

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ
CỤC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM
2008

Hà Nội 2008

MỤC LỤC

LỜI TỰA	2
TỪ VIẾT TẮT	3
DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU, ĐỒ THỊ	4
1. GIỚI THIỆU CHUNG.....	5
1.1. Bối cảnh phát triển kinh tế và khu vực doanh nghiệp	5
1.2. Bối cảnh luật pháp và thể chế.....	11
1.3. Bối cảnh xã hội và lao động.....	13
2. MÔ TẢ SƠ LƯỢC KHU VỰC DNN&V VIỆT NAM: Bức tranh toàn cảnh về DNN&V Việt Nam ngày nay	19
2.1. Định nghĩa DNN&V.....	19
2.2. Thống kê về DNN&V Việt Nam theo địa bàn và các tiêu chí khác.....	22
2.3. Quá trình phát triển của khu vực DNN&V từ năm 2000 đến nay	32
2.4. Những điều chưa biết về DNN&V Việt Nam	38
3. XU HƯỚNG VÀ SÁNG KIẾN TRONG NƯỚC TÁC ĐỘNG TỚI DNN&V.....	40
3.1. Cục Phát triển DNN&V, Bộ Kế Hoạch và Đầu tư và các sáng kiến khác của Chính phủ	40
3.2. Sáng kiến của các nhà tài trợ	45
3.3. Sáng kiến của các hiệp hội doanh nghiệp và của DNN&V	47
4. XU HƯỚNG CHÍNH SÁCH BÊN NGOÀI, CÁC CAM KẾT VÀ CÁC LỰC LƯỢNG THỊ TRƯỜNG TÁC ĐỘNG TỚI DNN&V	49
4.1. Các cam kết trong khuôn khổ WTO	49
4.2. Tiến triển trong kinh doanh quốc tế.....	52
5. KHẮC PHỤC MỘT SỐ HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT	55
5.2. Về trợ giúp phát triển DNN&V	56
5.3. Tiếp cận đất đai.....	56
5.4. Tiếp cận tài chính	57
5.5. Tiếp cận nguồn nhân lực.....	58
5.6. Cơ sở hạ tầng.....	59
5.7. Các trở ngại khác.....	59
5.8. Khắc phục những hạn chế về năng lực trong nội tại khu vực DNN&V	61
6. ĐÁNH GIÁ VỀ NHỮNG TIẾN BỘ TRONG CÔNG CUỘC PHÁT TRIỂN KHU VỰC DNN&V	62
6.1. Những kết quả đạt được	62
6.2. Những vấn đề còn tồn tại.....	64
6.3. Triển vọng kinh tế và những khuyến nghị chính sách	65

LỜI TỰA

Cùng với những thành tựu của công cuộc đổi mới, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNN&V) có vai trò ngày càng quan trọng trong nền kinh tế - xã hội Việt Nam. Nhận thức được vai trò này, Đảng và Nhà nước Việt Nam luôn coi phát triển DNN&V là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu.

Theo quy định tại các Nghị định của Chính phủ số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNN&V), Nghị định số 61/2003/NĐ-CP ngày 6/6/2003 về chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Kế hoạch và Đầu tư là cơ quan đầu mối về chính sách, tổng hợp các vấn đề liên quan đến công cuộc phát triển DNN&V của cả nước.

Việc xây dựng một ấn phẩm nhằm công bố các thông tin chủ yếu về khu vực DNN&V như: định nghĩa, đặc điểm, nhu cầu, bối cảnh kinh tế, các chính sách trợ giúp, định hướng trong tương lai v.v... là một biện pháp góp phần thực hiện các quy định nói trên, góp phần nâng cao hơn nữa nhận thức về tầm quan trọng của khu vực này, từ đó đẩy mạnh hơn nữa công cuộc phát triển kinh tế - xã hội.

Các nội dung của Báo cáo được xây dựng dựa trên các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh các DNN&V trong thời gian gần đây. Các số liệu thống kê được trích dẫn từ các tài liệu của Tổng cục Thống kê và báo cáo định kỳ của các Sở Kế hoạch và Đầu tư 63 tỉnh, thành phố. Chúng tôi hy vọng báo cáo thường niên này có thể góp phần cung cấp các thông tin cần thiết cho các nhà hoạch định chính sách, các cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội doanh nghiệp và các đơn vị, tổ chức có quan tâm.

Nhân dịp này, chúng tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ, hỗ trợ của các đơn vị trong và ngoài Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các Sở ban ngành, nhóm chuyên gia ADB cũng như của các tổ chức, cá nhân khác trong quá trình biên soạn Báo cáo thường niên về DNN&V đầu tiên của chúng tôi.

Vì đây là lần đầu tiên biên soạn loại tài liệu này nên khó có thể tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi thành thật xin được lượng thứ và mong nhận được những ý kiến đóng góp của quý độc giả. Các ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ:

Cục Phát triển DNN&V, Bộ Kế hoạch và Đầu tư
Số 2 Hoàng Văn Thụ, Hà Nội.
Điện thoại: 080.43231; Fax: 734.2189
Email: icd@business.gov.vn

Hà Nội, tháng 8 năm 2008

Võ Hồng Phúc
Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư

TỪ VIẾT TẮT

ADB	Ngân hàng Phát triển Châu Á
Cục PT DNN&V	Cục Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNN&V	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
ĐTNN	Đầu tư nước ngoài
EU	Liên minh Châu Âu
HTX	Hợp tác xã
IFC	Công ty Tài chính Quốc tế
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế
NGO	Các tổ chức phi chính phủ
ODA	Viện trợ phát triển chính thức
PCI	Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp Tỉnh
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
UNDP	Chương trình Phát triển Liên hợp Quốc
WB	Ngân hàng Thế giới
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU, ĐỒ THỊ

Bảng

Bảng 1	Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp theo hình thức pháp lý giai đoạn 2000 - 2006	Trang 6
Bảng 2	Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp theo quy mô lao động và hình thức sở hữu giai đoạn 2000 - 2006	Trang 7
Bảng 3	Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp theo quy mô vốn đăng ký và hình thức sở hữu 2000 - 2006	Trang 8
Bảng 4	Các chỉ số trung bình của các doanh nghiệp giai đoạn 2001 - 2006	Trang 9
Bảng 5	Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000 - 2006	Trang 14
Bảng 6	Tỷ lệ doanh nghiệp phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000 - 2006	Trang 15
Bảng 7	Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 - 2006	Trang 16
Bảng 8	Tỷ lệ doanh nghiệp phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 - 2006	Trang 17
Bảng 9	Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp phân theo ngành nghề kinh doanh giai đoạn 2000 - 2006	Trang 21
Bảng 10	Tổng hợp số lượng doanh nghiệp đăng ký kinh doanh theo hình thức pháp lý năm 2007	Trang 23
Bảng 11	Địa phương có trên 3.000 doanh nghiệp ĐKKD giai đoạn 2000 – 2007	Trang 27
Bảng 12	Số lượng doanh nghiệp ĐKKD theo tỉnh thành và vốn đăng ký năm 2007	Trang 28
Bảng 13	Số lượng và tỷ lệ các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất giai đoạn 2000 – 2006	Trang 34
Bảng 14	Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp chế biến phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 – 2006	Trang 35
Bảng 15	Số lượng và vốn đăng ký của doanh nghiệp, phân theo hình thức pháp lý giai đoạn 2001 – 2006	Trang 36

Biểu đồ

Biểu đồ 1	Số lượng DNN&V và doanh nghiệp không phải DNN&V phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000 - 2006	Trang 14
Biểu đồ 2	Tỷ trọng DNN&V phân theo tiêu chí về lao động giai đoạn 2000 – 2006	Trang 15
Biểu đồ 3	Số lượng DNN&V và doanh nghiệp không phải DNN&V phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 - 2006	Trang 16
Biểu đồ 4	Tỷ trọng DNN&V phân theo tiêu chí về vốn giai đoạn 2000 – 2006	Trang 17
Biểu đồ 5	Số lượng doanh nghiệp phân theo tỉnh thành năm 2007	Trang 26
Biểu đồ 6	Tổng vốn đăng ký của doanh nghiệp phân theo tỉnh thành năm 2007	Trang 30
Biểu đồ 7	Mật độ doanh nghiệp ĐKKD trên 10.000 người	Trang 31

1. GIỚI THIỆU CHUNG

Phát triển DNN&V là một bộ phận quan trọng trong quá trình xóa đói giảm nghèo và đáp ứng những Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỉ. Thực tế các nước trên thế giới cho thấy, một khu vực DNN&V lớn mạnh là đặc điểm quan trọng của một nền kinh tế thành công.¹ Cũng như nhiều quốc gia khác, tầm quan trọng của khu vực DNN&V ở Việt Nam ngày càng được chú trọng nhiều hơn trên nhiều phương diện xã hội. Nội dung phần này của báo cáo sẽ đề cập tới các nhân tố chính góp phần đưa vị thế DNN&V ngày càng cao.

1.1. Bối cảnh phát triển kinh tế và khu vực doanh nghiệp

Việt Nam là một đất nước đang phát triển, chuyển đổi từ một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng XHCN. Quá trình chuyển đổi kinh tế ở Việt Nam đã diễn ra được hơn hai thập kỷ trên nhiều khía cạnh, trong đó có vấn đề tự do hóa kinh doanh. Từ một nền kinh tế với hai chủ thể chủ lực là xí nghiệp quốc doanh và hợp tác xã, một khu vực doanh nghiệp trước đây chủ yếu được đóng góp bởi khoảng 12.000 DNNN nay đã trở thành một cộng đồng kinh doanh đa dạng, tồn tại dưới nhiều hình thức pháp lý khác nhau. Ngoài 3.700 DNNN, trên 4.200 doanh nghiệp có vốn ĐTNN, còn có một cộng đồng doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang lớn mạnh bao gồm: hợp tác xã, doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty hợp danh và công ty cổ phần.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, có trên 131.300 doanh nghiệp chính thức hoạt động tại Việt Nam tính đến cuối năm 2006. Những doanh nghiệp này sử dụng trên 6,7 triệu lao động; có tổng doanh thu đạt trên 2.750 ngàn tỷ đồng; tạo ra lợi nhuận ròng với giá trị trên 168 ngàn tỷ đồng; và đóng góp trên 192 ngàn tỷ đồng vào tổng thu ngân sách nhà nước. Các doanh nghiệp này cũng đang ngày càng khẳng định vị trí trên thị trường xuất khẩu quốc tế và là một nguồn cung ngoại tệ quan trọng cho Việt Nam.

¹ 'DNN&V, Tăng trưởng và đói nghèo: Bằng chứng từ các quốc gia' - Orsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt và Ross Levine, 2003.

Bảng 1: Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp theo hình thức pháp lý giai đoạn 2000 – 2006

<i>Số lượng doanh nghiệp, chia theo hình thức pháp lý (tính đến thời điểm cuối năm)</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DNNN	5.759	5.355	5.363	4.845	4.597	4.086	3.720
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	35.004	44.314	55.237	64.526	84.003	105.167	123.392
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	1.525	2.011	2.308	2.641	3.156	3.697	4.220
<i>Tổng cộng</i>	42.288	51.680	62.908	72.012	91.756	112.950	131.332
<i>Tỷ lệ % trên tổng số doanh nghiệp</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DNNN	13,6	10,4	8,5	6,7	5,0	3,6	2,8
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	82,8	85,7	87,8	89,6	91,6	93,1	94,0
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	3,6	3,9	3,7	3,7	3,4	3,3	3,2
<i>Tổng cộng</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Trong bối cảnh nền kinh tế phát triển nhanh hiện nay, cần hiểu rõ về sự phát triển của DNN&V. Trên thực tế, khu vực DNN&V có thể được coi là đang hoạt động tiên phong trong quá trình phát triển kinh tế và tự do hóa kinh doanh kể từ năm 2000 khi Luật Doanh nghiệp có hiệu lực. Bên cạnh xu hướng cho rằng DNN&V chủ yếu là doanh nghiệp tư nhân, cũng cần lưu ý rằng một số lượng lớn các DNNN và các doanh nghiệp có vốn ĐTNN cũng là DNN&V, điều này được thấy rõ qua Bảng 1. Nếu phân chia theo số lượng lao động theo tiêu chí quy định tại Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (Nghị định 90) thì 77% doanh nghiệp có vốn ĐTNN và 66% DNNN là DNN&V.

Bảng 2: Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp theo quy mô lao động và hình thức sở hữu giai đoạn 2000 - 2006

<i>Số lượng doanh nghiệp, chia theo quy mô lao động và hình thức sở hữu (tính đến thời điểm cuối năm)</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DNNN là DNN&V (< 300 LĐ)	4.194	3.752	3.653	3.145	2.959	2.675	2.464
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh là DNN&V	34.490	43.664	54.400	63.523	82.840	103.792	121.875
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN là DNN&V	1.213	1.646	1.800	2.019	2.423	2.869	3.261
DNNN không phải là DNN&V	1.565	1.603	1.732	1.700	1.638	1.411	1.256
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh không phải là DNN&V	514	650	837	1.003	1.163	1.375	1.517
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN không phải là DNN&V	312	365	508	622	733	828	959
<i>Tỷ lệ % trên tổng số doanh nghiệp</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DNNN là DNN&V (< 300 LĐ)	9,9	7,3	5,8	4,4	3,2	2,4	1,9
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh là DNN&V	81,6	84,5	86,5	88,2	90,3	91,9	92,8
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN là DNN&V	2,9	3,2	2,9	2,8	2,6	2,5	2,5
DNNN không phải là DNN&V	3,7	3,1	2,8	2,4	1,8	1,2	1,0
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh không phải là DNN&V	1,2	1,3	1,3	1,4	1,3	1,2	1,2
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN không phải là DNN&V	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,7	0,7

Lưu ý: Nghị định 90 định nghĩa DNN&V là doanh nghiệp có không quá 300 lao động. Những số liệu cung cấp ở bảng trên, dựa trên dữ liệu của Tổng cục Thống kê, mô tả DNN&V là những doanh nghiệp có không quá 299 người – sự khác biệt ở đây là rất nhỏ.

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Theo tiêu chí vốn ĐKKD quy định tại Nghị định 90, không chỉ có 91% các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là DNN&V mà còn có 20% DNNN và 30% doanh nghiệp có vốn ĐTNN là DNN&V.

Bảng 3: Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp theo quy mô vốn và hình thức sở hữu giai đoạn 2000 - 2006

<i>Số lượng doanh nghiệp theo quy mô vốn đăng ký và hình thức sở hữu (tính đến thời điểm cuối năm)</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DNNN là DNN&V (< 10 tỷ VND)	2.496	2.040	1.763	1.346	1.091	874	740
Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là DNN&V (< 10 tỷ VND)	33.433	41.967	51.770	59.888	77.374	96.177	112.321
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN là DNN&V (< 10 tỷ VND)	376	663	683	743	955	1.181	1.279
DNNN không phải là DNN&V (> 10 tỷ VND)	3.263	3.315	3.600	3.499	3.506	3.212	2.980
Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh không phải là DNN&V (> 10 tỷ VND)	1.571	2.347	3.467	4.638	6.629	8.990	11.071
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN không phải là DNN&V (> 10 tỷ VND)	1.149	1.348	1.625	1.898	2.201	2.516	2.941
<i>Tỷ lệ</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DNNN là DNN&V (< 10 tỷ VND)	5,9	3,9	2,8	1,9	1,2	0,8	0,6
Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là DNN&V (< 10 tỷ VND)	79,1	81,2	82,3	83,2	84,3	85,2	85,5
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN là DNN&V (< 10 tỷ VND)	0,9	1,3	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0
DNNN không phải là DNN&V (> 10 tỷ VND)	7,7	6,4	5,7	4,9	3,8	2,8	2,3
Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh không phải là DNN&V (> 10 tỷ VND)	3,7	4,5	5,5	6,4	7,2	8,0	8,4
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN không phải là DNN&V (> 10 tỷ VND)	2,7	2,6	2,6	2,6	2,4	2,2	2,2

Lưu ý: Nghị định 90 định nghĩa DNN&V là doanh nghiệp có vốn đăng ký không quá 10 tỷ VND. Những số liệu cung cấp ở bảng trên, dựa trên số liệu của Tổng cục Thống kê, mô tả DNN&V là những doanh nghiệp có vốn đăng ký dưới 10 tỷ VND – sự khác biệt ở đây là rất nhỏ.

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Các bảng dưới đây cung cấp một vài chỉ số trung bình của các doanh nghiệp Việt Nam từ năm 2001 đến năm 2006. Số lao động trung bình của một doanh nghiệp giảm qua sáu năm từ 76 xuống 55 lao động. Nguyên nhân của hiện tượng này có thể xuất phát từ việc đơn giản hoá thủ tục gia nhập thị trường – chẳng hạn như thủ tục ĐKKD – đã làm cho số lượng các doanh nghiệp mới ngày càng tăng. Tuy nhiên, quy mô vốn trung bình của một doanh nghiệp chỉ tăng rất ít, từ 24 tỷ VND đến 26 tỷ VND. Doanh thu thuần trung bình trên một lao động đã tăng lên đáng kể (khoảng 70%), từ 238 tỷ VND tới 409 tỷ VND. Xem xét các chỉ số phản ánh hiệu quả hoạt động liên quan đến vốn và doanh thu, có thể thấy rằng các chỉ số này ngày càng tăng.

Khi so sánh các DNNN và các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, chúng ta có thể nhìn thấy sự khác biệt giữa các chỉ số trung bình. Các DNNN có xu hướng thuê nhiều lao động và có mức vốn bình quân lớn hơn. Trong khi doanh thu thuần trung bình tính trên một lao động ở các DNNN tăng 2,3 lần thì ở các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, con số này chỉ tăng 1,6 lần. Điều này phản ánh phần nào chương trình cổ phần hóa được thực hiện trong giai đoạn 2001 và 2006 đã tạo ra một khu vực DNNN mạnh mẽ hơn. Xét trên các chỉ số lợi nhuận trung bình, các DNNN dường như có nhiều cải thiện hơn so với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Đây có thể là kết quả của việc có quá nhiều doanh nghiệp mới gia nhập vào khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh, những doanh nghiệp này khó có thể cạnh tranh để thu lợi nhuận, thậm chí có doanh nghiệp còn lỗ trong những năm đầu hoạt động, và đây chính là nguyên nhân làm cho các chỉ số trung bình của khu vực này giảm xuống. Ngược lại, các DNNN về cơ bản không phải là những doanh nghiệp mới, do đó các doanh nghiệp này đã vượt qua được giai đoạn thử thách ban đầu.

Bảng 4: Các chỉ số trung bình của các doanh nghiệp giai đoạn 2001 - 2006

Một vài chỉ số trung bình của doanh nghiệp (tính đến thời điểm cuối năm)						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số lao động trung bình	76	74	72	63	55	51
Mức vốn trung bình (tỷ VND)	24	23	24	24	24	26
Doanh thu thuần trung bình tính trên 1 lao động (triệu VND)	238	260	281	303	356	409
Lợi nhuận trên vốn (%)	3,8	4,3	4,5	4,9	4,4	4,9
Lợi nhuận trên doanh thu (%)	5,0	5,1	5,4	6,0	5,2	6,1

Một vài chỉ số trung bình của DNNN (tính đến thời điểm cuối năm)						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số lao động trung bình	395	421	467	490	499	513
Mức vốn trung bình (tỷ VND)	153	167	210	265	354	475
Doanh thu thuần trung bình tính trên 1 lao động (triệu VND)	228	275	300	323	421	525
Lợi nhuận trên vốn (%)	2,5	2,9	2,8	3,2	3,2	3,5
Lợi nhuận trên doanh thu (%)	4,2	4,2	4,2	5,3	5,4	6,2

Một vài chỉ số trung bình của doanh nghiệp ngoài quốc doanh (tính đến thời điểm cuối năm)						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số lao động trung bình	30	31	32	29	28	27
Mức vốn trung bình (tỷ VND)	4	4	5	6	7	8
Doanh thu thuần trung bình tính trên 1 lao động (triệu VND)	206	214	237	260	289	339
Lợi nhuận trên vốn (%)	2,3	2,3	2,1	1,6	1,5	2,0
Lợi nhuận trên doanh thu (%)	1,3	1,5	1,5	1,3	1,2	1,7

Một vài chỉ số trung bình của **doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài** (tính đến thời điểm cuối năm)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số lao động trung bình	243	299	326	331	330	343
Mức vốn trung bình (tỷ VND)	133	134	140	142	143	155
Doanh thu thuần trung bình tính trên 1 lao động (triệu VND)	368	327	341	365	411	420
Lợi nhuận trên vốn (%)	8,7	10,0	11,6	13,0	11,3	13,2
Lợi nhuận trên doanh thu (%)	13,0	13,6	14,6	15,4	11,8	14,2

Một vài chỉ số trung bình của **doanh nghiệp sản xuất** (tính đến thời điểm cuối năm)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số lao động trung bình	146	149	151	141	129	127
Mức vốn trung bình (tỷ VND)	23	24	25	26	27	29
Doanh thu thuần trung bình tính trên 1 lao động (triệu VND)	167	170	183	210	237	266
Lợi nhuận trên vốn (%)	3,3	4,0	4,3	4,4	3,6	3,8
Lợi nhuận trên doanh thu (%)	3,0	3,8	3,9	3,9	3,2	3,2

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Liên quan đến các doanh nghiệp có vốn ĐTNN, các doanh nghiệp này có quy mô lớn tương tự như các DNNN về số lao động và số vốn trung bình, tuy nhiên vượt xa các DNNN và các doanh nghiệp ngoài quốc doanh về lợi nhuận. Các chỉ tiêu về lợi nhuận của các doanh nghiệp này có xu hướng tăng dần trong giai đoạn 2001 – 2006.

Trong bối cảnh các nền kinh tế chuyển đổi, việc phát triển các DNN&V và cơ cấu lại các DNNN đôi khi được xem là hai công việc rất khác nhau. Tuy nhiên, ở nhiều khía cạnh, với vai trò là một phần của quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường, hai công việc này có rất nhiều mối liên hệ. Trước hết, một số DNNN là DNNN&V và những doanh nghiệp này cũng thường là những doanh nghiệp được định hướng cổ phần hóa. Thứ hai, nhiều DNN&V phụ thuộc vào DNNN bởi các DNNN chính là những khách hàng chủ yếu của nhiều DNN&V, khu vực DNNN tạo ra thị trường quan trọng cho các DNN&V. Thứ ba, nhiều nhà quản lý và chủ của DNN&V đã tiếp thu được những kinh nghiệm quản lý kinh doanh từ những DNNN hay từ những tập đoàn lớn khác trước khi tự thực hiện hoạt động kinh doanh. Trên phương diện này, các DNNN và các DNN&V thường có mối liên hệ tương đối mật thiết vì lợi ích chung, và các nhà làm chính sách cần nhận thức được mối quan hệ này. Nhà nghiên cứu Robert McIntyre đã nhận xét: “Mặc dù có xu hướng tiến cử DNN&V thay cho các DNNN, khó có thể kỳ vọng gì nhiều nếu thiếu vắng sự tồn tại hoặc phát triển của một khu vực doanh nghiệp lớn, mạnh

mẽ làm tốt vai trò nhà cung ứng, khách hàng và nhà cung cấp các yếu tố ngoại lai mang tính xã hội và kỹ thuật cho các DNN&V”.

Đôi khi các DNN&V cũng có những lợi thế nhất định trong nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi. DNN&V gặp ít khó khăn liên quan đến việc thiết lập một tổ chức quản trị doanh nghiệp tốt (đảm bảo rằng công ty đang được điều hành vì lợi ích của tất cả các cổ đông) vì trong hầu hết các trường hợp, chủ sở hữu đồng thời cũng là quản lý doanh nghiệp. Trong khi đó, ở những công ty lớn được niêm yết, chủ sở hữu và quản lý doanh nghiệp thường là khác nhau. Đối với các DNN&V còn non trẻ, phần lớn được thành lập sau khi nền kinh tế chuyển đổi và vì vậy, không giống các DNNN, các doanh nghiệp này không cần phải thay đổi thói quen kinh doanh trong nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung. DNN&V thường năng động và nhạy bén hơn các doanh nghiệp lớn và lâu đời, và chính sự chủ động này cũng giúp các doanh nghiệp lớn hơn (doanh nghiệp có quy mô vừa), bao gồm cả các DNNN, duy trì được năng lực cạnh tranh của mình. Môi trường cạnh tranh là vô cùng cần thiết đối với khách hàng cũng như toàn bộ nền kinh tế.

Ngoài ra, trường hợp Ấn Độ cho thấy khu vực dịch vụ, nơi có nhiều DNN&V hoạt động với tư cách là người chèo lái nền kinh tế, có tầm quan trọng không thể coi nhẹ. Mô hình tăng trưởng hiện đại của Ấn Độ rất khác so với chính sách công nghiệp hóa mà nhiều quốc gia Đông Á theo đuổi, trong đó chú trọng nhiều hơn vào các DNN&V trong nước và các doanh nghiệp tư nhân, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ, phục vụ cho cả khách hàng trong và ngoài nước (trong khi đó ít coi trọng đầu tư trực tiếp nước ngoài và xuất khẩu).

1.2. Bối cảnh luật pháp và thể chế

Sẽ không thể có được sự tăng trưởng trong khu vực DNN&V trong thời gian vừa qua nếu thiếu những thay đổi sâu sắc trong môi trường luật pháp điều chỉnh mọi hoạt động kinh doanh và những thay đổi từ phía các tổ chức, cơ quan, nơi có trách nhiệm hiện thực hoá các văn bản pháp luật. Một bước ngoặt quan trọng trong quá trình phát triển của khu vực DNN&V là việc ban hành và thực thi Luật Doanh nghiệp kể từ năm 2000. Văn bản luật này đã dỡ bỏ nhiều rào cản gia nhập thị trường chính thức cho các doanh nghiệp. Đặc biệt, nhiều giấy phép kinh doanh do các Bộ ngành ban hành đã được bãi bỏ. Điều này làm cho việc thành lập doanh nghiệp mới trở nên dễ dàng hơn, và do đó, nhiều DNN&V hôm nay được xem là “con đẻ” của Luật Doanh nghiệp năm 2000. Ngày 29/11/2005, Quốc hội đã thông qua Luật Doanh nghiệp mới (Luật Doanh nghiệp năm 2005) thay thế cho Luật Doanh nghiệp năm 2000, có hiệu lực từ tháng 7 năm 2006. Luật Doanh nghiệp năm 2005 đã kế thừa những thành công của Luật Doanh nghiệp năm 2000 đồng thời phát triển thêm trên nhiều mặt. Điều quan trọng là luật này đã tạo khung pháp lý cho tất

cả các doanh nghiệp, bao gồm cả DNN&V và doanh nghiệp không thuộc nhóm DNN&V, công ty nước ngoài và trong nước, công ty Nhà nước và tư nhân, hoạt động trên cùng một sân chơi.

Trong bảy năm kể từ ngày Luật Doanh nghiệp năm 2000 có hiệu lực, môi trường luật pháp đã từng bước được cải thiện, và môi trường kinh doanh ngày nay đã thuận lợi hơn rất nhiều cho các DNN&V (và cả các doanh nghiệp khác) so với thời điểm một thập kỉ trước. Tuy nhiên, kết quả này không chỉ là sản phẩm của các văn bản quy phạm pháp luật mới ban hành mà nó còn là sản phẩm của những thay đổi từ phía các Bộ, ngành: để quản lý đúng đắn và thực hiện nhất quán các quy định của pháp luật, nhiều cơ quan ở trung ương và địa phương đã tiến hành những thay đổi rất tích cực.

Với mối quan tâm đặc biệt tới DNN&V, cuối năm 2002, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã thành lập Cục Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa (Cục PT DNN&V) để quản lý nhà nước và điều phối các hoạt động của Chính phủ liên quan tới xúc tiến phát triển DNN&V. Văn bản pháp lý quan trọng hướng dẫn hoạt động của DNN&V ở Việt Nam là Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ban hành ngày 23 tháng 11 năm 2001. Nghị định này bao gồm 20 điều và 4 chương: 1) Các điều khoản chung; 2) Các chính sách hỗ trợ; 3) Tổ chức xúc tiến phát triển DNN&V; và 4) Các điều khoản thực hiện. Dự kiến trong quý IV năm 2008, Bộ Kế hoạch và Đầu tư sẽ hoàn chỉnh dự thảo Nghị định sửa đổi, bổ sung Nghị định này để trình Chính phủ phê duyệt.

Năm 2003, Hội đồng Khuyến khích Phát triển DNN&V được thành lập theo Quyết định số 12/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ nhằm tham vấn cho Thủ tướng về cơ chế chính sách khuyến khích sự phát triển của DNN&V Việt Nam. Hội đồng này bao gồm đại diện lãnh đạo của 11 Bộ ngành, 4 thành phố và một số hiệp hội doanh nghiệp lớn.

Bên cạnh Nghị định 90, một văn bản quan trọng khác cần được nhắc tới là Kế hoạch Phát triển DNN&V giai đoạn 2006 - 2010. Kế hoạch này được xem như một điều khoản tham chiếu cụ thể và kế hoạch hành động do Chính phủ và các đối tác phát triển thực hiện nhằm hỗ trợ cho sự hình thành một khu vực DNN&V lớn mạnh ở Việt Nam. Kế hoạch này đã được Hội đồng Khuyến khích Phát triển DNN&V thông qua cuối năm 2005 và được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg vào tháng 10/2006. Kế hoạch này đã xác định những mục tiêu quan trọng, định hướng cho các hoạt động phát triển DNN&V và tạo ra một cấu trúc thông qua đó phối hợp các hoạt động để đạt được hiệu quả tối ưu. Kế hoạch Phát triển DNN&V phù hợp với Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội Việt Nam giai đoạn 2001 - 2010 và là nền tảng giúp hài hòa hóa hỗ trợ của các nhà tài trợ trong lĩnh vực phát triển DNN&V, phù hợp với Tuyên bố Paris và Tuyên bố Hà Nội về hiệu quả của viện trợ.

Kế hoạch Phát triển DNN&V xác định mục tiêu tổng thể của sự phát triển DNN&V giai đoạn 2006 – 2010 là: “Đẩy nhanh tốc độ phát triển DNN&V, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, các DNN&V đóng góp ngày càng cao vào tăng trưởng cho nền kinh tế”. Đối với các mục tiêu cụ thể hơn, Kế hoạch xác định như sau:

- Số DNN&V thành lập mới trong giai đoạn 2006 - 2010 là 320.000 (hàng năm tăng khoảng 22%);
- Tỷ lệ tăng trưởng DNN&V thành lập mới tại các tỉnh khó khăn nhất là 15% đến năm 2010;
- Khoảng 59.500 hecta đất sẽ được sử dụng cho các mục đích công nghiệp và thương mại trong 5 năm 2006 – 2010;
- Tỷ trọng dư nợ cho vay đến năm 2010 của các DNN&V chiếm 40% – 50% trong tổng dư nợ cho vay của các TCTD đối với nền kinh tế;
- Tỷ lệ DNN&V trực tiếp tham gia xuất khẩu chiếm 3% – 6% trong tổng số DNN&V;
- Có thêm 165.000 lao động được đào tạo nghề làm việc tại các DNN&V.

1.3. Bối cảnh xã hội và lao động

Bên cạnh vai trò quan trọng đối với nền kinh tế, DNN&V ngày càng đóng vai trò quan trọng trong xã hội Việt Nam, là nguồn cung việc làm cho hơn 1,5 triệu lao động mới gia nhập thị trường mỗi năm. Điều này có ý nghĩa rất lớn bởi trên thực tế, các DNN&V đang trong quá trình xác định lại quy mô lao động phù hợp nên khó có thể mở rộng, thậm chí còn có thể thu hẹp nguồn nhân lực. Đối với các doanh nghiệp có vốn ĐTNN, tuy đang trên đà tăng trưởng, chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng sản lượng công nghiệp và xuất khẩu, song các doanh nghiệp này cũng có những hạn chế nhất định trong việc tạo thêm việc làm. Do vậy, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngày càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết, trong đó chủ yếu là các DNN&V.

Bảng 5: Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000 - 2006

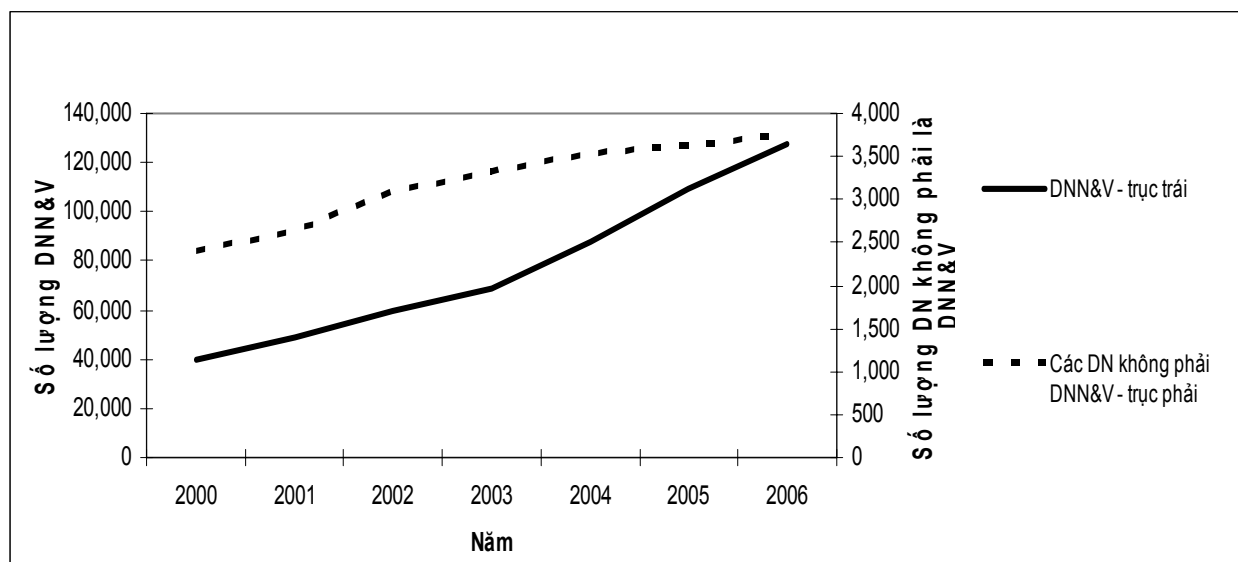
Số lượng doanh nghiệp, phân theo quy mô lao động (tính đến thời điểm cuối năm)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 5 lao động	10.169	11.932	12.079	13.091	17.977	23.188	16.834
5-9 lao động	10.900	13.896	18.139	20.438	26.459	34.632	57.980
10-49 lao động	12.071	15.737	20.718	25.220	32.443	38.957	39.366
50-199 lao động	5.633	6.304	7.541	8.531	9.808	10.933	11.683
200-299 lao động	1.124	1.193	1.354	1.407	1.535	1.626	1.737
Tổng số DNN&V	39.897	49.062	59.831	68.687	88.222	109.336	127.600
300-499 lao động	1.047	1.156	1.354	1.403	1.511	1.555	1.528
500-999 lao động	815	883	1.043	1.181	1.203	1.188	1.259
1.000-4.999 lao động	495	539	638	684	764	801	864
5.000 lao động trở lên	34	40	42	57	56	70	81
Tổng số doanh nghiệp không phải DNN&V	2.391	2.618	3.077	3.325	3.534	3.614	3.732

Lưu ý: Nghị định 90 định nghĩa DNN&V là doanh nghiệp có không quá 300 lao động. Những số liệu cung cấp ở bảng trên, dựa trên dữ liệu của Tổng cục Thống kê, mô tả DNN&V là những doanh nghiệp có không quá 299 người – sự khác biệt ở đây là rất nhỏ.

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Biểu đồ 1: Số lượng DNN&V và không phải DNN&V, phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000 – 2006

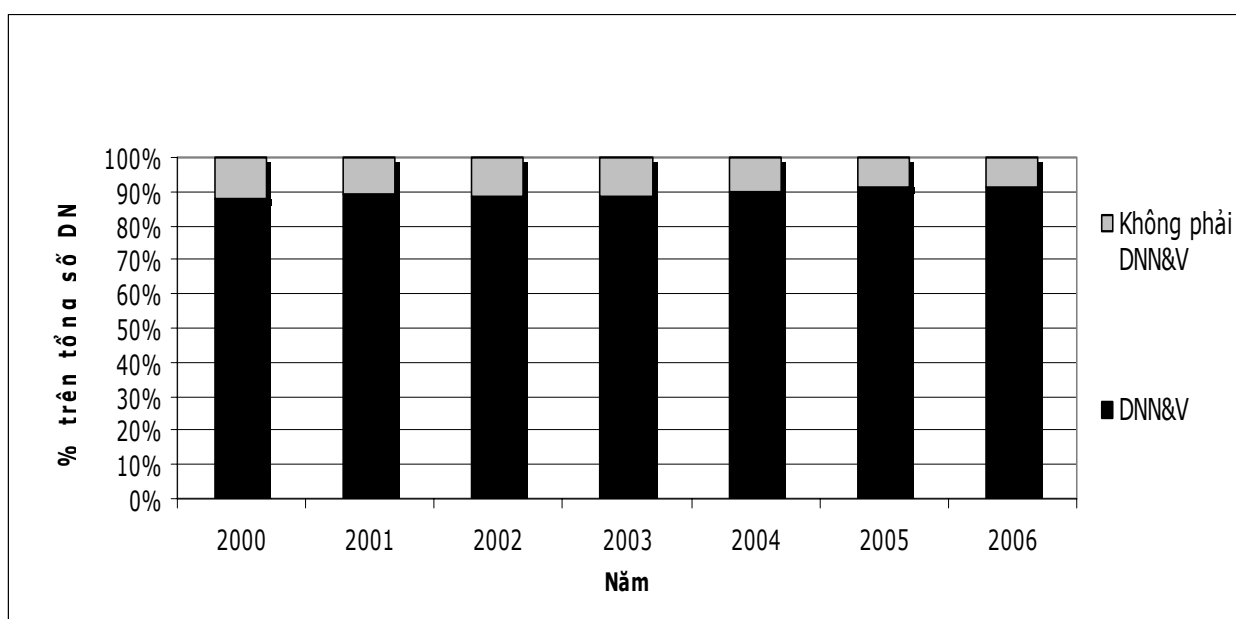


Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Bảng 6: Tỷ lệ doanh nghiệp phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000 - 2006

Tỷ lệ %	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 5 lao động	24,5	23,1	19,2	18,2	19,6	20,5	12,8
5-9 lao động	25,8	26,9	28,8	28,4	28,8	30,7	44,1
10-49 lao động	28,5	30,5	32,9	35,0	35,4	34,5	30,0
50-199 lao động	13,3	12,2	12,0	11,8	10,7	9,7	8,9
200-299 lao động	2,7	2,3	2,2	2,0	1,7	1,4	1,3
Tổng số DNN&V	94,3	94,9	95,1	95,4	96,1	96,8	97,2
300-499 lao động	2,5	2,2	2,2	1,9	1,6	1,4	1,2
500-999 lao động	1,9	1,7	1,7	1,6	1,3	1,1	1,0
1.000-4.999 lao động	1,2	1,0	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7
5.000 lao động trở lên	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Tổng số doanh nghiệp không phải DNN&V	5,7	5,1	4,9	4,6	3,9	3,2	2,8

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Biểu đồ 2: Tỷ trọng DNN&V, phân theo tiêu chí về lao động giai đoạn 2000 – 2006

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Như mô tả ở bảng trên, gần 87% tổng số doanh nghiệp Việt Nam có từ 49 lao động trở xuống và 57% có dưới 10 lao động, trong khi đó có dưới 3% số doanh nghiệp có lao động thường xuyên trên 300 người.

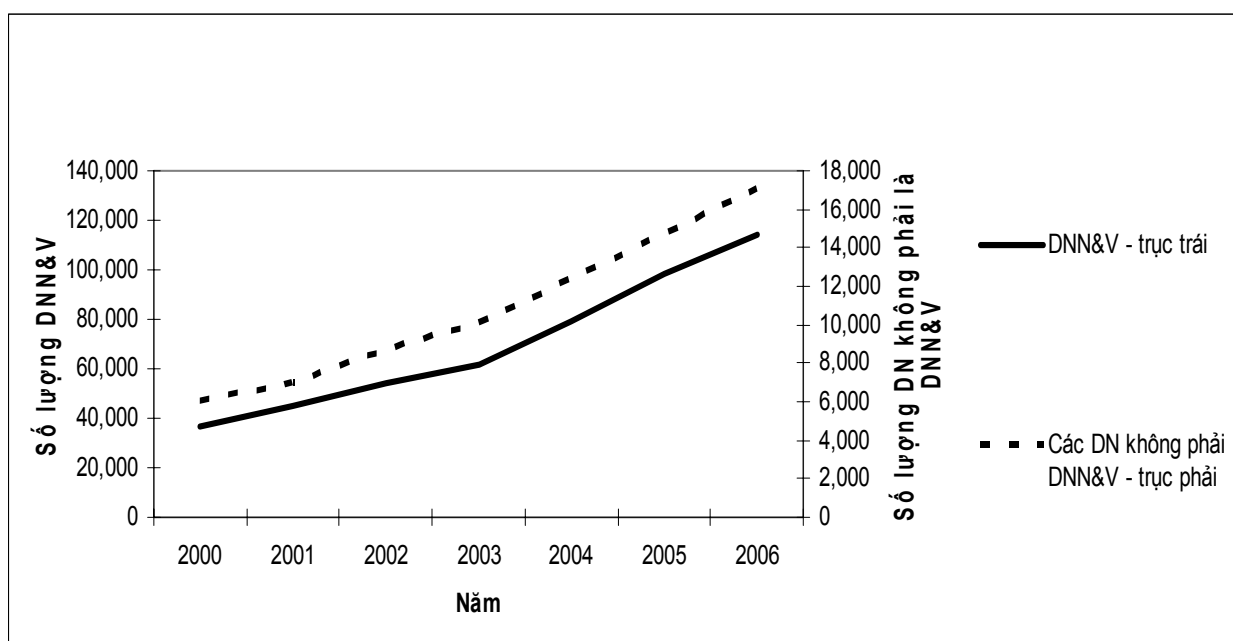
Bảng 7: Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 - 2006

Số lượng doanh nghiệp, phân theo quy mô nguồn vốn (tính tới thời điểm cuối năm)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 0,5 tỷ VND	16.267	18.326	18.591	18.790	23.187	26.687	15.908
0,5 – 1 tỷ VND	6.534	8.403	10.994	12.954	16.191	20.434	21.808
1 – 5 tỷ VND	10.759	14.556	20.141	24.737	32.739	41.856	63.954
5 – 10 tỷ VND	2.745	3.385	4.490	5.496	7.303	9.255	12.670
Tổng số DNN&V	36.305	44.670	54.216	61.977	79.420	98.232	114.340
10 – 50 tỷ VND	3.957	4.623	5.771	6.648	8.269	10.017	11.502
50 – 200 tỷ VND	1.515	1.781	2.160	2.491	2.904	3.302	3.837
200 – 500 tỷ VND	312	383	501	586	760	895	1.013
Trên 500 tỷ VND	199	223	260	310	403	504	640
Tổng số doanh nghiệp không phải là DNN&V	5.983	7.010	8.692	10.035	12.336	14.718	16.992

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Biểu đồ 3: Số lượng DNN&V và DN không phải DNN&V phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 – 2006



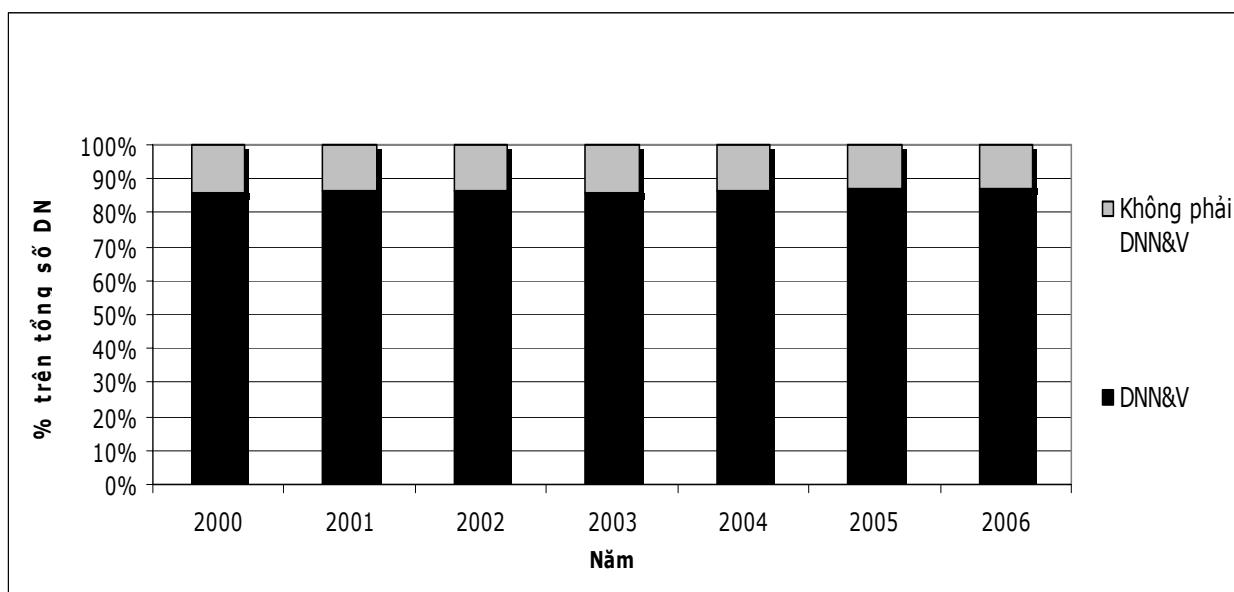
Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Bảng 8: Tỷ lệ doanh nghiệp phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 - 2006

Tỷ lệ %	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 0,5 tỷ VND	38,5	35,5	29,6	26,1	25,3	23,6	12,1
0,5 – 1 tỷ VND	15,5	16,3	17,5	18,0	17,6	18,1	16,6
1 – 5 tỷ VND	25,4	28,2	32,0	34,4	35,7	37,1	48,7
5 – 10 tỷ VND	6,5	6,5	7,1	7,6	8,0	8,2	9,6
Tổng số DNN&V	85,9	86,4	86,2	86,1	86,6	87,0	87,1
10 – 50 tỷ VND	9,4	8,9	9,2	9,2	9,0	8,9	8,8
50 – 200 tỷ VND	3,6	3,4	3,4	3,5	3,2	2,9	2,9
200 – 500 tỷ VND	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Trên 500 tỷ VND	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Tổng số doanh nghiệp không phải là DNN&V	14,1	13,6	13,8	13,9	13,4	13,0	12,9

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Biểu đồ 4: Tỷ trọng DNN&V phân theo tiêu chí về vốn giai đoạn 2000 – 2006



Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Đã có một giai đoạn trước đây, việc theo đuổi một hoạt động kinh doanh vô cùng khó khăn. Trong khi việc thực hiện hoạt động kinh doanh là hoàn toàn hợp pháp thì hoạt động này lại không phải luôn được xem là một sự lựa chọn nghề nghiệp khôn ngoan. Tuy nhiên, quan điểm lịch sử này đã thay đổi khi vai trò của DNN&V ngày càng được đánh giá cao trong công cuộc phát triển kinh tế đất nước. Ngày nay, các doanh nhân thành đạt được biết đến ngày càng nhiều vì những đóng góp cho nền kinh tế quốc dân. Trên thế giới,

nhiều tập đoàn nổi tiếng trước đó không lâu đều bắt đầu từ những doanh nghiệp siêu nhỏ, đặc biệt là trong lĩnh vực phần mềm, công nghệ thông tin và truyền thông. Một ví dụ tốt minh chứng cho hiện tượng ‘garage-to-great’ này (việc khởi sự kinh doanh ban đầu chỉ là một vài người làm việc trong gara, nhà kho của gia đình và sau này trở thành các tập đoàn hàng đầu thế giới) chính là Hãng Apple. Ban đầu, hãng này chỉ có hai người làm việc trong gara và giờ đây có giá trị thị trường xấp xỉ 164 tỷ USD, đồng thời được biết đến như là một hãng hàng đầu trong việc đưa ra các sản phẩm công nghệ hiện đại có thiết kế luôn đổi mới. Đối với toàn xã hội, sự công nhận những nỗ lực của các chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư là một phần quan trọng của quá trình chuyển đổi kinh tế và có ý nghĩa tích cực cho tương lai của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

2. MÔ TẢ SƠ LƯỢC KHU VỰC DNN&V VIỆT NAM: Bức tranh toàn cảnh về DNN&V Việt Nam ngày nay

2.1. Định nghĩa DNN&V

Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNN&V định nghĩa DNN&V là một cơ sở sản xuất kinh doanh có vốn đăng ký không quá 10 tỷ VND (trên 600.000 USD) hoặc có số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người. Các tiêu chí về DNN&V ở Việt Nam (lao động và vốn đăng ký) không có quy định định lượng tối thiểu và do đó DNN&V theo định nghĩa của Việt Nam bao gồm cả các doanh nghiệp siêu nhỏ theo cách hiểu của nhiều quốc gia khác. Cách định nghĩa này về DNN&V tương tự như định nghĩa của Liên minh Châu Âu, xác định DNN&V là các doanh nghiệp có ít hơn 250 lao động tồn tại dưới bất kì hình thức pháp lý và cơ cấu sở hữu nào.²

² EU định nghĩa một doanh nghiệp với: 1 - 9 lao động là doanh nghiệp siêu nhỏ, 10 – 49 lao động là doanh nghiệp nhỏ; và 50 – 249 lao động là doanh nghiệp vừa.

NHỮNG HẠN CHẾ CỦA ĐỊNH NGHĨA DNN&V

So với định nghĩa về DNN&V của các nước trong khu vực và trên thế giới, định nghĩa DNN&V của Việt Nam có tính tổng quát, không đi sâu vào chi tiết loại hình, ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và chưa phản ánh được thực chất về quy mô doanh nghiệp đối với các ngành và lĩnh vực khác nhau.

Theo quy định pháp luật hiện hành, vốn đăng ký của doanh nghiệp là do người thành lập doanh nghiệp tự kê khai và chịu trách nhiệm về sự kê khai của mình, trừ các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực đòi hỏi phải có mức vốn pháp định như kinh doanh vàng, du lịch lữ hành, bảo hiểm, kinh doanh địa ốc. Mức vốn này chỉ phản ánh trách nhiệm pháp lý của các thành viên công ty, của doanh nghiệp đối với khoản nợ, lãi phát sinh trong quá trình hoạt động. Trên thực tế, vốn đăng ký có sự chênh lệch so với vốn hoạt động của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu về số lao động bình quân trong năm của doanh nghiệp cũng chỉ là con số dự kiến và pháp luật hiện hành cũng không bắt buộc người thành lập doanh nghiệp phải kê khai nên cũng không có căn cứ để phân loại doanh nghiệp sau khi ĐKKD. Hơn nữa, các doanh nghiệp trong các ngành nghề khác nhau sử dụng số lượng lao động rất khác nhau.

Việc sử dụng một trong hai tiêu chí (vốn đăng ký và bình quân lao động) khiến cho việc xác định một doanh nghiệp có phải là DNN&V hay không đôi khi gặp khó khăn, đôi khi bỏ sót đối tượng của các chương trình trợ giúp, đôi khi có doanh nghiệp không thuộc diện đối tượng trợ giúp của chương trình lại vẫn được tham gia. Hơn nữa, tiêu chí về số lao động bình quân trong năm là một tiêu chí có tính “động” rất lớn do hiện tượng lao động theo mùa vụ ở Việt Nam rất phổ biến và số lao động này thay đổi công việc thường xuyên nên càng gây khó khăn hơn trong việc xác định một doanh nghiệp có phải là DNN&V hay không.

Trong số 131.332 doanh nghiệp hoạt động vào cuối năm 2006, xấp xỉ 97% có không quá 300 lao động, và 87,1% có số vốn không quá 10 tỷ VND, và vì vậy, có thể được định nghĩa theo cả 2 tiêu thức là DNN&V. Đơn giản hơn, các DNN&V, dù tồn tại dưới hình thức sở hữu nào, cũng chiếm đại đa số trong khu vực doanh nghiệp Việt Nam.

Nhiều doanh nghiệp, bao gồm cả các DNN&V, có xu hướng đăng ký rất nhiều ngành nghề kinh doanh. Khi ĐKKD, họ đăng ký một danh sách rất dài các ngành nghề kinh doanh; do đó, rất khó có thể có được thống kê chính xác về DNN&V theo ngành nghề kinh doanh. Theo ước tính, khoảng 40% các doanh nghiệp chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực thương mại, 21% trong lĩnh vực sản xuất và 14% trong lĩnh vực xây dựng (xem bảng dưới đây). Các con số thống kê chính thức chỉ ra rằng, vào cuối năm 2006, trung bình một doanh nghiệp được xếp vào DNN&V ở Việt Nam có 14 lao động với số vốn đăng ký là 7 tỷ VND (khoảng 430.000 USD).

Bảng 9: Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp phân theo ngành, nghề kinh doanh giai đoạn 2000 - 2006

<i>Số lượng doanh nghiệp, phân theo ngành nghề kinh doanh (tính tới thời điểm cuối năm)</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nông nghiệp và lâm nghiệp	925	875	972	939	1.015	1.071	1.092
Thủy sản	2.453	2.563	2.407	1.468	1.354	1.358	1.307
Công nghiệp khai thác mỏ	427	634	879	1.029	1.193	1.277	1.369
Công nghiệp chế biến	10.399	12.353	14.794	16.916	20.531	24.017	26.863
Xây dựng	3.999	5.693	7.845	9.717	12.315	15.252	17.783
Thương mại	17.547	20.722	24.794	28.369	36.090	44.656	52.505
Khách sạn và nhà hàng	1.919	2.405	2.843	3.287	3.957	4.730	5.116
Giao thông vận tải	1.796	2.545	3.242	3.976	5.351	6.754	7.695
Khác	2.823	3.890	5.132	6.311	9.950	13.835	17.602
<i>Tỷ lệ</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nông nghiệp và lâm nghiệp	2,2	1,7	1,5	1,3	1,1	0,9	0,8
Thủy sản	5,8	5,0	3,8	2,0	1,5	1,2	1,0
Công nghiệp khai thác mỏ	1,0	1,2	1,4	1,4	1,3	1,1	1,0
Công nghiệp chế biến	24,6	23,9	23,5	23,5	22,4	21,3	20,5
Xây dựng	9,5	11,0	12,5	13,5	13,4	13,5	13,5
Thương mại	41,5	40,1	39,4	39,4	39,3	39,5	40,0
Khách sạn và nhà hàng	4,5	4,7	4,5	4,6	4,3	4,2	3,9
Giao thông vận tải	4,2	4,9	5,2	5,5	5,8	6,0	5,9
Khác	6,7	7,5	8,2	8,8	10,8	12,2	13,4

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

2.2. Thống kê về DNN&V Việt Nam theo địa bàn và các tiêu chí khác

Ở phần này, Báo cáo sẽ cung cấp một số số liệu về DNN&V lấy từ nguồn của Trung tâm Thông tin Doanh nghiệp, Cục Phát triển DNN&V tính đến hết năm 2007. Các số liệu này có thể khác đôi chút so với số liệu về doanh nghiệp do Tổng cục Thống kê cung cấp. Nguyên nhân của sự khác biệt này sẽ được nói tới ở phần 2.4 của Báo cáo này.

Bảng dưới đây thể hiện số lượng doanh nghiệp ĐKKD, phân theo 64 tỉnh, thành phố³. Các doanh nghiệp được phân theo hình thức pháp lý, chẳng hạn như doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, công ty cổ phần. Có thể thấy, số lượng và mật độ doanh nghiệp ĐKKD khác nhau rất lớn giữa các tỉnh, thành. Ví dụ, Thành phố Hồ Chí Minh có số lượng doanh nghiệp ĐKKD nhiều nhất, trên 17.000 doanh nghiệp trong khi tỉnh Bắc Kạn chỉ có 71 doanh nghiệp ĐKKD.

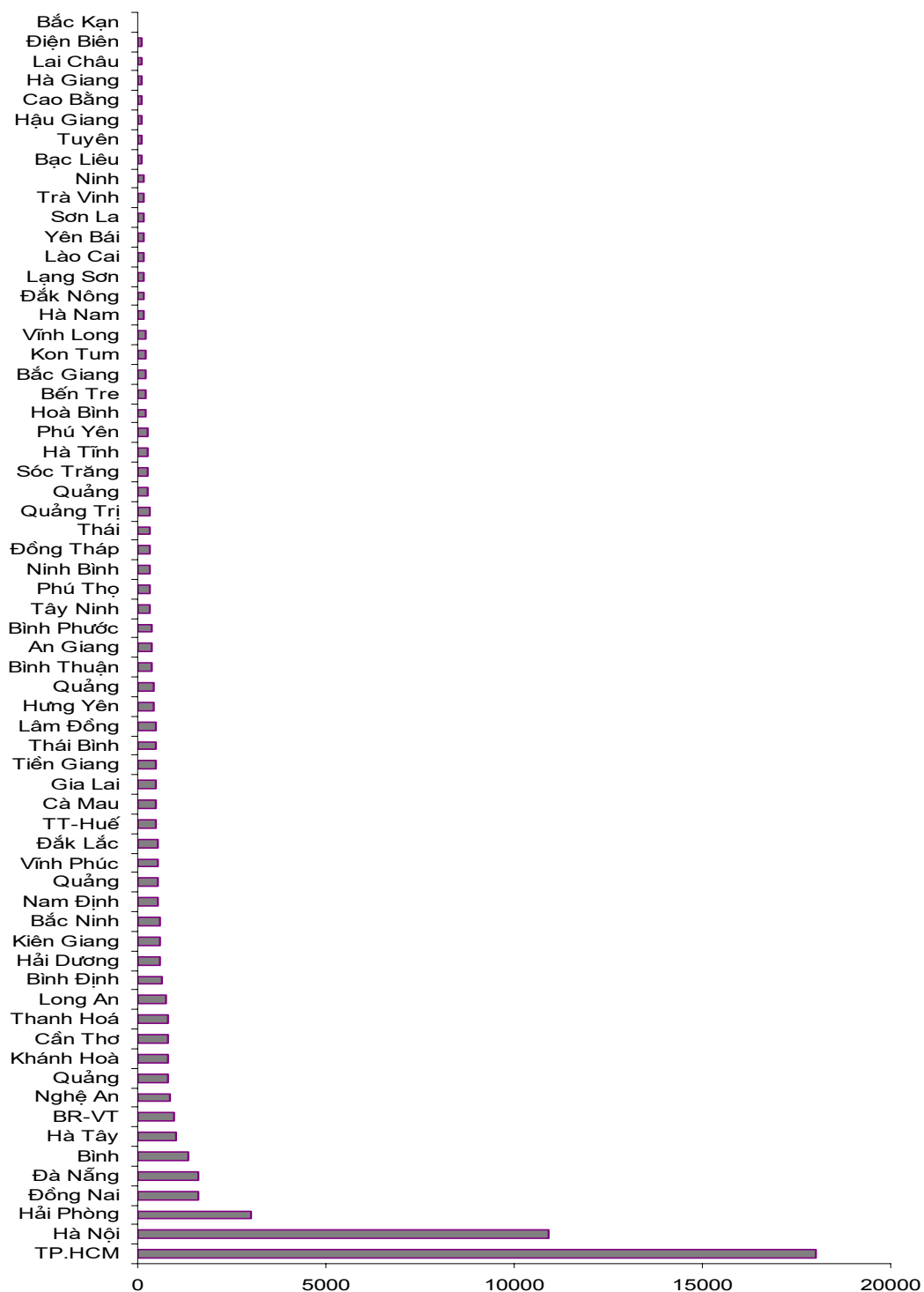
³ Các số liệu được thu thập tại thời điểm khi các địa phương thuộc Hà Tây, Hoà Bình, Vĩnh Phúc chưa hợp nhất với Hà Nội

Địa phương	DNTN		CT TNHH		CTCP		Cty HD		TNHH 1 TV		DNNN		Tổng số	
	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn
Nghệ An	239	183.947	299	1.130.562	329	3.226.186							867	4.540.695
Hà Tĩnh	69	68.750	76	151.790	113	3.062.670							258	3.283.210
Quảng Bình	68	57.715	151	443.431	31	207.392	1	500	31	430.460			282	1.139.498
Quảng Trị	64	59.167	33	63.900	71	960.630			140	908.060			308	1.991.757
TT-Huế	256	167.064	150	316.515	55	1.763.150							461	2.246.729
Đà Nẵng	299	135.323	749	1.086.599	306	5.418.336			242	460.679			1596	7.100.937
Quảng Nam	81	37.921	212	430.150	92	3.123.673			163	513.347			548	4.105.091
Quảng Ngãi	129	104.037	146	1.238.966	49	2.949.771			80	184.499			404	4.477.273
Bình Định	228	163.483	223	348.697	56	2.575.360			115	417.403			622	3.504.943
Phú Yên	102	57.960	68	186.770	28	1.522.536			48	253.562			246	2.020.828
Khánh Hoà	266	237.625	261	1.520.067	89	2.089.543			201	1.226.780			817	5.074.015
Kon Tum	82	81.544	72	194.169	38	1.528.294			43	152.500			235	1.956.507
Gia Lai	179	224.797	80	147.550	71	3.348.253			140	297.798			470	4.018.398
Đắk Lắk	166	134.992	226	512.270	58	986.683			76	166.562			526	1.800.507
TP.HCM	1791	1.102.000	10640	27.708.000	3011	119.778.000			2567	14.165.000			17.313	139.596.858
Lâm Đồng	155	134.485	244	902.222	63	2.203.923					1	9.381	463	3.250.011
Ninh Thuận	56	29.215	51	343.590	7	149.987			21	157.200			159	852.906
Bình Phước	146	169.950	136	422.580	29	1.463.000			43	125.870			354	2.181.400
Tây Ninh	168	142.556	128	315.943	25	1.052.464			23	226.750			344	1.737.713
Bình Dương	315	279.028	696	1.716.464	157	3.646.503			200	1.076.213			1368	6.718.208
Đồng Nai	510	582.776	754	2.127.883	123	7.388.964			218	3.597.430			1605	13.697.053
Bình Thuận	129	130.814	154	505.338	39	1.108.738			74	143.242			396	1.888.132
BR-VT	284	255.006	342	1.250.687	167	7.070.310			194	4.703.527			987	13.279.530
Long An	226	186.200	255	1.082.005	134	11.863.682			128	713.026			743	13.844.913
Đồng Tháp	150	122.693	107	507.960	34	1.348.060			25	29.560			316	2.008.273
An Giang	131	128.437	170	736.458	31	1.411.906			36	85.220			368	2.362.021
Tiền Giang	290	224.000	113	273.000	28	1.266.000			39	31.700			470	1.794.700
Vĩnh Long	121	145.064	49	210.804	23	836.200			33	292.990			226	1.485.058
Bến Tre	146	111.692	63	132.988	11	463.750			21	26.108			241	734.538
Kiên Giang	338	230.289	193	1.131.124	44	1.024.700			17	143.393			592	2.529.506

Địa phương	DNTN		CT TNHH		CTCP		Cty HD		TNHH 1 TV		DNNN		Tổng số	
	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn	SL	Vốn
Cần Thơ	288	180.221	272	811.934	130	2.175.566			117	230.511			807	3.398.232
Trà Vinh	49	42.958	38	91.140	11	84.776			38	112.400			136	331.274
Sóc Trăng	167	149.386	42	313.481	20	1.038.700			36	92.196			265	1.593.763
Bạc Liêu	80	67.201	25	107.598	11	82.400			17	97.890			133	355.089
Cà Mau	353	196.950	124	4.232.665	22	710.758							499	5.140.373
Điện Biên	37	53.171	13	15.700	29	565.414			6	7.935			85	642.220
Đắk Nông	63	39.852	52	123.175	24	1.226.500			32	54.807			171	1.444.334
Hậu Giang	62	67.680	24	356.270	8	576.900			11	586.300			105	1.587.150
Cộng	10.019	8.421.096	25.470	68.636.058	14.544	338.109.504	1	500	8.153	58.606.317	9	38.017	58.196	473.811.492
Cùng kỳ 2006	10.246	7.553.510	25777	44.607.168	9.964	78.437.854	4	2.150	906	14.313.677	9	1.519.565	46606	146.433.924
Tỷ lệ %	97,8	111,5	98,8	153,9	150,5	431,1	25	23,3	899,9	409,4	100	2,5	124,9	323,6

Nguồn: Trung tâm Thông tin doanh nghiệp - Cục Phát triển DNN&V.

Biểu đồ 5: Số lượng doanh nghiệp phân theo tỉnh thành năm 2007



Nguồn: Trung tâm Thông tin doanh nghiệp - Cục Phát triển DNN&V.

Thành phố Hồ Chí Minh chiếm trên 30% số doanh nghiệp ĐKKD, ngoài ra có tới gần 55% các doanh nghiệp ĐKKD tập trung ở 3 thành phố: Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội và Hải Phòng. Bảng dưới đây liệt kê 9 tỉnh thành có trên 3.000 doanh nghiệp ĐKKD giai đoạn 2000 - 2007.

Bảng 11: Địa phương có trên 3.000 doanh nghiệp ĐKKD giai đoạn 2000 - 2007

STT	Địa phương	Số lượng DN (doanh nghiệp)	Số vốn (triệu đồng)
1	Thành phố Hồ Chí Minh	82.591	267.033.251
2	Hà Nội	53.339	222.068.899
3	Hải Phòng	9.852	47.392.428
4	Đà Nẵng	6.625	16.015.373
5	Bình Dương	5.564	21.756.697
6	Đồng Nai	5.290	25.002.736
7	Khánh Hòa	3.962	11.010.388
8	Cần Thơ	3.720	8.905.958
9	Quảng Ninh	3.708	25.152.616

Nguồn: Trung tâm Thông tin doanh nghiệp, Cục Phát triển DNN&V

Bảng dưới đây thể hiện số lượng doanh nghiệp ĐKKD, tổng vốn đăng ký và mức vốn đăng ký trung bình trên một doanh nghiệp theo từng địa phương. Một lần nữa, chúng ta có thể thấy rõ sự khác nhau trong mức vốn đăng ký trung bình giữa các tỉnh, thành phố. Điều này đã thể hiện phần nào sự khác nhau về ngành nghề kinh doanh chủ yếu giữa các địa phương.

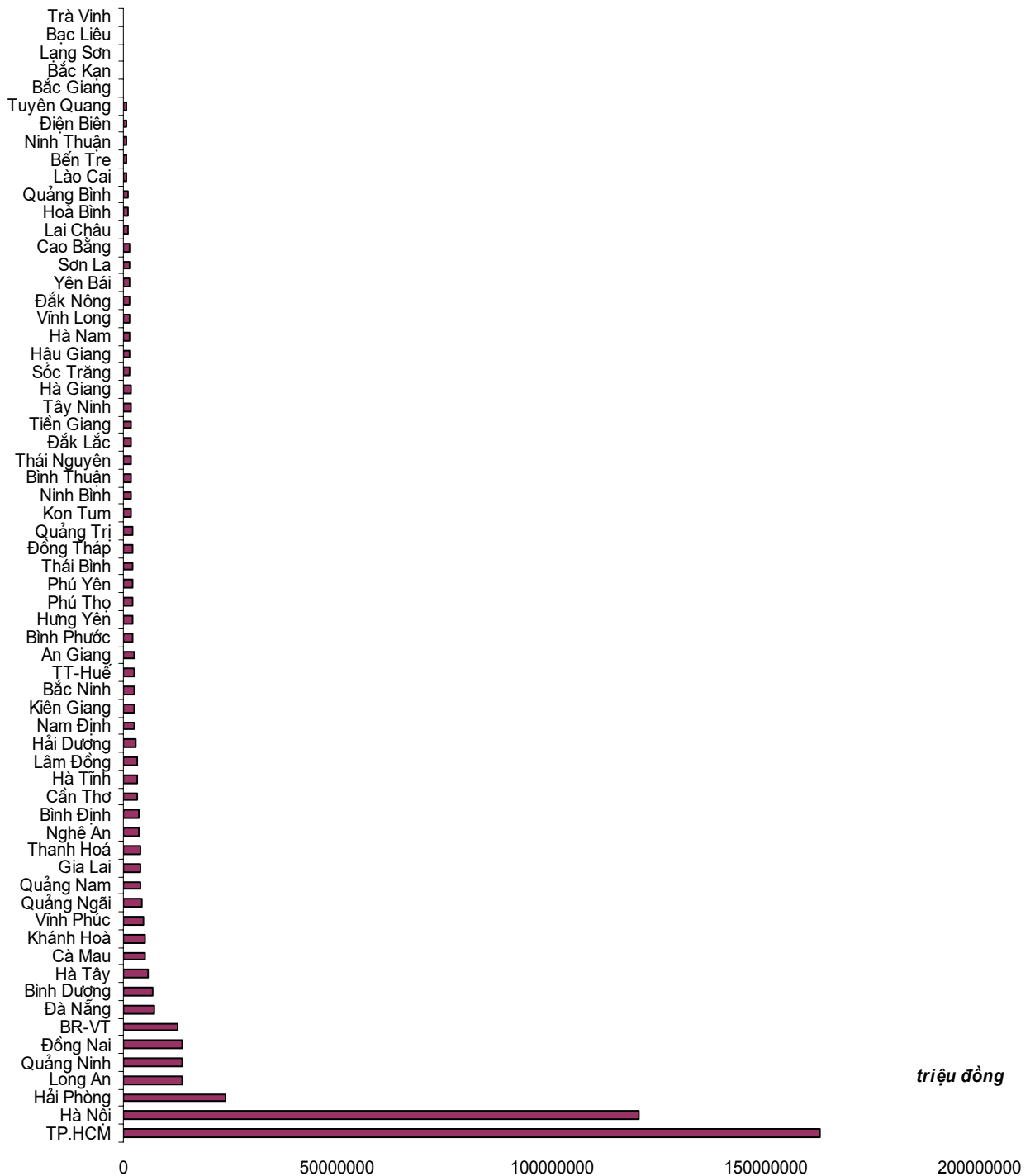
Bảng 12: Số lượng doanh nghiệp ĐKKD theo tỉnh, thành phố và vốn đăng ký năm 2007

TT	Địa phương			
		<i>Số lượng doanh nghiệp đăng ký</i>	<i>Tổng vốn đăng ký (triệu đồng)</i>	<i>Vốn đăng ký bình quân (triệu đồng)</i>
1	Hà Nội	10913	120501824	11042.04
2	Hải Phòng	3001	24022688	8004.89
3	Hà Tây	1029	5746873	5584.91
4	Hải Dương	607	2797600	4608.90
5	Hưng Yên	419	2079902	4963.97
6	Hà Nam	177	1564350	8838.14
7	Nam Định	552	2561250	4639.95
8	Thái Bình	464	2012160	4336.55
9	Ninh Bình	319	1945074	6097.41
10	Hà Giang	102	1630462	15984.92
11	Cao Bằng	103	1315586	12772.68
12	Lào Cai	164	744571	4540.07
13	Bắc Kạn	71	526470	7415.07
14	Lạng Sơn	169	389745	2306.18
15	Tuyên Quang	117	570637	4877.24
16	Yên Bái	150	1426055	9507.03
17	Thái Nguyên	310	1856520	5988.77
18	Phú Thọ	330	2055764	6229.59
19	Vĩnh Phúc	532	4572062	8594.10
20	Bắc Giang	238	536900	2255.88
21	Bắc Ninh	572	2494351	4360.75
22	Quảng Ninh	828	13806573	16674.61
23	Lai Châu	85	1239480	14582.12
24	Sơn La	136	1386478	10194.69
25	Hoà Bình	241	1215756	5044.63
26	Thanh Hoá	781	5098718	6528.45
27	Nghệ An	867	4540695	5237.25
28	Hà Tĩnh	258	3283210	12725.62
29	Quảng Bình	282	1139498	4040.77
30	Quảng Trị	308	1991757	6466.74
31	TT-Huế	461	2246729	4873.60
32	Đà Nẵng	1596	7100937	4449.21
33	Quảng Nam	548	4105091	7491.04
34	Quảng Ngãi	404	4477273	11082.36
35	Bình Định	622	3504943	5634.96
36	Phú Yên	246	2020828	8214.75
37	Khánh Hoà	817	5074015	6210.54
38	Kon Tum	235	1956507	8325.56

TT	Địa phương	<i>Số lượng doanh nghiệp đăng ký</i>	<i>Tổng vốn đăng ký (triệu đồng)</i>	<i>Vốn đăng ký bình quân (triệu đồng)</i>
39	Gia Lai	470	4.018.398	8549.78
40	Đắk Lắk	526	1.800.507	3423.02
41	TP.HCM	17.313	139.596.858	8063.12
42	Lâm Đồng	463	3.250.011	7019.46
43	Ninh Thuận	159	852.906	5364.19
44	Bình Phước	354	2.181.400	6162.15
45	Tây Ninh	344	1.737.713	5051.49
46	Bình Dương	1.368	6.718.208	4910.97
47	Đồng Nai	1.605	13.697.053	8533.99
48	Bình Thuận	396	1.888.132	4768.01
49	BR-VT	987	13.279.530	13454.44
50	Long An	743	13.844.913	18633.80
51	Đồng Tháp	316	2.008.273	6355.29
52	An Giang	368	2362021	6418.54
53	Tiền Giang	470	1794700	3818.51
54	Vĩnh Long	226	1485058	6571.05
55	Bến Tre	241	734538	3047.88
56	Kiên Giang	592	2529506	4272.81
57	Cần Thơ	807	3398232	4210.94
58	Trà Vinh	136	331274	2435.84
59	Sóc Trăng	265	1593763	6014.20
60	Bạc Liêu	133	355089	2669.84
61	Cà Mau	499	5140373	10301.35
62	Điện Biên	85	642220	7555.53
63	Đắk Nông	171	1444334	8446.40
64	Hậu Giang	105	1587150	15115.71
Cộng		58.196	473.811.492	8.141,65
Cùng kỳ 2006		46.606	146.433.924	3.141,95
Tỷ lệ %		124,9	323,6	259,13

Nguồn: Trung tâm Thông tin doanh nghiệp - Cục Phát triển DNN&V.

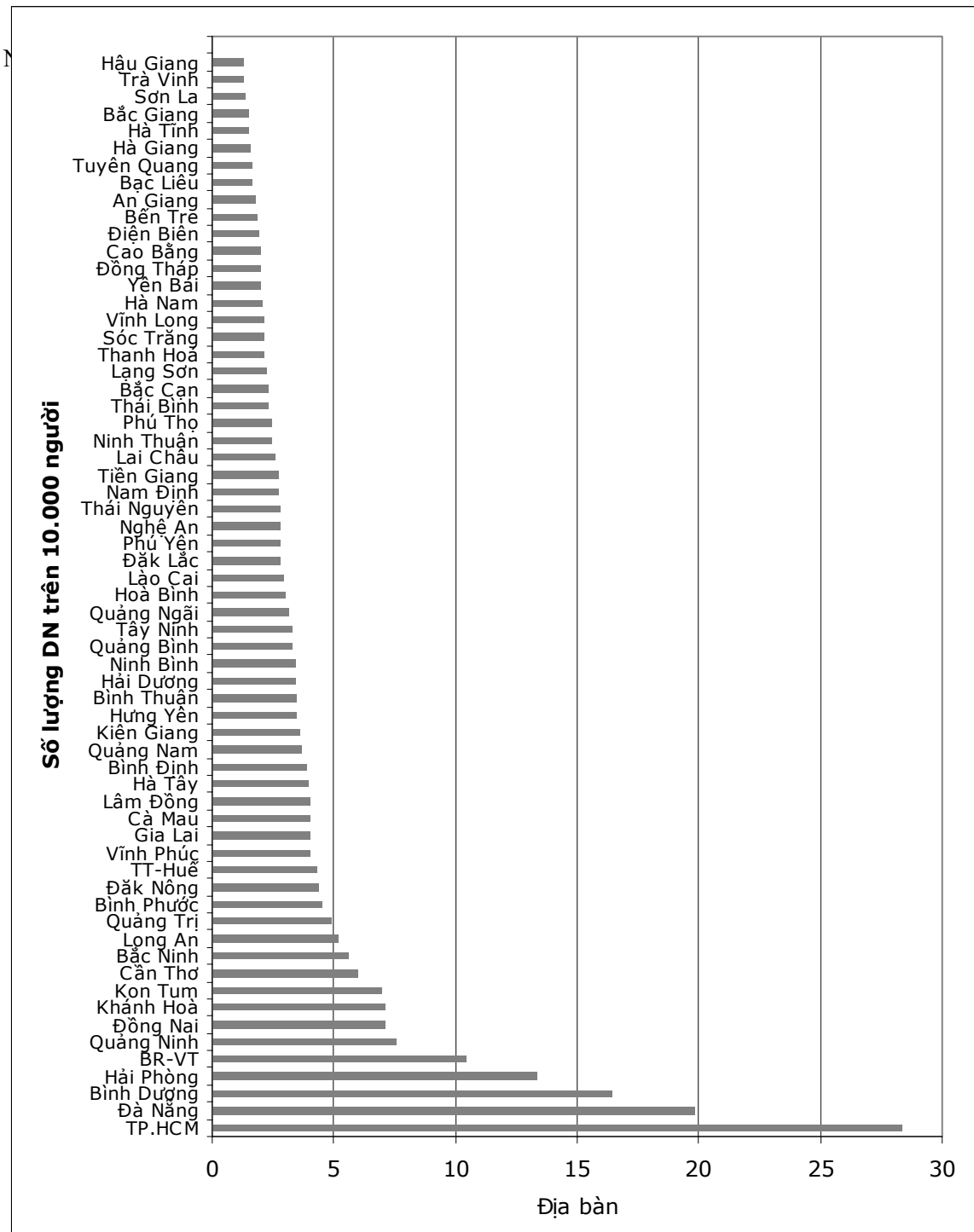
Biểu đồ 6: Tổng vốn đăng ký của các doanh nghiệp phân theo tỉnh thành năm 2007



Nguồn: Trung tâm Thông tin doanh nghiệp - Cục Phát triển DNN&V.

Biểu đồ dưới đây thể hiện rõ mật độ tương đối của các doanh nghiệp ĐKKD theo tỉnh thành năm 2007. Có thể thấy sự khác biệt rất lớn giữa mật độ của các doanh nghiệp ĐKKD trên các tỉnh thành trong cả nước. Mật độ trung bình của cả nước vào khoảng 6,92 doanh nghiệp ĐKKD trên một vạn dân. Kon Tum, Khánh Hòa và Đồng Nai là các tỉnh có mật độ doanh nghiệp ĐKKD tương đương với mật độ trung bình của quốc gia.

Biểu đồ 7: Mật độ doanh nghiệp ĐKKD năm 2007 (trên 10.000 người)



2.3. Quá trình phát triển của khu vực DNN&V từ năm 2000 đến nay

Sự thay đổi lớn nhất của khu vực DNN&V từ năm 2000 đến nay chính là sự gia tăng đáng kể và ổn định số lượng các DNN&V ĐKKD. Thêm vào đó, khu vực DNN&V ngày càng có nhiều thay đổi.

Trước hết, chúng ta cùng xem xét những số liệu giai đoạn 2000 – 2006 do Tổng cục Thống kê cung cấp trong ấn phẩm “Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007”. Dựa trên tiêu chí về vốn, tỷ trọng các doanh nghiệp nhỏ với số vốn dưới 1 tỷ đồng (trên 60.000 USD) đã giảm từ 54% vào năm 2000 xuống còn 29% vào năm 2006. Điều này chứng tỏ rằng một bộ phận các DNN&V lớn hơn đang hình thành. Dựa vào tiêu chí về quy mô lao động, chúng ta cũng thấy một bức tranh tương tự về DNN&V. Tỷ trọng DNN&V sử dụng dưới 5 lao động đã giảm (từ 24% xuống còn 12,8% trong giai đoạn 2000 - 2006), trong khi đó tỷ trọng các DNN&V sử dụng trong khoảng 5-9 lao động ngày càng tăng (từ 26% đến 44%). Điều này chứng tỏ rằng bộ phận các DNN&V nhỏ nhất đã bắt đầu mở rộng quy mô hoạt động của mình.

Tuy nhiên, tỷ lệ các DNN&V ở các nhóm có số lao động lớn hơn cũng giảm đi: các nhóm từ 10 - 49 người vẫn ổn định; nhóm có số lao động từ 50 - 299 người giảm từ 16% xuống 10%. Điều này chỉ ra rằng trong khi Việt Nam đã rất thành công trong việc gia tăng số lượng các DNN&V, vẫn còn những hạn chế: thứ nhất là sự phát triển của các doanh nghiệp có quy mô vừa; thứ hai là sự phát triển từ các doanh nghiệp vừa thành các doanh nghiệp lớn. Nếu xem xét các DNN&V trên quy mô về vốn, chúng ta cũng có một bức tranh tương tự. Tỷ trọng các doanh nghiệp có vốn từ 1 đến 5 tỷ đồng tăng rõ rệt, từ 25% đến 49% trong giai đoạn 2000 - 2006. Tuy nhiên, tỷ trọng các doanh nghiệp có vốn trên 10 tỷ đồng lại hầu như không thay đổi.

Việc xem xét khu vực sản xuất cũng rất hữu ích bởi đây được xem là một trong những lĩnh vực kinh doanh quan trọng nhất của các doanh nghiệp. Nhìn bảng dưới đây, có thể thấy, khi sử dụng tiêu chí về số lượng lao động, có trên 90% các doanh nghiệp sản xuất là các DNN&V; trong đó 2/3 trong số này chỉ có 5 - 50 lao động thường xuyên. Ở đây, lại một lần nữa chúng ta không thấy tỷ trọng đáng kể của các doanh nghiệp sản xuất có quy mô vừa vì mức tăng của tổng số doanh nghiệp xấp xỉ bằng mức tăng của số DNN&V có quy mô nhỏ trong lĩnh vực sản xuất.

Bảng 13: Số lượng và tỷ lệ các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất giai đoạn 2000 - 2006

Số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, theo quy mô lao động (tính tới thời điểm cuối năm)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 5 lao động	626	1.156	870	982	1306	1.772	990
5-9 lao động	2.077	2.183	2.872	3.118	3.850	4.820	7.690
10-49 lao động	3.743	4.558	5.659	6.739	8.411	9.811	9.945
50-199 lao động	2.198	2.537	3.106	3.483	4.071	4.570	4.980
200-299 lao động	506	548	636	681	796	867	948
Tổng số DNN&V	9.150	10.982	13.143	15.003	18.434	21.840	24.553
300-499 lao động	525	554	682	744	839	878	881
500-999 lao động	431	464	559	703	737	753	811
1.000-4.999 lao động	278	334	389	437	491	508	571
Từ 5.000 lao động trở lên	15	19	21	29	30	38	47
Tổng số doanh nghiệp không phải là DNN&V	1.249	1.371	1.651	1.913	2.097	2.177	2.310
Tỷ lệ %							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 5 lao động	6,0	9,4	5,9	5,8	6,4	7,4	3,7
5-9 lao động	20,0	17,7	19,4	18,4	18,8	20,1	28,6
10-49 lao động	36,0	36,9	38,3	39,8	41,0	40,9	37,0
50-199 lao động	21,1	20,5	21,0	20,6	19,8	19,0	18,5
200-299 lao động	4,9	4,4	4,3	4,0	3,9	3,6	3,5
Tổng số DNN&V	88,0	88,9	88,8	88,7	89,8	90,9	91,4
300-499 lao động	5,0	4,5	4,6	4,4	4,1	3,7	3,3
500-999 lao động	4,1	3,8	3,8	4,2	3,6	3,1	3,0
1.000-4.999 lao động	2,7	2,7	2,6	2,6	2,4	2,1	2,1
Từ 5.000 lao động trở lên	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
Tổng số doanh nghiệp không phải là DNN&V	12,0	11,1	11,2	11,3	10,2	9,1	8,6

Lưu ý: Nghị định 90 định nghĩa DNN&V là doanh nghiệp có không quá 300 lao động. Những số liệu cung cấp ở bảng trên, dựa trên dữ liệu của Tổng cục Thống kê, mô tả DNN&V là những doanh nghiệp có không quá 299 người – sự khác biệt ở đây là rất nhỏ.

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Nếu xem xét các doanh nghiệp sản xuất, phân theo quy mô nguồn vốn (xem bảng dưới đây), chúng ta thấy một bức tranh hoàn toàn tương tự.

Bảng 14: Số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp sản xuất phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000 - 2006

Số lượng doanh nghiệp sản xuất, theo quy mô nguồn vốn (tính tới thời điểm cuối năm)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 0.5 tỷ VND	3.133	3.425	3.281	3.395	3.758	4.083	2.890
0.5 – 1 tỷ VND	1.552	1.828	2.347	2.646	3.174	3.774	4.383
1 – 5 tỷ VND	2.525	3.276	4.342	5.222	6.797	8.189	10.491
5 – 10 tỷ VND	826	984	1.316	1.505	1.886	2.259	2.434
Tổng số DNN&V	8.036	9.513	11.286	12.768	15.615	18.305	20.198
10 – 50 tỷ VND	1.505	1.804	2.238	2.603	3.059	3.599	4.153
50 – 200 tỷ VND	660	801	954	1.167	1.356	1.535	1.788
200 – 500 tỷ VND	119	149	213	260	350	391	496
Trên 500 tỷ VND	79	86	103	118	151	187	228
Tổng số doanh nghiệp không phải là DNN&V	2.363	2.840	3.508	4.148	4.916	5.712	6.665

Tỷ lệ %							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 0.5 tỷ VND	30,1	27,7	22,2	20,1	18,3	17,0	10,8
0.5 – 1 tỷ VND	14,9	14,8	15,9	15,6	15,5	15,7	16,3
1 – 5 tỷ VND	24,3	26,5	29,3	30,9	33,1	34,1	39,1
5 – 10 tỷ VND	7,9	8,0	8,9	8,9	9,2	9,4	9,1
Tổng số DNN&V	77,3	77,0	76,3	75,5	76,1	76,2	75,2
10 – 50 tỷ VND	14,5	14,6	15,1	15,4	14,9	15,0	15,5
50 – 200 tỷ VND	6,3	6,5	6,4	6,9	6,6	6,4	6,7
200 – 500 tỷ VND	1,1	1,2	1,4	1,5	1,7	1,6	1,8
Trên 500 tỷ VND	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8
Tổng số doanh nghiệp không phải là DNN&V	22,7	23,0	23,7	24,5	23,9	23,8	24,8

Lưu ý: Nghị định 90 định nghĩa DNN&V là doanh nghiệp có vốn đăng ký *không quá* 10 tỷ VND. Những số liệu cung cấp ở bảng trên, dựa trên dữ liệu của Tổng cục Thống kê, mô tả DNN&V là những doanh nghiệp có vốn đăng ký *dưới* 10 tỷ VND – sự khác biệt ở đây là rất nhỏ.

Nguồn: Tổng cục thống kê - Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 - 2007

Bảng 9 về thống kê DNN&V theo ngành nghề kinh doanh giai đoạn 2000-2006 cho thấy không có quá nhiều thay đổi về ngành nghề kinh doanh của khu vực DNN&V theo thời gian. Tỷ trọng các DNN&V trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản đã giảm chút ít so với các ngành dịch vụ. Sự thay đổi mạnh mẽ nhất chính là tỷ trọng của mục “khác”, đã tăng từ 6,7% đến 13,4% giai đoạn 2000 - 2006, cho thấy các DNN&V đang chuyển dịch sang các lĩnh vực kinh doanh đa dạng hơn, bao gồm các khu vực có tốc độ tăng trưởng cao như dịch vụ tài chính, phần mềm và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác.

Trong bảng tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét các số liệu do Trung tâm Thông tin Doanh nghiệp, Cục Phát triển DNN&V cung cấp. Mặc dù sử dụng nguồn số liệu khác nhau, các bức tranh về khu vực DNN&V mà chúng ta thấy được cơ bản là giống nhau.

Bảng 15: Số lượng và vốn đăng ký của doanh nghiệp, phân theo hình thức pháp lý giai đoạn 2001 – 2006

Đơn vị vốn: triệu đồng

		2001	2002		2003		2004		2005		2006	
		Chỉ tiêu	Chỉ tiêu	% so với 2001	Chỉ tiêu	% so với 2002	Chỉ tiêu	% so với 2003	Chỉ tiêu	% so với 2004	Chỉ tiêu	% so với 2005
DNTN	<i>Số lượng</i>	7.100	6.532	92,00	7.813	119,61	10.405	133,18	9.295	89,33	10.246	110,23
	<i>Vốn đăng ký</i>	3.877.186	4.112.303	106,06	5.293.802	128,73	6.937.719	131,05	6.557.117	94,51	7.553.510	115,20
Công ty TNHH	<i>Số lượng</i>	11.121	12.627	113,54	15.781	124,98	20.190	127,94	22.341	110,65	25.777	115,38
	<i>Vốn đăng ký</i>	14.167.823	19.111.351	134,89	25.025.188	130,42	31.624.754	126,37	40.365.686	127,64	44.607.168	110,51
Công ty cổ phần	<i>Số lượng</i>	1.550	2.305	148,71	4.058	176,05	6.497	160,10	8.010	123,29	9.664	120,65
	<i>Vốn đăng ký</i>	7.565.213	14.921.482	197,24	26.941.754	180,56	36.245.391	134,53	53.524.021	147,67	78.437.854	146,55
Công ty hợp danh	<i>Số lượng</i>	2	0	0,00	1		7	700,00	13	185,71	4	30,77
	<i>Vốn đăng ký</i>	210	0	0,00	300		9.450	3150,00	11.250	119,05	2.150	19,11
Công ty TNHH 1 TV	<i>Số lượng</i>	0	59		98	166,10	125	127,55	292	233,60	906	310,27
	<i>Vốn đăng ký</i>	0	276.557		703.805	254,49	1.780.709	253,01	6.814.369	382,68	14.313.677	210,05
DNNN	<i>Số lượng</i>	27	12	44,44	20	166,67	6	30,00	8	133,33	9	112,50
	<i>Vốn đăng ký</i>	159.619	108.251	67,81	234.144	216,30	38.239	16,33	765.344	2001,47	1.519.565	198,55
Tổng cộng	<i>Số lượng</i>	19.800	21.535	108,76	27.771	128,96	37.230	134,06	39.959	107,33	46.606	116,63
	<i>Vốn đăng ký</i>	25.770.051	38.529.944	149,51	58.198.993	151,05	76.636.262	131,67	108.037.787	140,97	146.433.924	135,54

Nguồn: Trung tâm Thông tin doanh nghiệp - Cục Phát triển DNN&V

XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DNN&V

Số lượng doanh nghiệp thực hiện ĐKKD và số vốn đăng ký từ năm 2000 đến năm 2007 có xu hướng tăng dần, năm sau cao hơn năm trước.

Tỷ trọng loại hình doanh nghiệp dần dần có sự thay đổi. Doanh nghiệp tư nhân ngày càng ít được lựa chọn là loại hình để nhà đầu tư thành lập, trong khi đó, loại hình công ty TNHH, công ty cổ phần ngày càng được lựa chọn nhiều hơn như là một hình thức để nhà đầu tư gia nhập thị trường. Nếu như trong năm 2000, loại hình doanh nghiệp tư nhân chiếm tới 36%, công ty TNHH chiếm 56% và công ty cổ phần chiếm 8% trên tổng số doanh nghiệp thành lập và ĐKKD thì trong năm 2006, tỷ lệ này lần lượt là 22%, 55,3%, 20,7% và trong năm 2007 là 17,2%, 43,8%, 25%.

Tỷ lệ vốn bình quân của doanh nghiệp cũng tăng dần, từ 962 triệu đồng/doanh nghiệp (năm 2000) đến 3,14 tỷ đồng/doanh nghiệp (năm 2006) và 8,14 tỷ đồng/doanh nghiệp (năm 2007). Số vốn bình quân này ngày càng tiệm cận với tiêu chí vốn đăng ký dưới 10 tỷ đồng trong việc xem xét một doanh nghiệp có phải là DNN&V hay không theo quy định tại Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển DNN&V.

Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh vẫn luôn là hai địa phương dẫn đầu cả nước về số lượng doanh nghiệp thành lập và ĐKKD. Sau đó là các địa phương Hải Phòng, Đà Nẵng, Bình Dương, Đồng Nai, Khánh Hòa, Cần Thơ và Quảng Ninh. Trong giai đoạn từ năm 2000 đến hết năm 2007, các địa phương này đều có trên 3.000 doanh nghiệp thành lập và ĐKKD (xem Bảng 11).

2.4. Những điều chưa biết về DNN&V Việt Nam

Những nội dung trước của Báo cáo đã mô tả khu vực DNN&V, dựa trên những nguồn số liệu thống kê khác nhau. Tuy nhiên, cũng cần xác định rõ những gì còn chưa biết về cộng đồng DNN&V ở Việt Nam.

Như đã đề cập ở phần trước, một lĩnh vực mà chúng ta có tương đối ít thông tin là ngành nghề kinh doanh chính của DNN&V. Điều này chủ yếu là do trong những giấy chứng nhận ĐKKD ban đầu, chủ doanh nghiệp thường đăng ký một danh sách dài các ngành nghề. Lý do của việc này chủ yếu là để tránh về sau phải thực hiện đăng ký bổ sung. Do vậy, khi phân theo ngành nghề kinh doanh, người ta thường không chú ý tới các thông tin từ tài liệu đăng ký ban đầu. Tuy nhiên, điều này lại gây ra khó khăn đối với các cơ quan ĐKKD để có được thông tin chính xác về ngành nghề kinh doanh mà hầu hết các doanh nghiệp đang thực hiện. Và đối với các nhà làm chính sách, rất khó có thể cung cấp những hỗ trợ hữu ích cho các DNN&V khi không biết chính xác các DNN&V đang kinh doanh ngành nghề gì.

Một khía cạnh khác mà chúng ta không có được cái nhìn chân thực đó là tỷ lệ doanh nghiệp ngừng hoạt động, dù với bất kỳ lý do gì. Quá trình ĐKKD cho chúng ta những thông kê chính xác về “sự ra đời” của các DNN&V, còn việc thu thập các dữ liệu về “sự mất đi” của các DNN&V lại vô cùng khó khăn trên thực tế. Đây là một vấn đề chung của nhiều quốc gia đang phát triển. Quá trình đóng cửa một doanh nghiệp thường không đơn giản nên các cơ quan hữu quan của Chính phủ lại càng gặp nhiều khó khăn hơn khi muốn thu thập thông tin chính xác. Tương tự, cũng rất khó phân biệt các doanh nghiệp tạm thời ngừng hoạt động với doanh nghiệp đóng cửa vĩnh viễn.

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy tỷ lệ thất bại của các doanh nghiệp mới thành lập là tương đối cao vì một loạt các lý do khó tránh khỏi. Theo một nghiên cứu được thực hiện bởi Chương trình Phát triển Khu vực tư nhân Mekong, năm 2005, người ta thấy rằng trong một mẫu ngẫu nhiên gồm 300 doanh nghiệp được thành lập ở Hà Nội giai đoạn 2000 - 2002: 74% chắc chắn hoặc có thể đang hoạt động; 14% chắc chắn hoặc có thể đóng cửa, ngừng hoạt động; 16% không rõ trạng thái; và 6% chính thức đóng cửa. Và chỉ 1% trong tổng số mẫu nghiên cứu đã hoàn tất thủ tục đóng cửa doanh nghiệp một cách chính thức.

Cần nhận thức rõ việc đóng cửa một doanh nghiệp là một việc không thể tránh khỏi trong quá trình kinh doanh năng động đối với tất cả các doanh nghiệp, bao gồm cả DNN&V. Một số doanh nghiệp chấm dứt hoạt động do bị doanh nghiệp khác mua lại, hoặc bởi vì hai doanh nghiệp đã hợp lại thành một vì lợi ích chung. Trong những trường hợp này, việc đóng cửa một doanh

ng nghiệp lại không phải là một sự kiện không mong muốn, mà trái lại được xem là một dấu hiệu tích cực.

Một trong những nguyên nhân của tình hình trên là do chúng ta chưa có quy định cụ thể, rõ ràng về hậu kiểm. Hơn nữa, do nhiều lý do khác nhau (về nhân sự, ứng dụng công nghệ thông tin, v.v...) công tác thống kê về ĐKKD ở địa phương chưa được thực hiện tốt. Điều này dẫn đến tình trạng các quy định pháp lý của chế độ báo cáo về DNN&V chưa được thực hiện tốt. Tỷ lệ DNN&V trên tổng số doanh nghiệp ĐKKD được tính toán qua các nghiên cứu, khảo sát, không phải trực tiếp từ báo cáo của các Sở Kế hoạch và Đầu tư.

Khía cạnh thứ ba mà chúng ta hiện không có nguồn thông tin thực sự tốt về DNN&V liên quan đến chính bản thân số liệu. Bản báo cáo thường niên này dựa vào 2 nguồn số liệu: 1) số liệu thống kê doanh nghiệp được thu thập và công bố bởi Tổng cục Thống kê; và 2) số liệu ĐKKD do Cục Phát triển DNN&V thu thập. Như các bảng số liệu trong báo cáo đã chỉ rõ, tuy các số liệu về DNN&V đến từ 2 nguồn khác nhau nhưng lại cung cấp thông tin cơ bản về DNN&V gần giống nhau. Đây là yếu tố đứng đằng sau sự khác biệt này? Trước hết, nguồn số liệu do Cục Phát triển DNN&V thu thập được là từ quá trình ĐKKD mà các doanh nghiệp mới thành lập thực hiện tại Sở Kế hoạch và Đầu tư. Sau đó các số liệu này được Cục Phát triển DNN&V tổng hợp ở trung ương. Các con số này sẽ bao gồm cả các doanh nghiệp mới trên thực tế có thể không bao giờ bắt đầu thực hiện hoạt động kinh doanh, vì bất kỳ lý do gì, hoặc chỉ tồn tại trong một thời gian rất ngắn. Ngược lại, các số liệu về doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê – cả DNN&V và cả doanh nghiệp không phải DNN&V – lại chỉ bao gồm các doanh nghiệp đang thực sự hoạt động mà không tính đến hầu hết các doanh nghiệp đang chỉ tồn tại về danh nghĩa hay trên giấy tờ. Điều này lý giải tại sao các số liệu do Tổng cục Thống kê cung cấp nhỏ hơn so với các số liệu do Cục Phát triển DNN&V thu thập được từ giai đoạn bắt đầu thực hiện ĐKKD.

3. XU HƯỚNG VÀ SÁNG KIẾN TRONG NƯỚC TÁC ĐỘNG TỚI DNN&V

3.1. Cục Phát triển DNN&V, Bộ Kế Hoạch và Đầu tư và các sáng kiến khác của Chính phủ

Những năm qua, các bước tiến quan trọng đã được Chính phủ Việt Nam, các Bộ ngành thực hiện nhằm cải thiện hệ thống luật pháp và các quy định để tạo dựng môi trường kinh doanh thuận lợi hơn cho DNN&V. Để thúc đẩy DNN&V phát triển, ngày 23/11/2001, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNN&V. Nghị định đã xác lập khuôn khổ pháp lý đầu tiên về khuyến khích phát triển DNN&V ở Việt Nam. Các chính sách phát triển DNN&V đã và đang được triển khai thực hiện, góp phần tích cực phát triển DNN&V trong thời gian qua:

(i) Tạo điều kiện cho DNN&V tiếp cận nguồn vốn bên ngoài

Hiện nay, các cơ chế, chính sách về tín dụng đối với nền kinh tế (trong đó có DNN&V) đã được ban hành tương đối đồng bộ, các quy định của Ngân hàng Nhà nước không còn sự can thiệp hành chính đối với việc cho vay của tổ chức tín dụng; tổ chức tín dụng được tự chủ xem xét, quyết định và tự chịu trách nhiệm về việc cấp tín dụng cho các DNN&V phù hợp với quy định của pháp luật. Cùng với hình thức cho vay truyền thống, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành cơ chế về các hình thức cấp tín dụng khác như bảo lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá, bao thanh toán, nhằm tạo hành lang pháp lý cho các tổ chức tín dụng mở rộng các kênh cấp tín dụng cho các DNN&V phù hợp với thông lệ quốc tế và không trái với pháp luật Việt Nam. Nhiều ngân hàng như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Chính sách - Xã hội, Ngân hàng Phát triển Việt Nam đã triển khai nhiều phương thức hỗ trợ tín dụng thích hợp hơn với đối tượng DNN&V, thành lập các phòng chuyên môn để đảm trách công việc này.

Về Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNN&V: Hiện tại có 9 Quỹ được thành lập tại các địa phương: Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Yên Bái, Trà Vinh, Đồng Tháp, Vĩnh Phúc, Bình Thuận, Bắc Ninh, Hà Giang, trong đó chỉ có 3 quỹ chính thức hoạt động. Tuy nhiên, hoạt động của các quỹ này còn yếu và thiếu. Hiện nay, Bộ Tài chính đang đánh giá việc triển khai lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng, trình Thủ tướng Chính phủ các giải pháp cụ thể để đẩy nhanh việc thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho các DNN&V ở các địa phương.

(ii) Chế độ kế toán cho DNN&V

Hệ thống kế toán cho DNN&V được xem xét để hỗ trợ các DNN&V tiếp cận với các nguồn tài chính và giảm thiểu chi phí của các tổ chức tín dụng cho vay đối với DNN&V.

Chế độ kế toán đầu tiên áp dụng cho DNN&V ban hành kèm theo Quyết định số 1177/TC/QĐ/CĐKT vào ngày 23/12/1996. Đến năm 2001, chế độ kế toán này được sửa đổi, bổ sung bằng Quyết định số 144/2001/QĐ-BTC ngày 21/12/2001. Ngày 14/9/2006, Bộ Tài chính ban hành Chế độ kế toán DNN&V mới tại Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC thay thế Chế độ kế toán DNN&V cũ ban hành theo các Quyết định số 1177/TC/QĐ/CĐKT và 144/2001/QĐ-BTC.

Nhằm hoàn thiện chế độ kế toán Việt Nam, Bộ Tài chính đã ban hành các Chuẩn mực kế toán Việt Nam (tính từ năm 2001 đến nay, Bộ Tài chính đã ban hành 26 Chuẩn mực kế toán). Những Chuẩn mực kế toán này cũng được áp dụng cho các DNN&V khi chưa có Chuẩn mực kế toán áp dụng riêng cho DNN&V.

Ngoài ra, Bộ Tài chính còn ban hành 33 Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam để hướng dẫn các công ty kiểm toán khi kiểm toán báo cáo tài chính của các DNN&V. Điều này giúp cho các báo cáo tài chính của DNN&V trở nên minh bạch hơn.

(iii) Trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực:

Hoạt động trợ giúp DNN&V nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đã dành được sự quan tâm của Nhà nước Việt Nam cũng như các tổ chức trong và ngoài nước. Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNN&V giai đoạn 2004-2008 theo Quyết định số 143/2004/QĐ-TTg ngày 10/8/2004 của Thủ tướng Chính phủ đang được triển khai tích cực ở các địa phương, hiệp hội. Tính đến hết năm 2007, tổng kinh phí đã thực hiện đạt khoảng 51 tỷ đồng, bao gồm: ngân sách trung ương 24,5 tỷ đồng và ngân sách địa phương là 26,5 tỷ đồng. Chương trình đã tổ chức được hơn 2.500 khóa đào tạo, với hơn 90.000 học viên tham dự (trung bình khoảng 36 học viên/lớp). Thông qua chương trình, nhiều địa phương đã nhận thức rõ hơn vai trò của công tác trợ giúp phát triển nguồn nhân lực cho DNN&V, đã dành một phần nguồn ngân sách địa phương để xây dựng và thực hiện những chính sách khuyến khích trợ giúp và tạo điều kiện cho các DNN&V tham gia vào chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực trên địa bàn.

(iv) Hỗ trợ kỹ thuật và công nghệ:

Ngày 20/11/2007, Quốc hội khoá XII đã thông qua Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hoá thay thế cho Pháp lệnh Chất lượng hàng hoá năm 1999 nhằm điều chỉnh toàn diện các vấn đề liên quan đến công tác quản lý chất

lượng sản phẩm, hàng hoá, tránh rủi ro cho các doanh nghiệp và thiệt hại cho người sử dụng. Bên cạnh đó, Bộ Khoa học Công nghệ đang xây dựng “Chương trình hỗ trợ DNN&V nâng cao năng suất chất lượng”. Ngoài ra, nhiều hoạt động khác đang được thực hiện như: xúc tiến việc thiết lập thị trường công nghệ, giúp các doanh nghiệp tiếp cận với công nghệ mới; nghiên cứu các chính sách khuyến khích phát triển các doanh nghiệp khoa học và công nghệ, xây dựng quy định về thể chế để đưa Quỹ Phát triển Khoa học công nghệ quốc gia vào hoạt động.

Ngày 04/4/2005 Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 68/2005/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình hỗ trợ phát triển tài sản trí tuệ của doanh nghiệp. Mục tiêu của Chương trình là nâng cao nhận thức của các doanh nghiệp Việt Nam về bảo hộ sở hữu trí tuệ để các doanh nghiệp chủ động xây dựng, khai thác, bảo vệ và phát triển tài sản trí tuệ; nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam thông qua việc hỗ trợ xác lập, khai thác, bảo vệ và phát triển tài sản trí tuệ, trong đó ưu tiên hỗ trợ các doanh nghiệp có các sản phẩm chiến lược, có tiềm năng xuất khẩu. Chương trình được thực hiện trong giai đoạn 2005 - 2010.

(v) Xúc tiến mở rộng thị trường

Chính phủ đã giao cho Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương) chủ trì thực hiện một số chương trình lớn về xúc tiến thương mại, điển hình như:

Chương trình Xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia: là chương trình xúc tiến thương mại được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo đề nghị của Bộ Công Thương nhằm phát triển xuất khẩu và nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam, tập trung cho các hàng hóa và thị trường trọng điểm. Ngày 03/11/2005, Thủ tướng Chính phủ cũng đã ban hành Quy chế xây dựng và thực hiện Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia giai đoạn 2006 – 2010 kèm theo Quyết định số 279/2005/QĐ-TTg tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế tham gia Chương trình.

Chương trình Phát triển thương hiệu quốc gia được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 253/2003/QĐ-TTg ngày 25/1/2003. Mục tiêu của chương trình là xây dựng năng lực tạo lập thương hiệu cho doanh nghiệp, đồng thời quảng bá thương hiệu sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ) của doanh nghiệp Việt Nam thông qua Biểu trưng thương hiệu quốc gia (Vietnam Value Inside). Các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đều có quyền tham gia chương trình và được cấp quyền sử dụng Biểu trưng thương hiệu quốc gia nếu đạt được tiêu chí do Chương trình quy định.

Chương trình Xây dựng cơ sở hạ tầng xúc tiến thương mại trong và ngoài nước: Chính phủ đã phê duyệt một số chương trình thành lập trung tâm

giới thiệu sản phẩm Việt Nam tại Hoa Kỳ, Các Tiểu Vương quốc Ả rập thống nhất và phê duyệt nguyên tắc dự án Trung tâm hội chợ triển lãm và hội nghị quốc gia tại Hà Nội. Các trung tâm này sẽ tạo tiền đề cho việc hình thành một hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư, giới thiệu và quảng bá sản phẩm, hình ảnh của Việt Nam.

(vi) Hỗ trợ phát triển công nghiệp địa phương

Hoạt động khuyến khích các tổ chức, cá nhân tham gia phát triển công nghiệp nông thôn (hoạt động khuyến công) đã được nhiều địa phương thực hiện từ giữa những năm 90. Đến năm 2004, hoạt động khuyến công đã có bước tiến quan trọng bằng việc triển khai thực hiện Nghị định số 134/2004/NĐ-CP ngày 09/6/2004 của Chính phủ về khuyến khích phát triển công nghiệp nông thôn đồng bộ từ Trung ương tới địa phương. Điều này đã tạo động lực mạnh mẽ khuyến khích các địa phương, tổ chức, cá nhân đầu tư phát triển công nghiệp nông thôn và tổ chức hoạt động khuyến công.

Tổng kinh phí tham gia vào hoạt động khuyến công trong ba năm (2005 - 2007) khoảng 1.002,539 tỷ đồng. Một số hoạt động khuyến công đã được triển khai như: hỗ trợ tổ chức, cá nhân khởi sự doanh nghiệp lập dự án đầu tư phát triển công nghiệp nông thôn; hỗ trợ chủ cơ sở sản xuất công nghiệp nông thôn nâng cao năng lực quản trị; đào tạo nghề, truyền nghề và phát triển nghề cho lao động nông thôn; hỗ trợ cung cấp thông tin, trao đổi kinh nghiệm, tham quan, khảo sát trong và ngoài nước; hỗ trợ xây dựng mô hình trình diễn kỹ thuật sản xuất sản phẩm mới, công nghệ mới;...

Hoạt động khuyến công theo Nghị định số 134/2004/NĐ-CP ngày 9/6/2004 đã mang lại hiệu quả kinh tế - xã hội, góp phần đáng kể phát triển công nghiệp nông thôn, nhiều ngành nghề, làng nghề được khôi phục và phát triển, nhiều doanh nghiệp công nghiệp nông thôn được thành lập,.. và huy động được nhiều nguồn lực của các tổ chức chính trị - xã hội tham gia.

Ngày 20/8/2007, Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 136/2007/QĐ-TTg về việc phê duyệt Chương trình khuyến công quốc gia đến năm 2012. Quyết định xác định rõ mục tiêu, nội dung và nhiệm vụ của hoạt động khuyến công trong phạm vi cả nước đến năm 2012.

(vi) Hỗ trợ tiếp cận và khai thác thông tin

Tháng 2/2007, Cục Phát triển DNN&V, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã hoàn thành và ra mắt Cổng thông tin doanh nghiệp tại địa chỉ <http://www.business.gov.vn> nhằm cung cấp những thông tin về các tổ chức và chính sách hỗ trợ DNN&V, quy định pháp lý và lời khuyên thiết thực cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp và những cá nhân muốn thành lập doanh nghiệp; trang cơ sở dữ liệu trực tuyến Thông tin phục vụ

DNN&V tại địa chỉ <http://sme.tcvn.gov.vn> của Trung tâm thông tin, Tổng cục Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng, Bộ Khoa học Công nghệ với mục tiêu cung cấp cho cộng đồng các DNN&V Việt Nam những thông tin khái quát về một số thị trường trọng điểm ở châu Mỹ, châu Á, và châu Phi; các thông tin về pháp luật có liên quan đến quyền sở hữu công nghiệp và chuyển giao công nghệ; dữ liệu về công nghệ và thiết bị trong sản xuất, dịch vụ kinh doanh được sản xuất trong nước và nước ngoài; và Cổng Thông tin doanh nghiệp ngành nghề nông thôn tại địa chỉ <http://www.agro.gov.vn> với cơ sở dữ liệu giá nông sản cung cấp thông tin về giá của các mặt hàng nông sản chính hiện nay của Việt nam trên thị trường trong nước và quốc tế.

(vii) Xây dựng hệ thống các cơ quan xúc tiến phát triển DNN&V

Thực hiện Chỉ thị số 40/2005/CT-TTg ngày 16 tháng 12 năm 2005 của Thủ tướng Chính phủ về việc tiếp tục đẩy mạnh công tác trợ giúp phát triển DNN&V, đến nay, hệ thống các cơ quan xúc tiến, phát triển DNN&V đang được triển khai tích cực từ trung ương đến địa phương.

Thời gian qua, Cục Phát triển DNN&V, Bộ Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với UBND và Sở Kế hoạch và Đầu tư một số tỉnh, thành phố thành lập Phòng Thông tin hỗ trợ DNN&V. Phòng Thông tin ra đời với mục tiêu hỗ trợ các kiến thức về khởi sự và quản lý doanh nghiệp, cung cấp các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến doanh nghiệp, thông tin về các chương trình hỗ trợ của Chính phủ, địa phương và các nhà tài trợ cho doanh nghiệp.

(viii) Thực hiện Kế hoạch phát triển DNN&V 5 năm giai đoạn 2006 - 2010:

Nhằm đẩy mạnh chủ trương phát triển DNN&V trong thời gian tới, để có bước đi phù hợp với định hướng Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006 - 2010, Kế hoạch phát triển DNN&V giai đoạn 2006 - 2010 đã được xây dựng trên cơ sở tham gia đóng góp trực tiếp của các Bộ, ngành, các địa phương và Hiệp hội doanh nghiệp. Ngày 23/10/2006 Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 236/QĐ-TTg phê duyệt Kế hoạch phát triển DNN&V 5 năm 2006 - 2010. Đây là bản Kế hoạch phát triển DNN&V đầu tiên được hoạch định với các định hướng lớn và lộ trình thực hiện cụ thể để đảm bảo các mục tiêu đưa ra được thực hiện nhằm tiếp tục tạo lập môi trường kinh doanh thuận lợi, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV trên cơ sở huy động các nguồn lực của nhà nước, xã hội, doanh nghiệp và các nhà tài trợ quốc tế.

Đến nay, có 12/15 giải pháp đã có những hoạt động triển khai. Ở cấp Trung ương, một số Bộ đang triển khai thực hiện một số nhiệm vụ và giải pháp quy định tại Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg. Cụ thể, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang thực hiện dự án nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc đăng ký

kinh doanh, Ngân hàng Nhà nước đã trình Chính phủ thông qua Đề án về một số giải pháp tín dụng đối với các vùng có điều kiện khó khăn, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 104/2007/NĐ-CP ngày 14/6/2007 quy định về điều kiện kinh doanh đối với dịch vụ đòi nợ và Bộ Tài chính đã có Thông tư 110/2007/TT-BTC ngày 12/9/2007 hướng dẫn thực hiện. Ngày 28/5/2008, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 66/2008/NĐ-CP quy định về hình thức, nội dung hỗ trợ pháp lý và thực hiện bảo đảm hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp. Bộ Tư pháp đang dự thảo Luật Đăng ký giao dịch bảo đảm để Chính phủ trình Quốc hội phê duyệt. Bộ Tài nguyên và Môi trường đã thành lập thí điểm 3 Phòng đăng ký đất đai tại các tỉnh. Bộ Tài chính đang nghiên cứu, sửa đổi, đưa ra các giải pháp để đẩy nhanh việc thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNN&V ở các địa phương v.v...

Tại địa phương, đã có 9 tỉnh, thành phố ban hành Kế hoạch Phát triển DNN&V ở địa phương: Lào Cai, An Giang, Bình Thuận, Đồng Tháp, Trà Vinh, Vĩnh Long, Đắk Lắk, Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Có 3 địa phương đã thành lập Ban Điều phối cấp tỉnh: Lào Cai, Hà Tĩnh và thành phố Hồ Chí Minh.

3.2. Sáng kiến của các nhà tài trợ

Hơn 15 năm qua, nhiều tổ chức tài trợ song phương và đa phương đã hoạt động tại Việt Nam và ngày càng tham gia nhiều hơn vào các lĩnh vực, đóng góp có ý nghĩa cho sự phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam. Kết quả là Việt Nam đã trở thành một trong số các quốc gia nhận nhiều viện trợ ODA lớn nhất trên thế giới với số vốn cam kết bình quân hàng giai đoạn 1993 – 2007 xấp xỉ 2,8 tỷ USD, bao gồm cả vốn vay và vốn viện trợ. Các quỹ tài trợ đa phương lớn như: WB, IMF, ADB, IFC, UNDP, EU...; các nhà tài trợ song phương tiêu biểu như Australia (AusAid), Canada (CIDA), Đan Mạch (DANIDA), Pháp (AFD), Phần Lan, Đức (GTZ, KfW), Italia, Nhật Bản (JICA, JBIC, Hà Lan (SNV), Na Uy (NORAD), Thụy Sĩ (SIDA), Thụy Điển (SDC, SECO), Anh (DFID) và Hoa Kỳ (USAID); nhiều quỹ tín thác đa phương như MPDF và các tổ chức phi chính phủ Quốc tế như Oxfam (Quebec/Anh/Hồng Kông, Bỉ...) cũng có rất nhiều hoạt động ở Việt Nam.

Trong những năm gần đây, các đối tác phát triển này đã giới thiệu những khái niệm, nhận thức cũng như những bài học kinh nghiệm về hỗ trợ DNV&N – một vấn đề nhận được sự quan tâm rất lớn ở cả các nền kinh tế phát triển và đang phát triển trong hàng chục năm qua. Do đặc thù của mỗi khu vực trong mỗi nền kinh tế là khác nhau nên sự hỗ trợ nhận được là khác nhau trên các phương diện: cách tiếp cận kỹ thuật, địa điểm, đối tác, người thụ hưởng, ngành nghề.

Trên phương diện tiếp cận kỹ thuật, hầu hết sáng kiến của các nhà tài trợ có thể được phân loại thành “môi trường kinh doanh thuận lợi”, “tiếp cận các dịch vụ phát triển kinh doanh” hay “tiếp cận tài chính”.

Trên phương diện địa điểm hay cấp độ tài trợ của các nhà tài trợ, vào những năm 1990, hầu hết các nhà tài trợ đều ưu tiên hỗ trợ tại khu vực trung tâm và do đó, hầu hết được thực hiện tại Thủ đô Hà Nội. Từ năm 2000, một số lượng đáng kể các nhà tài trợ tiến hành các hoạt động tài trợ ở khu vực địa phương (cấp tỉnh). Điều này phù hợp với ưu tiên của Chính phủ. Kết quả là, có nhiều nhà tài trợ song phương và ngày càng có nhiều hơn các dự án có định hướng thương mại hướng sự quan tâm vào các địa bàn có nhiều doanh nghiệp đóng góp vào thương mại song phương, hợp tác đầu tư và hỗ trợ phát triển kinh tế tại các khu vực lân cận. Một số khác, đặc biệt là các tổ chức phi chính phủ (NGO), tập trung vào khu vực nông thôn với một số lượng lớn đối tượng hưởng lợi và góp phần vào nỗ lực xóa đói giảm nghèo ở hầu hết các địa bàn khó khăn.

Trên phương diện đối tác, việc lựa chọn các đơn vị đối tác cho các dự án hỗ trợ ở Việt Nam cũng rất đa dạng. Trong nhiều năm, VCCI và CIEM là 2 tổ chức được các nhà tài trợ lựa chọn bởi năng lực thực hiện các công việc chuyên môn cũng như khả năng điều phối dự án. Sau khi được thành lập, Cục Phát triển DNN&V đã trở thành đối tác trong một số dự án hỗ trợ DNN&V. Các dự án khác đã lựa chọn đối tác Việt Nam hoặc các cơ quan thực hiện là các ngành, các hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức lớn. Do hầu hết các dự án tài trợ đều liên quan đến xây dựng năng lực, phần lớn các dự án hoàn toàn tập trung vào hoặc có các hợp phần tập trung vào xây dựng năng lực hệ thống hỗ trợ DNN&V, bao gồm các cơ quan của Chính phủ ở tất cả các cấp. Các tổ chức chuyên môn như các ngân hàng thương mại và các trường đại học/viện nghiên cứu cũng nhận được những hỗ trợ kỹ thuật thông qua các cấu phần cụ thể của một vài chương trình tổng thể.

Hầu hết các đối tượng hưởng lợi trực tiếp từ dự án là khu vực tư nhân hay các DNN&V. Nhiều dự án có tiêu đề rõ ràng là “khu vực tư nhân” hay “DNN&V”, trong khi các dự án khác lại cung cấp hỗ trợ nhiều hơn tới những đối tượng thụ hưởng mục tiêu được xác định từ trước như những nữ doanh nhân, các công ty xuất khẩu nhỏ, các hộ sản xuất đồ gốm, tăng trưởng kinh tế cho người nghèo v.v...

Phù hợp với xu hướng thực hiện chính sách ở cấp độ địa phương, các nhà tài trợ DNN&V cũng bắt đầu tập trung vào các vấn đề cụ thể như phát triển cụm, thầu phụ, phát triển kinh tế địa phương và, ở một cấp độ rộng hơn là phát triển chuỗi giá trị.

Nhằm mang lại sự điều phối tài trợ tốt nhất, cho hiệu quả cao nhất, một khung pháp lý đã được thiết lập, bao gồm Nghị định số 131/2006/NĐ-CP về quản lý vốn ODA, Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNN&V, Tuyên bố Paris về Tính hiệu quả của viện trợ tháng 3 năm 2005 và Tuyên bố Hà Nội v.v...

Kế hoạch Phát triển DNN&V giai đoạn 2006 – 2010 đã củng cố thêm các nỗ lực để tạo ra một chiến lược quốc gia thống nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến DNN&V. Kế hoạch này đóng vai trò rất quan trọng trong chương trình phát triển DNN&V, giống như một Chiến lược toàn diện về Xóa đói giảm nghèo và Tăng trưởng đối với sự phát triển kinh tế xã hội Việt Nam, sẽ xác lập được một khung khổ thống nhất cho các nhà tài trợ.

Ở mỗi cuộc họp với đại diện và chuyên gia từ phía tổ chức tài trợ, Cục Phát triển DNN&V luôn hoan nghênh các sáng kiến đồng thời nhấn mạnh sự cần thiết phải phối hợp hỗ trợ, đặc biệt là trên phương diện địa điểm. Định hướng được xác định ngay từ giai đoạn đầu của dự án đề cập đến những ưu tiên mới nhất trong chính sách của Chính phủ liên quan tới việc phát triển khu vực DNN&V. Trong các hội nghị tài trợ lớn bao gồm các cuộc họp thường xuyên của Nhóm đối tác về xúc tiến DNN&V và Phát triển khu vực tư nhân, Cục Phát triển DNN&V liên tục chuyển tải các thông điệp nhằm cải thiện tình hình phối hợp với các đơn vị tài trợ.

3.3. Sáng kiến của các hiệp hội doanh nghiệp và của DNN&V

Các hiệp hội doanh nghiệp đang rất tích cực triển khai các hoạt động hỗ trợ các doanh nghiệp thành viên phát triển. Hoạt động của các Hiệp hội ngày càng phong phú hướng tới chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm sử dụng các công cụ quản lý hiện đại như tổ chức hội thảo, đào tạo, tư vấn, xúc tiến thương mại, xuất bản các bản tin. Hoạt động của các Hiệp hội đã từng bước tạo được niềm tin với các DNN&V và góp phần vào sự phát triển của DNN&V. Một số Hiệp hội đã mở rộng mạng lưới hoạt động tới các địa phương bằng việc thành lập các chi nhánh tại các địa phương (Hiệp hội DNN&V Việt Nam, Hiệp hội DNN&V ngành nghề nông thôn Việt Nam, Hiệp hội Làng nghề Việt Nam, Hiệp hội Doanh nghiệp trẻ...)

Cùng với những sáng kiến hỗ trợ của Chính phủ và các đối tác phát triển, các DNN&V Việt Nam cũng rất chủ động trong việc tìm kiếm nguồn hỗ trợ cho chính mình. Những nỗ lực này bao gồm việc thành lập các Hiệp hội kinh doanh nhằm mục đích hỗ trợ các thành viên vượt qua một loạt các khó khăn, thử thách, chẳng hạn như: tiếp cận thông tin của các thị trường nước ngoài, tổ chức các khóa đào tạo, marketing phối hợp... Hầu hết các Hiệp hội kinh doanh được đều được hình thành đối với từng ngành nghề kinh doanh cụ thể, ví dụ hải sản, giày dép, may mặc hoặc nhựa nhưng cá biệt có

một vài hiệp hội kinh doanh được thành lập theo địa phương, ví dụ Hiệp hội doanh nghiệp trẻ Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, quan điểm về các Hiệp hội kinh doanh vẫn còn tương đối mới ở Việt Nam và do đó, giống như các DNN&V, các Hiệp hội này cũng cần phải học hỏi điều tốt nhất để phát triển, và nhiều Hiệp hội kinh doanh cho đến nay đã chứng tỏ sự phát triển vững chắc.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cũng rất chủ động trong việc hỗ trợ các DNN&V địa phương, thông qua hàng loạt các hoạt động và dự án liên kết. Trong số xấp xỉ 5.000 hội viên của VCCI, có khoảng 1/3 là DNN&V.

4. XU HƯỚNG CHÍNH SÁCH BÊN NGOÀI, CÁC CAM KẾT VÀ CÁC LỰC LƯỢNG THỊ TRƯỜNG TÁC ĐỘNG TỚI DNN&V

4.1. Các cam kết trong khuôn khổ WTO

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) với 150 thành viên, chiếm 90% tổng giá trị thương mại dịch vụ và 86% tổng giá trị thương mại hàng hoá toàn cầu.

Khi gia nhập WTO, nền kinh tế Việt Nam tham gia sâu hơn vào tiến trình toàn cầu hoá kinh tế. Tiến trình này giúp Việt Nam tận dụng được lợi thế so sánh để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế một cách ổn định và bền vững. Sức cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ và phúc lợi chung của toàn xã hội sẽ được nâng cao nhờ nguồn lực được phân bổ một cách hợp lý. Tiến trình này cũng tạo cơ hội rất lớn để Việt Nam đẩy mạnh công nghiệp hoá và tham gia có hiệu quả hơn vào phân công lao động quốc tế. Năng lực xuất khẩu một số mặt hàng (như dệt may, nông sản, thủy sản, các sản phẩm có giá trị gia tăng cao...) đang được cải thiện do các hàng rào thuế quan và phi thuế quan đã được dỡ bỏ hoặc giảm bớt. Tác động gián tiếp của việc gia nhập WTO đối với năng lực xuất khẩu của Việt Nam còn lớn hơn nhờ khả năng cải thiện sức cạnh tranh thu hút đầu tư nước ngoài và phát triển thị trường dịch vụ do việc thực hiện cam kết về mở cửa thị trường và tự do hoá chế độ đầu tư. Dòng vốn ĐTNN tăng mạnh trong thời gian qua đã góp phần tạo ra năng lực sản xuất mới và thị trường xuất khẩu mới cho hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam.

Có thể thấy các cam kết trong khuôn khổ WTO tác động tích cực đối với khu vực DNN&V ở một số khía cạnh sau:

Thứ nhất, khi gia nhập WTO, Việt Nam phải điều chỉnh, hoàn thiện khung khổ pháp lý cho phù hợp với cam kết hội nhập và các chuẩn mực kinh tế thị trường. Việc gia nhập WTO cũng đòi hỏi tính chuyên nghiệp, minh bạch và khả năng giải trình của bộ máy nhà nước cùng với các nỗ lực cải cách hành chính, cải cách doanh nghiệp trong nước, minh bạch hóa toàn bộ các chính sách liên quan đến thương mại, hoàn thiện các thị trường yếu tố sản xuất (thị trường tài chính, thị trường đất đai, và thị trường lao động...). Những yêu cầu này chính là động lực cải cách nội tại nền kinh tế, hướng tới môi trường đầu tư kinh doanh thuận lợi với hệ thống pháp lý minh bạch, phù hợp với thông lệ quốc tế, chính trị xã hội ổn định, những yếu tố quan trọng nhất cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp ở mọi thành phần kinh tế và đặc biệt có ý nghĩa với các DNN&V còn non yếu ở nhiều khía cạnh.

Thứ hai, gia nhập WTO, các DNN&V Việt Nam có cơ hội tiếp cận thị trường toàn cầu trên cơ sở cạnh tranh bình đẳng, không bị rào cản thuế quan

và phi thuế quan, điều mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng mong muốn. Ví dụ cụ thể rõ nhất có thể thấy là các DNN&V trong lĩnh vực dệt may được hưởng chế độ đối xử tối huệ quốc đầy đủ (MFN) tại thị trường EU và Hoa Kỳ. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu dệt may tăng 28% trong 9 tháng đầu năm 2007, cao hơn so với tất cả các năm kể từ năm 2003 khi Hoa Kỳ áp dụng hạn ngạch xuất khẩu đối với Việt Nam. Kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ cũng tăng ấn tượng sau khi thực thi Hiệp định thương mại song phương Việt – Mỹ, theo đó các mức thuế của Hoa Kỳ đánh vào hàng nhập khẩu từ Việt Nam từ mức trung bình 40% xuống chỉ còn 4% và Hoa Kỳ từ vị trí của thị trường xuất khẩu nhỏ nhất của Việt Nam thành thị trường xuất khẩu lớn nhất.

Thứ ba, WTO là diễn đàn thương mại ở đó mọi thành viên đều có quyền bảo vệ mình khi xảy ra tranh chấp. Những văn bản luật đã được đưa vào thể giới thương mại, một thể giới mà trước đây những nước yếu không đủ sức kháng cự những nước mạnh. Trở thành thành viên của WTO, các DNN&V của Việt Nam có lợi hơn trong các tranh chấp thương mại do tiếp cận được hệ thống giải quyết tranh chấp công bằng và hiệu quả của WTO, tránh tình trạng bị các nước lớn gây sức ép trong các tranh chấp thương mại quốc tế. Gia nhập WTO cũng tạo điều kiện để các doanh nghiệp Việt Nam không bị đối xử như các doanh nghiệp đến từ một nền kinh tế phi thị trường (NME) trong các vụ tranh chấp thương mại như trước đây.

Thứ tư, WTO hoạt động dựa trên mục tiêu chính là nâng cao mức sống của nhân dân các nước thành viên, đảm bảo việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, thương mại và sử dụng hiệu quả nhất nguồn nhân lực của thế giới. Chính vì thế, gia nhập WTO, các nước thành viên sẽ có động lực để thúc đẩy nền kinh tế của mình phát triển nhanh và hiệu quả nhất. Gia nhập WTO cũng mở đường cho các nguồn vốn đầu tư vào Việt Nam. Khoa học, kỹ thuật, công nghệ và cả nguồn nhân lực đều có cơ hội giao lưu tham gia vào sự phân công lao động toàn cầu.

Cuối cùng, việc thực hiện những cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ góp phần kéo theo một làn sóng đầu tư nước ngoài vào nhiều ngành kinh tế dịch vụ, theo đó đem lại những lợi ích lan toả cho nền kinh tế mà các doanh nghiệp hoạt động trong đó cũng được hưởng lợi như: tạo động lực tăng trưởng sản xuất công nghiệp, tác động mạnh mẽ tới tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu, góp phần đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý và cán bộ kinh doanh năng động, sáng tạo, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, đầu tư nghiên cứu và phát triển. Năm 2007, năm đầu tiên sau khi gia nhập WTO, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng nhanh và đạt 21,3 tỷ USD.

Tuy nhiên, việc tham gia các cam kết trong khuôn khổ WTO cũng đặt ra những thách thức không nhỏ đối với nền kinh tế và các DNN&V Việt Nam:

WTO là sân chơi chung cho thị trường toàn cầu, các doanh nghiệp Việt Nam buộc phải tuân theo những luật chơi, mà ở đó người thắng cuộc là những doanh nghiệp mạnh và hoạt động có hiệu quả hơn. Khi Việt Nam gia nhập WTO, một số ngành, sản phẩm và doanh nghiệp phải chịu sức ép cạnh tranh gay gắt và đào thải vô cùng khắc nghiệt. Cạnh tranh không chỉ trên thị trường nước ngoài mà ngay tại thị trường nội địa khi các rào cản thương mại được cắt giảm và dỡ bỏ. Các DNN&V với đặc trưng bởi năng lực cạnh tranh kém có nguy cơ phá sản, hoặc giảm lợi nhuận vì tác động của giảm thuế mở cửa thị trường. Các DNN&V Việt Nam sẽ thường xuyên gặp phải tranh chấp trong thương mại quốc tế và luôn ở thế yếu hơn.

Thực hiện các cam kết WTO cũng có nghĩa là doanh nghiệp không được nhà nước bao cấp vì phải bỏ những loại trợ cấp, hỗ trợ trái quy định của WTO. Các DNN&V với các hiểu biết hạn chế về thị trường nước ngoài gặp khó khăn do các nước có xu hướng áp đặt các biện pháp bảo hộ thông qua các biện pháp kỹ thuật, chống bán phá giá, trợ cấp, tự vệ, tiêu chuẩn môi trường. Tác động rõ nét nhất có thể thấy trong một số lĩnh vực như: nông nghiệp, sản phẩm công nghiệp, dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm...

Trong lĩnh vực nông nghiệp, theo cam kết WTO, Việt Nam phải bãi bỏ hoàn toàn trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hoá ngay khi gia nhập. Các DNN&V trong lĩnh vực nông nghiệp để gia nhập được thị trường nước ngoài phải đáp ứng các quy định nghiêm ngặt về vệ sinh an toàn thực phẩm (chứng chỉ “nông sản an toàn hay “nông nghiệp tốt” GAP, các quy định về chất lượng: chứng chỉ về giống (không thuộc loại giống có biến đổi gen), về chất lượng sản phẩm (hàm lượng protein, vitamin, chống lão hoá...), đồng bộ về kích cỡ, màu sắc...; đảm bảo các yêu cầu về số lượng, khả năng giao hàng và các yêu cầu tổ chức lại sản xuất, đồng ruộng theo hướng chuyên môn hoá, liên hiệp, hợp tác để giảm giá thành sản phẩm, đảm bảo có thể cạnh tranh về giá cả. Đây rõ ràng là một thách thức lớn đối với các DNN&V nông nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh nền nông nghiệp Việt Nam còn nhỏ lẻ, phân tán, năng suất và chất lượng thấp.

Trong lĩnh vực công nghiệp, theo cam kết WTO, Việt Nam phải cắt giảm 9.400 dòng thuế với mức cắt giảm khoảng 24% so với trước đây. Việt Nam phải cắt giảm nhiều hình thức trợ cấp cho doanh nghiệp, chỉ giữ lại các hình thức trợ cấp được phép (hỗ trợ nghiên cứu phát triển, bảo vệ môi trường...); loại bỏ các hình thức trợ cấp xuất khẩu hoặc thay thế hàng nhập khẩu. Nếu vòng đàm phán Doha được thông qua, các DNN&V công nghiệp Việt Nam sẽ gặp rất nhiều khó khăn trước sức ép cạnh tranh của hàng nhập khẩu. Cụ thể, nhóm các sản phẩm điện tử dân dụng hiện đang được bảo hộ ở mức cao với mức thuế suất trung bình từ 30% – 50% là nhóm các sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng thấp do chủ yếu là gia công và lắp ráp; do đó,

năng lực cạnh tranh sẽ bị giảm khi thực hiện lộ trình giảm thuế. Bên cạnh đó, nhóm các sản phẩm dệt may và da giày, nông thủy sản chế biến cũng sẽ có những khó khăn khi sự cạnh tranh từ hàng hoá các nước ngày càng mạnh nếu các nước tiếp tục có yêu cầu mở cửa và đạt được kết quả này qua Vòng đàm phán Doha.

Ngoài ra, Việt Nam còn phải mở cửa mạnh mẽ để doanh nghiệp nước ngoài tham gia sâu hơn vào các lĩnh vực dịch vụ. Hầu hết các dịch vụ tài chính đều phải mở cửa rộng rãi để doanh nghiệp nước ngoài tham gia thị trường với hình thức đầu tư 100% vốn trong thời gian tối đa là 5 năm. Lĩnh vực dịch vụ kế toán, kiểm toán đã được mở cửa hoàn toàn. Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm cũng chịu tác động mạnh mẽ từ các cam kết gia nhập WTO. Ngay sau khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài sẽ được phép cung ứng các dịch vụ bảo hiểm như bảo hiểm vận tải quốc tế, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm, dịch vụ đánh giá rủi ro, giải quyết khiếu nại và tư vấn bảo hiểm và đặc biệt là được phép cung ứng dịch vụ bảo hiểm cho các dự án, doanh nghiệp FDI tại Việt Nam mà không cần thành lập pháp nhân tại Việt Nam. Các DNN&V với năng lực cạnh tranh yếu sẽ rất khó đứng vững trước sức ép của các doanh nghiệp nước ngoài có tiềm lực lớn về tài chính, trình độ quản lý hiện đại.

Trên thị trường vốn, các doanh nghiệp nước ngoài được phép thành lập văn phòng đại diện và liên doanh đến 49% vốn đầu tư từ thời điểm gia nhập. Sau 5 năm kể từ thời điểm gia nhập cho phép thành lập các công ty cung cấp dịch vụ chứng khoán 100% vốn nước ngoài; cho phép thành lập chi nhánh của các công ty cung cấp dịch vụ chứng khoán nước ngoài hoạt động trong các loại hình dịch vụ quản lý tài sản, quản lý quỹ đầu tư, lưu ký, thanh toán bù trừ, cung cấp, chuyển giao thông tin tài chính, tư vấn, các hoạt động môi giới và phụ trợ khác liên quan đến chứng khoán. Với số lượng công ty nước ngoài ngày càng gia tăng trong thị trường vốn và tài chính, sẽ có rất ít cơ hội cho các DNN&V tham gia và hoạt động hiệu quả trên thị trường này.

Việc thực hiện các quy định của Hiệp định TRIMS theo đó doanh nghiệp FDI không bị ràng buộc phải chuyển giao công nghệ và Hiệp định TRIPS theo đó phải trả phí bản quyền sở hữu trí tuệ cũng khiến các DNN&V gặp khó khăn trong việc khai thác, tận dụng chuyển giao công nghệ từ phía nước ngoài trong các dự án FDI. Và các DNN&V cũng khó có khả năng biến công nghệ nguồn và công nghệ tiên tiến đi theo FDI thành tài sản của mình.

4.2. Tiến triển trong kinh doanh quốc tế

Lịch sử kinh doanh hiện đại tập trung phần lớn vào sự phát triển của các doanh nghiệp lớn vì các doanh nghiệp này có lợi thế kinh tế nhờ quy mô

và phạm vi hoạt động. Quá trình công nghiệp hóa nhanh chóng, cũng như những tiến bộ kỹ thuật, ở nhiều quốc gia, đã có tác dụng hỗ trợ cho sự phát triển của các doanh nghiệp lớn. Toàn cầu hóa cũng có những ảnh hưởng tích cực khi các doanh nghiệp mở rộng hoạt động ngoài biên giới quốc gia, trở thành các tập đoàn xuyên quốc gia. Những công ty xuyên quốc gia lớn nhất có thể có được mức doanh thu lớn hơn so với GDP của các quốc gia nhỏ. Tất cả dường như còn ở phía trước đối với DNN&V.

Tuy nhiên, những ví dụ từ Đức và Nhật – hai quốc gia lớn trên thế giới – đã chỉ ra rằng, khu vực DNN&V cũng đóng một vai trò rất quan trọng trong việc hỗ trợ các “doanh nghiệp lớn”. Ví dụ, ở Nhật Bản, các “keiretsu” (tập hợp các doanh nghiệp lớn và các doanh nghiệp phụ thuộc quy mô nhỏ) có xu hướng xây dựng, hoặc phụ thuộc vào mối quan hệ mật thiết với nhiều nhà thầu nhỏ (điều này là khá rõ ở Việt Nam, một dự án đầu tư lớn của một công ty Nhật Bản đôi khi được hỗ trợ bằng các dự án nhỏ hơn của các công ty Nhật nhỏ hơn chịu trách nhiệm cung cấp đầu vào). Thị trường ngày càng có sự phân đoạn đã giúp cho các DNN&V trở nên quan trọng hơn. Các DNN&V có thể có lợi thế cạnh tranh dựa trên sự linh hoạt và khả năng thích nghi với thị trường, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh, lợi thế kinh tế nhờ quy mô ngày càng ít quan trọng.

Vấn đề phát triển DNN&V ở Việt Nam không chỉ nổi lên trong bối cảnh chuyển đổi và tăng trưởng nền kinh tế mà còn phát sinh trong điều kiện môi trường kinh tế quốc tế thay đổi. Là một thành viên của tổ chức Thương mại thế giới, cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam đang ngày càng hội nhập sâu hơn vào cộng đồng kinh doanh quốc tế. Nếu trước đây, phần lớn các DNN&V hoạt động chủ yếu trên thị trường nội địa thì ngày nay, ngày càng có nhiều doanh nghiệp có bạn hàng và nhà cung cấp ở nhiều quốc gia trên thế giới.

Thêm vào đó, ngày càng có nhiều DNN&V địa phương có bạn hàng là các doanh nghiệp có vốn ĐTNN. Một số DNN&V hiện đang cung cấp các phụ kiện và dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp có vốn ĐTNN xuất khẩu sản phẩm chế tạo, qua đó các DNN&V Việt Nam trở thành nhà xuất khẩu gián tiếp thông qua cơ chế gọi là “liên kết ngược”. Do cộng đồng các doanh nghiệp có vốn ĐTNN ở Việt Nam đang mở rộng và ngày càng phát triển, nhu cầu tìm kiếm nguồn đầu vào từ các nhà cung cấp sở tại ngày càng tăng. Và điều này tạo ra cơ hội thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của các DNN&V địa phương thông qua việc cung cấp đầu vào cho hoạt động của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN. Doanh nghiệp có vốn ĐTNN có điều kiện để chia sẻ kinh nghiệm và công nghệ đối với những nhà cung cấp địa phương nhằm đảm bảo cho nguồn đầu vào mà họ nhận được là có chất lượng cao và ổn định. Một số những nghiên cứu thực nghiệm tại Hàn Quốc, Malaysia và Thái Lan giai đoạn 1998 - 1999 đã chỉ ra rằng các DNN&V phối hợp với các

doanh nghiệp có vốn ĐTNN đã tồn tại qua cuộc khủng hoảng tài chính châu Á tốt hơn nhiều so với các DNN&V không có sự phối hợp với các doanh nghiệp có vốn ĐTNN.⁴

Vấn đề về chất lượng và sự ổn định luôn là một thử thách lớn đối với các DNN&V xuất khẩu trực tiếp cũng như việc đáp ứng quy mô của các đơn đặt hàng mà một số nhà nhập khẩu nước ngoài, đặc biệt là nhà nhập khẩu Hoa Kỳ, mong đợi. Việc chuyển đổi từ thị trường nội địa sang thị trường thế giới là một bước quan trọng đối với nhiều DNN&V vì đòi hỏi cao hơn về kỹ năng.

Bên cạnh những vấn đề nêu trên, xu hướng chung của hoạt động kinh doanh quốc tế cũng có nhiều tác động ngày càng thuận lợi cho DNN&V ở Việt Nam. Vấn đề là ở chỗ làm sao để các doanh nghiệp này có thể tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị và cung cấp. Cách tốt nhất để bắt đầu chính là thiết lập mối liên kết với các doanh nghiệp có vốn ĐTNN đang có mặt tại Việt Nam và tận dụng mối quan hệ này để học hỏi và phát triển. Các DNN&V ban đầu có thể cung cấp một số dịch vụ như đóng gói hay các dịch vụ liên quan khác, vấn đề này dù không quá quan trọng nhưng nó sẽ tạo cơ hội gia nhập chuỗi giá trị để sau này có điều kiện phát triển lớn mạnh hơn và tốt hơn.

⁴ P. Régnier, DN nhỏ và vừa trong cơn nguy khốn. UK: Gower, 2000.

5. KHẮC PHỤC MỘT SỐ HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT

Các DNN&V Việt Nam đang ngày càng trưởng thành, tăng trưởng và phát triển, nhu cầu của chúng cũng ngày càng đa dạng hơn. Khi các trở ngại liên quan đến việc thành lập doanh nghiệp được xóa bỏ, nhu cầu của các DNN&V một phần chuyển sang các trở ngại khác liên quan tới sự bền vững trong dài hạn, năng lực cạnh tranh quốc tế, năng lực về công nghệ và khả năng mở rộng. Để cạnh tranh một cách thực sự, các DNN&V sản xuất cần mở rộng hoạt động kinh doanh, tiếp đến là tiếp cận đầy đủ tới các nguồn tài chính, đất đai và đầu vào cần thiết khác. Phần tiếp theo của báo cáo sẽ cung cấp một cái nhìn tổng quan nhất về những nhu cầu hiện tại của khu vực DNN&V và các khó khăn cần được tiếp tục giải quyết.

5.1. Về gia nhập thị trường

Nhằm tiếp tục đơn giản hoá, minh bạch hóa các quy định liên quan đến điều kiện kinh doanh, gia nhập thị trường của doanh nghiệp, ngày 27/2/2007 liên Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Tài chính và Công an đã ban hành Thông tư liên tịch số 02/2007/TTLT/BKH-BTC-BCA hướng dẫn cơ chế phối hợp giữa các cơ quan giải quyết ĐKKD, đăng ký thuế và cấp giấy phép khắc dấu đối với doanh nghiệp thành lập, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

Ngày 30/11/2007, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 59/2007/NQ-CP về một số giải pháp xử lý những vướng mắc trong hoạt động đầu tư xây dựng và cải cách thủ tục hành chính đối với doanh nghiệp. Trong đó, Chính phủ chỉ đạo Bộ Công an hướng dẫn thủ tục khắc dấu của doanh nghiệp không cần giấy phép khắc dấu và giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành liên quan để hướng dẫn việc thực hiện ĐKKD thành lập mới, đăng ký mã số thuế doanh nghiệp trong thời hạn tối đa 5 ngày làm việc và thống nhất nội dung về ĐKKD và đăng ký mã số thuế trong một bộ hồ sơ duy nhất nộp tại Sở Kế hoạch và Đầu tư; sử dụng hệ thống mã số thuế doanh nghiệp làm mã số ĐKKD đối với doanh nghiệp mới thành lập từ ngày 01/4/2008.

Để thực hiện Nghị quyết số 59/2007/NQ-CP, liên Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Tài chính, Công an đã tích cực nghiên cứu, dự thảo Thông tư liên tịch mới thay thế Thông tư liên tịch số 02/2007/TTLT-BKH-BTC-BCA, lấy ý kiến của đơn vị liên quan và đã ban hành Thông tư liên tịch số 05/2008/TTLT/BKH-BTC-BCA ngày 29/7/2008. Với sự ban hành của Thông tư liên tịch này, Chính phủ đã tiến thêm một bước mới trong việc cải cách thủ tục hành chính và cải thiện môi trường kinh doanh ở Việt Nam.

5.2. Về trợ giúp phát triển DNN&V

Mặc dù Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ là cơ sở pháp lý và định hướng hết sức quan trọng, song việc hỗ trợ DNN&V còn mới mẻ ở Việt Nam, trong khi nguồn lực hạn chế, hệ thống pháp luật đang được hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu phát triển của DNN&V. Bên cạnh những mặt tích cực, Nghị định này cũng bộc lộ một số hạn chế nhất định như:

Về định nghĩa về DNN&V: còn chung chung, các chỉ tiêu đưa ra ở định nghĩa chưa phản ánh được thực chất về quy mô doanh nghiệp đối với các ngành và lĩnh vực khác nhau;

Về các chính sách trợ giúp: Nghị định đã quy định một loạt các chính sách khuyến khích từ lĩnh vực đầu tư, mặt bằng sản xuất, hỗ trợ tiếp cận thị trường, xúc tiến xuất khẩu, thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho đến các lĩnh vực hỗ trợ thông tin, tư vấn, thầu phụ, thành lập vườn ươm DNN&V, nhưng chưa quy định cơ chế thực hiện, định hướng, mục tiêu, nội dung cơ bản của chính sách.

Về chức năng quản lý Nhà nước: Nghị định đề cập đến chức năng quản lý nhà nước về xúc tiến DNN&V nhưng chưa quy định cụ thể nội dung của quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này. Điều này gây khó khăn trong việc xác định nội dung cụ thể quản lý nhà nước trong lĩnh vực xúc tiến DNN&V của từng bộ, ngành, của cơ quan quản lý nhà nước đối với DNN&V cũng như sự phối hợp giữa các bộ, ngành với nhau và với chính quyền địa phương, giữa các cơ quan nhà nước với các hiệp hội.

Về phương thức hỗ trợ: Nghị định cũng chưa quy định rõ phương thức hỗ trợ phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường đối với DNN&V trong trường hợp nguồn lực hỗ trợ được lấy từ ngân sách nhà nước.

5.3. Tiếp cận đất đai

Trong khi một số DNNN được giao đất và sử dụng chưa thực sự hiệu quả, các DNN&V (chủ yếu thuộc khu vực tư nhân) lại gặp rất nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm mặt bằng kinh doanh với chi phí rất lớn. Ngay cả khi doanh nghiệp có mặt bằng sản xuất thì việc lo đủ các thủ tục cần thiết để được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất để có thể thế chấp, cầm cố cũng đòi hỏi phải tốn nhiều công sức và tiền bạc. Theo khảo sát của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế trung ương và GTZ, một doanh nghiệp Việt Nam phải mất trung bình 230 ngày và 7 thủ tục để có được giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Doanh nghiệp thường sử dụng đất để sản xuất kinh doanh trong khi không có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Ngoài ra, việc công bố quy hoạch đất đai nhưng không được triển khai trong một thời gian dài

cũng như nhiều quy hoạch đất đai không được công khai minh bạch, làm ảnh hưởng tới tâm lý ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thực tế cho thấy, những thủ tục liên quan đến đất đai còn rườm rà và chưa minh bạch, đặc biệt là những quy định khác nhau ở các địa phương, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc thuê đất để sản xuất kinh doanh.

Trên 53% DNN&V nước ta chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và thương mại và hầu hết đều phải sử dụng diện tích nhà ở của mình, hoặc đi thuê lại các diện tích nhỏ lẻ để làm trụ sở, cơ sở kinh doanh. Các doanh nghiệp sản xuất phần lớn cũng trong tình trạng tương tự. Khá nhiều DNN&V phải đi thuê lại đất, mặt bằng của DNN, của các tổ chức, cơ quan nhà nước với giá cao nhưng lại không thể đầu tư dài hạn để sản xuất vì thiếu đảm bảo pháp lý.

Thời gian gần đây, nhiều địa phương đã tiến hành quy hoạch và xây dựng nhiều khu công nghiệp, cụm công nghiệp nhỏ và vừa nhằm mục đích quy tụ các doanh nghiệp vào sản xuất kinh doanh. Một số địa phương như Hà Nội, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc, Hưng Yên, Hải Dương, Nam Định, Thái Bình, Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Dương, Đồng Nai, Thành phố Hồ Chí Minh đã xây dựng nhiều khu, cụm công nghiệp tạo thuận lợi cho các DNN&V có mặt bằng sản xuất và thu hút đầu tư nước ngoài. Thời gian qua, nhất là sau khi Luật Đất đai 2003 có hiệu lực, với các chính sách, cơ chế mới được ban hành, các doanh nghiệp đã được tạo nhiều điều kiện hơn để tiếp cận đất đai, mặt bằng.

Khảo sát của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế trung ương và DANIDA đối với các DNN&V (bao gồm cả hộ kinh doanh cá thể, các hợp tác xã) ở 10 tỉnh, thành phố (Hà Nội, Phú Thọ, Hà Tây, Hải Phòng, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng, Tp. Hồ Chí Minh và Long An) tiến hành năm 2007 cho thấy, chỉ có khoảng 10% DNN&V trả lời họ còn gặp khó khăn về đất đai, mặt bằng sản xuất. Điều này cho thấy các chính sách về đất đai ở các địa phương này đã được cải thiện đáng kể.

Bộ Tài nguyên và Môi trường đang lấy ý kiến các Bộ, ngành cho Dự thảo Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đất đai. Hy vọng với những thay đổi cần thiết này, tình trạng tiếp cận đất đai của các DNN&V Việt Nam sẽ tiếp tục được cải thiện.

5.4. Tiếp cận tài chính

Tình trạng thiếu vốn hoặc không có vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh là hiện tượng khá phổ biến của các DNN&V hiện nay. Ngoài phần vốn tự có, các doanh nghiệp thường huy động từ gia đình, người thân, bạn bè hoặc vay ngân hàng. Mặc dù các ngân hàng thương mại đã có nhiều nỗ lực

trong việc cung ứng tín dụng cho DNN&V nhưng khó khăn trong việc xử lý các vấn đề tài chính vẫn là khó khăn nổi trội của các DNN&V.

Theo khảo sát của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương và DANIDA đối với các DNN&V năm 2007 ở 10 tỉnh, thành phố, khoảng 32% DNN&V trả lời họ gặp khó khăn về nguồn tài chính, tín dụng.

Một khảo sát nhỏ cuối năm 2007 do Cục Phát triển DNN&V phối hợp với UNIDO thực hiện với 200 DNN&V ở Hà Nội, Lào Cai và Thái Nguyên cho thấy có nhiều lý do của việc DNN&V bị ngân hàng từ chối cho vay vốn, có thể kể đến là: thiếu tài sản thế chấp, lãi suất vay quá cao trong khi thời hạn vay lại ngắn. Việc các ngân hàng yêu cầu phải cung cấp kế hoạch kinh doanh và các DNN&V phải chứng minh được quyền sở hữu tài sản cũng là một trong những lý do chính cản trở DNN&V tiếp cận được các nguồn tài chính. Và, 200 doanh nghiệp được khảo sát hầu hết đều cho rằng việc có được mối quan hệ tốt với ngân hàng sẽ giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn ngân hàng dễ dàng hơn. Điều này cho thấy sự thiếu minh bạch và không thống nhất trong thủ tục và quyết định cho vay của các ngân hàng đối với DNN&V. Vấn đề này cần phải được cải thiện để DNN&V có thể tiếp cận các nguồn tài chính, tín dụng dễ dàng, thuận lợi hơn.

Cũng tại cuộc khảo sát 200 DNN&V nói trên, nhận thức và hiểu biết về các nguồn tài chính bên ngoài của DNN&V còn nhiều hạn chế. Hầu hết các doanh nghiệp muốn có thêm vốn để phát triển kinh doanh đều chỉ nghĩ đến các nguồn vốn vay từ ngân hàng. Bên cạnh nguồn vốn vay ngân hàng, còn có các nguồn vốn khác như cho thuê tài chính, bao thanh toán và quỹ đầu tư mạo hiểm. Tuy nhiên, có tới 45% các doanh nghiệp được khảo sát phát biểu rằng họ không biết về cho thuê tài chính. Con số tương ứng cho nghiệp vụ bao thanh toán và quỹ đầu tư mạo hiểm lần lượt là 63% và 62%. Và kết quả tất yếu là các DNN&V rất ít quan tâm đến việc sử dụng các nguồn tài chính này trong tương lai. Đây là vấn đề cần được khắc phục bởi ngoài nguồn vốn từ các ngân hàng thì các nguồn vốn khác cũng là một kênh huy động vốn hiệu quả.

5.5. Tiếp cận nguồn nhân lực

Theo báo cáo Môi trường kinh doanh 2007, Việt Nam là một trong tám quốc gia có cải cách về chính sách lao động, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận được nguồn lao động và có chính sách hợp lý với người lao động.

Khi những chính sách về lao động đang được cơ quan nhà nước xem xét cải thiện, thì khó khăn của doanh nghiệp là tay nghề lao động. Với số lượng hàng vạn doanh nghiệp mới thành lập hàng năm và hàng vạn doanh nghiệp đang hoạt động mở rộng sản xuất kinh doanh, hơn 1,6 triệu việc làm

được tạo ra hàng năm. Tuy nhiên, cùng với nền kinh tế phát triển, yêu cầu ngày càng cao của doanh nghiệp về tay nghề và kỹ năng đối với người lao động gần như không được đáp ứng. Nhiều doanh nghiệp được tiếp cận với số lượng lao động dồi dào nhưng chất lượng lao động yếu đã khiến doanh nghiệp phải dành thêm kinh phí để đào tạo lại lao động trước khi đưa vào sử dụng.

Mặc dù Nhà nước ngày càng quan tâm hơn đến các chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho DNN&V nhưng do kinh phí thực hiện các chương trình còn hạn chế, chất lượng và nội dung đào tạo chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu; và bản thân các DNN&V cũng chưa thực sự quan tâm và nhận thức đầy đủ tầm quan trọng của việc đào tạo nâng cao năng lực quản trị cho doanh nghiệp, do đó, chất lượng nguồn nhân lực của DNN&V còn bộc lộ nhiều hạn chế. Như vậy, doanh nghiệp cần phải khắc phục được những hạn chế về chất lượng và tay nghề lao động bởi đây còn là một trong những yếu tố quyết định đến việc các nhà đầu tư có tiếp tục đầu tư sản xuất kinh doanh ở Việt Nam nữa hay không.

5.6. Cơ sở hạ tầng

Về cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng về giao thông (đường sắt, đường bộ, cầu, cảng) còn kém. Sự phát triển của cơ sở hạ tầng giao thông chưa theo kịp sự phát triển của kinh tế và dòng vốn đầu tư của nước ngoài. Bên cạnh đó nhiều dự án lớn bị chậm trễ do nhiều nguyên nhân trong đó có vấn đề giao thông, cũng như sự phát triển không đồng bộ trong lĩnh vực này như có đường thì chưa có cầu, chưa có bến cảng, kho bãi. Điều này làm cho tình hình lại càng khó khăn hơn, gây tổn kém thêm chi phí kinh doanh và làm ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Do đó cơ sở hạ tầng cần được nâng cấp nhanh chóng, đặc biệt là các cảng biển và nhà máy điện, nghiên cứu các chính sách khuyến khích khu vực tư nhân tham gia phát triển hạ tầng và các dịch vụ công. Đồng thời cần có nhiều nỗ lực hơn nữa đẩy nhanh sự phát triển cơ sở hạ tầng trên bộ, bao gồm đường sá, cầu cống.

5.7. Các trở ngại khác

Về thông tin kỹ thuật công nghệ và lựa chọn, ứng dụng công nghệ.

Thiếu thông tin đang là một trong những rào cản lớn cho việc phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNN&V. Vì vậy, cần tập trung mọi nguồn lực cần thiết cho việc thiết lập hệ thống thu thập và xử lý thông tin hỗ trợ doanh nghiệp nói chung và DNN&V nói riêng. Bên cạnh đó, cần khuyến khích việc hợp tác và chia sẻ công nghệ giữa các doanh nghiệp có quy mô khác nhau, phát triển có hiệu quả các chương trình nghiên cứu có khả

năng ứng dụng thương mại, khuyến khích phát triển mô hình liên kết giữa các viện nghiên cứu, trường đại học, trường kỹ thuật với doanh nghiệp.

Phần lớn doanh nghiệp nước ta đang sử dụng công nghệ lạc hậu so với mức trung bình trên thế giới từ 3 đến 4 thế hệ. Nhiều DNN&V còn đang sử dụng những thiết bị cũ kỹ mà DNNN đã loại bỏ. Trong tình hình cạnh tranh đang khốc liệt, đây là một vấn đề hết sức khó khăn đối với DNN&V.

Trong thực tế, đối với DNN&V, cùng với việc tạo nguồn vốn để đầu tư công nghệ hiện đại, phù hợp với khả năng thực tế của doanh nghiệp là lựa chọn và ứng dụng công nghệ thích hợp với khả năng về vốn, trình độ công nhân cũng như trình độ quản lý hiện tại của chủ doanh nghiệp, sau đó sẽ tiến dần đến công nghệ hiện đại hơn. Hiện nay vấn đề lớn nhất là trình độ công nghệ thấp dẫn đến chất lượng sản phẩm thấp, khả năng cạnh tranh kém.

Xúc tiến mở rộng thị trường trong nước và thị trường xuất khẩu

Thị trường trong nước với hơn 86 triệu dân với nhu cầu ngày càng gia tăng thực sự mở ra nhiều cơ hội kinh doanh cho các DNN&V, tuy nhiên thị phần cho hàng hóa của các DNN&V chịu ảnh hưởng rất lớn bởi các hàng hóa nhập ngoại, nhất là hàng hóa Trung Quốc với giá rẻ, đa dạng về chủng loại, mẫu mã. Các sản phẩm và dịch vụ do các DNN&V cung cấp hiện nay tuy đã có nhiều tiến bộ về chất lượng, nhưng mới chỉ đáp ứng một phần hạn chế yêu cầu của người tiêu dùng. Đây thực sự là một thách thức đối với DNN&V trong bối cảnh hội nhập kinh tế, quốc tế.

Khả năng tiếp cận thị trường nước ngoài của DNN&V cũng còn nhiều hạn chế, do khối lượng sản phẩm do các DNN&V sản xuất ra còn manh mún, chất lượng thấp khó đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu, chủ yếu là để phục vụ tiêu dùng trong nước, thậm chí trong một địa phương hẹp. Thị trường xuất khẩu tuy đã được mở rộng nhưng còn nhiều hạn chế, đa số hợp đồng là ngắn hạn, theo thời vụ, thiếu ổn định. Do đó, cần thiết phải có những chính sách trợ giúp DNN&V mở rộng thị trường xuất khẩu, tìm kiếm thông tin về thị trường để có thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường đó một cách tốt nhất.

Những yếu tố tâm lý xã hội

Tâm lý và thái độ xã hội gồm thái độ của chính quyền và người dân với DNN&V có ảnh hưởng không nhỏ tới sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Trong những năm gần đây, đã có nhiều chuyển biến trong quan điểm xã hội về vai trò tích cực của doanh nhân và doanh nghiệp tư nhân (thông qua các chương trình truyền thông, báo chí, ngày tôn vinh doanh nhân), và trong thái độ của công chức và các tổ chức chính quyền (thông qua kênh đối thoại trực tiếp, quyết định đẩy nhanh tốc độ phát triển của DNN&V).

Theo một khảo sát gần đây của UNDP-CIEM, có tới 65% doanh nghiệp được khảo sát cho rằng hành vi đối xử với doanh nghiệp tư nhân của các cán bộ công chức ở các cơ quan chính quyền là vấn đề khó khăn, đặc biệt là hành vi đối xử của các cơ quan thuế và hải quan. Vì thế, việc tiếp tục thay đổi thái độ của xã hội đối với khu vực DNN&V là một việc làm cần thiết giúp DNN&V xóa bỏ được mọi rào cản và thực sự phát triển bình đẳng với các loại hình doanh nghiệp khác.

5.8. Khắc phục những hạn chế về năng lực trong nội tại khu vực DNN&V

Trợ giúp DNN&V thông qua các chính sách và chương trình trợ giúp của nhà nước tạo động lực cho khu vực DNN&V tăng trưởng và phát triển. Tuy nhiên, để đảm bảo các chính sách và chương trình trợ giúp của nhà nước có hiệu quả thì bản thân các doanh nghiệp phải chủ động vươn lên, từng bước khắc phục những yếu điểm và không ngừng tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Sức cạnh tranh của doanh nghiệp do chính sức mạnh về tài chính, công nghệ, nhân lực và khả năng quyết sách đúng, linh hoạt của doanh nghiệp quyết định. Các DNN&V vẫn được coi là có trình độ quản lý yếu kém, chất lượng nguồn nhân lực chưa cao, thiếu kiến thức và thông tin về tiếp thị và thị trường. Các DNN&V thường không có đủ nguồn lực để thuê chuyên gia có trình độ cao đảm trách các nhiệm vụ quan trọng. Như vậy, trước hết lãnh đạo và chủ doanh nghiệp của các DNN&V phải chịu trách nhiệm tìm kiếm và học hỏi cái họ cần để dẫn đến thành công cho doanh nghiệp. Mọi doanh nghiệp cần phải dứt điểm xóa bỏ tâm lý chờ đợi sự hỗ trợ của nhà nước hoặc các tổ chức khác. Lãnh đạo và chủ doanh nghiệp cần phải biết lợi ích thực sự và chịu trách nhiệm trong việc học hỏi, và ứng dụng những công cụ quản lý phù hợp. Đứng trước những cơ hội thị trường, doanh nghiệp có phát triển được hay không hoàn toàn phụ thuộc vào nhận thức, trình độ và quyết tâm của những người lãnh đạo doanh nghiệp và bộ máy quản lý. Điều này có nghĩa là tự thân mỗi doanh nghiệp phải hiểu “chính mình” và đủ bản lĩnh để quyết định trước những thời cơ mới.

6. ĐÁNH GIÁ VỀ NHỮNG TIẾN BỘ TRONG CÔNG CUỘC PHÁT TRIỂN KHU VỰC DNN&V

Phần cuối của Báo cáo cố gắng xác định những tiến bộ đạt được cũng như những hạn chế trong nỗ lực phát triển DNN&V. Báo cáo kết thúc với việc cung cấp một số khuyến nghị về chính sách rút ra từ những phân tích này. Bất kỳ nỗ lực nào nhằm chỉ ra những thành tựu hay hạn chế trong tiến trình phát triển của DNN&V đều phần nào mang màu sắc chủ quan và quan điểm này có thể khác nhau tùy từng người phân tích. Tuy nhiên, chúng tôi thấy rằng có thể đưa ra một vài nhận xét chung nhất, khả dĩ, có tính tổng quát cao.

Kế hoạch Phát triển DNN&V 2006 - 2010 đã xác định 7 nhóm giải pháp nhằm đạt được mục đích và mục tiêu đã được đặt ra của quá trình phát triển DNN&V Việt Nam. Những nhóm giải pháp này bao gồm:

- i) Đơn giản hóa các thủ tục hành chính nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc ĐKKD, gia nhập thị trường và hoạt động của doanh nghiệp.
- ii) Tạo điều kiện tiếp cận đất đai, mặt bằng sản xuất cho các DNN&V.
- iii) Tạo điều kiện thuận lợi cho các DNN&V tiếp cận các nguồn tài chính.
- iv) Nâng cao năng lực và cải thiện khả năng cạnh tranh của DNN&V
- v) Phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển DNN&V
- vi) Tạo lập môi trường tâm lý xã hội đối với khu vực DNN&V
- vii) Quản lý thực hiện Kế hoạch Phát triển DNN&V

Kế hoạch Phát triển DNN&V 2006-2010 cũng đã xác định chương trình hành động cụ thể cho từng nhóm giải pháp nêu trên, và đối với mỗi giải pháp cụ thể, Kế hoạch đều xác định một hệ thống chỉ tiêu và thời hạn hoàn thành. Báo cáo thường niên này không có ý định đánh giá công việc nào trong số các công việc trên đã hoàn thành vì Kế hoạch mới thực hiện được 2 trên 5 năm, tuy nhiên 7 nhóm giải pháp trên là một cơ sở hữu ích để đánh giá những thành tựu đạt được trong nỗ lực phát triển các DNN&V.

6.1. Những kết quả đạt được

Nhìn chung, thành tựu lớn nhất trong quá trình phát triển DNN&V chính là sự cải thiện về khung pháp lý liên quan đến khâu ĐKKD và gia nhập thị trường của các DNN&V (nhóm giải pháp 1). Hiện tại các DNN&V khởi sự kinh doanh dễ dàng hơn nhiều so với một vài năm trước đây. Thủ tục, thời

gian và chi phí liên quan để thành lập doanh nghiệp mới đã thực sự được cắt giảm. Kết quả là số lượng doanh nghiệp mới được thành lập trong những năm qua đã gia tăng mạnh mẽ. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, số lượng các DNN&V hoạt động đã tăng từ 39.897 vào năm 2000 lên tới 127.600 vào năm 2006 – tức là tăng hơn 3 lần chỉ trong 7 năm.

Kinh nghiệm quốc tế chỉ ra rằng số lượng DNN&V (tính trên 10.000 người dân) tỷ lệ nghịch với thời gian cần thiết để thành lập doanh nghiệp. Nếu thời gian để tiến hành ĐKKD giảm thì số lượng DNN&V sẽ tăng lên. Và một khu vực DNN&V vững mạnh là điều kiện tiên quyết của một nền kinh tế hùng mạnh. Dựa vào những con số này, có thể thấy, việc ĐKKD dễ dàng hơn cũng là một nhân tố quan trọng đảm bảo rằng các DNN&V sẽ không tồn tại một cách phi chính thức hay trốn tránh các quy định cần thiết của pháp luật để đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn, và vì vậy đảm bảo việc các doanh nghiệp sẽ đều thực hiện nghĩa vụ thuế.

So với thời gian trước, các DNN&V tiếp cận vốn (nhóm giải pháp 3) dễ dàng hơn. Các ngân hàng hiện nay đã sẵn sàng hơn trong việc cho các DNN&V vay và tăng trưởng tín dụng ngân hàng đã tăng lên đáng kể. Các sản phẩm và dịch vụ tài chính cho DNN&V cũng tăng lên bao gồm hoạt động cho thuê tài chính và một vài hoạt động bao thanh toán bắt đầu được triển khai. Tiếp cận vốn là một nhân tố đầu vào quan trọng đối với hầu hết các doanh nghiệp, bao gồm DNN&V, và là một nhân tố chính yếu quyết định sự phát triển mạnh mẽ và bền vững của doanh nghiệp. Điều này không có nghĩa là việc tiếp cận tài chính hiện nay đối với các DNN&V đã trở nên phong phú vì thực tế hiếm có quốc gia nào trên thế giới đạt được điều này. Trong tương lai, các DNN&V sẽ cần tiếp cận nhiều hơn tới các cách thức huy động vốn dài hạn – ví dụ huy động vốn cổ phần, hoặc các khoản vay dài hạn hơn – nhằm tạo nguồn ngân sách để đầu tư vào công nghệ mới, để các DNN&V Việt Nam có thể tiến xa hơn trong các chuỗi giá trị toàn cầu.

Năng lực và khả năng cạnh tranh của khu vực DNN&V Việt Nam vốn được coi là yếu, nhất là so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, tình trạng này đang dần được cải thiện thông qua việc Chính phủ đã xây dựng các chương trình nhằm nâng cao năng lực và cải thiện khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp (nhóm giải pháp 4). Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNN&V giai đoạn 2004 - 2008 thực hiện theo Quyết định số 143/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ là một trong những chương trình mang lại hiệu quả tích cực cho khu vực DNN&V. Chính phủ đã dành hơn 119 tỷ đồng từ ngân sách Trung ương cho Chương trình này để trợ giúp đào tạo về khởi sự doanh nghiệp, quản trị doanh nghiệp và đào tạo nâng cao năng lực của giảng viên. Vài năm gần đây, ngân sách Trung ương của Chương trình tập trung bố trí cho 20 tỉnh miền núi, Tây nguyên có khó khăn nhằm gia tăng số lượng và chất lượng của khu vực DNN&V ở các

vùng khó khăn, vùng đồng bào dân tộc. Nhận thức được vai trò ngày càng quan trọng của DNN&V, hầu hết các địa phương đều bố trí một phần ngân sách để trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNN&V trên địa bàn. Một số tổ chức quốc tế, các dự án trong và ngoài nước triển khai thực hiện tại các địa phương cũng dành một phần kinh phí để đào tạo nâng cao năng lực cho DNN&V.

Việc tạo dựng văn hóa kinh doanh (nhóm giải pháp 6) cũng đã đạt được một số thành tựu mặc dù để thay đổi quan điểm văn hóa và xã hội trong ngắn hạn là rất khó. Các doanh nhân hiện nay đã được xã hội coi trọng hơn, và đề tài doanh nghiệp đã và đang được giới thiệu ở nhiều chương trình phù hợp. Những cạnh tranh trong khu vực tư nhân như chiến dịch “Thách thức 20 triệu USD⁵” cũng đang thu hút sự quan tâm đặc biệt của các doanh nghiệp.

Ngoài ra, cũng có một số kết quả đáng khen ngợi trong việc giảm bớt các gánh nặng về thanh tra và kiểm tra tại các DNN&V. Các chi phí nhằm tuân thủ quy định là rất lớn ở các DNN&V khi các nhà quản lý phải dành một phần đáng kể thời gian của họ cho các đợt thanh tra, kiểm tra khác nhau, đặc biệt là nếu những đợt thanh tra này không được thực hiện với tần suất hợp lý, hay nói cách khác những đợt thanh tra này không thực sự cần thiết.

6.2. Những vấn đề còn tồn tại

Mặc dù Luật Phá sản đã được ban hành năm 2004, song còn nhiều tồn tại liên quan đến việc đóng cửa và phá sản doanh nghiệp. Một quan điểm được thừa nhận rộng rãi là có một lượng tương đối lớn các doanh nghiệp đã đăng ký thành lập cuối cùng không thể tồn tại và đóng cửa vì nhiều lý do khác nhau. Điều này là một phần của vòng đời tự nhiên của doanh nghiệp. Khi các doanh nghiệp đóng cửa một cách chính thức, điều quan trọng là tài sản của các doanh nghiệp phải được tái sử dụng một cách có hiệu quả, để các doanh nghiệp khác có thể khai thác một cách triệt để. Tuy nhiên, ở Việt Nam, việc các doanh nghiệp được đóng cửa một cách chính thức là tương đối hiếm. Thay vào đó, phần lớn các DNN&V đi vào trạng thái tạm ngừng hoạt động thay vì thực hiện các thủ tục cần thiết để giải thể doanh nghiệp. Như chúng ta đã thấy, Sở Kế hoạch và Đầu tư của các địa phương hiện nay chỉ có thể thu thập được số liệu về sự ra đời của các doanh nghiệp mới, mà không có được số liệu về sự mất đi của các doanh nghiệp đang tồn tại.

Một tồn tại khác là vấn đề thuế đối với các doanh nghiệp, bao gồm DNN&V. Thời gian cần thiết để tuân thủ các quy định về thuế vẫn còn khá nhiều so với tiêu chuẩn trong khu vực, đặc biệt đối với các DNN&V nói riêng. Các DNN&V cũng phải đối mặt với những thách thức to lớn khác khi

⁵ Xem <http://20trieu.com>.

tiếp cận đất đai, nguồn lực khan hiếm trong điều kiện một quốc gia đông dân số như Việt Nam, và điều này đã được xác định là giải pháp thứ 2 trong Kế hoạch Phát triển DNN&V. Đối với các DNN&V trong lĩnh vực sản xuất nói riêng, hạn chế trong tiếp cận đất đai là một khó khăn lớn, bởi nó cản trở doanh nghiệp mở rộng quy mô hoạt động – một điều kiện để doanh nghiệp trở nên cạnh tranh hơn. Quyền sử dụng đất, thể hiện thông qua Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, cũng là một vấn đề vướng mắc khi các doanh nghiệp cố gắng tiếp cận các nguồn tài chính. Trong trường hợp vay vốn, các ngân hàng tại Việt Nam thường yêu cầu tài sản bảo đảm và hình thức tài sản đảm bảo phổ biến nhất chính là Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Tuy nhiên, chúng ta có thể nhìn thấy một số tiến bộ trong việc ngày càng có nhiều đất đai phục vụ cho mục đích sản xuất được cung cấp nhờ những Vườn ươm khởi nghiệp được thành lập tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng nghề nghiệp (giải pháp 5) đối với khu vực DNN&V là một mục tiêu dài hạn và đòi hỏi phải có thời gian để đạt được một quy mô đáng kể mong muốn. Tuy nhiên, chúng ta cũng đã và đang nhìn thấy những tiến bộ trong quy mô và chất lượng đào tạo nghề ở Việt Nam.

6.3. Triển vọng kinh tế và những khuyến nghị chính sách

Giống như hầu hết các quốc gia trên thế giới, Việt Nam đang đạt được những tiến bộ nhất định trong việc phát triển DNN&V. Trong quá trình này, Việt Nam đã đạt được những thành tựu trên một số mặt song cũng còn những tồn tại ở một số mặt khác. Tuy nhiên, chúng ta có thể lạc quan rằng môi trường cho DNN&V ở Việt Nam đã có nhiều cải thiện trong những năm gần đây và sẽ tiếp tục cải thiện trong những năm sắp tới.

Như đã phân tích ở trên, theo các số liệu thống kê trong báo cáo, số lượng các DNN&V hiện đang hoạt động tại Việt Nam đã tăng lên đáng kể từ năm 2000. Điều này đã phản ánh phần lớn những cải thiện trong thủ tục thành lập doanh nghiệp. Vì vậy, chúng ta có thể tự tin khẳng định rằng số lượng DNN&V đã và đang ngày càng tăng. Tuy nhiên, liệu chất lượng các DNN&V có cùng tăng với một mức như vậy hay không? Trong tương lai, chương tiếp của câu chuyện về phát triển DNN&V ở Việt Nam có thể sẽ thay đổi trọng tâm từ quá trình gia nhập thị trường sang việc hỗ trợ các DNN&V phát triển mạnh mẽ, bền vững và cạnh tranh, nói cách khác là tập trung vào chất lượng của các DNN&V.

Trở thành thành viên của WTO, các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tiếp cận ngày càng nhiều với các thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này cũng phải đấu tranh với một thị trường nội địa mở, ngày càng được nhiều công ty nước ngoài thâm nhập. Để có thể cạnh tranh trong

môi trường mới, hậu gia nhập WTO, các DNN&V phải hoạt động ngày càng hiệu quả, và trong hầu hết các trường hợp, vấn đề này đòi hỏi các DNN&V phải lớn hơn về quy mô và thành thạo trong việc sử dụng công nghệ. Điều này do đó đã tạo ra một loạt các thử thách mới đối với chính phủ Việt Nam, trong nỗ lực nhằm cung cấp những hỗ trợ để giúp các DNN&V đạt được mức cao hơn về năng lực và hoạt động.

Với quan điểm như vậy, Cục Phát triển DNN&V, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, hiện đang xây dựng một Nghị định mới thay thế, bổ sung Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNN&V nhằm hỗ trợ cho sự phát triển của các DNN&V trong giai đoạn tiếp theo. Bản sửa đổi này dự định sẽ trình Chính phủ phê duyệt trong quý IV năm 2008. Việc sửa đổi Nghị định sẽ được tiến hành trên 4 nội dung chính: a) định nghĩa DNN&V; b) cụ thể hóa và bổ sung quy định nội dung quản lý nhà nước về hoạt động xúc tiến phát triển DNN&V; c) quy định rõ hơn phương thức hỗ trợ của nhà nước; và d) bổ sung một số nội dung về chính sách hỗ trợ tiếp cận tài chính, hỗ trợ công nghệ, kỹ thuật cho các DNN&V.

Kế hoạch Phát triển DNN&V đã tạo ra một khung pháp lý hữu hiệu nhằm phối hợp và thống nhất các hoạt động hỗ trợ DNN&V vì hiệu quả cao nhất và để tránh các nỗ lực trùng lặp (hoặc trái ngược). Tuy nhiên, một số vấn đề như đào tạo công nghệ, tiếp cận đất đai, hệ thống thuế, và hình thành văn hóa doanh nghiệp, tất cả đều đòi hỏi cách tiếp cận đa chiều, với sự phối hợp của nhiều cơ quan Chính phủ và các bên liên quan. Về nội dung này, Bộ Kế hoạch và Đầu tư sẽ đóng vai trò điều phối và là chất xúc tác hỗ trợ cho Hội đồng Khuyến khích Phát triển DNN&V, cơ quan Chính phủ và những bên liên quan nhằm tạo ra những nỗ lực chung để tạo dựng một môi trường thuận lợi cho các DNN&V ở Việt Nam.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc vì những hỗ trợ và nguồn lực đã nhận được từ trước đến nay và những giúp đỡ nhằm tạo ra một môi trường kinh doanh thuận lợi hơn trong những năm gần đây. Chúng tôi cũng hy vọng sẽ nhận được sự quan tâm nhiều hơn nữa từ các bên liên quan nhằm tạo dựng một khu vực DNN&V ở Việt Nam ngày càng mạnh mẽ và năng động.