

Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Cần biết cách liên kết để vượt qua khó khăn

HOÀI ÂN (thực hiện)

Tính đến tháng 9/2012, cả nước có gần 51.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đăng ký thành lập mới, nâng tổng số lên 471.000 DNNVV, chiếm 97% trong tổng số doanh nghiệp (DN). Tuy nhiên, tính đến ngày 20/8/2012, tổng số DN đã giải thể và ngừng hoạt động là 35.483 DN, tăng 7,7% so với cùng kỳ năm 2011. Chỉ tính riêng trong hai năm 2011 - 2012, đã có hơn 100.000 DN giải thể hoặc ngừng hoạt động, bằng với số DN giải thể trong vòng 10 năm 1999-2009. Chúng tôi đã có cuộc trao đổi với bà Phạm Chi Lan, nguyên thành viên tổ tư vấn của Thủ tướng Chính phủ về những nguyên nhân, cũng như cách giải quyết khó khăn cho DNNVV. Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc.



Bà Phạm Chi Lan

PV: Thưa bà, trong hai năm gần đây, theo ước tính đã có khoảng hơn 100.000 DNNVV giải thể hoặc ngừng hoạt động. Điều đó có bất thường không và đâu là nguyên nhân chính dẫn đến sự phá sản hàng loạt đó?

Bà Phạm Chi Lan: Trong hai năm trở lại đây, những bất ổn vĩ mô của các vấn đề lạm phát, mất cân đối trong các lĩnh vực, giá cả leo thang, khó khăn về thị trường đầu ra... khiến các DN nói chung rơi vào khủng hoảng và các DNNVV là khu vực chịu tác động nặng nề nhất. Trong hai năm đã có hơn 100.000 DNNVV giải thể hoặc xin ngừng hoạt động, bằng với số DN giải thể trong vòng 10 năm (1999-2009) Việc giải thể DN cũng theo qui luật đào thải thông thường của thị trường, nhưng chỉ trong vòng 2 năm đã có con số tương đương với 10 năm, như vậy chúng tỏ là chấn động của 2 năm này đã tác động rất xấu đến DNNVV.

Sau cuộc điều tra vào tháng 4-5/2012, Tổng cục Thống kê đã nêu 3 khó khăn lớn nhất mà các DN đều đề cập đến.

- 60% DNNVV cho biết, khó khăn lớn nhất của họ là thị trường nội địa, thị trường chính của DNNVV bị co hẹp do lạm phát.

- Khó khăn tiếp theo là vốn. Mặc dù ngay từ đầu năm 2012, chỉ thị của Nhà nước là đưa lãi suất xuống khoảng 15%. Nhưng trên thực tế, theo Tổng cục Thống kê, có đến 80% DNNVV đều cho biết họ phải vay vốn với mức lãi suất từ 17-25%. Do tài sản như phương tiện sản xuất của DNNVV thường không được các ngân hàng mấy hào hứng để làm thế chấp cho vay.

- Thứ ba là áp lực đầu vào. Năm 2011, theo báo cáo của Ủy ban Kinh tế Quốc hội, bình quân, giá cả đầu vào của các ngành công nghiệp Việt Nam tăng 23%. Tính tới tháng 8/2012, mặc dù đã giảm nhưng vẫn ở mức 19%, cộng thêm mức tăng 23% của năm 2011.

Đầu ra tắc nghẽn, đầu vào tăng, tín dụng tăng, đang trở thành gánh nặng lớn đối với DNNVV. Tuy nhiên, 2 năm vừa rồi, những khó khăn này vượt qua khỏi tất cả những dự đoán trước đó và vượt hơn bình thường rất nhiều lần nên nhiều doanh nghiệp không chịu nổi phải ngừng hoạt động.

PV: Thưa bà, bất lợi lớn nhất hiện nay của DNNVV Việt Nam là gì?

Bà Phạm Chi Lan: Bất lợi lớn nhất của DNNVV Việt Nam là yếu

về quản trị. DNNVV thường là do một cá nhân hoặc gia đình đứng ra thành lập, cho nên thường quản trị theo gia đình.

Thứ hai là trình độ công nghệ, máy móc thiết bị DNNVV thường là cũ, lạc hậu nên tiêu tốn nhiều nguyên, nhiên liệu và chất lượng sản phẩm không có tính cạnh tranh cao.

Thứ ba là công tác thị trường, DNNVV không có sức tiêu thụ cao như các DN lớn. Thường họ chọn một trong hai cách, tự bán hàng bằng các cửa hàng giới thiệu sản phẩm nhỏ, tiêu thụ sẽ chậm bởi bị hạn chế trong khu vực địa lý hẹp. Hoặc ủy thác cho người khác bán hàng và phải chấp nhận qua khâu trung gian của những người mua buôn, qua các cửa hàng... Cách này không làm tăng khả năng tiêu thụ mà còn làm nhu cầu giữa người tiêu dùng và nhà sản xuất bị đứt đoạn bởi trung gian.

Về môi trường kinh doanh, DNNVV luôn hứng chịu một sự phân biệt đối xử không thành văn so với các DN lớn. Ở nước ta, ưu tiên số một là dành cho các DNNN, với nhiều ưu đãi như độc quyền, đặc quyền trong kinh doanh về tiếp cận nguồn lực, đầu tư nước ngoài. Đồng đảo DNNVV

càng khó khăn khi bị phân biệt đối xử trong môi trường kinh doanh.

PV: Vậy theo bà, Nhà nước cần có chính sách gì để giúp DNNVV vượt qua “cơn bĩ cực”?

Bà Phạm Chi Lan: Theo tôi nghĩ, bối cảnh của 2 năm này là bối cảnh rất riêng thuộc về thời điểm chứ không phải khó khăn lâu dài trong môi trường kinh doanh của Việt Nam. Sự tồn tại và phát triển của DNNVV là vô cùng quan trọng không chỉ đối với bản thân DN mà còn đối với cả đất nước nữa. Để giải cứu DN, Nghị quyết 13/NQ-CP ngày 10/5/2012 của Chính phủ về một số giải pháp tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thị trường được xem là công cụ hữu hiệu đã “giải cứu” nhiều DN có thêm nguồn vốn, vượt qua những khó khăn để duy trì hoạt động sản xuất.

Hơn nữa, chính sách của Nhà nước đối với DNNVV thì cũng được đưa ra lâu rồi, như Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển DNNVV (Nghị định 90), là Nghị định đầu tiên về DNNVV, đưa ra các lĩnh vực khác nhau mà DNNVV cần, với 14 mảng về công cụ hỗ trợ từ đất đai, tín dụng, công nghệ, đào tạo, thị trường, đến xúc tiến thương mại, xúc tiến đầu tư, hạ tầng, nêu ra khá đầy đủ... Trong Nghị định cũng đã giao cho các Bộ, chính quyền địa phương những công việc cụ thể, nhưng rất buồn là, gần đây sau chuyến đi công tác ở một số tỉnh miền Trung, khi được hỏi về Nghị định 90, chính quyền địa phương ở các tỉnh trên và các DNNVV không biết đến. Vì vậy, các Bộ, ngành cần phổ biến thông tin và thi hành pháp luật. Muốn hỗ trợ tín dụng thì phải hình thành Quỹ bảo lãnh tín dụng, khi có quỹ thì tìm nguồn và tổ chức như thế nào, cách vận hành quỹ bảo lãnh tín dụng ra sao, DNNVV có thể thông qua đó để vay vốn ngân hàng và ngân hàng có thể sử dụng quỹ đó như là một phần chia sẻ rủi ro với mình...

Sau đó, Thủ tướng có điều chỉnh Nghị định 90 và đưa ra Nghị định mới về hỗ trợ cho DNNVV. Những

Nghị định sau này có thêm những chi tiết cụ thể hóa hơn so những điều mà Nghị định ban đầu đưa ra. Nó là những tư tưởng chính sách lớn và chưa được cụ thể hóa mà nhất là sau này Nghị định mới phù hợp với điều kiện đã hội nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), tránh được những tình huống có thể bị WTO thổi còi do vi phạm những qui định của WTO mà Việt Nam đã cam kết, đồng thời mở ra những vấn đề mà WTO cho phép mình vận dụng được kể cả trong hỗ trợ xuất khẩu cho DNNVV. Tuy nhiên, vấn đề là tổ chức thực hiện. Chẳng hạn, về Quỹ bảo lãnh tín dụng, theo con số của Cục DNNVV của Bộ Kế hoạch Đầu tư đưa ra tại một hội thảo gần đây, cả nước chỉ có 13 Quỹ bảo lãnh tín dụng được hình thành ở 13 địa phương. Nhưng ngay chính Cục này thừa nhận thì chỉ có vài ba quỹ thực sự hoạt động, còn phần lớn là hình thành quỹ nhưng quá nhỏ để có thể hoạt động được hoặc không đủ kỹ năng để hoạt động. Có thể thấy, công cụ hỗ trợ cho DNNVV có thể được đưa ra trên khuôn khổ chính sách công bố rất nhiều, nhưng đi vào cuộc sống rất khó khăn.

PV: Để thúc đẩy DN tạo nên bước chuyển mình trong thời điểm khó khăn hiện nay, bản thân DNNVV cần làm gì để nâng cao năng lực cạnh tranh, thưa bà?

Bà Phạm Chi Lan: Về phía DNNVV phải chấp nhận điều kiện cạnh tranh ngày càng khắc nghiệt hơn, đòi hỏi của thị trường, của người tiêu dùng ngày càng cao hơn. Không thể để người tiêu dùng hạ chuẩn chất lượng. Khi DN không công bố được chất lượng, mức độ an toàn của sản phẩm đối với người tiêu dùng thì không thể đòi người tiêu dùng mua hàng của mình. Nếu hàng của mình không cạnh tranh được với hàng Trung Quốc, Thái Lan về chất lượng và giá cả thì không thể đòi người tiêu dùng phải thực hiện “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam được”.

Cạnh tranh đối với DN lớn đã rất khốc liệt thì đối với DNNVV càng

khốc liệt hơn. Nếu muốn tồn tại và phát triển thì họ phải nâng cấp sản phẩm. Tôi nghĩ, thời người dân mua hàng của Trung Quốc với bao nhiêu thứ độc hại sớm muộn cũng sẽ qua đi, mà muốn qua nhanh thì phải bằng cạnh tranh của DNNVV, phải làm được hàng hóa mức giá vừa phải mà chất lượng tốt hơn. Đây là số phận của DN và nhu cầu chung của người tiêu dùng trong nước, vì sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, đòi hỏi DNNVV phải nỗ lực.

Bên cạnh đó, DNNVV phải biết liên kết. Liên kết không đơn giản là tham gia hiệp hội, bởi trên thực tế nhiều hiệp hội chưa đóng được vai trò tốt của mình trong việc liên kết, kết nối các DN với nhau mà liên kết phải bằng các hình thức thực sự trong quan hệ kinh doanh. Trước hết phải biết những DN trong cùng ngành đang làm gì, nếu DN cố tạo ra cho mình sự cạnh tranh bằng cách làm hàng kém chất lượng hơn sẽ làm ảnh hưởng đến uy tín hàng hóa của Việt Nam.

DNNVV liên kết với nhau nhiều cách, chẳng hạn cùng nhau đưa những chuyển hàng về nông thôn để chiếm lĩnh thị trường ở khu vực nhất định. Vì ngay các DN khi tìm thị trường mới ở nội địa cũng không dễ dàng. Cùng nhau đi thì sẽ tiết kiệm được chi phí, sự quan tâm của người tiêu dùng, tạo được chỗ đứng của mình tốt hơn ở đó. Hay liên kết với nhau trong việc tìm các nguồn hỗ trợ, chẳng hạn đầu vào, cung ứng vật tư trung gian, thiết bị hoặc tư vấn về kỹ thuật, tư vấn về thị trường... Rõ ràng, liên kết sẽ có lợi cho từng DN, tuy nhiên cần phải tôn trọng qui luật hoặc những đòi hỏi chính đáng của liên kết đó và phải nghiêm túc thực hiện. DNNVV cần phải biết liên kết và tìm nguồn lực cho mình từ các DN lớn hơn hoặc từ các đối tác khác trong xã hội. Tôi được biết là Chính phủ đang thành lập một Quỹ Phát triển DNNVV. Nếu quỹ này hình thành sẽ thuận lợi hơn cho DNNVV khi muốn đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất.

PV: Trân trọng cảm ơn bà!