

# MÔI TRƯỜNG KINH DOANH VÀ PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM

Vũ Thành Hưng\*

*Môi trường kinh doanh của Việt Nam đang có nhiều biến động và khó khăn. Theo đánh giá của các tổ chức quốc tế, năm 2012 Việt Nam vẫn là một nước có môi trường kinh doanh kém phát triển, xếp hạng 99 trong tổng số 185 quốc gia trên thế giới. Trong thực tế, cầu và sức mua thị trường giảm mạnh, hàng hóa tồn kho nhiều... các doanh nghiệp đang bị đẩy vào tình trạng rất bức bách: sản phẩm không tiêu thụ được, nợ xấu cao, thiếu vốn kinh doanh, thị phần giảm, hiệu quả thấp và thua lỗ, nhiều doanh nghiệp dừng hoạt động và phá sản. Trên thị trường, vai trò và vị thế của các doanh nghiệp cũng thay đổi theo các xu hướng khác nhau. Đối lập với xu hướng tích tụ và tập trung của các doanh nghiệp nhà nước là xu hướng nhỏ hóa (nhất là về lao động) của rất nhiều doanh nghiệp tư nhân. Điều đó đang làm mất cân bằng về cơ cấu doanh nghiệp theo quy mô, gây ảnh hưởng xấu đến mục tiêu phát triển một thị trường ổn định và có hiệu quả cao của Việt Nam. Việc đưa ra những giải pháp quyết liệt để hỗ trợ thị trường, giải cứu doanh nghiệp và tạo điều kiện để phát triển thêm nhiều các doanh nghiệp có quy mô vừa (trung bình) là rất cần thiết đối với Việt Nam hiện nay và trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** Doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa, môi trường kinh doanh, hiệu quả kinh doanh, tái cấu trúc.

## 1. Môi trường kinh doanh và môi trường kinh doanh của Việt Nam

### 1.1. Môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp

Môi trường kinh doanh bao gồm tổng thể các yếu tố tác động qua lại lẫn nhau và tác động đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trên thị trường. Đó là các yếu tố môi trường chung (chính trị, kinh tế, văn hóa xã hội, công nghệ) và môi trường ngành kinh doanh (các yếu tố trong một ngành kinh doanh như khách hàng, các nhà cung cấp, các doanh nghiệp cạnh tranh khác,...). Hoạt động, sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp không thể tách rời môi trường kinh doanh hay cụ thể hơn là thị trường (ở phạm vi một vùng, một quốc gia hay trên phạm vi quốc tế) mà ở đó doanh nghiệp đang hoạt động.

Sự tác động và ảnh hưởng qua lại lẫn nhau giữa

các yếu tố của môi trường kinh doanh và các lực lượng thị trường làm cho kinh tế nói chung và thị trường nói riêng luôn vận động và thay đổi, khi lên khi xuống. Đó là do sự thay đổi và tác động đa chiều, ngày càng phức tạp của tất cả các yếu tố, các thành phần và các lực lượng tham gia trên thị trường. Các doanh nghiệp, một trong những nhân tố và lực lượng thị trường quan trọng nhất, cũng không nằm ngoài những xu hướng đó, có lúc thăng, lúc trầm. Trong điều kiện thị trường thay đổi như vậy, nhất là khi phải đối mặt với những thách thức của thị trường, gặp khó khăn, các doanh nghiệp cần có những phản ứng và giải pháp thế để trụ vững và vượt qua.

### 1.2. Môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay

Ở Việt Nam, môi trường kinh doanh đang ngày càng “thị trường hóa”. Bên cạnh những ưu điểm như

tạo cơ chế huy động mọi nguồn lực xã hội cho phát triển kinh tế, kích thích và nâng cao hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh,... thì những mặt trái hay còn gọi là những “khuyết tật” của cơ chế thị trường ngày càng bộc lộ nhiều hơn. Đó là sự tồn tại của cạnh tranh độc quyền, độc quyền tập đoàn, và tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, biến động giá cả bất thường, lạm phát cao... Những biến động bất lợi như vậy ngày càng diễn biến phức tạp hơn, đã và đang gây ra những khó khăn lớn cho cả nền kinh tế, làm giảm nhịp độ tăng trưởng, mất cân đối cơ cấu kinh tế, thất nghiệp gia tăng, suy thoái, thậm chí dẫn đến khủng hoảng. Ở góc độ doanh nghiệp, những vấn đề nêu trên là những nguyên nhân chính dẫn đến những khó khăn, phá sản của nhiều doanh nghiệp. Những vấn đề nêu trên đang được nhìn nhận trên một số góc độ khác nhau.

#### *1.2.1. Thực trạng nền kinh tế và thị trường trong nước qua góc nhìn nội tại.*

Theo báo cáo đánh giá của Chính phủ (Nguyễn Xuân Phúc, 2013) thì nền kinh tế Việt Nam đang đối mặt với nhiều thách thức lớn: Sản xuất kinh doanh còn nhiều khó khăn, sức mua của thị trường còn yếu, số mặt hàng tồn kho còn khá cao v.v. Số doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động còn lớn, nợ xấu cao, hiệu quả kinh doanh thấp, tái cấu trúc cả ở cấp độ nền kinh tế cũng như cấp độ các DNNN rất chậm và lúng túng... Trong khi đó, đây đang là những vấn đề rất lớn, mang tính “sống còn” của cả nền kinh tế.

Trên thực tế, không chỉ là những vấn đề về hiện trạng thị trường như trên. Một trong những vấn đề lớn không kém phần nghiêm trọng đó là năng lực hạn chế trong phản ứng và xử lý, giải quyết vấn đề liên quan đến các doanh nghiệp và môi trường kinh doanh. Đối với các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, đó là thiếu hụt những nguồn lực cần thiết để vượt qua những khó khăn thách thức của bản thân doanh nghiệp mình. Trên bình diện tổng thể thị trường, đó là sự chậm trễ trong việc đưa ra và tổ chức triển khai thực hiện các chương trình, chính sách của Chính phủ nhằm giải cứu thị trường, hỗ trợ doanh nghiệp. Trong điều kiện khó khăn, hạn chế về nguồn lực, việc triển khai nhanh các chính sách đó có vai trò quan trọng đặc biệt giúp cho doanh nghiệp chớp cơ hội nhanh hơn. Nếu không, sự chậm trễ và hạn chế trong triển khai sẽ làm nản lòng nhiều doanh nghiệp, giảm những nỗ lực với

những gì còn lại của chính các doanh nghiệp để vượt qua khó khăn cùng góp sức phục hồi thị trường và hoạt động kinh doanh.

#### *1.2.2. Đánh giá xếp hạng của các tổ chức quốc tế.*

Ở một khía cạnh khác, theo những đánh giá gần đây của Ngân hàng Thế giới và Tổ chức Tài chính Quốc tế (WB và IFC, 2013), Việt Nam vẫn là một nước nằm gần như ở “nửa dưới” bảng xếp hạng môi trường kinh doanh trong tổng số các nền kinh tế trên thế giới (xếp thứ 99 trong tổng số 185 quốc gia). Không chỉ có thế, xu hướng tụt hậu chưa được cải thiện nhiều. Năm 2012, Việt Nam bị tụt bậc (một bậc) so với năm 2011. Trước đó, năm 2011 còn bị tụt tới 9 bậc so với năm 2010. Ngoài đánh giá chung, nhiều vấn đề cụ thể cũng được xem là còn yếu kém. Đó là những thủ tục hành chính liên quan đến các mặt rất quan trọng như hợp đồng, cung cấp điện, bảo vệ các nhà đầu tư, thuế, xử lý tài chính đối với các doanh nghiệp khó khăn, thanh khoản thấp hay phá sản v.v... Cũng theo đánh giá trên, trong sản xuất, kinh doanh, chi phí của các doanh nghiệp Việt Nam còn cao hơn nhiều nước khác, nhất là chi phí xuất nhập khẩu. Chi phí sản xuất kinh doanh cao so với các nước khác là một nghịch lý của nền kinh tế khi mà lao động vẫn đang ở mức giá rẻ. Các nhà phân tích quốc tế cho rằng những hạn chế trên đang ảnh hưởng không tốt đến sự linh hoạt của hoạt động kinh doanh và những chuyển hướng đầu tư của các doanh nghiệp.

Như vậy, môi trường kinh doanh ở Việt Nam hiện đang thực sự có những khó khăn, bất cập không nhỏ. Mặc dù đã có nhiều nỗ lực trong cải thiện môi trường kinh doanh nhưng kết quả đạt được là rất hạn chế. Tình trạng này vẫn sẽ còn tiếp diễn trong thời gian tới vì các vấn đề thị trường nêu trên sẽ còn diễn biến phức tạp hơn, thậm chí nằm ngoài những gì được dự tính và đoán nhận của các tổ chức, cơ quan nhà nước có liên quan và các doanh nghiệp. Những khó khăn bất cập đó chắc không thể giải quyết trong một sớm, một chiều được vì những điều kiện cơ bản, tiền đề cho những thay đổi tích cực hơn chưa được định hình rõ nét. Trên thị trường, vẫn chưa nhìn thấy những nhân tố cơ bản có thể làm thay đổi theo hướng ổn định và bền vững. Nhiều chuyên gia quốc tế cho rằng Việt Nam phải cố gắng nhiều mới có thể sánh được với các nước có hoàn cảnh và điều

kiện tương tự. Đây đang là một môi trường rất khó khăn, nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp trên thị trường hiện nay.

## 2. Các doanh nghiệp Việt Nam

### 2.1. Doanh nghiệp nhà nước (DNNN)

Trong quá khứ, hiện tại và trong những năm tới, các DNNN vẫn giữ vai trò là đầu tàu của nền kinh tế. Với nhiều người, DNNN là nòng cốt của thành phần kinh tế nhà nước, là cơ sở quan trọng của nền kinh tế theo định hướng Xã hội Chủ nghĩa. Tuy vậy, tính đến cuối năm 2012, trong số 375.000 doanh nghiệp đang hoạt động (Tổng cục Thống kê, 2013), các DNNN (đại diện là các tập đoàn, tổng công ty nhà nước) chỉ còn khoảng 1% (VCCI, 2013). Tuy chiếm một tỷ lệ rất nhỏ nhưng các DNNN vẫn đang chiếm 14,4% tổng lao động làm việc, 33,5% vốn đầu tư toàn xã hội và 37% tổng sản phẩm quốc nội (VCCI, 2013). Điều này cho thấy, đối với Việt Nam, đây là những doanh nghiệp có quy mô lớn. Mặc dù vậy, có nhiều ý kiến cho rằng một bộ phận các DNNN đang kinh doanh kém hiệu quả. Nguyên nhân chính được cho là do đầu tư dàn trải, năng suất lao động không cao, năng lực quản trị và khai thác tài sản, nguồn lực yếu kém...

Gần đây, các DNNN cũng đang đối mặt với nhiều vấn đề nóng của nền kinh tế. Trong đó có tình trạng tồn kho hàng hóa nhiều, sử dụng quá nhiều vốn tín dụng, tỷ lệ nợ xấu cao và có xu hướng gia tăng. Riêng về tín dụng và nợ xấu, các DNNN đang chiếm trên 60% vốn tín dụng và quá nửa số nợ xấu của các ngân hàng. Do có vai trò quan trọng và quy mô lớn nên những vấn đề nói trên của các DNNN đang gây ra những hệ lụy không nhỏ và trở thành vấn đề lớn của cả nền kinh tế chứ không còn là “việc riêng” của các doanh nghiệp này nữa.

Với các DNNN, những vấn đề đó không chỉ xảy ra ở từng lĩnh vực, trong từng đơn vị, bộ phận nhỏ lẻ trong một số doanh nghiệp (trong một tổng công ty hay tập đoàn), mà nhiều trường hợp còn xảy ra đối với cả một tổ chức kinh tế lớn (Vinaline, Vinashin). Đã có không ít những phân tích, đánh giá và chỉ ra nhiều nguyên nhân của tình trạng trên và cũng đã tốn không ít nhân lực, vật lực được huy động để giải quyết nhưng dường như vẫn chưa thể khắc phục được về cơ bản. Có vấn đề còn nghiêm trọng hơn. Đây là điều làm cho dư luận luôn có cảm

giác hoài nghi, hoặc có cái nhìn không lạc quan đối với các DNNN trong hoạt động và cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho thị trường. Điều này không khó lý giải khi nhìn vào thực tế, ví dụ như sự cố đập thủy điện và an toàn lưới điện, mất điện, những thao túng hay biến động giá cả và nguồn cung xăng dầu, độc quyền sản phẩm, dịch vụ, gian lận thương mại v.v

Các DNNN đang trong quá trình tái cấu trúc trên nhiều mặt. Quá trình này được khởi động và tiến hành từ nhiều năm trước. Tuy nhiên có thể khẳng định rằng đây là một việc không đơn giản vì những điểm rất “đặc thù” của các DNNN của Việt Nam. Kết quả đạt được của quá trình này là chưa nhiều và không đạt mục tiêu đề ra. Trong đó, có rất nhiều chương trình và kế hoạch nhằm thúc đẩy các DNNN nâng cao hiệu quả kinh doanh như cổ phần hóa, sắp xếp lại các doanh nghiệp, và hiện nay là thoái vốn trong một số lĩnh vực kinh doanh không có lợi thế để tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính-chuyên môn hóa hơn v.v. Tuy vậy, những yếu điểm của các DNNN vẫn không chuyển biến đáng kể. Tới đây, các DNNN sẽ thực hiện tái cấu trúc trong đó có thoái vốn một cách mạnh mẽ hơn. Việc làm này là rất cần thiết nhưng nếu không tính toán kỹ có thể lại xuất hiện một xu hướng co về, tích tụ và tập trung lớn hơn trong một số ngành/lĩnh vực mà các doanh nghiệp này vốn có nhiều lợi thế, để rồi lại “bành trướng” và chi phối thị trường nhiều hơn.

Qua những phân tích đánh giá trên cho thấy các DNNN không chỉ đang có “khó khăn chồng chất” về các mặt hoạt động mà còn “rất bí” trong tìm kiếm giải pháp chiến lược để giải quyết các vấn đề đang tồn tại. Làm thế nào để nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNNN đang là một câu hỏi lớn.

### 2.2. Doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa

Doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam (chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa) đang ngày càng tăng, nhất là về số lượng. Theo VCCI (2013), tính đến nay số các doanh nghiệp tư nhân chiếm khoảng 96% tổng số doanh nghiệp trong cả nước, sử dụng xấp xỉ 80% lao động làm việc, thu hút khoảng 60% vốn đầu tư. Các chỉ số này cho thấy hầu hết các doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ so với các doanh nghiệp khác, nhất là DNNN. Tất nhiên chúng ta cũng đã có một số doanh nghiệp tư nhân lớn, có

thương hiệu mạnh (Trung Nguyên, Hoàng Anh Gia Lai v.v) nhưng số này quá ít, chỉ chiếm khoảng 2,1% (số liệu năm 2011) tổng số các doanh nghiệp tư nhân.

Nói chung, các doanh nghiệp tư nhân luôn được đánh giá là năng động, tạo được nhiều việc làm, có hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh cao và cũng rất nhạy cảm trước những biến động thị trường. Đó là do sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp tư nhân hoàn toàn phụ thuộc vào thực lực hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Về cơ bản, hầu hết các doanh nghiệp tư nhân đều bắt đầu là doanh nghiệp nhỏ hoặc siêu nhỏ và đó là sự khởi đầu cho một quá trình tích lũy để phát triển trở thành các doanh nghiệp lớn hơn. Nhưng trên thị trường Việt Nam trong những năm qua, quá trình hình thành và phát triển của các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa chưa diễn ra như vậy:

Đại đa số doanh nghiệp tư nhân là các doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ (còn gọi là siêu nhỏ). Với tỷ lệ trên 96% tổng số các doanh nghiệp của Việt Nam là doanh nghiệp tư nhân nhưng các doanh nghiệp này đều sử dụng một số lượng lao động nhỏ (như đã nêu ở trên) và vốn cũng không nhiều. Các doanh nghiệp tư nhân vẫn kinh doanh theo kiểu gập đầu làm đây là chính, linh hoạt nhưng tùy tiện, rất thiếu định hướng và chiến lược phát triển rõ ràng.

Phần đông các doanh nghiệp tư nhân không có sự tăng trưởng và phát triển. Qua nhiều năm có rất ít các doanh nghiệp lớn lên về quy mô và trình độ. Trong vòng 10 năm (giai đoạn 2002-2011) số các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ của Việt Nam tăng từ 90 lên 95,6%, có tới 2/3 doanh nghiệp trong số này sử dụng dưới 10 lao động. Cũng trong giai đoạn đó, qua nghiên cứu 4600 doanh nghiệp của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI, 2013), có đến 2/3 các doanh nghiệp không thay đổi quy mô, tức “không lớn lên được”.

Đang có một bộ phận không nhỏ các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang nhỏ đi so với trước. Cũng theo nghiên cứu của VCCI, có 38,87% doanh nghiệp loại vừa giảm quy mô, trở thành doanh nghiệp nhỏ và đặc biệt có tới 5,1% doanh nghiệp quy mô vừa tụt về thành doanh nghiệp siêu nhỏ. Không chỉ có thế, việc nhỏ hóa các doanh nghiệp có quy mô lớn cũng đang diễn ra. Trong vòng 10 năm

(2001-2011) các doanh nghiệp lớn chuyển xuống quy mô vừa là 13,5%, xuống quy mô nhỏ và 17,53% và xuống siêu nhỏ cũng không hiếm, 2,38%. Số những doanh nghiệp lớn lên rất ít, chỉ khoảng 2% các doanh nghiệp phát triển thành doanh nghiệp có quy mô vừa và lớn. Trên thị trường, đối với các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa, xu hướng nhỏ đi vẫn là chính.

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa có năng lực cạnh tranh rất yếu. Cũng từ nghiên cứu của VCCI (2013) cho thấy: kể từ khi có Luật doanh nghiệp, đã có trên 694.000 doanh nghiệp thành lập nhưng số các doanh nghiệp còn trụ lại không nhiều, tính đến đầu năm 2012 chỉ còn khoảng trên 312.600 doanh nghiệp đang còn hoạt động. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa có tỷ lệ thua lỗ tính chung trong giai đoạn 2002-2010 là 30%, và tăng lên đến 42% trong năm 2011. Đây là những con số rất đáng báo động. Về giải thể và ngừng hoạt động, trong vài năm trở lại đây số doanh nghiệp giải thể, không còn hoạt động là khá lớn: năm 2011 có 54.198 doanh nghiệp, năm 2012 con số này là 53.972 và trong 5 tháng đầu năm 2013 có đến 23.226 doanh nghiệp giải thể, phá sản.

Các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ ngày càng tăng. Số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Bộ Lao động-Thương binh, Xã hội cho thấy tốc độ tăng các doanh nghiệp mới thành lập đang nhanh hơn tốc độ tăng của số lượng lao động được tuyển dụng vào khu vực này. Nếu như năm 2002, số lao động bình quân của các doanh nghiệp nói chung là 74 người thì đến 2011 con số này chỉ còn lại 34. Riêng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, số lao động trong cùng kỳ giảm từ 31 xuống còn 22 lao động.

Như vậy, có thể nói rằng trong sự tăng lên nói chung của các doanh nghiệp tư nhân, chúng ta đang rất thiếu các doanh nghiệp có quy mô vừa và tương đối lớn. Việc tạo cơ hội để khai thác lợi thế và điều kiện để phát triển các doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam đang còn rất nhiều việc phải làm. Vấn đề này phải được đặt ra ở cả ở cấp độ các doanh nghiệp cũng như ở cấp độ cao hơn nhằm tạo điều kiện và môi trường phát triển bình thường của loại hình doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam.

### 3. Tương quan, xu thế và ảnh hưởng của các doanh nghiệp đến nền kinh tế.

Như đã phân tích ở trên, hai nhóm loại doanh

ng nghiệp đang vận động và phát triển theo những xu hướng khác nhau: (1) Tích tụ và tập trung lớn hơn đối với các DNNN để trở thành các siêu doanh nghiệp của Việt Nam; và (2) Nhỏ hóa các doanh nghiệp tư nhân trong nước và gần như không có khả năng tập trung chuyên môn hóa.

Nhìn ở bình diện thị trường nói chung, xu hướng đối với các doanh nghiệp như nói đến ở trên sẽ ảnh hưởng không tốt tới nền kinh tế của Việt Nam. Các DNNN sẽ có quy mô ngày càng lớn, trong các lĩnh vực, ngành được xem là then chốt, “thâu tóm” mạnh hơn nguồn lực, tài nguyên quốc gia chủ yếu và có trong tay rất nhiều lợi thế khác (quan hệ, sự ưu đãi, hỗ trợ đặc thù trực tiếp và gián tiếp). Nhưng do hiệu quả hoạt động kinh doanh thấp và khó có thể cải thiện trong những năm tới, do vậy nhiều khả năng các nguồn lực tài nguyên quan trọng của đất nước (vốn đang ngày càng khan hiếm hơn) vẫn không được sử dụng theo những cách có hiệu quả cao cho sự phát triển của nền kinh tế. Nếu vậy, đó là một sự lãng phí bất hợp lý.

Với các doanh nghiệp tư nhân, các doanh nghiệp này vốn rất yếu kém, đang bị “tồn thương” và cũng đang thiếu trầm trọng về nguồn lực và năng lực quản trị. Các doanh nghiệp sẽ ngày càng mất lợi thế cả về tiềm lực doanh nghiệp và lợi thế ngành. Trong điều kiện của các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa như vậy, việc sử dụng các nguồn lực kinh doanh vẫn phân tán, manh mún và không thể mang lại hiệu quả cao như kỳ vọng với loại hình doanh nghiệp này. Để các doanh nghiệp tiếp tục hoạt động, dần phục hồi và phát triển, tạo ra và duy trì được lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt là rất khó, cần nhiều thời gian và những hỗ trợ cấp bách.

Sự phân hóa như đã nói đến làm cho các DNNN có nhiều điều kiện tích tụ và tập trung lớn hơn, còn các doanh nghiệp tư nhân thì đang bị thu hẹp và “nhỏ hóa”. Nếu không có các giải pháp thay đổi, khoảng cách hai thái cực này có nguy cơ ngày càng giãn ra hơn. Khi đó, lợi thế ngày càng nhiều hơn đối với các DNNN còn các doanh nghiệp tư nhân thì ngược lại. Đây là điều rất khó và sẽ là những thách thức lớn cho nỗ lực tạo một môi trường kinh doanh trong đó các doanh nghiệp trong mọi thành phần kinh tế tiến tới bình đẳng hơn (dù là tương đối) trong cạnh tranh. Động lực kinh doanh theo nguyên

tắc thị trường của cả DNNN và doanh nghiệp tư nhân sẽ giảm đi nhiều. Đây là điều không tốt cho nền kinh tế theo cơ chế thị trường.

#### **4. Tạo dựng và duy trì một cơ cấu cân bằng các doanh nghiệp trên thị trường- Một vài kiến nghị.**

##### **4.1. Phát triển thêm nhiều các doanh nghiệp có quy mô vừa**

Như đã phân tích, Việt Nam đang có sự mất cân đối, có quá nhiều các doanh nghiệp nhỏ và quá nhỏ, không nhiều các doanh nghiệp lớn và rất thiếu các doanh nghiệp có quy mô vừa. Đây rõ ràng không phải là một trạng thái thị trường bình thường, nhất là trong điều kiện đang còn rất nhiều khó khăn như đã đề cập ở phần trên. Điều này cũng có nghĩa là cần có thêm nhiều doanh nghiệp có quy mô vừa trên thị trường Việt Nam. Chính các doanh nghiệp vừa mới là cầu nối quan trọng cả về chuỗi giá trị trong cung ứng thị trường, vừa là một khâu trong sự phát triển chuyên tiếp, liên tục của các doanh nghiệp trong quá trình phát triển.

Các doanh nghiệp vừa, một mặt, là mô hình và mục tiêu hướng tới của các doanh nghiệp nhỏ, mặt khác, là tiền đề trực tiếp để hình thành các doanh nghiệp lớn. Doanh nghiệp vừa là mô hình tương đối ổn định trong hiệu quả kinh doanh do ít bị tổn thương hơn các doanh nghiệp nhỏ và linh hoạt, cơ động hơn các doanh nghiệp lớn. Hơn nữa, ở góc độ quản trị, doanh nghiệp loại này vừa tầm hơn với khả năng quản trị nội bộ và quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay. Như vậy, doanh nghiệp quy mô vừa là một “lực lượng thị trường” có vai trò như trụ đỡ không thể thiếu trong hoàn cảnh nền kinh tế, thị trường khó khăn nhằm đảm bảo một thị trường phát triển ổn định và bền vững hơn. Việc phát triển thêm nhiều doanh nghiệp vừa như vậy sẽ ổn định và bền vững hơn khi các giải pháp đưa ra không chỉ tính đến những cân đối chung của cả nền kinh tế mà còn phải được xem xét cụ thể trong từng ngành, từng lĩnh vực cụ thể.

##### **4.2. Phát huy vai trò của các doanh nghiệp trong phát triển các doanh nghiệp quy mô vừa.**

Phát triển các doanh nghiệp có quy mô vừa cần sự nỗ lực từ nhiều phía nhưng trước hết phải từ bản thân các doanh nghiệp, phải dựa vào những yếu tố nền tảng bên trong của doanh nghiệp. Đó là nguồn

lực và năng lực của chính các doanh nghiệp.

*Đối với các doanh nghiệp tư nhân.* Các doanh nghiệp quy mô nhỏ là nguồn chính để phát triển thành các doanh nghiệp lớn hơn ở Việt Nam. Xu hướng chung là đi từ nhỏ đến lớn, từ đơn giản đến phức tạp và từ đơn lẻ đến tích hợp và cộng hưởng trên quy mô lớn. Các doanh nghiệp, một mặt, cần tích tụ nguồn lực cần thiết, nhưng mặt khác, quan trọng hơn cả là nâng cao năng lực quản trị, nhất là là “quản trị sự phát triển” của doanh nghiệp. Trong đó trọng tâm là quản trị chiến lược, một khâu yếu trong hầu hết các doanh nghiệp tư nhân nhỏ của Việt Nam hiện nay.

Về phía các DNNN. Số lượng các doanh nghiệp hiện không còn nhiều. Bên cạnh một số doanh nghiệp lớn (các tổng công ty trong tập các tập đoàn kinh tế nhà nước) là không ít các doanh nghiệp có quy mô không lớn. Đây là các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình các công ty trách nhiệm hữu hạn nhà nước một thành viên ở các địa phương (chẳng hạn như các công ty xăng dầu, viễn thông cấp tỉnh...). Các doanh nghiệp có quy mô vừa như vậy cần được tăng lên. Tới đây, tiếp tục quá trình tái cấu trúc các DNNN, những doanh nghiệp lớn, đang hoạt động trong các lĩnh vực có sự thay đổi thị trường nhanh, biến động nhiều và không mang tính “đặc thù nhà nước” thì nên cơ cấu lại theo hướng tạo ra nhiều doanh nghiệp có quy mô vừa phải, phân cấp mạnh hơn để chủ động trong hoạt động và tăng cường hơn nữa vai trò chủ thể (về vốn, nhân lực và tổ chức kinh doanh) của các doanh nghiệp này.

#### **4.3. Tăng cường vai trò của Nhà nước đối với phát triển các doanh nghiệp quy mô vừa**

Trong điều kiện hiện nay, vai trò của Nhà nước là rất quan trọng để phát triển các doanh nghiệp thông qua những định hướng, chiến lược và các giải pháp, chính sách vĩ mô phù hợp. Qua đó tạo ra các điều kiện môi trường thuận lợi, cơ hội cho các doanh nghiệp.

Do phần lớn các doanh nghiệp hiện nay là các doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ, do vậy, Nhà nước cần tập trung hơn nữa cho các doanh nghiệp này. Các giải pháp được gọi là giải cứu thị trường và hỗ trợ doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở phạm vi liên quan đến vốn kinh doanh (giảm hay giãn thuế, ưu đãi tín dụng v.v) mà cần phải bao gồm tất cả các

mặt hoạt động kinh doanh như: minh bạch thông tin và thị trường, giải tỏa các ách tắc về quy trình, thủ tục tiếp cận các nguồn lực (kể cả các hỗ trợ của Nhà nước), đơn giản thủ tục hành chính liên quan đến thành lập, giải thể, mua bán, sáp nhập doanh nghiệp. Cùng với đó là các chính sách hỗ trợ về chi phí, về đào tạo, về quảng bá và tìm kiếm cơ hội thị trường trong và ngoài nước... Thực thi tốt, khẩn trương các giải pháp đó sẽ giúp các doanh nghiệp tiếp cận nhanh và đúng thị trường hơn.

Vai trò của Nhà nước còn cần được thể hiện nhiều hơn trong việc tạo một môi trường kinh doanh bình đẳng và công bằng. Hỗ trợ đúng, thậm chí ưu tiên hơn các doanh nghiệp kinh doanh đúng pháp luật, có triển vọng phát triển và mang lại những giá trị đích thực cho thị trường, cộng đồng và xã hội. Đồng thời thông qua quản lý nhà nước cần có các biện pháp làm lành mạnh hóa thị trường ở góc độ các doanh nghiệp. Trong đó, tập trung vào phân biệt và phân loại, đánh giá đúng, xử lý công minh và mạnh tay các doanh nghiệp có vấn đề, không kể đó là doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế nào. Có như vậy, những doanh nghiệp có động lực kinh doanh thực sự, có thực lực, kinh doanh chính đáng mới yên tâm nỗ lực để phát triển.

Trong khu vực DNNN, các doanh nghiệp này cần phải có vai trò đảm bảo hiệu quả kinh doanh, và “tạo ra mô hình dẫn dắt” các doanh nghiệp khác trên thị trường. Để được như vậy, Nhà nước có vai trò mang tính quyết định vì chính Nhà nước đang sở hữu một khối lượng tài sản rất lớn và quản lý nguồn lợi ích kinh doanh của các doanh nghiệp này. Trong tái cấu trúc các DNNN tới đây, Nhà nước cần phải khẩn trương và quyết tâm hơn nữa trong thực hiện những chương trình, lộ trình đã đưa ra. Trong đó cần tập trung nhiều hơn vào tăng cường năng lực của các doanh nghiệp trên cơ sở nâng cao năng lực quản trị và “trả lại” đúng vai trò doanh nghiệp đối với các doanh nghiệp này trong môi trường kinh doanh bình đẳng.

Có lẽ trong thời điểm này, trước những khó khăn thị trường như đã đề cập, những chính sách và giải pháp từ phía Nhà nước đang là những mong chờ rất lớn của các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp nhỏ và vừa, và được xem là có vai trò quyết định nhất. □

**Tài liệu tham khảo:**

Nguyễn Xuân Phúc (2013), *Báo cáo về tình hình triển khai kinh tế- xã hội 4 tháng đầu năm 2013 và năm 2012*.

WB [Ngân hàng Thế giới] và [IFC] Tổ chức tài chính quốc tế (2012), *Báo cáo thường niên lần thứ 8 “môi trường kinh doanh 2013: các quy định thuận lợi hơn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ”*.

VCCI [Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam] (2013), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam năm 2012, Hà Nội*.

Tổng cục Thống kê (2013), *Báo cáo kết quả rà soát số lượng doanh nghiệp năm 2012, Hà Nội, 2013*.

**Business environment and business development on Vietnam market**

*Abstract:*

*The business environment of Vietnam is changing and has difficulties. According to the evaluation of international organizations, in 2012, Vietnamese business environment is still weak, ranked at the 99th position among 185 nations of the world. In fact, in the market, the demand and purchasing power reduced remarkably, the inventory level of companies is more increased etc. Enterprises are facing serious difficulties about products in stock, bad debts, capital shortages, market share reduction, low business effectiveness, and many companies have to suspend business activities or be bankruptcy. In the market, the role and position of enterprises are changing differently. The state owned enterprises are agglomerating and concentrating business resources while the private ones, more and more companies are smaller, especially in number of employee. That makes the market unbalanced and affects negatively to the development of Vietnam market. Thus, solutions to supporting the market and rescuing enterprise, and creating good conditions to develop more medium size enterprises are very necessary for Vietnam in the coming time.*

---

**Thông tin tác giả:**

**\*Vũ Thành Hưng**, Phó giáo sư, tiến sĩ

- Nơi công tác: Viện Quản trị kinh doanh, Trường đại học Kinh tế Quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu chuyên sâu của tác giả: Quản trị doanh nghiệp, quản trị chiến lược, quản trị nguồn nhân lực

- Một số tạp chí tiêu biểu mà tác giả đã từng đăng tải công trình nghiên cứu: Tạp chí Kinh tế và phát triển, Journal of International Business Studies, Journal of Business Ethics

Email: vuthanhhung@hotmail.com