

PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG KINH TẾ CỦA HỘ KINH DOANH TẠI VIỆT NAM: NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG TẠI TỈNH VĨNH PHÚC VÀ BẮC NINH

Nguyễn Phạm Hoài Anh*, Nguyễn Thanh Lan**, Ngô Lê Vinh***

Môi trường kinh doanh, được hiểu là sự kết hợp giữa môi trường kinh tế và môi trường thể chế chính sách, đóng vai trò quan trọng trong việc phân tích, đánh giá thành công của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sử dụng số liệu điều tra từ cuộc khảo sát điều tra Hộ kinh doanh năm 2012, bài viết phân tích những yếu tố chung về môi trường kinh doanh của hộ kinh doanh tại Việt Nam năm 2012, đồng thời đưa ra các đánh giá cụ thể về môi trường kinh tế tại hai khu vực nông thôn là Vĩnh Phúc và Bắc Ninh, trên cơ sở đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao môi trường kinh tế cho hộ kinh doanh tại hai khu vực này nói riêng và hộ kinh doanh trên cả nước nói chung trong thời gian tới.

Từ khóa: hộ kinh doanh, môi trường kinh doanh, môi trường kinh tế.

1. Đặt vấn đề

Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp được hiểu là tổng hợp các yếu tố, các điều kiện có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm môi trường kinh tế và môi trường chính sách thể chế, trong đó môi trường kinh tế là tổng hòa các điều kiện kinh tế, chính sách kinh tế và mô hình kinh tế. Trong số các chủ thể tham gia vào môi trường kinh doanh, hộ kinh doanh được đánh giá như một trong những loại hình doanh nghiệp có đóng góp tích cực vào việc xây dựng và cải thiện môi trường kinh doanh tại Việt Nam (VCCI, 2012). Trong những năm 2010 và 2011, nhờ môi trường kinh doanh được cải thiện, số lượng doanh nghiệp Việt Nam đăng ký mới tiếp tục gia tăng (năm 2010 và 2011, số doanh nghiệp đăng ký mới tương ứng là 81.874 và 77.548), qua đó đóng góp đáng kể vào tốc độ tăng trưởng kinh tế đất nước. GDP năm 2010 tăng 6,8% và 2011 là 5,9% (World Bank- IFC, 2013). Tuy nhiên, trong năm 2012, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các hộ kinh doanh nói riêng phải đối mặt với rất nhiều những khó khăn, hạn chế cũng như những yếu tố tác động không tốt đến hoạt động của hộ kinh doanh, đặc biệt là những yếu tố thuộc về môi trường kinh tế. Chính vì vậy, việc đánh giá môi trường kinh tế của các hộ kinh doanh tại Việt Nam có ý nghĩa cấp thiết, để từ đó làm cơ sở phân tích những nguyên

nhân gây ra hạn chế và khó khăn trong quá trình hoạt động kinh doanh của các hộ nói riêng cũng như của môi trường kinh doanh tại Việt Nam nói chung.

Là hai tỉnh đầu tiên được các tổ chức thế giới quan tâm trong quá trình tăng cường năng lực cạnh tranh của hộ kinh doanh, Bắc Ninh và Vĩnh Phúc là hai địa phương điển hình được đầu tư nghiên cứu xây dựng bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh để áp dụng tại các địa phương khác nhằm tăng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh. Đồng thời, đây cũng là hai tỉnh miền Bắc thu hút lượng vốn đầu tư nước ngoài tương đối cao. Tỉnh trong khu vực miền Bắc, giá trị vốn đầu tư nước ngoài năm 2012 vào Bắc Ninh chỉ sau Hà Nội và Hải Phòng, đạt 1.105 tỷ USD. Vĩnh Phúc trong vòng 5 năm qua luôn nằm trong top 10 tỉnh thu hút vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (*Số liệu thống kê về thu hút vốn FDI của Viện Chiến lược và Chính sách tài chính – Bộ Tài chính*). Chính vì vậy, việc phân tích các yếu tố thuộc về môi trường kinh tế tại hai tỉnh Bắc Ninh và Vĩnh Phúc có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá môi trường kinh doanh điển hình ở Việt Nam.

Trong luận án tiến sĩ của mình, Phạm Ngọc Yên (2013) đã phân tích môi trường kinh doanh cho hộ kinh doanh khu vực nông thôn tại hai tỉnh Vĩnh Phúc và Bắc Ninh thông qua phân tích các đặc điểm cấu thành nên môi trường kinh doanh. Kết quả cho

thấy, các hộ kinh doanh hiện nay còn gặp khá nhiều khó khăn về nguồn lực như: khả năng vay vốn hạn chế, diện tích mặt bằng kinh doanh nhỏ hẹp và chất lượng lao động thấp. Kết quả quan trọng nhất của nghiên cứu này là dựa trên những thông tin thu thập được, luận án đã xây dựng một bộ chỉ số nhằm đánh giá năng lực cạnh tranh của môi trường kinh doanh cho hai tỉnh Vĩnh Phúc và Bắc Ninh.

Nguyễn Chí Thành (2012) chủ yếu tập trung phân tích môi trường kinh doanh trên khía cạnh môi trường thể chế chính sách thông qua việc phân tích thực trạng và khuyến nghị một số giải pháp hoàn thiện môi trường kinh doanh trên các phương diện về luật pháp, cơ chế chính sách, hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật, đào tạo nguồn nhân lực và phát triển khoa học công nghệ.

Ari Kokko và Fredrik Sjöholm (2004) đã khẳng định tầm quan trọng của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong sự phát triển kinh tế của Việt Nam cũng như những tác động đến bối cảnh hoạt động kinh doanh của loại hình doanh nghiệp này khi Việt Nam gia nhập các tổ chức thế giới. Nghiên cứu chỉ ra những khó khăn thách thức các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải đối mặt trong quá trình toàn cầu hóa gồm: (1) thiếu hụt về thông tin, và (2) khả năng tiếp cận tài chính, đồng thời đưa ra những nhận định về môi trường kinh doanh và xu hướng quản lý doanh nghiệp trong tương lai. Mặt khác, nghiên cứu cũng chỉ ra hạn chế về khả năng tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam. Do cấu trúc của hệ thống tài chính Việt Nam cũng như các vấn đề đặc trưng trong việc cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên tăng trưởng tín dụng với loại hình doanh nghiệp này tương đối không khả thi, khiến cho các doanh nghiệp phải tiếp cận đến hệ thống tài chính phi chính thức.

Kế thừa các nghiên cứu hiện tại về môi trường kinh doanh của doanh nghiệp, bài viết tập trung phân tích, đánh giá các yếu tố thuộc về môi trường kinh tế, nghiên cứu thực trạng tại hai tỉnh Vĩnh Phúc và Bắc Ninh của một loại hình kinh doanh đặc thù ở Việt Nam – hộ kinh doanh cá thể, nhằm tìm ra một số nguyên nhân thuộc về môi trường kinh tế có tác động không tốt đến môi trường kinh doanh, qua đó đưa ra một số khuyến nghị để cải thiện môi trường kinh tế nói riêng và môi trường kinh doanh nói chung tại Việt Nam.

2. Khung lý thuyết phân tích và số liệu điều tra

2.1. Khung lý thuyết phân tích

Sử dụng khung lý thuyết PEST trong phân tích, bài viết tập trung làm rõ các yếu tố kinh tế tác động đến hộ kinh doanh tại Việt Nam. Đây là công cụ

phân tích hữu ích trong việc khái quát về môi trường kinh doanh của doanh nghiệp với bốn nhân tố được đề cập: chính trị, kinh tế, văn hóa – xã hội, và công nghệ. Việc sử dụng khung phân tích PEST sẽ giúp các doanh nghiệp nói chung và các hộ kinh doanh nói riêng xác định được những cơ hội, nguyên nhân và thách thức trong quá trình hoạt động kinh doanh, từ đó có thể tận dụng tối đa cơ hội và giảm thiểu các rủi ro trong hoạt động (Hình 1).

Theo đánh giá về môi trường kinh doanh Việt Nam năm 2012 của các tổ chức quốc tế, Việt Nam có hạng điểm B+ với triển vọng “ổn định”, đứng ở vị trí 46/160 trong bảng “*Những quốc gia tốt nhất cho việc xếp hạng kinh doanh*” và xếp hạng 98/185 quốc gia về môi trường kinh doanh, tụt 8 hạng so với năm 2011 (90/185 nước) (Eurocham, 2012). Trong các yếu tố trọng yếu ảnh hưởng đến việc tụt điểm môi trường kinh doanh, những yếu tố thuộc về môi trường kinh tế như lạm phát, khả năng tiếp cận vốn, giá nguyên liệu đầu vào gia tăng, lực lượng lao động được đào tạo không đầy đủ, cơ sở hạ tầng yếu kém... luôn được phân tích thấu đáo nhằm chỉ ra những hạn chế trong môi trường kinh tế tác động đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

2.2. Số liệu điều tra

Sử dụng số liệu từ Điều tra hộ kinh doanh năm 2012, bài viết tập trung làm rõ các khía cạnh thuộc môi trường kinh tế của hộ kinh doanh tại Việt Nam. Phạm vi khảo sát gồm tất cả các xã, địa bàn được chọn thuộc 63 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương. Mẫu được chọn từ 3.063 địa bàn của mẫu chủ, chia làm 2 mẫu độc lập: mẫu thu nhập và chi tiêu gồm 9.189 hộ dân cư để thu thập đầy đủ các nội dung thông tin đánh giá, phân tích mức sống một cách sâu hơn ở cấp quốc gia và cấp vùng; mẫu thu nhập gồm 36.756 hộ dân cư để thu thập các nội dung thông tin đã nêu trên, trừ chi tiêu của hộ dân cư, để kết hợp với mẫu thu nhập và chi tiêu đánh giá mức sống ở cấp quốc gia, vùng và tỉnh/thành phố trực thuộc Trung ương.

3. Phân tích môi trường kinh tế của hộ kinh doanh tại Việt Nam: Nghiên cứu thực trạng tại tỉnh Vĩnh Phúc và Bắc Ninh

3.1. Lao động và các yếu tố đầu vào

Lao động là một trong những yếu tố đầu vào không thể thiếu của quá trình sản xuất kinh doanh. Có thể nói, Việt Nam đang ở trong thời kỳ dân số vàng với 57% dân số trong độ tuổi lao động. Tuy nhiên, yếu tố then chốt cản trở sự phát triển thị trường lao động các hộ kinh doanh ở khu vực nông thôn nói riêng và trên cả nước nói chung là trình độ chuyên môn kỹ thuật còn hạn chế. Hầu hết lao động

Hình 1: Khung phân tích PEST

Nhân tố chính trị (<u>P</u> olitical)	Nhân tố kinh tế (<u>E</u> conomic)
<ul style="list-style-type: none"> • Thể chế chính trị và sự ổn định quốc gia. • Tự do báo chí, quy định của pháp luật và mức độ quan liêu và tham nhũng. • Pháp lý và các khuynh hướng điều chỉnh. • Quy luật xã hội và chính sách sử dụng lao động • Chính sách thuế, bảo hộ mậu dịch và hàng rào thuế quan. • Quy định về bảo vệ môi trường và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. • Khả năng xây ra chính biến. 	<ul style="list-style-type: none"> • Thất nghiệp và cung ứng lao động. • Chi phí nhân công. • Vốn và các yếu tố tài chính. • Đất đai và địa bàn kinh doanh. • Thị trường sản phẩm và mức độ cạnh tranh. • Cơ sở hạ tầng. • Những thay đổi trong môi trường kinh doanh.
<ul style="list-style-type: none"> • Tỷ lệ tăng dân số và cơ cấu tuổi tác. • Sức khỏe, trình độ học vấn, tính năng động của dân cư và thái độ của họ về những những yếu tố đó. • Cơ cấu các ngành nghề, thị trường việc làm tự do và thái độ trong công việc. • Quan điểm của báo chí, ý kiến công chúng, quan điểm và những điều kỳ thị trong xã hội. • Phong cách và quan điểm sống. • Những thay đổi văn hóa-xã hội. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tác động của công nghệ trọng điểm. • Tác động của Internet: giảm chi phí giao tiếp và tăng hiệu quả làm việc từ xa. • Hoạt động nghiên cứu và phát triển. • Ảnh hưởng của chuyển giao công nghệ.
Nhân tố văn hóa – xã hội (<u>S</u> ocio-cultural)	Nhân tố công nghệ (<u>T</u> echnological)

Nguồn: www.saga.vn

đều có trình độ chuyên môn thấp, không đáp ứng được nhu cầu của hộ kinh doanh hoặc phải đào tạo lại sau tuyển dụng, đặc biệt là lao động nông thôn. 86,7% dân số Việt Nam từ 15 tuổi trở lên không có trình độ chuyên môn kỹ thuật (*Tổng cục thống kê*). Kết quả là hộ kinh doanh sẽ khó có khả năng có được nguồn cung lao động với chất lượng cao.

Bảng 1 đưa ra các thông tin cơ bản về chất lượng lao động và công việc tuyển dụng, đào tạo lao động của hộ kinh doanh ở hai tỉnh Bắc Ninh và Vĩnh Phúc.

Theo kết quả khảo sát tại bảng 1, chỉ có 4,4% số hộ ở Vĩnh Phúc và 17,4% ở Bắc Ninh gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động. Tuy không gặp nhiều khó khăn trong quá trình tuyển dụng nhưng chất lượng lao động lại là một vấn đề cần lưu ý với gần một nửa số lao động cần phải được đào tạo thêm trước khi bắt tay vào làm việc, 43,7% là tỷ lệ lao động cần đào tạo ở cả hai tỉnh. Tỷ lệ này ở Bắc Ninh

là 58,1%, cao hơn hẳn so với ở Vĩnh Phúc (27,6%). Tỷ lệ đáp ứng tốt công việc khá thấp khi chỉ có 44,8% lao động được đánh giá là đáp ứng tốt yêu cầu công việc. Kết quả này cho thấy việc nâng cao chất lượng lao động là thực sự cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả cạnh tranh cho hộ kinh doanh.

Bên cạnh yếu tố lao động, khả năng tiếp cận các đầu vào sản xuất khác cũng đóng góp vào năng lực hoạt động và cạnh tranh của hộ kinh doanh. Theo kết quả điều tra năm 2012, đa số hộ kinh doanh đều đánh giá tốt về chất lượng các yếu tố đầu vào như máy móc, nguyên vật liệu và hàng hoá kinh doanh; đồng thời, họ cũng không gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận và mua các yếu tố đầu vào này, ngoại trừ sự biến động về giá. Hơn 86% số hộ kinh doanh được điều tra cho biết, họ gặp phải tình trạng biến động giá cả đầu vào và 66,9% cho biết sự biến động giá này phần lớn gây ảnh hưởng xấu đến công việc

Bảng 1: Chất lượng tuyển dụng và đào tạo lao động

Đơn vị: %

	Chung	Vĩnh Phúc	Bắc Ninh	Công nghiệp	Dịch Vụ	Thương mại
Lao động cần đào tạo	43.7	27.6	58.1	54.1	7.4	18.7
Gặp khó khăn trong đào tạo LĐ	11.3	5.1	17.0	14.6	1.5	3.1
LĐ đáp ứng tốt công việc	44.8	28.8	59.2	39.5	60.4	59.2
LĐ trình độ v.hóa cấp 3 trở lên	34.0	48.3	21.1	34.9	24.4	34.5
Có khó khăn trong thuê LĐ	11.2	4.4	17.4	15.1	0.4	0.7
Có dự định tuyển thêm LĐ	21.6	17.3	27.1	31.4	21.4	9.3

Nguồn: Điều tra hộ kinh doanh (2012, tr24)

kinh doanh của họ.

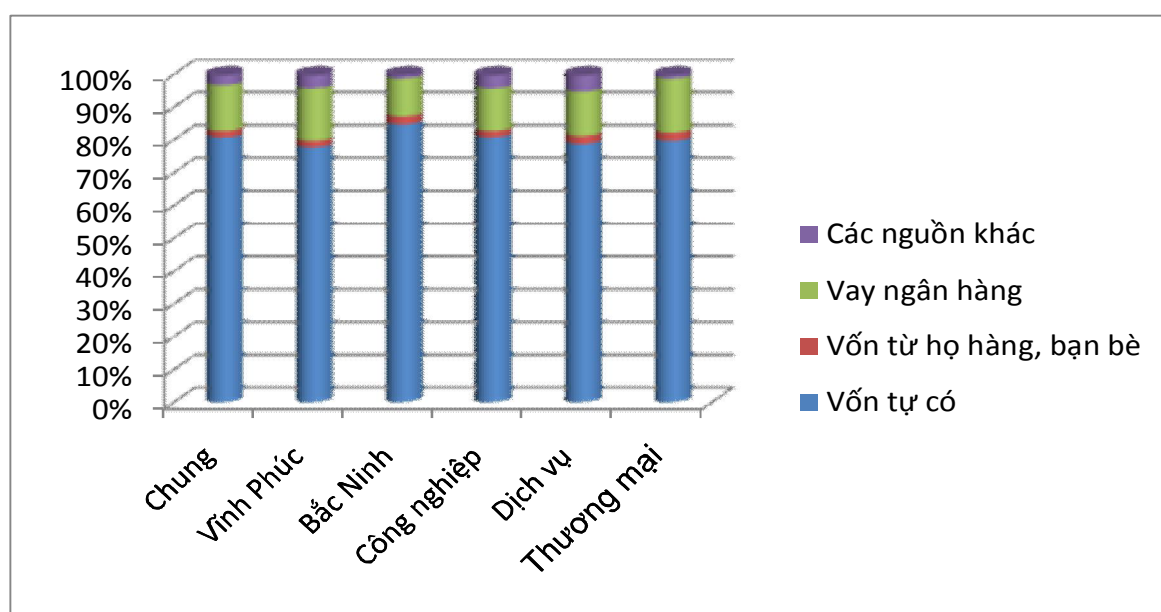
3.2. Vấn đề về vốn

Một trong những khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp nói chung và của hộ kinh doanh nói riêng trong quá trình hoạt động là vấn đề về vốn (VCCI, 2012). Đối với hộ kinh doanh, vốn được huy động chủ yếu từ các nguồn sau: (i) bản thân chủ cơ sở; (ii) huy động vốn từ các mối quan hệ thân quen; (iii) tiếp cận tín dụng ngân hàng và; (iv) từ những người làm nghề cho vay. Hầu hết các hộ kinh doanh đều không thể đáp ứng được các điều kiện về tính pháp lý, dự án vay, đặc biệt là tài sản đảm bảo để có thể vay vốn tại ngân hàng.

Dựa trên kết quả điều tra hai tỉnh Vĩnh Phúc và

Bắc Ninh, trung bình 84,6% tổng số vốn cho hoạt động của hộ kinh doanh là vốn tự có (hình 2). Đối với các hộ kinh doanh ở Bắc Ninh, vốn tự có cho hoạt động kinh doanh chiếm tới gần 89%. Kết quả điều tra cũng cho thấy, nguồn vốn tự có của hộ kinh doanh trong các lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ và thương mại tương đối đồng đều ở mức trên 80%, trong đó với tỷ lệ của cả nước (*Tổng cục Thống kê*).

Mặc dù có những khó khăn nhất định trong việc tiếp cận vốn vay ngân hàng nhưng đây vẫn là loại hình vốn vay phổ biến, linh hoạt và chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 trong cơ cấu nguồn vốn của hộ kinh doanh ở cả 2 tỉnh (Vĩnh Phúc: 12,9%; Bắc Ninh: 7,94%). Tỷ trọng này ở hộ kinh doanh dịch vụ và thương

Hình 2: Cơ cấu nguồn vốn kinh doanh của hộ kinh doanh

Nguồn: Điều tra hộ kinh doanh (2012, tr27)

mại cũng có xu hướng cao hơn (lần lượt là 10,9% và 11,79%) so với hộ kinh doanh hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp (9,95%). Các nguồn vốn vay từ họ hàng, bạn bè và khác chiếm tỷ trọng nhỏ khoảng 2-3% trong tổng số vốn.

Xét về giá trị khoản vay, bảng 2 cho thấy số vốn hộ kinh doanh vay thường không lớn, trung bình khoảng 50 triệu. Các khoản cho vay phần lớn thuộc về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (Agribank) với trung bình hơn 45% các khoản vay, tiếp sau đó là các Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), Ngân hàng Chính sách và các ngân hàng khác. Điều này hoàn toàn có thể hiểu được vì Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn là ngân hàng thương mại đầu tiên triển khai các khoản vay tại khu vực nông thôn cũng như có hệ thống các chi nhánh ở khu vực này nhiều nhất.

3.3. Yếu tố đất đai

Theo kết quả của Báo cáo điều tra hộ kinh doanh 2012, diện tích sử dụng cho mục đích kinh doanh rất nhỏ, khoảng 76 m² ở Bắc Ninh và 110m² ở Vĩnh Phúc. Hầu hết đất kinh doanh đều là đất của gia đình (79% các hộ kinh doanh) do phần lớn đều mang hình thái kinh doanh hộ gia đình, quy mô nhỏ và vốn ít. Khả năng mua đất làm mặt bằng kinh doanh của hộ rất hạn chế, chỉ hơn 3% số hộ có thể mua thêm đất làm mặt bằng, đất Nhà nước giao hầu như không đáng kể. Điều này cho thấy, các hộ kinh doanh gần như không có được sự hỗ trợ từ phía Nhà nước về mặt bằng kinh doanh. Tỷ lệ hộ thuê đất làm mặt bằng kinh doanh cũng khá nhỏ, chỉ chiếm khoảng 13% (bảng 3).

Xét về khả năng mở rộng mặt bằng kinh doanh,

25,2% hộ kinh doanh được hỏi mong muốn mở rộng mặt bằng trong 2 năm tới. Tuy nhiên, 60% số hộ gặp phải khó khăn khi mở rộng mặt bằng mà nguyên nhân chủ yếu vẫn là giá đất quá cao. Mặt khác, cùng với việc giá đất tăng cao, giá thuê đất và sự khan hiếm về nguồn cung các mặt bằng phù hợp cũng là những nguyên nhân khiến việc mở rộng mặt bằng trở nên khó khăn hơn. Tuy nhiên, có sự khác biệt khá lớn giữa hai tỉnh được nghiên cứu: trong khi chỉ có 24% các hộ ở tỉnh Vĩnh Phúc không gặp khó khăn gì khi mở rộng mặt bằng thì con số này ở Bắc Ninh lên đến 55,4%. Các nguyên nhân cơ bản cản trở việc mở rộng mặt bằng kinh doanh được thể hiện trong bảng 4.

Theo đó, hai lí do chủ yếu cản trở việc mở rộng mặt bằng là thiếu đất và giá đất quá cao, thực chất là một vấn đề liên quan đến quỹ đất của cơ sở và giá đất của thị trường, khi thị trường khan hiếm đất đai thì giá đất sẽ bị đẩy lên theo nguyên tắc cung cầu.

3.4. Thị trường sản phẩm và mức độ cạnh tranh

Theo bảng 5, chỉ khoảng 20% số hộ kinh doanh tại Vĩnh Phúc và Bắc Ninh gặp khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm, nhưng hầu hết các hộ kinh doanh ở đây đều gặp phải sự cạnh tranh từ các đối thủ ở nhiều mức độ khác nhau. Có 67,6% số hộ cho rằng mức độ cạnh tranh là vừa phải và chỉ 6,27% cho rằng họ gặp phải tình hình cạnh tranh rất gay gắt. Hình thức cạnh tranh chủ yếu là bằng giá (56,9%) và bằng chất lượng sản phẩm (43,3%). Hình thức cạnh tranh bằng mẫu mã bao bì chiếm tỷ lệ khoảng 13,3%, còn các hình thức cạnh tranh khác chiếm tỷ lệ không đáng kể.

Bảng 2: Giá trị các khoản vay và tỷ lệ các nguồn vốn vay hiện tại

	Chung	Vĩnh Phúc	Bắc Ninh	Công nghiệp	Dịch vụ	Thương mại
Giá trị vay hiện tại (triệu đồng)	50.1	50.8	49.2	35.5	57.5	66.7
Tỷ lệ các nguồn vay (%)						
Nguồn từ ngân hàng	67.0	66.0	68.7	66.0	54.6	72.5
<i>Agribank</i>	48.4	50.5	45.0	52.3	49.4	43.9
<i>NH Chính sách</i>	6.6	1.8	14.6	4.8	0.1	10.8
<i>BIDV</i>	5.6	6.3	4.5	5.1	0.4	8.0
<i>Ngân hàng khác</i>	6.4	7.4	4.6	3.8	4.7	9.8
Họ hàng, bạn bè	15.5	12.8	20.1	13.6	21.2	15.7
Quỹ tín dụng, nhóm vay vốn	10.3	14.2	3.9	13.5	17.5	4.2
Người làm nghề cho vay	6.4	5.8	7.3	6.7	2.4	7.4
Nguồn khác	0.8	1.3	0.1	0.3	4.4	0.2

Nguồn: Điều tra hộ kinh doanh (2012, tr28)

Bảng 3: Diện tích đất và tỷ lệ các hộ kinh doanh theo hình thức sở hữu đất

	Chung	Vĩnh Phúc	Bắc Ninh	Công nghiệp	Dịch vụ	Thương mại
Diện tích đất trung bình (m ²)	95.1	109.5	76.3	91.4	53.0	115.1
Đất là tài sản gia đình trước khi thành lập (%)	78.1	78.8	77.3	77.1	88.6	76.7
Đất cơ sở mua sau khi thành lập (%)	2.5	1.0	4.4	2.4	0.7	3.2
Đất Nhà nước giao quản lý (%)	2.4	3.6	0.9	2.2	0.0	3.5
Đất thuê dài hạn trả tiền một lần (%)	2.0	1.0	3.2	1.8	2.6	2.9
Đất thuê trả tiền hàng năm (%)	11.1	10.8	11.5	14.4	5.1	9.1
Loại khác (%)	4.0	4.9	2.7	2.2	3.1	5.6

Nguồn: Điều tra hộ kinh doanh (2012, tr29)

3.5. Cơ sở hạ tầng nông thôn

Theo kết quả điều tra hộ kinh doanh năm 2012, một số các yếu tố hạ tầng như điện, nước, đường giao thông, internet, điện thoại... được đưa ra và các hộ chọn ra ba yếu tố quan trọng nhất. Bảng 6 cho thấy Điện là yếu tố được cho là quan trọng nhất với hầu hết các hộ kinh doanh (48,9% hộ đánh giá quan trọng nhất, 22,7% đánh giá quan trọng thứ hai, 21,2% đánh giá quan trọng thứ ba) và không có sự khác biệt giữa hai tỉnh nghiên cứu. Yếu tố cơ sở hạ tầng quan trọng thứ 2 là Đường giao thông (đường bộ và cầu), với tỷ lệ đánh giá quan trọng thứ nhất, thứ 2, và thứ 3 tương ứng là: 44,2%; 31,7% và 18,1%. Dễ dàng nhận thấy, yếu tố quan trọng thứ 3 là điện thoại với tổng tỷ lệ đánh giá quan trọng nhất, thứ 2 và 3 đạt trên 70%.

Kết quả của cuộc điều tra cho thấy, ba yếu tố: đường, điện, điện thoại là quan trọng nhất đối với cơ sở kinh doanh, nhưng thực tế chất lượng của các dịch vụ hạ tầng này lại chưa tốt. Chỉ có 43% số xã có đường đến trung tâm có mặt đường được làm bằng bê tông hoặc nhựa đường, số còn lại mặt

đường hoàn toàn là sỏi hoặc đất. Chất lượng đường giao thông đến trung tâm xã đặc biệt là kém đối với các vùng Tây Bắc và Đông Bắc. Phương tiện giao thông ở khu vực nông thôn vẫn còn rất yếu kém và tăng trưởng rất chậm. Chỉ có dưới 48% số thôn/ấp có các tuyến xe/ tàu/ thuyền chở khách đi qua năm 2012. Trong số ba yếu tố cơ sở hạ tầng quan trọng nhất, chất lượng của dịch vụ điện thoại được đánh giá tốt nhất, với tỷ lệ 60% đánh giá tốt và 12,0% rất tốt; tỷ lệ hộ kinh doanh đánh giá dịch vụ điện thoại kém và rất kém không đáng kể (dưới 1%). Dịch vụ điện thoại và đường giao thông ở Bắc Ninh đều được các hộ kinh doanh đánh giá cao hơn hẳn so với tỉnh Vĩnh Phúc, trong khi dịch vụ điện ở Bắc Ninh lại bị coi là có chất lượng thấp hơn.

3.6. Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh

Về các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, kết quả điều tra năm 2012 cho thấy, các hộ kinh doanh chưa thực sự quan tâm tới các dịch vụ này, thể hiện thông qua tỷ lệ sử dụng và tiếp tục sử dụng các dịch vụ này đều rất thấp. Tỷ lệ hộ kinh doanh sử dụng dịch vụ tìm kiếm thông tin kinh doanh là 12,7%, cao nhất so với

Bảng 4: Lý do chính cản trở việc mở rộng mặt bằng kinh doanh

Đơn vị: %

	Chung	Vĩnh Phúc	Bắc Ninh	Công nghiệp	Dịch vụ	Thương mại
Quy hoạch đất chưa hợp lý	21.6	14.7	30.7	16.6	14.9	29.5
Thiếu đất để mở rộng mặt bằng	51.3	58.8	41.4	51.7	75.5	43.0
Giá đất cao	52.7	56.0	48.5	61.5	40.1	46.4
Thủ tục về đất đai phức tạp	12.1	6.6	19.2	11.6	4.4	15.5
Lý do khác	3.1	1.1	5.7	2.8	2.1	3.8

Nguồn: Điều tra hộ kinh doanh (2012, tr31)

Bảng 5: Tiếp cận thị trường và cạnh tranh

Đơn vị: %

	Chung	Vĩnh Phúc	Bắc Ninh	Công nghiệp	Dịch vụ	Thương mại
Gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm	19.3	17.3	22.0	14.4	20.4	24.5
Tỷ lệ gặp phải cạnh tranh	67.6	68.7	66.1	76.2	43.3	64.7
Mức độ cạnh tranh						
Rất gay gắt	6.3	6.7	5.7	8.2	1.1	4.8
Gay gắt	17.0	18.5	14.8	17.8	13.1	16.8
Vừa phải	69.1	68.1	70.5	67.4	73.2	70.3
Không đáng kể	7.7	6.6	9.1	6.7	12.7	8.2
Hình thức cạnh tranh						
Bằng giá	56.9	55.5	58.8	66.6	37.3	51.0
Bằng chất lượng	43.3	44.9	41.1	49.9	22.4	42.5
Bằng mẫu mã, bao bì	13.3	15.9	9.9	24.0	0.8	4.1
Hình thức khác	2.3	1.4	3.5	0.3	3.7	3.3

Nguồn: Điều tra hộ kinh doanh (2012, tr32)

các dịch vụ còn lại. Trong số các hộ sử dụng dịch vụ này, chỉ có 3% có ý định tiếp tục sử dụng trong thời gian tới. Tỷ lệ sử dụng dịch vụ này ở tỉnh Bắc Ninh

cao hơn tỉnh Vĩnh Phúc không đáng kể. Các hộ sản xuất công nghiệp sử dụng dịch vụ này cao hơn hộ kinh doanh dịch vụ và thương mại, nhưng tỷ lệ có ý

Bảng 6: Mức độ quan trọng của cơ sở hạ tầng

Đơn vị: %

	Chung	Vĩnh Phúc	Bắc Ninh	Công nghiệp	Dịch vụ	Thương mại
1. Đường giao thông						
Quan trọng nhất	44.2	38.9	51.1	19.8	54.2	71.3
Quan trọng thứ 2	31.7	28.1	36.3	40.7	31.3	20.7
Quan trọng thứ 3	18.1	25.2	8.8	28.3	13.6	6.9
2. Điện						
Quan trọng nhất	48.9	52.1	44.7	75.9	41.2	17.6
Quan trọng thứ 2	22.8	18.4	28.5	15.4	30.8	29.6
Quan trọng thứ 3	21.2	19.0	24.1	7.3	20.8	38.4
3. Điện thoại						
Quan trọng nhất	5.3	7.2	2.9	3.3	2.6	8.9
Quan trọng thứ 2	29.1	29.3	28.9	23.6	26.4	36.6
Quan trọng thứ 3	42.2	35.2	51.4	45.7	42.6	38.1
4. Nước						
Quan trọng nhất	0.7	1.3	0	1.0	1.5	0.2
Quan trọng thứ 2	12.3	18.3	4.5	13.9	7.0	12.4
Quan trọng thứ 3	11.0	14.1	7.0	10.4	16.7	10.1
5. Internet						
Quan trọng nhất	0.04	0.03	0.1	0	0.1	0.1
Quan trọng thứ 2	0.09	0	0.2	0	0	0.2
Quan trọng thứ 3	0.5	0.2	0.9	0.6	0	0.5

Nguồn: Điều tra hộ kinh doanh (2012, tr34)

định tiếp tục sử dụng của các hộ dịch vụ cao hơn so với hai ngành còn lại.

Như vậy, việc phân tích các số liệu về các đặc điểm cấu thành môi trường kinh tế của hộ kinh doanh gồm lao động, khả năng tiếp cận đất đai, cơ sở hạ tầng, vốn, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và thị trường cạnh tranh của hai tỉnh Vĩnh Phúc và Bắc Ninh cho thấy, các hộ kinh doanh hiện nay còn gặp khá nhiều khó khăn trong việc huy động nguồn lao động có chất lượng cao, khả năng tiếp cận nguồn vốn từ khu vực chính thức còn hạn chế, mặt bằng kinh doanh nhỏ hẹp. Những phân tích trên chỉ ra rằng, để có thể giải quyết các vướng mắc khó khăn nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh cho các hộ kinh doanh, cần thiết phải có những điều chỉnh phù hợp từ phía Nhà nước, cơ quan bộ ngành cũng như sự nỗ lực từ phía các hộ kinh doanh.

4. Nguyên nhân

4.1. Nguyên nhân từ phía hộ kinh doanh

4.1.1. Tiếp cận vốn

Việc tiếp cận vốn là một rào cản đối với các hộ kinh doanh xuất phát từ những nguyên nhân nội tại như: giấy tờ pháp lý không đầy đủ, chất lượng tài sản đảm bảo không phù hợp hay nguồn thu để thanh toán khoản vay không đảm bảo.

Thứ nhất, các hộ kinh doanh hiện nay đều hình thành tự phát và không đăng ký kinh doanh trước pháp luật (do không bị bắt buộc) nên tư cách pháp lý không đảm bảo và các giấy tờ chứng minh tính pháp lý chưa cao. Hơn nữa, chủ hộ kinh doanh cũng không có ý thức cao về việc đảm bảo tính pháp lý cho hoạt động kinh doanh của mình. Thêm vào đó, hộ kinh doanh chưa có ý thức về việc minh bạch hóa các thông tin tài chính nhằm sử dụng các nguồn lực hiệu quả và giảm thiểu rủi ro cho hộ kinh doanh cũng như bên cấp vốn. Việc này khiến cho các tổ chức tín dụng sẽ e ngại khi xét duyệt khoản vay cho đối tượng này.

Thứ hai, tài sản đảm bảo hiện nay các hộ kinh doanh đang dùng để vay vốn chủ yếu là nhà cửa đất đai với giá trị và các giấy tờ chứng minh quyền sử dụng và quyền sở hữu không đảm bảo (chủ yếu là đất thổ cư, đất thuê với giá trị thấp). Bản thân hộ kinh doanh không thể chứng minh được về tính pháp lý đối với tài sản đảm bảo bằng các giấy tờ như: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và quyền sở hữu đất do không thực hiện đăng ký với các cơ quan để được cấp. Đồng thời, chủ hộ kinh doanh đôi khi không có nhiều tài sản cá nhân làm tài sản đảm bảo. Điều này gây khó khăn trong việc tiếp cận vốn.

Thứ ba, các dự án hộ kinh doanh đề xuất được

cấp vốn chưa hội tụ các điều kiện cần và đủ. Các hộ kinh doanh đôi khi quá lạc quan với dự án kinh doanh của mình do không chú trọng việc nghiên cứu thị trường, thu thập thông tin thị trường, sản phẩm và khả năng cạnh tranh và các rủi ro của dự án. Hơn nữa, không ít các hộ kinh doanh cho rằng dự án chỉ mang tính thủ tục giấy tờ nên chỉ làm nhằm đáp ứng điều kiện hồ sơ. Điều này khiến cho các dự án này chưa thực sự chứng minh được tính khả thi đối với các bên cấp vốn về điều kiện triển khai dự án, khả năng hoàn trả của dự án.

4.1.2. Vấn đề nhân lực

Giải quyết vấn đề nguồn lực con người là một khó khăn mà hầu hết các hộ kinh doanh đều gặp phải (Phạm Ngọc Yến, 2013). Do hộ kinh doanh xuất phát là một người hoặc nhiều người trong cùng gia đình thành lập và chủ yếu ở nông thôn nên kiến thức trình độ chuyên môn còn hạn chế, thậm chí nhiều người còn chưa tốt nghiệp phổ thông, lại chủ yếu mang tính chất gia đình nên đôi khi các hình thức động viên, khuyến khích, xử phạt... còn theo cảm tính. Điều này sẽ gây ra việc hạn chế về năng lực và khả năng quản trị hoạt động của hộ kinh doanh.

4.2. Nguyên nhân bên ngoài

4.2.1. Chính sách của Chính phủ

Các chính sách hỗ trợ của Chính phủ chưa thực sự có hiệu quả. Các chính sách về việc thành lập doanh nghiệp, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng và sở hữu thay đổi thường xuyên gây khó khăn cho hộ kinh doanh khi nắm bắt thông tin thủ tục. Đồng thời, các yêu cầu đòi hỏi phức tạp, thời gian xử lý lâu... cũng khiến cho các hộ kinh doanh chưa thực hiện được đầy đủ các quy định này.

4.2.2. Vốn vay các tổ chức tín dụng

Các tổ chức tín dụng hoạt động trên nguyên tắc có hiệu quả và đảm bảo an toàn nên luôn ngần ngại trong việc cấp vốn cho các hộ kinh doanh. Do tính chất đặc trưng của hộ kinh doanh nên ngân hàng và các tổ chức tín dụng luôn xếp các hộ vào nhóm khách hàng có rủi ro cao, từ đó hạn chế trong chính sách tín dụng của mình.

Bên cạnh đó, việc định giá tài sản đảm bảo chủ yếu là do bên cho vay thực hiện và tuân theo các quy định của bên cho vay nên nhiều lúc giá trị tài sản được định giá không theo sát giá trị thị trường, thậm chí còn thấp hơn giá trị thị trường. Điều này làm giảm tính khách quan và đánh giá sai lệch giá trị tài sản đảm bảo, khiến hộ kinh doanh bị thiệt hại và không được cấp vốn.

5. Kiến nghị đề xuất

5.1. Các hộ kinh doanh

Thứ nhất, hoàn thiện các thủ tục pháp lý trong hoạt động bởi một trong những hạn chế của các hộ kinh doanh trong việc tiếp cận vốn là các vấn đề về giấy tờ pháp lý và chất lượng tài sản đảm bảo.

- Hoàn thiện các giấy tờ pháp lý như đảm bảo các quy định của pháp luật về tính pháp lý của mô hình hoạt động của mình. Hiện nay, Nhà nước, Chính phủ và các cơ quan bộ ngành có các chính sách khuyến khích hộ kinh doanh chuyển đổi mô hình sang mô hình doanh nghiệp tư nhân với tính pháp lý đầy đủ và dễ dàng tiếp cận với những nguồn tài chính chính thức hơn. Đồng thời, với mô hình doanh nghiệp tư nhân, các hộ kinh doanh sẽ có cơ hội được hưởng nhiều ưu đãi về thuế, chính sách đất đai...

- Hộ kinh doanh cần xây dựng cho mình một hệ thống kế toán hiệu quả nhằm hỗ trợ cho việc lập các báo cáo tài chính đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn về báo cáo tài chính hàng năm. Từ đó dần minh bạch vấn đề tài chính để phản ánh đúng tình hình tài chính, khả năng quản trị doanh nghiệp và xây dựng lòng tin đối với các tổ chức cho vay.

- Đối với vấn đề về chất lượng tài sản đảm bảo: Các hộ kinh doanh cần nâng cao chất lượng các loại tài sản để đáp ứng được các yêu cầu của tổ chức tín dụng về tài sản đảm bảo bằng cách xây dựng cho mình một hệ thống kiểm soát chất lượng hàng tồn kho cũng như các khoản phải thu chặt chẽ. Do những hạn chế về tài sản như đất đai thường có giá trị thấp dẫn đến khó hoặc không thể vay được vốn, hộ kinh doanh có thể nâng cao chất lượng các loại hình tài sản khác khả thi hơn như giá trị các khoản phải thu hay giá trị hàng tồn kho. Đây là hai loại hình tài sản được các tổ chức tín dụng nhận làm tài sản đảm bảo với giá trị cho vay tương đối cao (bình quân từ 70-80% giá trị các khoản phải thu và giá trị hàng tồn kho).

Thứ hai, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Chất lượng lao động là một trong những rào cản lớn đối với các hộ kinh doanh, đặc biệt là kiến thức và năng lực quản lý của chủ hộ kinh doanh. Chủ hộ kinh doanh cần tích cực tìm hiểu và tham gia các khóa học về đào tạo chuyên môn để nâng cao nghiệp vụ của mình. Đồng thời, ngoài các nghiệp vụ chuyên môn về ngành nghề kinh doanh của hộ kinh doanh, người làm chủ cũng cần học hỏi các kinh nghiệm quản lý kinh doanh.

5.2. Nhà nước, Chính phủ và các cơ quan bộ ngành

Thứ nhất, Nhà nước cần tạo điều kiện tiếp cận thị trường vốn cho các hộ kinh doanh

- Hoàn thiện các quy định về điều kiện vay vốn. Nhằm tăng khả năng tiếp cận vốn cho các hộ kinh doanh, Nhà nước cần bổ sung, hoàn thiện một cách rõ ràng những quy định về hồ sơ, điều kiện vay vốn, đồng thời đưa ra những hướng dẫn cụ thể... phù hợp với đặc điểm của các hộ kinh doanh, đặc biệt là các quy định về tài sản đảm bảo, bởi hiện nay, các hộ kinh doanh không thể đáp ứng được các yêu cầu về tài sản đảm bảo để vay vốn do tài sản không có giá trị hoặc không được chấp nhận.

- Lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các hộ kinh doanh. Quỹ này phải là một tổ chức chịu sự quản lý của Nhà nước để cùng chia sẻ rủi ro với ngân hàng và các tổ chức tín dụng trong quá trình xét duyệt hồ sơ cũng như giải ngân cho các hộ kinh doanh. Quan trọng hơn, tổ chức này sẽ trực tiếp đứng ra hỗ trợ các hộ kinh doanh chuẩn bị dự án vay vốn, đảm bảo tính khả thi của dự án dựa trên năng lực tài chính của hộ.

- Khởi thông nguồn vốn ngân hàng. Hiện nay, theo các quy định của Ngân hàng Nhà nước, các tổ chức tín dụng chỉ là bên cấp vốn cho các dự án của các doanh nghiệp, không được quyền tham gia với tư cách như một người đầu tư. Để có thể hỗ trợ các hộ kinh doanh trong việc tiếp cận vốn vay, Ngân hàng Nhà nước có thể cân nhắc thay đổi các quy định này. Khi được tham gia như một nhà đầu tư vào các dự án của hộ kinh doanh, các tổ chức tín dụng sẽ có cơ hội nắm bắt được tình hình hoạt động cũng như khả năng tài chính của các hộ kinh doanh đầy đủ và sâu sắc hơn. Ngoài ra, khi có sự tham gia của các tổ chức tín dụng, bản thân các hộ kinh doanh sẽ nâng cao ý thức trong việc xây dựng dự án có tính khả thi và đảm bảo về mặt tài chính, qua đó hạn chế được rủi ro đạo đức.

Thứ hai, Nhà nước cần tạo điều kiện tiếp cận thị trường đầu ra và đất đai, thuê mướn mặt bằng cho các hộ kinh doanh như: giảm thiểu các thủ tục về chuyển nhượng quyền sử dụng đất, thủ tục thuê mặt bằng sản xuất; giảm tiền thuê đất, thuê mặt bằng cho các hộ kinh doanh; thành lập hoặc quy hoạch các cụm ngành nghề, các khu kinh doanh theo mô hình cụm công nghiệp (cluster) cho các hộ kinh doanh... Các giải pháp này sẽ tạo điều kiện cho các hộ kinh doanh tiếp cận được với thị trường đất đai để thực hiện sản xuất hay mở rộng mặt bằng kinh doanh.

Thứ ba, Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ hộ kinh doanh nâng cao chất lượng nguồn lao động, bao gồm: (i) ban hành cơ chế đào tạo hợp lý nhằm nâng cao chất lượng lao động theo vùng miền, tập trung hỗ trợ đào tạo nghề cho các lao động phổ thông nhằm tạo nguồn cung lao động có chất lượng

cao tại chỗ; (ii) ban hành các chính sách khuyến khích lao động làm việc cho các hộ kinh doanh; (iii) thực hiện công bố mức lương tối thiểu theo từng vùng và theo từng thời điểm nhằm bảo vệ quyền lợi người lao động.

Thứ tư, đối với những hộ kinh doanh ở khu vực miền sâu miền xa, Nhà nước và các cơ quan có thẩm quyền cần tập trung vào việc cải thiện cơ sở hạ tầng, nâng cao khả năng tiếp cận vốn và thông tin, nâng cao trình độ lao động cho các hộ kinh doanh. □

Tài liệu tham khảo:

Ari Kokko và Fredrik Sjöholm (2004), The Internationalization of Vietnamese SMEs, Working Paper No 193, Nghiên cứu đề xuất chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực nông nghiệp và địa bàn nông thôn do Tây Ban Nha tài trợ.

Eurocham (2012), Sách trắng về đầu tư kinh doanh tại Việt Nam.

Nguyễn Chí Thành (2012), *Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam: Thực trạng và khuyến nghị*, Tạp chí Kinh tế và Phát triển, số 179, 5/2012, tr. 43-51.

Phạm Ngọc Yên (2013), *Môi trường kinh doanh của các hộ kinh doanh cá thể khu vực nông thôn Vĩnh Phúc và Bắc Ninh*, Luận án tiến sĩ quản trị kinh doanh.

Tổng cục thống kê (2012), Báo cáo Kết quả chính thức tổng điều tra dân số và nhà ở.

Tổng cục thống kê (2012), Điều tra hộ kinh doanh

VCCI (2012), Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam.

World Bank – IFC (2013), Doing Business.

Assessing economic environment of household businesses in Vietnam: an empirical study in Vinh Phuc and Bac Ninh province

Abstract:

Business environment is defined as combination of economic environment and political environment, playing an important role in determining the success of business operation. By employing data from Household Business Survey in 2012, this paper aims to analyze the business environment of household businesses in Vietnam in general and economic environment of two provinces (Bac Ninh and Vinh Phuc) in particular. The paper also suggests some recommendations to improve the business economic environment of household businesses in the provinces as well as in Vietnam.

Thông tin tác giả:

* **Nguyễn Phạm Hoài Anh**, Thạc sỹ Tài chính

- Cơ quan công tác: Viện Đào tạo Quốc tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu: Kinh tế phát triển, Ngân hàng tài chính

- Tạp chí tiêu biểu từng đăng tải công trình nghiên cứu: Tạp chí Nghiên cứu Tài chính kế toán.

Email: nguyen.anh@isneu.org

** **Nguyễn Thanh Lan**, Thạc sỹ Kinh tế

- Cơ quan công tác: Phòng Quản lý Khoa học, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu: Kinh tế phát triển, Kinh tế tài chính ngân hàng

- Tạp chí tiêu biểu từng đăng tải công trình nghiên cứu: Tạp chí Kinh tế & Phát triển, Tạp chí Nghiên cứu Tài chính kế toán, Tạp chí Ngân hàng

- Email: thanhlan@neu.edu.vn

*** **Ngô Lê Vinh**, Thạc sỹ Tài chính

- Cơ quan công tác: Công ty CP Công nghệ Đầu tư và Tài chính TFI

- Lĩnh vực nghiên cứu: Kinh tế phát triển, Tài chính ngân hàng

- Email: ngolevinh@gmail.com