

Gần đây trong công luận không còn đề cập nhiều đến việc thành lập các "tập đoàn kinh tế". Trong khi đó, mô hình "tổng công ty" lại được chính phủ xúc tiến cho ra đời hàng loạt. Tuy nhiên, lý thuyết và thực tiễn phát triển kinh tế ngày nay cho thấy rằng kết quả phát triển một nền kinh tế không chỉ là thành tích riêng của các công ty khổng lồ. Chính các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNV & N) là một nhân tố quan trọng góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển, chứ không phải chỉ có những tập đoàn kinh tế, những tổng công ty như người ta vẫn thường nghĩ.

1. Những cách nhìn về DNV & N

Ông Masayoshi Shirota - một thành viên của tập đoàn Nomura (Nhật) - cho biết "Nhật Bản không chỉ dựa vào một số ít tập đoàn đa quốc gia, mà các DN V & N cũng được khuyến khích tham gia vào phát triển nền kinh tế. Các doanh nghiệp này phát triển công nghệ tiên tiến, tạo thêm thị trường mới. Ngày nay, với

thường linh hoạt, đầy sáng tạo, gần gũi với khách hàng và nhạy bén với thị trường. Họ không phải là những công ty khổng lồ với sự kiểm soát tập trung, đầy tính chất thư lại và chậm đổi mới. Thực tế này đã bổ sung vào lý thuyết quản trị mới những ưu điểm của doanh nghiệp nhỏ.

Trong số những con rồng châu Á, Đài Loan thường được gọi là "Vương quốc của các DN V & N (KSME - Kingdom of Small and Medium Enterprises)". Thành công về kinh tế của con rồng Đài Loan thường được coi là "kỳ tích kinh tế từ các DN V & N". Ở Đài Loan, việc phát triển DN V & N được đưa vào chiến lược phát triển của quốc gia, thể hiện qua các đường lối phát triển kinh tế, các đạo luật, hệ thống chính sách và hệ thống các tổ chức yểm trợ rất cụ thể, rất thiết thực. Riêng trong chiến lược công nghiệp hóa của họ, ngay từ đầu, việc phát triển các DN V & N cũng được dành cho một vị trí quan trọng khởi đi từ các cơ sở sản xuất hộ gia đình trong ngành nông ngư nghiệp.

đưa ra để xác định, xếp loại DN có quy mô vừa, nhỏ hay lớn. Thật ra, khái niệm DN V & N là một khái niệm mang tính chất tương đối cả về thời gian và không gian. Một DN "nhỏ" ở Mỹ, Nhật hay Đài Loan chắc chắn sẽ "lớn" hơn một DN "nhỏ" ở VN. Và, một DN nhỏ ở một nước nào đó trong hiện tại chắc chắn sẽ "lớn" hơn quy mô DN nhỏ tại nước đó vào những thời kỳ trước.

Dù vậy, khi đề cập đến quy mô DN, các nhà kinh tế và các nhà tạo lập chính sách đều căn cứ vào những tiêu thức chung về vốn hoặc lao động.

Ông Gérard Grillet, trong tác phẩm *Cơ cấu và chiến lược phát triển kinh tế xuất bản lần đầu năm 1986* tại Pháp, đã đưa ra định nghĩa "các DN nhỏ nội địa là các DN sử dụng dưới 50 nhân công do nhà tư bản trong nước kiểm soát". Ông Grillet cũng phân biệt DN nhỏ với các cơ sở thủ công nghiệp sử dụng dưới 5 nhân công và phân biệt với những hình thức kinh doanh trong khu vực "phi chính thức" (Informal Sector) là khu

HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CẦN CÓ MỘT CHIẾN LƯỢC TOÀN DIỆN



TRẦN TÔ TỬ

hệ thống cơ sở hạ tầng vững chắc như thị trường Tokyo, nhiều DN V & N đã trở thành những tập đoàn khổng lồ như Sony hay Matsushita".

Nhiều nhà quản trị của Mỹ cũng có cùng quan điểm này. Chẳng hạn, Ông John A. Byrne - một nhà phân tích kinh tế người Mỹ - đã đưa ra nhận xét trên tờ *Business Week* tháng 12.93: những thay đổi trong luật chơi của doanh nghiệp đã tặng một phần thưởng cho các đức tính kinh doanh của các DN V & N. Những doanh nghiệp thành công ngày nay

DN V & N thực sự đóng vai trò nòng cốt trong phát triển kinh tế của Đài Loan. Song vấn đề là làm sao để "nhỏ" mà không rời rạc, lạc hậu, "nhỏ" mà vẫn mạnh và đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới? Trả lời câu hỏi này tức là tìm ra được bí quyết phát triển kinh tế của Đài Loan. Đó là kinh nghiệm của các nước khác. Còn ở VN chúng ta thì sao?

2. Quy mô doanh nghiệp "vừa" và "nhỏ" cỡ nào?

Cho đến nay, tại VN vẫn chưa có một chuẩn mực chính thức nào được

vực không tồn tại trên danh nghĩa pháp lý.

Tại VN, việc phân loại DN theo quy mô vốn hiện nay có thể chưa chính xác vì số vốn đăng ký của các DN thường không phản ánh đầy đủ số vốn riêng của các chủ DN đưa vào kinh doanh. Vì vậy, chúng ta có thể kết hợp cả 2 tiêu chuẩn vốn và lao động.

Những tiêu chuẩn về quy mô DN, trong những năm đầu có thể chưa hợp lý, cần có những cuộc khảo sát, nghiên cứu toàn diện hơn trên phạm

vi cả nước để có những chuẩn mực xếp loại thích hợp. Chính từ sự phân loại này chúng ta mới có cơ sở để đánh giá đúng mức vai trò của các DN V & N trong công cuộc phát triển kinh tế hiện nay. Và cũng từ đó, chúng ta mới có thể nắm bắt được những nhu cầu, những yêu điểm nào của nhóm các DN V & N để đề ra một chính sách ưu đãi, một chiến lược hỗ trợ toàn diện cho các DN này ở tầm vĩ mô.

3. Hỗ trợ DN V & N như thế nào?

Tiến trình phát triển của các DN V & N cũng sẽ là tiến trình phát triển cả nền kinh tế. Do đó, các DN V & N rất cần được sự quan tâm hỗ trợ đúng mức của nhà nước để tiếp tục phát huy các ưu điểm của nhóm DN này: thích nghi nhanh với các biến đổi của thị trường, đổi mới công nghệ nhanh, quản lý năng động, hiệu quả, suất đầu tư cho 1 lao động ở mức thấp, tạo nhiều công ăn việc làm cho xã hội. Đồng thời, sự hỗ trợ đó còn giúp cho các DN V & N giải quyết được một vấn đề mấu chốt nhất là phải cạnh tranh gay gắt với nước ngoài để đứng vững ngay trên thị trường nước mình.

Tuy nhiên, sự hỗ trợ này không có nghĩa là bao cấp, là đặc ân của nhà nước cho giảm miễn một số sắc thuế như thường thấy trong những lời đề nghị cần có một chính sách khuyến khích nào đó. Một chiến lược hỗ trợ muốn có kết quả, cần phải được vạch ra đồng bộ từ việc định hướng đúng, đến việc thiết kế những chương trình hành động có sự phối hợp thống nhất giữa các cơ quan quản lý nhà nước. Trong đó, đặc biệt là đề ra cho được những chính sách, những biện pháp tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, lành mạnh cho các DN V & N cạnh tranh công bằng trên một sân chơi bằng phẳng với những luật chơi chi phối như nhau đối với mọi thành phần kinh tế.

Hiện nay, vai trò của nhà nước đối với các DN V & N hầu như mới chỉ thể hiện ở 2 khâu: thành lập DN và thu thuế định kỳ. Ngay trong 2 khâu này cũng thiếu vắng cả sự hỗ trợ của nhà nước. Nhiều cơ quan thường nêu một nhược điểm của nhà nước đối với các DN là "thiếu quản lý sau giấy phép" nhưng ít thấy ai nêu "trách nhiệm hỗ trợ sau giấy phép". Về tổ chức, hiện nay tại TP.HCM mới chỉ có bộ phận "hỗ trợ DN V & N" của Trung tâm phát triển xuất khẩu và đầu tư (FTDC). Tuy nhiên, với chức năng hạn hẹp lại thiếu thốn các phương tiện, đơn vị này mới chỉ đưa ra được vài hoạt động hỗ trợ lẻ tẻ và thiếu liên tục như: mở các buổi nói chuyện chuyên đề, đào tạo nghiệp vụ, hướng dẫn thủ tục thành lập DN, tìm hiểu phương pháp điều hành quản trị DN... Dù vậy, chương trình này cũng đã được nhiều DN V & N hoan

ghênh, xem đó như là một người bạn đồng hành. Rất tiếc ngay chính đơn vị "hỗ trợ DN V & N" này cũng chưa nhận được sự hỗ trợ mạnh mẽ nào từ phía nhà nước cho nên các chương trình nêu trên đã không diễn ra thường xuyên.

Một chiến lược hỗ trợ cho các DN V & N cần tạo những điều kiện cho các DN này phát triển tự thân, ít nhất cũng phải giúp các DN vượt qua các cản ngại lớn sau đây.

* Hỗ trợ đào tạo: vì quy mô nhỏ, các DN V & N không đủ khả năng tự đài thọ các chi phí đầu tư đào tạo, huấn luyện. Hơn nữa, nếu tự đài thọ đào tạo cũng không có hiệu quả cao so với các DN lớn, do đối tượng cần được đào tạo ở từng DN quá ít, chúng ta cũng cần lưu ý đa số các giám đốc của các DN V & N ở VN hiện nay rất trẻ, có thừa máu mào hiểm kinh doanh nhưng lại thiếu kiến thức kinh doanh và kỹ năng quản trị. Vì thế, nhà nước cần có một chương trình hỗ trợ các DN V & N về đào tạo để qua đó hình thành một lớp doanh nhân VN đủ sức cạnh tranh, đối tác với các doanh nhân nước ngoài.

* Hỗ trợ thông tin: cũng do hạn chế về quy mô, các DN V & N không có đủ điều kiện tiếp cận thị trường quốc tế, thiết lập mạng lưới thu thập thông tin, điều tra thị trường như các DN quy mô lớn. Một chương trình hỗ trợ về thông tin sẽ giúp cho các DN V & N hoạt động có hiệu quả hơn. Hiện tượng gần đây là có rất nhiều DN V & N băn khoăn về việc VN sẽ gia nhập ASEAN - AFTA nhưng các cơ quan nhà nước hầu như chưa có những chuẩn bị nào để thông tin, hướng dẫn cho họ biết phải làm gì, phải vạch ra một chiến lược kinh doanh như thế nào để tiếp tục tồn tại trước các đối thủ cạnh tranh quốc tế ngay trên thị trường nước mình. Chúng ta không thể than trách vì sao đa số các DN lại có xu hướng kinh doanh theo kiểu "buôn chuyến" - "đánh quả" - "làm ăn xối" khi mà nhà nước vẫn còn lúng túng, thiếu chiến lược hỗ trợ dẫn dắt các DN.

* Hỗ trợ vốn: đối với các DN V & N ở bất cứ nước nào vốn vẫn là mối ưu tư hàng đầu của họ. Do thành lập DN V & N tương đối dễ dàng cho nên số DN V & N ngày càng nhiều, lại tập trung vào những ngành, những sản phẩm không đòi hỏi vốn quá lớn cho nên cuộc cạnh tranh ngày càng gay gắt, mức lợi nhuận ngày càng mỏng đi và khó mà tích lũy vốn để mở rộng kinh doanh. Trong khi đó, DN V & N lại không có đủ tài sản, nhất là bất động sản, để làm vật đảm bảo vay vốn ở các ngân hàng. Đặc biệt là nhu cầu vốn trung - dài hạn để đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, xây dựng thêm nhà xưởng lại càng nan giải hơn.

Mặt khác, lãi suất cho vay hiện nay ở các ngân hàng vẫn còn đang ở mức quá cao so với tỷ suất lợi nhuận của các ngành sản xuất. Vì thế, điều nghịch lý đã diễn ra: các DN cần vốn nhưng không dám vay tiền ngân hàng, ngược lại, các ngân hàng thừa vốn dù phần lớn là vốn ngắn hạn nhưng lại khó tìm được khách hàng vay chân chính. Hiện tượng gần đây là các ngân hàng thương mại lao vào cuộc cạnh tranh cung cấp tín dụng tiêu dùng trả góp đã cho thấy sự ưu ái của ngân hàng đối với người tiêu dùng (hàng ngoại) hơn là đối với người sản xuất (hàng nội). Và những khách vay chủ yếu của các ngân hàng có lẽ đa số vẫn là các DN lớn của các "đại gia" hơn là các DN V & N.

Liệu nhà nước có thể đề ra một chương trình hỗ trợ vốn cho các DN V & N tương tự như chương trình tín dụng EC dành cho các DN thu dụng lao động là "thuyền nhân hồi hương" không?

Gần đây, chính phủ đã có quyết định thành lập "Quỹ hỗ trợ đầu tư quốc gia" nhưng các DN V & N thuộc mọi thành phần kinh tế có thể trông cậy gì ở quỹ này? Các DN V & N có thuộc diện ưu đãi của quỹ này không?

* Hỗ trợ liên kết giữa DN lớn với DN V & N: một trong những ý kiến phản bác việc hình thành tổng công ty hay tập đoàn kinh tế (TĐKT) đã được một số người nêu ra bằng hình ảnh "nhiều chiếc ghe không thể hợp thành một chiếc tàu lớn". Đúng và cũng không nên lập TĐKT theo kiểu "phá ghe để đóng tàu", ghe nát mà tàu cũng chẳng bền. Trái lại, hình ảnh một đoàn ghe đi đầu là tàu kéo mà chúng ta thường thấy trên sông Cửu Long có lẽ phù hợp hơn với mô hình TĐKT.

Một chiến lược phát triển DN V & N không thể tách rời chiến lược hình thành những TĐKT, tạo ra một mô hình liên kết giữa vài DN lớn làm "đầu đàn" với một tập hợp các thành viên là những DN V & N có mối quan hệ nhiều mặt về lợi ích kinh tế, tài chính, kỹ thuật công nghệ, cung ứng, tiêu thụ, tiếp thị, thông tin, đào tạo... chỉ có sức mạnh tài chính của TĐKT mới tạo chỗ dựa vững chắc cho các DN V & N trước các cơn sốt biến động thị trường. Và, chỉ có chiến lược đa dạng hóa đầu tư trải rộng ra trên nhiều ngành liên thuộc nhau trong một TĐKT mới có thể giúp cho các DN V & N an tâm tập trung đầu tư chiều sâu theo hướng chuyên môn hóa với quy mô tối hảo đủ tạo ra hiệu quả và sức cạnh tranh trên thị trường.

Dần dần chúng ta có câu nói "buôn có bạn, bán có phường" nên chẳng lấy câu đó để làm triết lý cho chiến lược phát triển DN V & N đồng thời hình thành TĐKT ở nước ta ■