

# Phát triển thị trường dịch vụ hỗ trợ kinh doanh

Thạc sĩ VŨ VIỆT QUẢNG

*Trong một thời gian dài ở nước ta, có một quan điểm khá phổ biến là muốn có nhanh một nền sản xuất lớn phải xây dựng những xí nghiệp quốc doanh có quy mô thật lớn, bất chấp các điều kiện khách quan để hình thành quy mô xí nghiệp. Nhà nước tập trung ngân sách cho những dự án đầy tham vọng, quy mô lớn nhưng khả năng tổ chức quản lý lại không cân xứng nên hiệu quả sản xuất kinh doanh rất thấp. Mặt khác, phần còn lại của nền kinh tế đó là khu vực các DNNVV do không được đầu tư, chú trọng nên hoạt động yếu ớt, không làm tốt vai trò hỗ trợ cho khu vực kinh tế các doanh nghiệp lớn. Kết quả là trên tổng thể nền kinh tế, các khu vực kinh tế hoạt động rời rạc, thiếu vắng hẳn sự phối hợp ràng buộc đan xen lẫn nhau. Hệ quả là gây nên sự lãng phí vốn đầu tư, lãng phí nguồn tài nguyên vật lực có hạn của một quốc gia, hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng vốn thấp.*

## Hiệu quả kinh doanh

Việt Nam đang trong tiến trình trong quá trình phát triển và hội nhập kinh tế, yêu cầu tất yếu là VN cần đẩy mạnh tiến trình cải cách khu vực doanh nghiệp kinh tế nhà nước và phát triển kinh tế tư nhân phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) để từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế hiện nay trong quá trình hội nhập. VN giờ đây nhận thức rằng vai trò của các DNNVV là quan trọng đối với phát triển kinh tế. Năm 2001, nhằm khuyến khích

và tạo thuận lợi cho việc phát triển các DNNVV, chính phủ VN đã ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV, theo đó xem phát triển DNNVV là một nhiệm vụ quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, hiện đại hoá đất nước.

Tuy nhiên, hiện tại các DNNVV tại VN đang gặp nhiều khó khăn về vốn, khả năng cạnh tranh thấp. Sự phát triển hiện tại của các DNNVV tại VN vẫn không tương xứng với vai trò quan trọng của khu vực này trong nền kinh tế. Theo kết quả nghiên cứu gần đây của

MPDF<sup>(1)</sup> có đến 79% các giám đốc DNNVV cho rằng họ đang gặp khó khăn về vốn cho đầu tư phát triển. Nguồn tín dụng từ các tổ chức ngân hàng mà DNNVV tiếp cận chủ yếu là nguồn tín dụng ngắn hạn. Theo một cuộc khảo sát mới đây của MPDF, 2/3 số giám đốc cho rằng họ cần có những khoản tín dụng dài hạn, nhưng nhu cầu này là rất khó khăn, vì các khoản vay ngắn hạn chiếm 80% trong tổng số các khoản vay từ các ngân hàng thương mại.

Những trở ngại đối với việc tiếp cận tín dụng dài hạn cho đầu tư phát triển của các DNNVV là:

(1) Chi phí giao dịch đối với các DN trong khu vực này quá cao do bất cân xứng thông tin.

(2) Hiệu quả sản xuất kinh doanh của DNNVV còn thấp (xem Bảng 1).

(3) Hệ thống ngân hàng hiện có kết quả hoạt động chưa tốt, hệ thống ngân hàng lành mạnh hơn sẽ có khả năng cho vay tốt hơn.

Chính phủ hiện đang thực hiện nhiều chương trình hỗ trợ DNNVV tiếp cận nguồn vốn tín dụng song về lâu dài việc tài trợ nên như thế nào là bền vững cần phải được xem xét vì tín dụng ưu đãi thường gây ra sự lạm dụng và phân bổ nguồn vốn không hiệu quả, mà kết quả có thể làm biến dạng thị trường. Giải pháp bền vững khả dĩ giúp các DNNVV tiếp cận nguồn vốn là tự bản thân DN phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh, theo đó

Bảng 1 : Một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của DNNVV năm 2002

	Số lao động BQ 1 DN (Người)	Nguồn vốn bình quân 1 DN (Tỷ đồng)	TSCĐ và đầu tư dài hạn BQ 1 LD (Triệu đồng)	Doanh thu thuần BQ 1 LD (Triệu đồng)	Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Cấu trúc vốn		Tỷ suất lợi nhuận (%)	
						Nguồn vốn CSH (Tỷ đồng)	Nợ phải trả (Tỷ đồng)	Trên vốn sản xuất kinh doanh	Trên doanh thu
1. Khu vực DNNN	421	167	137	275	1.98	252607	642618	2,900	4,179
DNNN Trung ương	704	369	173	328	1.87	193109	564973	2,756	4,405
DNNN Địa phương	246	41	72	180	2.44	59498	77645	3,696	3,449
2. Khu vực dân doanh	31	4	43	214	4.99	95577	141741	2,311	1,504
DN tập thể	39	2	27	71	2.61	5077	4999	3,725	3,328
DN tư nhân	14	1	35	271	7.70	19687	11783	3,330	1,138
Công ty Hợp danh	20	4	3	5784	62.23	72	25	5,843	2,206
Công ty TNHH	39	5	41	222	5.31	49804	69919	1,242	0,727
CT cổ phần có vốn NN	258	78	69	207	2.96	8923	34493	4,529	6,593
CTCP cổ phần không có vốn Nhà nước	62	14	59	175	2.95	12014	20523	1,854	2,464
3. Khu vực có vốn đầu tư NN	299	134	247	327	1.30	138393	169803	9,991	13,613
100% vốn nước ngoài	344	93	127	184	1.40	53766	91243	1,828	2,692
DN liên doanh với nước ngoài	207	218	661	825	1.23	84627	78560	17,245	22,026

(\*) Theo tính toán của tác giả từ số liệu thống kê của Tổng cục thống kê 2004 kết hợp với tiêu chí vốn và số lao động, trong năm 2002 DNNVV chiếm 32,87% trong khu vực DNNN (DNNN trung ương 15,06%, DNNN địa phương 43,9%) và chiếm 93,73% trong khu vực DN ngoài quốc doanh nhà nước và chiếm 29,59% trong khu vực DN có vốn ĐTNN.  
 Nguồn :: Một số chỉ tiêu các doanh nghiệp DN trên lãnh thổ VN, Tổng cục thống kê, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội, 2004.

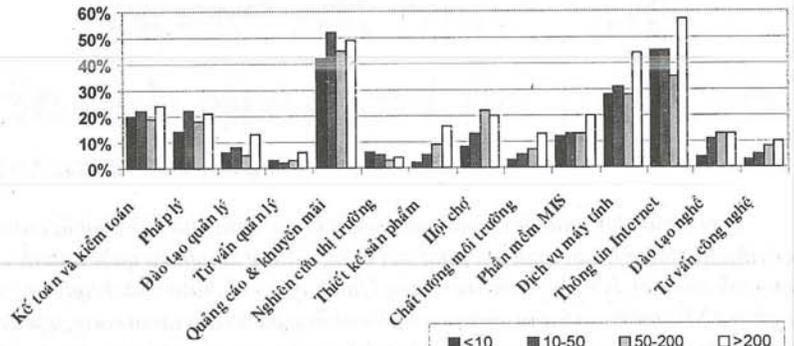
chính phủ và các nhà tài trợ sẽ xúc tiến phát triển thị trường các dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh – BDS (Business Development System), đính kèm các chính sách kinh tế vĩ mô thuận lợi khác của chính phủ.

**Dịch vụ BDS là gì?**

Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh - BDS là các dịch vụ cần thiết được doanh nghiệp sử dụng để hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh và tăng trưởng của mình và được cung cấp một cách chính thức hoặc không chính thức.

Tổ chức ILO/SEEP<sup>(2)</sup> đã hướng dẫn phân loại các dịch vụ phát triển kinh doanh – BDS thành 7 nhóm sau: Dịch vụ tiếp cận thị trường; cung cấp các yếu tố đầu vào; phát triển sản phẩm và công nghệ, huấn luyện và trợ giúp kỹ năng, hạ tầng cơ sở, chính sách/tư vấn pháp lý và , cơ chế tài chính. Ví dụ chi tiết về dịch vụ cho mỗi nhóm như sau:

Hình 1: Mức độ thâm nhập thị trường theo quy mô của doanh nghiệp DN (số lượng lao động)



Nguồn: Khảo sát dịch vụ phát triển kinh doanh ở VN (BDS), Invest Consult Group, VN, 06.2002

Quy mô nhỏ của DNNVV đã tạo nên nhiều điểm thuận lợi như tính linh hoạt, yêu cầu vốn trên một lao động thấp...nhưng cũng chính quy mô nhỏ đã khiến DN không đủ sức tự bản thân thực hiện một số hoạt động sản xuất kinh doanh có chất lượng và hiệu quả, đặc biệt đối với DN muốn mở rộng quy mô hoạt động và đổi mới thiết bị công nghệ.

Dịch vụ BDS có thể giúp DNNVV khắc phục được nhược điểm này. DNNVV sẽ có thể hưởng lợi ích từ dịch vụ BDS với mức độ hiệu quả cao nhất so với kết quả DN tự thực hiện tính trên mỗi một đồng chi phí bỏ ra. Dịch vụ BDS sẽ giúp DN tiết giảm chi phí, tăng hiệu quả hoạt động, tiếp cận thị trường mới, tăng doanh thu, cải tiến năng suất và tăng trưởng. Việc thị trường BDS ở VN hoạt động còn kém hiệu quả là một trong những nhân tố cản trở sự phát triển của các DNNVV hiện nay. Nhu cầu về dịch vụ BDS sẽ ngày càng được mở rộng theo mức độ cạnh tranh và quy mô thị trường từ việc tư vấn quản lý DN (chiến lược kinh doanh, chiến lược cạnh tranh, kế toán và quản trị tài chính và nhân sự) cho đến các dịch vụ hỗ trợ tiếp cận thị trường, dịch vụ pháp lý, dịch vụ về máy tính, Internet...

Trong khuôn khổ nghiên cứu của GTZ và Swisscontact tại VN vào tháng 6.2002<sup>(3)</sup> cho thấy phần lớn các DNNVV ở VN ít nhất đã từng sử dụng dịch vụ kinh doanh BDS ít nhất là một lần. Chỉ khoảng 7% các doanh nghiệp cho biết họ chưa từng sử dụng dịch vụ kinh doanh (Hình 1)

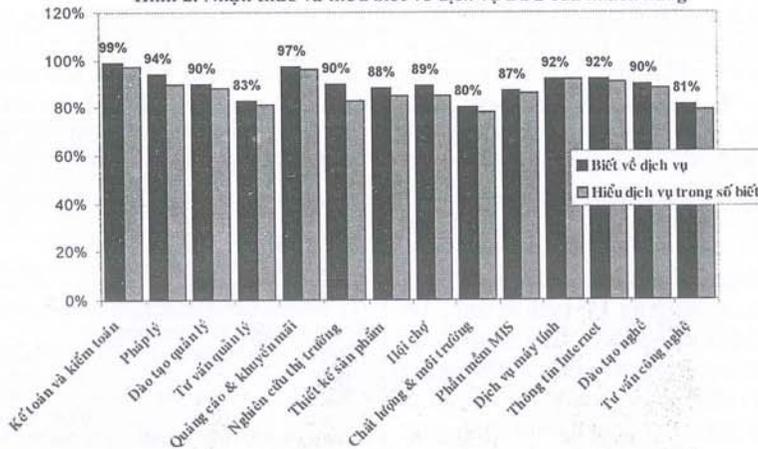
Các khoản chi tiêu dành cho dịch vụ BDS chủ yếu mang tính đề phó với tình thế hơn là một khoản chi tiêu nằm trong kế hoạch dài hạn nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh của DN. Trên thị trường hiện nay nguồn cung còn yếu do còn thiếu vắng các dịch vụ kinh doanh phù hợp có chất lượng. Nhiều khi các DN cần một loại dịch vụ nhưng dịch vụ này lại không có sẵn trên thị trường.

Tiếp cận thị trường	Marketing Kết nối thị trường Hội chợ thương mại và giới thiệu sản phẩm Phát triển sản phẩm thử nghiệm Thông tin thị trường Thấu phụ, giá công và nhận gia công	Tổ chức những chuyến đi tiếp thị và hội nghị khách hàng Phát triển không gian thị trường Triển lãm, giới thiệu sản phẩm (Show-rooms) Bao bì, đóng gói Quảng cáo
Hạ tầng cơ sở	Kho hàng và tổ chức lưu kho Vận chuyển và giao nhận Ý tưởng kinh doanh Viễn thông liên lạc Hướng dẫn xử lý thông tin	Chuyển tiền Thông tin qua báo đài, TV Tiếp cận Internet Dịch vụ vi tính
Chính sách/Tư vấn pháp luật	Huấn luyện tư vấn chính sách Phân tích và thông đạt những quy định và cơ hội từ chính sách	Luật sư đại diện cho DN Bảo trợ và tổ chức các hội thảo Nghiên cứu chính sách
Cung cấp các yếu tố đầu vào	Kết nối DN và các nhà cung cấp Cải thiện khả năng của nhà cung cấp bằng cách đưa ra các chuẩn mực chất lượng yếu tố đầu vào của của DN	Đạt được sự thuận lợi bằng cách tạo nên những nhóm DN mua hàng với số lượng lớn. Thông tin về các nguồn cung cấp các yếu tố đầu vào.
Huấn luyện và trợ giúp kỹ năng	Đào tạo Thẩm định dự án khả thi và lập kế hoạch kinh doanh Chuyển nhượng kỹ thuật Huấn luyện quản lý	Huấn luyện kỹ thuật Dịch vụ tư vấn / hướng dẫn Dịch vụ pháp lý Dịch vụ thuế và tài chính Dịch vụ kế toán – kiểm toán
Phát triển sản phẩm và kỹ thuật:	Chuyển giao/ mua bán công nghệ Nối kết DNNVV và các nhà cung cấp công nghệ Tư vấn sử dụng công nghệ	Các chương trình đảm bảo chất lượng Thuê và cho thuê máy móc thiết bị Dịch vụ thiết kế
Tài chính	Tài trợ vốn lưu động cho các đơn đặt hàng được xác nhận Tài trợ vốn cố phần Tín dụng từ nhà cung cấp	

Điểm thuận lợi là các DNNVV biết và hiểu về dịch vụ BDS ở VN là cấp dịch vụ BDS trực tiếp đến các DNNVV và điều này sẽ làm thị

trường mất đi tính cạnh tranh và năng động cần thiết (Hình 3). Giải pháp đề xuất là phải chuyển từ cung cấp dịch vụ trực tiếp và bao cấp BDS sang nguyên tắc thương mại hoá dịch vụ nhưng trước hết phải phát triển thị trường. Mô hình đề xuất dưới đây sẽ tập trung nguồn lực thành lập một "Đơn vị hỗ trợ" (Hình 4). Đơn vị hỗ trợ này sẽ nhận các nguồn tài trợ từ các tổ chức quốc tế hiện nay cũng như sự hỗ trợ từ các cơ quan của chính phủ và thực hiện những trợ giúp về kỹ thuật và tài chính cho các ngân hàng và các nhà cung cấp BDS, khuyến khích kích thích cầu và cung đối với các dịch vụ.

Hình 2: Nhận thức và hiểu biết về dịch vụ BDS của khách hàng.



Nguồn : Khảo sát Dịch vụ phát triển kinh doanh ở VN (BDS), Invest Consult Group, VN, 06.2002

**Kết hợp nhà cung cấp BDS và ngân hàng:**

khá cao (hình 2).

Hình 2 mô tả tóm tắt mức độ hài lòng của khách hàng đối với các dịch vụ trong khuôn khổ nghiên cứu. Khách hàng cho rằng các dịch vụ tài chính - kế toán và kiểm toán và dịch vụ nghiên cứu thị trường là có chất lượng tốt.

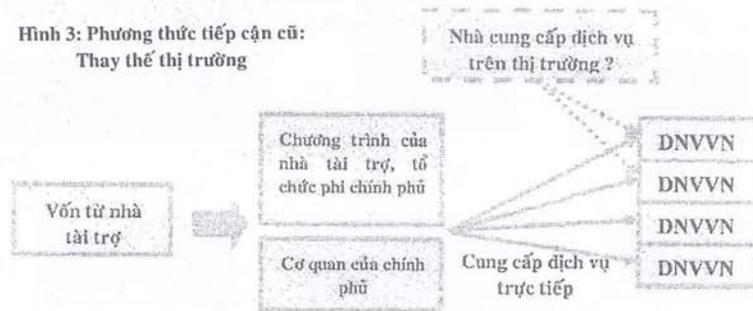
Tuy nhiên các kết quả nghiên cứu cho thấy dịch vụ BDS của VN hiện chỉ chiếm khoảng dưới 1% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) so với mức trung bình là 10% tại các nước có nền kinh tế thị trường truyền thống. Những hạn chế về chất lượng và nguồn cung cấp các dịch vụ BDS cho DNNVV được coi là một trong những nguyên nhân dẫn đến sự hạn chế thuê ngoài một số dịch vụ kinh doanh của DNNVV. Đây là một nhân tố ảnh hưởng nghiêm trọng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh và tính cạnh tranh của các DNNVV ở VN.

**Giải pháp phát triển thị trường BDS ở VN**

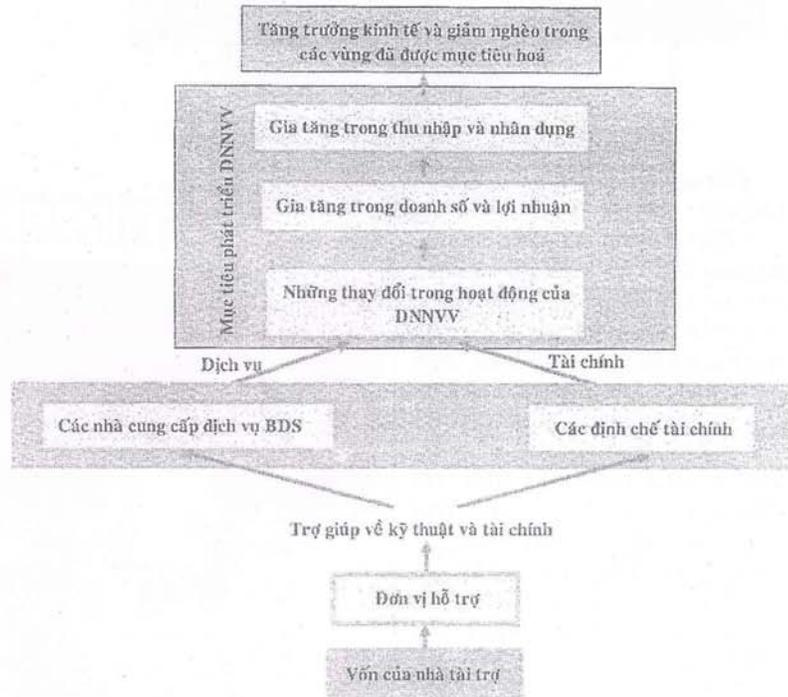
**Phát triển BDS thông qua xúc tiến phát triển thị trường:**

Tại các quốc gia có nền kinh tế thành công dựa vào phát triển DNNVV như Đài Loan, Ý thì thị trường dịch vụ BDS hoạt động dựa trên nguyên tắc thương mại hoá kết hợp với nguồn tài chính công. Tuy nhiên trong mô hình hiện nay ở nước ta các cơ quan chính phủ và nhà tài trợ đang thay thế thị trường cung

Hình 3: Phương thức tiếp cận cũ: Thay thế thị trường



Hình 4: Phương thức tiếp cận mới: Xúc tiến phát triển thị trường BDS



Mục tiêu đề ra là tăng tính hiệu quả của dịch vụ BDS dựa trên sự kết hợp giữa nhà cung cấp BDS và ngân hàng, qua đó tăng cường hơn nữa khả năng cho vay đến các DNNVV và cải thiện khả năng hoàn trả nợ vay của DNNVV một cách bền vững. Mô hình này sẽ xúc tiến sự hợp tác giữa DNNVV với ngân hàng và các nhà cung cấp BDS, những người sẽ đưa ra những trợ giúp trực tiếp cho DN như tư vấn lập hồ sơ vay vốn, thế chấp... cũng như tư vấn kỹ năng và hỗ trợ DN tiếp cận thị trường. Dựa trên những dịch vụ được cung cấp, các DNNVV hoặc các ngân hàng sẽ thanh toán phí dịch vụ (Hình 5).

**cho sự phát triển BDS:**

- Đối với một vài thị trường thiếu sự cạnh tranh, cần khuyến khích nguồn cung tư nhân, tạo điều kiện cạnh tranh bình đẳng giữa các nhà cung cấp quốc doanh và tư nhân.
- Hoàn thiện hệ thống luật: hiện tại nhiều văn bản luật với những điều khoản dường như đi ngược lại với tinh thần của Luật DN vẫn còn lưu hành. Chẳng hạn như Nghị định 87 về dịch vụ tư vấn..., hướng dẫn đăng ký kinh doanh hoặc điều kiện đăng ký kinh doanh cho một vài loại dịch vụ là chưa rõ ràng, ví dụ dịch vụ tư vấn luật.... Những trở ngại cho một số hoạt động của BDS vẫn còn tồn tại, ví dụ quy định mức

tối đa chi phí quảng cáo cho một DN...

- Một vài chính sách của chính phủ gây trở ngại cho thị trường, cần tổ chức đối thoại giữa khu vực kinh tế tư nhân và chính phủ về những quy định pháp lý đối với BDS thông qua các tổ chức hỗ trợ hỗ trợ DNNVV của chính phủ ■

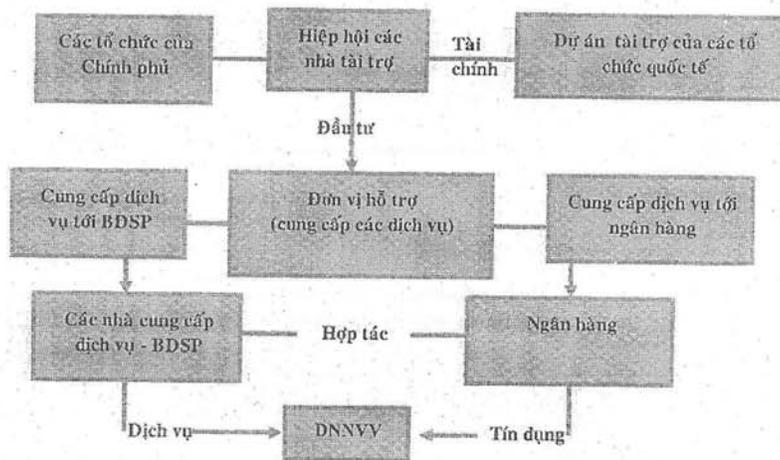
**Chú thích**

- (1) Quỹ hỗ trợ phát triển các quốc gia khu vực sông Mê Kông.
- (2) International Labour Organization / Small Enterprise Development.
- (3) GTZ - Swisscontact - VCCI, "Business Development Services in Viet Nam: A Study to Assess the Market for BDS among 1,200 Small and Medium Enterprises in Hà Nội, HCMC, Đà Nẵng, Hải Phòng, Đồng Nai and Bình Dương September 2001 – May 2002 Hà Nội / HCMC", June 2002.

**Tài liệu tham khảo**

- 1- Developing Commercial Markets for BDS update 2004, By Alexandra O. Miehbradt and Mary McVay.
- 2- Developing Commercial Markets For Business Development Services, BDS Primer, Fourth Annual BDS Seminar, Turin, Italy, September 2003, By: Alexandra O. Miehbradt and Mary McVay for the Small Enterprise Development Programme of the International Labour Organization.
- 1- GTZ-Swisscontact-VCCI, "Business Development Services in Vietnam, A Study to Assess the Market for BDS among 1,200 Small and Medium Enterprises in Hà Nội, HCMC, Đà Nẵng, Hải Phòng, Đồng Nai and Bình Dương September 2001 – May 2002 Hà Nội / HCMC", June 2002

**Hình 5: Phát triển BDS bằng cách khuyến khích sự hợp tác giữa nhà cung cấp BDS và ngân hàng**



**Các nội dung tiến hành từ đơn vị hỗ trợ:**

- Cấp giấy chứng nhận cho các nhà cung cấp dịch vụ BDS và huấn luyện họ về thẩm định và giải trình các khoản vay với sự hợp tác đặc biệt từ các ngân hàng. (Có thể chọn ra một số ngân hàng thương mại hiện đang hoạt động hiệu quả cho chương trình này và thiết lập mối quan hệ giữa các nhà cung cấp BDS với những ngân hàng này). Đơn vị hỗ trợ cũng huấn luyện các nhà cung cấp dịch vụ BDS những dịch vụ khác.
- Tạo lập môi trường thương mại hoá các dịch vụ BDS trong đó các ngân hàng hoặc các DNNVV sẽ thanh toán phí dịch vụ.

**Tạo lập môi trường hoạt động**

