

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

PHAN THỊ LỆ THỦY

**PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI TRONG
ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP**

Chuyên ngành : KTTG & QHKTQT

Mã số : 60.31.07

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

PGS.TS. ĐỖ THỊ LOAN

HÀ NỘI - 2010

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Sau hơn 20 năm đổi mới, các doanh nghiệp Việt nam đã không ngừng lớn mạnh cả về chất và lượng. Trong đó, các doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm đến 90% tổng số doanh nghiệp hiện có tại Việt nam. Với số lượng áp đảo như vậy, các doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng một vai trò vô cùng quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân. Điều này không chỉ đúng với Việt nam mà còn đúng với cả những nước có nền kinh tế phát triển. Trong những năm qua, doanh nghiệp nhỏ và vừa đã đóng góp cho xã hội khối lượng hàng hóa lớn, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, tạo nguồn thu nhập ổn định cho một bộ phận dân cư. Chính vì vậy, việc quan tâm đầu tư phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa có ý nghĩa đặc biệt quan trọng cả về kinh tế, chính trị, xã hội.

Hà nội là thủ đô của Việt nam, là một trung tâm thành phố lớn. Việc ưu tiên đầu tư phát triển thủ đô là một việc làm cần thiết hiện nay. Nhận thức được tầm quan trọng của việc phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, trong những năm qua, Hà nội đã không ngừng hỗ trợ cho khối doanh nghiệp này. Bên cạnh những thành tựu đạt được, còn rất nhiều khó khăn trong quá trình phát triển khối doanh nghiệp nhỏ và vừa như vốn, lao động, công nghệ mà Hà nội cần khắc phục.

Vì vậy, tác giả chọn đề tài "***Phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hà nội trong điều kiện hội nhập***" với mong muốn đóng góp một phần nhỏ bé của mình vào việc nhìn nhận thực trạng các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hà nội và đề xuất một số giải pháp nhằm khắc phục những khó khăn, hạn chế và phát huy những ưu thế trong việc phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn này.

2. Tình hình nghiên cứu:

Trên thế giới đã có rất nhiều sách, bài viết về doanh nghiệp nhỏ và vừa như cuốn "*Small and medium-sized enterprises in countries in transition/Economic commission for Europe*" của United Nation - Geneva New

York; “*Accounting and financial reporting guidelines for small and medium-sized enterprises (SMEGA): Level 3 guidance*” của United Nations Conference on trade and development.

Ở Việt nam cũng đã có một số công trình nghiên cứu về doanh nghiệp nhỏ và vừa như cuốn “*Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt nam*” của GS.TS.Nguyễn Đình Hương; một số khóa luận tốt nghiệp của sinh viên trường Đại học Ngoại thương: “*Kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước và bài học kinh nghiệm cho Việt nam*” của sinh viên Nguyễn thị Minh Thư, “*Năng lực hội nhập kinh tế quốc tế của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt nam-Thực trạng và giải pháp*” của sinh viên Bùi Thu Thủy; khóa luận tốt nghiệp “*Phát triển doanh nghiệp công nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Thái Nguyên-Thực trạng và giải pháp*” của sinh viên Trường Đại học kinh tế quốc dân Trần Đăng Hòa; và bản “*báo cáo về tình hình phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hà nội*” của Sở kế hoạch đầu tư Hà nội.

Tuy nhiên, chưa có đề tài nào nghiên cứu một cách đầy đủ và toàn diện thực trạng phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa và gợi ý một số giải pháp phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hà nội. Do vậy, có thể nói đây là đề tài đầu tiên và không trùng lặp với các đề tài đã nghiên cứu trước đây.

3. Mục đích nghiên cứu:

Trên cơ sở phân tích khái niệm, đặc điểm, vị trí và vai trò của các doanh nghiệp nhỏ và vừa đối với nền kinh tế, đánh giá thực trạng phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hà nội, từ đó đề tài đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Hà nội.

4. Nhiệm vụ nghiên cứu:

Để đạt được mục đích nghiên cứu như trên đề tài có nhiệm vụ sau:

- Hệ thống hóa các khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Phân tích những nhân tố tác động đến sự phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Phân tích kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của một số nước trên Thế giới, từ đó rút ra bài học cho Việt nam

- Phân tích tổng quan về điều kiện tự nhiên, kinh tế-xã hội của thành phố Hà nội

- Phân tích những cơ hội và thách thức của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong quá trình hội nhập

- Phân tích và đánh giá thực trạng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Hà nội

- Đưa ra định hướng và giải pháp.

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

- Đối tượng nghiên cứu: là những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến doanh nghiệp vừa và nhỏ và thực trạng phát triển của khối doanh nghiệp này.

- Phạm vi nghiên cứu: đề tài chỉ giới hạn nghiên cứu trên phạm vi là các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hà nội với mốc thời gian từ 2006 - 2010 là mốc mà Bộ kế hoạch đầu tư đưa ra trong kế hoạch 5 năm thực hiện.

6. Phương pháp nghiên cứu:

Tác giả sử dụng phương pháp phân tích và tổng hợp kết hợp với thống kê thông qua tra cứu tài liệu và nghiên cứu hồ sơ văn bản liên quan.

7. Kết cấu của luận văn:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục, tài liệu tham khảo kết cấu luận văn gồm 3 chương:

Chương 1- Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa

Chương 2 - Thực trạng phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Hà nội

Chương 3- Một số giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Thành phố Hà Nội

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.1 Những vấn đề chung về doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.1 Khái niệm và đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.1.1 Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trên thế giới hiện nay, có rất nhiều định nghĩa khác nhau về doanh nghiệp nhỏ và vừa (viết tắt là DNNVV). Tùy từng ngành nghề và trình độ phát triển trong từng thời kỳ, khái niệm về DNNVV lại có những thay đổi. Ví dụ như ở Nhật Bản, các DNNVV trong ngành sản xuất, chế tạo có từ 1 đến 300 lao động và số vốn kinh doanh không vượt quá 300 triệu Yên, còn các DNNVV trong ngành thương mại dịch vụ có số lao động không quá 100 người với số vốn kinh doanh không quá 100 triệu Yên. Ở Đài Loan, các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất, chế tạo có từ 1 tới 200 lao động được coi là DNNVV trong khi các doanh nghiệp trong ngành thương mại dịch vụ được coi là DNNVV khi có từ 1-50 lao động. Riêng ở Mỹ, chỉ có một tiêu chí xác định cho các DNNVV là số lao động không quá 500 người.

Trước kia, nước ta xác định DNNVV không theo ngành nghề cụ thể mà chỉ căn cứ theo hai tiêu chí đó là tiêu chí vốn và tiêu chí lao động. Ngày 23/11/2001, Chính phủ đã ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV, trong đó nêu rõ “DNNVV là các cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người”. Nghị định cũng cho phép căn cứ vào tình hình cụ thể của ngành, địa phương có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu hoặc một trong hai chỉ tiêu nói trên. Tuy nhiên, cách xác định DNNVV theo Nghị định này bộc lộ nhược điểm là chưa phản ánh được thực chất về quy mô doanh nghiệp đối với các ngành và lĩnh vực khác nhau. [13,tr.6]

Nhằm hạn chế nhược điểm trong cách định nghĩa trên, và cũng để có thể đưa ra các chính sách hỗ trợ phù hợp hơn cho từng đối tượng doanh nghiệp, ngày 20/08/2009, Chính phủ đã ra Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển

DNNVV thay thế cho Nghị định 90. Theo Nghị định này thì: DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên), cụ thể như sau:

Bảng 1.1: Phân loại doanh nghiệp theo tiêu chí vốn và lao động

Quy mô Khu vực	DN siêu nhỏ	DN nhỏ		DN vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 50 người	Từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Từ trên 50 người đến 100 người

Nguồn: Nghị định Chính phủ 2009

Nghị định cũng nêu rõ, tùy theo tính chất, mục tiêu của từng chính sách, chương trình trợ giúp mà các cơ quan ban ngành có thể cụ thể hóa các tiêu chí nêu trên cho phù hợp.

Tuy nhiên, các số liệu thống kê, các phân tích về doanh nghiệp vẫn dựa theo định nghĩa của Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 do Nghị định 56 mới được đưa vào thực hiện. Theo Nghị định 90 thì “DNNVV là các cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người”. Như vậy, DNNVV được xác định theo 2 tiêu chí là vốn và lao động.

1.1.1.2 Đặc điểm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Đặc điểm của các DNNVV xuất phát trước hết từ chính quy mô của doanh nghiệp. Cũng như các DNNVV trên thế giới, với quy mô nhỏ, DNNVV Việt nam cũng có những đặc điểm tương tự như ở các quốc gia khác. Ngoài ra, do đặc trưng

riêng của nền kinh tế đang trong giai đoạn chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa nên các DNNVV Việt nam còn có những đặc điểm riêng. Những đặc điểm cơ bản của các DNNVV Việt nam thể hiện như sau:

- Các DNNVV ở Việt nam thuộc nhiều thành phần kinh tế với nhiều hình thức tổ chức doanh nghiệp, bao gồm từ doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp và các công ty tư nhân đến hợp tác xã. Trong một thời gian dài, các doanh nghiệp thuộc các thành phần khác nhau không được đối xử bình đẳng, bị phân biệt đối xử. Điều đó ảnh hưởng đến tâm lý, phong cách kinh doanh của các doanh nghiệp hiện nay, đồng thời cũng tạo ra những điểm xuất phát về tiếp cận nguồn lực không như nhau (trong giao đất, trong vay vốn ngân hàng...).

- Là những doanh nghiệp có quy mô vốn và lao động nhỏ, vì vậy DNNVV thường có điểm mạnh là dễ khởi sự và tính linh hoạt cao, có các lợi thế trong việc duy trì và phát triển các ngành nghề truyền thống. Tuy nhiên, đây thường là những doanh nghiệp khởi sự thuộc khu vực kinh tế tư nhân. Đặc điểm này đã làm cho các DNNVV gặp nhiều khó khăn trong quá trình hoạt động của mình do không có các lợi thế kinh tế theo quy mô. Mặt khác, do rất dễ khởi nghiệp nên DNNVV cũng phải chịu nhiều loại rủi ro trong kinh doanh. Kinh nghiệm ở các nước trên thế giới cho thấy, càng nhiều DNNVV ra đời thì cũng càng có nhiều DNNVV bị phá sản.

- Khả năng quản lý hạn chế: các chủ doanh nghiệp thường là những kỹ sư hoặc kỹ thuật viên tự đứng ra thành lập và vận hành doanh nghiệp. Họ vừa là người quản lý doanh nghiệp, vừa tham gia trực tiếp vào sản xuất nên mức độ chuyên môn trong quản lý không cao. Đôi khi, việc tách bạch giữa các bộ phận không rõ ràng, những người quản lý các bộ phận cũng thường tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất. Phần lớn những người chủ doanh nghiệp đều không được đào tạo qua một khóa quản lý chính quy nào, thậm chí chưa qua một khóa đào tạo nào.

- Trình độ tay nghề của người lao động thấp: các chủ DNNVV không đủ khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn trong việc thuê những người lao động có tay nghề cao do hạn chế về tài chính. Bên cạnh đó, định kiến của người lao động

cũng như của những người thân của họ về khu vực này vẫn còn khá lớn. Người lao động ít được đào tạo, đào tạo lại do kinh phí hạn hẹp vì vậy trình độ thấp và kỹ năng thấp. Ngoài ra, sự không ổn định khi làm việc cho các DNNVV, cơ hội để phát triển thấp tại các doanh nghiệp này cũng tác động làm cho nhiều lao động có kỹ năng không muốn làm việc cho khu vực này. Do vậy, DNNVV hiện nay rất thiếu nguồn lực để thực hiện các ý tưởng kinh doanh lớn, hoặc các dự án đầu tư lớn, các dự án đầu tư công cộng.

- Khả năng về công nghệ thấp do không đủ tài chính cho nghiên cứu triển khai. Nhiều DNNVV có những sáng kiến công nghệ tiên tiến nhưng không đủ tài chính cho việc nghiên cứu triển khai nên không thể hình thành công nghệ mới hoặc bị các doanh nghiệp lớn mua với giá rẻ. Tuy nhiên, các DNNVV rất linh hoạt trong việc thay đổi công nghệ sản xuất do giá trị của dây chuyền công nghệ thường thấp và họ thường có những sáng kiến đổi mới công nghệ phù hợp với quy mô của mình từ những công nghệ cũ và lạc hậu. Điều này thể hiện tính linh hoạt trong đổi mới công nghệ và tạo nên sự khác biệt về sản phẩm để các DNNVV có thể tồn tại trên thị trường.

- Các DNNVV Việt nam thường sử dụng chính những diện tích đất riêng của mình làm mặt bằng sản xuất, kinh doanh và rất khó thuê được các mặt bằng sản xuất. Vì vậy, các doanh nghiệp này rất khó khăn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh khi quy mô của doanh nghiệp được mở rộng. Một số doanh nghiệp thuê được đất thì gặp nhiều trở ngại trong việc giải phóng mặt bằng và đền bù.

- Khả năng tiếp cận thị trường kém, đặc biệt đối với thị trường nước ngoài. Nguyên nhân chủ yếu là do các DNNVV thường là những doanh nghiệp mới hình thành, khả năng tài chính cho các hoạt động marketing không có và họ cũng chưa có nhiều khách hàng truyền thống. Thêm vào đó, quy mô thị trường của các doanh nghiệp này thường bó hẹp trong phạm vi địa phương, việc mở rộng ra các thị trường mới là rất khó khăn.

Tuy nhiên, DNNVV lại rất có lợi thế trong việc khai thác các nguồn lực sẵn có của địa phương, đặc biệt là các ngành sử dụng nhiều lao động, DNNVV có

những tác động tích cực trong việc tạo ra việc làm cũng như nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho dân cư tại địa phương hoặc duy trì và bảo vệ các giá trị văn hóa truyền thống. Bên cạnh đó, việc phát triển DNNVV còn có lợi ích như giảm khoảng cách giữa người giàu và người nghèo, giảm sự cách biệt giữa thành thị và nông thôn, qua đó góp phần làm giảm tệ nạn xã hội và giúp Chính phủ giải quyết tốt hơn những vấn đề xã hội khác.[13]

1.1.2 Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa đối với sự phát triển kinh tế-xã hội trong thời kỳ hội nhập

Những điểm yếu nêu trên đã kéo theo một hệ quả là các DNNVV, trong một thời gian dài, không được đối xử công bằng như các thành phần kinh tế khác và không được nhìn nhận đúng vị trí, vai trò của mình trong nền kinh tế quốc dân. DNNVV bị coi là phần bổ sung không đáng kể, thứ yếu của nền kinh tế, mà việc phát triển chỉ là giải pháp tình huống mang tính chất ngắn hạn. Do vậy, sự ủng hộ của các cấp chính quyền và công luận đối với các DNNVV trong thời gian qua chỉ có mức độ.

Việc Thủ tướng Chính phủ quyết định lấy ngày 13/10 hàng năm là Ngày doanh nhân Việt nam nhằm tôn vinh các doanh nhân, doanh nghiệp là bước ngoặt trong việc đánh giá vị trí, vai trò của các doanh nhân, doanh nghiệp trong sự nghiệp phát triển kinh tế-xã hội.

Vấn đề nhận thức đúng đắn vị trí, vai trò của các DNNVV trong nền kinh tế có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc hoạch định cơ chế, chính sách, cải cách thủ tục hành chính trong các cơ quan nhà nước.

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta và Hà nội hiện nay, vai trò của các DNNVV được thể hiện ở các khía cạnh sau:

1.1.2.1 Khía cạnh kinh tế:

- DNNVV đóng góp tích cực vào việc tăng trưởng và phát triển kinh tế, làm tăng giá trị xuất khẩu của cả nước, góp phần vào việc ổn định kinh tế-xã hội

Luôn chiếm tỷ trọng lớn trong nhiều nền kinh tế (tiêu biểu là ở Nhật Bản và Đức với tỷ trọng hơn 99% tổng số các doanh nghiệp), DNNVV có những đóng góp

đáng kể vào việc thúc đẩy tăng trưởng GDP. Đối với các nền kinh tế ở trình độ thấp, DNNVV thường đạt được tỷ trọng giá trị gia tăng và GDP lớn. Chẳng hạn như ở Malaysia, tỷ trọng giá trị gia tăng mà chúng tạo ra là 36,4%. Ở Việt nam, mỗi năm các DNNVV đóng góp khoảng 28-30% GDP của cả nước, trên 30% giá trị tổng sản lượng công nghiệp, gần 80% tổng mức bán lẻ, trên 60% khối lượng vận chuyển hàng hóa, 100% giá trị sản lượng hàng hóa của một số ngành nghề thủ công mỹ nghệ như thêu ren, chạm khắc,... Phân bố rộng khắp trong các vùng, miền, DNNVV còn bảo đảm cho nguồn thu nhập ổn định của một bộ phận lớn dân cư, góp phần giảm khoảng cách chênh lệch về mức sống giữa các vùng.

Tuy không có nhiều DNNVV có tên trong danh mục các doanh nghiệp trực tiếp xuất khẩu hàng hóa tại các cửa khẩu hải quan, nhưng trên thực tế trong một số ngành sản xuất như may mặc, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, chế biến thủy hải sản..., các DNNVV đóng vai trò to lớn trong việc tạo ra giá trị xuất khẩu của ngành thông qua việc tham gia cung ứng nguyên liệu, gia công, chế biến,...

- DNNVV là khu vực thu hút tích cực và có khả năng huy động các nguồn vốn, nguồn lực của xã hội cho đầu tư phát triển

Tăng trưởng và phát triển kinh tế-xã hội phụ thuộc vào nguồn vốn đầu tư phát triển của xã hội và việc sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đó. Trong tổng các nguồn vốn đầu tư phát triển toàn xã hội những năm qua, vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước chiếm khoảng 20-22%, từ khu vực doanh nghiệp nhà nước có khoảng 18-19%, nguồn vốn tín dụng đầu tư phát triển: 12-13%, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI: 16-17%; trong khi đó, nguồn vốn đầu tư trực tiếp từ khu vực dân cư, doanh nghiệp tư nhân chiếm tỷ trọng lớn nhất, khoảng 27-28% và có xu hướng ngày càng tăng. Việc tạo lập một DNNVV đã tạo cơ hội cho đông đảo dân cư có thể dễ dàng huy động vốn từ họ hàng, bạn bè và người thân. Cho nên DNNVV được xem là phương tiện có hiệu quả trong việc huy động, sử dụng các khoản tiền nhàn rỗi trong dân và biến nó trở thành nguồn vốn đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh khá quan trọng.

Với ưu điểm là có khả năng huy động vốn từ nhiều hình thức khác nhau, DNNVV hiện đang được đánh giá là loại hình doanh nghiệp có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế-xã hội của đất nước.

- DNNVV góp phần vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế:

Với tính năng động cao, DNNVV tỏ ra nhạy cảm trước những biến động của nền kinh tế và dễ dàng chuyển hướng sản xuất, kinh doanh sang những ngành hàng có mức sinh lợi cao. Trong giai đoạn hiện nay, khi những thành tựu khoa học công nghệ được ứng dụng ngày càng nhiều vào quá trình tạo ra của cải, dịch vụ cho xã hội, DNNVV với tính linh hoạt cao, chấp nhận rủi ro, càng có điều kiện đi tiên phong trong việc sử dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến nhằm tăng năng suất, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng thị phần, hoặc sẵn sàng mạo hiểm để chuyển sang lĩnh vực tạo được nhiều giá trị gia tăng. Phát triển theo hướng đó, trong khả năng tài chính cho phép, DNNVV dễ dàng rời bỏ những ngành hàng có hàm lượng lao động cao, vốn thấp, giá trị thấp, lợi nhuận thấp chuyển sang những lĩnh vực, ngành hàng có hàm lượng công nghệ cao, vốn cao, giá trị cao, lợi nhuận cao. Đó là một trong những lý do giải thích tỷ trọng cao của DNNVV trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ. Điều này góp phần thúc đẩy nhanh sự chuyển dịch cơ cấu để đưa nền kinh tế tiến dần lên trình độ cao hơn.

Mặt khác, với đặc trưng là đa số các doanh nghiệp lớn tập trung ở các vùng đô thị-nơi có kết cấu hạ tầng phát triển nên đã gây ra tình trạng mất cân đối nghiêm trọng về trình độ phát triển kinh tế, văn hóa và xã hội giữa thành thị và nông thôn, giữa các vùng miền trong một quốc gia thì việc các DNNVV phát triển và phân bố trên diện rộng đã khai thác được tiềm năng, lợi thế của các địa phương, phát triển các ngành sản xuất, dịch vụ, tạo ra sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa nên đã góp phần quan trọng trong việc tạo lập sự cân đối trong phát triển giữa các vùng, miền và các địa phương.

- DNNVV góp phần tăng cường và phát triển các mối quan hệ kinh tế, tạo cơ sở để hình thành các doanh nghiệp lớn:

Trong quá trình toàn cầu hóa hiện nay, để có thể nâng cao hiệu quả hoạt động của từng doanh nghiệp, các doanh nghiệp cần phải thực hiện chuyên môn hóa các hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua hợp tác giữa các doanh nghiệp nói chung, giữa các doanh nghiệp lớn với các DNNVV nói riêng. Bởi vì, trong cơ cấu công nghiệp dựa trên lợi ích kinh tế từ quy mô, hiệu quả đạt được nhờ sự phân chia quá trình sản xuất thành các giai đoạn với sự chuyên môn hóa cao độ. Các doanh nghiệp có thể hợp tác với nhau dưới nhiều hình thức từ quan hệ đối tác làm ăn chiến lược, đối tác về công nghệ, quan hệ trong mạng lưới phân phối, hợp đồng thầu phụ... Các DNNVV có thể hỗ trợ cho các doanh nghiệp công nghiệp lớn trong việc cung cấp nguyên liệu đầu vào, bao bì; gia công, chế biến các bộ phận, phụ tùng và bán thành phẩm; tiếp thị và phân phối sản phẩm..., góp phần tạo ra sức cạnh tranh cần thiết để đẩy mạnh quá trình phát triển và nâng cao tính cạnh tranh trên toàn quốc.

Trong buổi ban đầu khi mới hình thành, phần lớn các tập đoàn xuyên quốc gia trên thế giới đều có xuất phát điểm từ DNNVV và trong toàn bộ lịch sử hoạt động và lớn mạnh dần họ luôn luôn và đang có sự liên kết chặt chẽ với các DNNVV. Ở Nhật Bản, sở dĩ các sản phẩm ô tô của Nhật có tính cạnh tranh cao trên thị trường và chiếm ưu thế hơn so với sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ và Tây Âu là do Nhật Bản xây dựng được hệ thống các nhà cung ứng là các DNNVV.

Bên cạnh những vai trò về kinh tế, DNNVV còn đóng góp cho xã hội thể hiện ở những khía cạnh sau:

1.1.2.2 Khía cạnh xã hội:

- DNNVV giúp tạo việc làm cho người lao động, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp, nhất là ở khu vực đô thị:

DNNVV là nguồn thu hút lao động lớn nhất, tạo việc làm cho ít nhất 1/2, thậm chí tới 2/3 lực lượng lao động tùy từng quốc gia. Chẳng hạn, ở Canada, loại hình doanh nghiệp này cung cấp 42% chỗ làm, ở Đức là 50%, Pháp - 47,7%, Đài Loan - 79%, Nhật Bản - 80,6%. Ở Việt Nam, hoạt động sản xuất, kinh doanh dưới các loại hình doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, DNNVV bảo đảm cho

gần 8 triệu chỗ làm, tức khoảng 26% lực lượng lao động của cả nước, hoặc 79,2% tổng số lao động phi nông nghiệp, góp phần giảm áp lực của 1 triệu người hàng năm đến tuổi tham gia vào thị trường lao động. Ngoài ra, để tạo ra một chỗ làm mới, nhóm doanh nghiệp này chỉ phải chi trung bình khoảng 0,74 triệu đồng (chỉ bằng 3%) so với mức từ 5 đến 7 triệu đồng của các doanh nghiệp lớn.

Ở Việt nam, tỷ trọng lao động ở DNNVV chiếm tới 49% lao động của cả nước, trong đó nơi cung cấp nhiều chỗ làm nhất là ở các tỉnh duyên hải miền Trung (67%), và nơi ít nhất là ở khu vực phía Nam (44%).

- DNNVV giúp nâng cao thu nhập của dân cư, góp phần tích cực vào công cuộc xóa đói giảm nghèo:

Với lợi thế sử dụng vốn ít, tận dụng được mọi nguồn lực lao động, kể cả lao động phổ thông, lao động là người tàn tật, sử dụng mọi nguồn nguyên liệu, kể cả những nguyên liệu tuy không đáp ứng nhu cầu sản xuất quy mô lớn nhưng lại sẵn có và có nhiều sản phẩm phụ hoặc phế liệu, phế phẩm của các doanh nghiệp lớn, các sản phẩm trung gian... DNNVV phát triển rộng khắp trên cả nước, từ thành thị đến nông thôn, từ những khu vực có điều kiện thuận lợi đến các địa bàn vùng sâu vùng xa. Đặc điểm này giúp tạo việc làm cho mọi dân cư, tạo điều kiện để người dân có thể nâng cao thu nhập, góp phần vào công cuộc xóa đói giảm nghèo của đất nước.

- DNNVV giúp hình thành đội ngũ doanh nhân năng động, tạo điều kiện phát triển các tài năng kinh doanh:

Do thường xuyên phải thay đổi để thích nghi với những biến động của môi trường kinh doanh, các DNNVV tồn tại và phát triển được là nhờ bản lĩnh của chủ doanh nghiệp. Đó là những người dám chấp nhận rủi ro trong việc đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh với những nguồn vốn hạn hẹp, trong một môi trường chưa thể có đầy đủ những điều kiện thuận lợi cho DNNVV hình thành và phát triển. Song cũng chính những bối cảnh không thuận lợi đó được xem là chất xúc tác đẩy nhanh quá trình hình thành một đội ngũ doanh nhân biết dựa vào sức mình, biết vận dụng trình độ học vấn kết hợp với khả năng nhận thức, khả năng thu thập thông tin, phân

tích tình hình thị trường, chủ doanh nghiệp luôn nhanh chóng nắm bắt cơ hội kinh doanh, có những quyết định mạo hiểm, dám đi đầu trong đổi mới, khám phá những lĩnh vực mới, tìm ra những hướng phát triển mới cho doanh nghiệp của mình.

- DNNVV giúp khai thác tiềm năng phong phú của mọi vùng, miền, của cộng đồng dân cư:

Trí tuệ, tay nghề tinh xảo, bí quyết nghề, kinh nghiệm dân gian, làng nghề truyền thống với những hương ước nghề nghiệp; những cây, con đặc sản, danh lam thắng cảnh, điều kiện tự nhiên...là những yếu tố cần thiết cho sự phát triển, mở rộng sản xuất, kinh doanh của DNNVV ở mọi địa phương. Đặc biệt là trong giai đoạn hiện nay, khi xu hướng liên kết khu vực và liên kết thế giới đang diễn ra mạnh mẽ, tính dân tộc, việc giữ gìn và phát huy bản sắc dân tộc được tôn vinh thì việc bảo tồn và phát triển các làng nghề truyền thống sẽ là cơ hội để các DNNVV vươn lên, củng cố địa vị và khuyếch trương thương hiệu của mình.

Ở Việt nam hiện nay, chúng ta mới chỉ có khung khổ pháp lý điều chỉnh hoạt động của các DNNVV trong khoảng 15 năm và thực sự phát huy tác dụng mạnh mẽ từ năm 2000 đến nay. Tuy còn nhiều hạn chế, nhưng khu vực doanh nghiệp dân doanh nói chung, DNNVV nói riêng của Việt nam đã không ngừng vươn lên và tự khẳng định tầm quan trọng của mình trong nền kinh tế quốc dân. Vì vậy, đòi hỏi phải có sự thay đổi trong cách nhìn nhận về vị trí, vai trò của khu vực doanh nghiệp hết sức quan trọng này. Từ đó có những quyết sách tích cực nhằm tạo điều kiện để các DNNVV phát triển nhanh và vững chắc hơn nữa, đáp ứng yêu cầu đặt ra trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.[9,tr.200-204]

1.1.3 Những nhân tố tác động đến sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

Dù có những đặc trưng cơ bản, nhưng các doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng cũng chịu tác động của nhiều nhân tố khác nhau trong quá trình phát triển. Tạo lập và kết hợp hài hòa các nhân tố sẽ tạo được điều kiện kinh tế - xã hội đảm bảo sự phát triển nhanh mạnh và có hiệu quả đối với DNNVV.

1.1.3.1 Nhóm nhân tố vi mô

- Tình hình thị trường:

Tình hình và tính chất cạnh tranh trên từng thị trường sẽ tác động trực tiếp tới hoạt động của các DNNVV. Một thị trường cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp lớn là chủ yếu, cộng với môi trường pháp luật không hoàn hảo sẽ là khó khăn lớn cho sự tồn tại và phát triển của các DNNVV. Trong thị trường này nếu có sự liên kết giữa các doanh nghiệp lớn thì khả năng hoạt động của DNNVV sẽ rất khó khăn, thậm chí sẽ khó có thể tồn tại. Vì vậy, tính chất cạnh tranh trên thị trường là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới hoạt động của các DNNVV.

- Sự phát triển và khả năng ứng dụng tiến bộ công nghệ của doanh nghiệp:

Sự phát triển của khoa học và công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin đã mở ra khả năng rộng lớn hơn cho sự phát triển của các DNNVV. Một mặt, nó tạo điều kiện và khả năng cho các doanh nghiệp có thể trang bị kỹ thuật hiện đại hơn, năng động, linh hoạt hơn trong việc lựa chọn đưa vào ứng dụng và khai thác công nghệ mới. Quy mô nhỏ nhưng khả năng sản xuất cao hơn, nhanh hơn, rẻ hơn nhờ công nghệ mới ứng dụng được trong DNNVV. Mặt khác, nó còn tạo ra khả năng liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp với nhau, đặc biệt là khả năng nắm bắt thông tin và khả năng điều hành từ xa từ một trung tâm tới các DNNVV. Sự phát triển của công nghệ nói chung và công nghệ thông tin nói riêng đã ảnh hưởng lớn đến xu hướng phát triển của các DNNVV, đến sự thay đổi về tổ chức sản xuất, và phương pháp điều hành trong các doanh nghiệp.

- Đội ngũ các nhà sáng lập và quản lý doanh nghiệp:

Sự xuất hiện và khả năng phát triển của mỗi doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào những người sáng lập ra chúng. Do đặc thù là số lượng DNNVV rất nhiều và thường xuyên phải thay đổi để thích nghi với môi trường kinh doanh, phản ứng với những tác động bất lợi do sự phát triển, xu hướng tích tụ và tập trung hóa sản xuất, sự sát nhập, giải thể và xuất hiện DNNVV thường xuyên diễn ra trong mọi giai đoạn. Đó là một sức ép lớn buộc những người sáng lập và quản lý các DNNVV phải có tính linh hoạt cao trong quản lý điều hành, dám nghĩ, dám làm, chấp nhận mạo

hiêm. Chính vì vậy, số lượng và chất lượng đội ngũ các nhà khởi sự doanh nghiệp dám chấp nhận rủi ro, đầu tư phát triển sản xuất - kinh doanh từ những nguồn vốn hạn hẹp, nhỏ bé có ảnh hưởng lớn đến phương hướng, tốc độ phát triển của các DNNVV trong mỗi quốc gia.

1.1.3.2 Nhóm nhân tố vĩ mô

- Môi trường thể chế cho hoạt động của DNNVV:

Môi trường thể chế cho hoạt động của doanh nghiệp cũng như DNNVV bao gồm các yếu tố chủ quan, do các cơ quan nhà nước đặt ra để hỗ trợ, quản lý và phát triển các doanh nghiệp và DNNVV trong nền kinh tế. Một chính sách và cơ chế đúng đắn, hợp lý sẽ tạo ra môi trường thuận lợi cho sự phát triển của các DNNVV. Hầu hết các nước đều phải có những chính sách ưu tiên hỗ trợ cho sự phát triển của các DNNVV.

- Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt nam được bắt đầu từ đường lối mở cửa nền kinh tế tại Đại hội VI của Đảng và tiến những bước rất dài trong những năm gần đây. Chúng ta đã gia nhập các tổ chức, liên kết khu vực như ASEAN, AFTA, APEC và mới đây nhất (7/11/2006) đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức thương mại thế giới - mái nhà chung của 152 quốc gia và vùng lãnh thổ hiện nay.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO có ảnh hưởng to lớn đến đời sống kinh tế - xã hội nói chung, đến hoạt động của các doanh nghiệp nói riêng và đây là quá trình tất yếu khách quan mà bất kỳ doanh nghiệp nào, dù là doanh nghiệp lớn hay các DNNVV đều phải tham gia. Hội nhập kinh tế quốc tế tạo điều kiện thuận lợi nhưng cũng đòi hỏi hệ thống doanh nghiệp (bao gồm các DNNVV) phải thích ứng nhanh chóng với các đổi thay của nền kinh tế thế giới. Các doanh nghiệp phải tham gia hội nhập vì sự sống còn của mình và sẵn sàng đương đầu với các thách thức do quá trình hội nhập tạo ra.

- Trình độ phát triển kinh tế - xã hội:

Thực tiễn cho thấy trình độ phát triển kinh tế - xã hội càng cao sẽ tạo điều kiện cho sự phát triển của các DNNVV ổn định hơn, có phương hướng rõ ràng hơn, vững bền hơn.

- Đặc điểm tâm lý, tập quán, văn hóa của mỗi vùng/miền, địa phương hay quốc gia:

Đây không phải là nhân tố ảnh hưởng mang tính quyết định đến hoạt động của các DNNVV, nhưng là nhân tố quan trọng tác động đến các hành vi trong kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với các DNNVV tại mỗi địa phương, mỗi quốc gia, nhân tố trên có ảnh hưởng rõ nét hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp có tầm hoạt động rộng, các tập đoàn xuyên quốc gia.

Mỗi doanh nghiệp hoạt động đều phải chịu sự tác động của các nhân tố khác nhau, nhân tố chủ quan từ chính bản thân doanh nghiệp và nhân tố khách quan xung quanh môi trường kinh doanh của doanh nghiệp, DNNVV cũng không ngoài sự tác động này. Có những nhân tố tích cực thúc đẩy doanh nghiệp phát triển nhưng cũng có những tác động tiêu cực ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp. Điều quan trọng là các DNNVV cần phải chủ động phân tích, nắm bắt được tình hình để đưa ra những quyết sách phù hợp. Sau đây, chúng ta sẽ nghiên cứu tiếp các nội dung phát triển DNNVV. [7, tr.25-32]

1.1.4 Nội dung phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong quá trình đổi mới kinh tế ở Việt nam, các DNNVV đóng vai trò quan trọng, góp phần gìn giữ và phát triển những ngành nghề truyền thống, tạo nhiều việc làm. Đây cũng là trường học kinh doanh lớn nhất của phần đông các doanh nhân trước khi tiến tới quy mô kinh doanh lớn hơn.

Chiếm hơn 97% tổng số doanh nghiệp hiện có trên cả nước, các DNNVV đang hoạt động trong môi trường kinh tế chưa hoàn toàn thuận lợi cả tầm vĩ mô và vi mô. Trong đó gặp nhiều khó khăn về công nghệ sản xuất kinh doanh, mô hình quản lý, tiến độ, kỹ năng của đội ngũ lãnh đạo và tay nghề của người lao động, phương thức tiếp thị sản phẩm, đặc biệt là sự hạn chế về tiếp cận thông tin và dịch vụ tài chính, vốn đầu tư...

Theo chỉ đạo của Chính phủ, năm 2010, cả nước sẽ có 500.000 DNNVV, tạo việc làm cho khoảng 20 triệu người. Sau đây là một số yếu tố cần thiết giúp DNNVV tại Việt nam có thể phát triển và thành công trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

1.1.4.1 Về công nghệ

“Bộ ba vốn - thị trường - công nghệ” luôn là vấn đề cốt lõi của mỗi doanh nghiệp, trong đó có DNNVV. Điều kiện thiết bị công nghệ sẽ tác động trực tiếp tới năng suất, chất lượng sản phẩm, giúp cho doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Trong những năm đổi mới vừa qua, do sức ép của thị trường và cơ chế quản lý kinh tế, các DNNVV đã có những đổi mới công nghệ nhất định. Đó là việc dùng điện vào sản xuất và gắn liền với nó là thực hiện nửa cơ khí, cơ khí hóa từng phần hoặc toàn bộ quá trình sản xuất. Song nhìn chung thiết bị công nghệ của các DNNVV hiện nay còn lạc hậu, trình độ thấp, hiệu quả chưa cao, đang gặp khó khăn đối với việc nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm. Hơn nữa, điều kiện về vốn tài chính và các điều kiện khác không cho phép các DNNVV tài trợ để đổi mới công nghệ, áp dụng một cách mạnh mẽ các loại công nghệ tiên tiến.

Để có thể thành công trong một nền kinh tế cạnh tranh cao độ như hiện nay, các doanh nghiệp phải thường xuyên thay đổi công nghệ, máy móc, thiết bị, các phương pháp, bí quyết sản xuất. Thế nhưng hầu hết công nghệ đang được sử dụng trong các DNNVV Việt nam hiện được đánh giá là lạc hậu. Đa số những người chủ của các DNNVV không có kiến thức, thông tin, kinh nghiệm về những vấn đề liên quan đến lựa chọn, mua và chuyển giao công nghệ.

Với nhiều người, mua công nghệ chỉ đơn giản là mua máy móc, thiết bị. Họ không quan tâm hoặc quan tâm không đầy đủ đến các phương pháp, bí quyết sản xuất. Do ảnh hưởng của tư duy sản xuất nhỏ và một phần là do thiếu vốn, rất nhiều DNNVV đầu tư nhỏ giọt, làm từng phần, mỗi năm mua thêm một số máy móc, thiết bị rồi vừa làm vừa cải tiến.

Hậu quả của cách làm đó là công nghệ được sử dụng trong các doanh nghiệp này trở mớ hỗn độn, chấp vá. Một số doanh nghiệp do thiếu thông tin, không có kinh nghiệm lựa chọn, mua bán, chuyển giao công nghệ đã trở thành nạn nhân của các thương vụ về công nghệ.

Công nghệ tốt giúp doanh nghiệp tăng năng suất lao động, sản xuất ra được các sản phẩm với mức chất lượng phù hợp, đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng và giảm bớt chi phí sản xuất, nhờ đó tăng năng lực cạnh tranh. Ngược lại, công nghệ lạc hậu và chậm đổi mới làm hạn chế khả năng sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm, hạn chế năng suất và sản lượng, chất lượng sản phẩm, làm tăng chi phí sản xuất, thậm chí ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường. Đồng thời làm hạn chế năng lực cạnh tranh của các DNNVV Việt nam.

Công nghệ, năng lực sử dụng công nghệ liên quan mật thiết đến năng lực quản lý của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có khả năng quản lý tốt thường là những doanh nghiệp thường xuyên có những thay đổi (cải tiến, đổi mới) công nghệ và cần nhiều vốn.

Thực tiễn cho thấy nhiều doanh nghiệp tư nhân có định hướng tốt đã lựa chọn được các công nghệ thích hợp. Nhờ sự lựa chọn đúng công nghệ thích hợp doanh nghiệp không chỉ phát triển được sản phẩm tốt mà có thể cải cách các hoạt động quản lý. Sự thay đổi công nghệ trong các DNNVV là một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành, bại của các doanh nghiệp.

1.1.4.2 Về vốn

Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều cần vốn tài chính. Qua sự vận động của vốn có thể xác định được trạng thái hoạt động của doanh nghiệp. Điều kiện về vốn của các DNNVV Việt nam hiện nay rất hạn hẹp và gặp khó khăn rất lớn. Sự thiếu vốn của các doanh nghiệp đang diễn ra trên bình diện khá rộng. Bởi vì, quy mô vốn tự có của các doanh nghiệp đều rất nhỏ, hạn hẹp, không đủ tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đặc biệt đối với những doanh nghiệp muốn mở rộng, phát triển quy mô và đổi mới, nâng cấp, phát triển công nghệ. Mặc khác, thị trường vốn dài hạn, thị trường chứng khoán, về cơ bản nước ta chưa có.

Và nếu có thì khả năng tham gia thị trường chứng khoán của các DNNVV là rất hạn chế, hiếm hoi. Đồng thời, khả năng và điều kiện tiếp cận các nguồn vốn trên thị trường tín dụng đối với các DNNVV là rất hạn chế và gặp khó khăn lớn, là do: không đủ tài sản thế chấp, mức lãi suất khá cao so với lợi nhuận thu được, khối lượng cho vay ít, thời hạn cho vay quá ngắn, thủ tục rườm rà phiền hà, hình thức và thể chế tín dụng, nhất là khu vực nông thôn, còn nghèo nàn, đơn điệu và hiệu lực pháp lý không cao. Những khó khăn đó rất cần được giải quyết để tạo điều kiện cho sự tồn tại và phát triển của các DNNVV.

1.1.4.3 Về thị trường và khả năng cạnh tranh

Đối với hoạt động sản xuất - kinh doanh của mỗi doanh nghiệp thì điều kiện tồn tại và phát triển đầu tiên là thị trường. Thị trường là yếu tố mang tính tổng hợp nhất, là nhân tố quan trọng hàng đầu tạo nên môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp. Trong đó, điều kiện về thị trường tiêu thụ sản phẩm, thị trường đầu ra là yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành bại, sự tồn tại, phát triển thịnh vượng hay thua lỗ, phá sản của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Khó khăn lớn nhất của nước ta hiện nay chính là thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Theo nghĩa đầy đủ, thị trường phải bao hàm cả thị trường các yếu tố đầu vào. Đó là thị trường cung ứng nguyên vật liệu, thiết bị, công nghệ, thị trường vốn, thị trường sức lao động, thậm chí còn bao hàm cả thị trường bất động sản. Hiện nay, tuy không phải là khó khăn quan trọng nhất, nhưng các DNNVV nước ta đang gặp khó khăn đối với thị trường các yếu tố đầu vào, cản trở không ít tới quá trình phát triển các DNNVV. Khắc phục vấn đề này cũng là những đòi hỏi cấp thiết để tạo điều kiện cho sự phát triển của các DNNVV ở nước ta.

1.1.4.4 Về trình độ quản lý

Hoạt động sản xuất - kinh doanh trên thương trường với sức cạnh tranh khốc liệt đầy cam go, đòi hỏi các chủ doanh nghiệp phải có trình độ kiến thức cao, năng lực quản lý giỏi, mới có thể thành đạt trong quản lý kinh doanh, đưa doanh nghiệp của mình ngày càng phát triển. Mỗi chủ doanh nghiệp, phải biết thu thập, tổng hợp, phân tích, đánh giá các loại thông tin kinh tế, kỹ thuật, biết đề ra những chiến lược

đúng đắn và đưa ra những quyết định sáng suốt, kịp thời. Đồng thời, chủ doanh nghiệp phải biết quản lý, giám sát, điều hành công việc của những người lao động một cách hợp lý, có hiệu quả, biết đánh giá, động viên, khuyến khích, thưởng phạt và trả công chính xác, tương xứng với những đóng góp của họ vào kết quả chung của xí nghiệp.

Nhìn lại đội ngũ các chủ DNNVV ở nước ta hiện nay cho thấy, họ có nhiều bất cập với đòi hỏi của kinh doanh trong thương trường hiện tại. Đa số họ chỉ có trình độ kiến thức phổ thông cấp II (45-50%), một số không nhiều có trình độ văn hóa phổ thông trung học, cao đẳng và đại học (30-40%). Còn một bộ phận đáng kể có trình độ tiểu học (10-15%). Chỉ có rất ít các chủ doanh nghiệp được đào tạo kiến thức quản lý chính quy, một số ít (20-30%) được tập trung đào tạo ngắn hạn (dưới 6 tháng), còn lại đa số chỉ quản lý doanh nghiệp mình bằng kinh nghiệm. Đây là một điểm yếu rất lớn và là một khó khăn quan trọng đối với các DNNVV cần có sự giúp đỡ từ phía nhà nước và các tổ chức phi chính phủ.

1.1.4.5 Về nhà xưởng, mặt bằng sản xuất - kinh doanh và các kết cấu hạ tầng khác

Điều kiện mặt bằng cho sản xuất kinh doanh của các DNNVV nhìn chung rất chật hẹp và gặp nhiều khó khăn trong việc tạo lập và mở rộng mặt bằng, do cơ chế chính sách chưa thích hợp và khả năng về tài chính của các doanh nghiệp. Đa số các doanh nghiệp phải thuê mượn lại mặt bằng của các doanh nghiệp nhà nước, hoặc phải dùng nhà ở làm nơi sản xuất, kinh doanh, giao dịch, giới thiệu, bán hàng. Hệ thống điện, nước cung cấp cho các DNNVV hầu như không đảm bảo. Hệ thống xử lý nước thải của các DNNVV hầu như không có, gây tác hại rất lớn tới môi trường sống.

Các điều kiện về kho bãi, đường xá trong và ngoài doanh nghiệp, nhất là hệ thống giao thông công cộng phục vụ cho sản xuất - kinh doanh, giao lưu hàng hóa của các doanh nghiệp trong cả nước nói chung, ở khu vực nông thôn nói riêng (khu vực mà các DNNVV đang và có địa bàn hoạt động chiếm ưu thế) đang rất hạn chế về mật độ và độ rộng của lòng đường, thấp kém về chất lượng cầu cống, nền và mặt

đường, cũng như thiếu thốn về bến bãi. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung, các DNNVV nói riêng.

1.1.4.6 Về tay nghề lao động

Trình độ tri thức và tay nghề của người lao động làm việc trong các doanh nghiệp cũng rất quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Những người có tri thức, tay nghề sẽ sử dụng tốt các loại thiết bị công nghệ cao, phức tạp, tiếp thu áp dụng tốt các loại thiết bị công nghệ tiên tiến hiện đại, làm ra những sản phẩm đẹp, có chất lượng, với năng suất và hiệu quả cao.

Đội ngũ lao động hiện có trong các DNNVV, phần nhiều có trình độ văn hóa cấp II (40-50%), số có trình độ văn hóa phổ thông trung học cũng chiếm một tỷ lệ khá (20-30%) và số có trình độ tiểu học và chưa biết chữ còn chiếm một tỷ trọng khá lớn (25-30%). Song, về trình độ tay nghề, kỹ thuật của những người lao động trong các DNNVV hiện rất thấp, đặc biệt ở khu vực nông thôn. Số lao động có tính chất phổ thông, có trình độ tay nghề giản đơn, chưa được đào tạo, bình quân chiếm khoảng 60-70%. Ở một số vùng nông thôn số được đào tạo nghề chính quy chỉ chiếm khoảng 10%. Đó cũng là một trong những khó khăn đối với việc phát triển mạnh mẽ các DNNVV hiện nay.

1.1.4.7 Về khả năng tiếp cận thông tin và hệ thống thông tin

Hệ thống thông tin và khả năng tiếp cận thông tin, nhất là những thông tin về thị trường, giá cả, công nghệ, sản phẩm là hết sức quan trọng đối với hoạt động sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp. Hệ thống thông tin ở nước ta hiện nay mặc dù so với trước đã được phổ biến khá rộng rãi, các phương tiện thông tin tương đối phong phú và hiện đại, phương pháp thu thập và cung cấp thông tin có nhiều tiến bộ,...song nhìn chung, tính chất nhanh nhạy, kịp thời, chính xác và đầy đủ, hoàn thiện của hệ thống thông tin chưa đáp ứng được những yêu cầu của sản xuất - kinh doanh trong điều kiện thị trường và cuộc cách mạng khoa học - công nghệ hiện đại. Các DNNVV không có bộ phận chuyên trách về thu thập và xử lý thông tin. Nguồn vốn tài chính có hạn, chúng không đủ kinh phí để mua sắm các thiết bị phục vụ công tác thông tin nhanh chóng, kịp thời nói riêng và chi phí cho hoạt động tiếp cận,

thu thập, xử lý thông tin nói chung. Trình độ tri thức và năng lực thu thập, xử lý thông tin của các DNNVV còn rất hạn chế. Cho nên, khả năng tiếp cận thông tin của các DNNVV ở nước ta hiện rất hạn chế và gặp nhiều khó khăn, rất cần sự giúp đỡ để cải thiện tình hình.

1.1.4.8 Về hệ thống chính sách và pháp luật của Nhà nước

Hệ thống chính sách và pháp luật của Nhà nước tác động tới toàn bộ mọi mặt trong đời sống xã hội, trong đó có sự hình thành và phát triển của các DNNVV. Chúng hoặc là tạo điều kiện thuận lợi, hoặc là gây khó khăn cản trở đối với sự ra đời, hoạt động và phát triển của các DNNVV trong những năm đổi mới, hệ thống chính sách và pháp luật liên quan đến khu vực ngoài quốc doanh (trong đó các DNNVV là chủ yếu) đã được hình thành và đổi mới từng bước với những kết quả tích cực. Chúng đã tạo điều kiện khuyến khích, thúc đẩy sự hình thành và phát triển khá mạnh mẽ đối với các DNNVV, đặc biệt đối với khu vực kinh tế tư nhân.

Tuy nhiên, hệ thống chính sách và pháp luật hiện hành vẫn còn thiếu đồng bộ, nhất quán và kém hoàn thiện. Chúng vẫn chưa tạo ra môi trường hoạt động thông thoáng và bình đẳng cho mọi loại hình doanh nghiệp, chưa khuyến khích các doanh nghiệp hoạt động sản xuất - kinh doanh có hiệu quả và tuân theo pháp luật, đặc biệt là các chính sách đất đai, thuế khóa, tín dụng và xuất nhập khẩu... Điều đó đòi hỏi phải có sự đổi mới, hoàn thiện hơn nữa hệ thống chính sách và pháp luật của Nhà nước để tạo điều kiện thúc đẩy mạnh mẽ sự hình thành và phát triển của các DNNVV.

Tùy từng đặc điểm kinh tế chính trị xã hội của mỗi nước mà có những quan điểm khác nhau về DNNVV. Song vai trò của DNNVV trong phát triển kinh tế, chính trị, xã hội là không thể phủ nhận được. Trong phần trên chúng ta đã xem xét những vấn đề chung nhất về loại hình DNNVV như: các quan điểm khác nhau về DNNVV, các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của các DNNVV và đặc biệt là các nội dung để phát triển loại hình này. Đây là cơ sở cho sự phân tích thực trạng và đưa ra giải pháp thúc đẩy sự phát triển của các DNNVV của nước ta.

1.2 Kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của một số nước trên thế giới và bài học cho Việt nam

1.2.1 Kinh nghiệm phát triển DNNVV của một số nước trên thế giới

1.2.1.1 Kinh nghiệm của Hoa Kỳ

Tại Mỹ, khu vực DNNVV được gọi chung dưới cái tên doanh nghiệp nhỏ (Small and Medium Business) đã trở thành một lực lượng không thể thiếu của nền kinh tế lớn nhất thế giới này. Chính sách hỗ trợ cho các DNNVV bao gồm:

- Thành lập các Cơ quan chính phủ Mỹ với các chức năng khác nhau để hỗ trợ cho SMEs:

- Cục Kinh doanh và Kinh tế (EB): có vai trò xúc tiến các SMEs ra thị trường nước ngoài thông qua đàm phán nhằm giảm các rào cản thương mại và đầu tư, đòi hỏi ưu đãi, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ đối với các SMEs của Mỹ.

- Ủy ban hỗ trợ hợp tác thương mại Liên bang: hoạch định các quyết định mang tính chiến lược về nguồn lực và chương trình hành động, tạo mối liên kết thương mại quốc tế hội nhập cao và hiệu quả, tổ chức các chương trình phát triển SMEs, cố vấn cho Chính phủ Mỹ trong việc ra các chính sách thương mại về tiêu chuẩn, thương mại điện tử, tài chính thương mại, các rào cản phi thuế quan, trợ cấp xuất khẩu và các nguyên tắc về xuất xứ hàng hóa. Cơ quan này đồng thời cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của các SMEs trong các đàm phán thương mại.

Bên cạnh đó, Mỹ cũng thành lập hệ thống giải thưởng khuyến khích các SMEs như giải thưởng dành cho công ty hoạt động xuất sắc của Bộ trưởng Bộ Thương mại Mỹ, giải thưởng dành cho các SMEs của Cục quản lý doanh nghiệp nhỏ SBA. Đây cũng là một hình thức nhằm khích lệ và công nhận vai trò của các SMEs đối với nền kinh tế, đồng thời tạo ra động lực để các SMEs phát triển.

Không chỉ có vậy, ở Mỹ còn thành lập các tổ chức các văn phòng nhằm giúp đỡ các DNNVV không có lợi thế khi tham gia vào thị trường. Ủy ban thương mại quốc tế cũng là một trong những cơ quan thực hiện chức năng hỗ trợ rất đặc lực đối với các SMEs thông qua các chương trình đào tạo, hỗ trợ tài chính, chuyên gia và xúc tiến xuất khẩu của SMEs.

Bộ Thương mại Hoa Kỳ thành lập hai ủy ban cố vấn trong lĩnh vực công nghiệp, trong đó, một ủy ban phụ trách các vấn đề liên quan đến công nghiệp dịch vụ, một ủy ban phụ trách về bán buôn và bán lẻ, tại mỗi ủy ban đều có đại diện của khu vực SMEs. Hai ủy ban này có nhiệm vụ thu thập các kết quả đàm phán của chính phủ Mỹ, xem xét lại các dự thảo chính sách, đề nghị các hoạt động và định hướng cho Chính phủ các vấn đề liên quan đến doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV.

Bên cạnh đó, một ủy ban cố vấn đặc biệt cho SMEs cũng được thành lập không chỉ giúp đỡ cho các doanh nghiệp này trong các vấn đề liên quan đến thủ tục ký kết và soạn thảo hợp đồng mà còn đại diện và đưa ra các yêu cầu và đề nghị có lợi cho SMEs tại các tổ chức quốc tế như OECD và các cuộc đàm phán tại WTO, đề đạt yêu cầu và thông báo tình hình của SMEs lên các cơ quan ban hành chính sách Mỹ và các tổ chức quốc tế. Ngoài ra còn có rất nhiều các cơ quan, tổ chức có các hoạt động nhằm hỗ trợ các DNNVV, như Hội đồng xúc tiến thương mại, tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho các SMEs.

- Hỗ trợ về mặt tài chính và thông tin, công nghệ

Trung tâm phát triển doanh nghiệp nhỏ (SBDC) trực thuộc Cục Quản lý doanh nghiệp nhỏ (SBA) có sự liên kết chặt chẽ với các cấp chính quyền địa phương, các bang và liên bang, các trường đại học, cao đẳng và các trường dạy nghề, các phòng thương mại, các liên đoàn phát triển kinh tế trong việc phối hợp hỗ trợ các SMEs. Trung tâm này hỗ trợ về mặt tài chính, marketing, sản xuất, tổ chức giải quyết các vấn đề về khoa học và kỹ thuật, các nghiên cứu khả thi, thương mại quốc tế, hỗ trợ về khoa học, công nghệ, về lợi nhuận, về hình thành liên doanh, và phát triển vùng nông thôn. Trung tâm này cũng giúp đỡ các nhóm, các thành phần gặp khó khăn về kinh tế, xã hội, các cựu chiến binh, phụ nữ và người tàn tật. Ngoài ra, nhiều doanh nghiệp còn có thể đăng ký nhận nguồn tài trợ từ quỹ nghiên cứu và đổi mới kinh doanh nhỏ và vừa ở các cơ quan liên bang.

Những nghiên cứu sơ lược trên cho thấy, ngay cả với một người không lò thì cũng cần đến một nền tảng vững chắc cũng được gia cố bởi những tế bào nhỏ bé nhưng năng động SMEs. Nhìn nhận đúng đắn vai trò của các doanh nghiệp nhỏ từ

đó định hướng hỗ trợ cho khu vực này đã mang lại những giá trị lớn lao cho nền kinh tế lớn nhất thế giới.

1.2.1.2 Kinh nghiệm của Nhật Bản

Công nhận các xí nghiệp nhỏ, non trẻ là một loại hình có tầm quan trọng lớn lao đối với kinh tế đất nước, nên không phải ngẫu nhiên mà các Luật về DNNVV ở Nhật Bản xuất hiện từ rất sớm và liên tục được bổ sung và hoàn thiện. Ngân hàng và các trung gian tài chính khác thực hiện việc hỗ trợ các SMEs cũng xuất hiện ở Nhật Bản sớm hơn so với lịch sử kinh tế các quốc gia khác trên thế giới. Từ chỗ nhận thức đúng, các cơ quan này đã phối hợp thành một “hệ thống xã hội” hoàn chỉnh, là chỗ dựa đáng tin cậy cho sự phát triển của các DNNVV. Do đó có thể thấy, nhận thức đúng và đủ về khu vực nhỏ và vừa là bài học đầu tiên và quan trọng nhất rút ra được từ việc phát triển SMEs của Nhật Bản.

- Hệ thống luật pháp và thể chế

Chính phủ Nhật Bản đã thành công trong vai trò hỗ trợ đối với khu vực DNNVV thông qua hệ thống luật pháp và các biện pháp khuyến khích các SMEs khá toàn diện và quy củ như: bộ Luật cơ bản về DNNVV 1963 không ngừng được bổ sung và hoàn thiện, Luật chống độc quyền, Luật về cơ cấu tổ chức DNNVV,... đã góp phần hoàn thiện môi trường vĩ mô, hỗ trợ và bảo vệ các SMEs trong hoạt động kinh doanh (theo Toshiki Kanamori và Zhijun Zhao).

Nội dung chính của chính sách SMEs tập trung hỗ trợ các DNNVV trên các mặt: Hiện đại hóa máy móc thiết bị; Cải tiến công nghệ, hợp lý hóa quản lý; Cải tiến cấu trúc SMEs; Ngăn ngừa sự cạnh tranh quá đáng và thiết lập những hợp đồng phụ thỏa đáng; Kích thích nhu cầu; Bảo đảm các cơ hội bình đẳng cho các hoạt động kinh doanh; Xúc tiến cho các quan hệ lao động đúng đắn.

- Các chương trình hành động thực hiện sự thúc đẩy SMEs

- Chương trình thành lập các Hội hợp tác nhằm hỗ trợ tài chính và thiết lập các hệ thống tiếp cận cho DNNVV; giúp đỡ các DNNVV hiện đại hóa và hợp lý hóa tổ chức quản lý bằng các kế hoạch đầu tư và các điều luật bảo hộ quyền lợi cho các DNNVV trong cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp lớn.

- Chương trình hỗ trợ tăng cường năng lực kinh doanh, thay đổi các điều kiện bất lợi cho các SMEs: chương trình này được thực hiện với nhiều hoạt động đa dạng trong lĩnh vực tín dụng, tài chính, tổ chức, hướng dẫn quản lý, thiết lập các hợp đồng phụ cho doanh nghiệp, định hướng điều chỉnh các hoạt động kinh doanh... Cùng với chương trình này, nhiều doanh nghiệp đã nhận được các khoản vốn vay qua tín dụng nhà nước, nhận được các ưu đãi về thuế, tham gia vào các chương trình hợp tác doanh nghiệp, tư vấn thông tin trên nhiều lĩnh vực. Không chỉ có vậy, các DNNVV còn ký kết được nhiều hợp đồng phụ và còn được bảo hộ để có thể tham gia vào cung cấp một số hàng hóa, dịch vụ công.

- Chương trình hỗ trợ cho việc thay đổi cơ cấu doanh nghiệp phù hợp với tình hình kinh tế - xã hội của đất nước: giúp đỡ các doanh nghiệp hiện đại hóa và nâng cấp theo chiều sâu, giúp đỡ thâm nhập thị trường, hỗ trợ phát triển kỹ thuật, hợp lý hóa hoạt động phân phối của doanh nghiệp, ủng hộ nỗ lực quốc tế hóa của các SMEs thông qua việc tạo ra môi trường thuận lợi cho kinh doanh ở hải ngoại, buôn bán và trao đổi quốc tế. Đối với mỗi vùng miền, chính phủ Nhật Bản lại đưa ra các biện pháp khác nhau để tạo ra sự liên kết trong cộng đồng SMEs, phối hợp với hoạt động xúc tiến công nghiệp địa phương, nâng cao hiệu quả trong hoạt động của các doanh nghiệp này.

- Chương trình dành cho các doanh nghiệp nhỏ: nhằm phổ biến về phương thức quản lý hiệu quả, tạo dựng hệ thống cho vay thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp nhỏ, đồng thời tư vấn và xây dựng hệ thống tương trợ giữa các doanh nghiệp nhỏ, chính phủ Nhật Bản đã mang lại những điều kiện tốt nhất cho các doanh nghiệp trong giai đoạn khởi nghiệp.

Một kinh nghiệm khác mà Việt nam cần học hỏi đó là sự ra đời và hoạt động của Liên đoàn các DNNVV của Nhật Bản (JSBC) với chức năng chính là thực hiện toàn bộ các chính sách hỗ trợ SMEs, bao gồm: thúc đẩy việc hiện đại hóa và nâng cấp cơ cấu SMEs, nâng cao khả năng của SMEs nhờ phát triển công nghệ kỹ thuật; giúp đỡ SMEs trong các nỗ lực hoạt động kinh doanh quốc tế; giúp SMEs đào tạo nguồn nhân lực.

Các chi nhánh JSBC thực hiện từng chương trình chuyên đề phù hợp với từng địa bàn, từng giai đoạn, riêng văn phòng chính của JSBC thực hiện đủ 5 chức năng chính: hướng dẫn và tài trợ cho các dự án nâng cấp doanh nghiệp, đào tạo cán bộ công nhân tại học viện quản lý và công nghệ DNNVV; cung cấp dịch vụ thông tin, nâng cấp kỹ thuật và hỗ trợ cho việc quốc tế hóa của SMEs, điều hành hệ thống hỗ trợ lẫn nhau của các doanh nghiệp loại nhỏ, điều hành hệ thống hỗ trợ lẫn nhau nhằm ngăn chặn phá sản trong các DNNVV.

JSBC đã cung cấp các dịch vụ tư vấn và giúp đỡ về mặt tài chính cho các dự án đầu tư của DNNVV, hỗ trợ về mặt thông tin, dự báo phát triển, cung cấp chuyên gia tư vấn trong các lĩnh vực về công nghệ sản xuất, tổ chức kinh doanh, thương mại và mua bán thiết bị...Không những vậy JSBC còn cung cấp vốn cần thiết cho đầu tư, giúp các SMEs thay đổi cơ cấu thích ứng với những biến động của môi trường kinh doanh.

Ngoài ra, ở Nhật còn có nhiều quỹ và công ty tài chính hoạt động không theo mục đích lợi nhuận nhằm chuyển tải sự hỗ trợ về tài chính và tín dụng của nhà nước đến với các SMEs, như: Công ty tài chính nông lâm ngư nghiệp; Công ty tài chính trong lĩnh vực xây dựng, mua và cải tạo nâng cấp nhà ở; Quỹ cải tiến nông nghiệp, quỹ cải tiến lâm nghiệp, quỹ khuyến khích cải tiến quản lý nông nghiệp...

Những hỗ trợ mà các tổ chức này tiến hành không mang tính bao cấp nhưng đều thể hiện sự quan tâm của Nhà nước đối với các SMEs thông qua các khoản cho vay có hoàn trả cả vốn lẫn lãi, nhưng ở mức lãi suất thấp.

Nhìn một cách khái quát, tỷ trọng của khu vực DNNVV ở Nhật Bản là tương đối cao so với các nền kinh tế khác. Nếu như không kể đến tác động của các tập đoàn lớn thì nền kinh tế của Nhật Bản chủ yếu được duy trì bởi các SMEs. Một siêu cường kinh tế xây dựng từ những tế bào sống nhỏ bé là một hình mẫu lý tưởng mà các nước đang phát triển, trong đó có Việt nam, cần tham khảo học hỏi.

1.2.1.3 Kinh nghiệm của Hàn Quốc

Chính phủ Hàn Quốc đã xây dựng một khung chính sách riêng nhằm thúc đẩy SMEs của Hàn Quốc như sau:

- Hệ thống pháp luật và thể chế dành cho các DNNVV

Cũng giống như Nhật Bản, hệ thống luật pháp cho khu vực SMEs được ra đời khá sớm. Trong Hiến pháp của Hàn Quốc, điều 123 quy định: nhà nước không chỉ có nhiệm vụ thúc đẩy và bảo hộ SMEs mà còn phải bảo lãnh cho tổ chức và các hoạt động tự lực của họ. Tinh thần của quy định này đã tạo cơ sở vững chắc cho những đạo luật cũng như những chính sách thúc đẩy SMEs.

Nổi tiếp Hiến pháp là một loạt các đạo luật khác ra đời, nhằm tạo nền tảng pháp lý chặt chẽ cho các SMEs, bao gồm: Luật ngân hàng SMEs (7/1961); Luật hợp tác SMEs (12/1961); Luật ngân hàng quốc gia (12/1962); Luật cơ bản về doanh nghiệp nhỏ và vừa (12/1966); Luật quỹ bảo đảm tín dụng (12/1974); Luật thúc đẩy sự thành lập SMEs (5/1986); Luật thúc đẩy và thu mua sản phẩm SMEs (12/1994); Luật bảo hộ khu vực SMEs và thúc đẩy sự hợp tác giữa các công ty.

Nét chung của các luật kể trên là tạo ra môi trường thuận lợi, cạnh tranh lành mạnh cho các DNNVV hoạt động, hỗ trợ về mặt tài chính, kỹ thuật công nghệ cho các doanh nghiệp, ủng hộ nỗ lực ổn định quản lý và quốc tế hóa của doanh nghiệp, đồng thời giúp đỡ các DNNVV trong việc định hướng sản xuất, tìm đầu ra tiêu thụ sản phẩm, thiết lập các quỹ bảo lãnh tín dụng giúp doanh nghiệp trong quy trình xuất khẩu và vấn đề phát triển công nghệ.

Hiện nay, Bộ công thương có trách nhiệm quản lý trực tiếp việc khuyến khích và thúc đẩy các SMEs của Hàn Quốc, trong đó, ủy ban về các xí nghiệp nhỏ và vừa có trách nhiệm chủ yếu trong việc lập các chính sách thúc đẩy và đưa ra đường lối chỉ đạo thực hiện.

Liên đoàn kinh doanh nhỏ Hàn Quốc (KFSB) là tổ chức cao nhất của tổ hợp SMEs. KFSB đã thiết lập một hội đồng đặc biệt, gọi là Hội đồng phi chính phủ về phát triển SMEs để thảo luận các bản dự thảo chính sách của ủy ban về các xí nghiệp nhỏ và vừa.

Một số tổ chức có chức năng thực hiện các biện pháp theo luật liên quan đến SMEs bao gồm: liên đoàn thúc đẩy công nghiệp nhỏ và vừa, ngân hàng Hàn Quốc (trước kia là ngân hàng công nghiệp nhỏ và vừa), Ngân hàng quốc gia, Quỹ bảo

đảm tín dụng Hàn Quốc, Viện nghiên cứu tiên bộ công nghệ Hàn Quốc. Ngoài ra còn nhiều các cơ quan liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp tới những chương trình hành động hỗ trợ cho các SMEs, bao gồm các trung tâm đào tạo và thông tin, các công ty tư vấn, các trung tâm nghiên cứu tổng hợp...

Bảng 1.2: Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hàn Quốc

Tiêu chí Ngành nghề	Số lao động	
	Doanh nghiệp nhỏ	Doanh nghiệp vừa
Khai khoáng, sản xuất và vận tải	≤ 50	51-300
Xây dựng	≤ 30	31-200
Thương mại và dịch vụ	≤ 10	11-20

(Nguồn: *Small Interprise Assosiation of Australia and New Zealand 16th Annual Conference, 2003*)

- Các chương trình hành động thực hiện các biện pháp thúc đẩy
 - Chương trình giúp đỡ SMEs nhằm đáp ứng những thay đổi môi trường trong và ngoài nước thông qua sự điều chỉnh cơ cấu, cụ thể: hỗ trợ trên các mặt như hiện đại hóa các điều kiện sản xuất, giúp đỡ phát triển công nghệ, phát triển nguồn nhân lực có chuyên môn cao, và các dịch vụ đào tạo kỹ thuật và quản lý; tạo cơ chế vay nợ cho các doanh nghiệp đủ tiêu chuẩn để vay nợ đặc biệt (tổng tài sản trên 100 triệu won và có từ 21 lao động trở lên) trong 8 năm, trong đó có 3 năm được hưởng lãi suất 9%/năm. Liên quan đến SMEs, cần phải nói rằng chỉ có một tỷ lệ rất nhỏ công nhân có tay nghề và trình độ giáo dục đại học, vì thế những hỗ trợ về mặt đào tạo trình độ chuyên môn tay nghề, cung cấp những khóa đào tạo về thông tin, kỹ thuật công nghệ đã đáp ứng nhu cầu to lớn và thúc đẩy sự đi lên của các DNNVV, cải thiện năng suất và chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp.

- Chính sách ổn định hóa và tăng cường sự quản lý SMEs: sự ổn định trong quản lý có ý nghĩa lớn đối với tăng trưởng bền vững của các DNNVV. Việc thực hiện chủ trương này được thông qua các chương trình thực hiện sự hợp tác công nghiệp, thúc đẩy sự hợp tác với các doanh nghiệp lớn, bảo hộ khu vực SMEs... Việc thành lập Quỹ hỗ trợ lẫn nhau trực thuộc Liên đoàn kinh doanh nhỏ Hàn Quốc đã giúp các SMEs ổn định hóa sự quản lý của họ bằng cách ngăn ngừa sự phá sản dây

chuyên và tiến hành sự hợp tác với các quỹ cần thiết khác trong việc mua bán chung để được hưởng chiết khấu...Ngoài ra, chính phủ Hàn Quốc còn ban hành luật nhằm mục đích thúc đẩy mối quan hệ hợp đồng với các công ty lớn, phối hợp và phân xử những tranh chấp nảy sinh về vấn đề liên quan đến sự gửi bán hàng hóa, thời gian thanh toán các hàng hóa đã giao...Chính sách với cái tên “Hệ thống SMEs duy nhất cho sản xuất” còn bảo hộ các SMEs trong các ngành có mức cầu rất nhỏ trên thị trường, phù hợp với quy mô sản xuất của các DNNVV.

- Chính sách khuyến khích giúp đỡ các SMEs mới thành lập và SMEs địa phương: chính phủ đã tiến hành hàng loạt các biện pháp để khuyến khích khu vực SMEs bằng những ưu đãi về thuế, các dịch vụ đào tạo kỹ thuật và quản lý, mua ưu đãi các sản phẩm của họ, đơn giản hóa các thủ tục hành chính, cung cấp cơ sở hạ tầng cơ bản...Ngoài ra, còn phải kể đến những ưu đãi lớn về tài chính cho các DNNVV. Các ngân hàng thương mại cũng chịu sự chỉ đạo của ngân hàng Hàn Quốc với mức lãi suất thương mại. Các SMEs mới thành lập được hưởng ưu đãi miễn và giảm thuế thu nhập, thuế đăng ký, thuế doanh nghiệp, thuế tài sản và các thuế địa phương trong vòng 2 đến 5 năm; 15% tài sản được phép tính khấu hao trong tính toán thuế thu nhập, quỹ R&D được phép tính 1,5% thu nhập hoặc 20% doanh thu trong năm tài khóa...Đồng thời chính phủ Hàn Quốc còn rất khuyến khích các SMEs riêng lẻ sát nhập với nhau để gia tăng sức mạnh.

- Áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh của các SMEs: từ năm 1998, chính phủ đã tiến hành các chương trình nhằm hỗ trợ các DNNVV đạt được tiêu chuẩn quốc tế như các tiêu chuẩn về hàng hóa CE (Communaute Europeanne) NRTL (Nationally Recognized Testing Laboratory) hay tiêu chuẩn về hệ thống như ISO 14001, TS 16949.

Theo thống kê, với sự hỗ trợ của chính phủ, các doanh nghiệp kịp thời nâng cấp cải tiến có trình độ công nghệ cao cũng đạt được hiệu quả cao hơn so với các SMEs thông thường. Trước hết phải kể đến khả năng tạo việc làm của các doanh nghiệp này cao gấp 2,6 lần so với mức trung bình, đồng thời năng lực cạnh tranh của họ cũng được nâng cao, xấp xỉ 75-80% so với các doanh nghiệp mạnh nhất trên

thế giới (2006). Rõ ràng, các chính sách thúc đẩy SMEs đã chứng minh được tính hiệu quả của nó, là những bài học kinh nghiệm đáng quý cho không chỉ Việt nam mà cả các nước đang phát triển trên thế giới học tập.

1.2.1.4 Kinh nghiệm của Trung Quốc

Theo nhiều nghĩa khác nhau, Trung Quốc dường như là một mô hình để Việt nam học tập. Thực tiễn hai nước cho thấy, cả hai nước đều là những nền kinh tế chuyển đổi từ kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường, cùng gặp phải những vấn đề như suy thoái môi trường và xã hội, nạn tham nhũng tràn lan, phát triển còn thiếu tính bền vững, duy chỉ khác là Trung Quốc bước vào cải cách sớm hơn Việt nam gần một thập kỷ. Câu hỏi đặt ra là liệu Việt nam có thể nhìn vào trường hợp của Trung Quốc và đoán trước được tương lai. Liệu đó có phải là tấm gương thần cho Việt nam soi vào và chiêm nghiệm các chính sách của mình? Nếu như vậy, rõ ràng chúng ta có thể học hỏi nhiều điều từ những kinh nghiệm của Trung Quốc.

- Hệ thống thể chế

- Ủy ban Đổi mới và Phát triển quốc gia: là cơ quan nòng cốt để phát triển và đổi mới nền kinh tế, trong đó bao gồm hàng loạt các chính sách xúc tiến phát triển SMEs.

- Phòng các DNNVV: nghiên cứu sự liên hệ giữa SMEs và sự phát triển của nền kinh tế thị trường, thực hiện việc hỗ trợ, nghiên cứu các chính sách và biện pháp nâng cao khả năng cạnh tranh và sự phát triển của SMEs, xây dựng hệ thống dịch vụ SMEs, thúc đẩy hợp tác liên doanh giữa SMEs với các công ty, tập đoàn xuyên quốc gia.

- Quỹ cải cách dành cho các doanh nghiệp áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến: nhằm khuyến khích SMEs nâng cao trình độ khoa học công nghệ.

- Một số cơ quan khác: Trung tâm phối hợp và hợp tác kinh doanh Trung Quốc, Hiệp hội hợp tác quốc tế Trung Quốc về DNNVV, Phòng doanh nghiệp địa phương trực thuộc Bộ nông nghiệp...

Ở Trung Quốc có một đặc điểm khá giống Việt nam là các SMEs luôn gặp khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn tài chính, cả trực tiếp và gián tiếp. Các ngân

hàng thường dành phần lớn ưu đãi cho các doanh nghiệp có khả năng tài chính lớn khiến cho tình trạng này ngày một xấu đi. Trước thực trạng đó, chính phủ Trung Quốc đã có nhiều điều chỉnh nhằm hỗ trợ các DNNVV. Văn phòng đại diện, chi nhánh của các cơ quan kể trên đều phối hợp với chính quyền địa phương trong việc hỗ trợ các SMEs. Những quy định trong ngành ngân hàng về việc thẩm định các dự án vay vốn của các DNNVV cũng được đơn giản hóa. Một kênh huy động vốn là thị trường chứng khoán cũng được chuẩn hóa và quản lý minh bạch, và hệ thống bảo lãnh tín dụng cũng đã tạo điều kiện thuận lợi cho khu vực này phát triển.

Qua phân tích, có thể thấy mặc dù chỉ đi trước chúng ta có gần một thập kỷ, nhưng những chính sách của Trung Quốc trong định hướng phát triển các DNNVV khá thực tế và đóng góp không nhỏ và sự phát triển của đội quân SMEs hùng hậu, gần đạt đến những yêu cầu mà tổ chức OECD trong các tiêu chuẩn phát triển SMEs.

1.2.1.5 Kinh nghiệm của một số nước ASEAN

❖ Kinh nghiệm của Malaysia:

Theo báo cáo thường niên về DNNVV của Hội đồng phát triển DNNVV quốc gia Malaysia, tính đến năm 2006, tổng số SMEs trong các ngành sản xuất, phi sản xuất và nông nghiệp của Malaysia là 518.996 doanh nghiệp.

+ Hệ thống pháp luật và thể chế:

Tham gia điều chỉnh hoạt động của các doanh nghiệp này là Đạo luật công ty 1965 (thường biết đến cái tên Đạo luật 125) và Pháp chế công ty con (Subsidiary Legislation).

Dưới sự hướng dẫn của ủy ban hoạch định phát triển quốc gia, các Bộ tài chính, Bộ Công thương, Bộ Khoa học công nghệ và Môi trường, Bộ nguồn nhân lực, Vụ hành chính tổng hợp của chính phủ cùng chịu trách nhiệm thực thi các chính sách phát triển DNNVV. Ngoài ra, ít nhất 12 bộ ngành khác cùng 40 cơ quan chính phủ cũng tham gia vào các chương trình hỗ trợ cho khu vực DNNVV.

Bộ Công thương và Nghiệp đoàn phát triển DNNVV (trực thuộc Bộ Công thương, thành lập năm 2004) chịu trách nhiệm chính đối với hoạt động thúc đẩy DNNVV trong lĩnh vực chế biến sản xuất. Nghiệp đoàn này còn phối hợp chặt chẽ

cùng 9 bộ, ban ngành và 22 tổ chức khác nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các doanh nghiệp phát triển. Chính phủ Malaysia còn cho thành lập Hội đồng phát triển DNNVV quốc gia nhằm đẩy mạnh các chính sách SMEs. Các chương trình thực hiện hỗ trợ:

- Chính sách thúc đẩy SMEs được chia thành hai mảng lớn: Những ưu đãi dành cho DNNVV và Các chương trình cung cấp cho DNNVV.
- Các chính sách này hướng chủ yếu tới các mục tiêu sau:
 - o Nuôi dưỡng tinh thần kinh doanh
 - o Đẩy mạnh xúc tiến tiêu thụ hàng hóa
 - o Nâng cao năng lực phát triển sản phẩm
 - o Cũng cố năng lực công nghệ

Ngoài ra các chính sách hỗ trợ trong năm 2006 còn hướng tới các doanh nghiệp do nữ giới làm chủ và đào tạo chuyên môn kỹ thuật cho lớp trẻ. Các chương trình liên kết công nghiệp (Industrial Linkage) và các chương trình liên kết mở rộng doanh nghiệp cũng được Nghiệp đoàn phát triển DNNVV tiến hành với tư cách là hạt nhân cho quá trình phát triển SMEs của quốc gia này.

Theo báo đệ trình lên Hội đồng phát triển DNNVV quốc gia, trong năm 2006, có 287.000 DNNVV đã nhận được sự hỗ trợ từ các chính sách này, tổng giá trị quỹ hỗ trợ được phân bổ là 7,8 tỷ RM và có 213 dự án trọng điểm được tiến hành.

❖ Kinh nghiệm của Thái Lan

- Hệ thống luật pháp và thể chế

Theo báo cáo của Cơ quan xúc tiến DNNVV của Thái Lan, tính đến hết năm 2005, quốc gia này có 2,24 triệu DNNVV. Tham gia điều chỉnh hoạt động của khu vực này là Đạo luật xúc tiến DNNVV (4/2000), Đạo luật Ngân hàng phát triển DNNVV Thái Lan (20/12/2002) cùng những quy định cấp bộ.

- Các chương trình thực hiện

- Cải thiện hoạt động của Tổng công ty tài chính dành cho ngành công nghiệp nhỏ (nay là Ngân hàng phát triển DNNVV Thái Lan) và Công ty bảo lãnh tín dụng dành riêng cho doanh nghiệp nhỏ.

- Thành lập Quỹ DNNVV, cơ quan tư vấn quản lý DNNVV nhằm hướng tới thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, ủng hộ thay đổi cơ cấu doanh nghiệp, xúc tiến các hoạt động kinh doanh và liên kết giữa các SMEs.

- Lập Kế hoạch xúc tiến DNNVV với sự tham gia của Ban xúc tiến công nghiệp, Bộ công nghiệp, Bộ thương mại, Phòng thương mại Thái Lan và Liên hiệp công nghiệp Thái Lan.

- Thành lập Ngân hàng phát triển DNNVV: xúc tiến và trợ giúp các DNNVV trong việc thành lập, vận hành, mở rộng và nâng cấp hoạt động kinh doanh, thông qua việc cung cấp các khoản vay, bảo lãnh tín dụng, cấp vốn, tư vấn và nhiều dịch vụ khác được quy định trong Đạo luật ngân hàng phát triển DNNVV Thái Lan.

1.2.2 Bài học kinh nghiệm cho Việt nam

Trên cơ sở trình bày khái quát về phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ở một số nước và vùng lãnh thổ như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc và một số nước ASEAN, đề tài rút ra một số bài học kinh nghiệm quốc tế về phát triển DNNVV trong quá trình hội nhập có thể áp dụng cho nước ta và Hà Nội:

1.2.2.1 Xây dựng môi trường thuận lợi cho các DNNVV phát triển

- Xây dựng hệ thống luật pháp kinh doanh cởi mở và phù hợp với thông lệ quốc tế; tạo điều kiện cho các DNNVV tham gia vào quá trình quốc tế hóa DNNVV trong tiến trình hội nhập quốc tế

Kinh nghiệm của Nhật Bản cho thấy, các DNNVV chỉ phát triển mạnh khi chính phủ đảm bảo sự bình đẳng thực sự với các doanh nghiệp lớn, đồng thời có những hỗ trợ nhất định cho các doanh nghiệp này. Các chính sách phát triển DNNVV của các nước trên đều nhằm cải thiện điều kiện hoạt động cho các DNNVV.

Nằm trong xu thế toàn cầu hóa các mặt đời sống kinh tế - xã hội hiện nay, tính chất quốc tế hóa trong sự phát triển của các DNNVV cũng ngày càng đậm nét. DNNVV của mỗi nước muốn phát triển tốt phải đặt mình vào chuỗi giá trị hóa toàn cầu, phải tham gia vào quá trình phân công và chuyên môn hóa lao động đang tiếp tục diễn ra ngày càng sâu sắc. Mặt khác, các DNNVV cũng có thể phát triển tốt khi tiếp cận được những giá trị quốc tế chung đối với doanh nghiệp, như vấn đề quản trị doanh nghiệp, vấn đề xây dựng hệ thống tài chính kế toán trong doanh nghiệp.... Kinh nghiệm của Hoa Kỳ cho thấy, chính phủ rất cần tạo điều kiện cho các DNNVV tham gia vào quá trình quốc tế hóa DNNVV trong tiến trình hội nhập quốc tế bằng một chiến lược hội nhập rõ ràng và các định hướng cơ chế chính sách phù hợp.

- Xây dựng thiết chế, cơ chế và biện pháp hỗ trợ cho DNNVV thống nhất và có hiệu quả từ Trung ương đến địa phương

Các nước có DNNVV phát triển là những nước có hệ thống cơ chế quản lý và hỗ trợ thống nhất giữa các ngành và các địa phương. Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc hay Malaysia, Thái Lan đều có các cơ quan quản lý chuyên trách của chính phủ đối với DNNVV. Các cơ quan này một mặt, có nhiệm vụ ban hành các chính sách phát triển DNNVV cho phù hợp với từng thời kỳ phát triển của đất nước và phù hợp với chính sách và chiến lược phát triển kinh tế xã hội chung, mặt khác các cơ quan này chính là người đại diện về mặt pháp lý bảo vệ quyền lợi của DNNVV. Bên cạnh các cơ quan quản lý nhà nước đối với các DNNVV cần có cơ chế phối hợp với mạng lưới các tổ chức có liên quan để thực sự hỗ trợ cho DNNVV một cách có hiệu quả.

- Xây dựng chiến lược phát triển DNNVV phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội

Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Nhật Bản, Hàn Quốc cho thấy chính sách phát triển DNNVV có thành công hay không tùy thuộc rất lớn về sự phù hợp của nó với chính sách phát triển kinh tế - xã hội chung của đất nước. Vì DNNVV là một bộ phận cấu thành của nền kinh tế, nó không thể tách rời các bộ

phận khác. Sự phát triển DNNVV không thể tách rời sự phát triển kinh tế - xã hội nói chung. Do đó, nếu các mục tiêu chiến lược nhằm phát triển DNNVV đi chệch với các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội chung thì sẽ làm cho các nguồn lực của nền kinh tế bị phân tán và không tạo ra tác động cộng hưởng cho tăng trưởng và phát triển kinh tế.

- Phát triển thầu phụ công nghiệp và các ngành công nghiệp phụ trợ

Theo kinh nghiệm phát triển DNNVV của Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia, DNNVV luôn có mối quan hệ hợp tác gắn bó chặt chẽ với các doanh nghiệp lớn, có nhiều lĩnh vực, nhiều công đoạn trong sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp lớn không thể hoạt động tốt nếu không có sự hợp tác của các DNNVV như các ngành công nghiệp sản xuất ô tô, điện tử, điện hay các ngành dịch vụ. Khi đó các DNNVV sẽ có vai trò như các nhà thầu phụ cung ứng các chi tiết, các bộ phận cấu thành của sản phẩm mà các doanh nghiệp lớn đặt hàng. Tại Nhật Bản, 95% các nhà cung cấp phụ tùng linh kiện là các DNNVV.

1.2.2.2 Xác định nhóm ngành tập trung ưu tiên phát triển trong quá trình hội nhập để thu hút và khuyến khích các DNNVV tham gia phát triển trong các ngành nghề đó

Kinh nghiệm phát triển DNNVV của Mỹ, Nhật Bản cho thấy cần xác định rõ các nhóm ngành ưu tiên phát triển trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là chú trọng đến các ngành công nghiệp có định hướng xuất khẩu.

1.2.2.3 Đẩy mạnh các biện pháp hỗ trợ các DNNVV

- Hỗ trợ nâng cao năng lực nội tại của các DNNVV

Các chính sách phát triển DNNVV ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia không chỉ tập trung vào việc tạo ra các điều kiện thuận lợi cho DNNVV mà còn tập trung vào việc tăng cường năng lực đổi mới trong chính bản thân DNNVV. Cụ thể ở Nhật Bản, chính phủ Nhật Bản không chỉ tạo môi trường thuận lợi cho các DNNVV phát triển mà còn hỗ trợ DNNVV bằng những chương trình cụ thể như đào tạo các kỹ năng cần thiết cho các DNNVV, sử dụng chuyên gia tư vấn

cho các DNNVV trong việc lập kế hoạch kinh doanh, marketing và tìm kiếm thị trường. Bên cạnh đó, Chính phủ Nhật Bản còn giúp các doanh nghiệp phát huy tinh thần doanh nghiệp bằng cách xây dựng văn hóa kinh doanh cho các DNNVV. Do đó, muốn phát triển DNNVV một cách bền vững cần giúp các DNNVV xây dựng và phát huy các năng lực nội tại của họ.

- Các hình thức hỗ trợ bằng tài chính

Ngoài hình thức hỗ trợ kỹ thuật trên, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc còn có hình thức hỗ trợ tài chính như Quỹ bảo lãnh tín dụng, Quỹ phát triển các ngành nghề truyền thống hay hỗ trợ tài chính thông qua các hình thức thuê mua tài chính. Đây là một hình thức giải quyết vốn dài hạn và trung hạn cho các DNNVV đòi hỏi các cán bộ ngân hàng phải nắm được nhu cầu doanh nghiệp để có thể mua tài sản phù hợp với nhu cầu doanh nghiệp cần vay vốn. Hình thức này rất phù hợp với các doanh nghiệp không có tài sản thế chấp nhưng lại có kế hoạch kinh doanh hiệu quả. Đây cũng là hình thức giúp đỡ các DNNVV giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh mà nhiều ngân hàng trên thế giới đã thành công.

Một hình thức hỗ trợ tài chính trực tiếp cho doanh nghiệp được nhiều nước áp dụng là chính sách sách thuế. Nhiều nước hiện đang áp dụng thuế suất thu nhập doanh nghiệp thấp để tạo nên môi trường đầu tư kinh doanh có tính cạnh tranh và thu hút người dân đầu tư thành lập doanh nghiệp. Mức thuế suất khoảng 20% được coi là khá hợp lý và được nhiều nước áp dụng. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Hàn Quốc hiện có hai mức khá thấp là 13% và 20%. Thuế suất thuế thu nhập của Singapore hiện là 19% Trung Quốc cũng vừa giảm thuế thu nhập doanh nghiệp từ mức 33% xuống 25% (bắt đầu áp dụng từ 01/01/2009). Riêng các DNNVV, chính phủ Trung Quốc có ưu đãi đặc biệt về thuế thu nhập doanh nghiệp, các doanh nghiệp này chỉ phải chịu mức thuế 20%. [13]

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

2.1 Khái quát chung về đặc điểm kinh tế - xã hội của Thành phố Hà nội

2.1.1 Đặc điểm tự nhiên

Hà nội là thủ đô, đồng thời là thành phố đứng đầu Việt nam về diện tích và thứ hai về dân số với 6,449 triệu người. Thuộc đồng bằng sông Hồng trù phú, nơi đây đã sớm trở thành một trung tâm chính trị và tôn giáo ngay từ những buổi đầu của lịch sử Việt nam. Năm 210, Lý Công Uẩn, vị vua đầu tiên của nhà Lý, quyết định xây dựng kinh đô mới ở vùng đất này với cái tên Thăng Long. Trong suốt thời kỳ của các triều đại Lý, Trần, Lê, Mạc, kinh thành Thăng Long là nơi buôn bán, trung tâm văn hóa, giáo dục của cả miền Bắc. Khi Tây Sơn rồi nhà Nguyễn lên nắm quyền trị vì, kinh đô được chuyển về Huế và Thăng Long bắt đầu mang tên Hà nội từ năm 1831, dưới thời vua Minh Mạng. Năm 1902, Hà nội trở thành thủ đô của Liên bang Đông Dương và được người Pháp xây dựng, quy hoạch lại. Trải qua hai cuộc chiến tranh, Hà nội là thủ đô của miền Bắc rồi nước Việt nam thống nhất và giữ vai trò này cho tới ngày nay.

Sau đợt mở rộng địa giới hành chính vào tháng 8 năm 2008, Hà nội hiện nay có diện tích 3.324,92 km², gồm một thị xã, 10 quận và 18 huyện ngoại thành. Cùng với Thành phố Hồ Chí Minh, Hà nội là một trong hai trung tâm kinh tế của cả quốc gia. Năm 2007, GDP của thành phố tăng khoảng 12,1%, tổng giá trị xuất khẩu đạt trên 4 tỷ USD, tổng thu ngân sách khoảng 45.709 tỷ đồng. Hà nội cũng là một trung tâm văn hóa, giáo dục với các nhà hát, bảo tàng, các làng nghề truyền thống, những cơ quan truyền thông cấp quốc gia và các trường đại học lớn. Nhưng cũng giống

như Thành phố Hồ Chí Minh, việc dân số tăng quá nhanh cùng với quá trình đô thị hóa không được quy hoạch tốt đã khiến Hà nội trở thành một thành phố chật chội, ô nhiễm và giao thông nội ô thường xuyên ùn tắc. Nhiều di sản kiến trúc của thành phố đang dần biến mất, thay thế bởi những ngôi nhà ống nằm lộn xộn trên khắp các con phố. Hà nội còn là một thành phố phát triển không đồng đều với nhiều khu vực ngoại thành lạc hậu, nơi người dân vẫn chưa có được những điều kiện sinh hoạt thiết yếu.

- **Vị trí, địa hình**

Nằm ở phía tây bắc của vùng đồng bằng châu thổ sông Hồng, Hà nội có vị trí từ 20°53' đến 21°23' vĩ độ Bắc và 105°44' đến 106°02' kinh độ Đông, tiếp giáp với các tỉnh Thái Nguyên, Vĩnh Phúc ở phía Bắc, Hà Nam, Hòa Bình ở phía Nam, Bắc Giang, Bắc Ninh và Hưng Yên ở phía Đông, Hòa Bình cùng Phú Thọ phía Tây. Sau đợt mở rộng địa giới hành chính vào tháng 8 năm 2008, thành phố có diện tích 3.324,92km², nằm ở cả hai bên bờ sông Hồng, nhưng tập trung chủ yếu bên hữu ngạn.

Có thể nhận thấy địa hình Hà nội thấp dần theo hướng từ Bắc xuống Nam và từ Tây sang Đông với độ cao trung bình từ 5 đến 20 mét so với mực nước biển. Nhờ phù sa bồi đắp, ba phần tư diện tích tự nhiên của Hà nội là đồng bằng, nằm ở hữu ngạn sông Đà, hai bên sông Hồng và chi lưu các con sông khác. Phần diện tích đồi núi phần lớn thuộc các huyện Sóc Sơn, Ba Vì, Quốc Oai, Mỹ Đức, với các đỉnh như Ba Vì cao 1.281m, Gia Dê 707m, Chân Chim 462m, Thanh Lanh 237m, Thiên Trù 378m,...Khu vực nội ô thành phố cũng có một số gò đồi thấp, như gò Đống Đa, núi Nùng.

- **Thủy văn**

Thành phố Hà nội nằm cạnh sông Hồng và sông Đà, hai con sông lớn của miền Bắc. Sông Hồng dài 1.183km, bắt nguồn từ Vân Nam, Trung Quốc, chảy vào Hà nội ở huyện Ba Vì và ra khỏi thành phố ở khu vực huyện Phú Xuyên tiếp giáp Hưng Yên. Đoạn sông Hồng chảy qua Hà nội dài 163km, chiếm khoảng một phần ba chiều dài của con sông này trên đất Việt nam. Sông Đà là ranh giới giữa Hà nội

với Phú Thọ, hợp lưu với dòng sông Hồng ở phía Bắc thành phố, khu vực huyện Ba Vì. Ngoài hai con sông lớn kể trên, qua địa phận Hà nội còn nhiều con sông khác như sông Đáy, sông Đuống, sông Cầu, sông Cà Lồ...Nhiều con sông nhỏ cũng chảy qua khu vực nội ô, như sông Tô Lịch, sông Kim Ngưu...trở thành những đường tiêu thoát nước thải của thành phố.

Hà nội cũng là một thành phố đặc biệt nhiều đầm hồ, dấu vết còn lại của các dòng sông cũ. Trong khu vực nội thành, hồ Tây có diện tích lớn nhất, khoảng 500 ha, đóng vai trò quan trọng trong khung cảnh đô thị, ngày nay được bao quanh bởi nhiều khách sạn, biệt thự. Hồ Gươm nằm ở trung tâm lịch sử của thành phố, khu vực sầm uất nhất, luôn giữ một vị trí đặc biệt đối với Hà nội. Trong khu vực nội ô có thể kể tới những hồ nổi tiếng khác như Trúc Bạch, Thiền Quang, Thủ Lệ...Ngoài ra, còn nhiều đầm hồ lớn nằm trên địa phận Hà nội như Kim Liên, Liên Đàm, Ngải Sơn - Đồng Mô, Suối Hai, Mèo Gù, Xuân Khanh, Tuy Lai, Quan Sơn...

Do sự phát triển đô thị quá mạnh mẽ trong hai thập niên 1990 và 2000, phần lớn các sông hồ Hà nội hiện nay đều rơi vào tình trạng ô nhiễm nghiêm trọng. Sông Tô Lịch, trục tiêu thoát nước thải chính của thành phố, hàng ngày phải tiếp nhận khoảng 150.000 m³. Tương tự, sông Kim Ngưu nhận khoảng 125.000 m³ một ngày. Sông Lừ và sông Sét trung bình mỗi ngày cũng đổ vào sông Kim Ngưu khoảng 110.000 m³. Đặc biệt, lượng nước thải sinh hoạt và công nghiệp này đều có hàm lượng hóa chất độc hại cao. Các sông mương nội và ngoại thành, ngoài vai trò tiêu thoát nước còn phải nhận thêm một phần rác thải của người dân và chất thải công nghiệp. Những làng nghề thủ công cũng góp phần gây nên tình trạng ô nhiễm này.

- **Khí hậu**

Khí hậu Hà nội tiêu biểu cho vùng Bắc Bộ với đặc điểm của khí hậu nhiệt đới gió mùa ẩm, mùa hè nóng, mưa nhiều và mùa đông lạnh, ít mưa. Thuộc vùng nhiệt đới, thành phố quanh năm tiếp nhận lượng bức xạ mặt trời rất dồi dào và có nhiệt độ cao. Và do tác động của biển, Hà nội có độ ẩm và lượng mưa khá lớn, trung bình 114 ngày mưa một năm. Một đặc điểm rõ nét của khí hậu Hà nội là sự thay đổi và khác biệt của hai mùa nóng, lạnh. Mùa nóng kéo dài từ tháng 5 tới tháng

9, kèm theo mưa nhiều, nhiệt độ trung bình 29,2°C. Từ tháng 11 tới tháng 3 năm sau là khí hậu của mùa đông với nhiệt độ trung bình 15,2°C. Cùng với hai thời kỳ chuyển tiếp vào tháng 4 và tháng 10, thành phố có đủ bốn mùa xuân, hạ, thu, đông.

Khí hậu Hà nội cũng ghi nhận những biến đổi khác thường. Vào tháng 5 năm 1926, nhiệt độ tại thành phố được ghi lại ở mức kỷ lục 42,8°C. Tháng 1 năm 1955, nhiệt độ xuống mức thấp nhất, 2,7 °C. Đầu tháng 11 năm 2008, một trận mưa kỷ lục đổ xuống các tỉnh miền Bắc và miền Trung khiến 18 cư dân Hà nội thiệt mạng và gây thiệt hại cho thành phố khoảng 3000 tỷ đồng.

2.1.2 Đặc điểm kinh tế - xã hội

Vị thế trung tâm kinh tế của Hà nội đã được thiết lập từ rất lâu trong lịch sử. Tên những con phố như Hàng Bạc, Hàng Đường, Hàng Than... đã minh chứng cho điều này. Tới thế kỷ gần đây, với sự phát triển mạnh mẽ của Sài Gòn và khu vực Nam Bộ, Hà nội chỉ còn giữ vị trí quan trọng thứ hai trong nền kinh tế Việt nam.

Sau một thời gian dài của thời kỳ bao cấp, từ đầu thập niên 1990, kinh tế Hà nội bắt đầu ghi nhận những bước tiến mạnh mẽ. Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân của thành phố thời kỳ 1991-1995 đạt 12,52%, thời kỳ 1996-2000 là 10,38%. Từ năm 1991 tới 1999, GDP bình quân đầu người của Hà nội tăng từ 470 USD lên 915 USD, gấp 2,07 so với trung bình của Việt nam. Theo số liệu năm 2000, GDP của Hà nội chiếm 7,22% của cả quốc gia và khoảng 41% so với toàn vùng Đồng bằng sông Hồng.

Giai đoạn phát triển của thập niên 1990 cũng cho thấy Hà nội đã có những thay đổi về cơ cấu kinh tế. Từ 1990 tới 2000, trong khi tỷ trọng ngành công nghiệp tăng mạnh từ 29,1% lên 38% thì nông - lâm nghiệp và thủy sản từ 9% giảm xuống còn 3,8%. Tỷ trọng ngành dịch vụ cũng giảm trong khoảng thời gian này, từ 61,9% xuống còn 58,2%. Ngành công nghiệp của Hà nội vẫn tập trung vào 5 lĩnh vực chính, chiếm tới 75,7% tổng giá trị sản xuất công nghiệp, là cơ-kim khí, điện-điện tử, dệt-may-giày, chế biến thực phẩm và công nghiệp vật liệu. Bên cạnh đó, nhiều làng nghề truyền thống như gốm Bát Tràng, may ở Cổ Nhuế, đồ mỹ nghệ Vân Hà... cũng dần phục hồi và phát triển.

Năm 2007, GDP bình quân đầu người của Hà nội lên tới 31,8 triệu đồng, trong khi con số của cả Việt nam là 13,4 triệu. Hà nội là một trong những địa phương nhận được đầu tư trực tiếp nước ngoài nhiều nhất, với 1.681,2 triệu USD và 290 dự án. Thành phố cũng là địa điểm của 1.600 văn phòng đại diện nước ngoài, 14 khu công nghiệp cùng 1,6 vạn cơ sở sản xuất công nghiệp. Nhưng đi đôi với sự phát triển kinh tế, những khu công nghiệp này đang khiến Hà nội phải đối mặt với vấn đề ô nhiễm môi trường. Bên cạnh những công ty nhà nước, các doanh nghiệp tư nhân cũng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Hà nội. Năm 2003, với gần 300.000 lao động, các doanh nghiệp tư nhân đã đóng góp 77% giá trị sản xuất công nghiệp của thành phố. Ngoài ra, 15.500 hộ sản xuất công nghiệp cũng thu hút gần 500.000 lao động. Tổng cộng, các doanh nghiệp tư nhân đã đóng góp 22% tổng đầu tư xã hội, hơn 20% GDP, 22% ngân sách thành phố và 10% kim ngạch xuất khẩu của Hà nội.

Sau khi mở rộng địa giới hành chính, với hơn 6 triệu dân, Hà nội có 3,2 triệu người đang trong độ tuổi lao động. Mặc dù vậy, thành phố vẫn thiếu lao động có trình độ chuyên môn cao. Nhiều sinh viên tốt nghiệp vẫn phải đào tạo lại, cơ cấu và chất lượng nguồn lao động chưa dịch chuyển theo yêu cầu cơ cấu ngành kinh tế. Hà nội còn phải đối đầu với nhiều vấn đề khó khăn khác. Năng lực cạnh tranh của nhiều sản phẩm dịch vụ cũng như sức hấp dẫn môi trường đầu tư của thành phố còn thấp. Việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế vẫn chậm, đặc biệt cơ cấu nội ngành công nghiệp, dịch vụ và các sản phẩm chủ lực mũi nhọn. Chất lượng quy hoạch phát triển các ngành kinh tế ở Hà nội không cao và thành phố cũng chưa huy động tốt tiềm năng kinh tế trong dân cư.

2.2 Những cơ hội và thách thức của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong quá trình hội nhập

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế (HNKTQT) có tác động lớn tới các DNNVV. Sự tác động đó là trực tiếp và đa dạng. Đối với các doanh nghiệp sử dụng sản phẩm nhập khẩu làm đầu vào cho sản xuất, việc giảm thuế suất cho phép họ tiếp cận với nguồn nguyên liệu giá rẻ hơn và có nhiều lựa chọn hơn, nhờ vậy tiết kiệm

được chi phí sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Các doanh nghiệp xuất khẩu thì được lợi từ thị trường rộng lớn hơn mà họ có khả năng tiếp cận. Ngược lại, với các doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh thấp và kinh doanh các sản phẩm thay thế nhập khẩu, việc cắt giảm thuế gây ra sức ép cạnh tranh gay gắt, dẫn tới nguy cơ thu hẹp thị phần, thậm chí phá sản. Dưới đây là một số cơ hội và thách thức từ những tác động của HNKTQT đối với các DNNVV ở Việt nam.

2.2.1 Cơ hội

Những cơ hội chủ yếu do HNKTQT mang lại cho các DNNVV có thể là:

Một là, mở rộng thị trường cho doanh nghiệp. Trong nền kinh tế hiện đại, mở rộng thị trường tiêu thụ và thị trường yếu tố đầu vào là vấn đề rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Việc ký kết các hiệp định song phương và đa phương về mở cửa, tự do hóa thương mại và đầu tư cũng như việc gia nhập các tổ chức kinh tế khu vực và thế giới như ASEAN, APEC và đặc biệt là WTO tạo điều kiện rất lớn cho các DNNVV mở rộng thị trường sang các nước thành viên. Việc gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt nam được đối xử bình đẳng theo nguyên tắc MFN và NT tại các nước thành viên. Chẳng hạn, sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp dệt Việt nam sẽ được hưởng lợi từ Hiệp định về hàng dệt - may. Theo đó, thay vì phải chịu mức thuế suất nhập khẩu 15%-30% đối với các nước đang phát triển như hiện nay thì các doanh nghiệp được hưởng lợi từ những quy định về nhất thể hóa các sản phẩm dệt may và hệ thống thương mại đa biên nên không phải chịu sự hạn chế về số lượng bắt đầu từ ngày 1-1-2005 đối với các nước thành viên WTO.

Ngoài ra, các doanh nghiệp Việt nam còn được hưởng những ưu đãi thương mại cho một nước đang phát triển ở trình độ thấp. Với những lợi thế do WTO mang lại, các doanh nghiệp Việt nam sẽ có điều kiện để tăng cường tiếp thị tại các nước thành viên WTO, mở rộng thị trường xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ.

HNKTQT còn là điều kiện để các doanh nghiệp đa dạng hóa thị trường tiêu thụ sản phẩm. Chẳng hạn, các doanh nghiệp sản xuất thủy hải sản có thể mở rộng thị trường sang 148 nước thành viên WTO với thuế suất ưu đãi thay vì chỉ có thị trường truyền thống, thị trường khu vực như trước đây. Cùng với việc mở rộng không gian thương mại, mở rộng thị trường xuất khẩu, hội nhập kinh tế tạo điều kiện cho hàng hóa của các doanh nghiệp có cơ hội thâm nhập sâu hơn vào thị trường các nước, mà trước hết là các nước trong khu vực. Hiện nay, mức độ phát triển của các nước ASEAN khác nhau. Nền kinh tế của các nước ASEAN cũ phát triển hơn nền kinh tế Việt nam một khoảng cách lớn. Các nước này có các ngành sản xuất chế biến tương đối phát triển, xuất khẩu sang nhiều nước khu vực và trên thế giới. Ngoài ra, tại các nước này, các điều kiện về cơ sở hạ tầng, khai thác nguồn tài nguyên thiên nhiên thuận lợi, thị trường trong nước đủ mạnh để phát triển sản xuất trong nước, khả năng quản lý tiên tiến và một lực lượng lao động trẻ có trình độ. Vì vậy, hội nhập kinh tế trong khối ASEAN sẽ là cơ hội để Việt nam thâm nhập vào một thị trường rộng lớn, có trình độ phát triển cao hơn và có nhiều cơ hội để tiếp thu các kinh nghiệm và kỹ năng tiên tiến từ các nước này.

Hội nhập đem lại cơ hội to lớn cho DNNVV khi xem xét tính đa dạng của các mặt hàng xuất khẩu của DNNVV. Trong số các DNNVV được khảo sát năm 2002, các mặt hàng chính được xuất khẩu nằm trong nhóm hàng thực phẩm, các hàng sản xuất phi kim loại và các hàng sản xuất khác (đồ gia dụng, quần áo, giày dép,...). Điều đáng chú ý là các hàng xuất khẩu của các DNNVV chủ yếu thuộc nhóm hàng Việt nam có lợi thế cạnh tranh, chủ yếu từ yếu tố lao động rẻ, như trong ngành dệt may, chế biến thực phẩm, sản xuất đồ gỗ gia dụng, thủ công mỹ nghệ...

Một cơ hội nữa mở ra cho các DNNVV khả năng khai thác thông tin thị trường và tiếp thị. Nhiều DNNVV xuất khẩu được khảo sát cho thấy, tuy các doanh nghiệp này không có lợi thế về vốn, nhưng nếu biết khai thác các thông tin thị trường và marketing thì vẫn có thể xuất khẩu thành công. Để làm được điều này, bản thân các doanh nghiệp phải chủ động và đầu tư ban đầu, tuy nhiên cũng một phần cần sự can thiệp và dịch vụ hỗ trợ của chính phủ cho xuất khẩu.

Tuy nhiên, mặc dù các DNNVV xuất khẩu có năng suất lao động (biểu hiện ở giá trị gia tăng trên một nhân viên) cao hơn so với DNNVV không xuất khẩu, chủ yếu là nhờ các công ty trách nhiệm hữu hạn và cổ phần. Ngoài ra, hàm lượng vốn của các DNNVV xuất khẩu (đo bằng tài sản trên một nhân công) còn rất thấp. Quy mô doanh nghiệp (tính trên số nhân viên trung bình) ảnh hưởng nhiều đến khả năng xuất khẩu, có thể do tính kinh tế của quy mô cũng như do các doanh nghiệp quy mô lớn có nhiều nguồn lực hơn để đầu tư cho các hoạt động xuất khẩu (bao gồm đầu tư cho sản xuất, công nghệ cũng như cho công tác tìm kiếm thị trường xuất khẩu). Điều này cũng ngụ ý rằng các công ty xuất khẩu thành công có khuynh hướng chuyển dần ra ngoài loại hình DNNVV.

Dưới góc độ cơ cấu sở hữu của các DNNVV, có thể thấy rằng công ty trách nhiệm hữu hạn và cổ phần chiếm tỷ trọng đa số của các công ty xuất khẩu (hơn 60%), còn các loại hình sở hữu khác chỉ chiếm tỷ lệ rất thấp. Trong các DNNVV xuất khẩu, có đến hơn một nửa nằm tại thành phố Hồ Chí Minh. Số DNNVV có xuất khẩu ở Hà Nội đứng thứ hai, những cũng chỉ bằng dưới 1/3 số lượng ở thành phố Hồ Chí Minh. Điều này chứng tỏ năng lực của DNNVV cũng như môi trường ở các thành phố lớn tạo điều kiện tốt cho việc xuất khẩu của DNNVV.

Theo một số khảo sát gần đây, các DNNVV định hướng xuất khẩu cũng có điều kiện tiếp cận thông tin tốt hơn so với các DNNVV khác và cũng có các nhận thức và sự chuẩn bị tốt hơn cho hội nhập so với các công ty không định hướng xuất khẩu. Điều này lại lần nữa khẳng định các DNNVV xuất khẩu sẽ ở vào vị trí tích cực để khai thác các lợi thế của hội nhập trong khi các DNNVV không định hướng xuất khẩu sẽ gặp phải nhiều thách thức do thiếu năng lực cạnh tranh, thiếu hiểu biết và chuẩn bị cho hội nhập.

Hai là, được đối xử bình đẳng trong hoạt động thương mại quốc tế và giải quyết tranh chấp. Việc ký kết các hiệp định song phương và đa phương cũng như tham gia các tổ chức khu vực và quốc tế trong tiến trình hội nhập sẽ tạo điều kiện nâng cao vị thế của các doanh nghiệp Việt nam. Các doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng được đối xử bình đẳng, được tiếp cận thương mại bình đẳng như

doanh nghiệp ở các nước thành viên khác theo nguyên tắc không phân biệt đối xử. Ngoài ra, quá trình hội nhập kinh tế, mà đặc biệt là việc gia nhập WTO sẽ tránh được các biện pháp phân biệt đối xử của các nước lớn đối với các nước còn bị coi là nước có nền kinh tế phi thị trường như Việt nam.

Ngoài ra, khi có tranh chấp thương mại, các doanh nghiệp được sử dụng hệ thống giải quyết tranh chấp công bằng và hiệu quả của WTO để giải quyết, nhờ đó mà hạn chế được sự chèn ép của các công ty hay chính phủ của các nước khác. Đây là cơ hội rất quan trọng đối với các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển nói chung và đặc biệt là đối với các DNNVV - vốn có nhiều yếu thế trong việc giải quyết tranh chấp thương mại.

Ba là, các DNNVV được hưởng lợi từ việc “thuận lợi hóa” thương mại và đầu tư ngay trên “sân nhà”.

Trong quá trình hội nhập kinh tế, nước ta phải thực hiện việc công khai hóa, minh bạch hóa các chính sách, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư, đáp ứng các yêu cầu công khai, minh bạch, dễ dự đoán của “luật chơi quốc tế”. Trên tinh thần đó, thể chế, bộ máy quản lý và các thủ tục hành chính được đổi mới theo hướng đơn giản hóa, thuận lợi hóa, phục vụ phát triển kinh tế, phục vụ doanh nghiệp. Nhờ đó, các DNNVV không chỉ thực hiện nhanh các thủ tục, tiếp cận nhanh các nguồn lực mà còn tiết kiệm thời gian, công sức, tiền bạc trong quá trình gia nhập, tiếp cận và tham gia thị trường. Như ông Mike Moore - cựu Tổng giám đốc WTO đã từng nói trong chuyến thăm Việt nam ngày 11-4-2005: WTO sẽ tạo ra môi trường kinh doanh minh bạch hơn, dễ tiên đoán hơn và hạn chế tham nhũng cho bản thân các nước thành viên.

Việc tạo lập môi trường kinh doanh công khai, minh bạch và có thể dự đoán trước là điều hết sức quan trọng đối với các DNNVV trong việc tiếp cận và sử dụng nguồn lực, hoạch định chiến lược và tiến hành hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Bốn là, HNKTQT làm tăng thêm các cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp. HNKTQT gắn với quá trình tự do hóa thương mại và đầu tư trên cơ sở các cam kết song phương và đa phương về mở cửa nền kinh tế, cắt giảm thuế quan, dành cho

nhau quy chế tối huệ quốc và thực hiện quy chế đối xử quốc gia...Do vậy, các doanh nghiệp trong nước có nhiều cơ hội đầu tư và kinh doanh cả trong và ngoài nước dưới nhiều hình thức: liên doanh, liên kết, hợp tác kinh doanh, thầu phụ, huy động vốn từ bên ngoài, mở rộng hoạt động thương mại với bên ngoài, đầu tư ra bên ngoài. Việc mở cửa nền kinh tế, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư...sẽ tạo điều kiện thu hút các nhà kinh doanh từ bên ngoài. Chẳng hạn, với việc cải thiện môi trường đầu tư trong tiến trình hội nhập của Việt nam, số dự án (chủ yếu là các doanh nghiệp) tăng lên từ 281 dự án năm 1998 lên 922 dự án năm 2005, đưa tổng số dự án đầu tư nước ngoài còn hiệu lực đến đầu năm 2006 lên tới trên 6000 dự án với tổng vốn đầu tư trên 50 tỷ USD. Sự gia tăng các dự án đầu tư nước ngoài tạo cơ hội cho các DNNVV tăng cường liên kết, hợp tác kinh doanh trên nhiều mặt : cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn nước ngoài, hợp tác cung cấp đầu vào, hoặc tham gia một số công đoạn hay sản xuất một số bán thành phẩm, tham gia vào khâu phân phối sản phẩm...Nhu vậy, việc thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt nam sẽ tạo ra thị trường tiêu thụ hàng hóa của các doanh nghiệp trong nước, tạo ra thị trường làm thuê, nhận gia công, chế tác, cung cấp linh kiện, cung cấp lao động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Năm là, tạo điều kiện để các DNNVV tiếp thu công nghệ, kỹ năng quản lý. Quá trình hội nhập càng sâu thì cạnh tranh càng gay gắt nên đã tạo động lực để các DNNVV đổi mới thiết bị, công nghệ để chiến thắng trong cạnh tranh. Ngoài ra, hội nhập kinh tế mở ra cơ hội cho các DNNVV tiếp cận với thị trường công nghệ rộng mở khắp toàn cầu, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, tiếp thu công nghệ tiên tiến. Nhờ đó, trình độ công nghệ của các doanh nghiệp này ngày càng được nâng cao.

Ngoài ra, các DNNVV có cơ hội tiếp cận công nghệ tiên tiến và có thể học hỏi được kinh nghiệm quản lý thông qua các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt nam. Thông qua sự cọ xát với các mô hình đầu tư, kinh doanh từ bên ngoài, ý thức, năng lực, trình độ của các chủ doanh nghiệp, các nhà quản lý DNNVV sẽ được nâng cao. Theo nhận định của Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng Sacombank, trong quá trình hội nhập và đặc biệt là khi Việt nam trở thành thành viên của WTO, doanh

nghiệp sẽ có nhiều cơ hội hơn trong việc kinh doanh trên thị trường mở, là cơ hội để cọ xát và trưởng thành hơn.

Sáu là, hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng tính năng động, hiệu quả của các doanh nghiệp. Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp được đặt trong môi trường cạnh tranh gay gắt. Do vậy, để có thể tồn tại, các doanh nghiệp không ngừng vươn lên, tích cực đổi mới tổ chức quản lý, đổi mới công nghệ...Môi trường cạnh tranh đã tạo cho các doanh nghiệp sự năng động, sáng tạo hơn. Đồng thời, trong điều kiện kinh tế thị trường theo xu hướng hội nhập, các doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả sẽ tồn tại và phát triển, còn các doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả sẽ bị loại bỏ.

Như vậy, quá trình HNKTQT không chỉ tạo ra môi trường cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thuận lợi hơn mà còn tạo động lực mạnh thúc đẩy các doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả hơn.[1,tr.47-55]

2.2.2 Thách thức

Bên cạnh những cơ hội, thuận lợi nêu trên, quá trình HNKTQT của Việt nam cũng tạo ra những khó khăn, thách thức rất lớn đối với các doanh nghiệp nói chung và đặc biệt là đối với các DNNVV nói riêng. Những khó khăn, thách thức đối với các doanh nghiệp này có thể là:

Thứ nhất, các DNNVV phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt của hàng hóa nhập khẩu từ bên ngoài vào Việt nam. Với việc cắt giảm thuế nhập khẩu xuống mức 0%-5% và loại bỏ các hàng rào phi quan thuế, hàng hóa của các nước ASEAN, của các nước APEC và các thành viên WTO (trong đó, đặc biệt là các hàng hóa có nhiều lợi thế cạnh tranh về giá, lợi thế về quy mô của Trung Quốc, Thái Lan,...) cũng sẽ tràn vào Việt nam. Trước xu thế tăng nhanh của hàng nhập khẩu, các doanh nghiệp sẽ có nguy cơ không tiêu thụ nổi hàng hóa của mình, đặc biệt là các hàng hóa thuộc các ngành lâu nay được bảo hộ cao như đường mía, xi măng, phân bón, sắt thép, giấy...Như vậy, cũng sẽ không ít DNNVV có nguy cơ không tiêu thụ được hàng hóa, thu hẹp thị phần, có thể phải chuyển sang sản xuất hàng hóa khác.

Thứ hai, các DNNVV phải đối mặt với các doanh nghiệp nước ngoài có năng lực cao hơn. So với các doanh nghiệp nước ta, phần lớn các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài vào Việt nam đều có tiềm lực tài chính mạnh hơn, có hàng hóa chất lượng tốt hơn, mẫu mã đẹp hơn, có công nghệ phân phối, tiếp thị tốt hơn, có kinh nghiệm quản lý tốt hơn... Hơn nữa, các doanh nghiệp Việt nam, nhất là các doanh nghiệp lâu nay thuộc ngành được bảo hộ cao, những ngành mà trình độ của doanh nghiệp của ta còn thấp, hoặc mới hình thành... sẽ gặp rất nhiều khó khăn, thách thức. Những doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ cao, lĩnh vực dịch vụ như tài chính, ngân hàng, viễn thông... sẽ gặp rất nhiều khó khăn bởi đây cũng là những lĩnh vực mà các doanh nghiệp nước ngoài có ưu thế cạnh tranh rất lớn.

Như vậy, quá trình hội nhập sâu hơn nữa của nền kinh tế sẽ làm cho các doanh nghiệp trong nước có nguy cơ bị cạnh tranh, chèn ép, có thể bị mất thị phần, mất thị trường tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ ngay trên “sân nhà”. Ngoài ra, các DNNVV còn có nguy cơ bị cạnh tranh mạnh về thu hút yếu tố đầu vào: bị tranh giành nguồn nguyên liệu, nguồn vốn, nhân công tay nghề cao, chất xám... Khi không thắng trong cuộc cạnh tranh này thì sẽ xuất hiện nguy cơ có nhiều doanh nghiệp không thể phát triển được, phải thu hẹp sản xuất và thậm chí khó lòng tồn tại được. Các DNNVV còn có nguy cơ bị thôn tính, bị mua lại.

Thứ ba, các DNNVV Việt nam đối mặt với khó khăn là nền kinh tế còn ở trình độ phát triển thấp, khoảng cách chênh lệch với các nước trong khu vực và trên thế giới còn rất lớn. Trong khi đó, sự chuyển đổi nền kinh tế trong tiến trình hội nhập kinh tế diễn ra khá nhanh làm cho các doanh nghiệp rất khó ứng phó. Nghiên cứu lịch trình thực hiện AFTA có thể thấy việc thực hiện lịch trình giảm thuế và loại bỏ hàng rào phi quan thuế theo CEPT/AFTA của Việt nam là rất gấp rút và số lượng các mặt hàng phải cắt giảm thuế lớn. Vì vậy, nếu không được chuẩn bị kỹ lưỡng với nhận thức đầy đủ, các doanh nghiệp trong nước sẽ dễ bị sốc và thua thiệt trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và thực hiện các cam kết trong khuôn khổ ASEAN nói riêng.

Bản thân các DNNVV cũng có những hạn chế, bất lợi. Một trong những bất lợi thế của các DNNVV của Việt nam đó là loại hình doanh nghiệp này có lịch sử phát triển không dài. Những kinh nghiệm và kiến thức kinh doanh tích lũy được còn hạn chế. Ngoài ra, các mặt hàng xuất khẩu của các DNNVV của Việt nam có tỷ trọng nguyên vật liệu cao, hoặc là hàng sơ chế. Chất lượng và mẫu mã hàng hóa, hiểu biết về thị trường xuất khẩu, kỹ năng đàm phán, giao dịch, chiến lược phát triển và xúc tiến thương mại là những điểm yếu gắn liền với trình độ phát triển sơ khai của nền kinh tế. Đồng thời, nhiều mặt hàng của các DNNVV của Việt nam cũng là những mặt hàng mà các nước ASEAN có thế mạnh.

Thứ tư, các DNNVV phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt trên thị trường hàng hóa xuất khẩu, đặc biệt là các hàng hóa tương tự với Trung Quốc, Thái Lan... như dệt may, nông sản. Khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt nam là khả năng cạnh tranh thấp, ngay cả khi so sánh với doanh nghiệp các nước ASEAN, xét về các tiêu chí như giá cả, chất lượng, mẫu mã, hàm lượng công nghệ, giá trị gia tăng, vốn, thị trường tiêu thụ... Phần lớn các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt nam đang gặp phải những khó khăn mang tính cơ cấu như năng suất thấp, hạn chế về diện tích canh tác, khả năng canh tác, đánh bắt. Các doanh nghiệp còn hạn chế trong việc khai thác thị trường và tìm kiếm khách hàng xuất khẩu. Các mặt hàng có lợi thế cạnh tranh về tỷ lệ sử dụng lao động hay giá lao động rẻ cũng phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt từ các nước trong khu vực. So với các nước trong khu vực, hiệu quả đầu tư của Việt nam ở mức rất thấp, thể hiện ở tỷ lệ ICOR cao (từ 2,8 năm 1995 lên 5,6 hiện nay, là mức cao nhất trong khu vực) (*Tỷ lệ ICOR là vốn đầu tư cần thiết để tạo ra một gia tăng GDP. Tỷ lệ ICOR cao biểu hiện hiệu quả đầu tư thấp*). Hơn nữa, cơ cấu các mặt hàng chủ yếu của Việt nam không khác nhiều so với các mặt hàng của các nước ASEAN khác, tức mang tính cạnh tranh nhiều hơn là bổ sung. Các mặt hàng tương tự của các nước ASEAN thường có khả năng cạnh tranh cao hơn với công nghệ hiện đại hơn. Trong số 10 mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt nam, các hàng nguyên vật liệu thô, hải sản chưa chế biến, hàng nông sản chiếm tỷ trọng lớn nhưng các mặt hàng này lại hưởng lợi rất ít từ việc thực thi CEPT.

Thách thức to lớn của hội nhập trong đẩy mạnh xuất khẩu đối với DNNVV là các hạn chế về nguồn nhân lực và khả năng tiếp cận tín dụng. Các DNNVV và các hộ kinh doanh đặc biệt hạn chế về khả năng tiếp cận tín dụng, dẫn tới giảm khả năng đầu tư vào mở rộng quy mô sản xuất, tiếp cận thị trường và cải tiến công nghệ. Về nguồn nhân lực, trình độ quản lý và chuyên môn trong các doanh nghiệp và DNNVV ở Việt nam còn rất hạn chế, bao gồm kỹ năng, phương pháp làm việc và trình độ ngoại ngữ. Điều này sẽ là cản trở lớn đối với khả năng hội nhập quốc tế của các DNNVV. [1,tr.55-59]

Để tham gia vào sân chơi quốc tế, bên cạnh những cơ hội mà kết quả hội nhập mang lại không tránh khỏi những khó khăn, thách thức. Vấn đề là, các doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV của Việt nam cũng như của Hà nội nhận thức như thế nào về tình hình đó. Khi mà khối DNNVV còn mang tính manh mún, nhỏ lẻ, vốn thì ít mà công nghệ thì lạc hậu.

Nhân dịp Việt nam chính thức gia nhập WTO (ngày 07/11/2007), trên website Chính phủ Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng cũng đã nêu rõ: Gia nhập Tổ chức thương mại thế giới, HNKTQT vừa có cơ hội lớn, vừa phải đối đầu với thách thức không nhỏ. Cơ hội tự nó không biến thành lực lượng vật chất trên thị trường mà tùy thuộc vào khả năng tận dụng cơ hội của chúng ta. Thách thức tuy là sức ép trực tiếp nhưng tác động của nó đến đâu còn tùy thuộc vào nỗ lực vươn lên của chúng ta. Cơ hội và thách thức không phải “nhất thành bất biến” mà luôn vận động, chuyển hóa và thách thức đối với ngành này có thể là cơ hội cho ngành khác phát triển. Tận dụng được cơ hội sẽ tạo ra thế và lực mới để vượt qua và đẩy lùi thách thức, tạo ra cơ hội mới lớn hơn. Ngược lại, không tận dụng được cơ hội, thách thức sẽ lấn át, cơ hội sẽ mất đi, thách thức sẽ chuyển thành những khó khăn dài hạn rất khó khắc phục. Ở đây, nhân tố chủ quan, nội lực của đất nước, tinh thần tự lực tự cường của toàn dân tộc là quyết định nhất. Thủ tướng cũng bày tỏ tin tưởng: “Với thành tựu to lớn sau 20 năm Đổi mới, quá trình chuyển biến tích cực trong cạnh tranh và hội nhập kinh tế những năm vừa qua, cùng với kinh nghiệm và kết quả của nhiều nước

đã gia nhập WTO, cho chúng ta niềm tin vững chắc rằng: Chúng ta hoàn toàn có thể tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức. Có thể có một số doanh nghiệp khó khăn, thậm chí lâm vào cảnh phá sản nhưng phần lớn các doanh nghiệp sẽ trụ vững và vươn lên, nhiều doanh nghiệp mới sẽ tham gia thị trường và toàn bộ nền kinh tế sẽ phát triển theo mục tiêu và định hướng của chúng ta”.

2.3 Thực trạng phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Hà nội

2.3.1 Vốn

Sự phát triển của một doanh nghiệp phụ thuộc vào hàng loạt yếu tố, đó là các yếu tố bên trong doanh nghiệp và các yếu tố bên ngoài của môi trường kinh doanh mà doanh nghiệp đang hoạt động. Một trong những yếu tố quan trọng tác động trực tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp là sự tiếp cận tới nguồn vốn đầu tư cho hoạt động hàng ngày và phục vụ nhu cầu đầu tư dài hạn. Theo kết quả khảo sát của nhóm nghiên cứu Đề tài của Viện Quản trị Kinh doanh diễn ra vào tháng 8/2008, có đến 80,56% doanh nghiệp đồng ý và rất đồng ý về vai trò của vốn đối với các doanh nghiệp này là hết sức quan trọng đối với sự phát triển của một doanh nghiệp.

Tuy vậy, thực tế cho thấy, hầu hết các vốn của DNNVV của Hà Nội rất thấp, theo tính toán, DNNVV của khu vực kinh tế tư nhân vốn bình quân chỉ đạt 1,5 tỷ đồng/DN, không ít DN có thể được coi là siêu nhỏ, tuy nhiên đây mới chỉ là số vốn đăng ký, con số thực tế còn thấp hơn rất nhiều bởi các DN thường đăng ký vốn cao hơn so với vốn thực tế để nâng cao vị thế của DN, để thu hút đối tác, để huy động vốn từ ngân hàng cho thuận lợi, nâng cao vị thế khi đàm phán với đối tác .. Năng lực về vốn yếu dẫn đến mức trang bị tài sản cố định rất thấp, bình quân chỉ đạt 137 triệu đồng/1 lao động ở DNNVV, đối với DN ngoài quốc doanh là 43 triệu đồng, trong khi đó DN có vốn đầu tư nước ngoài là 247 triệu đồng. Với mức vốn thấp như vậy nên các DN khó có khả năng cải thiện tình trạng công nghệ lạc hậu hiện tại. Hơn nữa công nghệ lạc hậu kéo hiệu quả sử dụng vốn thấp, khả năng cạnh tranh thấp. Ví như theo tính toán của các chuyên gia kinh tế của UNDP, để sản xuất ra 1 USD tăng thêm trong GDP, Thái Lan chỉ cần đầu tư thêm một đồng thì Việt Nam

phải cần đến 3 đồng. Vốn ít buộc các DN chưa thể xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh hướng tới các ngành có hàm lượng công nghệ cao, có ý nghĩa lớn trong việc nâng cao giá trị gia tăng cho chính DN và cho đất nước.

DNNVV có lợi thế là huy động được mọi nguồn vốn nhân rồi trong dân cư với những hình thức phong phú, khai thác được các nguồn tài nguyên thiên nhiên tại chỗ nên có thể tiết kiệm được tối đa sức lao động, tiền vốn, chi phí hoạt động, phục vụ tốt nhu cầu con người và đóng góp lớn cho ngân sách nhà nước. Qua nghiên cứu cho thấy, hầu như tất cả các DNNVV đều có khó khăn về vốn ở các mức độ khác nhau.

Với đặc điểm là quy mô nhỏ và hạn chế về tiềm lực tài chính nên nhiều doanh nghiệp thiếu vốn và khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn. Một tình trạng chung là: hầu hết các ngân hàng thương mại quốc doanh rất hạn chế cho vay đối với đối với DNNVV, hoặc yêu cầu bên đi vay phải có các điều kiện đảm bảo tín dụng khá chặt chẽ mà các doanh nghiệp này không thể đáp ứng được (như tài sản thế chấp, quy mô vốn tối thiểu, năng lực thanh toán...). Mặc dù gần đây, khả năng tiếp cận các nguồn vốn và các dịch vụ bảo lãnh của các DNNVV có được cải thiện nhờ đổi mới cơ chế, chính sách và sự phát triển mạnh mẽ của các ngân hàng thương mại cổ phần, tuy nhiên, những con số và ý kiến của nhiều chủ doanh nghiệp đã cho thấy rằng việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng còn nhiều hạn chế. Qua 100 phiếu điều tra được gửi tới 100 DNNVV, với 73 doanh nghiệp đã trả lời, kết quả tổng hợp như sau:

- Rất khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng: 56,8%
- Khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng: 27,78%
- Dễ dàng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng: 15,28%.

Như vậy, có tới 84,72% doanh nghiệp cho biết họ gặp khó khăn trở ngại, thậm chí không thể vay vốn ngân hàng. Chỉ có 15,28% doanh nghiệp cho rằng họ gặp thuận lợi trong việc vay vốn từ các ngân hàng thương mại. Bức tranh đó cho thấy rằng: các DNNVV không những có quy mô nhỏ bé về nguồn vốn mà họ còn gặp khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn chính thức hơn là các công ty lớn vì

không đủ tài sản thế chấp hoặc uy tín để tín chấp cho các tổ chức tín dụng, mặc dù pháp luật không cấm các tổ chức tài chính, tín dụng cho doanh nghiệp vay vốn hoặc sử dụng các dịch vụ tài chính.

Ước tính có đến 80% lượng vốn cung ứng cho DNNVV là từ kênh ngân hàng thương mại. Cho đến nay, hầu hết các doanh nghiệp ở nước ta chủ yếu huy động vốn qua kênh tín dụng ngân hàng, phụ thuộc vốn gần như vào kênh duy nhất là nguồn vốn vay của các ngân hàng thương mại do thị trường chứng khoán Việt nam chưa phát triển. Tuy nhiên, việc cung cấp dịch vụ của các ngân hàng thương mại còn nhiều hạn chế và chưa mở rộng đối với các DNNVV. So với mặt bằng lãi suất cho vay của các nước thì DN Việt Nam phải chịu lãi suất cao hơn rất nhiều (lãi suất hiện tại giao động từ 1,4-1,5%/tháng), trong khi đó lãi suất của các nước thấp hơn rất nhiều, đặc biệt các quốc gia là đối thủ cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam, đây là điểm yếu kém trong cạnh tranh toàn cầu của các DN Việt Nam nói chung và các DNNVV ở Hà nội nói riêng.

Điều đáng nói nữa là một số ngân hàng vẫn coi khu vực DNNVV như là một khu vực tiềm năng nhưng có rủi ro cao trong quá trình cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp này. Hậu quả là các DNNVV thường phải dựa vào các nguồn vốn không chính thức như vay từ gia đình, bạn bè hay khách hàng chứ không từ ngân hàng hay các tổ chức tài chính. Điều này đã hạn chế sự phát triển của các DNNVV. Không một doanh nghiệp nào có thể khai thác hết tiềm năng của mình nếu không được tiếp cận đầy đủ các yếu tố đầu vào cần thiết, mà tài chính là một yếu tố cực kỳ quan trọng.

Kinh nghiệm từ những nước có nền kinh tế phát triển cho thấy DNNVV có khả năng tạo ra việc làm chủ yếu cho nền kinh tế và một doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa hôm nay nếu phát triển tốt sẽ trở thành một công ty lớn trong tương lai. Kinh nghiệm tích lũy về hình thức can thiệp và các công cụ đã khá nhiều, tập trung vào việc hỗ trợ khu vực DNNVV thông qua hàng loạt can thiệp về mặt chính sách và pháp lý cũng như việc sử dụng các công cụ kinh tế, mà chủ yếu là các công cụ hỗ trợ về tài chính. Tuy nhiên, những hỗ trợ từ Nhà nước cung cấp trực tiếp thường có

rất nhiều nhược điểm. Một trong những nhược điểm rõ nhất là bất kỳ một sự trợ cấp nào cũng đi đôi với những chi phí kèm theo nó, thậm chí ngay cả khi những chi phí đó không thấy rõ ngay thì nó cũng phát sinh khi thực hiện các biện pháp đó, cho nên việc Nhà nước duy trì các biện pháp trợ cấp là không dài hạn. Nếu các DNNVV phụ thuộc vào các nguồn tài chính được trợ cấp mang tính nhất thời đó, không đảm bảo lâu dài, các doanh nghiệp sẽ không thể tồn tại được khi các nguồn trợ cấp hết, thậm chí khi các hình thức trợ cấp đó có thể kéo dài được một thời gian dài nó cũng không tạo được nhiều lợi ích thực chất cho các DNNVV và nó sẽ tốn kém hơn nếu các nguồn lực đó được phân bổ cho các hình thức can thiệp khác mang tính thị trường. Nhược điểm thứ hai là các khoản trợ cấp trực tiếp có thể tạo ra những phản ứng phụ không mong muốn, trong trường hợp khả quan hơn và lặp lại những gì mà các tổ chức cung cấp tài chính cho DNNVV đã đang làm và trong trường hợp xấu nhất thì đã thực hiện triệt tiêu các tổ chức cung cấp tài chính cho DNNVV. Nhược điểm thứ ba là nguy cơ các biện pháp trợ cấp trực tiếp có thể được thực hiện không tốt. Các cơ quan nhà nước và cán bộ thực hiện ít có kỹ năng hay kinh nghiệm để làm công việc của một cán bộ ngân hàng hay tài chính, làm cho họ ở vào vị trí bất lợi so với các ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính. Sự can thiệp trực tiếp này có thể dẫn tới việc tạo ra một cơ quan nhà nước mới hoặc gần giống như một cơ quan nhà nước và sự can thiệp quá sâu vào doanh nghiệp, làm méo mó bản chất kinh tế thị trường. Mặt khác, có thể dẫn đến làm chi phí hoạt động của cơ quan này sẽ cao hơn các ngân hàng, nếu so sánh tương quan về quy mô vốn dành cho các DNNVV. Bên cạnh đó, cũng có thể dẫn đến các rủi ro cho các khoản vay chính sách có định hướng của Nhà nước sẽ bị cố ý hay vô ý thực hiện khác đi tại các tổ chức này.

Để tháo gỡ cho những khó khăn ở trên, Thành phố đã triển khai thực hiện Quyết định số 193/2002/QĐ-TTg và số 115/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy chế thành lập, tổ chức hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV. Tháng 11/2006, Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV đã chính thức đi vào hoạt động nhằm bảo lãnh cho các DNNVV vay vốn phát triển hoạt động sản xuất

kinh doanh, tận dụng các nguồn vốn vay từ Ngân hàng thế giới để hỗ trợ các DNNVV vốn đầu tư các dự án đã được phê duyệt. [21]

2.3.2 Sự phân bố theo ngành nghề và địa bàn lãnh thổ

DNNVV phân bố không đồng đều, thể hiện cả trên ngành nghề, địa bàn lãnh thổ và thành phần kinh tế.

DNNVV hầu hết là doanh nghiệp ngoài nhà nước do người dân thành lập, nên có mặt ở tất cả các phường xã, thị trấn của 14 quận/huyện của Thành phố. Tuy nhiên, các DNNVV phân bố không đồng đều, chủ yếu tập trung ở các quận huyện lớn. Riêng quận nội thành tập trung hơn 80% số doanh nghiệp trên địa bàn, trong khi 5 huyện ngoại thành chỉ chiếm khoảng 20%. Ví dụ như huyện Sóc Sơn chỉ có hơn 100 doanh nghiệp. Ngoài ra còn có hàng nghìn DNNVV có trụ sở ở Hà nội nhưng đầu tư sản xuất kinh doanh ở các tỉnh, thành phố khác dưới hình thức thành lập các doanh nghiệp mới hay trực thuộc (chi nhánh).

DNNVV Hà nội hoạt động chủ yếu ở một số ngành, lĩnh vực chính: theo hệ thống phân ngành của Tổng cục thống kê thì các DNNVV có mặt ở hầu hết các ngành kinh tế cấp II, tuy nhiên chỉ tập trung chủ yếu ở một số ngành, lĩnh vực chính. Ngành thương mại chiếm tỷ trọng lớn nhất với 46,6% DNNVV Hà nội, đồng thời cũng là ngành có tới 99,57% tổng số doanh nghiệp của ngành. Tiếp theo là ngành công nghiệp tỷ trọng 15,1%; ngành kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn 14,8%; ngành xây dựng 19,9%. Các ngành như tài chính tín dụng, khoa học công nghệ, giáo dục đào tạo, y tế, văn hóa, thể thao...chiếm 8% tổng số DNNVV.

DNNVV tại Hà nội ngày càng chiếm tỷ trọng cao tính theo quy mô lao động và nguồn vốn, tuy nhiên được phân bố không đồng đều giữa các thành phần. Năm 2006, tính chung toàn Thành phố, số doanh nghiệp có dưới 300 lao động chiếm 97,59% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động; số doanh nghiệp có vốn dưới 10 tỷ đồng chỉ chiếm 87,98% tổng số (tương ứng tỷ lệ này năm 2000 là 92,8% và 79,5%). Đối với DNNN, năm 2006, số DNNVV tính theo quy mô lao động chiếm 58% tổng số, nhưng tính theo quy mô vốn thì chỉ chiếm 10,95% tổng số. Tương tự, doanh nghiệp có vốn ĐTNN cũng chiếm tỷ trọng theo lao động là 87% nhưng theo quy mô

vốn chỉ là 42,82%. Riêng doanh nghiệp ngoài nhà nước, tính theo lao động thì tỷ lệ DNNVV chiếm tới 99,15% và theo quy mô vốn chiếm tới 91,6%.

Số DNNVV là DNNN có xu hướng giảm do quá trình sắp xếp lại các DNNN, còn DNNVV là doanh nghiệp ngoài nhà nước và doanh nghiệp có vốn ĐTNN tăng trong những năm qua, trong đó khối doanh nghiệp ngoài nhà nước tăng rất mạnh, tốc độ tăng trên 25%/năm trong 3 năm 2006-2008. [13,tr.26-27]

2.3.3 Thông tin thị trường

Đối với các DNNVV thông tin về thị trường là một trong những yếu tố quan trọng có ý nghĩa quyết định trong việc phát triển của doanh nghiệp. Thông tin về thị trường càng chính xác thì khả năng thành công trong kinh doanh của doanh nghiệp càng nhiều. Bởi vậy, tính dự báo trong thông tin về thị trường là yếu tố quan trọng cho việc định hướng phát triển của doanh nghiệp. Tuy nhiên trên thực tế, hệ thống thông tin chưa đầy đủ, thông tin hữu ích cho sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp chưa đáp ứng được nhu cầu của DNNVV.

Hiện nay Thành phố Hà Nội đã và đang thực hiện đăng tải thông tin doanh nghiệp trên website: <http://www.hanoi.gov.vn> (cổng thông tin điện tử Hanoi Portal) và thông tin về doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội trên trang web <http://www.hapi.gov.vn>. Tuy vậy, công tác nghiên cứu và dự báo về thị trường của Thành phố còn ít được chú ý, thông tin về thị trường khu vực và thế giới chưa kịp thời và chính xác, hiệu quả hoạt động của các hiệp hội doanh nghiệp chưa cao, chưa đáp ứng được nhu cầu về thông tin cho doanh nghiệp.

Kể từ khi Luật doanh nghiệp ra đời, số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập mới và đi vào hoạt động trên địa bàn Thành phố tăng lên nhanh chóng. Nhu cầu trợ giúp thông tin, quảng cáo, đăng ký tiêu chuẩn sản phẩm và sở hữu công nghiệp, tư vấn pháp luật về đầu tư, các dịch vụ về việc lập hồ sơ thành lập doanh nghiệp, tổ chức lại, bổ sung thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh, giải thể doanh nghiệp, khắc dấu, đăng ký mã số thuế, mã số hải quan... của doanh nghiệp cũng ngày càng tăng lên. Kết quả tư vấn, trợ giúp thông tin cho từ 2005 - 2009 như sau:

+ Tư vấn miễn phí: cho gần 30.000 lượt doanh nghiệp.

+ Tư vấn dịch vụ: gần 3.000 lượt doanh nghiệp.

Bên cạnh việc tư vấn, trợ giúp thông tin tại chỗ, Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội còn xây dựng trang web <http://www.hanoi-sme.vn> hỗ trợ tư vấn trực tuyến, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp góp phần giảm bớt thời gian đi lại và chi phí không chính thức cho các doanh nghiệp khi gia nhập thị trường. Các nội dung tư vấn như sau:

- Hỗ trợ tư vấn pháp lý cho doanh nghiệp
- Tư vấn, hỗ trợ kinh doanh và phát triển cơ hội đầu tư
- Hỗ trợ nâng cao năng lực cho DNNVV
- Thu thập ý kiến của doanh nghiệp về những khó khăn, vướng mắc trong quá trình hoạt động kinh doanh.
- Tổ chức xây dựng cơ sở dữ liệu về DNNVV trên địa bàn Thành phố.

Thông qua trang web này, doanh nghiệp có thể tìm kiếm được những văn bản pháp quy hỗ trợ doanh nghiệp liên tục và được cập nhật một cách nhanh nhất.

- Với dịch vụ Hỏi đáp trực tiếp trên Website, mọi vướng mắc của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động sẽ được giải đáp nhanh chóng. Nhờ vậy nâng cao chất lượng dịch vụ tư vấn so với hiện nay.

- Với Cơ sở dữ liệu về toàn bộ doanh nghiệp hiện có trên địa bàn, mục tiêu quản lý, theo dõi hoạt động của doanh nghiệp sẽ được thực hiện dễ dàng và hiệu quả hơn. Việc tra cứu thông tin về doanh nghiệp nhanh chóng hơn sẽ giúp cho doanh nghiệp dễ dàng tìm kiếm đối tác và khách hàng, tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển thị trường.

Như vậy, nếu Website và Cơ sở dữ liệu doanh nghiệp được xây dựng và sử dụng một cách hiệu quả sẽ đáp ứng tốt nhất những chức năng và nhiệm vụ của Trung tâm trong nỗ lực hỗ trợ các DNNVV trên địa bàn phát triển.

Tuy nhiên, một thực tế là thông tin về thị trường trong nước và quốc tế của DNNVV là rất hạn chế, dẫn tới sự yếu kém về sức cạnh tranh và bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh. Bài học cho sự không tìm hiểu thông tin thị trường trước khi tiến hành giao dịch kinh doanh là những năm qua, có rất nhiều doanh nghiệp bị dính vào kiện

tụng, hàng hóa không được chấp nhận tại nước nhập khẩu hoặc mất trắng hàng hóa không thu hồi được vốn.[19]

2.3.4 Tình hình công nghệ

Trong thời gian vừa qua việc đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ ở khu vực ngoài quốc doanh diễn ra mạnh mẽ hơn khu vực quốc doanh. Theo các tư liệu thu thập được, hầu hết các DNNVV đang sử dụng các công nghệ rất lạc hậu thường từ 2 - 4 thế hệ so với thế giới, 20 - 50 năm so với các nước trong khu vực, hiệu suất sử dụng chỉ đạt 25 - 30%.

Thiếu các doanh nghiệp có trình độ công nghệ và khoa học kỹ thuật cao, nhìn chung các DNNVV của Hà nội có dây chuyền sản xuất đơn giản, hạn chế về năng lực công nghệ, chủ yếu áp dụng các phương thức kinh doanh truyền thống, địa phương và sử dụng các công nghệ lạc hậu, các chủ doanh nghiệp thường không nhận thức đầy đủ vai trò đổi mới công nghệ. Xét về công nghệ, máy móc thiết bị trong sản xuất công nghiệp cho thấy, mức độ đổi mới máy móc, công nghệ, ứng dụng khoa học vào sản xuất, mức độ chuyển giao công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và của Hà nội nói riêng thấp hơn rất nhiều so với các quốc gia khác. Theo nghiên cứu tại Hà nội, có tới 51% DNNVV vẫn cho rằng họ không cần phải thay đổi công nghệ hoặc không thể đưa ra câu trả lời rằng họ có cần đổi mới công nghệ. Trong số những người cho rằng cần thay đổi công nghệ, chỉ có 15% đã có hoặc có kế hoạch cụ thể cho việc thay đổi, số còn lại chưa có một ý nghĩ rõ ràng nào về việc này. Họ nói cần phải thay đổi công nghệ nhưng dường như vẫn đang chờ đợi một sự trợ giúp nào đó từ bên ngoài. Rất ít các chủ doanh nghiệp có quyết tâm thay đổi và nỗ lực trong việc tìm kiếm nguồn lực cho sự thay đổi công nghệ. Tình trạng này cho thấy các DNNVV vẫn đánh giá chưa đúng tầm quan trọng của công nghệ và tính bức bách việc đổi mới công nghệ. Các thông tin này cũng nói lên rằng để có thể thay đổi công nghệ, họ rất cần được trợ giúp cả về nhận thức, kỹ thuật và tài chính.

Điều đáng nói nữa là theo báo cáo của Trung tâm khảo sát và nghiên cứu về phát triển quốc tế (CERDI) so sánh cạnh tranh giữa các nền kinh tế của Việt Nam

và Trung Quốc đã đề cập đến một nguy cơ đáng lưu ý là công nghệ, thiết bị kỹ thuật nhập khẩu của Việt Nam phục vụ cho sản xuất, kể cả ngành công nghệ cao phần lớn đều từ châu Á (chủ yếu từ Đông Nam Á) mà không phải là thiết bị công nghệ nguồn. Trong khi đó phần lớn các thiết bị công nghệ cao phục vụ cho sản xuất đều được Trung Quốc nhập khẩu từ châu Âu, Nhật Bản và Mỹ nơi có những thiết bị công nghệ nguồn.[23,tr.6]

2.3.5 Năng lực cán bộ quản lý và nguồn nhân lực

Các chủ DNNVV đa số là những người trẻ tuổi, khoảng 45 trở xuống (62,15%) và phần lớn trong số họ đã học qua các trường đại học và cao đẳng. Số các chủ DNNVV có trình độ tốt nghiệp đại học hoặc trên đại học chiếm 59,8%. Số chủ doanh nghiệp đã tốt nghiệp cao đẳng/trung cấp cũng chiếm 20,5%. Tuy nhiên trình độ học vấn cao của các chủ doanh nghiệp không có nghĩa rằng khả năng kinh doanh của họ đã được hoàn thiện. Kinh nghiệm thương trường, kinh nghiệm quản lý, khả năng sử dụng ngoại ngữ, tư duy marketing và các kỹ năng kinh doanh khác của các chủ DNNVV còn nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được với sự biến động của thị trường. Hầu hết các chủ doanh nghiệp ít được đào tạo bài bản về nghiệp vụ quản lý, chiến lược kinh doanh, kỹ năng Marketing quốc tế mà chủ yếu dựa trên kinh nghiệm, nhân viên thiếu kỹ năng, thiếu kiến thức tiếp thị và thiếu thông tin. Đặc biệt là công tác quản lý nội bộ của doanh nghiệp còn rất yếu kém, không chuyên nghiệp, nhất là quản lý tài chính trong doanh nghiệp còn thiếu minh bạch, thiếu độ tin cậy vì thế các doanh nghiệp này nhất là các DNNVV tư nhân chưa tạo được niềm tin của ngân hàng khi xem xét cho vay. Trình độ tay nghề cũng như các kỹ thuật sử dụng dây chuyền công nghệ hiện đại còn yếu kém.

Bảng 2.1: Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp sau khi Việt nam gia nhập WTO (theo đánh giá của doanh nghiệp điều tra)

Chỉ tiêu	Không có khả năng cạnh tranh	Ít có khả năng cạnh tranh	Có khả năng cạnh tranh	Nhiều khả năng cạnh tranh	Khả năng cạnh tranh rất tốt	Điểm trung bình
Vốn và tiềm lực tài chính	2,86%	20%	45,71%	18,57%	12,86%	3,19
Năng lực của cán bộ quản lý	1,43%	14,28%	41,43%	21,43%	20%	3,83
Nhân lực, nhân viên, công nhân	1,43%	15,71%	44,29%	25,71%	12,86%	3,33
Thị trường	1,41%	8,45%	36,62%	35,21%	18,31%	3,61
Chất lượng dịch vụ/sản phẩm	1,41%	8,45%	32,39%	39,44%	18,31%	3,65
Công nghệ, máy móc, thiết bị	2,9%	20,29%	36,23%	26,09%	14,49%	3,29
Mạng lưới giao dịch	2,86%	8,57%	48,57%	21,43%	18,57%	3,44
Địa bàn, nhà xưởng, đất đai	4,29%	14,28%	38,57%	24,29%	18,57%	3,39
Thương hiệu và uy tín	1,43%	8,57%	25,71%	37,15%	27,14%	3,8

Nguồn: Tính toán dựa trên số liệu điều tra của Nhóm nghiên cứu đề tài của Viện Quản trị Kinh doanh, tháng 8/2008.

Theo khảo sát ở trên, các doanh nghiệp được khảo sát tự đánh giá bình quân ở mức 3,8/5 tức là tương đương 76% so với điểm tối đa về năng lực của đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp. Đối với nguồn nhân lực khác (nhân viên, công nhân) thì mức độ còn thấp hơn, chỉ đạt 3,33/5 tương đương 66,6% mức điểm tối đa. Mặc dù những con số đó không hẳn là quá thấp, nhưng nhiều giám đốc doanh nghiệp cho biết: thách thức về nguồn nhân lực thực sự là một vấn đề lớn, xét cả hiện tại và trong tương lai gần. Nhiều DNNVV không có được đội ngũ cán bộ quản lý có năng lực và được đào tạo bài bản, thiếu công nhân lành nghề cả về số lượng và chất lượng. [22]

2.3.6 Chất lượng sản phẩm và sức cạnh tranh

Doanh nghiệp chưa xây dựng được chiến lược kinh doanh phù hợp với năng lực và định hướng của thành phố. Sức cạnh tranh của các sản phẩm, dịch vụ doanh nghiệp tạo ra còn thấp. Nhiều doanh nghiệp đã có sản phẩm và thương hiệu nổi

tiếng, có sức cạnh tranh và uy tín trên thị trường trong và ngoài nước song đa số doanh nghiệp chưa tạo ra được uy tín và thương hiệu sản phẩm riêng.

Chất lượng sản phẩm của các DNNVV thường thấp hơn so với hàng hóa nhập khẩu vì trình độ công nghệ còn thấp, kỹ năng quản lý còn yếu, năng suất lao động thấp do không được đào tạo và thiếu kinh nghiệm quản lý hiện đại.[14]

2.3.7 Mức độ liên kết các doanh nghiệp

Mức độ liên kết hợp tác trong hội nhập của các DN chưa cao. Khả năng liên kết hợp tác trong sản xuất kinh doanh kém, đây vẫn là một điểm yếu cố hữu và chưa có biện pháp khắc phục có hiệu quả. Hoạt động của các DN còn bị chi phối nhiều bởi tư tưởng tiểu nông, chộp giật. Tình trạng thiếu các DN phụ trợ cho các ngành xuất khẩu chính như may mặc, da giày đã là vấn đề hết sức bức xúc trong cạnh tranh xuất khẩu của Thành phố. Ví dụ trong ngành dệt may, nguyên phụ liệu nhập khẩu chiếm tới 80%, hạn chế này đã làm cho năng lực cạnh tranh xuất khẩu của hàng dệt may giảm đáng kể, mặc dù các DN dệt may đang tập trung tận dụng lợi thế cạnh tranh nhờ giá nhân công rẻ. Tuy nhiên lợi thế này sẽ không tiếp tục được bao lâu vì tình hình quốc tế hóa lao động ngày càng diễn ra mạnh mẽ, hơn thế nữa các nước xuất khẩu dệt may cũng đang tập trung tận dụng ưu thế này. [23]

2.4 Đánh giá chung

2.4.1 Những thành tích đạt được

Trong những năm qua số lượng DNNVV ở Hà nội tăng lên nhanh chóng, trong đó doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp chiếm phần lớn. Luật doanh nghiệp có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2000 đã tạo ra bước ngoặt lớn đối với các loại hình như Công ty TNHH trở lên, Công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân. Ngay trong năm đầu tiên áp dụng, Luật doanh nghiệp đã nhanh chóng đi vào cuộc sống và phát huy tác dụng thu hút đầu tư tư nhân. Nhiều DNNVV được thành lập và có môi trường kinh doanh thuận lợi.

Bên cạnh các doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp, trong những năm qua có không ít các doanh nghiệp nhà nước chuyển đổi loại hình thành Công ty cổ phần và Công ty TNHH một thành viên, đáng kể đó là các doanh nghiệp Nhà

nước cổ phần hóa để hoạt động theo Luật doanh nghiệp. Đây là quy luật có tính logic bởi sự cạnh tranh và nhu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường. Sự chủ động trong kinh doanh của các doanh nghiệp Nhà nước đã được phát huy nhiều hơn thông qua mô hình Công ty cổ phần.

Bảng 2.2: Số lượng DN đăng ký kinh doanh trên địa bàn Hà nội

Thời gian	Tổng số doanh nghiệp đăng ký kinh doanh						Tổng vốn đăng ký (triệu đồng)
	Tổng số DN	DNTN	TNHH 2 thành viên	TNHH 1 thành viên	CTCP	CTHD	
2005	9.139	483	4.869	118	3.660	9	23.824.523
2006	9.552	270	4.751	342	4.189	-	32.813.695
2007	10.910	140	3.400	1.525	5.845	-	120.500.000
2008	13.372	181	3.935	2.944	6.312	1	127.320.000
2009	17.368	211	4.598	4.068	8.489	2	139.220.290
Tổng số	60.341	1.285	21.553	8.997	28.495	12	443.678.508

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà nội

Theo số liệu đăng ký kinh doanh, đến hết năm 2009 có khoảng 60.341 doanh nghiệp đã được thành lập trên địa bàn Hà nội với tổng số vốn đăng ký trên 443 tỷ đồng. Bình quân cứ 100 người dân thủ đô có 1 doanh nghiệp được đăng ký thành lập, cao gấp 3 lần mức bình quân chung của cả nước (bình quân chung của cả nước là 300 người dân/1 doanh nghiệp), tuy nhiên, nếu so với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội và mục tiêu mà các nền kinh tế APEC phấn đấu đạt 1 doanh nghiệp trên 20 người dân và so với các quốc gia khác trong khu vực thì tỷ lệ này ở nước ta vẫn còn rất thấp.

Quy mô vốn đăng ký của các doanh nghiệp trên địa bàn Hà nội năm 2006 từ mức bình quân 3.435,3 triệu đồng/DN tăng lên 11.044,9 triệu đồng/DN năm 2007, nhưng đến năm 2008 và 2009 sụt giảm tương ứng là 9.521,39 triệu đồng/DN và 8.015,9 triệu đồng/DN.

Số liệu nêu trên phản ánh tình hình số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập. Sau khi thành lập, doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển được hay không trong nền kinh tế thị trường được thể hiện qua số liệu về số doanh nghiệp đang còn hoạt động. Thông qua kết quả điều tra doanh nghiệp hàng năm của Cục Thống kê Hà nội, có thể phân tích thực trạng của các loại hình doanh nghiệp đang còn hoạt

động trên địa bàn Thủ đô trong những năm qua. Số liệu của Cục Thống kê cho biết, đến 31/12/2009, trên địa bàn Hà nội có khoảng 30.000 doanh nghiệp đang còn hoạt động. Nếu so với số liệu đăng ký kinh doanh (đến hết năm 2009 có khoảng 60.341 doanh nghiệp đăng ký kinh doanh trên địa bàn Hà nội) thì số doanh nghiệp đang còn hoạt động ở Hà nội chiếm 48 - 49% (tương đương với tỷ lệ bình quân chung của cả nước).

Trong những năm qua, các doanh nghiệp đã coi trọng hoạt động tiếp thị, nắm bắt thị trường và kịp thời xử lý các thông tin, tận dụng cơ hội kinh doanh, cải tiến phương thức kinh doanh, nâng cao chất lượng phục vụ, chất lượng hàng hóa...do vậy, hoạt động kinh doanh thương mại của doanh nghiệp đã đạt được những kết quả nhất định.

Theo số liệu thống kê, hiện nay DNNVV là khu vực thu hút số lao động nhiều nhất so với các khu vực kinh tế khác. Trong khi số lao động được tuyển dụng vào khu vực Nhà nước ngày càng giảm thì số lao động được tuyển vào khu vực kinh tế tư nhân ngày càng nhiều với tốc độ tương đối ổn định. Lao động trong các DNNVV có sự phân bố không đồng đều giữa các ngành và giữa các địa bàn. Theo ngành kinh tế, số lao động trong các doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp tập trung chủ yếu theo lĩnh vực công nghiệp và thương mại.

2.4.2 Một số tồn tại và bất cập

- Quy mô sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Hà nội nói chung còn nhỏ, lẻ, đặc biệt trong lĩnh vực công nghiệp, chỉ có một số ít doanh nghiệp lớn mạnh dạn đầu tư áp dụng công nghệ hiện đại trong sản xuất, còn đại đa số các doanh nghiệp công nghiệp sử dụng công nghệ lạc hậu, chậm đổi mới, hiệu quả sản xuất thấp, chất lượng sản phẩm chưa cao.

- Các doanh nghiệp phân bố không đều, chủ yếu tập trung ở các quận huyện lớn. Cơ cấu ngành nghề còn thiên về đầu tư vào các ngành đòi hỏi ít vốn đầu tư như dịch vụ, thương mại mà chưa chú trọng đầu tư dài hạn vào lĩnh vực sản xuất.

- Thiếu vốn đầu tư kinh doanh, khó khăn trong tiếp cận các nguồn vốn tín dụng chính thức do thiếu tài sản thế chấp khi vay vốn, không đủ khả năng tham gia

sản xuất kinh doanh ở các ngành nghề, lĩnh vực đòi hỏi tập trung vốn lớn, trình độ công nghệ cao.

- Thiếu thông tin từ các thị trường : vốn, lao động, nguyên liệu, công nghệ, tiêu thụ sản phẩm, thị trường xuất khẩu và mới bước đầu tiếp cận ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị doanh nghiệp.

- Rất nhiều doanh nghiệp chưa đủ năng lực lập kế hoạch kinh doanh, thậm chí dẫn đến chám dứt tồn tại. Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, tham gia vào WTO, các DNNVV của Hà nội càng gặp nhiều khó khăn khi phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp nước ngoài.

- Phần lớn các doanh nghiệp Việt nam có trình độ công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật lạc hậu, tay nghề của công nhân thấp so với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Do vậy, chất lượng sản phẩm hàng hóa và dịch vụ chưa cao, khả năng cạnh tranh còn yếu. Chỉ có khoảng 16% số DNNVV có công nghệ trang thiết bị tương đối hiện đại, 30% thuộc diện trung bình. Hơn 50% còn lại trang thiết bị lạc hậu, thêm vào đó là trình độ công nhân thấp so với các loại hình doanh nghiệp khác nên năng suất lao động thấp, chỉ từ 1,10 đến 1,18 trong khi năng suất bình quân của khu vực ASEAN là 1,25 đến 1,38 và của các nước phát triển chỉ từ 1,36 - 1,87.

- Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế, song việc quản lý doanh nghiệp ở Việt nam còn tụt hậu về quản trị và công nghệ. Trình độ năng lực quản lý điều hành của người quản lý doanh nghiệp còn thấp, chưa đáp ứng được với sự biến động của thị trường, nhân viên thiếu kỹ năng, thiếu kiến thức tiếp thị và thông tin. Trình độ tay nghề của người lao động hạn chế, chủ yếu là lao động giản đơn. Theo thống kê, trên 60% chủ doanh nghiệp/giám đốc có trình độ đại học nhưng số được đào tạo chuyên ngành chỉ khoảng 20%. Đa số quản lý doanh nghiệp dựa vào kinh nghiệm chưa qua đào tạo, quản lý tài chính còn mang tính “gia đình”, nhiều doanh nghiệp thiếu minh bạch, số liệu báo cáo chưa phản ánh đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp, độ tin cậy chưa cao.

- Chỉ có khoảng 12 - 15% DNNVV đa dạng hóa sản phẩm (tỷ lệ này là khá thấp so với thế giới). Ở các nước, DNNVV đa dạng hóa rất mạnh còn doanh nghiệp

lớn thì chuyên môn hóa sâu. Nhưng ở Việt nam thì ngược lại, các tập đoàn lớn đang đa dạng hóa kinh doanh, đầu tư mạnh sang các ngành không phải cốt lõi hay truyền thống của mình, thậm chí đầu tư nhiều vào tài chính, bất động sản - những lĩnh vực có rủi ro lớn. Khi thị trường chứng khoán sụt giảm mạnh thị trường bất động sản đóng băng như hiện nay, nhiều tập đoàn, doanh nghiệp lớn lâm vào cảnh tiến thoái lưỡng nan, ảnh hưởng chung đến nền kinh tế và đến các DNNVV.

- Khả năng liên kết hợp tác của các DNNVV còn nhiều hạn chế, thiếu chặt chẽ, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh của cả DNNVV và doanh nghiệp lớn, do chưa khai thác được lợi thế về quy mô của 2 loại hình doanh nghiệp này.

- Phần lớn các DNNVV chưa nhận thức được mức độ ảnh hưởng trực tiếp của quá trình hội nhập kinh tế tới hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị mình, chỉ có 20% số doanh nghiệp được hỏi hiểu biết về WTO, và ít nhiều có chuẩn bị ứng phó khi gặp tình huống với cấp độ khác nhau.

Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp chưa xây dựng được một chiến lược kinh doanh phù hợp với năng lực và định hướng của Thành phố. Sức cạnh tranh của các sản phẩm, dịch vụ doanh nghiệp tạo ra còn thấp. Nhiều doanh nghiệp đã có sản phẩm và thương hiệu nổi tiếng, có sức cạnh tranh và uy tín trên thị trường trong và ngoài nước, song đa số doanh nghiệp chưa tạo ra được uy tín và thương hiệu sản phẩm riêng.

Ngoài các khó khăn nêu trên, các cơ chế, chính sách của Nhà nước liên tục thay đổi là yếu tố lớn tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không thể ổn định kinh doanh khi sắp có chính sách mới ra đời và tác động mạnh mẽ đến họ.[19]

Trong những năm qua, DNNVV đã không ngừng lớn mạnh cả về chất và lượng. Các DNNVV hiện diện ở hầu hết các ngành kinh tế, xã hội của Thủ đô, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao của người dân. DNNVV vừa có vai trò quan trọng trong việc duy trì và phát triển làng nghề truyền thống, vừa góp phần thúc đẩy các ngành nghề, lĩnh vực trước đây chỉ do doanh nghiệp nhà nước kinh doanh như

ngân hàng, tài chính, chứng khoán, dược phẩm, khám chữa bệnh, đào tạo, dạy nghề trình độ cao, môi trường, điện ảnh,...Một số DNNVV còn đi tiên phong trong việc phát triển một số ngành nghề mới rất cần trong nền kinh tế thị trường như tư vấn, đầu tư mạo hiểm, nghiên cứu thị trường, bảo tồn di tích, mua bán công ty...Một số DNNVV tạo ra được các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao như điện tử, máy tính...nâng cao giá trị thương hiệu cho doanh nghiệp. Bên cạnh những thành tích trong kinh doanh, không ít DNNVV còn quan tâm đến hoạt động xã hội từ thiện, tham gia các chương trình tài trợ trẻ em khuyết tật hiếu học, xây dựng các quỹ học bổng cho trẻ em nghèo vượt khó, ủng hộ các quỹ vì người nghèo, chất độc màu da cam, phụng dưỡng mẹ Việt nam anh hùng, con em liệt sĩ, người già cô đơn, xây dựng nhà tình nghĩa...

Các giá trị mà DNNVV là vô cùng to lớn, góp phần quan trọng vào công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và Thủ đô. Tuy nhiên, DNNVV vẫn còn đang gặp rất nhiều khó khăn do thiếu vốn, thiếu thông tin thị trường, công nghệ lạc hậu, trình độ tay nghề của người lao động không cao...Đứng trước ngưỡng cửa hội nhập, nếu không nhanh chóng thay đổi để thích ứng với thị trường, các DNNVV không tránh khỏi nguy cơ phải giải thể, phá sản hoặc sát nhập với các doanh nghiệp lớn do không có đủ khả năng để tồn tại. Để giải quyết vấn đề này, không chỉ bản thân doanh nghiệp cứ “thay đổi” là đạt được mà cần phải có sự hỗ trợ tích cực từ Chính phủ, từ các ban ngành liên quan.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở THÀNH PHỐ HÀ NỘI TỪ 2011 - 2015

3.1 Mục tiêu và định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Thành phố Hà nội

Mục tiêu phát triển doanh nghiệp trong những năm tới là tiếp tục tạo động lực để doanh nghiệp phát triển nhanh, góp phần quan trọng vào sự phát triển kinh tế xã hội của Thủ đô.

Dự báo trong những năm tới, cùng với sự phát triển về số lượng và quy mô, chất lượng, hiệu quả hoạt động sẽ được quan tâm củng cố trong các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp sẽ thích ứng tốt hơn với cơ chế kinh tế thị trường và cạnh tranh trong và ngoài nước, sẽ có sự gia tăng liên kết hợp tác kinh tế giữa các thành phần kinh tế... Dự báo tốc độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm từ nay đến năm 2015 đạt từ 10-11%, doanh nghiệp tư nhân sẽ là chủ lực trong khu vực kinh tế ngoài nhà nước. Dự tính trong năm 2010 Hà nội mở rộng sẽ có khoảng gần 150 ngàn doanh nghiệp. Bên cạnh việc phát triển kinh doanh dịch vụ và sản xuất công nghiệp hàng tiêu dùng, một bộ phận doanh nghiệp sẽ mở rộng sang lĩnh vực dịch vụ và sản xuất công nghiệp có hàm lượng khoa học công nghệ cao. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế là nhân tố thúc đẩy doanh nghiệp quan tâm định hướng sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường, đổi mới công nghệ.

3.1.1 Mục tiêu tổng quát:

Đẩy mạnh phát triển cả về số lượng và chất lượng của các DNNVV góp phần đẩy mạnh phát triển kinh tế - xã hội, xây dựng thủ đô ngày càng giàu mạnh, văn minh, hiện đại. Ngày càng gia tăng sự đóng góp của các DNNVV vào tăng trưởng kinh tế, giải quyết việc làm, tăng thêm thu nhập, thực hiện các chính sách xã hội của thành phố, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNNVV và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế thủ đô trong hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO.[13]

3.1.2 Mục tiêu cụ thể:

- Số DNNVV đăng ký thành lập mới trên địa bàn Hà Nội (mới) tăng thêm đến cuối năm 2010 khoảng 40.000 doanh nghiệp và từ 2011 đến 2015 tăng thêm khoảng 80.000 doanh nghiệp.

Đến hết năm 2007 trên địa bàn Hà Nội có 56.500 doanh nghiệp đăng ký thành lập và tại khu vực được sát nhập vào Hà Nội (Hà Tây, Huyện Mê Linh Vĩnh Phúc và bốn xã thuộc Hòa Bình) có khoảng 6.000 đăng ký thành lập. Như vậy, với mục tiêu đề ra trên, hết năm 2010 trên địa bàn Hà Nội sẽ có trên 100.000 doanh nghiệp được đăng ký thành lập (chiếm 20% số doanh nghiệp được thành lập trong cả nước) và đến năm 2015 có trên 180.000 doanh nghiệp được đăng ký thành lập trên thành phố Hà Nội.

Tăng tỷ lệ DNNVV Hà Nội trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt 5% riêng năm 2010 và trên 10% vào năm 2015.

- Năm 2010 các DNNVV tạo thêm 100.000 lao động và trong giai đoạn 2011-2015 các DNNVV tạo thêm bình quân mỗi năm 120.000 đến 150.000 lao động.

- Xây dựng một vườn ươm doanh nghiệp Hà Nội với quy mô hiện đại để ươm tạo các doanh nghiệp từ nguồn là các hộ kinh doanh, các cá nhân kinh doanh và đào tạo kỹ thuật, năng lực quản trị cho các doanh nghiệp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNNVV trong điều kiện hội nhập.[13]

3.1.3 Định hướng phát triển DNNVV trên địa bàn Hà Nội:

- Tập trung phát triển DNNVV trong các ngành nghề Hà Nội có lợi thế và khả năng cạnh tranh:

Để giúp các DNNVV trở nên năng động, nhanh chóng thích nghi với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà nước và chính quyền thành phố cần định hướng cho DNNVV lựa chọn phát triển trên một số ngành có thế mạnh, căn cứ vào lợi thế cạnh tranh của nền kinh tế thủ đô, căn cứ vào thành độ phát triển về công nghệ, khoa học kỹ thuật, thực tế lực lượng lao động cũng như chiến lược, quy hoạch phát triển

kinh tế - xã hội của Hà Nội đến năm 2020, các nhóm ngành DNNVV có lợi thế bao gồm :

- Nhóm ngành thủ công mỹ nghệ truyền thống: ngành này thời gian qua đã có những thay đổi mạnh mẽ, các giá trị công nghiệp và văn hóa đã hình thành. Nhưng cũng do góc độ truyền thống và văn hóa, sự hội nhập của nhóm ngành này còn hạn chế bởi tính chất manh mún, quy mô nhỏ, thị trường xuất khẩu còn khó khăn (đòi hỏi phải tìm được những phân đoạn thị trường ngách). Tuy nhiên với 1.264 làng nghề hiện nay (84 làng nghề Hà Nội cũ và 1.180 làng nghề của Hà Tây), trong đó có 530 làng nghề truyền thống với nhiều sản phẩm thủ công mỹ nghệ tinh xảo có giá trị kinh tế, văn hóa cao như gốm sứ, gốm mỹ nghệ, mây tre đan, lụa, thảm, sản phẩm sơn mài, sản phẩm chạm bạc, sản phẩm thêu ren... thì cần sớm quy hoạch lại các làng nghề này và định hướng phát triển DNNVV trong các làng nghề để tổ chức sản xuất, tiêu thụ và xuất khẩu sản phẩm một cách hiệu quả, đem lại lợi ích kinh tế cao.

- Nhóm ngành gia công, chế biến, lắp ráp, sản xuất hàng tiêu dùng: hiện đang có tỉ trọng giá trị tương đối lớn trong cơ cấu giá trị hàng hóa của DNNVV Hà Nội. Cần tập trung thúc đẩy và hỗ trợ các DNNVV trong nhóm ngành này, như các doanh nghiệp sản xuất đồ điện gia dụng, sản phẩm nhựa, sản phẩm cao su, sản phẩm kim khí, quần áo giày dép, vật liệu xây dựng, bánh kẹo, thực phẩm chế biến...

- Nhóm ngành dịch vụ: đây là thế mạnh của Hà Nội và việc phát triển DNNVV kinh doanh dịch vụ cũng phù hợp với định hướng phát triển và chuyển dịch cơ cấu kinh tế của thủ đô. Phát triển dịch vụ không đòi hỏi mặt bằng sản xuất, kinh doanh lớn. Không cần đầu tư lớn khi bắt đầu, khai thác được lợi thế lớn của Hà Nội là trung tâm thương mại dịch vụ của khu vực phía Bắc và cả nước, đồng thời tận dụng được ưu thế có nhiều chuyên gia, nhà khoa học, những người có trình độ chuyên môn sâu trên địa bàn thủ đô. Cần định hướng phát triển các DNNVV kinh doanh dịch vụ du lịch, tư vấn, thiết kế, xây dựng, thiết kế mẫu mã sản phẩm, phân phối hàng hóa, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, dịch vụ hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài, dịch vụ khoa học công nghệ, dịch vụ tài nguyên môi trường...

- Ưu tiên phát triển DNNVV ở khu vực nông thôn ngoại thành:

Đẩy mạnh phát triển DNNVV khu vực nông thôn ngoại thành là một trong những biện pháp quan trọng để công nghiệp hóa nông thôn, giải quyết việc làm tại chỗ và nâng cao thu nhập cho người dân nông thôn ngoại thành, giảm áp lực cho khu đô thị trong nội thành, giúp khu vực nông thôn ngoại thành (nhất là khi Hà Nội mở rộng có khu vực nông thôn rất lớn của Hà Tây, huyện Mê Linh Vĩnh Phúc và 4 xã của Hòa Bình) tham gia có hiệu quả hơn vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

- Phát triển DNNVV thông qua phát triển thầu phụ công nghiệp và các ngành công nghiệp phụ trợ:

DNNVV và doanh nghiệp lớn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau trong quá trình phát triển kinh tế của một nước cũng như mỗi địa phương, nó hỗ trợ đắc lực cho nhau trong sản xuất, kinh doanh. Vì vậy, trong định hướng phát triển cũng như khi ban hành các chính sách khuyến khích DNNVV phát triển cần xác định những doanh nghiệp lớn phát triển là “hạt nhân” đứng vị trí trung tâm, DNNVV là những “vệ tinh” đứng xung quanh, là những nhà thầu phụ cung cấp một số đầu vào cho các doanh nghiệp lớn. Đó là cơ sở ban đầu để hình thành các tập đoàn kinh tế lớn, có đủ sức cạnh tranh trên các thị trường, có khả năng đáp ứng nhu cầu của vùng về một số loại hàng hóa nhất định.[13]

3.2 Một số giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Hà nội

3.2.1 Giải pháp từ phía nhà nước

Trong giai đoạn từ nay đến 2015, để thực hiện mục tiêu phát triển cho doanh nghiệp, Nhà nước và Chính quyền địa phương phổ cần quan tâm thực hiện một số giải pháp sau đây:

3.2.1.1 Nhóm giải pháp về hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật

- Tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính:

Căn cứ Luật doanh nghiệp và các quy định của Trung ương, Thành phố Hà nội đã chủ động ban hành và thực hiện quy trình, thủ tục thành lập doanh nghiệp theo đúng tinh thần của Luật doanh nghiệp, không để xảy ra tình trạng ách tắc trong

thời gian chuyển tiếp giữa các Luật cũ và Luật doanh nghiệp. Thay đổi một số thủ tục hành chính liên quan đến đăng ký kinh doanh, gia nhập và rút lui khỏi thị trường. Thực hiện chế độ một cửa trong việc cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, đăng ký mã số thuế và con dấu, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp.

Ngoài việc thực hiện chế độ một cửa và chủ động thực hiện giảm thời gian đăng ký kinh doanh, Thành phố Hà Nội còn chủ động thực hiện chế độ một cửa trong việc giải quyết các thủ tục hành chính về cấp giấy chứng nhận đầu tư, giấy phép xây dựng, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và các thủ tục hành chính khác liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ở tất cả các Sở, ban, ngành và quận, huyện trên địa bàn Thành phố.

Trong những năm tới, Thành phố Hà Nội cần tiến hành một số biện pháp sau để tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính:

- Các ngành, các cấp xây dựng, hoàn thiện cơ chế, quy chế nội bộ nhằm đẩy mạnh cải cách hành chính, đáp ứng yêu cầu cải thiện môi trường đầu tư, tăng tính minh bạch trong công tác quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp: tiếp tục thực hiện tốt cơ chế “một cửa” trong các lĩnh vực như: quy hoạch, đầu tư, đăng ký kinh doanh, cho thuê đất, cấp phép đầu tư và xây dựng thủ tục hải quan...

- Đẩy mạnh công tác công nghệ thông tin trong cải cách hành chính: tiến tới việc cấp đăng ký kinh doanh qua mạng, giúp doanh nghiệp giảm chi phí, thời gian đi lại. Tăng cường công bố công khai công tác quy hoạch đã được phê duyệt, tạo điều kiện cho cộng đồng tham gia quản lý đầu tư xây dựng trên địa bàn.

- Định kỳ tổ chức các cuộc đối thoại giữa doanh nghiệp và cơ quan quản lý Nhà nước để trao đổi, giải đáp những thắc mắc về chế độ, chính sách pháp luật và các thủ tục hành chính, lắng nghe và tiếp thu những đề xuất, kiến nghị của doanh nghiệp về các việc bổ sung, sửa đổi các chính sách. Ngoài ra, việc gặp gỡ, trao đổi sẽ tạo mối quan hệ thân thiện và gắn gũi giữa doanh nghiệp với cơ quan quản lý nhà nước.

- Cùng với việc hỗ trợ, tạo điều kiện phát triển doanh nghiệp, các ngành các cấp có trách nhiệm tổ chức kiểm tra, thanh tra kịp thời để phát hiện và xử lý nghiêm minh các chủ kinh doanh vi phạm theo quy định của pháp luật.

- Tiếp tục tạo môi trường pháp lý, xã hội thuận lợi, tạo điều kiện phát triển kinh tế doanh nghiệp:

- Tiếp tục các giải pháp về tuyên truyền, giải pháp về xây dựng các văn bản pháp luật tạo nhận thức và thực hiện bình đẳng giữa các thành phần kinh tế.

- Đa dạng hóa công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật và cơ chế chính sách khuyến khích phát triển kinh tế ngoài nhà nước, tạo điều kiện để các doanh nghiệp tiếp cận chính sách, pháp luật, kế hoạch, quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội, nhất là những vấn đề liên quan đến thủ đô.

- Tư vấn và đại diện theo ủy quyền tiến hành các thủ tục thành lập, thay đổi các nội dung đã đăng ký kinh doanh, thủ tục sắp xếp lại, chuyển đổi các doanh nghiệp, thủ tục giải thể, phá sản doanh nghiệp.

- Hỗ trợ xin giấy phép cho các ngành nghề có điều kiện.

- Hỗ trợ soạn thảo điều lệ, thủ tục thành lập doanh nghiệp.

- Hỗ trợ đăng ký mã số thuế VAT, mã số thuế xuất nhập khẩu, thực hiện các thủ tục làm con dấu cho doanh nghiệp.

- Cung cấp các văn bản pháp luật theo yêu cầu của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện chính sách, luật pháp về thuế và tài chính - tín dụng đối với DN và DNNVV:

- + Hoàn thiện chính sách thuế

- + Bổ sung một số chính sách tài chính - tín dụng đối với DNNVV.

- Về tư vấn: mở rộng mạng lưới tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp, tăng cường các hoạt động dịch vụ tư vấn cho doanh nghiệp như tư vấn về quy trình, thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; điều kiện tiến hành các hoạt động cơ sở y - dược tư nhân; quy trình giải quyết thủ tục hành chính (Sở Thương mại, Sở Tài nguyên và Môi trường), Kinh doanh dịch vụ bảo vệ; Lữ hành quốc tế; Quy trình thủ tục đăng ký thuế; Quy trình thủ tục đăng ký hải quan... từng bước chuẩn hóa quy

trình từng lĩnh vực như Luật doanh nghiệp, Luật Sở hữu trí tuệ, Luật đầu tư, Luật Lao động, Luật đất đai...

- Dự kiến: + Tư vấn miễn phí cho: hơn 40.000 lượt doanh nghiệp
- + Tư vấn dịch vụ cho: khoảng 6.000 lượt doanh nghiệp. [14]

3.2.1.2 Nhóm giải pháp hỗ trợ về vốn

Nhà nước và Chính quyền Thành phố tiếp tục tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận nguồn vốn bên ngoài thông qua một số giải pháp sau:

- Hiện nay các cơ chế, chính sách về tín dụng đối với nền kinh tế đã được ban hành tương đối đồng bộ, các quy định của Ngân hàng Nhà nước không còn sự can thiệp hành chính đối với việc cho vay của các tổ chức tín dụng; tổ chức tín dụng được tự chủ xem xét, quyết định và tự chịu trách nhiệm việc cấp tín dụng cho các DNNVV phù hợp với quy định của pháp luật. Cùng với hình thức cho vay truyền thống, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành cơ chế về các hình thức cấp tín dụng khác như bảo lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá, bao thanh toán, nhằm tạo hành lang pháp lý cho các tổ chức tín dụng cho các tổ chức tín dụng mở rộng các kênh cấp tín dụng cho các DNNVV phù hợp với thông lệ quốc tế và không trái với pháp luật Việt nam. Nhiều ngân hàng như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Chính sách - Xã hội, Ngân hàng Phát triển Việt nam đã triển khai nhiều phương thức hỗ trợ tín dụng thích hợp hơn với đối tượng DNNVV, thành lập các phòng chuyên môn để đảm trách công việc này.

- Đơn giản hóa các thủ tục ưu đãi đầu tư để khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào các lĩnh vực mới, các ngành dịch vụ có chất lượng cao và sản xuất các sản phẩm mũi nhọn.

- Có biện pháp tăng cường hiệu quả hoạt động của thị trường chứng khoán để có thêm kênh hỗ trợ vốn cho doanh nghiệp.

- Có biện pháp đẩy nhanh quá trình thực hiện các thủ tục công chứng, đăng ký giao dịch bảo đảm. Nếu có khó khăn về tài sản bảo đảm thì các doanh nghiệp

nên tiếp cận với các ngân hàng thương mại để đề nghị hình thức dùng tài sản hình thành từ vốn vay làm tài sản bảo đảm tiền vay.

- Thực hiện các cơ chế hỗ trợ DNNVV huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn.

- Đẩy mạnh việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV.

- Đa dạng hóa các kênh tài chính cho DNNVV.

- Hợp tác với các tổ chức tài chính tín dụng quốc tế thực hiện các hoạt động bảo lãnh tín dụng cho DNNVV.

- Ngoài ra còn có một số cơ chế hỗ trợ tài chính khác như:

- + Giảm tỷ lệ tiền đóng bảo hiểm xã hội cho DNNVV.

- + Giảm tiền bảo đảm dự thầu cho các nhà thầu là DNNVV.

- + Cho các DNNVV được nợ thuế trong trường hợp đầu tư nghiên cứu khoa học, công nghệ hoặc đầu tư vào dự án có độ rủi ro cao (Đài Loan đã rất thành công với chính sách này).

- + Tiến tới bỏ quy định khống chế tỷ lệ chi phí dành cho quảng cáo, xúc tiến thương mại.

- + Quy định các ngân hàng thương mại phải dành một tỷ lệ tín dụng nhất định để cho các DNNVV vay.

- + Có chính sách hỗ trợ kinh phí di chuyển cơ sở sản xuất của DNNVV vào các khu/cụm công nghiệp của Thành phố.[14]

3.2.1.3 Nhóm giải pháp hỗ trợ phát triển công nghệ

Trước hết, nhà nước cần sớm hình thành chiến lược phát triển thiết bị công nghệ trong khu vực DNNVV nói chung, trong từng ngành lĩnh vực nói riêng. Chiến lược phải chỉ rõ những bước đi cụ thể gắn với mỗi giai đoạn nhất định và những mục tiêu cho từng giai đoạn.

Thứ hai, xây dựng và ban hành các cơ chế, chính sách hỗ trợ DNNVV đầu tư đổi mới công nghệ.

Thứ ba, xây dựng chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng.

Thứ tư, hỗ trợ các DNNVV tiếp cận các thông tin, tư vấn, lựa chọn đúng đắn các trang thiết bị công nghệ, tạo điều kiện cho sự ra đời các công ty tư vấn và chuyển giao công nghệ. Bộ khoa học công nghệ thông qua các Sở khoa học và công nghệ các tỉnh, thành phố cung cấp thông tin về các nhà tư vấn đủ trình độ, tin cậy.

Thứ năm, có chính sách và cơ chế để phát triển các yếu tố thị trường công nghệ, sớm hình thành thị trường công nghệ hoàn chỉnh, giúp cho các doanh nghiệp tiếp cận với công nghệ mới; nghiên cứu các chính sách khuyến khích phát triển các doanh nghiệp khoa học và công nghệ.

Thứ sáu, hỗ trợ một phần tài chính đối với các DN đầu tư vào các lĩnh vực công nghệ mới thông qua hình thức cho vay ưu đãi từ nguồn các quỹ hỗ trợ phát triển DNNVV.

Thứ bảy, xây dựng cơ chế tuyển chọn, thẩm định và nghiệm thu các đề tài khoa học chặt chẽ và hiệu quả. Các đề tài được lựa chọn cần xuất phát từ yêu cầu thực tiễn và có địa chỉ áp dụng rõ ràng. Thành phần tham gia tuyển chọn và nghiệm thu phải có tỉ lệ thích đáng những người của cơ quan ứng dụng.

Thứ tám, nhanh chóng hình thành các quỹ đầu tư mạo hiểm, hệ thống thông tin khoa học công nghệ, hệ thống dự báo và đánh giá khoa học công nghệ nhằm hỗ trợ cho hoạt động nghiên cứu và ứng dụng ở nước ta.

Thứ chín, nâng cao nhận thức xây dựng, khai thác, bảo vệ và phát triển tài sản của các doanh nghiệp Việt nam về bảo hộ sở hữu trí tuệ để các doanh nghiệp chủ động xây dựng, khai thác, bảo vệ và phát triển tài sản trí tuệ; nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt nam thông qua việc hỗ trợ, xác lập, khai thác, bảo vệ và phát triển tài sản trí tuệ, trong đó ưu tiên hỗ trợ các doanh nghiệp có các sản phẩm chiến lược, có tiềm năng xuất khẩu. [14]

3.2.1.4 Nhóm giải pháp hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực

Hoạt động hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV trên địa bàn Hà nội hiện nay được thực hiện đồng thời bởi các cơ quan nhà nước/Thành phố và nhiều tổ

chức đại diện doanh nghiệp, tổ chức chính trị xã hội như: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam, Liên minh Trung ương Hợp tác xã Việt nam, Hiệp hội DNNVV,...Đồng thời, một số tổ chức nước ngoài đã và đang triển khai các chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV như: Chương trình khởi sự doanh nghiệp và Tăng cường khả năng kinh doanh (SIYB) của ILO; Chương trình phát triển kinh tế tư nhân (MPDF) thuộc Ngân hàng thế giới (WB)...

Hình thức và nội dung hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV rất đa dạng như: tổ chức các khóa đào tạo, bồi dưỡng kiến thức ngắn hạn, tổ chức các hội thảo cung cấp thông tin về các quy định mới, cấp một số học bổng đặc biệt,...Các hoạt động này bước đầu có tác động đến chất lượng nhân lực, góp phần thúc đẩy sự phát triển của các DNNVV trong thời gian vừa qua.

Hoạt động hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho DNNVV chính thức được Thành phố giao cho Trung tâm hỗ trợ DNNVV trực thuộc Sở KHĐT Hà nội thực hiện và được triển khai từ năm 2005 đến nay. Kinh phí đào tạo do ngân sách Thành phố hỗ trợ một phần và doanh nghiệp đóng góp một phần. Cụ thể, Chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV trên địa bàn Hà nội thực hiện từ năm 2005 - 2008 là 150 khóa với 6.000 lượt doanh nghiệp tham gia, tổng số kinh phí nhà nước hỗ trợ là: 3.649.000 đồng. Dự kiến giai đoạn từ 2011 - 2015, Thành phố sẽ triển khai 180 khóa với 7.200 lượt doanh nghiệp tham gia, nâng tổng số kinh phí nhà nước hỗ trợ lên 4.379.000 đồng.

Ngoài ra, UBND Thành phố còn hỗ trợ kinh phí tổ chức các lớp tập huấn Luật mới cho cán bộ các Sở, ban ngành và các doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố:

- Tổ chức tập huấn Luật doanh nghiệp: 03 lớp (cho 400 học viên là cán bộ Sở KHĐT và các quận, huyện cùng một số doanh nghiệp tham gia).

- Tổ chức chương trình “Đào tạo hỗ trợ ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý doanh nghiệp”: 05 lớp (83 lượt doanh nghiệp tham gia).

- Tổ chức tập huấn về nghiệp vụ đấu thầu cho cán bộ Sở KHĐT và các Sở, ban ngành trên địa bàn Thành phố.

- Tổ chức Hội thảo về “Cơ chế phối hợp hỗ trợ DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà nội” để tìm cơ chế phối hợp trợ giúp phát triển DNNVV trên địa bàn Thành phố.

- Phối hợp với Phòng thương mại Châu Âu (EUROCHAM) và các tổ chức quốc tế tại Việt nam như UNIDO, JETRO tổ chức các cuộc hội thảo cho các doanh nghiệp Hà nội như:

+ Hội thảo “Trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp, hệ thống thương mại công bằng và tiêu chuẩn”.

+ Hội thảo “Hiệp định tự do ASEAN - Liên minh Châu Âu: Cơ hội và thách thức”.

+ Hội thảo “Chỉ dẫn địa lý - GI: Vươn ra toàn cầu, sản phẩm địa phương”.

+ Hội thảo “Đăng ký, Đánh giá và Cấp phép đối với hóa chất, hạn chế hóa chất nguy hại trong các sản phẩm điện và điện tử REACH&ROHS”.

Ngoài ra, hàng năm theo định kỳ lãnh đạo UBND Thành phố tổ chức tọa đàm với các Hiệp hội, doanh nghiệp trên địa bàn nhằm tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp.

Mục tiêu của hỗ trợ đào tạo DNNVV là tăng cường khả năng cạnh tranh cho các DNNVV thông qua việc hỗ trợ doanh nghiệp khắc phục những thiếu hụt về kiến thức, kỹ năng và thông tin. Ngoài ra cần tập trung vào các chương trình đào tạo sau: *Chương trình đào tạo khởi sự doanh nghiệp, Chương trình đào tạo về quản trị doanh nghiệp, Chương trình đào tạo kiến thức về hội nhập kinh tế quốc tế.*

Phương thức đào tạo cần kết hợp hình thức đào tạo chính quy (dài hạn) với các khóa bồi dưỡng ngắn hạn; xây dựng các chương trình đào tạo (học phần) với thời gian, thời lượng phù hợp với điều kiện, đặc điểm của từng đối tượng học viên và nhu cầu đào tạo. Kết hợp giữa đào tạo trực tiếp với đào tạo từ xa qua sóng phát thanh, truyền hình, internet; khuyến khích tự đào tạo trong DNNVV hoặc tự học thông qua các bộ giáo trình soạn sẵn (ví dụ như bộ giáo trình “Doanh nhân tự học” của MPDF).

Việc tổ chức các hoạt động hỗ trợ đào tạo DNNVV trên địa bàn Hà nội cần thông qua một tổ chức đầu mối là Trung tâm hỗ trợ DNNVV Hà nội (thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư). Trung tâm sẽ thống nhất quản lý, điều hành chương trình. Các tổ chức đại diện của doanh nghiệp (như VCCI, VCA, các Hiệp hội doanh nghiệp trên địa bàn) là đơn vị được tham gia đấu thầu thực hiện chương trình đào tạo. Các cơ sở đào tạo, các trường đại học, cao đẳng, trung học và dạy nghề: cung cấp giảng viên, cộng tác viên hoặc trực tiếp tham gia đào tạo.

Ngoài ra, Nhà nước và Chính quyền địa phương phổ còn có thể áp dụng một số biện pháp sau:

- Khuyến khích và hỗ trợ các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước mở các trường, trung tâm đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực và cán bộ quản lý cho các thành phần kinh tế, trong đó có khu vực doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp. Xây dựng các trung tâm đào tạo nghề chất lượng cao, phù hợp với yêu cầu phát triển các ngành, sản phẩm chủ lực.

- Xây dựng hệ thống thông tin thị trường lao động, mở rộng hệ thống dịch vụ tư vấn khoa học, công nghệ, quản lý cho các doanh nghiệp.

- Triển khai các hoạt động của các Trung tâm hỗ trợ DNNVV với nhiệm vụ là đầu mối phối hợp với các ngành, các cấp, lập kế hoạch hàng năm để thực hiện công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật, tư vấn quản lý doanh nghiệp, đào tạo nguồn nhân lực cho cán bộ quản lý doanh nghiệp... Khuyến khích thành lập và nâng cao vai trò của các hiệp hội, câu lạc bộ doanh nghiệp.

- Gắn các cơ sở đào tạo Đại học với doanh nghiệp: cơ sở đào tạo phải đảm bảo gắn đào tạo với nhu cầu của doanh nghiệp. [19]

3.2.1.5 Hỗ trợ mặt bằng sản xuất kinh doanh

Vấn đề đất đai, mặt bằng sản xuất với các doanh nghiệp luôn là một rào cản cho sự phát triển. Hiện nay, để thúc đẩy đầu tư trong nước, Nhà nước thực hiện chính sách ưu đãi như: giảm hoặc miễn tiền sử dụng đất, tiền thuê đất hoặc thuế đất đối với các nhà đầu tư thỏa mãn tiêu chuẩn khuyến khích do Chính phủ đề ra.

Trong những năm tới, Thành phố cần tập trung đầu tư phát triển hơn nữa các khu công nghiệp, cụm công nghiệp tập trung để đáp ứng nhu cầu về mặt bằng sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp dân doanh như: cụm công nghiệp Cầu Giấy (36 lô); cụm tiểu thủ công nghiệp Vĩnh Tuy - Hai Bà Trưng (33 lô); cụm công nghiệp Nguyên Khê - Đông Anh (12 lô); cụm công nghiệp Ngọc Hồi (34 lô); cụm công nghiệp Lê Chi - Gia Lâm (10 lô); cụm công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm (32 lô); cụm công nghiệp Phú Thị - huyện Gia Lâm; cụm công nghiệp nhỏ và vừa Sóc Sơn xã Mai Đình - Phú Lỗ; cụm công nghiệp nhỏ và vừa Lâm Giang huyện Gia Lâm và cụm công nghiệp nhỏ và vừa An Khánh (thuộc tỉnh Hà Tây cũ).

Ngoài ra, Thành phố Hà nội cũng cần phê duyệt xây dựng thêm các khu sản xuất làng nghề truyền thống khác ngoài các khu sản xuất làng nghề Bát Tràng và làng nghề ở các xã Vân Hà, Liên Hà, Kiêu Ky, Triều Khúc.

Trong những năm qua, Thành phố đã áp dụng cơ chế hỗ trợ kinh phí chuẩn bị đầu tư hạ tầng kỹ thuật và hàng rào và 30% chi phí giải phóng mặt bằng của các dự án cụm và khu công nghiệp nhỏ và vừa. Do đó, tỷ suất đầu tư xây dựng hạ tầng giảm từ 1-1,5 tỷ đồng/ha đem lại lợi ích trực tiếp cho các doanh nghiệp được vào cụm, khu công nghiệp của Thành phố. Giai đoạn tới (2011 - 2015), Thành phố cần phát huy tiếp chính sách này để trợ giúp các DNNVV trên con đường phát triển.

Mặc dù còn một số hạn chế (về quy hoạch, cơ chế quản lý, lựa chọn doanh nghiệp...) song về cơ bản mô hình khu, cụm công nghiệp vừa và nhỏ sau gần 7 năm triển khai ở Hà nội đã đạt được một số kết quả nhất định, bước đầu giải quyết khó khăn về mặt bằng sản xuất cho doanh nghiệp, góp phần tạo dựng mô hình sản xuất công nghiệp theo hướng tập trung, hiện đại.

Bên cạnh đó, Thành phố thực hiện một số giải pháp cụ thể sau nhằm giải quyết nhu cầu mặt bằng sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp:

- Tập trung đầu tư, hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật các cụm, khu công nghiệp, các khu trung tâm thương mại dịch vụ tạo mặt bằng cho doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh.

- Công khai quy hoạch sử dụng đất, công bố rộng rãi danh mục các dự án đầu tư theo hướng xã hội hóa, thực hiện đấu thầu dự án có sử dụng đất; đấu giá quyền sử dụng đất công khai, minh bạch, tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế bỏ vốn đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ. Bên cạnh đó, có chế tài xử lý nghiêm minh những doanh nghiệp đã được thuê đất nhưng sử dụng sai mục đích, không hiệu quả, không thực hiện đúng như dự án sản xuất kinh doanh. Thực hiện chủ trương thu hồi đất sử dụng không hiệu quả, không đúng mục đích, đất hoang hóa để bố trí cho các doanh nghiệp có nhu cầu.

- Sớm sửa đổi Luật đất đai để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, trong đó có DNNVV tiếp cận thuận lợi hơn mặt bằng sản xuất kinh doanh. Trong Luật sửa đổi cần tạo sự công bằng trong quan hệ sử dụng đất, sự bình đẳng cho các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài về thuê đất, trả tiền sử dụng đất.

- Thống nhất và hiện đại hóa việc đăng ký đối với đất đai và các công trình xây dựng và hợp lý hóa các thủ tục đăng ký đất đai và công trình xây dựng. Khuyến khích nhân dân đăng ký bằng cách loại bỏ những biện pháp tài chính nặng nề đối với việc đăng ký đất và các công trình xây dựng. Quy định các thủ tục rõ ràng, đơn giản và hợp lý để giải quyết các tranh chấp và kiện tụng nhằm giải quyết vấn đề sở hữu và quyền sử dụng đất.

- Thành phố thúc đẩy nhanh việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đai và sở hữu nhà cửa. Việc được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất sẽ cho phép DNNVV yên tâm đầu tư xây dựng nhà xưởng, cơ sở sản xuất kinh doanh để tổ chức sản xuất kinh doanh. Mặt khác, khi được cấp chứng nhận quyền sử dụng đất sẽ cho phép DNNVV sẵn sàng hơn trong việc cung cấp bất động sản làm vật thế chấp cho các khoản vay. Điều này sẽ hỗ trợ DNNVV rất nhiều trong việc tiếp cận các nguồn tín dụng cho hoạt động của mình.

- Tiếp tục quy hoạch phát triển các khu/cụm công nghiệp vừa và nhỏ, nhất là trên địa bàn mới được sát nhập vào Hà nội để các DNNVV có thể tiếp cận mặt bằng sản xuất kinh doanh với chi phí thấp hơn so với các khu/cụm tại địa bàn Hà nội (cũ) trước đây. [19]

3.2.1.6 Hỗ trợ thông tin, thị trường và xúc tiến thương mại

Từ năm 2000 đến nay, Thành phố đã thực hiện hỗ trợ doanh nghiệp tìm hiểu thông tin, tiếp cận thị trường, quảng bá sản phẩm, đẩy mạnh xuất khẩu thông qua các hoạt động xúc tiến thương mại. Thành phố đã thành lập Trung tâm xúc tiến thương mại và chuyên giao công nghệ trực thuộc Sở Thương mại (nay là Sở Công thương), mở thêm các văn phòng đại diện thương mại của Hà nội tại Tokyo, Dubai, Matxcova và đang xúc tiến mở thêm ở một số thành phố lớn khác trên thế giới.

Nội dung xúc tiến thương mại của Thành phố cần tập trung vào: cung cấp thông tin thương mại, thị trường xuất khẩu; xây dựng một số website, chợ “ảo” xúc tiến thương mại; duy trì hoạt động phòng trưng bày sản phẩm của Hà nội và các trung tâm giao dịch hàng hóa ở nước ngoài (Nam Phi, Côn Minh, Nam Ninh, Bắc Kinh,...); tổ chức các đoàn đi hội chợ triển lãm, khảo sát thị trường nước ngoài; tổ chức nhiều cuộc hội thảo, lớp tập huấn, bồi dưỡng kiến thức thương mại, xuất nhập khẩu, hội nhập kinh tế quốc tế...cho các cán bộ quản lý, cán bộ doanh nghiệp trên địa bàn; tổ chức hội nghị các tham tán, hợp tác thương mại với các tỉnh, thành phố trong nước...; hoạt động tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng; quản lý và phát triển thương hiệu.

Để sử dụng kinh phí và các nguồn lực khác hợp lý, hiệu quả, hàng năm Thành phố đều xây dựng chương trình xúc tiến thương mại với các đề án cụ thể. Năm 2005, Hà nội đã thành lập Quỹ xúc tiến thương mại để thực hiện các chương trình này (năm 2005, Ngân sách Thành phố dành 5 tỷ đồng để tạo nguồn vốn cho Quỹ hoạt động; năm 2006 tiếp tục cấp bổ sung ngân sách cho quỹ 10 tỷ đồng). Năm 2006, Thành phố đã ban hành và tổ chức triển khai Chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm đến hết năm 2010 và trong giai đoạn 2011 - 2015 với nhiều nội dung cụ thể: chương trình thông tin hỗ trợ doanh nghiệp, chương trình đào tạo, tập huấn, hội nghị, hội thảo trong nước, chương trình khảo sát thị trường nước ngoài kết hợp tham gia hội chợ triển lãm, tổ chức trưng bày sản phẩm; chương trình xây dựng và quảng bá thương hiệu; chương trình tổ chức các sự kiện xúc tiến thương mại. Một trong những định hướng quan trọng của chương trình là hỗ trợ doanh nghiệp

mọi thành phần kinh tế, đặc biệt là các DNNVV nâng cao năng lực cạnh tranh, quảng bá hình ảnh, uy tín của sản phẩm và doanh nghiệp nhằm duy trì thị trường hiện có và phát triển thị trường mới.

Để đẩy mạnh hơn nữa công tác hỗ trợ thông tin, trường cho doanh nghiệp, Thành phố cần giao một cơ quan (có thể là Trung tâm xúc tiến thương mại hoặc Trung tâm hỗ trợ DNNVV) hoặc hỗ trợ các Hiệp hội (Hiệp hội công thương Hà nội, Hiệp hội DNNVV Hà nội,...) xây dựng hệ thống thông tin thị trường, mở rộng các hoạt động nghiên cứu và cung cấp các thông tin cần thiết về tiến trình và nội dung gia nhập WTO, tiến trình tham gia CEPT/AFTA, phân tích và dự báo các xu hướng thị trường, cập nhật các biến động về chính sách thương mại và đặc điểm thị trường địa phương, cung cấp thông tin và các dịch vụ về pháp lý thương mại thị trường, các thông lệ và tiêu chuẩn xuất khẩu quốc tế, hỗ trợ xây dựng thương hiệu và đăng ký thương hiệu cho DNNVV.

Hà nội cần nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống cơ quan thương vụ, tham tán thương mại và Văn phòng đại diện của Hà nội ở nước ngoài nhằm khai thác các thị trường xuất khẩu mới, củng cố và phát triển các thị trường xuất khẩu truyền thống. Đề nghị cơ quan xúc tiến thương mại của nước sở tại giúp đỡ, tuyên truyền thông qua các chương trình chuyên đề về từng loại mặt hàng xuất khẩu.

- Một số biện pháp cụ thể hỗ trợ thông tin, thị trường:

- Tiếp tục duy trì kinh phí cho công tác xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại, trong đó hỗ trợ doanh nghiệp các thành phần kinh tế tiếp cận thị trường, hợp tác đầu tư, thương mại với các nước, hỗ trợ một phần kinh phí tham gia các hội chợ trong và ngoài nước.

- Thành lập mạng lưới trung tâm, ngân hàng dữ liệu thông tin thị trường, thông tin chuyên giao công nghệ và ứng dụng khoa học kỹ thuật nhằm cung cấp rộng rãi thông tin cho các doanh nghiệp nghiên cứu và ứng dụng.

- Đẩy mạnh hoạt động của các loại thị trường: tài chính, tiền tệ, thị trường khoa học công nghệ và thị trường bất động sản; tạo điều kiện để kinh tế tư nhân được tham gia rộng rãi vào các hoạt động kinh tế của Thành phố.

- Hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng thương hiệu, tư vấn đào tạo, chuyển giao áp dụng các mô hình quản lý quốc tế trong các lĩnh vực chất lượng sản phẩm, môi trường vào doanh nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế. [19]

3.2.1.7 Hợp tác với các tổ chức quốc tế để trợ giúp xúc tiến phát triển DNNVV:

Ngoài các Chương trình trợ giúp xúc tiến phát triển DNNVV theo chính sách chung của Nhà nước trong thời gian qua, Thành phố đã mở rộng hợp tác, tiếp nhận các chương trình, Dự án hỗ trợ của nước ngoài. Các chương trình, dự án này bao quát hầu hết các lĩnh vực có thể tác động đến sự phát triển của khu vực tư nhân nhằm tăng cường năng lực cho doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân, hỗ trợ phát triển thị trường dịch vụ phát triển doanh nghiệp. Cụ thể, Thành phố đã tiếp nhận và triển khai thực hiện Dự án Vườn ươm doanh nghiệp do EU tài trợ. Vườn ươm doanh nghiệp là một chương trình hỗ trợ kinh doanh toàn diện được thiết kế để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khởi sự và mới được thành lập phát triển và hội nhập vào thị trường trong nước cũng như quốc tế bằng cách cung cấp các dịch vụ dùng chung, đào tạo, hỗ trợ tài chính, trang thiết bị và nhà xưởng để các doanh nghiệp phát triển.

Các hoạt động hỗ trợ của Vườn ươm:

Cung cấp hỗ trợ kỹ thuật nhằm chuyển tải kinh nghiệm của châu Âu về các vườn ươm công nghệ - doanh nghiệp.

Hỗ trợ chi phí khởi sự một Vườn ươm doanh nghiệp trong lĩnh vực chế biến thực phẩm và đóng gói bao bì ở Hà nội (có khả năng chứa được 8 công ty vào ươm tạo/1 chu kỳ ươm tạo) và giải quyết được 250 việc làm/mỗi chu kỳ ươm tạo.

Để xây dựng và phát triển Vườn ươm doanh nghiệp Nhà nước và Chính quyền thành phố cần:

Hình thành bộ máy tổ chức cán bộ và chuyên gia, trong đó cần tập hợp được nguồn nhân lực đủ mạnh về chuyên môn và kỹ năng quản trị để điều hành vườn

uom doanh nghiệp. Soạn thảo điều lệ tổ chức, hoạt động và cơ chế vận hành của vườn uom doanh nghiệp.

Đầu tư cơ sở hạ tầng, công nghệ, máy móc thiết bị cần thiết cho Vườn uom doanh nghiệp, trong đó đặc biệt là mặt bằng đất đai và cơ sở nhà xưởng, thiết bị tương tự như một khu công nghiệp quy mô nhỏ.

Giới thiệu thông tin, tuyên truyền về vườn uom doanh nghiệp để nhiều nhà kinh doanh mới, những người muốn khởi sự doanh nghiệp biết đến lợi ích của việc tham gia vào vườn uom doanh nghiệp.

Tiến hành thí điểm và từng bước mở rộng uom tạo một số doanh nghiệp trong các vườn uom doanh nghiệp. Cần tiến hành kiểm tra, đánh giá kết quả vận hành của vườn uom doanh nghiệp. Sửa đổi những điểm chưa phù hợp để các DNNVV có điều kiện phát triển thuận lợi hơn và tăng trưởng có hiệu quả hơn.

Thành phố Hà nội cần ưu tiên dành một nguồn ngân sách cho vườn uom doanh nghiệp. Cần coi việc chi đầu tư cho vườn uom doanh nghiệp là một khoản đầu tư lâu dài và có tác dụng kinh tế - xã hội to lớn, không những thúc đẩy tăng trưởng kinh tế Thủ đô mà còn giải quyết tốt hơn việc làm và đời sống cho người lao động trên địa bàn Hà nội. [19]

3.2.2 Giải pháp từ phía doanh nghiệp

3.2.2.1 Xây dựng tiềm lực tài chính

Có thể nói hầu hết các dịch vụ ngân hàng (huy động vốn, dịch vụ cho vay, đầu tư, thanh toán, bảo lãnh, cho thuê tài chính, tư vấn, quản lý tài sản...) đã đến với cộng đồng doanh nghiệp. Tuy nhiên khó khăn lớn nhất, bức xúc nhất của các DNNVV hiện nay vẫn là thiếu vốn bởi năng lực nội tại của các doanh nghiệp này hạn chế trong khi tiếp nhận vốn ngân hàng còn gặp rất nhiều rào cản.

Vậy để nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng, trước hết các DNNVV cần phải chủ động tìm hiểu, nghiên cứu kỹ để nắm và hiểu rõ tính năng, tiện ích của các sản phẩm dịch vụ cũng như cách thức tiếp cận và sử dụng các dịch vụ mà các ngân hàng cung ứng.

Một trong những nguyên nhân cơ bản khiến việc tiếp cận vốn tín dụng của các DNNVV còn rất hạn chế xuất phát từ chính bản thân các DNNVV không hiểu về cơ chế tín dụng của ngân hàng thương mại, có tâm lý sợ thủ tục vay vốn của ngân hàng rườm rà, phức tạp, việc giải quyết cho vay của ngân hàng khó khăn. Phần lớn các DNNVV thiết lập thủ tục vay vốn của ngân hàng không đúng quy định mà ngân hàng yêu cầu.

Nhiều doanh nghiệp, nhất là các công ty trách nhiệm hữu hạn, tài sản pháp nhân và tài sản cá nhân lẫn lộn, thiếu minh bạch nên ngân hàng rất khó thẩm định, đánh giá về năng lực thực sự của khách hàng. Hệ thống sổ sách kế toán, nội dung và phương pháp hạch toán kế toán của doanh nghiệp thường không đầy đủ, chính xác và thiếu minh bạch.

Năng lực tài chính nội tại của doanh nghiệp yếu, các hệ số tài chính không đảm bảo theo yêu cầu của ngân hàng, không xác định rõ ràng được dòng tiền lưu chuyển bởi vậy không tính toán được đúng khả năng trả nợ trong tương lai. Một số lớn các DNNVV lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư còn mang nặng tính chủ quan, áp đặt của lãnh đạo doanh nghiệp, hoặc dựa trên kinh nghiệm thuần túy. Nội dung của phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư đôi khi được thiết lập sơ sài, bởi vậy thiếu thuyết phục ngân hàng khi xem xét thẩm định cho vay.

Vì vậy điều kiện tiên quyết mà các doanh nghiệp phải thực hiện là: Phải đảm bảo tài chính minh bạch. Tài chính là yếu tố quan trọng đảm bảo cho hoạt động của doanh nghiệp được tiến hành trôi chảy, đúng tiến độ. Doanh nghiệp sẽ không thể tiến hành sản xuất và càng không có khả năng mở rộng sản xuất nếu nền tài chính không được đảm bảo.

Trong điều kiện hiện nay, huy động tài chính là việc làm không khó, tuy nhiên, vấn đề là, sử dụng nguồn tài chính đó sao cho thực sự có hiệu quả, đúng mục đích, tránh rủi ro mới là cái khó. Xác định mục tiêu tài chính của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa giá trị doanh nghiệp, tăng trưởng và phát triển. Do vậy, doanh nghiệp phải xuất phát từ nhu cầu sản xuất, kinh doanh, khả năng thanh

toán, từ đó có kế hoạch thu hút, sử dụng hợp lý nguồn tài chính đó trong ngắn và dài hạn, dịch vụ có khả năng cạnh tranh cao; nhanh chóng chuyển sang sản xuất, kinh doanh hàng hóa khác khi thấy phù hợp. Đồng thời, kê khai minh bạch về hoạt động tài chính để biết thực chất lỗ, lãi, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. [10]

3.2.2.2 Nâng cao năng lực quản lý

- Những mô hình tổ chức - quản lý thường áp dụng trong các DNNVV:

Tùy theo quy mô, tính chất hoạt động sản xuất kinh doanh mà mô hình tổ chức - quản lý trong DNNVV có thể được tổ chức theo một trong ba hình thức sau:

Hình thức thứ nhất là cơ cấu tổ chức chức năng. Nếu doanh nghiệp tổ chức cơ cấu theo hình thức này, vai trò của từng vị trí sẽ được bố trí theo chức năng nhằm đạt được mục tiêu, nhiệm vụ chung. Người quản trị từng bộ phận chức năng về sản xuất, bán hàng, tài chính, marketing... có nhiệm vụ báo cáo lại với Giám đốc - người đứng đầu, chịu trách nhiệm phối hợp các hoạt động trong doanh nghiệp đồng thời cũng là người đưa ra các quyết định cuối cùng về vấn đề sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ở các DNNVV hiện nay, thường thấy một dạng biến thể của cơ cấu chức năng là cơ cấu tiền chức năng, dạng cơ cấu này chỉ thích hợp với những doanh nghiệp có quy mô tương đối nhỏ và chưa phân định thành nhiều chức năng riêng rẽ. Trong cơ cấu tiền chức năng, một người có thể đảm nhiệm nhiều chức năng khác nhau. Lợi ích của hình thức này là có được sự chuyên môn hóa sâu sắc hơn và toàn diện, cho phép các thành viên tập trung vào chuyên môn của họ hơn. Tạo điều kiện tuyển dụng được các nhân viên với các kỹ năng phù hợp với từng bộ phận chức năng. Nhược điểm của hình thức đó là không có hiệu quả nếu các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn. Khi hoạt động của doanh nghiệp tăng về cả quy mô và số lượng sản phẩm thì sự tập trung của người quản lý đối với lĩnh vực chuyên môn của người đó sẽ bị dàn mỏng, do đó sẽ làm giảm mối quan tâm tới các phân đoạn sản phẩm cụ thể và nhóm khách hàng của từng sản phẩm.

Để khắc phục nhược điểm của hình thức thứ nhất, trong các DNNVV có quy mô lớn hơn thường áp dụng hình thức thứ hai là cơ cấu tổ chức - quản lý phòng ban. Đây là cơ cấu nhóm các sản phẩm hoặc khách hàng có mối liên hệ với nhau thành

các phòng ban. Các phòng ban được phân chia sẽ tập trung vào các phân đoạn thị trường khách hàng nhất định và chịu trách nhiệm sản xuất và quảng cáo, xúc tiến kinh doanh đối với nhóm khách hàng đó. Đồng thời, những công việc chung của các phòng ban như phân bổ tài chính, vấn đề liên quan đến luật pháp, các công việc hành chính... sẽ được thực hiện ở cấp công ty. Hình thức này có ưu điểm là tập trung vào từng phân đoạn thị trường và sản phẩm cụ thể. Tuy nhiên các chức năng bị lặp lại ở các phòng ban khác nhau và đòi hỏi phải có sự hợp tác giữa các phòng ban. Chính vì thế, công ty phải tuyển dụng những giám đốc có năng lực thực sự để vừa biết cách lãnh đạo công ty lại vừa biết hòa mình vào bộ máy lãnh đạo chung của toàn công ty.

Kết hợp cả hai hình thức trên lại, DNNVV cũng có thể sử dụng hình thức thứ ba đó là cơ cấu tổ chức - quản lý dạng ma trận. Đây là sự phối hợp giữa cơ cấu chức năng và cơ cấu phòng ban. Nó cho phép tập trung vào khách hàng và sản phẩm, đồng thời cho phép có sự chuyên sâu vào chức năng. Tuy nhiên hình thức tổ chức loại này đòi hỏi phải có sự hợp tác cao độ thì cơ cấu mới hoạt động có hiệu quả. Bí quyết để điều hành hoạt động của cơ cấu ma trận là thường xuyên tổ chức các cuộc họp để xem xét lại tình trạng công việc và giải quyết các bất đồng nảy sinh khi nhân viên phải chịu trách nhiệm về công việc trước nhiều hơn một người quản lý. Cơ cấu ma trận tuy có nhiều ưu điểm song việc triển khai trong thực tế lại đòi hỏi phải có sự hợp tác và trao đổi thông tin rất nhiều. Vì vậy, để áp dụng cơ cấu ma trận sao cho có hiệu quả, công ty phải đầu tư tiền bạc và thời gian để đào tạo đội ngũ lãnh đạo và nhân viên phát triển các kỹ năng cần thiết.[6]

Qua ba mô hình cơ cấu tổ chức - quản lý trong doanh nghiệp nêu trên, hy vọng rằng các DNNVV ở Hà Nội có thể lựa chọn được một mô hình tổ chức - quản lý phù hợp với doanh nghiệp mình. Đây là một trong những điều kiện tiên quyết để các DNNVV phát huy những lợi thế vượt trội trong quá trình hoạt động phát triển, có những đóng góp tích cực vào tăng trưởng kinh tế, làm giàu cho bản thân doanh nghiệp và cho xã hội, tạo việc làm cho nhiều lao động.

3.2.2.3 Chủ động tìm kiếm nguồn nguyên liệu, đổi mới máy móc thiết bị công nghệ

Thứ nhất, các doanh nghiệp cần có tư duy và chiến lược đúng đắn trong đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ phù hợp với khả năng của đơn vị mình và yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế, đảm bảo tính hệ thống và đồng bộ.

Thứ hai, có biện pháp sử dụng hiệu quả các trang thiết bị công nghệ đã đầu tư, tăng cường công tác nghiên cứu cải tiến trang bị kỹ thuật công nghệ rút ngắn thời gian triển khai ứng dụng công nghệ vào thực tiễn và có đãi ngộ thích đáng đối với những phát minh sáng chế mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Thứ ba, nâng cao chất lượng và đảm bảo số lượng cán bộ khoa học công nghệ. Chủ động hợp tác với các trường đại học, trung tâm, viện nghiên cứu về khoa học, công nghệ trong lĩnh vực đào tạo nguồn nhân lực, phục vụ sản xuất, kinh doanh cũng như nghiên cứu và triển khai ứng dụng khoa học công nghệ.

Thứ tư, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thiết bị công nghệ thiết lập các kênh thu thập, trao đổi thông tin về công nghệ và sử dụng các dịch vụ tư vấn chuyên giao công nghệ.

Cần đổi mới công nghệ và khoa học quản lý. Theo thống kê của Bộ Khoa học và Công Nghệ tại các DNNVV nước ta hiện nay thiết bị lạc hậu và rất lạc hậu chiếm tới 75%. Trong khi đó, việc đầu tư đổi mới công nghệ ở mức thấp, tính ra chi phí ở 0,1-0,2% doanh thu. Vì vậy, năng suất và hiệu quả sản xuất, kinh doanh không cao.

Tuy nhiên, đổi mới công nghệ phải được tiến hành đồng thời 4 yếu tố là: thiết bị, con người, thông tin và thiết chế. 4 yếu tố này có đồng bộ thì mới phát huy được tác dụng của công nghệ (các yếu tố thông tin, con người, thiết chế nhiều khi quan trọng hơn các thiết bị). Theo đó, nếu doanh nghiệp ở trình độ thấp thì cần nghiên cứu để nhập những máy móc công nghệ mới, phù hợp góp phần hoàn thiện sản phẩm của mình. Tùy theo mức độ hiện đại của từng thiết bị trong dây chuyền sản xuất sản phẩm mà nên đầu tư vào từng phần hay toàn bộ. Thiết nghĩ, nên đầu tư công nghệ mới vào khâu sơ chế, tạo ra sản phẩm hoặc khâu tạo bao bì, đóng gói sản

phẩm. Cần đặc biệt lưu ý và tốt nhất là hạn chế chuyển giao, nhập mới các dây chuyền, công nghệ sản xuất của những nước, tổ chức mà trước mắt và lâu dài các doanh nghiệp của họ sẽ là những đối thủ cạnh tranh đối với doanh nghiệp của nước ta. Với doanh nghiệp có trình độ cao hơn, thì có thể mua một số công đoạn khó để nghiên cứu, cải tiến, chế tạo ra công nghệ thích hợp, có năng suất cao.

Doanh nghiệp cần có chính sách thích đáng để khuyến khích tính sáng tạo của người lao động, có chính sách để giữ nhân tài; khuyến khích hình thành các nhóm nghiên cứu tự nguyện. Đi liền với nó là thực hiện hệ thống tổ chức quản lý gọn nhẹ, ít cấp, linh hoạt; lựa chọn, đề bạt, bổ nhiệm giám đốc thực sự giỏi, năng động sáng tạo, có kiến thức kinh tế thị trường hiện đại, nắm bắt tiến bộ khoa học - công nghệ mới và có đạo đức kinh doanh theo đúng pháp luật trong nước, phù hợp với thông lệ quốc tế. [4]

3.2.2.4 Chú trọng công tác nghiên cứu thị trường, xúc tiến xuất khẩu, quảng bá thương hiệu và hình ảnh của doanh nghiệp

Cần đẩy mạnh việc xây dựng, quảng bá thương hiệu, đối với doanh nghiệp, thương hiệu là chìa khóa để mở ra những cơ hội kinh doanh mới. Do đó, xây dựng thương hiệu là việc làm không thể thiếu, nó phải nằm trong chiến lược marketing tổng thể, xuất phát từ nghiên cứu thị trường kỹ lưỡng, xác định đối tượng khách hàng mục tiêu, kết hợp với chiến lược sản xuất, quảng bá, chính sách giá cả, phân phối hợp lý, nhằm tạo cho doanh nghiệp và những sản phẩm của họ một ấn tượng trong tâm trí, nhận thức của khách hàng trong tương quan với các đối thủ cạnh tranh. Muốn vậy, doanh nghiệp cần đăng ký bảo hộ nhãn hiệu sản phẩm, phải đi vào chiều sâu, tạo dựng được sự đặc biệt và khác biệt so với đối thủ cạnh tranh; xây dựng và giữ gìn mối quan hệ mật thiết với khách hàng, tạo sự gắn bó về mặt tình cảm giữa thương hiệu và người tiêu dùng; không ngừng đầu tư, nghiên cứu và phát triển, sáng tạo sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng.

Các doanh nghiệp không có tiềm lực tài chính mạnh, bên cạnh việc nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, có thể bắt đầu việc xây dựng thương hiệu bằng việc đầu tư thiết kế lại logo, khẩu hiệu....., hoặc liên hệ với các cơ sở quảng cáo, các

công ty chuyên về thương hiệu đề nghị họ tư vấn và thương thảo cách xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp. [10]

3.2.2.5 Xây dựng chiến lược sản xuất, kinh doanh theo hướng gắn chặt với thị trường trong và ngoài nước

Chiến lược sản xuất, kinh doanh giữ vai trò rất quan trọng, làm cho hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao, chiến lược đúng là điều kiện cơ bản để doanh nghiệp thắng lợi trong cạnh tranh.

Trong điều kiện hội nhập, cần thay đổi tư duy và phương pháp hoạch định chiến lược. Cụ thể là việc xác định chiến lược sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp không thể dựa trên phương pháp trực giác, kinh nghiệm chủ nghĩa mà thay vào đó, cần áp dụng các phương pháp hoạch định khoa học. Các doanh nghiệp cần áp dụng sớm phương pháp phân tích ma trận SWOT (phân tích điểm mạnh, yếu, cơ hội - thách thức), để hoạch định chiến lược sản xuất, kinh doanh của mình. Trong mọi điều kiện, hoàn cảnh, phải bám sát thị trường, xem nhu cầu thực sự họ cần gì, yêu cầu chất lượng, công dụng, kiểu dáng ra sao, số lượng bao nhiêu (trong hiện tại và cả tương lai) các doanh nghiệp cần có thông tin đầy đủ, tin cậy và kịp thời về thị trường, sản phẩm, dịch vụ hỗ trợ, điều kiện và xúc tiến thương mại. Trên cơ sở đó, xây dựng những kế hoạch ngắn, trung và dài hạn thích hợp với từng loại sản phẩm, đối tượng và thị trường tiêu dùng. Trong đó chú ý tập trung vào sản xuất, kinh doanh các sản phẩm có thế mạnh hoặc thị trường đang có nhu cầu lớn.

Thực hiện tiết kiệm triệt để ở tất cả các khâu trong dây chuyền sản xuất, tận dụng cao nhất nguyên liệu trong nước có chất lượng tương đương nhưng giá rẻ hơn. Đồng thời, rà soát để giảm tới mức hợp lý các chi phí dịch vụ đầu vào như giá lưu kho, lưu bãi, dịch vụ hàng hải, dịch vụ ngân hàng, phí cầu đường, lệ phí hải quan....., từ đó, hạ giá thành sản phẩm.

Quan tâm tới hai kênh phân phối sản phẩm, trong đó, ở thời gian thâm nhập thị trường cần chú ý cho kênh phân phối gián tiếp (thông qua hệ thống đại lý). Bên cạnh đó, cần có những biện pháp giảm thiểu rủi ro trong sản xuất, kinh doanh như

thâm nhập vào thị trường, từng bước đa dạng hóa sản phẩm, thực hiện mua bảo hiểm, hình thành các nguồn dự trữ.....[10]

3.2.2.6 Đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài

Trong điều kiện thị trường được mở rộng, các doanh nghiệp cần hướng vào sản xuất, xuất khẩu những nhóm sản phẩm mang tính đặc trưng của Việt Nam, như hàng mỹ nghệ làm từ gỗ, mây tre, từ gốm, sứ...

Thông qua các cơ quan xúc tiến thương mại mà nghiên cứu, mở rộng đầu tư vào các thị trường nhiều tiềm năng như Nga, Pháp, Hà Lan...(bên cạnh những thị trường truyền thống). Yêu cầu đối với các doanh nghiệp là cần nắm chắc các thông lệ, các quy định, hạn chế hạn định của các nước, vùng lãnh thổ; tiến hành tốt các hoạt động tiếp thị, quảng bá sản phẩm để hiểu rõ nhu cầu, thị hiếu người tiêu dùng. Ngoài việc nỗ lực của bản thân các doanh nghiệp, để thực hiện tốt chủ trương này, sự hỗ trợ của nhà nước về mặt tài chính, pháp lý, cơ chế chính sách là hết sức cần thiết. [10]

3.2.2.7 Xây dựng mạng lưới liên kết

Việc liên kết, xây dựng mạng lưới liên kết là cần thiết. Nhưng các DNNVV sẽ tự hỏi phải làm thế nào, liên kết dưới hình thức nào? Dưới đây là một số hình thức liên kết các doanh nghiệp có thể vận dụng:

- Liên kết giữa các doanh nghiệp. Theo hình thức này, các DNNVV có thể liên kết với nhau để cùng mở rộng sản xuất, hình thành chuỗi sản xuất từ khâu cung cấp nguyên vật liệu đến khâu tạo thành sản phẩm - Những việc mà một doanh nghiệp nhỏ có thể không làm được do thiếu vốn, nhân lực, công nghệ không thể đáp ứng.

Vì vậy, các doanh nghiệp cần phải coi trọng liên kết, hợp tác trong sản xuất, kinh doanh. Bất kỳ doanh nghiệp nào cũng phải hoạt động trong mối “quan hệ ngang” với các doanh nghiệp khác, “đầu ra” của doanh nghiệp này là “đầu vào” của doanh nghiệp kia và ngược lại. Thêm vào đó, trong điều kiện sự hỗ trợ của nhà nước cũng có những giới hạn, vì vậy, các doanh nghiệp cần liên kết với nhau, thông qua hiệp hội, ngành hàng để nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa, dịch

vụ bằng các yếu tố thị trường như: chất lượng tốt hơn, giá cả cạnh tranh hơn, dịch vụ hậu mãi thuận tiện và hoàn hảo nhất.

Liên doanh, liên kết trong cung cấp nguyên liệu, vật tư thiết bị, sản xuất và tiêu thụ với các đơn vị liên quan, cùng ngành hoặc khác ngành. Các DNNVV nên hợp tác với các đối tác mạnh là các doanh nghiệp nước ngoài; tái cơ cấu, thay đổi hình thức quản lý, linh hoạt hơn trong việc tiếp cận đối tác, thị trường ngoài nước để tận dụng các nguồn lực bên ngoài.

- Doanh nghiệp nhỏ liên kết với doanh nghiệp lớn, theo hình thức này thông thường mỗi liên kết theo kiểu “out sourcing” hoặc mỗi doanh nghiệp nhỏ trở thành một “sub-contractor”. Doanh nghiệp lớn có thể thuê các doanh nghiệp nhỏ gia công sản phẩm cho mình ở một công đoạn nào đấy, hoặc các doanh nghiệp lớn chịu trách nhiệm về sản phẩm, thị trường tiêu thụ, cung cấp nguyên vật liệu cho các doanh nghiệp nhỏ gia công sản xuất sản phẩm. Thông qua cách liên kết này, cả doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ đều sử dụng được lợi thế của mỗi bên, cả hai bên cùng có lợi và giảm được rất nhiều chi phí nếu như mỗi doanh nghiệp phải hoàn tất tất cả các khâu của một quy trình sản xuất sản phẩm. Thêm vào đó, sản phẩm làm ra sẽ có chất lượng hơn. Các doanh nghiệp nhỏ cũng tránh phải “đổi đầu” với các doanh nghiệp lớn và có thể tồn tại được trong điều kiện hội nhập. Một ví dụ điển hình hiện nay ở Việt Nam cho hình thức liên kết này là công ty Unilever Việt Nam. Cho đến thời điểm hiện nay là 11 năm hoạt động tại Việt Nam, công ty Unilever đã tạo lập một mạng lưới liên kết kinh doanh với hàng trăm DNNVV vững mạnh trong lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng, mang lợi ích lớn cho cả hai phía. Về phía các DNNVV khi hợp tác sẽ nhận được các lợi ích: sự chuyển giao công nghệ, các quy trình quản lý, huấn luyện về kỹ thuật, khả năng truy vấn thông tin tài chính dễ dàng, tăng cường tính cạnh tranh, cải thiện tiêu chuẩn, tăng doanh thu, đảm bảo đầu ra cho sản xuất. Còn về phía Unilever thì nhận được: sự cải thiện về chất lượng, tăng cường tính linh hoạt, tổng giá trị tài sản cố định thấp, chi phí thấp, sử dụng nhân lực tốt hơn, đảm bảo nguyên tắc đạo đức kinh doanh, minh bạch trong kinh doanh, tăng

năng suất và sản lượng, sự tín nhiệm, khả năng cạnh tranh mạnh cho các đối tác sau khi gia nhập AFTA và WTO.

Hình thức liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài. Hình thức này đã tồn tại ở Việt Nam từ trước thông qua việc thành lập các doanh nghiệp liên doanh. Bên nước ngoài đóng góp phần lớn vốn, tài sản, trang thiết bị; còn phía Việt Nam chủ yếu đóng góp về đất đai và nguồn lao động. Thông qua việc liên doanh, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có thuận lợi trong việc học hỏi, tiếp thu được những kinh nghiệm, công nghệ từ nước ngoài. tuy nhiên, với các DNNVV thì việc liên doanh, liên kết qua hình thức này là rất khó thực hiện. Cần phải có những tính toán từng bước để khắc phục những khó khăn mới có thể thực hiện được.

- Liên kết các doanh nghiệp trong Hiệp hội DNNVV. Kinh nghiệm của các nước cho thấy Hiệp hội DNNVV có vai trò rất lớn đối với sự phát triển công đồng các DNNVV. Hiện nay, Hiệp hội DNNVV Việt Nam cũng đã được thành lập vào tháng 7/2005. Sau một năm hoạt động, mạng lưới của Hiệp hội cũng đã phát triển rất nhanh và lan rộng: một mạng lưới tổ chức các DNNVV liên kết với Hiệp hội DNNVV Việt Nam ở cấp quốc gia được thành lập, 20 Hội DNNVV ở các tỉnh, thành phố; số DNNVV của Hiệp hội là hơn 7000 doanh nghiệp. Điều kiện này tạo điều kiện rất thuận lợi cho việc xây dựng mạng lưới liên kết. Các doanh nghiệp liên kết với nhau trong một Hiệp hội sẽ mang lại nhiều lợi ích mà bản thân một cá thể đơn lẻ không thể làm được. Ví dụ, doanh nghiệp nào cũng cần đổi mới công nghệ, thông tin, đào tạo nhân lực nhưng bản thân doanh nghiệp không thể nào thực hiện được hết tất cả những việc đó, nhưng nếu trong một liên kết thì các doanh nghiệp có thể giúp đỡ nhau. Doanh nghiệp có thông tin chia sẻ với doanh nghiệp không biết, doanh nghiệp có công nghệ hợp tác với doanh nghiệp có công nghệ lạc hậu để cùng sản xuất, bên cạnh đó còn tạo được nhiều việc làm cho người lao động trong các doanh nghiệp trong mạng. Hoặc hiệp hội sẽ đứng ra để cung cấp các dịch vụ về thông tin, công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp cũng sẽ rất tiết kiệm và thiết thực.

Thông qua tổ chức Hội, các doanh nghiệp có thể cùng nhau liên kết để cạnh tranh, hạn chế được cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp với nhau.

Việt Nam gia nhập WTO có tác động mạnh mẽ đến cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam. Mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại sẽ cần phải có giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Việc liên kết với các doanh nghiệp thông qua nhiều hình thức sẽ là một biện pháp hữu hiệu; như nhiều “hòn đá nhỏ chụm lại thành một tảng đá lớn” tập hợp thành sức mạnh giúp các doanh nghiệp có thể an toàn trong cơn lốc hội nhập. [25]

3.2.2.6 Chủ động áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế trong sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm

Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm. Đã đến lúc các doanh nghiệp cần suy tính và thúc đẩy việc chuyển dịch lợi thế so sánh, dựa trên chi phí lao động thấp và tài nguyên sang lợi thế cạnh tranh, kết hợp chi phí thấp hơn với các yếu tố quyết định tính cạnh tranh về chất lượng trên thị trường trong và ngoài nước.

Doanh nghiệp cần chú ý đến tất cả các khâu, từ nghiên cứu sản phẩm mới, thiết kế đến tạo sản phẩm, tiêu thụ; có một hệ thống quản lý chất lượng tốt, bảo đảm về mặt kinh tế (các chi phí thấp), thẩm mỹ và an toàn vệ sinh kỹ thuật (cần chú ý bộ tiêu chuẩn ISO.9000, ISO.14000 và quy định SA.8000) kiểm soát chất lượng chặt chẽ, đánh giá chất lượng nghiêm túc, đảm bảo các yếu tố đầu vào tốt, gắn nhãn hiệu và nhãn sản phẩm đúng quy chế của Bộ Thương Mại. Bên cạnh đó cần xây dựng chỉ tiêu chất lượng sản phẩm có đặc điểm riêng (tính khác biệt), độc đáo. [10]

Các giải pháp gợi ý ở trên có thể chưa thực sự tổng hợp hết các chương trình mà nhà nước cần thực hiện để đẩy mạnh hơn nữa vai trò của DNNVV trong sự phát triển của đất nước thời kỳ đổi mới và hội nhập cũng như các phương thức mà mỗi doanh nghiệp sẽ phải nỗ lực trong quá trình phát triển và thích nghi của doanh nghiệp mình. Tuy nhiên, các giải pháp này là những gì cơ bản nhất mà tác giả đúc kết từ việc nghiên cứu kinh nghiệm của các nước và thực tế của Việt nam cũng như của Hà nội.

KẾT LUẬN

Các DNNVV ở nước ta nói chung và ở thành phố Hà Nội nói riêng chủ yếu được hình thành và phát triển trong thời kỳ đổi mới của nền kinh tế, nhất là từ khi có Luật doanh nghiệp. Sự non trẻ cộng với quy mô vốn, lao động nhỏ bé khiến các DNNVV yếu kém về năng lực sản xuất kinh doanh, kỹ năng quản lý và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Đến nay, tuy đã có rất nhiều Hiệp hội, Trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố nhưng phần lớn các chương trình trợ giúp do các hiệp hội thực hiện chủ yếu vẫn mang tính thụ động, phạm vi trợ giúp hẹp, chất lượng hạn chế. Một số hiệp hội đã nhận được sự trợ giúp từ Nhà nước, từ một số nhà tài trợ quốc tế để triển khai một số hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp thành viên, nhưng các hoạt động này đều nhỏ lẻ, ngắn hạn. Vai trò của các cơ quan Nhà nước về xúc tiến phát triển DNNVV chưa được phân định rõ ràng (giữa chức năng xây dựng chính sách, tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV phát triển với chức năng cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh).

Để thúc đẩy các hoạt động hỗ trợ phát triển DNNVV, Nhà nước và Thành phố cần phải có các chương trình phương hướng hỗ trợ cụ thể cho các Trung tâm, hiệp hội hỗ trợ doanh nghiệp, hỗ trợ phát triển thị trường dịch vụ phát triển doanh nghiệp thông qua việc xây dựng năng lực cho một số nhà cung cấp dịch vụ, nâng cao năng lực của các chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp, các tổ chức đào tạo, trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp, đào tạo nghiệp vụ cho các giảng viên, cung cấp thông tin, văn bản chính sách hỗ trợ và hướng dẫn thực hiện.

Ngoài ra, Thành phố cũng cần nhanh chóng cải cách các thủ tục hành chính, đăng ký kinh doanh; xây dựng cơ chế, biện pháp kêu gọi, tìm kiếm và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn hỗ trợ nước ngoài dành cho DNNVV trên địa bàn; xây

dựng các chương trình xúc tiến thương mại, xúc tiến xuất khẩu dành riêng cho các DNNVV.

Việc nước ta trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới WTO và ngày càng hội nhập sâu vào đời sống kinh tế toàn cầu càng khiến các DNNVV phải chịu sức ép cạnh tranh gay gắt hơn. Xu thế tăng cường liên kết và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp lớn trong nước và sự xâm nhập ngày càng mạnh mẽ của hàng hóa nhập khẩu và của các doanh nghiệp nước ngoài là thực tế thấy rõ trong thời gian qua và đẩy nhiều DNNVV vào tình thế hết sức khó khăn. Với ưu thế là trung tâm chính trị và kinh tế của cả nước, nơi tập trung nhiều cơ quan đầu não của đất nước, các DNNVV ở Hà Nội sẽ có nhiều thuận lợi hơn so với các địa phương khác. Hà Nội nên khuyến khích, hỗ trợ và tạo điều kiện cho các DNNVV trên địa bàn mình có thể phát triển trong điều kiện tốt nhất, nhất là thời gian gần đây Hà Nội đã được mở rộng địa chính ra nhiều khu vực lân cận, nhiều DNNVV được thành lập vì đây là nhân tố đặc biệt quan trọng trong sự phát triển kinh tế thủ đô.

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CH- ƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....	5
1.1 Những vấn đề chung về doanh nghiệp nhỏ và vừa	5
1.1.1 <i>Khái niệm và đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	5
1.1.2 <i>Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa đối với sự phát triển kinh tế-xã hội trong thời kỳ hội nhập</i>	9
1.1.3 <i>Những nhân tố tác động đến sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	14
1.1.4 <i>Nội dung phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	17
1.2 Kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của một số n- ớc trên thế giới và bài học cho Việt nam	24
1.2.1 <i>Kinh nghiệm phát triển DNNVV của một số n- ớc trên thế giới</i>	24
1.2.2 <i>Bài học kinh nghiệm cho Việt nam</i>	35
CH- ƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI.....	39
2.1 Khái quát chung về đặc điểm kinh tế - xã hội của Thành phố Hà nội.....	39
2.1.1 <i>Đặc điểm tự nhiên</i>	39
2.1.2 <i>Đặc điểm kinh tế - xã hội</i>	42
2.2 Những cơ hội và thách thức của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong quá trình hội nhập	43
2.2.1 <i>Cơ hội</i>	44
2.2.2 <i>Thách thức</i>	49
2.3 Thực trạng phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Hà nội.....	53

2.3.1 <i>Vốn</i>	53
2.3.3 <i>Thông tin thị trường</i>	58
2.3.4 <i>Tình hình công nghệ</i>	60
2.3.5 <i>Năng lực cán bộ quản lý và nguồn nhân lực</i>	61
2.3.6 <i>Chất lượng sản phẩm và sức cạnh tranh</i>	62
2.3.7 <i>Mức độ liên kết các doanh nghiệp</i>	63
2.4 Đánh giá chung	63
2.4.1 <i>Những thành tích đạt được</i>	63
2.4.2 <i>Một số tồn tại và bất cập</i>	65
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở THÀNH PHỐ HÀ NỘI TỪ 2011 - 2015	69
3.1 Mục tiêu và định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Thành phố Hà nội	69
3.1.1 <i>Mục tiêu tổng quát</i>	69
3.1.2 <i>Mục tiêu cụ thể</i>	70
3.1.3 <i>Định hướng phát triển DNNVV trên địa bàn Hà Nội</i>	70
3.2 Một số giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Hà nội	72
3.2.1 <i>Giải pháp từ phía nhà nước</i>	72
3.2.2 <i>Giải pháp từ phía doanh nghiệp</i>	86
KẾT LUẬN	94
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Lê Xuân Bá, Trần Kim Hào, Nguyễn Hữu Thắng (2006), *Doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*. Nxb chính trị quốc gia. Hà nội.
2. Nguyễn Văn Bào (2007), “Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay ở Việt nam: Thực trạng và giải pháp?”, *Tạp chí Thị trường giá cả*. (1). tr.31-33.
3. Nguyễn Văn Đăng (2007), *Phấn đấu đưa nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020*. Nxb Chính trị quốc gia. Hà Nội.
4. Phạm Công Đoàn, Trần thị Hoàng Hà (2005), “Đổi mới thiết bị công nghệ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa”, *Tạp chí Thương mại*. (33). tr.3-4.
5. Phạm Trọng Đức (2006), “Thực trạng và giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở nước ta hiện nay”, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*. (6). tr.21-23.
6. Trần Hanh (2006), “Doanh nghiệp vừa và nhỏ: Những lợi thế về tổ chức - quản lý”, *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*. (114). tr.41-45.
7. Trần Đăng Hòa (2006). *Phát triển doanh nghiệp công nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn Thành phố Thái Nguyên - Thực trạng và giải pháp*. Luận văn thạc sỹ kinh tế. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Hà Nội.
8. Cao Sỹ Khiêm, Hoàng Hải (2006), “Một số vấn đề về phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt nam”, *Tạp chí Cộng Sản*. (1). tr.46-50.
9. Trần Thanh Mai (2006), “Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt nam vấn đề và giải pháp”, *Kinh tế tư nhân Việt nam sau hai thập kỷ đổi mới - Thực trạng và những vấn đề*. tr.194-222.

10. Nguyễn Quang Minh (2007), “Hướng đi của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tiến trình hội nhập”, *Tạp chí Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương*. (10). tr.38-41.
11. Nguyễn Ngọc Phúc (2005), “Một số nhận thức về vị trí, vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong công cuộc phát triển kinh tế - xã hội của đất nước”, *Tạp chí Quản lý Kinh tế*. (2). tr.14-18, 24.
12. Sở Kế hoạch và Đầu tư (2009), *Báo cáo tình hình đăng ký kinh doanh (tháng 12 năm 2009)*, Hà Nội.
13. Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà nội (2008), *Báo cáo tóm tắt đề tài: Thực trạng và các giải pháp thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Hà nội trong điều kiện gia nhập WTO*, Hà Nội.
14. Sở Kế hoạch và Đầu tư (2007), *Kế hoạch hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa Thành phố Hà nội giai đoạn 2007 - 2010*, Hà Nội.
15. Nguyễn Vĩnh Thanh, Phạm Văn Hồng (2007), “Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt nam trong giai đoạn hiện nay”, *Tạp chí Giáo dục lý luận*. (5). tr.38-43.
16. Nguyễn Văn Thu (2007), “Về chính sách hỗ trợ đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ”, *Tạp chí hoạt động khoa học*. (2). tr.26-27.
17. Lê Thủy (2008), “Trợ giúp và phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa”, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*. (2). tr.17-19.
18. Nguyễn Thế Trâm (2006), “Đề doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển có hiệu quả trong quá trình hội nhập thương mại quốc tế”, *Tạp chí Quản lý Nhà nước*. (9). tr.26-29.
19. Trung tâm Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (2009), *Báo cáo tình hình thực hiện Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg*, Hà Nội.
20. Phạm Quang Trung (2006), “Nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ trước thách thức hội nhập quốc tế”, *Tạp chí hoạt động khoa học*. (2). tr.19-20.

21. Phạm Quang Trung (2008), “Tháo gỡ khó khăn về nguồn vốn cho khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ”, *Tạp chí Ngân hàng*. (9). tr.41-45.
22. Phạm Quang Trung (2008), “Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Hà nội”, *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*. (129). tr.10-14.
23. Hà Văn Tuấn (2008), “Góp phần khắc phục hạn chế của doanh nghiệp vừa và nhỏ”, *Tạp chí Thương mại*. (31). tr.6-7.
24. Hà Văn Tuấn (2008), “Góp phần khắc phục hạn chế của doanh nghiệp vừa và nhỏ”, *Tạp chí Thương mại*. (31). tr.6-7.
25. P.T.Vân (2007), “Xây dựng mạng lưới liên kết: Giải pháp tăng cường năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt nam trong thời kỳ hội nhập”, *Thông tin Tài chính*. (4). tr.18-19.
26. Trang web: <http://www.hotrodoanhnghiep.gov.vn>
27. Trang web: <http://ncseif.gov.vn>
28. Trang web: <http://www.ciem.org.vn>
29. Trang web: <http://www.vcci.com.vn>
30. Trang web: <http://www.hapi.gov.vn>
31. Trang web: <http://www.simenet.com.vn>

Tiếng Anh

32. Nguyen Hoa Cuong (2007). Donor Coordination in SME Development in Vietnam: What has been done and How can it be strengthened?. *Vietnam Economic Management Review*. (2).pp. 25-39.
33. Huyen Linh (1998). Situation of Hanoi’s Small and Medium Enterprises. *Vietnam Business*. 8(16).pp. 20-21.
34. Economic Commission for Europe (2003). *Small and Medium - sized enterprises in countries in transition*. Geneva New York: United Nations.Hanoi.

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, người viết xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành và sâu sắc tới cô giáo - Phó Giáo sư, Tiến sỹ Đỗ thị Loan, người đã hết sức tận tình giúp đỡ và có những ý kiến đóng góp, chỉ dẫn quý báu để tôi có thể hoàn thành luận văn này.

Nhân dịp này, tôi cũng xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo của trường ĐH Ngoại Thương đã cung cấp kiến thức cho tôi trong quá trình học tập để tôi có thể hoàn thành đề tài nghiên cứu tốt nghiệp này.

Cuối cùng, tôi muốn cảm ơn gia đình, bạn bè và đồng nghiệp, những người đã dành cho tôi những điều kiện tốt nhất về thời gian, về vật chất, đã hỗ trợ và khích lệ tinh thần trong suốt thời gian tôi viết luận văn này.

Hà Nội, ngày 01 tháng 03 năm 2010

PHAN THỊ LỆ THỦY

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU CÁC CHỮ VIẾT TẮT

DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
ĐTNN	Đầu tư nước ngoài
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
CTCP	Công ty cổ phần
CTHD	Công ty hợp danh
KHĐT	Kế hoạch đầu tư
HNKTQT	Hội nhập kinh tế quốc tế
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
OECD	Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
SMEs	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam á
APEC	Diễn đàn hợp tác kinh tế châu á - Thái Bình Dương
MFN	Nguyên tắc tối huệ quốc
NT	Nguyên tắc đối xử quốc gia
AFTA	Khu vực thương mại tự do ASEAN
CEPT	Hiệp định về chương trình lưu đài thuế quan có hiệu lực chung
UNDP	Chương trình phát triển Liên Hiệp Quốc
ILO	Tổ chức lao động quốc tế
MPDF	Chương trình phát triển dự án Mê Kông

VCCI Phòng thương mại và công nghiệp Việt nam
VCA Liên minh hợp tác xã Việt nam

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1: Phân loại doanh nghiệp theo tiêu chí vốn và lao động

Bảng 1.2: Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hàn Quốc

Bảng 2.1: Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp sau khi Việt nam gia nhập WTO

Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp đăng ký kinh doanh trên địa bàn Hà nội