

TỔ CHỨC HỢP TÁC QUỐC TẾ NHẬT BẢN (JICA)

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ  
NƯỚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

HỘI THẢO GIỮA KỲ  
VỀ  
KHUYẾN KHÍCH DOANH NGHIỆP CÔNG NGHIỆP  
QUY MÔ VỪA VÀ NHỎ  
TẠI  
CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
BÁO CÁO TÓM TẮT CHUNG

THÁNG 12 NĂM 1999

JICA LIBRARY



J1154248(7)

VIỆN NGHIÊN CỨU NOMURA

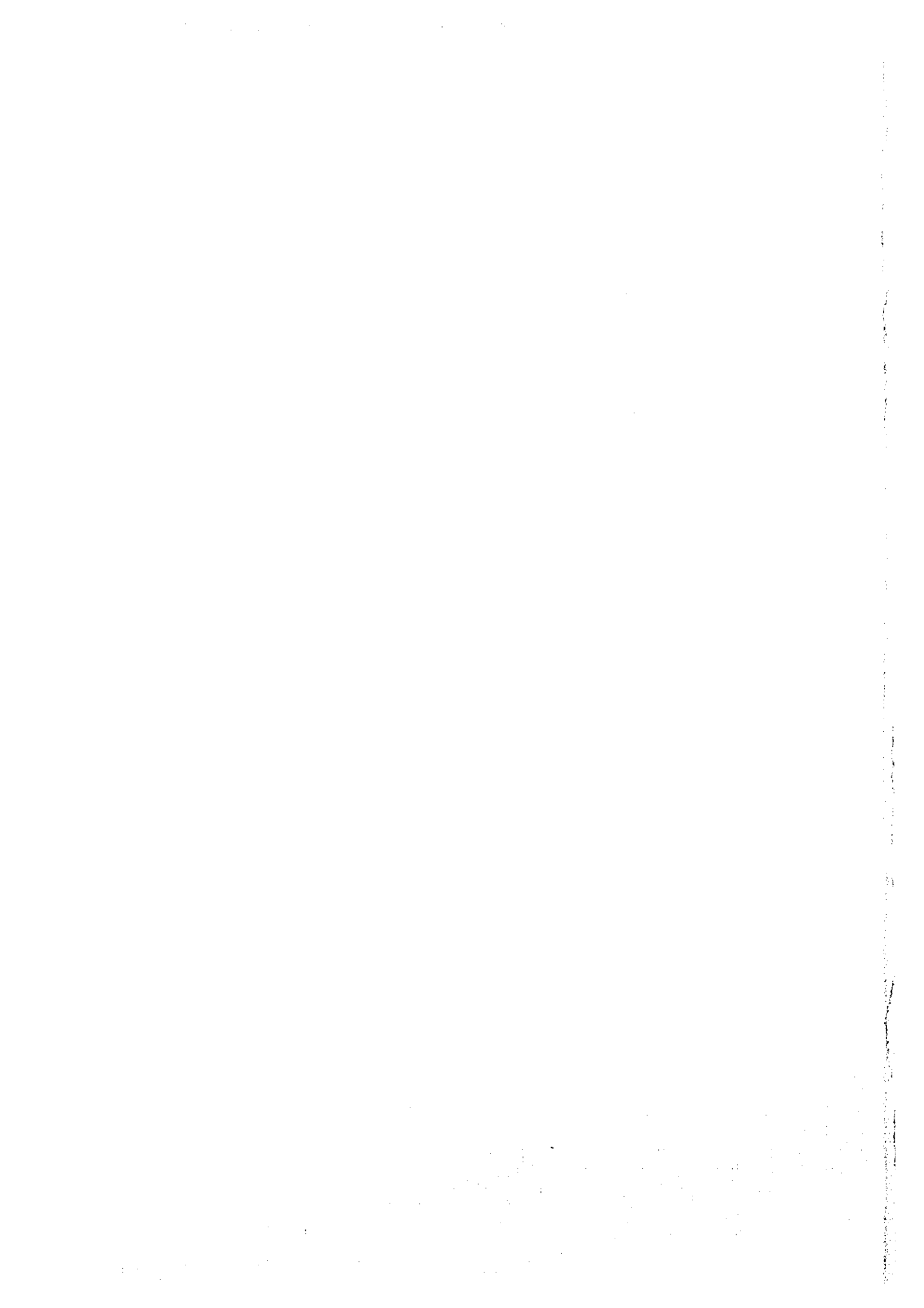
TRUNG TÂM CÔNG NGHỆ CHẾ BIẾN NGUYÊN LIỆU  
NHẬT BẢN

MPI

JR

99 - 220

3  
ARY







TỔ CHỨC HỢP TÁC QUỐC TẾ NHẬT BẢN (JICA)

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ  
NƯỚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

HỘI THẢO GIỮA KỲ

VỀ

KHUYẾN KHÍCH DOANH NGHIỆP CÔNG NGHIỆP

QUY MÔ VỪA VÀ NHỎ

TẠI

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

BÁO CÁO TÓM TẮT CHUNG

THÁNG 12 NĂM 1999

VIỆN NGHIÊN CỨU NOMURA

TRUNG TÂM CÔNG NGHỆ CHẾ BIẾN NGUYÊN LIỆU  
NHẬT BẢN



1154248(7)

## LỜI NÓI ĐẦU

Đáp lại đề nghị của Chính phủ Nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam, Chính phủ Nhật Bản đã quyết định tiến hành Nghiên cứu Xúc tiến doanh nghiệp công nghiệp quy mô nhỏ và vừa, và giao nhiệm vụ này cho Cơ quan hợp tác quốc tế của Nhật Bản (JICA).

JICA đã cử một nhóm nghiên cứu sang Việt Nam từ tháng 3 đến tháng 11 năm 1999, đứng đầu là Ngài Mamoru Kobayakawa, thuộc Viện Nghiên cứu, với sự tham gia của Viện Nghiên cứu Nomura và Trung tâm công nghệ xử lý vật liệu Nhật Bản.

Nhóm nghiên cứu đã tiến hành trao đổi với các quan chức liên quan của Chính phủ Việt Nam và đã tiến hành khảo sát thực tế. Sau khi trở về Nhật Bản, nhóm nghiên cứu đã tiếp tục nghiên cứu và tổng hợp các kết quả thành báo cáo này.

Tôi hy vọng báo cáo này sẽ góp phần phát triển hơn nữa các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa ở Việt Nam và tăng cường quan hệ hữu nghị giữa hai nước.

Tôi xin chân thành bày tỏ sự đánh giá cao đối với tất cả những ai đã tham gia vào dự án nghiên cứu này vì sự hợp tác chặt chẽ của họ với nhóm nghiên cứu.

Tháng 12 năm 1999



Kimio Fujita

Chủ tịch

Cơ quan hợp tác quốc tế của Nhật Bản





Tháng 12 năm 1999

Ngài Kimio Fujita

Chủ tịch

Cơ quan hợp tác quốc tế của Nhật Bản

Ngài Fujita kính mến,

### Thư trình

Chúng tôi kính trình bản báo cáo cuối cùng nghiên cứu về xúc tiến doanh nghiệp công nghiệp quy mô nhỏ và vừa ở Việt Nam. Nghiên cứu này được tiến hành với sự hợp tác của Bộ KH và ĐT của Chính phủ Việt Nam để hỗ trợ xây dựng chính sách xúc tiến DNN&V, chủ yếu trong khu vực sản xuất, cũng như các DNNN sẽ được cải cách trong tương lai.

Báo cáo này bắt đầu bằng việc tóm tắt thực trạng hiện nay của các DNN&V ở Việt Nam, xu thế các biện pháp có liên quan và các vấn đề về quản lý và chính sách. Tiếp đó là đề xuất về các biện pháp xúc tiến DNN&V và các kế hoạch cho các ngành công nghiệp trọng tâm.

Xúc tiến DNN&V ở Việt Nam bắt nguồn từ bốn tiền đề sau của chính sách đổi mới được đưa ra tại Đại hội VI Đảng Cộng sản Việt Nam năm 1986.

- (1) Loại bỏ kế hoạch hóa tập trung và thực hiện cơ chế thị trường
- (2) Sửa đổi quan niệm sở hữu công cộng là hình thức sở hữu duy nhất, và tích cực đa dạng hoá hình thức sở hữu, kể cả sở hữu tư nhân/cá nhân, sở hữu tập thể và sở hữu nước ngoài
- (3) Điều chỉnh chiến lược công nghiệp hoá vốn nhấn mạnh đến công nghiệp nặng
- (4) Tạo điều kiện cho nước ngoài tiếp cận thị trường trong nước

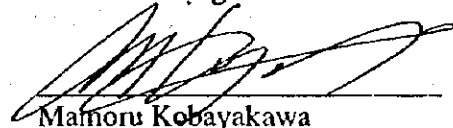
Các biện pháp này đã chính thức trở thành luật khi chúng được đưa vào Hiến pháp mới năm 1992. Từ đó, Chính phủ đã đưa ra các biện pháp nhiều mặt để phát triển nền kinh tế. Các biện pháp này là một phần của những nỗ lực liên tục nhằm xây dựng một nền kinh tế nhiều thành phần - điều này quan trọng hơn và ở cấp cao hơn. Trong khi đó, từ giữa những năm 90, chính sách xúc tiến DNN&V đã là đối tượng thảo luận, nghiên cứu và thử nghiệm được tiến hành với sự hỗ trợ của nhiều cơ quan viện trợ quốc tế. Luật pháp của Việt Nam được xây dựng phù hợp với quan điểm hoàn chỉnh về chính sách đối với DNN&V trong khi các ngành công nghiệp đang bị ảnh hưởng bởi những thay đổi trong môi trường quốc tế. Những điều đó diễn ra trong bối cảnh Thủ tướng đã yêu cầu Bộ KH và ĐT đề xuất những triển vọng cơ bản phát triển DNN&V và các chính sách xúc tiến có liên quan với các mục tiêu cụ thể hơn.

Thậm chí trong khi nghiên cứu này đang được tiến hành thì Chính phủ đã tuyên bố các bước đi trong chính sách tiếp tục tiến tới việc xúc tiến DNN&V. Luật Doanh nghiệp mới có hiệu lực từ 1 tháng 1 năm 2000 được hy vọng là sẽ giúp ổn định việc quản lý các doanh nghiệp hiện tại và có tác động lớn đến việc hoàn thiện môi trường thành lập doanh nghiệp. Tương tự như vậy, Chương trình xúc tiến khu vực tư nhân (PSPP) do Chính phủ khởi xướng tháng 9 năm 1999 được kỳ vọng là sẽ cung cấp sự hỗ trợ chủ yếu để phát triển DNN&V về các mặt tài chính, môi trường kinh doanh, tổ chức. Chương trình này cũng là tiền đề để nhận được viện trợ của Chính phủ Nhật Bản dưới hình thức mở rộng của Kế hoạch Miyazawa mới. Hy vọng rằng những kết quả của nghiên cứu này sẽ được sử dụng trọn vẹn trong việc xây dựng và thực hiện các kế hoạch xúc tiến DNN&V cụ thể này.

Xúc tiến sự tăng trưởng của DNN&V là lĩnh vực khó khăn trong lập chính sách công nghiệp và là một lĩnh vực đòi hỏi phải có cách tiếp cận hoàn chỉnh nhất. Điều quan trọng không chỉ là vạch ra đường hướng khuyến khích các doanh nhân, mà còn phải soạn thảo và thực hiện các chính sách trên cơ sở hoàn cảnh thực tế của các doanh nghiệp và những vấn đề mà các nhà quản lý gặp phải. Trong khi tiến hành nghiên cứu này, Nhóm nghiên cứu đã thường xuyên trao đổi sâu với lãnh đạo cấp cao của các doanh nghiệp, các viên chức của Đảng và Chính phủ, của các hiệp hội công nghiệp và hiệp hội kinh doanh — những người chắc chắn liên quan trực tiếp đến cách tiếp cận đối với việc phát triển DNN&V — một đối tượng mới của Chính phủ. Mong muốn chân thành của các thành viên Nhóm nghiên cứu là các kết luận của những cuộc trao đổi này, cũng như các kết luận của báo cáo này bắt nguồn từ đó, sẽ hỗ trợ cho những nỗ lực trong tương lai để khuyến khích sự tăng trưởng của các DNN&V ở Việt Nam.

Nhóm nghiên cứu cảm ơn sâu sắc các cán bộ của JICA và các cơ quan có liên quan của Chính phủ Nhật Bản về những ý kiến có giá trị và sự hợp tác trong quá trình thực hiện nghiên cứu này. Sự biết ơn tương tự cũng dành cho các cán bộ của Bộ KH và ĐT và các cơ quan khác của Chính phủ, cũng như các hiệp hội công nghiệp và doanh nghiệp Việt Nam vì sự hợp tác quý báu của họ trong nghiên cứu này.

Chào trân trọng



Mamoru Kobayakawa

Trưởng nhóm

Nghiên cứu xúc tiến doanh nghiệp  
công nghiệp quy mô nhỏ và vừa

## MỤC LỤC

	Trang
<b>I. Mục tiêu và phạm vi nghiên cứu</b>	
A. Mục tiêu nghiên cứu	1
B. Phạm vi nghiên cứu	2
<b>II. Hiện trạng các doanh nghiệp nhỏ và vừa và định hướng các biện pháp liên quan</b>	
A. Hiện trạng các doanh nghiệp vừa và nhỏ	3
B. Phương hướng cải cách doanh nghiệp	3
<b>III. Môi trường quản lý và các mục tiêu chính sách để xúc tiến DNN&amp;V</b>	
A. Những vấn đề và các cải cách về quản lý cho các DNN&V	10
B. Cải cách môi trường hoạt động của doanh nghiệp cần cho một nền kinh tế thị trường	14
1. Tạo sân chơi bình đẳng để khuyến khích khu vực tư nhân	15
2. Tiến hành cải cách hành chính	17
3. Môi trường đầu tư trực tiếp cho các nhà đầu tư nước ngoài	18
4. Hệ thống thuế	21
C. Các vấn đề chính sách liên quan đến xúc tiến DNN&V	23
<b>IV. Chính sách xúc tiến DNN&amp;V</b>	
A. Sự cần thiết phải có chính sách xúc tiến DNN&V	26
B. Mục tiêu xúc tiến DNN&V	28
C. Khung chính sách xúc tiến DNN&V	32
D. Kế hoạch xúc tiến DNN&V	36
E. Các biện pháp cơ bản	39
1. Khung khổ pháp lý	39
2. Cơ cấu và hoạt động của các tổ chức xúc tiến DNN&V	42
F. Các biện pháp chính sách trong các lĩnh vực chủ yếu	46
1. Các hệ thống tài chính	46
2. Hệ thống bảo lãnh tín dụng	50
3. Các biện pháp tiếp cận đất đai	52
4. Xúc tiến xuất khẩu	54
5. Xúc tiến công nghệ/ công nghiệp hỗ trợ (SI)	57
6. Phát triển nguồn nhân lực và hỗ trợ tăng cường quản lý	60

## MỤC LỤC CÁC BẢNG

	Trang
Bảng II - 1. Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô vốn (1995)	3
Bảng II - 2. Số lượng doanh nghiệp theo quy mô lao động (1995)	3
Bảng II - 3. Doanh nghiệp sản xuất thuộc khu vực tư nhân trong một số ngành lựa chọn 1998 (ước tính)	4
Bảng II - 4. GDP theo ngành, 1995-1998	5
Bảng II - 5. Tỷ trọng công nghiệp chế biến trong GDP phân theo loại hình doanh nghiệp 1995-1998	5
Bảng II - 6. Số lượng DNNN và DN ngoài quốc doanh	6
Bảng II - 7. Tỷ trọng của DNNN và DN ngoài quốc doanh trong giá trị sản xuất	7
Bảng II - 8. Doanh thu trên một lao động trong ngành may ở TP HCM	7
Bảng II - 9. Tốc độ tăng GDP theo ngành	7
Bảng III - 1. Những vấn đề của DNN&V công nghiệp ở Việt Nam (định hướng vào các doanh nghiệp tư nhân)	11
Bảng III - 2. Các vấn đề tồn tại trong các DNN&V ở Việt Nam	14
Bảng III - 3. Đánh giá tính hấp dẫn của các nước đối với các hãng Nhật Bản	18
Bảng III - 4. So sánh chi phí hoạt động kinh doanh giữa các thành phố và khu vực chủ yếu ở châu Á	20
Bảng III - 5. Cơ cấu thuế thu nhập theo từng loại thuế (1991~1998)	21
Bảng IV-1. Mục tiêu xúc tiến DNN&V trong từng giai đoạn	31
Bảng IV-2. Các chính sách cải cách quản lý cần xem xét	32
Bảng IV-3. Phạm vi chính sách xúc tiến DNN&V	34
Bảng IV-4. Các chính sách ưu tiên về xúc tiến DNN&V	35
Bảng IV-5. Trình tự (Tiến độ) thực hiện các biện pháp hỗ trợ	55
Bảng IV-6. Kế hoạch phát triển nguồn nhân lực liên quan đến DNN&V	62

## MỤC LỤC CÁC HÌNH

	Trang
Hình IV — 1 Cơ cấu chính sách xúc tiến DNN&V ở Việt Nam	34
Hình IV — 2 Kế hoạch xúc tiến DNN&V (1)	37
Hình IV — 2 Kế hoạch xúc tiến DNN&V (2)	38
Hình IV — 3 Hệ thống xúc tiến DNN&V (Trung hạn trở đi)	42
Hình IV — 4 Vai trò và mối quan hệ của SMEPA (tên tạm thời) với các bộ và cơ quan có liên quan (trung và dài hạn)	43
Hình IV-5 Tổng quan về Bàn tư vấn một cửa	46
Hình IV-6 Sơ đồ hệ thống về kế hoạch phát triển khu công nghiệp cho DNN&V	54
Hình IV-7 Mạng lưới xúc tiến xuất khẩu	57
Hình IV-8 Chức năng và sự hợp tác với các tổ chức khác của Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật công nghiệp hỗ trợ	58
Hình IV-9 Chức năng và sự hợp tác với các tổ chức khác của Trung tâm xúc tiến giao dịch công nghiệp hỗ trợ	59

## TÊN VIẾT TẮT CỦA CÁC CƠ QUAN, TỔ CHỨC

SMEPA: Cơ quan xúc tiến DNN&V

SMESC: Trung tâm hỗ trợ DNN&V

DOSMEP: Sở xúc tiến DNN&V

OSAD: Bàn tư vấn một cửa

CTS: Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật

CPSIT: Trung tâm xúc tiến giao dịch công nghiệp hỗ trợ

SMEFC: Công ty tài chính DNN&V

MPI: Bộ KH và DT

MOI: Bộ Công nghiệp

MOF: Bộ Tài chính

MOSTE: Bộ KH-CN-MT

MOLISA: Bộ Lao động --- Thương binh và Xã hội

MARD: Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

MOET: Bộ Giáo dục và Đào tạo

VIETRADE: Hội đồng xúc tiến thương mại Việt Nam

VIZA: Ban quản lý các khu công nghiệp Việt Nam

HEPZA: Ban quản lý các khu công nghiệp khu chế xuất thành phố Hồ Chí Minh

VCCI: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

VICOOPSME: Hội đồng trung ương Liên minh các hợp tác xã Việt Nam



## **I. Mục tiêu và phạm vi nghiên cứu**

### **A. Mục tiêu nghiên cứu**

Mục tiêu của nghiên cứu này là xây dựng kế hoạch những biện pháp và chính sách xúc tiến DNN&V, tập trung chủ yếu vào lĩnh vực sản xuất và có xem xét đến các doanh nghiệp nhà nước được cho rằng sẽ bị cơ cấu lại.

Nói một cách cụ thể, mục tiêu này bao gồm:

- a) Tạo ra một khung khổ cơ bản cho chính sách và biện pháp xúc tiến DNN&V.
  - b) Đề ra những chính sách và biện pháp xúc tiến DNN&V với trọng tâm là lĩnh vực sản xuất.
  - c) Đề xuất việc xúc tiến DNN&V trong các ngành công nghiệp chính.
- Có thể thấy những lý do cơ bản phải tập trung chú ý vào lĩnh vực sản xuất trong nghiên cứu này từ hiện trạng nền kinh tế và công nghiệp Việt nam như sẽ được chỉ ra dưới đây.

- (1) Về tiềm lực thực tế, các DNN&V trong sản xuất công nghiệp, chủ yếu trong khu vực tư nhân của Việt nam vẫn chưa thể hiện được vai trò thích đáng về cả chất lượng và số lượng.
- (2) Một nhân tố chủ yếu khiến cho DNN&V có vai trò chưa tương xứng là việc xây dựng chính sách mang tính hệ thống và việc thực hiện xúc tiến DNN&V vẫn chưa được đặt đúng chỗ.
- (3) Việc xúc tiến và tăng cường khu vực sản xuất của Việt nam sẽ nâng cao tính cạnh tranh xuất khẩu của nó, và điều đó đến lượt mình được cho là có ảnh hưởng sống còn đến nền kinh tế. Thêm nữa, khu vực này đóng vai trò chủ yếu trong phát triển thị trường trong nước và quốc tế, và nó cũng được đánh giá là góp phần quan trọng vào việc mở rộng nền kinh tế và việc làm. Tuy nhiên, hiện nay chưa có đủ các DNN&V có khả năng hỗ trợ cho nền tảng công nghiệp của cả nước.

Trên cơ sở xem xét các yếu tố này, cũng như thông qua các cuộc trao đổi với Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam (MPI) mà phạm vi của nghiên cứu này đã được xác định.

### **B. Phạm vi nghiên cứu**

Mục tiêu chính của các biện pháp xúc tiến đề xuất trong nghiên cứu này đặt trọng tâm vào các DNN&V trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp. Ở Việt Nam, các DNN&V trong sản xuất công nghiệp còn kém phát triển cả về số lượng, chất lượng lẫn cơ cấu công công nghiệp, và do đó thiếu khả năng cạnh tranh quốc tế. Hơn nữa, càng ngày chúng càng phải đối phó với những xu thế trong môi trường kinh doanh quốc tế. Tuy nhiên, khi nghiên cứu cơ cấu pháp lý, hệ thống tài chính và việc đào tạo nhân lực, thì cũng xem xét để áp dụng các biện pháp đó cho toàn bộ khu vực DNN&V, kể cả các DNN&V phi sản xuất. Hơn nữa, việc khảo sát thực tế chủ yếu nhằm vào nhóm các DNN&V ở các thành phố chính như Hà nội, thành phố Hồ Chí Minh. Đương nhiên, điều rất quan trọng là phải phát triển các DNN&V trên phạm vi cả nước nhằm phát triển đều và ổn định để nâng cao trình độ công nghiệp trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Do cả

nhóm nghiên cứu và Bộ KH và ĐT cũng nhận thức đầy đủ về những yêu cầu này nên đã thấy cần thiết phải đặt điều kiện như vậy cho việc xây dựng các biện pháp.

Các ngành công nghiệp riêng lẻ mà các biện pháp và các kế hoạch xúc tiến bao trùm lên là các ngành sau: chế tạo máy và linh kiện công nghiệp, công nghiệp điện và điện tử, và công nghiệp may. Đối với các ngành ưu tiên khác (công nghiệp chế biến thực phẩm, chế biến gỗ và thủ công, gốm và công nghiệp nhựa) thì chỉ giới hạn trong việc xác định các nhu cầu của các ngành đó về các biện pháp chính sách. Giai đoạn được xác định cho kế hoạch hành động như sau: ngắn hạn là đến 2005, các biện pháp trung hạn là từ 2006 đến 2010 và dài hạn là đến 2020.

Trong việc xây dựng các biện pháp chính sách xúc tiến thì mục tiêu nghiên cứu của chúng tôi là các DNN&V trong sản xuất công nghiệp có ý chí nỗ lực thực tế để tăng trưởng. Điều đó có nghĩa là các doanh nghiệp muốn chấp nhận thử thách trong việc mở rộng việc bán các sản phẩm hiện có của mình, cả ở thị trường nước ngoài lẫn thị trường trong nước, tạo thêm thị trường mới và sản phẩm mới, và muốn thực hiện những nỗ lực cần thiết để đạt được mục đích này. Ngoài ra, cũng xem xét hỗ trợ các nhà doanh nghiệp muốn khởi sự kinh doanh mới với cam kết tiến lên phía trước.



## II. Hiện trạng các doanh nghiệp nhỏ và vừa và định hướng các biện pháp liên quan

### A. Hiện trạng các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Có các định nghĩa khác nhau về DNN&V trên thế giới là do tình hình phát triển cũng như do định hướng các chính sách công nghiệp và chính sách kinh tế ở mỗi nước một khác. Tháng 6 năm 1998, Chính phủ Việt Nam đã sơ bộ định nghĩa các doanh nghiệp bằng văn bản số 681/CP-KTN; nghĩa là, DNN&V là công ty có số vốn dưới 5 tỉ đồng, hoặc dưới 200 lao động. Điều này bao hàm các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ, các doanh nghiệp nhà nước và các hợp tác xã. Như thấy ở hai bảng dưới đây, khi sử dụng định nghĩa này thì 91.3% số doanh nghiệp xét theo tiêu chí vốn và 74.2% số doanh nghiệp theo tiêu chí số lao động rơi vào lĩnh vực các DNN&V. Ta có thể thấy hầu như tất cả các doanh nghiệp hoạt động ở Việt Nam, ngoại trừ các DNNN, đều là các DNN&V.

Bảng II- 1. Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô vốn (1995)

Loại hình doanh nghiệp	Tổng số	Dưới 5 tỷ đồng	Từ 5 tỷ đến dưới 10 tỷ đồng	Từ 10 tỷ đến dưới 20 tỷ đồng	Từ 20 tỷ đến dưới 30 tỷ đồng	Trên 30 tỷ đồng
DNNN	5873	4367	691	421	141	253
Doanh nghiệp có vốn nước ngoài (kể cả liên doanh)	692	353	104	96	42	97
Doanh nghiệp tư nhân	10916	10882	26	4	1	3
Công ty cổ phần	118	90	12	9	4	3
Công ty trách nhiệm hữu hạn	4242	4123	72	26	10	11
Hợp tác xã	1867	1827	22	12	3	3
Hộ gia đình	1879402	1879402	-	-	-	-

Nguồn: Vụ Công nghiệp, Bộ KH và ĐT, 1999

Bảng II - 2. Số lượng doanh nghiệp theo quy mô lao động (1995)

Loại hình doanh nghiệp	Tổng số	Dưới 100 lao động	Từ 100- đến 199	Từ 200 đến 499	từ 500 trở lên
DNNN	5873	4087	190	263	1333
Doanh nghiệp có	692	406	15	33	238

vốn nước ngoài (kể cả liên doanh)					
Doanh nghiệp tư nhân	10916	8120	165	351	2280
Công ty cổ phần	118	92	3	3	20
Công ty trách nhiệm hữu hạn	4242	3276	105	142	719
Hợp tác xã	1867	1096	38	97	636
Hộ gia đình	1879402	1879402	-	-	-

Nguồn: Vụ Công nghiệp, Bộ KH và ĐT, 1999

Các số liệu thống kê được sử dụng ở đây dựa trên cơ sở các số liệu thống kê của nhà nước bắt nguồn từ cuộc điều tra trên qui mô rộng lớn đầu tiên do Tổng cục thống kê tiến hành năm 1995, và đã được Vụ Công nghiệp Bộ Kế hoạch Đầu tư ước tính. Cho đến nay chưa có cuộc điều tra tiếp theo nào có qui mô như vậy được thực hiện.

Theo cuộc điều tra của Tổng cục thống kê, số lượng các xí nghiệp sản xuất được ước tính là 8.577. Trong số đó, có 7.373 doanh nghiệp được phân loại là nhỏ và vừa và trong đó có 2.000 là DNNN. Tiếp theo có 1.500 hợp tác xã và 5.000 doanh nghiệp tư nhân. Trong số đó, tỉ lệ các DNN&V có số vốn dưới 5 tỉ đồng với các xí nghiệp sản xuất được ước tính là 86% theo tiêu chí vốn và trên 90% theo tiêu chí lao động.

Tổng cục thống kê ước tính năm 1998 có 5620 doanh nghiệp và công ty tư nhân trong khu vực sản xuất (không kể các hợp tác xã) như thấy trong Bảng II-3. Trong đó, tỉ lệ các doanh nghiệp có số lao động dưới 100 là 93%. Không có số liệu về số doanh nghiệp có dưới 200 lao động, nhưng có thể cho rằng có trên 95% trong tổng số 5620 doanh nghiệp thuộc loại này. Không kể ngành may và giày dép thì DNN&V chiếm tỷ lệ lớn trong khu vực tư nhân.

Không có ước tính chính thức phân đóng góp của DNN&V vào GDP. Tuy nhiên, Bộ KH và ĐT ước tính các DNN&V chiếm 24% GDP. Tuy nhiên, con số này là kể cả phần của DNNN. Theo một điều tra khác của Tổng cục thống kê thì các doanh nghiệp tư nhân trong ngành sản xuất công nghiệp chỉ đóng góp ở mức rất thấp là vào khoảng 2% GDP. Thậm chí, nếu kể cả phần của khu vực hộ gia đình không đăng ký thành doanh nghiệp thì con số này cũng chỉ là 5%. Có rất nhiều tiềm năng để các DNN&V mở rộng hoạt động trong khu vực sản xuất công nghiệp cùng với quá trình đăng ký các doanh nghiệp này, tăng cường các doanh nghiệp tư nhân hiện có và hợp lý hoá các DNNN.

Bảng II- 3. Doanh nghiệp sản xuất thuộc khu vực tư nhân trong một số ngành lựa chọn 1998 (ước tính)

	Dưới 100 lao động	từ 100 đến 299 lao động	Từ 300 đến 499 lao động	Từ 500 lao động trở lên	Tổng số
Tổng số doanh nghiệp	5155	299	72	94	5620

Thực phẩm, đồ uống	3026	48	10	21	3105
Máy	88	85	24	23	220
Da	14	13	7	31	65
Chế biến gỗ	371	25	5	6	407
Phi kim loại	627	26	3	1	657
Khác	1029	102	23	12	1166

Nguồn: Vụ Công nghiệp, Bộ KH và ĐT, 1999

Bảng II- 4. GDP theo ngành, 1995-1998

	1995	1996	1997	1998(ước)
GDP*(tỷ đồng VND)	228893	272035	313624	368692
Tổng số	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Dịch vụ	44.1%	42.5%	42.2%	41.3%
Công nghiệp và xây dựng	28.8%	29.7%	32.1%	32.7%
Nông, lâm nghiệp, thủy sản	27.1%	27.8%	25.8%	26.0%

Nguồn: Tổng cục thống kê (1999); \*GDP theo giá hiện hành; năm 1998, 11745VND=US\$1(Nguồn: Economist Intelligence Unit)

Bảng II- 5. Tỷ trọng công nghiệp chế biến trong GDP phân theo loại hình doanh nghiệp 1995-1998

	1995	1996	1997	1998(Ước)
GDP của công nghiệp chế biến * (tỷ đồng)	34,329	41,301	51,710	63,677
Tổng số	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Khu vực nhà nước	56.5%	53.3%	51.7%	50.4%
Khu vực đầu tư nước ngoài	11.4%	13.7%	18.5%	22.4%
Hộ gia đình	19.9%	20.5%	18.9%	17.5%
Khu vực tư nhân chính thức	10.7%	11.1%	10.0%	9.0%
Khu vực hợp tác xã	1.5%	1.4%	0.8%	0.7%

Nguồn: Tổng cục thống kê (1999); \*GDP theo giá hiện hành

## B. Phương hướng cải cách doanh nghiệp

Cùng với chính sách đổi mới, nhiều biện pháp xúc tiến khu vực tư nhân đã được thực hiện. Thực trạng và các vấn đề hiện nay có liên quan đến các doanh nghiệp loại này, nhất là các DNN&V, sẽ được phân tích dưới đây.

Thứ nhất, từ năm 1987 đã thực hiện hệ thống tự hạch toán cho các DNNN, loại bỏ trợ cấp nhà nước cho các DNNN. Tuy nhiên, một số trợ cấp khác vẫn được giữ. Thí dụ, khi các DNN bị thua lỗ, nhà nước và các ngân hàng quốc gia đã trợ giúp về tài chính.

Nghĩa là, trợ cấp của nhà nước vẫn tiếp tục một cách ngấm ngấm. Điều này có thể làm xói mòn đạo đức, theo đó lãnh đạo các DNNN ít được khích lệ để điều chỉnh hoạt động đã gây ra tình trạng lỗ vốn.

Thứ hai, từ đầu những năm 1990 Chính phủ đã bắt đầu xúc tiến các doanh nghiệp tư nhân, nhưng không có sự trợ giúp đặc biệt nào về tài chính. Với việc xúc tiến đó, số lượng xí nghiệp tư nhân đã tăng từ 6.808 năm 1993 lên 26.021 năm 1998. Tuy nhiên, những lợi ích mà các DNNN tiếp tục nhận được vẫn lớn hơn so với các doanh nghiệp tư nhân. Điều này sẽ được phân tích sau.

Thứ ba, năm 1994, việc cải cách DNNN đã được thực hiện nhằm tăng cường tính cạnh tranh. Tuy nhiên, việc cải cách này cũng tạo ra sự trợ cấp chéo, bởi vì các doanh nghiệp có lợi từ việc cải cách này lại phải sáp nhập với các DNNN yếu kém thành một DNNN yếu kém.

Kết quả là, việc cải cách DNNN đã được tiến hành, nhưng cần có cách tiếp cận tích cực hơn đối với việc xúc tiến các doanh nghiệp tư nhân. Việc thực hiện cách tiếp cận tích cực hơn đó là rất khẩn thiết. Điều này có hai nguyên nhân được tóm tắt dưới đây.

Thứ nhất: sau năm 2005, công nghiệp Việt nam sẽ phụ thuộc vào những thay đổi khốc liệt trong quan hệ kinh tế thế giới. Đó là (1) hệ thống quota xuất khẩu trong thương mại quốc tế hiện nay đang do các DNNN độc quyền, dự kiến sẽ được bãi bỏ vào ngày 1 tháng 1 năm 2005 theo hiệp định về hàng dệt của WTO. (2) Việt nam phải xoá bỏ hàng rào thương mại phi thuế quan và phải giảm thuế nhập khẩu xuống 5% hoặc thấp hơn cho phù hợp với qui định của AFTA vào ngày 1 tháng 1 năm 2006. Do đó, công nghiệp thay thế nhập khẩu, chủ yếu do các DNNN nắm giữ và được nhà nước bảo hộ, sẽ chịu những tác động lớn. (3) Khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO thì bắt buộc phải tuân theo những hướng dẫn của WTO vào năm 2010 hoặc sau đó. Do vậy, Chính phủ Việt Nam phải tạo cho các doanh nghiệp nước ngoài những cơ hội kinh doanh như cho các doanh nghiệp Việt Nam đang có. Tiếp theo, những lợi ích mà doanh nghiệp trong nước độc quyền tiếp cận hiện nay cũng sẽ bị loại bỏ vào thời gian đó. Tương tự, khi Việt Nam ký hiệp định thương mại với Mỹ năm 1999 thì Chính phủ Mỹ sẽ yêu cầu phải loại bỏ sự bảo hộ như vậy để họ đầu tư vào Việt Nam. Cải cách các DNNN đang được nhà nước bảo hộ hiện nay là đòi hỏi cấp thiết để đương đầu với những thay đổi đó.

Thứ hai, số lượng các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong khu vực sản xuất đã tăng đáng kể, nhất là trong khu vực tư nhân. (xem Bảng II-6). Tuy nhiên, theo một nghiên cứu thì xu thế tăng này không phải là liên tục, nhất là khi xem xét so sánh DNNN với doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong suốt giai đoạn 1986-1996.

Bảng II- 6. Số lượng DNNN và DN ngoài quốc doanh

	1998	1990	1992	1994	1996
DNNN	3,111	2,762	2,268	2,062	1,958
Trung ương	681	589	537	588	549
Địa phương	2,430	2,173	1,731	1,474	1,409
DN ngoài quốc doanh	350,909	390,756	374,837	499,603	612,977

Hợp tác xã	32,034	13,086	5,723	1,648	N/A
DN tư nhân	318	770	1,114	4,909	N/A
Hộ gia đình	318,557	376,900	368,000	493,046	N/A

Nguồn: Enterprise Reform Project, 1998 (Mallon R do ADB tài trợ)

Bảng II- 7. Tỷ trọng của DNNN và DN ngoài quốc doanh trong giá trị sản xuất (%)

	1996	1998	1990	1992	1994	1996
DNNN: trung ương	56.3	56.5	67.6	70.5	72.4	68.0
Địa phương	33.8	32.2	46.0	50.5	52.2	45.2
DN ngoài quốc doanh	22.5	24.3	21.7	20.0	20.1	22.8
Hợp tác xã	43.7	43.5	32.4	29.5	27.6	32.0
DN tư nhân	28.1	23.9	9.1	2.8	1.1	0.8
Hộ gia đình	15.6	19.6	23.2	26.6	26.5	31.2
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nguồn: Enterprise Reform Project, 1998 (Mallon R do ADB tài trợ)

Cũng như vậy, điều tra của nhóm nghiên cứu JICA về tổng số bán hàng tính trên công nhân trong ngành công nghiệp may ở thành phố Hồ Chí Minh đã chỉ ra rằng tổng số bán hàng của các doanh nghiệp nhà nước lớn hơn của các doanh nghiệp phi nhà nước.

Bảng II- 8. Doanh thu trên một lao động trong ngành may ở TP HCM

	DNNN (16 doanh nghiệp)	Doanh nghiệp tư nhân (140 doanh nghiệp)
Total sales	1220615 triệu đồng	722924 triệu đồng
Tổng số lao động	29906	32456
Doanh số trên một lao động	40.82 triệu đồng	22.27 triệu đồng

Nguồn: Cục thống kê TP HCM

Ngoài ra, tỉ lệ tăng trưởng giá trị gia tăng gắn dây của các doanh nghiệp tư nhân thấp hơn tỉ lệ tăng trưởng trung bình của GDP.

Bảng II- 9. Tốc độ tăng GDP theo ngành

	1995	1996	1997	1998 (Ước tính)
Toàn bộ nền kinh tế	9.0%	9.3%	8.2%	5.8%
DNNN	9.4%	11.3%	9.7%	5.7%
DN ngoài quốc doanh	4.2%	10.6%	6.2%	5.3%

Ghi chú: Không bao gồm hợp tác xã

Nguồn: Tổng cục thống kê (1999)

Ngoài những vấn đề về số lượng và quy mô DNN&V thì còn vấn đề về cơ cấu công nghiệp. Tại Việt Nam, các DNNN tiến hành sản xuất khpes kín ngay cả khi chúng có quy mô khá nhỏ. Thậm chí, các doanh nghiệp thực hiện một quy trình sản xuất đơn giản như cán, dập kim loại cũng có rất ít mối quan hệ với các doanh nghiệp khác, và việc sản xuất của họ được tiến hành với quy mô không hiệu quả. Trong khi đó, các DNN&V tư nhân tiến hành kinh doanh một cách độc lập cũng chưa xây dựng được mối quan hệ với các doanh nghiệp nước ngoài hay với các DNNN. Do đó, cơ cấu công nghiệp có mối liên kết qua lại một cách hữu cơ vẫn chưa được thiết lập.

Nếu doanh nghiệp tư nhân phải ở ngoài vòng hoặc bị phân biệt đối xử và ngành công nghiệp vẫn tiếp tục thiếu cơ cấu liên kết qua lại như đề cập đến ở trên thì doanh nghiệp tư nhân sẽ không thể gánh vác nền kinh tế Việt Nam từ năm 2005 và sau đó, khi mà những thay đổi căn bản sẽ diễn ra trên trường quốc tế. Do đó, xúc tiến khu vực tư nhân là công việc cấp bách.

### C. Định hướng các chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ở Việt nam, các chính sách của Chính phủ về tư nhân hoá các doanh nghiệp mới chỉ có từ sau năm 1996. Việc định hướng các chính sách xúc tiến DNN&V mới rõ ràng kể từ năm 1998. Thí dụ, khi nhóm nghiên cứu chúng tôi tới thăm Việt nam năm 1996 , 1997 và đưa ra đề nghị xúc tiến các DNN&V như một phần của chương trình phát triển kinh tế thị trường hợp tác JICA, thì việc tư nhân hoá ở Việt nam mới chỉ ở vào giai đoạn bắt đầu. Khi đó, Bộ KH và ĐT hỗ trợ các vấn đề tư nhân hoá theo quan điểm doanh nghiệp tư nhân và Bộ Công nghiệp hỗ trợ từ quan điểm công nghiệp. Từ năm 1998, Chính phủ đã tiến hành các chính sách đối với khu vực tư nhân để tăng cường xuất khẩu, tạo việc làm, tăng hiệu quả quản lý v.v... Trong giai đoạn này, Việt Nam đã được các tổ chức quốc tế như UNIDO, IFC, ADB... hỗ trợ.

Thứ nhất: Từ năm 1998, các trung tâm hỗ trợ đã được thành lập tại VCCI, VCOOPDNN&V, và MOLISA (Bộ lao động- thương binh và xã hội). Thêm nữa, các hiệp hội công nghiệp đã được thành lập. Các hiệp hội đó đã góp phần mở ra các kênh đối thoại mới giữa Chính phủ và doanh nghiệp tư nhân. Các hiệp hội đó cũng tạo cơ sở để kết nối các DNNN và DNN&V với nhau.

Thứ hai: Năm 1998 đã thực hiện mở rộng quyền trong thương mại, đơn giản hoá đăng ký thành lập mới, và đấu thầu một phần hạn ngạch xuất khẩu.

Thứ ba: Năm 1998, đã ban hành một định nghĩa tạm thời về các DNN&V. Chính phủ đã thông qua định nghĩa tạm thời này bằng văn bản No.631/CP-KTN, rằng các DNN&V là các doanh nghiệp có số vốn dưới 5 tỉ đồng hoặc dưới 200 lao động. Định nghĩa này bao gồm cả các doanh nghiệp tư nhân và nhà nước vừa và nhỏ hoặc các hợp tác xã. Theo định nghĩa này, 50% DNNN, 75% doanh nghiệp trực thuộc chính quyền địa phương, và 90% doanh nghiệp tư nhân thuộc loại nhỏ và vừa.

Thứ tư: Chính phủ Việt Nam đang chỉ đạo xoá bỏ sự phân biệt tồn tại giữa DNNN và doanh nghiệp tư nhân, hay giữa các doanh nghiệp lớn và các DNN&V, từ đó tạo sự công bằng về các điều kiện cạnh tranh. Tương tự, Chính phủ đang dự định áp dụng hệ thống bảo lãnh tín dụng và thành lập các cơ quan Chính phủ để việc xúc tiến DNN&V.

Chính phủ có ý định thực hiện sớm những biện pháp này. Điều này được thấy rõ trong Chương trình xúc tiến khu vực tư nhân (PSPP) mà Chính phủ công bố tháng 9 năm 1999.

Về cơ bản, Việt Nam đang đi sau Trung Quốc trong việc xúc tiến khu vực tư nhân, nhất là xét về sự nhất quán trong chính sách. Thí dụ, ở Trung Quốc việc loại bỏ công xã và việc xúc tiến các doanh nghiệp hương trấn đã được bắt đầu ngay từ những năm 1980. Họ đã áp dụng nhiều biện pháp một cách nhanh chóng, như loại bỏ ưu đãi cho DNNN hoặc xoá bỏ các DNNN thua lỗ về tài chính. Ngược lại, ở Việt Nam (1) mặc dù đã thường xuyên nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc tư nhân hoá DNNN nhưng không có một kế hoạch tư nhân hoá các tổng công ty hay các DNNN quy lớn nào được thực hiện. Chỉ có các DNNN quy mô nhỏ được chọn làm mục tiêu. (2) Các viên chức đòi doanh nghiệp hối lộ đang tăng lên trong khi đó Chính phủ lại không chỉ đạo thực hiện tăng cường kỷ luật chống tham nhũng.

Nhiều hoạt động khác nhau theo xu hướng mô tả ở trên cho thấy rõ những cam kết của Chính phủ đối với việc xúc tiến DNN&V. Tóm lại, đó là sự cố gắng để nâng cao trình độ của khu vực này- một khu vực tương đối lạc hậu, và để chuyển sang một thời kỳ mới, nghĩa là sang một nền kinh tế nhiều thành phần có trình độ cao hơn. Trong bối cảnh đó có nhiều hy vọng về vai trò mà các DNN&V sẽ đảm đương trong nhiều lĩnh vực. Trong xã hội nói chung, việc nhận thức về DNN&V, cũng như sự kỳ vọng ở các DN đó đang tăng lên. Đồng thời, một số hoạt động đã bắt đầu được tiến hành trong việc thành lập các cơ quan liên quan và xây dựng cơ sở pháp lý cho việc xúc tiến DNN&V. Thời gian đã chín muồi cho việc xây dựng và thực hiện các biện pháp cụ thể chủ yếu trong lĩnh vực này.

### III. Môi trường quản lý và các mục tiêu chính sách để xúc tiến DNN&V

#### A. Những vấn đề và các cải cách về quản lý cho các DNN&V

Các thành viên của nhóm nghiên cứu đã khảo sát khoảng 150 doanh nghiệp, gồm cả 45 DNN&V ở Hà Nội, Hồ Chí Minh và các vùng phụ cận. Các doanh nghiệp này do Bộ KII và DT lựa chọn. Nhóm nghiên cứu đã đánh giá thực trạng từng doanh nghiệp, sự cần thiết về mặt quản lý, định hướng phát triển trong tương lai và các vấn đề có liên quan. Qua nghiên cứu này, thực trạng hiện nay của các DNN&V và những vấn đề chính được tóm tắt trong Bảng III-1. Hiện nay, các DNN&V ở Việt Nam đang có nhiều vấn đề. Phần lớn các vấn đề bắt nguồn từ thiếu khả năng quản lý, thiếu kỹ năng kỹ thuật, đó là các yếu tố cơ bản cho các doanh nghiệp. Tình hình này là do các chính sách các chính sách xã hội và công nghiệp đã ưu ái cho các DNNN và các hợp tác xã và đối xử không công bằng với các DNN&V. Ngoài ra còn nhiều vấn đề mà DNN&V không có khả năng tự giải quyết như sự trầm lắng và thu hẹp của thị trường do cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á. Trong nghiên cứu này, những điểm sau đây đã được các doanh nghiệp nêu lên thành các vấn đề: (1) thiếu vốn, (2) thiếu thị trường và thông tin công nghệ, (3) những khác biệt trong môi trường kinh doanh đối với doanh nghiệp nhà nước và DN ngoài quốc doanh, (4) sự thay đổi thường xuyên các chính sách của nhà nước, (5) thiếu nhân lực và (6) khó tiếp cận đất đai.

Viện nghiên cứu Nomura là cơ quan đại diện cho một liên doanh thực hiện nghiên cứu này đã tiến hành một cuộc điều tra 20 doanh nghiệp và gửi câu hỏi điều tra tới 251 doanh nghiệp ở Hà Nội và Hồ Chí Minh nhằm nắm bắt được các vấn đề của các DNN&V. Hoạt động này là một phần của chương trình nghiên cứu tiến hành năm 1997 dưới tên gọi "Nghiên cứu chính sách phát triển kinh tế trong giai đoạn chuyển sang kinh tế định hướng thị trường ở Việt Nam". Môi trường quản lý các DNN&V đã không có thay đổi gì lớn kể từ năm 1997, ngoại trừ những tác động của cuộc khủng hoảng châu Á trong một số lĩnh vực nhất định. Nhưng lần này, điều gây ấn tượng nhất đối với nhóm nghiên cứu so với năm 1997 là các nhà quản lý nói lên suy nghĩ của họ một cách cởi mở hơn, kể cả việc phê phán Chính phủ. Sự thay đổi này gợi ra rằng đã bắt đầu hình thành nền tảng để đối thoại giữa các hiệp hội công nghiệp với Chính phủ. Điều đó cũng cho thấy sự tiến bộ trong môi trường thực hiện các biện pháp xúc tiến DNN&V mà một trong những nhân tố then chốt trong đó là cách tiếp cận từ dưới lên, nghĩa là dựa trên sự cần thiết thực tế trong quản lý.

Như chỉ ra trong Bảng III-1, các DNN&V ở Việt Nam đang phải đương đầu với một loạt các vấn đề. Nhiều vấn đề trong số đó chỉ có thể được giải quyết theo thời gian cùng với sự tiến bộ đạt được trong các chương trình giáo dục và đào tạo, hay sự tăng cường cơ sở hạ tầng của nền kinh tế thị trường, cũng như sự phát triển công nghiệp. Tuy nhiên, cũng cần thấy rằng có thể còn khó khăn hơn trong việc có được động lực cần thiết cho giai đoạn xúc tiến DNN&V ban đầu bởi vì các vấn đề đó có thể cùng với nhau cản trở những nỗ lực nhằm làm cho các nhà quản lý, các nhà kinh doanh, các chủ doanh nghiệp thể hiện đầy đủ năng lực của họ. Vấn đề này rất khó gắn kết với những vấn đề thuộc về sân chơi bình đẳng (LPF) và với việc cải cách hành chính được đề cập đến ở phần tiếp theo. Một triệu chứng của tình trạng này là việc thiếu các mối liên hệ tin cậy lẫn nhau một mặt là giữa các nhà quản lý (đặc biệt là của các DNN&V), và giữa các cơ quan hành chính với các thể chế tài chính, xét về một mặt khác. Các nhà quản lý DNN&V thường than phiền về sự can thiệp của chính quyền, và về tình trạng phải mất thời gian và các nguồn lực khác để khắc phục chúng. Một số đã thận trọng giảm quy mô



kinh doanh xuống để tránh những rắc rối như thế. Những người được phỏng vấn thường nhấn mạnh đến việc tính phức tạp tăng lên và mức lợi nhuận thấp đi đối với một quy mô lớn. Thậm chí một tờ báo của một tổ chức công nghiệp nửa chính phủ có danh tiếng cũng gặp khó khăn để có được sự đồng ý của các nhà quản lý trong việc đưa tin về sự thành công của các nhà doanh nghiệp. Thực tế này cho thấy tình trạng phức tạp trong mối quan hệ giữa chính phủ và xã hội. Và những hiện tượng kỳ cục này có thể trở thành một minh chứng rằng hệ thống kinh tế thị trường ở Việt Nam vẫn chưa đủ trưởng thành để hấp dẫn nhiều người tham gia, trong đó có các nhà sáng lập doanh nghiệp.

Những nhu cầu về biện pháp chính sách do các doanh nghiệp đưa ra được tóm tắt trong Báo cáo về các ngành công nghiệp.

Bảng III- 1 Những vấn đề của DNN&V công nghiệp ở Việt Nam  
(định hướng vào các doanh nghiệp tư nhân)

Tăng vốn	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Phần lớn doanh nghiệp không tìm được vốn dài hạn</li> <li>• Không có thể chấp để vay vốn, hoặc có rất ít</li> <li>• Không có khả năng xây dựng kế hoạch kinh doanh để vay vốn</li> <li>• Thiếu tin tưởng vào các tổ chức tài chính</li> <li>• Phụ thuộc vào nguồn tài chính của người thân và bank bè</li> </ul>
Đất đai	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chậm phát triển khu công nghiệp cho DNN&amp;V ở Hà Nội</li> <li>• Hạn chế mở rộng diện tích nơi sản xuất và việc cho vay vốn bị hạn chế</li> <li>• Không có kế hoạch kinh doanh do việc thuê lại đất của DNNN không ổn định</li> </ul>
Hệ thống thuế	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rối rắm do áp dụng thuế GTGT</li> <li>• Chậm trễ trong đánh thuế và hoàn thuế đối với hàng xuất khẩu làm từ nguyên liệu nhập khẩu</li> <li>• Khác biệt về thuế hải quan tùy thuộc vào nhân viên hải quan</li> <li>• Phân biệt trong đánh giá giá trị và áp dụng thuế suất</li> <li>• Hệ thống thuế phức tạp</li> </ul>
Công nghệ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chất lượng và năng suất thấp do máy móc nhập khẩu từ Liên xô cũ và Đông Âu lạc hậu (2-3 thế hệ)</li> <li>• Không có thông tin mới nhất về sản phẩm, công nghệ sản xuất và vật liệu</li> <li>• Không có nhân lực có trình độ để đem về máy móc mới nhất từ nước ngoài</li> <li>• Kiến thức về sản xuất và quản lý chất lượng còn thấp. Phụ thuộc vào giác quan thứ sáu của các nhân viên quản lý</li> <li>• Không có quan hệ kinh doanh với các doanh nghiệp lớn hoặc các doanh nghiệp có vốn nước ngoài để có sự hỗ trợ liên tục về kỹ thuật</li> <li>• Không đủ vốn và hỗ trợ kỹ thuật để đáp lại những thay đổi trong môi trường kinh doanh</li> <li>• Khó khăn trong việc nhập khẩu công nghệ mới xét về chi phí và về quan điểm hệ thống</li> </ul>

Xuất khẩu và thị trường	<ul style="list-style-type: none"> <li>Không có thông tin về thị trường nước ngoài, cũng như thị trường trong nước</li> <li>Chậm thu thập thông tin do chi phí thông tin liên lạc cao</li> <li>Khó được chấp nhận bảo lãnh tín dụng, khó có hạn ngạch xuất khẩu hàng dệt...</li> <li>Quan niệm lỗi thời, kiểu cũ, nghĩa là "cái gì sản xuất ra đều có thể bán được"</li> <li>Bị đẩy khỏi thị trường nội địa do hàng nhập lậu</li> </ul>
Kiểm soát quản lý và tuyển dụng	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khó tuyển được các nguồn nhân lực tốt cho các công ty tư nhân, đặc biệt là cho các nhà chế biến</li> <li>Không có kỹ năng kiểm soát quản lý và kế hoạch hoá kinh doanh trong nền kinh tế thị trường</li> <li>Đào tạo tập trung vào lý thuyết, chứ không phải thực hành vì cơ sở vật chất cũ kỹ</li> <li>Không chắc chắn về các xu thế công nghiệp trong tương lai để có chính sách quản lý</li> </ul>
Sự khác biệt về môi trường kinh doanh so với DNNN	<ul style="list-style-type: none"> <li>DNNN có ưu thế trong liên doanh với các doanh nghiệp nước ngoài</li> <li>Tất cả việc xuất khẩu trước năm 1998 đều thông qua DNNN, không có buôn bán tự do</li> <li>Có sự khác biệt lớn về khả năng được Chính phủ giao quyền sử dụng đất so với DNNN</li> <li>Khó vay vốn do thiếu thế chấp, cũng như do ngân hàng có thái độ phân biệt đối với DNN&amp;V</li> <li>Bất lợi trong việc thu thập thông tin về thị trường, công nghệ trong khi DNNN lại dễ dàng tiếp cận các thông tin này</li> </ul>
Hệ thống và thủ tục hành chính	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tốn thời gian và chi phí do các thủ tục hành chính phức tạp và hay thay đổi</li> <li>Tốn thời gian và chi phí do phải đi lại nhiều lần đến nhiều cơ quan</li> <li>Thủ tục về thuế hải quan, về đánh giá đất đai khác nhau và các thủ tục tương tự khác được định ra một cách không đồng nhất và tùy tiện. Do đó, khó có thể lập được kế hoạch kinh doanh dài hạn</li> </ul>

Nguồn: Nhóm nghiên cứu của JICA

Ngoài nghiên cứu này còn có một số nghiên cứu khác về tình trạng doanh nghiệp hiện nay ở Việt nam. Một nghiên cứu mới đây của MPDF tập trung vào doanh nghiệp tư nhân sản xuất công nghiệp, các doanh nghiệp tương đối lớn có từ 100 công nhân trở lên, được lựa chọn từ các DNN&V sản xuất công nghiệp. Báo cáo đó chỉ ra những vấn đề về quản lý doanh nghiệp như sau:

Thiếu nguồn vốn	53%
Thiếu thông tin	41%
Không đủ tiền mặt lưu thông	39%
Khủng hoảng kinh tế Đông Nam Á	19%
Chính sách không ổn định của chính phủ	16%

Như đã đề cập ở trên, các vấn đề tài chính thường được quan tâm nhất. Mặt khác, đó cũng là một thực tế là những người bị phỏng vấn thường không thể xác định được kênh bán hàng khi sản xuất tăng lên nhờ đầu tư vào năng lực, và cũng không thể dự đoán được lợi nhuận khi lượng bán hàng tăng lên. Điều này cung cấp thêm bằng chứng đối với các ý kiến của các cơ quan Chính phủ và các ngân hàng rằng "DNN&V tư nhân không có đủ nhạy cảm về lợi nhuận nhưng lại nóng lòng phát triển sản xuất và mơ ước đơn giản là có thêm doanh vụ mà không cần đến một kế hoạch kinh doanh" là đúng. Tuy nhiên, từ nghiên cứu của MPDP về các doanh nghiệp tương đối lớn trong khu vực tư nhân cho thấy khoảng 41% các doanh nghiệp là có vấn đề về thông tin thị trường và công nghệ. Phải chú ý đến một thực tế là các doanh nghiệp tư nhân rất lo lắng đến việc cần thiết phải phát triển thị trường mới hoặc nhập khẩu công nghệ mới nếu theo đuổi việc mở rộng kinh doanh và tăng trưởng hơn nữa nhưng lại thiếu thông tin cần thiết hay phương tiện tiếp cận thông tin như vậy.

Những đặc trưng trong hoạt động của các DNN&V được tóm tắt trong Bảng III-2. Bảng này tập trung vào quá trình kinh doanh từ sản xuất đến thị trường của các ngành sản xuất quan trọng, đó chính là các ngành mục tiêu chính của nghiên cứu này. Mỗi ngành công nghiệp với bối cảnh phát triển riêng của mình có những đặc trưng và những vấn đề khác nhau. Thí dụ hiện nay, công nghiệp may đã đáng là ngành sản xuất lớn và có các vấn đề về phát triển thị trường xuất khẩu ra nước ngoài, các vấn đề về hoàn thiện chi phí và tăng cạnh tranh về chất lượng, và vấn đề về khả năng phát triển sản phẩm để chuyển sang giai đoạn sau cao hơn.

Trong các ngành công nghiệp truyền thống như gốm sứ và chế biến gỗ, các DNN&V đôi khi tìm kiếm việc xuất khẩu trực tiếp cho khách hàng nước ngoài, nhưng không theo một cách có hệ thống vì họ bị giới hạn về tiếp xúc và thông tin với thị trường nước ngoài. Bên cạnh đó có các vấn đề khác như có ít người thành công trong việc duy trì công nghệ truyền thống và công nghệ định hướng vào con người.

Trong các ngành công nghiệp chế tạo máy và bán thành phẩm, công nghiệp điện và điện tử, các doanh nghiệp còn có rất nhiều vấn đề nên rất khó có được tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Các ngành công nghiệp này còn thua xa so với những tiêu chuẩn thế giới hiện hành, do đó rất khó xác định vấn đề gì cần giải quyết trước hết, đặc biệt là trong một thị trường đang tăng trưởng và cạnh tranh khốc liệt. Hiện nay, Chính phủ phải tạo ra một khung khổ chính sách để tạo nền tảng cho phát triển công nghiệp và để đảm bảo vị trí cạnh tranh trong khối ASEAN trong một khoảng thời gian nhất định.

Những vấn đề riêng biệt và các biện pháp xúc tiến DNN&V được miêu tả chi tiết trong Phần 2 của Báo cáo chuyên ngành.

Các kết quả nghiên cứu cho thấy những vấn đề quản lý trong các DNN&V ở Việt Nam được thể hiện qua năm điểm chính sau đây:

- Củng cố các nguồn cơ bản như vốn, đất...
- Tăng cường khả năng quản lý bao gồm việc kiểm tra sản xuất và kiểm tra chất lượng
- Thiết lập, mở rộng hệ thống thị trường đa dạng và hệ thống thương mại
- Đạt được những công nghệ mới và những công nghệ thông tin hiện đại nhất
- Phát triển những khuyến khích hấp dẫn cho các nhà doanh nghiệp

Bảng III-2 Thực trạng và những vấn đề của DNN&V

Ngành công nghiệp/Quy trình	Cơ khí/phụ tùng	Điện/Điện tử	May mặc	Các ngành khác (Gốm, chế biến thực phẩm, gỗ, nhựa)
Công tác phát triển/thiết kế	Có ít năng lực phát triển và thiết kế. Nhưng có một số mô phỏng thiết kế theo thị trường	Có ít năng lực phát triển. Nhưng một số DNN&V có thể thiết kế cấu kiện điện công nghiệp	Chủ yếu là gia công. Một số DNN&V xuất khẩu sản phẩm gỗ	ít DNN&V có sản phẩm gốc. Chỉ bắt chước sản phẩm nước ngoài với những thay đổi đơn giản
Sản xuất	Nhiều chủng loại, quy mô sản xuất nhỏ bằng thiết bị lạc hậu	Chủ yếu là dây chuyền thủ công, sử dụng nhiều lao động	Chủ yếu bằng máy may và sử dụng nhiều lao động	Chủ yếu sử dụng nhiều lao động với máy móc cũ
Mua sắm	Chủ yếu mua sắm nguyên liệu. Ít mua sắm phụ tùng	Chủ yếu mua sắm nguyên liệu. Nhưng một số DNN&V mua phụ kiện từ nước ngoài	Chủ yếu là nguyên liệu gia công từ người đặt gia công	Mua sắm nguyên liệu thô từ các công ty thương mại tại chỗ hay các doanh nghiệp khác
Kiểm định	Chủ yếu là không có kiểm định. Ý thức còn thấp	Chủ yếu là không có kiểm định. Ý thức còn thấp	Kiểm định cần thận áp dụng đối với sản phẩm may	Không có thái độ tích cực đối với kiểm định. Chỉ tuân thủ kiểm định và kiểm tra mà luật pháp yêu cầu
Bán hàng	Hạn chế trong thị trường bán lẻ. Một số phụ tùng sửa chữa được cấp tới tận xí nghiệp	Định hướng thị trường bán lẻ	Phân phối chủ yếu cho người đặt hàng	Hạn chế trong thị trường bán lẻ. Nhưng một số doanh nghiệp bán trực tiếp

Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

## B. Cải cách môi trường hoạt động của doanh nghiệp cần cho một nền kinh tế thị trường

Phần B và C sẽ nghiên cứu các chính sách và hệ thống đóng vai trò quan trọng trong môi trường quốc tế bao quanh doanh nghiệp. Các hệ thống và chính sách này cũng tạo nên các yếu tố nền tảng cơ bản cho hoạt động của các DNN&V như đã đề cập đến

trước đây. Phần C xác định các vấn đề chính sách trong các lĩnh vực trong đó các biện pháp được đề xuất để xúc tiến DNN&V trong ngành sản xuất.

Trước khi nói đến điều đó sẽ có một bản tóm tắt các vấn đề cần có để tạo cơ sở cần thiết cho các công ty hoạt động trong một nền kinh tế thị trường, chủ yếu tập trung vào 1) tạo sân chơi bình đẳng để thúc đẩy các xí nghiệp thuộc khu vực tư nhân, 2) cải cách hành chính, 3) môi trường đầu tư trực tiếp nước ngoài và 4) cải cách hệ thống thuế.

#### 1. Tạo sân chơi bình đẳng để khuyến khích khu vực tư nhân

Như đã chỉ ra trong Bảng III-1, các DNN&V thuộc khu vực tư nhân đã nêu ra vấn đề không công bằng trong khuôn khổ môi trường hoạt động khi so sánh với các DNNN. Nói cụ thể, vấn đề sân chơi bình đẳng bao gồm việc vay vốn bởi các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân và khoảng cách giữa chúng với các DNNN trong việc tiếp cận các cơ hội kinh doanh, như thị trường nước ngoài và các cơ hội xuất khẩu. Những vấn đề đó được hỗ trợ bởi những giá trị đang chiếm ưu thế ở Việt nam, nghĩa là DNNN và khu vực quốc doanh chính thức được coi là có giá trị lớn.

Những vấn đề đó được xem xét một cách tóm lược dưới đây.

- Hệ thống đất đai

So với các DNNN thì một trong những phân biệt đối xử lớn nhất mà doanh nghiệp khu vực tư nhân phải chịu là vấn đề đất đai cho công nghiệp và kinh doanh. Các DNNN được chính phủ cấp đất. Nhưng, đất cần cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp tư nhân lại không được Chính phủ cấp. Có rất nhiều hạn chế trong việc cấp đất và sử dụng đất. Những hạn chế quan trọng nhất là như sau:

- Hạn chế trong việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất và việc sử dụng đất để thế chấp
- Quyền sở hữu đất của khu vực tư nhân có giá trị tương đối thấp.
- Hạn chế trong việc sử dụng quyền sử dụng đất để đầu tư hình thành liên doanh với công ty nước ngoài.
- Thiếu rõ ràng trong việc hạn chế chuyển nhượng quyền sử dụng đất.

Nếu linh hoạt hơn trong việc tiếp cận đất và sử dụng đất giống như đối với một tài sản, thì điều đó sẽ góp phần cơ bản vào việc phát triển sản xuất, một lĩnh vực cần lập những kế hoạch hoạt động lâu dài. Đặc biệt, các công ty sử dụng nhiều nhân lực cần được bổ sung đất, bởi vì một số các công ty đó buộc phải chuyển đến vùng mới vì những lý do về môi trường.

- Hệ thống tài chính

Khi vay ngân hàng, các doanh nghiệp khu vực tư nhân phải trả lãi suất cao hơn các DNNN. Thêm nữa, DNNN không phải thế chấp. Trong khi đó các doanh nghiệp khu vực tư nhân phải thế chấp. Tình trạng này đang được cải thiện một cách chậm chạp. Tuy vậy, đòi hỏi thế chấp là một xu thế mạnh, lấn át. Điều đó hạn chế việc vay vốn của các doanh

nghiệp tư nhân. Tuy nhiên, để tự vệ, phía các nhà tài chính thường kể ra những rủi ro khi cho các doanh nghiệp khu vực tư nhân vay.

- Tiếp cận đầu tư từ các nguồn nước ngoài

Cũng có phân biệt đối xử trong việc tiếp cận nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam. Khi liên doanh, nếu nhà đầu tư nước ngoài chọn DNNN là đối tác, thì việc cấp phép đầu tư sẽ dễ dàng hơn và việc thương lượng cũng dễ hơn vì trên thực tế họ có sự liên hệ gần gũi với chính phủ và các quan chức có thẩm quyền. Đây không chỉ là vấn đề hệ thống, mà còn do một thực tế là các doanh nghiệp khu vực tư nhân có xu hướng ở vào vị trí bất lợi. Những vấn đề tồn tại còn là việc sử dụng quyền sử dụng đất để khuyến khích đầu tư chỉ được cho phép đối với các DNNN, chứ không phải các doanh nghiệp khu vực tư nhân. Ngoài ra, tuy không phải chính thức, nhưng trên thực tế, các dự án qui mô nhỏ rất khó được phép, và hình như có xu hướng khuyến khích những dự án qui mô lớn. Sự thực, đó chính là yếu tố phân biệt chống lại các doanh nghiệp khu vực tư nhân khiến cho họ tuy đang ở giai đoạn phát triển nhưng không có được một qui mô đủ lớn để hoạt động.

- Hệ thống thương mại

Cho đến nay, có sự phân biệt đối xử lớn trong thương mại. Trước khi Nghị định 57/1999/ND-Chính Phủ được ban hành vào tháng 7 năm 1998 thì các doanh nghiệp vẫn phải có giấy phép mới được xuất nhập khẩu. Do vậy, quyền của Bộ Thương mại là rất lớn. Trong hệ thống đó, có thể được cấp phép khi trả một số tiền nào đó và thoả mãn một số điều kiện nào đó. Tuy nhiên, thực tế là mất rất nhiều thời gian, và những điều kiện đặt ra để được cấp phép là có mức vốn tối thiểu, thẩm định về người xin cấp phép, một lĩnh vực rất không rõ ràng và tùy tiện. Hiện nay, vẫn có thể còn những điểm không rõ ràng như qui trình xuất nhập khẩu. Vẫn còn tùy tiện trong quyết định mức thuế thương mại và phân bổ hạn ngạch xuất nhập khẩu, và trong thực tế DNNN có ưu thế trong việc nhận hạn ngạch...

Từ năm 1989 trở đi, nhiều hạn chế đã được nới lỏng. Tuy nhiên vẫn còn nhiều vấn đề cần làm rõ trước khi có được một sân chơi bình đẳng thực sự. Các biện pháp trên cơ sở hai điểm sau là những biện pháp then chốt để khắc phục những vấn đề thuộc về sân chơi bình đẳng nói trên. Chúng cho phép Việt Nam vượt lên và xúc tiến phát triển các doanh nghiệp khu vực tư nhân, chủ yếu là các DNN&V, để chúng có thể đóng vai trò lớn trong nền kinh tế, tăng cường phát triển công nghiệp Việt Nam cùng với các ngành khác.

- Nỗ lực làm tăng nhận thức của xã hội về tầm quan trọng của các doanh nghiệp khu vực tư nhân.
- Những biện pháp hoàn thiện và thay đổi các hệ thống sinh ra sự phân biệt đối xử.

Sau đây là những biện pháp cụ thể:

- Tiếp tục tuyên truyền để có được nhận thức về tầm quan trọng trong việc phát triển các doanh nghiệp khu vực tư nhân
- Cải cách luật pháp nhằm tạo sân chơi bình đẳng như nêu ở trên

- Hoàn thiện hệ thống đăng ký doanh nghiệp nhằm khuyến khích các doanh nghiệp có tiềm năng đăng ký thành các đơn vị độc lập hợp pháp và từ đó thực hiện vai trò nòng cốt trong nền kinh tế
- Hoàn thiện hệ thống đất
- Hoàn thiện hệ thống tài chính
- Hoàn thiện hệ thống kiểm soát thương mại

## 2. Tiến hành cải cách hành chính

Ở Việt Nam, vai trò, trách nhiệm và nghĩa vụ của các bộ trong chính quyền không rõ ràng. Hơn nữa, các hệ thống luật pháp thường xuyên thay đổi. Vì vậy, có rất nhiều vấn đề lớn trong việc thực hiện các công vụ. Thêm vào đó, tình trạng phổ biến hiện nay là các quyết định cấp phép và cho phép cũng như về thuế đều do các công chức tại chỗ đảm nhận. Điều đó tạo kẽ hở cho các tệ nạn hối lộ và tham nhũng. Do đó, cải cách hành chính là cần thiết. Quá trình này cần thận trọng ghi nhớ là hệ thống hiện tại đã không thể thể hiện được triển vọng tương lai để khuyến khích các nhà lãnh đạo chuẩn bị các kế hoạch đầy thách thức, và đẩy nhanh việc ra quyết định bằng cách thực hiện công việc một cách thông thường. Đó là vì, trong cạnh tranh trên thị trường, tốc độ được đặt ngang hàng với chi phí và chất lượng và như một yếu tố cực kỳ quan trọng trong sản xuất. Điều này hàm ý rằng các biện pháp giải quyết những vấn đề này có tầm quan trọng lớn lao.

Năm 1996, Đại hội lần thứ 8 của Đảng Cộng sản đã bàn về cải cách hành chính. Đại hội đã chỉ ra sự cần thiết phải cải cách các hệ thống hành chính, tổ chức và nhân sự. Vì vậy, Đại hội đã quyết định cần phải cải cách các quá trình hành chính dẫn đến hối lộ, tham nhũng và các tệ nạn xã hội khác, xoá bỏ các qui định của địa phương đi ngược lại các chính sách của chính quyền trung ương. Đại hội cũng quyết định rằng cần phải làm minh bạch các chức năng, sự hoạt động và trách nhiệm của tất cả các cơ quan hành chính. Kể từ Đại hội này, Chính phủ đã quyết định tiến hành các cải cách hành chính sau đây.

### • Các thủ tục hành chính

- Chuyển từ việc cấp phép theo từng trường hợp sang việc tự động cấp phép khi có đủ các điều kiện cần thiết.
- Thành lập một toà hành chính
- Thiết lập hệ thống cho phép và cấp phép "một cửa"
- Đơn giản hoá các thủ tục xuất khẩu, đăng ký tạm trú, đăng ký cơ quan hợp tác và thị thực nhập cảnh
- Chuyển giao quyền cho các cơ quan địa phương trong việc giải quyết các vấn đề địa phương như phát triển vùng, đầu tư khu vực công cộng, thu chi ngân sách.

### • Công khai thu chi

- Chuyển quyền kiểm soát thu chi cho uỷ ban nhân dân địa phương
- Cơ quan hành chính cần thông báo công khai về việc sử dụng tài sản, thu chi
- Uỷ ban nhân dân địa phương phải làm báo cáo về việc sử dụng tài sản, thu chi (6 tháng một lần)

- Kiểm toán tất cả các cơ quan sử dụng vốn ngân sách nhà nước

Ngoài ra, đã bắt đầu nghiên cứu sáp nhập và cải tổ các bộ và các cơ quan. Đó là cần thiết và hy vọng sẽ có những thay đổi lớn trong cơ cấu hành chính ở Việt Nam.

### 3. Môi trường đầu tư trực tiếp cho các nhà đầu tư nước ngoài

Năm 1987, Việt Nam ban hành luật thu hút vốn nước ngoài. Luật này đưa ra các quy định về thành lập doanh nghiệp 100% sở hữu nước ngoài, quy định việc miễn, giảm thuế, bảo đảm việc chuyển ngoại tệ. Bước đi này đã mở cửa cho đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Luật này được sửa đổi vào năm 1990, 1992 và 1996 để đáp lại những đề nghị của các doanh nghiệp nước ngoài. Những điểm sửa đổi cơ bản là:

- Mở rộng thời hạn cho phép liên doanh và doanh nghiệp do nước ngoài sở hữu toàn bộ lên 50 năm (1992)
- Cho áp dụng ưu đãi về thuế đối với các doanh nghiệp do nước ngoài sở hữu 100% (1992)
- Cho phép tư nhân trở thành một bên Việt Nam duy nhất trong liên doanh (1992)
- Xác định rõ ràng các lĩnh vực và khu vực khuyến khích đầu tư, công bố danh mục các dự án đặc biệt kêu gọi đầu tư và các lĩnh vực trong đó đầu tư nước ngoài chỉ được phép với các điều kiện nhất định (1996)
- Tăng ưu đãi thuế doanh nghiệp lên 2 năm miễn thuế tiếp theo đó là 2 năm giảm thuế cho các doanh nghiệp liên doanh hay 100% vốn nước ngoài, 4 năm miễn thuế và 4 năm tiếp theo giảm thuế đối với các doanh nghiệp thỏa mãn được các điều kiện theo chương trình khuyến khích đầu tư, và miễn tối đa 8 năm cho các dự án khuyến khích đầu tư đặc biệt (1996)

Tuy nhiên, bất chấp những nỗ lực hoàn thiện cơ chế đầu tư đó và sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam vẫn giảm xuống trong năm 1996 và năm 1999 giảm khoảng 50% so với năm trước. Mặc dù cuộc khủng hoảng ở châu Á là một nguyên nhân nhưng người ta chỉ ra rằng sự giảm sút đó cũng là do Việt Nam thiếu sự hấp dẫn tương đối so với các nước khác trong khu vực theo như kinh nghiệm của các doanh nghiệp đã có mặt ở đó từ đầu những năm 1990. Những phát hiện từ cuộc điều tra 749 doanh nghiệp Nhật Bản do Ngân hàng xuất nhập khẩu Nhật Bản tiến hành như thấy trong Bảng III-3 chỉ ra rằng sự quan tâm đến Việt Nam của các công ty nước ngoài đã giảm thậm chí trước khi có cuộc khủng hoảng.

Bảng III-3 Đánh giá tính hấp dẫn của các nước đối với các hãng Nhật Bản

Thứ tự	Nước có triển vọng cho đầu tư dài hạn (10 năm)									
	98		97		96		95		94	
	Nước	Tỷ lệ, %	Nước	Tỷ lệ, %	Nước	Tỷ lệ, %	Nước	Tỷ lệ, %	Nước	Tỷ lệ, %
1	Trung quốc	64	Trung quốc	73	Trung quốc	74	Trung quốc	78	Trung quốc	93
2	Mỹ	34	Ấn độ	36	Ấn độ	39	Việt Nam	41	Việt Nam	40



3	Ấn độ	25	Mỹ	31	Việt Nam	33	Ấn độ	36	Thái Lan	32
4	Indônêxia	20	Việt Nam	24	Mỹ	31	Mỹ	30	Mỹ	30
5	Thái Lan	19	Indônêxia	21	Indônêxia	24	Indônêxia	24	Indônêxia	29
6	Việt Nam	18	Thái Lan	16	Thái Lan	24	Thái Lan	24	Malaisia	15
7	Brazin	14	Brazin	11	Malaisia	12	Mianma	15	Ấn độ	13
8	Phi-lip-pin	13	Phi-lip-pin	11	Mianma	11	Malaisia	13	Mêxico	9
9	Malaisia	7	Malaisia	9	Phi-lip-pin	11	Phi-lip-pin	11	Xingapo	8
10	Anh	6	Mianma	5	Mêxico	6	Anh	6	Phi-lip-pin/Đài loan	7

Nguồn: EXIM Nhật Điều tra năm 1998. Viện Nghiên cứu phát triển và đầu tư quốc tế (Ngân hàng xuất nhập khẩu Nhật Bản)

Có thể bổ sung thêm là, trong hoàn cảnh kể từ cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á thì các công ty nước ngoài đã bắt đầu đánh giá lại một cách chặt chẽ thực trạng đầu tư trong khu vực. Các thể chế quốc tế cũng đã thấy nền kinh tế Việt Nam có hiệu quả kinh tế thấp và các doanh nghiệp ở đây có khả năng cạnh tranh kém. Hiện tại, những yếu tố về khuôn khổ luật pháp và hệ thống tiếp tục cản trở việc thu hút đầu tư nước ngoài trực tiếp.

- Hạn chế hoặc yêu cầu của chính quyền trung ương đối với việc chuyển nhượng sở hữu
- Hệ thống tài chính kém phát triển
- Những đòi hỏi về tổ chức quản lý trong các liên doanh
- Hạn chế dùng quyền sử dụng đất để bảo đảm
- Hạn chế về thời hạn liên doanh

Hơn nữa, các quyết định của các liên doanh tại yêu cầu phải được tất cả các nhà đầu tư nhất trí mà không xét đến tỷ lệ góp vốn của họ. Quy định đó cũng ảnh hưởng đến quyền của các đối tác nước ngoài (cần chú ý là quy định này đã được nối lỏng trong một số lĩnh vực sau khi sửa đổi luật đầu tư nước ngoài vào năm 1997). Ngoài những hạn chế như thế còn có nhiều vấn đề liên quan đến việc thực hiện chính sách và chương trình thu hút vốn nước ngoài. Các quyết định tùy tiện của các công chức có trách nhiệm dẫn đến tình trạng xa rời các nguyên tắc trong các quy định.

Có một số khó khăn khác liên quan đến thực trạng phát triển công nghiệp. So với các nước là các nhà cạnh tranh tiềm tàng khác trong ASEAN thì Việt Nam đang đi sau về trình độ trong các ngành máy và thiết bị điện. Như kết quả điều tra của Tổ chức ngoại thương Nhật Bản tháng 6 năm 1999 đối với các doanh nghiệp Nhật Bản hoạt động ở các nước châu Á, đầu tư ở Việt Nam hiện nay không có đủ lợi thế cần thiết khi mà chi phí hoạt động ở các nước khác giảm xuống do bị khủng hoảng.

Điều đáng chú ý có liên quan là đánh giá xếp hạng gần đây nhất về môi trường đầu tư ở Việt Nam do các công ty của Đài loan, Hàn Quốc, Nhật Bản thường trú tại Việt Nam đưa ra trong quá trình thực hiện nghiên cứu này. Trong khi có khác nhau về thời gian bắt đầu đầu tư, ngành công nghiệp, mục đích đầu tư, nguồn gốc công ty mẹ, nhưng xu thế chung vẫn là giảm đi. Những điểm chính rút ra từ việc đánh giá đối với ngành công nghiệp — trọng tâm của nghiên cứu này — là:

- Việt Nam vẫn là điểm đầu tư quan trọng trong trung và dài hạn
- Các công ty vẫn tiếp tục đánh giá cao Việt Nam về tài năng của người lao động, nhưng lại đánh giá thấp về đội ngũ quản lý.
- Các công ty đầu tư lớn thất vọng về sự tăng trưởng của thị trường trong nước. Nhiều người không hài lòng về sự tùy tiện trong chính sách của Chính phủ đối với thị trường trong nước (tức là thiếu nhất quán trong việc ban hành và thực hiện chính sách).
- Các công ty không đánh giá cao Việt Nam về chế tạo máy và các ngành công nghiệp cơ bản khác, và rất lo lắng về thuế nhập khẩu và về đòi hỏi tỷ lệ nội địa hoá cao.
- Các công ty đầu tư lớn ở Việt Nam (chủ yếu là Hàn Quốc) bị tác động mọi mặt từ cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á, và nhiều công ty đang phải đối mặt với sự cần thiết phải điều chỉnh lại việc đầu tư của họ trong khu vực.
- Tuy nhiên, các công ty Đài Loan coi Việt Nam là một địa chỉ đầu tư trực tiếp của họ ở châu Á, phần nào đó để giảm bớt sức hút đầu tư vào Trung Quốc.

Bảng III-4 So sánh chi phí hoạt động kinh doanh giữa các thành phố và khu vực chủ yếu ở châu Á

Đơn vị: Đô la Mỹ

		Hà Nội	TP Hồ Chí Minh	Dalian (Trung quốc)	Batam (Indônêsi-a)	Cebu (Philippin)
Lương	Công nhân	79-109	76-132	63-155	58	108-137
	Kỹ sư	188-314	165-275	87-230	192	194-500
	Quản lý trung cấp	478-557	401-540	118-362	534	723-1210
Thuê văn phòng	Phí thuê văn phòng (m <sup>2</sup> /tháng)	22-25	16-22	37	8.69-12.27	8.42
Chi phí liên lạc	Điện thoại (tháng)	20	20	4	4.63	34.82
Chi phí tiện ích	Điện (kw/giờ)	0.07-0.08	0.07-0.08	0.07	0.09	0.08

Nói chung, có thể nói rằng Chính phủ Việt Nam phải thận trọng trong việc xác định và thực hiện chính sách đối với vốn nước ngoài. Điều này đặc biệt đúng đối với ngành công nghiệp chế biến, nơi mà các công ty nước ngoài sẽ là các nguồn công nghệ, nguồn thông tin cần thiết để nâng cấp. Khai thác các nguồn lực quản lý này một cách hiệu quả sẽ quyết định khả năng cạnh tranh của công nghiệp trên thị trường quốc tế. Cũng có thể thấy rằng trên cơ sở nền tảng công nghiệp và kỹ thuật của mình Việt Nam cần tăng cường các mối quan hệ với các công ty nước ngoài để từ từ tiến đến các mục tiêu của mình, dù là chậm. Do đó, Việt Nam cần thực hiện các chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài phù hợp với mục tiêu này.

Điều này sẽ tăng lên cùng với những xu thế trong kinh tế quốc tế, đặc biệt là xu thế thống nhất thị trường và tự do hoá diễn ra trong AFTA và WTO. Xây dựng và duy trì các mối quan hệ tốt với các công ty nước ngoài có thể được xem là điều kiện tiên quyết cho Việt Nam phát triển các DNN&V đến mức đủ để giao dịch với các công ty nước ngoài. Sự lớn mạnh của chúng thành các nhà cung ứng tại chỗ cho các công ty đó

có thể ảnh hưởng đến sự tăng trưởng chắc chắn về tỷ lệ tự cung ứng của toàn bộ ngành công nghiệp Việt Nam và cho phép công nghiệp trong nước có một cơ cấu chặt chẽ hơn. Sản xuất công nghiệp ở Việt Nam có thể đóng vai trò nhất định trong việc bổ sung lẫn nhau cùng với các công ty nước ngoài trong khu vực châu Á. Bằng cách đó, có thể gắn bó một cách hữu cơ với các khu vực kinh tế khác ở châu Á- Thái Bình dương. Điều này hàm ý là các chính sách xúc tiến DNN&V có chú ý tới sự hợp tác với các công ty nước ngoài cũng có thể đóng vai trò tích cực nhằm đạt tới mục tiêu lớn hơn là thích ứng với môi trường kinh tế quốc tế.

#### 4. Hệ thống thuế

##### a) Thực trạng hệ thống thuế

Việt Nam bắt đầu áp dụng hệ thống thuế từ đầu những năm 90. Năm 1990 Luật thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế lợi tức có hiệu lực. Năm 1991, Luật thuế xuất nhập khẩu có hiệu lực. Điều này hoàn tất một hệ thống thuế bao trùm lên các hoạt động kinh doanh. Tiếp đó, hệ thống này được hoàn chỉnh thêm trong quá trình chuyển sang kinh tế thị trường, nguồn thu ngân sách tăng lên tạo điều kiện xây dựng cơ sở hạ tầng và hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực. Để khắc phục tình trạng tăng chi ngân sách, Chính phủ đã xây dựng và hoàn thiện hệ thống thuế. Kết quả là tháng 1 năm 1999, nhiều loại thuế mới được đưa vào áp dụng, kể cả thuế doanh thu, và thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp thay cho thuế lợi tức.

Bảng III- 5 Cơ cấu thuế thu nhập theo từng loại thuế (1991~1998)

Loại thuế		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ước
I	Thuế gián thu	46.2	41.1	47.1	54.2	53.7	52.9	52.7	53.3
1	Thuế doanh thu	24.3	18	15.4	19.6	18.1	18.8	19.7	18.6
2	Thuế tiêu thụ nội địa	8.8	8.7	5.7	6	5.7	6	7.5	7.8
3	Thuế thương mại	13.1	14.4	26	28.5	29.9	28.2	25.6	26.9
II	Thuế trực thu	33.9	38.6	33.8	29.1	27.9	30.8	31.1	31.2
4	Thuế lợi tức	15.1	15.1	18.7	18.5	16.8	17.9	18.8	18.6
5	Thuế thu nhập cá nhân	0.7	1	0.7	1	1.2	2.5	2.6	2.8
6	Thuế tài nguyên thiên nhiên	9.5	12.3	7.6	4.9	4.4	5.6	5.4	5.3
7	Thuế sử dụng đất nông nghiệp	8.5	8.5	5.5	3.2	3.5	3.5	2.9	3.5
8	Thuế đất	0.1	0.1	1	0.6	0.7	0.7	0.6	0.5
9	Thuế môn bài	0.9	0.5	0.9	0.4	0.5	0.5	0.7	0.6
III	Thuế thu từ các liên doanh	0	0	0.9	3.5	4.8	5.3	7	8.2
IV	Các nguồn thu thuế khác	19.9	20.4	18.2	13.2	13.6	11	9.2	7.3
Tổng thu thuế		100	100	100	100	100	100	100	100

Nguồn: WB, 1998, The Statistical Appendix Part; CIE, 1998, p.60; Bộ TC

Xem cơ cấu thu nhập thuế của Việt Nam trong giai đoạn này sẽ thấy thuế gián thu ở mức cao so với thuế trực thu. Theo số liệu năm 1998 (ước tính) thuế gián thu chiếm 53.3%. Thuế ngoại thương đặc biệt cao và chiếm 26.9%. Thuế chuyển nhượng (thuế gián thu) và thuế lợi tức (thuế trực thu) đều ở mức 18.6%.

#### b) Các vấn đề của hệ thống thuế

Hệ thống thuế của Việt Nam được xem là có nhiều mâu thuẫn và nhiều vấn đề. Chính phủ đã tiến hành cải cách nhiều về thuế, nhưng mức thuế vẫn còn cao, và nhiều người chưa phải đóng thuế. Sau đây là các vấn đề của hệ thống thuế hiện hành.

##### (1) Hệ thống thuế phức tạp và thường xuyên thay đổi

Những thay đổi thường xuyên diễn ra trong hệ thống thuế và thuế suất. Do vậy, những người đóng thuế như các doanh nghiệp và các viên chức thu thuế thường bị nhầm. Thí dụ, có hai phương pháp tính thuế GTGT, phương pháp trực tiếp và phương pháp khấu trừ, và do đó thường gây nhầm lẫn. Có bốn thuế suất thuế GTGT khác nhau đối với sản phẩm trung gian và sản phẩm cuối cùng. Tùy thuộc vào thuế suất nào được áp dụng mà phương pháp khấu trừ hay phương pháp tính trực tiếp sẽ có ưu thế. Sự tồn tại hai phương pháp tạo ra tình trạng vi phạm về thuế.

Hơn nữa, những thay đổi trong hệ thống thuế đã diễn ra mà không có sự chuẩn bị đầy đủ. Do đó, nhiều vấn đề đã xuất hiện ngay sau khi thực hiện những thay đổi đó. Thí dụ, nhiều doanh nghiệp sản xuất nguyên liệu, như trong nông nghiệp và thủy sản, không có hoá đơn. Do đó, các doanh nghiệp mua nguyên liệu thô từ các doanh nghiệp này không được khấu trừ thuế. Tổng cục thuế đã áp dụng hệ thống trong đó các doanh nghiệp mua nông thủy sản được hoàn thuế mà không cần hoá đơn. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp không được áp dụng hệ thống này.

##### (2) Thái độ "hãy đánh thuế vào những nơi dễ thu thuế"

Trong hệ thống thu thuế của Việt Nam có một thái độ là hãy thu thuế từ những ai có tiền và dễ dàng đóng thuế. Có thể thấy thái độ này từ sự phụ thuộc cao vào thuế ngoại thương như thấy trong bảng thu nhập về thuế. Có điều này là vì dễ thu thuế từ các nhà buôn hơn là từ các doanh nghiệp trong nước. Điều này làm cho mức thuế xuất nhập khẩu tăng lên. Chính sách này đang làm cho lợi nhuận của các doanh nghiệp trong nước giảm đi và cũng ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng các nguồn lực khác nhau.

Thái độ thu thuế từ những nơi dễ thu này cũng thể hiện trong việc thu thuế từ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài-những doanh nghiệp có sổ sách kế toán, và từ những người nước ngoài có các sổ sách ghi mức lương mà họ nhận. Thái độ này của cơ quan thu thuế là một yếu tố không khuyến khích các doanh nghiệp đăng ký trở thành doanh nghiệp tư nhân.

##### (3) Hiệu quả thấp trong thu thuế

Khi so với các nước thì hiệu quả của hệ thống thuế của Việt Nam quá thấp. Đó là do chi phí hành chính cao, và người ta cố gắng để trốn thuế. Tuy nhiên, nguồn gốc của tình trạng này là do Việt Nam không áp dụng hệ thống tự khai báo thuế đã được sử dụng ở nhiều nước.

#### (4) Các thuế suất rất khác nhau

Thứ nhất, cần chỉ rõ rằng có nhiều mức thuế suất. Thí dụ, thuế GTGT có 4 mức 0, 5, 10 và 20%. Thuế thu nhập doanh nghiệp có 4 mức 15, 20, 25 và 32%. Thuế tiêu thụ đặc biệt trong nước có 12 thuế suất từ 15 đến 100% và thuế chuyển quyền sử dụng đất có 7 thuế suất từ 0 đến 50%. Do đó, có nhiều thuế suất.

Tiếp theo, đó là vấn đề áp dụng khác biệt giữa các ngành và khu vực. Các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam có ưu thế. Do đó, có cảm giác là có sự bất bình đẳng đối với các doanh nghiệp trong nước. Các ngành công nghiệp cần nhiều vốn được đối xử ưu đãi, và các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động thường phải chịu mức thuế tương đối cao.

#### c) Phương hướng hoàn thiện hệ thống thuế

Hoàn thiện hệ thống thuế vào lúc mà nền kinh tế chuyển sang hướng thị trường là rất hiệu quả xét về mặt xúc tiến các hoạt động kinh tế. Đây là thời điểm rất tốt đối với Việt Nam để xem xét lại hệ thống thu thuế và các thủ tục có liên quan. Tuy nhiên, trên thực tế có nhiều DNN&V đang trốn thuế. Một số cán bộ điều hành DNN cho rằng điều đó chính lại là sự phân biệt đối xử với các DNNN. Rất nhiều nhà quản lý các DNN&V tin rằng nếu họ phải trả thuế đúng theo luật thì sự tiếp tục tồn tại của họ là rất khó khăn.

Về hệ thống thuế, trước khi xem xét một hệ thống thuế để xúc tiến các DNN&V điều cần thiết trước tiên là phải tiến hành hoàn thiện và sửa đổi trong hệ thống. Các nhiệm vụ đó cần được ưu tiên, kể cả việc tạo ra một hệ thống thuế phù hợp với kinh tế thị trường và hệ thống thuế này không mâu thuẫn với những cải cách hành chính. Khuyến khích về thuế phải được xây dựng thận trọng để không làm tăng xác suất phung phí năng lực quản lý vào việc này và để đưa các nguồn lực quản lý vào những nơi cần thiết nhất trong khu vực sản xuất, nghĩa là để nâng cao khả năng cạnh tranh bằng cách cắt bớt chi phí, phát triển và phát hiện các thị trường mới và tạo ra công nghệ mới. Những điểm sau đây cần được thực hiện một cách có hệ thống và hợp lý.

- Thiết kế một hệ thống thuế phù hợp với những cải cách hành chính
- Thiết lập rõ ràng mục tiêu cho mỗi hệ thống thuế
- Điều phối và điều chỉnh giữa các hệ thống thuế khác nhau
- Thực hiện thuế suất công bằng giữa các doanh nghiệp thuộc các khu vực và các ngành công nghiệp khác nhau
- Hoàn thiện các phương pháp thu thuế
- Giáo dục người đóng thuế về nguyên do phải nộp thuế

#### C. Các vấn đề chính sách liên quan đến xúc tiến DNN&V

Phần trước (3-2) đã đề cập đến các vấn đề chính sách trong các lĩnh vực công nghiệp cần được giải quyết để thực hiện các biện pháp xúc tiến DNN&V.

Nghiên cứu này đã xác định các vấn đề đặc trưng đối với các DNN&V và đề nghị có hành động khẩn trương.

##### 1) Luật và các quy định

- 2) Tổ chức
- 3) Hệ thống tài chính
- 4) Hệ thống đất đai
- 5) Xúc tiến xuất khẩu
- 6) Xúc tiến công nghệ và các ngành công nghiệp hỗ trợ
- 7) Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực và hỗ trợ việc quản lý phức tạp

Phần này phân tích các vấn đề trong các lĩnh vực này. Chi tiết về thực trạng hiện nay, về các vấn đề, các biện pháp có thể thấy trong Phần IV-F.

Về luật các các quy định:

- Loại bỏ những hạn chế về hoạt động của doanh nghiệp do những khó khăn như quy định không rõ ràng, mâu thuẫn giữa các luật, quy định không đủ chi tiết, hay sửa đổi, áp dụng thiếu nhất quán
- Hạn chế sự nhầm lẫn trong việc thực hiện Luật doanh nghiệp mới và hoàn thiện thủ tục đăng ký doanh nghiệp
- Thống nhất luật về doanh nghiệp
- Ban hành ngay quy định về xúc tiến DNN&V nhằm định hướng các cơ quan Chính phủ, các ngành công nghiệp và doanh nghiệp vào xu thế này, ban hành Luật cơ bản về DNN&V để có cách tiếp cận chặt chẽ hơn.

Về tổ chức:

- Cần phải thiết lập một thể chế để đề xuất các biện pháp tổng thể để xúc tiến DNN&V
- Khuyến khích sự phối hợp giữa các chủ thể cung cấp dịch vụ cho DNN&V
- Xây dựng cách tiếp cận cho các UBND địa phương để xúc tiến DNN&V
- Bảo đảm tính liên tục cho các dịch vụ hỗ trợ khi chấm dứt viện trợ từ các nhà tài trợ bên ngoài
- Tiến tới cung cấp thông tin hỗ trợ cho DNN&V
- Làm cho các DNN&V tiếp cận được với chính sách và gắn gũi các cơ quan chính quyền
- Xây dựng một môi trường khuyến khích các hoạt động của các nhóm công nghiệp

Về tài chính:

- Cấp vốn để tạo điều kiện cho các DNN&V liên kết với các công ty nước ngoài
- Tăng cường cả về chất lượng và số lượng trong cấp vốn chính thức
- Mở rộng việc áp dụng trong thực tế việc cho vay theo chính sách
- Thực hiện thị trường tài chính trực tiếp
- Tăng cường năng lực của các ngân hàng thương mại
- Hoàn thiện hệ thống bảo lãnh tín dụng
- Xây dựng hệ thống và tổ chức để cấp vốn xúc tiến xuất khẩu
- Xây dựng hệ thống bảo đảm an toàn tài chính
- Xây dựng hệ thống kế toán

- Điều chỉnh những méo mó trong cơ cấu lãi suất
- (Hỗ trợ mua sắm vốn — quỹ rủi ro?)
- Phát triển các nguồn nhân lực cho các thể chế tài chính
- Tăng khả năng tín dụng của các DNN&V

#### Về hệ thống đất đai

- Đơn giản hoá thủ tục và công khai thông tin liên quan đến đăng ký và bán đất
- Đẩy nhanh việc cấp các giấy tờ về đất đai
- Mở rộng khả năng cho các DNN&V sử dụng đất, các phương tiện và các lồng ấp
- Hỗ trợ đào tạo cán bộ phát triển các khu công nghiệp

#### Về xúc tiến xuất khẩu:

- Hoàn thiện quy trình xuất nhập khẩu, hoàn thiện (loại bỏ sự tùy tiện) việc áp dụng mức thuế và các thủ tục
- Kiểm soát chặt chẽ buôn lậu
- Hoàn thiện các quy trình khác nhau liên quan đến việc lập các liên doanh, hợp đồng gia công và các mặt hợp tác khác với các công ty nước ngoài
- Cung cấp thông tin về thị trường nước ngoài và về các đối tác giao dịch tiềm năng
- Xúc tiến thương mại bằng cách hợp tác với các tổ chức thương mại ở nước ngoài
- Xây dựng hệ thống cấp vốn cho xuất khẩu
- Phát triển các sản phẩm, công nghệ và các nguồn nhân lực để xúc tiến xuất khẩu

#### Xúc tiến công nghệ/công nghiệp hỗ trợ

- Thực hiện kiểm soát sản xuất và chất lượng
- Đa dạng hoá và mở rộng giao dịch với các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nước ngoài
- Hỗ trợ phát triển sản phẩm
- Hỗ trợ tiếp cận tất cả các nguồn thông tin
- Đẩy nhanh các hoạt động của các nhóm công nghiệp
- Phổ biến công nghệ truyền thống

#### Về hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực và quản lý phức tạp:

- Tăng cường đào tạo cho tất cả các nhà quản trị, các lãnh đạo, các nhà quản lý và lao động kỹ thuật
- Hướng dẫn định hướng tới việc giải quyết vấn đề và gắn với tình hình thực tế
- Công khai chi phí giáo dục và đào tạo

#### IV. Chính sách xúc tiến DNN&V

##### A. Sự cần thiết phải có chính sách xúc tiến DNN&V

Chính sách xúc tiến DNN&V phải được thực hiện một cách tổng quát và chiến lược để giải quyết những vấn đề cản trở sự phát triển của DNN&V và bảo đảm cho DNN&V có khả năng tự duy trì khả năng tăng trưởng cao. Đặc biệt là, thực hiện việc xúc tiến DNN&V Việt Nam là đòi hỏi cấp bách để đáp lại sự thay đổi trong tương lai về điều kiện cạnh tranh quốc tế của AFTA và WTO đối với thực trạng kinh tế và xã hội của Việt Nam. Trong bối cảnh đó, cần phải khẩn trương bắt đầu việc xúc tiến các DNN&V. Đồng thời, hệ thống kinh tế phải đáp ứng được đòi hỏi chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hoá đã được thực hiện trong một thời gian dài sang nền kinh tế thị trường. Ngoài ra, chính sách xúc tiến DNN&V cần phải được xây dựng trên một chiến lược trung và dài hạn, với môi trường quốc tế tương lai mà Việt Nam sẽ gặp phải.

Dưới đây là những vấn đề cần phải có các biện pháp chính sách xúc tiến DNN&V.

##### (1) Giải quyết các vấn đề của DNN&V

Trước tiên, như đã nói ở chương trước, cần phải giải quyết các vấn đề của DNN&V. Vấn đề này đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế hiện nay. Do đó, cần điều chỉnh môi trường cơ bản của kinh tế thị trường và sửa đổi môi trường phân biệt đối xử giữa DNNN và doanh nghiệp tư nhân. Ngoài ra, cần phải giải quyết các nội dung chính về hoàn thiện thủ tục hành chính, các hệ thống cơ bản như hệ thống tài chính, hệ thống đất đai và xúc tiến công nghệ có liên quan tới việc xúc tiến phát triển công nghiệp.

##### (2) Đem lại sức mạnh hiện còn thiếu cho người quản lý

Hai là, có một thực tế là phần lớn những người quản lý đều không thể hiện hết năng lực của mình trong kinh doanh. Một số người chỉ mở rộng công việc kinh doanh của họ tới một phạm vi nhất định để không bị xã hội chú ý, còn những người không dự đoán được những thay đổi về môi trường kinh doanh của mình thì lại có xu hướng đầu hàng. Người quản lý, kể cả của các hộ kinh doanh, thường không hoàn toàn muốn đương đầu với công việc kinh doanh mới. Những người đó không có khả năng để thể hiện toàn bộ tiềm năng của họ. Điều này là do môi trường kinh tế thị trường chưa chín mùi và do môi trường phân biệt đối xử giữa DNNN và doanh nghiệp tư nhân. Các nhà quản lý phải đương đầu với cả những thay đổi thường xuyên trong chính sách của Chính phủ. Ngoài ra, như đã phân tích trong các chương trước, còn có nhiều sự "sách nhiễu" từ phía các cơ quan quản lý đối với khu vực tư nhân. Cần tạo ra một môi trường để những người quản lý DNN&V và những người bắt đầu kinh doanh có triển vọng có thể thể hiện được đầy đủ tiềm năng của mình.

##### (3) Khẩn trương tăng cường tính cạnh tranh quốc tế

Ba là, tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế của công nghiệp, kể các DNNN là yêu cầu cấp bách do ảnh hưởng của những thay đổi nhanh chóng trong môi trường quốc tế khi tham gia AFTA hay WTO. Môi trường này có thể ảnh hưởng đến các ngành của Việt Nam trong và sau năm 2005. Để nhanh chóng đáp lại sự thay đổi môi trường đối với ngành công nghiệp, thì điều đặc biệt quan trọng là phải xúc tiến các DNN&V phát



triển sự năng động và tính chuyên nghiệp về quản lý và kỹ thuật. Cần phải xúc tiến các DNN&V không chỉ để tăng cường tính cạnh tranh công nghiệp, mà còn để tạo ra cơ hội nhận được vốn nước ngoài.

#### (4) Khắc phục tình trạng DNN&V bị đánh giá thấp trong xã hội

Khu vực tư nhân đã được ghi nhận là một khu vực kinh tế hợp pháp kể từ khi thực hiện chính sách đổi mới vào năm 1986, và tính hợp pháp này đã được đề cập trong Hiến pháp sửa đổi năm 1992. Tại Đại hội Đảng năm 1996, tầm quan trọng của DNN&V đã được nêu ra và một tuyên bố chính trị nhằm xúc tiến doanh nghiệp tư nhân và DNN&V đã được trình bày. Tuy nhiên, sự ghi nhận xã hội và sự tôn trọng đối với DNN&V vẫn còn ở mức thấp. Thí dụ: những người tốt nghiệp đại học rất ít quan tâm tới việc làm trong các doanh nghiệp tư nhân và điều này làm cho các doanh nghiệp này khó có được nguồn lực quản lý đối với DNN&V như vốn, đất đai, nhân tài, thông tin và công nghệ. Cần phải thể hiện cho dân chúng thấy tầm quan trọng của DNN&V, cũng như cần nâng cao vị trí xã hội của chúng thông qua các kế hoạch hỗ trợ.

Bên cạnh sự cần thiết phải giải quyết những vấn đề hiện có liên quan tới việc phát triển DNN&V nêu ở trên còn phải tiến hành xúc tiến DNN&V để phát triển kinh tế và ổn định xã hội của Việt Nam trong trung và dài hạn. Những điểm chính như sau:

##### (1) Sự cần thiết xét từ quan điểm cơ cấu công nghiệp tiên tiến

Trạng thái mong muốn của hoạt động công nghiệp Việt Nam là một trạng thái trong đó mỗi ngành công nghiệp của các DNN, doanh nghiệp tư nhân, công ty nước ngoài, hợp tác xã và hộ kinh doanh hoạt động năng động và tham gia vào sự hợp tác công nghiệp. Tuy nhiên, hiện nay có rất ít sự hợp tác giữa các loại doanh nghiệp khác nhau trong các hoạt động công nghiệp thực tế. Bằng cách xây dựng các biện pháp chính sách xúc tiến DNN&V, các mối quan hệ kinh doanh khác nhau giữa các DNN&V và các ngành công nghiệp khác có thể tạo ra được một cơ cấu công nghiệp nhiều tầng lớp. Bằng cách này, việc xúc tiến DNN&V là cần thiết để nâng cơ cấu công nghiệp Việt Nam tới một cơ cấu có tính hội nhập và cân bằng hơn.

##### (2) Sự cần thiết xét từ quan điểm thúc đẩy xuất khẩu và đáp ứng nhu cầu trong nước

Trong số các DNN&V Việt Nam, ngành may, ngành gốm và gỗ thủ công là có thể tạo ra khả năng cạnh tranh xuất khẩu. Nâng cao khả năng cạnh tranh xuất khẩu bằng cách xúc tiến DNN&V kể cả những doanh nghiệp trong các ngành này là rất quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của bất kỳ nước nào.

Điều cũng quan trọng là phải phát triển DNN&V để đáp ứng được nhu cầu trong nước đang ngày càng gia tăng cùng với mức thu nhập cao hơn nhờ sự phát triển kinh tế, hoặc để đáp ứng các nhu cầu mới về hàng hoá và dịch vụ. Hiện nay, sự cạnh tranh với sản phẩm nhập khẩu từ các nước láng giềng đang trở nên cấp bách và cần phải xúc tiến những DNN&V nhằm đáp ứng nhu cầu trong nước cả về mặt chất lượng và giá cả.

Ngoài ra, tăng cường xúc tiến xuất khẩu và đáp ứng nhu cầu trong nước sẽ cho phép thu được ngoại tệ, làm cho việc phát triển DNN&V có giá trị hơn.

##### (3) Sự cần thiết xét từ quan điểm phát triển cân bằng về đất đai

Là một nước nông nghiệp, khu vực nông thôn chiếm tỷ trọng lớn về đất đai. Sự tiến triển của kinh tế thị trường có thể dẫn tới sự di dân ồ ạt từ khu vực nông thôn vào các thành phố lớn. Do vậy, cần phải ổn định xã hội bằng cách phát triển kinh tế và tạo việc làm ở khu vực nông thôn. Dưới sự suy giảm kinh tế sau cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á và tỷ lệ thất nghiệp tăng lên -- một phần có thể là do quá trình cơ cấu lại DNN&V, thì sự phát triển vùng trở nên quan trọng hơn. DNN&V cần phải là cốt lõi của sự phát triển kinh tế vùng và do vậy, theo quan điểm này chính sách xúc tiến DNN&V là cần thiết.

## **B. Mục tiêu xúc tiến DNN&V**

Việc xúc tiến DNN&V cần được thực hiện để thực hiện yêu cầu và mục tiêu đã đề ra ở mục trước. Tuy nhiên, mục tiêu xúc tiến này phải được điều chỉnh dần từng bước theo các giai đoạn phát triển của nền kinh tế Việt Nam và các điều kiện có ảnh hưởng tới DNN&V. Các mục tiêu xúc tiến DNN&V trong từng giai đoạn được chỉ ra trong Bảng IV-1. Quá trình phát triển bao gồm 4 giai đoạn, giai đoạn 1 hiện nay kéo dài tới năm 2002, giai đoạn 2 (ngắn hạn) là từ năm 2003 đến năm 2005, giai đoạn 3 (trung hạn) là từ 2006 đến 2010, và giai đoạn 4 (dài hạn) là từ 2011 trở đi. Kịch bản phát triển DNN&V cho từng giai đoạn, cũng như các điểm quan trọng về chính sách được mô tả trong bảng này. Các mục tiêu chính sách được đề ra cho tới năm 2010, còn đối với giai đoạn cuối cùng từ 2011 trở đi thì chỉ đề cập đến tầm nhìn phát triển.

### **(1) Giai đoạn hiện tại (1999-2002)**

Giai đoạn này dành cho các chính sách xúc tiến trong các lĩnh vực đòi hỏi phải có hành động khẩn trương để DNN&V tăng trưởng. Mục đích cơ bản có thể là xác định rõ vị trí của DNN&V trong hoàn cảnh kinh tế xã hội tổng thể để có được sự nhận thức về tầm quan trọng của chúng, và nuôi dưỡng sức mạnh của các DNN&V nền tảng để chuẩn bị gia nhập WTO và AFTA. Đây có thể cũng là giai đoạn dành cho các biện pháp xúc tiến theo nội dung của Nghị định mà hiện nay đang được xây dựng.

Trong giai đoạn này, điều quan trọng là phải xác định và tuyên truyền về nhiều trường hợp DNN&V đang hoạt động thành công để thu hút sự quan tâm của những người đang quản lý các DNN&V hoặc đang xem xét để bắt đầu kinh doanh. Một nhiệm vụ then chốt khác là tăng cường nhận thức về tầm quan trọng và ý nghĩa của việc xúc tiến DNN&V trong tất cả các lĩnh vực kinh tế xã hội. Các DNN&V trọng tâm (tức là các doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng và cạnh tranh tốt) có thể là các doanh nghiệp trong các ngành sử dụng nhiều lao động hoặc đang tiến hành kinh doanh với một trình độ cạnh tranh quốc tế nhất định.

Các nội dung của chương trình chủ yếu có thể là: quy định về việc hỗ trợ các DNN&V trong các ngành sử dụng nhiều lao động, xây dựng môi trường kinh doanh bằng cách hoàn thiện sân chơi bình đẳng, lập ra các thể chế chủ yếu để thực hiện các kế hoạch xúc tiến DNN&V, xây dựng các hệ thống. Điều quan trọng là phải tạo ra được nhiều trường hợp thành công trong số các DNN&V nhờ được hỗ trợ và công khai các điển hình đó một cách rộng rãi.

### **(2) Giai đoạn ngắn hạn (2003-2005)**

Giai đoạn tiếp theo này là để triển khai sâu các biện pháp xúc tiến DNN&V đã được bắt đầu từ giai đoạn trước và xây dựng các năng lực xúc tiến. Những nỗ lực tăng cường sức mạnh để gia nhập WTO và AFTA cần được tiếp tục. Về mặt chính sách, những nhiệm vụ chính là ban hành luật cơ bản phù hợp với các nghị định và quy định về hỗ trợ.

Trong giai đoạn này, DNN&V tham gia vào các ngành sử dụng nhiều lao động và có tính cạnh tranh quốc tế cần được tiếp tục chú ý như trong giai đoạn trước. Tuy nhiên, sự nhấn mạnh trong chính sách xúc tiến cần chuyển sang các doanh nghiệp và các nhà kinh doanh có sức mạnh cạnh tranh dựa trên sản xuất lớn và có mạng lưới. Tiếp tục các công việc như mô tả ở phần trước, là lập ra các cơ quan chủ yếu để xúc tiến DNN&V và xây dựng các hệ thống. Điều này sẽ tạo ra hạ tầng cơ sở cần thiết, tạo thuận lợi cho hoạt động của DNN&V. Chính sách này sẽ được thực thi ban đầu ở các thành phố lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh — nơi mà các DNN&V hiện nay đang tồn tại và ở các thành phố chính khác như Hải Phòng, Đà Nẵng. Các DNN&V thành công nhờ các biện pháp xúc tiến cần được tuyên truyền công khai rộng rãi.

### (3) Giai đoạn trung hạn (2006-2010)

Trong giai đoạn thứ hai và sau đó, điều kỳ vọng được là các biện pháp xúc tiến DNN&V được thực hiện trong giai đoạn đầu sẽ mang lại những kết quả tốt, và các DNN&V này có thể duy trì được sự tăng trưởng bền vững. Các biện pháp xúc tiến DNN&V có thể tiếp tục được sử dụng rộng rãi trên toàn quốc, và khả năng cạnh tranh quốc tế của các DNN&V được tăng cường thêm trong điều kiện WTO và AFTA.

Các DNN&V trọng tâm trong giai đoạn này là các doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh dựa trên tập thể và hệ thống. Các ngành thủ công nghiệp trong các lĩnh vực như gốm, đồ gỗ, đồ gia dụng cần tiếp tục sản xuất hiệu quả trong lĩnh vực của mình, ngành cơ khí và phụ kiện cần có được khả năng cạnh tranh bằng cách phân công sản xuất, phân công lao động như các ngành công nghiệp hỗ trợ. Sự nhấn mạnh trong chính sách cần chuyển sang các DNN&V đã đạt ưu tiên cho năng lực kỹ thuật.

Trong giai đoạn này, khung khổ các biện pháp xúc tiến DNN&V được phát triển từ giai đoạn trước cần triển khai ra cả nước. Tại các thành phố lớn và trung bình — nơi đã thực hiện các kế hoạch đó thì các biện pháp này cần được thể chế hoá một cách chính thức và kết quả của giai đoạn trước cần phải trở nên rõ ràng. Cần nhấn mạnh rằng các biện pháp xúc tiến DNN&V cũng cần được triển khai ở các vùng nông thôn vào giai đoạn này. Nội dung của các kế hoạch hỗ trợ sẽ tập trung vào việc nâng cao sự hợp tác giữa các DNN&V và xúc tiến các mối liên hệ giữa DNN&V với các doanh nghiệp lớn hay doanh nghiệp nước ngoài.

### (4) Giai đoạn dài hạn (từ 2011 trở đi)

Trong giai đoạn cuối cùng từ 2011 trở đi, các DNN&V sẽ đi vào một giai đoạn phát triển mới. Các biện pháp xúc tiến DNN&V áp dụng từ các giai đoạn trước cần được mở rộng và sự phát triển của các DNN&V cần được hỗ trợ bởi các biện pháp chính sách về DNN&V đó. Một số DNN&V có thể trở thành các doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ cao. Do đó, các DNN&V có khả năng cạnh tranh và tăng trưởng trong giai đoạn này là các doanh nghiệp công nghệ cao, tăng trưởng nhờ sức mạnh của chúng về công

nghệ. Do đó, đi tiên phong trong phát triển sẽ là các doanh nghiệp công nghệ cao — các doanh nghiệp này sẽ đòi hỏi tiếp cận đến các nguồn công nghệ và kiến thức khoa học.

Các kế hoạch hỗ trợ DNN&V ở các vùng nông thôn đã áp dụng từ giai đoạn trung hạn sẽ được triển khai tối đa tại các vùng đó. Trong khi đó, cơ chế cạnh tranh giữa các khu vực (tỉnh) có thể xuất hiện, và cần khuyến khích chương trình hỗ trợ của mỗi vùng. Ngoài ra, các chương trình hợp tác giữa các ngành công nghiệp với các trường đại học hay các dự án hợp tác quốc tế nhằm vào các doanh nghiệp công nghệ cao cần được bắt đầu.

Lấy các mục tiêu nêu trên làm đường hướng cơ bản, các biện pháp xúc tiến sẽ được xây dựng cho các lĩnh vực chính sách chính và được mô tả ở phần sau. Tuy nhiên, để các biện pháp có hiệu quả thì điều nhấn mạnh không bao giờ quá mức là cần phải khẩn trương hoàn thiện môi trường kinh doanh cơ bản, như sân chơi bình đẳng, cải cách hành chính hay các hạ tầng cơ sở khác cho kinh doanh trong kinh tế thị trường.

Bảng IV-1: Mục tiêu xúc tiến DNN&V trong từng giai đoạn

Mục tiêu chính sách xúc tiến DNN&V		Triển vọng trường kỳ phát triển DNN&V		
	1999-2002	2003-2005	2006-2010	
Mục tiêu chính sách	Lập khung khổ cơ bản cho chính sách xúc tiến DNN&V Xác định vị trí kinh tế xã hội của DNN&V Nuôi dưỡng sức mạnh để chuẩn bị gia nhập AFTA, WTO Thực hiện các nội dung của Nghị định	Triển khai các chính sách xúc tiến DNN&V Xây dựng lực lượng xúc tiến DNN&V Nuôi dưỡng sức mạnh để chuẩn bị gia nhập WTO và AFTA Thực hiện các chính sách của Luật cơ bản	Triển khai rộng rãi việc xúc tiến DNN&V trên toàn quốc Tăng cường nhanh chóng các DNN&V Nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế trong các điều kiện của WTO và AFTA	2011 trở đi Xây dựng các chương trình mới cho giai đoạn phát triển mới của các DNN&V
Các DNN&V trọng tâm (có khả năng cạnh tranh quốc tế và khả năng tăng trưởng)	Các DNN&V có khả năng cạnh tranh trong ngành sử dụng nhiều lao động (chế biến...)	Các DNN&V có khả năng cạnh tranh trong ngành sử dụng nhiều lao động (chế biến...)	DNN&V có khả năng cạnh tranh dựa trên sản xuất lớn và hệ thống (công ty tham gia vào các kế hoạch phát triển -- xuất khẩu	Xuất hiện các doanh nghiệp đầu tư công nghệ cao (các DN định hướng trí tuệ)
Các DNN&V để ưu tiên phát triển	Các DNN&V có khả năng cạnh tranh trong ngành sử dụng nhiều lao động Tập trung nâng cao năng lực của các nhà quản lý hiện nay	DNN&V có khả năng cạnh tranh dựa trên sản xuất lớn và hệ thống (công ty tham gia vào các kế hoạch phát triển -- xuất khẩu Nhấn mạnh việc phát triển các doanh nhân	Các DNN&V dựa vào năng lực công nghệ Nhấn mạnh đến việc đào tạo các nhà quản lý, các nhà kinh doanh có xu hướng tăng trưởng	DNN&V tham gia vào các mạng lưới quốc tế
Các biện pháp hỗ trợ ưu tiên	Xây dựng sân chơi bình đẳng, môi trường kinh doanh cơ bản Lập các thể chế, các tổ chức, các kế hoạch xúc tiến DNN&V cơ bản Xúc tiến DNN&V ở các thành phố chính Hoàn chỉnh cơ sở hạ tầng cho việc xúc tiến xuất khẩu Tập trung tạo ra các DNN&V thành công và các biện pháp chính sách	Tăng cường phối hợp giữa các thể chế xúc tiến Hợp tác đầy đủ giữa các thể chế, tổ chức, hệ thống và kế hoạch xúc tiến DNN&V Mở rộng xúc tiến DNN&V ở các thành phố chính Xác định và nhân rộng các điển hình thành công	Thực hiện rộng rãi trên cả nước các biện pháp hỗ trợ DNN&V Tiếp cận rộng rãi với việc xúc tiến DNN&V bởi các UBND địa phương Mở rộng xúc tiến DNN&V ở nông thôn Hỗ trợ để các DNN&V liên kết, chia sẻ	Giải quyết các vấn đề mới Phát triển các biện pháp xúc tiến DNN&V sử dụng cơ chế cạnh tranh giữa các khu vực Triển khai các biện pháp ở các vùng nông thôn (áp dụng quy mô tối đa) Điều phối giữa các ngành công nghiệp và các cơ quan nghiên cứu, xây dựng mạng lưới quốc tế v.v....

Bảng IV-2 Các chính sách cải cách quản lý cần xem xét

	Cải cách hệ thống kinh tế theo hướng kinh tế thị trường Xúc tiến doanh nghiệp tư nhân/ Cải cách quản lý hành chính	Xúc tiến DNN&V
Khung khổ	Hệ thống Luật công ty Hệ thống Luật xúc tiến đầu tư Cải cách hành chính và hoạt động của Chính phủ	Khung pháp lý về việc xúc tiến Tổ chức xúc tiến
Tài chính	Thành lập hệ thống tài chính (thị trường vốn, hệ thống chứng từ và séc) Phục hồi các chức năng tài chính trong các ngân hàng thương mại	Hệ thống cầm cố/ bổ sung độ tin cậy Tổ chức tài chính phục vụ DNN&V
Thuế	Lập hệ thống thuế công bằng và hiệu quả Thúc đẩy kinh doanh	Giảm thuế đặc biệt * Hệ thống thuế đơn giản đối với DNN&V *
Quyền sở hữu đất đai	Xúc tiến đăng ký đất đai Xúc tiến giao dịch đất đai Xúc tiến công khai hóa thông tin	Cơ hội về quyền sử dụng đất đối với DNN&V Hệ thống cầm cố quyền sử dụng đất của DNN&V
Xúc tiến xuất khẩu	Đơn giản hóa và minh bạch thủ tục Hệ thống hỗ trợ chất lượng và thời hạn Lập cơ sở hạ tầng giao thông	Hỗ trợ xuất khẩu Tiếp cận thông tin về thị trường xuất khẩu Sản xuất hàng xuất khẩu/ phương pháp quản lý chất lượng
Phát triển công nghệ và xúc tiến ngành công nghiệp hỗ trợ	Sản xuất và kiểm tra chất lượng Chuyển giao công nghệ/ Lập hệ thống quyền sở hữu trí tuệ Phát triển sản phẩm mới	Sản xuất và quản lý chất lượng của DNN&V Chuyển giao công nghệ từ DNNN và công ty nước ngoài cho DNN&V Mở rộng giao dịch với các DNNN và công ty nước ngoài
Phát triển nguồn nhân lực và nâng cao quản lý	Nâng cao giáo dục phổ thông Tăng cường giáo dục chuyên nghiệp Giáo dục chuyên nghiệp cho các nhà quản lý/ cố vấn quản lý/ chuyên gia về kinh doanh tài chính	Giáo dục cho quản lý và nhà quản lý cao nhất Giảm gánh nặng giáo dục và đào tạo Môi trường dịch vụ tư vấn quản lý

Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

(\*) Những vấn đề này không được đề cập trong báo cáo

### C. Khung chính sách xúc tiến DNN&V

#### a). Cơ cấu của chính sách xúc tiến DNN&V

Trong mục này sẽ bàn về khung khổ cơ bản của kế hoạch hành động sẽ được thực thi nhằm đạt được mục tiêu của việc xúc tiến DNN&V như đã trình bày ở trên.

Các biện pháp được áp dụng cho việc xúc tiến DNN&V có thể được phân ra thành 4 mục sau:

#### (1). Lập hệ thống hỗ trợ cơ bản

Cần phải lập hệ thống và tổ chức cơ bản để phát triển chính sách xúc tiến DNN&V. Cần thành lập bảy hệ thống hỗ trợ sau:

- 1) Thành lập một hệ thống xúc tiến: Thành lập các tổ chức xúc tiến DNN&V
- 2) Thành lập một hệ thống luật pháp: Hoàn thiện hệ thống luật pháp về DNN&V hoặc xây dựng hệ thống luật pháp mà ở đó việc xúc tiến DNN&V có thể dựa vào.
- 3) Thành lập hệ thống thuế: Xây dựng một hệ thống thuế phù hợp và công bằng cho DNN&V
- 4) Tạo lập sân chơi bình đẳng: xóa bỏ sự khác biệt về môi trường kinh doanh giữa DNN&V và các doanh nghiệp khác
- 5) Thành lập tổ chức về DNN&V: để các DNN&V giải quyết các vấn đề của mình và nhằm vào sự phát triển của họ.

#### (2). Tăng cường nguồn lực quản lý bên ngoài

Cần phải tăng cường chính sách đối với DNN&V như sử dụng nguồn lực kinh doanh bên ngoài gồm vốn, công nghệ, thông tin, đất nhà máy, điều kiện xuất khẩu trong môi trường thuận lợi. Với mục đích này cần thực thi 5 chính sách sau:

- 1) Tài trợ DNN&V: Thành lập một hệ thống để bất kỳ DNN&V nào cũng có thể có vốn cần thiết trong những trường hợp nhất định
- 2) Xúc tiến xuất khẩu: Tạo điều kiện để các DNN&V xuất khẩu sản phẩm của mình
- 3) Thành lập hệ thống đất đai: Cho phép các DNN&V có được đất nhà xưởng cần thiết
- 4) Xúc tiến công nghệ: Cho phép các DNN&V có được công nghệ cần thiết phục vụ hoạt động sản xuất của mình
- 5) Xúc tiến công nghiệp hỗ trợ: Cho phép các doanh nghiệp hỗ trợ trong số các DNN&V như doanh nghiệp chế biến hoặc sản xuất phụ tùng, thực hiện quản lý công nghệ và kinh doanh, và lập quan hệ kinh doanh với khách hàng của mình.

#### (3) Hỗ trợ phát triển quản lý

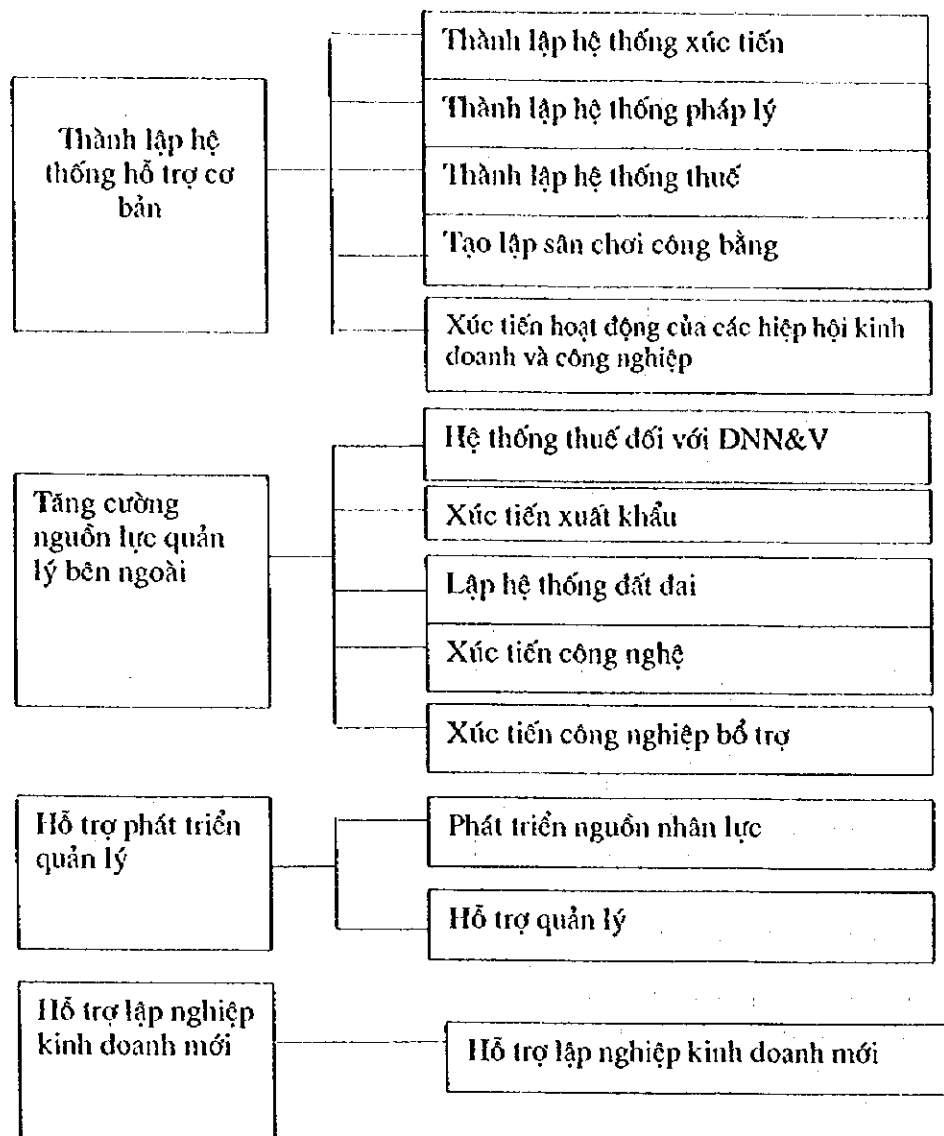
Cần phải hỗ trợ tích cực để cho phép các DNN&V nâng cao năng lực quản lý của mình. Cần phải thực hiện 2 kế hoạch hỗ trợ sau:

- 1) Phát triển nguồn nhân lực: Hoàn thiện năng lực quản lý của nhà quản lý và kỹ năng của người lao động
- 2) Hỗ trợ quản lý: Các chuyên gia bên ngoài hướng dẫn hợp lý và tư vấn cho nhà quản lý

#### (4) Hỗ trợ lập nghiệp kinh doanh mới

Để xúc tiến DNN&V thì không những cần phải hỗ trợ cho các doanh nghiệp hiện có mà còn phải xúc tiến phát triển các doanh nghiệp mới. Do vậy, "Hỗ trợ lập nghiệp kinh doanh mới" là rất cần thiết.

Hình IV-1: Cơ cấu chính sách xúc tiến DNN&V ở Việt Nam



b) Phạm vi của các biện pháp chính sách về DNN&V

Chính sách sẽ được thực hiện nhằm xúc tiến các DNN&V được phân thành 3 loại sau trên cơ sở phạm vi đối tượng của chúng:

- 1) Những chính sách mà phạm vi của nó không chỉ giới hạn đối với các DNN&V (những trực tiếp thụ hưởng từ chính sách), mà đối với toàn bộ các doanh nghiệp ở Việt Nam, song ảnh hưởng của nó lại có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với các DNN&V (như xúc tiến xuất khẩu, đào tạo con người, v.v)
- 2) Chính sách mà phạm vi của nó chỉ giới hạn đối với DNN&V (như phát triển hệ thống xúc tiến DNN&V và hệ thống luật pháp có liên quan tới DNN&V, v.v)



- 3) Chính sách mà phạm vi của nó chỉ giới hạn đối với các DNN&V thuộc ngành chế tạo (như xúc tiến công nghệ, hệ thống luật pháp đối với các doanh nghiệp có cơ sở chế tạo, v.v).

Trong ba mục trên chỉ có mục 2) và 3) là giới hạn đối với DNN&V. Tuy nhiên, những chính sách cần thiết trong mục 1) cũng được đưa vào đây. Các biện pháp chính sách thích hợp cần xem xét phải được xây dựng một cách toàn diện và có tính chiến lược.

Bảng IV- 3 Phạm vi chính sách xúc tiến DNN&V

Mục tiêu	Biện pháp chính sách	Phạm vi		
		Mọi doanh nghiệp nhưng có ảnh hưởng lớn tới DNN&V	DNN&V	DNN&V trong ngành sản xuất
Thành lập hệ thống hỗ trợ cơ bản	Thành lập hệ thống xúc tiến		O	
	Thành lập hệ thống luật pháp	O	Luật cơ bản	
	Thành lập hệ thống thuế	O		
	Tạo lập sân chơi công bằng	O		
	Lập tổ chức khuyến khích		O	
Tăng cường nguồn lực quản lý bên ngoài	Hệ thống tài chính cho DNN&V		O	
	Xúc tiến xuất khẩu	O		
	Thành lập hệ thống đất đai			O
	Khuyến khích công nghệ			O
Hỗ trợ phát triển quản lý	Khuyến khích ngành hỗ trợ			O
	Phát triển nguồn nhân lực	O		
Hỗ trợ lập nghiệp kinh doanh mới	Hỗ trợ quản lý		O	
	Hỗ trợ lập nghiệp kinh doanh mới		O	

Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

#### c) Các biện pháp chính sách ưu tiên để xúc tiến DNN&V

Trong số hàng loạt các biện pháp chính sách được áp dụng để xúc tiến DNN&V có những ưu tiên đối với những chính sách có ảnh hưởng lớn đối với DNN&V, với các tính chất sau:

- Đưa ra khung khổ cơ bản cho các chính sách xúc tiến, và nếu không kịp thời thì điều đó có thể gây nhiều nhầm lẫn
- Ngăn ngừa mất mát cơ hội kinh doanh có thể tránh được trong ngắn hạn
- Phản ứng lại sự thay đổi môi trường xuất khẩu trong ngắn hạn

- Cần nhiều thời gian mới có tác dụng đối với DNN&V nhưng rất cần thiết như cơ sở hạ tầng cơ bản nhằm phát triển DNN&V, do vậy cần phải được bắt đầu sớm.

Mỗi biện pháp chính sách sẽ được mô tả ở các phần tiếp theo. Báo cáo về từng lĩnh vực chính sách sẽ trình bày chi tiết. Do sân chơi bình đẳng, cải cách hành chính đối với các thủ tục liên quan đến kinh doanh, môi trường đầu tư nước ngoài và các vấn đề thuế là những vấn đề công nghiệp và vấn đề kinh doanh chung nên chúng không được đưa vào thành chủ đề xây dựng các biện pháp cụ thể.

Bảng IV-4: Các chính sách ưu tiên về xúc tiến DNN&V

Mục tiêu	Lĩnh vực	Chính sách ưu tiên
Thành lập hệ thống hỗ trợ cơ bản	Thành lập hệ thống xúc tiến	Thành lập Cơ quan Xúc tiến DNN&V (SMEPA) Thành lập Sở xúc tiến DNN&V tại ủy ban nhân dân tỉnh (DOSMEP) Thành lập Trung tâm Hỗ trợ DNN&V (SMESC) Thành lập "Bàn Tư vấn một cửa"
	Thành lập hệ thống luật pháp	Luật Cơ bản về DNN&V
	Lập hệ thống thuế	--
	Tạo lập sân chơi công bằng	--
	Lập tổ chức khuyến khích	Hỗ trợ hoạt động liên kết kinh doanh Hỗ trợ hoạt động hợp tác kinh doanh
Tăng cường nguồn lực quản lý bên ngoài	Hệ thống tài chính cho DNN&V	Công ty Tài chính phục vụ DNN&V Thành lập hệ thống thế chấp Lập quỹ vốn rủi ro do Chính phủ tài trợ Thành lập hệ thống xúc tiến xuất khẩu Thành lập hệ thống bảo lãnh tín dụng
	Xúc tiến xuất khẩu	Thành lập hệ thống xúc tiến xuất khẩu
	Thành lập hệ thống dài đại	Đặt công nghiệp phục vụ DNN&V
	Xúc tiến công nghệ	Trung tâm Xúc tiến Công nghệ
	Khuyến khích ngành hỗ trợ	Trung tâm Xúc tiến Ngành công nghiệp hỗ trợ
Hỗ trợ phát triển quản lý	Phát triển nguồn nhân lực	Hỗ trợ giáo dục quản lý
	Hỗ trợ quản lý	Dịch vụ tư vấn và dự báo
Hỗ trợ lập nghiệp kinh doanh mới	Hỗ trợ lập nghiệp kinh doanh mới	Giáo dục kinh doanh và cung cấp thông tin

Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

#### D. Kế hoạch xúc tiến DNN&V

Các biện pháp chính sách chủ yếu được xây dựng trong Báo nghiên cứu này của JICA và kế hoạch thực hiện các biện pháp này qua thời gian được tóm tắt trong Bảng IV-2. Những biện pháp liệt kê ở đây được mô tả ngắn gọn trong các phần sau. Báo cáo I về các ngành và lĩnh vực sẽ đề cập đến một cách chi tiết.

Hình IV - 2 Kế hoạch xúc tiến DNN&V (1)

Chính sách	2000		2001	2002	2003	2004	2005	2006 — 2010		2011 - 2020
	Luật Cơ sở về DNN&V Các tổ chức xúc tiến SMEPA SMESC DOSME OSAD (Bàn phụ trách)	▲ Ban hành Nghị định ▲ Thành lập		Ban hành Luật Cơ sở						
Hệ thống tài chính										
Cải cách hệ thống thế chấp										
Tự phán quyết về thế chấp										
Công ty Tài chính DNN&V										
Quỹ Tín dụng Xuất khẩu										
Ngân hàng Xuất nhập khẩu										
Bảo hiểm Thương mại và Đầu tư										
Quỹ vốn rủi ro										
Hệ thống bảo lãnh tín dụng										
Hệ thống đất đai										
Phát triển đất công nghiệp phục vụ DNN&V										
Cụ thể hóa quyền sử dụng đất										
Cấp 'Sổ đỏ'										
Lập hệ thống đăng ký đất đai										
Giảm thuế đất										
Xúc tiến giao dịch đất đai										
Linh động về quy hoạch sử dụng đất										
Tổng hợp quy hoạch sử dụng đất đai										
Chỉ định tổ chức kinh doanh đất đai										
Luật Cơ sở về DNN&V										
Các tổ chức xúc tiến										
SMEPA										
SMESC										
DOSME										
OSAD (Bàn phụ trách)										
Hệ thống tài chính										
Cải cách hệ thống thế chấp										
Tự phán quyết về thế chấp										
Công ty Tài chính DNN&V										
Quỹ Tín dụng Xuất khẩu										
Ngân hàng Xuất nhập khẩu										
Bảo hiểm Thương mại và Đầu tư										
Quỹ vốn rủi ro										
Hệ thống bảo lãnh tín dụng										
Hệ thống đất đai										
Phát triển đất công nghiệp phục vụ DNN&V										
Cụ thể hóa quyền sử dụng đất										
Cấp 'Sổ đỏ'										
Lập hệ thống đăng ký đất đai										
Giảm thuế đất										
Xúc tiến giao dịch đất đai										
Linh động về quy hoạch sử dụng đất										
Tổng hợp quy hoạch sử dụng đất đai										
Chỉ định tổ chức kinh doanh đất đai										

Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

Hình IV-2 Kế hoạch xúc tiến DNN&V (2)

Chính sách	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006-2010	2011-2020
<p>Hệ thống xúc tiến xuất khẩu</p> <p>Cải cách hệ thống</p> <p>Chuẩn hóa thủ tục hải quan</p> <p>(Soạn thảo sách hướng dẫn)</p> <p>Giảm thuế quan và phí</p> <p>Công khai hóa đầu thầu quốc tế</p> <p>Đầu thầu mở</p>								
<p>Hồ trợ thông tin</p> <p>Hồ trợ tài chính</p> <p>Hồ trợ kỹ thuật</p>								
<p>Trung tâm hỗ trợ công nghệ</p> <p>Công nghệ thông tin</p> <p>Nội dung đào tạo công nghệ</p> <p>(Các chương trình chính)</p> <p>Số cơ sở</p> <p>Trung tâm xúc tiến giao dịch SI</p> <p>Doanh nghiệp được đưa vào cơ sở dữ liệu</p> <p>Thông tin thị trường</p> <p>Số văn phòng</p>								
<p>Giáo dục và đào tạo của Nhà nước cho</p> <p>đội ngũ tham gia xúc tiến DNN&amp;V</p> <p>Cơ sở kỹ thuật và quản lý</p> <p>(Tập trung)</p> <p>Giáo dục về DNN&amp;V cho quan chức CP (*)</p> <p>Cán bộ của Ban Tư vấn một cửa (*)</p> <p>Cán bộ đào tạo về quản lý (*)</p> <p>Cán bộ quản lý công lý (người/năm)</p> <p>Hệ thống tư vấn và dự báo</p>								
<p>Chú ý: Chú đề về quản lý nói chung, kiểm soát sản xuất, kiểm soát chất lượng được nhân mạnh. Đào tạo kinh doanh được tăng bước đưa ra</p> <p>Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA</p>								

## **E. Các biện pháp cơ bản**

### **1. Khung khổ pháp lý**

#### **a) Sửa đổi luật và hệ thống theo quan điểm xúc tiến DNN&V**

Từ quan điểm xúc tiến DNN&V, luật cần sửa đổi nhìn chung phải phù hợp với 5 định hướng sau:

1. Ban hành các quy định dưới luật càng chi tiết càng tốt để tối thiểu hóa phạm vi tùy tiện của các quan chức phụ trách tại thời điểm áp dụng luật
2. Xóa bỏ sự không nhất quán giữa các luật và xác định cụ thể thông tin về sự ưu tiên của luật
3. Đào tạo cho các cán bộ quản lý đủ thời gian vào thời điểm xây dựng luật mới để tránh thực trạng hiện nay là các cán bộ này thường không bắt kịp với việc sửa đổi luật và xây dựng các nghị định và quyết định
4. Lập cơ sở dữ liệu về hệ thống luật pháp và cung cấp cho các công ty để xóa bỏ sự mập mờ phát sinh trong nhiều nghị định và quyết định
5. Tạo lập sân chơi công bằng bằng cách xóa bỏ ngay sự phân biệt đối xử có ở một số luật.

#### **b) Vấn đề cấp thiết trong tương lai liên quan tới việc ban hành Luật Doanh nghiệp mới**

Cần phải thực hiện khẩn trương những vấn đề sau để hoàn thiện môi trường kinh doanh sau khi ban hành Luật Doanh nghiệp mới.

##### **(1) Sớm ban hành các quy định dưới luật**

Cần phải quyết định ngay việc thực hiện các quy định dưới luật và bảo đảm việc phổ biến chi tiết cách thức áp dụng luật. Đặc biệt là để tối thiểu hóa những nhầm lẫn có thể phát sinh tại thời điểm chuyển sang luật mới và để giúp công ty hoặc doanh gia lập kế hoạch bắt đầu công việc kinh doanh mới. Do vậy, họ có thể xây dựng kế hoạch của mình và thương mại hóa kế hoạch đó mà không phải lo lắng.

##### **(2) Cụ thể hóa Văn phòng Đăng ký**

Luật Doanh nghiệp mới yêu cầu đăng ký với văn phòng đăng ký doanh nghiệp. Trước đây, văn phòng đăng ký này do Sở Kế hoạch Đầu tư của từng Ủy ban Nhân dân đảm nhiệm. Luật không cụ thể hoá liệu thống lệ trước đây có tiếp tục hay không.

##### **(3) Đơn giản hoá và giảm kiểm tra**

Mặc dù Luật Doanh nghiệp mới xem xét không đặt gánh nặng lên các doanh nghiệp bằng cách hạn chế tần suất kiểm tra xuống 1 lần một năm, việc kiểm tra theo kiểu sách nhiễu là không thể như đã xảy ra trước đây. Do vậy, cần cụ thể hoá quy định áp dụng hệ thống kiểm tra và cố gắng giảm việc kiểm tra hình thức.

##### **(4) Xác định Lịch trình hợp nhất Luật Hợp tác xã và Luật DNNN**

Dự kiến sẽ sửa đổi Luật DNNN và Luật Hợp tác xã sau khi ban hành Luật Doanh nghiệp mới. Để sửa đổi 2 luật này, cần phải xem xét tới cả sự nhất quán với Luật doanh nghiệp mới và cách thức để bảo đảm sự hợp nhất ba luật này trong tương lai. Thời gian hợp nhất cần được cụ thể hoá.

#### (5) Kế hoạch xúc tiến chuyển hộ kinh doanh

Dựa trên nền tảng của môi trường kinh doanh được cải thiện sau khi ban hành Luật Doanh nghiệp mới, các hộ kinh doanh dự kiến sẽ đăng ký thành công ty tư nhân. Từ quan điểm xúc tiến DNN&V thì sự chuyển đổi này là đáng khích lệ. Do vậy, cần phải cụ thể hoá những thuận lợi của việc hoạt động theo Luật doanh nghiệp mới và xúc tiến sự phát triển đó và sự chuyển từ hộ kinh doanh.

#### c) Xây dựng Luật cơ sở về DNN&V

##### 1) Thái độ đối với Luật cơ bản về DNN&V

Ở Việt Nam, Luật cơ bản về DNN&V sẽ được ban hành để tăng cường cơ sở quản lý của DNN&V và hoàn thiện môi trường kinh doanh cho các DNN&V. Do vậy, Luật này cần được xây dựng cho phù hợp với hoàn cảnh đó. Ở Việt Nam, cần phải nâng cao nhận thức về sự cần thiết phải xúc tiến các doanh nghiệp đó, đặc biệt là các doanh nghiệp của tư nhân, và coi trọng các cách hoàn chỉnh môi trường kinh doanh cho các doanh nghiệp đó. Do đó, Luật này cần dựa trên sự cần thiết phải xúc tiến DNN&V và quy định các định hướng cơ bản cho việc xúc tiến đó, cũng như vai trò của Chính phủ trong sự nghiệp này.

##### 2) Cơ cấu dự kiến của Luật cơ bản về DNN&V

Chúng tôi dự kiến Luật cơ bản về DNN&V sẽ có các chương sau:

#### Chương I: Những quy định chung

##### 1) Mục tiêu

Đặc biệt là chính sách xúc tiến DNN&V cần phải có 3 mục tiêu sau:

- # Củng cố cơ sở quản lý DNN&V nhằm nâng cao sức hoạt động cơ bản của chúng
- # Xây dựng môi trường cho hoạt động và phát triển kinh doanh của DNN&V, do vậy những doanh nghiệp này có thể đạt được sự tăng trưởng và phát triển
- # Tạo điều kiện để DNN&V mở rộng cơ sở kinh doanh của họ.

##### 2) Phạm vi DNN&V

Hiện nay, DNN&V được xác định chung là có vốn dưới 5 tỷ đồng hoặc có ít hơn 200 nhân công. Định nghĩa này dường như ám chỉ quy mô nhỏ. Tuy nhiên, nếu 2 điều kiện được kết nối với từ “hoặc” chứ không phải là từ “và” thì định nghĩa này gần như bao trùm tất cả các doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam, và như vậy có thể hỗ trợ toàn bộ các doanh nghiệp tư nhân.

Để hỗ trợ trên diện rộng các DNN&V — các doanh nghiệp phải gánh vác nền kinh tế trong tương lai, thì cần xác định các DNN&V đó là những doanh nghiệp “có vốn nhỏ hơn 5 tỷ đồng hoặc có ít hơn 200 nhân công”.

Thậm chí sau khi các DNN&V đã đạt được sự phát triển thích hợp và đáp ứng cao hơn các điều kiện ở trên, thì vẫn cần phải tiếp tục hỗ trợ các DNN&V có ý định tiếp tục phát triển — các doanh nghiệp mặc dù đã cố gắng nâng cao cơ sở quản lý DNN&V nhưng vẫn gặp phải những khó khăn riêng của mình. Chúng tôi kiến nghị xác định các doanh nghiệp này theo luật và nghị định ban hành riêng nhưng phù hợp với các biện pháp chính sách riêng biệt.

## Chương II Tăng cường cơ sở quản lý DNN&V

Để các DNN&V hiện có đạt được khả năng phát triển độc lập, các doanh nghiệp này phải nâng cao nguồn lực quản lý bên trong của mình trên mọi mặt bao gồm vốn, nhà xưởng và máy móc, công nghệ, quản lý kinh doanh, và nhân sự. Luật cần cụ thể hoá rằng các DNN&V tiến hành dứt khoát việc hiện đại hoá quản lý, hiện đại hoá máy móc, xúc tiến công nghệ, hợp tác giữa các DNN&V, và đào tạo nhân sự nhằm củng cố cơ sở quản lý của họ.

## Chương III Sửa đổi môi trường kinh doanh bất lợi

Cần phải cụ thể hoá rằng các DNN&V trong mọi loại hình hoạt động được đặt trong một môi trường kinh doanh bình đẳng với các DNNN lớn và các công ty liên doanh nước ngoài. Đồng thời, cũng cần cụ thể hoá rằng khi tình hình này sinh không có lợi đối với DNN&V, cơ quan có thẩm quyền phụ trách các doanh nghiệp này đưa ra kiến nghị để sửa đổi tình hình. Cần phải cụ thể hoá việc sửa đổi sự bất bình đẳng đang nảy sinh đặc biệt là trong các lĩnh vực như thương mại và cơ hội kinh doanh khác, hệ thống đất đai, vay vốn và thu thập thông tin thị trường.

## Chương IV Hỗ trợ lập nghiệp

Cần tăng số lượng tuyệt đối DNN&V ở Việt Nam. Với mục đích này, cần cụ thể hoá rằng sẽ đưa ra hỗ trợ tổng thể cho việc lập nghiệp. Cần cụ thể hoá rằng việc hỗ trợ lập nghiệp sẽ được đưa ra dưới các hình thức như xoá bỏ những khó khăn về đăng ký, đẩy nhanh việc chuyển từ các hộ kinh doanh, cung cấp thông tin về lập nghiệp và đăng ký kinh doanh và đào tạo doanh gia.

## Chương V: Vai trò của các cơ quan quản lý và các tổ chức về DNN&V

Vai trò của chính phủ và các tổ chức khác phụ trách việc xúc tiến DNN&V cần được cụ thể hoá.

Về phía Chính phủ, chức năng và vai trò của Cơ quan xúc tiến DNN&V (hoặc Cục) là một văn phòng lập chính sách, Sở xúc tiến DNN&V của Ủy ban Nhân dân các tỉnh và các trung tâm hỗ trợ DNN&V phải được cụ thể hoá. Cần cụ thể hoá rằng Cơ quan xúc tiến DNN&V (hoặc Cục) có vai trò lập kế hoạch và dự thảo chính sách, tìm kiếm ngân sách cần thiết cho việc thực thi chính sách, thực hiện và giám sát chính sách, và tiến hành điều tra và thu thập số liệu để lập báo cáo về DNN&V. Vai trò của các hiệp hội công nghiệp như VCCI và VICOOSME cũng cần phải được cụ thể hoá.

## 2. Cơ cấu và hoạt động của các tổ chức xúc tiến DNN&V

Cơ cấu của hệ thống xúc tiến DNN&V ở Việt Nam đề xuất ở đây là dựa trên những chính sách sau:

- Gắn tâm quan trọng cho những nỗ lực trước đây do các tổ chức hiện có thực hiện
- Thành lập một cơ quan chuyên trách về xúc tiến DNN&V trong Chính phủ
- Tối thiểu hoá sự can thiệp trực tiếp của Chính phủ và để sử dụng tốt nhất nguồn lực bên ngoài hiện có
- Thành lập một hệ thống tiếp quản các dự án ODA của các nhà tài trợ nước ngoài càng lâu càng tốt thậm chí cả khi chúng kết thúc
- Chú ý không chỉ tới hệ thống xúc tiến ở các thành phố như Hà Nội và Hồ Chí Minh mà còn tới các thành phố ở các tỉnh
- Thành lập văn phòng tư vấn hữu nghị, nơi DNN&V có thể tìm được sự tư vấn không mất tiền.

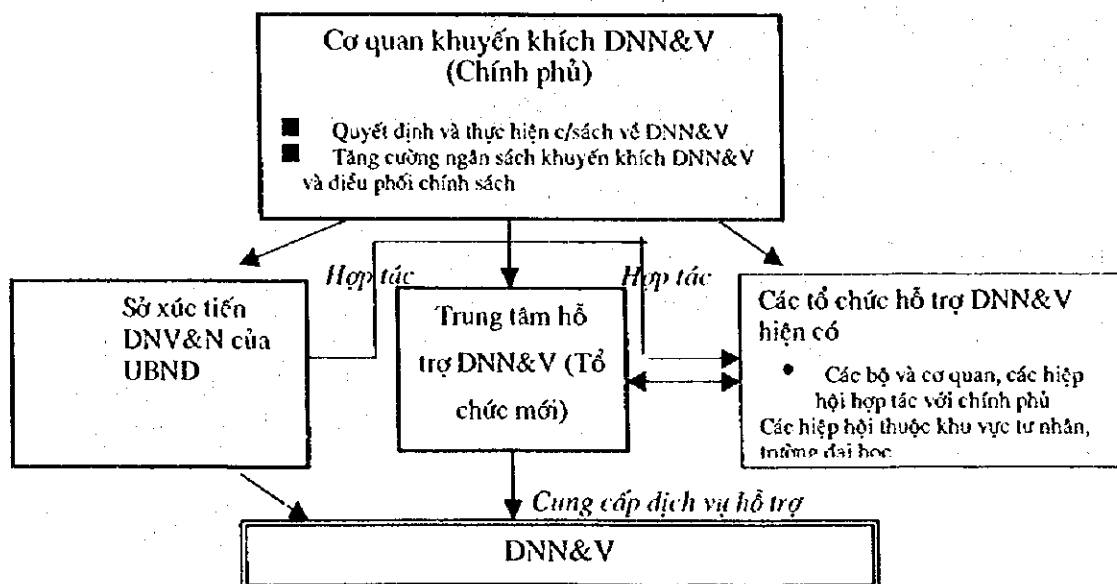
Dựa trên những chính sách này, cần thành lập 3 cơ quan chuyên trách cần sau:

- a) Cơ quan xúc tiến DNN&V cần được thành lập như một văn phòng lập chính sách trực thuộc Chính phủ
- b) Một sở chuyên trách về xúc tiến DNN&V cần được thành lập trong Ủy ban Nhân dân
- c) Một Trung tâm Hỗ trợ DNN&V cần được thành lập để cung cấp dịch vụ cho các DNN&V ở thành phố Hà Nội, Hồ Chí Minh và các thành phố khác.

Các tổ chức khác đã nỗ lực xúc tiến DNN&V cần được tăng cường các chức năng dịch vụ hỗ trợ của mình và hoàn thiện hệ thống xúc tiến DNN&V của mình bằng cách hợp tác với 3 tổ chức trên.

Dựa trên chính sách cơ bản được mô tả từ trước tới nay, chúng tôi đề xuất một vài cơ quan xúc tiến DNN&V sẽ được thành lập mới và tăng cường chức năng xúc tiến DNN&V của các bộ và cơ quan hiện có.

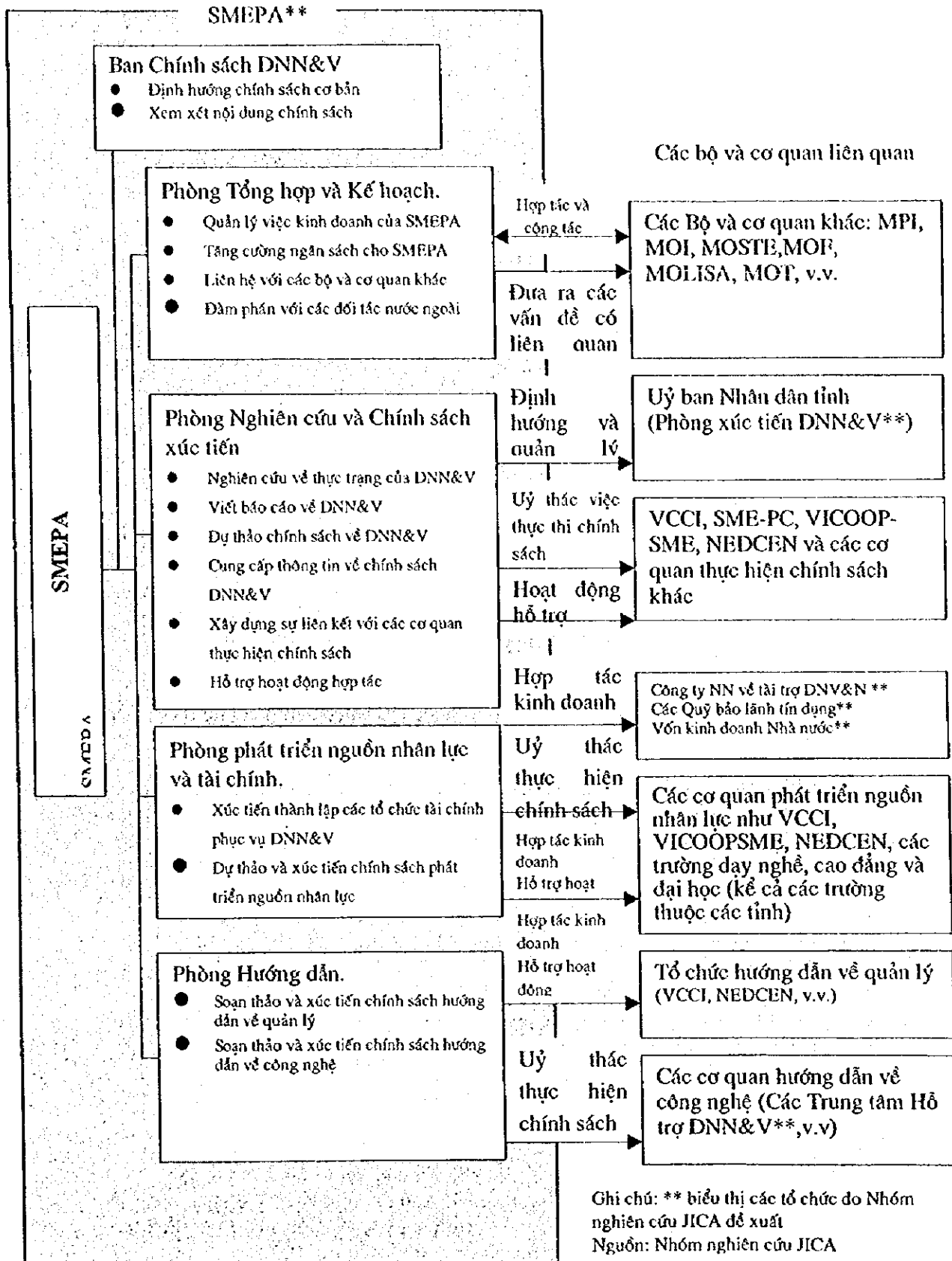
Hình IV- 3 Hệ thống xúc tiến DNN&V (Từ năm 2002 trở đi)



Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA



Hình IV-4: Vai trò và mối quan hệ của SMEPA (tên tạm thời) với các bộ và cơ quan có liên quan (trung và dài hạn)



(1) Thành lập một Cơ quan chuyên trách về xúc tiến DNN&V thuộc Chính phủ (cần thành lập vào năm 2000)

Cần thành lập một cơ quan chuyên trách về xúc tiến DNN&V thuộc Chính phủ. Cơ quan này sẽ lập kế hoạch và tăng cường các chính sách xúc tiến DNN&V từ góc độ tổng thể và chiến lược. Cơ quan cần được thành lập là "Cơ quan xúc tiến DNN&V: SMEPA" độc lập với các bộ và cơ quan khác để tăng cường các biện pháp xuyên qua các cơ quan này.

SMEPA cần có chức năng đa dạng bao gồm:

- Soạn thảo chính sách về DNN&V
- Phân tích và công bố (Sách Trắng) thực trạng DNN&V — tập hợp ý kiến và yêu cầu của các chủ và nhà quản lý DNN&V và cung cấp cơ sở dữ liệu
- Tập hợp và phát hành thông tin thị trường
- Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực
- Cung cấp thông tin về chính sách, v.v
- Nêu ra các vấn đề về chính sách trong các lĩnh vực khác như đất đai, ngoại thương, cơ sở hạ tầng, hệ thống kế toán v.v.)
- Quản lý các hội đồng và uỷ ban — xác định vấn đề và kiến nghị chính sách trong tương lai

Một uỷ ban về chính sách DNN&V sẽ được thành lập. Uỷ ban này gồm đại diện các bộ và cơ quan khác nhau các tổ chức công nghiệp hợp tác với chính phủ như VCCI và NEDCEN, Uỷ ban Nhân dân tỉnh, các nhóm DNN&V tư nhân, các DNN&V tư nhân cũng như các nhà nghiên cứu về chính sách DNN&V. Ban này sẽ xem xét các vấn đề về xúc tiến DNN&V và lựa chọn chính sách phù hợp của DNN&V để giải quyết các vấn đề đó.

(2) Thành lập Sở xúc tiến DNN&V (DOSMEP) thuộc Uỷ ban Nhân dân tỉnh (cần thành lập vào năm 2002)

Sở xúc tiến DNN&V (DOSMEP) chuyên trách về phát triển và xúc tiến DNN&V sẽ được thành lập trong Uỷ ban Nhân dân tỉnh. Sở này là một đơn vị độc lập với Phòng Đăng ký doanh nghiệp và sẽ có các chức năng sau:

- Cung cấp dịch vụ thông tin một cửa cho DNN&V
- Hỗ trợ các hiệp hội DNN&V
- Cung cấp thông tin - đặc biệt là thông tin về chính sách
- Nghe ý kiến và cung cấp dịch vụ tư vấn
- Nắm bắt thực trạng về DNN&V và nêu vấn đề lên Chính phủ
- Cung cấp dịch vụ (khu công nghiệp, phát triển kinh doanh, kiểm tra công khai và các trung tâm nghiên cứu, v.v.)

(3) Thành lập các Trung tâm Hỗ trợ DNN&V (SMESCs) cần được thành lập ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh vào năm 2002

Các Trung tâm Hỗ trợ DNN&V (SMESCs) được xem như một cơ quan hỗ trợ tổng hợp cho các DNN&V sẽ được thành lập. Các trung tâm này sẽ có 5 chức năng sau: cung cấp thông tin, hướng dẫn và dự báo, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực, làm trung

gian cho các giao dịch kinh doanh, và hỗ trợ kỹ thuật. Cung cấp dịch vụ ở các khu vực lớn sẽ tốt hơn đối với các trung tâm này nên chúng cần được đặt trực tiếp dưới Cơ quan xúc tiến DNN&V hoặc chúng có thể được thành lập bởi UBND hoặc bởi các tổ chức công nghiệp được Chính phủ hỗ trợ.

#### (4) Các bộ hiện có

Ngoài việc tiếp tục thực hiện hàng loạt hành động để xúc tiến DNN&V, các bộ và cơ quan hiện có bao gồm Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI), Bộ Công nghiệp (MOI), Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường (MOSTE) cần phải hợp tác chặt chẽ với Cơ quan xúc tiến DNN&V (SMEPA) được thành lập mới. Điều cần thiết là các tổ chức sau cần phải đặc biệt năng động trong các lĩnh vực xúc tiến DNN&V:

#### (5) Các hiệp hội công nghiệp được Chính phủ hỗ trợ

VCCI, VICO&PME và các hiệp hội công nghiệp khác cần tăng cường chức năng hỗ trợ DNN&V của mình. SMEPC - trực thuộc VCCI dự kiến tăng cường dịch vụ thông tin và dịch vụ phát triển nguồn nhân lực trong khi VCCI cần tăng cường chức năng xúc tiến xuất khẩu của mình. NEDCEN là tổ chức trực thuộc VICO&PME cần tăng cường các dự án phát triển nguồn nhân lực.

#### (6) Các tổ chức tài chính

Hỗ trợ tài chính để xúc tiến DNN&V cần được tăng cường bằng cách thành lập công ty tài chính DNN&V của Nhà nước, một tổ chức cấp bảo lãnh tín dụng và lập quỹ vốn rủi ro do nhà nước tài trợ.

#### (7) Các tổ chức kinh tế tư nhân

Hoạt động của các tổ chức tư nhân thuần túy như UAIC và các hiệp hội thương mại khác cần được hỗ trợ về kinh phí, thông tin, phương tiện và cơ sở. Những hiệp hội này cần được hỗ trợ vì chúng có ảnh hưởng lớn tới việc xúc tiến thông qua các hoạt động sau:

- Xây dựng tầm nhìn về sự phát triển tương lai của ngành công nghiệp
- Thu thập và phổ biến thông tin quan trọng cho ngành công nghiệp
- Thảo luận cách thức giải quyết các vấn đề chung đối với ngành công nghiệp
- Giúp giao dịch với các nhà thầu phụ
- Đầu vào cho chính sách của Chính phủ - Tạo lập diễn đàn thảo luận với chính phủ
- Thực hiện các dự án xúc tiến DNN&V trong ngành công nghiệp.

Cần tiến hành các biện pháp hỗ trợ tích cực như kinh phí và hướng dẫn cho các hoạt động của hiệp hội.

#### (8) Các trường cao đẳng và đại học

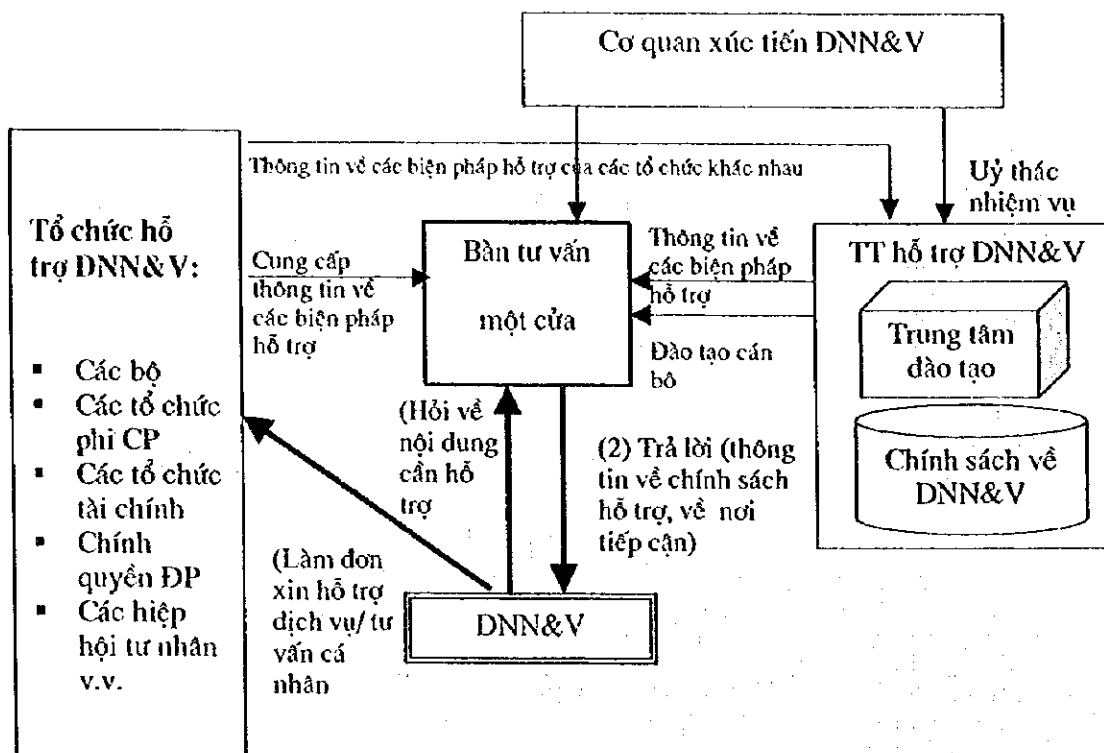
Các trường đào tạo có những vấn đề như nhà xưởng và máy móc nghiên cứu và kiểm tra lạc hậu, thiếu chương trình giảng dạy tốt về quản lý ở các trường chuyên ngành kinh tế và các chuyên ngành khác. Do đó, tăng cường chức năng của các trường cao đẳng và đại học là rất quan trọng.

(9) Bàn tư vấn một cửa

Ở Việt Nam, chính sách xúc tiến DNN&V sẽ được thực hiện chủ yếu thông qua hệ thống mà trong đó phần lớn các tổ chức của chính phủ cung cấp dịch vụ hỗ trợ bằng cách sử dụng kinh nghiệm của các bộ và cơ quan khác nhau. Để cung cấp được dịch vụ này cần phải có sẵn các điều kiện cho phép nhà quản lý DNN&V có được những thông tin về các biện pháp hỗ trợ cần thiết với ít nỗ lực nhất.

DOSMEP (Sở xúc tiến DNN&V) được thành lập trong Ủy ban Nhân dân và SMESC (Trung tâm hỗ trợ DNN&V) sẽ đóng vai trò then chốt trong hoạt động của “Bàn tư vấn một cửa” và VCCI (Trung tâm xúc tiến DNN&V), VICOOPSME/NEDCEN và các tổ chức phi chính phủ khác (trụ sở chính và các chi nhánh ở Thành phố Hồ Chí Minh) sẽ quản lý “Bàn tư vấn một cửa”, và tận dụng đặc điểm từng khu vực.

Hình IV-5 Tổng quan về Bàn tư vấn một cửa



Ghi chú: (1), (2) và (3) là các bước, qua đó DNN&V nhận được dịch vụ hỗ trợ  
Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA.

F. Các biện pháp chính sách trong các lĩnh vực chủ yếu

1. Các hệ thống tài chính

a) Hệ thống tài chính

Các biện chính sách, khuôn khổ pháp lý và thể chế cần thiết để nâng cao việc tài trợ cho DNN&V phải lớn về số lượng và rộng về phạm vi, trong đó các mục được ưu tiên cao gồm 1) thành lập hệ thống bảo lãnh, 2) thành lập Công ty tài chính DNN&V, 3) mở rộng hệ thống xúc tiến xuất khẩu, và 4) lập quỹ vốn rủi ro do chính phủ tài trợ.

#### (1) Thành lập hệ thống thế chấp

Luật các Tổ chức tín dụng quy định rằng các tổ chức tài chính yêu cầu người vay vốn thế chấp. Tuy nhiên, DNNN được miễn thế chấp. Các DNN&V bị rơi vào vị trí bất lợi với 2 nghĩa; một là, các DNN&V ở vào vị trí khó vay được vốn vì thiếu vật thế chấp và hai là, các doanh nghiệp cạnh tranh của Nhà nước ở vào vị trí thuận lợi hơn trong việc vay vốn mà không cần thế chấp.

Các quy định hiện nay xác định các vật đủ điều kiện thế chấp trong một phạm vi hẹp thuộc một phần tài sản cố định và lưu động của doanh nghiệp vay vốn. Ngân hàng sẽ không cho vay nếu không để lại tài sản thế chấp. Các DNN&V thường ở trạng thái là thậm chí không thể tới ngân hàng để xin vay vốn. Do vậy, hệ thống bảo lãnh cần được khẩn trương nghiên cứu để cho phép các DNN&V có được tài trợ của ngân hàng cho số vốn cần thiết.

Một là, quyết định có nhận thế chấp hay không không nên dựa vào quy định của Chính phủ mà nên để cho các tổ chức tín dụng tự quyết định. Đồng thời, sự phân biệt đối xử giữa DNNN và doanh nghiệp ngoài quốc doanh về yêu cầu thế chấp cần được loại bỏ. Hai là, phạm vi vật đủ điều kiện thế chấp cần được mở rộng để có thể cho phép các DNN&V huy động tất cả và mọi loại tài sản họ có. Những giải pháp thực tế cho việc mở rộng này gồm thành lập hệ thống thương phiếu sử dụng kỳ phiếu và/hoặc thương phiếu và hệ thống chuyển nhượng các khoản phải thu.

Hoàn thiện hơn nữa hệ thống thế chấp có thể bằng cách áp dụng hệ thống tiên tiến như định giá linh hoạt trong hệ thống này vật thế chấp bao gồm không chỉ tài sản mà doanh nghiệp sở hữu hiện tại mà còn mọi tài sản có thể thuộc về doanh nghiệp. Ngoài ra, cần phải sửa đổi hệ thống để cho phép các tổ chức tài chính nhận thế chấp cho các khoản tín dụng sẽ được đảm phán trong tương lai. Đồng thời, hệ thống cầm cố quyền sử dụng đất cũng cần phải được sửa đổi về phương diện như: tiếp cận quyền sử dụng đất của các DNN&V được dễ dàng hơn, xóa bỏ yêu cầu trả trước tiền thuê, và hoàn thiện hệ thống đăng ký cầm cố bao gồm thông báo thông tin đăng ký cầm cố.

#### (2) Thành lập Công ty Tài chính DNN&V

Chính sách xúc tiến DNN&V có thể sẽ không thành công nếu không có hỗ trợ đầy đủ về mặt tài chính. Nguồn ban đầu cung cấp tài chính cho các DNN&V trong khuôn khổ một chính sách rõ ràng là tín dụng theo chính sách của Chính phủ. Cần thực hiện tín dụng theo chính sách này thông qua một thể chế độc lập hoạt động kết hợp với các cơ quan Chính phủ. Để thực hiện mục đích này, chúng tôi kiến nghị thành lập Công ty tài chính DNN&V (SMEFC) và Công ty này sẽ thực hiện tất cả chính sách trên cơ sở tín dụng của Chính phủ. Điều này cho phép thực hiện các chính sách đó một cách hiệu quả theo một chính sách thống nhất.

Tiêu chí đủ điều kiện để được tài trợ của SMEFC sẽ được xác định riêng trên cơ sở từng chính sách riêng, cùng với các điều khoản và điều kiện cho vay đối với từng mục

đích chính sách cụ thể. Mục tiêu của chính sách chiến lược và/hoặc ngành ưu tiên do Chính phủ xây dựng cần được đưa ra cùng với những ưu đãi đặc biệt để lập ra khuôn khổ chính sách có liên quan. Loại mục tiêu nhằm xúc tiến DNN&V bao gồm xúc tiến xuất khẩu, phát triển thị trường, giới thiệu công nghệ mới, hỗ trợ doanh gia khởi động kinh doanh, bảo vệ môi trường, v.v.

SMEFC cần có quan hệ công việc chặt chẽ với dịch vụ hỗ trợ chẩn đoán do Cơ quan xúc tiến DNN&V khởi xướng, qua đó sẽ cung cấp hỗ trợ chuyên môn cho các DNN&V nhằm tăng năng lực quản lý, khả năng lập và thực hiện kế hoạch kinh doanh, và cuối cùng là uy tín. Cụ thể là, đối với những doanh nghiệp không đáp ứng được yêu cầu về thể chấp, thì cần thực hiện thỏa thuận bổ sung, trong đó SMEFC sẽ cấp tài trợ với điều kiện là doanh nghiệp chấp thuận hỗ trợ chẩn đoán và thực hiện các biện pháp đưa ra sau đó.

SMEFC sẽ được thành lập với quy mô nhỏ trong giai đoạn ban đầu. Do các DNN&V trải dài về mặt địa lý trên toàn lãnh thổ nên cần phải có một mạng lưới rộng lớn để bao hàm được phần lớn các doanh nghiệp. Để khắc phục tình trạng này, SMEFC cho vay trực tiếp đối với các DNN&V, đồng thời cho vay thông qua hệ thống cho vay đại lý sử dụng mạng lưới của ngân hàng thương mại bằng hợp đồng cho vay đại lý giữa ngân hàng thương mại và SMEFC. Bằng cách sử dụng mạng lưới hiện có của các ngân hàng thương mại, các DNN&V dễ tiếp cận với tín dụng theo chính sách của Chính phủ và SMEFC có thể sử dụng chức năng có liên quan về thẩm định tín dụng và quản lý tín dụng của các ngân hàng thương mại.

### (3) Mở rộng hệ thống xúc tiến xuất khẩu

Để xúc tiến xuất khẩu có hiệu quả, cần phải có tài trợ đầy đủ không chỉ cho các công ty xuất khẩu - công ty trực tiếp xuất khẩu - mà còn cho các bên gián tiếp tham gia vào hoạt động xuất khẩu. Tài trợ cần phải có ở các giai đoạn kinh doanh xuất khẩu khác nhau như: thanh toán trước để sản xuất hàng xuất khẩu, chiết khấu hóa đơn xuất khẩu, cho tới khi thu toàn bộ tiền bán hàng.

Hiện nay, các bộ có liên quan đang thảo luận về 2 loại tài trợ xúc tiến xuất khẩu. Loại thứ nhất là thành lập Quỹ Tín dụng Xuất khẩu rồi chuyển dần thành Ngân hàng Xuất Nhập khẩu. Loại thứ hai là thành lập Quỹ Hỗ trợ Xuất khẩu Quốc gia theo Luật khuyến khích đầu tư trong nước (Sửa đổi). Hỗ trợ theo Luật khuyến khích đầu tư trong nước chỉ giới hạn ở những dự án được phê chuẩn theo luật và sẽ gặp phải một số khó khăn vì sự phát triển năng động và không ngừng thay đổi của kinh doanh quốc tế. Linh hoạt và phản ứng nhanh nhạy là yếu tố cơ bản gắn cho việc thiết lập thể chế, với mục đích đó, khái niệm Quỹ Tín dụng Xuất khẩu và sau đó là Ngân hàng Xuất Nhập khẩu thích hợp hơn.

Các doanh nghiệp dù điều kiện được Quỹ Tín dụng Xuất khẩu tài trợ phải là những doanh nghiệp trực tiếp tham gia vào các hợp đồng xuất khẩu. Không có hạn chế nào được áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu. Lãi suất ưu đãi đặc biệt có thể được áp dụng đối với ngành chiến lược đặc biệt được xác định bởi những chính sách riêng của Chính phủ. Mặt khác, Ngân hàng Xuất Nhập khẩu không chỉ hướng vào các công ty xuất khẩu trực tiếp mà còn các công ty gián tiếp tham gia vào các hợp đồng xuất khẩu và danh mục tài trợ được đưa ra cần phải có phạm vi tổng thể bao gồm đầu tư máy móc sản xuất hàng xuất khẩu, chậm thanh toán xuất khẩu hoặc nhập khẩu thiết bị và máy móc để

sản xuất hàng xuất khẩu. Ngân hàng Xuất Nhập khẩu dự kiến tích lũy kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn trong tổ chức của mình với tư cách là tổ chức cho vay chuyên doanh của Chính phủ.

Bên cạnh việc xem xét thành lập Quỹ Tín dụng Xuất khẩu và Ngân hàng Xuất Nhập khẩu, việc thành lập hệ thống bảo hiểm xuất khẩu được kiến nghị trước tiên. Khi khối lượng và thị trường xuất khẩu tăng, bên nhập khẩu không thể luôn dựa vào việc bảo hiểm thanh toán qua thư tín dụng do bên nhập khẩu ban hành. Bên xuất khẩu thường bị buộc phải gánh chịu rủi ro do không có bảo lãnh khi họ cố gắng tham gia vào thị trường cạnh tranh mạnh mẽ. Để đối phó với tình hình đó, hầu hết các nước chủ nhà của bên xuất khẩu đều có hệ thống bảo hiểm do Chính phủ bảo trợ, trong đó bên xuất khẩu có thể mua bảo hiểm rủi ro tín dụng và rủi ro chính trị của bên nhập khẩu và nước chủ nhà của bên xuất khẩu.

Hai loại bảo hiểm thực tế được xem xét gồm: loại thứ nhất là bảo hiểm xuất khẩu toàn diện, trong đó bên xuất khẩu có thể được bảo hiểm ở mọi giai đoạn của hợp đồng xuất khẩu từ khi ký hợp đồng đến khi thanh toán cuối cùng. Loại thứ hai là bảo hiểm hoá đơn xuất khẩu, trong đó các tổ chức tài chính chiết khấu hoá đơn xuất khẩu sẽ được bảo vệ tránh việc bên nhập khẩu không thanh toán. Rủi ro cả về chính trị và thương mại đều được bồi thường. Phí bảo hiểm do chính phủ quyết định tùy theo các loại bảo hiểm, rủi ro được bồi thường, thời hạn bồi thường, mức tín nhiệm của nước nhập khẩu và bên nhập khẩu. Do yếu tố then chốt của hệ thống bảo hiểm nằm trong việc kiểm soát và quản lý có hiệu quả danh sách công ty nhập khẩu và tình trạng tài chính của họ, nên cần phải có hệ thống kiểm soát hoàn hảo các thành phần này.

#### (4) Lập quỹ vốn rủi ro do chính phủ tài trợ

Sự năng động của các DNN&V phụ thuộc vào tốc độ khởi động công việc mới và sự chấp nhận mạo hiểm của doanh gia. Với sự có mặt của các doanh gia mới có đầu óc mạo hiểm, cùng với sự tăng cường xúc tiến về mặt vật chất cũng như tinh thần cho các doanh gia này và tạo ra một môi trường thuận lợi cho công việc mạo hiểm thì có thể tạo nên một chuỗi phản ứng để phát triển năng động.

Để hỗ trợ có hiệu quả cho các doanh gia tăng vốn lập nghiệp ban đầu cần phải thành lập quỹ vốn rủi ro. Mặc dù có hai loại quỹ vốn rủi ro — một là do Chính phủ tài trợ và hai là do tư nhân tài trợ. Song quỹ vốn rủi ro do Chính phủ tài trợ là thích hợp hơn do bản chất của vốn này là nhằm vào những công việc mới nảy sinh và bị đổ bể.

Đối tượng đủ điều kiện cho Quỹ vốn rủi ro là những doanh nghiệp thuộc ngành chiến lược do Chính phủ xác định và ở vào giai đoạn trước hoặc ngay sau khi thành lập. Mục tiêu của việc đầu tư vốn là để áp ủ và nuôi dưỡng những sáng kiến kinh doanh rủi ro mới. Góp vốn được thực hiện bằng cách mua cổ phần hoặc trái phiếu chuyển nhượng. Quỹ vốn rủi ro sẽ tích cực tham gia vào việc quản lý các doanh nghiệp được đầu tư và đóng một vai trò quan trọng trong việc nuôi dưỡng chúng. Quỹ vốn rủi ro sẽ duy trì quan hệ công tác chặt chẽ với cơ sở lỏng áp do Chính phủ xúc tiến nhằm hỗ trợ phát triển những công việc kinh doanh mới đang được áp ủ.

Cần phải hoàn tất khuôn khổ pháp lý trước khi thành lập Quỹ vốn rủi ro. Ngành chiến lược phải được xác định rõ trong chính sách công nghiệp tổng thể cũng như chính sách xúc tiến ngành. Đồng thời, Chính phủ phải có những quyết định dứt khoát về việc

đầu tư chiến lược. Các nhân tố quan trọng đối với sự thành công của Quỹ vốn rủi ro phụ thuộc vào việc thẩm định mục tiêu đầu tư và quản lý hiệu quả chúng. Do Việt Nam chưa có kinh nghiệm về lĩnh vực này nên việc tuyển mộ cần được mở rộng ra phạm vi quốc tế để chọn được người có đủ năng lực.

## 2. Hệ thống bảo lãnh tín dụng

### 1) Khái niệm về bảo lãnh tín dụng ở Việt Nam

Về nhu cầu kinh tế --- xã hội có 5 mục sau cần phải được xem là những yếu tố cơ bản của hệ thống bảo lãnh tín dụng hiện đại.

- Một tổ chức Nhà nước hoạt động toàn quốc
- Tổ chức tận tụy và độc lập thực hiện bảo lãnh tín dụng phù hợp
- Sẵn sàng đáp ứng cho cả các DNN&V và các tổ chức tín dụng
- Đạt ra tỷ lệ có hiệu quả về bảo lãnh tối đa và nắm giữ số lượng lớn tài sản để thanh khoản
- Nhân sự có đạo đức và trình độ.

Hoạt động kinh doanh của quỹ bảo lãnh tín dụng tập trung vào ba mặt sau:

- Hoạt động bảo lãnh tín dụng: Đánh giá khả năng tín dụng của DNN&V, phân tích toàn diện tình hình tài chính của doanh nghiệp.
- Hoạt động quản lý trong giai đoạn quy định: Thường xuyên giám sát các trách nhiệm bảo lãnh, hỗ trợ quản lý cho DNN&V.
- Lập kế hoạch dài hạn thu hồi nợ theo quyền của người bảo lãnh, hỗ trợ sự phục hồi của DNN&V.

Để có thể thực hiện hệ thống bảo lãnh tín dụng một cách hợp lý và hiệu quả, đội ngũ cán bộ của tổ chức bảo lãnh tín dụng cần linh hoạt trong hoạt động và phải được trang bị máy tính và làm việc trong môi trường mạng. Ngoài ra, do công việc kinh doanh là hoạt động cho vay, cung cấp tài chính nên cần phải công bằng, hợp lý và có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.

### 2) Mô tả tổng quát Hệ thống bảo lãnh tín dụng Việt Nam (VCGF)

#### (a) Vấn đề cơ bản của hệ thống bảo lãnh tín dụng

Việc nghiên cứu thành lập hệ thống bảo lãnh tín dụng ở Việt Nam được coi như yếu tố cốt lõi của chính sách DNN&V. Như vậy, thực chất của bảo lãnh tín dụng trong trường hợp này được giới hạn ở việc bảo lãnh vốn vay để kinh doanh của các DNN&V (chức năng của vốn vay, đồng bảo lãnh).

#### (b) Các DNN&V sẽ được bảo lãnh

Khía niệm cơ bản của hệ thống bảo lãnh tín dụng là mở rộng phạm vi và cung cấp tài chính rộng rãi thông qua việc bảo lãnh, kể cả các khoản cho vay bình thường không rủi ro. Phải đẩy nhanh tốc độ lưu thông tiền tệ, tận dụng quy luật số lớn (tăng



cường cho vay có bảo lãnh để giảm rủi ro) và có biện pháp dự phòng rủi ro. Do vậy, mở rộng phạm vi bảo lãnh đối với các tổ chức tài chính và các DNN&V là yêu cầu thiết yếu.

- Giới hạn trong số các DNN&V: là các doanh nghiệp có tổng số vốn dưới 5 tỷ đồng hay số lao động dưới 200 người.
- Bảo lãnh cho khu vực công nghiệp  
Khu vực được bảo lãnh phải được phản ánh trong các thông tư có liên quan.  
Lập danh sách các khu vực được bảo lãnh bởi Quỹ bảo lãnh tín dụng và quyết định xem khu vực nào là hợp lý.
- Các ưu đãi  
Cần xem xét ưu đãi bảo lãnh tín dụng cho các khu vực chiến lược (xác định bởi các dự án quốc gia) như các doanh nghiệp công nghệ cao, doanh nghiệp sản xuất hàng công nghiệp xuất khẩu, khu vực tạo nhiều công ăn việc làm, các ngành liên quan tới nông nghiệp, sản xuất thủ công mỹ nghệ truyền thống cũng như giải quyết hậu quả thiên tai.

#### c) Bảo lãnh cho các tổ chức tài chính

Hiện tại, hoạt động tài chính ở Việt Nam chủ yếu được thực hiện bởi các ngân hàng quốc doanh. Nếu có nhiều loại tổ chức tài chính tích cực tham gia cho các DNN&V vay thì phạm vi hoạt động của hệ thống bảo lãnh tín dụng sẽ được mở rộng nhanh chóng. Đây chính là cơ sở lý luận cho việc cung cấp bảo lãnh tín dụng cho tất cả các tổ chức tài chính tại Việt Nam. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu hệ thống bảo lãnh tín dụng nên bắt đầu với giới hạn bảo lãnh nhất định.

#### d) Tỷ lệ bảo lãnh tín dụng

Trong thế giới tài chính, lý do tồn tại của hệ thống bảo lãnh tín dụng là để tạo khả năng vay cho những doanh nghiệp hay tổ chức nhỏ không tìm được bảo lãnh tín dụng ở nơi khác. Mặt khác, việc tránh rủi ro cũng hết sức quan trọng. Xét về mặt quản lý rủi ro, việc Quỹ bảo lãnh tín dụng và các tổ chức tài chính cùng chia sẻ rủi ro được coi là rất có hiệu quả. Để đạt được mục đích này, hầu hết các nước mới áp dụng hệ thống bảo lãnh tín dụng hoặc có những cấu trúc tài chính còn non trẻ đều áp dụng hệ thống bảo lãnh tín dụng với hình thức bảo lãnh một phần. Do trong hệ thống bảo lãnh tín dụng một phần đó tổ chức bảo lãnh tín dụng và các tổ chức tài chính phải chia sẻ trách nhiệm, nên cần hết sức chú ý và thận trọng để nhận thấy sự độc lập và trách nhiệm của hệ thống đó.

Trong quá trình thành lập hệ thống bảo lãnh tín dụng một phần, Việt Nam cho thấy khuynh hướng sử dụng cơ chế bảo lãnh một phần như một giải pháp nhằm phòng ngừa rủi ro và nguy hại đạo đức của các tổ chức tài chính mới hình thành. Qua phân tích những thuận lợi và khó khăn nhằm quản lý hệ thống tốt hơn, có thể áp dụng ở Việt Nam hệ thống bảo lãnh tín dụng một phần.

#### e) Tỷ lệ bảo lãnh tối đa

Lợi ích xã hội của hệ thống bảo lãnh tín dụng là hiệu quả sử dụng vốn cao. Khi một tỷ đồng được đưa vào quỹ bảo lãnh tín dụng nó có thể được dùng để bảo lãnh với lượng bảo lãnh tối đa gấp 10 lần. Nếu quỹ tối thiểu hoá được rủi ro, thì nó có thể tạo ra cho các DNN&V vay 10 tỷ đồng. Tuy nhiên, nếu quỹ cam kết bảo lãnh số lượng lớn hơn khả năng của nó cho phép, thì sẽ thất bại vì gánh nặng này. Quyết định tỷ lệ bảo

lãnh tối đa là một công việc quản lý quan trọng nhất, nó phản ánh sự tin cậy đối với một quỹ bảo lãnh tín dụng. Như vậy, quỹ bảo lãnh tín dụng phải tiến hành phân tích thận trọng hoạt động của mình, xem xét kế hoạch kinh doanh tổng thể, quy định tỷ lệ bảo lãnh tối đa hợp lý, đưa nó vào điều lệ hoạt động của công ty và phát huy hiệu lực của nó.

Việc xác định tỷ lệ bảo lãnh tối đa ban đầu của Quỹ bảo lãnh tín dụng Việt Nam cần dựa trên số dư hoạt động bảo lãnh tín dụng trong tương lai, và số dư này lại chưa biết ở thời điểm hiện tại. Tuy nhiên, cần thận trọng đưa ra tỷ lệ này bởi vì nó mang tính chất sống còn cho sự hoạt động của Quỹ.

Như vậy, tỷ lệ bảo lãnh tối đa cần dựa vào hoạt động thực tế của quỹ bảo lãnh tín dụng. Tuy nhiên, vào thời điểm bắt đầu thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng, tỷ lệ này sẽ được dựa vào dự đoán. Để tối thiểu hoá gánh nặng đối với các DNN&V nhờ tới hệ thống bảo lãnh tín dụng thì trong nhiều trường hợp phải cố tình đặt mức phí bảo lãnh thấp.

#### f) Tổ chức hoạt động trên toàn quốc

Khi mới thành lập, quỹ chỉ giới hạn hoạt động của mình tại các vùng trọng điểm. Song quỹ sẽ mở rộng theo từng giai đoạn và dự định sẽ hoạt động trên toàn quốc trong thời gian không xa. Quỹ bảo lãnh tín dụng là một tổ chức dịch vụ thông tin. Do đó, xây dựng một mạng lưới máy tính là điều kiện tiên quyết cho hoạt động của quỹ.

#### 3) Kế hoạch năm

Trên cơ sở tuân thủ và duy trì các biện pháp phát triển DNN&V, dự kiến Quỹ bảo lãnh tín dụng Việt Nam sẽ hoạt động với quy mô đầy đủ vào năm 2003 và sẽ thực hiện đầy đủ chức năng vào năm 2006 khi Việt Nam sẽ phải thực hiện mở cửa cho thị trường quốc tế.

Trong vài năm đầu, cần thực hiện đào tạo kỹ năng máy tính tại các nước có kinh nghiệm.

1999: Các thông tư cơ bản, bổ nhiệm cán bộ cấp cao, phê chuẩn tiến trình thành lập  
2000: Kế hoạch tài chính và pháp lý, bổ nhiệm cán bộ, đào tạo ở nước ngoài, xây dựng kế hoạch kinh doanh, xây dựng quy tắc và điều lệ.

2001: Thành lập (Hà nội), đào tạo nước ngoài, đào tạo kỹ năng máy tính.

2002: Tiến hành lập, tổ chức toàn quốc, khách mời tham dự Liên minh Hỗ trợ Tín dụng châu Á (ACSIC)

2003: Hoạt động đầy đủ, tham gia ACSIC

- 2006: Mở rộng tài chính, quản lý độc lập

- 2010: Rà soát hệ thống pháp lý

#### 3. Các biện pháp tiếp cận đất đai

Các biện pháp ngắn hạn cần được thực hiện để đạt được kết quả vào năm 2005 gồm: xây dựng khu công nghiệp cho các DNN&V và hỗ trợ tài chính, đơn giản hoá thủ tục mua bán đất và thay đổi việc xác định mục tiêu sử dụng đất và quy định về cách sử dụng đất. Đồng thời, cũng cần dự thảo kế hoạch xử lý đất ô nhiễm. Các biện pháp trung hạn sau năm 2006 gồm: cấp toàn bộ giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và thành lập hệ

thống bí quyết quản lý. Các biện pháp ổn định dài hạn cần tiếp tục đến ngoài năm 2010 gồm đào tạo nguồn lực.

Mặc dù việc hợp lý hoá về quyền sử dụng đất và đơn giản hoá thủ tục sẽ được thực hiện nhưng cũng mất nhiều thời gian. Do đó, cần ưu tiên thực hiện theo nhu cầu của các DNN&V về đất đai phục vụ hoạt động kinh doanh của họ. Cụ thể là, cấp đất cho các DNN&V trong khuôn khổ kế hoạch phát triển các khu công nghiệp của Bộ KH và ĐT và các cơ quan thuộc chính quyền địa phương. Do vậy, khu công nghiệp phục vụ DNN&V cần phải được bổ sung thêm vào 3 loại dự án hiện đang hoạt động: khu chế xuất, khu công nghiệp và khu công nghệ cao, và các cơ quan cần thúc đẩy sự phát triển theo 4 hướng đó. Các biện pháp giảm bớt khó khăn đang cản trở sự phát triển như thiếu các nhà đầu tư, bao gồm cả việc thành lập quỹ hỗ trợ vốn cho các nhà đầu tư có khả năng xây dựng các khu công nghiệp, đáp ứng nhu cầu của các DNN&V. Điều này có nghĩa là, việc lập các quỹ bởi các cơ quan địa phương cần đi theo cách thức đã làm ở thành phố Hồ Chí Minh.

Biện pháp mà chúng tôi thấy cần thực hiện ngay để xúc tiến phát triển các khu công nghiệp cho các DNN&V được nêu một cách cụ thể dưới đây:

#### Các điểm then chốt trong xúc tiến các khu công nghiệp cho các DNN&V

\* Phương pháp tiếp cận là học hỏi kinh nghiệm từ các dự án thành công đã có từ trước tới nay về phát triển các khu công nghiệp cho các DNN&V và tạo ra cơ sở dữ liệu và mẫu chuẩn. Mô hình cần dựa trên cách thức do thành phố HCM và 2 khu công nghiệp Lê Minh Xuân và Tân Tạo (dù cho khoảng 100 DNN&V) sử dụng. Mô hình này cần được áp dụng ở Hà Nội, sau đó mở rộng ra toàn quốc.

\* Mô hình này nhằm di chuyển nguồn ô nhiễm phát sinh từ các nhà máy ở khu vực thành thị ra ngoại vi thành phố. (Nhằm làm cho thành phố xanh và sạch). Khu vực tư nhân cần tích cực tham gia vào việc xây dựng khu công nghiệp và thương mại phục vụ DNN&V do Chính phủ chỉ đạo. Đất sẽ do các nhà đầu tư mua bằng vốn do Ngân hàng Đầu tư và Phát triển cấp. Vốn đầu tư phát triển đô thị của chính quyền địa phương sẽ được sử dụng cho xây dựng nhà xưởng và mua sắm thiết bị. Các doanh nghiệp hoạt động trong các khu công nghiệp này được phép trả nhiều lần trong khoảng thời gian dài. Sau khi hoàn tất thanh toán, quyền sử dụng đất sẽ được trao cho các doanh nghiệp.

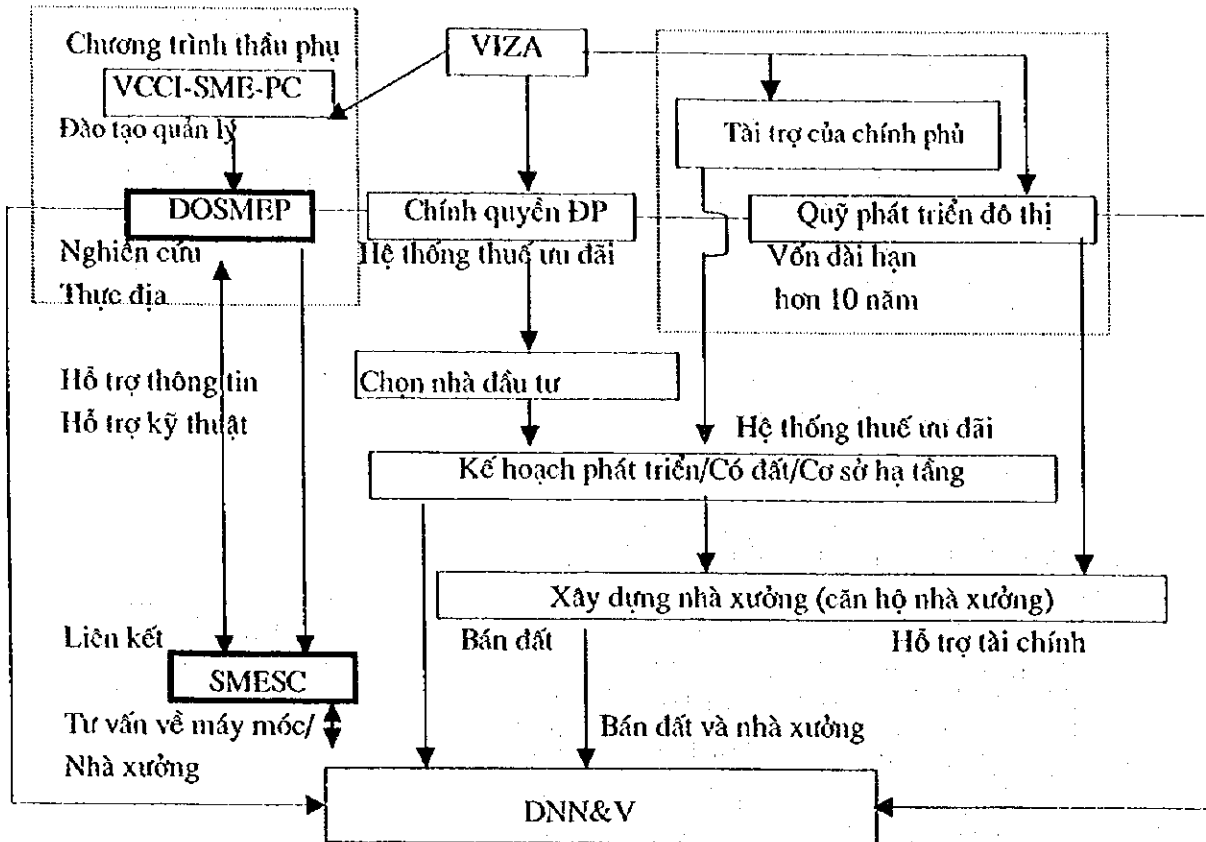
\* Chính phủ cần lập một số dự án thí điểm và tạo ra những điều kiện thích hợp cho họ, gồm: một hệ thống thuế xúc tiến việc di chuyển nhà máy, lập một hệ thống để cấp vốn mua đất đai và máy móc.

\* Việc di chuyển chỉ có thể thực hiện được đối với các doanh nghiệp quy mô vừa. Đối với các doanh nghiệp quy mô nhỏ thì điều này rất khó thực hiện, và do đó, các doanh nghiệp nhỏ có thể chuyển tới các căn hộ nhà xưởng. Các doanh nghiệp nhỏ hơn cần phải gắn gũi với khách hàng của mình. Do vậy, bằng cách hợp tác với nhau, các doanh nghiệp này có thể tạo thành một tổ chức có hiệu quả hơn giống như một doanh nghiệp quy mô vừa. Thí dụ, trong trường hợp doanh nghiệp ở trung tâm thành phố như cửa hàng sửa chữa mà mọi người có thể đi xe máy tới thì, những chức năng quan trọng cần phải được tập hợp vào một trung tâm dịch vụ và nó vẫn có thể ở lại khu vực đô thị.

\* Các trung tâm hỗ trợ kỹ thuật cần phải được thành lập trong khu công nghiệp để tăng tính cạnh tranh của các doanh nghiệp quy mô vừa. Sự hỗ trợ này có thể gồm hỗ trợ tăng năng suất có sử dụng máy móc của Đài Loan hay Hàn Quốc mà các doanh nghiệp đã quen dùng và hỗ trợ chuyển hoạt động từ sản xuất các sản phẩm sử dụng cuối cùng sang cung cấp bộ phận trung gian để bán cho các doanh nghiệp lớn hoặc công ty nước ngoài.

Sơ đồ sau tóm tắt các vấn đề nêu trên theo quan điểm của các cơ quan có thẩm quyền liên quan và vai trò của chúng

Hình IV-6 Sơ đồ hệ thống về kế hoạch phát triển khu công nghiệp cho DNN&V



Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

#### 4. Xúc tiến xuất khẩu

Bảng sau tóm tắt các biện pháp hỗ trợ cần thiết để xúc tiến xuất khẩu của khu vực tư nhân trên toàn lãnh thổ, và được đề xuất trên cơ sở mục tiêu tương lai và tính tới sự cần thiết phải hỗ trợ sự tăng trưởng của các DNN&V

Bảng IV-5 Trình tự (Tiến độ) thực hiện các biện pháp hỗ trợ

	-2005	2006-2010	2011-2020
Nới lỏng hoặc xoá bỏ các quy định áp dụng đối với các DNN&V như quan thuế và hạn ngạch	Hạn ngạch hoàn toàn dựa trên cơ sở đấu thầu → Nâng cao hiệu quả của công tác hải quan		
Tư vấn một cửa về việc xúc tiến xuất khẩu và cung cấp thông tin về thị trường xuất khẩu và khách hàng tiềm năng	Bắt đầu cung cấp thông tin →		
Tiếp cận tài chính xuất khẩu	Quỹ tín dụng XK → Công ty tài chính cho các DNN&V	Ngân hàng XNK .....→	
Thực hiện dịch vụ tư vấn quản lý về tài chính, luật pháp, thuế và xuất khẩu	Đào tạo nguồn nhân lực → SMESC quản lý	Tiếp tục thực hiện .....→	
Nâng cao chất lượng bằng cách thiết lập hệ thống kiểm tra sản phẩm	Sử dụng hệ thống kiểm tra sản phẩm →		
Đào tạo về kiểm toán tiêu chuẩn quốc tế và công nghệ	Thực hiện mạnh mẽ theo tiêu chuẩn quốc tế →	Đào tạo nguồn nhân lực →	
Nghiên cứu và phát triển và hỗ trợ kỹ thuật để tăng cường tính cạnh tranh xuất khẩu như nâng cao công nghệ và chất lượng sản phẩm	Nâng cao chất lượng và công nghệ →	Mở rộng nghiên cứu và phát triển	Đào tạo nguồn nhân lực về công nghệ tiên tiến →

Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

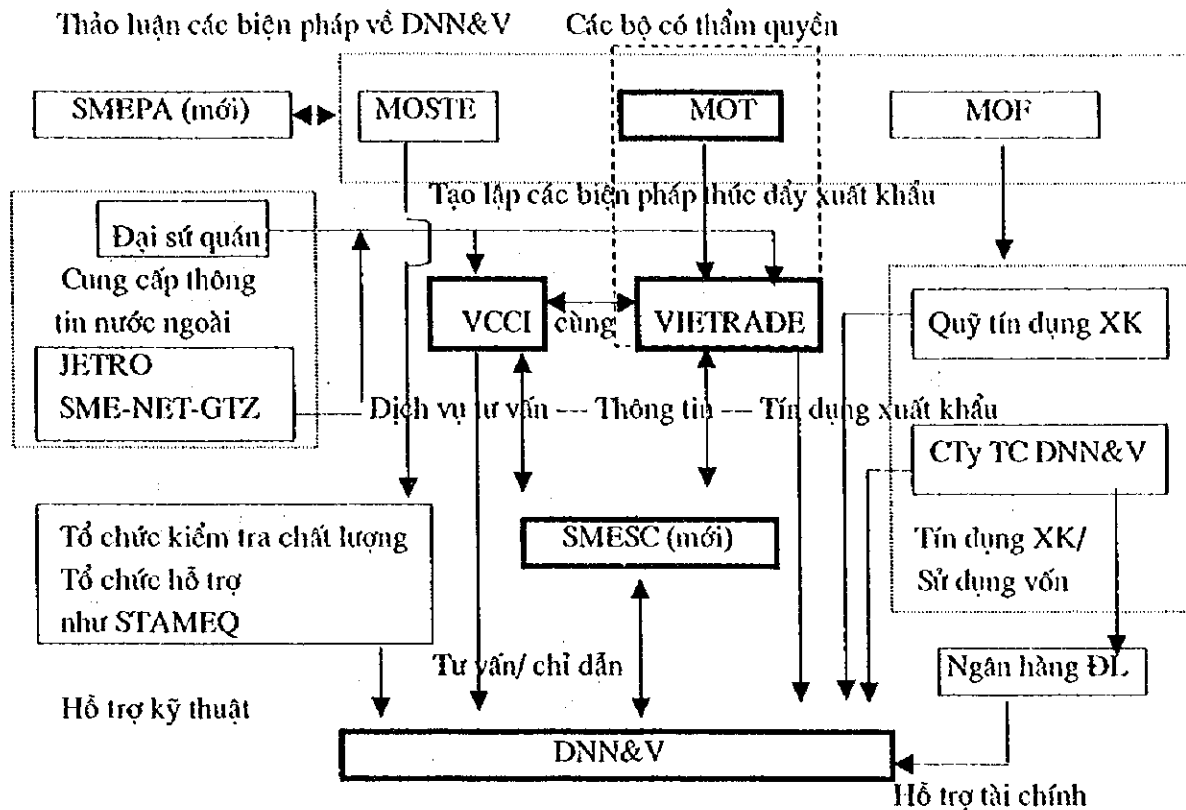
Chúng tôi muốn đề xuất các biện pháp sau để thực hiện các chức năng hỗ trợ về thông tin, tài chính và công nghệ

### Tóm tắt các biện pháp hỗ trợ xuất khẩu

- Vấn đề then chốt để xúc tiến xuất khẩu là tiếp cận 2 chiều giữa khách hàng và DNN&V và nâng cao năng suất và chất lượng
- Thành lập một hệ thống thực hiện xúc tiến xuất khẩu. Nghĩa là thành lập các Trung tâm hỗ trợ DNN&V (SMESCs) như các tổ chức hỗ trợ và tư vấn một cửa trực thuộc trực tiếp Cơ quan xúc tiến DNN&V. Hệ thống cần đặt ở chỗ cho phép các DNN&V dễ dàng có các thông tin về xúc tiến xuất khẩu tại SMESC, về các chủ đề như hội thảo, đào tạo và triển lãm do các bộ và các tổ chức có liên quan tổ chức.
- VCCI cần chịu trách nhiệm về các dịch vụ có thu tiền cụ thể và VIETRADE cần cung cấp các thông tin chung. Đồng thời, các DNN&V cần phải được tự do tiếp cận những thông tin tập hợp qua DOSMEP.
- Hỗ trợ dưới hình thức cụ thể như tư vấn về xuất khẩu (giới thiệu các loại khách hàng cụ thể và tiêu chuẩn do người mua yêu cầu, v.v.), cần phải được cung cấp cho các DNN&V tại 8 chi nhánh của VCCI trên toàn quốc. Đồng thời, cần phải hỗ trợ về kiểm soát sản xuất và công nghệ sản xuất để đáp ứng các điều kiện của người mua (thời gian giao hàng, chất lượng và giá cả).
- Chính phủ cần tập hợp thông tin thông qua VIETRADE và trợ cấp cho VCCI để tăng cường khả năng tư vấn.
- Không cần thiết lập một tổ chức mới xúc tiến xuất khẩu của Chính phủ. Cần tăng cường năng lực của các cơ quan hiện có như VIETRADE và VCCI.
- Ngân hàng xuất nhập khẩu sẽ hướng hoạt động tới quy mô lớn và đối với các DNN&V không nhất thiết phải tiếp cận ngay với nguồn vốn này. Trong thời gian sắp tới, các DNN&V cần sử dụng nguồn vốn của công ty tài chính cho DNN&V mới được thành lập và quỹ tín dụng xuất khẩu.
- Để đảm bảo các tổ chức này được nhanh chóng thành lập và để tăng cường hoạt động của họ thì cần phải xem xét lập một nguồn ngân sách đặc biệt để tài trợ cho chương trình tăng cường xuất khẩu.

Hệ thống dưới đây là cần thiết để thực hiện các biện pháp nêu trên.

Hình IV-7 Mạng lưới xúc tiến xuất khẩu



Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA.

### 5. Xúc tiến công nghệ/ công nghiệp hỗ trợ (SI)

Là một trong các giải pháp khẩn trương, Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật SI sẽ được thành lập nhằm hỗ trợ cho các DNN&V. Trung tâm này cung cấp dịch vụ máy móc hoặc công cụ kiểm tra thông dụng, các khoá đào tạo về kiểm soát sản xuất và chất lượng, kiểm toán nhà máy, và tập hợp các thông tin khác. Đồng thời sẽ thành lập Trung tâm xúc tiến giao dịch công nghiệp hỗ trợ. Trung tâm này sẽ hỗ trợ mở rộng thương mại với các công ty nước ngoài và các DNN bằng cách cung cấp danh bạ, kể cả các thông tin cơ bản để xúc tiến thương mại. Trong trung hạn, trung tâm sẽ hỗ trợ phát triển thương mại giữa các doanh nghiệp có uy tín bằng cách tăng cường buôn bán với các doanh nghiệp nước ngoài. Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật sẽ hỗ trợ tư vấn tài chính hoặc sử dụng máy móc công nghệ cao. Trong dài hạn, cần hỗ trợ các khoá đào tạo hoặc đào tạo kỹ sư để các DNN&V có năng lực phát triển riêng. Các biện pháp hỗ trợ cụ thể được nêu sau đây:

#### a) Hỗ trợ phát triển công nghệ

Do hiện nay DNN&V ít có cơ hội và gặp được nhu cầu phát triển sản phẩm gỗ nên không cần phải hỗ trợ trong lĩnh vực này trong thời gian tới, nhưng sẽ cần thiết

trong tương lai. Đặc biệt là cần phải tư vấn phát triển công nghệ hoặc hỗ trợ chuyển giao công nghệ hoặc hợp tác nghiên cứu.

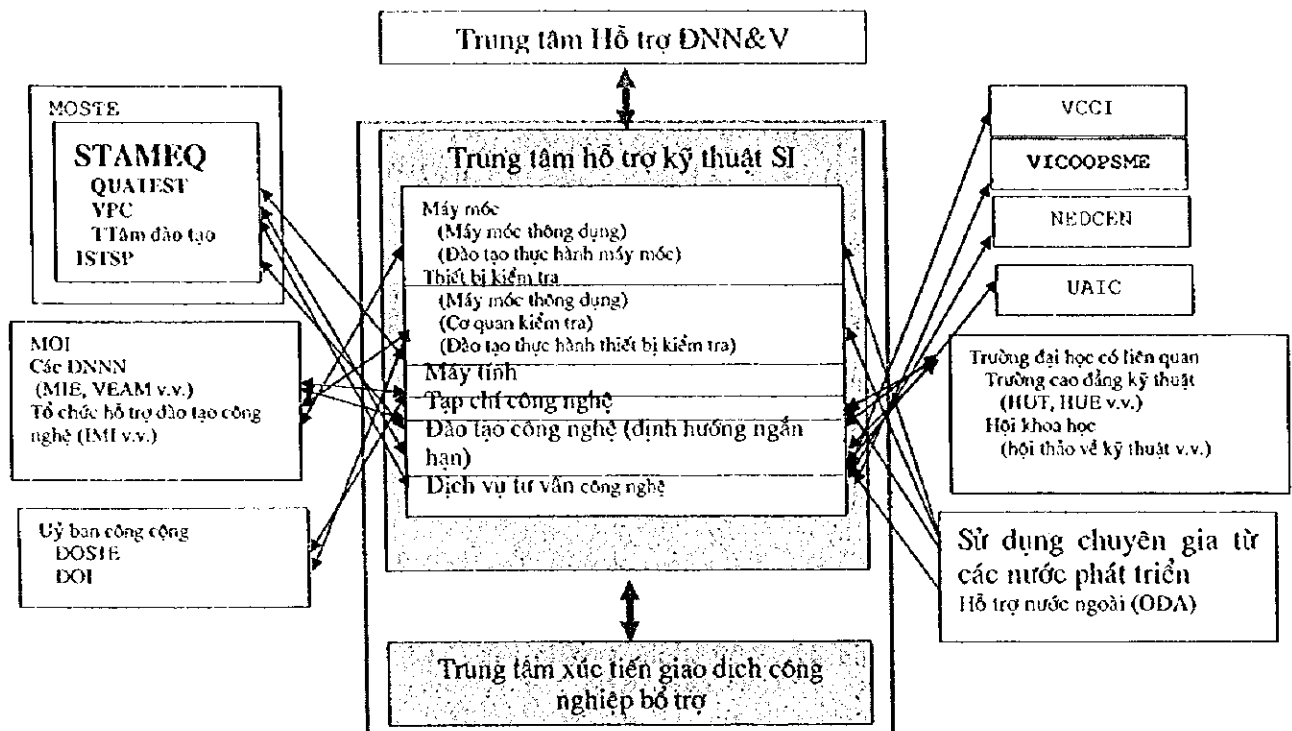
b) Tăng cường năng lực sản xuất

Nhiều doanh nghiệp không thể sử dụng tối đa năng lực. Các khoá đào tạo hoặc kiểm toán nhà máy sẽ được thực hiện để hoàn thiện quản lý sản xuất hoặc kiểm soát sản xuất và chất lượng để tận dụng tối đa công suất. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp không có kỹ năng sử dụng những quy trình công nghệ cao vì họ không nhận được bất kỳ sự hỗ trợ nào từ bên ngoài. Trung tâm hỗ trợ (Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật công nghiệp bổ trợ — tên tạm thời) sẽ được thành lập để tư vấn các doanh nghiệp về máy móc tiên tiến thông dụng và có công nghệ cao với mức phí hợp lý.

c) Tăng cường kiểm soát chất lượng

Người ta nói ngành công nghiệp Việt Nam nhìn chung có sản phẩm chất lượng kém. Nhiều doanh nghiệp không có được vị trí về chất lượng. Rất khó nâng cao được kỹ năng công nghệ của các doanh nghiệp chừng nào mà họ không biết được trình độ kỹ thuật của mình như thế nào. Do vậy, đây là một trong những biện pháp quan trọng.

Hình IV-8 Chức năng và sự hợp tác với các tổ chức khác của Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật công nghiệp bổ trợ



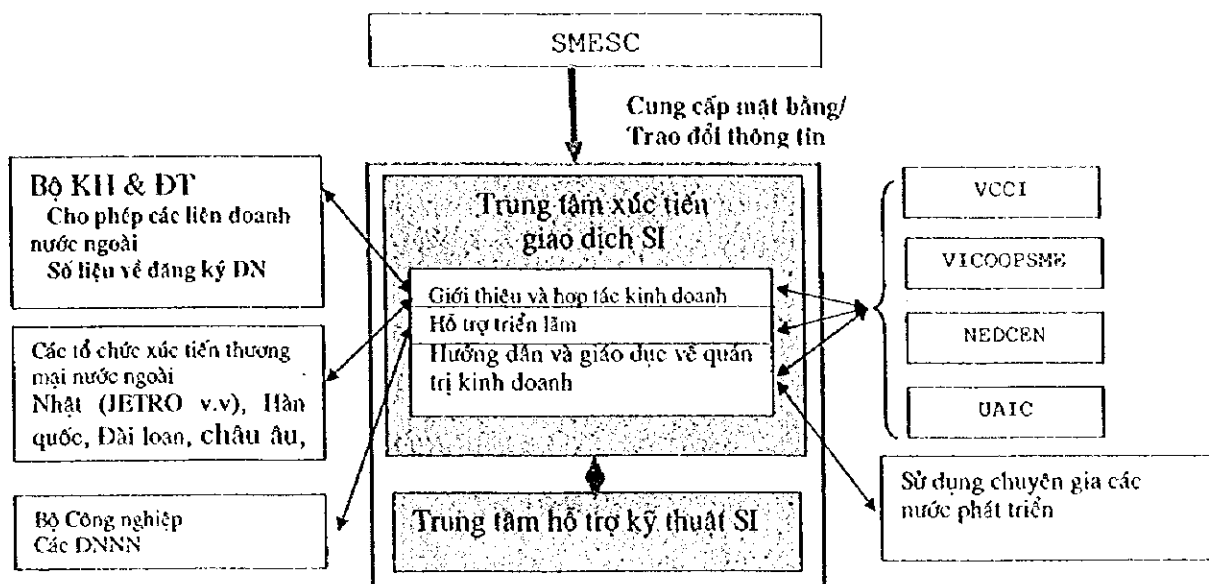
Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA

d) Thúc đẩy thương mại



Thực hiện hỗ trợ thương mại hoặc xúc tiến buôn bán giữa các doanh nghiệp đặc biệt là đối với các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ do phần lớn các doanh nghiệp trong nước đều muốn có toàn bộ quy trình trong dây chuyền sản xuất của mình. Tuy nhiên, dù điều này không thực sự cần thiết nhưng vẫn có mong muốn buôn bán giữa các doanh nghiệp, đặc biệt là với các công ty nước ngoài. Trung tâm xúc tiến giao dịch công nghiệp hỗ trợ (tên tạm thời) sẽ được thành lập để thúc đẩy thương mại. Với sự hợp tác với các tổ chức khác, Trung tâm sẽ thúc đẩy phát triển thương mại và tiến hành hỗ trợ cho các hội chợ thương mại hoặc hướng dẫn hay tư vấn về quản lý kinh doanh.

Hình IV-9 Chức năng và sự hợp tác với các tổ chức khác của Trung tâm xúc tiến giao dịch công nghiệp hỗ trợ



Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA.

e) Cung cấp các loại thông tin

Cần cung cấp một cách có hệ thống những thông tin mà DNN&V đang tự tìm kiếm. Hầu hết các doanh nghiệp không thể có được những thông tin cần thiết ngoài những thông tin tự có. Do đó, cần phải thành lập một hệ thống đáng tin cậy để lấy được thông tin một cách dễ dàng. Vấn đề này rất cần được hỗ trợ. Hiện nay, một số tổ chức đã có các chương trình đào tạo nhằm nâng cao năng lực quản lý. Cần tăng cường thực hiện những hoạt động này.

f) Đào tạo nguồn nhân lực

Thái độ đối với việc đào tạo nguồn nhân lực của các DNN&V không được mạnh mẽ. Suy nghĩ nghiêm túc về đào tạo cũng không mạnh. Do đó, cần phải hợp tác với các tổ chức công nghiệp về quản lý chất lượng hoặc quản lý sản xuất. Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật công nghiệp hỗ trợ phải thực hiện các chương trình hỗ trợ các ngành thủ công truyền thống.

Tuy không đề cập đến ở đây, nhưng trong trung và dài hạn, cần áp dụng các biện pháp xúc tiến về tài chính và thuế. Điều này sẽ có tác dụng kích thích phát triển nghiên cứu hoặc lắp đặt máy móc tiên tiến.

## 6. Phát triển nguồn nhân lực và hỗ trợ tăng cường quản lý

Trong hệ thống kinh tế thị trường, cần phải đề ra một chương trình tổng thể, bao gồm các kế hoạch cải cách khác nhau như tăng cường chuyên gia cho giáo dục và đào tạo, tăng cường cơ sở và thiết bị giáo dục và các chương trình đang thực hiện. Cùng với chương trình tổng thể này, cần thực hiện một số chương trình sau:

### a) Chương trình đào tạo cho công chức về xúc tiến DNN&V

Điều kiện tiên quyết đối với các cán bộ là việc tại các cơ quan thuộc Chính phủ quản lý về DNN&V cũng như Ủy ban Nhân dân tỉnh là phải hiểu biết về các DNN&V. Bằng cách chấp nhận bất kỳ câu hỏi và yêu cầu tư vấn nào, Chính phủ sẽ có thể giải quyết được những khó khăn của DNN&V. Điều này được thể hiện qua việc đề xuất chính sách. Thái độ trước đây của cán bộ Nhà nước là đặt các công ty tư nhân dưới sự kiểm soát chặt chẽ. Hiện nay, cán bộ Nhà nước phải chuyển đổi thái độ của mình sang hỗ trợ công ty. Ngoài ra, cán bộ Nhà nước còn cần phải có đủ kiến thức và kinh nghiệm về quản lý DNN&V. Tuy nhiên, kiến thức và kinh nghiệm không cố định, vì chúng luôn thay đổi cùng với sự phát triển của điều kiện kinh tế trong công ty và xung quanh nền kinh tế. Điều này buộc cán bộ nhà nước phải tiến hành nghiên cứu không ngừng. Chương trình này cần thực hiện bởi các tổ chức như NEDCEN — tổ chức rất gần gũi với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cũng tiến hành các chương trình đào tạo cho cán bộ của Chính phủ.

Mục đích của chương trình này là tổ chức hội thảo cho cán bộ Nhà nước nhằm tăng cường hiểu biết của họ về DNN&V sao cho họ có thể trở thành các nhà lập chính sách, kế hoạch, cung cấp dịch vụ tại bàn tư vấn trong cơ quan tương ứng.

### b) Lập chương trình cung cấp dịch vụ tư vấn và chẩn đoán công ty

Mục đích của dịch vụ tư vấn và chẩn đoán công ty là hoàn thiện quản lý doanh nghiệp. Bằng cách cung cấp dịch vụ tư vấn và chẩn đoán công ty bởi đội ngũ chuyên gia xác định, dự kiến sẽ đạt được sự tiến triển dưới hình thức 1) thực hành quản lý kinh doanh nâng cao, 2) khai thác cơ hội kinh doanh mới và 3) hỗ trợ tài chính. Kết quả sẽ kích thích tăng cường khả năng quản lý và tạo ra một vòng xoáy tích cực để tiếp tục nâng cao kết quả hoạt động. Thành quả của nỗ lực này sẽ dẫn tới việc áp dụng một hệ thống quản lý cơ bản cho các DNN&V và xúc tiến kiểm soát sản xuất tiên tiến.

Trong các chuyến nhóm nghiên cứu JICA khảo sát DNN&V, một số chuyên gia về quản lý nhà máy thấy rằng chỉ cần một chút nỗ lực lau chùi và dọn dẹp nhà máy, quản lý tồn kho và thay đổi cách bố trí của nhà xưởng cũng có thể giúp nâng cao kết quả hoạt động của các DNN&V. Mặc dù môi trường kinh doanh quốc tế gay gắt đang diễn ra ở Việt Nam, song, việc quản lý công ty ở Việt Nam còn tụt hậu về quản trị và công nghệ. Do vậy, cần phải thực hiện dự án hướng dẫn và chẩn đoán công ty. Dự án dưới

hình thức này đang được MPDP thực hiện với khoảng 50 nhân viên. Kinh nghiệm tích lũy thông qua những hoạt động này là rất quan trọng.

Dự án này bao gồm ba chương trình: 1) khuyến khích chuyên gia tham gia vào dịch vụ tư vấn và chẩn đoán công ty, 2) tiến hành tư vấn và chẩn đoán công ty, 3) xúc tiến chương trình. Cơ quan xúc tiến của dự án này là SMEPA — tổ chức thực tế đưa chương trình này vào hoạt động. Tuy nhiên, trong trung hạn, cần sử dụng linh hoạt và rộng rãi các chuyên gia cố vấn của các tổ chức phi chính phủ như VCCI và VICOOPSME.

- Khuyến khích chuyên gia tư vấn và chẩn đoán công ty

Các tổ chức gồm NEDCBN, SMEDEC và Trung tâm đào tạo trực thuộc STAMEQ của Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường và dịch vụ tư vấn của VCCI sẽ là cơ sở cho các chuyên gia tiến hành tư vấn và chẩn đoán công ty. NEDCBN có tiềm năng triển khai dự án trên toàn quốc có quan hệ rất gần gũi với các DNN&V, kể cả các DNN&V ở địa phương. STAMEQ có kinh nghiệm kiểm soát sản xuất, bao gồm kiểm soát và tiêu chuẩn hoá chất lượng cũng như công nghệ sản xuất, và kinh nghiệm thực tế về kiểm tra sản phẩm. VCCI rất thông thạo về công nghệ quản lý như marketing trong kinh tế thị trường. Ba tổ chức nêu trên cần phải xây dựng cơ sở nhằm tăng cường chuyên gia chuẩn đoán quản lý công ty, đưa tổng số chuyên gia lên khoảng 200 người trong 2 năm kể từ năm 2000.

Nhìn chung, có một số loại chuyên gia thực hiện dịch vụ tư vấn và chẩn đoán công ty. Dự kiến, nhiều chuyên gia chẩn đoán trong lĩnh vực chuyên môn này sẽ được ba tổ chức nêu trên lo liệu. Thí dụ, NEDCBN chuyên về quản lý nói chung, STAMEQ chuyên về ngành chế tạo, VCCI rất mạnh trong lĩnh vực phân phối và thương mại. Phòng hướng dẫn của SMEPA sẽ giám sát dự án tăng cường chuyên gia chẩn đoán. Giáo viên dự kiến không chỉ tham gia vào việc giáo dục và đào tạo mà còn phát triển chẩn đoán trọn gói, các công cụ chuẩn đoán cũng như cơ sở dữ liệu sử dụng làm tiêu chuẩn và tài liệu tham khảo hoạt động.

- Hoạt động tư vấn và chẩn đoán

Ban đầu, Phòng hướng dẫn và chẩn đoán sẽ được thành lập trong SMEPA (các tổ chức có liên quan sẽ gửi nhân viên tới) và sẽ bắt đầu hoạt động tư vấn và chẩn đoán công ty đồng thời với việc đào tạo chuyên gia chẩn đoán. Đến giai đoạn dự án hoạt động với quy mô đầy đủ, NEDCBN và các tổ chức nói trên sẽ tham gia vào các hoạt động chẩn đoán liên tục. Đến giai đoạn dịch vụ, các tổ chức và chuyên gia thực hiện dịch vụ sẽ được SMEPA giới thiệu thông qua tổ chức DOSMEP thành lập ở Ủy ban Nhân dân tỉnh. Sau khi triển khai hoạt động dịch vụ trên toàn quốc từ sau năm 2005, Ủy ban Nhân dân sẽ có khả năng lựa chọn chi nhánh của các tổ chức dịch vụ này tại các tỉnh. Tuy nhiên, các doanh nghiệp tham dự ở Hà Nội và thành phố HCM sẽ do SMESC giới thiệu cho các tổ chức có liên quan ngay sau khi bắt đầu dự án.

- Các biện pháp thúc đẩy dịch vụ chẩn đoán và tư vấn công ty

Mục đích của dự án hướng dẫn và chẩn đoán là nhằm nâng cao việc quản lý của từng công ty và đạt trình độ quản lý kinh doanh tiên tiến. Ngoài ra, dự án còn khai thác tiềm năng phát triển tiềm tàng của công ty và giúp họ thực hiện tiềm năng phát triển

này. Thông qua hành động này, kết quả của quá trình cải cách quản lý sẽ được các DNN&V đánh giá đầy đủ và các hoạt động nhằm hoàn thiện quản lý dự kiến sẽ được mở rộng. Đồng thời, việc tư vấn và chẩn đoán công ty cũng tạo ra một gánh nặng cho một bộ phận của công ty — những công ty đang được chẩn đoán, bởi vì họ được yêu cầu cung cấp số liệu kinh doanh. Để thực hiện dự án tư vấn và chẩn đoán theo hình xoay tròn ốc, cần có sự phối hợp với Công ty tài chính kinh doanh nhỏ đã được đề cập đến ở phần Hệ thống tài chính của báo cáo này và những công ty đã được chẩn đoán hay đã được tư vấn cần được sử dụng làm tài liệu tham khảo cho việc đánh giá khả năng tín dụng.

Với mục đích thực hiện hệ thống này vào năm 2001, cần bắt đầu thực hiện các công tác chuẩn bị càng sớm càng tốt.

c) Chương trình thúc đẩy quản trị và quản lý DNN&V

Cùng với dự án hướng dẫn và chuẩn đoán công ty, các cuộc hội thảo về quản lý DNN&V cần được tổ chức đều đặn.

Các hội thảo quản lý nhằm phục vụ cho chủ tịch hoặc người điều hành DNN&V và được tập trung vào các chủ đề phổ biến như quản lý công ty nói chung, tài chính và kế toán, kiểm soát sản xuất và chất lượng. Giáo viên về quản lý thuyết trình tại hội thảo cũng cần được đào tạo cùng với việc đào tạo tại các chuyên gia chẩn đoán và tư vấn. Để thực hiện chương trình này rộng rãi hơn, cần hỗ trợ đào tạo về quản lý DNN&V. Về hệ thống cấp phiếu học bổng, chương trình này cần xét một số lượng hạn chế những cơ sở giáo dục và đào tạo, cũng như sự ưu đãi ở vùng vùng.

Về các hệ thống và chương trình khác nhau đề xuất ở đây, công tác chuẩn bị phải được bắt đầu đồng thời với việc thành lập SMEPA. Dự án này sẽ được thực hiện với sự mở rộng về mặt số lượng theo quy mô dự kiến dưới đây.

Bảng IV-6 Kế hoạch phát triển nguồn nhân lực liên quan đến DNN&V

	2001	2005	2010
Số lữ kế về chuyên gia tư vấn và chẩn đoán giỏi	200	1000	2000
Số lượng cán bộ Nhà nước được đào tạo cơ bản về quản lý DNN&V và các chính sách của Nhà nước	1000	2500	5000
Số lượng cán bộ làm việc tại bàn tư vấn một cửa	200	650	1000
Người hướng dẫn quản lý	200	400	1000
Đào tạo người quản trị và quản lý công ty (số người hàng năm)	2000	4000	10000
Số lượng DNN&V ước tính (ngành chế tạo)	10000	20000	50000

Nguồn: Nhóm nghiên cứu JICA







JICA



LIBI