

Bản thảo: hoan nghênh mọi bình luận

Sự quốc tế hóa của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam

Ari Kokko
Fredrik Sjöholm

Trường Kinh tế Stockholm
Phiên bản 3/4/2004

1. GIỚI THIỆU

Mức độ quốc tế hóa của nền kinh tế Việt Nam đã tăng mạnh từ khi thực hiện cải cách kinh tế vào cuối thập niên 80. Quá trình này đã tăng tốc kể từ giữa thập niên 90 với việc bình thường hóa quan hệ với Hoa Kỳ (từ đó dẫn đến việc ký kết hiệp định thương mại song phương vào năm 2001), gia nhập ASEAN, tiếp nhận vốn FDI với lượng lớn, gia tăng nhanh chóng thương mại quốc tế và đàm phán gia nhập WTO. Các đối tượng chính trong quá trình quốc tế hóa này là các doanh nghiệp lớn: vào đầu thập niên 90, các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) chiếm tỷ trọng rất lớn trong nền kinh tế, nhưng tỷ trọng của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DNĐTNN) và doanh nghiệp tư nhân (DNTN) cũng dần dần tăng lên. Ví dụ, tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất khẩu của các DNĐTNN gần đây đã vượt trên 50%.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) cũng nắm giữ vị trí quan trọng trong sự phát triển kinh tế của đất nước. Cụ thể, rõ ràng sự thành công của những cải cách trước đây trong thập niên 80 phần lớn nhờ vào sự đáp ứng mạnh mẽ từ phía cung của các hộ gia đình nông nghiệp: việc bãi bỏ hình thức nông nghiệp tập thể đã nhanh chóng biến Việt Nam từ chỗ thiếu lương thực trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ hai trên thế giới. Trong những năm gần đây, các DNVVN một lần nữa lại trở thành trung tâm của những tranh luận về phát triển. Lần này, sự thảo luận chủ yếu liên quan đến vấn đề tạo việc làm. Với mật độ dân số ngày càng gia tăng tại các vùng nông thôn, khu vực nông nghiệp không còn khả năng hấp thu những người mới tham gia vào lực lượng lao động. Mặc dù khu vực các DNĐTNN đã tăng trưởng rất nhanh nhưng chủ yếu dựa trên các công nghệ tương đối mang tính thâm dụng vốn và chỉ sử dụng chưa đến 700.000 lao động vào năm 2002 - xấp xỉ một nửa lượng gia tăng lực lượng lao động hàng năm tại Việt Nam. Các DNNN cũng tập trung vào các ngành công nghiệp nặng và thâm dụng vốn, và toàn bộ khu vực DNNN chỉ sử dụng khoảng 2,3 triệu lao động vào năm 2002, so với con số gần 40 triệu người của tổng lực lượng lao động tại Việt Nam. Thay vào đó, khu vực tư nhân là nơi có tốc độ gia tăng việc làm nhanh nhất trong những năm gần đây. Hiện không có dữ liệu đáng tin cậy về tăng trưởng việc làm đối với các loại hình doanh nghiệp quy mô nhỏ nhất, như kinh tế hộ gia đình và DNTN, nhưng những con số về tăng trưởng của các công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) và cổ phần là rất ấn tượng. Trong giai đoạn 2000-2002, các loại hình doanh nghiệp này đã tăng gần gấp đôi về số lượng lao động, từ 560.000 lên đến 1.062.000 (Tổng cục Thống kê, TCTK, 2004). Hầu hết các doanh nghiệp này có qui mô vừa và nhỏ, trung bình khoảng 41 lao động. Số lượng các DNTN cũng gia tăng nhanh

trong giai đoạn này, chủ yếu nhờ vào Luật Doanh nghiệp mới đã làm giảm các thủ tục hành chính rườm rà và đơn giản hóa quá trình đăng ký kinh doanh.

Trong khi khu vực DNVVN của Việt Nam có tiềm năng rất lớn trong việc tạo công ăn việc làm thì chúng ta biết rất ít về cách thức mà các doanh nghiệp này được quản lý trong quá trình quốc tế hóa đang diễn ra ở mức độ doanh nghiệp. Điều này làm ta không biết rõ về sự phát triển trong tương lai khi xem xét đến việc Việt Nam hiện đang đẩy mạnh quá trình tự do hóa thương mại của mình. Mặc dù thương mại với khu vực của Việt Nam đã được tự do hóa trong khuôn khổ AFTA, phần lớn những cắt giảm thuế quan đã được hoãn lại cho đến giai đoạn 2003-2005. Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ, với hiệu lực bắt đầu từ cuối năm 2001, cũng tạo ra bước đệm, tức là không đòi hỏi Việt Nam phải thực hiện những cải cách quan trọng cho đến sau một giai đoạn điều chỉnh kéo dài vài năm. Nếu đàm phán gia nhập WTO thành công, Việt Nam sẽ phải tự do hóa và cải cách hơn nữa.

Câu hỏi đặt ra trong bài viết này là “Quá trình quốc tế hóa đã tác động ở mức độ nào đến các DNVVN của Việt Nam?” Trả lời được câu hỏi này sẽ cho chúng ta biết về những thách thức nào còn ở phía trước nếu các kế hoạch tự do hóa và quốc tế hóa thương mại hơn nữa được thực hiện. Quá trình chuyển đổi mà khu vực DNVVN phải đối mặt sẽ nghiêm trọng đến mức nào, và liệu khu vực này sẽ còn có thể duy trì được tốc độ tạo việc làm cần thiết để tránh được sự thất nghiệp lan rộng hay không? Nền tảng trong nghiên cứu của chúng tôi là cơ sở dữ liệu đặc thù với số mẫu khá lớn về hoạt động của các DNVVN Việt Nam trong các năm 1990, 1996 và 2002. Cơ sở dữ liệu này chứa đựng thông tin định lượng về các khía cạnh khác nhau trong hoạt động doanh nghiệp cũng như thông tin định tính về nhận định của chủ doanh nghiệp đối với môi trường kinh doanh hiện tại cũng như những mong đợi trong tương lai. Bài viết này có cấu trúc như sau: Phần 2 cung cấp những thông tin cơ bản về những cải cách kinh tế của Việt Nam, với sự nhấn mạnh đặc biệt đến vấn đề quốc tế hóa và DNTN. Phần 3 mô tả cơ sở dữ liệu và trình bày một số thông tin tổng quát về mẫu điều tra các DNVVN trong năm 2002. Phần 4 xem xét đến những mong đợi của các DNVVN liên quan đến các tác động của tự do hóa thương mại ở mức độ sâu rộng hơn nữa. Phần 5 nghiên cứu xem các DNVVN đã bị tác động trực tiếp trong quá trình quốc tế hóa ở mức độ nào khi xét đến các tiêu chuẩn đánh giá như khả năng đối mặt với cạnh tranh từ hàng nhập khẩu, tham gia xuất khẩu và những mối liên hệ với các DNĐTNN. Phần 6 tập trung vào các tác động gián tiếp của sự quốc tế hóa, nghiên cứu xem mức độ mà các DNVVN bị ảnh hưởng bởi những cải cách kinh tế và thể chế do quá trình quốc tế hóa tại Việt Nam mang lại. Phần 7 cung cấp một số nhận xét kết luận. Một trong những kết luận là phần lớn các DNVVN không có liên hệ trực tiếp với nền kinh tế thế giới, từ đó hàm ý rằng quá trình quốc tế hóa hơn nữa của thị trường Việt Nam có lẽ sẽ tạo ra ngày càng nhiều thách thức khắc nghiệt cho các doanh nghiệp này. Cùng lúc đó, các DNVVN đã không khai thác được các cơ hội mà quốc tế hóa mang lại. Điều này gợi ý rằng các chính sách về DNVVN tập trung vào khả năng cạnh tranh và khuyến khích xuất khẩu, như hỗ trợ tiếp thị, dịch vụ thông tin, phát triển kỹ năng và cũng có thể là tín dụng thương mại, có thể mang lại những lợi ích to lớn.

2. THÔNG TIN CƠ BẢN

Việt Nam đã trải qua một quá trình phát triển ấn tượng trong hai thập niên vừa qua. Sự dịch chuyển dần từ một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung truyền thống sang nền kinh tế theo hướng thị trường chính thức bắt đầu từ năm 1986 đã mang lại những cải thiện to lớn về hiệu quả kinh tế và mức sống dân cư. Tốc độ tăng trưởng GDP đạt trên 8%/năm trong suốt giai đoạn 1990-1995; và trung bình gần 7%/năm kể từ sau giai đoạn này mặc dù có sự bất ổn trên thị trường quốc tế sau khi xảy ra khủng hoảng tài chính Đông Á, sự sụp đổ sau thời gian tăng trưởng bùng nổ của ngành công nghệ thông tin (CNTT) và cuộc tấn công khủng bố tháng 9/2001. Tiết kiệm và đầu tư nội địa đã gia tăng về số lượng tuyệt đối cũng như về tỷ trọng so với GDP. Kim ngạch xuất khẩu tăng từ mức 25% GDP vào năm 1990 lên đến gần 50% vào năm 2003; tốc độ tăng trưởng kim ngạch nhập khẩu thậm chí còn nhanh hơn. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã trở thành một nguồn vốn và công nghệ ngày càng quan trọng, với tổng giá trị FDI kể từ năm 1989 đạt khoảng 25 tỷ USD (hay gần 2/3 GDP của năm 2003). Ngoài tốc độ tăng trưởng nhanh, chương trình cải cách đã tạo ra ổn định kinh tế vĩ mô. Kết quả là, GDP thực bình quân đầu người đã tăng gần gấp ba lần kể từ năm 1990 và tỷ lệ dân số sống dưới chuẩn nghèo quốc tế đã giảm từ 58% vào những năm đầu thập niên 90 xuống còn 28% năm 2003 (IMF 2004).

Mặc dù chương trình cải cách của Việt Nam ban đầu được thúc đẩy bởi những vấn đề nội địa – sự sụp đổ của nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung – cuộc cải cách sau đó đã bị ảnh hưởng mạnh bởi quá trình hội nhập kinh tế thế giới của Việt Nam. Việc hướng về xuất khẩu ngày càng tăng và sự xuất hiện của hàng ngàn công ty đa quốc gia nước ngoài đã tạo ra những áp lực phải đổi mới môi trường kinh doanh trong nước. Việc bình thường hóa các mối quan hệ quốc tế của Việt Nam đã tạo ra thêm nhiều yêu cầu cải cách chính thức. Ví dụ, sự hợp tác với các tổ chức tài chính quốc tế như Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đã tạo ra cả đóng góp về tài chính lẫn khuyến nghị chính sách cho quá trình cải cách. Tương tự như vậy, hàng chục các tổ chức viện trợ song phương và các tổ chức phi chính phủ (NGO) quan trọng hiện đang hoạt động tại Việt Nam đôi khi cũng có thể ảnh hưởng đến các chính sách của Việt Nam. Trong một số lĩnh vực, ví dụ như chính sách thương mại, cải cách đã có liên hệ trực tiếp đến các hiệp định quốc tế. Cho đến nay những thỏa thuận quan trọng nhất trong số này là tư cách thành viên của Việt Nam trong Khu vực Thương mại Tự do ASEAN (AFTA) từ năm 1995 và hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ có hiệu lực từ năm 2001. Việt Nam cũng trong quá trình đàm phán để trở thành thành viên của WTO, và rõ ràng là việc gia nhập sẽ đòi hỏi những thay đổi hơn nữa trong chính sách thương mại của đất nước.

Tuy vậy, quá trình cải cách tại Việt Nam cũng phải đối mặt với nhiều vấn đề nghiêm trọng. Những vấn đề này có liên quan cụ thể đến sự hoạt động của các DNNN. Trong suốt thập niên đầu tiên của cải cách, các DNNN chiếm tỷ trọng lớn trong sự tăng trưởng trong khu vực công nghiệp. Khả năng đầu tư quá hạn chế của khu vực tư nhân Việt Nam trong những năm đầu của quá trình cải cách là một trong những nguyên do tạo ra vị trí áp đảo của khu vực kinh tế nhà nước. Một nguyên do khác là quan điểm hoài nghi ban đầu của Đảng Cộng Sản Việt Nam về các DNTN trong nước – trong một thời gian dài, các doanh nghiệp này được phép hoạt động nhưng không được khuyến khích. Tuy nhiên, vai trò áp đảo của các DNNN bắt đầu trở thành một trở lực lớn vào giữa thập niên 1990, khi sự cạnh tranh trở nên khốc liệt do nhập khẩu cao hơn, cả chính thức lẫn bất hợp pháp (buôn lậu). Nhiều DNNN đang hoạt động trong các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu và họ

không thể cạnh tranh được với các nhà sản xuất nước ngoài hiệu quả hơn. Khả năng nhận được sự trợ giúp trực tiếp từ ngân sách nhà nước cũng đã không còn từ những năm đầu thập niên 1990, nhưng các DNNN lớn hơn vẫn có những đặc quyền tiếp cận được các khoản tín dụng từ các ngân hàng quốc doanh để bù đắp cho các khoản thua lỗ của mình. Mặc dù dữ liệu còn mang tính rời rạc, một điều rõ ràng là hệ thống ngân hàng vẫn đang phải vật lộn với các khoản nợ treo, nợ đọng từ giai đoạn này. Các DNNN khác thì tập trung vào việc vận động hành lang cho việc tiếp tục bảo hộ, và những khó khăn hiện tại trong việc đồng ý những điều kiện cho việc gia nhập vào WTO minh chứng cho sức mạnh vẫn còn của nhóm quyền lợi này (xem Kokko 2004). Một hạn chế có lẽ thậm chí còn nghiêm trọng hơn của khu vực nhà nước là không có khả năng tạo việc làm mới. Với một nguồn cung hạn chế của đất canh tác cho việc mở rộng hoạt động nông nghiệp và với hơn một triệu lao động tăng thêm mỗi năm, tạo việc làm trong các khu vực công nghiệp và dịch vụ rõ ràng là một trong những thách thức lớn nhất mà nền kinh tế phải đối mặt. Tuy nhiên, khu vực DNNN đã không thành công trong vấn đề tạo việc làm. Tổng lao động đang làm việc trong các DNNN là khoảng 2,2 triệu người vào giữa thập niên 1980, và con số này không thay đổi vào năm 2002. Khi xem xét việc cắt giảm các rào cản thương mại hơn nữa để thực hiện mục tiêu gia nhập WTO của Việt Nam (cũng như việc hoàn tất các cam kết của AFTA và hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ), việc khu vực nhà nước sẽ hoạt động với hiệu quả cao hơn nhiều trong tương lai gần là điều khó có thể xảy ra.

Vì vậy, khu vực tư nhân nghiêm nhiên trở thành khu vực tạo việc làm, và các chính sách hướng về các DNTN đã trải qua những cải cách quan trọng trong những năm gần đây. Các văn bản pháp lý chính thức đã nâng khu vực DNTN lên thành một trong những khu vực quan trọng của nền kinh tế, và nỗ lực đã được thực hiện nhằm giảm thiểu một số đặc quyền của các DNNN, nhằm tạo ra một sân chơi bình đẳng cho các DNTN.¹ Ví dụ, những thảo luận nội bộ trong Đảng Cộng Sản Việt Nam (ĐCSVN) dường như đã kết luận vào năm 2000 rằng một đảng viên trong thực tế có thể sở hữu một DNTN. Luật Doanh nghiệp mới, cũng được áp dụng từ năm 2000, đã đơn giản hóa quá trình đăng ký kinh doanh của công ty và có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tăng trưởng của DNTN. Cho đến cuối tháng 9/2003, hơn 75.000 DNTN mới đã đăng ký theo luật mới, hầu hết trong số này là DNVVN. Trái lại, tổng số các DNTN đăng ký trong suốt giai đoạn 10 năm trước đó (1990-1999) không vượt quá con số 45.000. Các bài viết trên báo chí Việt Nam cho thấy rằng tỷ phần trong tổng đầu tư của khu vực tư nhân đã tăng từ mức 20% vào năm 2000 lên 27% vào năm 2003 (cao hơn tỷ phần của khu vực DNNN), và DNTN đã tạo ra 1,6-2 triệu việc làm mới trong giai đoạn này (Saigon Times Weekly, ngày 14/2/2004).

Vai trò của các DNVVN gần đây cũng đã được nhấn mạnh trong cộng đồng các nhà tài trợ. Cùng với vai trò tạo việc làm của mình, có thể nói các DNVVN cũng là nhân tố chính trong việc giảm nghèo, đặc biệt là tại khu vực nông thôn. Với việc giảm nghèo là mục tiêu phát triển chính yếu hiện được ưu tiên của cộng đồng các nhà tài trợ, Việt Nam đang nhận được nhiều sự khích lệ trong chính sách thúc đẩy sự phát triển DNVVN của mình. Ví dụ, ta có thể thấy khu vực tư nhân vai trò nổi bật nổi bật hơn hẳn trong “Chiến lược Tăng trưởng và Giảm nghèo Toàn diện (CPRGS)”, được thiết kế nhằm hoàn tất để đảm bảo đáp ứng yêu cầu hợp tác của cộng đồng các nhà tài trợ, so với “Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội Mười Năm” hiện là văn bản chiến lược trong nước chính yếu.

¹ Ví dụ, xem thảo luận trong GoV (2002).

Như đã lưu ý, khả năng của khu vực DNVVN trong việc hoàn tất những mục tiêu này một phần có liên quan đến khả năng duy trì tốc độ tăng trưởng của họ trong một môi trường có tốc độ quốc tế hóa nhiều khả năng sẽ được đẩy mạnh. Phần còn lại của bài viết sẽ nghiên cứu xem quá trình quốc tế hóa của nền kinh tế Việt Nam đã tác động như thế nào đến khu vực DNVVN cho đến thời điểm này và điều gì có thể mong đợi trong tương lai.

3. DỮ LIỆU: CÁC CUỘC ĐIỀU TRA DNVVN

Trong dự án hợp tác dài hạn giữa Viện Nghiên cứu Lao động và Xã hội (ILSSA) thuộc Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Hà Nội và Trường Kinh tế Stockholm (SSE), hai đơn vị này đã cùng nhau tiến hành ba cuộc điều tra về các DNVVN của Việt Nam trong những năm đầu thập niên 1990.² Cuộc điều tra thứ nhất, được tiến hành với sự cộng tác của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) vào năm 1991 và tập trung vào hoạt động của DNVVN trong năm 1990, đã điều tra hoạt động của khoảng 900 doanh nghiệp phi nông nghiệp tại Hà Nội, TP.HCM, Hải Phòng và năm tỉnh nông thôn khác bao gồm Hà Tây và Long An.³ Các kết quả của cuộc điều tra này, với vai trò là những phá hiện chi tiết đầu tiên về khu vực ngoài quốc doanh của Việt Nam trong giai đoạn gần đây, được công bố trong Ronnas (1992). Vào năm 1997, một cuộc điều tra mới được tiến hành, trong đó bao gồm ba thành phố lớn và hai tỉnh nông thôn là Hà Tây và Long An. Lần này, cuộc điều tra đã khảo sát 750 doanh nghiệp, bao gồm tất cả các doanh nghiệp vẫn tồn tại ở 5 tỉnh thành nói trên. Tỷ lệ tồn tại giữa 1990/92 và 1996/97 chỉ là 36%, vì thế các doanh nghiệp khác được bổ sung để mẫu đủ lớn của cuộc điều tra mới. Kết quả của cuộc điều tra thứ hai này được công bố trong Ronnas và Ramamurthy và các tác giả khác (2001). Cuộc điều tra thứ ba, được tiến hành vào năm 2003 với sự tham gia tích cực của Viện Kinh tế học, Đại học Copenhagen, bao trùm hết 5 tỉnh, thành phố trong cuộc điều tra 1996/97, và thêm hai tỉnh nông thôn nữa là Phú Thọ và Quảng Nam. Cũng như trong cuộc điều tra trước, người ta đã cố gắng đưa vào mẫu điều tra tất cả các doanh nghiệp vẫn tồn tại từ cuộc điều tra trước: lần này, tỷ lệ tồn tại là 63%. Các doanh nghiệp mới cũng được đưa thêm vào mẫu điều tra, qua đó nâng tổng số doanh nghiệp được điều tra năm 2003 lên khoảng 1.600. Tiêu chí chọn thực tế để xác định các DNVVN trong tất cả ba cuộc điều tra là doanh nghiệp phải có số lượng lao động dưới 100 người. Các doanh nghiệp tồn tại được nhưng vượt qua giới hạn về lao động này được tái điều tra, nhưng chỉ được đưa vào một phần khi phân tích bởi vì sự hiện diện của các doanh nghiệp này sẽ bóp méo các giá trị trung bình về thu nhập, tài sản, lao động và các biến số khác. Cụ thể hơn, các doanh nghiệp này chủ yếu được giữ lại trong phân tích tập trung vào các vấn đề về khả năng tồn tại và kiểu hình tăng trưởng.

Thiết kế cơ bản của phiếu điều tra hầu như không đổi trong suốt ba cuộc điều tra, trong đó bao gồm một số lượng lớn các câu hỏi về đặc trưng doanh nghiệp, hoạt động, chi phí và doanh thu, lao động, các mối liên hệ và nhận định về môi trường kinh tế. Tuy nhiên, cơ cấu của mẫu điều tra, đặc biệt là sự phân phối các doanh nghiệp theo hình thức sở hữu

² Tất cả ba cuộc điều tra này được Cơ quan Hợp tác Quốc tế Thụy Điển (SIDA) tài trợ.

³ Hà Tây chưa có trong điều tra năm 1991, nhưng tất cả các doanh nghiệp được điều tra ở tỉnh Hà Sơn Bình đều nằm trên các xã mà bây giờ thuộc Hà Tây. Tỉnh Hà Tây được thành lập sau đợt tái cơ cấu hành chính năm 1994.

đã thay đổi rất đáng lưu ý. Điều này một phần là kết quả của những thay đổi trong môi trường kinh tế tại Việt Nam, nhưng cũng là kết quả của những cải thiện về nguồn dữ liệu. Bảng 1 tóm tắt sự phân phối doanh nghiệp theo hình thức sở hữu. Loại hình công ty TNHH và cổ phần hầu như không có vào năm 1990, trong cả mẫu điều tra lần trong số các doanh nghiệp thực tế khi đó, trong khi loại hình tập thể và hợp tác xã chiếm đa số trong khu vực sản xuất ngoài quốc doanh. Vai trò và tầm quan trọng của hợp tác xã và tập thể đã ngày càng giảm sút theo thời gian, khi các điều kiện cho việc vận hành các DNTN thuần túy được cải thiện. Số lượng công ty TNHH và cổ phần đã có một sự gia tăng tương ứng. Tỷ phần ngày càng tăng của doanh nghiệp hộ gia đình vào năm 2002 được giải thích do dữ liệu sẵn có tốt hơn và mong muốn phản ánh đúng cơ cấu doanh nghiệp theo hình thức sở hữu trên thực tế. Do vậy, mẫu điều tra năm 2002 cung cấp cho chúng ta một bức tranh hợp lý về toàn bộ khu vực công nghiệp chế biến của Việt Nam.

Bảng 1. Phân phối các doanh nghiệp theo hình thức sở hữu 1990-2002 (phần trăm)

	Hộ gia đình	Tư nhân	Tập thể và hợp danh	TNHH và cổ phần	Khác
1990	38	33	23	0	6
1996	38	27	17	11	0
2002	70	10	8	12	0

Lưu ý: Khoảng 6% số mẫu năm 1990 là DNNN: loại hình doanh nghiệp này từ đó về sau không điều tra nữa.
 Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra năm 2003.

Cần phải phân biệt giữa doanh nghiệp hộ gia đình và các hình thức sở hữu khác. Các doanh nghiệp hộ gia đình là một hình thức doanh nghiệp lai giữa khu vực chính thức và phi chính thức. Các doanh nghiệp này không được đăng ký kinh doanh một cách chính thức theo Luật Doanh nghiệp (nhưng “đăng ký” với các cơ quan hữu trách địa phương) và chỉ có thể tham gia vào một số hình thức hợp đồng với các nhà cung cấp, khách hàng và chủ nợ. Mặc dù điều này làm hạn chế các cơ hội tăng trưởng, nhưng các doanh nghiệp này lại hưởng lợi từ các quy định kém chặt chẽ hơn về thuế, kế toán và tính minh bạch. Vì thế, nhiều chủ doanh nghiệp đã chọn việc không đăng ký kinh doanh cho công ty của mình mặc dù qui mô hoạt động của doanh nghiệp họ đang ngày một tăng lên: không có hạn chế tối đa tuyệt đối về độ lớn mà một doanh nghiệp hộ gia đình được phép hoạt động, và đã có những báo cáo về các doanh nghiệp hộ gia đình ở TP.HCM với qui mô lao động lên đến hàng trăm người.

Một số câu hỏi mới cũng được đưa vào các cuộc điều tra. Cụ thể, cuộc điều tra 2002/2003 đã thêm vào các câu hỏi về quốc tế hóa. Cuộc điều tra này bao gồm cả các câu hỏi về tác động mong đợi của tự do hóa thương mại, việc đối mặt với các doanh nghiệp nước ngoài, áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu, và các vấn đề tương tự khác. Mặc dù các cuộc điều tra trước đó không hỏi những câu tập trung đặc biệt về vấn đề quốc tế hóa, nhưng chúng cũng chứa đựng những thông tin (ví dụ như về xuất khẩu) có thể được sử dụng đối với những thay đổi theo thời gian. Vì vậy, bài viết này trước hết sẽ tập trung vào thông tin từ cuộc điều tra 2002/03.

Bảng 2 trình bày một số đặc trưng doanh nghiệp chung đối với mẫu điều tra các DNVVN trong năm 2002. Nhận xét đáng lưu ý nhất có thể là sự khác biệt đáng kể giữa các khu vực thành thị và nông thôn. Thu nhập, vốn, tiền lương và quy mô doanh nghiệp trung bình đều lớn hơn một cách rõ rệt ở khu vực thành thị. Điều này một phần là do những khác biệt trong sự phân phối các hình thức sở hữu giữa các tỉnh, thành minh họa trong

Bảng 3, nhưng cũng có một khác biệt rõ ràng giữa các doanh nghiệp ở thành thị và nông thôn trong mỗi hình thức sở hữu. Khi xem xét các hình thức sở hữu khác nhau, rõ ràng là các công ty TNHH và công ty cổ phần khác hẳn các loại hình khác. Các doanh nghiệp tính trung bình có quy mô lớn hơn (mặc dù sự khác biệt so với hình thức tập thể và hợp danh là không đáng kể), thâm dụng vốn hơn và có năng suất lao động cao hơn các hình thức sở hữu khác. Điều này có thể phản ánh việc sử dụng công nghệ hiện đại và tiên tiến hơn, và cũng có thể phản ánh các thị trường đặc thù khác nhau của những doanh nghiệp này. Nhiều doanh nghiệp “hiện đại” có khả năng tập trung vào các thị trường sản xuất với số lượng lớn với các đặc trưng và chất lượng sản phẩm được chuẩn hóa, trong khi nhiều doanh nghiệp hộ gia đình và DNTN hoạt động trong các lĩnh vực mà ở đó có mức độ chuẩn hóa thấp hơn.

Bảng 2. Các đặc trưng của DNVTN năm 2002

	Tổng số	Thành thị	Nông thôn	Hộ gia đình	Tư nhân	Tập thể	TNHH và cổ phần
Thu nhập b/q lao động (triệu đồng)	126	146	81	56	89	66	277
Giá trị gia tăng b/q lao động (triệu đồng)	18	19	16	13	19	15	29
Tài sản b/q lao động (triệu đồng)	148	194	72	77	131	102	289
Tiền lương trung bình (triệu đồng)	8.4	9.4	6.8	5.4	9.2	9.0	12.4
Số lượng lao động	12	15	8	7	16	27	31

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra 2003.

Xem xét cơ cấu các hình thức sở hữu khác nhau giữa các địa phương trong Bảng 3, ta có thể thấy rằng Hà Nội và TP.HCM có số lượng các doanh nghiệp hiện đại lớn nhất, trong khi Long An và Phú Thọ khác với hai tỉnh nông thôn khác ở chỗ hai tỉnh này tương đối có nhiều công ty TNHH và công ty cổ phần. Tỷ phần của doanh nghiệp hộ gia đình nhỏ hơn tại khu vực thành thị, nhưng không có một xu hướng rõ ràng về tỷ lệ của DNTN.

Cần phải bình luận thêm về cơ cấu theo vị trí địa lý của mẫu điều tra. Mặc dù chúng ta sẽ thảo luận sự quốc tế hóa của các DNVTN, cần lưu ý rằng mẫu điều tra không được thiết kế hay phân nhóm cho mục đích này. Thay vào đó, các mục đích chính là khám phá vai trò của các DNVTN đối với việc tạo thu nhập và việc làm, và mẫu điều tra được thiết kế nhằm cho phép một tính đại diện hợp lý trong các khu vực và hình thức sở hữu khác nhau trên cơ sở nguồn lực dành cho cuộc điều tra này. Một cuộc điều tra tập trung cụ thể vào vấn đề quốc tế hóa và thương mại sẽ phải tính đến lợi thế tương đối và tài nguyên thiên nhiên của các vùng. Điều này chưa được thực hiện trong cuộc điều tra hiện tại, và do đó các kết luận có thể không áp dụng được cho các tỉnh có lợi thế so sánh lớn nhất trong sản xuất xuất khẩu (ví dụ, Đồng bằng sông Cửu Long, ĐBSCL). Vì vậy, cần phải thận trọng khi diễn giải kết quả. Trong bối cảnh này, chúng ta sẽ phân tích ba khía cạnh của toàn cầu hóa ở các phần sau. Trước hết, ta sẽ nghiên cứu xem các DNVTN mong đợi điều gì từ việc tự do hóa thương mại hơn nữa, và ở mức độ nào mà các doanh nghiệp này đang chuẩn bị cho sự mở cửa liên tục của thị trường Việt Nam. Thứ hai, chúng ta sẽ xem xét tác động trực tiếp đến các DNVTN từ nền kinh tế quốc tế, tập trung vào cạnh tranh với hàng nhập khẩu, xuất khẩu, và các mối liên hệ với các doanh nghiệp nước ngoài. Thứ ba, chúng ta sẽ khám phá xem các DNVTN chịu tác động như thế nào từ những thay đổi thể chế được đẩy nhanh do sự quốc tế hóa của nền kinh tế Việt Nam đem lại: Các doanh

ng nghiệp nhỏ phản ứng ra sao với những thay đổi chính sách trong thập niên vừa qua? Những trở ngại chính yếu cho tăng trưởng và phát triển liên tục của khu vực DNVVN là gì?

Bảng 3. Cơ cấu địa lý của các doanh nghiệp theo hình thức sở hữu, 2002 (số lượng doanh nghiệp)

	Tổng số	Hộ gia đình	Tư nhân	Tập thể	TNHH và cổ phần
Thành thị					
Hà Nội	295	120	28	58	89
Hải Phòng	204	124	22	35	23
TP.HCM	215	143	18	12	42
Nông thôn					
Hà Tây	242	228	9	5	0
Long An	225	186	25	5	9
Phú Thọ	121	110	1	5	5
Quảng Nam	125	83	39	2	1
Tổng số	1427	994	142	122	169

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra 2003.

4. KỶ VỌNG VỀ QUỐC TẾ HÓA

Các DNVVN mong đợi gì từ tự do hóa và thương mại quốc tế tăng lên? Các DNVVN của Việt Nam quan tâm đến các cơ hội sẵn có trên thị trường toàn cầu ở mức độ nào? Hay liệu có thích hợp hơn khi nói về rủi ro và thách thức từ sự tự do hóa hơn nữa của thị trường Việt Nam? Bảng 4 tóm tắt các câu trả lời của 1369 doanh nghiệp còn lại trong dữ liệu của chúng tôi sau khi đã tiến hành việc làm sạch dữ liệu cũng như loại bỏ đi các quan sát quá khác biệt. Điểm đầu tiên – và có phần đáng lo ngại – phải lưu ý là tỷ lệ tương đối thấp các doanh nghiệp kỳ vọng lợi ích từ việc tự do hóa hơn nữa các chính sách thương mại của Việt Nam. Chỉ 12% số DNVVN trong điều tra có kỳ vọng tích cực, trong đó hình thức công ty TNHH và cổ phần – loại hình doanh nghiệp hiện đại nhất – là những thành phần lạc quan nhất. Số lượng các doanh nghiệp cho rằng sẽ gặp thiệt hại cũng tương đối nhỏ. Thay vào đó, câu trả lời phổ biến nhất là các DNVVN không biết sự tự do hóa hơn nữa có nghĩa là gì, hay họ không trông đợi vào bất cứ sự thay đổi đáng lưu ý nào. Cụ thể, các doanh nghiệp hộ gia đình tại nông thôn không có bất cứ kỳ vọng rõ ràng nào về các tác động của việc tiếp tục gia tăng quốc tế hóa: trên 70% trong số này trả lời rằng họ không biết sự tự do hóa hơn nữa nghĩa là gì. Như chúng ta sẽ thấy dưới đây, một lý do giải thích có thể là kinh nghiệm về quốc tế hóa rất hạn chế của các doanh nghiệp: họ thường không có liên hệ chính thức nào với các doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam, không phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu và cũng không tham gia vào hoạt động xuất khẩu.

Bảng 4. Tác động kỳ vọng của việc gia tăng toàn cầu hóa năm 2002

	Tổng số	Thành thị	Nông thôn	Hộ gia đình	Tư nhân	Tập thể	TNHH và cổ phần
<i>Tác động kỳ vọng đối với doanh nghiệp từ việc mở cửa thương mại quốc tế</i>							
Hưởng lợi	12	15	9	8	16	20	36
Không thay đổi	17	17	17	16	22	17	14
Chịu thiệt	8	13	3	5	15	18	19
Không biết	63	54	70	71	47	46	32

<i>Doanh nghiệp có bước đi thích hợp để đối mặt với việc gia tăng sự quốc tế hóa không?</i>							
Có	18	26	10	9	23	38	44
Không	82	74	90	91	77	62	56
<i>Nếu Có, loại biện pháp nào là quan trọng nhất</i>							
Giảm chi phí sản xuất	28	31	19	35	29	29	22
Áp dụng công nghệ mới	41	38	46	36	45	32	47
Đào tạo lực lượng lao động	7	7	7	3	10	8	8
Xác định đầu ra thị trường mới	19	19	19	20	16	21	18
Khác	5	5	7	6	0	11	5

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra 2003.

Như vậy, rất ít doanh nghiệp chuẩn bị tích cực cho quá trình quốc tế hóa sâu hơn nữa. Câu hỏi này cũng bộc lộ một khác biệt rõ ràng giữa các doanh nghiệp ở thành thị và nông thôn, cũng như là khác biệt giữa các hình thức sở hữu khác nhau. Phần lớn các doanh nghiệp hộ gia đình và DNTN, đặc biệt là các doanh nghiệp tại nông thôn, không thực hiện bất cứ một sự chuẩn bị kỹ lưỡng nào, trong khi gần một nửa các loại hình doanh nghiệp hiện đại báo cáo là họ đã có chuẩn bị bằng nhiều hình thức khác nhau. Hình thức chuẩn bị phổ biến nhất là áp dụng công nghệ mới, mặc dù những nỗ lực giảm chi phí sản xuất và tìm kiếm các đầu ra ở thị trường mới cũng phổ biến. Tuy vậy, rất ít doanh nghiệp báo cáo về nỗ lực tăng cường năng lực cho lực lượng lao động của doanh nghiệp mình: về vấn đề này, không có khác biệt đáng kể giữa các doanh nghiệp ở thành thị và nông thôn hay giữa các hình thức sở hữu khác nhau. Nhìn chung, các câu trả lời này gợi ý rằng có vấn đề đáng quan ngại. Các doanh nghiệp không có một bức tranh rõ ràng về việc tự do hóa hơn nữa sẽ có nghĩa là gì, và hoàn toàn dễ hiểu là họ không có bất cứ biện pháp rõ ràng nào để chuẩn bị cho xu thế này.

5. KINH NGHIỆM TỪ TRƯỚC VỀ QUỐC TẾ HÓA

Một lý do của việc thiếu các kỳ vọng rõ ràng về tiếp tục tự do hóa thương mại và toàn cầu hóa là rằng các doanh nghiệp không phải đối mặt nhiều với sự cạnh tranh từ nước ngoài hay có hoạt động xuất khẩu. Do không có kinh nghiệm từ trước về các khía cạnh của toàn cầu hóa, thật dễ hiểu khi nhiều doanh nghiệp thấy rất khó trả lời cho các câu hỏi tương đối trừu tượng về sự quốc tế hóa hơn nữa. Bảng 5 và 6 tóm tắt một số thông tin về các DNVVN được điều tra đã bị tác động như thế nào bởi nền kinh tế toàn cầu trong quá khứ.

Bảng 5 xem xét mức độ nghiêm trọng của cạnh tranh từ các nguồn khác nhau. Rõ ràng là, không phải nhập khẩu hợp pháp, doanh số bán của các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam hay buôn lậu được xem là tạo ra nhiều đe dọa cho các DNVVN của Việt Nam. Ngay cả các DNNN Việt Nam cũng không có sự cạnh tranh trực tiếp với các DNVVN, với một ngoại lệ là công ty TNHH và cổ phần. Thay vào đó, các đối thủ cạnh tranh chính là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tương tự về quy mô, vị trí và các đặc trưng doanh nghiệp khác. Điều này gợi ý rằng nhiều doanh nghiệp được điều tra đang hoạt động trong những thị trường đặc thù vốn không hấp dẫn đối với các doanh nghiệp lớn hơn và tiên tiến hơn. Một giả thiết có thể chấp nhận là DNVVN của Việt Nam thường sản xuất sản phẩm khác biệt đáng kể so với sản phẩm của các doanh nghiệp lớn và hiện đại hơn khi xét về mức độ chuẩn hóa và chất lượng.

Bảng 5. Cạnh tranh từ các nguồn theo nhận định của doanh nghiệp, 2002

	Tổng số	Thành thị	Nông thôn	Hộ gia đình	Tư nhân	Tập thể	TNHH và cổ phần
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	2.2	2.4	2.1	2.2	2.1	2.3	2.4
DNNN	1	1.3	0.6	0.7	1	1.6	1.8
Nhập khẩu hợp pháp/ cạnh tranh với nước ngoài	0.7	1	0.4	0.5	0.8	1.3	1.2
Buôn lậu	0.4	0.6	0.3	0.3	0.5	0.9	0.7
Các nguồn khác	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.3

Ghi chú : 0 – Không có cạnh tranh ; 1 – cạnh tranh không đáng kể; 2 – cạnh tranh ở mức độ vừa phải ; 3 – cạnh tranh gay gắt.

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra 2003.

Bảng 6 xác định các khách hàng chủ yếu của DNVVN trong mẫu điều tra. Bức tranh liên quan đến sự quốc tế hóa của các DNVVN cũng xuất hiện rất rõ từ khía cạnh này: trung bình chỉ có 1% doanh số bán được xuất khẩu trực tiếp. Phần lớn trong số này thuộc về các loại hình doanh nghiệp hiện đại ở các thành phố – Hà Nội, Hải Phòng và TP.HCM – nơi mà trung bình 9% doanh số bán của các công ty TNHH và cổ phần được xuất khẩu. Cũng nên lưu ý rằng Bảng 6 ước lượng chưa đủ tỷ lệ tổng doanh thu xuất khẩu/doanh số bán của mẫu điều tra các DNVVN, bởi vì các số liệu là bình quân giản đơn cho tất cả các loại hình doanh nghiệp, với trọng số giống nhau cho mỗi doanh nghiệp (tức là không tính đến quy mô doanh nghiệp). Các doanh nghiệp lớn hơn có nhiều khả năng là những doanh nghiệp xuất khẩu hơn, và cũng nhiều khả năng xuất khẩu một tỷ phần sản lượng lớn hơn. Vì vậy, tỷ lệ doanh thu xuất khẩu/doanh số bán có trọng số đối với toàn mẫu điều tra là cao hơn nhiều, vào khoảng 16%. Nhưng ta có một chỉ số khác được tính bằng tỷ lệ doanh nghiệp có báo cáo xuất khẩu trực tiếp. 3% tất cả doanh nghiệp có báo cáo xuất khẩu trực tiếp trong năm 2002. Bất luận phương pháp nào trên đây được ưa thích hơn thì kết quả cũng gợi ý rằng các DNVVN của Việt Nam nhìn chung không hướng về xuất khẩu.

Bảng 6. Khách hàng chính của DNVVN ở Việt Nam, 2002 (bình quân đơn giản, % tổng doanh thu)

	Tổng số	Thành thị	Nông thôn	Hộ gia đình	Tư nhân	Tập thể	TNHH và cổ phần
Cá thể	65	57	72	76	45	36	27
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	20	22	18	17	26	25	32
DNNN	9	15	4	3	20	31	26
Các công ty thương mại nhà nước	1	1	1	1	0	0	1
Chính quyền địa phương	2	1	2	1	4	2	2
Khách du lịch	0	1	0	0	0	0	0
Xuất khẩu	1	2	0	0	0	2	9
Doanh nghiệp thuộc sở hữu nước ngoài	1	1	0	0	3	2	1
Khác	1	1	1	1	2	2	2

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra 2003.

Việc hướng về xuất khẩu khá hạn chế này có lẽ gây nhiều ngạc nhiên, ngược lại với nền tảng tốc độ tăng trưởng xuất khẩu nhanh ở mức vĩ mô của Việt Nam. Tuy vậy, có nhiều giải thích hợp lý về kết quả này. Điểm đầu tiên cần lưu ý là nhiều doanh nghiệp có thể tham gia xuất khẩu gián tiếp, như các nhà cung cấp và các nhà thầu phụ cho các công ty (với quy mô lớn hơn) khác có hoạt động xuất khẩu trực tiếp. Khi xem xét mục khách hàng khác trong Bảng 6, điều đầu tiên cần lưu ý là các công ty thương mại nhà nước

không đóng vai trò quan trọng: các công ty này chỉ chiếm chưa đến 1% tổng doanh số bán. Tuy nhiên, hơn một nửa các hợp tác xã, tập thể và các công ty TNHH và cổ phần có các DNNN và ngoài quốc doanh là khách hàng chính của mình. Có thể ước đoán rằng một số sản phẩm của các DNVVN sẽ tìm thấy con đường đến thị trường thế giới thông qua những doanh nghiệp này. Không thể đánh giá chính xác về tầm quan trọng của xuất khẩu gián tiếp, nhưng ta có thể xác định giới hạn bên trên từ sự xuất hiện các mối liên hệ dài hạn được chính thức hóa với những doanh nghiệp khác. Các DNVVN tham gia vào hệ thống sản xuất xuất khẩu nhiều khả năng có một vị trí chính thức trong chuỗi sản xuất theo hợp đồng phụ. Bảng 7 cho thấy 14% các doanh nghiệp (và khoảng ¼ các loại hình doanh nghiệp hiện đại) có những mối quan hệ hợp đồng phụ trong năm 2002. Ngay cả nếu như tất cả các mối quan hệ này được hướng đến các thị trường xuất khẩu (điều khó có thể xảy ra), tỷ lệ xuất khẩu trung bình vẫn khá thấp. Dữ liệu cho thấy rằng tối đa 15% tất cả các DNVVN trong mẫu điều tra, và cao nhất là 1/3 các loại hình doanh nghiệp hiện đại có các mối quan hệ trực tiếp và gián tiếp với thị trường xuất khẩu. Đối với khu vực nông thôn và các loại hình doanh nghiệp đơn giản hơn (DNTN và doanh nghiệp hộ gia đình), con số này nhiều khả năng sẽ thấp hơn nhiều.

Bảng 7. Có hợp đồng phụ trong năm 2002 (%)

	Tổng số	Thành thị	Nông thôn	Hộ gia đình	Tư nhân	Tập thể	TNHH và cổ phần
<i>Doanh nghiệp có làm nhà thầu phụ không?</i>							
Có	14	18	10	10	19	23	28
Không	86	82	90	90	81	77	72

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra 2003.

Có một sự giải thích khác liên quan tới tiêu chí chọn mẫu cho cuộc điều tra doanh nghiệp hiện tại. Có rất nhiều khả năng là các doanh nghiệp xuất khẩu thành công nhất sẽ rất nhanh chóng mở rộng hoạt động của mình để phát triển vượt ra khỏi cộng đồng các DNVVN, nghĩa là các công ty có tối đa 100 lao động.⁴ Cách giải thích thứ ba liên quan đến sự phát triển của thị trường nội địa Việt Nam. Với tốc độ tăng trưởng bình quân trên 7%/năm trong suốt thập niên vừa qua, hoàn toàn có thể nhận định rằng các cơ hội thị trường nội địa đang được mở rộng. Điều này có nghĩa là có rất ít DNVVN buộc phải tìm kiếm các cơ hội xuất khẩu do nhu cầu nội địa thấp. Khi biết chi phí cố định cao cho việc kiếm được thông tin cần thiết về các thị trường nước ngoài, chúng ta không ngạc nhiên khi thấy rất ít DNVVN là những doanh nghiệp hướng về xuất khẩu. Thật vậy, so sánh dữ liệu từ Bảng 6 với thông tin từ các cuộc điều tra trước đó của chúng tôi vào năm 1990 và 1996, có thể thấy rằng tỷ lệ xuất khẩu của mẫu điều tra DNVVN thật ra đang giảm sút. Bảng 8 cho thấy rằng tỷ lệ doanh thu xuất khẩu/doanh thu trung bình trong cả hai năm 1990 và 1996 đều cao hơn so với 2002. Điều này một phần có thể được giải thích bằng những thay đổi trong cơ cấu mẫu điều tra với một tỷ lệ cao hơn đáng kể của các doanh nghiệp hộ gia đình và DNTN trong năm 2002: đây là các loại hình doanh nghiệp ít hướng về xuất khẩu hơn so với những loại hình doanh nghiệp hiện đại. Tuy nhiên, dữ liệu trong Bảng 8 cũng cho thấy rằng tỷ lệ doanh thu xuất khẩu/tổng doanh thu đã giảm trong cả bốn loại hình doanh nghiệp. Thật khó giải thích kết quả này nếu không tính đến các cơ hội được cải thiện trong thị trường nội địa.

⁴ 22 doanh nghiệp được điều tra trong năm 1997 đã phát triển vượt quá giới hạn 100 lao động vào năm 2002. 5 trong số này (hơn 20%) là những doanh nghiệp xuất khẩu, là một tỷ lệ cao hơn đáng kể cho với tỷ lệ này của toàn bộ mẫu điều tra.

Bảng 8. Khách hàng chính của DNVVN Việt Nam, 1990-2002 (bình quân đơn giản, % tổng doanh thu)

	Tổng số			Thành thị			Nông thôn		
	1990	1996	2002	1990	1996	2002	1990	1996	2002
Cá thể	44	42	65	34	36	57	58	56	72
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	27	31	20	24	36	22	34	33	18
DNNN	18	15	9	24	21	15	6	5	4
Các công ty thương mại nhà nước	7	1	1	11	1	1	2	4	1
Chính quyền địa phương	1	0	2	1	0	1	1	1	2
Khách du lịch	.	0	0	.	0	1	.	0	0
Xuất khẩu	2	3	1	4	5	2	1	1	0
Doanh nghiệp nước ngoài	.	.	1	.	.	1	.	.	0
Khác	.	0	1	.	1	1	.	1	1

Ghi chú: Hình thức “doanh nghiệp nước ngoài” không có trong điều tra năm 1990 và 1996, và hình thức “khách du lịch” và “khác” không có trong năm 1990.

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra các năm 1991, 1997 và 2003.

5.1 Các doanh nghiệp xuất khẩu

Khi biết xu hướng hướng về xuất khẩu thấp của mẫu điều tra DNVVN, việc khảo sát một số đặc điểm của những doanh nghiệp thực sự đang xuất khẩu có thể là một điều thú vị. Câu hỏi đầu tiên liên quan đến sản phẩm mà các DNVVN của Việt Nam xuất khẩu. Bảng 9 mô tả cơ cấu ngành của mẫu điều tra DNVVN và nhóm các doanh nghiệp có báo cáo rằng họ tham gia xuất khẩu trực tiếp trong năm 2002. Ta có thể thấy rằng các doanh nghiệp xuất khẩu chủ yếu nằm trong các ngành chế biến thực phẩm (SITC 0), sản xuất sản phẩm phi kim loại (SITC 6) và công nghiệp khác (SITC 8).

Bảng 9. Cơ cấu ngành của tất cả các DNVVN và DNVVN xuất khẩu năm 2002 (%)

Ngành	Phân ngành SITC	Tỷ phần của tất cả DNVVN	Tỷ phần của DNVVN xuất khẩu
Thực phẩm	0	19	16
Nguyên liệu thô	2	6	2
Nhiên liệu khai thác	3	1	0
Hóa chất	5	7	5
Sản xuất sản phẩm phi kim loại	6	26	20
Máy móc	7	17	9
Công nghiệp chế biến khác	8	19	43
<i>Vật liệu xây dựng</i>	81	7	0
<i>Đồ gỗ</i>	82	2	11
<i>Dụng cụ du lịch</i>	83	0	0
<i>Áo quần</i>	84	5	14
<i>Giày dép</i>	85	1	0
<i>Dụng cụ chuyên nghiệp</i>	87	0	2
<i>Dụng cụ quang học</i>	88	0	0
<i>Linh tinh</i>	89	4	16
Khác		6	5

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra năm 2003.

Trong ngành công nghiệp chế biến khác, các sản phẩm chủ yếu là đồ gỗ, may mặc và hàng thủ công mỹ nghệ. Những loại sản phẩm này cũng chiếm cơ cấu khá cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam mặc dù một vài sản phẩm xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam rõ ràng là đã vắng mặt trong các mặt hàng xuất khẩu từ mẫu điều tra các DNVVN. Trong các sản phẩm lương thực-thực phẩm, hai trong số các sản phẩm chủ yếu là gạo và hải sản đông lạnh, hai sản phẩm này chiếm đến 17% tổng kim ngạch xuất khẩu: cả hai đều không xuất hiện trong mẫu điều tra hiện tại. Khoảng 20% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong năm 2002 là từ dầu thô, và 11% khác từ giày dép, cả hai cũng không có mặt trong mẫu điều tra DNVVN. Đáng tiếc là không thể so sánh chi tiết hơn về xuất khẩu của DNVVN và tổng kim ngạch xuất khẩu vì Việt Nam không xuất bản các số liệu thống kê thương mại chi tiết theo SITC. Tuy nhiên, ta có thể kết luận rằng sản phẩm xuất khẩu của DNVVN đa số thuộc các lĩnh vực rộng mà Việt Nam có lợi thế so sánh, nhưng với sự tập trung hơn vào các sản phẩm thâm dụng lao động trong phân ngành lương thực-thực phẩm và sản phẩm chế biến khác. Thay vì gạo, hải sản đông lạnh và giày dép, các DNVVN chủ yếu xuất khẩu bánh và sản phẩm chế biến từ gạo, đồ gỗ, may mặc và thủ công mỹ nghệ.

Khi xem xét cơ cấu của các doanh nghiệp xuất khẩu theo hình thức sở hữu, Bảng 10 cho thấy các công ty TNHH và cổ phần chiếm đa số. Tuy vậy, có các doanh nghiệp xuất khẩu từ tất cả loại hình doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp hộ gia đình. Bảng 10 cũng cho thấy rằng các DNVVN xuất khẩu không có phân phối đồng đều giữa 7 tỉnh, thành phố trong điều tra. Hơn một nửa số doanh nghiệp xuất khẩu có trụ sở đặt tại TP.HCM; Hà Nội chiếm khoảng 20% số doanh nghiệp xuất khẩu; Hà Tây và Long An mỗi một nơi chiếm khoảng 10%. Hải Phòng, Phú Thọ và Quảng Nam là những quan sát ngoại lai.

Bảng 10. Cơ cấu các DNVVN xuất khẩu theo hình thức sở hữu và địa phương năm 2002 (%)

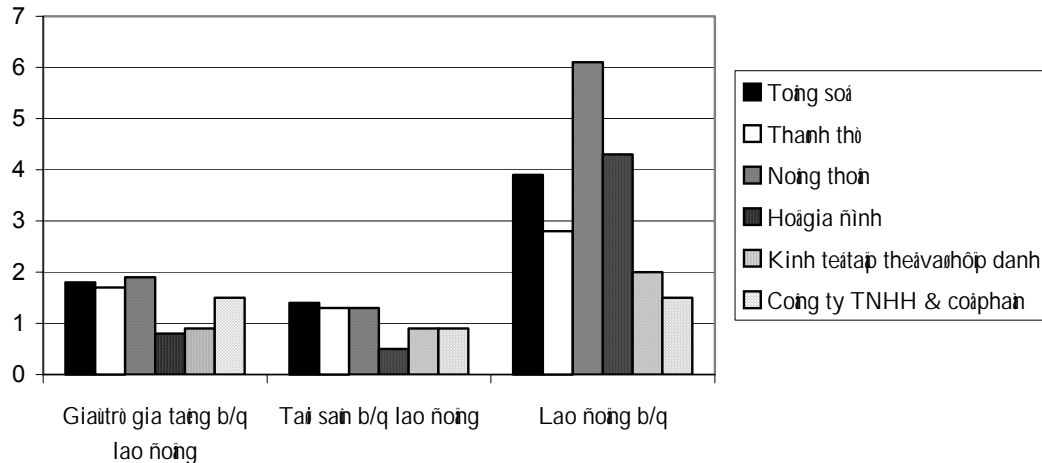
Hình thức sở hữu	TNHH và cổ phần									
	Hộ gia đình	Tư nhân	Hợp danh	Hà Nội	TP.HCM	Hải Phòng	Hà Tây	Long An	Phú Thọ	Quảng Nam
% các DN xuất khẩu	19	3	13							
Vị trí										
% các DN xuất khẩu	19	55	3	10	10	3	0			

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra năm 2003.

Hình 1 cung cấp cho chúng ta một bức tranh so sánh giữa đặc trưng của các doanh nghiệp xuất khẩu với một doanh nghiệp trung bình trong mẫu điều tra của chúng tôi. Các chỉ số được chuẩn hóa để điểm số bằng một tương ứng với mức trung bình của tất cả doanh nghiệp trong khi điểm số lớn hơn một có nghĩa là đối với đặc điểm nào đó doanh nghiệp xuất khẩu có giá trị cao hơn so với giá trị trung bình. Như vậy, cột thứ nhất cho thấy giá trị gia tăng trung bình tính trên mỗi lao động trong các doanh nghiệp xuất khẩu là gần bằng hai lần so với toàn bộ mẫu điều tra; cột thứ hai so sánh các doanh nghiệp xuất khẩu ở thành thị với toàn bộ doanh nghiệp ở thành thị,... Sau đây là ba nhận xét chính từ hình 1. Thứ nhất, mặc dù năng suất lao động của một doanh nghiệp xuất khẩu cao gấp hai lần của DNVVN trung bình, nhưng kết quả này hoàn toàn là do năng suất lao động cao của các công ty TNHH và cổ phần. Cả doanh nghiệp hộ gia đình xuất khẩu lẫn doanh nghiệp tập thể và hợp danh xuất khẩu đều không cho thấy được một năng suất lao động

cao đáng lưu ý. (Số lượng các DNTN xuất khẩu quá thấp để có thể tách thành một loại hình riêng)

Hình 1. Các đặc trưng của DNVVN xuất khẩu, 2002



Ghi chú: Giá trị chỉ số bằng 1 biểu hiện giá trị trung bình cho loại hình liên quan. Có quá ít các DNTN xuất khẩu để so sánh.
 Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra năm 2003.

Thứ hai, mức độ thâm dụng vốn của các doanh nghiệp xuất khẩu (được tính bằng tài sản bình quân một lao động) thấp hơn so với mức bình quân của tất cả các doanh nghiệp, không tính đến hình thức sở hữu. Các giá trị tính cho toàn bộ doanh nghiệp, khu vực thành thị và khu vực nông thôn đều lớn hơn 1 nhưng lý do đơn giản là các loại hình doanh nghiệp hiện đại là chiếm tỷ lệ rất cao trong nhóm xuất khẩu. Đây cũng là một nhận xét thú vị, và gợi ý rằng lợi thế so sánh – liên quan đến lao động rẻ và nguyên vật liệu – cũng quan trọng ở mức phân nhóm chi tiết này.

Thứ ba, các DNVVN xuất khẩu thường có quy mô lớn hơn doanh nghiệp trung bình trong mỗi loại hình doanh nghiệp. Nhận xét này ủng hộ nhận định trước đó của chúng tôi rằng các doanh nghiệp xuất khẩu thành công nhiều khả năng sẽ phát triển vượt qua khỏi loại hình DNVVN nhờ vào thành quả trong xuất khẩu của mình. Điều này cũng có thể minh họa cho tầm quan trọng của tính hiệu quả nhờ quy mô lớn do thành công trong xuất khẩu đem lại. Hoạt động xuất khẩu có các chi phí cố định đáng kể, chủ yếu liên quan đến tiếp thị và thông tin về thị trường nước ngoài: các doanh nghiệp nhỏ nhất hầu như không có khả năng đầu tư nguồn lực cần thiết cho những hoạt động này.

Thường dễ đi đến kết luận rằng các doanh nghiệp xuất khẩu có được thông tin tốt hơn các doanh nghiệp không xuất khẩu. Với dữ liệu sẵn có, ta khó có thể biết được nhận định này có thật sự đúng hay không. Tuy nhiên, quay ngược lại các câu hỏi đặt ra trong Bảng 4, ta hoàn toàn có thể xem xét các khác biệt về kỳ vọng và sự chuẩn bị giữa các doanh nghiệp xuất khẩu và không xuất khẩu. Bảng 11 dưới đây trình bày kết quả so sánh này. Ta thấy có một kiểu hình khá rõ ràng. Kỳ vọng của các doanh nghiệp xuất khẩu mang tính tích cực và nhất quán hơn khi 53% các doanh nghiệp xuất khẩu mong đợi được lợi so với tỷ lệ

12% các doanh nghiệp không xuất khẩu. Một điều cũng quan trọng là chỉ có 25% số doanh nghiệp xuất khẩu trả lời rằng họ không biết mình kỳ vọng gì từ việc tự do hóa hơn nữa trong khi con số tương ứng của các doanh nghiệp không xuất khẩu là 63%. Các doanh nghiệp xuất khẩu cũng sẵn sàng cho việc quốc tế hóa hơn nữa. Hai phần ba các doanh nghiệp xuất khẩu báo cáo rằng họ đang chuẩn bị cho tự do hóa thương mại, trong khi chỉ có 16% các doanh nghiệp không xuất khẩu đang làm như vậy. Bảng 11 không trình bày dữ liệu về các hình thức sở hữu khác nhau; nhưng ta cũng có một kiểu hình tương tự: các doanh nghiệp xuất khẩu có kỳ vọng tích cực và chuẩn bị cho mở cửa ngoại thương hơn nữa có tỷ lệ cao hơn cho tất cả các hình thức sở hữu.

Bảng 11. Tác động kỳ vọng của gia tăng toàn cầu hóa gia tăng giữa các DNVVN xuất khẩu và không xuất khẩu, 2002

	Tổng số		Thành thị		Nông thôn	
	Xuất khẩu	Không xuất khẩu	Xuất khẩu	Không xuất khẩu	Xuất khẩu	Không xuất khẩu
<i>Tác động mong đợi của sự tự do hóa thương mại hơn nữa?</i>						
Hưởng lợi	53	12	50	14	63	9
Không thay đổi	12	17	12	17	12	18
Thiệt hại	9	8	12	13	0	3
Không biết	25	63	25	55	25	70
<i>Doanh nghiệp có chuẩn bị cho sự tự do hóa thương mại hơn nữa không?</i>						
Có	66	16	71	24	50	9
Không	34	84	29	76	50	91

Ghi chú: X – Các DN xuất khẩu, NX – Các DN không xuất khẩu

Có rất ít DN xuất khẩu trong số các DNTN để so sánh.

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra năm 2003.

Chúng tôi cũng đã hỏi các doanh nghiệp về kiến thức của họ đối với một số cải cách thể chế gần đây tại Việt Nam. Như đã đề cập ở trên, Luật Doanh nghiệp năm 2000 là một bước quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của khu vực tư nhân tại Việt Nam. Hơn nữa, những năm gần đây đã chứng kiến việc chỉnh sửa nhiều bộ luật khác nhau, gồm Luật Thuế, Luật Hải quan, Luật Đất đai và một số luật khác. Các doanh nghiệp xuất khẩu và không xuất khẩu có những nhận thức khác nhau về các luật này ở mức độ nào? Bảng 12 tóm tắt các câu trả lời của doanh nghiệp xuất khẩu và không xuất khẩu cho câu hỏi về sự hiểu biết của họ về các văn bản luật pháp khác nhau có thể tác động đến hoạt động kinh doanh. Với thước đo từ 1 đến 4, trong đó 1 biểu hiện kiến thức tốt về luật đang được hỏi và 4 biểu hiện không biết; hầu hết các luật rơi vào loại trung bình, với điểm số bình quân từ 2 đến 3.⁵ Các doanh nghiệp tại thành thị dường như có thông tin tốt hơn các doanh nghiệp ở nông thôn. Nhìn chung, các doanh nghiệp biết nhiều nhất về Luật Thuế và biết ít nhất về Luật Hải quan. Đây là điều không quá ngạc nhiên trước những kết quả mà chúng tôi đã trình bày. Trong khi hầu như tất cả các doanh nghiệp chịu tác động của những qui

⁵ Khác biệt giữa điểm số 2 và 3 có thể được minh họa bằng việc phân tích thêm thông tin về Luật Doanh nghiệp. Chúng tôi đã hỏi các doanh nghiệp đánh giá về việc luật này đã ảnh hưởng ra sao đến hoạt động của họ, với câu trả lời “không biết về luật này” như là một trong những chọn lựa trả lời. Chọn lựa này được 28% số doanh nghiệp xuất khẩu đánh dấu, và điểm số trung bình của nhóm doanh nghiệp này về kiến thức Luật Doanh nghiệp là 2,2. Các doanh nghiệp không xuất khẩu có câu trả lời tương ứng với số điểm 2,9, trong khi có đến 54% trong số họ trả lời rằng họ không biết gì về luật này. Nói cách khác, điểm số dưới 2 nói lên rằng rất ít doanh nghiệp không quan tâm đến luật, trong khi điểm số lớn hơn 3 cho biết hơn một nửa số doanh nghiệp không biết về luật.

định về thuế thì rất ít doanh nghiệp có những tiếp xúc trực tiếp với hải quan. Cũng có một khác biệt rõ ràng giữa các doanh nghiệp xuất khẩu và không xuất khẩu. Tính trung bình, các doanh nghiệp xuất khẩu dường có thông tin tốt hơn về tất cả các luật, đặc biệt có ưu thế về thông tin liên quan đến Luật Hải quan. Tuy nhiên, khác biệt giữa doanh nghiệp xuất khẩu và không xuất khẩu trong loại hình doanh nghiệp hiện đại (tập thể và hợp danh, TNHH và cổ phần) là khá thấp. Các doanh nghiệp không xuất khẩu trong những loại hình này có hiểu biết tốt về hầu hết các luật, ngoại trừ Luật Hải quan.

Bảng 12. Kiến thức về luật giữa các DNVVN xuất khẩu và không xuất khẩu, 2002

	Tổng số		Thành thị		Nông thôn		Hộ gia đình		Tập thể		TNHH và cổ phần	
	XK	Không XK	XK	Không XK	XK	Không XK	XK	Không XK	XK	Không XK	XK	Không XK
<i>DN ông/bà cho biết kiến thức của mình về:</i>												
Luật doanh nghiệp	2,2	2,9	2,0	2,5	2,5	3,2	2,9	3,2	3,0	1,9	1,8	1,7
Luật lao động	2,2	2,9	2,0	2,6	2,6	3,2	3,0	3,2	2,3	2,1	2,0	1,9
Luật hải quan	2,3	3,6	2,1	3,4	3,0	3,7	3,0	3,7	2,3	3,3	2,2	2,8
Luật bảo hiểm	2,6	3,4	2,5	3,2	3,0	3,6	3,3	3,6	2,5	2,8	2,6	2,5
Luật thuế	1,8	2,5	1,7	2,1	2,4	2,9	2,4	2,8	2,0	1,7	1,7	1,4
Luật môi trường	2,9	3,1	2,9	2,9	3,0	3,4	3,1	3,3	3,0	2,4	2,9	2,4
Luật đất đai	2,7	2,9	2,6	2,7	3,0	3,0	3,3	3,0	2,5	2,3	2,7	2,3

Ghi chú: Các câu trả lời xếp hạng từ 1 (tốt) đến 4 (không biết). Số lượng các DNTN xuất khẩu quá nhỏ để có thể so sánh.
Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra năm 2003.

Ta có thể đưa ra một kết luận thận trọng là các doanh nghiệp xuất khẩu tại nông thôn được thông tin tốt hơn các doanh nghiệp không xuất khẩu. Lợi thế về thông tin này trùng hợp với lợi thế về quy mô, và có thể là một định tố quan trọng quyết định khả năng của các doanh nghiệp này trong việc tham gia xuất khẩu. Các doanh nghiệp xuất khẩu tại thành thị cũng dường như có nền tảng kiến thức mạnh hơn so với các doanh nghiệp tại thành thị khác, mặc dù những khác biệt này càng nhỏ khi doanh nghiệp càng lớn hơn. Tuy thế, các doanh nghiệp này không thâm dụng vốn hơn các doanh nghiệp khác: trái lại, đối với tất cả các loại hình doanh nghiệp, doanh nghiệp xuất khẩu có tỷ lệ tài sản bình quân một lao động thấp hơn doanh nghiệp không xuất khẩu. Tuy nhiên, đặc trưng đáng lưu ý nhất có lẽ là một DNVVN trung bình chỉ xuất khẩu 1% sản lượng của mình, và chỉ có 3% số doanh nghiệp là có tham gia xuất khẩu trực tiếp.

6. NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA CÁC CẢI CÁCH THỂ CHẾ

Chúng ta đã lưu ý ở trên rằng sự quốc tế hóa đang gia tăng trong nền kinh tế Việt Nam đã đòi hỏi phải có những cải cách về kinh tế và thể chế khác nhau. Các qui định thương mại đã được tự do hóa, luật thuế đã được cải cách, hệ thống tài chính được khuyến khích làm việc với khu vực tư nhân, những yêu cầu hành chính đối với DNTN đã được nói lỏng và v.v... Ngay cả khi nếu những tác động trực tiếp của sự quốc tế hóa lên các DNVVN dường như khá hạn chế - rất ít doanh nghiệp có thể cạnh tranh được với hàng nhập khẩu, và cũng có rất ít doanh nghiệp tham gia vào các hoạt động xuất khẩu – thì việc những cải cách mà quá trình quốc tế hóa mang lại đã có một tác động toàn diện hơn là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Những thay đổi trong môi trường kinh doanh tại Việt Nam đơn giản đã có thể đã tác động đến hành vi và hiệu quả hoạt động của các DNVVN (cũng như các doanh nghiệp khác).

Kết hợp dữ liệu điều tra về DNVVN của chúng tôi qua các năm 1990, 1996 và 2002, ta có thể thử nghiên cứu hành vi và hiệu quả hoạt động của các DNVVN theo hai cách. Thứ nhất, việc xem xét sự thay đổi của các đặc trưng doanh nghiệp khác nhau qua thời gian có thể làm nổi bật những thay đổi về hiệu quả hoạt động. Thứ hai, việc nghiên cứu các ý kiến chủ quan của DNVVN về trở ngại đối với tăng trưởng và những yêu cầu trợ giúp từ phía chính phủ có thể cho ta biết thêm thông tin về môi trường kinh doanh theo nhận thức của doanh nghiệp.

Bảng 13 tóm tắt một số thông tin về những thay đổi về quy mô doanh nghiệp trung bình từ năm 1990 đến 2002. Ba chỉ tiêu khác nhau về quy mô được sử dụng: thu nhập trung bình, tài sản trung bình và lao động trung bình. Để hiểu chính cho một số thay đổi trong cơ cấu mẫu điều tra, chúng tôi thêm vào tuổi trung bình của các doanh nghiệp, tỷ lệ doanh nghiệp ở thành thị và tỷ lệ của các hình thức sở hữu đơn giản (doanh nghiệp hộ gia đình và DNTN).

Bảng 13. Tăng trưởng của DNVVN trung bình 1990-2002

	1990	1996	2002
Thu nhập (triệu đồng, giá năm 2002)			
Trung bình	396	886	1.414
Trung vị	111	189	204
Tài sản (triệu đồng, giá năm 2002)			
Trung bình	399	734	1.692
Trung vị	154	184	324
Lao động			
Trung bình	15,6	16,8	11,6
Trung vị	11,0	9,0	6,0
Tuổi (năm)			
Trung bình	18,4	15,0	11,2
Trung vị	16	13,0	10,0
Tỷ lệ doanh nghiệp ở thành thị (%)	100	65	47
Tỷ lệ DNTN và doanh nghiệp hộ gia đình (%)	54	67	82

Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra các năm 1991, 1997 và 2003.

Bảng 13 cho thấy rằng cả hai chỉ tiêu thu nhập và tài sản trung bình của các DNVVN đã tăng lên rất đáng kể theo thời gian, trong đó tốc độ tăng trưởng thu nhập đặc biệt nhanh trong giai đoạn 1990-1996. Trong khi đó, các giá trị trung vị của thu nhập tăng với tốc độ khiêm tốn hơn. Đây là kết quả của những thay đổi trong cơ cấu mẫu điều tra, trong đó chuyên hướng nhiều hơn sang khu vực nông thôn và doanh nghiệp hộ gia đình cũng như DNTN theo thời gian. Kết quả là, như đã được đề cập trước đây, mẫu điều tra năm 2002 phản ánh cơ cấu sở hữu của ngành công nghiệp Việt Nam tương đối tốt, trong khi các mẫu điều tra trước có quá nhiều doanh nghiệp ở khu vực thành thị và hình thức sở hữu tập thể và hợp danh. Tuy vậy, những thay đổi trong cơ cấu mẫu điều tra cũng làm phức tạp cho việc so sánh sự phát triển của doanh nghiệp theo thời gian.

Một kiểu hình mà có lẽ vẫn cần được khám phá là sự gia tăng mạnh trong độ lệch chuẩn của mỗi biến số. Điều này chủ yếu là kết quả của sự phát triển nhanh đáng lưu ý của các doanh nghiệp lớn nhất trong mẫu điều tra. Cụ thể, một doanh nghiệp TNHH và cổ phần trung bình phát triển nhanh xét về mặt sản lượng và tài sản trong khi có tăng trưởng về việc làm trung bình thấp hơn. Cùng lúc đó, có những dấu hiệu rõ ràng cho thấy sự gia tăng cả về mặt thu nhập, tài sản lẫn việc làm trong các DNTN và doanh nghiệp hộ gia

đình điển hình. Bảng 14 minh họa sự gia tăng của thu nhập trung bình giữa các loại hình doanh nghiệp khác nhau, và khẳng định xu hướng tích cực trong tất cả các nhóm doanh nghiệp ngoại trừ doanh nghiệp TNHH và cổ phần.

Bảng 14. Lao động trung bình phân theo hình thức sở hữu, 1990-2002

	1990	1996	2002
Hộ gia đình	4,9	5,5	6,9
Tư nhân	13,9	19,0	21,0
Tập thể và hợp danh	22,2	24,1	30,4
TNHH và cổ phần	--	39,8	35,5

Ghi chú: Mẫu điều tra năm 1990 không bao gồm các doanh nghiệp TNHH và cổ phần.
Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra các năm 1991, 1997 và 2003.

Ta cũng có thể đi đến một kết luận từ những quan sát này là môi trường kinh doanh cho các DNVTN đã được cải thiện. Điều này có thể liên quan đặc biệt đến các loại hình doanh nghiệp hiện đại hơn: các công ty TNHH và cổ phần thành công nhất rõ ràng đã trải qua sự tăng trưởng rất nhanh giữa năm 1996 và 2002 (không có công ty nào thuộc các loại hình này vào năm 1990).

Một thay đổi khác theo thời gian liên quan đến tỷ lệ chấm dứt hoạt động. Trong khi chỉ có 36% số doanh nghiệp điều tra vào năm 1990 còn tồn tại cho đến năm 1996; 470 trong số 750 doanh nghiệp điều tra năm 1996 vẫn còn hoạt động vào năm 2002, từ đó tạo ra tỷ lệ tồn tại lên đến 63%. Kết quả này có thể là do sự cải thiện trong môi trường kinh doanh, xuất phát từ những cải cách khác nhau thực hiện trong suốt thập niên vừa qua.

Ta có thể đưa ra một kết luận tương tự bằng cách so sánh các ma trận chuyển đổi cho các giai đoạn 1990-1996 và 1996-2002. Các ma trận này truy tìm lại những dịch chuyển của các doanh nghiệp qua quy mô khác nhau theo thời gian. Ma trận cho giai đoạn 1990-1996 (Bảng 15) cho thấy một môi trường kinh doanh rất năng động và đang thay đổi. Hàng đầu tiên của ma trận cho thấy 53% số doanh nghiệp thuộc 20% thấp nhất (xét về tiêu chí việc làm) vào năm 1990 vẫn còn thuộc 20% thấp nhất này vào năm 1996. Tuy nhiên, 33% các công ty đã phát triển và đạt tới 20% thứ tư, và 7% đã cố gắng tăng trưởng rất nhanh và đạt đến loại 20% cao nhất vào năm 1996. Tương tự như vậy, cột cuối cùng cho thấy rằng 6% các công ty thuộc 20% cao nhất vào năm 1990 đã rơi xuống nhóm 20% thấp nhất vào năm 1996: chỉ có 44% các công ty thuộc nhóm 20% cao nhất vào năm 1990 vẫn giữ được vị trí của mình vào sáu năm sau. Nhìn chung, có vẻ những thay đổi trong phát triển doanh nghiệp khá sâu rộng trong suốt giai đoạn này, với xác suất tăng trưởng cao hơn một chút so với suy giảm, với điều kiện là một doanh nghiệp không thuộc vào nhóm đa số đã không còn tồn tại.

Bảng 15. Ma trận chuyển chuyển đổi 1990-1996

Việc làm	20% thứ nhất 1996	20% thứ hai 1996	20% thứ ba 1996	20% thứ tư 1996	20% thứ năm 1996
20% thứ nhất 1990	53%	33%	7%	0%	7%
20% thứ hai 1990	21%	31%	21%	15%	13%
20% thứ ba 1990	19%	13%	23%	23%	23%
20% thứ tư 1990	3%	10%	19%	29%	39%
20% thứ năm	6%	9%	15%	27%	44%

1990					
------	--	--	--	--	--

Nguồn: Rand và các tác gia khác (2004).

Ma trận chuyển đổi cho giai đoạn 1996-2002 (Bảng 16) gợi ý về một môi trường kinh doanh ít bất ổn hơn. Cụ thể, phần lớn các doanh nghiệp có thể được tìm thấy trong đường chéo của Bảng 16, từ đó cho thấy các doanh nghiệp này giữ vị trí tương đối trong xếp hạng về việc làm. Không có doanh nghiệp nào khởi sự ngoài hai phần 20% thấp nhất mà có thể đạt đến phần 20% cao nhất, nhưng cũng có rất ít các doanh nghiệp thuộc phần 20% cao nhất tụt xuống phần 20% thấp nhất trong suốt giai đoạn này. Hơn nữa, như đã được lưu ý trước đây, tỷ lệ tồn tại đã gia tăng từ 36% trong giai đoạn 1990-1996 lên 63% trong giai đoạn 1996-2002. Nhìn chung, khá hợp lý khi đánh giá rằng đặc trưng của sự phát triển này là tích cực, đặc biệt khi dường như tính ổn định cao hơn không có liên quan đến áp lực cạnh tranh thấp hơn hay những can thiệp công khai của nhà nước để cho phép các DNTN yếu kém có thể tồn tại mặc dù có khả năng sinh lợi và tính hiệu quả thấp.

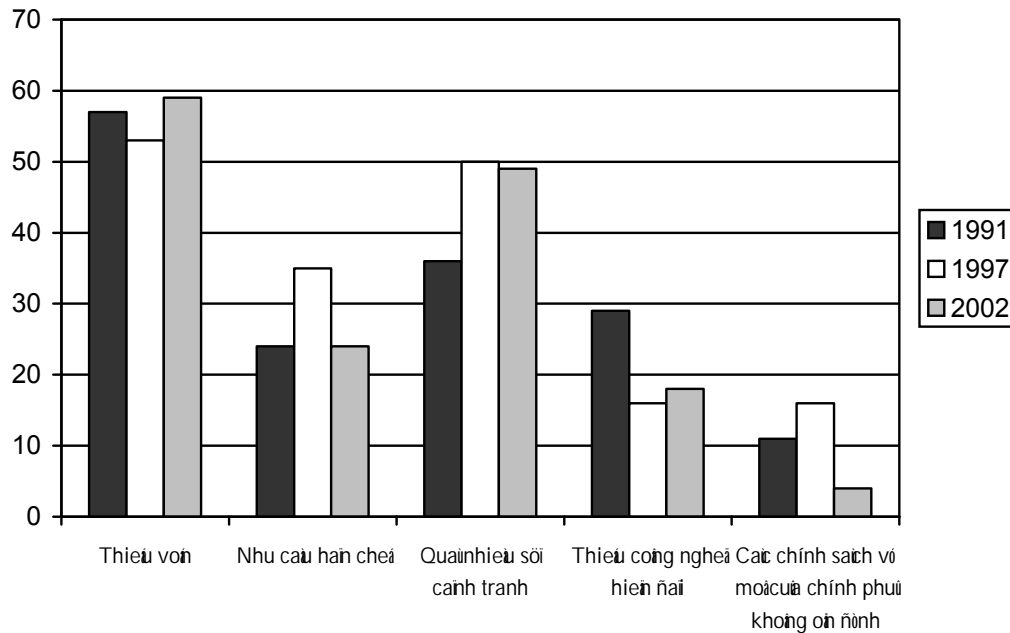
Bảng 16. Ma trận chuyển đổi 1996-2002

Việc làm	20% thứ nhất 2002	20% thứ hai 2002	20% thứ ba 2002	20% thứ tư 2002	20% thứ năm 2002
20% thứ nhất 1996	51%	44%	5%	0%	0%
20% thứ hai 1996	15%	63%	15%	7%	0%
20% thứ ba 1996	6%	25%	44%	18%	7%
20% thứ tư 1996	1%	5%	22%	49%	22%
20% thứ năm 1996	1%	1%	7%	23%	68%

Nguồn: Rand và các tác gia khác (2004).

Chuyển sang nhận định của các doanh nghiệp về các trở ngại đối với tăng trưởng, Hình 2 và 3 tóm tắt một số kết quả điều tra về khía cạnh này. Hình 2 trình bày các đánh giá của doanh nghiệp về các trở ngại chủ yếu đối với sự tăng trưởng liên tục của doanh nghiệp (các doanh nghiệp được phép nêu ra tối đa là ba trở ngại). Trở ngại chính xuyên suốt giai đoạn nghiên cứu là thiếu vốn đầu tư, với khoảng 50 đến 60% số doanh nghiệp trả lời. Các trở ngại liên quan đến thị trường, biểu hiện bởi mức cầu hạn hẹp hay cạnh tranh quá gay gắt cũng phổ biến. Những thay đổi đáng kể nhất theo thời gian liên quan đến yếu tố thiếu công nghệ hiện đại và tính không ổn định của chính sách nhà nước. Tần suất các than phiền về những vấn đề này đã giảm gần một nửa từ năm 1990 đến 2002, và đáng chú ý là chính sách nhà nước không được xem như một cản ngại cho sự phát triển của DNVVN nữa. Hơn nữa, số lượng các công ty nhận định rằng họ không thấy bất cứ cản ngại chủ yếu nào cho tăng trưởng đã gia tăng theo thời gian, đặc biệt là ở các địa phương phía Nam. Dưới 5% các doanh nghiệp tại TP.HCM và Long An cho là không có trở ngại đối với tăng trưởng vào năm 1996; đến năm 2002, quan điểm này được khoảng 17% số doanh nghiệp tại hai địa phương này chia sẻ.

Hình 2. Các trở ngại chính đối với tăng trưởng 1990-2002

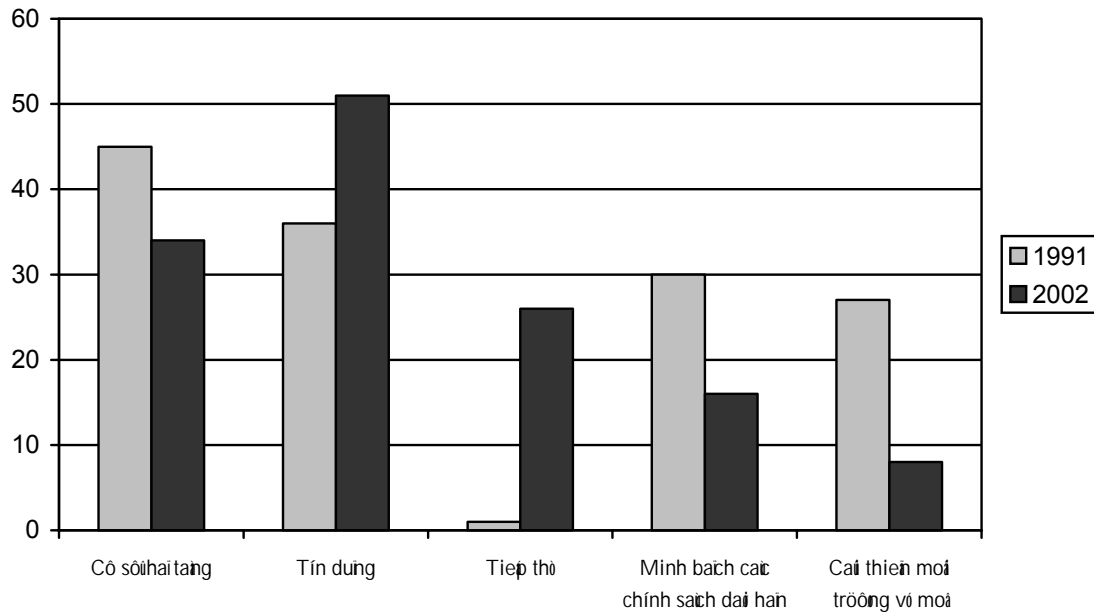


Ghi chú: Các doanh nghiệp được phép nêu tên tối đa ba trở ngại chính yếu nhất.
 Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra các năm 1991, 1997, và 2003.

Bảng 3 trình bày các câu trả lời cho câu hỏi về loại hình hỗ trợ từ phía chính phủ mà các doanh nghiệp mong muốn. Trong khi cơ sở hạ tầng được cải thiện là loại hỗ trợ chủ yếu vào năm 1990 thì khả năng tiếp cận các nguồn tín dụng đã trở thành loại hình hỗ trợ chính yếu và được các DNVVN kỳ vọng. Hai sự phát triển khác cũng đáng lưu ý. Thứ nhất, tiếp thị hiếm khi được đề cập như là một loại hình hỗ trợ vào năm 1990 nhưng đã nổi lên trở thành một trong những loại hình cần được hỗ trợ chủ yếu vào năm 2002. Điều này rất đáng lưu ý bởi vì nó cho thấy một sự quan tâm ngày càng cao đến những gì cần thiết cho thành công thương mại trong nơi không còn được coi là nền kinh tế thiếu hụt nữa. Thứ hai, các yêu cầu liên quan đến vấn đề chính sách đã nhanh chóng biến mất. Khoảng 25% số công ty muốn sự minh bạch về chính sách dài hạn của chính phủ hay những cải thiện về môi trường kinh tế vĩ mô vào năm 1990, nhưng chỉ có 10-15% số công ty có câu trả lời tương tự vào năm 2002.⁶

⁶ Một ý kiến đáng lưu ý khác liên quan đến số lượng các doanh nghiệp báo cáo rằng họ không muốn nhận bất cứ sự hỗ trợ nào từ phía chính phủ. Vào năm 1996, có đến 2/3 số doanh nghiệp trả lời rằng họ không mong muốn bất cứ sự trợ giúp nào, nhưng chỉ có 19% số doanh nghiệp trả lời như vậy vào năm 2002. Đây là một thay đổi thú vị, mà có thể có nghĩa là hoặc các doanh nghiệp cảm thấy một nhu cầu tìm kiếm sự trợ giúp ngày càng tăng, hoặc họ cảm thấy dễ chịu hơn trong các mối quan hệ với chính phủ. Các cuộc phỏng vấn không chính thức với các DNVVN Việt Nam cho thấy rằng khả năng sau gần với sự thật hơn.

Hình 3. Hỗ trợ mong muốn từ chính phủ, 1990-2002



Ghi chú: Các doanh nghiệp được phép đưa ra tối đa ba hình thức hỗ trợ mong muốn.
Nguồn: Cơ sở dữ liệu điều tra các năm 1991 và 2003.

Tóm tắt lại kết quả từ những đánh giá chủ quan về môi trường kinh doanh tại Việt Nam, chúng ta có thể thấy rằng tín dụng và sự cạnh tranh gay gắt vẫn là những vấn đề chính mà các DN VN Việt Nam phải đối mặt, và rằng các cải cách thể chế được thực thi trong những năm qua đã không có bất kỳ tác động quan trọng nào đến sự đánh giá của các doanh nghiệp về tình hình của chính họ. Tuy nhiên, trước khi kết luận rằng các cải cách không mang lại tác động nào, ta phải thấy rằng những than phiền tương tự như thế này cũng thường thấy ở hầu hết các nền kinh tế khác. Vốn đầu tư là một tài sản quý hiếm, và thông tin không hoàn hảo giữa chủ nợ và các DN VN sẽ thường dẫn đến một tình huống mà ở đó các doanh nghiệp cảm thấy họ cần nhiều vốn hơn. Tương tự như vậy, sự cạnh tranh là một trong những động lực của nền kinh tế thị trường, và các doanh nghiệp thường coi áp lực cạnh tranh là trở ngại trong một nền kinh tế thị trường. Như vậy, có thể có lý do để nhấn mạnh hơn vào một số trong các câu trả lời khác từ cuộc điều tra. Sự giảm sút trong số lượng các than phiền về chính sách không ổn định của chính phủ - và sự sụt giảm về những yêu cầu phải rõ ràng minh bạch và cải thiện các chính sách - là một sự phát triển rất tích cực mà chúng ta có thể cho rằng đã phản ánh sự cải tiến thực sự trong môi trường kinh doanh tại Việt Nam. Tương tự như vậy, sự gia tăng trong số lượng các DN VN báo cáo rằng họ thấy không có cản ngại đáng kể nào đối với sự tăng trưởng phản ánh điều kiện kinh doanh đã được cải thiện (mặc dù ý kiến này chỉ xuất hiện ở phía Nam). Trên cơ sở những nhận xét này, ta có thể kết luận rằng các cải cách kinh tế và thể chế gắn với sự quốc tế hóa đã có một tác động đến các DN VN của Việt Nam, và tác động này là rất tích cực.

7. KẾT LUẬN

Trong bài viết này, chúng tôi đã nghiên cứu mức độ quốc tế hóa của các DNVVN ở Việt Nam qua việc phân tích dữ liệu vi mô từ ba cuộc điều tra về các DNVVN trong các năm 1990, 1996 và 2002. Các kết quả cho thấy rằng rất ít DNVVN bị ảnh hưởng trực tiếp từ sự quốc tế hóa của đất nước thông qua cạnh tranh với hàng nhập khẩu, quan hệ trực tiếp với các doanh nghiệp nước ngoài hay xuất khẩu trực tiếp. Nhận xét chính rút ra được là chỉ có 3% các DNVVN được điều tra trong năm 2002/03 có tham gia vào hoạt động xuất khẩu trực tiếp. Do hạn chế trong khả năng đối mặt với quốc tế hóa, các DNVVN có những kỳ vọng rất không rõ ràng về quá trình quốc tế hóa hơn nữa sẽ có ý nghĩa gì, và do vậy, không có một sự chuẩn bị bài bản nào cho việc mở cửa thị trường Việt Nam.

Các ngoại lệ từ những ý kiến trên chủ yếu đến từ các loại hình doanh nghiệp hiện đại - doanh nghiệp TNHH và cổ phần - mà người ta có thể nói rằng đang trong quá trình chuyển đổi và không còn là các DNVVN. Điều kiện hoạt động đối với các DNTN đã được cải thiện dần trong những năm qua, và những DNVVN thành công có thể huy động vốn (ví dụ, doanh nghiệp cổ phần) và tham gia vào thị trường quốc tế có khả năng phát triển vượt khỏi loại hình DNVVN trong một quãng thời gian tương đối ngắn.

Nhưng còn phần lớn các DNVVN của Việt Nam thì sao? Họ sẽ có khả năng tiếp tục tăng trưởng, tạo việc làm và giảm nghèo với tốc độ cần thiết để duy trì một sự phát triển mạnh mẽ cho thị trường Việt Nam hay không? Kết quả của các cuộc điều tra gợi ý rằng các thách thức quan trọng vẫn còn ở phía trước. Để duy trì được tốc độ tăng trưởng như trong những năm qua trong hoàn cảnh phải đối mặt với sự cạnh tranh quốc tế ngày càng gia tăng tại thị trường Việt Nam sẽ đòi hỏi những nỗ lực đáng kể trong việc tăng cường năng lực. Điều này không những chỉ áp dụng đối với đầu tư vào máy móc và công nghệ mà còn là đầu tư vào nguồn vốn nhân lực và kỹ năng. Cùng lúc đó, việc lưu ý đến các cơ hội mà thị trường quốc tế tạo ra là vấn đề cốt yếu. Sự đa dạng tương đối của các doanh nghiệp xuất khẩu trong mẫu điều tra các DNVVN hiện tại – và đặc biệt là nhận xét rằng nhiều doanh nghiệp không thuộc vào nhóm DNVVN thâm dụng vốn và tiên tiến nhất – cho thấy còn nhiều cơ hội sẵn có cho các DNVVN của Việt Nam. Điều còn thiếu chủ yếu là thông tin về các cơ hội thị trường nước ngoài và cơ sở hạ tầng xuất khẩu. Cả hai vấn đề này đều đòi hỏi một khoản đầu tư ban đầu đáng kể và ở một mức độ nào đó là các hàng hóa công: một khi kiến thức hay cơ sở hạ tầng đã sẵn sàng thì chúng có thể được nhiều công ty sử dụng. Điều này có thể tạo ra những cơ hội tốt cho đầu tư công hay đầu tư từ nguồn vốn viện trợ phát triển chính thức (ODA) vì suất sinh lợi xã hội của những dự án được thiết kế tốt thường khá cao. Thành công trong xuất khẩu cũng đòi hỏi các khoản đầu tư tích cực từ phía các DNVVN nhằm khai thác các cơ hội sẵn có. Tuy nhiên, dường như có rất ít các doanh nghiệp đang xem xét việc đầu tư vào nguồn vốn nhân lực, mặc dù sự thiếu hụt kiến thức - đặc biệt là kiến thức liên quan đến tiếp thị - là một trong những trở ngại chính đối với nhiều doanh nghiệp.

Một cản ngại khác cho việc phát triển mạnh hơn nữa là khả năng tiếp cận đến các nguồn tín dụng. Các doanh nghiệp hộ gia đình và DNTN đặc biệt gặp khó khăn về nguồn tín dụng và cũng phải chịu sự tăng trưởng thấp hơn nhiều so với các loại hình doanh nghiệp hiện đại. Xét tới cấu trúc hiện hữu của hệ thống tài chính Việt Nam (và các khó khăn chung liên quan đến việc huy động vốn cho các DNVVN) thì việc mong đợi những cải

thiện đáng kể về việc cấp tín dụng cho các loại hình doanh nghiệp nhỏ nhất là điều không thực tế. Thay vào đó, cách thức thay thế có thể là thúc đẩy sự phát triển của các loại hình doanh nghiệp bậc lộ được tiềm năng tăng trưởng vững mạnh và có khả năng thu hút vốn từ các nguồn khác ngoài hệ thống ngân hàng chính thức. Các công ty cổ phần và TNHH là những ví dụ xuất sắc về các loại hình doanh nghiệp này. Luật Doanh nghiệp mới từ năm 2000 đã giảm thiểu được các yêu cầu hành chính cho việc khởi sự doanh nghiệp mới. Cải cách trong tương lai trong lĩnh vực này có liên quan mật thiết đến các thách thức chủ yếu về phát triển của nền kinh tế Việt Nam. Nếu không có các cải cách tiếp tục đối với khu vực DNNN, không có sự giảm thiểu các đặc quyền mà các DNNN hàng đầu đang được hưởng, nếu không có cải cách sâu rộng hệ thống tài chính, không có sự gia tăng nguồn vốn tín dụng dài hạn cho khu vực tư nhân, thì sẽ rất khó cho các DNVVN năng động của Việt Nam phát huy hết tiềm năng của mình và phát triển lên thành loại hình doanh nghiệp lớn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- GoV (2002), *Comprehensive Strategy for Poverty Reduction and Growth*, Government of Vietnam, Prime Minister's Office, Document No. 2685/VPCP-QHQT, May 21, Hanoi.
- GSO (2004), *The Real Situation of Enterprises through Surveys Conducted in 2001, 2002, 2003*, Statistics Publishing House, Hanoi.
- IMF (2004), *Vietnam: Poverty Reduction Strategy Paper Progress Report*, IMF Country Report No. 04/20, January, Washington, D.C.
- Kokko, A. (2004), "Growth and Reform Since the 8th Party Congress", forthcoming in D. McCargo, ed., *Rethinking Vietnam*, Routledge, London and New York.
- Rand, J., H. Hansen, and F. Tarp (2004), "SME Growth and Survival in Vietnam: Evidence from an Enterprise Panel Data Set", mimeo, paper presented in ILSSA Workshop on SME Survey Findings, Hanoi, March 25, 2004.
- Ronnas, P. (1992), *Employment Generation Through Private Entrepreneurship in Vietnam*, ILO/ARTEP/SIDA, New Dehli.
- Ronnas, P. and B. Ramamurthy, eds., (2001), *The Private Manufacturing Sector in Vietnam in the 1990s: Transformation and Dynamics*, Labour and Social Affairs Publishing House, Hanoi.