

Doanh nghiệp nhỏ và vừa trước những thách thức của Hiệp định Đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương

Lương Văn Hải

Viện Đại học Mở Hà Nội

Địa chỉ Email: hailv@hou.edu.vn

Ngày nhận: 28/12/2015

Ngày nhận bản sửa: 3/03/2016

Ngày duyệt đăng: 25/6/2016

Tóm tắt:

Doanh nghiệp ở Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs), loại hình doanh nghiệp này đang đóng một vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế. Hàng năm, SMEs tạo rất nhiều công ăn việc làm và đóng góp rất nhiều cho ngân sách nhà nước. Bài viết tập trung phân tích, đánh giá thực trạng doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam giai đoạn 2012 – 2015, chỉ ra những yếu kém của SMEs; những thách thức đối với SMEs khi Việt Nam tham gia Hiệp định Đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương (TPP); từ đó gợi ý một số giải pháp cho SMEs khắc phục những yếu kém, đồng thời có thể nắm bắt được những cơ hội do TPP mang lại trong thời gian tới.

Từ khóa: Doanh nghiệp nhỏ và vừa; TPP; thách thức từ TPP.

Small and medium sized enterprises and the challenges from the Trans- Pacific Strategic Economic Partnership Agreement

Abstract:

Enterprises in Vietnam are mainly small and medium-sized enterprises, (SMEs) playing an important role in the economy. Every year, SMEs create a lot of jobs and contribute significantly to the state budget. This article will focus on assessing the actual situations of SMEs in Vietnam in the period from 2012 to 2015, and will point out the weaknesses of SMEs and the challenges they face when Vietnam participates in Trans- Pacific strategic economic partnership Agreement (TPP). Some solutions for SMEs to overcome these weaknesses will be given, and the opportunities from TPP can be taken advantage of in the near future.

Keywords: small and medium sized enterprises, TPP, challenges from TPP.

1. Đặt vấn đề

Hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa. Loại hình doanh nghiệp này ở Việt Nam được đánh giá là yếu về năng lực cạnh tranh, khả năng hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu kém. Đứng trước những thách thức của Hiệp định Đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương, việc tìm ra các giải pháp giúp SMEs có thể tồn tại và phát triển là mục tiêu của bài viết này. Vì vậy, bài viết bên cạnh chỉ ra những yếu kém của SMEs, sẽ đưa ra những gợi ý cho SMEs khắc phục những yếu kém để vượt qua những thách thức.

2. Tình hình doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay

Theo Tổng cục Thống kê (2013), trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, số doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm đến 97,5% trong tổng số doanh nghiệp đang hoạt động, hàng năm loại hình doanh nghiệp này đóng góp khoảng 40% GDP, 39% vốn đầu tư thực hiện toàn xã hội, 33% thu ngân sách nhà nước, tạo thêm trên nửa triệu việc làm mới và thu hút 51% lực lượng lao động của cả nước. Thế mạnh của SMEs là vốn đầu tư ít, thu hồi vốn nhanh và hiệu quả; bộ máy tổ chức, quản lý sản xuất – kinh doanh gọn nhẹ; có khả năng thâm nhập vào những

Bảng 1: Số doanh nghiệp được thành lập mới từ 2012 đến 2015*Đơn vị: Doanh nghiệp*

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	2015
Tổng số DN thành lập mới	69.874	76.955	74.842	94.754
Tổng vốn đăng ký (tỷ đồng)	467.265	398.681	432.286	601.519
Vốn BQ/1DN (tỷ đồng)	6,6	5,1	5,8	6,3

*Nguồn: Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ KH và ĐT (2012, 2013, 2014, 2015a, 2015b)***Bảng 2: Số doanh nghiệp ngừng hoạt động, phá sản từ năm 2012 đến 2015***Đơn vị: Doanh nghiệp*

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	2015
Số doanh nghiệp giải thể	9.355	9.818	9.501	9.467
Số doanh nghiệp ngừng hoạt động	44.906	50.919	58.322	71.391
Tổng số DN ngừng hoạt động, giải thể	54.261	60.737	67.823	80.858

Nguồn: Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ KH và ĐT (2012, 2013, 2015a, 2015b) và Tổng cục Thống kê (2014)

thị trường ngách và lĩnh vực sản xuất – kinh doanh có lợi nhuận cao; khả năng ứng biến linh hoạt... (Tô Hoài Nam, 2015). Tuy nhiên, so với các khu vực doanh nghiệp khác trong nền kinh tế, thì SMEs vẫn còn yếu thế. Theo Tổng cục Thống kê (2013), mức vốn bình quân của các SMEs chỉ bằng 1,5% mức vốn bình quân của một doanh nghiệp nhà nước và 8% của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tổng tài sản của SMEs chiếm khoảng 38% tổng tài sản của toàn bộ khối doanh nghiệp. Bên cạnh đó, hàng năm trong số doanh nghiệp được thành lập mới, SMEs vẫn chiếm đa số.

Số liệu bảng 1 cho thấy số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới từ năm 2012 đến năm 2015 vẫn ở mức cao và có xu hướng tăng, nhưng vốn bình quân trên một doanh nghiệp vẫn ở mức thấp, chỉ tương đương với số vốn của doanh nghiệp nhỏ (căn cứ theo Điều 3, Nghị định số 56/2009/NĐ-CP). Điều này cho thấy khả năng về vốn của các doanh nghiệp mới thành lập là rất yếu.

Theo Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, trong năm 2015, cả nước có 94.754 doanh nghiệp được thành lập mới với tổng số vốn đăng ký là 601.519 tỷ đồng, tăng 26,6% về số doanh nghiệp và tăng 39,1% về số vốn đăng ký so với cùng kỳ năm trước (So sánh 2014/2013: doanh nghiệp thành lập mới giảm 2,7%; vốn đăng ký tăng 8,4%). Doanh nghiệp đăng ký thành lập mới tăng ở tất cả các ngành, lĩnh vực so với

cùng kỳ năm 2014. Một số ngành có tỷ lệ tăng cao trên 50%, gồm có: kinh doanh bất động sản tăng 86,2%; nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản tăng 62,3%; nghệ thuật, vui chơi và giải trí tăng 59,3%.

Bên cạnh đó, cùng với sự mở cửa của nền kinh tế, những tác động từ môi trường hội nhập kinh tế quốc tế lên SMEs ngày càng mạnh mẽ hơn. Chính điều này là một trong những nguyên nhân chính gây tổn thất khá lớn cho SMEs trong những năm qua, mà trực tiếp là sự tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008.

Số liệu bảng 2 cho thấy số doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động hàng năm là rất lớn và có xu hướng tăng từ năm 2012 đến 2015. Trong số đó, phần lớn là SMEs và được thể hiện ở bảng 3.

Số liệu tại bảng 3 cho thấy, năm 2014 và 2015 số lượng doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động phần lớn là những doanh nghiệp có quy mô vốn đăng ký dưới 10 tỷ đồng (tương đương với số vốn của doanh nghiệp nhỏ). Trong đó, số doanh nghiệp giải thể năm 2014 chiếm tỷ lệ là 93,75% trên tổng số doanh nghiệp giải thể, năm 2015 là 93,68%. Số doanh nghiệp ngừng hoạt động năm 2014 chiếm tỷ lệ là 92,8% trên tổng số doanh nghiệp ngừng hoạt động, năm 2015 là 93,5% (theo tính toán của tác giả). Điều này phần nào cho thấy, đứng trước khó khăn, SMEs của Việt Nam có sức chống chọi kém hơn so với những doanh nghiệp có quy mô lớn.

Bảng 3: Số doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động theo qui mô vốn*Đơn vị: Doanh nghiệp*

Quy mô vốn đăng ký	Năm 2014		Năm 2015	
	Giải thể	Ngừng hoạt động	Giải thể	Ngừng hoạt động
0 - 10 tỷ đồng	8.907	54.105	8.869	66.741
10 - 20 tỷ đồng	249	1.837	242	2.186
20 - 50 tỷ đồng	184	1.32	159	1.403
50 - 100 tỷ đồng	84	602	93	594
Trên 100 tỷ đồng	77	458	104	467
Tổng số	9.501	58.322	9.467	71.391

Nguồn: Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ KH và ĐT (2014, 2015a, 2015b)

Theo Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, trong năm 2015, số doanh nghiệp tạm ngừng của cả nước là 71.391 doanh nghiệp, tăng 22,4% so với cùng kỳ năm trước, cụ thể: 15.649 doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có đăng ký, 55.742 doanh nghiệp gặp khó khăn phải tạm ngừng hoạt động chờ đóng mã số doanh nghiệp hoặc không đăng ký (So sánh 2014/2013: doanh nghiệp ngừng hoạt động tăng 14,5%). Số doanh nghiệp hoàn tất thủ tục giải thể, chấm dứt hoạt động kinh doanh trong năm 2015 của cả nước là 9.467 doanh nghiệp, giảm 0,36% so với cùng kỳ năm trước (So sánh 2014/2013: doanh nghiệp giải thể giảm 2,2%).

Sự tồn tại của SMEs ngoài nguyên nhân tác động từ môi trường hội nhập kinh tế quốc tế, cạnh tranh, kinh tế suy thoái, ... còn do những yếu kém từ chính nội tại bên trong SMEs. Cụ thể là:

Thứ nhất, thiếu vốn. Thực tế, vốn tự có của SMEs rất ít, chỉ chiếm khoảng 36,25%, còn lại là vốn vay tổ chức tín dụng là 45,31%, vốn khác là 18,44% (Nguyễn Thị Minh Huệ & Tăng Thị Thanh Phúc, 2013). Như vậy, nhu cầu về vốn của SMEs là tương đối cao. Hiện nay, SMEs chủ yếu chỉ tiếp cận được với vốn vay ngắn hạn (Cao Sỹ Kiên, 2015). Trong thời gian qua, Chính phủ đã triển khai các chính sách, chương trình hỗ trợ vốn cho SMEs, như: bảo lãnh tín dụng và hỗ trợ tín dụng. Tuy nhiên, trên thực tế chỉ có một số lượng nhỏ các doanh nghiệp được thụ hưởng chính sách hỗ trợ. Phần lớn các doanh nghiệp còn lại gặp các trở ngại như sau: 55% trở ngại do thủ tục vay (hồ sơ vay vốn phức tạp, không đủ thủ tục vay vốn); 50% trở ngại yêu cầu thế chấp (thiếu tài sản có giá trị cao để thế chấp, ngân

hàng không đa dạng hóa tài sản thế chấp như hàng trong kho, các khoản thu...); 80% tỷ lệ lãi suất chưa phù hợp; các điều kiện vay vốn hiện nay chưa phù hợp với SMEs. Hiện nay, chỉ có 30% các SMEs tiếp cận được vốn từ ngân hàng, 70% còn lại phải sử dụng vốn tự có hoặc vay từ nguồn khác với lãi suất rất cao (Tô Hoài Nam, 2015).

Thứ hai, công nghệ còn lạc hậu. Hiện nay, đa số doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam chưa tham gia vào được chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu, trình độ khoa học công nghệ và năng lực đổi mới trong doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam còn thấp. Số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khoa học công nghệ còn rất ít. Số lượng nhà khoa học, chuyên gia làm việc trong các doanh nghiệp chỉ chiếm 0,025% trong tổng số lao động làm việc trong khu vực doanh nghiệp. Khoảng 80 – 90% máy móc và công nghệ sử dụng trong các doanh nghiệp của Việt Nam là nhập khẩu, 76% máy móc và công nghệ hiện đang sử dụng ra đời từ thập niên 1980 – 1990 và 75% máy móc và trang thiết bị đã hết khấu hao (Tô Hoài Nam, 2015).

Thứ ba, trình độ quản lý của chủ doanh nghiệp và chất lượng lực lượng lao động còn thấp. Theo số liệu thống kê của Tô Hoài Nam (2015), có tới 55,63% số chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ trung cấp trở xuống. Trong đó, 43,3% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn sơ cấp và phổ thông các cấp. Cụ thể, tiến sỹ chỉ chiếm 0,66%; thạc sỹ chiếm 2,33%; tốt nghiệp đại học chiếm 37,82%; tốt nghiệp cao đẳng chiếm 3,56%; tốt nghiệp trung học chuyên nghiệp chiếm 12,33% và 43,3% có trình độ thấp hơn. Điều đáng chú ý là đa số các chủ doanh nghiệp,

ngay cả những người có trình độ học vấn từ cao đẳng và đại học trở lên thì cũng ít người được đào tạo về kiến thức kinh tế và quản trị doanh nghiệp, các lớp về pháp luật trong kinh doanh,... điều này có ảnh hưởng lớn đến việc định hướng và xây dựng chiến lược kinh doanh, quản lý doanh nghiệp, phòng tránh các rủi ro trong kinh doanh cho doanh nghiệp. Về lực lượng lao động, có tới 75% lực lượng lao động trong SMEs chưa qua đào tạo chuyên môn kỹ thuật; việc thực hiện chưa đầy đủ các chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động đã làm giảm đi chất lượng công việc trong khu vực SMEs, do vậy các SMEs càng rơi vào thế bất lợi.

Thứ tư, chi phí sản xuất tăng cao. Trong giai đoạn vừa qua, hầu hết giá nguyên liệu đầu vào của các ngành đều tăng, cụ thể như: Chi phí sản xuất các ngành chế biến và bảo quản rau, củ, quả tăng 123,2%; sản xuất các sản phẩm từ nhựa tăng 89,1%; sản xuất kim loại đúc sẵn tăng 62,8%; sản xuất xe có động cơ tăng 56,2%; sản xuất xi măng tăng 52,3%,... trong khi giá bán sản phẩm không tăng (Tô Hoài Nam, 2015). Đối với ngành có tỷ lệ nội địa hóa thấp, phụ thuộc chủ yếu vào nguồn nguyên liệu, phụ kiện nhập khẩu (ví dụ, sản xuất dây và cáp điện, điện tử, cơ khí...) đã ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh. Trong khi sức tiêu thụ của thị trường giảm sút, nhiều doanh nghiệp phải chủ động thu hẹp sản xuất, hoạt động cầm chừng.

Thứ năm, khả năng nắm bắt thông tin còn chậm và hiệu quả chưa cao. Nguyên nhân chính gây ra sự hạn chế trên, là do chủ các SMEs chưa thực sự tìm hiểu các chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước và thông lệ quốc tế để nâng cao sự hiểu biết, năng lực trong kinh doanh. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, có tới 76% doanh nghiệp Việt Nam không hiểu về Cộng đồng kinh tế ASEAN, 94% doanh nghiệp không nắm được các nội dung đàm phán trong ASEAN, gần 63% doanh nghiệp không nắm được cơ hội, thách thức của ASEAN. Đây là vấn đề rất đáng lưu tâm, đòi hỏi cả Nhà nước và doanh nghiệp phải có những giải pháp nhằm tăng cường hơn nữa sự tiếp cận với các thông tin, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước và thông lệ quốc tế trong kinh doanh cho chủ doanh nghiệp.

Thứ sáu, năng lực cạnh tranh yếu. Theo đánh giá của Võ Trí Thành (2013) thì các doanh nghiệp thuộc ngành nông sản chế biến, công nghiệp nhẹ, như: da giày, đồ gỗ... tương đối có khả năng cạnh tranh, các

doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp nặng hầu hết không có khả năng cạnh tranh, các doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp có nhiều tiềm năng, là: đồ điện dân dụng, văn phòng, thiết bị viễn thông và chính xác, và một số ngành công nghiệp phụ trợ.

3. Thách thức từ TPP đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

3.1. Những nét chính về TPP

Hiệp định Đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương với 12 quốc gia thành viên tham gia là một thỏa thuận đa phương nhằm thúc đẩy tự do hóa kinh tế, đầu tư và thương mại giữa các nền kinh tế hai bờ Thái Bình Dương và hỗ trợ tiến trình tự do hóa rộng rãi hơn trong Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á – Thái Bình Dương (APEC). Khi hoàn tất quá trình xem xét nội dung và được Quốc hội các nước thành viên thông qua, TPP sẽ chính thức trở thành khu vực kinh tế có quy mô lớn nhất toàn cầu, với hơn 790 triệu dân, đóng góp 40% GDP và chiếm 1/3 giá trị thương mại thế giới.

Khởi nguồn của TPP là sáng kiến về Hiệp định Đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái bình Dương mà 3 nước là: Chile, New Zealand và Singapore thúc đẩy năm 2002 (P3). Đến năm 2005, Brunei tham gia và hình thành P4. Từ tháng 9/2008, lần lượt các nước Mỹ, Australia, Việt Nam, Peru, Malaysia, Canada, Mexico và Nhật Bản tham gia đàm phán thành lập TPP. Hiệp định này được các thành viên kỳ vọng sẽ thiết lập một trật tự thương mại tự do chung cho các nước khu vực châu Á - Thái Bình Dương, hỗ trợ thương mại, tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài và thúc đẩy cải cách thể chế ở các nước. TPP có được thuận lợi cơ bản là do các thành viên tham gia đàm phán đều là các nước đã và đang cam kết mạnh mẽ với thương mại tự do. TPP bao gồm 30 chương, sau đây là những đặc điểm chính của hiệp định:

- *Thứ nhất, tiếp cận thị trường toàn diện.* TPP đã xóa bỏ hoặc giảm thuế quan và các rào cản phi thuế quan một cách đáng kể đối với mua bán hàng hóa và dịch vụ, bao trùm một mảng lớn về thương mại, bao gồm hàng hóa, dịch vụ, và đầu tư nhằm tạo ra các cơ hội mới và lợi ích cho doanh nghiệp, công nhân, và người tiêu dùng của các nước ký kết.

- *Thứ hai, cách tiếp cận các cam kết khu vực.* TPP hỗ trợ sự phát triển sản xuất, chuỗi cung ứng, và thương mại liên mạch, tăng cường hiệu quả, tạo và hỗ trợ việc làm, nâng cao mức sống, tăng cường các

nỗ lực bảo tồn, hỗ trợ hội nhập xuyên biên giới, cũng như mở cửa thị trường trong nước.

- *Thứ ba, giải quyết các thách thức thương mại mới.* TPP thúc đẩy sự đổi mới, năng suất, và tính cạnh tranh nhờ vào việc xem xét giải quyết các vấn đề mới, trong đó có phát triển kinh tế kỹ thuật số và vai trò của các doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế toàn cầu.

- *Thứ tư, thương mại toàn diện.* TPP bao gồm các yếu tố mới nhằm đảm bảo các nền kinh tế ở các mức độ phát triển khác nhau và các doanh nghiệp có quy mô khác nhau đều có thể đạt được lợi ích từ thương mại. Hiệp định bao gồm cam kết giúp đỡ các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiểu được Hiệp định, nắm bắt các cơ hội, và buộc chính quyền các nước tham gia TPP phải chú ý đến những thách thức đặc thù của mình. Hiệp định cũng bao gồm những cam kết cụ thể về phát triển và xây dựng năng lực thương mại để đảm bảo rằng tất cả các bên có thể tuân thủ cam kết trong Hiệp định và tận dụng được những lợi ích.

- *Thứ năm, xây dựng TPP thành một hiệp định mở.* TPP được định hình như một nền tảng cho hội nhập kinh tế khu vực và nhắm đến cả những nền kinh tế khác trong khu vực Châu Á – Thái Bình Dương.

Với những đặc điểm trên, TPP được đánh giá là một hiệp định mẫu mực cho thế kỷ 21, bởi so với các thỏa thuận thương mại khác ở khu vực cũng như toàn cầu, nó vượt trội ở cả về tầm vóc và sức ảnh hưởng. Về phạm vi, các yêu cầu đàm phán trong TPP mở rộng hơn nhiều so với khung khổ các cam kết trong WTO.

Phạm vi áp dụng của TPP: áp dụng trong lĩnh vực thương mại và các vấn đề liên quan đến thương mại, từ thương mại hàng hóa đến hải quan và trợ giúp thương mại; biện pháp vệ sinh dịch tễ; rào cản kỹ thuật đối với thương mại; biện pháp phòng vệ thương mại; đầu tư; dịch vụ; thương mại điện tử; mua sắm công; sở hữu trí tuệ; lao động; môi trường. Ngoài ra, còn một số nội dung đưa ra nhằm mục đích đảm bảo TPP tận dụng được các tiềm năng về phát triển, năng lực cạnh tranh, và sự toàn diện; giải quyết tranh chấp, các điều khoản ngoại lệ, và điều khoản thi hành.

3.2. Những thách thức

Với những cam kết đã được thỏa thuận được đưa vào nội dung của TPP, có thể thấy một số thách thức cơ bản đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam như sau:

Thứ nhất, áp lực cạnh tranh lớn đối với SMEs. Hiện tại, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn được bảo vệ khá chặt chẽ bởi mức thuế cao. Khi TPP có hiệu lực, với yêu cầu cắt giảm thuế quan bằng 0 của khoảng 90% các dòng hàng hóa của các nước thành viên và tự do hóa thương mại dịch vụ ở hầu hết các ngành, các lĩnh vực. Xem xét cơ cấu xuất khẩu của các nước thành viên TPP, có thể thấy những ngành sản xuất của Việt Nam thực sự gặp khó khăn sẽ là: công nghiệp ô-tô, các ngành nông nghiệp và chăn nuôi. Đặc biệt là chăn nuôi, ngành này chủ yếu là sản xuất nhỏ, manh mún sẽ không có khả năng cạnh tranh trước các đối thủ có kinh nghiệm và truyền thống sản xuất lớn.

Về dịch vụ, hầu hết các SMEs cung cấp dịch vụ đều thiếu kinh nghiệm và yếu về khả năng cạnh tranh, đặc biệt trong khâu quản lý chất lượng dịch vụ. Các doanh nghiệp này thiếu những nguồn lực quan trọng để phát triển hoạt động như: vốn; công nghệ; nguồn nhân lực (chủ yếu là nguồn nhân lực chất lượng cao); kinh nghiệm quản lý; thông tin; và tri thức thị trường. Trong khi đó, nhu cầu từ thị trường trong nước ngày càng tăng, các nhà cung cấp dịch vụ từ các nước thành viên với chất lượng vượt trội (đặc biệt là các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ) có thể dễ dàng tiếp cận thị trường Việt Nam, khiến cho các SMEs có nguy cơ bị thua ngay trên sân nhà.

Thứ hai, rủi ro về pháp lý cao. Do các yêu cầu cao liên quan đến việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Hoa Kỳ là đối tác có tiếng là cứng rắn trong những vấn đề liên quan đến bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cả trong WTO lẫn trong các FTA của nước này. Đối với TPP, vấn đề này cũng đã được Hoa Kỳ thể hiện tương đối rõ ràng. Tuy nhiên, đây lại là vấn đề lớn đối với SMEs Việt Nam, khi mà sự vi phạm còn lớn và các thiết chế bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ còn thiếu hiệu quả. Việc bảo hộ chặt chẽ các quyền sở hữu trí tuệ cũng sẽ dẫn tới những khó khăn trước mắt cho nhiều SMEs Việt Nam, khi phải bỏ vốn nhiều hơn cho những sản phẩm thuộc loại này.

Thứ ba, đòi hỏi phải mở rộng quan hệ đối ngoại. Đây là một loại hình doanh nghiệp với sự linh hoạt cao, song khả năng thích ứng với kinh tế thị trường của SMEs còn bộc lộ sự yếu kém, khả năng chủ động khai thác các cơ hội làm ăn, cũng như mở rộng các mối quan hệ còn nhiều hạn chế. Còn thiếu đi những chiến lược sản xuất – kinh doanh hiệu quả.

Thứ tư, đối mặt với nhiều rào cản phi thuế quan. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam sẽ đối

mặt với nhiều rào cản kỹ thuật và yêu cầu xuất xứ hàng hóa nghiêm ngặt (Ngô Tuấn Anh & Phạm Thị Thanh Huyền, 2015). Theo điều khoản về xuất xứ hàng hóa được đề xuất trong TPP, các sản phẩm xuất khẩu trong các nước thành viên phải có xuất xứ nội khối TPP mới được hưởng ưu đãi. Đây là một bất lợi vì Việt Nam chủ yếu nhập khẩu từ các nước bên ngoài TPP, như: Trung Quốc, Hàn Quốc để gia công hàng xuất khẩu, nếu không chuyển đổi được vùng nguyên liệu, hàng xuất khẩu của Việt Nam sẽ không được hưởng ưu đãi thuế. Ngoài ra, các quy định kỹ thuật thuộc nội khối, như: bao gói, nhãn mác, dư lượng hóa chất tối đa trong sản phẩm xuất khẩu cũng là một rào cản cho hàng xuất khẩu Việt Nam. Hàng nông sản của Việt Nam vào TPP có thể bị mắc ở rào cản về các biện pháp vệ sinh dịch tễ. Những quy định này nằm trong tay các nước nhập khẩu và hoàn toàn có thể bị lạm dụng để trở thành rào cản đối với hàng hóa của Việt Nam. Ngoài ra, đối với SMEs thuộc ngành, như: dệt may, giày dép, điện tử. Do yêu cầu về xuất xứ được thông qua, đây sẽ là những khó khăn đối với các doanh nghiệp khi không dễ dàng khai thác được các ưu đãi từ TPP, bởi các yếu tố đầu vào của các doanh nghiệp này đều không mang nhiều yếu tố nội địa.

4. Gợi ý một số giải pháp

Với số lượng doanh nghiệp đông đảo, SMEs sẽ là nhân tố quan trọng giúp nền kinh tế nước ta phát triển mạnh trong tương lai. Do đó, dù có khó khăn đến đâu hay vì bất cứ lý do nào, SMEs cần phải nỗ lực để vượt qua. Trước những thách thức của TPP, vượt qua để tồn tại và phát triển là nhiệm vụ mà các SMEs không thể chối bỏ. Để có thể vững vàng vượt qua, đồng thời nắm bắt tốt những cơ hội do TPP mang lại, trong thời gian tới SMEs cần thực hiện ngay các giải pháp sau:

Thứ nhất, nâng cao sự nhận thức và hiểu biết về TPP. Các chủ doanh nghiệp SMEs cần phải tìm hiểu và nhận thức đầy đủ về những nội dung đã được cam kết trong TPP, cùng với nó là những diễn biến mới của kinh tế thế giới khi TPP có hiệu lực. Từ đó, doanh nghiệp cần định hướng lại đường lối phát triển, xây dựng chiến lược, mục tiêu phù hợp với thực trạng doanh nghiệp và khai thác được những yếu tố thuận lợi do TPP mang lại, có thể sớm thích nghi và đáp ứng tốt các yêu cầu đặt ra trong hoàn cảnh mới để giữ vững thị phần trong nước, đồng thời tìm kiếm các thị trường mới để đầu tư phát triển.

Thứ hai, lựa chọn ngành nghề và chiến lược kinh doanh cho phù hợp với năng lực hoạt động và qui mô của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải tự đánh giá lại một cách chính xác tiềm năng, nội lực, thế mạnh và điểm yếu của mình trong thời gian qua, rồi so sánh với các điều kiện, tiêu chuẩn của TPP để tìm ra điểm chưa đáp ứng đủ, qua đó doanh nghiệp xác định rõ những vấn đề cần phát triển hoặc thu hẹp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần nghiên cứu rõ các cơ chế, chính sách để tìm ra những điểm lợi và không lợi đối với doanh nghiệp, từ đó khai thác triệt để những lợi thế và khắc phục những yếu kém của mình.

Thứ ba, nâng cao uy tín của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần chú trọng nâng cao năng suất lao động, thay đổi thiết kế, mẫu mã bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ bán hàng.

Thứ tư, xây dựng kế hoạch huy động và sử dụng vốn hiệu quả. Để nguồn vốn của doanh nghiệp có thể đáp ứng đầy đủ và kịp thời cho thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, doanh nghiệp cần hạn chế tối đa việc sử dụng vốn ngắn hạn, tích cực huy động và sử dụng các nguồn vốn khác ngoài ngân hàng thông qua thị trường chứng khoán.

Thứ năm, nâng cao trình độ chuyên môn, kiến thức ngoại ngữ cho cán bộ, nhân viên của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần chủ động và quan tâm hơn nữa đến công tác đào tạo cho đội ngũ cán bộ, nhân viên của doanh nghiệp, đồng thời có chính sách đãi ngộ về vật chất một cách thỏa đáng và quan tâm về mặt tinh thần để giữ chân người lao động, nếu không một bộ phận lao động có tay nghề cao sẽ chuyển sang các doanh nghiệp nước ngoài.

Thứ sáu, đẩy mạnh tiếp thu và đổi mới về khoa học công nghệ của doanh nghiệp. Do nguồn vốn còn hạn hẹp, SMEs sẽ gặp khó khăn trong việc đầu tư mua sắm trang thiết bị và dây chuyền công nghệ. Nhưng để đủ sức cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài, SMEs cần phải đầu tư mua sắm trang thiết bị, dây chuyền công nghệ mới. Trước khi mua sắm, SMEs cần tìm hiểu trước thông tin về sản phẩm cùng loại của nước ngoài, trên cơ sở đó đầu tư mua sắm trang thiết bị, dây chuyền công nghệ phù hợp với khả năng và mục tiêu sản xuất- kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời, SMEs cần tuân thủ đúng những quy định của Thông tư 20/2014/TT-BKHCN về việc nhập khẩu máy móc, thiết bị, dây chuyền công nghệ đã qua sử dụng.

Thứ bảy, tăng cường sự liên kết, hợp tác với các

doanh nghiệp ở trong và ngoài nước. SMEs cần cố gắng tìm một phân khúc thị trường mục tiêu phù hợp với khả năng sản xuất – kinh doanh của mình. Đồng thời, tăng cường sự liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp ở trong và ngoài nước, trên cơ sở đó mở rộng sự tham gia vào mạng lưới sản xuất, các chuỗi cung ứng, các chuỗi giá trị của khu vực và toàn cầu.

Ngoài ra, để hỗ trợ cho các SMEs, các cơ quan quản lý nhà nước cần tiến hành ngay công tác giáo dục, tuyên truyền rộng rãi những nội dung, lộ trình cam kết, cũng như các bước thực hiện TPP; hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao nhận thức về những đòi hỏi và điều kiện khắt khe của TPP; giúp doanh nghiệp

chủ động tiếp cận, tiếp thu và triển khai tốt những nội dung đã cam kết. Nhà nước cần hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng kế hoạch về áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, về đào tạo chất lượng nguồn nhân lực, trong đó làm rõ lĩnh vực nào, trình độ nào cần tập trung.

Bên cạnh đó, Nhà nước cần xây dựng cơ chế, chính sách thúc đẩy sự liên kết giữa các vùng miền, các sản phẩm, tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển tốt thị trường, kể cả trong nước và quốc tế; xây dựng hệ thống hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp, tập trung những vấn đề được quy định trong TPP để có thể bảo vệ quyền lợi cho doanh nghiệp, tránh được những rủi ro khi xảy ra các tranh chấp. □

Tài liệu tham khảo

- Cao Sỹ Kiêm (2015), *Giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa vượt sóng TPP*. Truy cập ngày 12/12/2015, từ <<http://www.nhandan.com.vn/kinhte/tin-tuc/item/27733602-giup-doanh-nghiep-nho-va-vua-vuot-%E2%80%9Csong%E2%80%9D-tpp.html>>
- Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2012), *Tình hình đăng ký doanh nghiệp tháng 12 năm 2012*.
- Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2013), *Tình hình đăng ký doanh nghiệp tháng 12 năm 2013*.
- Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2014), *Tình hình chung về đăng ký doanh nghiệp tháng 12 năm 2014*.
- Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2015a), *Tình hình chung về đăng ký doanh nghiệp tháng 12 và năm 2015*.
- Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2015b), *Tình hình doanh nghiệp giải thể, tạm ngừng và quay lại hoạt động tháng 12 và năm 2015*.
- Ngô Tuấn Anh & Phạm Thị Thanh Huyền (2015), ‘*Việt Nam tham gia các Hiệp định FTA: Doanh nghiệp đã sẵn sàng?*’, Tạp chí Tài chính, 03(605), 23-26.
- Nguyễn Thị Minh Huệ & Tăng Thị Thanh Phúc (2013), *Giải pháp nào cho các doanh nghiệp khu vực tư nhân ở Việt Nam trong thời kỳ suy thoái kinh tế - Góc nhìn từ nguồn vốn tín dụng ngân hàng*. Truy cập ngày 12/12/2015, từ <file:///C:/Users/TCNH2/Downloads/1024_nguyen%20thi%20minh%20hue.pdf>
- Tô Hoài Nam (2015), *Doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay và nhu cầu hỗ trợ pháp lý*. Truy cập ngày 27/3/2015, từ <http://moj.gov.vn/tcdcp/Lists/PhapLuatKinhTe/View_Detail.aspx?ItemID=390>
- Tổng cục Thống kê (2013), *Kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2013*.
- Tổng cục Thống kê (2014), *Tình hình doanh nghiệp phá sản ngừng hoạt động năm 2014*.
- Võ Trí Thành (2013), *Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam thế nào?* Truy cập ngày 23/4/2015, từ <http://kinhtevadubao.vn/chi-tiet/91-1561-nang-luc-cananh-tranh-cua-doanh-nghiep-viet-nam-dang-the-nao.html>