

Trở ngại kinh tế của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trước thềm AEC

PGS.TS. HẠ THỊ THIỀU ĐAO*

Th.S. NGUYỄN THỊ MAI**

Th.S. TRẦN THỊ THANH HẢI***

Bài viết phân tích những trở ngại kinh tế, nhận thức và sự chuẩn bị của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Việt Nam trong quá trình hội nhập Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Thống kê mô tả những trở ngại kinh tế của DNNVV Việt Nam hiện nay từ dữ liệu điều tra của Viện Quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) năm 2013, cũng như nhận thức và những biện pháp chuẩn bị cho hội nhập AEC của 93 DNNVV tại 10 quốc gia thành viên ASEAN cho thấy DNNVV Việt Nam đang đối mặt với các trở ngại lớn như: i) cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp tư nhân trong và ngoài nước, ii) khó khăn về thị trường tiêu thụ; iii) thiếu vốn; iv) hạn chế trong hiểu biết luật, quy định của chính phủ và cơ hội, thách thức khi gia nhập AEC. Từ đó, nghiên cứu đưa ra một số gợi ý nhằm giúp các DNNVV Việt Nam khắc phục những trở ngại trên, sẵn sàng chủ động hội nhập vào thị trường khu vực.

Từ khóa: Trở ngại kinh tế, hội nhập AEC, doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam.

Giới thiệu

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế của các quốc gia ASEAN, chiếm đến 89-99% số lượng doanh nghiệp tại các nước thành viên, tạo ra 52 - 97% việc làm và đóng góp 23 - 58% GDP, 10 - 30% tổng kim ngạch xuất khẩu (OECD, 2012). Phát triển DNNVV là một trong những mục tiêu kinh tế quan trọng của AEC. Tuy nhiên, theo báo cáo của OECD (2012) khó khăn chung của các DNNVV trong ASEAN là hạn chế trong tiếp cận tài chính, công nghệ, thị trường cạnh tranh và lực

lượng doanh nhân chưa đáp ứng được yêu cầu của hội nhập. Trước tình hình đó, nhiều chính sách hỗ trợ DNNVV được áp dụng, song hiệu quả không cao, tập trung ở các nước Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam (CLMV).

Như vậy, hội nhập AEC mang đến nhiều cơ hội nhưng cũng tạo ra những thách thức lớn cho các DNNVV. Với đặc điểm quy mô nhỏ, chi phí sản xuất cao, thiếu kinh nghiệm sản xuất, sản phẩm kém chất lượng, thiếu vốn, công nghệ, không đủ thông tin thị trường (Cuong, Sang và Anh, 2008), DNNVV Việt Nam cần phải hiểu rõ những trở ngại của mình, cũng như nhận thức đầy đủ về những chiến lược cần phải đầu tư để tiếp cận thị trường khu vực và hội nhập AEC bền vững.

*Trường Đại học Ngân hàng TP.HCM

**Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương

***Trường Đại học Kinh tế TP.HCM

Do đó, việc nghiên cứu những trở ngại hiện có và nhận thức của DNNVV trong quá trình hội nhập giúp doanh nghiệp chuẩn bị tốt, giảm sự tác động tiêu cực bất nguồn từ thương mại khu vực trong quá trình hội nhập.

1. Tổng quan lý thuyết về trở ngại của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Các DNNVV thường phải đối mặt với ba trở ngại cơ bản: i) Trình độ, kỹ năng của người lao động (Clarke và Gibson, 1998; Ntsika, 2001); ii) Kỹ năng quản lý và kỹ thuật để đạt được hiệu quả cao (Megginson, Byrd và McGinnson, 2003; Kuratko và Welsch, 2004; Rwigema và Venter, 2004) và iii) Khả năng tiếp cận thị trường và hạn chế về nguồn vốn (Ntsika, 2001). Hội nhập quốc tế, cánh cửa thị trường rộng mở cũng đồng nghĩa với tính cạnh tranh càng gay gắt hơn sẽ hình thành nên 3 nhóm doanh nghiệp: i) có khả năng cạnh tranh quốc tế, có thể thu lợi từ quá trình hội nhập; ii) hội nhập yếu, nếu muốn tồn tại trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt phải cải tiến năng lực sản xuất, đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế, cải tổ về mặt nhân sự (Mahon, 2001) và iii) doanh nghiệp được nhà nước bảo trợ nên không chịu tác động nhiều của quá trình hội nhập (Samad, 2007).

Nhiều nghiên cứu cho rằng hội nhập kinh tế mang lại cả cơ hội và thách thức cho các DNNVV (Hirschman, 1958; Rugman, 1997; OECD, 2000; Macmillan, 2008; Vo, Oum và Narjoko, 2010; Rahman và Ramos, 2010; Parida, 2012; Spithoven, Vanhaverbeke và Roijackers, 2013). Tuy nhiên, do năng lực hạn chế nên các DNNVV khó tận dụng được những cơ hội từ quá trình hội nhập mà thường phải tập trung ứng phó với những thách thức lớn từ hội nhập. Đó là môi trường cạnh tranh khốc liệt, xuất phát từ những yêu cầu về kỹ thuật cũng như tiêu chuẩn chất lượng của các nhà sản xuất nước ngoài, các nhà nhập khẩu trong mạng lưới sản xuất, những vấn đề liên quan đến chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách thuế, rào cản kỹ thuật và môi trường kinh doanh nói chung

(Oum và ctg, 2010). Từ đây lộ rõ những yếu kém của DNNVV trong việc hiểu biết luật lệ, nắm bắt thị hiếu cũng như các yêu cầu, quy định của thị trường nước ngoài. Nhìn chung, DNNVV còn thiếu kỹ năng quản lý và kỹ thuật để đạt được hiệu quả cao (Rahman và Ramos, 2010).

Ngoài ra, tiềm lực tài chính là một trong những rào cản lớn khi hội nhập của DNNVV (Oum và ctg, 2010; Macmillan, 2008). Hạn chế tài chính gây khó khăn trong đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, mở rộng sản xuất, tài trợ xuất khẩu (Rundh, 2007; Zhang và Sarker, 2008; Wengel và Rodriguez, 2006). Hơn nữa, hạn chế tài chính ảnh hưởng quyết định đến hoạt động nghiên cứu và phát triển, thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao, hạn chế khả năng sáng tạo của doanh nghiệp, thiếu kiến thức quản lý về quốc tế hóa và giao dịch quốc tế (Macmillan, 2008). Ngoài những trở ngại do yếu tố chủ quan, DNNVV còn đối mặt với những khó khăn khách quan như vấn đề thủ tục hành chính, về rào cản kỹ thuật hay hàng rào thuế quan, sự khác biệt về văn hóa, môi trường kinh doanh, lĩnh vực hoạt động và khu vực địa lý sẽ tạo ra những thách thức khác nhau (OECD, 2009).

Để DNNVV có thể khắc phục các trở ngại trên đòi hỏi sự hỗ trợ của chính phủ về tài chính, kỹ thuật, thủ tục hành chính hay những chính sách khuyến khích ưu tiên dành riêng cho các doanh nghiệp này. Do thiếu tài sản đảm bảo, hệ thống quản lý và tài chính mong manh, khả năng sinh lời không chắc chắn làm giảm khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các DNNVV (Shinozaki, 2012). Để gỡ nút thắt này, chính phủ cần phát triển các chương trình bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, đưa ra các gói tín dụng lãi suất thấp giúp các doanh nghiệp này giảm chi phí tài chính, tăng đầu tư phát triển sản xuất. Bên cạnh đó, chính phủ cần đa dạng hóa nguồn thông tin, thông qua các cơ quan đại diện ở nước ngoài, thiết lập một hệ thống thông tin hội nhập, cải tiến các chương trình xúc tiến thương mại của chính phủ, tăng cường chất lượng nguồn lực thông qua

hệ thống đào tạo chuyên nghiệp, đồng thời nâng cao tính minh bạch của môi trường kinh doanh (Oum và ctg, 2010).

2. Nguồn dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Để đánh giá những khó khăn hiện tại của DNNVV Việt Nam, nghiên cứu sử dụng bộ dữ liệu điều tra DNNVV lần thứ 8 năm 2013 do CIEM chủ trì thực hiện. Cuộc điều tra thực hiện phỏng vấn sâu 2.575 DNNVV tại 10 thành phố; trong đó tập trung ở 4 tỉnh là TP. Hồ Chí Minh (636 doanh nghiệp), Nghệ An (358 doanh nghiệp), Hà Tây (345) và Hà Nội (282 doanh nghiệp). Bộ dữ liệu đề cập đến nhiều khía cạnh khác nhau của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong giới hạn bài viết này, nhóm tác giả chỉ tập trung xoay quanh các trở ngại kinh tế của DNNVV trong quá trình hội nhập. Cụ thể trong 2.575 DNNVV được khảo sát có 2.135 doanh nghiệp gặp trở ngại trong quá trình phát triển với 3 trở ngại chính: i) thiếu vốn tín dụng (628 doanh nghiệp); ii) bị giảm đơn đặt hàng (553 doanh nghiệp); iii) bị cạnh tranh không lành mạnh (445 doanh nghiệp). Bên cạnh đó, phần lớn DNNVV Việt Nam (2.258 doanh nghiệp trong tổng 2.575 doanh nghiệp được khảo sát) cũng đang phải đối mặt với khả năng bị cạnh tranh trên thị trường. 1.749 doanh nghiệp gặp trở ngại do khủng hoảng kinh tế (trong đó có 703 doanh nghiệp gặp khó khăn tạm thời và 517 doanh nghiệp bị ảnh hưởng lâu dài). Để đánh giá nhận thức và sự chuẩn bị của các DNNVV Việt Nam trong quá trình hội nhập AEC, nghiên cứu sử dụng các số liệu khảo sát của Cơ quan Xúc tiến DNNVV Thái Lan (OSMEP) năm 2009 tại 93 DNNVV của 10 quốc gia thành viên ASEAN. Bộ dữ liệu thu thập các thông tin cơ bản như tình trạng chung của doanh nghiệp, những trở ngại về hoạt động, tài chính của doanh nghiệp, kế hoạch kinh doanh, các hoạt động hay chủ đề mà các nước ASEAN cần hợp tác, kế hoạch kinh doanh trong khu vực ASEAN, cũng như

việc tiếp cận, sử dụng các dịch vụ, công cụ cần thiết nhằm hỗ trợ DNNVV điều chỉnh hoặc mở rộng kinh doanh trong AEC.

3. Trở ngại phát triển kinh tế của DNNVV Việt Nam

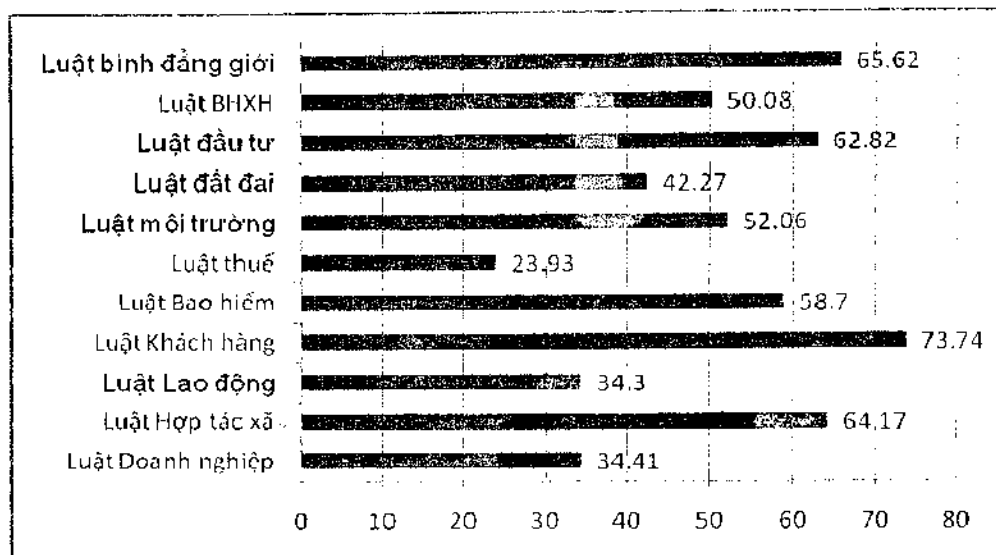
3.1. Hạn chế của DNNVV Việt Nam

Thiếu hiểu biết về luật lệ, quy định và hỗ trợ từ Nhà nước.

DNNVV vẫn còn gặp khó khăn nhiều trong thủ tục hành chính, dẫn đầu là thủ tục đăng ký kinh doanh (69,27%), tiếp đến chứng nhận phòng cháy chữa cháy (27,84%) và thủ tục tham gia bảo hiểm xã hội (23,87%), tập trung chủ yếu ở 4 tỉnh TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hà Tây và Hải Phòng. Tuy nhiên, thời gian chờ đợi thủ tục đăng ký kinh doanh ở Lâm Đồng lại lâu nhất, trung bình khoảng 23,77 ngày, TP. Hồ Chí Minh (23,17 ngày), Hà Nội (22,71 ngày) và Hà Tây (21,28 ngày) cao hơn mức trung bình chung là 20,33 ngày. Hình 1 cho thấy sự hiểu biết của DNNVV về các luật và quy định của Chính phủ còn khá yếu; trên 50% doanh nghiệp không nắm rõ các luật và quy định của Chính phủ. Cụ thể có đến 73,74% doanh nghiệp không hiểu biết về Luật Thương mại, 65,62% không nắm Luật Bình đẳng giới, 64,17% không nắm Luật Hợp tác xã và 62,82% không hiểu Luật Đầu tư. Điều đó kéo theo tranh chấp kinh doanh, thương mại ngày càng tăng và chiếm tỷ lệ lớn trong các vụ việc giải quyết tranh chấp tại các cơ quan tố tụng. Theo thống kê của Tòa án Nhân dân thành phố Hà Nội số vụ án tranh chấp kinh doanh thương mại được thụ lý hàng năm chiếm 1/3 trong tổng số vụ án tại tòa và 1/4 tại Tòa án TP. Hồ Chí Minh (NCSEIF, 2015). Hơn nữa, do thiếu thông tin của đối tác nước ngoài về tư cách pháp lý, năng lực tài chính, cũng như người đại diện hợp pháp của công ty, các doanh nghiệp thường bị tranh chấp, kiện thương mại, áp dụng thuế chống bán phá giá hay lừa đảo và mất bản quyền nhãn hiệu khi thâm nhập thị trường nước ngoài.

Hình 1: Tỷ lệ doanh nghiệp hiểu về các luật và quy định của Chính phủ

Đơn vị tính: %



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả dựa trên bộ dữ liệu DNNVV 2013 (n=2575).

Bên cạnh đó, các DNNVV nhận được rất ít hỗ trợ từ các cơ quan nhà nước, cụ thể chỉ có 15,08% doanh nghiệp có được hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật hoặc các hỗ trợ khác. Tuy nhiên, để có những khoản hỗ trợ này, 28,05% DNNVV phải bỏ ra một khoản chi phí không chính thức, đặc biệt hỗ trợ vay ưu đãi, hay các chương trình quốc gia về xúc tiến thương mại, công nghệ và chất lượng ISO. Theo đánh giá của doanh nghiệp, 19,15% DNNVV cho rằng để mở rộng sản xuất và tăng lợi nhuận, quan trọng nhất các cơ quan hữu quan nên hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận tín dụng dễ hơn, kể đến là thủ tục hành chính (15,84%) và ban hành các chính sách có lợi hơn cho khu vực tư nhân (12,74%). Điều đó cho thấy, để đảm bảo quyền lợi của mình, hạn chế các tranh chấp thương mại, các DNNVV phải nắm rõ và thực hiện đúng các luật, quy định của Chính phủ. Ngoài ra, việc đơn giản hóa thủ tục hành chính, cũng như tăng cường các biện pháp hỗ trợ tài chính, chính sách hỗ trợ cho các DNNVV có ý nghĩa

thiết thực để góp phần đảm bảo sự phát triển hiệu quả của loại hình doanh nghiệp này.

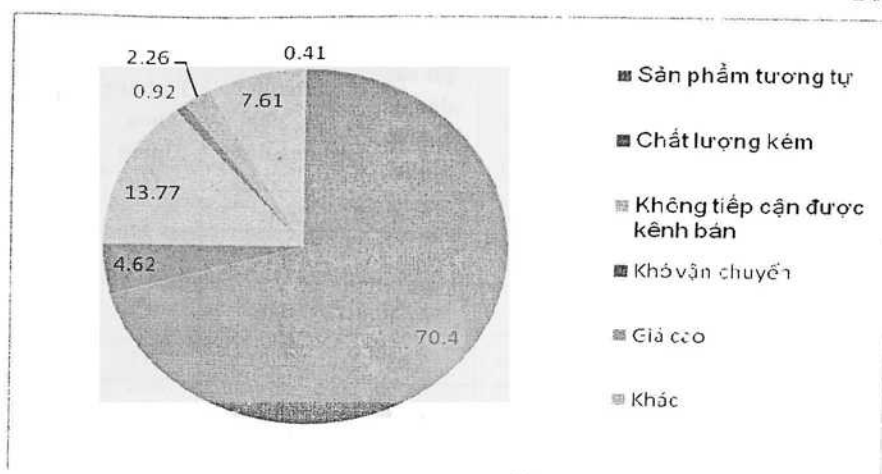
- Khó khăn trong tìm kiếm thị trường tiêu thụ

Một trong những khó khăn của các DNNVV là đảm bảo và phát triển thị trường đầu ra trong quá trình hội nhập. Do nền kinh tế khó khăn, doanh nghiệp phá sản nhiều, thu nhập người lao động giảm dẫn đến tốc độ tăng sức mua của nền kinh tế giảm sút nhiều. Bên cạnh đó, khác với thời điểm 2009 - 2010, khi thiếu vắng các chương trình hỗ trợ người tiêu dùng và thị trường xuất khẩu hồi phục, các doanh nghiệp không còn chú tâm đến thị trường nội địa như trước. Tình trạng này cũng xảy ra tương tự với các DNNVV. Kết quả thống kê cho thấy, có 37,83% hàng hóa của DNNVV bị tồn đọng khó bán mà nguyên nhân quan trọng nhất, chiếm đến 70,4% là do có quá nhiều sản phẩm tương tự trên thị trường và 13,77% không tiếp cận được kênh bán (xem Hình 2).

Hình 2:

Lý do hàng hóa bị tồn đọng, khó bán

Đơn vị tính: %



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả dựa trên bộ dữ liệu DNNVV 2013 (n=2575).

Để giải quyết khó khăn trên, có nhiều lựa chọn được đề cập như: i) sản xuất sản phẩm mới; ii) cải tiến sản phẩm; iii) dùng quy trình mới. Tuy nhiên, phần lớn doanh nghiệp chọn cải tiến sản phẩm (với 429 doanh nghiệp, chiếm 16,66%) với những lý do cơ bản như do khách hàng yêu cầu (56, 18%), chỉ có 30,54% doanh nghiệp đề giải quyết khó khăn do cạnh tranh. Tuy nhiên, có thể xem đây là một chiến lược thành công của doanh nghiệp, khi kết quả đánh giá cho thấy 73,75% doanh nghiệp thành công khi cải tiến sản phẩm. Điều đó góp phần tạo động lực cho 613 doanh nghiệp dự kiến phát triển sản phẩm mới, đây chuyên sản xuất trong tương lai. Song khó khăn quan trọng nhất mà doanh nghiệp phải đối mặt là thiếu vốn (chiếm 48,86%), thiếu thị trường đầu ra (23,62%).

Ngoài ra, 82,91% DNNVV gặp trở ngại trong quá trình phát triển tập, trung chủ yếu ở 4 tỉnh, thành lớn gồm: i) TP. Hồ Chí Minh, ii) Nghệ An, iii) Hà Tây và iv) Hà Nội. Trong đó, trở ngại lớn nhất của các doanh nghiệp là thiếu vốn (29,43% chủ yếu ở TP. Hồ Chí Minh, Nghệ An và Hà Nội); doanh nghiệp gặp trở ngại do nhu cầu hạn chế đối với hàng hóa, dịch vụ

doanh nghiệp sản xuất, do đơn đặt hàng giảm (25,91% chủ yếu ở TP. Hồ Chí Minh, Hải Phòng và Hà Tây). Quá nhiều cạnh tranh cũng là một trở ngại lớn của DNNVV, đặc biệt ở TP. Hồ Chí Minh, Nghệ An và Hà Tây. Điều này đòi hỏi không chỉ sự nỗ lực và đầu tư của doanh nghiệp mà còn cần sự hỗ trợ của Chính phủ và hiệp hội để giải quyết những khó khăn vốn có của các DNNVV Việt Nam.

- Áp lực cạnh tranh cao

Theo đánh giá của 2.575 DNNVV trong mẫu, 72,41% doanh nghiệp cho rằng so với hai năm trước, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp này năm 2013 DNNVV có cải thiện hơn. Tuy nhiên, hội nhập kinh tế góp phần làm 87,69% doanh nghiệp bị cạnh tranh nhiều hơn, đặc biệt tập trung ở các tỉnh như TP. Hồ Chí Minh, Nghệ An, Hà Tây và Hải Phòng. Mức độ cạnh tranh khác nhau theo từng loại hình doanh nghiệp; cụ thể có 24,07% doanh nghiệp bị cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp nước ngoài, 24,7% doanh nghiệp bị áp lực cạnh tranh cao từ các doanh nghiệp ngoài nhà nước. Tỷ lệ doanh nghiệp chịu mức cạnh tranh vừa phải cũng tập trung cao ở hai loại hình này (xem Bảng 1).

Bảng 1: Mức độ cạnh tranh của DNNVV theo đối tượng cạnh tranh

Đơn vị tính: %

Mức độ	Từ các doanh nghiệp nhà nước	Từ các doanh nghiệp ngoài nhà nước	Từ các doanh nghiệp nước ngoài	Từ các doanh nghiệp không đăng ký chính thức	Từ hàng hóa buôn lậu	Từ các nguồn khác
Gay gắt	6,02	24,07	24,7	7,3	7,88	5,93
Vừa phải	26,99	40,71	48,74	17,08	13	16,46
Không đáng kể	22,65	15,27	15,85	17,35	15	17,74
Không cạnh tranh	44,25	19,87	10,09	58,1	64	59,6

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả dựa trên bộ dữ liệu DNNVV 2013 (n=2575).

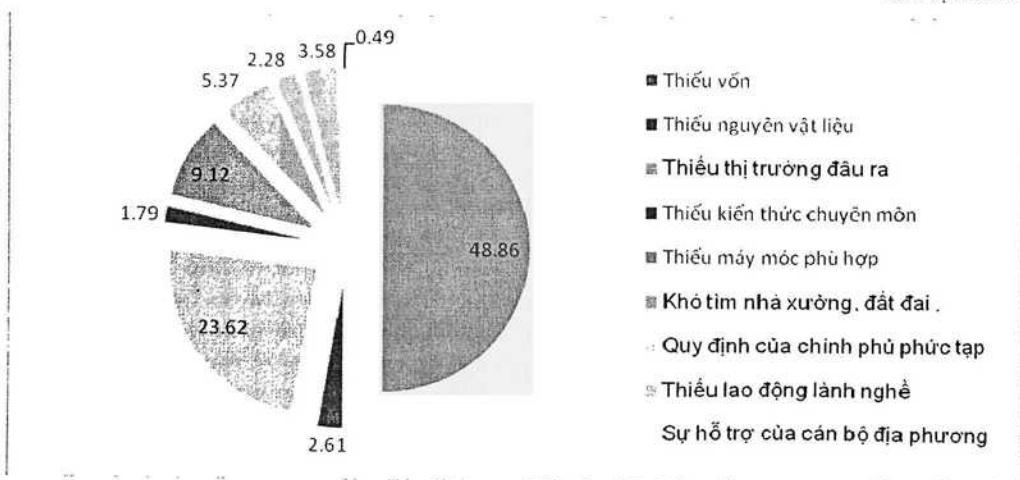
Chịu tác động tiêu cực từ khủng hoảng kinh tế

Nhiều nghiên cứu trước cho thấy khủng hoảng kinh tế vừa mang lại những thuận lợi cho DNNVV nhưng cũng gây ra nhiều trở ngại. Tại Việt Nam, 67,92% DNNVV cho rằng khủng

hoảng kinh tế ảnh hưởng đến doanh nghiệp, trong đó chỉ có 8,35% doanh nghiệp cho rằng khủng hoảng kinh tế tác động tích cực do 3 lý do chính: i) giá vật liệu đầu vào rẻ hơn; ii) đối thủ kém hơn không đủ sức cạnh tranh và iii) có nhiều lao động lành nghề hơn (xem Hình 3).

Hình 3: Tỷ lệ yếu tố quan trọng nhất giúp doanh nghiệp gặp thuận lợi từ khủng hoảng kinh tế gần đây

Đơn vị tính: %



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả dựa trên bộ dữ liệu DNNVV 2013 (n=2575).

Tuy nhiên, tác động của khủng hoảng kinh tế đến các nước nhỏ như Việt Nam phần lớn sẽ gây trở ngại, trong đó 40,19% doanh nghiệp cho rằng ảnh hưởng của khủng hoảng là tạm thời; 29,56% nghĩ nó sẽ ảnh hưởng lâu dài. Như vậy, việc nâng cao năng lực cạnh tranh, khắc phục trở ngại kinh tế không chỉ có ý nghĩa đối với quá trình của doanh nghiệp trong ngắn hạn mà còn là chiến lược tối ưu giúp doanh nghiệp vượt qua khủng hoảng kinh tế, hội nhập tốt vào nền kinh tế khu vực và toàn cầu.

3.2. Nhận thức và sự chuẩn bị của DNNVV trong tiến trình hội nhập AEC

Dự báo ảnh hưởng của AEC đến các DNNVV ASEAN

Theo Viện Kenan châu Á (2010) có 75% DNNVV trong ASEAN (trên tổng số 93 doanh nghiệp được điều tra) cho rằng thành lập AEC sẽ ảnh hưởng tích cực đến việc kinh doanh của họ. Mức độ lạc quan này có khác biệt giữa các quốc gia thành viên ASEAN. Nếu Campuchia, Myanmar, Singapore và Việt Nam ủng hộ việc gia nhập AEC thì Brunei, Malaysia, Philippines và Thái Lan lại quan ngại những tác động tiêu cực của quá trình hội nhập này.

Bên cạnh đó, BCG (2014) cho rằng AEC sẽ mang lại lợi ích cho các công ty cấp khu vực, đa quốc gia, công ty lớn. Trong môi trường cạnh tranh của AEC, trên 50% DNNVV cho rằng họ sẽ thua cuộc hoặc thua cuộc hoàn toàn so với các doanh nghiệp còn lại. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, nhận thức về về cơ hội và thách thức của hội nhập AEC còn nhiều hạn chế. Theo điều tra của Viện Nghiên cứu Đông Nam Á Singapore (ISEAS) (2013) 76% doanh nghiệp Việt Nam không biết về AEC, 94% doanh nghiệp không biết về Biểu đánh giá thực hiện AEC (AEC Scorecard), đặc biệt 63% doanh nghiệp cho rằng AEC không có ảnh hưởng hoặc ảnh hưởng rất ít đến việc kinh doanh của mình. Đây là tỷ lệ lớn nhất trong số các quốc gia ASEAN. Nhận thức về cộng đồng

AEC còn hạn chế như trên sẽ khiến các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tận dụng các cơ hội, cũng như vượt qua những thách thức khi gia nhập AEC.

Chuẩn bị của DNNVV

Theo thống kê của Viện Kenan châu Á (2010), cách thức DNNVV ở các quốc gia ASEAN chuẩn bị cho AEC khá giống nhau. 18% doanh nghiệp cho rằng nên nghiên cứu và tìm hiểu các thỏa thuận và hạn chế của AEC, 13% doanh nghiệp quan tâm đến việc tăng sức cạnh tranh thông qua các hoạt động như tạo giá trị, thương hiệu trên thị trường quốc tế, phát triển năng lực của nguồn nhân lực và xây dựng mạng lưới liên minh với các công ty khác trong khu vực. Tuy nhiên, hầu hết doanh nghiệp ở các quốc gia trong khu vực cho rằng để chuẩn bị cho AEC, nên kết hợp 8 cách thức sau: i) nghiên cứu và tìm hiểu các thỏa thuận và hạn chế của AEC; ii) tăng sức cạnh tranh thông qua các hoạt động như tạo giá trị, thương hiệu trên thị trường quốc tế; iii) thực hiện chiến lược tiếp thị tấn công vào người mua nước ngoài; iv) cải tiến máy móc, sử dụng công nghệ mới; v) đẩy mạnh R&D; vi) phát triển năng lực nguồn nhân lực; vii) xây dựng mạng lưới liên minh với các công ty khác trong khu vực và; viii) tìm cơ hội kinh doanh mới. Ngoài ra, tương đồng với Brunei, Lào và Campuchia, theo đánh giá của các DNNVV Việt Nam, xây dựng và phát triển nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng nhất để hội nhập kinh tế bền vững, ngược lại với Thái Lan đề cao năng lực tiếp thị doanh nghiệp.

Để chuẩn bị cho AEC, 31% doanh nghiệp sử dụng nguồn tài chính nội bộ, tương đồng với nhóm doanh nghiệp (32%) dùng tài chính từ chương trình hỗ trợ của chính phủ, tỷ lệ này khá cao ở các quốc gia như Campuchia, Brunei, Malaysia và Myanmar. Bên cạnh đó, các DNNVV đều cần hỗ trợ thông tin trong nhiều lĩnh vực để giúp họ tự tin trong kinh doanh và tăng cường năng lực cạnh tranh trong khu vực. Doanh nghiệp cần bao gồm: thông tin về thủ tục

xuất khẩu, hải quan, tài chính, mở rộng thị trường, chính sách phát triển cho DNNVV, phát triển cơ sở hạ tầng đặc biệt trong lĩnh vực logistic, tư vấn, đào tạo thương mại quốc tế, FTA, ASEAN, quy định hỗ trợ mở rộng thị trường, tạo lập hệ thống mạng doanh nhân và nhiều các hỗ trợ về xúc tiến thương mại quốc tế. Việt Nam đang tích cực thực hiện các cam kết theo lộ trình hình thành AEC. Công tác truyền thông ở Việt Nam mặc dù đã được chú trọng, nhưng chưa phát huy hiệu quả nên các DNNVV chưa nhận thức sâu sắc và chưa có lộ trình chuẩn bị hội nhập phù hợp. Điều này đòi hỏi sự đầu tư, hỗ trợ khá lớn của chính phủ để giúp DNNVV nắm bắt kịp thời và chuẩn bị hội nhập một cách chủ động.

5. Kết luận và gợi ý chính sách

Trở ngại kinh tế chung của các DNNVV Việt Nam là áp lực cạnh tranh từ các doanh nghiệp tư nhân trong và ngoài nước, hạn chế thị trường tiêu thụ, chịu tác động mạnh bởi khủng hoảng kinh tế và nhận thức về luật, quy định của Chính phủ còn nhiều hạn chế. Sự hiểu biết hạn chế về luật pháp và thông lệ của AEC dẫn đến các DNNVV chưa chủ động nắm bắt thời cơ, khắc phục thách thức từ hội nhập kinh tế và có chiến lược ứng phó phù hợp.

Để DNNVV gia nhập thị trường chung của AEC hiệu quả, đòi hỏi những biện pháp hỗ trợ

quyết liệt hơn nữa của Chính phủ trong cải cách thủ tục hành chính, cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh, đồng thời tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp tăng nguồn lực, nâng cao khả năng cạnh tranh, chủ động sẵn sàng hội nhập thị trường khu vực. Bên cạnh đó, để hội nhập bền vững, các DNNVV cần sử dụng linh hoạt những giải pháp tình huống trong marketing để phát triển thị trường, giảm lượng hàng tồn kho, liên kết với các doanh nghiệp khác trong nước và khu vực, tìm hiểu và thực hiện đúng các luật, lệ, quy định và thông lệ của Chính phủ các nước và AEC.

Tóm lại, bài viết khái quát những trở ngại kinh tế, nhận thức và sự chuẩn bị hội nhập AEC của DNNVV Việt Nam. Nghiên cứu vẫn còn một số hạn chế nhất định như: i) sử dụng số liệu thứ cấp từ các nguồn điều tra nên chưa thể khái quát hết được những khó khăn hiện nay của DNNVV Việt Nam (đặc biệt trong năm 2014-2015, giai đoạn chuẩn bị tiến tới hội nhập AEC), số lượng mẫu cũng như thông tin còn hạn chế trong dữ liệu điều tra nhận thức, chuẩn bị hội nhập của doanh nghiệp; ii) phân tích chủ yếu dựa vào thống kê mô tả. Nếu có thể cụ thể hóa những nhận thức khác nhau về cơ hội, thách thức của các doanh nghiệp Việt Nam theo ngành, nghề, quy mô, loại hình và đặc trưng của mỗi vùng và có thể sử dụng mô hình định lượng sẽ có những phát hiện thuyết phục hơn♦

Tài liệu tham khảo:

1. BCG (2014): *Đề dẫn đầu khối ASEAN: Các doanh nghiệp chuẩn bị hội nhập kinh tế như thế nào*, <http://www.bcgsc.com/documents/file178072.pdf>
2. Clarke, J. and Gibson, S.M. (1998): *Enterprising futures: training and education for small businesses*, Education + Training, Vol. 40 No. 3, pp. 102-8.
3. Cuong, T.T., Sang, X.L. and Anh, K.N. (2008): *Vietnam's Small and Medium Sized Enterprises Development: Characteristics, Constraints and Policy Recommendations*, in Lim, H. (ed.), *SME in Asia and Globalization*, ERIA Research Project Report 2007-5, pp. 323-364.
4. GSO (2011, 2012, 2013): *Báo cáo tình hình kinh tế xã hội hàng tháng*, <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=621>
5. Hirschman, A.O. (1958): *Strategy of Economic Development*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.

6. <http://www.sme.go.th/Documents/internationalization/The%20ASEAN%20SME%20Regional%20Development%20Fund%20-%20Conceptual%20Framework.pdf>
7. Kuratko, D.F and Welsch, H.P. (2004): *Strategic Entrepreneurial Growth*, 2nd edition. Ohio: Thomson South-Western.
8. Macmillan, K.(2008): *Canadian SMEs and Globalization: Success Factors and Challenges*, The International Trade and Investment Centre, Report May.
9. McMahon, R.G.P. (2001): *Business growth and performance and the financial reporting practices of Australian manufacturing SMEs*. Journal of Small Business Management, 39(2), pp. 152-164.
10. Megginson, L.C. Byrd, M.J and Megginson, W.L. (2003): *Small Business Management: An Entrepreneur's Guidebook* (4th ed.). New York: McGraw-Hill
11. NCSEIF (2015): *Luật trọng tài: Công cụ giải quyết tranh chấp thương mại, Trung tâm thông tin và dự báo Kinh tế - xã hội Quốc gia*, <http://www.ncseif.gov.vn/sites/en/Pages/luattrongtai-congucgiai-nd-14951.html>
12. Ntsika (Ntsika Enterprise Promotion Agency), (2001): *State of Small Business Development in South Africa*, Annual Review, 2001.
13. OECD (2000): *Small and medium-sized enterprises: Local strength, global reach*, Policy Brief.
14. OECD (2009): *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation*, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship.
15. OECD (2012): *ASEAN SME Policy Index 2014 Towards Competitive and Innovative ASEAN SMEs*, Published by Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA).
16. Parida, V., Westerberg, M. and Frishammar, J. (2012): *Inbound Open Innovation Activities in High-Tech SMEs: The Impact on Innovation Performance*. Journal of Small Business Management, 50(2), pp. 283-309.
17. Rahman, H. and Ramos, I. (2010): *Open Innovation in SMEs: From closed boundaries to networked paradigm*, Issues in Informing Science and Information Technology, 7, pp. 471-487.
18. Rugman, M.A. (1997): *Towards an Investment Agenda for APEC*, Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics, Vol. 9 Iss: 3, pp.16-25
19. Rundh, B. (2007): *International marketing behaviour amongst exporting firms*, European Journal of Marketing, Vol. 41 Iss: 1(2), pp. 181-198.
20. Rwigema, H. and Venter, R. (2004): *Advanced Entrepreneurship*. Cape Town: Oxford University Press.
21. Samad, N.A. (2007): *Positioning Malaysian SMEs in the global*, Proceedings of Persidangan Kebangsaan IKS 2007, Kota Kinabalu: Universiti Utara Malaysia.
22. Shinozaki, S. (2012): *A New Regime of SME Finance in Emerging Asia: Empowering Growth-Oriented SMEs to Build Resilient National Economies*, ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. No. 104, December 2012
23. Spithoven, A. Vanhaverbeke, W. and Roijakkers, N. (2013): *Open innovation practices in SMEs and large enterprises*. Small Business Economics, 41(3), pp. 537 - 562.
24. Viện Kenna (2010): *The ASEAN SME Regional Development Fund Conceptual Framework*.
25. Vo, T., T., Oum, S. and Narjoko, D. (2010): *Overview: Integrating Small and Medium Enterprises (SMEs) Into a More Integrated East Asia*, in Vo, T. T. D. Narjoko and S.Oum (eds.), Integrating Small and Medium Enterprises (SMEs) into the More Integrate East Asia. *ERIA Research Project Report 2009-8*, Jakarta: ERIA. pp. 1-18.
26. Wengel, J. and Rodriguez, E.R. (2006): *SME Export Performance in Indonesia After the Crisis*, Small Business Economics 26(1), pp. 25-37.
27. Zhang, M. and Sarker, S. (2008): *Unpacking the effect of IT capability on the performance of export-focused SMEs: a report from China*, Information Systems Journal, 18: pp. 357-380.