

# **VAI TRÒ CỦA KHU VỰC TƯ NHÂN TRONG PHỤC HỒI TĂNG TRƯỞNG Ở VIỆT NAM**

*Tiến sỹ Phạm Thị Thu Hằng*

*Tổng thư ký Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam*

## **I. PHỤC HỒI TĂNG TRƯỞNG VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA**

Kinh tế Việt Nam đã từng được coi là một nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng GDP thuộc hàng nhóm đứng đầu trên thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân trong giai đoạn 2000-2007 đạt 7,6%. Tuy nhiên, dưới tác động của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam đã giảm đi, chỉ đạt bình quân 6% trong giai đoạn 2008-2011. Thậm chí, sang năm 2012, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam chỉ đạt 5,03%, thấp hơn cả mức 5,32% của năm 2009, năm chịu tác động mạnh từ cuộc khủng hoảng tài chính thế giới. Một điểm đáng chú ý là nếu trước khi xảy ra khủng hoảng tài chính năm 2008, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam luôn cao hơn so với tốc độ tăng trưởng GDP của Châu Á thì từ năm 2009 tới nay, tốc độ tăng trưởng GDP của khu vực châu Á đã cao hơn. Ngay cả trong khối ASEAN-5 gồm Thái Lan, Philippines, Indonexia, Malaixia và Việt Nam, nếu trước năm 2009, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam luôn nhanh hơn tốc độ tăng trưởng chung của khối này, với một khoảng cách khá xa, thì trong ba năm 2010 - 2012, khoảng cách này đã giảm đi đáng kể. Tốc độ tăng trưởng trước khủng hoảng của Trung Quốc là đặc biệt cao. Trong khi đó, tốc độ tăng trưởng hậu khủng hoảng của Việt Nam (5,8%) thấp hơn 1 điểm phần trăm so với thời kỳ trước khủng hoảng (6,8%). Indonesia và Philippines – hai nước có tốc độ tăng trưởng chậm hơn so với Việt Nam trong quá khứ - đã trở thành hai quốc gia tăng trưởng nhanh hơn Việt Nam từ năm 2010. Điều này cho thấy khả năng phục hồi của nền kinh tế Việt Nam sau khủng hoảng là kém hơn so với các quốc gia khác và Việt Nam đang có vấn đề về chất lượng tăng trưởng kinh tế trong thời gian qua.

Một trong những nguyên nhân dẫn đến tốc độ phục hồi tăng trưởng của Việt Nam chậm, theo đánh giá của Ngân hàng thế giới đó là, thời gian vừa qua tất cả các cầu phần về tổng cầu của GDP, trừ xuất khẩu ròng, đều tăng chậm. Tiêu dùng cá nhân và đầu tư chiếm trên 90% GDP của Việt Nam, giảm mạnh. Năm 2012, tiêu dùng cá nhân tăng 3,5% trong khi đầu tư chỉ tăng có 1,9% so với mức tăng 5,3% năm 2009 và 9,8% năm 2010. Xuất khẩu ròng ở mức dương trong năm 2012 do kết quả xuất khẩu tốt và tăng trưởng nhập khẩu chậm. Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa tăng 18,2% trong năm 2012, chủ yếu do tăng mạnh của khu vực đầu tư nước ngoài (FDI). Tăng trưởng tiêu dùng giảm và đầu tư đình trệ dẫn đến kim ngạch nhập khẩu hàng hóa tăng ở mức khiêm tốn, 6,6% trong năm 2012/.

Tuy nhiên, cũng theo Ngân hàng thế giới, một trong những dấu hiệu đáng lo ngại là sự suy giảm đều đặn và toàn diện tỷ trọng đầu tư. Dự tính tổng đầu tư trong Quý I/2013 chiếm 29,6% GDP, thấp hơn gần 13 điểm phần trăm so với mức đỉnh năm 2007. Trong

khi mức tăng đầu tư lên đến trên 40% (của năm 2007) đã không đảm bảo tính bền vững và cũng không được mong đợi thì việc giảm gần 10 điểm phần trăm trong thời gian 3 năm dường như quá nhanh và bất ngờ. Một số khoản đầu tư khu vực doanh nghiệp Nhà nước giảm sút do tác động của chính sách kích cầu giai đoạn 2009-2010, theo đó các khoản mục chỉ mang tính tạm thời. Tuy nhiên, đáng lo ngại là tỷ lệ đầu tư của khu vực DN ngoài NN (khu vực tư nhân nội địa) giảm sút do bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi giảm cầu nội địa, tăng lãi suất và tăng trưởng tín dụng chậm trong suốt hai năm qua (Xem bảng 1).

Như vậy để phục hồi tăng trưởng với sự tham gia mạnh mẽ của khu vực tư nhân thì sẽ có ít nhất 2 vấn đề cần phải giải quyết: (1) Nâng cao chất lượng tăng trưởng với sự tham gia của tất cả các khu vực kinh tế trong đó có khu vực tư nhân và (2) Thúc đẩy đầu tư từ khu vực tư nhân.

**Bảng 2. Tỷ trọng đầu tư / GDP phân theo khu vực doanh nghiệp**

Đơn vị : %

|              | DN Nhà nước | DN ngoài NN | DN FDI | Tổng đầu tư trên GDP |
|--------------|-------------|-------------|--------|----------------------|
| 2007         | 10,4        | 16,4        | 15,9   | 42,7                 |
| 2008         | 11,8        | 12,4        | 13     | 38,2                 |
| 2009         | 10          | 13,3        | 15,9   | 39,2                 |
| 2010         | 9,9         | 13,9        | 14,7   | 38,5                 |
| 2011         | 8,2         | 12,8        | 12,3   | 33,3                 |
| 2012         | 7,1         | 11,9        | 11,5   | 30,5                 |
| Quý 1 - 2013 | 7,8         | 10,9        | 10,9   | 29,6                 |

*Nguồn: Tổng cục thống kê (GDP Tính theo giá 2010)*

## **II. BỨC TRANH VỀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

Tính đến thời điểm 01/4/2012 cả nước có gần 342 nghìn doanh nghiệp đang tồn tại. Khối doanh nghiệp thu hút 10,9 triệu lao động trong đó 10,77 triệu người trong các doanh nghiệp đang hoạt động. Loại hình kinh tế tập thể - hợp tác xã - hiện có 13,6 nghìn. Cả nước có 4,6 triệu cơ sở sản xuất, kinh doanh cá thể phi nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản chiếm tỷ trọng 35% về số lượng lao động trong tổng số đơn vị kinh tế hành chính sự nghiệp (HCSN). Khu vực này tuy đóng góp khiêm tốn trong GDP nhưng lại có ý nghĩa xã hội lớn trong việc tạo doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng xã hội, thu hút số lượng lớn việc làm cho người lao động, tăng thêm thu nhập cho các hộ gia đình, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động trong năm 2012.

Chia theo loại hình, DN nhà nước có 3,3 nghìn DN, chiếm 1% tổng số DN; 328,8 nghìn DN ngoài nhà nước, chiếm 96,3% và 9,5 nghìn DN FDI, chiếm 2,8%. Do chủ trương cổ phần hóa, số lượng doanh nghiệp nhà nước giảm gần 400 doanh nghiệp, khu vực ngoài nhà nước tăng 211,6 nghìn doanh nghiệp, tỷ trọng trong tổng số DN tăng từ 93,7% năm 2007 lên 96,3% tỷ trọng lao động tăng từ 49% lên 62%. So với năm 2007, các tỷ trọng trên của doanh nghiệp ngoài nhà nước đều tăng khá: huy động vốn từ 29,4% lên 50,7%, doanh thu thuần 47,8% lên 52,5%, lợi nhuận trước thuế 11,8% lên 25,1%, nộp ngân sách nhà nước từ 17,6% lên 33%. Tuy nhiên xét về kết quả SXKD, khu vực DNNN vẫn cao (xem Bảng 2).

**Bảng 2: Tỷ trọng huy động vốn và kết quả SXKD của doanh nghiệp năm 2011 (%)**

|                        | <b>DN Nhà nước</b> | <b>DN ngoài NN</b> | <b>DN FDI</b> |
|------------------------|--------------------|--------------------|---------------|
| Huy động vốn           | 33,7               | 50,7               | 15,6          |
| Doanh thu thuần SXKD   | 28,0               | 52,5               | 19,5          |
| Lợi nhuận trước thuế   | 45,0               | 25,1               | 29,9          |
| Nộp ngân sách Nhà nước | 35,0               | 33,0               | 32,0          |

*Nguồn: Tổng cục thống kê.*

Nhìn chung qui mô doanh nghiệp nước ta còn rất nhỏ bé cả về tiêu chí vốn và lao động. Bình quân vốn trên một doanh nghiệp nói chung năm 2011 là 49 tỷ đồng trong đó có sự chênh lệch lớn giữa các loại hình: doanh nghiệp nhà nước là 1582 tỷ đồng, DN ngoài nhà nước là 26 tỷ đồng trong đó DN nhỏ và vừa là 18 tỷ đồng, riêng doanh nghiệp siêu nhỏ chỉ là bình quân 8 tỷ đồng.

Dựa trên tiêu chí phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa (Nghị định 56/2009/NĐ-CP của Chính phủ ngày 30/6/2009), cả nước có 304,9 nghìn doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tổng số 312,6 nghìn doanh nghiệp đang hoạt động (chiếm 97,5% tổng số DN), trong đó doanh nghiệp siêu nhỏ (dưới 10 lao động) là 205,4 nghìn (chiếm 65,6% tổng số DN đang hoạt động và 67,4% tổng số DN nhỏ và vừa). Những doanh nghiệp này hầu hết đến từ khu vực tư nhân.

### **III. CHẤT LƯỢNG TĂNG TRƯỞNG VÀ VAI TRÒ CỦA KHU VỰC TƯ NHÂN.**

Dù Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng khá cao trong giai đoạn trước khủng hoảng, nhưng sự tăng trưởng này chỉ tập chung nhiều vào quy mô tăng trưởng, do đó Việt Nam đã không đủ nguồn lực cần thiết để giúp phục hồi kinh tế trong giai đoạn sau khủng hoảng. Sự tăng trưởng thiên về số lượng chứ không chú trọng về chất lượng của nền kinh tế Việt Nam được biểu hiện ở tình trạng tăng trưởng dựa quá nhiều vào nguồn vốn, dẫn đến việc đầu tư tràn lan và sử dụng vốn không hiệu quả. Tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong những năm gần đây chủ yếu dựa vào vốn, trong khi đóng góp của của hai yếu

tổ còn lại là lao động và năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP) thì rất thấp. Theo tính toán của nhiều nhà nghiên cứu, đóng góp của TFP vào tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam trong những năm gần đây dao động trong khoảng 12% - 20%, nhưng tỷ trọng đóng góp của TFP thì dường như không thay đổi, chỉ tăng khoảng 2,14% trong giai đoạn 2006-2012. Trong khi đó, với một nền kinh tế tăng trưởng dựa chủ yếu vào nguồn vốn, vốn luôn đóng góp trên 50% vào tốc độ tăng trưởng GDP, thậm chí lên đến khoảng 80% kể từ sau khủng hoảng, thì Việt Nam lại chưa chú trọng vào việc sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn. Tỷ số vốn/sản lượng tăng thêm của Việt Nam (được biết đến với tên gọi ICOR - Incremental Capital Output Ratio) hiện vẫn cao so với trong khu vực và có xu hướng tăng lên trong 3 năm gần đây, lần lượt đạt 5,73 lần năm 2010, 5,87 lần năm 2011 và 6,66 lần năm 2012. Chỉ số ICOR của Việt Nam cao nguyên nhân chủ yếu là do đầu tư dàn trải, thiếu trọng tâm, trọng điểm dẫn đến tình trạng thất thoát, lãng phí trong sử dụng các nguồn vốn, nhất là nguồn vốn nhà nước. Ngoài ra, đối với nguồn lực tăng trưởng thứ ba là lao động thì nguồn lực này ở Việt Nam vẫn còn bộc lộ nhiều nhược điểm. Lực lượng lao động ở Việt Nam tuy đông về số lượng nhưng chủ yếu là lao động phổ thông, ít qua đào tạo. Hiện tỷ lệ lao động qua đào tạo nghề mới chỉ chiếm khoảng 25%. Chính vì thực trạng này mà các doanh nghiệp có vốn FDI đầu tư vào Việt Nam chỉ hướng tới việc tận dụng nguồn lao động phổ thông chi phí rẻ, chứ không hướng tới các lao động có trình độ cao hơn.

Bức tranh nêu trên (tại Mục II) về sự phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam chưa phản ánh đầy đủ năng lực khác nhau của các khu vực doanh nghiệp trong việc nâng cao chất lượng tăng trưởng. Theo lý thuyết, chất lượng tăng trưởng kinh tế được tổng hợp từ ba thành phần là: hiệu quả kinh tế, năng lực cạnh tranh và cơ cấu kinh tế. Một nền kinh tế có chất lượng tăng trưởng cao thì phải có một cơ cấu kinh tế hợp lý, các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả cao và phải có năng lực cạnh tranh cao. Tuy nhiên, đây không phải là vấn đề có thể giải quyết được trong thời gian ngắn, 1-2 năm, mà phải có chiến lược rất rõ ràng. Nếu như vấn đề tái cơ cấu kinh tế được đề cập nhiều trong thời gian gần đây, thì hai cấu phần còn lại là hiệu quả kinh tế và năng lực cạnh tranh lại có vẻ như đang bị xao nhãng.

**3.1 Từ góc độ “hiệu quả kinh tế”,** DN khu vực tư nhân ở Việt Nam có quy mô quá nhỏ, đó là chưa kể hàng triệu hộ kinh doanh cá thể đang làm cho khu vực phi chính thức trong nền kinh tế ngày càng bị phình ra. Không đủ lớn để kinh doanh hiệu quả, các doanh nghiệp khu vực tư nhân phải đối mặt với rất nhiều vấn đề để có thể đóng góp cho tăng trưởng chất lượng, nhất là ở khía cạnh phát triển bền vững. Lực lượng lao động không ổn định, không được đào tạo bài bản, không được đảm bảo an sinh xã hội ở các DNNVV sẽ không thể góp phần nâng cao năng suất lao động, nếu như Nhà nước và doanh nghiệp không có một chiến lược phát triển nguồn nhân lực quyết liệt và đầu tư cho đổi mới công nghệ, ngay từ khi DN mới khởi sự.

Những giải pháp được Chính phủ thực hiện trong thời gian qua (Nghị quyết 02/2013) và việc Quốc hội hạ thuế suất thuế TNDN xuống còn 20% đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ và 10% đối với doanh nghiệp tham gia đầu tư, bán hoặc cho thuê nhà ở xã hội (cho hộ thu nhập thấp) đã góp phần tháo gỡ một số khó khăn cho các doanh nghiệp,

nhưng những dấu hiệu phục hồi chưa rõ rệt. Tổng số doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động sản xuất kinh doanh trong 6 tháng đầu năm 2013 là 26.324 doanh nghiệp. Theo số liệu của Tổng cục thể, trong 9 tháng đầu năm 2013, có tới 66% số DN báo lỗ, giảm so với mức 69% của năm 2013. Chi phí lãi vay cao, môi trường kinh doanh không thuận lợi và hàng tồn kho cao thường được nêu là các lý do chính dẫn đến nhiều doanh nghiệp phải đóng cửa hoặc giải thể, và số này chủ yếu là ở khu vực tư nhân.

Tuy nhiên, trong 6 tháng đầu năm 2013 đã có 38.908 doanh nghiệp thành lập mới với tổng vốn đăng ký gần 194.000 tỉ đồng. Điều rất đáng chú ý là trong 9 tháng đầu 2013, thu thuế từ khu vực doanh nghiệp nhà nước chỉ bằng 98% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong khi đó, thu của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) tăng tới 30%, và khu vực ngoài quốc doanh tăng 18% trong thời gian trên. Bên cạnh đó, số doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động quay trở lại hoạt động cũng tăng dần qua từng tháng: 4 tháng khoảng 8.300 doanh nghiệp, 5 tháng khoảng 8.800 doanh nghiệp và 6 tháng đã tăng lên khoảng 9.300 doanh nghiệp. Trong 8 tháng đầu năm 2013 đã có khoảng 10.649 doanh nghiệp tạm dừng hoạt động quay trở lại hoạt động. Như vậy có thể nói, vẫn có dư địa để khu vực tư nhân tăng trưởng mạnh và đóng góp cho phục hồi tăng trưởng. Vấn đề còn lại là phải tiếp tục làm gì để những “mầm non” này tiếp tục phát triển và vươn lên mạnh mẽ.

**3.2 Từ góc độ “năng lực cạnh tranh”** của doanh nghiệp nói chung và của doanh nghiệp khu vực ngoài NN nói riêng, vấn đề sẽ được xem xét trong giai đoạn phát triển hiện nay phụ thuộc nhiều vào quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp. Khác với doanh nghiệp Nhà nước, quá trình tái cấu trúc DN ngoài NN là một quá trình tự thân: liên tục đổi mới, liên tục phát triển. Tuy nhiên, các DN ngoài NN chỉ có tái cấu trúc thành công nếu như có được một chiến lược kinh doanh đúng đắn. Với vai trò là “Bà đỡ” cho tất cả các DN thuộc mọi thành phần kinh tế để xác định được chiến lược kinh doanh thì Nhà nước phải đưa ra những định hướng ưu tiên phát triển, chính sách hỗ trợ, để các doanh nghiệp (không phân biệt khu vực nhà nước hay tư nhân) tìm được cơ hội kinh doanh tốt và có điều kiện thuận lợi để đầu tư phát triển vào những ngành/ lĩnh vực mang lại giá trị gia tăng cao và bền vững. Việc xác định lợi thế cạnh tranh quốc gia, lợi thế cạnh tranh vùng và quy hoạch tổng thể rất quan trọng và nó cần có sự tham gia của các DN để tạo sự đồng thuận trong chiến lược tái cấu trúc kinh tế và định hướng phát triển của DN.

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam phải được cải thiện một cách mạnh mẽ để tạo ra những *sản phẩm có giá trị gia tăng*. Việt Nam hiện đang thực hiện chiến lược phát triển theo hướng xuất khẩu. Một số sản phẩm của Việt Nam đã có chỗ đứng trên thị trường quốc tế, thậm chí nằm trong nhóm những nước có kim ngạch xuất khẩu cao nhất như các sản phẩm nông sản (là gạo, cà phê, hạt điều, hồ tiêu,...) hoặc là cũng có vị trí đáng kể trên bản đồ thương mại quốc tế như may mặc, giày dép hay sản phẩm điện tử (Xem bảng 3).

**Bảng 3. Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam**

Đơn vị : triệu USD

|  | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|------|------|------|
|--|------|------|------|

|                                            |       |       |       |
|--------------------------------------------|-------|-------|-------|
| Hàng dệt, may                              | 15.53 | 14.49 | 13.18 |
| Điện thoại các loại và linh kiện           |       | 4.82  | 11.10 |
| Dầu thô                                    | 6.87  | 7.47  | 7.17  |
| Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện | 4.97  | 7.11  | 6.84  |
| Giày dép các loại                          | 7.10  | 6.76  | 6.34  |
| Hàng thủy sản                              | 6.95  | 6.31  | 5.32  |
| Nông sản chính (gạo, cà phê, hạt điều)     | 8.64  | 8.13  | 7.70  |

*Nguồn: Tổng cục Hải quan*

Tuy giá trị xuất khẩu của những mặt hàng nêu trên cao, nhưng giá trị gia tăng của những sản phẩm này lại thường thấp vì hoặc là xuất khẩu dưới dạng thô, hoặc chỉ là những sản phẩm lắp ráp từ các nguyên liệu nhập khẩu. Điển hình như ngành dệt may, từ nhiều năm qua, hàng dệt may của Việt Nam xuất khẩu chủ yếu theo hình thức gia công cho nước ngoài (xuất gia công) và xuất hàng sản xuất từ nguyên liệu nhập khẩu (xuất sản xuất xuất khẩu). Năm 2012, tỷ trọng hai loại hình này chiếm hơn 96% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của cả nước; trong đó, xuất gia công chiếm 75,3%, xuất sản xuất xuất khẩu chiếm 21,2%. Trường hợp tương tự đối với hàng giày dép của Việt Nam. Số liệu của Tổng cục Hải quan cho thấy trong năm 2012, tỷ trọng xuất khẩu theo hai loại hình xuất gia công và xuất sản xuất xuất khẩu chiếm hơn 97% trong tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép của cả nước; trong đó, xuất theo hình thức gia công chiếm 52,7%, xuất theo hình thức sản xuất xuất khẩu chiếm 44,6%. Hơn nữa, để sản xuất hàng hóa xuất khẩu, các ngành này lại phải nhập khẩu nguyên vật liệu từ nước ngoài. Trong năm 2012, Việt Nam đã phải nhập khẩu các loại vải là 7,04 tỷ USD; Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày là 3,16 tỷ USD; Xơ sợi dệt là 1,41 tỷ USD; Bông các loại là 877 triệu USD. Đây cũng là hai ngành có sử dụng nhiều lao động và có tỷ lệ doanh nghiệp ngoài nhà nước rất lớn.

Như vậy có thể nói, việc đầu tư của các doanh nghiệp khu vực tư nhân vào sản xuất những mặt hàng xuất khẩu ở Việt Nam mới chủ yếu tập trung vào việc đổi mới thiết bị phục vụ cho việc gia công sản phẩm mà chưa quan tâm đầy đủ đến việc nghiên cứu đổi mới công nghệ để tạo ra các sản phẩm mới, có giá trị gia tăng cao. Cho đến nay nguồn vốn huy động cho việc này hoàn toàn có thể dựa huy động được từ các ngân hàng, nhất là một khi hợp đồng gia công đã được ký kết. Các doanh nghiệp xuất khẩu còn được nhận lãi suất ưu đãi so với các doanh nghiệp sản xuất phục vụ thị trường nội địa.

#### **IV. THÚC ĐẨY ĐẦU TƯ KHU VỰC TƯ NHÂN ĐÓNG GÓP CHO PHỤC HỒI TĂNG TRƯỞNG THÔNG QUAN TÁI CẤU TRÚC KINH TẾ.**

Chất lượng tăng trưởng kém như nêu ở trên đã khiến nền kinh tế Việt Nam đang lâm vào một vòng xoáy bất ổn trong những năm gần đây. Trước yêu cầu đặt ra cho nền kinh tế Việt Nam là phải cải thiện chất lượng tăng trưởng thông qua việc tái cấu trúc, chuyển đổi mô hình kinh tế, đề án tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam đã được thông qua và đang trong quá trình triển khai, với trọng tâm là : tái cấu trúc doanh nghiệp (trọng tâm là

doanh nghiệp nhà nước), tái cấu trúc đầu tư (trọng tâm là đầu tư công) và tái cấu trúc hệ thống tài chính (trọng tâm là hệ thống ngân hàng).

#### **4.1. Về tái cấu trúc đầu tư công**

Theo định hướng tái cơ cấu kinh tế của Chính phủ, tỷ trọng đầu tư công trong tổng đầu tư đã giảm từ mức rất cao 41-47% trong nửa cuối thập niên 2000 xuống còn 38-39% trong năm 2011-12, và như vậy nằm trong khoảng 35-40% đã đề ra trong Đề án tổng thể tái cơ cấu kinh tế. Tuy nhiên, tỷ trọng nguồn vốn giảm mạnh nhất là vốn đầu tư từ lợi nhuận giữ lại của doanh nghiệp nhà nước (DNNN). Trong khi đó, vốn tín dụng nhà nước vẫn tăng mạnh.

Nguyên nhân là trong những năm kinh tế khó khăn gần đây, ở phía cung, các tổ chức tài chính luôn sẵn sàng đầu tư vào trái phiếu chính phủ để tránh rủi ro, và ở phía cầu, các dự án nhà nước ngày một trông chờ, lệ thuộc vào vốn trái phiếu chính phủ. Tái cơ cấu đầu tư công tức sẽ tác động đến đầu tư DNNN và tín dụng nhà nước (cho khu vực ngân hàng) qua đó tác động đến khu vực tư nhân mà bài viết này sẽ đề cập ở phần tiếp theo (3.2 và 3.3). Một “chuỗi” các tác động rất có thể sẽ tạo nên “tác động kép” làm cản trở sự tăng trưởng của khu vực tư nhân. Ở đây, phần đầu tư từ ngân sách Nhà nước chiếm trên 50% vốn đầu tư công đang đặt ra những vấn đề liên quan đến sự phát triển của khu vực tư nhân và điều quan trọng không phải là các con số thống kê về giá trị về tỷ trọng đầu tư từ các nguồn vốn, mà là yêu cầu đổi mới cơ chế phân bổ, quản lý đầu tư và khắc phục tình trạng đầu tư dàn trải và lãng phí.

Chẳng hạn như, xét về vấn đề đầu tư dàn trải, hai hoạt động đầu tư công vẫn không được cải thiện nhiều là đầu tư cơ sở hạ tầng các Khu công nghiệp (KCN), Khu Kinh tế (KKT) và đầu tư cơ sở hạ tầng các khu đô thị mới. Kinh nghiệm thành công của quốc tế cho thấy các KCN-KKT phải được kết nối với hệ thống cơ sở hạ tầng quốc gia và cơ sở hạ tầng xã hội. Thiếu đầu tư của khu vực tư nhân vào các khu vực này các KCN và khu kinh tế khó có thể phát huy hiệu quả. Việc tham gia của khu vực tư nhân vào xây dựng KCN-KKT phải được đẩy mạnh trên mọi phương diện:

- Đầu tư vào cơ sở hạ tầng kết nối theo hình thức hợp tác công - tư PPP.
- Phát triển hạ tầng xã hội để khu vực tư nhân cung cấp các dịch vụ hỗ trợ phát triển KCN-KKT như: nhà ở cho công nhân, bệnh viện, trường học.
- Kết nối với thị trường: thị trường cung cấp đầu vào và thị trường đầu ra, các dịch vụ hỗ trợ khác.

Tính phi hiệu quả của việc đầu tư dàn trải nhiều KCN và đặc biệt là KKT với diện tích lớn đã được cảnh báo với nhiều khu không có khả năng kết nối với cơ sở hạ tầng trục quốc gia. Trong phạm vi của kinh tế địa phương, việc phát triển cơ sở hạ tầng đồng bộ gặp phải thách thức là nhu cầu đầu tư lớn trong khi chính quyền tỉnh không có khả năng tài trợ và nhiều dự án cũng không có khả năng hoàn vốn. Cho đến nay, hầu như có rất ít khu công nghiệp có một quy hoạch tổng thể đầy đủ để thu hút khu vực tư nhân tham gia đầu tư đầu tư để tập trung nguồn lực, vực dậy một KKT hay KCN nhất định. Đó không kể một số địa phương tập trung quá nhiều KKT- KCN mà không tính đến "khả năng hấp thụ và quản lý vốn thu hút được" của địa phương.

Theo đánh giá của một số chuyên gia, mặc dù nỗ lực kêu gọi đầu tư của khu vực tư nhân (trong và ngoài nước) và cơ sở hạ tầng luôn được nhấn mạnh nhưng tỷ trọng đầu tư ngoài nhà nước giảm ở tất cả các lĩnh vực điện, nước, giao thông 'vận tải và viễn thông. Tuy nhiên cơ chế khuyến khích đầu tư tư nhân vào CSHT vẫn còn có những hạn chế nhất định. Các mô hình hợp tác công tư PPP, được thí điểm nhưng chưa có tổng kết để trở thành một chính sách đòn bẩy hữu hiệu, tạo tác động lan tỏa. Khoảng "không gian" để cải thiện đầu tư công bằng việc thu hút mạnh mẽ đầu tư tư nhân là rất lớn mà Nhà nước không thể bỏ qua.

Phân cấp quản lý đầu tư công cũng là một vấn đề tác động đến sự phát triển của doanh nghiệp khu vực tư nhân. Trong những năm vừa qua, đã có sự chuyển biến mạnh mẽ phân cấp trong giao kế hoạch về vốn đầu tư phát triển góp phần làm giảm sự quá tải trong quản lý đầu tư của nhiều cơ quan ở trung ương, đồng thời phát huy tính chủ động sáng tạo của các cấp địa phương về lĩnh vực này. Tuy nhiên cần có sự đánh giá về hiệu quả kinh tế xã hội của sự phân cấp này. Việc đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội này sẽ góp phần tạo môi trường thuận lợi và nguồn lực để tạo ra một cộng đồng DN năng động, sáng tạo ở địa phương, thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương, góp phần cho phục hồi tăng trưởng. Những vấn đề cần được đánh giá trước mắt đó là :

- Mức độ nợ công của chính quyền địa phương đối với DN hiện nay, nguyên nhân và các biện pháp giải quyết.
- Phân cấp đầu tư công và vấn đề xây dựng và kiểm soát quy hoạch phát triển
- Vai trò của khu vực tư nhân trong việc thực hiện các dịch vụ công ở địa phương.

Khu vực tư nhân cũng như các DNNN hay FDI đều có thể khai thác được lợi thế cạnh tranh vùng, địa phương để xây dựng chiến lược kinh doanh của mình. Việc phân cấp đầu tư công và định hướng phát triển kinh tế địa phương sẽ có ý nghĩa quan trọng chính là nó có thể hội tụ được rất nhiều điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của doanh nghiệp. Phải lập lại quy hoạch phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế xã hội gắn với quy hoạch phát triển các ngành sản xuất, dịch vụ được bố trí trên địa bàn lãnh thổ trên cơ sở lợi thế so sánh của từng vùng, thúc đẩy liên kết vùng. Trong những trường hợp này, đầu tư cho phát triển các cụm công nghiệp, thực hiện liên kết vùng chính là hỗ trợ các DN tham gia mạnh mẽ vào chuỗi giá trị toàn cầu, giảm chi phí, nâng cao năng lực cạnh tranh.

#### ***4.2. Tái cấu trúc ngân hàng và vấn đề tiếp cận tài chính của khu vực tư nhân.***

Theo điều tra của VCCI , trong 6 tháng đầu năm 2013, có xấp xỉ 54% doanh nghiệp trong diện điều tra có nhu cầu vay vốn của ngân hàng, trong khi tỷ lệ này vào cuối năm 2012 là 57,3%. Như vậy, nhu cầu vay vốn ngân hàng của doanh nghiệp vẫn đang ở xu hướng giảm so với năm 2012. Trong những doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn, có khoảng 41 % doanh nghiệp đã được ngân hàng đáp ứng vốn vay. Mục đích của việc vay vốn , chủ yếu là nhằm thực hiện phương án kinh doanh mới, trang trải các chi phí lưu động như trả lương, trả cho nhà cung cấp và cũng có doanh nghiệp vay để trả nợ các khoản nợ đến hạn trả của các ngân hàng khác. Giải thích cho việc không vay được vốn ngân hàng, doanh nghiệp nêu lý do như: lãi suất quá cao, không có tài sản thế chấp; thủ tục phức tạp – chi phí giao dịch cao, doanh nghiệp có nợ xấu v.v . Bên cạnh những khó

khẩn về lãi suất và các điều kiện khác, việc khó khăn trong đáp ứng nhu cầu vốn dài hạn của doanh nghiệp vẫn còn tiếp diễn. Việc quá phụ thuộc vào tài sản thế chấp là bất động sản cũng chính là nguyên nhân khiến cho việc giải quyết nợ xấu, phát mãi tài sản thế chấp tại các ngân hàng trong điều kiện hiện nay trở nên ngày càng gian nan. Việc sử dụng tài sản hình thành từ vốn vay để thế chấp vay vốn đã bắt đầu phổ biến, xong việc sử dụng các hình thức khác như thấu chi, sử dụng Quỹ bảo lãnh tín dụng vẫn còn rất hạn chế. Báo cáo của Bộ Tài chính thực trạng hoạt động của các Quỹ Bảo lãnh tín dụng gần đây cho thấy sau 12 năm triển khai Quyết định 193/2001/ TTg ngày 20/12/2001 về Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV mới có 10 địa phương thành lập được Quỹ BLTD, với tổng số vốn điều lệ là 512 tỷ đồng. Tính đến 31/12/2012 các quỹ này đã có doanh số bảo lãnh lũy kế là 2976 tỷ đồng, số dư bảo lãnh ước đạt trên 344 tỷ đồng.

Theo đánh giá của một số chuyên gia, Đề án tái cơ cấu các tổ chức tín dụng gần như là một văn bản định hướng nâng cao chất lượng hoạt động của các tổ chức tín dụng. Nhà nước cũng có thể đưa ra rất nhiều công việc cụ thể gắn với tái cơ cấu các tổ chức tín dụng (mà công ty có tính chất đặc thù như VAMC là một ví dụ). Tuy nhiên, quá trình tái cơ cấu các tổ chức tín dụng như vậy sẽ không chỉ là vấn đề “động chạm” đến các NHTM cổ phần yếu kém, mà nó phải là quá trình tự thân của tất cả các tổ chức tín dụng. Nhà nước chỉ tạo ra những công cụ để thúc đẩy quá trình này hoặc can thiệp vào những địa phận yếu kém.

Thực trạng nêu trên về tiếp cận tín dụng của khu vực tư nhân và tốc độ tăng trưởng tín dụng trong năm 2013 (không đạt mục tiêu đề ra ) cho thấy: để thúc đẩy tăng trưởng tín dụng từ khu vực này và nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, các TCTD của Việt Nam cần phải quan tâm hơn nữa đến khách hàng, nhất là khách hàng doanh nghiệp, DN có quy mô nhỏ, phát triển các loại hình dịch vụ khác (ngoài dịch vụ tín dụng).

Bên cạnh nguồn tài chính của các tổ chức tín dụng, các quỹ đầu tư tư nhân sẽ có ý nghĩa hết sức quan trọng trong một tương lai gần để thúc đẩy sự tăng trưởng của khu vực tư nhân. Đặc biệt, đầu tư nghiên cứu đổi mới công nghệ để tạo ra các sản phẩm mới, có giá trị gia tăng là một loại đầu tư mang tính rủi ro cao thì các quỹ đầu tư là hình thức rất phù hợp để các doanh nghiệp khu vực tư nhân đóng góp vào phục hồi tăng trưởng. Sự bế tắc công nghệ được chỉ ra rất rõ trong nhiều nghiên cứu gần đây và kết quả tất yếu của nó là một nền công nghiệp gia công xuất khẩu phổ biến ở Việt Nam như đã dẫn chứng ở trên.

Nhìn chung, với tính rủi ro cao, điều hiển nhiên là các dự án đầu tư vào nghiên cứu công nghệ, rất khó có thể tiếp cận được vốn của ngân hàng, nếu như không muốn nói là không thể tiếp cận được. Chính vì vậy ở nhiều nước trên thế giới đã hình thành nên hệ thống các quỹ đầu tư tư nhân để góp vốn vào các doanh nghiệp. Ở từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp với mục tiêu đổi mới công nghệ, đổi mới sản phẩm, mức độ tham gia của đầu tư công và của các quỹ tư nhân có thể khác nhau, nhưng rõ ràng, sự thành công ở doanh nghiệp này sẽ bù đắp rủi ro ở các doanh nghiệp khác.

Ở Việt Nam, hoạt động của một số quỹ đầu tư đã bắt đầu phát triển mạnh, đặc biệt là từ khi thị trường chứng khoán ra đời. Tuy nhiên, số lượng các quỹ đầu tư này chưa

nhiều so với nhu cầu phát triển và danh mục đầu tư tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp nhà nước đã được cổ phần hóa, DN kinh doanh bất động sản. Hiện mới chỉ có 23 quỹ đóng, trong đó có 6 quỹ đại chúng với quy mô nhỏ. Có rất ít quỹ quan tâm đến đầu tư đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp.

Trong khi đó, Việt Nam đang rất cần nuôi dưỡng các doanh nghiệp tư nhân đang được hình thành dựa vào công nghệ. Các quỹ đầu tư thiên sứ (Angel fund), quỹ đầu tư tư nhân (Private equity fund) Quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture Capital), v.v đang hoạt động trên thế giới cho thấy xu thế đầu tư có tính chất lâu dài của các quỹ và không nhất thiết đòi hỏi doanh nghiệp phải niêm yết trên thị trường chứng khoán. Khuyến khích phát triển các quỹ đầu tư tư nhân là một định hướng quan trọng hiện nay. Cần nhấn mạnh rằng, trong giai đoạn đầu, vẫn cần một sự đồng hành giữa các quỹ đầu tư của nhà nước và quỹ đầu tư tư nhân cho hoạt động đổi mới, sáng tạo, tạo sản phẩm có giá trị gia tăng cao.

#### ***4.3 Tái cấu trúc DNNN và tác động của nó đến khu vực tư nhân.***

Khu vực DNNN đang sử dụng nguồn lực rất lớn của quốc gia, bao gồm nguồn tín dụng nhưng hiệu quả còn kém, là một trong những lực cản lớn trong việc hình thành thể chế kinh tế thị trường. Tại rất nhiều văn kiện chính sách của Đảng và Nhà nước đều đã nêu rõ nguyên tắc: Nhà nước tạo điều kiện “tiếp cận nguồn lực bình đẳng” giữa các khu vực doanh nghiệp, nhất giữa DNNN và DN Ngoài nhà nước. Đây cũng là lý do để nhà nước thực hiện tái cấu trúc DNNN.

Như vậy, việc tái cấu trúc các DNNN sẽ tạo cơ hội cho các DN khu vực tư nhân phát triển trên rất nhiều phương diện, chẳng hạn như:

- Kỷ luật thị trường sẽ được áp đặt để đảm bảo sự “bình đẳng”, và đây là việc rất cần thực hiện trong quá trình Nhà nước thực hiện khâu đột phá về hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.
- Một số doanh nghiệp NN hoạt động không hiệu quả sẽ được giải thể, chuyển đổi mô hình sẽ làm giảm bớt thể ‘độc quyền’ của các DN này trên thị trường
- Tính minh bạch trong hoạt động kinh doanh của các DNNN sẽ được cải thiện tạo điều kiện để các DN ngoài NN có thể mạnh dạn đầu tư, hợp tác trong chuỗi cung ứng

Tuy nhiên, cho đến nay việc tái cơ cấu các tập đoàn kinh tế và tổng công ty nhà nước – trọng tâm của Đề án Tái cấu trúc DNNN- mới chỉ tập trung giải quyết vấn đề cổ phần hóa và thoái vốn nhà nước khỏi các ngành nghề không phải là ngành nghề kinh doanh chính, phân công lại trách nhiệm thực hiện vai trò chủ sở hữu nhà nước theo hướng lập lại mô hình Bộ chủ quản. Khu vực DN ngoài NN sẽ rất quan tâm đến việc chiến lược kinh doanh và chiến lược công ty của các DNNN được hình thành như thế nào để các DNNN này có thể đóng vai trò dẫn dắt các DNNNVV trong chuỗi cung ứng, tạo những đầu tàu kinh tế trong một nền kinh tế thị trường mở chứ không phải chỉ bó hẹp trong nội bộ tập đoàn kinh tế hay tổng công ty NN.

Nói tóm lại: Khu vực tư nhân đang chiếm một vị trí quan trọng trong quá trình phục hồi và nâng cao chất lượng tăng trưởng. Vai trò này sẽ được phát huy nếu các doanh

ngành khu vực này được quan tâm phát triển ở ba góc độ về hiệu quả kinh tế, năng lực cạnh tranh và tái cơ cấu kinh tế:

- Trọng tâm trong giải quyết vấn đề nâng cao hiệu quả kinh tế là phải thúc đẩy sự cải thiện về quy mô cho khu vực DN ngoài NN, đảm bảo ‘ đủ lớn để hiệu quả’ và giảm quy mô của kinh tế phi chính thức, thông qua các chính sách phát triển DNNVV.

- Trọng tâm của nâng cao năng lực cạnh tranh là đổi mới công nghệ và nâng cao năng suất lao động, chú ý khai thác lợi thế cạnh tranh của kinh tế vùng.

- Cải thiện cơ cấu kinh tế thông qua ba trọng tâm tái cơ cấu: Tái cơ cấu đầu tư công, tái cơ cấu các TCTD và tái cơ cấu DNNN cần phải quan tâm sâu hơn nữa tới tác động đòn bẩy của nó đến khu vực tư nhân để có định hướng TCT một cách rõ ràng và nhất quán.

---

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO.

1. Ban kinh tế Trung ương. *Kỷ yếu hội thảo quốc tế cải cách thị trường tài chính trong chiến lược tái cơ cấu nền kinh tế Việt nam*
  2. Cổng thông tin điện tử Chính phủ.
  3. <http://www.thesaigontimes.vn/Home/doanhnghiep/quantri/104903/>
  4. Ngân hàng thế giới. *Điểm lại cập nhật tình hình phát triển kinh tế Việt Nam. 2013*
  5. Tổng cục thống kê. *Báo cáo sơ bộ kết quả Tổng điều tra các cơ sở HCSN 2012.*
  6. Ủy ban kinh tế Quốc hội. *Kỷ yếu Diễn đàn kinh tế mùa thu. 2013*
  7. VCCI. *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2010- Một số xu hướng tái cấu trúc*
-