

VAI TRÒ CỦA DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRONG NỀN KINH TẾ MỸ

Bùi Trường Giang

Viện Kinh tế và Chính trị Thế giới

Hiện nay, trong các nền kinh tế thị trường, trên 90% số lượng các doanh nghiệp là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), thậm chí là siêu nhỏ (micro enterprise), trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, SME¹ chiếm tới 98% tổng số các doanh nghiệp, tạo ra 60% việc làm của khu vực kinh tế tư nhân và 30% tổng việc làm trong nền kinh tế APEC, tạo ra 50% doanh số hay giá trị gia tăng; đóng góp 30% cho hoạt động xuất khẩu trực tiếp, 10% giá trị dòng FDI và 50% số dự án FDI (APEC, 2005). Tính đến năm 2000, nền kinh tế APEC có 49 triệu doanh nghiệp vừa và nhỏ và tăng mạnh so với con số 39 triệu SME của năm 1990.

1. Sơ lược bức tranh doanh nghiệp vừa và nhỏ

Tại Mỹ, doanh nghiệp nhỏ được định nghĩa là các doanh nghiệp hoạt động độc lập, có dưới 500 nhân viên và không chiếm vị trí thống lĩnh thị trường/lĩnh vực mình hoạt động (SBA web; Boyd & Lin, 1996). Các doanh nghiệp nhỏ theo định nghĩa này hiện chiếm đến 99% tổng số doanh nghiệp. Khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ (ở Mỹ gọi chung là doanh nghiệp nhỏ - small business) là một lực lượng quan trọng của nền kinh tế Mỹ, tạo ra gần nửa tổng sản lượng hàng năm của nền kinh tế, chiếm 52% tổng lực lượng lao động. Tính đến năm

2002, nền kinh tế Mỹ có khoảng 22,9 triệu doanh nghiệp nhỏ. Hàng năm có khoảng gần 1 triệu doanh nghiệp nhỏ mới ra đời và số doanh nghiệp giải thể hay phá sản cũng vào khoảng trên dưới 100.000 doanh nghiệp.

Một loại hình doanh nghiệp nhỏ mới nhưng ngày càng đóng vai trò lớn trong nền kinh tế Mỹ là các doanh nghiệp “tại gia” (home-based business). Các doanh nghiệp tại gia có thể gọi là các doanh nghiệp siêu nhỏ (micro business), hiện chiếm tới 53% tổng số các doanh nghiệp nhỏ ở Mỹ (SBA, 2004, tr.54). Đa số các doanh nghiệp tại gia này hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ (52%), xây dựng (16%) và bán lẻ (14%), ngoài ra các doanh nghiệp này còn hoạt động trong lĩnh vực tài chính, bảo hiểm và bất động sản (5%), giao thông vận tải và tiện ích (4%), chế tạo (3%) và bán buôn (3%).

2. Vai trò của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với nền kinh tế Mỹ

1) *Cỗ máy tạo việc làm*

Tạo việc làm là vai trò nổi bật của khu vực kinh tế tư nhân nói chung và các doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng. Khu vực kinh tế tư nhân thường chiếm trên 90% số việc làm trong nền kinh tế cũng như số chỗ làm mới tạo ra hàng năm. Khu vực doanh nghiệp nhỏ của Mỹ tạo ra tới

75% tổng số việc làm mới hàng năm của nền kinh tế Mỹ và đại diện cho 99,7% giới sử dụng lao động (employer) và 97% các nhà xuất khẩu Mỹ. Khu vực doanh nghiệp nhỏ cũng tuyển dụng tới 50,1% tổng lực lượng lao động khu vực kinh tế tư nhân của Mỹ và tạo ra 52% tổng sản lượng và 40,9% doanh số của khu vực kinh tế tư nhân Mỹ (SBA, 2005). Riêng trong các ngành công nghệ cao, khu vực doanh nghiệp nhỏ chiếm tới 39,1% lực lượng lao động (năm 2001).

Theo Cục Doanh nghiệp Nhỏ (SBA) của Mỹ, hiện có khoảng 19,6 triệu người Mỹ làm cho các công ty có dưới 20 nhân viên; 18,4 triệu người Mỹ làm cho các hãng có từ 20 đến 99 nhân viên và 14,6 triệu người Mỹ làm việc cho các hãng có từ 100 đến 499 nhân viên. Trong khi đó, cũng có tới 44,7 triệu người Mỹ làm việc cho các hãng có trên 500 nhân viên.²

2) *Động lực trực tiếp của tăng trưởng thông qua hoạt động R&D và đổi mới kỹ thuật công nghệ*

Khu vực doanh nghiệp nhỏ chính là nhân tố tạo nên sự năng động và linh hoạt cao của nền kinh tế Mỹ. Xét trên

khía cạnh các nhân tố sản xuất cơ bản của nền kinh tế Mỹ, các doanh nghiệp nhỏ không chỉ tạo ra cơ hội việc làm đa dạng cho xã hội (nhân tố lao động) mà còn thực sự đóng góp vào sự bùng nổ năng suất (Đồ thị 1) thông qua các hoạt động đổi mới phương thức tổ chức và quản lý, nghiên cứu và triển khai (R&D) công nghệ và kỹ thuật mới, biến tri thức thành động lực trực tiếp cho tăng trưởng kinh tế Mỹ. Sự thành công trong suốt thập kỷ 1990 của “Thung lũng Silicon” (Silicon Valley) tại Bang California với vô vàn các doanh nghiệp nhỏ hoạt động trong lĩnh vực công nghệ cao là một ví dụ sống động. Các doanh nghiệp nhỏ chính là “xương sống” của nền kinh tế Mỹ (M. Boyd & Lin, 1996).

Khu vực doanh nghiệp nhỏ còn tham gia tích cực vào thực hiện nhiều dự án đầu tư thuộc nguồn ngân sách liên bang. Giá trị của các hợp đồng (trên 25.000 USD) do khu vực doanh nghiệp nhỏ thực hiện luôn chiếm khoảng 15%-20% tổng giá trị hợp đồng liên bang trong giai đoạn tài khoá 1984-2003 (xem Bảng 1).

Bảng 1: Sự tham gia của các doanh nghiệp nhỏ vào hoạt động đầu tư và mua sắm công của ngân sách Liên Bang, giai đoạn tài khoá 1984-2002.

Năm tài khoá	Nghìn USD		Tỷ trọng của doanh nghiệp nhỏ (%)	Năm tài khoá	Nghìn USD		Tỷ trọng của doanh nghiệp nhỏ (%)
	Tổng giá trị	Doanh nghiệp nhỏ			Tổng giá trị	Doanh nghiệp nhỏ	
2003	292.319.145	59.813.330	20,5	1993	183.681.389	30.318.281	16,5
2002	244.578.481	47.226.050	19,3	1992	183.489.567	30.121.644	16,4
2001	223.338.280	46.764.505	20,9	1991	183.081.207	29.523.629	16,1
2000	207.401.363	39.102.363	18,9	1990	181.750.326	28.863.410	15,9
1999	193.550.425	35.898.754	18,5	1989	181.500.339	28.046.374	15,5
1998	188.846.760	34.299.353	18,2	1988	179.286.902	27.565.861	15,4
1997	188.186.629	33.924.015	18,0	1987	179.227.203	26.708.810	14,9
1996	185.119.992	33.768.690	18,2	1986	176.544.042	26.481.763	15,0
1995	184.426.948	33.240.512	18,0	1985	172.612.189	25.753.580	14,9
1994	184.178.721	30.548.921	16,6	1984	168.101.394	25.536.585	15,2

Nguồn: United State Small Business Administration (SBA, 2004), Bảng 1.19, trang 38.

3) *Mạng lưới an sinh xã hội trong thời kỳ suy thoái và là “vùng đệm” cho các cú sốc chu kỳ kinh doanh*

Nền kinh tế Mỹ nổi tiếng với các công ty xuyên quốc gia (TNC), tuy nhiên, các TNC này cũng “nổi tiếng” với việc sa thải nhân công hàng loạt mỗi khi tái cơ cấu hoặc rơi vào tình trạng thua lỗ. Lúc đó, *khu vực các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể đóng vai trò “vùng đệm” hấp thụ lại một số lượng các nhân công bị các tập đoàn lớn sa thải*, tránh cho nền kinh tế Mỹ bị “sốc thất nghiệp”, cho dù khu vực doanh nghiệp nhỏ cũng phải cắt giảm một số lượng lớn chỗ làm. Ví dụ, trong suốt cuộc suy thoái kinh tế Mỹ năm 1991 (tháng 3/1990 - tháng 3/1991), khu vực doanh nghiệp nhỏ bị mất 708.000 việc làm, còn các công ty lớn mất 454.000 việc làm. Nhưng chỉ trong vòng một năm sau (tháng 3/1991 - tháng 3/1992), khu vực doanh nghiệp nhỏ đã tạo ra 845.000 việc làm mới, lớn hơn số việc làm bị mất trong kỳ suy thoái, trong khi đó khu vực các doanh nghiệp lớn chỉ tạo ra được 322.000 việc làm mới trong cùng thời gian này (SBA, 2004).

Trong cuộc suy thoái gần đây nhất năm 2001 (tháng 3/2000 - 3/2001), các doanh nghiệp nhỏ đã tạo ra 1,15 triệu việc làm mới, trong khi các hãng lớn lại mất đi 115.000 chỗ làm. Rõ ràng một nền kinh tế thị trường đích thực vận hành mang tính chu kỳ không thể thiếu một khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ năng động với một thị trường lao động linh hoạt.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc biệt linh hoạt trong việc cắt giảm và tuyển dụng mới nhân công. Trong thập kỷ 1990, nền kinh tế Mỹ đạt được toàn dụng lao động (tỷ lệ thất nghiệp dưới 4,5%/năm), trong tình trạng lạm phát ở mức thấp (dưới

2%/năm), và tăng trưởng cao (trên 3%/năm), chính là nhờ *khu vực doanh nghiệp SME đã tạo ra và nhân rộng loại hình việc làm tạm thời (temp jobs)*, giúp tránh tình trạng tăng trưởng “nóng”, đồng thời kéo dài chu kỳ tăng trưởng kỷ lục của nền kinh tế Mỹ³ (BTG, 2002 & 2003).

4) *Nuôi dưỡng tinh thần kinh doanh*

Quy mô và môi trường doanh nghiệp nhỏ cho phép các cá nhân thử nghiệm, nuôi dưỡng ý tưởng. Cùng với môi trường văn hoá, thể chế, mạng lưới các doanh nghiệp nhỏ tạo ra các giá trị kinh doanh mới trong nền kinh tế Mỹ, đặc biệt là trong ngành công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) và ngành dịch vụ tài chính - ngân hàng.

Nhiều tập đoàn lớn xuyên quốc gia nổi tiếng với quy mô hàng trăm nghìn nhân viên của Mỹ ngày nay đều bắt đầu quá trình khởi nghiệp từ quy mô của một doanh nghiệp nhỏ gồm một nhóm vài người cùng chí hướng và ý tưởng. Các doanh nghiệp nhỏ ra đời được kết hợp với môi trường tài chính hết sức linh hoạt, đa dạng và mạo hiểm⁴ và các chương trình hỗ trợ của Chính phủ Liên bang⁵ đều thành công trong việc nuôi dưỡng ý tưởng kinh doanh của mình và nhanh chóng thương mại hoá ý tưởng đó trên thị trường.

3. Một số nhận xét kết luận

Một nền kinh tế thị trường đích thực vận hành mang tính chu kỳ không thể thiếu một khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ năng động và một thị trường lao động linh hoạt. Khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Mỹ có một vai trò to lớn, mang tính động lực cho nền kinh tế Mỹ. Khu vực doanh nghiệp nhỏ này không chỉ tạo ra đa

phần việc làm mới mà còn đóng vai trò tạo môi trường thuận lợi cho việc thử nghiệm ý tưởng mới, thúc đẩy hoạt động R&D và áp dụng các công nghệ và kỹ thuật mới, từ đó tạo ra các hiệu ứng về năng suất cho toàn bộ nền kinh tế. Các doanh nghiệp nhỏ Mỹ còn là lò ấp ý chí kinh doanh và tinh thần khởi nghiệp, tạo nên tính năng động và đổi mới của nền kinh tế Mỹ. Khu vực doanh nghiệp nhỏ còn là một mạng lưới an sinh xã hội không thể thiếu trong một nền kinh tế thị trường vận hành có tính chu kỳ như nền kinh tế Mỹ.

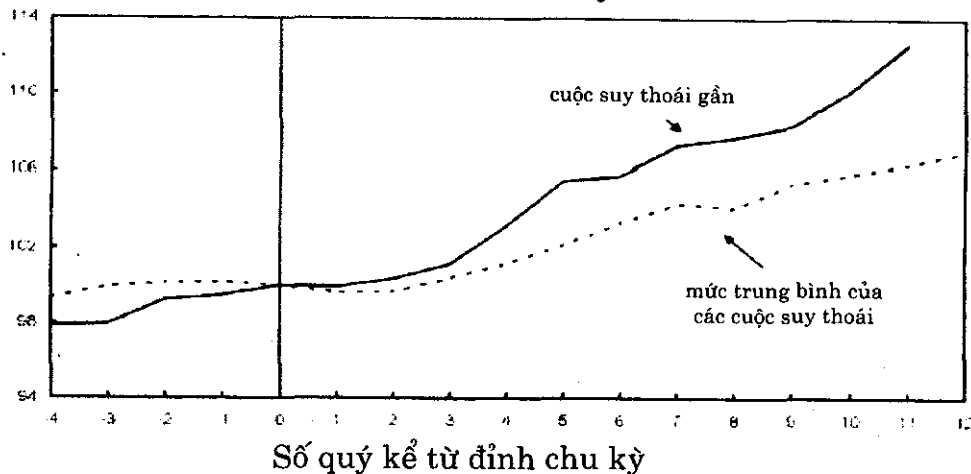
Thực tiễn phát triển và *quan hệ đối tác công-tư* (tiếng Anh gọi là phương thức Public-Private Partnership-PPP) trong nền kinh tế Mỹ cho thấy khu vực doanh nghiệp tư nhân nói chung và doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng hoàn toàn có thể trở thành đối tác để khu vực công đặt hàng các dự án đầu tư hay hợp đồng mua sắm bằng vốn ngân sách nhà nước.

Các giá trị xã hội Mỹ khuyến khích tinh thần mạo hiểm, dám nghĩ dám làm và không định kiến với thất bại, và đi kèm với các giá trị đó là một hệ thống các thể chế và luật lệ chặt chẽ cho phép các doanh nghiệp có thể tham gia hay rút khỏi thị trường một cách tối ưu. Việc một doanh nghiệp phá sản được nhìn nhận như kết quả vận hành của các lực lượng thị trường nhằm tăng thêm tính hiệu quả cho tổng thể nền kinh tế, còn đối với mỗi doanh nhân đó là bài học kinh nghiệm quý báu cho quá trình “khởi nghiệp lại” với các ý tưởng kinh doanh mới.

Xu thế phát triển kinh tế Mỹ hiện nay đang đặt các doanh nghiệp vừa và nhỏ trước mâu thuẫn: *việc làm và năng suất*. Một mặt xu thế hình thành nền kinh tế tri thức và bước chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế Mỹ sang các ngành dịch vụ công nghệ cao dựa trên năng lực trí tuệ con người là chính rất phù hợp với mô hình tổ chức của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mặt khác, năng suất của nền kinh tế Mỹ kể từ Quý IV năm 2000 tới năm 2004 tăng trên 4%/năm; cao hơn hẳn mức trung bình 2,5%/của thời kỳ 1995-2000 và 1,5%/năm của giai đoạn 1972-1995 (EPR, 2004, tr.46). Điều này cho phép nền kinh tế Mỹ nói chung và khu vực doanh nghiệp Mỹ có thể duy trì tốt nhịp độ tăng trưởng cao mà không cần thuê thêm nhân công. Như vậy, đóng góp của khu vực doanh nghiệp nói chung và khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng đối với nền kinh tế Mỹ ngày càng ý nghĩa hơn về khía cạnh nâng cao năng suất, tạo ra nguồn lực tăng trưởng mới, thay vì đóng góp nhân tố sản xuất truyền thống là lao động. Để xử lý mâu thuẫn này, lao động của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ cần được đầu tư chuyển dịch sang ngành đòi hỏi kỹ năng cao và nhờ đó tạo ra giá trị gia tăng cao hơn.

Việt Nam đang xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, các doanh nghiệp lớn chưa nhiều, theo chúng tôi, việc tìm hiểu kinh nghiệm phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Mỹ là rất cần thiết.

Đồ thị 1: Mức tăng năng suất khu vực kinh doanh phi nông nghiệp của nền kinh tế Mỹ



Tài liệu tham khảo:

1. APEC (2005): "Outcome and Outlook: 2004/2005". APEC Secretariat, Singapore.
2. Bùi Trường Giang (2003): "Điều chỉnh chính sách phát triển ở Mỹ trong thập kỷ 1990", Chương II cuốn "Bối cảnh quốc tế và những xu hướng điều chỉnh chính sách phát triển kinh tế ở một số nước lớn", TSKH Võ Đại Lực chủ biên, 2003, NXB Khoa học Xã hội.
3. Bùi Trường Giang (2002): "Bước chuyển sang nền kinh tế tri thức ở Mỹ hiện nay" Chương III cuốn "Bước chuyển sang nền kinh tế tri thức ở một số nước trên thế giới hiện nay", TS. Lưu Ngọc Trinh chủ biên, 2002, NXB Giáo Dục.
4. Bùi Trường Giang (biên dịch, 2000): "Thuyết kinh tế mới và chu kỳ mới của nền kinh tế Mỹ", Viện Kinh tế Thế giới và NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
5. Department of State (DOS): "Outline of the U.S. Economy", Office of International Information Programs, <http://usinfo.state.gov>
6. Henry B. R. Beale (2004): "Home-based Business and Government Regulation", Microeconomic Applications.
7. Micheal Boyd & Wen Te Lin (1996): "The Small Business role in innovation and technology", University of Tennessee at Martin.
8. The Bush Administration (2005): "Economic Report of The President 2004", The White House, Washington D.C.
9. United State Small Business Administration (SBA, 2005): <http://www.sba.gov/aboutsba/sbastats.html>.

10. United State Small Business Administration (SBA, 2004): "The Small Business Economy: A Report to the President", Office of Advocacy.
11. Vũ Đăng Hình (chủ biên, 2002): "Chính sách kinh tế Mỹ dưới thời Bill Clinton", NXB Chính trị Quốc Gia.

Chú thích:

- (1) (SME) trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương trung bình một doanh nghiệp vừa và nhỏ có 6-7 người, doanh nghiệp siêu nhỏ là dưới 5 người;
- (2) Department of State (DOS): "Outline of the U.S. Economy", Office of International Information Programs, trang 40-41.
- (3) Bên cạnh đó phải kể đến vai trò của dòng lao động nhập cư (tay nghề cao), xem thêm BTGiang (2002) và Vũ Đăng Hình (2002), chương 7.
- (4) Một loại hình và cơ chế đầu tư hết sức phù hợp cho các doanh nghiệp nhỏ chính là phương thức đầu tư mạo hiểm thông qua tài trợ trực tiếp hoặc các quỹ vốn mạo hiểm, xem thêm BTGiang (2002).
- (5) Theo số liệu của SBA, khoảng 15,4 tỷ USD đã được các cơ quan, bộ ngành chính phủ liên bang hỗ trợ thông qua 21 chương trình cho hoạt động R&D và nhiều hoạt động đổi mới khác của khu vực doanh nghiệp nhỏ (SBA, 2004, trang 45). ERP (2004), Bảng 1-9, trang 46.