



# PHÁT TRIỂN HỘ KINH DOANH CÁ THỂ: PHÂN TÍCH TỪ QUẢN TRỊ VỐN VÀ TÀI CHÍNH

TS. PHẠM VĂN HỒNG - Cao đẳng Công nghệ Viettronics

*Trong những năm gần đây, khu vực hộ kinh doanh cá thể tại Việt Nam đã có sự phát triển mạnh mẽ cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên, sự phát triển này chưa thực sự tương xứng với tiềm năng hiện có. Bài viết phân tích thực trạng hộ kinh doanh cá thể ở nước ta, đề xuất một số giải pháp từ góc nhìn quản trị vốn và tài chính, góp phần nâng cao vai trò và vị thế của khu vực hộ kinh doanh cá thể trong nền kinh tế đất nước.*

## Hộ kinh doanh cá thể trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội

Với nền kinh tế thị trường phát triển theo định hướng xã hội chủ nghĩa ở nước ta hiện nay, mọi thành phần kinh tế đều được Đảng và Nhà nước khuyến khích phát triển. Trong những năm qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của các hộ kinh doanh cá thể tại Việt Nam có rất nhiều thuận lợi từ thủ tục thành lập đơn vị kinh doanh đến cái cách quản lý thuế đối tượng này theo hình thức khoán, không cần tập hợp hóa đơn, ghi chép sổ sách... đã tạo điều kiện cho hộ kinh doanh cá thể phát triển mạnh mẽ.

Hơn nữa, do quy mô các hộ kinh doanh cá thể không lớn (số lượng lao động không quá 10 người lại hầu hết là người trong gia đình) nên việc quản lý các đơn vị này cũng không quá khó khăn, chưa kể đến việc các hộ kinh doanh đăng ký thuế theo hình thức thuế khoán thì không cần tập hợp hóa đơn cũng không cần thực hiện các ghi chép sổ sách, báo cáo tài chính hay báo cáo thuế theo quy định như các loại hình doanh nghiệp (DN) khác. Mặt khác, những điều kiện khách quan từ môi trường và truyền thống của nền văn hóa Việt Nam cũng tạo điều kiện thuận lợi cho kinh tế hộ gia đình phát triển nhờ tận dụng các bí quyết sản xuất truyền thống và kinh nghiệm tích lũy qua nhiều thế hệ. Điều này cho phép phát huy những ngành nghề truyền thống để tạo ra những sản phẩm độc đáo phục vụ cho nhu cầu của xã hội.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính đến hết năm 2014, cả nước có tổng cộng 4.658 triệu hộ kinh doanh cá thể với số lượng lao động gần 8 triệu người. Với số lượng đông đảo, loại hình sản xuất kinh doanh phong phú, có mặt khắp các địa phương trong cả nước, các hộ kinh doanh cá thể đã và đang khẳng định vai trò cũng như những đóng góp hiệu quả vào sự phát triển của đất nước.

Hình 1 dưới đây cho thấy số lượng lao động làm việc trong khu vực hộ kinh doanh cá thể là rất lớn. Ví dụ năm 2014, lực lượng lao động trong khu vực này là 7.950.000 lao động, chiếm 41,15% lực lượng lao động toàn xã hội.

Các số liệu thống kê, cho thấy vai trò và tầm quan trọng của các hộ kinh doanh cá thể trong nền kinh tế nước ta hiện nay.

Bảng việc sử dụng số lượng lớn lao động từ các



Nguồn: Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê 2015



hộ gia đình ở các địa phương, tạo ra các chủng loại sản phẩm hàng hóa dịch vụ đa dạng, phong phú, các hộ kinh doanh cá thể không những giải quyết việc làm, tăng thu nhập... mà còn là mạng lưới rộng lớn, phát triển về những vùng xa, vùng khó khăn mà các lĩnh vực kinh doanh khác không đáp ứng được. Đây là kênh phân phối và lưu thông hàng hóa quan trọng, giúp cân đối thương mại và phát triển kinh tế địa phương.

Bên cạnh đó, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các hộ kinh doanh cá thể còn đóng góp lớn cho ngân sách nhà nước. Từ trước đến nay, khu vực kinh tế ngoài Nhà nước là khu vực có tỷ trọng đóng góp cao nhất trong GDP. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê (2014), nếu như kinh tế Nhà nước đóng góp 32,2% vào GDP, thì kinh tế ngoài Nhà nước góp tới 48,3%; (Kinh tế tập thể 5%, Kinh tế tư nhân 10,9%, Kinh tế cá thể 32,3%); Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài 19,5%.

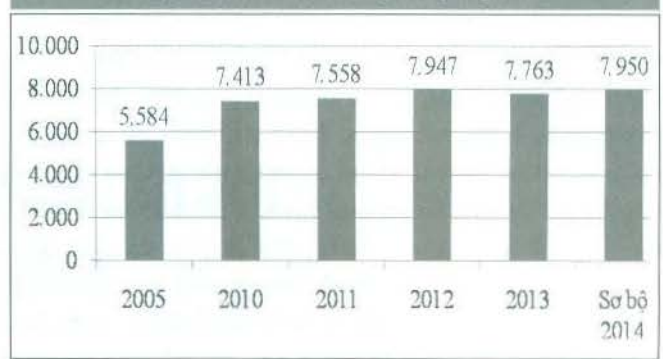
Như vậy, trong khu vực kinh tế ngoài Nhà nước, khu vực kinh tế cá thể có tỷ trọng đóng góp cao nhất trong GDP (xấp xỉ 33%), cao hơn khu vực kinh tế Nhà nước và cao hơn hẳn khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài.

### Khó khăn của các hộ kinh doanh cá thể

Thực tế cho thấy, trong khi các DN tư nhân đang từng bước đi vào ổn định và ngày càng khoa học, chuyên nghiệp trong hoạt động cũng như mô hình tổ chức thì hoạt động kinh doanh cá thể vẫn trong tình trạng phát triển tự phát. Hộ kinh doanh cá thể hiện đang gặp nhiều khó khăn trong quá trình kinh doanh, trong đó, khó khăn nhất là thiếu vốn và khó tiếp cận các nguồn vốn vay. Nguyên nhân là đặc thù không có quan hệ và tài sản thế chấp, khả năng tiếp cận thị trường và nguồn thông tin, tiếp cận với cơ quan Nhà nước, công nghệ bao gồm công nghệ quản lý, kinh doanh và công nghệ thông tin, năng lực quản lý chưa hiệu quả do hạn chế về trình độ quản lý... Thực trạng này khiến các hộ kinh doanh cá thể không được cập nhật những tiến bộ mới trong kinh doanh, mà vẫn làm theo khuynh hướng kinh tế gia đình, phát triển tự nhiên, không có khuynh hướng mở rộng quy mô để tiến lên chuyển sang DN, để hưởng những điều kiện thuận lợi, những ưu đãi của Nhà nước cũng như có cơ hội phát triển trở thành các DN hùng mạnh như nhiều quốc gia khác trên thế giới.

Đối với các hộ kinh doanh cá thể ở Việt Nam hiện nay, nguồn vốn kinh doanh chủ yếu dựa vào lợi nhuận để lại (nếu có) và tín dụng chủ yếu huy động từ bạn bè, người thân. Việc huy động vốn

HÌNH 2: TỔNG SỐ LAO ĐỘNG TRONG CÁC HỘ SXKD CÁ THỂ PHI NÔNG NGHIỆP (triệu người)



Nguồn: Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê 2015

từ các tổ chức tín dụng cho các hộ kinh doanh cá thể đang còn rất nhiều bất cập do cả nguyên nhân khách quan và chủ quan. Pháp luật hiện hành quy định hộ kinh doanh cá thể không hoàn toàn là thương nhân thể nhân, không có tư cách pháp nhân nên gây khó khăn trong chế độ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của hộ kinh doanh. Hộ kinh doanh cá thể phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình, kể cả tài sản không đưa vào kinh doanh. So với các loại hình DN khác như công ty TNHH hay công ty cổ phần chỉ chịu TNHH hay DN tư nhân chỉ chịu trách nhiệm trên phần tài sản đưa vào kinh doanh thì điều này là một bất cập không nhỏ. Trong trường hợp hộ kinh doanh cá thể là hộ gia đình hay một nhóm người thì rất khó xác định trách nhiệm tương ứng của từng thành viên khi tham gia.

Vì không có tư cách pháp nhân lại không có tài sản thế chấp để vay ngân hàng, trong khi đó tài sản giá trị nhất là đất ở sở hữu nên các hộ kinh doanh cá thể rất khó khăn trong việc tiếp cận với các nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng. Nếu có vay được thì số lượng vay cũng không nhiều và thời hạn vay cũng rất ngắn.

Do chỉ sử dụng lượng vốn tự có hay huy động được của các thành viên trong gia đình - thường là không dồi dào và thiếu ổn định lại khó tiếp cận được các nguồn vốn khác nên đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh. Các nhu cầu về mở rộng sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường hay đổi mới phương thức sản xuất, phương thức kinh doanh, đổi mới khoa học công nghệ... không thể thực hiện một cách đồng bộ và hiệu quả. Việc sản xuất kinh doanh của các hộ gia đình mới chỉ dừng lại ở mức manh mún, tự phát, khó mở rộng thị trường tiêu thụ, chưa nâng cao tính cạnh tranh cho các sản phẩm dịch vụ tạo ra.

Ngoài ra, việc quản lý và sử dụng hiệu quả

nguồn vốn của các đối tượng này cũng đang đặt ra nhiều vấn đề. Do tổ chức dưới dạng gia đình hoặc cá nhân cùng sản xuất kinh doanh nên việc sử dụng vốn ở các đơn vị này mới chỉ dừng lại ở kinh nghiệm quản lý cá nhân. Hơn nữa, trình độ nhận thức hạn chế, thiếu kinh nghiệm về quản lý điều hành tài chính, chưa quyết đoán trong việc ra các quyết định đầu tư nên không ít hộ kinh doanh cá thể đã không sử dụng hiệu quả các nguồn vốn huy động được. Tình trạng phá sản, không thu hồi được vốn, diễn ra khá phổ biến. Các hộ kinh doanh thường bỏ qua các quy luật của thị trường, chưa có chiến lược kinh doanh rõ ràng, chưa có kinh nghiệm trong phân bổ các nguồn lực tài chính nên gây ra tình trạng lúc thiếu lúc thừa, không nhịp nhàng với quy trình sản xuất kinh doanh.

Tất cả các điểm yếu trên đã ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển của các hộ kinh doanh cá thể. Họ không tận dụng được các cơ hội rộng lớn của thị trường để phát triển.

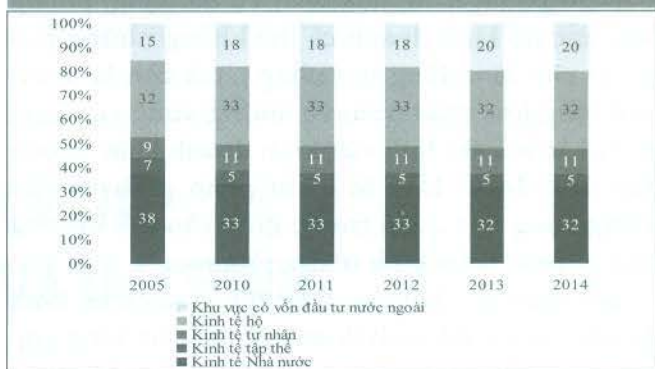
### Một số kiến nghị và đề xuất

Trước thực trạng trên, để phát huy tiềm lực của thành phần kinh tế cá thể, đóng góp ngày càng nhiều vào phát triển kinh tế - xã hội đòi hỏi cần có những biện pháp tháo gỡ khó khăn cho các đối tượng này, đặc biệt từ khía cạnh vốn và tài chính. Theo đó, trong thời gian tới cần chú trọng các giải pháp cơ bản sau:

*Thứ nhất*, Nhà nước cần có cơ chế và chính sách hỗ trợ cụ thể đối với hộ kinh doanh cá thể. Thực tế cho thấy, mặc dù đã có cơ chế, chính sách, khuyến khích và tạo điều kiện phát triển kinh tế tư nhân, nhưng mới chỉ tập trung vào các loại hình DN trong khi chưa có cơ chế, chính sách hỗ trợ cụ thể đối với hộ kinh doanh cá thể. Bộ máy quản lý nhà nước ở nhiều địa phương vẫn còn hạn chế, bất cập, nhất là tình trạng thiếu chuyên nghiệp của một số cán bộ, công chức nhà nước... khiến cho hoạt động của các hộ kinh doanh cá thể gặp không ít khó khăn, phiền hà.

*Thứ hai*, cần đơn giản hóa các thủ tục vay vốn để tạo điều kiện thuận lợi cho hộ kinh doanh cá thể dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn vay. Các chính sách vay vốn cũng cần phù hợp với ngành nghề kinh doanh và linh hoạt về thời gian vay cũng như các tài sản thế chấp. Có như vậy hộ kinh doanh cá thể mới có cơ hội tiếp cận với nguồn vốn ưu đãi, tiếp tục mở rộng sản xuất kinh doanh, áp dụng khoa học công nghệ, nâng cao hiệu quả hoạt động.

HÌNH 3. TỶ LỆ ĐÓNG GÓP TRONG GDP CỦA HỘ KINH DOANH CÁ THỂ



Nguồn: Báo cáo về hộ kinh doanh của VCCI, 2015

*Thứ ba*, trong bối cảnh kinh tế hội nhập, việc sản xuất với quy mô nhỏ lẻ, thiếu tính liên kết như các hộ kinh doanh cá thể ở Việt Nam hiện nay sẽ rất khó cạnh tranh. Do vậy, đòi hỏi cần có sự liên kết giữa các hộ kinh doanh cá thể với nhau thành các hiệp hội ngành nghề cũng như giữa chính hộ kinh doanh cá thể với thị trường. Bên cạnh đó, Chính phủ nên khuyến khích các hộ kinh doanh cá thể nếu đủ điều kiện thì nên chuyển đổi mô hình hoạt động với qui mô lớn hơn, các nguồn lực tài chính cũng phong phú và dồi dào hơn.

*Thứ tư*, từ góc độ các hộ kinh doanh cá thể cũng cần thay đổi quan niệm và nhận thức truyền thống, nhanh chóng tiếp cận và nâng cao trình độ quản trị tài chính, mạnh dạn trau dồi và trang bị các công cụ quản trị tài chính chuyên nghiệp giúp ra các quyết định đầu tư tốt hơn, đánh giá các rủi ro tiềm ẩn, xây dựng các chiến lược sản xuất kinh doanh rõ ràng, chiến lược tiếp thị, mở rộng thị trường, tiếp cận với các mô hình tài chính tiên tiến để áp dụng thành công cho chính các hộ kinh doanh cá thể.

Bỏ qua những rào cản về chính sách pháp luật, xét trên góc độ tài chính, những biện pháp về huy động vốn, đổi mới phương pháp quản trị tài chính, nâng cao trình độ quản lý, sử dụng vốn cũng như các nguồn lực khác tại các hộ kinh doanh cá thể là những yêu cầu cấp thiết để nâng cao hiệu quả kinh tế của khu vực này.

### Tài liệu tham khảo:

1. Nghị định 43/2010/NĐ-CP ngày 15/4/2012 về đăng ký DN;
2. Nghị định 05/2013/NĐ-CP ngày 09/1/2013 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều quy định về thủ tục hành chính của Nghị định số 43/2010/NĐ-CP ngày 15/4/2010 của Chính phủ về đăng ký DN;
3. ThS. Mai Thị Thanh Xuân, ThS. Đặng Thị Thu Hiền (2013), "Nghiên cứu phát triển kinh tế hộ gia đình ở Việt Nam", Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội, Kinh tế và Kinh doanh, Tập 29, Số 3 (2013);
4. Đậu Anh Tuấn, "Tổng quan về khu vực kinh tế hộ tại Việt Nam", VCCI, 2015.