

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HCM**

TRƯỜNG LONG

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VIỆT NAM
TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Tp Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

Danh mục các từ viết tắt

Danh mục các hình vẽ và bảng biểu

	Trang
PHẦN MỞ ĐẦU	1
Chương I – Lý thuyết về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	6
1.1. Thế nào là Doanh nghiệp?	6
1.1.1. Khái niệm	6
1.1.2. Phân loại DN	6
1.1.2.1. Phân loại DN theo hình thức sở hữu	6
1.1.2.2. Phân loại DN theo hình thức quản lý và trách nhiệm về các khoản nợ	7
1.2. Cạnh tranh và năng lực cạnh tranh	9
1.2.1. Khái niệm	9
1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DN	10
1.2.2.1. Nhóm các nhân tố bên trong	10
1.2.2.2. Nhóm các nhân tố bên ngoài	13
1.3. Các tỷ số tài chính chủ yếu được sử dụng trong việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của DN	16
1.3.1. Hiệu suất sử dụng tài sản	16
1.3.2. Tỷ số đòn bẩy tài trợ	17
1.3.3. Tỷ suất lợi nhuận	18

1.4. Những điểm nổi bật trong kinh nghiệm nâng cao năng lực cạnh tranh DN ở một số quốc gia	21
1.4.1. Kinh nghiệm từ Trung Quốc	21
1.4.2. Kinh nghiệm từ Thái Lan	24
1.4.3. Kinh nghiệm từ Nhật Bản	26
Kết luận Chương I	29
Chương II – Thực trạng năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam từ 2000 đến 2005 – Những thách thức khi hội nhập	30
2.1. Khái quát về DN Việt Nam thông qua sự biến động về số lượng của DN	30
2.2. Những thách thức nội tại của DN Việt Nam	35
2.2.1. DN có quy mô vốn nhỏ và cơ cấu vốn chưa hợp lý vẫn còn phổ biến	36
2.2.2. Hiệu quả kinh doanh nhìn chung không ổn định, có sự khác biệt quá lớn giữa các DN trong nước và DN có vốn đầu tư nước ngoài	38
2.2.2.1. Phân tích qua các chỉ tiêu về doanh thu	39
2.2.2.2. Phân tích qua các chỉ tiêu về lợi nhuận	40
2.3. Những thách thức mới đối với DN khi Việt Nam gia nhập WTO	47
2.3.1. DN thiếu sự chuẩn bị đầy đủ trong cả nhận thức lẫn hành động trước bối cảnh mới	47
2.3.2. DN Việt Nam có nguy cơ bị áp thuế cao đối với hàng hóa xuất khẩu từ các vụ kiện trong thời gian chuyển đổi sang cơ chế thị trường hoàn toàn	51
2.3.3. Giá cả hàng hóa có thể giảm mạnh do hàng rào thuế	

quan (thuế nhập khẩu) gần như được dỡ bỏ hoàn toàn	53
2.3.4. DN trong nước sẽ có thêm nhiều đối thủ cạnh tranh thuộc nhóm DN FDI do gia giảm phân biệt đối xử giữa các loại hình DN.....	53
2.3.5. DN Việt Nam dễ bị tụt hậu nhanh hoặc phải trả chi phí rất cao cho việc chuyển giao công nghệ từ nước ngoài	54
Kết luận Chương II	56
Chương III – Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam.....	57
3.1. Lợi thế so sánh của Việt Nam và những cơ hội mới khi Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế thế giới	57
3.2. Định hướng hình thành DN cần chú trọng hơn về chất	59
3.2.1. Thúc đẩy tiến trình sắp xếp lại DN Nhà nước	59
3.2.2. Triệt để xóa bỏ phân biệt đối xử giữa DNNN và DN khác	61
3.2.3. Hoàn thiện và tăng cường phổ cập pháp luật đối với người dân, nâng cao nhận thức về tính minh bạch của DN và có cơ chế kiểm soát hiệu quả	61
3.3. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh đối với DN Việt Nam	63
3.3.1. Các giải pháp từ phía Nhà Nước	63
3.3.1.1. Xây dựng và thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ quốc gia.....	63
3.3.1.2. Khuyến khích các DN đầu tư vào các sản phẩm có giá trị gia tăng cao	68
3.3.1.3. Quy hoạch nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định	68
3.3.1.4. Chú trọng đến phương thức quản lý theo tiêu chuẩn	70
3.3.1.5. Nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến thương mại	71
3.3.1.6. Tăng cường mối liên kết, hợp tác giữa các DN trong nước	72

3.3.2. Các giải pháp đối với DN	73
3.3.2.1. Xây dựng và thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ phù hợp với yêu cầu phát triển từng ngành, từng loại hình doanh nghiệp	73
3.3.2.2. Chú trọng đến cạnh tranh bằng giá trị gia tăng song song với việc tận dụng những thuận lợi về điều kiện tự nhiên và lao động giá rẻ	75
3.3.2.3. Tăng cường kiểm soát chi phí đầu vào và quy hoạch nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định	76
3.3.2.4. Cải tiến phương thức quản lý chú trọng đến phương thức quản lý theo tiêu chuẩn	77
3.3.2.5. Nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến thương mại	78
3.3.2.6. Tăng cường mối liên kết, hợp tác giữa các DN trong nước	79
Kết luận Chương III	80
PHẦN KẾT LUẬN	82

Bài viết đã đăng trên Tạp chí Tài chính số tháng 10/2006

Tài liệu tham khảo

Các phụ lục (Phụ lục I,II,III,IV,V)

DANH MỤC CÁC HÌNH VÀ BẢNG BIỂU

1. Hình 2.1. – Tỷ trọng các loại hình DN trong tổng số
các DN năm 2000 và năm 2005 tr. 30
2. Hình 2.2. – Doanh thu bình quân một DN (từng loại
hình) từ năm 2000 – 2005 tr. 39
3. Hình 2.3. – Tỷ suất lợi nhuận trên tổng giá trị tài sản
của DNNN và DN FDI..... tr. 41
4. Hình 2.4 – Biến động ROA và ROE của khối
DN ngoài quốc doanh tr. 44
5. Hình 2.5 – Cơ cấu loại hình DN tham gia khảo sát..... tr. 48
6. Phụ lục I – Tổng hợp các chỉ tiêu cơ bản từ báo cáo tài chính năm
của các DN giai đoạn 2000 – 2005
7. Phụ lục II – Mẫu phiếu khảo sát đánh giá năng lực cạnh tranh của DN
8. Phụ lục III – Danh sách các DN tham gia khảo sát
9. Phụ lục IV – Tổng hợp kết quả khảo sát DN

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

CP	:	Cổ phần
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
DN	:	Doanh nghiệp
DNNN	:	Doanh nghiệp Nhà nước
FDI	:	Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài
GDP	:	Tổng sản phẩm quốc nội
R & D	:	Nghiên cứu và triển khai
SXKD	:	Sản xuất kinh doanh
WTO	:	Tổ chức thương mại thế giới
ISO	:	Tổ chức tiêu chuẩn quốc tế (ban hành Tiêu chuẩn hệ thống quản lý chất lượng)

PHẦN MỞ ĐẦU

Doanh nghiệp là sản phẩm của nền kinh tế hàng hóa. Ra đời như một sự tất yếu khách quan, doanh nghiệp đóng vai trò nòng cốt trong sự phát triển của nền kinh tế nói riêng và sự thịnh vượng của một quốc gia nói chung. Trong nền kinh tế thị trường, sự tồn tại của DN luôn gắn liền với cạnh tranh, chính sự cạnh tranh tạo nên động lực phát triển của nền kinh tế.

Với xu thế hội nhập ngày càng mạnh mẽ, sự cạnh tranh trở nên gay gắt hơn. Nó tác động đến mọi quốc gia và Việt Nam không phải là một ngoại lệ, đặc biệt khi mà Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Điều này tạo ra cho Chính phủ và các DN những thách thức lớn cần phải vượt qua, nhất là trong bối cảnh xuất phát điểm nền kinh tế chúng ta còn ở mức thấp. Tuy nhiên, hội nhập không chỉ mang lại những thách thức, hội nhập còn cho ta những vận hội mà nếu biết tận dụng, chúng ta sẽ khai thác được các nguồn lực một cách đầy đủ hơn nhằm hướng đến mục tiêu phát triển một cách bền vững.

Chính vì vậy, hơn lúc nào hết, không chỉ Chính phủ mà mỗi một DN cần phải nhận thức tình hình một cách sáng suốt, đánh giá toàn diện thực trạng của mình, những điểm mạnh, điểm yếu, những thách thức nội tại, những thách thức mới cũng như những lợi thế so sánh và những vận hội; Từ đó có chiến lược đúng đắn cho sự phát triển bền vững đối với DN nói riêng và cho nền kinh tế Việt Nam nói chung. Đây cũng chính là mục tiêu nghiên cứu của luận văn này – Đề tài **“Nâng cao năng lực cạnh tranh đối với doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh hội nhập”**.

Đối tượng nghiên cứu của đề tài bao gồm tất cả các DN được đăng ký thành lập và hiện đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam. Các DN được chia thành hai nhóm lớn : Nhóm DN trong nước bao gồm DN Nhà nước, DN ngoài quốc doanh và nhóm DN có vốn đầu tư nước ngoài.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài : Trên cơ sở phân tích đánh giá mối tương quan so sánh giữa các DN trong nước và các DN có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, đồng thời chỉ ra các nguyên nhân tác động, luận văn đưa ra các nhóm giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các DN trong nước, từ đó góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của toàn khối DN Việt Nam.

Phương pháp nghiên cứu của đề tài : Cơ sở của phương pháp luận là Học thuyết của Mác về Chủ nghĩa duy vật biện chứng; Phương pháp nghiên cứu cụ thể là tập hợp số liệu thứ cấp từ Tổng cục Thống kê và Cục Tài chính doanh nghiệp (Bộ Tài chính) giai đoạn 2000 – 2005, thực hiện so sánh, phân tích nhằm đánh giá sự khác biệt giữa các DN trong nước và các DN có vốn đầu tư nước ngoài; Ngoài ra, chúng tôi đã tiến hành điều tra thực địa nhằm khảo sát định tính nhận thức của lãnh đạo DN về thực trạng của DN mình cũng như những thuận lợi, khó khăn của DN trong bối cảnh hội nhập hiện nay.

Điểm nổi bật của đề tài là tổng kết đánh giá một cách hệ thống, có so sánh giữa các DN trong nước (bao gồm DN Nhà nước, DN ngoài quốc doanh) và DN có vốn đầu tư nước ngoài.

Bố cục của Luận văn bao gồm ba chương cơ bản:

Chương I – Lý thuyết về năng lực cạnh tranh của DN. Chương này trình bày những cơ sở lý luận về DN, các khái niệm chung cũng như những quy định mang tính pháp lý về DN và năng lực cạnh tranh. Bên cạnh đó, Chương I cũng đi sâu

phân tích các nhóm nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DN cùng các tỷ số tài chính chủ yếu được sử dụng trong quá trình phân tích và đánh giá . Cuối cùng, Chương này tóm tắt một số điểm nổi bật về kinh nghiệm của Trung Quốc, Thái Lan và Nhật Bản trong lộ trình định hướng và nâng cao năng lực cạnh tranh của DN .

Chương II – Thực trạng năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam từ năm 2000 đến 2005 – Những thách thức khi hội nhập. Nội dung chủ yếu của chương này là nhận dạng những tồn tại, khó khăn của DN Việt Nam thông qua việc phân tích các dữ liệu thống kê từ năm 2000 đến năm 2005. Từ đó, rút ra những nguyên nhân dẫn đến các kết quả này. Bên cạnh việc xác định những thách thức nội tại vốn dĩ đã tồn tại bấy lâu nay ở hầu hết DN Việt Nam, Chương II còn nêu ra một số thách thức mới mà các DN Việt Nam có thể sẽ phải đối mặt khi chúng ta ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới.

Chương III –Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam. Chương này gồm có hai phần. Phần đầu nêu một cách ngắn gọn những lợi thế so sánh của Việt Nam và những cơ hội có thể có của DN Việt Nam khi hội nhập. Phần hai là phần trọng tâm bao gồm các nhóm giải pháp cụ thể nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của DN trong nước, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của toàn khối DN Việt Nam. Các giải pháp được chia thành từng nhóm và được trình bày thành theo hai đối tượng có trách nhiệm chủ yếu : Nhà Nước và DN.

Như trên đã đề cập, đây là đề tài khá rộng và chủ yếu mang tính định hướng, song có thể được xem là những vấn đề cốt lõi nhất. Chính vì thế, mỗi DN có thể dựa trên nền tảng các nhóm giải pháp này, kết hợp với tình hình thực tế của DN mình để xây dựng chiến lược và có những bước đi phù hợp nhằm đạt được hiệu quả cao nhất.

Dù quá trình thực hiện luận văn gặp một số khó khăn, song cuối cùng cũng đã được hoàn thành. Đây không chỉ là kết quả của nỗ lực bản thân người nghiên cứu mà còn là sự đóng góp rất có ý nghĩa từ nhiều người khác.

Tôi xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trường Đại học Kinh tế Tp Hồ Chí Minh đã giúp tôi trang bị những kiến thức bổ ích, các kỹ năng tổng hợp và phân tích trong suốt quá trình học tập tại đây; Xin chân thành cảm ơn bạn bè và đồng nghiệp từ các nơi đã giúp đỡ tôi rất nhiều trong quá trình thực hiện đề tài.

Đặc biệt, tôi xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến thầy giáo hướng dẫn – Tiến sỹ Nguyễn Hồng Thắng, người đã tận tình giúp đỡ và động viên tôi rất nhiều trong suốt quá trình ấp ủ đề tài, nghiên cứu và hoàn tất luận văn này.

Dù luận văn đã được chuẩn bị một cách kỹ lưỡng, song sẽ khó tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, tôi rất mong nhận được sự góp ý chân thành từ quý thầy cô, bạn bè, đồng nghiệp và độc giả nhằm giúp tôi có thể hoàn thiện hơn kiến thức, các kỹ năng nghiên cứu và có thể vận dụng vào thực tiễn công tác của bản thân mình.

Xin chân thành cảm ơn và kính chào trân trọng

CHƯƠNG I

LÝ THUYẾT VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Thế nào là Doanh nghiệp ?

1.1.1. Khái niệm :

Doanh nghiệp là một thực thể được hình thành và tồn tại tất yếu trong nền kinh tế hàng hóa. Sự phát triển của DN đóng vai trò quyết định đến sự phát triển của cả nền kinh tế. Căn cứ Luật DN được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua năm 2005 và có hiệu lực từ 1/7/2006 thì DN là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh (Điều 4, điểm 1 Luật DN 2005). Tuy nhiên, chúng ta cũng lưu ý rằng khái niệm trên đây vẫn chưa chính xác hoàn toàn vì riêng đối với DN tư nhân, thực chất DN không có tài sản (tài sản vẫn thuộc sở hữu của cá nhân sáng lập ra DN).

1.1.2. Phân loại DN :

Có nhiều loại DN mang tên gọi khác nhau tùy theo tiêu chí phân loại DN.

1.1.2.1. Phân loại DN theo hình thức sở hữu :

Theo tiêu chí này, DN được chia thành 3 nhóm khác nhau

- ***Doanh nghiệp Nhà nước*** : Là những DN mà Nhà nước nắm giữ 100% vốn chủ sở hữu hoặc Nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối trong DN. DN Nhà nước còn được chia thành DN Nhà nước do trung ương quản lý và DN Nhà nước do

địa phương quản lý; Hoặc DN Nhà nước hoạt động công ích và DN Nhà nước hoạt động kinh doanh.

- ***Doanh nghiệp ngoài quốc doanh*** : Là những DN trong đó, Nhà nước không tham gia vốn hoặc tham gia vốn ở mức không chi phối.
- ***Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài*** : Là những DN được thành lập từ việc đăng ký của nhà đầu tư nước ngoài hoặc từ những hợp đồng liên doanh giữa bên Việt Nam (cá nhân hoặc tổ chức) và cá nhân hoặc tổ chức nước ngoài. DN có vốn đầu tư nước ngoài còn được chia thành 2 nhóm : DN đầu tư 100% vốn nước ngoài và DN liên doanh với nước ngoài.

1.1.2.2. Phân loại theo hình thức quản lý và trách nhiệm về các khoản nợ :

Căn cứ vào Luật DN năm 2005, có các loại hình DN như sau :

- (i) ***Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH)*** bao gồm Công ty TNHH một thành viên và Công ty TNHH hai thành viên trở lên. Thành viên của công ty TNHH chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi số vốn cam kết góp vào DN.
- (ii) ***Công ty cổ phần*** : Là DN mà trong đó, vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau (gọi là cổ phần), cổ đông có thể là tổ chức, cá nhân nhưng số lượng tối thiểu phải là ba và không hạn chế số lượng tối đa. Cổ đông chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi số vốn đã góp.
- (iii) ***Công ty hợp danh*** : Là DN mà trong đó, phải có ít nhất 2 thành viên là chủ sở hữu chung của công ty, cùng nhau kinh doanh dưới một tên chung (gọi là thành viên hợp danh); Ngoài ra có thể có các thành viên góp vốn. Thành viên hợp danh phải là cá nhân chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài

sản của mình về các nghĩa vụ của công ty. Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào công ty.

- (iv) ***Doanh nghiệp tư nhân*** : Là DN do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của DN. Mỗi cá nhân chỉ được quyền thành lập một DN tư nhân.
- (v) ***Nhóm công ty*** : Là tập hợp các công ty có mối quan hệ gắn bó lâu dài với nhau về lợi ích kinh tế, công nghệ, thị trường và các dịch vụ kinh doanh khác. Nhóm công ty có thể được hình thành dưới hình thức Công ty mẹ – công ty con, Tập đoàn kinh tế, hợp tác kinh doanh ăn chia theo doanh thu hoặc ăn chia theo lợi nhuận.

1.2. Cạnh tranh và năng lực cạnh tranh

1.2.1. Khái niệm

Cạnh tranh là một khái niệm gắn liền với nền kinh tế thị trường. Ngày nay, thông thường được hiểu : Cạnh tranh là hoạt động ganh đua, là cuộc đấu tranh gay gắt và quyết liệt giữa các chủ thể kinh doanh với nhau trên thị trường nhằm giành được khách hàng, giành được thị trường để tiêu thụ được nhiều hàng hóa và thu được lợi nhuận cao. Nói cách khác, cạnh tranh là mọi nỗ lực nhằm bán được ngày càng nhiều sản phẩm và tối đa hoá lợi nhuận. Với cách hiểu như vậy thì cạnh tranh chỉ diễn ra giữa các chủ thể kinh tế với nhau bao gồm cá nhân, doanh nghiệp và cạnh tranh giữa các nền kinh tế. Cạnh tranh vừa có tính khách quan vừa là động lực phát triển của nền kinh tế. Tác động phân hóa của cạnh tranh sẽ dẫn đến loại bỏ sự yếu kém, trì trệ, thúc đẩy sự năng động trong sản xuất kinh doanh và tích cực khai thác các nguồn lực.

Trên cơ sở từ cách hiểu về cạnh tranh, chúng ta có một nhận thức là : Trong quá trình cạnh tranh với nhau, các chủ thể phải thông qua sử dụng tổng hợp nhiều biện pháp, tận dụng những điều kiện trong môi trường kinh doanh nhằm đạt được mục đích. Mục đích của chủ thể kinh tế đạt mức độ nào, hàng hóa của chủ thể tiêu thụ được nhiều hay ít, lợi nhuận của chủ thể thu được cao hay thấp sẽ tùy thuộc vào thực lực của chủ thể kinh doanh trong việc sử dụng các biện pháp, những điều kiện môi trường kinh doanh đó như thế nào.

Như vậy, năng lực cạnh tranh của chủ thể kinh tế nào đó càng cao cũng đồng nghĩa với việc chủ thể kinh tế đó sẽ chiếm được càng nhiều lợi thế trên thị trường và tiêu thụ được nhiều sản phẩm, hàng hóa hơn.

Do đó, có thể rút ra khái niệm : Năng lực cạnh tranh của DN là thực lực của DN trong hoạt động kinh doanh so với đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Năng lực cạnh tranh nói lên vị thế của doanh nghiệp, nói lên khả năng tồn tại và phát triển của DN.

1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DN

Như trên đã trình bày, năng lực cạnh tranh của DN là một phạm trù khá rộng, vì thế sẽ có rất nhiều nhân tố tác động đến nó. Để dễ nhận dạng các nhân tố chủ yếu, chúng tôi phân chia thành 2 nhóm nhân tố cơ bản : Nhóm các nhân tố bên trong và nhóm các nhân tố bên ngoài.

1.2.2.1. Nhóm các nhân tố bên trong

Đây là nhóm các nhân tố có tác động trực tiếp, quyết định đến hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của DN. Ngược lại, bản thân các DN cũng có thể tác động thay đổi được các nhân tố này. Có thể nêu ra đây một số nhân tố cơ bản nhất.

- (i) **Chiến lược kinh doanh** : Chiến lược kinh doanh của DN được hiểu là định hướng hoạt động kinh doanh của DN trong cả ngắn hạn và dài hạn, bao gồm chiến lược về sản phẩm, vật tư, thị trường, đổi mới công nghệ và đầu tư dài hạn,... Chiến lược kinh doanh bao giờ cũng gồm các mục tiêu và các biện pháp để DN đạt được mục tiêu đó. Một chiến lược tốt phải khai thác hiệu quả các nguồn lực trong và ngoài DN, thể hiện những định hướng nhất định mà DN cần tập trung khai thác để phát triển sản phẩm của DN trên thị trường. Chính vì thế, chiến lược kinh doanh của DN đóng vai trò hết sức quan trọng. Nó không chỉ ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh hiện tại mà còn quyết định đến khả năng cạnh tranh của DN cả trong dài hạn.
- (ii) **Chất lượng nguồn nhân lực** : Chất lượng nguồn nhân lực có ý nghĩa to lớn trong việc sáng tạo nên giá trị khác biệt của sản phẩm, đặc biệt trong nền kinh tế tri thức như hiện nay. Chất lượng nguồn nhân lực bao gồm trình độ lãnh đạo DN, kiến thức, kỹ năng và tính chuyên nghiệp của cả đội ngũ công nhân viên của DN. Khả năng quản lý và điều hành của lãnh đạo DN quyết định đến hiệu quả sử dụng các nguồn lực của DN và của xã hội, quyết định đến năng suất, chất lượng sản phẩm và như vậy sẽ quyết định đến khả năng cạnh tranh của DN. Trình độ quản lý giỏi của doanh nhân được xem như một tài sản lớn đảm bảo cho sự phát triển bền vững của DN. Bên cạnh đó, một đội ngũ lao động lành nghề, kỷ luật lao động cao, có trình độ chuyên môn sẽ là cơ sở cho DN có thể tạo ra những sản phẩm có chất lượng và giá trị gia tăng (có hàm lượng chất xám cao).

- (iii) ***Trình độ công nghệ*** : Đây là nhân tố quan trọng tạo tiền đề nâng cao năng suất lao động. Trong điều kiện nền kinh tế tri thức, khi mà hàm lượng tri thức được vật chất hóa thành kỹ thuật công nghệ thì công nghệ, kỹ thuật sản xuất trở thành yếu tố then chốt trong việc tăng năng suất lao động, hạ giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm. Trên thực tế, do tốc độ tiến bộ khoa học kỹ thuật công nghệ ngày càng cao nên trình độ công nghệ của một DN được đánh giá không chỉ dựa trên việc sử dụng thành thạo những kỹ thuật công nghệ sẵn có mà còn bao gồm cả khả năng tiếp nhận các công nghệ hiện đại được chuyển giao và việc đầu tư cho nghiên cứu và triển khai (R & D). Điều này giúp đảm bảo duy trì khả năng cạnh tranh của DN trên thị trường trong tương lai.
- (iv) ***Tiềm lực tài chính*** : Trong nền kinh tế thị trường, hầu hết mọi yếu tố đầu vào của sản xuất đều phải đi mua hoặc phải đầu tư ứng trước. Do vậy, tức nhiên DN phải có vốn. Vốn chính là tiền đề cho DN có được lợi nhuận và nâng cao khả năng cạnh tranh của DN mình. Tiềm lực tài chính của DN không chỉ là số vốn hiện có mà còn thể hiện ở khả năng khai thác và sử dụng các nguồn lực tài chính trong và ngoài DN nhằm phục vụ cho chiến lược phát triển của chính DN. Tiềm lực tài chính còn thể hiện quy mô của DN. Nó cho phép DN mở rộng quy mô sản xuất, thực hiện sản xuất hàng loạt, tối thiểu hóa chi phí để tận dụng lợi thế theo quy mô. Nó cũng cho phép DN đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, đa dạng hóa thị trường nhằm tối đa hóa lợi nhuận và san sẻ rủi ro.

- (v) ***Văn hóa kinh doanh của DN*** : Văn hóa kinh doanh của DN là toàn bộ giá trị vật chất và tinh thần mang đặc trưng riêng biệt của DN. Nó có tác động đến tình cảm, lý trí và hành vi của tất cả các thành viên trong DN. Văn hóa DN là một hệ thống tư duy, hành động của con người trong DN và đã được nâng lên thành phong cách chung của mỗi thành viên. Chính vì thế, văn hóa DN sẽ tạo ra một nét riêng, đồng thời hướng mọi người tới một mục tiêu chung, đồng bộ trong quá trình xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh. Và do đó, nó giúp tạo ra lợi thế cạnh tranh của chính DN này.

1.2.2.2. Nhóm các nhân tố bên ngoài

Khác với nhóm các nhân tố bên trong, nhóm các nhân tố bên ngoài chỉ tác động đến hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của các DN và DN không thể can thiệp trực tiếp để có thể làm thay đổi các nhân tố này. Có nhiều nhân tố bên ngoài tác động đến năng lực cạnh tranh của DN. Sau đây là một số nhân tố cơ bản nhất.

- (i) ***Môi trường pháp lý*** : Môi trường pháp lý bao gồm tất cả những hệ thống pháp luật, các văn bản chính sách mà Nhà nước dùng để điều chỉnh hoạt động kinh doanh, điều chỉnh hoạt động đầu tư của DN. Đây là nhân tố hết sức quan trọng bởi lẽ hệ thống pháp luật giữ vai trò định hướng, chi phối toàn bộ các hoạt động xã hội, trong đó có hoạt động kinh doanh. Hệ thống pháp luật rõ ràng, công bằng, ổn định và được thực thi tốt sẽ tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh, thuận lợi, từ đó khuyến khích các DN đầu tư, kinh doanh lâu dài, làm tăng khả năng cạnh tranh của DN. Ngược lại, một hệ thống pháp lý không rõ ràng, thiếu ổn định sẽ gây tâm lý e

ngại đầu tư ở các DN và hậu quả là DN có thể sẽ mất đi những cơ hội kinh doanh tốt.

- (ii) **Môi trường kinh tế** : Môi trường kinh tế là tổng thể các yếu tố về cơ sở hạ tầng, điều kiện vật chất phục vụ cho sản xuất kinh doanh (như bến bãi, hệ thống giao thông, viễn thông,...) và các yếu tố điều hành vĩ mô khác như mức độ phát triển ổn định của nền kinh tế, của thị trường tài chính, thị trường lao động,... Rõ ràng một môi trường kinh tế tốt sẽ giúp cho DN giảm đáng kể các chi phí giao dịch, ổn định sản xuất và có nhiều điều kiện thuận lợi tiếp cận với các cơ hội kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.
- (iii) **Môi trường chính trị** : Môi trường chính trị được thể hiện qua quan hệ chính trị trong một quốc gia và giữa các quốc gia với nhau. Xã hội ổn định về chính trị sẽ tạo tâm lý an tâm đối với các nhà đầu tư. Mặt khác, quan hệ quốc tế tốt đẹp sẽ thúc đẩy giao lưu kinh tế giữa các nước, là điều kiện tốt để các DN trong nước có được nhiều cơ hội thâm nhập thị trường bên ngoài. Rõ ràng, môi trường chính trị có tác động khá rõ rệt đến năng lực cạnh tranh của DN.
- (iv) **Chiến lược phát triển kinh tế, tài chính của quốc gia** : Chiến lược phát triển kinh tế, tài chính thể hiện quan điểm, định hướng phát triển nền kinh tế của Nhà nước, do đó tác động đến hoạt động của DN. Tùy theo từng giai đoạn và tình hình cụ thể, Chính phủ sẽ quyết định khuyến khích hoặc hạn chế đối với một số khu vực hay ngành nghề kinh tế thông qua việc ban hành chính sách. Chính sách kinh tế tài chính đúng đắn sẽ thúc đẩy sản xuất, tạo điều kiện thuận lợi để DN hoạt động, phân bổ lại nguồn lực

xã hội một cách hiệu quả và góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của DN.

- (v) **Mức độ tham gia vào phân công lao động quốc tế của quốc gia** : Mức độ tham gia sâu rộng vào thị trường quốc tế và phân công lao động quốc tế của một quốc gia chứng tỏ quốc gia đó có sức cạnh tranh tốt, độ mở cửa của nền kinh tế khá lớn. Hệ quả là các thị trường vốn, thị trường công nghệ, thị trường lao động,... hoạt động linh hoạt tạo điều kiện cho các DN có thể dễ dàng chọn lựa các yếu tố đầu vào, hạ thấp giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm. Mặt khác, việc tham gia sâu rộng vào thị trường quốc tế cũng tạo ra sức ép cạnh tranh buộc các DN không thể trông chờ vào bảo hộ mà phải tự tìm cách tồn tại và phát triển. Điều này cũng tạo ra động lực buộc DN gia tăng khả năng cạnh tranh.
- (vi) **Mối liên kết giữa DN với các đối tác bên ngoài** : Trong hoạt động kinh doanh, trên cơ sở dựa vào sức mạnh bản thân là chính, song DN có thể hợp tác với một hay nhiều DN khác để thống nhất thị trường tiêu thụ, thống nhất nguồn cung cấp, chiếm lĩnh thị trường, giảm chi phí trung gian hoặc ngăn cản đối thủ tham gia thị trường,... nhằm gia tăng sức mạnh cạnh tranh và lợi nhuận của cả nhóm. Hình thức liên kết hợp tác cao nhất của các DN là sáp nhập, hợp nhất. Hoạt động liên kết, hợp tác hợp lý sẽ tạo sức mạnh tổng lực cho tất cả thành viên. Trên thực tế, hình thức sáp nhập, hợp nhất DN vẫn đang là xu hướng chung ở tất cả các quốc gia nhằm gia tăng sức mạnh cạnh tranh trên thị trường.

1.3. Các tỷ số tài chính chủ yếu được sử dụng trong quá trình phân tích và đánh giá năng lực cạnh tranh của DN

Khi phân tích năng lực cạnh tranh của DN, chúng ta phải lượng hóa các chỉ tiêu để có thể so sánh và đánh giá mức độ tốt xấu trên các góc độ khác nhau. Việc lượng hóa này chủ yếu dựa trên các số liệu thống kê và các dữ liệu kế toán tài chính. Đó cũng chính là lý do buộc chúng ta phải sử dụng một số các tỷ số tài chính như là công cụ quan trọng trong quá trình đánh giá hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của DN. Có thể nêu ra đây một số chỉ tiêu chủ yếu thường được sử dụng.

1.3.1. Hiệu suất sử dụng tài sản

Tỷ số này nói lên một đồng tài sản tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong một kỳ, qua đó thấy được tình hình sử dụng tài sản nói chung tại doanh nghiệp. Để có thể quan sát kỹ hơn, người ta có thể đánh giá riêng hiệu suất của toàn bộ tài sản hoặc từng loại tài sản (tài sản cố định và tài sản lưu động). Công thức chung là :

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu suất sử dụng tài sản} \\ \text{(tính từ doanh thu)} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tài sản bình quân}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu suất sử dụng tài sản} \\ \text{(tính từ lợi nhuận ròng)} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Giá trị tài sản bình quân}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Vòng quay tài sản lưu động} \\ \text{(Current assets turnover)} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản lưu động bình quân}}$$

1.3.2. Tỷ số đòn bẩy tài trợ

Tỷ số đòn bẩy tài trợ đánh giá mức độ mà một công ty tài trợ cho hoạt động kinh doanh của mình bằng vốn vay mượn. Khi một doanh nghiệp vay tiền, doanh nghiệp luôn phải thực hiện một chuỗi thanh toán cố định. Vì các chủ sở hữu công ty chỉ nhận được những gì còn lại sau khi trả cho chủ nợ, nợ vay được xem như là cơ sở tạo ra đòn bẩy. Trong thời kỳ khó khăn, các công ty có đòn bẩy tài trợ cao có khả năng không trả được nợ. Vì thế khi doanh nghiệp muốn vay tiền, ngân hàng hoặc chủ nợ sẽ đánh giá xem doanh nghiệp có vay quá nhiều không. Ngân hàng cũng xem xét doanh nghiệp có duy trì nợ vay của mình trong hạn mức cho phép không. Vì vậy, đây là chỉ tiêu khá quan trọng. Nó phản ánh mức độ rủi ro tài trợ của DN vì hoạt động của DN có thể gặp bất trắc trong khi DN vẫn phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ khi đến hạn. Đối với doanh nghiệp, tỷ số đòn bẩy tài trợ sẽ giúp nhà quản trị tài chính lựa chọn cấu trúc vốn hợp lý nhất cho doanh nghiệp mình.

Để thấy được mức độ tài trợ bằng vốn vay mượn một cách thường xuyên, người ta xây dựng chỉ tiêu Tỷ số nợ phải trả trên tổng tài sản (hoặc cơ cấu tổng nguồn vốn kinh doanh). Chỉ tiêu này cho thấy bao nhiêu phần trăm tài sản của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn vay mượn qua đó thấy được rủi ro tài trợ mà doanh nghiệp phải chịu.

$$\text{Tỷ số nợ trên tài sản} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$$

1.3.3. Tỷ suất lợi nhuận

Tỷ suất lợi nhuận đo lường thu nhập của doanh nghiệp với các nhân tố khác tạo ra lợi nhuận như doanh thu, tổng tài sản, vốn chủ sở hữu.

Ở các nước phát triển, các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận phải sử dụng số liệu lợi nhuận ròng, tức lợi nhuận sau thuế. Tuy nhiên, những chuẩn mực kế toán và các chính sách tài chính ở mỗi quốc gia có những khác biệt nhất định, nhất là các quốc gia chưa hoàn thiện về hệ thống chuẩn mực kế toán, kiểm toán và hệ thống thuế thu nhập doanh nghiệp có quá nhiều mức thuế suất. Điều này có thể dẫn đến kết quả chưa chính xác trong quá trình sử dụng các chỉ tiêu này để so sánh hiệu quả giữa các DN với nhau.

Tại Việt Nam, theo hướng dẫn của Bộ Tài chính, các báo cáo tổng hợp thường sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế mà dường như ít quan tâm đến chỉ tiêu lợi nhuận ròng. Mặt khác, từ năm 2005 trở về trước, có rất nhiều mức thuế suất thuế thu nhập DN được áp dụng cho các DN khác nhau tùy ngành nghề hoạt động của DN và tùy chính sách ưu đãi theo từng thời kỳ của Chính phủ và của địa phương. Mức thuế suất thuế thu nhập DN có thể là 5%, 10%, 15%, 25%, 32%, chưa kể việc miễn (tức thuế suất thực tế là 0%) hoặc giảm 50% thuế suất thuế thu nhập đối với một số DN ở một số địa phương trong một thời gian nào đó (thời gian này cũng rất khác biệt giữa các địa phương). Do đó, nếu sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận ròng để tính toán các tỷ số tài chính có liên quan, việc so sánh sẽ không đồng nhất và không phản ánh đúng mức độ tốt hoặc xấu về hiệu quả tài chính giữa các DN với nhau. Chính vì vậy, để nhận định kết quả đúng đắn hơn, trong luận văn này, chúng tôi sử dụng số liệu lợi nhuận trước thuế (mà không phải lợi nhuận ròng) để tính toán, so sánh và phân tích.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS): Chỉ tiêu này nói lên một đồng doanh thu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) : Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lợi trên một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản} &= \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \\ &= \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu}} \end{aligned}$$

ROA là tích số của vòng quay tài sản và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu. Vốn đầu tư được xác định là tổng cộng tài sản trong khi quy mô của DN được phản ánh qua tài sản. Quy mô hoạt động và tính năng động của DN thể hiện mức độ tăng trưởng hoặc suy thoái của DN, còn quá trình sinh lời phản ánh tình hình tài chính và phương thức hành động của DN.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) : Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lợi trên một đồng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\
&= ROA \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\
&= ROA \times \frac{1}{1 - \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}} \\
&= ROA \times \frac{1}{1 - \text{Tỷ số nợ trên tài sản}} \\
&= ROA \times [\text{Số nhân của vốn chủ sở hữu}]
\end{aligned}$$

Như vậy, ROE chính bằng tích số của Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản và số nhân của vốn chủ sở hữu. Nói cách khác, ROE là một hàm số kép của hai hàm số khác là Tỷ số nợ trên tài sản và ROA .

1.4. Những điểm nổi bật trong kinh nghiệm nâng cao năng lực cạnh tranh DN ở một số quốc gia

Như trên đã trình bày, cạnh tranh là động lực của sự phát triển. Chính vì vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh luôn là vấn đề thu hút nhiều quan tâm của chính phủ và DN ở hầu hết các quốc gia trên thế giới. Tùy tình hình, mỗi nước sẽ lựa chọn những bước đi riêng phù hợp với mình và trên thực tế, nhiều quốc gia đã thành công. Là nước đi sau, Việt Nam có thể học tập kinh nghiệm từ những quốc gia này. Điều đó có thể giúp chúng ta tiết kiệm được thời gian và cả ngân sách. Trong phạm vi bài này, chúng tôi chỉ xin trình bày tóm tắt những điểm nổi bật về kinh nghiệm nâng cao năng lực cạnh tranh của DN ở ba quốc gia : Trung Quốc, Thái Lan và Nhật Bản.

1.4.1. Kinh nghiệm từ Trung Quốc

Năm 2002, Trung Quốc chính thức gia nhập WTO và đây trở thành sự kiện quan trọng đối với thương mại toàn cầu. Sau một năm gia nhập WTO, Trung Quốc đã đạt được những thành tựu khá rực rỡ : Kinh tế tăng trưởng ở mức cao, hơn 8%, kim ngạch xuất khẩu vượt 600 tỷ USD và dự trữ ngoại hối cuối năm 2002 lên đến 270 tỷ USD. Có thể khẳng định, Trung Quốc rất chú trọng đến hội nhập và đã có những bước đi chủ động để thực hiện tiến trình này. Có thể tóm tắt vài vấn đề nổi bật mà Trung Quốc đã thực hiện nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của DN như sau:

- (i) ***Chính phủ luôn khuyến khích DN tạo ra nhiều sản phẩm cho xã hội:***
- Trung Quốc có chủ trương tận dụng nguồn lao động dồi dào, giá rẻ và thị trường nội địa với hơn 1 tỷ dân để phát triển các DN. Bên cạnh đó, dường như Chính phủ đã làm ngơ về vấn đề bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Rất nhiều các DN Trung Quốc đã sản xuất hàng nhái của những thương hiệu nổi tiếng và tức nhiên giá cả thì cực rẻ so với sản phẩm chính hiệu . Chính điều này đã góp phần đáng kể thúc đẩy nhanh năng lực cạnh tranh của DN Trung Quốc trên thị trường, đồng thời tạo ra nhiều việc làm cho xã hội . Sản phẩm của các DN Trung Quốc không những chiếm lĩnh thị trường nội địa mà còn di chuyển mạnh sang các quốc gia khác, trước tiên là các quốc gia có đường biên giới chung. Gia nhập WTO, Trung Quốc phải cam kết thực hiện nghiêm túc các quyền sở hữu trí tuệ, điều này có nghĩa các DN Trung Quốc sẽ phải cẩn trọng hơn và tiến tới chấm dứt việc sản xuất hàng nhái. Tuy nhiên, cũng không thể chối bỏ rằng cả một thời gian dài trước đó, khi mà Trung Quốc ung dung sản xuất hàng nhái, các DN này đã có nhiều cơ hội tranh thủ tích lũy vốn, kinh nghiệm tổ chức

sản xuất và xây dựng mạng lưới phân phối trên thị trường. Chính điều này cũng đã giúp cho DN có được những sự chuẩn bị nhất định trước khi bước sang giai đoạn cạnh tranh mới.

- (ii) ***Lựa chọn và đầu tư thỏa đáng phát triển một số công ty làm trụ cột phát triển:*** Chẳng hạn, trong thời gian 3 năm, Trung Quốc đã lựa chọn 3 công ty dầu khí quốc gia để chú trọng đầu tư về mọi mặt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh từng công ty. Nhờ thế, khi hội nhập, các công ty dầu khí quốc gia này hoàn toàn có thể cạnh tranh được với các công ty dầu khí nước ngoài và trở thành động lực để thúc đẩy năng lực cạnh tranh của các công ty dầu khí khác trong nước. Bên cạnh đó, Chính phủ ưu tiên phát triển các đặc khu kinh tế, biến các nơi này trở thành những trung tâm thương mại lớn, có các cơ sở gia công xuất khẩu tiên tiến, khu sinh hoạt chất lượng cao với đầy đủ các điều kiện phục vụ, những trung tâm thông tin quốc tế lớn.
- (iii) ***Hỗ trợ gián tiếp cho xuất khẩu :*** Trong những năm đầu thực hiện chính sách mở cửa kinh tế, Chính phủ Trung Quốc đã thực hiện chế độ trợ cấp đối với các DN xuất khẩu. Để chuẩn bị cho việc gia nhập WTO, kể từ ngày 01/01/1999, Chính phủ Trung Quốc đã bãi bỏ trợ cấp trực tiếp đối với xuất khẩu. Tuy nhiên, trên thực tế hiện nay, các DN sản xuất hàng xuất khẩu của Trung Quốc vẫn nhận được nhiều trợ cấp gián tiếp thông qua việc giảm giá năng lượng, nguyên liệu thô và nhân công. Ngoài ra, cũng còn những trợ cấp gián tiếp khác như các ưu đãi tín dụng. Ngân hàng xuất nhập khẩu Nhà nước Trung Quốc được xem là cơ quan chịu trách nhiệm cho vay hỗ trợ các hoạt động ngoại thương như cho vay với

lãi suất ưu đãi, bảo hộ rủi ro theo thông lệ quốc tế. Đối với một số sản phẩm như chè, đường, thịt heo, gia cầm, động vật sống, lúa gạo, hạt có dầu, Trung Quốc cam kết bỏ trợ cấp xuất khẩu trong vòng 6 năm. Như vậy, trong thời gian này, các sản phẩm này vẫn nhận được sự trợ cấp của Chính phủ. Trung Quốc đã cung cấp danh sách các khoản trợ cấp trong phụ lục của dự thảo Nghị định thư gia nhập và nêu rõ ý định sẽ loại bỏ trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp cho việc sử dụng các linh kiện xe hơi nội địa thay thế linh kiện nhập khẩu.

- (iv) **Hỗ trợ xúc tiến thương mại:** Trung Quốc rất chú trọng đến công tác xúc tiến thương mại. Mạng lưới hỗ trợ hoạt động xuất khẩu của các DN được xây dựng rộng khắp từ Trung ương đến các địa phương, từ trong nước ra nước ngoài. Đặc biệt, Chính phủ đã thành lập các hãng thương mại tổng hợp hoạt động trong nhiều lĩnh vực và có nhiều chi nhánh ở nhiều nước trên toàn thế giới. Trong thời gian đầu hoạt động, các hãng này được Nhà nước hỗ trợ về nhiều mặt: Trợ giúp về vốn, mở rộng quyền huy động vốn từ nước ngoài và các chính sách ưu đãi khác,... Mục tiêu của việc thành lập các tập đoàn xí nghiệp thương mại tổng hợp là phát triển các tập đoàn này thành công ty tổng hợp xuyên quốc gia bao gồm : Thương mại, sản xuất, tài chính, khoa học kỹ thuật, dịch vụ, tin học,...

1.4.2. Kinh nghiệm từ Thái Lan

Từ trước những năm 1970, Thái Lan đã thực hiện chiến lược “thay thế nhập khẩu” với những bước đi thích hợp và biện pháp khá mềm dẻo. Bên cạnh mục tiêu phát triển nền công nghiệp, Chính phủ Thái Lan và các DN Thái đã sớm chú ý đến đầu tư nước ngoài, thị trường xuất khẩu và khai thác các lợi thế so sánh của quốc

gia. GDP bình quân đầu người của Thái Lan tăng nhanh và từ năm 1999 đến nay, đều luôn đạt trên 2.000 USD/người/năm và vẫn tiếp tục gia tăng. Dù chế độ chính trị của Thái Lan thường có nhiều biến đổi, song nhìn chung, đường hướng phát triển nền kinh tế vĩ mô cũng như hoạt động của DN Thái vẫn được xem là đạt được những thành tựu cải cách đáng kể. DN Thái Lan cũng đã tạo dựng được những ưu thế cạnh tranh nhất định trên thị trường nội địa cũng như thị trường quốc tế. Có thể nêu ra nay một số điểm nổi bật như sau :

- (i) ***Chính phủ Thái tăng cường đầu tư cơ sở hạ tầng và cải cách hành chính***, giúp DN giảm thiểu chi phí giao dịch. Câu chuyện Thái Lan dốc toàn lực để nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm của DN Thái ngay tại thị trường Trung Quốc là một ví dụ điển hình cho thấy Chính phủ Thái quyết tâm cải cách hành chính để nhanh chóng đạt mục tiêu đề ra. Trong câu chuyện này, chính sách của Chính phủ Thái được vạch ra rất rõ ràng và tốc độ thực hiện rất nhanh. Tháng 5/2002, Thái Lan đưa ra kế hoạch tổng thể thì tháng 11/2002 đã có báo cáo hết sức chi tiết và đề án chiến lược thu hút đầu tư nước ngoài và chuẩn bị cho Hiệp định thương mại.
- (ii) ***Cùng với chính sách chuyển đổi cơ cấu kinh tế mà Chính phủ đặt ra, các DN Thái đã chủ động đa dạng hóa sản phẩm***, khai thác tối đa lợi thế so sánh của quốc gia như các điều kiện tự nhiên, lao động giá rẻ, cơ sở hạ tầng khá tốt, tính riêng biệt của văn hóa dân tộc, vv... Dần dần, tập trung cho việc sản xuất sản phẩm chất lượng cao, mang lại nhiều giá trị gia tăng hơn. Bên cạnh đó, tận dụng chính sách thu hút đầu tư của nước ngoài, các DN Thái đã tăng cường liên doanh liên kết để huy động vốn, công nghệ sản xuất và quản lý.

(iii) ***Cả Chính phủ và DN đều chú trọng đến lĩnh vực khoa học công nghệ.***

Chính phủ đã tạo lập các khu ươm tạo công nghệ, bổ sung năng lực của tổ chức nghiên cứu, phát triển và chuyển giao công nghệ, thiết lập mạng lưới khoa học công nghệ. Chính phủ đã tăng kinh phí cho nghiên cứu cả ở khu vực nhà nước và tư nhân. Nguyên thủ tướng Thái Lan, ông Thaksin ngay từ khi lên nắm quyền điều hành đã quyết định chi ra hàng triệu đô-la Mỹ để thuê tiến sỹ Michael E. Porter (Học viện Harvard) cùng nhóm cộng sự nghiên cứu và chỉ ra 5-7 sản phẩm của Thái Lan có sức cạnh tranh cao trên thị trường thế giới. Trên cơ sở đó, ông và Chính phủ Thái Lan ban hành những cơ chế đặc biệt khuyến khích các DN đầu tư ngay vào những sản phẩm này và đã thành công, góp phần làm cho Thái Lan vượt qua được khủng hoảng tài chính trong thời gian rất ngắn.

(iv) ***Chú trọng đến việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.*** Không chỉ mỗi DN Thái tự ý thức khá tốt về nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của DN mình mà vấn đề này còn được luật hóa. Quốc hội Thái Lan đã thông qua Luật Phát triển kỹ năng, theo đó, nếu DN nào không thực hiện được việc đào tạo nhân lực ở mức tối thiểu sẽ bị thu hồi 1% quỹ lương.

1.4.3. Kinh nghiệm từ Nhật Bản

Ở thập niên 50 và 60 của thế kỷ XX, Nhật bản nổi lên như một “hiện tượng thần kỳ”. Nền kinh tế Nhật Bản nói chung và các DN Nhật nói riêng phát triển rất mạnh mẽ về chất. Bước vào thập niên 70, Nhật Bản trở thành một trong ba trung tâm kinh tế, tài chính của thế giới tư bản (Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản). Hàng hóa của Nhật len lỏi, cạnh tranh khắp các thị trường thế giới, ngay cả ở Mỹ và Tây Âu. Dù

có những giai đoạn, nền kinh tế Nhật Bản giảm sút, song, nhìn chung, Nhật Bản vẫn được xem là cường quốc về kinh tế và DN Nhật Bản vẫn được xem là đối thủ cạnh tranh đáng gờm của bất kỳ DN của một quốc gia nào. Để DN Nhật có thể làm được điều này, chúng ta có thể thấy nổi lên một số vấn đề sau :

- (i) ***Người Nhật đã biết kế thừa và phát huy truyền thống văn hóa, giáo dục của dân tộc***, thực hiện “chiến lược con người” rất có hiệu quả phục vụ cho công tác quản trị và phát triển. Đây là vấn đề rất quan trọng trong quá trình ra quyết định, tạo sức mạnh đoàn kết và nâng cao năng suất lao động.
- (ii) ***Nhật Bản đã biết tận dụng ưu thế của nước đi sau, nhanh chóng đầu tư cho khoa học, kỹ thuật***, mua các bằng phát minh sáng chế của nước ngoài và chuyển giao kỹ thuật để nhanh chóng hiện đại hóa DN, hiện đại hóa nền kinh tế. Chính phủ luôn khuyến khích các DN đẩy mạnh đầu tư cho nghiên cứu và triển khai, tạo ra bước đột phá mạnh mẽ trong các ngành công nghệ mới, làm cơ sở thúc đẩy tiến trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế.
- (iii) ***Chú trọng vấn đề xây dựng thương hiệu***. Thực tế đã cho thấy có rất nhiều thương hiệu công ty và thương hiệu sản phẩm của Nhật Bản đã khẳng định vị trí vững chắc trên thị trường thế giới. Song song với vấn đề xây dựng thương hiệu, các DN Nhật Bản luôn chú trọng đến việc đa dạng hóa sản phẩm, liên tục tạo ra những sản phẩm mới với công nghệ tiên tiến, đem lại nhiều giá trị gia tăng hơn cho người tiêu dùng.
- (iv) ***Không những Chính phủ mà bản thân các DN cũng có ý thức rất cao trong việc sử dụng các nguồn lực*** với phương châm tiết kiệm và hiệu quả. Chính phủ tăng cường đầu tư cơ sở hạ tầng và các ngành kinh tế mũi nhọn,

đồng thời kiên quyết cải cách triệt để hệ thống hành chính quốc gia, nâng cao hiệu quả hoạt động của các cơ quan công quyền. Bên cạnh đó, để phát huy những thế mạnh sẵn có và duy trì vị thế cạnh tranh trong bối cảnh mới, Chính phủ Nhật Bản luôn nhắc nhở các DN lưu tâm nhiều hơn đến công tác cải cách cơ cấu tổ chức, nâng cao tính linh hoạt và hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Qua kinh nghiệm nâng cao năng lực cạnh tranh của DN của Trung Quốc, Thái Lan và Nhật Bản, chúng ta thấy rằng mỗi quốc gia đều có những lựa chọn riêng cho mình về những giải pháp và phương thức thực hiện. Do Việt Nam ít nhiều có những nét tương đồng với các quốc gia nói trên như giá trị văn hóa, thể chế chính trị, xuất phát điểm nền kinh tế, điều kiện tự nhiên, vv... cho nên kinh nghiệm của họ có thể là những bài học quý cho chúng ta nghiên cứu để áp dụng một cách có chọn lọc nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế. Những kinh nghiệm đó cho thấy Việt Nam cần lưu ý hơn các vấn đề như : Tích cực cải cách nền kinh tế, trong đó cần cải cách triệt để hệ thống hành chính quốc gia, chú trọng hơn hoạt động khoa học và công nghệ, thu hút đầu tư nước ngoài, khai thác tối đa lợi thế so sánh của quốc gia, chú trọng đến việc xây dựng thương hiệu, cải thiện tư duy quản trị và tăng cường xúc tiến thương mại.

KẾT LUẬN CHƯƠNG I :

Doanh nghiệp là sản phẩm của nền kinh tế hàng hóa. Sự phát triển của DN đóng một vai trò quan trọng đối với nền kinh tế của một quốc gia, đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập. Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh là sự tất yếu giúp DN tồn tại và phát triển. Cạnh tranh giữa các DN còn có tác động đến sự phát triển của nền kinh tế quốc gia và góp phần thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa. Chính vì vậy, việc nghiên cứu năng lực cạnh tranh của DN là vô cùng cần thiết. Nó giúp Chính phủ và DN hướng đến và đạt được mục tiêu phát triển một cách bền vững .

Trên thực tế, quá trình đánh giá năng lực cạnh tranh cần xác định rõ những nhân tố ảnh hưởng từ bên trong và từ bên ngoài, đồng thời phải sử dụng các công cụ phân tích phù hợp, đặc biệt là các tỷ số tài chính. Tuy nhiên, tùy từng mục tiêu cụ thể, việc phân tích đánh giá sẽ được thực hiện theo định hướng và những phương pháp khác nhau. Chính vì vậy, học tập kinh nghiệm từ các quốc gia khác là điều cần thiết, song vận dụng như thế nào vào thực tiễn quốc gia mình mới là điều quan trọng hơn cả. Trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu vào nền kinh tế thế giới, hơn lúc nào hết, chúng ta cần phải đánh giá đúng thực trạng của DN Việt Nam, những thách thức cũng như những lợi thế so sánh, những cơ hội khi hội nhập, từ đó tìm kiếm những giải pháp thích hợp để gia tăng năng lực cạnh tranh của DN trong nước nói riêng và của nền kinh tế nước nhà nói chung.

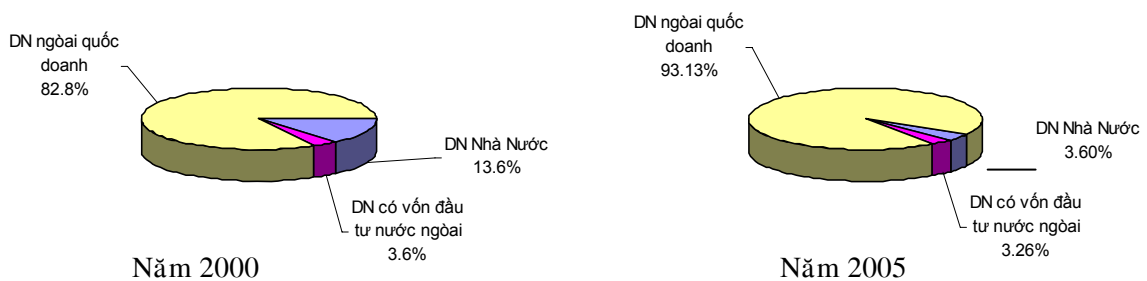
CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2000 - 2005 – NHỮNG THÁCH THỨC KHI HỘI NHẬP

2.1. Khái quát về DN Việt Nam thông qua sự biến động về số lượng DN

Từ năm 2000 đến nay, doanh nghiệp Việt Nam tăng rất mạnh về số lượng. Tính đến cuối năm 2005, cả nước có tất cả 113.352 doanh nghiệp, tăng 23,54% so với năm 2004 và tăng 169% so với cuối năm 2000. Trong khi doanh nghiệp Nhà nước đang có xu hướng giảm xuống do quá trình sắp xếp lại thì doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và đặc biệt, doanh nghiệp ngoài quốc doanh có mức tăng số lượng thực sự ấn tượng. So với năm 2000, vào thời điểm cuối năm 2005, nếu số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động là 3.697 doanh nghiệp, tăng 2.172 doanh nghiệp thì số doanh nghiệp ngoài quốc doanh là 105.569 doanh nghiệp, tăng tới 70.565 doanh nghiệp. Số lượng doanh nghiệp không thuộc thành phần kinh tế Nhà nước gia tăng cho thấy chính sách của Đảng và Nhà nước ta trong thời gian qua đã có những tác động tích cực nhất định đến nền kinh tế .

Hình 2.1. Tỷ trọng nhóm các loại hình DN trong tổng số các DN năm 2000 và 2005



(Nguồn : Tổng Cục Thống Kê)

Chúng ta biết rằng, cải cách DN Nhà nước là một chủ trương lớn. Có thể xem đây như một cuộc cách mạng về tư duy trong chiến lược lộ trình và phát triển nền kinh tế. Dù Nghị quyết Đảng đã đề cập vấn đề này từ đầu những năm 90, song tiến trình tổ chức sắp xếp lại DN Nhà nước vẫn diễn ra khá ỉa ch. Quá trình sáp nhập, giải thể doanh nghiệp luôn gặp những vướng mắc không những về mặt pháp lý (do chưa đủ luật) mà còn bị trở ngại bởi sự phối hợp thiếu đồng bộ giữa các ban ngành. Đặc biệt, khi chủ trương cổ phần hóa được ban hành, có rất nhiều ý kiến lo ngại, thậm chí phản đối với tâm lý e ngại là hầu hết các doanh nghiệp sẽ bị tư nhân hóa và Nhà nước sẽ không còn kiểm soát được nữa. Tư duy lạc hậu này là trở ngại lớn nhất trong suốt quá trình thực hiện công tác chuyển thể doanh nghiệp Nhà nước ở Việt Nam.

Nếu xét về mặt số lượng, có thể thấy sau 5 năm, số lượng DN Nhà nước giảm đến 1.673 DN cũng là một con số đáng kể. Theo thống kê, đến cuối năm 2005, số DN Nhà nước giảm 29% so với thời điểm cuối năm 2000¹. Tuy nhiên, số DN thực chất chuyển thể (giải thể, cổ phần hóa trong đó Nhà nước không nắm cổ phần chi phối, bán, khoán, cho thuê) chưa chiếm tỷ trọng chủ yếu.

Từ năm 2001 đến cuối năm 2005, cả nước đã sắp xếp lại 3.245 DN Nhà nước trong tổng số 5.759 DN (thời điểm cuối năm 2000). Trong đó, cổ phần hóa 2.089 DN, giao, bán 253 DN, sáp nhập, hợp nhất 419 DN, giải thể, phá sản 182 DN và khoán, cho thuê 302 DN². Tuy nhiên, quá trình thực hiện đã nảy sinh nhiều vấn đề phức tạp. Sau một thời gian dài sắp xếp lại, số lượng DN Nhà nước vẫn còn tồn tại nhiều trong khi quy mô vốn của phần lớn các DN này lại quá thấp. Đến cuối năm

¹ Nguồn : Tổng Cục Thống kê

² Nguồn: Báo cáo tổng kết DN năm 2005 của Cục Tài chính DN - Bộ Tài Chính

2005, Tỷ trọng DN Nhà nước có vốn dưới 5 tỷ đồng chiếm tới gần 40% tổng số DN Nhà nước; Có gần 10% DN Nhà nước làm ăn thua lỗ³. Có thể nêu ra một số nguyên nhân cơ bản sau đây :

Thứ nhất, việc lựa chọn mô hình sắp xếp lại chưa phù hợp đối với từng DN cụ thể. Có những DN bị lỗ đến mức không còn vốn Nhà nước (vốn chủ sở hữu) nhưng không được lựa chọn giải pháp bán, giải thể hoặc phá sản mà tiến hành sáp nhập, hợp nhất với DN Nhà nước khác có hiệu quả hơn. Hậu quả là tình hình sản xuất kinh doanh của công ty được sáp nhập hoặc hợp nhất bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Sức mạnh của công ty tiếp nhận giảm sút thấy rõ.

Thứ hai, nhiều lãnh đạo DN vẫn còn tư tưởng ỷ lại vào sự bảo trợ của Nhà nước hoặc có những toan tính cá nhân, cố tình trì hoãn quá trình chuyển thể DN. Vẫn còn có hiện tượng lãnh đạo DN cố gắng sáp nhập vào một DN Nhà nước khác thay vì giải thể hoặc phá sản, hoặc lợi dụng những mô hình mới như Tổng công ty mẹ con để duy trì sự tồn tại của mình. Bên cạnh đó, một bộ phận không nhỏ người lao động - cổ đông chưa nhận thức đầy đủ về quyền và nghĩa vụ của mình do hiểu biết pháp luật về công ty cổ phần còn hạn chế. Điều này khiến cho tiến trình cổ phần hóa DN gặp khó khăn.

Thứ ba, việc xác định giá trị DN khi cổ phần hóa gặp trở ngại về kỹ thuật. Thông thường, Hội đồng định giá DN là các chuyên viên được cử đến từ các cơ quan ban ngành, song nhiều người không được đào tạo một cách bài bản, chuyên nghiệp cũng như không được cập nhật các kỹ thuật mới có liên quan đến công tác định giá DN nhằm đảm bảo chính xác, khách quan và sát với thị trường. Bên cạnh

³ Nguồn : Báo cáo tổng kết DN năm 2005 của Cục Tài chính DN - Bộ Tài Chính

đó, giá trị thương hiệu vẫn còn là vấn đề gây ra nhiều tranh cãi, làm kéo dài thời gian cổ phần hóa DN.

Thứ tư, phần lớn các DN trước khi chuyển thể đều có tình hình tài chính không lành mạnh, nợ xấu nhiều nhưng không có hướng xử lý dứt điểm.

Thứ năm, cổ phần hóa “khép kín” vẫn còn là căn bệnh trầm kha. Thời gian qua, việc chuyển thể từ DN Nhà nước sang công ty cổ phần chưa mang đầy đủ ý nghĩa của cổ phần hóa. Nó gần giống như việc chia phần: Nhà nước một ít, người lao động một ít và người bên ngoài một ít. Nếu năm 2005, tỷ lệ cổ phần ra bên ngoài cao nhất là 10% tổng số cổ phần phát hành lần đầu thì đến nay, sau hàng loạt những nỗ lực cải cách, tỷ lệ này vẫn chỉ đạt ở mức 24,1% vốn điều lệ và cũng mới chỉ có hơn 20 DN có cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài⁴. Do cổ phần hóa mang tính “khép kín”, nhiều công ty sau cổ phần hóa chưa thực sự lột xác, vẫn duy trì tư duy, lề lối làm việc như cũ, nhất là các DN mà Nhà nước vẫn còn giữ cổ phần chi phối.

Thứ sáu, vẫn còn sự phân biệt đối xử đối với DN sau cổ phần hóa. Nổi cộm nhất là quan hệ tín dụng giữa công ty với ngân hàng. Do tâm lý e ngại, một số ngân hàng chỉ tài trợ tín dụng cho công ty cổ phần theo nguyên tắc thế chấp mà không tín chấp như trước đây, khi mà công ty cổ phần vẫn còn là DN Nhà nước.

Như vậy, có thể thấy, tiến trình sắp xếp lại DN Nhà nước diễn ra còn chậm và vẫn còn tồn tại nhiều vấn đề cần phải giải quyết. Trong Chương III, chúng tôi sẽ kiến nghị một số giải pháp chủ yếu nhằm đẩy nhanh tiến trình này.

Khác với DN Nhà nước, khối các DN ngoài quốc doanh đã nở rộ về lượng trong thời gian ngắn một cách thật ấn tượng. Năm 1999, Luật DN (cũ) ra đời đã

⁴ Nguồn: Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương – Báo cáo của Chính phủ về cổ phần hóa DNNN (<http://www.vnep.org.vn/Web/Content.aspx?distid=3172&lang=vi-VN>)

đánh dấu một mốc quan trọng trong những nỗ lực của Nhà nước nhằm tạo điều kiện cho khối kinh tế tư nhân phát triển. Với tinh thần chủ đạo là “doanh nghiệp được tự do kinh doanh những gì mà pháp luật không cấm”, chuyển từ “cấp phép kinh doanh” sang “đăng ký kinh doanh”, Luật DN cùng hệ thống pháp quy đã giúp giảm đáng kể thời gian và chi phí thành lập doanh nghiệp. Số DN ngoài quốc doanh gia tăng mạnh thực sự gây ấn tượng cho bất kỳ nhà nghiên cứu hoặc nhà hoạch định chính sách nào. Điều này cũng thể hiện sức mạnh tiềm năng trong dân chúng và đặc biệt, trong một bộ phận khá đông dân chúng, tinh thần doanh nhân đã hình thành từ rất lâu .

Trên cơ sở Luật Khuyến khích đầu tư nước ngoài được ban hành vào tháng 12/1987 và được sửa đổi bổ sung vào các năm 1990, 1992, 1996 và 2000 theo hướng ngày càng thông thoáng hơn, nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã nhìn thấy những tiềm năng của nền kinh tế Việt Nam và quyết định chuyển hướng đầu tư vào nước ta. Đến cuối năm 2005, tổng số DN có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động tại Việt Nam tăng 142,43% so với cuối năm 2000. Tuy nhiên, cũng có những giai đoạn, đầu tư nước ngoài trực tiếp (FDI) vào Việt Nam đã bị chững lại. Đó là vào các năm 2002 , 2003 và đầu năm 2004. Hai trong những nguyên nhân chủ yếu được xác định là do thủ tục hành chính và hệ thống chính sách thiếu ổn định, nhất quán, đặc biệt là tình trạng nhiều địa phương “xé rào” các quy định chung, tự cấp thêm những ưu đãi hoặc tạo ra rào cản bất chấp hậu quả là hình thành nên một môi trường đầu tư lộn xộn, thiếu nhất quán và cạnh tranh thiếu lành mạnh. Tuy nhiên, với những nỗ lực cải cách của Chính phủ, sang quý II/2004, tình hình đã trở nên sáng sủa hơn và nguồn vốn FDI phục hồi trở lại. Năm 2004 cũng là năm đánh dấu mốc khi có sự

bùng nổ về việc thu hút vốn FDI sau một thời gian khá dài đầu tư nước ngoài chững lại.

2.2. Những thách thức nội tại của DN Việt Nam

Dù số lượng của DN Việt Nam, đặc biệt là khối kinh tế tư nhân tăng nhanh trong thời gian qua, song nhìn chung, về chất vẫn chưa có sự chuyển biến thực sự tích cực. Đây chính là những thách thức nội tại làm hạn chế khả năng cạnh tranh của DN. Giữa các nhóm DN cũng có sự khác biệt rõ rệt về lợi thế cạnh tranh. Xin nêu ra đây một số điểm cơ bản như sau.

2.2.1. DN có quy mô vốn nhỏ và cơ cấu vốn chưa hợp lý vẫn còn phổ biến :

Khi tính theo số lượng, khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm ưu thế áp đảo. Tuy nhiên, nếu xét về quy mô vốn, chúng ta thấy có tình trạng ngược lại. Tính bình quân trên đầu DN, tổng nguồn vốn kinh doanh của khối các DN ngoài quốc doanh quá nhỏ so với 2 khối DN còn lại. Tại thời điểm cuối năm 2000, bình quân tổng nguồn vốn SXKD của DN ngoài quốc doanh là 2,81 tỷ đồng/DN và năm 2005 cũng chỉ đạt 6,67 tỷ đồng/DN. Trong khi đó, cùng chỉ tiêu này, DN Nhà nước đạt 116,38 tỷ đồng/DN năm 2000 và 354,5 tỷ đồng/DN năm 2005; DN có vốn đầu tư nước ngoài đạt 150,72 tỷ đồng/DN năm 2000 và 142,5 tỷ đồng/DN năm 2005. Như vậy, tính bình quân trên đầu DN, tổng nguồn vốn SXKD của khối DN Nhà nước và DN có vốn đầu tư nước ngoài cao gấp hàng chục lần so với khối DN ngoài quốc doanh.

Nếu xét về cơ cấu nguồn vốn SXKD của các DN, chúng ta cũng thấy có những sự khác biệt lớn. Tuy nhiên, với chỉ tiêu này thì khối DN Nhà nước lại quá khác biệt so với 2 khối DN còn lại. Trong khi tỷ trọng vốn chủ sở hữu của khối DN có vốn đầu tư nước ngoài và khối DN ngoài quốc doanh có xu hướng tăng lên

thì tỷ lệ này ở khối các DN Nhà nước lại có xu hướng giảm đi. Tính đến cuối năm 2005, khi tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn SXKD của DN có vốn đầu tư nước ngoài là 49,2% và của DN ngoài quốc doanh là 47,3% thì tỷ lệ này ở DN Nhà nước chỉ đạt 20,6%. Rõ ràng, với một cơ cấu vốn SXKD mà trong đó, tỷ số nợ trên tài sản xấp xỉ 80% ắt sẽ chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn. Một điều cần lưu ý rằng, vào cuối năm 2000, tỷ số nợ trên tài sản của DN Nhà nước chỉ ở mức 67% , sau đó có xu hướng tăng dần qua các năm, và lên tới mức xấp xỉ 80% vào cuối năm 2005. Đây cũng là một minh chứng cho thấy công tác đổi mới sắp xếp lại DN Nhà nước vẫn chưa thể được xem là đạt mục tiêu rất quan trọng là lành mạnh hóa và nâng cao năng lực tài chính đối với DN Nhà nước. Tương tự như thế, khi xét đến cơ cấu tài sản của các DN, chúng ta cũng thấy có sự khác biệt lớn giữa nhóm các DN trong nước và nhóm các DN có vốn đầu tư nước ngoài. Tỷ trọng giá trị tài sản cố định và đầu tư dài hạn trong tổng giá trị tài sản của khối DN có vốn đầu tư nước ngoài vẫn đạt cao nhất; Thấp nhất vẫn là các DN ngoài quốc doanh.

Lý giải những sự khác biệt nói trên, chúng ta có thể nêu ra một số nguyên nhân chủ yếu sau đây :

Thứ nhất, chính sách của Chính phủ Việt Nam trong thời gian qua chỉ khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực sản xuất và hạn chế tối đa đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào các loại hình DN dịch vụ thương mại. Chính vì vậy, các DN có vốn đầu tư nước ngoài thường phải đầu tư vốn khá lớn, đồng thời giá trị tài sản cố định (chủ yếu bao gồm tiền thuê đất trả một lần, nhà xưởng, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải) thường chiếm đa số trong toàn bộ tài sản của DN.

Thứ hai, các DN ngoài quốc doanh đăng ký thành lập chủ yếu vẫn là thương mại dịch vụ mà không phải là lĩnh vực sản xuất. Chính vì thế, vốn đầu tư tài sản cố định không lớn. Hơn nữa, có một tình trạng phổ biến là tiến độ góp vốn điều lệ của hầu hết các DN này rất chậm. Có những DN đến hơn 3 năm vẫn chưa góp đủ vốn điều lệ. Vì vậy, trên thực tế, vốn chủ sở hữu ghi nhận trên sổ sách kế toán thường nhỏ hơn vốn điều lệ ghi trên Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Điều này đã góp phần làm cho nguồn vốn kinh doanh thực tế của DN ngoài quốc doanh đã ít lại càng ít hơn.

Thứ ba, đối với khối DN Nhà nước, trong thời gian qua cũng đã có một số DN thay thế máy móc thiết bị. Tuy nhiên, số DN này không nhiều. Phần lớn vẫn sở hữu máy móc thiết bị cũ. Với chính sách của Bộ Tài chính cho phép thực hiện việc khấu hao chậm theo công suất sử dụng máy song lại không ràng buộc thời hạn khấu hao chậm trong bao lâu đã kéo theo hệ quả là tại nhiều DN Nhà nước làm ăn kém hiệu quả, giá trị còn lại của tài sản cố định còn rất lớn, song giá trị sử dụng lại rất thấp, hầu hết tài sản cũ kỹ, lạc hậu. Đây là một trong những nguyên nhân khiến cơ cấu giá trị tài sản cố định trong tổng giá trị tài sản của DN Nhà nước lớn nhưng sản phẩm sản xuất ra ít có tính cạnh tranh do công nghệ còn quá kém .

2.2.2. Hiệu quả kinh doanh nhìn chung không ổn định, đặc biệt, có sự khác biệt quá lớn giữa các DN trong nước và DN có vốn đầu tư nước ngoài

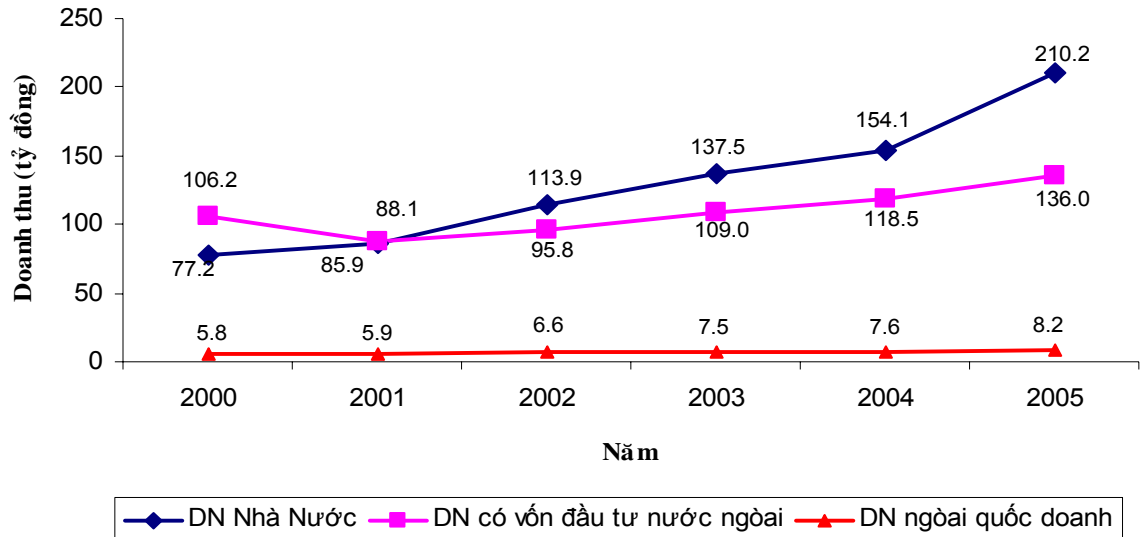
Với quy mô và cơ cấu vốn chưa hợp lý, dù một số DN đã rất nỗ lực nhưng nhìn chung, hiệu quả hoạt động của các DN Việt Nam vẫn chưa cao. Điều này thực sự có ảnh hưởng tiêu cực đến sức cạnh tranh của cả cộng đồng DN quốc gia cũng như của từng DN cụ thể. Để có thể thấy rõ điều này, chúng ta sẽ tiến hành phân

tích một vài tỷ số tài chính được xây dựng dựa trên các dữ liệu thống kê từ năm 2000 đến 2005.

2.2.2.1. Phân tích qua các chỉ tiêu về doanh thu

Qua thống kê, doanh thu bình quân một DN đều tăng qua các năm, đặc biệt ở khối DN trong nước, doanh thu tăng rất mạnh. Biểu đồ sau sẽ cho thấy biến động doanh thu bình quân tính trên đầu DN qua các năm.

Hình 2.2. Doanh thu bình quân một DN (từng loại hình) từ năm 2000 – 2005



(Nguồn : Tổng Cục Thống kê)

Như trên đã phân tích, phần lớn các DN ngoài quốc doanh hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ còn hầu hết các DN có vốn đầu tư nước ngoài lại hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, trong đó có nhiều DN chỉ chuyên sản xuất gia công sản phẩm cho công ty mẹ đóng ở nước ngoài. Vì vậy, doanh số bán ra của các DN khối ngoài quốc doanh gia tăng nhanh là điều dễ hiểu. Trong khi đó, so với

năm 2000, doanh thu bình quân một DN FDI năm 2005 chỉ tăng 28,1% và doanh thu bình quân một lao động tăng 3,9%. Vậy, phải chăng DN có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động kém hiệu quả hơn khối DN Nhà nước và khối DN ngoài quốc doanh?

Chúng ta biết rằng, hiệu quả của DN không thể chỉ được đánh giá qua sự gia tăng của doanh thu. Chúng ta cần xem xét đến các chỉ tiêu về lợi nhuận. Các chỉ tiêu này đều là những tiêu chí quan trọng để đánh giá hiệu quả của một DN.

2.2.2.2. Phân tích qua các chỉ tiêu về lợi nhuận

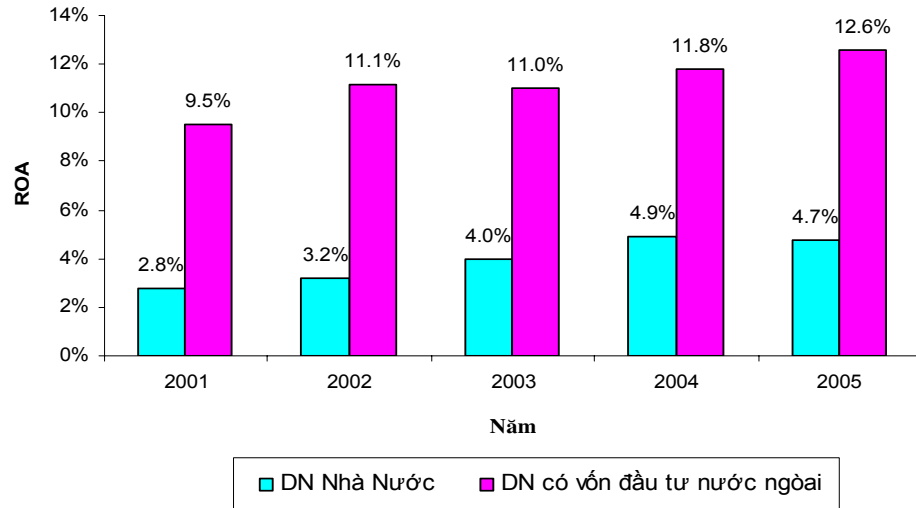
Theo số liệu thống kê, năm 2005, lợi nhuận bình quân đối với một DN Nhà nước là 14.974 triệu đồng, đối với một DN ngoài quốc doanh là 99 triệu đồng và đối với một DN có vốn đầu tư nước ngoài là 16.041 triệu đồng. Chúng ta sẽ kết hợp phân tích một số tỷ số tài chính cụ thể sau.

Xét về mặt tổng thể, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) bình quân của khối DN có vốn đầu tư nước ngoài vẫn đạt cao nhất. Chỉ tiêu này qua các năm tăng lên rõ rệt. Nếu năm 2001, ROE bình quân một DN có vốn đầu tư nước ngoài là 20,4%, thì năm 2004, chỉ tiêu này là 24% và năm 2005 là 25,7%. Một điều cần lưu ý là tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn kinh doanh của khối các DN có vốn đầu tư nước ngoài từ năm 2000 đến 2005 được duy trì ở mức 47%-49%. Trong khi đó, ROA đạt 9,5% năm 2000 và đạt 12,6% năm 2005. Chính vì thế, có thể nói rằng hiệu suất sử dụng tài sản của các DN này là khá tốt.

Đối với khối DN Nhà nước, ROE cũng có xu hướng gia tăng qua các năm. Nếu năm 2000, ROE bình quân một DN Nhà nước là 9,1% thì năm 2004 và 2005, chỉ tiêu này tương ứng là 20,3% và 22%. Tuy nhiên, để đánh giá toàn diện hơn, chúng ta cần xem xét thêm chỉ tiêu ROA. Phác đồ sau đây sẽ cho thấy sự khác biệt rất lớn về chỉ tiêu này giữa DN Nhà nước và DN có vốn đư nước ngoài.

Hình 2.3 – Tỷ suất lợi nhuận trên tổng giá trị tài sản của DNNN và DN FDI

Hình 2.3 – Tỷ suất lợi nhuận trên tổng giá trị tài sản của DNNN và DN FDI



(Nguồn : Tổng Cục Thống Kê)

Phác đồ trên cho thấy, thực tế tài sản của DN Nhà nước quay vòng quá chậm. ROA của DN Nhà nước thấp hơn nhiều (chỉ bằng 1/3 hoặc 1/4) so với khối DN có vốn đầu tư nước ngoài.

Lý giải những sự khác biệt này, chúng ta có thể nêu ra một vài nguyên nhân chủ yếu sau đây :

Thứ nhất, công tác sắp xếp lại DN vẫn chưa đạt như mong đợi. Như đầu Chương II (tiểu mục 2.1.1) chúng tôi đã đề cập, hiện nay, tỷ trọng DN Nhà nước có vốn dưới 5 tỷ đồng chiếm gần 40% tổng số DN Nhà nước và số DN làm ăn thua lỗ chiếm tới gần 10%. Điều này làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung của khối các DN Nhà nước.

Thứ hai, các ngân hàng, đặc biệt là các ngân hàng thương mại quốc doanh (là những ngân hàng lớn nhất hiện nay) vẫn còn ưu ái DN Nhà nước trong khi cơ chế tín dụng thế chấp hoặc tín chấp vẫn còn chưa thực sự rõ ràng và nhiều khi mang yếu tố cảm tính từ người duyệt cho vay. Ở đây, cũng cần lưu ý thêm là DN Nhà nước đặc biệt dễ tiếp cận các nguồn vốn ưu đãi của Nhà nước hơn các loại hình DN khác, chẳng hạn như nguồn vốn ưu đãi từ Quỹ Hỗ trợ phát triển (nay là Ngân hàng Phát triển Việt Nam – Một ngân hàng chính sách của Chính phủ). Trong khi đó, nhiều dự án đầu tư của DN Nhà nước không khả thi và hậu quả là giá trị tài sản của các DN này gia tăng song hiệu quả mang lại không tăng.

Thứ ba, vấn đề quản trị trong DN Nhà nước thực sự là lực cản rất lớn. Phần lớn các DN còn duy trì tư duy quản trị cũ, chỉ cốt sao thuận tiện cho người lãnh đạo mà thiếu cân nhắc đến tính khoa học của nó. Một số mô hình quản trị mới có được cập nhật nhưng phần thì kiến thức chưa được truyền tải một cách đầy đủ, phần thì tình hình thực tế của DN chưa thật sự phù hợp với các mô hình này nên việc áp dụng không mang lại kết quả tốt, ngược lại gây tốn kém chi phí, thậm chí còn tạo ra phản ứng ngược; Đó là tác động và sinh ra một môi trường làm việc lộn xộn, khó kiểm soát. Mấu chốt của vấn đề vẫn là tư duy, vẫn là con người thì chưa giải quyết được. Dù một số DN đã được cấp chứng chỉ ISO, song trên thực tế, hầu hết các DN không duy trì được mô hình quản trị này. Và mới đây, kỹ thuật khai thác các nguồn lực (ERP – Enterprise Resource Planning) cũng được nhắc đến nhưng xem ra chưa DN nào có thể áp dụng được nó.

Thứ tư, nhiều DN Nhà nước chưa xây dựng được chiến lược rõ ràng và hiệu quả. Vẫn còn phổ biến tình trạng xây dựng và phê duyệt kế hoạch hàng năm một cách hình thức, cảm tính mà không có sự nghiên cứu bài bản dựa trên những kiến

thức khoa học và tình hình thực tế của thị trường. Bên cạnh đó, công tác nghiên cứu và triển khai (R&D) chưa được chú trọng tại các DN này.

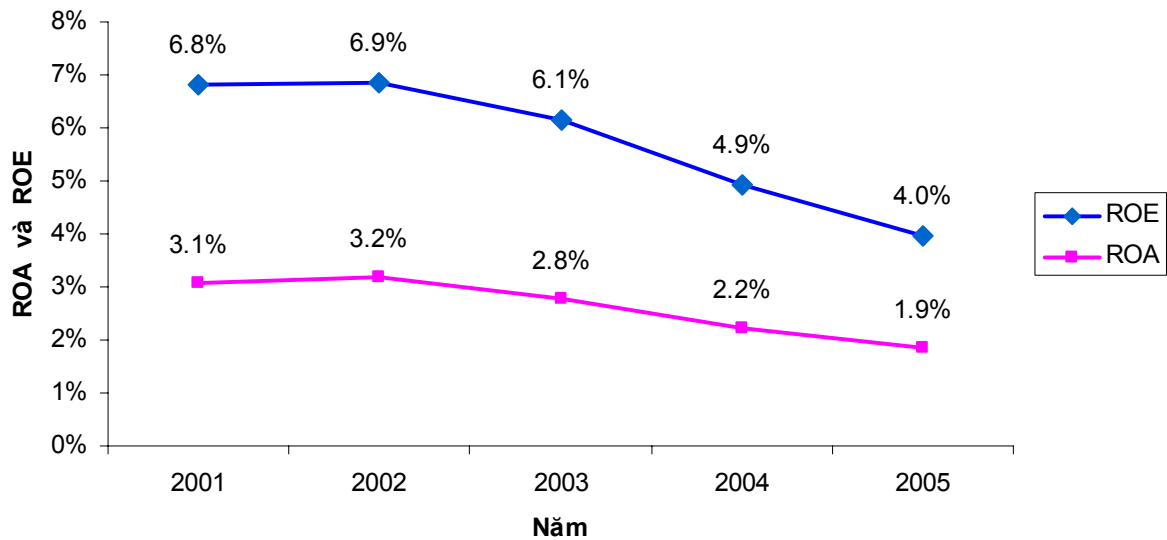
Thứ năm, chính sách Nhà nước vẫn còn nhiều ràng buộc trong vấn đề quảng cáo tiếp thị khiến nhiều DN Nhà nước không thể cạnh tranh nổi với các DN có vốn đầu tư nước ngoài ngay tại thị trường Việt Nam.

Thứ sáu, DN có vốn đầu tư nước ngoài có những lợi thế về công nghệ, trình độ và kỹ năng quản lý, một số lớn được sự hỗ trợ bao tiêu sản phẩm từ công ty mẹ ở nước ngoài.

Thứ bảy, cơ chế tuyển dụng trong các DN Nhà nước chưa tốt. Khác với các DN có vốn đầu tư nước ngoài với cơ chế tuyển dụng công khai, minh bạch và sát hạch rất gắt gao, ở hầu hết các DN Nhà nước, việc tuyển dụng thường mang màu sắc của sự quen biết, gửi gắm bất kể trình độ và kỹ năng của người được tuyển dụng. Đây thực sự là một vấn đề nổi cộm mà bấy lâu nay tồn tại ở hầu hết các DN Nhà nước song vẫn chưa được giải quyết một cách căn cơ.

Bên cạnh những vấn đề của DN Nhà nước, chúng ta cũng cần xem xét đánh giá thực lực của các DN ngoài quốc doanh hiện nay. Qua số liệu thống kê, chúng ta nhận thấy rằng đối với khối các DN ngoài quốc doanh, các chỉ số liên quan đến lợi nhuận đạt rất thấp. Nếu như DN Nhà nước có tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu dao động từ 4% đến 7% thì cùng chỉ tiêu này, DN có vốn đầu tư nước ngoài dao động từ 11% đến 13% thì DN ngoài quốc doanh chỉ đạt từ 1% đến 1,5%. Tương tự như vậy, ROA và ROE của các DN này đạt rất thấp. Không những thế, các tỷ số này đang có xu hướng giảm dần.

Hình 2.4 – Biến động ROA và ROE của khối DN ngoài quốc doanh



Qua xem xét thực tế, chúng ta có thể rút ra một số nguyên nhân chính sau đây :

Thứ nhất, phần lớn người chủ của DN ngoài quốc doanh chưa được trang bị đầy đủ kiến thức về pháp luật, tính chuyên nghiệp trong quản lý điều hành và xây dựng một chiến lược rõ ràng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ quả là hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chưa cao.

Thứ hai, giống như DN Nhà nước, cơ chế tuyển dụng của DN ngoài quốc doanh chưa đạt được mục tiêu chọn được người tài, phân quyền, ủy quyền và giám sát. Điều này xuất phát từ quy mô vốn của DN quá nhỏ, bị hạn chế về ngân sách, đồng thời vẫn tồn tại khá nặng nề tư duy quản lý kiểu gia đình.

Thứ ba, như trên đã phân tích, phần lớn các DN ngoài quốc doanh hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ. Trong khi đó, đây là lĩnh vực bị cạnh tranh khá khốc liệt, có tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thấp. Chính vì thế, dù doanh thu của các DN ngoài quốc doanh tăng rất nhanh nhưng lợi nhuận không thể tăng tương ứng.

Thứ tư, quy mô vốn của DN ngoài quốc doanh quá nhỏ trong khi việc tiếp cận vốn tín dụng không phải dễ dàng. Trên thực tế, ở các DN này, chi phí giao dịch rất lớn.

Thứ năm, cơ chế kiểm tra giám sát của Nhà nước chưa tốt, đồng thời nhận thức về tính minh bạch trong sổ sách kế toán của DN ngoài quốc doanh nhìn chung chưa cao. Cần nhìn nhận một sự thật rằng báo cáo tài chính của hầu hết các DN này đều có vấn đề về tính minh bạch. Qua số liệu tổng hợp, chúng ta có thể thấy rằng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân đạt quá thấp, chỉ bằng 1/2 hoặc 1/3 lãi suất tiền gửi ngân hàng. Điều này khiến cho bất kỳ ai không thể không đặt ra câu hỏi về tính minh bạch trong các báo cáo của phần lớn các DN ngoài quốc doanh.

Nói tóm lại, qua phân tích các số liệu thống kê và rút ra các nguyên nhân chủ yếu, chúng ta có thể thấy trong những năm gần đây, DN Việt Nam nói chung gia tăng khá mạnh về lượng, song chưa thực sự mạnh về chất. Mặt khác, giữa khối DN luôn có sự khác biệt và ưu thế chủ yếu vẫn thuộc về khối các DN có vốn đầu tư nước ngoài.

Cũng qua phân tích trên, chúng ta có thể thấy rằng với thực trạng như hiện nay, DN Việt Nam, đặc biệt là khối các DN trong nước phải đối mặt với quá nhiều thách thức. Những lý giải nguyên nhân ở phần trên cũng cho thấy đó chính là những thách thức lớn nội tại của DN. Nó chỉ ra rằng hầu hết các DN Việt Nam, đặc biệt là DN trong nước (chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng số DN đang hoạt động tại Việt

Nam) không những hạn chế về vốn mà còn hạn chế về công nghệ, trình độ và kỹ năng quản lý.

Sau khi được kết nạp vào ngày 07/11/2006, ngày 11/01/2007 Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới – WTO. Khi tham gia vào WTO, Việt Nam buộc phải tuân thủ các luật chơi của tổ chức này đồng thời sẽ được hưởng lợi từ các luật chơi đó. Như vậy, ngoài những thách thức nội tại vốn dĩ đã có, khi Việt Nam gia nhập WTO, các DN còn sẽ phải đối mặt thêm với một loạt những thách thức mới.

2.3. Những thách thức mới đối với DN khi Việt Nam gia nhập WTO

2.3.1. DN thiếu sự chuẩn bị đầy đủ trong cả nhận thức lẫn hành động trước bối cảnh mới

Khi Việt Nam gia nhập WTO, các DN sẽ là bộ phận đầu tiên chịu ảnh hưởng bởi sự kiện này. Chính vì vậy, các bước chuẩn bị cho sự sẵn sàng đón nhận những cơ hội cũng như những thách thức mới là vô cùng cần thiết. Để xem xét vấn đề đó, chúng tôi đã tổ chức khảo sát trên một số các DN đang hoạt động tại Việt Nam hiện nay.

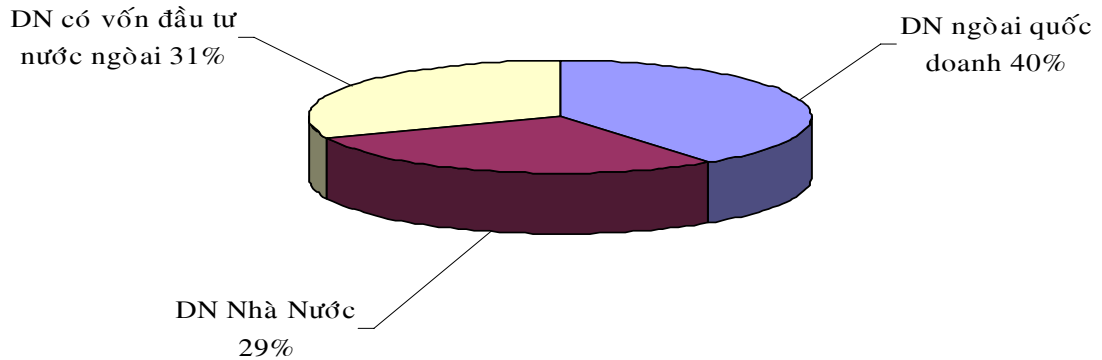
Việc khảo sát dựa trên những tiêu chí sau :

- (i) Kích thước mẫu : Tối thiểu phải có 50 phần tử (50 DN);
- (ii) Mẫu khảo sát phải bao gồm 3 loại hình DN : DN Nhà nước, DN có vốn đầu tư nước ngoài và DN ngoài quốc doanh với cơ cấu hợp lý;
- (iii) Mẫu khảo sát phải bao gồm các 3 nhóm lĩnh vực ngành nghề cơ bản : Sản xuất, thương mại và dịch vụ với cơ cấu hợp lý;
- (iv) Địa bàn khảo sát : Hà Nội, Khánh Hòa, Tp Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương và Bình Phước.

- (v) Người điền phiếu phải giữ chức vụ quản lý trong DN : Thấp nhất là Phó Kế toán trưởng, cao nhất là Giám đốc.
- (vi) Các phiếu trả lời đầy đủ ở những câu bắt buộc mới được xem là hợp lệ.

Thực tế, chúng tôi đã thu thập và chọn mẫu gồm 62 DN với cơ cấu như sau:

Hình 2.5 – Cơ cấu loại hình DN tham gia khảo sát



Tuy kích thước mẫu khảo sát chưa phải là lớn, song kết quả khảo sát cũng có thể giúp chúng ta rút ra một số nhận xét khách quan và có ý nghĩa (Vui lòng xem Phụ lục IV – Tổng hợp kết quả khảo sát DN). Chúng tôi xin nêu ra đây một vài chỉ tiêu chủ yếu.

2.3.1.1. Quy mô vốn

Nhìn chung, các DN đều có quy mô vốn nhỏ. Trong khi tỷ lệ DN có vốn đầu tư nước ngoài có vốn điều lệ dưới 100 tỷ đồng là 32% thì tỷ lệ này ở các DN Nhà nước là 61% và của các DN ngoài quốc doanh lên tới 96%. Kết quả khảo sát cũng cho thấy 92% các DN ngoài quốc doanh lâm vào tình trạng thiếu vốn để hoạt động.

Như là một hệ quả, thiếu vốn sẽ dẫn đến hạn chế đầu tư. Theo kết quả khảo sát, từ năm 2000 đến nay, trong khi chỉ có 11% số DN có vốn đầu tư nước ngoài hoàn toàn không đổi mới công nghệ sản xuất, quản lý thì tỷ lệ này ở các DN ngoài quốc doanh là 60% và đối với DN Nhà nước lên tới 72%.

2.3.1.2. *Chất lượng quản lý*

Hầu hết các DN đều chưa áp dụng các bộ tiêu chuẩn quản lý chất lượng. Các DN áp dụng bộ tiêu chuẩn ISO tập trung ở khối DN có vốn đầu tư nước ngoài (74% số DN được khảo sát). Chỉ có 6% DN Nhà nước và 8% DN ngoài quốc doanh đã áp dụng bộ tiêu chuẩn này. Điều này cho thấy hầu như các DN trong nước chưa chú trọng đến cải tiến phương thức quản lý theo tiêu chuẩn. Bên cạnh đó, tỷ trọng lao động được đào tạo đúng ngành nghề chiếm trên 70% số lao động trong các DN có vốn đầu tư nước ngoài là 100% thì tỷ trọng này ở DN trong nước chỉ chiếm 32% - 33%. Chất lượng lao động như vậy chắc chắn sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của DN.

2.3.1.3. *Đầu tư cho nghiên cứu và triển khai (R & D)*

Theo kết quả khảo sát, trong khi có đến 53% các DN có vốn đầu tư nước ngoài dành một khoản ngân sách khá lớn (chiếm trên 5% doanh thu) cho hoạt động R & D thì chỉ có 4% – 6% các DN trong nước chú trọng và có khả năng dành mức ngân sách lớn như vậy cho công tác này. Tuy nhiên, việc nhận định về chất lượng sản phẩm hàng hóa dịch vụ của DN mình trên thị trường trong nước dường như mâu thuẫn với chính kết quả trên đây. Chỉ có 32% DN có vốn đầu tư nước ngoài cho rằng chất lượng hàng hóa dịch vụ của DN mình đạt mức tốt (không có DN tự đánh giá ở mức “rất tốt”) thì có đến 48% DN ngoài quốc doanh và 89% DN Nhà nước tự đánh giá sản phẩm hàng hóa dịch vụ của mình đạt ở mức tốt và rất tốt. Điều này

đặt ra câu hỏi liệu các DN của chúng ta đã làm tốt khâu nghiên cứu thị trường hay chưa. Và dường như họ vẫn chưa thực sự nhận thức một cách đầy đủ những áp lực cạnh tranh mà DN sẽ phải gánh chịu trong thời gian tới đây.

Tư duy kinh doanh khác nhau dẫn đến việc chọn lựa giải pháp sẽ khác nhau. Trong khi phần lớn các DN có vốn đầu tư nước ngoài (68%) cho rằng giải pháp ưu tiên để nâng cao năng lực cạnh tranh của DN là xây dựng thương hiệu và sản xuất sản phẩm mới thì hầu hết các DN trong nước lại lựa chọn giải pháp ưu tiên là giảm chi phí (DN Nhà nước chiếm 56% và DN ngoài quốc doanh chiếm 72%). Trên thực tế, dòng sản phẩm giá rẻ thường bị hoài nghi là gắn liền với chất lượng kém, giá trị gia tăng thấp trong khi thương hiệu tốt luôn giúp DN định được giá bán rất cao, chưa kể dòng đời sản phẩm có xu hướng ngày càng ngắn đi do tốc độ phát triển của khoa học kỹ thuật và thị hiếu của người tiêu dùng ngày càng cao. Vì vậy, nếu không nghiên cứu để đưa ra thị trường những dòng sản phẩm mới, DN chắc chắn sẽ gặp phải nhiều khó khăn trong tương lai.

2.3.1.4. Nhận thức về hội nhập

Có đến 22% DN Nhà nước và 52% DN ngoài quốc doanh cho biết họ không hiểu gì về những cam kết hội nhập của Chính phủ về lĩnh vực liên quan đến hoạt động của DN họ. Đây không chỉ phản ánh sự thờ ơ đáng trách của bản thân những DN mà chúng ta cũng cần phải xem xét lại trách nhiệm và phương thức cung cấp thông tin chưa hiệu quả của các cơ quan quản lý Nhà nước trong thời gian qua.

Mặt khác, có đến 39% DN Nhà nước và 76% DN ngoài quốc doanh cho rằng khó khăn cơ bản nhất đối với DN khi Việt Nam gia nhập WTO là DN chưa chuẩn bị đầy đủ, trong khi tỷ lệ này ở các DN có vốn đầu tư nước ngoài là 0% (nói đúng ra là các DN FDI đã đầu tư vào Việt Nam để chờ đón sự kiện này). Bên cạnh đó, khác

với các DN trong nước, hầu hết các DN có vốn đầu tư nước ngoài tin rằng thuận lợi cơ bản nhất mà DN có thể có được sau khi Việt Nam gia nhập WTO là DN sẽ được hoạt động trong một môi trường kinh doanh thông thoáng, cởi mở và minh bạch hơn.

Như vậy, qua kết quả khảo sát, chúng ta có thể thấy DN Việt Nam với hầu hết là DN trong nước vẫn chưa có sự chuẩn bị đầy đủ trong cả nhận thức và hành động thực tiễn trước bối cảnh hội nhập. Điều này thực sự là một thách thức lớn đối với DN trong thời gian tới đây.

2.3.2. DN Việt Nam có nguy cơ bị áp thuế cao đối với hàng hóa xuất khẩu từ các vụ kiện trong thời gian chuyển đổi sang cơ chế thị trường hoàn toàn

Như bất kỳ thành viên mới nào của WTO, Việt Nam cần có lộ trình điều chỉnh các chính sách vĩ mô để hòa nhập thực sự. Theo cam kết, Việt Nam chấp nhận quy chế nền kinh tế phi thị trường trong thời hạn tối đa 12 năm kể từ khi gia nhập WTO. Rõ ràng, lộ trình này vừa tạo điều kiện thuận lợi để chính phủ và DN Việt Nam có thời gian để hiệu chỉnh, song cũng sẽ tạo ra không ít những khó khăn mới, tác động mạnh đến năng lực cạnh tranh của DN, đặc biệt là đối với các DN xuất khẩu.

Vì bị xem là nền kinh tế phi thị trường nên cơ quan điều tra của nước nhập khẩu khi quyết định áp mức thuế chống bán phá giá với hàng nhập khẩu từ Việt Nam sẽ sử dụng chi phí sản xuất của một quốc gia khác (thường cao hơn của Việt Nam) làm cơ sở tính toán mức phá giá. Một loạt DN Việt Nam thuộc các ngành sản xuất xe đạp, chế biến tôm đông lạnh, cá ba sa đông lạnh và mới đây là giày mũ da bị kiện bán phá giá đã dự báo rằng sắp tới nay, các DN xuất khẩu của Việt Nam còn có nguy cơ lớn hơn khi phải đối mặt với những vụ kiện tương tự bởi lẽ khi Việt

Nam gia nhập WTO, thị trường chung có thêm đối thủ cạnh tranh và vấn đề này sẽ được các nước nhập khẩu lưu ý kỹ hơn.

Ở một số nước, ngoài thuế chống bán phá giá, chính phủ còn tăng cường bảo hộ các nhà sản xuất trong nước bằng một sắc thuế khác, đó là thuế chống trợ cấp đánh trên hàng hóa nhập khẩu từ các nền kinh tế phi thị trường. Nếu các quốc gia khác (nhất là Hoa Kỳ và các nước thuộc EU) cũng áp dụng sắc thuế này thì các DN xuất khẩu Việt Nam thực sự gặp khó khăn rất lớn, xuất phát từ 2 lý do chủ yếu sau: *Một là*, mức thuế suất thuế chống trợ cấp thường cao hơn nhiều so với thuế suất thuế chống bán phá giá. Đặc điểm chung của nền kinh tế bị xem là phi thị trường thường thiếu minh bạch, phổ biến tình trạng thông tin mất cân xứng. Chính vì thế, về mặt kỹ thuật, việc xác định chính xác mức độ trợ cấp của Chính phủ đối các DN xuất khẩu là rất khó và người ta phải áp dụng phương pháp ước lượng. Tuy nhiên mức ước lượng bao giờ cũng lớn và mang tính chủ quan của người ước lượng. Hệ quả là các quốc gia nhập khẩu sẽ định ra thuế suất cố định với mức thuế suất rất cao; *Hai là*, khác với thuế chống bán phá giá thường chỉ nhắm vào những DN cụ thể và có chính sách miễn trừ đối với từng trường hợp, thuế chống trợ cấp lại nhắm đến cả một ngành của nước xuất khẩu. Điều này khiến cho sức mạnh liên kết giữa các DN trong nước (nếu có) không còn mang ý nghĩa nhiều.

2.3.3. Giá cả hàng hóa có thể sẽ giảm mạnh do hàng rào thuế quan (thuế nhập khẩu) gần như được dỡ bỏ hoàn toàn

Việc hội nhập ngày càng sâu vào nền kinh tế thế giới đồng nghĩa với việc Việt Nam phải mở cửa nhiều hơn thị trường trong nước. Việt Nam phải thực hiện cam kết giảm và loại bỏ hàng rào thuế quan cho nhiều nhóm mặt hàng. Hệ quả là hàng hóa từ nước ngoài sẽ tràn vào thị trường nội địa. Như vậy, nếu trước đây, tại thị trường trong nước, các DN Việt Nam chủ yếu chỉ cạnh tranh với các DN đóng tại

Việt Nam thì nay phải đối mặt với nhiều đối thủ cạnh tranh lớn hơn từ nước ngoài. Đây quả là thách thức khá lớn bởi lẽ hàng hóa nhập khẩu sẽ có lợi thế về chất lượng, giá cả và mẫu mã đa dạng hơn.

2.3.4. DN trong nước sẽ có thêm nhiều đối thủ cạnh tranh mới thuộc nhóm DN FDI do sự gia giảm phân biệt đối xử giữa các loại hình DN

Theo cam kết với WTO, Việt Nam phải mở cửa cho các nhà đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực thương mại dịch vụ, đặc biệt là lĩnh vực ngân hàng và bán lẻ. Bên cạnh đó, cùng với sự phục hồi của nền kinh tế thế giới, dòng vốn đầu tư nước ngoài tiếp tục có xu hướng chuyển mạnh sang các nước đang phát triển có tình hình kinh tế vĩ mô ổn định, trong đó có Việt Nam. Như vậy, dự báo, đầu tư nước ngoài trực tiếp vào Việt Nam sẽ tăng và DN trong nước vốn trước đây đã yếu thế so với khối DN có vốn đầu tư nước ngoài, nay là càng gặp nhiều đối thủ hơn ngay tại Việt Nam.

2.3.5. DN Việt Nam dễ bị tụt hậu nhanh hoặc phải trả chi phí rất cao cho việc chuyển giao công nghệ từ nước ngoài

Chúng ta biết rằng, khoa học công nghệ đóng góp một vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế nói chung và các DN nói riêng. Khi một quốc gia có thị trường công nghệ hoạt động tốt, các DN sẽ là người đầu tiên được hưởng lợi từ nó. Còn ngược lại, các DN sẽ dễ bị tụt hậu về công nghệ hoặc phải trả chi phí rất cao cho việc mua bằng phát minh sáng chế từ nước ngoài. Cho đến nay, dù hành lang pháp lý cho việc hình thành thị trường khoa học công nghệ ở nước ta đã có, song chưa thực sự đầy đủ và việc giám sát vẫn chưa chặt chẽ. Có thể kể ra đây một số vấn đề còn nổi cộm sau :

- (i) Cơ chế quản lý các tổ chức hoạt động khoa học dù đã có những đổi mới song vẫn còn mang đậm tính bao cấp, còn mang cơ chế xin cho,

chưa thực sự phù hợp với đặc thù hoạt động nghiên cứu khoa học: Đó là phải mạnh dạn chấp nhận những quan điểm mới và phải gắn liền với thực tiễn sản xuất của DN. Hệ quả là chưa phát huy được hết tính chủ động sáng tạo của các nhà khoa học.

- (ii) Cơ chế thực hiện các giao dịch trên thị trường khoa học công nghệ còn hạn chế. Hiện tại các dịch vụ định giá, đánh giá công nghệ vẫn còn thiếu và yếu. Các tiêu chí đánh giá vẫn còn mang tính ước lượng và nhiều khi rất cảm tính.
- (iii) Ngân sách đầu tư cho hoạt động khoa học còn tràn lan, manh mún trong khi Nhà nước vẫn chưa tạo được một cú hích thực sự để xã hội hóa hoạt động nghiên cứu khoa học trên cơ sở Nhà nước đi tiên phong và chủ động kêu gọi hợp tác từ các thành phần kinh tế cùng tham gia vào hoạt động này.

Ngòai ra, nhìn chung, Việt Nam vẫn chưa có được hệ thống các cơ quan có đủ năng lực và thẩm quyền về quản lý khoa học và công nghệ, nhất là trong vấn đề giải quyết các tranh chấp về sở hữu trí tuệ và chuyển giao công nghệ. Điều này dẫn đến việc gia tăng các chi phí giao dịch song kết quả không đạt được như mong muốn.

Chúng ta biết rằng trong bối cảnh hội nhập, có rất nhiều thách thức mà DN Việt Nam phải đối mặt, song những thách thức được liệt kê trên đây có thể được xem là cơ bản nhất. Nó đặt ra yêu cầu bức bách là Nhà nước cùng cộng đồng DN Việt Nam phải nhanh chóng thích ứng và hiệu chỉnh, áp dụng các giải pháp khả thi nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam, đặc biệt là khối các DN trong nước.

KẾT LUẬN CHƯƠNG II :

Từ năm 2000 đến nay, số lượng DN Việt Nam gia tăng rất nhanh, đặc biệt là khối kinh tế tư nhân. Đây là kết quả cho thấy những nỗ lực rất lớn từ Chính phủ trong việc thay đổi tư duy trong lãnh đạo và hoạch định chính sách. Bên cạnh đó, nguồn vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài đạt được cũng khá lớn. Một chế độ chính trị ổn định, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và tương đối ổn định, trình độ dân trí ở mức khá cùng các tiềm năng khác (như nguồn lao động khá dồi dào với tố chất cần cù, chịu khó, điều kiện tự nhiên khá tốt,...) thực sự là những điều kiện thuận lợi để có thể hình thành nên một môi trường kinh doanh tốt và đủ sức hấp dẫn các nhà đầu tư. Tuy nhiên, khi phân tích sâu hơn thực lực các DN Việt Nam, chúng ta thấy hoạt động của các DN Việt Nam vẫn chưa thực sự đạt hiệu quả cao. Trong khi DN trong nước luôn chiếm tỷ trọng áp đảo về số lượng trên cả nước thì nhìn một cách tổng thể, chính các DN này lại thể hiện nhiều sự thua kém so với các DN có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Rõ ràng là có quá nhiều những tồn tại làm hạn chế năng lực cạnh tranh của chính các DN này.

Khi Việt Nam gia nhập WTO, ngoài những thách thức nội tại vốn dĩ đã có, các DN Việt Nam lại phải đối mặt thêm một số những thách thức mới. Điều này chắc chắn tác động rất lớn đến năng lực cạnh tranh của những DN nói riêng và cả nền kinh tế nói chung. Chính vì vậy, hơn lúc nào hết, Nhà nước cùng các DN phải nhận thức một cách đầy đủ về thực trạng của nền kinh tế và của chính DN, từ đó có những giải pháp căn cơ nâng cao năng lực cạnh tranh của các DN Việt Nam – nhân tố đóng vai trò cốt lõi trong sự phát triển của quốc gia.

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH DN VIỆT NAM

Trong Chương II, chúng ta đã nghiên cứu thực trạng của các DN Việt Nam hiện nay, từ đó xác định các nguyên nhân cơ bản dẫn đến thực trạng này. Trong bối cảnh Việt Nam hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, DN Việt Nam, nhất là các DN trong nước sẽ gặp rất nhiều thách thức. Tuy nhiên, chúng ta cũng có không ít cơ hội. Chính vì thế, chúng ta cần xem xét các giải pháp để có thể vượt qua những thách thức và tận dụng triệt để những cơ hội, những lợi thế của mình góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam, hướng đến mục tiêu phát triển một cách bền vững.

3.1. Lợi thế so sánh của Việt Nam và những cơ hội mới khi Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế thế giới

Khi hòa nhập với nền kinh tế thế giới, đặc biệt là sau khi gia nhập WTO, Việt Nam nói chung và các DN nói riêng sẽ đối mặt với những thách thức mới, song chúng ta cũng có không ít những cơ hội mà nếu được tận dụng tốt, nó sẽ là động lực thúc đẩy nền kinh tế và các DN phát triển mạnh mẽ hơn. Toàn cầu hóa vẫn tiếp tục tiến về phía trước như một tất yếu khách quan, bởi lẽ động lực bên trong của nó là sự phát triển của lực lượng sản xuất trong khi lực lượng sản xuất thì không ngừng phát triển và tốc độ phát triển ngày càng nhanh hơn và mạnh hơn. Khi tham gia vào WTO, nước ta sẽ có những cơ hội rất lớn do WTO mang lại và có điều kiện khai thác những lợi thế so sánh của quốc gia. Có thể nêu ra đây một số những cơ hội của chúng ta.

Thứ nhất, khi hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, những lợi thế so sánh của Việt Nam sẽ có cơ hội được khai thác một cách hiệu quả hơn. Những lợi thế này có thể được nhận ra như : Vị trí địa lý thuận lợi, chế độ chính trị ổn định, tỷ lệ dân số trong độ tuổi lao động cao, trình độ học vấn bình quân khá, tố chất cần cù, chịu khó của con người, tư duy quản lý vĩ mô đã cởi mở hơn, vv...

Thứ hai, các DN được tiếp cận với thị trường hàng hóa và dịch vụ ở tất cả các nước thành viên với mức thuế nhập khẩu đã được cắt giảm và các dịch vụ mà các nước mở cửa theo các Nghị định thư gia nhập của các nước này, không bị phân biệt đối xử.

Thứ ba, các DN có cơ hội thu hút nguồn vốn huy động từ nước ngoài. Hệ quả kéo theo sẽ là cơ hội tiếp nhận công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý tiên tiến, nâng cao năng suất lao động, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo ra công ăn việc làm và nâng cao năng lực cạnh tranh của chính DN.

Thứ tư, gia nhập WTO tạo điều kiện cho Việt Nam nói chung và các DN nói riêng có được vị thế bình đẳng hơn như các thành viên khác trong việc tham gia hoạch chính sách thương mại toàn cầu, có cơ hội để đấu tranh nhằm thiết lập một trật tự kinh tế mới công bằng hơn, hợp lý hơn, từ đó có điều kiện bảo vệ lợi ích của quốc gia và của DN.

Thứ năm, hội nhập vào nền kinh tế thế giới sẽ thúc đẩy tiến trình cải cách trong nước, đảm bảo tiến trình cải cách đồng bộ hơn và giảm đi nhiều chi phí giao dịch cho các DN.

Ngoài nỗ lực tự thân của DN, vai trò của Nhà nước là vô cùng quan trọng. Nhà nước đóng vai trò bệ đỡ, làm sao phải tạo ra được môi trường kinh doanh tốt và

định hướng cho sự hình thành và phát triển của DN. Về vấn đề này, chúng tôi kiến nghị như sau.

3.2. Định hướng hình thành DN cần chú trọng hơn về chất

Như Chương II chúng tôi đã trình bày, từ năm 2000 đến nay, số lượng DN Việt Nam gia tăng rất nhanh . Tuy nhiên, nhìn chung chất lượng vẫn chưa cao. Chính vì vậy, Nhà nước cần phải hoạch định chính sách và định hướng cho DN chú trọng hơn về chất, cụ thể :

3.2.1. Thúc đẩy tiến trình sắp xếp lại DN Nhà nước

Ở nước ta hiện nay, vẫn còn tồn tại cơ chế với nhiều ưu ái dành cho DN Nhà nước dù nhìn chung, hiệu quả hoạt động của các DN này chưa tương xứng. Điều đó cho thấy cần xúc tiến mạnh mẽ hơn nữa công tác đổi mới sắp xếp DN Nhà nước. Chúng ta cần chú trọng đến những vấn đề sau đây :

Thứ nhất, cần xác định một cách rõ ràng và phù hợp mô hình sắp xếp lại đối với từng DN Nhà nước. Đối với các DN mà không còn hoặc còn quá ít vốn Nhà nước nhưng không có triển vọng, cần mạnh dạn làm thủ tục giải thể hoặc phá sản, không nên kéo dài việc xử lý gây tổn kém chi phí và hậu quả có thể sẽ tồi tệ hơn.

Thứ hai, nhanh chóng mời các chuyên gia (kể cả các chuyên gia nước ngoài) nghiên cứu để hoàn chỉnh các kỹ thuật định giá doanh nghiệp, đồng thời xử lý triệt để các tồn đọng về tài chính của DN trước khi cổ phần hóa.

Thứ ba, tiến hành cổ phần hóa các Tổng công ty lớn hiện vẫn đang nắm giữ độc quyền, mở rộng đối tượng tham gia của các nhà đầu tư bên ngoài, nhất là những nhà đầu tư chiến lược; Cần mạnh dạn dỡ bỏ rào cản hạn chế tỷ lệ vốn góp của nhà đầu tư DN trong các công ty. Hiện tại, đây là điểm rất vô lý. Ở cùng một lĩnh vực, trong khi nhà đầu tư nước ngoài có thể thành lập DN 100% vốn nước ngoài

thì khi DN Việt Nam cổ phần hóa, nhà đầu tư nước ngoài lại bị hạn chế tỷ lệ tham gia vốn. Sự bất hợp lý này cần phải nhanh chóng tháo gỡ.

Thứ tư, khuyến khích lựa chọn hình thức chuyển thể qua việc bán đứt DN, thay vì chỉ cổ phần hóa. Việc này giúp cho nhà đầu tư có nhiều sự lựa chọn ngoài việc thành lập mới DN hoặc mua lại một số cổ phần của DN khác. Hơn nữa, hình thức bán DN rất phù hợp với những nhà đầu tư mạo hiểm. Nó giúp cho nhà đầu tư rút ngắn thời gian thâm nhập thị trường, giảm thời gian và chi phí giao dịch như xin giấy phép, xây dựng công trình và thậm chí có thể sử dụng ngay những nhân viên thực sự giỏi và có kinh nghiệm sẵn có mà không tốn nhiều chi phí đào tạo.

3.2.2. Triệt để xóa bỏ phân biệt đối xử giữa DNN và DN khác

Cần triệt để xóa bỏ tư tưởng phân biệt đối xử giữa các loại hình DN. Trong trường hợp ngân hàng thương mại cho vay DN Nhà nước nhưng vốn vay sử dụng kém hiệu quả, ngân hàng và DN phải chịu trách nhiệm giải quyết quan hệ kinh tế này theo đúng pháp luật, các cơ quan quản lý Nhà nước không được can thiệp sâu vào những giao dịch này. Tương tự như vậy, việc phân bổ các nguồn lực (nhất là quỹ đất) cần thực hiện một cách công khai, minh bạch. Trường hợp DN Nhà nước sử dụng các nguồn lực này kém hiệu quả, Nhà nước phải dứt khoát thu hồi. Cần áp dụng mạnh mẽ hơn cơ chế đấu giá công khai, minh bạch nhằm đảm bảo sự công bằng và tránh thất thoát nguồn vốn Nhà nước.

3.2.3. Hoàn thiện và tăng cường phổ cập pháp luật đối với người dân, nâng cao nhận thức về tính minh bạch của DN và có cơ chế kiểm soát hiệu quả

Thứ nhất, hoàn thiện hệ thống pháp luật, đảm bảo luật phải rõ ràng, đầy đủ và phù hợp với tình hình thực tế, nhất là các quy định có liên quan hoạt động của DN. Song, hệ thống luật cũng cần mang tính ổn định nhất định, tránh thường xuyên

thay đổi gây trở ngại cho việc đưa luật đi vào cuộc sống. Công tác xây dựng luật phải đảm bảo tính phù hợp, tương thích với chuẩn mực quốc tế.

Thứ hai, nâng cao ý thức quản trị trong vấn đề công bố thông tin minh bạch vì quyền lợi của của cổ đông và các bên có liên quan. Vấn đề này cần được phổ cập mang tính nhất quán và thường xuyên nhằm xây dựng tập quán kinh doanh đúng đắn và phù hợp với xu hướng chung .

Thứ ba, mạnh dạn thay đổi triệt để hệ thống kế toán Việt Nam theo các chuẩn mực kế toán quốc tế , tránh sự can thiệp quá sâu của các cơ quan quản lý Nhà nước về tài chính, tín dụng trong các vấn đề kế toán, kiểm toán, chú trọng đến việc xây dựng tập quán sử dụng các chuẩn mực kế toán quốc tế trong việc ghi chép và đánh giá các nghiệp vụ kinh tế phát sinh của doanh nghiệp.

Thứ tư, Nhà nước cần bắt buộc các các doanh nghiệp có mức vốn nhất định phải thực hiện kiểm toán hàng năm và công khai ra công chúng, bất kể doanh nghiệp này có niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán hay không.

Thứ năm, thông tin của doanh nghiệp được chú ý đến nhiều là từ các báo cáo kiểm toán. Vì vậy, cần phải chuẩn hóa các công ty kiểm toán theo nguyên tắc quốc tế nhằm nâng cao mặt bằng chất lượng chung của các công ty kiểm toán Việt Nam. Hiện tại, dù kiểm toán là lĩnh vực có điều kiện khi thành lập doanh nghiệp, song trên thực tế, các điều kiện này rất dễ dàng được đáp ứng. Chính vì thế, rất cần tổ chức đánh giá định kỳ các công ty kiểm toán và cần triệt để loại bỏ những công ty nào không đạt chuẩn. Có như thế mới hy vọng chấm dứt tình trạng “cho thuê con dấu” (tức chỉ phát hành báo cáo kiểm toán nhưng không tiến hành kiểm toán) của nhiều công ty kiểm toán Việt Nam như hiện nay.

3.3. Các nhóm giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh đối với DN Việt Nam

Như trên đã trình bày, nhận định được hết những cơ hội cũng như những thách thức trong bối cảnh hội nhập là vô cùng cần thiết nhằm tìm ra giải pháp khai thác hết tiềm năng của quốc gia nói chung và của từng DN nói riêng, từ đó tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam. Trong phạm vi luận văn này, chúng tôi không bàn hết mọi giải pháp mà chỉ tập trung vào các giải pháp sau đây .

3.3.1. Các giải pháp từ phía Nhà nước

3.3.1.1. Xây dựng và thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ quốc gia

Công nghệ và trình độ của công nghệ có vai trò trực tiếp trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ thấp chi phí của DN. Công nghệ cần hiểu bao gồm 4 yếu tố thể hiện ở 4 hình thái khác nhau là : Thiết bị, con người, thông tin và thiết chế. Bốn yếu tố này phải đồng bộ với nhau thì mới phát huy được hết tác dụng của công nghệ. Theo đánh giá của các chuyên gia, nếu chỉ chú ý đến yếu tố thiết bị thôi thì tác dụng của công nghệ cũng chỉ phát huy tối đa khoảng 50%. Khi thông tin được cung cấp hoặc truyền tải rất sơ sài, con người không được đào tạo đến nơi đến chốn và thiết chế công nghệ không chặt chẽ, bản thân thiết bị cũng không phát huy hết tính hữu ích của nó. Thậm chí, đôi khi sẽ gây hậu quả khôn lường.

Chính vì vậy, cần hiểu về công nghệ một cách đầy đủ và xem chiến lược công nghệ là một trong những vấn đề trọng tâm trong tiến trình cải cách DN. Tuy nhiên, năng lực công nghệ của DN là năng lực công nghệ của quốc gia, do đó không thể thiếu vai trò của Nhà nước. Các cơ quan Chính phủ không thể phó thác cho DN mà phải chịu trách nhiệm, có tầm nhìn và có chính sách tạo điều kiện, hỗ trợ và định hướng cho DN xây dựng và thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ phù

hợp với năng lực của DN và phù hợp với bối cảnh kinh tế xã hội. Sau đây là một số giải pháp kiến nghị

Thứ nhất, Nhà nước cần xúc tiến để phát triển một thị trường về khoa học công nghệ thực sự. Như chúng tôi đã phân tích trong Chương II, Việt Nam hiện vẫn chưa có một thị trường khoa học công nghệ đúng nghĩa trong khi điều này rất cần thiết để tạo điều kiện cho DN hưởng lợi nhiều nhất từ thị trường này, từ đó thúc đẩy việc đổi mới công nghệ, làm tăng tính cạnh tranh của DN Việt Nam. Vì vậy, về phía Nhà nước, chúng ta cần tập trung vào một số vấn đề như sau :

- (i) Rà soát để ban hành hoặc hiệu chỉnh hệ thống chính sách có liên quan đến hoạt động khoa học công nghệ phù hợp với thông lệ quốc tế; Cần làm rõ vai trò và chức năng của các hoạt động nghiên cứu khoa học mang tính công ích và các hoạt động nghiên cứu khoa học mang tính kinh doanh; Đặc biệt, Nhà nước cần ban hành cơ chế phân định rõ ràng quyền sở hữu và cơ chế phân bổ lợi ích đối với sản phẩm công nghệ được hình thành từ nguồn vốn Nhà nước và các nguồn vốn khác cùng hình thành nên sản phẩm công nghệ đó.
- (ii) Tổ chức lại hệ thống quản lý Nhà nước về quyền sở hữu trí tuệ có đủ năng lực và quyền hạn thực sự nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các DN, cá nhân đăng ký quyền sở hữu trí tuệ và bảo vệ quyền này của họ.
- (iii) Nghiên cứu xây dựng chính sách khuyến khích (thông qua các công cụ hỗ trợ như thuế, lãi suất vay vốn, chi phí huấn luyện, khen thưởng vật chất...) các thành phần kinh tế không thuộc Nhà nước triển khai các

dịch vụ cung cấp thông tin, môi giới công nghệ hoặc tổ chức nghiên cứu ý tưởng sáng tạo về công nghệ.

- (iv) Tăng chi ngân sách cho hoạt động nghiên cứu khoa học nhưng đồng thời phải tăng cường công tác giám sát các hoạt động này nhằm tránh đầu tư tràn lan nhưng không có chiều sâu và mở rộng không hạn chế các đối tượng nhận công trình thông qua hình thức đấu thầu và phân chia lợi ích.

Thứ hai, tiếp tục tạo điều kiện cho thị trường vốn phát triển nhằm đem lại cho các DN những cơ hội huy động vốn để đầu tư đổi mới công nghệ. Ngoài việc củng cố hoạt động của thị trường chứng khoán theo hướng minh bạch hơn, mở rộng hơn, Nhà nước cần tạo ra cơ chế thông thoáng đối với việc phát hành trái phiếu DN (hiện tại hầu hết các chứng khoán giao dịch chỉ là cổ phiếu hoặc trái phiếu Chính phủ) và phát triển thị trường thuê mua tài chính. Để làm được điều này, chúng ta cần tập trung vào một số vấn đề chủ yếu sau :

- (i) Nhà nước cần nghiên cứu để chọn lựa hoặc thành lập một tổ chức thẩm định và bảo lãnh cho các trái phiếu của DN. Sự can thiệp của tổ chức này sẽ dần được rút khỏi DN thông qua việc cổ phần hóa DN hoặc tìm kiếm các nhà đầu tư chiến lược khác (không thuộc Nhà nước) để chuyển nhượng nghĩa vụ bảo lãnh có điều kiện như sẽ được ưu tiên mua cổ phần phát hành mới từ DN, nhận được ưu đãi khác từ Nhà nước.
- (ii) Nhà nước cần có chính sách khuyến khích các thành phần kinh tế, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài thành lập các công ty thuê mua tài chính nhằm phát triển thị trường này.

Thứ ba, trên cơ sở quy hoạch chiến lược phát triển các ngành trong nền kinh tế quốc dân, Nhà nước cần có chính sách hoặc cơ chế đặc biệt (kể cả cung cấp hay hỗ trợ tài chính của Nhà nước) tập trung đổi mới toàn bộ công nghệ cho một hoặc hai DN trong một số ngành. Chúng ta thấy rằng trên thực tế, dù chúng ta có nguồn nguyên liệu thô khá dồi dào, song do công nghệ kém, chúng ta vẫn phải nhập khẩu nguyên liệu để sản xuất. Có thể lấy vài ví dụ như, hầu hết các DN sản xuất giày da xuất khẩu ở Việt Nam đều phải nhập da từ các nước khác trong khi nước ta có ngành chăn nuôi gia súc khá phát triển và điều kiện tự nhiên khá thuận lợi; Tình trạng tương tự cũng diễn ra đối với ngành may mặc, muối dùng để sản xuất hóa chất,... Tuy nhiên, do đổi mới công nghệ liên quan đến nhiều vấn đề về vốn và con người, khiến DN rất khó khăn, Nhà nước nên tạo ra một “cú hích” thông qua việc tập trung đầu tư mạnh vào một vài DN làm trụ cột cho sự phát triển của cả ngành.

Thứ tư, chú trọng đào tạo lực lượng lao động thích ứng với công nghệ mới. Như chúng ta đã biết, công nghệ mới luôn phải đi song song với năng lực của người vận hành. Chính vì thế, công tác đào tạo cần được chú trọng một cách đặc biệt, cụ thể như :

- (i) Khuyến khích các DN tăng cường công tác huấn luyện, đào tạo cho đội ngũ nhân viên để có thể dễ dàng tiếp cận với công nghệ mới. Công tác huấn luyện, đào tạo cần xem là một trong những nhiệm vụ thường xuyên. Nhà nước cần xem xét hỗ trợ DN triển khai công tác này thông qua việc tổ chức miễn phí hoặc thu phí với giá ưu đãi các khóa huấn luyện ngắn ngày cho người lao động, cung cấp miễn phí

hoặc lấy giá ưu đãi đối với DN về những thông tin cập nhật về công nghệ mới.

- (ii) Nhà nước cần tạo cơ chế để phát triển và chuyên nghiệp hóa các trường dạy nghề. Bên cạnh các chính sách ưu đãi các thành kinh tế mở các trường dạy nghề như quy hoạch quỹ đất dành cho các trường, miễn giảm thuế, ưu tiên cho vay vốn, hỗ trợ đầu tư thiết bị giảng dạy, tài liệu nghiên cứu,... Nhà nước cần bắt buộc các trường này phải đạt chuẩn chất lượng và phải thực hiện thanh tra kiểm tra định kỳ đối với các tổ chức này.

3.3.1.2. Khuyến khích các DN đầu tư vào các sản phẩm có giá trị gia tăng cao

Nhà nước cần có chính sách khuyến khích đầu tư vào các ngành nghề tạo ra nhiều giá trị gia tăng; Chẳng hạn, thay vì chủ yếu xuất khẩu sản phẩm thô, Nhà nước cần khuyến khích và hỗ trợ các DN sản xuất sản phẩm chế biến và đặc biệt là các DN thuộc công nghiệp phụ trợ thông qua việc ban hành danh mục ngành nghề ưu đãi đầu tư theo quy hoạch, hưởng tiện ích nhiều hơn từ các công trình đầu tư cơ sở hạ tầng của Nhà nước, ưu tiên vay vốn, ưu đãi lãi suất, hỗ trợ chi phí huấn luyện,....

3.3.1.3. Quy hoạch nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định

Đối với bất kỳ một DN nào, đầu vào, nhất là nguyên liệu luôn là một vấn đề được quan tâm lớn. Thông thường, chi phí nguyên vật liệu chiếm từ 50%-65% giá thành sản phẩm, một tỷ trọng khá lớn. Chính vì vậy, nguồn cung cấp nguyên liệu không chỉ ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm mà còn chi phối đến chính sách giá và lợi nhuận của DN. Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt, có được nguồn nguyên liệu ổn định với giá cả ít biến động là một lợi thế cạnh tranh rất lớn của DN.

Chúng ta biết rằng quy hoạch nguồn nguyên liệu không thể không có sự can thiệp của Nhà nước. Quy hoạch nguồn nguyên liệu trong nước phải phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế của quốc gia và phải khai thác tiềm năng của từng vùng miền cùng với áp dụng công nghệ mới phù hợp. Sau đây là một số kiến nghị.

Thứ nhất, Nhà nước cần rà soát tổng thể và quy hoạch lại các vùng nguyên liệu cho từng ngành công nghiệp, đặc biệt là công nghiệp nhẹ như dệt, chế biến nông sản, thủy sản,... trên cơ sở nghiên cứu kỹ lưỡng điều kiện địa lý và tiềm năng phát triển của từng địa phương. Kết quả nghiên cứu cần được công khai nhằm chia sẻ thông tin để vừa có thể thu thập ý kiến phản biện vừa nhằm mục đích kêu gọi đầu tư.

Thứ hai, tăng cường đầu tư vào hoạt động nghiên cứu khoa học nhằm tạo ra công nghệ mới về nuôi trồng, khai thác, sơ chế nguyên liệu đem lại nhiều giá trị gia tăng hơn. Trên cơ sở đó, khuyến khích chuyển giao công nghệ giống cây trồng vật nuôi, kỹ thuật canh tác, khai thác và chế biến một cách có hiệu quả; Cần cân đối tăng ngân sách, đồng thời nhanh chóng ban hành quy chế xã hội hóa hoạt động này nhằm hài hòa các lợi ích và giảm thiểu rủi ro.

Thứ ba, trên cơ sở quy hoạch tổng thể, Nhà nước cần chú trọng đến đầu tư cơ sở hạ tầng tạo điều kiện cho các DN giảm chi phí vận chuyển và chi phí giao dịch từ nguồn nguyên liệu đến nơi sản xuất.

Thứ tư, có cơ chế thu hút nguồn lao động và các thành phần xã hội khác vào các vùng nguyên liệu quy hoạch này bằng cách tăng cường đầu tư cho nông dân và các DN, các cơ sở sản xuất thông qua chính sách ưu đãi tín dụng, thuế và đặc biệt là giao đất để thực hiện các dự án đầu tư vùng nguyên liệu.

3.3.1.4. Chú trọng đến phương thức quản lý theo tiêu chuẩn

Do sức ép của kinh tế thị trường, thời gian qua, DN ở những nước phát triển đã sử dụng phương thức quản lý theo tiêu chuẩn nhằm nâng cao sức cạnh tranh của mình. Trước tiên, họ tiến hành tiêu chuẩn hóa sản phẩm và mọi thành phần cấu thành sản phẩm. Trên cơ sở đó, tiến hành việc kiểm tra chất lượng sản phẩm và quản lý chất lượng sản phẩm trong DN. Ở nước ta, trong gần 20 năm tiến hành công cuộc đổi mới, phương thức quản lý theo tiêu chuẩn đang được nâng dần đối với các DN Việt Nam, tuy nhiên vẫn ở mức thấp. Nhiều chủng loại hàng hóa của các DN Việt Nam chưa đáp ứng theo các tiêu chuẩn quốc tế, đã nảy sinh nhiều thua thiệt trên thị trường thế giới. Tình hình này đòi hỏi các DN phải nâng cao phương thức theo tiêu chuẩn chất lượng mới có thể đương đầu trong cuộc cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Để thực hiện tốt quá trình này, về phía Nhà nước cần tập trung vào những giải pháp cụ thể sau :

Thứ nhất, Nhà nước cần hỗ trợ về cung cấp thông tin, tài liệu về các quy định và tiêu chuẩn quốc tế nhằm phổ biến sâu rộng đến các DN;

Thứ hai, nhanh chóng xây dựng và hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn quốc gia về chất lượng hàng hóa nhưng phải nhanh chóng rút ngắn sự khác biệt với hệ thống tiêu chuẩn quốc tế, đồng thời tăng cường công tác thanh kiểm tra việc thực thi;

Thứ ba, Nhà nước cần khuyến khích các DN áp dụng phương thức quản lý theo tiêu chuẩn. Cơ chế khuyến khích có thể được thực hiện thông qua thứ tự ưu tiên khi xét cho vay vốn, bảo lãnh tín dụng, hỗ trợ lãi suất, hỗ trợ kinh phí huấn luyện, vv...

3.3.1.5. Nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến thương mại

Xúc tiến thương mại được hiểu như là hoạt động nhằm tìm kiếm thị trường, mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa. Hoạt động xúc tiến thương mại sôi động cần có sự tham gia của cả 3 thành phần : Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng hóa, tổ chức trung gian trong lĩnh vực xúc tiến thương mại và vai trò của Nhà nước. Trong hoạt động xúc tiến thương mại, đặc biệt là xúc tiến thương mại xuất khẩu, vai trò của Nhà nước là rất quan trọng. Trên tầm vĩ mô, thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại cần tập trung vào các vấn đề sau đây :

Thứ nhất, hoạt động xúc tiến thương mại cần được xem là một bộ phận cấu thành trong chính sách thương mại của quốc gia. Khi được xem là một bộ phận cấu thành như vậy thì hẳn nhiên, Nhà nước sẽ có sự đầu tư đầy đủ hơn cho hoạt động này.

Thứ hai, hoàn chỉnh hệ thống chính sách nhằm thúc đẩy công tác xúc tiến thương mại. Một yêu cầu đặt ra là hệ thống chính sách phải bảo đảm sự đồng bộ, cần phân định rõ ràng trách nhiệm giữa các tổ chức như các tham táng thương mại, DN và các hiệp hội ngành hàng. Bên cạnh đó, các dự án xúc tiến thương mại cần cân nhắc kỹ lưỡng, tránh chồng chéo hoặc cạnh tranh không lành mạnh, gây lãng phí nguồn lực của DN.

Thứ ba, nâng cao chất lượng bộ máy xúc tiến thương mại của Nhà nước. Nhà nước cần rà soát lại nhân lực và bộ máy của cả hệ thống. Tình hình thực tế yêu cầu phải sắp xếp lại bộ máy và làm sao các tổ chức này với sự tài trợ của ngân sách Nhà nước phải đảm đương được chức năng nhiệm vụ thực sự của nó, tránh chạy theo số lượng gây lãng phí và kém hiệu quả.

Thứ tư, tăng cường hoạt động cung cấp thông tin kịp thời và chất lượng. Chính phủ nên xây dựng một chương trình hỗ trợ thông tin cho DN, trong đó giao cho mỗi Bộ, ngành có trách nhiệm cung cấp thông tin theo từng mục tiêu, nội dung cụ thể. Cần có biện pháp xử lý mạnh tay hơn với các cơ quan tổ chức Nhà nước vô tình hay hữu ý trì trệ thực hiện nhiệm vụ này.

3.3.1.6. Tăng cường môi liên kết, hợp tác giữa các DN trong nước

Liên kết và hợp tác kinh doanh giữa các DN vừa và nhỏ trong nước, giữa các DN vừa và nhỏ với các DN lớn và tập đoàn kinh tế là một cách thức để DN nâng cao năng lực cạnh tranh, hội đủ điều kiện, tiếp cận và từng bước thích ứng với thị trường quốc tế. Các hình thức liên kết, hợp tác giữa các DN rất đa dạng như : Liên kết cung cấp thông tin cho khách hàng, cho các trung gian thương mại; Liên kết và hợp tác để xây dựng thương hiệu hàng hóa, vv... Liên kết và hợp tác sẽ mang lại nhiều lợi ích cho DN, chẳng hạn : *Một là*, xét về mặt lý thuyết, vốn là ưu thế cạnh tranh của các công ty lớn. Khi các DN cùng ngành liên kết với nhau, nó sẽ tạo ra một quy mô sản xuất lớn hơn. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với DN vừa và nhỏ; *Hai là*, liên kết và hợp tác có thể tạo ra cơ hội cho các DN vừa và nhỏ trở thành vệ tinh của những DN lớn. Khi đó, phân công lao động xã hội thực hiện rõ rệt hơn và giúp cho các DN khai thác hết nguồn lực của mình; *Ba là*, liên kết và hợp tác giúp giảm chi phí giao dịch, giúp DN nâng cao lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Rõ ràng, tăng cường hoạt động liên kết và hợp tác chặt chẽ giữa các DN nên được xem là một công cụ quan trọng giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của chính DN tham gia liên kết. Trong vấn đề này, vai trò Nhà nước là rất quan trọng. Nhà nước cần tạo ra khung pháp lý rõ ràng hơn nữa đối với các loại hình liên kết và hợp tác. Một hành lang pháp lý rõ ràng sẽ giúp cho hoạt động liên kết và hợp tác diễn

ra dễ dàng hơn, đồng thời lành mạnh và bình đẳng. Khung pháp lý rõ ràng còn giúp ngăn chặn những tiêu cực có thể xảy ra khi liên kết và hợp tác như cấu kết thao túng thị trường, gây thiệt hại cho người tiêu dùng, đồng thời tránh được sự cạnh tranh không lành mạnh gây ảnh hưởng xấu đến cả ngành hàng, vv...

3.3.2. Các giải pháp đối với các DN

3.3.2.1. *Xây dựng và thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ phù hợp với yêu cầu phát triển từng ngành, từng loại hình doanh nghiệp*

Thứ nhất, DN cần nhận thức rõ ràng rằng đổi mới công nghệ là một cuộc cách mạng trong DN. Điều này mang tính tư duy. Khi thực hiện đổi mới công nghệ, DN có thể phải chấp nhận hy sinh ở một khâu nào đó, một bộ phận nhân viên nào đó, song cần hiểu rằng mục tiêu sâu xa của đổi mới công nghệ là nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành và tăng cường năng lực cạnh tranh của chính DN. Còn ngược lại, DN khó có thể tồn tại lâu hơn trong tương lai.

Thứ hai, trong tình hình phát triển khoa học công nghệ rất nhanh như hiện nay, DN cần chủ động thực hiện đổi mới công nghệ sản xuất cho phù hợp. Xây dựng chiến lược đổi mới công nghệ cần tính toán và làm tốt các chiến lược khác có liên quan như :

- (i) Chiến lược khấu hao : Cần xây dựng một chiến lược khấu hao nhanh phù hợp với khả năng tài chính của DN nhưng phải đảm bảo đuổi kịp tốc độ phát triển của khoa học công nghệ của khu vực và thế giới. Thời gian khấu hao không nên kéo dài quá 10 năm. Khi DN có điều kiện thì nên rút thời gian khấu hao ngắn hơn nữa.

- (ii) Chiến lược thu hút các nguồn vốn đầu tư: Ngoài nguồn huy động truyền thống là vay ngân hàng thương mại, DN cần tính đến các phương thức huy động vốn khác như thuê mua tài chính, phát hành chứng khoán (trái phiếu, cổ phiếu). Tức nhiên, để có thể thuyết phục chủ nợ hoặc nhà đầu tư tài trợ, DN phải xây dựng được phương án đầu tư thực sự hiệu quả dựa trên nền tảng nghiên cứu và phân tích kỹ càng và chuyên nghiệp. Thuê nhà tư vấn chuyên nghiệp để xây dựng dự án khả thi là phương thức nên được chọn lựa nhằm thu được kết quả đánh giá khách quan và đầy đủ hơn.
- (iii) Chiến lược trả nợ vay và tích lũy : Khi đã tính đến việc huy động vốn để đầu tư đổi mới công nghệ, DN cần phải thiết kế chiến lược trả nợ vốn vay cũng như tích lũy. Một phương án khả thi không thể không tính đến lộ trình trả nợ vay, phân chia cổ tức cũng như tích lũy tương ứng.

Thứ ba, chú trọng đến yếu tố con người trong khi xây dựng chiến lược đổi mới công nghệ. Cần thiết phải thuê được nhân viên giỏi để tiếp cận và vận hành công nghệ mới thông qua chế độ đãi ngộ và môi trường làm việc tốt. Song song đó, cần phải thường xuyên nâng cao trình độ của người lao động thông qua các lớp huấn luyện ngắn hạn do DN tự tổ chức hoặc các cơ quan đào tạo chuyên ngành tổ chức.

Thứ tư, nên cân nhắc thành lập bộ phận nghiên cứu và triển khai (R & D) và tạo điều kiện để bộ phận này phát huy hết vai trò của mình trong quá trình thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ; Nếu cần thiết, DN nên tăng cường liên kết với

các trường đại học, viện nghiên cứu để tận dụng được nguồn chất xám có chất lượng từ những nơi này.

3.3.2.2. *Chú trọng đến cạnh tranh bằng giá trị gia tăng song song với việc tận dụng những thuận lợi về điều kiện tự nhiên và lao động giá rẻ*

Các DN cần tiếp tục tận dụng lợi thế về điều kiện tự nhiên và lao động giá rẻ để hạ thấp giá thành, tăng tính cạnh tranh của sản phẩm. Thời gian qua, đây quả là một lợi thế khá lớn đối với các ngành nghề có hàm lượng lao động cao như khai thác và chế biến nông, lâm thủy sản, gia công hàng may mặc, giày da,... Tuy nhiên, về lâu dài, các DN nên tập trung cho công tác nghiên cứu và triển khai (R & D) để tạo ra giá trị gia tăng nhiều hơn. Nói cách khác, cần chuyển hướng chiến lược và tăng cường đầu tư vào ngành nghề hoặc sản phẩm chỉ có hàm lượng lao động thấp nhưng kết tinh chất xám cao thay vì dựa quá nhiều vào lợi thế tự nhiên và lao động giá rẻ như hiện nay. Không những thế, với các sản phẩm hiện có, cần thiết phải nâng cao chất lượng, cải tiến mẫu mã, tạo ra thêm nhiều sự chọn lựa cũng như những tiện ích mới cho khách hàng, từ đó, tạo nên thương hiệu vững chắc cho sản phẩm.

3.3.2.3. *Tăng cường kiểm soát chi phí đầu vào và quy hoạch nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định*

Thứ nhất, cần rà soát lại hệ thống định mức tiêu hao vật tư, đồng thời tăng cường kiểm soát việc thực hiện các định mức tiêu hao vật tư hàng hóa trong quá trình sản xuất và lưu thông nhằm đảm bảo tiết kiệm nhất. Bên cạnh đó, cần tính toán lại cơ sở dự trữ vật tư phù hợp nhằm tiết kiệm vốn ở khâu này.

Thứ hai, DN nên tìm kiếm nhiều nhà cung cấp khác nhau, tránh lệ thuộc vào một nhà cung cấp duy nhất. Điều này giúp cho DN chọn được giá mua tốt nhất với chất lượng hàng hóa chấp nhận được, đồng thời không rơi vào thế bị động khi một nhà cung cấp nào đó gặp khó khăn hoặc thay đổi chiến lược về giá cả.

Thứ ba, nên nghiên cứu các loại nguyên liệu khác có giá trị sử dụng cao nhưng chi phí ít hơn để thay thế nhưng vẫn đảm bảo chất lượng của sản phẩm sản xuất ra. Điều này đòi hỏi DN cần chú trọng đến hoạt động R & D hơn.

Thứ tư, trong điều kiện nhà cung cấp gặp khó khăn, DN nên tính đến phương án liên kết hoặc hợp tác dài hạn với một vài nhà cung cấp trong việc nghiên cứu và triển khai loại nguyên liệu mới trên cơ sở tận dụng nguồn nguyên liệu thô trong nước và dễ khai thác.

Thứ năm, DN có thể xây dựng chiến lược đầu tư trực tiếp vào nguồn cung cấp nguyên liệu như tài trợ vốn trực tiếp cho nông dân, ngư dân hoặc các cơ sở sản xuất trong việc nuôi trồng, khai thác và sơ chế nguyên liệu, gắn kết họ thành nhà cung cấp lâu dài cho chính DN mình. Trong trường hợp này, DN nên phối hợp với các tổ chức khoa học để cùng nghiên cứu và chuyển giao kỹ thuật nhằm đem lại hiệu quả tốt nhất.

3.3.2.4. *Cải tiến phương thức quản lý chú trọng đến phương thức quản lý theo tiêu chuẩn*

Thứ nhất, các DN cần có chương trình và mục tiêu cụ thể tiếp cận để áp dụng các quy định và tiêu chuẩn quốc tế vào hoạt động của DN mình ; Cần đánh giá lại một cách toàn diện DN mình, xác định đâu là điểm mạnh, đâu là điểm yếu để phát huy hoặc điều chỉnh.

Thứ hai, cải cách tư duy trong quản trị. Mỗi chủ DN hoặc lãnh đạo DN cần xem xét là đã tuân thủ những gì mình đặt ra chưa hay vẫn cứ thay đổi theo ý thích của cá nhân; Bên cạnh đó, mỗi chủ DN hoặc lãnh đạo DN cần xem xét kỹ lưỡng các quy định trước khi ban hành; Cần kiểm soát cách thức thực hiện các quy định, kiểm soát việc chi tiêu tiền bạc, tiến độ thực hiện kế hoạch và đặc biệt phải nâng cao nhận thức cũng như tăng cường kiểm soát tính minh bạch của sổ sách, mạnh dạn phân quyền, ủy quyền cho các cộng sự viên cấp cao và cấp trung.

Thứ ba, tăng cường công tác huấn luyện để nhân viên cập nhật kiến thức mới về những bộ tiêu chuẩn mang tính quốc tế; Xác lập hệ thống kiểm soát có hiệu quả và có những điều chỉnh kịp thời nhằm giảm thiểu rủi ro trong điều hành SXKD.

3.3.2.5. *Nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến thương mại*

Thứ nhất, DN cần nâng cao nhận thức và chủ động hơn nữa trong công tác xúc tiến thương mại. Trên thực tế, do chi phí của công tác xúc tiến thương mại khá lớn và nhận thức về nó chưa đầy đủ nên nhiều DN hầu như ít quan tâm đến công tác này. DN cần nhận thức rằng chi phí cho hoạt động xúc tiến thương mại hôm nay nhằm mục đích thu lợi nhiều hơn trong tương lai. Tuy nhiên, để hoạt động này thực sự hiệu quả, DN cần cân nhắc thật kỹ lưỡng loại thông tin nào cần thu thập, tính chính xác của thông tin, kênh khai thác thông tin ở đâu và chi phí cho nó bao nhiêu. Thông tin cần được cập nhật và bảo mật để tránh lạc hậu cũng như những rủi ro có thể xảy ra.

Thứ hai, DN cần có bộ phận chuyên trách về công tác xúc tiến thương mại bao gồm những nhân viên thực sự có kiến thức và kinh nghiệm về lĩnh vực này. Hoạt động xúc tiến thương mại cần phải thực hiện thường xuyên, cần có chiến lược

dài hơi với mục tiêu cụ thể thay vì chỉ nhìn thấy những cái lợi trước mắt; Đồng thời phải thực hiện đúng chiến lược đã vạch ra và theo đuổi mục tiêu đến cùng.

Thứ ba, hoạt động xúc tiến thương mại không chỉ dừng lại ở việc nghiên cứu thị trường để bán các sản phẩm hiện có mà phải kết hợp chặt chẽ với việc nghiên cứu triển khai sản phẩm mới; Cần xác định vòng đời của dòng sản phẩm và có chiến lược xây dựng những sản phẩm khác thay thế đáp ứng với nhu cầu của thị trường.

3.3.2.6. Tăng cường mối liên kết, hợp tác giữa các DN trong nước

Thứ nhất, các DN cần chủ động thực hiện liên kết và hợp tác. Bản thân các DN cần ý thức rõ ràng những lợi ích do liên kết và hợp tác mang lại. Tùy theo tình hình thực tế của DN và thị trường mà lựa chọn mô hình liên kết và hợp tác cho phù hợp; Chẳng hạn như : Hỗ trợ nhau về thông tin, chỉ mua sản phẩm hàng hóa của nhau, hợp tác phân chia thị phần trên cơ sở cam kết mức giá sàn hoặc giá trần, cùng xây dựng một thương hiệu sản phẩm, vv...

Thứ hai, các DN vừa và nhỏ nên tìm cách tiếp cận và thuyết phục các DN lớn để trở thành DN vệ tinh của họ. Ngược lại, các DN lớn hơn nên cân nhắc các đề nghị này theo hướng tích cực nhằm phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ và thúc đẩy phân công lao động, tăng hiệu quả hoạt động của các bên.

Thứ ba, nâng cao vai trò của hiệp hội ngành hàng. Trong nền kinh tế thị trường, vai trò của hiệp hội ngành hàng rất quan trọng. Hiệp hội ngành vừa phải thực sự đóng vai trò cầu nối giữa các DN với nhau dựa trên lợi ích của các bên, vừa có thể là người đại diện đấu tranh bảo vệ quyền lợi của các DN thành viên.

KẾT LUẬN CHƯƠNG III

Hội nhập là xu thế tất yếu khách quan. Trong bối cảnh đó, các DN Việt Nam phải đối mặt với nhiều thách thức, song lại có không ít những cơ hội mới. Bên cạnh những thách thức phải đối mặt, nhận thức sâu sắc những cơ hội này cũng là yêu cầu bức bách đối với từng DN. Yêu cầu đặt ra là phải tận dụng triệt để những lợi thế so sánh của quốc gia cũng như biết nắm lấy những thời cơ từ tiến trình hội nhập, từ đó có thể giúp DN xây dựng một chiến lược phát triển phù hợp.

Theo tư duy logic đó, có rất nhiều giải pháp được chúng tôi nghiên cứu và đặt ra, song tựu trung các giải pháp được chia thành các nhóm cơ bản sau : Định hướng hình thành và phát triển DN đi sâu vào chất lượng hơn là số lượng, xây dựng và thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ, chú trọng tạo ra giá trị gia tăng đối với hàng hóa và dịch vụ song song với việc tận dụng những lợi thế cạnh tranh truyền thống, quy hoạch nguồn nguyên liệu ổn định, cải tiến phương thức quản lý theo tiêu chuẩn, nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến thương mại và tăng cường các mối liên kết và hợp tác giữa các DN.

Các nhóm giải pháp này cần phải được thực hiện một cách đồng bộ để có thể tạo nên sức mạnh tổng lực , đồng thời giúp tiết kiệm thời gian và chi phí trong quá trình triển khai nhằm đạt được mục tiêu nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

PHẦN KẾT LUẬN

Đồng thời với quá trình chuyển đổi cơ chế nền kinh tế từ kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế kinh tế thị trường, nền kinh tế Việt Nam đã có những bước khởi sắc, từng bước hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới. Trên bước đường đó, thị trường để các doanh nghiệp Việt Nam tham gia hoạt động sẽ rộng hơn, song đồng thời sẽ chịu nhiều áp lực cạnh tranh hơn. Tuy nhiên, như là quy luật, sự cạnh tranh là tất yếu và nó chính là động lực phát triển của cả nền kinh tế, trong đó, doanh nghiệp luôn đóng vai trò nòng cốt.

Từ các số liệu thu thập được, chúng tôi đã tiến hành nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, bao gồm nhóm các doanh nghiệp trong nước và nhóm các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nhìn chung, giống như những quốc gia khác trong thời kỳ chuyển đổi nền kinh tế, dù có những lợi thế nhất định, song các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế trên các mặt, đặc biệt là nhóm các DN trong nước (bao gồm doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh). Sự khác biệt về sở hữu vốn đã tạo ra nhiều khác biệt về tiềm lực vốn, công nghệ và tư duy quản lý giữa các khối doanh nghiệp với nhau. Hệ quả kéo theo là năng lực cạnh tranh giữa các khối doanh nghiệp cũng khác nhau và ưu thế vẫn thuộc về các DN có vốn đầu tư nước ngoài trong khi các DN trong nước lại chiếm tỷ lệ áp đảo nếu tính về số lượng DN.

Trong bối cảnh Việt Nam hội nhập ngày càng sâu vào nền kinh tế thế giới, nhất là sự kiện Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), hơn lúc nào hết, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải nhận thức rõ tình hình, kể cả thực trạng của mình và bối cảnh chung của nền kinh tế. Trên cơ sở đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần trang bị kiến thức đầy đủ hơn, năng

động hơn để có thể xây dựng cho mình những chiến lược kinh doanh hợp lý và hiệu quả nhất. Đồng hành cùng doanh nghiệp, vai trò Nhà nước là vô cùng quan trọng. Nhà nước cần định hướng, tạo ra hành lang pháp lý đầy đủ, rõ ràng và phù hợp với thông lệ quốc tế cũng như những cam kết hội nhập để có thể tạo ra một môi trường kinh doanh thông thoáng, công bằng và minh bạch, tạo điều kiện cho doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

Từ việc xói sâu và các nguyên nhân dẫn đến những hạn chế, chúng tôi xác định những thách thức nội tại chủ yếu cũng như những thách thức mới sẽ phát sinh đối với doanh nghiệp Việt Nam khi mà tiến trình hội nhập ngày một khẩn trương và không thể trì hoãn. Kết hợp với việc nhận định những lợi thế so sánh của quốc gia, chúng tôi đã đưa ra một số nhóm giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là đối với các DN trong nước.

Như chúng tôi đã trình bày, đây là đề tài khá rộng và chủ yếu mang tính định hướng, song có thể được xem là những vấn đề cốt lõi nhất. Chính vì thế, mỗi DN có thể dựa trên nền tảng các nhóm giải pháp này, kết hợp với tình hình thực tế của DN mình để xây dựng chiến lược và có những bước đi phù hợp nhằm đạt được hiệu quả cao nhất.

Dù quá trình hoàn thiện và nâng cao năng lực của doanh nghiệp Việt Nam sẽ gian nan, đòi hỏi tốn nhiều thời gian và công sức, song với nỗ lực và quyết tâm của Chính phủ và đặc biệt là của các doanh nghiệp, chúng ta hoàn toàn có thể tin tưởng rằng DN Việt Nam nói riêng và nền kinh tế nước nhà nói chung sẽ có những khởi sắc mạnh mẽ hơn, ấn tượng hơn hướng đến mục tiêu phát triển một cách bền vững.

Xin chân thành cảm ơn và kính chào trân trọng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Khương Bình (2006), *WTO với doanh nghiệp Việt Nam – Những cơ hội và thách thức hậu gia nhập WTO*, NXB Lao động
2. Nguyễn Huy Cố – Lê Huy Thìn (2006), *Khi Trung Quốc làm thay đổi thế giới*, NXB Thế Giới
3. TS.Lê Đăng Doanh (04/2006), *Doanh nhân, doanh nghiệp và cải cách kinh tế*, Nhà xuất bản Trẻ và Thời báo Kinh tế Sài Gòn
4. Ted C. Fishman – Biên dịch : Ngọc Tiến (2007), *Trung Quốc với tham vọng trở thành siêu cường như thế nào?*, NXB Văn hóa – Thông tin
5. TS.Nguyễn Chí Hải cùng cộng sự (2006), *Lịch sử kinh tế Việt Nam và các nước*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Tp Hồ Chí Minh
6. Dương Hữu Hạnh (2005), *Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB Thống kê
7. Tôn Thất Nguyễn Nghiêm (09/2006), *Thị trường chiến lược cơ cấu – Cạnh tranh về giá trị gia tăng, định vị và phát triển doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Trẻ
8. Chu Minh (10/2004), *100 Bí quyết kinh doanh trong kinh doanh của Đại học Harvard*, NXB Thanh Niên
9. PGS.TS Trần Ngọc Thơ cùng cộng sự (2003), *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB Thống kê
10. Phạm Duy Từ – Đan Phú Thịnh (01/2007), *Giải quyết những thách thức khi gia nhập WTO*, Nhà xuất bản Trẻ

11. Cải cách Doanh nghiệp Nhà nước ở Trung Quốc, so sánh với Việt Nam – Viện Kinh tế thế giới – NXB Khoa học xã hội – Hà Nội (2007)
12. Cải cách Doanh nghiệp Nhà nước ở Trung Quốc – Viện Nghiên cứu tài chính – NXB Tài chính – Hà Nội (1999)
13. Luật Doanh nghiệp được Quốc hội nước CHXHCN Việt nam khóa XI, kỳ họp thứ 8 ngày 29/11/2005 thông qua.
14. Phát biểu của Thủ Tướng Nguyễn Tấn Dũng nhân sự kiện Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (tháng 11/2006)
15. Báo Nhân dân, Tạp chí Tài chính, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Thanh Niên, Tuổi trẻ, Diễn Đàn doanh nghiệp; Các website của Chính phủ, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, Tổng Cục Thống Kê, Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư

**Phụ lục I - TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN TỪ BÁO CÁO
TÀI CHÍNH NĂM CỦA CÁC DN GIAI ĐOẠN 2000 - 2005**

STT	CHỈ TIÊU CƠ BẢN	Đơn vị tính	Năm 2000												
			Tổng số	DN Nhà Nước				DN có vốn đầu tư nước ngoài				DN Ngoài quốc doanh			
				Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng / giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng / giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng / giá trị tính trên đầu lao động
1	Số doanh nghiệp	Doanh nghiệp	42,288	5,759	13.6%			1,525	3.6%			35,004	82.8%		
2	Số lao động	Người	3,536,998	2,088,531	59.0%	362.655		407,565	11.5%	267.256		1,040,902	29.4%	29.737	
3	Tổng gtrị tài sản cuối năm	Tỷ đồng	998,423	670,234	67.1%	116.380	0.321	229,841	23.0%	150.715	0.564	98,348	9.9%	2.810	0.094
	Trong đó :														
3.1	TSCĐ và đầu tư dài hạn	Tỷ đồng	411,713	229,856	55.8%	39.912	0.110	147,941	35.9%	97.010	0.363	33,916	8.2%	0.969	0.033
3.2	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	Tỷ đồng	586,710	440,378	75.1%	76.468	0.211	81,900	14.0%	53.705	0.201	64,432	11.0%	1.841	0.062
4	Tổng nguồn vốn	Tỷ đồng	998,423	670,234	67.1%	116.380	0.321	229,841	23.0%	150.715	0.564	98,348	9.9%	2.810	0.094
	Trong đó :														
4.1	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	375,313	223,171	59.5%	38.752	0.107	108,455	28.9%	71.118	0.266	43,687	11.6%	1.248	0.042
4.2	Nợ phải trả	Tỷ đồng	623,110	447,063	71.7%	77.629	0.214	121,386	19.5%	79.597	0.298	54,661	8.8%	1.562	0.053
5	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	608,672	444,673	73.1%	77.214	0.213	161,957	26.6%	106.201	0.397	2,042	0.3%	0.058	0.002
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	41,150	17,567	42.7%	3.050	0.008	21,541	52.3%	14.125	0.053	2,042	5.0%	0.058	0.002

- Tổng Cục thống kê
- Cục Tài chính DN (Bộ Tài chính)

Năm 2002												
Tổng số	DN Nhà Nước				DN có vốn đầu tư nước ngoài				DN Ngoài quốc doanh			
	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động
62,908	5,364	8.5%			2,308	3.7%			55,236	87.8%		
4,657,803	2,260,306	48.5%	421.384		691,088	14.8%	299.432		1,706,409	36.6%	30.893	
1,352,077	858,616	63.5%	160.070	0.380	291,120	21.5%	126.135	0.421	202,341	15.0%	3.663	0.119
552,326	309,101	56.0%	57.625	0.137	170,579	30.9%	73.908	0.247	72,646	13.2%	1.315	0.043
799,751	549,515	68.7%	102.445	0.243	120,541	15.1%	52.227	0.174	129,695	16.2%	2.348	0.076
1,352,077	858,616	63.5%	160.070	0.380	291,120	21.5%	126.135	0.421	202,341	15.0%	3.663	0.119
486,576	252,596	51.9%	47.091	0.112	138,393	28.4%	59.962	0.200	95,587	19.6%	1.731	0.056
865,501	606,020	70.0%	112.979	0.268	152,727	17.6%	66.173	0.221	106,754	12.3%	1.933	0.063
1,194,902	611,209	51.2%	113.946	0.270	221,078	18.5%	95.788	0.320	362,615	30.3%	6.565	0.213
62,236	25,960	41.7%	4.840	0.011	30,792	49.5%	13.341	0.045	5,484	8.8%	0.099	0.003

Năm 2003												
Tổng số	DN Nhà Nước				DN có vốn đầu tư nước ngoài				DN Ngoài quốc doanh			
	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động
72,012	4,845	6.73%			2,641	3.67%			64,526	89.6%		
5,175,092	2,264,942	43.77%	467.480		860,259	16.62%	325.732		2,049,891	39.6%	31.768	
1,567,178	932,942	59.53%	192.558	0.412	344,611	21.99%	130.485	0.401	289,625	18.5%	4.489	0.141
645,505	332,076	51.44%	68.540	0.147	210,483	32.61%	79.698	0.245	102,946	15.9%	1.595	0.050
921,673	600,866	65.19%	124.018	0.265	134,128	14.55%	50.787	0.156	186,679	20.3%	2.893	0.091
1,567,178	932,942	59.53%	192.558	0.412	344,611	21.99%	130.485	0.401	289,625	18.5%	4.489	0.141
535,699	237,839	44.40%	49.090	0.105	170,355	31.80%	64.504	0.198	127,505	23.8%	1.976	0.062
1,031,479	695,103	67.39%	143.468	0.307	174,256	16.89%	65.981	0.203	162,120	15.7%	2.512	0.079
1,436,151	666,022	46.38%	137.466	0.294	287,948	20.05%	109.030	0.335	482,181	33.6%	7.473	0.235
77,650	35,765	46.06%	7.382	0.016	35,038	45.12%	13.267	0.041	6,847	8.8%	0.106	0.003

Năm 2004												
Tổng số	DN Nhà Nước				DN có vốn đầu tư nước ngoài				DN Ngoài quốc doanh			
	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động
91,755	4,596	5.0%			3,156	3.4%			84,003	91.6%		
5,770,201	2,249,902	39.0%	489.535		1,044,851	18.1%	331.068		2,475,448	42.9%	29.469	
1,966,165	1,128,484	57.4%	245.536	0.502	414,789	21.1%	131.429	0.397	422,892	21.5%	5.034	0.171
744,537	359,953	48.3%	78.319	0.160	237,362	31.9%	75.210	0.227	147,222	19.8%	1.753	0.059
1,221,628	768,531	62.9%	167.217	0.342	177,427	14.5%	56.219	0.170	275,670	22.6%	3.282	0.111
1,966,165	1,128,484	57.4%	245.536	0.502	414,789	21.1%	131.429	0.397	422,892	21.5%	5.034	0.171
654,834	259,282	39.6%	56.415	0.115	202,417	30.9%	64.137	0.194	193,135	29.5%	2.299	0.078
1,311,331	869,202	66.3%	189.121	0.386	212,372	16.2%	67.291	0.203	229,757	17.5%	2.735	0.093
1,719,401	708,045	41.2%	154.057	0.315	373,985	21.8%	118.500	0.358	637,371	37.1%	7.587	0.257
103,164	50,565	49.0%	11.002	0.022	44,696	43.3%	14.162	0.043	7,903	7.7%	0.094	0.003

Năm 2005												
Tổng số	DN Nhà Nước				DN có vốn đầu tư nước ngoài				DN Ngoài quốc doanh			
	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động	Số lượng / giá trị	Tỷ trọng trong tổng số	Số lượng / giá trị tính trên đầu DN	Số lượng/giá trị tính trên đầu lao động
113,352	4,086	3.6%			3,697	3.3%			105,569	93.1%		
6,245,329	2,040,948	32.7%	499.498		1,218,235	19.5%	329.520		2,986,146	47.8%	28.286	
2,678,949	1,448,487	54.1%	354.500	0.710	526,824	19.7%	142.500	0.432	703,638	26.3%	6.665	0.236
953,381	487,276	51.1%	119.255	0.239	269,169	28.2%	72.807	0.221	196,936	20.7%	1.865	0.066
1,725,569	961,211	55.7%	235.245	0.471	257,655	14.9%	69.693	0.211	506,703	29.4%	4.800	0.170
2,678,949	1,448,487	54.1%	354.500	0.710	526,824	19.7%	142.500	0.432	703,638	26.3%	6.665	0.236
890,245	298,174	33.5%	72.975	0.146	259,250	29.1%	70.124	0.213	332,821	37.4%	3.153	0.111
1,788,704	1,150,313	64.3%	281.525	0.564	267,574	15.0%	72.376	0.220	370,817	20.7%	3.513	0.124
2,224,951	858,831	38.6%	210.189	0.421	502,839	22.6%	136.013	0.413	863,281	38.8%	8.177	0.289
130,913	61,182	46.7%	14.974	0.030	59,302	45.3%	16.041	0.049	10,429	8.0%	0.099	0.003

Phụ lục II – Mẫu phiếu khảo sát năng lực cạnh tranh DN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH
KHOA ĐÀO TẠO SAU ĐẠI HỌC

LỜI NGỎ

Sau những nỗ lực của Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp, Việt Nam đã chính thức được gia nhập tổ chức thương mại lớn nhất hành tinh – WTO. Điều này vừa có thể tạo ra nhiều cơ hội, song cũng gây nên không ít thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam – Những chủ thể quan trọng nhất trong nền kinh tế nước nhà.

Với tình hình trên, Khoa Đào tạo sau đại học Trường Đại học Kinh tế Tp Hồ Chí Minh tổ chức đợt khảo sát, đánh giá những khó khăn và thuận lợi của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay; Trên cơ sở đó, tiến hành phân tích và đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chúng ta.

Để việc khảo sát, đánh giá mang lại kết quả khách quan và thiết thực, chúng tôi rất mong nhận được sự hỗ trợ có nghĩa từ quý Ông (Bà). Xin vui lòng trả lời những câu hỏi theo Bảng đính kèm, sau đó gửi lại cho chúng tôi trong thời gian sớm nhất có thể.

Xin chân thành cảm ơn sự hợp tác có giá trị của quý Ông (Bà).

Trân trọng

Phiếu khảo sát

Đánh giá năng lực cạnh tranh

(Vui lòng đánh dấu ✓ chọn một trong các ô sau trừ những câu có thể đánh dấu cùng lúc nhiều ô như hướng dẫn)

1. Doanh nghiệp của ông (Bà) thuộc loại hình nào?
 - Doanh nghiệp ngoài quốc doanh
 - Doanh nghiệp nhà nước (DN 100% vốn Nhà Nước hoặc Công ty cổ phần mà Nhà Nước giữ cổ phần chi phối)
 - Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

2. Doanh nghiệp của ông (Bà) chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực nào?(Vui lòng chọn lĩnh vực có doanh thu chiếm tỷ trọng lớn nhất)
 - Sản xuất
 - Thương mại – Dịch vụ

3. Vốn điều lệ / Vốn kinh doanh của doanh nghiệp Ông (Bà) tính đến 31/12/2006?
 - Nhỏ hơn 1 tỷ đồng
 - Từ 1 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng
 - Từ 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng
 - Hơn 100 tỷ đồng

4. Quy mô hoạt động của doanh nghiệp ông (bà) so với doanh nghiệp cùng ngành nghề trong nước :
 - ở mức nhỏ
 - ở mức trung bình
 - ở mức lớn

5. Doanh nghiệp của ông (bà) có gặp khó khăn về vốn kinh doanh hay không?
 - Không, doanh nghiệp luôn có đủ vốn lưu động
 - Có đôi chút khó khăn, đôi khi doanh nghiệp thiếu vốn lưu động
 - Có khó khăn, doanh nghiệp thường xuyên rơi vào tình trạng thiếu vốn lưu động
 - Rất khó khăn: doanh nghiệp có rất ít vốn lưu động và luôn luôn trong tình trạng thiếu vốn lưu động

6. Từ năm 2000 đến nay, doanh nghiệp của ông (bà) có đổi mới thiết bị công nghệ, quy trình sản xuất hoặc quản lý?
 - a)

Không

b)

Đổi mới toàn bộ

Đổi mới một phần

7. Để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh hay đổi mới công nghệ, quy trình quản lý, doanh nghiệp của ông (bà) có thể huy động vốn chủ yếu từ các nguồn nào?

Không có nguồn huy động (ít có khả năng huy động)

Vay ngân hàng thương mại

Huy động vốn trên thị trường chứng khoán

Từ quỹ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp

Liên doanh, liên kết

Các nguồn khác (vui lòng ghi tóm tắt)

8. Tình trạng thiết bị, công nghệ sản xuất và quản lý của doanh nghiệp ông bà hiện đang ở mức:

Hiện đại

Trung bình

kém, lạc hậu

Không xác định được

9. Doanh nghiệp của ông (bà) có áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng ISO ?

Đã áp dụng

Đang tiến hành

Chưa tiến hành

10. Tính ổn định của nguồn cung ứng vật tư hàng hóa mua vào chủ yếu của doanh nghiệp:

Doanh nghiệp luôn chủ động về nguồn vật tư / hàng hóa

Doanh nghiệp có nguồn cung ứng vật tư / hàng hóa tương đối ổn định

Nguồn cung ứng vật tư / hàng hóa không ổn định

Thường xuyên thiếu vật tư / hàng hóa

11. Giá thành sản phẩm hàng hóa dịch vụ của doanh nghiệp của ông (bà) so với:

a. So với doanh nghiệp cùng ngành hàng ở trong nước:

Cao

Trung bình

Thấp

b. So với doanh nghiệp cùng ngành hàng ở các nước trong khu vực:

Cao

Trung bình

Thấp

Không xác định được

12. Tỷ trọng Lao động trong doanh nghiệp được đào tạo đúng ngành, đúng nghề?

Chiếm chưa đến 30%

Từ 30% đến 50%

Từ 50% đến 70%

Trên 70%

13. Trình độ lao động của doanh nghiệp của ông (bà) có khả năng đáp ứng được việc thay đổi, nâng cấp công nghệ sản xuất hoặc quản lý tiên tiến không?
- Rất tốt, công nhân viên của doanh nghiệp có khả năng thích nghi ngay với công nghệ mới
 - Tốt, chỉ cần sự hướng dẫn ngắn của các chuyên gia, công nhân viên của doanh nghiệp có thể thích nghi với công nghệ mới
 - Trung bình, phải đào tạo ngắn hạn lại thì công nhân viên của doanh nghiệp mới có khả năng thích nghi với công nghệ mới
 - Kém, phải có sự đào tạo lại và thay đổi nhân sự, tuyển dụng mới thì đội ngũ công nhân viên của doanh nghiệp mới có khả năng thích nghi với công nghệ mới
14. Chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (R&D) của doanh nghiệp ông (bà) trên tổng doanh thu?
- Dưới 3%
 - Từ 3 % đến 5%
 - Trên 5%
15. Ông (bà) đánh giá như thế nào về mức độ thông thoáng và hiệu quả của thủ tục hành chính Nhà nước hiện hành? (Vui lòng cho điểm về mức độ thông thoáng từ 1 đến 5, trong đó 1 là “Quá khó khăn” và 5 là “Rất thông thoáng”)
-
16. Ông (bà) đánh giá sự hỗ trợ, tạo điều kiện và bảo vệ quyền lợi của Chính phủ đối với doanh nghiệp như thế nào? (Vui lòng cho điểm về mức độ hỗ trợ và tạo điều kiện từ 1 đến 5, trong đó 1 là “Rất yếu” và 5 là “Rất tốt”)
-
17. Thị phần trong nước của doanh nghiệp ông (bà)
- Độc quyền (100%)
 - Thị phần khổng lồ thị trường (50%-100%)
 - Có ảnh hưởng đáng kể tới thị trường (21%-50%)
 - Có thị phần lớn trên thị trường (10%-20%)
 - Có thị phần tương đối nhỏ trên thị trường (3%-9%)
 - Có thị phần không đáng kể trên thị trường (<2%)
18. Sản phẩm cạnh tranh chính với sản phẩm hàng hóa dịch vụ bán ra của doanh nghiệp ông (bà) hiện nay là sản phẩm:
- Nhập khẩu từ nước ngoài
 - Sản phẩm của các doanh nghiệp có vốn nước ngoài tại Việt Nam
 - Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh
 - Các doanh nghiệp Nhà nước

19. Theo ông (bà), chất lượng hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp ông (bà) trên thị trường trong nước hiện nay? (Vui lòng cho điểm về mức độ chất lượng từ 1 đến 5, trong đó 1 là “Kém” và 5 là “Rất tốt”)
-
20. Theo ông (bà) hiện nay khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp bạn trên thị trường là: (Vui lòng cho điểm về khả năng cạnh tranh từ 1 đến 5, trong đó 1 là “Rất yếu”, 5 là “Rất tốt” và 0 là “Không xác định được”)
- Đối với thị trường trong nước
- Đối với thị trường ASEAN
- Đối với thị trường thế giới
21. Trong số các giải pháp sau, theo ông (bà), giải pháp nào nên là ưu tiên số 1 để nâng cao khả năng cạnh tranh?
- Tăng năng suất, giảm chi phí
- Nâng cao chất lượng sản phẩm
- Sản xuất sản phẩm mới
- Xây dựng thương hiệu
- Các biện pháp khác

Các biện pháp khác: (vui lòng ghi tóm tắt).....

22. Theo ông (bà), mức độ hiểu của doanh nghiệp ông (bà) về nội dung chính của những Hiệp định (có liên quan đến ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp Ông (Bà)) mà Chính phủ Việt Nam ký cam kết với các tổ chức quốc tế như thế nào? (Vui lòng cho điểm về mức độ thấu hiểu từ 1 đến 5, trong đó 1 là “Không hiểu” và 5 là “Hiểu rất rõ”)
-
23. Theo ông (bà), việc Việt Nam tham gia WTO có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ông (bà) không? (Vui lòng cho điểm về mức độ ảnh hưởng từ 1 đến 5, trong đó 1 là “Không ảnh hưởng gì cả” và 5 là “Ảnh hưởng rất nhiều”)
-
24. Sau khi gia nhập WTO, theo ông (bà), trong số những thuận lợi sau, thuận lợi nào là cơ bản nhất đối với doanh nghiệp của ông (bà)?
- Giảm chi phí nhập khẩu vật tư hàng hóa, giảm giá thành
- Tiếp cận thị trường vốn, thị trường công nghệ của quốc tế
- Mở rộng thị trường tiêu thụ, vươn tới các thị trường quốc tế
- Đầu tư ra nước ngoài
- Môi trường kinh doanh thông thoáng hơn
25. Khi gia nhập WTO, trong số những khó khăn sau, khó khăn nào là cơ bản nhất đối với doanh nghiệp của ông (bà)?
- Doanh nghiệp chưa chuẩn bị đầy đủ

- Mất sự bảo hộ của Nhà nước
- Hàng hoá nhập khẩu trở nên rẻ hơn, cạnh tranh với hàng hoá của doanh nghiệp
- Đối mặt với sự cạnh các doanh nghiệp nước ngoài gia nhập vào thị trường Việt Nam
- Khác (vui lòng ghi ngắn gọn).....

26. Sau khi Việt Nam kết thúc lộ trình chuẩn bị để chuyển đổi hoàn toàn sang nền kinh tế thị trường sau khi gia nhập WTO, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ông (bà) trên thị trường như thế nào? (Vui lòng cho điểm về khả năng cạnh tranh từ 1 đến 5, trong đó 1 là “Rất yếu” , 5 là “Rất tốt” và 0 là “Không xác định được”)

- Đối với thị trường trong nước
- Đối với thị trường ASEAN
- Đối với thị trường quốc tế

27. Theo ông (bà) Chính Phủ có thể thực hiện những biện pháp nào để có thể hỗ trợ các doanh nghiệp ông (bà) trong việc tăng cường năng lực cạnh tranh khi gia nhập WTO?

.....

.....

.....

.....

.....

Xin chân thành cảm ơn quý Ông (Bà) đã hỗ trợ chúng tôi thực hiện việc khảo sát này. Ý kiến xác đáng của quý Ông (Bà) thực sự là cơ sở quan trọng để công trình nghiên cứu của chúng tôi thành công. Một lần nữa, xin chân thành cảm ơn.

Trân trọng kính chào.

Thông tin về công ty được khảo sát :

Tên Công ty:.....

Địa chỉ công ty :

Phụ lục III - DANH SÁCH CÁC DOANH NGHIỆP THAM GIA KHẢO SÁT

STT	Loại hình DN	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ
1	DN ngoài QD	Cty TNHH SX TM Thịnh Phát	144A Hồ Học Lãm P.An Lạc Q.Bình Tân - Tp HCM
2	DN ngoài QD	Cty CP điện tử Ảnh màu Nha Trang	11 Yersin Nha Trang - Khánh Hòa
3	DN ngoài QD	Cty CP Trang My	06, Thi Sách, P.Bến Nghé, Q1, Tp.HCM
4	DN ngoài QD	Cty CP Xây dựng thủy lợi và cơ sở hạ tầng	Đồng Đế Vĩnh Hải, Nha Trang, Khánh Hòa
5	DN ngoài QD	Cty CP Quản lý và xây dựng giao thông Khánh Hòa	60 Lê Hồng Phong - Nha Trang - Khánh Hòa
6	DN ngoài QD	Cty CP Vật tư thiết bị và XD giao thông Khánh Hòa	02 Lê Hồng Phong - Nha Trang - Khánh Hòa
7	DN ngoài QD	Cty TNHH Quốc Hân	Đường 2/4 Nha Trang - Khánh Hòa
8	DN ngoài QD	Cty TNHH Thái Nguyên 1	Xã Tây Hòa, Huyện Trảng bom, Tỉnh Đồng Nai
9	DN ngoài QD	Cty TNHH Trí Việt Thành	88/10 Bình Quới P.27 Q.Bình Thạnh - Tp HCM
10	DN ngoài QD	Cty CP xây dựng Khánh Hòa	43 Nguyễn Thị Minh Khai- Nha Trang- Khánh Hòa
11	DN ngoài QD	Cty CP Tư vấn xây dựng giao thông Khánh Hòa	1A Nguyễn Thiện Thuật - Nha Trang Khánh Hòa
12	DN ngoài QD	Cty CP Đông Á	Đồng Đế Vĩnh Hải - Nha Trang - Khánh Hòa
13	DN ngoài QD	Cty CP Công trình đô thị Cam Ranh	70 Nguyễn Trọng Kỹ - Tx Cam Ranh - Khánh Hòa
14	DN ngoài QD	Cty CP Xe khách Khánh Hòa	02 Lê Hồng Phong - Nha Trang - Khánh Hòa
15	DN ngoài QD	Cty CP Ô Tô điện máy Nha Trang	06 Nguyễn Chánh - Nha Trang - Khánh Hòa
16	DN ngoài QD	Cty CP TM Hùng Cường	230 Lý Thường Kiệt, P14, Q10, TP.HCM
17	DN ngoài QD	Cty TNHH SX TM Tân Minh Thông	355 Kinh Dương Vương-P.AnLạc Q. Bình Tân-Tp HCM
18	DN ngoài QD	Cty TNHH kiểm toán AA	58 Nguyễn Phi Khanh - Quận 3 - Tp HCM
19	DN ngoài QD	Công ty Cổ Phần Sáng Tạo Công Nghiệp	Lô A KCN Tân Thới Hiệp, Quận 12, Tp.HCM
20	DN ngoài QD	Cty TNHH Minh Châu	59 Bình Giã - P13 - Q.Tân Bình - Tp HCM
21	DN ngoài QD	Cty TNHH Vân Đại	81 Nguyễn Văn Giai - Quận 1 - Tp HCM

22	DN ngoài QD	Cty TNHH Tân Đức Lợi	24 A Lê Văn Hưu - P. Bến Nghé - Quận 1 - Tp HCM
23	DN ngoài QD	Cty CP du lịch thương mại Nha Trang	180 Thống Nhất - Nha Trang - Khánh Hòa
24	DN ngoài QD	Cty CP Điện tử Tin học Thế Giới	168/2A Hoàng Hoa Thám-P.5-Q.Bình Thạnh-Tp HCM
25	DN ngoài QD	Cty Cổ phần Dược phẩm OPC	1017 Hồng Bàng - Quận 6 - Tp HCM
26	DN Nhà nước	Cty Địa chính Khánh Hòa	13 Hoàng Hoa Thám - Nha Trang - Khánh Hòa
27	DN Nhà nước	Cty Xổ Số Kiến Thiết Khánh Hòa	03 Pasteur - Nha Trang - Khánh Hòa
28	DN Nhà nước	Cty CP Muối Khánh Hòa	108 Đường 2/4 - Nha Trang - Khánh Hòa
29	DN Nhà nước	Cty CP Vật tư y tế Khánh Hòa	Đông Đế - Nha Trang - Khánh Hòa
30	DN Nhà nước	Cty Tư vấn Xây dựng điện 2	131 Hòa Hưng - P12 - Quận 10 - Tp HCM
31	DN Nhà nước	Xí nghiệp vận tải hỏa xa Sài Gòn	1 Nguyễn Thông - Quận 3 - Tp HCM
32	DN Nhà nước	Cty truyền tải điện 3	14 Trần Hưng Đạo, TP. Nha Trang, Khánh Hòa
33	DN Nhà nước	Cảng Ba Ngòi	09 Nguyễn Trọng Kỳ- Tx Cam Ranh- Khánh Hòa
34	DN Nhà nước	Cty CP Khôi Nguyên	Trường Sơn - Vĩnh Trường - Nha Trang - Khánh Hòa
35	DN Nhà nước	Cty Thương Mại Đầu tư Khánh Hòa	68 Yersin - Nha Trang - Khánh Hòa
36	DN Nhà nước	Cty Cao su Bình Long	Thị trấn An Lộc, Huyện Bình Long - Bình Phước
37	DN Nhà nước	Cty Cao su Phú Riềng	Xã Phú Riềng, Huyện Phước Long - Bình Phước
38	DN Nhà nước	Cty CP Thủy điện Cần Đơn	Thị trấn Thanh Bình, Bù Đăng - Bình Phước
39	DN Nhà nước	Tổng công ty Sông Đà	G10 Thanh Xuân Nam- Thanh Xuân - Hà Nội
40	DN Nhà nước	Cty Cao su Đồng Phú	Xã Thuận Phú, Đồng Phú, Bình Dương
41	DN Nhà nước	Cty TNHH Nhà Nước 1 thành viên Nghe nhìn Hà Nội	26 Hàng Dầu - Hoàn Kiếm - Hà Nội
42	DN Nhà nước	Cty cổ phần xây dựng giao thông đô thị Hà Nội	2 Phùng Hưng - Hoàn Kiếm - Hà Nội
43	DN Nhà nước	Cty CP Nước Khoáng Khánh Hòa	Diên Tân - Diên Khánh - Khánh Hòa
44	DN FDI	Cty TNHH Wings Logistics Việt Nam	Nguyễn Gia Thiệu-Quận 3-Tp HCMC
45	DN FDI	MNRC Co., Ltd	360C Bến Vân Đồn - Quận 4 - Tp HCM
46	DN FDI	Cty Coast Phong Phú	Tăng Nhơn Phú - Quận 9 - Tp HCM
47	DN FDI	Indochina Finance & Investment Co.,Ltd	9/F, Opera Business Centre, 60 Ly Thai To, Hoan Kiem, HN

48	DN FDI	Cty Liên Doanh Sơn ICI Việt Nam	Tầng 16 MeLinh Point-2 Ngõ Đức Kế- Quận 1 TP.HCM
49	DN FDI	Cty TNHH T.T Electronic	Đường số 4-Tân Đông Hiệp B -Dĩ An - Bình Dương
50	DN FDI	Cty TNHH Long Huie Việt Nam	DT 743 - KCN Sóng Thần - Bình Dương
51	DN FDI	Cty TNHH Life Bridge Việt Nam	An Khánh An Phú -Quận 2-Tp HCM
52	DN FDI	Cty TNHH Nobland Việt Nam	1-8 A 1 - KCN Tân Thới Hiệp - Tp HCM
53	DN FDI	Cty TNHH NB Việt Nam 2	E 1 - KCN Tân Thới Hiệp - Quận 12 - Tp HCM
54	DN FDI	Cty liên doanh Ana Madara Resort	Trần Phú - Nha Trang - Khánh Hòa
55	DN FDI	Cty TNHH Sung Hyun Vina	KCN Bình Đường - Bình Dương
56	DN FDI	Cty liên doanh nhựa Sunway Mario	E9/58A An Phú Tây, Hưng Long,Bình chánh, Tp HCM
57	DN FDI	Cty TNHH Metro cash and Cary Vietnam	An Khánh An Phú -Quận 2-Tp HCM
58	DN FDI	Trung tâm Điện thoại di động CDMA	97 Nguyễn Thị Minh Khai - Quận 1- Tp HCM
59	DN FDI	Cty Liên Doanh Điện tử Samsung Vina	938 Quốc lộ 1A-Linh Trung-Thủ Đức-Tp HCM
60	DN FDI	Cty Liên Doanh Evergreen Việt Nam	Lầu 10 37 Tôn Đức Thắng - Quận 1 - Tp HCM
61	DN FDI	Công ty TNHH Pepsico Viet Nam	Tầng 5 - Tòa nhà Sheraton - 88 Đồng Khởi-Quận1 -Tp HCM
62	DN FDI	Cty TNHH Unilever Viet Nam	Lầu 11 Tòa nhà 17 Lê Duẩn- Quận 1 - Tp HCM

Phụ lục IV - TỔNG HỢP KẾT QUẢ KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP

Câu số	Nội dung	DN ngoài quốc doanh		DN Nhà Nước		DN có vốn đầu tư nước ngoài	
		Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ
1	Loại hình DN	25	40%	18	29%	19	31%
2	Lĩnh vực hoạt động	25	100%	18	100%	19	100%
	- Sản xuất	15	60%	11	61%	14	74%
	- Thương mại - Dịch vụ	10	40%	7	39%	5	26%
3	Vốn điều lệ / vốn kinh doanh đến 31/12/2006	25	100%	18	100%	19	100%
	- Nhỏ hơn 1 tỷ đồng	5	20%		0%	1	5%
	- Từ 1 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng	16	64%	9	50%	2	11%
	- Từ 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	3	12%	2	11%	3	16%
	- Hơn 100 tỷ đồng	1	4%	7	39%	13	68%
4	Quy mô hoạt động so với DN khác cùng ngành nghề	25	100%	18	100%	19	100%
	- Nhỏ	8	32%	1	6%	0	0%
	- Trung bình	16	64%	13	72%	7	37%
	- Lớn	1	4%	4	22%	12	63%
5	Mức độ khó khăn về vốn kinh doanh	25	100%	18	100%	19	100%
	- Không có khó khăn	2	8%	10	56%	10	53%
	- Đôi khi thiếu vốn	10	40%	7	39%	9	47%
	- Thường xuyên thiếu vốn hoạt động	11	44%	1	6%	0	0%
	- Rất khó khăn: Luôn luôn thiếu vốn	2	8%	0	0%	0	0%
6	Từ năm 2000 đến nay có đổi mới công nghệ, quy trình sản xuất hoặc quản lý hay không?	25	100%	18	100%	19	100%
	- Không đổi mới	15	60%	13	72%	2	11%
	- Đổi mới toàn bộ	0	0%	0	0%	8	42%
	- Đổi mới một phần	10	40%	5	28%	9	47%
7	Nguồn huy động vốn chủ yếu để đổi mới công nghệ SX, quản lý	25	100%	18	100%	19	100%

	- Ít có khả năng huy động	1	4%	0	0%	0	0%
	- Vay ngân hàng thương mại	10	40%	13	72%	6	32%
	- Huy động từ thị trường chứng khoán	0	0%		0%		0%
	- Huy động từ quỹ hỗ trợ DN	0	0%	4	22%	0	0%
	- Huy động từ liên doanh, liên kết	2	8%	1	6%	2	11%
	- Nguồn khác	12	48%	0	0%	11	58%
8	Tình trạng thiết bị công nghệ SX và quản lý	25	100%	18	100%	19	100%
	- Hiện đại	1	4%	1	6%	13	68%
	- Trung bình	8	32%	7	39%	6	32%
	- Kém, lạc hậu	5	20%	4	22%	0	0%
	- Không xác định được	11	44%	6	33%	0	0%
9	DN có áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng ISO?	25	100%	18	100%	19	100%
	- Đã áp dụng	2	8%	1	6%	14	74%
	- Đang tiến hành	3	12%	7	39%	3	16%
	- Chưa tiến hành	20	80%	10	56%	2	11%
10	Tính ổn định của nguồn cung ứng vật tư hàng hóa chủ yếu	25	100%	18	100%	19	100%
	- Ổn định, DN luôn chủ động	2	8%	2	11%	14	74%
	- Tương đối ổn định	12	48%	11	61%	5	26%
	- Không ổn định	11	44%	3	17%	0	0%
	- Thường xuyên thiếu	0	0%	2	11%	0	0%
11	Đánh giá giá thành sản phẩm hàng hóa dịch vụ						
a	So với DN cùng ngành hàng trong nước	25	100%	18	100%	19	100%
	- Cao	2	8%	2	11%	2	11%
	- Trung bình	22	88%	16	89%	6	32%
	- Thấp	1	4%	0	0%	11	58%
b	So với DN cùng ngành hàng ở các nước trong khu vực	25	100%	18	100%	19	100%
	- Cao	0	0%		0%		0%
	- Trung bình	5	20%	9	50%	8	42%
	- Thấp	0	0%	0	0%	10	53%
	- Không xác định	20	80%	9	50%	1	5%

12	Tỷ trọng lao động được đào tạo đúng ngành nghề	25	100%	18	100%	19	100%
	- Chưa tới 30%	1	4%	0	0%	0	0%
	- Từ 30% đến 50%	9	36%	6	33%	0	0%
	- Từ 50% đến 70%	7	28%	6	33%	0	0%
	- Trên 70%	8	32%	6	33%	19	100%
13	Khả năng đáp ứng thay đổi công nghệ SX quản lý của người lao động	25	100%	18	100%	19	100%
	- Rất tốt, thích nghi ngay	3	12%	1	6%	12	63%
	- Tốt, cần hướng dẫn	12	48%	10	56%	7	37%
	- Trung bình, phải đào tạo ngắn hạn	10	40%	7	39%	0	0%
	- Kém, phải đào tạo lâu hoặc thay đổi nhân sự		0%		0%		0%
14	Chi phí cho R & D	25	100%	18	100%	19	100%
	- Dưới 3% doanh thu	20	80%	12	67%	4	21%
	- Từ 3% đến 5% doanh thu	4	16%	5	28%	5	26%
	- Trên 5% doanh thu	1	4%	1	6%	10	53%
15	Đánh giá mức độ thông thoáng và hiệu quả của thủ tục hành chính Nhà Nước	25	100%	18	100%	19	100%
	- Quá khó khăn	0	0%	2	11%	0	0%
	- Tương đối khó khăn	14	56%	3	17%	5	26%
	- Bình thường	10	40%	12	67%	11	58%
	- Khá thông thoáng	1	4%	1	6%	3	16%
	- Rất thông thoáng	0	0%		0%		0%
16	Đánh giá sự hỗ trợ, tạo điều kiện của Chính phủ đối với DN	25	100%	18	100%	19	100%
	- Rất yếu	0	0%	2	11%	0	0%
	- Chưa tích cực	13	52%	3	17%	3	16%
	- Bình thường	9	36%	11	61%	12	63%
	- Tương đối tốt	3	12%	2	11%	4	21%
	- Rất tốt	0	0%		0%		0%
17	Thị phần trong nước	25	100%	18	100%	19	100%
	- Độc quyền (100%)	0	0%	6	33%	0	0%
	- Khống chế (50% - 100%)	1	4%	2	11%	7	37%

	- Ảnh hưởng đáng kể tới thị trường (21% - 50%)	1	4%	4	22%	8	42%
	- Có thị phần lớn trên thị trường (10% - 20%)	3	12%	5	28%	4	21%
	- Có thị phần tương đối nhỏ trên thị trường (3% - 9%)	8	32%	1	6%	0	0%
	- Có thị phần không đáng kể (< 2%)	12	48%	0	0%	0	0%
18	Sản phẩm cạnh tranh chủ yếu	50	50%	36	50%	37	49%
	- Nhập khẩu từ nước ngoài	9	18%	5	14%	4	11%
	- Sản phẩm của DN có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam	5	10%	3	8%	14	38%
	- Sản phẩm của DN ngoài quốc doanh	6	12%	1	3%	0	0%
	- Sản phẩm của DN Nhà Nước	5	10%	9	25%	0	0%
19	Đánh giá chất lượng hàng hóa dịch vụ của DN trên thị trường trong nước	25	100%	18	100%	19	100%
	- Kém	0	0%		0%		0%
	- Trung bình	0	0%	0	0%	1	5%
	- Khá	13	52%	2	11%	12	63%
	- Tốt	10	40%	11	61%	6	32%
	- Rất tốt	2	8%	5	28%	0	0%
20	Đánh giá khả năng cạnh tranh của DN hiện nay						
a	Đối với thị trường trong nước	25	100%	18	100%	19	100%
	- Rất yếu	0	0%		0%		0%
	- Tương đối yếu	9	36%	0	0%	1	5%
	- Trung bình	14	56%	13	72%	4	21%
	- Tương đối tốt	2	8%	5	28%	10	53%
	- Rất tốt	0	0%	0	0%	4	21%
	- Không xác định	0	0%		0%		0%
b	Đối với thị trường ASEAN	25	100%	18	100%	19	100%
	- Rất yếu	2	8%	0	0%	1	5%
	- Tương đối yếu	1	4%	1	6%	4	21%
	- Trung bình	0	0%	0	0%	5	26%
	- Tương đối tốt	0	0%	0	0%	8	42%
	- Rất tốt	0	0%	0	0%		0%
	- Không xác định	22	88%	17	94%	1	5%
c	Đối với thị trường thế giới	25	100%	18	100%	19	100%

	- Rất yếu	1	4%	0	0%	3	16%
	- Tương đối yếu	0	0%	0	0%	5	26%
	- Trung bình	0	0%	0	0%	1	5%
	- Tương đối tốt	0	0%	0	0%	7	37%
	- Rất tốt	0	0%	0	0%	3	16%
	- Không xác định	24	96%	18	100%	0	0%
21	DN áp dụng biện pháp chủ yếu nào để nâng cao năng lực cạnh tranh	25	100%	18	100%	19	100%
	- Tăng năng suất, giảm chi phí	18	72%	10	56%	1	5%
	- Nâng cao chất lượng sản phẩm	5	20%	6	33%	5	26%
	- Sản xuất sản phẩm mới	2	8%	0	0%	6	32%
	- Xây dựng thương hiệu	0	0%	2	11%	7	37%
	- Khác	0	0%	0	0%	0	0%
22	Mức độ thấu hiểu về những cam kết hội nhập của Chính phủ	25	100%	18	100%	19	100%
	- Không hiểu	13	52%	4	22%	0	0%
	- Hiểu sơ sơ	7	28%	10	56%	0	0%
	- Có thể nắm bắt được	2	8%	4	22%	9	47%
	- Hiểu rõ	3	12%	0	0%	7	37%
	- Hiểu rất rõ	0	0%	0	0%	3	16%
23	Đánh giá về khả năng ảnh hưởng khi Việt Nam gia nhập WTO	25	100%	18	100%	19	100%
	- Không ảnh hưởng gì cả	1	4%	2	11%	0	0%
	- Ảnh hưởng không đáng kể	5	20%	9	50%	0	0%
	- Có ảnh hưởng đáng kể	13	52%	6	33%	3	16%
	- Ảnh hưởng nhiều	4	16%	1	6%	11	58%
	- Ảnh hưởng rất nhiều	2	8%	0	0%	5	26%
24	Thuận lợi cơ bản nhất của DN khi Việt Nam gia nhập WTO	25	100%	18	100%	19	100%
	- Giảm chi phí nhập khẩu vật tư hàng hóa, giảm giá thành	17	68%	6	33%	3	16%
	- Tiếp cận thị trường vốn, thị trường công nghệ	3	12%	9	50%	1	5%
	- Mở rộng thị trường tiêu thụ	2	8%	3	17%	2	11%
	- Đầu tư ra nước ngoài	0	0%		0%		0%

	- Môi trường kinh doanh thông thoáng hơn	3	12%	0	0%	13	68%
25	Khó khăn cơ bản nhất của DN khi Việt Nam gia nhập WTO	25	100%	18	100%	19	100%
	- DN chưa chuẩn bị đầy đủ	19	76%	7	39%	2	11%
	- Mất sự bảo hộ của Nhà Nước	0	0%	9	50%	0	0%
	- Hàng hóa nhập khẩu rẻ hơn, cạnh tranh hơn	4	16%	1	6%	4	21%
	- Đối mặt với nhiều DN nước ngoài đầu tư vào Việt Nam	2	8%	1	6%	13	68%
	- Khó khăn khác	0	0%		0%		0%
26	Đánh giá khả năng cạnh tranh của DN sau khi Việt Nam gia nhập WTO kết thúc lộ trình chuẩn bị dỡ bỏ hoàn toàn rào cản						
a	Đối với thị trường trong nước	25	100%	18	100%	19	100%
	- Rất yếu	0	0%		0%		0%
	- Tương đối yếu	2	8%	0	0%	0	0%
	- Trung bình	20	80%	17	94%	0	0%
	- Tương đối tốt	3	12%	0	0%	12	63%
	- Rất tốt	0	0%	1	6%	7	37%
	- Không xác định	0	0%		0%		0%
b	Đối với thị trường ASEAN	25	100%	18	100%	19	100%
	- Rất yếu	0	0%	2	11%	0	0%
	- Tương đối yếu	5	20%	3	17%	0	0%
	- Trung bình	1	4%	3	17%	6	32%
	- Tương đối tốt	0	0%	0	0%	11	58%
	- Rất tốt	0	0%	0	0%	2	11%
	- Không xác định	19	76%	10	56%	0	0%
c	Đối với thị trường thế giới	25	100%	18	100%	19	100%
	- Rất yếu	4	16%	2	11%	1	5%
	- Tương đối yếu	0	0%	0	0%	2	11%
	- Trung bình	1	4%	0	0%	8	42%
	- Tương đối tốt	0	0%	0	0%	7	37%
	- Rất tốt	0	0%	0	0%	1	5%
	- Không xác định	20	80%	16	89%	0	0%