

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
๑๑๑๑๑๑๑๑

VÕ TUẤN HÀO

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH ĐỂ
NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP
VIỆT NAM KHI GIA NHẬP WTO**

Chuyên ngành: TÀI CHÍNH LƯU THÔNG TIỀN TỆ VÀ TÍN DỤNG

Mã số: 5.02.09

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: **TS. PHAN THỊ NHI HIẾU**

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – NĂM 2005

MỤC LỤC

	Trang
Mục lục	
Danh mục các chữ viết tắt.....	i
Danh mục các bảng.....	iii
MỞ ĐẦU	iv
<i>Chương 1 - MỘT SỐ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DOANH NGHIỆP VÀ WTO 1</i>	
1.1 Các loại hình doanh nghiệp	1
1.1.1 Định nghĩa doanh nghiệp	1
1.1.1.1 Các quan điểm về doanh nghiệp	1
1.1.1.2. Khái niệm về doanh nghiệp.....	2
1.1.2. Phân loại doanh nghiệp.....	3
1.1.2.1. Căn cứ vào tính chất sở hữu tài sản trong doanh nghiệp.....	3
1.1.2.2. Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân	4
1.1.2.3. Căn cứ vào quy mô của doanh nghiệp.....	5
1.2. Vai trò của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường	5
1.3. Năng lực tài chính khi cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam	8
1.4. Cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi gia nhập WTO	11
1.4.1 Cơ hội khi Việt Nam gia nhập WTO.....	11
1.4.2 Những thách thức khi Việt Nam gia nhập WTO	16
1.5. Gia nhập WTO, một số kinh nghiệm của Trung Quốc	23
1.5.1 Kinh nghiệm về đàm phán gia nhập WTO	23
1.5.2 Một số thành tựu chính sau hơn 3 năm gia nhập WTO của Trung	

3.1. Tái cấu trúc vốn, cơ cấu lại doanh nghiệp	59
3.1.1. Tái cấu trúc vốn	65
3.1.2 Cơ cấu lại doanh nghiệp.....	66
3.2. Xử lý nợ tồn đọng tại các doanh nghiệp nhà nước.....	71
3.3. Liên kết, hợp tác các doanh nghiệp	75
3.4. Nâng cao nội lực của doanh nghiệp	79
3.5. Chính phủ cần có các chính sách tạo thuận lợi cho doanh nghiệp.....	82
3.6. Mở rộng và khuyến khích cạnh tranh theo nguyên tắc bình đẳng, không phân biệt đối xử.....	85
3.7. Đẩy mạnh xây dựng thể chế kinh tế thị trường	88

KẾT LUẬN x

Tài liệu tham khảo

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của luận văn

Sau gần hai thập kỷ đổi mới, nền kinh tế nước ta đã chuyển từ nền kinh tế tập trung bao cấp sang nền kinh tế thị trường. Sản xuất hàng hoá đã có bước phát triển mạnh đáp ứng nhu cầu tiêu dùng nội địa và xuất khẩu. Trong quá trình hội nhập, mối quan hệ kinh tế thương mại đã được mở rộng hầu khắp các lĩnh vực. Đến nay Việt Nam đã thiết lập mối quan hệ thương mại với 160 nước và vùng lãnh thổ; tham gia 86 Hiệp định thương mại, 46 Hiệp định hợp tác đầu tư và 40 Hiệp định chống đánh thuế 2 lần; thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của trên 70 nước và vùng lãnh thổ... Nhưng hiện nay Việt Nam vẫn đang tiếp tục đứng trước ngưỡng cửa của WTO, có thể nói cơ hội là rất lớn nhưng thách thức cũng không nhỏ. Trong xu hướng hiện tại, các nước đang ngày càng ít sử dụng biện pháp bảo hộ "lộ liễu" không được WTO chấp nhận như: cấm, hạn chế nhập khẩu hoặc áp đặt thuế nhập khẩu cao. Thay vào đó, chính sách bảo hộ của các nước lại bắt đầu tính đến việc áp dụng các rào cản thương mại hiện đại lồng vào những lý do chính đáng như áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn thực phẩm, kiểm dịch động thực vật, môi trường, tự vệ, thủ tục hải quan, ghi nhãn mác hàng hoá, lạm dụng Luật chống bán phá giá... Mà điển hình cho kiểu bảo hộ này là một số vụ kiện phía Việt Nam phải gánh chịu: Vụ kiện bán phá giá tôm, cá tra, cá Basa vào Mỹ; các chương trình trợ giúp nông nghiệp của Chính phủ Mỹ và một số nước phát triển... Như vậy, xu thế hội nhập trên thế giới hiện tại đang tạo ra một sức ép rất lớn đối với các nước đang phát triển. Trong đó có Việt Nam, chúng ta đang chịu sức ép buộc phải mở cửa và tiến hành tự do hoá. Theo các chuyên gia kinh tế nếu Việt Nam không hội nhập nhanh hơn, mạnh hơn thì điều tất yếu là chúng ta sẽ tụt hậu so với các nước trong khu vực, chịu sự thiệt thòi của người đi

sau. Ảnh hưởng trước tiên chúng ta đang phải gánh chịu từ chính các nước trong khu vực như Trung Quốc, Ấn Độ và các nước ASEAN, vốn là những nước sản xuất nhiều sản phẩm cạnh tranh với sản phẩm của Việt Nam. Trong lĩnh vực thu hút đầu tư trực tiếp FDI, Việt Nam cũng đang vấp phải sự cạnh tranh khốc liệt, chúng ta đang đứng trước nguy cơ sụt giảm nguồn đầu tư nước ngoài nếu những chính sách và biện pháp cải thiện môi trường đầu tư của Việt Nam không triệt để, không hấp dẫn hơn so với các nước trong khu vực.

Gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Trong thời gian qua, thực hiện chính sách đa phương hoá, đa dạng hoá quan hệ kinh tế đối ngoại, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng trong hợp tác đa phương và song phương. Nước ta đã trở thành thành viên của nhiều tổ chức quốc tế như Khu vực Mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), Diễn đàn Hợp tác kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương (APEC), Diễn đàn Hợp tác Á-Âu (ASEM), đã ký Hiệp định Thương mại song phương với Hoa Kỳ, Hiệp định khung với EU... hội nhập kinh tế quốc tế đã đem lại những điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế đất nước như mở rộng thị trường xuất khẩu, thu hút vốn đầu tư nước ngoài, tiếp thu kinh nghiệm quản lý và công nghệ tiên tiến, góp phần giải quyết các vấn đề xã hội.

Tuy nhiên, trên thực tế Việt Nam chưa phải là thành viên của WTO nên gặp nhiều khó khăn, bất lợi trong quan hệ hợp tác kinh tế quốc tế, giải quyết những tranh chấp thương mại, chưa được hưởng quyền lợi đầy đủ về kinh tế, thương mại của một thành viên WTO.

Do vậy, việc gia nhập WTO đang là đòi hỏi cấp bách hiện nay, vấn đề này đã được đề cập trong Văn kiện Đại hội IX của Đảng: “Tiếp tục mở rộng quan hệ

kinh tế đối ngoại theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá; chủ động hội nhập kinh tế quốc tế theo lộ trình phù hợp với điều kiện của nước ta và bảo đảm thực hiện những cam kết trong quan hệ song phương và đa phương như AFTA, APEC, ... tiến tới gia nhập WTO...”. Hội nghị Trung ương 9 khoá IX cũng xác định phải tiếp tục chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện có hiệu quả những cam kết và lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế, chuẩn bị tốt các điều kiện trong nước để sớm gia nhập WTO. Thực hiện chủ trương trên, Việt Nam đang tiến hành đẩy nhanh tiến trình đàm phán song phương, đa phương và chuẩn bị các điều kiện trong nước để có thể sớm gia nhập WTO vào cuối năm 2005.

Hơn chín năm qua, kể từ ngày Việt Nam nộp đơn gia nhập WTO, chúng ta đã tiến hành 8 vòng đàm phán đa phương, đã trả lời hơn 2.000 câu hỏi liên quan đến minh bạch hoá chính sách thương mại. Từ vòng đàm phán thứ 5, chúng ta đã chuyển sang đàm phán mở cửa thị trường, đã cung cấp cho Ban Thư ký chương trình xây dựng pháp luật để thực hiện các hiệp định của WTO, chương trình thực hiện giảm trợ cấp nông nghiệp và hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) cũng như các cam kết trong lĩnh vực thuế quan, phi thuế quan. Việt Nam đã cam kết tuân thủ các hiệp định của WTO như Hiệp định đầu tư liên quan đến thương mại (TRIM), Hiệp định về sở hữu trí tuệ (TRIP) và các hiệp định khác.

Thực tế cho thấy việc gia nhập WTO là xu thế khách quan, phù hợp với tiến trình toàn cầu hoá kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra sâu rộng trên thế giới, phù hợp với xu thế phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay và những năm đầu thế kỷ XXI. Hiện nay, đã có 148 nước gia nhập WTO, 20 nước đăng ký tiến hành đàm phán gia nhập, điều đó cho thấy WTO ngày càng có vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế, thương mại thế giới và có sức

hấp dẫn hơn đối với các nền kinh tế của các nước đang phát triển trong bối cảnh toàn cầu hoá kinh tế. Mặc dù các hội nghị thượng đỉnh tại Seattle (Mỹ) và Cancun (Mexico) thất bại, song tiến trình Doha vẫn được tiếp tục. Nhiều nước chậm phát triển như Campuchia và Nepal cũng đã trở thành thành viên của tổ chức này tháng 9-2003. Nhiều khả năng Liên bang Nga cũng sẽ sớm trở thành thành viên WTO trong thời gian tới.

Đã có nhiều công trình nghiên cứu, nhiều bài tham luận tại các hội thảo, nhiều bài báo đề cập đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, nội dung đều giống nhau ở chỗ: năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam thể hiện bên ngoài là năng lực cạnh tranh của các sản phẩm còn thấp.

Với mong muốn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam, để sản phẩm của Việt Nam có thể đứng vững và phát triển trên thị trường khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO (hầu như mọi sự bảo hộ của Nhà nước sẽ không còn), em đã chọn đề tài: “Một số giải pháp tài chính để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam khi gia nhập WTO” cho luận văn Thạc sĩ Kinh tế của mình.

Do lượng thời gian cũng như kiến thức còn hạn chế nên khi thực hiện luận văn này, chắc chắn em không tránh khỏi sai sót. Kính mong quý thầy cô nhận xét và góp ý để em có thể mở rộng tầm hiểu biết của mình và thực hiện tốt hơn ở những công trình nghiên cứu sau này.

2. Mục đích nghiên cứu

Luận văn được nghiên cứu trên cơ sở thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam kết hợp với việc nghiên cứu lý luận về doanh nghiệp và WTO để tìm ra một số giải pháp tài chính phù hợp nhằm nâng cao

năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam khi hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Luận văn có liên quan đến rất nhiều lĩnh vực khoa học khác nhau như: Kinh tế, tài chính, kế toán, pháp luật, khoa học kỹ thuật và cả tập quán quốc tế, quy định của WTO. Tuy nhiên, luận văn chỉ giới hạn phạm vi nghiên cứu tập trung vào các giải pháp tài chính nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp Việt Nam.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn được thực hiện dựa trên phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng kết hợp với phương pháp logic, phương pháp thống kê, phương pháp phân tích, phương pháp so sánh ...

5. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và phân tích có hệ thống các vấn đề lý luận liên quan đến doanh nghiệp, WTO, tổng hợp thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, luận văn sẽ đề xuất những giải pháp tài chính nhằm góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập nền kinh tế thế giới, bên cạnh đó là một số giải pháp phi tài chính, tuy vậy các giải pháp này chỉ nhằm hỗ trợ các giải pháp tài chính đạt hiệu quả cao hơn. Thông qua việc phân tích và đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua, luận văn sẽ góp phần làm sáng tỏ và hoàn thiện lý luận về doanh nghiệp và vai trò của nó trong nền kinh tế thị trường.

6. Bố cục của luận văn

Ngoài phần Mở đầu và Kết luận, luận văn gồm 83 trang, 7 bảng, được chia làm 3 chương:

Chương 1: Một số cơ sở lý luận về doanh nghiệp và WTO

Chương 2: Thực trạng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam

Chương 3: Một số giải pháp tài chính nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam khi gia nhập WTO

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DOANH NGHIỆP VÀ WTO

1.1 Các loại hình doanh nghiệp

1.1.1 Định nghĩa doanh nghiệp

1.1.1.1 Các quan điểm về doanh nghiệp

Hiện nay trên phương diện lý thuyết có khá nhiều định nghĩa thế nào là một doanh nghiệp, mỗi định nghĩa đều mang trong nó có một nội dung nhất định với một giá trị nhất định. Điều ấy cũng là đương nhiên, vì rằng mỗi tác giả đứng trên nhiều quan điểm khác nhau khi tiếp cận doanh nghiệp để phát biểu. *Chẳng hạn:*

a. Xét theo quan điểm luật pháp: doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân, có con dấu, có tài sản, có quyền và nghĩa vụ dân sự hoạt động kinh tế theo chế độ hạch toán độc lập, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh tế trong phạm vi vốn đầu tư do doanh nghiệp quản lý và chịu sự quản lý của nhà nước bằng các loại luật và chính sách thuế .

b. Xét theo quan điểm chức năng: doanh nghiệp được định nghĩa như sau: "Doanh nghiệp là một đơn vị tổ chức sản xuất mà tại đó người ta kết hợp các yếu tố sản xuất (có sự quan tâm giá cả của các yếu tố) khác nhau do các nhân viên của công ty thực hiện nhằm bán ra trên thị trường những sản phẩm hàng hóa hay dịch vụ để nhận được khoản tiền chênh lệch giữa giá bán sản phẩm với giá thành của sản phẩm ấy. (M.Francois Peroux).

c. Xét theo quan điểm phát triển thì "doanh nghiệp là một cộng đồng người sản xuất ra những của cải. Nó sinh ra, phát triển, có những thất bại, có những thành công, có lúc vượt qua những thời kỳ nguy kịch và ngược lại có lúc phải ngừng sản xuất, đôi khi tiêu vong do gặp phải những khó khăn không vượt qua

được " (trích từ sách " kinh tế doanh nghiệp của D.Larua.A Caillat - Nhà xuất bản Khoa Học Xã Hội 1992)

d. Xét theo quan điểm hệ thống thì doanh nghiệp được các tác giả nói trên xem rằng " doanh nghiệp bao gồm một tập hợp các bộ phận được tổ chức, có tác động qua lại và theo đuổi cùng một mục tiêu. Các bộ phận tập hợp trong doanh nghiệp bao gồm 4 phân hệ sau: sản xuất, thương mại, tổ chức, nhân sự.

Ngoài ra có thể liệt kê hàng loạt những định nghĩa khác nữa, nhưng dù xem xét doanh nghiệp dưới những góc nhìn khác nhau. Song giữa các định nghĩa về doanh nghiệp đều có những điểm chung nhất, nếu tổng hợp chúng lại với một tầm nhìn bao quát trên phương diện tổ chức quản lý là xuyên suốt từ khâu hình thành tổ chức, phát triển đến các mối quan hệ với môi trường, các chức năng và nội dung hoạt động của doanh nghiệp cho thấy đã là một doanh nghiệp nhất thiết phải được cấu thành bởi những yếu tố sau đây:

* *Yếu tố tổ chức*: một tập hợp các bộ phận chuyên môn hóa nhằm thực hiện các chức năng quản lý như các bộ phận sản xuất, bộ phận thương mại, bộ phận hành chính.

* *Yếu tố sản xuất*: các nguồn lực lao động, vốn, vật tư, thông tin.

* *Yếu tố trao đổi*: những dịch vụ thương mại - mua các yếu tố đầu vào, bán sản phẩm sao cho có lợi ở đầu ra.

* *Yếu tố phân phối*: thanh toán cho các yếu tố sản xuất, làm nghĩa vụ nhà nước, trích lập quỹ và tính cho hoạt động tương lai của doanh nghiệp bằng khoản lợi nhuận thu được.

1.1.1.2. Khái niệm về doanh nghiệp

Từ cách nhìn nhận như trên có thể phát biểu khái niệm về doanh nghiệp như sau: Doanh nghiệp là đơn vị kinh tế có tư cách pháp nhân, quy tụ các phương

tiện về tài chính, vật chất và con người nhằm thực hiện các hoạt động sản xuất, cung ứng, tiêu thụ sản phẩm hoặc dịch vụ, trên cơ sở tối đa hóa lợi ích của người tiêu dùng, thông qua đó tối đa hóa lợi của chủ sở hữu, đồng thời kết hợp một cách hợp lý các mục tiêu xã hội.

Tư cách pháp nhân của một doanh nghiệp là điều kiện cơ bản quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân, nó do Nhà nước khẳng định và xác định. Việc khẳng định tư cách pháp nhân của doanh nghiệp với tư cách là một thực thể kinh tế, một mặt nó được nhà nước bảo hộ với các hoạt động sản xuất kinh doanh, mặt khác nó phải có trách nhiệm đối với người tiêu dùng, nghĩa vụ đóng góp với nhà nước, trách nhiệm đối với xã hội. Đòi hỏi doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm về nghĩa vụ tài chính trong việc thanh toán những khoản công nợ khi phá sản hay giải thể.

Doanh nghiệp có quá trình hình thành từ một ý chí và bản lĩnh của người sáng lập (tư nhân, tập thể hay Nhà nước); quá trình phát triển thậm chí có khi tiêu vong, phá sản hoặc bị một doanh nghiệp khác thôn tính. Vì vậy cuộc sống của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào chất lượng quản lý của những người tạo ra nó.

1.1.2. Phân loại doanh nghiệp

1.1.2.1. Căn cứ vào tính chất sở hữu tài sản trong doanh nghiệp.

Theo tiêu thức này doanh nghiệp được phân thành các loại sau đây:

- Doanh nghiệp Nhà nước: là tổ chức kinh tế do Nhà nước đầu tư vốn. Nhà nước - người đại diện toàn dân - tổ chức thực hiện chức năng quản lý trên mọi mặt hoạt động sản xuất kinh doanh kể từ khi thành lập cho đến khi giải thể. Doanh nghiệp nhà nước có tư cách pháp nhân, có các quyền và nghĩa vụ dân sự trong phạm vi số vốn do doanh nghiệp quản lý.

- Doanh nghiệp góp vốn: là một tổ chức kinh tế mà vốn được đầu tư do các thành viên tham gia góp vào. Họ cùng chia lời và cùng chịu lỗ tương ứng với phần vốn đóng góp. Trách nhiệm pháp lý của từng hình thức có những đặc trưng khác nhau. Theo Luật doanh nghiệp, về loại hình công ty có các loại công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần.

- Doanh nghiệp tư nhân: theo hình thức này thì vốn đầu tư vào doanh nghiệp do một người bỏ ra. Toàn bộ tài sản của doanh nghiệp thuộc quyền sở hữu của tư nhân. Người quản lý doanh nghiệp do chủ sở hữu đảm nhận hoặc có thể thuê mượn, tuy nhiên người chủ doanh nghiệp là người phải hoàn toàn chịu trách nhiệm toàn bộ các khoản nợ cũng như các vi phạm trên các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trước pháp luật.

1.1.2.2. Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân.

Theo tiêu thức này, doanh nghiệp được phân thành các loại:

- Doanh nghiệp nông nghiệp: là những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, hướng vào việc sản xuất ra những sản phẩm là cây, con. Hoạt động sản xuất kinh doanh của những doanh nghiệp này phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện tự nhiên.

- Doanh nghiệp công nghiệp: là những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp, nhằm tạo ra những sản phẩm bằng cách sử dụng những thiết bị máy móc để khai thác hoặc chế biến nguyên vật liệu thành thành phẩm. Trong công nghiệp có thể chia ra: công nghiệp xây dựng, công nghiệp chế tạo, công nghiệp điện tử v.v...

- Doanh nghiệp thương mại: là những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, hướng vào việc khai thác các dịch vụ trong khâu phân phối

hàng hóa cho người tiêu dùng tức là thực hiện những dịch vụ mua vào và bán ra để kiếm lời. Doanh nghiệp thương mại có thể tổ chức dưới hình thức buôn bán sỉ hoặc buôn bán lẻ và hoạt động của nó có thể hướng vào xuất nhập khẩu.

- Doanh nghiệp hoạt động dịch vụ: Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, lĩnh vực dịch vụ càng được phát triển đa dạng, những doanh nghiệp trong ngành dịch vụ đã không ngừng phát triển nhanh chóng về mặt số lượng và doanh thu mà còn ở tính đa dạng và phong phú của lĩnh vực này như: ngân hàng, tài chính, bảo hiểm, bưu chính viễn thông, vận tải, du lịch, khách sạn, y tế v.v...

1.1.2.3. Căn cứ vào quy mô của doanh nghiệp:

Theo tiêu thức quy mô, các doanh nghiệp được phân làm ba loại:

- * Doanh nghiệp quy mô lớn.
- * Doanh nghiệp quy mô vừa.
- * Doanh nghiệp quy mô nhỏ.

Để phân biệt các doanh nghiệp theo quy mô như trên, hầu hết ở các nước người ta dựa vào những tiêu chuẩn như:

- Tổng số vốn đầu tư của doanh nghiệp.
- Số lượng lao động trong doanh nghiệp.
- Doanh thu của doanh nghiệp.
- Lợi nhuận hàng năm.

Trong đó tiêu chuẩn tổng số vốn và số lao động được chú trọng nhiều hơn, còn doanh thu và lợi nhuận được dùng kết hợp để phân loại. Tuy nhiên, khi lượng hóa những tiêu chuẩn nói trên thì tùy thuộc vào trình độ phát triển sản xuất ở mỗi quốc gia, tùy thuộc từng ngành cụ thể, ở các thời kỳ khác nhau mà số lượng được lượng hóa theo từng tiêu chuẩn giữa các quốc gia không giống nhau.

1.2. Vai trò của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp là những đơn vị đóng vai trò chủ yếu. Chức năng của các doanh nghiệp được xác định như sau:

Chức năng kinh tế của doanh nghiệp: Chức năng này thể hiện ở hai khía cạnh:

+ Sản xuất hàng hoá và dịch vụ: nghĩa là tạo ra hàng hoá và dịch vụ nhằm thoả mãn nhu cầu của thị trường. Hàng hoá là những sản phẩm có tính vật chất, ví dụ như: máy móc, gạo, hoa quả, quần áo Dịch vụ là những sản phẩm phi vật chất. Ví dụ: dịch vụ cắt tóc, chuyên chở, đào tạo, thông tin, vay nợ ...

- Hoạt động của doanh nghiệp tập trung vào việc sản xuất hàng hoá và dịch vụ, nghĩa là tạo ra một loại sản phẩm nào đó, sau khi phát hiện là có nhu cầu đó trên thị trường.

- Doanh nghiệp sản xuất nhằm bán các sản phẩm trên thị trường. Bán có nghĩa là trao sản phẩm cho khách hàng và đổi lấy một món tiền. Món tiền này là giá bán của sản phẩm trên thị trường. Khách hàng muốn tiêu dùng sản phẩm đều phải trả giá bán. Để khách hàng mua và nhận trả giá đó, doanh nghiệp phải cung ứng những sản phẩm hợp với nhu cầu của thị trường, bán với những điều kiện hợp với khách, và có khả năng cạnh tranh đối với các sản phẩm khác.

- Để sản xuất, doanh nghiệp cần sử dụng tới các phương tiện vật chất (như máy móc, nhà xưởng hay nguyên vật liệu), tài chính (vốn để mua các phương tiện vật chất chẳng hạn), và nhân sự (người lao động). Sử dụng các phương tiện vật chất buộc doanh nghiệp phải có những chi phí như tiền mua máy móc, nguyên vật liệu, tiền thuê văn phòng, nhà xưởng, lương phải trả người lao động hay tiền thuế phải trả cho nhà nước. Tất cả các chi phí này buộc doanh nghiệp phải chịu một giá thành.

- Mục tiêu của doanh nghiệp khi sản xuất và kinh doanh là kiếm được lợi nhuận. Muốn được lợi nhuận, giá bán trên thị trường phải lớn hơn giá thành, nghĩa là doanh nghiệp phải thu hồi từ khách hàng một số tiền lớn hơn toàn bộ chi phí đã phải chịu để sản xuất và mang sản phẩm tới khách hàng.

+ Phân phối thu nhập: Trong quá trình sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp phải chi tiêu để mua nguyên vật liệu, máy móc, trả lương người lao động, nộp thuế ... Khi chi tiêu như vậy, các doanh nghiệp cũng đồng thời tạo ra thu nhập cho các nhà cung cấp, cho người lao động, cho nhà nước. Sự phân bổ giá trị gia tăng được thực hiện như sau: Một phần sẽ dành để bù đắp số tiền mà doanh nghiệp phải nộp thuế cho nhà nước (có thể phân tích như đó là khoản doanh nghiệp phải trả công cho nhà nước về những dịch vụ xã hội mà doanh nghiệp được hưởng trong quá trình hoạt động như hạ tầng cơ sở, an ninh xã hội, hệ thống giáo dục công cộng ...), trả lương, thưởng cho người lao động, trả lãi vốn vay cho chủ nợ. Phần còn lại của giá trị gia tăng chính là lợi nhuận của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể phát một phần lợi nhuận này cho cổ đông (đã đóng góp vốn vào doanh nghiệp) dưới hình thức cổ tức và giữ lại trong doanh nghiệp phần còn lại của lợi nhuận.

Trên bình diện kinh tế vĩ mô, tổng giá trị gia tăng của một nước là Tổng sản phẩm Quốc nội (Gross Domestic Product – GDP) của nước đó. Ta có thể thấy rằng giá trị gia tăng mà doanh nghiệp tạo ra sẽ trở thành thu nhập cho nhiều đơn vị thông qua các giao dịch kinh tế. Khi giá trị gia tăng của các đơn vị sản xuất tăng trưởng thì các thu nhập được phân phối cũng tăng. Khi Tổng sản phẩm Quốc nội của một nước tăng lên thì Tổng thu nhập cũng tăng lên, nền kinh tế phát triển và giàu lên.

Tóm lại, các doanh nghiệp là những đơn vị đảm nhiệm chức năng trọng tâm của một nền kinh tế, đó là chức năng sản xuất. Hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp tạo ra đồng thời hai luồng trong nền kinh tế:

- Luồng hàng hoá dịch vụ được cung ứng trên thị trường.
- Luồng thu nhập mà các doanh nghiệp phân chia cho các đối tác của mình trong quá trình hoạt động.

Những đơn vị nhận được dòng thu nhập này để mua các hàng hoá và dịch vụ. Đây là chu trình căn bản của mọi nền kinh tế thị trường.

Khi hoạt động sản xuất tăng trưởng, có nhiều hàng hoá và dịch vụ được cung ứng trên thị trường. Đồng thời, các đơn vị sản xuất cũng phân phối nhiều thu nhập hơn. Khi nền kinh tế suy thoái, thì các doanh nghiệp sản xuất ít hơn, phân chia thu nhập ít hơn, mức tiêu thụ của các đơn vị kinh tế giảm đi.

1.3. Năng lực tài chính khi cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam

Từ khi Luật Doanh nghiệp ra đời, tính đến nay đã có hơn 71.500 doanh nghiệp được thành lập, tăng gấp 1,6 lần so với giai đoạn 1991 - 1999, số doanh nghiệp NQD lên tới gần 110.000 doanh nghiệp với số vốn khoảng 135.000 tỷ đồng, doanh thu năm 2003 ước đạt 355.000 tỷ đồng và nộp NSNN là 8.000 tỷ đồng. Mặc dù số doanh nghiệp có lãi năm 2003 tăng hơn so với những năm trước, nhưng nhiều doanh nghiệp hiệu quả kinh doanh chưa cao, khả năng cạnh tranh còn hạn chế. Số lượng doanh nghiệp thua lỗ còn nhiều, chủ yếu là các doanh nghiệp địa phương... Số doanh nghiệp phá sản, giải thể tỷ lệ thuận với sự gia tăng của các doanh nghiệp thành lập mới.

Theo báo cáo của Bộ Tài chính, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN) là khu vực phát triển với tốc độ nhanh nhất, có đóng góp lớn vào số thu ngân sách. Bên cạnh đó, hơn 500 doanh nghiệp đã cổ phần hóa (CPH) có vốn điều lệ

tăng hơn so với trước khi cổ phần từ 50 - 100%, doanh thu tăng 60%, lợi nhuận tăng 137%, thu nhập người lao động tăng 63%, nộp ngân sách tăng 45%. Đặc biệt, khối doanh nghiệp Nhà nước (DNNN) đã có khá nhiều công ty vực dậy và làm ăn có lãi, ước tính năm 2003 trong 4.800 DNNN, số doanh nghiệp kinh doanh có lãi chiếm 77,2%, tổng doanh thu đạt 464.204 tỷ đồng, tăng 10% so với năm 2002, tổng số lãi thực hiện được là 20.428 tỷ đồng. Có được như vậy là do trong những năm gần đây Chính phủ đã có nhiều cơ chế, chính sách cũng như các biện pháp hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp, không phân biệt DNNN hay doanh nghiệp ngoài quốc doanh (NQD). Nhà nước tiếp tục hoàn thiện cơ chế chính sách, tạo "một sân chơi" bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp, tăng quyền tự do kinh doanh phù hợp với cơ chế thị trường. Các luật thuế cũng như các loại phí và lệ phí đã được sửa đổi nhằm đảm bảo công bằng, bình đẳng về nghĩa vụ thuế giữa các ngành nghề, sản phẩm, các tầng lớp dân cư. Nhiều chính sách khuyến khích xuất khẩu đã được ban hành áp dụng chung cho các loại hình doanh nghiệp. Thủ tục hành chính đối với hoạt động kinh doanh dần được cải thiện, đặc biệt là thủ tục đăng ký Hải quan bằng việc xoá bỏ 145 giấy phép. Hỗ trợ đào tạo, phổ biến cho doanh nghiệp về lộ trình hội nhập kinh tế khu vực ASEAN, Hiệp định thương mại Việt - Mỹ cho 3.300 cán bộ của doanh nghiệp thuộc 33 tỉnh, thành phố; DNNN được hỗ trợ tăng thêm tiềm lực vốn ngoài số vốn NSNN cấp mỗi năm 400 tỷ đồng...

Bên cạnh nhiều doanh nghiệp làm ăn có lãi, lợi nhuận khá cao không ít các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ. Trong số 4.800 DNNN có tới 13,5% doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ; tổng số lỗ của các DNNN trong năm 2003 là 1.077 tỷ đồng (trong đó DN trung ương lỗ 665 tỷ đồng, bằng 61,7%, doanh nghiệp địa phương lỗ 390 tỷ đồng, bằng 38,3%). Đơn cử như Xí nghiệp đảm bảo an toàn giao thông

đường sông Hải Phòng bị lỗ 11,9 tỷ đồng sáp nhập vào Công ty Vận tải Xếp dỡ Đường thuỷ Nội địa cũng làm ăn yếu kém. Nhà máy Vật liệu Chịu lửa bị lỗ 107 tỷ đồng, nợ phải trả là 328 tỷ đồng. Công ty Xi măng Hải Vân (Trực thuộc Ủy ban Nhân dân TP. Đà Nẵng) lỗ 78 tỷ đồng, nợ phải trả là 426 tỷ đồng; Công ty Xi măng Hoàng Mai lỗ 432 tỷ đồng, nợ phải trả 647 tỷ đồng. Tổng công ty đá quý Việt Nam lỗ 31,2 tỷ đồng. Công ty Xuất nhập khẩu Thuỷ sản lỗ 13,277 tỷ đồng... Lỗ nhiều, một phần không nhỏ là do sản phẩm hàng hoá có sức cạnh tranh kém trên thị trường, làm thua lỗ. Theo thống kê mới nhất, các sản phẩm của Việt Nam có sức cạnh tranh yếu, gặp khó khăn trên thị trường là: mặt hàng thịt lợn đông lạnh, rau quả, chè... do năng suất lao động, năng suất cây trồng của sản phẩm thấp, chất lượng thua sản phẩm cùng loại của các nước trong khu vực. Các sản phẩm thép, hoá chất cơ bản, đóng tàu, sản xuất ô tô tải có trọng lượng trên 5 tấn... cũng có sức cạnh tranh thấp do nguyên liệu sản xuất phụ thuộc vào bên ngoài; công nghệ thiết bị lạc hậu, trình độ lao động thấp, chất lượng sản phẩm thấp, giá thành cao không cạnh tranh được với hàng hoá cùng loại nhập khẩu. Các sản phẩm tiêu dùng trong nước như đũa, đường kính, giấy in, giấy viết in báo, hàng điện tử, điện tử gia dụng... cũng có khả năng cạnh tranh thấp hoặc không có khả năng cạnh tranh.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp dân doanh mới thành lập nhiều nhưng quy mô nhỏ, chưa có tích lũy nhiều về kinh nghiệm kinh doanh cũng như về tài chính; nhiều doanh nghiệp chạy theo cái lợi trước mắt mà chưa xác định được chiến lược, mục tiêu lâu dài. Trình độ quản lý, kỹ thuật của nhiều giám đốc còn hạn chế, sản phẩm của doanh nghiệp NQD chủ yếu phục vụ nhu cầu tiêu dùng trong nước, số sản phẩm xuất khẩu không nhiều, quy mô nhỏ bé, thiếu mặt bằng sản xuất. Doanh nghiệp có vốn ĐTNN một số do bị phía đối tác nước ngoài góp vốn

bằng thiết bị, công nghệ lạc hậu nên hiệu quả thấp, nhiều doanh nghiệp thua lỗ triền miên. Một số doanh nghiệp được thành lập với mục tiêu là chiếm lĩnh thị trường cho Công ty mẹ nên chấp nhận bán giá thấp hơn giá thành để thu hút người tiêu dùng tạo sự cạnh tranh không bình đẳng với các sản phẩm trong nước. Nhiều sản phẩm có chi phí tiêu hao nguyên vật liệu cao so với định mức của doanh nghiệp; ý thức tiết kiệm chi phí sản xuất của doanh nghiệp chưa cao; doanh nghiệp chưa quan tâm đúng mức đến công tác hạch toán kế toán, chi phí hạ giá thành dẫn đến tình trạng một số doanh nghiệp đã phản ánh không chính xác giá thành sản phẩm, hàng hoá.

1.4. Cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi gia nhập WTO

1.4.1 Cơ hội khi Việt Nam gia nhập WTO

a) Mở rộng thị trường

Cơ hội lớn nhất là mở cửa thị trường với dung lượng lớn và nhu cầu có khả năng thanh toán cao. Khi đó các doanh nghiệp Việt Nam có điều kiện tiếp cận với các thị trường tiềm năng lớn như Châu Âu, Bắc Mỹ, Nhật Bản... và các khu vực thị trường rộng lớn khác với hơn 5 tỷ người tiêu dùng. Cả trong lý thuyết lẫn thực tế, vai trò của thị trường đã được khẳng định rõ nét trong việc điều tiết mọi đầu mối sản xuất, kích thích tăng cường sức mua, làm đa dạng hoá và khác biệt hoá nhu cầu, tạo ra sức hút cao đối với khả năng cung ứng của các doanh nghiệp, chiến lược cuộc sống của người dân đang được cải thiện cả về lượng và chất. Hội nhập kinh tế quốc tế, mở rộng tự do thương mại có khả năng tạo ra những cơ hội thị trường cho các doanh nghiệp Việt Nam. Trở thành thành viên đầy đủ của WTO, chúng ta có điều kiện tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu những mặt hàng truyền thống như may mặc, giấy da, thuỷ sản, gạo, đồ thủ công mỹ

nghệ, những mặt hàng mới như xuất khẩu phần mềm, xuất khẩu lao động, phát triển du lịch... đặc biệt các mặt hàng nông sản, thủy sản sẽ có vị thế lớn trên thị trường thế giới. Trên một thị trường mở, nếu như mảng thị phần lớn dễ thuộc vào tay các doanh nghiệp lớn thì cũng luôn tồn tại cùng lúc những đoạn thị trường của các nhóm khách hàng nhỏ, các nhóm khách hàng hình thành do sự khác biệt về sức mua, thói quen, tập quán và văn hoá tiêu dùng, cũng như một loạt các yếu tố khác gắn với đặc trưng nhu cầu của từng cá nhân khách hàng. Ngoài ra, cùng với những nhu cầu của các thị trường lớn có thể được đáp ứng chủ yếu bởi các tập đoàn công ty toàn cầu lớn, uy tín và kinh nghiệm lâu năm trên thị trường thì vẫn luôn có một khoảng trống thị trường được tạo ra bởi các đợt sóng của quá trình chuyển giao các thế hệ kỹ thuật, và đây có thể là thời điểm thuận lợi cho những người đi sau. Thêm vào đó, những ngách thị trường sẽ là miếng đất màu mỡ của một số doanh nghiệp trẻ.

b) Giải quyết tranh chấp và cạnh tranh công bằng.

Ngay sau khi gia nhập WTO, thực hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử (MFN) thì hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam sẽ được trao đổi bình đẳng như hàng hoá và dịch vụ của các nước thành viên WTO. Khi đó Việt Nam sẽ có cơ hội tăng cường vị thế quốc tế và bảo vệ quyền lợi khi tham gia xây dựng những quy định, luật lệ của WTO. Trong lĩnh vực giải quyết tranh chấp thương mại, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được giải quyết, bảo vệ một cách chính thống nhờ hệ thống giải quyết tranh chấp công bằng và hiệu quả của WTO. Điều này góp phần xoá bỏ những lý do để các cường quốc thương mại áp dụng các biện pháp phân biệt đối xử trong việc ấn định các biện pháp chống bán phá giá và biện pháp tự vệ.

Hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam được đối xử bình đẳng như các nước khác trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, do đó sẽ cải thiện được sức cạnh tranh của hàng hoá cũng như của doanh nghiệp và quốc gia. Các hoạt động xuất nhập khẩu được mở rộng, góp phần phát triển sản xuất trong nước, tạo việc làm, tăng thu nhập quốc dân và nâng cao đời sống nhân dân.

Hơn nữa, khi gia nhập WTO, quá trình tự do hoá thương mại thế giới và toàn cầu hoá sản xuất sẽ được mở rộng. Các cam kết mở cửa thị trường, dịch vụ sẽ được các nước thành viên WTO chấp nhận ở mức cao nên sẽ tạo cơ hội rất lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam. Mở rộng xuất khẩu không những giúp tăng kim ngạch xuất khẩu, mà còn thúc đẩy việc đạt được giá và chất lượng cạnh tranh quốc tế, dẫn đến cải thiện năng suất lao động, làm đa dạng và chuyển dịch cơ cấu theo hướng tăng giá trị gia tăng. Đồng thời nó còn giúp phân tán rủi ro thương mại.

c) Cải thiện môi trường pháp lý

Gia nhập WTO sẽ thúc đẩy công cuộc đổi mới kinh tế - xã hội và cải cách thể chế, trước hết thúc đẩy việc hoàn thiện hệ thống luật pháp và chính sách của nước ta, tạo dựng môi trường kinh doanh ổn định, minh bạch và thuận lợi cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế, tạo điều kiện cho nền kinh tế tăng trưởng nhanh và phát triển bền vững. Trở thành thành viên của WTO, chúng ta sẽ có điều kiện xây dựng và tăng cường các chính sách và thể chế điều hành, quản lý nền kinh tế của mình phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế. Việc này nhằm mục đích tăng cường sự ổn định trong môi trường kinh doanh, nâng cao năng suất và hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế

d) Thu hút vốn đầu tư

Mặt khác khi gia nhập WTO nền kinh tế Việt Nam tất yếu cũng sẽ có được những cái lợi tức thì như tăng cường khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài (ODA, FDI và các hình thức đầu tư gián tiếp) thông qua mở rộng diện các nước thành viên đầu tư vào Việt Nam; tiếp thu khoa học công nghệ. Theo đó, ngay sau khi Việt Nam chính thức là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới, chúng ta phải thực hiện hai nguyên tắc minh bạch hoá và tính dễ dự đoán trước. Như vậy, Chính phủ sẽ phải đảm bảo môi trường đầu tư thuận lợi và hấp dẫn hơn, đồng thời với những cải cách trong nước về thủ tục hành chính, về cơ chế chính sách, giảm chi phí đầu vào, mở rộng lĩnh vực và phạm vi đầu tư theo lộ trình hội nhập sẽ làm tăng tính hấp dẫn của môi trường đầu tư ở nước ta so với các nước trong khu vực, khuyến khích làn sóng đầu tư mới vào Việt Nam. Trong đó có sự khác biệt là lúc đó các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài sẽ được đối xử bình đẳng, không đòi hỏi tỷ lệ xuất khẩu bắt buộc hay tỷ lệ nội địa hoá; bãi bỏ một số hạn chế đối với lĩnh vực đầu tư nước ngoài, bỏ bớt một số lĩnh vực độc quyền Nhà nước hay độc quyền doanh nghiệp.

Môi trường kinh doanh và đầu tư được cải thiện, các quốc gia và các doanh nghiệp có thêm nhiều điều kiện để tiếp nhận nguồn vốn quốc tế với nhiều hình thức đa dạng. Hiện nay, nguồn tài chính vẫn còn là khó khăn lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Vì vậy, tận dụng được các nguồn vay vốn ưu đãi chính thức, vay thương mại, các nguồn viện trợ của nước ngoài, hoặc qua con đường hợp tác liên doanh, liên kết, đầu tư trực tiếp nước ngoài, các chương trình, dự án hỗ trợ phát triển là con đường lựa chọn thích hợp.

e) Tiếp cận các công nghệ sản xuất và phương thức quản lý mới

Tiếp cận nhanh chóng công nghệ, kỹ thuật tiên tiến hiện đại thông qua con đường chuyển giao công nghệ, rút ngắn những bước đi dò dẫm, giảm chi phí trong công tác nghiên cứu cơ bản và nghiên cứu ứng dụng, thông qua nhiều con đường như liên doanh, liên kết, thu hút vốn đầu tư nước ngoài, chuyển giao công nghệ... các doanh nghiệp Việt Nam có thể tiếp nhận nhanh chóng công nghệ, kỹ thuật hiện đại, nâng cao năng suất lao động, cải tiến chiến lược sản phẩm, bảo vệ thị trường nội địa và chủ động tham gia thị trường quốc tế.

Có điều kiện tham gia nhanh vào phân công lao động quốc tế theo các dây chuyền sản xuất hoặc các công đoạn kinh doanh của các doanh nghiệp lớn. Với việc mở rộng quan hệ thương mại quốc tế, sự vận động của các yếu tố nguồn lực cũng bắt đầu mang tính chuyên môn hoá trên cấp độ quốc tế trong đó có lao động.

Về lĩnh vực quản lý, chắc chắn các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có khả năng và điều kiện tiếp cận, học tập những kinh nghiệm và kỹ năng quản lý tiên tiến của thế giới, góp phần đào tạo cán bộ quản lý kinh doanh năng động, sáng tạo có tính kỷ luật, hiệu quả và năng suất hơn... Một trong những điều kiện để thúc đẩy quá trình toàn cầu hoá là sự phát triển của công nghệ thông tin - viễn thông. Kết quả của hệ thống thông tin toàn cầu còn là điều kiện để nâng cao dân trí, mở rộng giao lưu giữa các dòng văn hoá, các dân tộc, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp xúc với một thế giới mở, nâng cao năng lực đổi mới và hiện đại hoá công tác quản lý, trao đổi tri thức và kinh nghiệm, tiết kiệm thời gian và nguồn lực. Đồng thời xu thế cạnh tranh của nền kinh tế dựa trên trí tuệ cũng là cơ hội tiềm tàng, đầy hứa hẹn đối với những nền kinh tế non trẻ.

g) Hưởng quy chế tối huệ quốc

WTO có những nguyên tắc ưu đãi riêng đối với nước đang phát triển, Việt Nam là nước có thu nhập thấp, do đó sẽ nhận được những đối xử đặc biệt (có mức thu nhập GDP bình quân dưới 1.000 USD/người/năm), được miễn trừ khỏi sự ngăn cấm, hỗ trợ xuất khẩu. Tuy nhiên, nếu hàng hoá là loại cạnh tranh cao, sự miễn trừ này sẽ bị loại bỏ trong vòng 8 năm.

Gia nhập WTO tạo đà cho các doanh nghiệp Việt Nam vươn lên, thích nghi với những tiêu chuẩn và tập quán mới, tạo điều kiện nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

h) Người tiêu dùng được hưởng lợi

Việc gia nhập WTO không những đem lại lợi ích cho mọi doanh nghiệp (kể cả các doanh nghiệp vốn độc quyền), mà còn đem lại lợi ích cho công chúng. Tự do hoá thương mại dẫn đến sản xuất hàng hoá với giá thành thấp (kết quả của việc hoàn thiện hơn để cạnh tranh) và nhập khẩu hàng hoá với giá thấp hơn. Người tiêu dùng (cả doanh nghiệp lẫn người tiêu dùng nói chung) được hưởng lợi trực tiếp từ kết quả này. Họ có thể mua được hàng hoá, dịch vụ với giá thấp và có nhiều lựa chọn. Ngoài ra, người tiêu dùng còn có thể tiếp cận hàng hoá và dịch vụ với chất lượng cao hơn và an toàn hơn. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, người tiêu dùng được hưởng lợi nhiều hơn lại góp phần nâng cao chất lượng đời sống của cả nước

1.4.2 Những thách thức khi Việt Nam gia nhập WTO

Tuy nhiên, ngoài những cái lợi trước mắt có thể nhìn thấy được, nền kinh tế Việt Nam và các doanh nghiệp cũng sẽ phải đối mặt với không ít những thách thức, đòi hỏi cần có sự chuẩn bị và đáp ứng được những điều kiện trong cạnh tranh khốc liệt khi phải tham gia vào một thị trường rộng lớn.

a) Doanh nghiệp chưa hiểu được tường tận các quy định của WTO

Thách thức đầu tiên là việc làm sao có thể nghiên cứu, nắm vững các quy định của WTO để vận dụng một cách có lợi thế nhất cho Việt Nam bởi thực tế WTO có tới 16 Hiệp định chính và các quy định với tổng số 30.000 trang tài liệu. Vậy đây được coi là thử thách bước đầu hết sức quan trọng không chỉ đối với các cơ quan quản lý Nhà nước mà ngay cả các doanh nghiệp cũng cần nghiên cứu và tìm hiểu kỹ các nguyên tắc, thoả thuận trong quan hệ đối tác. Với các doanh nghiệp, cần phải chấp nhận một thực tế là khi gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải cắt giảm thuế quan và các rào cản phi thuế quan; áp dụng chế độ đãi ngộ quốc gia đối với các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tại Việt Nam. Trong khi đó, các doanh nghiệp trong nước phần lớn là quy mô nhỏ, vốn ít, khả năng cạnh tranh không cao, nếu không có sự chuẩn bị tốt, rất có thể các doanh nghiệp của ta sẽ phải tụt hậu, thậm chí trong cuộc chiến cạnh tranh sẽ bị thua ngay trên "sân nhà".

Do vậy, theo các chuyên gia kinh tế, doanh nghiệp Việt Nam muốn trụ vững không còn cách nào khác là cần đi sâu nghiên cứu, tìm hiểu rõ nội dung cụ thể của các chương trình hợp tác với các tổ chức: WTO, ASEAN, APEC, ASEM, các chính sách ưu đãi thuế quan, cắt giảm hàng rào phi thuế quan, cắt giảm quota, hạn ngạch, giấy phép, thủ tục hải quan, các quy định về tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm... để tìm ra những thuận lợi, khó khăn trong điều kiện hoạt động của từng lĩnh vực, từng doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp cần xây dựng cho mình một chiến lược phù hợp, quy hoạch cụ thể, điều chỉnh cơ cấu, ưu tiên tập trung sản xuất chế biến những mặt hàng được coi là thế mạnh, có khả năng cạnh tranh; đổi mới công nghệ, quản lý, tăng năng suất, chất lượng đảm bảo khả năng cạnh tranh với hàng nhập khẩu khi Việt Nam thực hiện các

cam kết cắt giảm thuế quan. Bên cạnh đó, cần nắm bắt, khai thác tốt các cơ hội do hội nhập mang lại, đẩy mạnh xúc tiến thương mại, khuyến khích đầu tư vào sản xuất những ngành hàng đã qua chế biến, xuất khẩu ở dạng thành phẩm. Đối với các doanh nghiệp có quan hệ làm ăn với đối tác nước ngoài, nhất là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần chủ động, nắm bắt kịp thời các thông tin về hội nhập; thực hiện đúng các thủ tục để được hưởng ưu đãi khi đàm phán, ký kết hợp đồng khi thâm nhập, xuất khẩu hàng hoá vào các thị trường có ưu đãi. Một yêu cầu nữa đòi hỏi các doanh nghiệp trong quá trình thực hiện ký kết hợp đồng thương mại, cần đối chiếu giữa các cam kết quốc tế về những vấn đề cụ thể: chính sách của các nước đối với hàng hoá của Việt Nam như thế nào? mức thuế cao hay thấp? Những trở ngại về chính sách, thủ tục hải quan, thủ tục phi thuế quan và đầu tư đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi thâm nhập vào thị trường các nước khác; các doanh nghiệp cần có chiến lược liên kết tạo nên sức mạnh trong từng ngành hàng khi thâm nhập các thị trường bên ngoài... Đối với vấn đề con người, cần đào tạo bồi dưỡng và sử dụng những cán bộ có trình độ kinh doanh quốc tế giỏi, am hiểu sản xuất, am hiểu thị trường, kỹ thuật đàm phán, giao dịch ký kết hợp đồng, giỏi ngoại ngữ... Có như vậy mới đảm bảo nền kinh tế Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp Việt Nam mới tạo dựng được chỗ đứng vững chắc trên thị trường khi Việt Nam ngày càng hội nhập sâu và rộng hơn trên thị trường thế giới.

b) Giảm bảo hộ của nhà nước đối với các doanh nghiệp Việt Nam

Với việc Việt Nam phải mở cửa thị trường, vai trò bảo hộ của Nhà nước sẽ yếu dần đi và không còn nữa, các doanh nghiệp Việt Nam buộc phải cạnh tranh không những ở thị trường nước ngoài mà còn ngay tại thị trường trong nước. Các đối thủ tiềm năng chính của các doanh nghiệp Việt Nam là các nước ASEAN và

Trung Quốc. Các nước ASEAN có lợi thế so sánh tuyệt đối và cơ cấu sản phẩm xuất sang các nước chủ yếu như Nhật và Mỹ cũng tương tự như Việt Nam, nhưng các nước đó lại có trình độ phát triển cao hơn Việt Nam khoảng 10 năm. Ngoài ra, các nước ASEAN đã chuyển từ xuất khẩu nguyên liệu thô sang các mặt hàng có giá trị gia tăng cao hơn như linh kiện điện tử, chip, bộ nhớ. Trung Quốc cũng có thế mạnh hơn Việt Nam về giá nhân công rẻ và lực lượng lao động dồi dào. Ngoài ra, các doanh nghiệp Trung Quốc đã có tỷ lệ nội địa hoá khá cao so với các mặt hàng đang có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu mạnh như viễn thông, vô tuyến điện và các hàng hoá khác. Việc Trung Quốc trở thành thành viên chính thức của tổ chức WTO, quan hệ láng giềng thân thiện với Việt Nam ngày càng được cải thiện vừa tạo sức ép to lớn, nhưng cũng tạo ra nhiều lực đẩy đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế, việc Trung Quốc gia nhập WTO đặt ra cho Việt Nam những thách thức lớn về xuất khẩu sang nước thứ ba do khả năng cạnh tranh của hàng hoá Trung Quốc được tăng cường sau khi được hưởng những điều kiện thương mại bình đẳng và ưu đãi của WTO. Trong đó, 10 mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Trung Quốc (hàng dệt may, giày dép, sản phẩm điện tử bán dẫn, đồ dùng nội địa, đồ chơi, trang thiết bị thể thao...) cũng chính là những mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam. Nhìn chung, cơ cấu hàng xuất khẩu của Trung Quốc và Việt Nam khá tương đồng và tập trung vào những sản phẩm sử dụng nhiều lao động. Đồng thời, những đối tác thương mại lớn nhất của Trung Quốc (Nhật, Mỹ, EU, Hồng Kông, ASEAN, Hàn Quốc, Đài Loan...) cũng là thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam. Trung Quốc đổi mới mở cửa trước Việt Nam đều là những nước có nhiều kinh nghiệm tiếp cận thị trường cạnh tranh quốc tế hơn hẳn Việt Nam.

c) Năng lực cạnh tranh thấp

Năng lực cạnh tranh của Việt Nam nói chung còn ở thứ bậc thấp trên cả ba cấp độ: quốc gia, doanh nghiệp và hàng hoá. Xét về các chỉ số cạnh tranh của nền kinh tế, theo đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới, năm 2004 Việt Nam xếp thứ 77 trong tổng số 104 nước được xếp hạng. Năng lực cạnh tranh kinh tế của Việt Nam vẫn yếu kém so với nhiều nước khác.

Xét về các tiêu chí cạnh tranh của sản phẩm như giá cả, chất lượng, tổ chức tiêu thụ và uy tín của doanh nghiệp, sức cạnh tranh của hàng Việt Nam cũng thấp hơn so với các nước trong khu vực và thế giới. Nhiều mặt hàng được coi là có khả năng cạnh tranh như gạo, cà phê, dệt may, giày dép đang có nguy cơ giảm sút về sức cạnh tranh. Trong số các mặt hàng xuất khẩu chủ lực chưa có nhiều mặt hàng có hàm lượng công nghệ cao, giá trị gia tăng lớn. Hơn nữa, phần lớn trong số đó hiện nay đang gặp phải những khó khăn mang tính cơ cấu như hạn chế về năng suất, diện tích canh tác, khả năng khai thác, đánh bắt. Việc phát triển các mặt hàng mới đang gặp phải những khó khăn lớn về vốn, công nghệ và định hướng thị trường tiêu thụ. Điều này, có thể minh chứng ở sự tăng trưởng xuất khẩu thấp trong những năm đầu thế kỷ 21 - dưới 10% (những năm 90 của thế kỷ 20 bình quân là 20%). Các doanh nghiệp thương mại Việt Nam phải đối đầu với cuộc cạnh tranh không cân sức vì phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam là doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ và tham gia thị trường quốc tế muộn. Hơn nữa, vốn kinh doanh lại rất hạn chế trong khi phải trải rộng phạm vi kinh doanh cả trong và nước ngoài nên khó có khả năng đầu tư quy trình công nghệ hiện đại để tạo ra các sản phẩm có chất lượng cao, cạnh tranh với các sản phẩm ngoại có tiêu chuẩn chất lượng quốc tế. Tiềm lực vật chất nghèo nàn cũng dễ dẫn đến hạn chế tầm nhìn cho các chương trình phát triển chiến lược. Trình

độ quản lý và kinh nghiệm hoạt động trên thị trường quốc tế của các doanh nghiệp thương mại Việt Nam còn yếu. Chính vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam đứng trước nguy cơ không theo kịp yêu cầu cạnh tranh trong bối cảnh mở cửa thị trường hội nhập.

d) Nhiều chính sách của Nhà nước chưa phù hợp với thông lệ quốc tế

Tham gia WTO, chúng ta phải đảm bảo hệ thống chính sách phù hợp với quy định của WTO, hệ thống thể chế, bộ máy (cả hành pháp, tư pháp và lập pháp) hoạt động hiệu quả, không trái với yêu cầu của tổ chức này. Hệ thống pháp luật, chính sách chế độ quản lý của Việt Nam hiện chưa thống nhất và đồng bộ, vẫn còn nhiều bất cập về pháp lý và thể chế, về cấu trúc thị trường và hành vi cạnh tranh. Quá trình hội nhập đòi hỏi phải có sự điều chỉnh lớn về chính sách và pháp luật để phù hợp với các cam kết, thông lệ và chuẩn mực quốc tế đảm bảo cho tự do cạnh tranh. Các doanh nghiệp thương mại Việt Nam đang tham gia tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế trong điều kiện của nền kinh tế quá độ, có sự chênh lệch lớn về năng lực tổ chức, sự thiếu đồng bộ về hệ thống pháp luật. Điều này có thể tạo sự không nhất quán trong cơ cấu hành chính vĩ mô.

Hiện nay, trong quá trình gia nhập WTO, chúng ta còn nhiều yếu kém cần phải khắc phục. Nhiều nguồn lực và tiềm năng trong nước để phát triển kinh tế chưa được huy động tốt. Chất lượng, hiệu quả, sự phát triển kinh tế - xã hội còn thấp, chưa có chuyển biến rõ rệt, những nhược điểm trong chính sách kinh tế và cơ chế quản lý cũng khiến chúng ta chưa tận dụng được lợi thế về ổn định chính trị - xã hội để thu hút mạnh mẽ nguồn đầu tư của nước ngoài.

e) Các doanh nghiệp chưa chủ động trong hội nhập kinh tế quốc tế

Cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng công nghiệp hoá, nhất là theo hướng hiện đại hoá còn chậm. Việc thực hiện chính sách phát triển các thành phần kinh tế, tuy đã có tiến bộ nhưng thiếu nhất quán, chưa khai thác tốt các nguồn nội lực, nhất là trong dân. Còn thiếu chủ động trong việc chuẩn bị để đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế. Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài còn gặp khó khăn do môi trường đầu tư chưa đủ thông thoáng; việc xúc tiến các công đoạn theo lộ trình hội nhập, việc thực hiện các cam kết song phương, đa phương còn chậm và chưa bảo đảm độ tin cậy. Thể chế kinh tế thị trường định hướng XHCN chậm được hình thành đồng bộ. Hiệu quả quản lý kinh tế của nhà nước trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN còn chậm được xác định rõ.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến những yếu kém đó, nhưng trước hết là nguyên nhân chủ quan. Vì chưa có sự thống nhất cao về chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế nên việc tổ chức triển khai thực hiện còn chậm, lúng túng, chưa kiên quyết và nhất quán, nhiều doanh nghiệp chưa sẵn sàng cho hội nhập kinh tế quốc tế. Thêm vào đó, chúng ta chưa đánh giá hết những tác động của kinh tế thế giới, những tác động tiêu cực của thị trường và của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

g) Doanh nghiệp chưa nhận thức được hết yêu cầu hội nhập

Tư tưởng ỷ lại của các doanh nghiệp vào sự bảo hộ của Nhà nước còn lớn. Nhiều ngành, nhiều doanh nghiệp còn coi công việc hội nhập kinh tế là việc của Nhà nước, của Chính phủ. Trong khi đó các cam kết hội nhập yêu cầu Việt Nam phải xây dựng được một môi trường kinh doanh cạnh tranh bình đẳng theo hướng xoá bỏ phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, xoá bỏ những biện pháp bảo hộ, trợ cấp không phù hợp với thông lệ quốc tế.

h) Tác động đến cán cân thanh toán

Sau khi gia nhập WTO, chính sách thương mại trở nên tự do hơn. Kết quả là nhập khẩu có thể tăng lên với tốc độ cao trong khi năng lực xuất khẩu cần phải có thời gian mới đạt được mức độ tương ứng. Tình huống này dẫn đến sự thâm hụt cán cân thanh toán sau khi gia nhập WTO và đòi hỏi mỗi nước phải điều chỉnh linh hoạt chính sách tiền tệ và tài chính. Đây là vấn đề lo ngại chung của các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng.

i) Tác động đến việc làm

Tự do hoá thương mại có thể có tác động nhiều mặt đến vấn đề việc làm trong xã hội. Việc làm có thể được tăng lên nhờ tăng vốn đầu tư và mở rộng sản xuất. Nhưng đồng thời, việc làm có thể bị giảm đi do cải cách bộ máy hành chính, cải tổ ngành công nghiệp, nông nghiệp, doanh nghiệp phá sản, bị đóng cửa do làm ăn thua lỗ... Đối với Việt Nam, với tỷ lệ dân số lao động trực tiếp trong lĩnh vực nông nghiệp là 67.3% thì thấy tác động trước mắt của việc gia nhập WTO có thể mang tính tiêu cực nhiều hơn là tích cực.

Một thách thức khác là cần phải có biện pháp giải quyết việc làm cho người lao động dư thừa do cải tổ ngành sản xuất trong nước để phát triển. Cơ cấu tổ chức lao động sẽ bị thay đổi, đặc biệt là việc chuyển dịch lao động đến các ngành sản xuất có khả năng cạnh tranh hơn. Cũng cần phải chuẩn bị tích cực cho sự phân công lao động sâu hơn, khi mà mỗi lao động phải chuyên trách một công việc và đòi hỏi phải có năng suất lao động cao hơn

1.5. Gia nhập WTO, một số kinh nghiệm của Trung Quốc

1.5.1. Kinh nghiệm về đàm phán gia nhập WTO

Việc Trung Quốc được công nhận là thành viên chính thức của WTO đã đặt nước ta đứng bên cạnh người khổng lồ với nhiều điều cần quan tâm để rút kinh

kinh nghiệm. Tại diễn đàn "Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO" được tổ chức tại thành phố Hồ Chí Minh ngày 6 và 7-6-2003, đã cho chúng ta có được ý kiến phản hồi từ nhiều phía và từ nhiều người trong cuộc với nhiều điều bổ ích:

Kinh nghiệm đầu tiên, mà Chính phủ Trung Quốc rút ra được là gia nhập WTO không chỉ nên nhìn nhận ở giải pháp kinh tế đơn thuần, nó còn bao hàm cả giải pháp chính trị. Sẽ là không đầy đủ, nếu nói gia nhập WTO chỉ tạo sức ép cho doanh nghiệp nội địa. Kinh nghiệm của Trung Quốc chỉ rõ rằng, sức ép đến trước hết là với Chính phủ. Các nhà lãnh đạo Trung Quốc nhận thức rõ ràng rằng, dù muốn hay không thì Trung Quốc cũng phải tham gia một cách đầy đủ, toàn diện vào quá trình toàn cầu hoá. Tuy vậy, theo quan điểm của mình Trung Quốc chấp nhận cam kết mở cửa ngành viễn thông nhưng không mở cửa thị trường vốn. Họ cho rằng đó là nguyên tắc hai bên cùng có lợi.

Kinh nghiệm quan trọng thứ hai là việc nâng cao nhận thức cho các vị trí lãnh đạo và các doanh nghiệp. Đây là việc cực kỳ quan trọng bởi nếu những người này hiểu rõ được cái được, cái mất khi vào WTO thì việc tận dụng những cơ hội cũng như tránh được những tác hại của nó mới được vẹn toàn. Một điều nữa: tính minh bạch. Các công ty nước ngoài khi vào thị trường, điều họ quan tâm nhất không phải là cắt giảm thuế hay ưu đãi mà là tính minh bạch. Họ cần một sự ổn định vĩ mô. Các chính sách kinh tế của Chính phủ cần phải có tính khả đoán cao và minh bạch. Vì thế, trong thương lượng, Trung Quốc đã cam kết sẽ loại bỏ "tài liệu nội bộ" là những tài liệu mà các công ty nước ngoài không được tiếp cận. Trung Quốc cho rằng cần đối xử công bằng với các công ty nước ngoài như đối xử với những công ty trong nước. Trung Quốc đã cắt mọi khoản phí bất bình đẳng đối với doanh nghiệp nước ngoài khi vào làm ăn tại Trung Quốc như phí giao thông, tiền thuê cơ sở sản xuất...

Trung Quốc cũng cam kết không sử dụng trợ cấp xuất khẩu đối với hàng công nghiệp và nông nghiệp, chấp nhận các điều khoản đặc biệt liên quan đến việc xác định bán phá giá hoặc trợ cấp cũng như một cơ chế đặc biệt cho các hàng hóa cụ thể và cơ chế tự vệ về hàng dệt may riêng biệt mà các thành phần khác yêu cầu. Trung Quốc cũng bày tỏ ý định tham gia vào Hiệp định đa phương về mua sắm của Chính phủ, là hiệp định nhằm đảm bảo các quy tắc cạnh tranh bình đẳng trong việc mua sắm của các cơ quan Chính phủ. Đầu tiên, việc gia nhập WTO sẽ buộc Trung Quốc phải thực hiện các cải cách pháp lý và chính sách trong nước, đảm bảo sự minh bạch hóa và an toàn hóa một cách nhất quán ở cấp độ quốc tế.

Trung Quốc cũng cho rằng, cần phải mở cửa thị trường dịch vụ một cách mạnh mẽ bởi vì ngành dịch vụ phần lớn là các ngành khoa học kỹ thuật cao và mới, cũng là ngành có hàm lượng tri thức và kỹ thuật cao, việc mở cửa thị trường dịch vụ cũng làm giảm việc chảy máu chất xám, thất thoát nhân tài bởi ngành dịch vụ là ngành có mức lương cao, thu nhập ổn định

Một kinh nghiệm khác của các nhà đàm phán gia nhập WTO của Trung Quốc là làm rõ một số sự hiểu lầm của mọi người về WTO, đó là:

- Cho rằng đã vào WTO thì lập tức phải mở cửa thị trường toàn diện, là phải thực hiện kinh tế thị trường tự do.
- Cho rằng từng bước mở cửa thị trường ngân hàng và thị trường bảo hiểm, tức là mở rộng thị trường vốn.
- Sự thiếu hiểu biết về quy tắc và tri thức cơ bản của WTO. Ví dụ số lượng hạn ngạch quan thuế cam kết chỉ là cơ hội mở cửa thị trường về mặt lý luận, chứ không nhất định phải mua đủ số lượng như vậy. Đó chỉ là cho các thành viên WTO cơ hội xâm nhập thị trường, chứ không

phải thị phần. Theo quy định WTO, cơ hội mở cửa thị trường hiện hành được định nghĩa là số lượng cho phép nhập khẩu trong một thời gian nhất định, bất kể là số lượng có nhập hay không. Hạn ngạch này có thể được nhập, cũng có thể không nhập tùy thuộc vào nhu cầu.

Khi cam kết một số vấn đề nào đó cần phải có nhiều biện pháp để ứng phó với những vấn đề đã cam kết. Vì thế đằng sau những lời cam kết cần phải có những cơ chế và biện pháp tương ứng để kiểm chế. Chúng ta có thể thấy các nhà lãnh đạo Trung Quốc thực hiện các kế hoạch đối phó với những xử sự bất công của Mỹ rất bài bản và có sự cân nhắc kỹ lưỡng, chủ yếu là theo con đường vận động hành lang và thương thuyết mềm dẻo. Trong vụ Mỹ đột ngột tăng mức thuế đánh vào thép nhập khẩu nhằm bảo vệ ngành thép của Mỹ trong năm 2002, Trung Quốc đã công bố rằng ngành thép Trung Quốc phải chịu giảm tới 34% xuất khẩu và tăng 17,5% nhập khẩu, nhưng Trung Quốc không vì thế mà đơn phương hay tùy tiện áp dụng các biện pháp trả đũa Mỹ. Cùng với Nhật, Hàn Quốc, EU, Braxin và Nga, Trung Quốc đã đưa vấn đề này ra kiện tại WTO và sự việc đã được dàn xếp qua rất nhiều cuộc thương lượng sau đó. Đây cũng là một bài học lớn về những thách thức do tổn thất lớn về kinh tế sau khi một quốc gia đang phát triển như Trung Quốc chính thức gia nhập WTO

1.5.2 Một số thành tựu chính sau hơn 3 năm gia nhập WTO của Trung Quốc

Trung Quốc gia nhập WTO ngày 11/12/2001, kinh tế Trung Quốc trong hơn 3 năm qua kể từ ngày gia nhập WTO đã có nhiều đổi thay tích cực: Cơ cấu ngành được điều chỉnh nhanh chóng, năng lực cạnh tranh kinh tế được tăng cường, hệ thống kinh tế thị trường hoàn thiện hơn, chức năng điều hành kinh tế của chính quyền thay đổi nhanh, mức độ mở cửa ra bên ngoài không ngừng được nâng cao, đời sống của nhân dân được cải thiện...

Gia nhập WTO, Trung Quốc đã có được môi trường kinh tế thương mại quốc tế ổn định để phát triển nhanh chóng. Vận dụng quy tắc và cơ chế của WTO, Trung Quốc đã xử lý thoả đáng các tranh chấp thương mại quốc tế, bảo vệ có hiệu quả môi trường mậu dịch xuất nhập khẩu cho nước mình. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Trung Quốc mỗi năm tăng thêm 200 tỷ USD và trong 3 năm tăng gấp hai lần. Đây là tốc độ tăng trưởng xuất nhập khẩu hiếm có trên thế giới. Năm 2001, Trung Quốc đứng thứ 6 về mậu dịch thế giới, năm 2004 vươn lên thứ 3 và cứ mỗi năm lại tiến thêm một bậc.

Ba năm qua, đầu tư nước ngoài vào Trung Quốc tăng vọt. Năm 2002 và 2003, mỗi năm Trung Quốc thu hút trên 50 tỷ USD nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Năm 2004 có khả năng thu hút được tới 60 tỷ USD. Trong 500 công ty xuyên quốc gia hàng đầu thế giới đã có 450 công ty đầu tư vào Trung Quốc.

1.5.3. Khó khăn và thách thức của Trung Quốc

Tuy nhiên, các chuyên gia Trung Quốc cũng đã rút ra được nhiều khó khăn, bất cập nổi lên sau 3 năm vào WTO như: Do nhiều nước trên thế giới đổi mới công nghệ, một bộ phận ngành chế tạo chuyển giao công nghệ lạc hậu, sử dụng nhiều nguyên vật liệu, năng lượng vào Trung Quốc; xuất khẩu tăng nhanh nhưng tranh chấp thương mại cũng tăng lên rõ rệt; mâu thuẫn và khó khăn về vấn đề nguyên liệu, năng lượng ngày càng nổi cộm, một số ngành sản xuất của Trung Quốc bị sức ép cạnh tranh lớn hơn, tình hình lao động việc làm vẫn chưa thể lạc quan; kinh tế Trung Quốc ngày càng phụ thuộc vào ngoại thương, những biến động của kinh tế thế giới ảnh hưởng ngày càng nhiều đến kinh tế Trung Quốc.

Theo một tài liệu nghiên cứu và phân tích của Trung Quốc mới đây, nước này đang đứng trước 4 thách thức nghiêm trọng trong quá trình phát triển kinh tế: Đó là sức ép do số người thất nghiệp đông, phải duy trì tốc độ tăng trưởng

kinh tế cao sau hơn 20 năm tăng trưởng kinh tế, khoảng cách chênh lệch thu nhập lớn và vấn đề ô nhiễm môi trường.

Bản "nghiên cứu và phân tích tình hình Trung Quốc" của Viện Khoa học Trung Quốc và Trường Đại học Thanh Hoa, Trung Quốc vừa công bố mới đây chỉ ra rằng Trung Quốc đang đứng trước bốn thách thức nghiêm trọng trong quá trình phát triển kinh tế: Đó là sức ép do số người thất nghiệp đông, phải duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao sau hơn 20 năm tăng trưởng kinh tế, khoảng cách chênh lệch thu nhập lớn và vấn đề ô nhiễm môi trường. Báo cáo cho rằng số người đang độ tuổi lao động của Trung Quốc chiếm tới 26% tổng số người đang độ tuổi lao động của thế giới, điều này nói lên rằng Trung Quốc sẽ phải đứng trước sức ép bởi phải tạo việc làm cho người dân. Vì vậy sức ép do tình trạng thất nghiệp đông và phải tạo việc làm cho người dân là thách thức lớn nhất trong giai đoạn phát triển hiện nay của Trung Quốc. Báo cáo cho rằng những năm 80 của thế kỷ 20, nền kinh tế của Trung Quốc phát triển theo hướng "tăng trưởng kinh tế cao, tạo được nhiều việc làm", nhưng tới những năm 90, nền kinh tế của Trung Quốc phát triển theo hướng "tăng trưởng kinh tế cao, nhưng tạo được ít việc làm".

Báo cáo chỉ ra rằng làm thế nào để duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao sau 20 năm liên tục tăng trưởng là thách thức lớn thứ 2 của Trung Quốc, cùng với việc gia nhập WTO, vấn đề duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao ở Trung Quốc càng gặp phải nhiều khó khăn hơn. Theo báo cáo, "chỉ tiêu phát triển của thế giới trong năm 2001" của WB chỉ ra rằng hiện nay các sản phẩm loại hình tập trung sức lao động của Trung Quốc chiếm tới 10-30% trong tỷ trọng xuất khẩu của thế giới, tuy nhiên các sản phẩm tập trung kỹ thuật cao của Trung Quốc lại xuất khẩu không đạt tới 4% tỷ trọng xuất khẩu của thế giới. Chính vì

vậy Trung Quốc cần phải tiến hành điều chỉnh với qui mô lớn cơ cấu ngành nghề, cơ cấu sản phẩm và cơ cấu ngoại thương: Trung Quốc cần điều chỉnh cơ cấu ngành nghề sang loại hình không tập trung năng lượng, không bị ô nhiễm nhiều; cần điều chỉnh cơ cấu sản phẩm sang loại hình có giá trị phụ gia cao và tập trung kỹ thuật cao; cần tiếp tục đẩy mạnh việc xuất khẩu các sản phẩm tập trung sức lao động, đồng thời cũng tăng cường xuất khẩu các sản phẩm tập trung kỹ thuật và chất xám.

Báo cáo cho rằng thách thức lớn thứ ba của Trung Quốc là vấn đề bất bình đẳng trong thu nhập và khoảng cách chênh lệch giàu nghèo ngày càng lớn giữa các khu vực. Báo cáo dẫn đánh giá trong bản "báo cáo phát triển của thế giới trong năm 2000-2001" của WB, cho rằng Trung Quốc hiện nay đã là một trong những nước có khoảng cách chênh lệch về thu nhập tương đối nghiêm trọng trên thế giới. Cục Thống kê nhà nước của Trung Quốc cũng cho rằng tình trạng thu nhập không cân đối của Trung Quốc đang diễn ra ngày càng nghiêm trọng, nhất là giữa thành thị và nông thôn, giữa các vùng với nhau v.v.

Thách thức lớn thứ tư đối với Trung Quốc là vấn đề môi trường sinh thái bị đe dọa nghiêm trọng. Tỷ lệ sở hữu nguồn tài nguyên thiên nhiên bình quân đầu người của Trung Quốc thấp hơn so với tỷ lệ trung bình của thế giới, các nước phát triển vừa và một số nước có thu nhập thấp. Cùng với tiến trình đẩy mạnh công nghiệp hóa và thành thị hóa, môi trường sinh thái của Trung Quốc sẽ bị tàn phá ngày càng nghiêm trọng hơn.

Báo cáo trên cho rằng để đối phó với những thách thức trên, Trung Quốc cần chú trọng 4 vấn đề sau: Định ra những cơ chế và chế độ để làm việc có hiệu quả, thiết lập phong trào học tập nâng cao kiến thức trong toàn xã hội, xây dựng

cơ sở hạ tầng thông tin, thiết lập hệ thống ứng dụng kỹ thuật và hệ thống sáng tạo khoa học kỹ thuật.

Kết luận:

Doanh nghiệp là đơn vị kinh tế có tư cách pháp nhân, quy tụ các phương tiện về tài chính, vật chất và con người nhằm thực hiện các hoạt động sản xuất, cung ứng, tiêu thụ sản phẩm hoặc dịch vụ, trên cơ sở tối đa hóa lợi ích của người tiêu dùng, thông qua đó tối đa hóa lợi ích của chủ sở hữu, đồng thời kết hợp một cách hợp lý các mục tiêu xã hội.

Doanh nghiệp được phân thành nhiều loại tùy theo tiêu thức phân loại, tuy nhiên các doanh nghiệp đều có chức năng chung, đó là chức năng kinh tế, thể hiện ở hai khía cạnh: sản xuất hàng hóa và dịch vụ, phân phối thu nhập.

Gia nhập WTO, các doanh nghiệp Việt Nam đứng trước cơ hội rất lớn nhưng thách thức cũng không ít nếu không muốn nói là còn lớn hơn. Tuy vậy, gia nhập WTO, hội nhập kinh tế thế giới là xu thế khách quan ngày nay và Việt Nam không thể đứng ngoài xu thế này.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM HIỆN NAY

2.1. Bối cảnh kinh tế – xã hội Việt Nam trước khi gia nhập WTO

2.1.1. Bối cảnh kinh tế

Năm 2004 đã mang lại nhiều ấn tượng tốt đẹp trong phát triển kinh tế của nước ta: Lạm phát cao, hạn hán nặng nề, nhưng hầu hết các chỉ tiêu phát triển kinh tế vẫn đạt và vượt mức đề ra; kết quả thu hút FDI vượt trội hơn hẳn trong vòng 6 năm gần đây; khu vực kinh tế tư nhân là khu vực năng động nhất. Trong khi giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước nhìn chung tăng khoảng 17% so với năm 2003, thì của khu vực này tăng 21,7%, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 14,7%. Môi trường đầu tư được cải thiện, quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước nhận được nhiều xung lực mới, đã đánh dấu sự chuyển động lớn trong nhận thức và quyết tâm hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

2.1.1.1. Hạn hán

Suốt cả thập kỷ nay, có lẽ chưa bao giờ kinh tế Việt Nam ngập trong bầu không khí "nóng" như năm 2004. Hạn hán nặng nề và kéo dài bao phủ trên diện rộng, khắp 3 vùng kinh tế Bắc – Trung – Nam, đặc biệt là Tây Nguyên đã khiến đồng ruộng, nương rẫy khô hạn (lượng nước thiếu hụt lên tới hơn 30% trên các cánh đồng miền Bắc)...

2.1.1.2. Lạm phát

Bên cạnh đó, do nhiều nguyên nhân trong nước và tác động từ nước ngoài, khách quan và chủ quan, "cơn sốt" giá đột ngột bùng phát, lan rộng và gia tăng liên tục trong suốt 10 tháng đầu năm 2004. Chỉ số tăng giá tiêu dùng và dịch vụ vượt gần gấp đôi mức Quốc hội cho phép, đưa năm 2004 trở thành năm có mức

đột biến cao nhất về chỉ số này và vượt mức tăng GDP, mức lãi suất ngân hàng trong suốt 9 năm qua: Mức tăng giá tiêu dùng và dịch vụ năm 2004 xấp xỉ 9% so với mức 4,5% (năm 1996); 3,6% (năm 1997); 9,1% (năm 1998); 0,1% (năm 1999); - 0,5% (năm 2000); 0,8% (năm 2001); 4,0% (năm 2002) và 2,7% (năm 2003). Cả hai nhóm nguyên nhân khách quan gây ra những hiện tượng bất lợi trên đối với tăng trưởng kinh tế dường như đều vượt khỏi sự kiểm soát của Chính phủ và các cơ quan hữu quan. Điều đó, một lần nữa, cảnh báo cho chúng ta phải nâng cao hơn nữa năng lực chủ động phòng ngừa từ xa và có những phương án đối phó, điều chỉnh tích cực, thiết thực và hiệu quả trong bối cảnh kinh tế thế giới có nhiều bất ổn, bất lường.

2.1.1.3. Các chỉ tiêu phát triển kinh tế

Tuy nhiên, điều đáng nói là trong những điều kiện khó khăn như vậy nhưng kinh tế Việt Nam vẫn đạt mức tăng trưởng đầy ấn tượng: Hầu hết các chỉ tiêu phát triển kinh tế theo kế hoạch đề ra đều được hoàn thành và hoàn thành vượt mức ở phạm vi cả nước, cũng như xét theo từng địa phương. Tốc độ tăng GDP cả năm 2004 của Việt Nam vượt mức 7,6% (so với mức của Trung Quốc khoảng 7,7% - theo dự báo của Ngân hàng Thế giới), cao nhất trong vòng 5 năm nay, trong đó giá trị sản xuất công nghiệp tăng trên 17% và khu vực dịch vụ tăng tới 18,7%. Đặc biệt, kim ngạch xuất khẩu đạt trên 26 tỉ USD, tăng kỷ lục với mức xấp xỉ 29% so với năm 2003 và bằng 13 lần năm 1991. Đặc biệt, năm 2004, lần đầu tiên Việt Nam có tới 6 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỉ USD và chiếm tới 2/3 tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước: Dầu thô đạt xấp xỉ 5,7 tỉ USD, chiếm 21,8% tổng kim ngạch xuất khẩu, các con số lần lượt của dệt may là 4,319 tỉ USD, giày dép: 2,604 tỉ USD, thủy sản: 2,397 tỉ USD, điện tử – máy

tính: 1,077 tỉ USD (so với 686 triệu USD năm 2003), sản phẩm gỗ: 1,054 tỉ USD (so với 567,2 triệu USD năm 2003).

Sự phát triển vượt bậc của khu vực dịch vụ, trong đó có các dịch vụ du lịch, xuất khẩu lao động, bưu chính viễn thông, các dịch vụ tài chính và tư vấn..., đặc biệt là xuất khẩu, cho thấy những dấu hiệu khởi động tích cực cho phát triển kinh tế đất nước.

Riêng nông nghiệp đã có một bước phát triển đầy ấn tượng. Bất chấp những khó khăn về lũ, hạn và sự tăng giá các vật tư đầu vào (nhất là phân bón), năm 2004, tổng sản lượng lương thực cả nước đạt hơn 39 triệu tấn, tăng 1,4 triệu tấn so với năm 2003 (riêng lúa đạt 35,7 triệu tấn, tăng 1,2 triệu tấn). Vụ Đông – Xuân ở cả hai miền Nam – Bắc đều đạt năng suất cao kỷ lục (56,7 tạ/ha) nhờ áp dụng những giống lúa mới năng suất cao. Mô hình "2 lúa lai – 1 ngô lai hoặc rau cao cấp", "lạc Thu - Đông" ở các tỉnh Bắc Trung Bộ và Đồng bằng Sông Hồng đã trở thành công thức luân canh mới, hiệu quả cho phép nhân rộng mô hình 50 triệu đồng/ha/năm. Đặc biệt, bất chấp sự bùng phát dữ dội của dịch cúm gia cầm đầu năm gây thiệt hại lớn trên diện rộng ở cả 3 miền, chăn nuôi của Việt Nam năm 2004 vẫn tăng trưởng tới 8%. Sự phát triển của nông nghiệp trong năm 2004 là một minh chứng kép cho thấy tiềm năng phát triển của nông nghiệp Việt Nam còn hết sức dồi dào, cũng như sự hiệu quả của việc phối hợp đồng bộ và quyết tâm cao của các cấp, ngành, địa phương và các hộ nông dân dưới sự chỉ đạo thống nhất của Chính phủ.

Sự tăng trưởng của nông nghiệp và sự phát triển của xuất khẩu cho thấy một động lực mới của kinh tế Việt Nam trong những năm tới gắn liền với việc tổ chức và khuyến khích các hoạt động xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường

tiêu thụ ở nước ngoài, nhất là việc tìm kiếm thị trường tiêu thụ cho các sản phẩm do khu vực kinh tế tư nhân sản xuất.

2.1.1.4. Xếp hạng cạnh tranh quốc tế của nền kinh tế và doanh nghiệp

Lần đầu tiên sau nhiều năm gần đây, Diễn đàn kinh tế thế giới hợp định kỳ năm 2004 đã đánh tụt 17 bậc (từ vị trí 60/102 nước năm 2003 xuống vị trí 77/104 nước năm 2004) trong thứ tự xếp hạng cạnh tranh quốc tế của nền kinh tế Việt Nam so với năm 2003, do các yếu tố về năng lực thể chế và môi trường đầu tư kinh doanh (còn chỉ số năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bị tụt giảm tới 23 bậc, từ vị trí 50/93 năm 2003 xuống 73/98 năm 2004).

2.1.1.5. Thu hút FDI và phát triển kinh tế tư nhân

Mặc dầu vậy, trên thực tế, kết quả thu hút FDI năm 2004 của Việt Nam vẫn vượt trội hơn hẳn trong vòng 6 năm gần đây: Lượng FDI đăng ký cả năm đạt hơn 4 tỉ USD so với mức năm 2003 là 3,064 tỉ USD, năm 2002: 2,757 tỉ USD, năm 2001: 3,224 tỉ USD, năm 2000: 2,494 tỉ USD và năm 1999: 2,197 tỉ USD.

Có thể nói, năm 2004, khu vực kinh tế năng động nhất là khu vực kinh tế tư nhân. Trong khi giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước nhìn chung tăng khoảng 17% so với năm 2003, thì của khu vực này tăng 21,7%, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 14,7%. Tiếp tục đà phát triển đầy ấn tượng suốt 3 năm qua sau vụ bùng nổ đầu tư năm 2000 do áp dụng Luật Doanh nghiệp, cả năm 2004 có trên 30.000 (trong số tổng cộng khoảng 200.000) doanh nghiệp mới đăng ký với số vốn lên tới trên 54.000 tỉ đồng.

Năm 2004 là năm thứ 4 liên tiếp, Việt Nam vượt mức kế hoạch về đầu tư xã hội. Tỷ trọng lớn nhất trong tổng mức đầu tư xã hội là từ ngân sách nhà nước, đạt 35,4% GDP, tăng 15% so với năm 2003. Đầu tư trong nước chiếm trên 80% tổng đầu tư (đầu tư từ ngân sách và tín dụng nhà nước chiếm hơn 50%). Điều

này cũng cho thấy rõ, về cơ bản, khu vực kinh tế nhà nước vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong nền kinh tế nước ta, đồng thời, việc khai thác thị trường trong nước và đầu tư theo bề rộng vẫn là động lực chủ yếu cho phát triển kinh tế năm nay.

Nền kinh tế tăng trưởng ở mức cao trong năm 2004 đã cho phép giảm 0,2% tỷ lệ thất nghiệp của lao động ở khu vực thành thị trong cả nước, mặc dù số người trong độ tuổi lao động tăng 2,7% so với năm 2003, đạt hơn 43 triệu người (trong đó tỷ lệ thất nghiệp của lao động chưa qua đào tạo là 8%, lao động đã qua đào tạo là 1,8%...). Thu nhập bình quân của lao động thành thị đạt 845.000đ/tháng, gấp 1,3 lần so với khu vực nông thôn.

2.1.1.6. Các chính sách nhằm khắc phục những bất cập trong phát triển kinh tế – xã hội và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế

Nhìn toàn cục, mặc dầu đã có nhiều chuyển biến tích cực trên nhiều lĩnh vực, song có thể nói kinh tế Việt Nam trong những năm qua phát triển vẫn chưa thực sự vững chắc, chất lượng tăng trưởng chưa cao, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế và của đa số các doanh nghiệp, các sản phẩm còn thấp. Giá trị gia tăng và hiệu quả kinh tế – xã hội trong công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ chưa xứng với tiềm năng và đầu tư thực tế cả ở cấp vĩ mô, lẫn vi mô. Chất lượng cuộc sống của người dân vẫn chậm được cải thiện, trong khi hệ thống giáo dục, y tế, vận tải hành khách công cộng thuộc khu vực kinh tế nhà nước ngày càng bị quá tải. Nhiều tiềm năng kinh tế chưa được khai thác đầy đủ hoặc sử dụng hiệu quả (cả trong khu vực kinh tế nhà nước, lẫn kinh tế tư nhân). Trong khi đó, nhiều nguy cơ kinh tế mới đang xuất hiện, tiềm ẩn trong quản lý kinh tế nhà nước, hệ thống luật pháp kinh tế... Nhiều doanh nghiệp, đơn vị kinh tế hoạt động còn rời rạc, thiếu chủ động trong đổi mới công nghệ và định hướng đầu tư dài hạn. Hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh vẫn còn trong nền kinh tế quốc dân. Chênh

lệch về trình độ phát triển và thu nhập chưa được thu hẹp giữa nông thôn và thành thị, giữa các cấp, các ngành, các doanh nghiệp và giữa trong nước với quốc tế...

Nhận thức ngày càng rõ hơn những yếu tố cản trở chất lượng và tốc độ tăng trưởng kinh tế, trong năm 2004, Đảng và Nhà nước đã đưa nhiều biện pháp khắc phục. Trật tự, kỷ cương, xác định trách nhiệm trong quản lý kinh tế – xã hội của các Bộ, ngành, trong bộ máy chính quyền các cấp được củng cố. Nhiều vụ tham nhũng lớn cả ở cấp Bộ, cấp Tỉnh, Huyện tiếp tục được đưa ra xét xử. Quá trình cải thiện môi trường đầu tư và tái cấu trúc khu vực doanh nghiệp nhà nước đang nhận được nhiều xung lực mới, đánh dấu sự chuyển động lớn trong nhận thức và quyết tâm hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Trong đó đặc biệt phải kể đến: chủ trương cổ phần hóa các Tổng công ty nhà nước và cho phép thuê giám đốc điều hành các công ty nhà nước (kể cả các Ngân hàng Thương mại nhà nước); cho phép các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phát hành cổ phiếu; ban hành một loạt Luật mới về cạnh tranh, thương mại; ký hiệp định cải thiện đầu tư với Nhật và xúc tiến các hoạt động xây dựng Luật Doanh nghiệp, Luật Bảo hộ và Khuyến khích đầu tư áp dụng chung cho các doanh nghiệp, không phân biệt thành phần kinh tế. Năm 2004 cũng ghi nhận những hoạt động tích cực mới của Việt Nam trong tổ chức ASEAN, trong đàm phán gia nhập WTO. Đến nay, Việt Nam đã trải qua 8 phiên họp với Ban công tác của WTO về gia nhập WTO. Phiên họp thứ 9 đang được triển khai để xem xét bản dự thảo báo cáo đầu tiên về các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO. Việt Nam đã hoàn tất đàm phán song phương với 7 đối tác là EU, Cuba, Chile, Argentina, Brazil, Singapore và Uruguay. Ban công tác WTO và nhiều thành viên WTO đều đánh giá cao và ủng hộ quyết tâm "vượt qua chính mình" của Việt Nam để sớm gia

nhập WTO vào cuối năm 2005, từ đó tạo bước tiến mới trong quá trình đẩy nhanh sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa, xây dựng một nước Việt Nam dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh, củng cố và cải thiện vị thế trong cộng đồng quốc tế.

2.1.2 Bối cảnh xã hội

Do kinh tế tăng trưởng với tốc độ tương đối khá, giá cả ổn định và việc điều chỉnh mức lương tối thiểu từ 180 nghìn đồng cuối năm 2000 lên 210 nghìn đồng đầu năm 2001 và 290 nghìn đồng đầu năm 2003 cùng với việc triển khai nhiều chương trình xoá đói giảm nghèo nên đời sống các tầng lớp dân cư ở cả thành thị và nông thôn nhìn chung tiếp tục được cải thiện.

Theo kết quả điều tra mức sống hộ gia đình năm 2002 do Tổng cục Thống kê tiến hành thì trong năm 2001-2002 thu nhập bình quân 1 người 1 tháng theo giá thực tế đã đạt 356,8 nghìn đồng, tăng 21% so với năm 1999, trong đó khu vực thành thị đạt 625,9 nghìn đồng, tăng 21,1%; khu vực nông thôn đạt 274,9 nghìn đồng, tăng 22,2%; chi tiêu hàng ngày cho đời sống bình quân 1 người 1 tháng là 268,4 nghìn đồng, tăng 21,4% so với năm 1999, trong đó khu vực nông thôn 210 nghìn đồng, tăng 18%.

Bảng 2.1: Thu nhập và chi tiêu bình quân 1 người 1 tháng theo giá thực tế năm 2001-2002 phân theo 5 nhóm thu nhập (Mỗi nhóm 20% số hộ)

	Thu nhập	Chi tiêu cho đời sống
Bình quân chung	356,8	268,4
Nhóm thu nhập thấp	107,7	122,5
Nhóm thu nhập dưới trung bình	170,0	169,6
Nhóm thu nhập trung bình	251,7	213,6
Nhóm thu nhập khá	370,7	289,1
Nhóm thu nhập cao	877,1	547,1

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Những hộ có thu nhập tương đối cao ngoài chi tiêu cho đời sống hàng ngày còn có tích lũy xây dựng nhà ở, mua sắm đồ dùng đắt tiền, sử dụng điện, nước máy và chi các khoản khác góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống. Cũng theo kết quả điều tra mức sống hộ gia đình năm 2002 nêu trên thì tại thời điểm điều tra, 17,2% số hộ có nhà kiên cố; 58,3% số hộ có nhà bán kiên cố và tỷ lệ nhà tạm đã giảm từ 26% năm 1997-1998 xuống còn 24% năm 2001-2002. Tỷ lệ hộ có xe máy tăng từ 24% năm 1997-1998 lên 32,33% năm 2001-2002; tỷ lệ hộ có ti vi tăng từ 58% lên 67%; tỷ lệ hộ dùng điện tăng từ 77% lên 86%; tỷ lệ hộ sử dụng nước máy tăng từ 15% lên 17,6%; tỷ lệ hộ có hố xí tự hoại và bán tự hoại tăng từ 16,7% lên 25,5%...

Bảng 2.2: Tỷ lệ hộ có một số đồ dùng lâu bền năm 2001-2002

	Tổng số	Chia ra	
		Thành thị	Nông thôn
Tỷ lệ hộ có đồ dùng lâu bền	96,86	98,94	96,19
Ô tô	0,05	0,15	0,02
Xe máy	32,33	56,73	24,51
Điện thoại	10,68	32,53	3,68
Ti vi màu	52,73	81,21	43,61
Máy vi tính	2,44	8,88	0,38
Máy điều hoà nhiệt độ	1,13	4,48	0,06
Máy giặt, sấy quần áo	3,79	13,8	0,59

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Trên cơ sở kết quả thu nhập bình quân 1 người 1 tháng thu thập được trong cuộc điều tra nêu trên, Tổng cục Thống kê đã tính ra tỷ lệ nghèo lương thực, thực phẩm năm 2001-2002 và so sánh với năm 1999 thì thấy rằng, tính chung cả nước tỷ lệ này đã giảm từ 13,33% năm 1999 xuống còn 9,96% năm 2001-2002,

trong đó tỷ lệ nghèo của khu vực thành thị giảm từ 4,61% xuống 3,61%; của khu vực nông thôn giảm từ 15,96% xuống 11,99%.

Cũng dựa trên kết quả của cuộc điều tra nêu trên nhưng tính theo chi tiêu cho đời sống bình quân 1 người 1 tháng của các hộ gia đình, Ngân hàng Thế giới đã đánh giá rằng, tỷ lệ nghèo chung của nước ta (bao gồm cả nghèo lương thực, thực phẩm và nghèo phi lương thực thực phẩm) đã giảm từ 37,37% năm 1997-1998 xuống còn 28,9% năm 2001-2002, trong đó tỷ lệ nghèo lương thực, thực phẩm giảm từ 15% xuống 10,9%. Theo chuẩn nghèo quy định tại Quyết định 1143/2000/QĐ-LĐTBXH ngày 01/11/2000 của Bộ trưởng Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội thì tỷ lệ hộ nghèo ở nước ta cũng đã giảm từ 16,1% năm 2001 xuống 14,5% năm 2002 và 12% năm 2003.

Một vấn đề đặt ra là, khoảng cách chênh lệch giàu nghèo ở nước ta vẫn tiếp tục diễn ra. Thu nhập của 20% số hộ có thu nhập cao nhất so với thu nhập của 20% số hộ có thu nhập thấp nhất năm 1994 gấp 6,5 lần; năm 1995 gấp 7,0 lần; năm 1996 gấp 7,3 lần; năm 1999 gấp 7,6 lần và năm 2001-2002 gấp 8,1 lần. Tuy nhiên, nếu đối chiếu với một số nước trong khu vực và thế giới thì khoảng cách chênh lệch này ở nước ta hiện nay chưa phải là đã quá cao (Năm 1997 khoảng cách chênh lệch giàu nghèo của Malaysia là 12,4 lần; Philipin là 9,8 lần và Mỹ là 9 lần). Mặt khác, ngay trong bối cảnh khoảng cách chênh lệch giàu nghèo ngày càng tăng này thì thu nhập bình quân đầu người một tháng của các hộ nghèo cũng đã tăng từ 97 nghìn đồng năm 1999 lên 107,7 nghìn đồng năm 2001-2002 và tỷ lệ hộ nghèo đã giảm như dẫn ra ở trên.

Khi khoảng cách chênh lệch giàu nghèo tăng lên thì sự bất bình đẳng về thu nhập giữa các nhóm dân cư sẽ tăng lên. Để đánh giá mức độ bất bình đẳng này, Ngân hàng Thế giới thường tính toán tỷ trọng thu nhập của 40% số hộ có

thu nhập thấp nhất chiếm trong tổng thu nhập của tất cả các hộ dân cư. Nếu tỷ trọng này nhỏ hơn 12% là có sự bất bình đẳng cao; nằm trong khoảng 12-17% là có sự bất bình đẳng vừa và lớn hơn 17% là có sự tương đối bình đẳng. Trên cơ sở kết quả các cuộc điều tra mức sống hộ gia đình do Tổng cục Thống kê tiến hành những năm gần đây đã tính ra tỷ trọng thu nhập của 40% số hộ có thu nhập thấp nhất so với tổng thu nhập của tất cả các hộ dân cư năm 1999 là 18,7% và năm 2001-2002 là 19%. Như vậy, sự bất bình đẳng về thu nhập ở nước ta tuy có tăng nhưng với mức độ rất thấp và phân bố thu nhập trong các nhóm dân cư hiện nay ở mức tương đối bình đẳng.

Tổng cục Thống kê cũng đã lấy ý kiến của 28.793 cán bộ lãnh đạo chủ chốt của xã phường thuộc tất cả 61 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương về mức sống dân cư năm 2002 so với 5 năm trước đó. Kết quả phỏng vấn cho thấy có tới 96,3% ý kiến cho rằng đời sống đã được nâng lên; số ý kiến đánh giá đời sống vẫn như cũ và giảm sút chỉ có 3,7%. Báo cáo năm 2002 của Tổ chức Lương thực Thế giới WFP khẳng định, Việt Nam đã đảm bảo an ninh lương thực đủ cho mọi người dân và WFP tự thấy đã có thể chấm dứt chương trình ở Việt Nam. Trong báo cáo năm 2002 của mình, UNDP cũng đã xếp Việt Nam vào danh sách những quốc gia dẫn đầu các nước đang phát triển về thành tích giảm nghèo.

Thành tựu về mức sống kết hợp với thành tựu về giáo dục và y tế được thể hiện rõ trong chỉ tiêu chất lượng tổng hợp HDI. Theo tính toán của UNDP thì chỉ số này của nước ta đã tăng từ 0,583 năm 1985 lên 0,605 năm 1990; 0,649 năm 1995 và 0,688 năm 2003. Nếu xếp thứ tự theo chỉ số này thì nước ta từ vị trí thứ 122/174 nước năm 1995 lên vị trí 113/174 nước năm 1998; 110/174 nước năm 1999 và 109/175 nước năm 2003.

Trong năm 2004, cả nước đã tạo ra 1,55 triệu chỗ làm việc mới, giảm tỷ lệ thất nghiệp ở thành thị còn 5,6%. Các lĩnh vực y tế, giáo dục, đào tạo, tài nguyên môi trường, vấn đề dân số, gia đình trẻ em, an sinh xã hội... có nhiều tiến bộ. Đặc biệt phát triển kinh tế-xã hội ở vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc thiểu số đã được quan tâm. Chính phủ đã đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng cho 2.374 xã đặc biệt khó khăn ở 355 huyện thuộc 49 tỉnh; xây dựng hơn 400 trung tâm cụm xã, đào tạo cho hơn 5.000 lượt cán bộ xã, bản, làng.

Hoạt động xóa đói giảm nghèo được thực hiện có trọng tâm, trọng điểm nhất là các tỉnh đặc biệt khó khăn, có tỷ lệ đói nghèo cao, nguy cơ tái nghèo lớn. Năm 2004, tỷ lệ hộ nghèo theo chuẩn quốc gia giảm xuống còn 8,3%, mỗi năm bình quân giảm trên 2%. Nhìn chung tỷ lệ hộ nghèo giảm nhanh trong cả nước và trên tất cả các vùng địa lý, trong đó các vùng có tỷ lệ hộ nghèo cao có xu hướng giảm nhanh hơn các vùng có tỷ lệ hộ nghèo thấp.

Theo thống kê, trong số 64 tỉnh thành phố, có 36 tỉnh, thành phố có tỷ lệ hộ nghèo dưới 10%, trong đó có 11 tỉnh, thành phố tỷ lệ hộ nghèo dưới 5% (TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bình Dương, Đà Nẵng, Khánh Hòa, Tây Ninh, Cần Thơ, Long An, An Giang, Hưng Yên, Quảng Ninh); có 4 tỉnh có tỷ lệ hộ nghèo trên 20% (Bắc Cạn, Điện Biên, Lai Châu, Sóc Trăng).

Năm 2005 là năm cuối cùng thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội 5 năm 2001-2005, Việt Nam phấn đấu mức tăng trưởng GDP từ 8 đến 8,5% và giảm tỷ lệ hộ nghèo xuống dưới 7%.

2.2 Thực trạng khả năng cạnh tranh của các Doanh nghiệp Việt Nam

2.2.1 Cơ cấu doanh nghiệp trong nền kinh tế

Nếu phân theo ngành kinh tế thì tại thời điểm 1/1/2003, ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản có 3.376 doanh nghiệp, chiếm 5,37% tổng số doanh nghiệp

của tất cả các ngành kinh tế và gấp 3,79 lần thời điểm 1/1/2001; công nghiệp 15.818 doanh nghiệp, chiếm 25,15% và gấp 1,45 lần; xây dựng 7.814 doanh nghiệp, chiếm 12,42% và gấp 1,96 lần; thương nghiệp, khách sạn và nhà hàng 27.633 doanh nghiệp, chiếm 43,94% và gấp 1,43 lần; vận tải và viễn thông 3.251 doanh nghiệp, chiếm 5,17% và gấp 1,8 lần; các ngành khác 5 nghìn doanh nghiệp, chiếm 7,95% và gấp 1,74 lần.

Bảng 2.3: Số doanh nghiệp có tại thời điểm 1/1 hàng năm phân theo sở hữu và phân theo ngành kinh tế

	1/1/2001	1/1/2002	1/1/2003
Tổng số	39.762	51.057	62.892
1. Phân theo hình thức sở hữu			
- Doanh nghiệp Nhà nước	5.531	5.067	5.033
- Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	32.702	43.993	55.555
<i>Trong đó:</i>			
+ Hợp tác xã	3.187	3.614	4.112
+ DN tư nhân	18.226	22.554	24.818
+ Công ty TNHH	10.489	16.189	23.587
+ Công ty cổ phần	800	1.636	3.038
- Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	1.529	1.997	2.304
2. Phân theo ngành kinh tế			
- Nông, lâm nghiệp và thủy sản	891	3.424	3.376
- Công nghiệp	10.946	12.951	15.818
- Xây dựng	3.984	5.588	7.814
- Thương nghiệp, khách sạn, nhà hàng	19.281	22.849	27.633
- Vận tải, viễn thông	1.789	2.535	3.251
- Các ngành khác	2.871	3.710	5.000

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Số doanh nghiệp tăng nhanh đã giải quyết được nhiều việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động. Tại thời điểm 01-01-2001 khu vực doanh nghiệp đã thu hút 3,440 triệu lao động với mức thu nhập bình quân 1,043 triệu đồng 1 người 1 tháng; đến 01-01-2002 có 3,787 triệu lao động và 01-01-2003 có 4,4 triệu lao động với mức thu nhập bình quân 1,2 triệu đồng. Như vậy, mỗi năm khu vực doanh nghiệp thu hút thêm 0,53 triệu lao động với mức thu nhập bình quân cao hơn nhiều so với khu vực cá thể và hộ gia đình nên đã có tác động tích cực đến nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống cho bộ phận đáng kể dân cư, tham gia vào quá trình chuyển dịch cơ cấu lao động từ nông nghiệp sang các ngành kinh tế khác.

Doanh nghiệp phát triển là yếu tố quyết định đến tăng trưởng cao và ổn định của nền kinh tế những năm qua. Doanh thu thuần tăng bình quân 26,8%/năm (năm 2000 đạt 1.188.187 tỷ đồng); tổng nguồn vốn tăng 16,4%/năm; nộp ngân sách tăng 15,5%/năm. Lợi ích cao hơn mà tăng trưởng doanh nghiệp đem lại là tạo ra khối lượng hàng hoá và dịch vụ lớn hơn, phong phú hơn, chất lượng tốt hơn, góp phần quan trọng cải thiện và nâng cao mức tiêu dùng trong nước và tăng xuất khẩu, hạn chế buôn lậu, hàng giả trong nhiều mặt hàng thiết yếu như may mặc, thực phẩm..., đó cũng là yếu tố giữ cho nền kinh tế ổn định và phát triển trong những năm qua.

Trước năm 2000, doanh nghiệp phát triển chủ yếu trong ngành công nghiệp với vai trò quyết định là doanh nghiệp Nhà nước; trong các ngành khác hoạt động của cá thể, hộ gia đình là chính, chiếm từ 85-95% sản lượng toàn ngành (như nông, lâm nghiệp, thủy sản, thương mại...). Đến năm 2002, hoạt động của loại hình doanh nghiệp đã có mặt ở hầu hết các ngành sản xuất kinh doanh. Trong ngành công nghiệp, doanh nghiệp đã tạo ra trên 90%; trong ngành thương

mai, khách sạn nhà hàng doanh nghiệp tạo ra 20-30%; trong ngành xây dựng, vận tải trên 60%; trong hoạt động tài chính ngân hàng 95-98%... Một số ngành như hoạt động khoa học và công nghệ, văn hoá, thể thao, cứu trợ xã hội, hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng cũng xuất hiện trên 700 doanh nghiệp với số vốn gần 77.00 tỷ đồng, nộp ngân sách 183 tỷ đồng.

Các loại hình kinh tế trong doanh nghiệp phát triển đa dạng gồm nhiều thành phần, trong đó doanh nghiệp Nhà nước và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng lớn nhất; các loại hình doanh nghiệp tư nhân tuy còn nhỏ nhưng phát triển nhanh và rộng khắp ở các ngành và các địa phương trong cả nước; loại hình kinh tế tập thể đang được khôi phục và có bước phát triển mới. Theo kết quả điều tra doanh nghiệp 1/1/2003, thì trong năm 2002 doanh nghiệp Nhà nước tuy chỉ chiếm 8% về số doanh nghiệp nhưng chiếm 46,1% về số lao động; 55,9% về số vốn; 49,4% về doanh thu và chiếm 46,1% về tổng số nộp ngân sách của tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Các chỉ tiêu tương ứng của doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm 88,4% số doanh nghiệp; 38,6% lao động; 19,6% vốn; 31,4% doanh thu và 12,5% nộp ngân sách. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài mới chiếm 3,7% về doanh nghiệp với 15,3% về lao động; 24,5% về vốn; 19,2% về doanh thu và 41,4% về nộp ngân sách.

Bảng 2.4: Tỷ trọng doanh nghiệp phân theo sở hữu và phân theo một số chỉ tiêu chủ yếu năm 2002

	Doanh nghiệp	Lao động	Nguồn vốn	Doanh thu	Nộp ngân sách
Tổng số	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- DN Nhà nước	8,0	46,1	55,9	49,4	46,1

- DN ngoài quốc					
doanh	88,3	38,6	19,6	31,4	12,5
<i>Trong đó:</i>					
+ Hợp tác xã	6,5	3,6	0,9	1,0	0,3
+ DN tư					
nhân	39,5	7,5	2,5	7,8	1,7
+ Công ty					
TNHH	37,5	20,5	9,5	17,2	7,6
+ Công ty cổ					
phần	4,9	7,0	6,7	5,5	2,8
- Doanh nghiệp có					
vốn ĐTNN	3,7	15,3	24,5	19,2	41,4

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Doanh nghiệp phát triển nhanh, kể cả trong các ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản và ở khắp các địa phương đã tạo ra cơ hội phân công lại lao động giữa các khu vực nông lâm nghiệp, thủy sản và sản xuất kinh doanh nhỏ của hộ gia đình là khu vực lao động có năng xuất thấp, thu nhập không cao, chiếm số đông, thiếu việc làm, sang khu vực doanh nghiệp, nhất là công nghiệp và dịch vụ có năng suất cao và thu nhập khá hơn.

2.2.2. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

2.2.2.1. Về sản phẩm

Khả năng cạnh tranh của một doanh nghiệp được đánh giá qua năng lực cạnh tranh của các hàng hóa và dịch vụ mà doanh nghiệp đó tạo ra. Cho đến năm 2003, cả nước vẫn còn 60% số mặt hàng có năng lực cạnh tranh rất yếu. Trong số đó, phải kể đến các mặt hàng như: đường, xi măng, quạt điện, máy vi tính, ti vi... Trong 5 nhóm sản phẩm công nghiệp có khả năng cạnh tranh của

Việt Nam, các mặt hàng may mặc và da giày là 2 nhóm mặt hàng có lợi thế cạnh tranh cao nhất.

Chất lượng và hình thức của các hàng hoá và dịch vụ do khối doanh nghiệp tạo ra có bước tiến bộ rõ rệt, mặt hàng phong phú, đa dạng, phong cách tiếp thị hấp dẫn, do vậy đã dần dần chiếm lĩnh được thị trường trong nước như: hàng thực phẩm tiêu dùng, hàng may mặc, đồ dùng gia đình thông thường, vật liệu xây dựng, dịch vụ vận tải và nhiều dịch vụ khác. Khối lượng hàng hoá và dịch vụ xuất khẩu tăng nhanh về khối lượng và mặt hàng ngày càng mở rộng, trong đó khu vực doanh nghiệp chiếm tỷ trọng quyết định, đặc biệt với khu vực có vốn đầu tư nước ngoài và khu vực doanh nghiệp Nhà nước.

Năng lực cạnh tranh của hàng hóa nước ta trên thị trường thế giới còn yếu. Theo đánh giá của WEF năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nước ta được xếp hạng một số năm gần đây là: Năm 1999 xếp thứ 48/53, năm 2000 là 49/59, năm 2001 là 62/75, năm 2002 là 60/80, năm 2003 là 50/93 và năm 2004 là 73/98. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam hạn chế được biểu hiện ở chỗ: công nghệ vừa thiếu vừa lạc hậu; trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và quản lý còn yếu; năng suất lao động còn thấp; chất lượng sản phẩm chưa cao và giá thành sản phẩm bất hợp lý; thị trường đầu ra chưa ổn định, thiếu bền vững. Năng lực cạnh tranh thấp dẫn đến khả năng hội nhập của các doanh nghiệp Việt Nam còn yếu, hiện chỉ có khoảng 30% số doanh nghiệp Việt Nam có thể tham gia hội nhập khu vực và thế giới.

Theo báo cáo nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương, nhóm sản phẩm được đánh giá là có năng lực cạnh tranh của Việt Nam hiện nay chủ yếu là những nông sản, khoáng sản chưa qua chế biến.

Tuy nhiên, hầu hết những ngành hàng này lại đang được Nhà nước bảo hộ. Nếu buộc phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt sẽ dễ dẫn đến thất bại do phần lớn hàng hoá chưa có thương hiệu, kiểu dáng riêng, chưa tạo được cơ sở nguyên liệu ổn định, lâu dài nên năng suất và chất lượng cũng chưa ổn định.

2.2.2.2. Về tài chính

Hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp Việt Nam trong các năm qua cũng được nâng lên, tỷ trọng số doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thua lỗ đang có xu hướng giảm: Năm 2000 chiếm 21% (8350 doanh nghiệp) với tổng mức lỗ 10.774 tỷ đồng, trung bình 1 doanh nghiệp lỗ 1,3 tỷ đồng; năm 2001 còn 20% (10.247 doanh nghiệp) với tổng mức lỗ 11.124 tỷ đồng, bình quân 1 doanh nghiệp lỗ 1,08 tỷ đồng; năm 2002 số doanh nghiệp lỗ còn 19,0% (11.900 doanh nghiệp), bình quân 1 doanh nghiệp lỗ gần 1 tỷ đồng. Tỷ trọng doanh nghiệp kinh doanh có lãi đang tăng dần: Năm 2000 chiếm 69% với tổng lãi 50.302 tỷ, bình quân 1 doanh nghiệp lãi 1,6 tỷ đồng; năm 2001 chiếm 72,5% với tổng lãi 53.526 tỷ đồng, bình quân 1 doanh nghiệp lãi trên 1,7 tỷ đồng và năm 2002 chiếm 73% với mức lãi bình quân 1 doanh nghiệp trên 1,7 tỷ đồng.

Tại thời điểm 1/1/2003, bình quân 1 doanh nghiệp chỉ có 72 lao động và 20 tỷ đồng tiền vốn, so với năm 2000 số lao động là 86 người và vốn là 23 tỷ đồng. Như vậy, xu hướng qui mô nhỏ ngày càng tăng, chủ yếu do 3 năm qua doanh nghiệp tư nhân tăng nhiều, đó là khu vực phần lớn gồm doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ.

Bảng 2.5: Kết quả tài chính DNNN theo ngành

	Tỷ suất lãi gộp	Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu
Giấy	13,2%	1,8%	3,5%
Thép	7,1%	3,1%	6,0%
Xi măng	27,4%	13,9%	22,5%
Lương thực	11,3%	4,0%	14,3%
Cao su	29%	8,3%	9,9%
Mía đường	1,5%	-2,6%	-17,5%
Thủy sản	3,4%	1,4%	7,4%
Dệt may	10,3%	4%	5,7%
Cảng biển	23,2%	4,3%	5,8%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán chẩn đoán DNNN, 2004

Trong tổng số doanh nghiệp đang hoạt động hiện nay thì số doanh nghiệp dưới 200 lao động chiếm 91% (Dưới 10 lao động chiếm 50%, từ 10 đến dưới 50 lao động chiếm 27%, từ 50 đến 200 chiếm 14%); doanh nghiệp có từ 200 đến dưới 500 lao động chiếm 5,4%; trên 500 lao động chiếm 3,6%. Về qui mô vốn, số doanh nghiệp dưới 10 tỷ đồng vốn chiếm 85% (dưới 1 tỷ chiếm 52,0%; từ 1 tỷ đến dưới 5 tỷ chiếm 26%; từ 5 đến dưới 10 tỷ chiếm 7%).

Trong 3 khu vực thì khu vực doanh nghiệp Nhà nước có qui mô lớn nhất (bình quân 1 doanh nghiệp có 412 lao động và 140 tỷ đồng vốn); tiếp đó là khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (bình quân 1 doanh nghiệp có 300 lao động và 134 tỷ đồng vốn). Cả 2 khu vực này đang có xu hướng tăng lên về qui mô cả vốn và lao động. Qui mô nhỏ nhất là khu vực ngoài quốc doanh, bình quân 1 doanh nghiệp chỉ có 31 lao động và 4,5 tỷ đồng vốn, bằng 7,5% về lao động và bằng

3,4% về vốn của doanh nghiệp Nhà nước, bằng 10,3% về lao động và bằng 3,4% về vốn của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Bảng 2.6: Nguồn vốn bình quân của các doanh nghiệp

	<i>Tỷ đồng</i>		
	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002
<i>1. Khu vực doanh nghiệp nhà nước</i>	670,233	781,705	858,615
+ DN nhà nước Trung ương	577,989	679,891	734,004
+ DN nhà nước Địa phương	92,244	101,814	124,612
<i>2. Khu vực doanh nghiệp ngoài nhà nước</i>	98,348	142,202	202,341
+ DN Tập thể	7,887	8,179	9,486
+ DN Tư nhân	15,828	21,498	27,229
+ Công ty Hợp doanh	9	5	84
+ Công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân	44,491	65,308	99,728
+ CT cổ phần có vốn Nhà nước	10,408	27,211	39,106
+ CT cổ phần không có vốn Nhà nước	19,725	20,001	26,708
<i>3. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài</i>	229,841	262,106	291,120
+ 100 % vốn nước ngoài	83,902	106,832	131,896
+ DN liên doanh với nước ngoài	145,939	155,275	159,224

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Những ngành tập trung nhiều doanh nghiệp có qui mô vừa và lớn là công nghiệp, bình quân 149 lao động và 28,3 tỷ đồng vốn; tiếp đó là vận tải, thông tin liên lạc 116 lao động và 26,7 tỷ đồng vốn; xây dựng 97 lao động và 13,8 tỷ đồng vốn. Qui mô nhỏ và phân tán nhất chính là các doanh nghiệp thuộc ngành thương nghiệp, bình quân 18 lao động và 6 tỷ đồng vốn; doanh nghiệp ngành khách sạn, nhà hàng bình quân 28 lao động và 9,6 tỷ đồng vốn.

2.2.2.3. Về quy mô doanh nghiệp và công nghệ sản xuất.

Do phần lớn các doanh nghiệp có mức vốn thấp (dưới 10 tỷ đồng) nên khả năng trang bị máy móc thiết bị kỹ thuật, công nghệ tiên tiến là rất hạn chế, mức trang bị tài sản cố định cho 1 lao động ở mức rất thấp, bình quân 108 triệu đồng/1 lao động, trong đó cao nhất là khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là 247,4 triệu đồng; khu vực doanh nghiệp Nhà nước 117 triệu đồng (bằng 47% mức trang bị của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài). Thấp nhất là doanh nghiệp ngoài quốc doanh 42,8 triệu đồng, chỉ bằng 17% của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và bằng 26,5% doanh nghiệp Nhà nước.

Việc đầu tư, đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam còn chậm, trình độ công nghệ lạc hậu, nhất là chậm ứng dụng công nghệ thông tin và tự động hóa trong lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp.

+ *Về trình độ cơ khí hóa, tự động hóa:* mức độ thay thế sức lao động phổ thông bằng máy móc, thiết bị còn thấp, trong khi bản thân những máy móc thiết bị cụng cũ kỹ, lạc hậu.

Đối với các doanh nghiệp nhà nước, chỉ có một số ít có trình độ công nghệ hiện đại hoặc trung bình của thế giới và khu vực như phát, dẫn điện, sản xuất thiết bị đo điện, lắp ráp điện tử, sản xuất sợi, dệt, thi công xây lắp, sản xuất vật liệu xây dựng. Số còn lại lạc hậu so với thế giới từ 10 – 20 năm thậm chí 30 năm như: cơ khí, sản xuất phôi, ...

Đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, theo đánh giá của Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ Đại học Wollongong (Úc) cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam sử dụng máy móc thiết bị và kỹ thuật lạc hậu so với mức trung bình trên thế giới 3-4 thế hệ (không kể những doanh nghiệp hoàn toàn không sử dụng

máy móc, chỉ sử dụng lao động cơ bắp). Hơn nữa, tốc độ đổi mới quá chậm, ước tính bình quân khoảng 10%/năm. Đã vậy, các doanh nghiệp Việt Nam lại không sử dụng hết công suất máy móc thiết bị của mình. Hiện vẫn còn một bộ phận không nhỏ doanh nghiệp (gần 30%) chỉ sử dụng dưới 50% công suất các thiết bị. Nguyên nhân trực tiếp là do máy móc được trang bị không đồng bộ và công nghệ lạc hậu.

+ *Về trình độ công nghệ trong chế tác sản phẩm đầu vào cho các doanh nghiệp:* do các doanh nghiệp trong nước không có khả năng về công nghệ nên mức độ nội địa hóa nguyên liệu đầu vào không cao. Đáng chú ý là nguyên liệu đầu vào của rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đều có thể chế tác từ sản phẩm trong nước (dạng tự nhiên hoặc sơ chế), song do trình độ công nghệ còn thấp nên chi phí bị đội lên, buộc lòng các doanh nghiệp trong nước phải nhập khẩu từ bên ngoài.

Những nguyên nhân dẫn đến tình trạng công nghệ lạc hậu là:

- *Hạn chế về tài chính:* Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam, trừ một số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, còn bị hạn chế về nguồn tài chính để đầu tư đổi mới công nghệ. Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn ít khả năng hơn trong việc vay vốn từ ngân hàng thương mại. Các doanh nghiệp nhà nước có lợi thế hơn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh về tiếp cận nguồn tài chính, song thiếu vốn vẫn là nguyên nhân quan trọng để doanh nghiệp đổi mới công nghệ. Hầu hết doanh nghiệp đều không chủ động huy động các nguồn tài chính bên ngoài để đầu tư đổi mới công nghệ, mà thường tìm kiếm sự hỗ trợ từ các cơ quan chủ quản. Kết quả là quá trình ra quyết định thường bị chậm trễ và ảnh hưởng trực tiếp tới tốc độ đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp. Chi

phí đầu tư cho nghiên cứu, ứng dụng, thương hiệu, kiểu dáng công nghiệp của doanh nghiệp là rất thấp. Trừ một số Tổng công ty có các cơ sở nghiên cứu riêng của mình, phần lớn các doanh nghiệp trong và ngoài quốc doanh đều không có chi phí thường xuyên cho hoạt động này. Tính trung bình chi phí cho nghiên cứu và ứng dụng chỉ chiếm khoảng 0,2% doanh thu.

- *Thiếu thông tin công nghệ:* Thiếu nguồn tài chính là khó khăn lớn nhất để các doanh nghiệp đổi mới công nghệ, song chỉ là nguyên nhân trực tiếp. Nguyên nhân sâu xa là do doanh nghiệp không đủ nguồn thông tin về đầu ra cho sản xuất từ đó không đủ thông tin về công nghệ đảm bảo khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp
- *Hạn chế về năng lực cán bộ và công tác nghiên cứu trong doanh nghiệp:* Số lao động kỹ thuật cao và chuyên gia công nghệ trong các doanh nghiệp còn ít. Tại nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp ngoài quốc doanh, không có bộ phận hoặc nhân viên chuyên về khoa học công nghệ, thậm chí có doanh nghiệp đã đầu tư dây chuyền sản xuất hiện đại song kỹ sư vận hành phải thuê của các đối tác khác. Ngoài ra trình độ chuyên ngành của cán bộ kỹ thuật trong các doanh nghiệp cũng là vấn đề đáng quan tâm. Theo đánh giá của Tổ chức JICA (Nhật Bản), các doanh nghiệp Việt Nam đặc biệt thiếu nhân viên kỹ thuật công nghệ cao có kinh nghiệm, có kiến thức sâu về chuyên môn, yếu kém về trình độ tiếng ngoại ngữ để có thể cập nhật những thông tin mới về phát triển công nghệ hiện đại của thế giới. Cán bộ trong các doanh nghiệp Việt Nam còn bị những hạn chế khác của quá trình đào tạo và bồi dưỡng. Đó là thiếu cập nhật công nghệ mới thông qua quá trình đào tạo liên tục để

có thể tiếp cận với tiến bộ kỹ thuật mới trong lĩnh vực chuyên ngành của mình.

Tóm lại qui mô nhỏ, phân tán đi kèm với kỹ thuật sản xuất thủ công lạc hậu là hạn chế bất cập lớn nhất, từ đó chi phối đến các yếu kém khác như hiệu quả không cao, sức cạnh tranh thấp... Yếu kém này tập trung chủ yếu vào khu vực ngoài quốc doanh và trong các ngành thương nghiệp, khách sạn nhà hàng.

Số doanh nghiệp tư nhân và công ty trách nhiệm hữu hạn chiếm 77% tổng số doanh nghiệp (48.405 doanh nghiệp), trong đó phần lớn được thành lập từ năm 2000 trở lại đây, nhưng định hướng phát triển không rõ ràng, mang nặng tính tự phát, thiếu qui hoạch, do vậy qui mô rất nhỏ và hay biến động.

Doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phát triển ổn định và có định hướng rõ ràng hơn, nhưng rất ít doanh nghiệp có qui mô lớn (chỉ có 0,1% số doanh nghiệp có từ 5.000 lao động trở lên và 0,5% số doanh nghiệp có số vốn từ 500 tỷ đồng trở lên), đặc biệt là chưa có một tập đoàn kinh tế mạnh trong những ngành kinh tế mũi nhọn ở nước ta.

Doanh nghiệp phát triển quy mô nhỏ, dàn trải ở các địa phương, không ít tỉnh có hàng ngàn doanh nghiệp, nhưng có tới 70-80% số doanh nghiệp chỉ có từ 1-5 lao động và số vốn không quá 5 tỷ đồng như: Kiên Giang, Long An, Đồng Tháp, An Giang, Tiền Giang, Bến Tre, Lâm Đồng, Cà Mau, Nghệ An, Nam Định... Do phát triển phân tán và thiếu qui hoạch định hướng nên sự ra đời của doanh nghiệp thiếu tính ổn định và bền vững, gây khó khăn cho quản lý Nhà nước và lãng phí trong đầu tư xây dựng.

Bảng 2.7

Thống kê số lao động bình quân trong một doanh nghiệp

	Người		
	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002
1. Khu vực doanh nghiệp nhà nước	363	395	421
+ DN nhà nước Trung ương	630	677	704
+ DN nhà nước Địa phương	213	227	246
2. Khu vực doanh nghiệp ngoài nhà nước	30	30	31
+ DN Tập thể	56	42	39
+ DN Tư nhân	11	12	14
+ Công ty Hợp doanh	28	11	20
+ Công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân	49	43	39
+ CT cổ phần có vốn Nhà nước	203	243	258
+ CT cổ phần không có vốn Nhà nước	96	78	62
3. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	267	243	299
+ 100 % vốn nước ngoài	335	282	344
+ DN liên doanh với nước ngoài	181	174	207

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Mặc dù những năm qua hoạt động của doanh nghiệp đã có bước tiến bộ nhưng nhìn chung hiệu quả kinh doanh còn thấp. Số doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ có giảm tương đối, nhưng vẫn còn tới 19% thua lỗ với mức lỗ hàng chục ngàn tỷ đồng mỗi năm, gần bằng 1/4 số vốn hoạt động của các doanh nghiệp này. Số doanh nghiệp kinh doanh có lãi năm cao nhất cũng mới chiếm 73% số doanh nghiệp với mức lãi còn thấp (từ 50 đến 60 ngàn tỷ đồng mỗi năm) và tăng chậm; tỷ suất lợi nhuận thấp, mới đạt gần 5% trên vốn và 5,3% trên doanh thu.

Tỷ suất lợi nhuận này còn thấp hơn rất nhiều so với lãi suất cho vay vốn ưu đãi của ngân hàng. Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp có tiến bộ, nhưng mới khẳng định được ở một số mặt hàng sản phẩm và dịch vụ thông thường, còn nhiều sản phẩm hàng hoá và dịch vụ, nhất là sản phẩm cao cấp, sản phẩm chất lượng cao, sản phẩm xuất khẩu thì còn hạn chế do giá cả cao, tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng chưa đảm bảo, hình thức chưa hấp dẫn thị hiếu người tiêu dùng.

Tất cả những hạn chế và yếu kém của doanh nghiệp hiện nay, chủ yếu là do khả năng đầu tư vốn thấp, suất đầu tư mỗi doanh nghiệp phổ biến trong khoảng từ 500 triệu đến dưới 50 tỷ đồng, do vậy kỹ thuật công nghệ kém và lạc hậu, nhất là trong ngành công nghiệp, giá trị sản xuất của những ngành công nghệ cao mới chiếm 15,7%; ngành công nghệ thấp chiếm 52,8% trong công nghiệp chế biến. Có khoảng 8% số doanh nghiệp có công nghệ tiên tiến, gần 75% doanh nghiệp có công nghệ trung bình và lạc hậu (theo doanh nghiệp tự đánh giá). Điều này tất yếu dẫn đến tính cạnh tranh yếu và hiệu quả sản xuất kinh doanh không cao.

2.2.2.4. Về giá cả

Nói đến chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp, thì cạnh tranh về giá cả giữa các hàng hóa và dịch vụ cùng loại (gồm cả những hàng hóa có khả năng thay thế) là nội dung quan trọng nhất.

Giá cả cũng như cơ sở của nó là giá thành của nhiều hàng hóa và dịch vụ Việt Nam cao hơn giá cả của hàng hóa và dịch vụ cùng loại của nhiều nước trong khu vực.

Trong tương lai, năng lực cạnh tranh về giá của các hàng hóa và dịch vụ của các doanh nghiệp phụ thuộc vào sự biến động của giá thành hàng hóa và dịch vụ mà các doanh nghiệp sản xuất ra cùng với những biến động về chi phí lưu thông của chúng.

Các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp: hiện tại trong xu thế phát triển hướng về xuất khẩu, chỉ có 23,8% trong tổng các doanh nghiệp Việt Nam có hàng hóa xuất khẩu; 13,7% doanh nghiệp có triển vọng xuất khẩu; 62,5% doanh nghiệp còn lại hoàn toàn chưa có khả năng xuất khẩu. Để sản xuất các hàng hóa như: dệt may, da giày, điện tử, linh kiện máy tính... nhiều yếu tố đầu vào phải nhập khẩu. Ngành da giày nhập 75% đến 80% nguyên vật liệu, ngành nhựa nhập khẩu 100% hạt nhựa... Nhiều cơ sở công nghiệp sản xuất sản phẩm xuất khẩu hoạt động chủ yếu là gia công, lắp ráp cho nước ngoài. Tính kết nối, phối hợp giữa các ngành, các cơ sở công nghiệp từ khâu cung cấp nguyên liệu đến khâu sản xuất ra thành phẩm rất hạn chế.

Hàng xuất khẩu là nông, lâm, thủy sản năng lực cạnh tranh thấp do giống, kỹ thuật canh tác, nhất là kỹ thuật ở khâu sau thu hoạch, bảo quản, chế biến còn yếu; cơ cấu, chất lượng chưa phù hợp; mẫu mã, bao bì kém hấp dẫn, vệ sinh thực phẩm chưa tốt.

Trong dài hạn, năng lực cạnh tranh về giá của các doanh nghiệp tiếp tục phụ thuộc vào biến động của các chi phí đầu vào như chi phí về lao động, chi phí tài sản cố định...

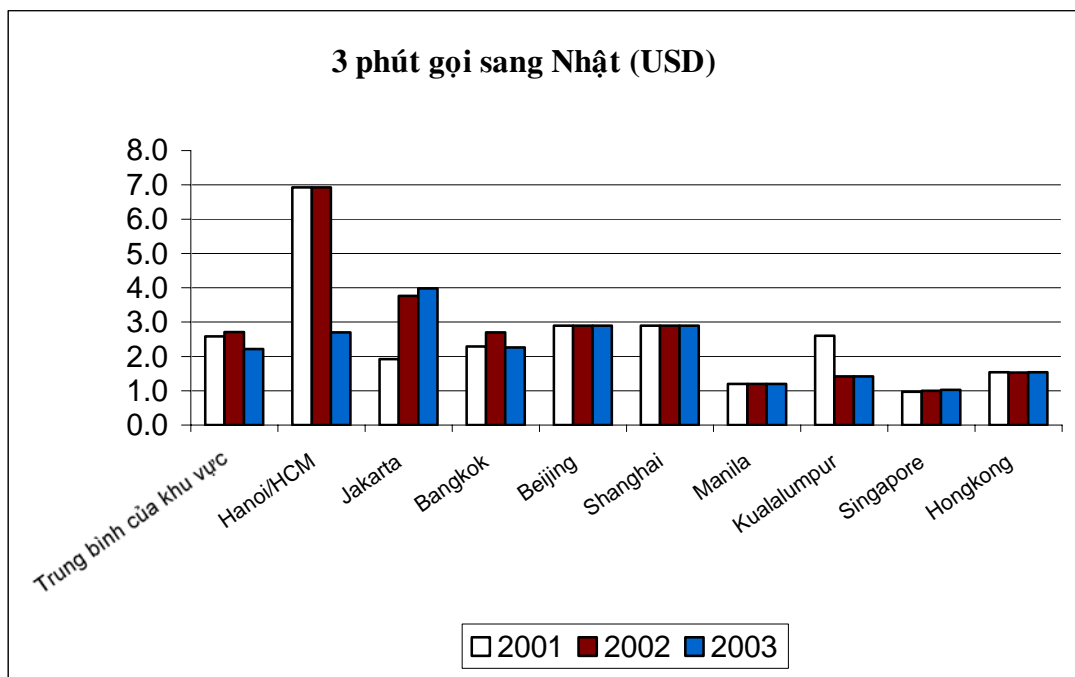
Chi phí về lao động: lao động Việt Nam thừa về số lượng, nhưng còn thiếu và yếu về chất lượng. Để đào tạo nghề, nâng cao kỹ năng, trình độ, ý thức nhiệt tình, tinh thần hợp tác, cần có chi phí đầu tư lớn, và như thế, giá thành hàng hóa và dịch vụ trong nước sẽ tiếp tục tăng lên.

Chi phí về tài sản cố định của nhiều doanh nghiệp đang và sẽ chiếm tỷ lệ lớn trong giá trị của các hàng hóa và dịch vụ. Khu vực đầu tư nước ngoài ở Việt Nam, giá trị tài sản cố định chiếm 76% tổng vốn góp, nhưng trong đó có tới 38%

tài sản chờ thanh lý. Trong khi đó, hiệu suất sử dụng tài sản cố định của nhiều doanh nghiệp rất thấp.

Các chi phí đầu vào khác trong xu thế đều tăng, tính từ năm 1996 đến nay: giá xăng dầu tăng gần 100%, giá nước tăng 130%, giá điện tăng 37,5%, cước thông tin liên lạc quốc tế sau nhiều lần cắt giảm vẫn cao hơn các nước trong khu vực.

Bảng 2.8



Nguồn: Lê Đăng Doanh - Phát triển, cải cách kinh tế và năng lực cạnh tranh ở Việt nam: Triển vọng và thách thức

Những chi phí trên còn đẩy giá thành của nguyên vật liệu trong nước tăng, làm cho giá thành của những hàng hóa, dịch vụ sử dụng tỷ lệ lớn các đầu vào nội địa càng tăng.

Đối với khu vực kinh tế tư nhân, ngoài một số khó khăn do tăng chi phí đầu vào giống như các doanh nghiệp nhà nước, nhìn chung khu vực kinh tế tư nhân

còn nhỏ bé, phân tán, trình độ công nghệ ứng dụng trong sản xuất kinh doanh và trình độ quản lý tay nghề của người lao động còn hạn chế.

Như vậy, rõ ràng là năng lực cạnh tranh về giá cả của các hàng hóa, dịch vụ và việc khắc phục hạn chế về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam ngay trên thị trường nội địa cả ngắn hạn lẫn dài hạn còn nhiều bất cập.

Kết luận:

Trong các năm qua Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu vượt bậc trong các lĩnh vực kinh tế, chính trị, xã hội mặc dù gặp phải rất nhiều khó khăn, trở ngại như: hạn hán, giá xăng dầu thế giới tăng cao, lạm phát ...

Cùng với việc ban hành Luật doanh nghiệp năm 1999, cơ chế kinh doanh thông thoáng đã giúp tháo gỡ khó khăn, huy động được mọi nguồn lực trong xã hội để tham gia phát triển kinh tế. Một số sản phẩm do Việt Nam sản xuất đã có mặt ở nhiều nước trên thế giới, chiếm được lòng tin của người tiêu dùng, điển hình như: gạo, thủy hải sản, cà phê, quần áo Tuy vậy xét trong tổng thể năng lực cạnh tranh của các sản phẩm Việt Nam còn rất thấp do nhiều nguyên nhân như: giá thành sản xuất cao, mẫu mã chưa đẹp, công nghệ sản xuất lạc hậu, năng lực tài chính của doanh nghiệp còn thấp... Do đó, cần phải có nhiều giải pháp đồng bộ để giúp các doanh nghiệp Việt Nam có các sản phẩm chất lượng cao, giá cả hợp lý để có thể xâm nhập vào thị trường thế giới, trong đó giải pháp về tài chính có thể nói là quan trọng nhất.

CHƯƠNG 3

CÁC GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM KHI GIA NHẬP WTO

3.1. Tái cấu trúc vốn, cơ cấu lại doanh nghiệp

3.1.1. Tái cấu trúc vốn

Có thể nói cho đến thời điểm hiện nay, khi mà tiến trình đàm phán gia nhập WTO đang ở giai đoạn cuối, trong khi năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đa phần là yếu kém, nếu không có các giải pháp hữu hiệu và quyết liệt để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp thì cũng có thể thấy được một tương lai u ám đang chờ đợi ở phía trước.

Thực tế cho thấy khả năng về tài chính, nguồn vốn của doanh nghiệp là yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Có năng lực tài chính dồi dào doanh nghiệp mới có thể đầu tư dây chuyền sản xuất hiện đại để sản xuất sản phẩm đạt chất lượng cao, mở rộng quy mô sản xuất, mới có thể thuê mượn các cán bộ quản lý giỏi, công nhân lành nghề, hạ giá thành sản xuất và trên cơ sở đó giá bán của sản phẩm mới có khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Giải pháp căn bản nhất hiện nay là nhà nước cần tái cơ cấu vốn theo hướng tập trung vốn thích đáng vào các ngành có khả năng cạnh tranh cao như may mặc, giày da, thủy sản, gạo, đồ thủ công mỹ nghệ, xuất khẩu phần mềm, xuất khẩu lao động, phát triển du lịch... đồng thời rút vốn ra khỏi một số ngành có hiệu quả kinh tế không cao như: dệt, mía đường, Đây là biện pháp đầu tư có trọng điểm, hạn chế đầu tư tràn lan không hiệu quả.

3.1.2. Cơ cấu lại doanh nghiệp

Hội nhập và cạnh tranh là hai mặt của một tiến trình toàn cầu hoá kinh tế quốc tế, xét bên trong của một nền kinh tế thì sự cạnh tranh của các doanh nghiệp với nhau được xem như là yếu tố nội sinh. Cần xem cạnh tranh như là một phương thức phân phối và sử dụng tài nguyên có hiệu quả nhất, cạnh tranh tác động đến doanh nghiệp trên hai phương diện, gây áp lực và tạo động lực. Trong nền kinh tế thị trường nó tạo ra sức ép còn mạnh hơn cả pháp luật, để vượt lên và chiến thắng đối thủ, doanh nghiệp phải biết tiết kiệm và sử dụng hợp lý các nguồn lực, nhờ đó đem lại hiệu quả cao trong quá trình sử dụng nguồn lực xã hội xét trên phạm vi tổng thể. Cũng cần nói thêm rằng, cạnh tranh chắc chắn sẽ làm nhiều doanh nghiệp bị phá sản, kèm theo sự tàn phá và những mất mát khác, nhưng đó cũng chính là tiền đề của sự đổi mới, sự sáng tạo trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thực tế này cần phải được chấp nhận và xem như là điều bình thường trong hoạt động kinh tế.

Điểm mấu chốt của việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam là tập trung đẩy mạnh sắp xếp đổi mới hệ thống doanh nghiệp Nhà nước, kiên quyết giải thể, phá sản, bán hoặc cho thuê các doanh nghiệp thua lỗ kéo dài, bởi vì bản thân các doanh nghiệp này sẽ không đủ sức tồn tại và cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Kinh nghiệm của Trung Quốc khuyến khích tư bản nước ngoài thâm nhập vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ bằng các hình thức mua, sáp nhập, thuê, khoán để nâng cao trình độ kỹ thuật và quản lý doanh nghiệp là điều cần được nghiên cứu và học hỏi.

Chiến lược đổi mới các DNNN là nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, năng lực tài chính của DNNN, tạo tiền đề để DNNN nắm vững vai trò chủ đạo thúc đẩy những ngành, lĩnh vực then chốt.

Đổi mới DNNN cần tập trung vào:

- Đổi mới cơ chế quản lý doanh nghiệp, tạo quyền tự chủ cho các DNNN, đảm bảo quyền của các pháp nhân DNNN, hoạt động theo pháp luật.
- Tổ chức sắp xếp lại DNNN, đẩy mạnh cổ phần hoá, tăng cường giám sát tài chính các DNNN.
- Thực hiện các biện pháp đa dạng hoá, chuyển đổi sở hữu để nâng cao hiệu quả, giảm bớt số lượng và tỷ trọng DNNN kém hiệu quả.
- Xây dựng một số tổng công ty theo hướng tập đoàn kinh tế mạnh.

a) Sắp xếp lại DNNN

Tư tưởng chỉ đạo của việc sắp xếp lại DNNN là nắm giữ các DNNN quan trọng và có hiệu quả, ưu tiên giải pháp cổ phần hoá, đẩy mạnh áp dụng các biện pháp chuyển đổi sở hữu như bán, khoán, cho thuê theo Nghị định 103/1999/NĐ-CP ngày 10/9/1999 của Chính phủ. Để sắp xếp có hiệu quả cần tiến hành điều chỉnh lại cách phân loại các DNNN hiện có theo phương hướng làm rõ các tiêu chí để phân loại để có giải pháp xử lý thích hợp đối với từng loại doanh nghiệp.

Tiếp tục củng cố nâng cao hiệu quả của các DNNN hiện đang nắm giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế và trong công nghiệp. Mở rộng dần cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tham gia cùng góp vốn với các DNNN loại này.

Hoàn thiện mô hình tổ chức các Tổng công ty để các Tổng công ty thực sự trở thành các tập đoàn kinh tế mạnh, là xương sống của nền kinh tế, có hiệu quả và có sức cạnh tranh cao.

Mở rộng quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của DNNN; xác định rõ quyền của chủ sở hữu; phân công, phân cấp thực hiện quyền của chủ sở hữu.

b) Đẩy mạnh quá trình cổ phần hoá, đa dạng hoá sở hữu DNNN

Cần rà soát lại các tiêu chí phân loại DNNN cần duy trì 100% sở hữu nhà nước, những doanh nghiệp có cổ phần chi phối và những doanh nghiệp trong đó nhà nước sẽ bán phần lớn cổ phần hoặc toàn bộ cổ phần, giảm bớt ngành nghề, lĩnh vực nhà nước nắm cổ phần chi phối.

- Đối với những doanh nghiệp nhà nước cần nắm 100% sở hữu:

+ Từng bước tạo lập khuôn khổ pháp lý để tiến hành công ty hoá DNNN (chuyển DNNN 100% vốn Nhà nước sang hoạt động theo mô hình công ty và luật doanh nghiệp)

+ Xây dựng hệ thống chỉ tiêu giám sát có hiệu quả đối với các DNNN còn giữ 100% sở hữu Nhà nước, trong đó có các DNNN đã chuyển sang công ty hoá.

- Đối với DNNN thuộc diện cổ phần hoá:

+ Làm rõ những vấn đề còn tồn tại về cổ phần hoá như đánh giá lại tài sản, các thủ tục, phương thức cổ phần hoá.

+ Đổi mới chế độ chính sách đối với nhà đầu tư, người mua cổ phần.

+ Thiết lập quỹ hỗ trợ thất nghiệp cho những người bị mất việc làm do cổ phần hoá.

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, giải thích động viên các thành viên trong xã hội tham gia mua cổ phần.

- Đối với các DNNN chỉ thua lỗ kéo dài hoặc nhà nước không cần nắm giữ cổ phần:

+ Đẩy nhanh tiến độ giao, bán khoán kinh doanh cho thuê DNNN để đẩy mạnh đa dạng hoá sở hữu, phương thức quản lý doanh

nghiệp, giảm bớt doanh nghiệp quy mô nhỏ Nhà nước không giữ 100% vốn sở hữu.

+ Ưu tiên về chính sách đối với các trường hợp tiếp nhận nhiều lao động của các doanh nghiệp này.

+ Ban hành chính sách giải quyết nợ cho các doanh nghiệp chuyển sang áp dụng giao, bán, khoán kinh doanh và cho thuê.

c) củng cố các tổng công ty và tập trung xây dựng một số tập đoàn kinh tế lớn.

Để củng cố các tổng công ty cần đổi mới cơ chế tạo vốn, cơ chế xuất nhập khẩu, cải cách chính sách tín dụng, phát triển thị trường vốn, nguyên tắc trích lập các quỹ, quản lý lao động, mô hình HĐQT và tổng giám đốc, cơ chế đầu tư ra nước ngoài, cơ chế đầu tư vốn cho các đơn vị thành viên...

Mô hình tổng công ty cần được đổi mới, tập trung và tăng quyền hạn cho HĐQT, thực hiện thí điểm ký hợp đồng với giám đốc hoặc tổng giám đốc nhằm nâng cao trách nhiệm của HĐQT và tổng giám đốc, nâng cao hiệu quả hoạt động của mô hình tổng công ty, đồng thời hạn chế độc quyền của tổng công ty.

Chuyển hướng xây dựng tổng công ty theo mô hình công ty mẹ - công ty con lấy liên kết bằng vốn các đơn vị thành viên có tư cách pháp nhân độc lập.

Tổng công ty có quyền điều chỉnh đối với vốn và các nguồn lực khác do tổng công ty giao để thực hiện kế hoạch kinh doanh chung của tổng công ty. Tuy nhiên, việc điều hoà vốn giữa các đơn vị thành viên của tổng công ty cần thực hiện dưới hình thức điều chuyển của chủ đầu tư trên cơ sở hiệu quả sử dụng vốn chung của tổng công ty. Các doanh nghiệp thành viên chỉ trích nộp một phần thu nhập phát sinh từ sử dụng vốn và các nguồn lực khác do tổng công ty giao để

hình thành các quỹ tập trung của tổng công ty theo quy định của điều lệ tổng công ty.

Giải thể một số tổng công ty được liên kết theo kiểu hành chính không phát huy được vai trò. Tiếp tục củng cố và tập trung vào một số tổng công ty có vai trò đặc biệt quan trọng để xây dựng thành những tập đoàn kinh doanh mạnh theo hướng tăng nhanh quy mô hoạt động, mở rộng quan hệ quốc tế, đa dạng hoá sản xuất - kinh doanh, tiến dần đến đa dạng hoá sở hữu trên cơ sở liên kết về tài chính.

Bước đột phá mà chúng ta phải thực hiện là sắp xếp và kiện toàn lại sự hoạt động của các tổng công ty 91, lực lượng chủ đạo của kinh tế đất nước nắm giữ 83% tổng số vốn của doanh nghiệp nhà nước trên phạm vi toàn quốc.

Hiện nay chúng ta có 17 tổng công ty 91, trong đó có tới 12 công ty lỗ hoặc hoà vốn, chỉ có 5 tổng công ty là có lãi đó là Tổng Công ty Dầu khí, Bưu chính Viễn thông, Điện lực, Cao su và Công nghiệp Tàu thuỷ, mà những tổng công ty có lãi chỉ là nhờ khai thác tài nguyên thiên nhiên đang có giá độc quyền hoặc được quyền định giá trừ cao su và công nghiệp tàu thuỷ. Chúng ta nên nhớ rằng sản phẩm của các tổng công ty 91 ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế, bởi vì đó chính là những yếu tố đầu vào của doanh nghiệp (xi măng, xăng dầu, sắt thép, vật tư nông nghiệp, điện). Vấn đề đặt ra ở đây là cần phải nâng cao khả năng hoạt động của các tổng công ty 91, giải pháp hữu hiệu và có tính cách mạng là phải phá thế độc quyền định giá của các tổng công ty bằng cách kết hợp sự kiểm soát giá của Nhà nước với diễn biến quan hệ cung - cầu về các sản phẩm chiến lược đó trên thị trường trong nước và quốc tế để giá cả của các mặt hàng này phải phù hợp với mặt bằng giá trong khu vực và quốc tế.

3.2. Xử lý nợ tồn đọng tại các doanh nghiệp nhà nước

Doanh nghiệp nhà nước hiện đang đóng góp khoảng 39% GDP của nền kinh tế và đang nắm giữ vai trò chủ động trong các hoạt động kinh tế xã hội tuy vậy khả năng tài chính của đại đa số các doanh nghiệp nhà nước hiện còn nhiều yếu kém. Một trong những nguyên nhân chính là hiện số nợ tồn đọng của các doanh nghiệp còn nhiều và chưa được xử lý. Một số doanh nghiệp chưa xử lý nợ tồn đọng do nguyên nhân:

Một là, quy định về xử lý nợ còn phức tạp, yêu cầu phải có đủ tài liệu chứng minh. Ví dụ như tiền lương, tiền thưởng doanh nghiệp đã chi quá quy định...hoặc quy định doanh nghiệp khi xử lý nợ phải thu không có khả năng thanh toán phải có xác nhận của cơ quan quyết định thành lập doanh nghiệp hoặc tổ chức về việc doanh nghiệp, tổ chức đã ngừng hoạt động và không có khả năng chi trả. Trường hợp này cơ quan hành chính nhà nước các cấp chỉ có thể xác nhận doanh nghiệp đó không còn hoạt động tại địa bàn đó, còn về khả năng chi trả có hay không thì không thể xác nhận được. Đối với các khoản nợ phải thu đã quá hạn từ 3 năm trở lên, khách nợ đang hoạt động nhưng kinh doanh thua lỗ liên tục và quá khó khăn, hoàn toàn không có khả năng thanh toán; quy định về xử lý khoản nợ này: phải có Báo cáo tài chính của khách nợ hoặc có xác nhận của cơ quan quyết định thành lập doanh nghiệp về tình hình tài chính. Trong thực tế, các doanh nghiệp khó có thể có được các tài liệu chứng minh này vì không có quy định doanh nghiệp là khách nợ phải gửi Báo cáo tài chính của mình cho chủ nợ; hơn nữa không thể có xác nhận của cơ quan quyết định thành lập doanh nghiệp về tài chính của doanh nghiệp tư nhân là khách nợ.

Hai là, đối với nợ phải thu khó đòi, quy định doanh nghiệp chỉ được trích lập dự phòng tối đa bằng 20% tổng nợ phải thu. Do đó, đối với doanh nghiệp có

khả năng tài chính nhưng bị hạn chế việc trích lập dự phòng, không phản ánh đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

Ba là, doanh nghiệp sợ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong kỳ: bị giảm lãi hoặc đang từ lãi chuyển thành lỗ hoặc tăng lỗ nên không chủ động xử lý nợ phải thu không có khả năng thu hồi theo quy định như trên hoặc không trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi. Thực tế, phần lớn doanh nghiệp có nợ tồn đọng đều là những doanh nghiệp có khó khăn về tài chính. Mặt khác, với quy định hiện hành thì dù là nợ tồn đọng không có khả năng thu hồi trước đây để lại hay nợ tồn đọng mới phát sinh thì khi xác định giá trị doanh nghiệp để chuyển đổi cũng đều được xử lý thông qua việc loại trừ khỏi giá trị doanh nghiệp.

Bốn là, nhiều doanh nghiệp bị lỗ nhưng chưa được các Ngân hàng thương mại quan tâm xử lý xoá nợ lãi vay. Việc chưa xử lý xoá nợ lãi vay thuộc trách nhiệm cả hai phía: doanh nghiệp chưa chủ động đề xuất với ngân hàng biện pháp xử lý xoá nợ lãi vay; ngược lại ngân hàng cũng còn do dự vì nếu xử lý xoá nợ lãi vay thì sẽ mất thu nhập.

Mặt khác, theo quy định giá trị thuần của tài sản (tương ứng với giá trị vốn nhà nước tại doanh nghiệp) để chuyển đổi sở hữu doanh nghiệp được xác định bằng cách lấy giá trị tổng tài sản thực tế của doanh nghiệp trừ giá trị nợ phải trả. Theo cách tính này, các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp đương nhiên sẽ được đảm bảo thanh toán, trường hợp giá trị tổng tài sản thực tế thấp hơn giá trị ghi sổ thì phần chênh lệch sẽ giảm trừ vào vốn nhà nước tại doanh nghiệp.

Năm là, cơ chế hiện hành quy định Hội đồng quản trị hoặc giám đốc doanh nghiệp đối với doanh nghiệp không có Hội đồng quản trị phải có trách nhiệm trước pháp luật về việc xử lý nợ. Tuy nhiên, cơ chế chưa quy định cụ thể chế tài

khi người có trách nhiệm không thực hiện xử lý nợ thậm chí còn để phát sinh nợ tồn đọng mới.

Để hỗ trợ xử lý được dứt điểm các khoản nợ tồn đọng, phản ánh đúng tình hình tài chính của doanh nghiệp, góp phần đẩy nhanh tiến trình sắp xếp lại doanh nghiệp nhà nước và làm lành mạnh hoá tình hình tài chính của các doanh nghiệp, cơ chế xử lý nợ tồn đọng của doanh nghiệp cần được đẩy mạnh theo hướng như sau:

Thứ nhất: sửa đổi bổ sung các quy định xử lý nợ tồn đọng theo hướng thông thoáng hơn, nhất là về các quy định về tài liệu chứng minh các khoản nợ tồn đọng. Theo đó, đối với các khoản nợ phải thu đã phát sinh từ trên 5 năm trở lên nếu không có tài liệu chứng minh hoặc con nợ không còn tồn tại hoặc đang bị thi hành án dân sự... thì được coi là nợ không có khả năng thu hồi; doanh nghiệp được xử lý xoá nợ và tính vào chi phí kinh doanh hoặc bán nợ cho công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng. Tuy nhiên sau khi xử lý, khoản nợ doanh nghiệp đã xoá được chuyển sang công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng hoặc để tại doanh nghiệp tiếp tục theo dõi thu hồi nợ.

Đối với nợ phải thu khó đòi, không quy định khống chế mức trích lập dự phòng. Khi quá hạn cam kết nếu chưa thu được doanh nghiệp phải trích lập dự phòng tùy theo tính chất, thời gian quá hạn và khả năng thu hồi của khách nợ.

Thứ hai: đẩy mạnh việc xử lý nợ phải trả tồn đọng của các doanh nghiệp thông qua các biện pháp đánh giá lại nợ tồn đọng không có tài sản đảm bảo, xoá nợ lãi vay. Việc xoá nợ lãi vay cho các doanh nghiệp cần được thực hiện khi doanh nghiệp có kết quả kinh doanh bị lỗ và thực hiện trước khi cơ cấu lại doanh nghiệp hoặc xác định giá trị doanh nghiệp để chuyển đổi sở hữu.

Thứ ba: đối với Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc hoặc Giám đốc Công ty nếu không xử lý kịp thời các khoản nợ không có khả năng thu hồi hoặc không trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi thì Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc hoặc Giám đốc chịu trách nhiệm như việc báo cáo không trung thực tình hình tài chính của Công ty. Nếu vì không xử lý kịp thời dẫn đến thất thoát vốn của Nhà nước tại Công ty thì phải chịu trách nhiệm trước đại diện chủ sở hữu theo quy định.

Theo quyết định số 109/TTg ngày 05/06/2003 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập Công ty mua bán nợ, vốn điều lệ của công ty là 2.000 tỷ đồng. Thực tế cho thấy, vốn điều lệ như vậy là quá ít, chỉ đủ để xử lý nợ các công ty có số vốn nhỏ, số lượng các công ty có thể xử lý nợ cũng không đáng kể. Vì vậy theo tôi để công ty Mua bán nợ có thể hoạt động hiệu quả đúng với mong muốn của Chính phủ khi thành lập công ty này cần phải tăng vốn điều lệ ít nhất lên hai lần so với vốn điều lệ hiện nay. Ngoài ra chính phủ cần cho phép Công ty mua bán nợ có thể huy động vốn từ bên ngoài bằng cách cho phép công ty phát hành trái phiếu.

3.3. Liên kết, hợp tác các doanh nghiệp

Trong quá trình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp với nhau không có nghĩa là chối bỏ sự hợp tác, mà xem đây là biện pháp quan trọng để hạn chế những mặt tiêu cực của cơ chế cạnh tranh, theo hướng đó các doanh nghiệp cần hợp tác với nhau và giữa chúng sẽ có mối quan hệ tương tác với nhau trong tiến trình phát triển, bởi lẽ chúng đều là những bộ phận hợp thành nền kinh tế quốc dân thống nhất. Chẳng hạn sự kết hợp lẫn nhau giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp dân doanh nhằm khắc phục một thực tế hiện nay: doanh nghiệp nhà nước có tiềm năng kinh tế cao, nhưng hiệu quả kinh tế nói chung kém,

doanh nghiệp dân doanh tiềm lực thấp hơn, nhưng hiệu quả thường cao hơn. Chủ trương kết hợp đó có thể mở rộng ra thị trường thế giới với các doanh nghiệp Việt kiều ở nước ngoài. Qua đó nhanh chóng tranh thủ được vốn, công nghệ hiện đại và kinh nghiệm thương trường của người Việt của nước ngoài là điều nên làm trong thời đại toàn cầu hoá kinh tế thế giới. Về lĩnh vực này thành công của Trung Quốc với Hoa kiều ở nước ngoài là đáng học hỏi.

Chủ động hội nhập thực chất là tăng sức cạnh tranh của sản phẩm hàng hoá, năng lực cạnh tranh của nước ta năm 2004 xếp hạng 73/98 có nghĩa là hàng hoá cạnh tranh của ta trên thị trường thế giới còn rất kém, nhất là trên những thị trường đòi hỏi chất lượng cao như: Tây Âu, Bắc Mỹ, Nhật Bản... Chủ động hội nhập cũng có nghĩa là chúng ta chủ động tìm kiếm thị trường mới, cần phải nhanh chóng khôi phục lại thị trường truyền thống Đông Âu và nhất là Nga trước đây. Đặc biệt là thị trường Trung Quốc cần được khai thác triệt để.

Tính liên kết cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam còn yếu đang là trở ngại cho việc nhân thêm sức cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập. Thực tế, các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay chủ yếu cạnh tranh theo cách truyền thống bằng giá cả và số lượng sản phẩm dựa trên yếu tố cơ bản của nền sản xuất nhỏ, thiếu tính chuyên nghiệp.

Một ví dụ cho thấy, ngành sản xuất thủ công mỹ nghệ Việt Nam sản phẩm đã có mặt ở nhiều nước song sức cạnh tranh hết sức yếu kém. Chưa bao giờ người trực tiếp sản xuất ra sản phẩm biết đích thực khách hàng của mình là ai, họ cần gì mà chỉ thông qua dịch vụ phân phối và xuất khẩu. Các doanh nghiệp xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ thì mạnh ai nấy làm, chỉ biết thu mua sản phẩm với giá càng rẻ càng tốt rồi núp dưới bóng các thương hiệu của các nhà phân phối lớn trên thế giới để xuất khẩu (đương nhiên cũng với giá rẻ). Thậm

chí, khi sản phẩm được bán tới người tiêu dùng với giá cao gấp nhiều lần so với giá xuất khẩu thì lúc đó sản phẩm đã mang tên một vùng sản xuất hay một thương hiệu khác không phải Việt Nam.

Đối với lĩnh vực dệt may (một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam), các doanh nghiệp có sức cạnh tranh là các doanh nghiệp có được quota xuất khẩu hơn là dựa vào các yếu tố chất lượng, giá cả, chiến lược marketing... Liên kết giữa các doanh nghiệp trong ngành dệt may cũng như hầu hết các ngành sản xuất khác hiện nay (thông qua hiệp hội ngành nghề) là liên kết theo chiều ngang chủ yếu giữa các doanh nghiệp có các mặt hàng, hoạt động sản xuất, kinh doanh giống nhau; vô hình chung tự thân tạo nên một sự cạnh tranh không cần thiết giữa các thành viên, khiến tính hợp tác không chặt chẽ, làm giảm sức cạnh tranh của chính ngành nghề.

Ở khía cạnh cơ chế, giám đốc một doanh nghiệp cho rằng: “Các tiêu chí đánh giá doanh nghiệp của các cơ quan Chính phủ chủ yếu dựa trên sự gia tăng về số lượng, sản lượng để đảm bảo năm sau tăng trưởng cao hơn năm trước. Điều này dẫn đến thực tế là doanh nghiệp chạy theo kế hoạch (nhất là doanh nghiệp Nhà nước) mà quên mất sự nhìn nhận về những diễn biến của thị trường bên ngoài, không có kế hoạch cho việc tiêu thụ một cách bài bản. Bị kéo vào vòng quay kế hoạch, cộng thêm những áp lực khác cho nên doanh nghiệp buộc phải chạy một mình”.

Con đường phát triển có sức cạnh tranh trong xu thế hội nhập là các doanh nghiệp liên quan có mối gắn kết xã hội chặt chẽ và có lợi ích chung phải dần từng bước liên kết (liên kết theo chuỗi, theo chiều dọc: tức là tập hợp tất cả các doanh nghiệp có mối liên quan trong quá trình tạo ra giá trị gia tăng từ khâu cung cấp nguyên liệu, sản xuất... đến phân phối, tiêu thụ, bán hàng tới tay người

tiêu dùng), cộng tác tạo ra liên kết ngành. Sức cạnh tranh của liên kết ngành dựa trên các yếu tố sản xuất công nghiệp mang tính thời đại như đầu tư vào công nghệ, nghiên cứu và phát triển sản phẩm, marketing, chất lượng... chứ không đơn thuần theo kiểu truyền thống.

Để góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp cũng như nền kinh tế, Việt Nam cần có sự lựa chọn, ưu tiên phát triển liên kết chuỗi của những ngành công nghiệp dựa trên nguyên tắc ngành đó phải đảm bảo giữ được giá trị cơ bản của nền kinh tế, đảm bảo được các giá trị truyền thống, ổn định cả về kinh tế, chính trị và giải quyết việc làm cho xã hội. Ngành được ưu tiên lựa chọn phát triển liên kết cũng phải mang tính định hướng, làm động lực phát triển cho các ngành phụ trợ, nâng cao trình độ nhân lực, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực khác.

Quá trình chọn lựa có thể thông qua việc phân tích khó khăn, thuận lợi, phân tích các đối thủ cạnh tranh, phân tích khả năng cạnh tranh của chính ngành đó. Phân tích đối thủ cạnh tranh là phân tích các đối thủ chiến lược trong cùng ngành nghề tại khu vực hoặc trên thế giới để có được những nhận định về lợi thế so sánh của các đối thủ. Phân tích khả năng cạnh tranh đóng vai trò quyết định trong việc lựa chọn xây dựng và phát triển liên kết ngành công nghiệp dựa trên việc xác định thị trường, thị phần của ngành đó. Nói cách khác là phải trả lời được các câu hỏi về vị trí, sự ổn định, khả năng phát triển của thị trường và khách hàng nhằm tối. Ngoài ra cần phân tích được các điều kiện về sản xuất của ngành đó bao gồm chi phí đầu vào mang tính cơ bản (nguyên, nhiên liệu, nhân công...) và các chi phí đầu vào gián tiếp mang tính cạnh tranh công nghiệp (dịch vụ, đóng gói, chất lượng, nghiên cứu, công nghệ, tài chính, hậu cần...) cũng như tính liên kết của các ngành phụ trợ liên quan. Bản thân các doanh nghiệp trong

liên kết ngành cần phải chú trọng đầu tư vào công nghệ, nghiên cứu, đào tạo và xây dựng thương hiệu sản phẩm đủ mạnh ở cấp độ khu vực và quốc tế. Đặc biệt, phải xây dựng một hệ thống phân phối sản phẩm đảm bảo phát triển, giữ vững thị phần trong nước và quốc tế. Thành công trong việc xây dựng liên kết ngành theo chuỗi đồng nghĩa với việc nâng cao được sức cạnh tranh doanh nghiệp và nền kinh tế

3.4 . Nâng cao nội lực của doanh nghiệp

Nâng cao nội lực của doanh nghiệp chính là nâng cao năng lực quản trị kinh doanh cho các doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập và đối đầu với cạnh tranh quốc tế. Doanh nghiệp cần có chiến lược kinh doanh, chiến lược sản phẩm, xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm. Tập trung khai thác lợi thế trong cạnh tranh; nghiên cứu phát triển sản phẩm mới; hiện đại hoá công nghệ; chọn lựa hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến. Xây dựng và lựa chọn chiến lược sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường và khả năng, lợi thế của doanh nghiệp. Để xây dựng chiến lược sản phẩm có chất lượng cao, doanh nghiệp Việt Nam cần tăng cường công tác nghiên cứu thăm dò thị trường. Nghiên cứu để tìm hiểu cơ hội mới cho hàng hoá của các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang các nước như Mỹ, các nước Trung Đông và ngay cả thị trường truyền thống các nước SNG và Trung Quốc trong những năm tới được coi là hướng ưu tiên. Trong kế hoạch phát triển dài hạn doanh nghiệp cần vận dụng chiến lược chuyên biệt hoá sản phẩm. Doanh nghiệp có thể lựa chọn cơ cấu sản phẩm theo xu hướng kết hợp giữa chuyên biệt hóa với đa dạng hoá sản phẩm nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện chiến lược đầu tư thích hợp một tầm nhìn hướng tới dài hạn. Để thực hiện được định hướng nêu trên trong từng năm, doanh nghiệp cần xác định trọng điểm, nhanh chóng tạo ra sản

phẩm mới đáp ứng kịp thời nhu cầu người tiêu dùng trong nước và quốc tế. Hạn chế và chấm dứt tình trạng lựa chọn các dự án đầu tư thiếu đồng bộ, thiếu nguyên liệu không hoạt động được hoặc hoạt động không hết công suất thiết kế, gây lãng phí thất thoát vốn tại doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp cần có chiến lược đầu tư đổi mới công nghệ thích hợp, đồng thời các doanh nghiệp phải quản lý và phát huy tốt các dây chuyền công nghệ đã được đầu tư. Phấn đấu áp dụng các công cụ quản lý chất lượng hiện đại theo tiêu chuẩn ISO 9000 góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm. Nâng cao chất lượng nguyên liệu đưa vào sản xuất, coi trọng quy trình, quy phạm chế tạo chế biến sản phẩm. Xây dựng thương hiệu, bản quyền sản phẩm để khẳng định vị thế của doanh nghiệp với khách hàng tiêu dùng trong nước và quốc tế

Trước mắt các doanh nghiệp cần phải áp dụng nhiều giải pháp nhằm giảm chi phí sản xuất: chi phí đầu vào, chi phí quản lý, chi phí hành chính, chi phí tiếp thị... Tất cả các doanh nghiệp đều phải rà soát phấn đấu giảm chi phí, đặc biệt là các DNNN, các đơn vị độc quyền. Giảm chi phí, giảm giá thành sản phẩm vẫn là một trong những giải pháp hàng đầu của doanh nghiệp để nâng cao sức cạnh tranh hàng hoá của mình.

Nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm bằng nhiều giải pháp: đổi mới thiết bị, công nghệ, ứng dụng tiến bộ kỹ thuật, nâng cao tay nghề, tổ chức lại dây chuyền công nghệ, nâng cao kỷ luật lao động công nghiệp. Tổ chức hợp tác sản xuất giữa các doanh nghiệp dựa trên sự phân công, chuyên môn hóa, hỗ trợ lẫn nhau.

Để nâng cao năng suất lao động, doanh nghiệp cần có các giải pháp thích hợp, ngoài việc đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất để tăng năng suất, doanh nghiệp cần có các chính sách đãi ngộ, khen thưởng và trả lương xứng đáng cho

người lao động để kích thích người lao động làm việc hết mình, phát huy hết khả năng sáng tạo trong công việc, như vậy năng suất lao động sẽ tăng lên đáng kể góp phần làm giảm giá thành sản xuất sản phẩm. Ở đây, cần phải nhìn nhận cho đúng rằng: tiết giảm chi phí sản xuất để giảm giá thành sản phẩm không nên là tìm cách để giảm tiền lương, tiền công trả cho người lao động mà nên tìm cách tiết kiệm chi phí cố định trên một đơn vị sản phẩm, bởi vì trả lương thấp sẽ làm cho người lao động giảm ham muốn cống hiến và làm việc hết mình, do đó chất lượng công việc và năng suất lao động thấp. Ngoài việc trả lương, thưởng xứng đáng cho người lao động sẽ kích thích nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn giúp bảo đảm cho người lao động bù đắp hao mòn sức lực đã bỏ ra và tái tạo sức lao động. Hơn nữa tiền lương, tiền công cần phải bảo đảm người lao động có thể trang trải chi phí tự đào tạo để nâng cao kiến thức và tay nghề, từ đó doanh nghiệp mới có điều kiện để sản xuất sản phẩm có chất lượng cao với giá thành hạ. Việc tiết kiệm chi phí cố định trên một đơn vị sản phẩm có nghĩa là sử dụng hết công suất của máy móc thiết bị, hạn chế việc đầu tư máy móc thiết bị không đồng bộ và lạc hậu, hạn chế việc sử dụng lãng phí xe cộ, văn phòng phẩm, ...

Khả năng cạnh tranh thấp của hàng hoá Việt Nam không chỉ về phía cung, năng lực sản xuất của doanh nghiệp mà cả về phía cầu, năng lực thị trường, khả năng hiểu biết, nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường, năng lực bán hàng kém cỏi, không tiếp cận được các phương thức bán hàng hiện đại. Tính tổ chức, tính cộng đồng của các doanh nghiệp để bảo vệ lợi ích của mình và của cộng đồng trong thị trường rất thấp kém. Để nâng cao năng lực thị trường phải tổ chức tốt hệ thống thông tin thị trường và phổ cập thông tin đến tận doanh nghiệp. Xây dựng tốt các chương trình xúc tiến xuất khẩu bảo đảm sử dụng hiệu quả quỹ hỗ

trợ xúc tiến xuất khẩu. Phát huy vai trò các hiệp hội ngành hàng trong cộng đồng doanh nghiệp

Nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ chính là nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí, hạ giá thành, nâng cao chất lượng của hàng hoá và dịch vụ. Đó là cuộc cải cách toàn diện về tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà yếu tố quyết định là con người, là cán bộ. Theo đánh giá của Công ty Mc Kinsey thì Việt Nam cũng như các nước ASEAN đang thiếu nhân tài để thúc đẩy sáng tạo. Vì vậy, nhà nước cần có một chương trình cơ bản với qui mô lớn nhằm đào tạo một thế hệ giám đốc mới, đội ngũ quản lý kinh tế mới có kiến thức, có thực tế, ngoại ngữ giỏi, am hiểu kinh tế thị trường, sẵn sàng hội nhập quốc tế. Ngoài tiêu chuẩn chính trị, về chuyên môn phải là thế hệ doanh nhân mới, đội ngũ sĩ quan mới sẵn sàng chiến đấu và giành chiến thắng trên thương trường trong và ngoài nước. Cùng với đội ngũ cán bộ mới là tư duy kinh tế mới phù hợp với kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế, sáng tạo ra con đường phát triển của Việt Nam tiến tới mục tiêu dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh.

Doanh nghiệp cần phải coi trọng hàng đầu việc đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ bởi vì chất lượng của sản phẩm và dịch vụ quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp trên thị trường. Sản phẩm dù có giá rẻ đến đâu nhưng chất lượng không đảm bảo và dịch vụ hậu mãi kém không sớm thì muộn cũng bị người tiêu dùng tẩy chay khi mà thu nhập và nhận thức của người tiêu dùng càng nâng lên. Nâng cao chất lượng sản phẩm đòi hỏi phải phối hợp tốt, sử dụng hiệu quả và nâng cao chất lượng mọi nguồn lực trong doanh nghiệp như: máy móc thiết bị đồng bộ và hiện đại, trình độ tay nghề của người lao động cao, đội ngũ cán bộ quản lý giỏi, mạng lưới tiêu thụ sản phẩm rộng khắp ...

Quá trình cạnh tranh và hội nhập đòi hỏi nền kinh tế nói chung, các doanh nghiệp nói riêng phải có đội ngũ các nhà kinh doanh đủ sức nắm bắt cơ hội để thực hiện và phát triển kinh doanh dài hạn. Trong thời gian trước mắt, cần tập trung các giải pháp theo hướng: có chính sách hỗ trợ và bắt buộc các doanh nghiệp nâng cao các năng lực quản lý, trình độ lao động bằng hệ thống các hình thức đào tạo, bồi dưỡng phù hợp.

Hoàn thiện mạng lưới tiêu thụ của các doanh nghiệp cả ở thị trường trong nước và đẩy mạnh phát triển các văn phòng, đại lý tại các thị trường nước ngoài.

Xây dựng thương hiệu và có nhiều biện pháp để xúc tiến quảng bá thương hiệu cũng là một kênh để sản phẩm của doanh nghiệp được người tiêu dùng biết đến.

3.5. Chính phủ cần có các chính sách tạo thuận lợi cho doanh nghiệp

Trong cơ chế thị trường, đặc biệt trước những yêu cầu của WTO, chính sách hỗ trợ của Nhà nước cần định hướng lại. Trước đây, trước những khó khăn của doanh nghiệp, của ngành hay của địa phương thì nhà nước thường chọn cách hỗ trợ, giúp đỡ như: các giải pháp ưu đãi, bao cấp hoặc bảo hộ. Những sự trợ giúp này không chỉ dành cho doanh nghiệp Nhà nước mà cho cả các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Tuy nhiên, nhìn lại sẽ thấy kết quả của các giải pháp ưu đãi là thường quay về bao cấp - xin cho và phát sinh nhiều tiêu cực. Sau mỗi chương trình, mỗi dự án ưu đãi là những hậu quả nặng nề, kéo dài. Chính sách đó bên cạnh mặt tích cực thì mặt tiêu cực là rất lớn. Nhiều doanh nghiệp, nhiều người dân đề nghị họ không cần ưu đãi mà cần tạo điều kiện, môi trường thuận lợi để hoạt động. Hiện nay, khi mà thời điểm gia nhập WTO đang đến gần, một trong những yêu cầu của WTO là không cho phép bao cấp hoặc bảo hộ sản xuất, chính phủ cần đi theo hướng tập trung xây dựng chính sách tạo thuận lợi cho sản xuất,

kinh doanh, tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp, vừa tự do vừa có luật lệ.

Trong quá trình đổi mới những chính sách giải pháp thành công nhất không phải là ưu tiên, ưu đãi mà là tạo thuận lợi, tạo môi trường, điều kiện thuận lợi cho sản xuất kinh doanh phát triển. Thí dụ minh chứng chưa nhiều nhưng ta có thể kể đến Chỉ thị 100 của Ban Bí thư Trung ương Đảng về khoán trong nông nghiệp, Luật Thương mại với Nghị định số 57 ban hành đầu năm 1998, Luật Doanh nghiệp thông qua năm 1999. Những chính sách tạo thuận lợi cho sản xuất kinh doanh thường có hiệu quả rộng lớn mà Nhà nước không hao tốn tài lực, doanh nghiệp không phải chạy vạy, yên tâm tập trung, sản xuất kinh doanh.

Để tạo thuận lợi cho doanh nghiệp tự do kinh doanh theo khuôn khổ luật pháp cần tiến hành tháo gỡ khó khăn, vướng mắc đang cản trở hoạt động bình thường của doanh nghiệp. Trong các cuộc gặp gỡ, tọa đàm giữa các doanh nghiệp với các nhà lãnh đạo Chính phủ, bộ, ngành và lãnh đạo địa phương, các doanh nghiệp đã nêu lên nhiều khó khăn, vướng mắc trong hoạt động kinh doanh, tập trung chủ yếu các mặt sau:

- Chính sách thiếu nhất quán, đồng bộ, nhiều chính sách chồng chéo, mâu thuẫn, thực hiện không thống nhất giữa các cấp, các ngành. Cho đến nay, chính sách vẫn còn nhiều thay đổi bất thường, khó dự đoán, không lường trước được. Thay đổi chính sách làm đảo lộn các tính toán chiến lược của doanh nghiệp, chuyển lãi thành lỗ, rủi ro đầu tư cao.

- Chính sách đất đai hết sức bất cập, yếu tố quan trọng nhất của sản xuất lại thành yếu tố bất ổn nhất. Doanh nghiệp Nhà nước thì có mặt bằng sản xuất nhưng lại không cấu thành vốn của doanh nghiệp. Còn doanh nghiệp ngoài quốc doanh thì phổ biến là thiếu mặt bằng, xin không cấp, mua không được làm bỏ lỡ

cơ hội kinh doanh. Đất đai chưa có thị trường thì mặt bằng sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp cũng chưa thể giải quyết suôn sẻ được.

- Các lĩnh vực tài chính, thuế, tín dụng vẫn còn nhiều vướng mắc, có cả phần chính sách nhưng chủ yếu phần thực thi gây nhiều phiền hà, cản trở cho doanh nghiệp. Nếu các bộ, ngành không nghiên cứu sâu sát, tháo gỡ cụ thể thì các doanh nghiệp không thể vượt qua được.

- Các rào cản đối với doanh nghiệp còn dằng ra khắp nơi. Ở đâu doanh nghiệp cần đến đều có thể gặp khó khăn, những nhiều làm nản lòng các nhà kinh doanh chân thực. Để đối phó với tình hình đó các doanh nghiệp phải luồn lách, trốn tránh khai báo thiếu trung thực để trang trải nhiều chi phí phát sinh. Môi trường như vậy không thể nuôi dưỡng được cạnh tranh lành mạnh. Để khắc phục tình trạng này chỉ có thể là cuộc cải cách hành chính triệt để, mạnh mẽ, được tiến hành kiên quyết đến từng khâu, từng việc, từng người trong bộ máy hành chính.

- Chính phủ cũng cần nghiên cứu giảm giá các hàng hoá và dịch vụ công có tác động làm tăng chi phí sản xuất của hàng hoá và dịch vụ như giá điện, nước, bưu chính viễn thông, năng lượng, cước phí vận tải, phí dịch vụ bến cảng, sân bay, dịch vụ hành chính. Trong báo cáo nghiên cứu tính cạnh tranh của ASEAN, Công ty Mc Kinsey cũng coi chi phí kinh doanh cao của ASEAN là một trong 8 điểm bất lợi về cạnh tranh. Chính phủ nên có chính sách phát triển kết cấu hạ tầng và cả chính sách khai thác hướng vào phục vụ sản xuất kinh doanh tăng hiệu quả, tăng sức cạnh tranh cho hàng hoá và dịch vụ.

Việc tháo gỡ rào cản, giảm chi phí đầu vào cho doanh nghiệp là giải pháp thiết thực tăng sức cạnh tranh cho hàng hoá và dịch vụ Việt Nam, tạo điều kiện cho doanh nghiệp nâng cao năng lực tài chính, năng lực sản xuất.

Chính phủ cũng cần phải xây dựng nhiều các cơ sở dạy nghề có trang thiết bị hiện đại, cập nhật các tiến bộ khoa học kỹ thuật mới nhằm đào tạo được một đội ngũ đông đảo công nhân có tay nghề cao bởi hiện nay các doanh nghiệp sản xuất đang thiếu trầm trọng các công nhân lành nghề. Đây không chỉ là nhằm giúp người lao động nhanh chóng tìm kiếm được việc làm mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, giảm chi phí đào tạo góp phần tạo ra các sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hạ, có thể cạnh tranh được trên thị trường thế giới.

Cạnh tranh và độc quyền là hai mặt đối lập, muốn cạnh tranh phát triển thì phải chống độc quyền. Nếu cần chấp nhận tồn tại độc quyền trong một chừng mực nào đó thì phải được kiểm soát chặt chẽ, chống lạm dụng và lợi dụng. Hơn nữa trong quá trình đàm phán để gia nhập WTO, các quốc gia như Trung Quốc, Mỹ, EU ... đều yêu cầu Việt Nam mở cửa một số lĩnh vực mà hiện nay nhà nước đang độc quyền hoặc hạn chế như: dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, viễn thông, điện lực Trong cơ chế thị trường tồn tại độc quyền có nghĩa là đặc quyền, đặc lợi, vì vậy đấu tranh loại bỏ độc quyền là gay go, phức tạp. Để loại bỏ hoặc kiểm soát độc quyền cần có một hệ thống giải pháp đồng bộ.

Đầu tiên là luật pháp, cần nhanh chóng ban hành Luật cạnh tranh chống độc quyền hoặc kiểm soát độc quyền. Cạnh tranh là cơ chế chọn lựa hai đầu: thải loại doanh nghiệp làm ăn kém, nuôi dưỡng doanh nghiệp làm ăn giỏi. Luật không chỉ tạo điều kiện cho cạnh tranh, mà phải có đủ công cụ xử lý cả hai đầu đó. Xử lý được doanh nghiệp phá sản và nuôi dưỡng được doanh nghiệp giỏi, tạo điều kiện cho doanh nghiệp lớn lên, tự đầu tư, tự phát triển thành doanh nghiệp tầm cỡ quốc gia và quốc tế. Đối với các yếu tố độc quyền phải loại bỏ, nếu còn duy trì trong một chừng mực nào đó phải được kiểm soát. Luật pháp qui định

điều kiện cho độc quyền tồn tại và biện pháp kiểm soát hoạt động độc quyền không để gây tác động xấu cho nền kinh tế.

Ngày nay độc quyền của một ngành, một doanh nghiệp thì dễ nhận biết. Tuy nhiên độc quyền dưới những khâu, những lĩnh vực phân tán, khó nhận biết cũng đáng quan tâm như độc quyền bến bãi xe cộ, tuyến đường ô-tô chở khách, các dịch vụ cơ sở hạ tầng như giao thông, bến cảng, sân bay, điện, nước, bưu chính viễn thông. Các khâu còn duy trì khai thác độc quyền đều gây ra đầu tư lãng phí, kém hiệu quả, người tiêu dùng thì chịu giá cao trong khi lại thiếu tiện ích, làm tăng chi phí đầu vào cho các ngành sản xuất, kinh doanh. Để chống lại những hành vi lạm dụng độc quyền như vậy phải xây dựng thể chế kinh tế thị trường hạn chế và loại bỏ độc quyền, khuyến khích cạnh tranh. Đồng thời tiến hành các đợt rà soát thực tế để loại bỏ bớt các yếu tố độc quyền ra khỏi hoạt động thị trường, thương mại.

Loại bỏ độc quyền, kiểm soát độc quyền tới đâu thì cạnh tranh phát triển tới đó, cạnh tranh mới tạo ra hiệu quả cho toàn bộ nền kinh tế, mới hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý, mới có sự phát triển khách quan vững chắc. Những năm mở cửa vừa qua, các ngành dệt may, giấy da đều do cạnh tranh của thị trường quốc tế mà phát triển mạnh ở nước ta, không phải do Nhà nước đầu tư mà chủ yếu là các hãng, các công ty đầu tư, Nhà nước chỉ cần hỗ trợ, tạo môi trường đầu tư và kinh doanh là đủ. Nhà nước tuy giảm dần sự can thiệp trực tiếp song vẫn phải tham gia điều tiết gián tiếp để tránh và kiểm soát đầu cơ gây rối loạn thị trường.

Tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng, không phân biệt đối xử là điều kiện quan trọng để khuyến khích cạnh tranh lành mạnh. Kinh tế là sự nghiệp của toàn dân. Đất nước chỉ giàu mạnh khi mọi người thuộc mọi thành phần đều hăng hái gia nhập mặt trận kinh tế. Doanh nghiệp dù thuộc thành phần nào thì ngoài

mục đích lợi nhuận đều góp phần tạo ra của cải, đóng góp ngân sách, tạo công ăn việc làm, đáp ứng nhu cầu xã hội về sản phẩm và dịch vụ. Điều kiện, môi trường kinh doanh phải bình đẳng cho mọi doanh nghiệp thuộc các thành phần khác nhau.

Nhất quán quan điểm kinh tế nhiều thành phần, mở cửa, tạo điều kiện cho mọi thành phần tham gia đầu tư, kinh doanh những ngành, lĩnh vực mà Nhà nước không cấm hoặc Nhà nước không phải nắm giữ. Thay việc Nhà nước đầu tư toàn bộ bằng cách Nhà nước quy hoạch, thiết kế, xây dựng phương án và kêu gọi đầu tư cả trong và ngoài nước, tạo điều kiện cho dân đầu tư, cho các thành phần tham gia đầu tư.

Về luật pháp, cần chuẩn bị để xây dựng một Luật doanh nghiệp chung cho cả doanh nghiệp Nhà nước lẫn các loại hình doanh nghiệp khác. Luật khuyến khích đầu tư chung cho cả đầu tư trong nước và đầu tư của nước ngoài. Ngoài ra luật và văn bản dưới luật đều phải có cách đối xử bình đẳng cho các doanh nghiệp.

Các chính sách về đất đai, tài chính, thuế, tín dụng ngân hàng, sử dụng lao động đều phải xóa bỏ sự phân biệt đối xử. Tạo điều kiện như nhau cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần, tiếp cận đầy đủ các yếu tố sản xuất, là đối tác bình đẳng trên thương trường.

Cuối cùng là thái độ không phân biệt đối xử của cán bộ công chức trong lúc thừa hành công vụ. Một thời gian dài áp dụng chế độ phân biệt đối xử, có cách nhìn kỳ thị với kinh tế tư nhân, kinh tế cá thể. Ngày nay đòi hỏi mọi cán bộ, mọi cơ quan và tổ chức Nhà nước phải đổi mới tư duy, thay đổi cách nhìn, có thái độ công bằng với các loại hình doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Hội

nhập kinh tế còn đòi hỏi không phân biệt đối xử cả doanh nghiệp nước ngoài với doanh nghiệp trong nước.

3.6 Đẩy mạnh xây dựng thể chế kinh tế thị trường

Cạnh tranh là hiện tượng tất yếu của kinh tế thị trường, muốn có cạnh tranh đầy đủ, lành mạnh thì phải phát triển kinh tế thị trường đầy đủ và thực sự. Vì vậy, kiến nghị Chính phủ nhanh chóng ban hành thể chế kinh tế thúc đẩy hình thành đầy đủ, đồng bộ thị trường của các yếu tố sản xuất. Trước hết là thể chế thị trường các yếu tố cơ bản của sản xuất như thị trường tài chính, đất đai, bất động sản, lao động, khoa học công nghệ.

Thể chế thị trường tài chính - tiền tệ nhằm thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của thị trường vốn, nhất là vốn trung và dài hạn. Chỉ có phát triển thị trường vốn mới giải quyết được căn bản vấn đề thu hút vốn cả trong và ngoài nước, mới giảm được tình trạng Nhà nước đầu tư tràn lan mà kém hiệu quả vào lĩnh vực sản xuất, kinh doanh. Thể chế tín dụng nhằm phát triển mạnh tín dụng ngân hàng, tự do hóa lãi suất, khắc phục sự phình to lên của thị trường tín dụng ưu đãi và thị trường tín dụng chợ đen, nặng lãi là 2 thị trường đầy rẫy tiêu cực. Cần đẩy nhanh cuộc cải cách, tái cơ cấu hệ thống ngân hàng ở Việt Nam. Cải cách chính sách tài chính để nuôi dưỡng và hướng nguồn thu vào trong nước thay cho nguồn thu thuế nhập khẩu đang giảm dần do phải giảm thuế để hội nhập.

Tạo lập môi trường pháp lý cho thị trường đất đai, bất động sản nhanh chóng đi vào hoạt động. Không thể để nguồn tài sản quan trọng nhất của sản xuất kinh doanh lại nằm ngoài nguồn vốn của doanh nghiệp. Nguồn của cải lớn nhất của đất nước lại không trở thành tài sản sinh lợi của quốc gia, không được huy động, khai thác theo cơ chế thị trường. Không có thị trường bất động sản thì không có thị trường vốn thực sự vì hoạt động tín dụng không có cơ sở thế chấp.

Thế chế thị trường lao động nhằm xây dựng thị trường lao động phát triển đầy đủ, lành mạnh theo nguyên tắc kinh tế thị trường, khắc phục tình trạng chia cắt, can thiệp hành chính, đặc quyền trong đào tạo và tuyển dụng lao động, kể cả lao động xuất khẩu. Những hạn chế hành chính hiện nay gây ra nhiều tiêu cực trong tuyển dụng lao động, lãng phí lớn tiềm năng lao động của đất nước, quan hệ cung và cầu về lao động không gặp nhau và không được xử lý theo cơ chế thị trường.

Chính phủ cũng cần phải xây dựng các chuẩn mực: tài chính, thống kê, ... các bộ tiêu chuẩn đo lường, tiêu chuẩn chất lượng ... phù hợp với các chuẩn mực quốc tế.

Kết luận

Nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp Việt Nam là yêu cầu cấp thiết khi mà thời điểm Việt Nam chính thức gia nhập WTO đã cận kề. Để làm được điều này cần phải có nhiều giải pháp đồng bộ từ chính phủ đến bản thân các doanh nghiệp.

Trong chương 3, tác giả tập trung đề xuất một số giải pháp tài chính để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp như: tái cấu trúc vốn; cơ cấu lại doanh nghiệp; xử lý nợ tồn đọng tại các doanh nghiệp nhà nước; liên kết, hợp tác các doanh nghiệp; giải pháp nâng cao nội lực của các doanh nghiệp ... bên cạnh đó là một số giải pháp của chính phủ nhằm tạo môi trường và cơ chế thông thoáng nhằm giúp doanh nghiệp có điều kiện để phát huy sức mạnh của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Vũ Tuấn Anh (2002), “Nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong xu thế hội nhập”, *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, số 146, trang 25-27.
2. D Larue - A Caillat, người dịch: Trương Đức Lực, Ngô Đăng Tính (1992), “Kinh tế doanh nghiệp”, Nhà xuất bản Khoa học & Kỹ thuật.
3. Ngô Thị Cúc (1998), “Quản lý doanh nghiệp trong cơ chế thị trường”, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia.
4. Lê Đăng Doanh (2004), “Phát triển, cải cách kinh tế và năng lực cạnh tranh ở Việt Nam hiện nay, triển vọng và thách thức”, <http://www.fetp.edu.vn>
5. Lê Đăng Doanh (2003), “Đẩy mạnh cải cách để tăng trưởng trong hội nhập kinh tế quốc tế: Nhìn lại năm 2002 và hướng tới năm 2003”, *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, số 67, trang 5-7.
6. Nguyễn Thị Hiền (2004), “Nâng cao năng lực cạnh tranh của kinh tế Việt Nam”, *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế* số 314.
7. Phan Văn Khải (2004), “Mấy vấn đề lớn trong phát triển kinh tế - xã hội năm 2005”, *Tạp chí Cộng sản* số 77.
8. Lê Khoa (2002), “Nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam”, *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, số 138, trang 2-3.
9. Nam Kinh (2003), “Đẩy mạnh cổ phần hóa bằng cách nào?”, *Tạp chí Đầu tư chứng khoán*, số 182, trang 19.

10. Harold Koontz, Cyril O'Donnell, Heinz Weihrich, người dịch: Vũ Thiếu, Nguyễn Mạnh Quân, Nguyễn Đăng Đậu (1998), “Những vấn đề cốt yếu của quản lý”, Nhà xuất bản Khoa học & Kỹ thuật.
11. Lê Thị Lanh (2002), “Giải pháp tài chính nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNNN trong cơ chế thị trường”, Luận văn Thạc sĩ kinh tế, Đại học Kinh tế TP.HCM.
12. Vương Trung Minh - chủ biên, Lê Quang Lân – biên dịch (2005), “Trung Quốc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO”, Nhà xuất bản Lao động.
13. Ban quản lý dự án MUTRAP, “Từ điển chính sách thương mại quốc tế” (Dictionary International Trade Policy), <http://www.mutrap.org.vn>.
14. Nguyễn Nam (2005), “Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia để chủ động hội nhập kinh tế quốc tế”, Tạp chí cộng sản số 77.
15. PGS.TS. Nguyễn Văn Nam, “Nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ nhằm chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta”, Viện Nghiên cứu Thương mại, <http://www.industry.gov.vn>
16. Phan Đình Nguyên (2003), “Tác động của toàn cầu hóa đối với thương mại quốc tế của Việt Nam”, Tạp chí Phát triển Kinh tế, số 149, trang 15-17.
17. Đông Nho, Thạch Vân, Nguyễn Duy Như (2002), “Trung Quốc và WTO”, Nhà xuất bản Thế giới.
18. Nhiều tác giả (2004), “Chính sách Công nghiệp & Thương mại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập” – Tập 1, Nhà xuất bản Hà Nội.

19. Nhiều tác giả (2004), “Chính sách Công nghiệp & Thương mại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập” – Tập 2, Nhà xuất bản Hà Nội.
20. Nguyễn Minh Phong (2005), “Dấu ấn kinh tế Việt Nam năm 2004”, Tạp chí cộng sản số 78.
21. Nguyễn Minh Phong (2002), “Kinh nghiệm Nhật Bản và các nước đang phát triển châu Á trong hội nhập kinh tế quốc tế”, Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới, Số 3 (77).
22. Bùi Hữu Phước (2001), Những giải pháp tài chính cơ bản đổi mới doanh nghiệp nhà nước theo cơ chế thị trường, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.
23. Nguyễn Hải Sản (1996), "Quản trị doanh nghiệp", Nhà xuất bản Thống kê.
24. Nguyễn Ngọc Sơn, “Quá trình gia nhập WTO của Việt Nam: Cơ hội và thách thức”, Vụ Chính sách Thương mại đa biên, <http://www.mutrap.org.vn>.
25. Nguyễn Văn Thanh (2004), “Gia nhập WTO”, Báo cáo của Oxfam Quốc tế.
26. Phạm Thăng (2002), “Thời cơ và thách thức của kinh tế Việt Nam trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế”, Tạp chí Phát triển kinh tế, số 140, trang 13-15.
27. Hồ Văn Thông (chủ biên) (2000), “Kinh nghiệm khai thác các nguồn lực trong CNH, HĐH của Nhật Bản”, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.

28. Phan Thị Cẩm Thy (2003), “Một số giải pháp góp phần nâng cao năng lực tài chính cho khu vực kinh tế nhà nước ở Việt Nam trong xu thế hội nhập”, Luận văn Thạc sĩ kinh tế, Đại học Kinh tế TP.HCM.
29. PGS. TS. Lưu Ngọc Trinh, “Kinh nghiệm về hội nhập kinh tế quốc tế của Nhật Bản Từ sau chiến tranh thế giới thứ hai”, Viện Kinh tế thế giới, <http://www.dei.gov.vn>
30. Tập thể bộ môn Quản trị – Marketing (2004). “Tài liệu giảng dạy Quản trị Doanh nghiệp”, Đại học Cần Thơ.
31. Tổng Cục Thống Kê, “Điều tra toàn bộ doanh nghiệp năm 2001 – 2003”, <http://www.gso.gov.vn>.
32. Tổng Cục Thống Kê, Chuyên đề phân tích “Kinh tế xã hội Việt Nam 3 năm 2001 – 2003”, <http://www.gso.gov.vn>.
33. Nguyễn Hoàng Xanh (2002), “Nâng cao năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới”, Tạp chí Phát triển Kinh tế, số 138, trang 6-8.
34. Viện nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (2003), “Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia”, Nhà xuất bản Giao thông Vận tải.
35. “Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế”, Tạp chí Kinh tế phát triển, <http://www.industry.gov.vn>
36. “Giải pháp tài chính thúc đẩy doanh nghiệp tăng năng lực cạnh tranh”, Thời báo Tài chính, <http://www.mof.gov.vn>
37. “Một số đề xuất chính sách và giải pháp của ngành công nghiệp trong quá trình hội nhập WTO: Giải pháp đối với doanh nghiệp: Đổi mới doanh nghiệp Nhà nước”, <http://www.vienkinhte.hochiminhcity.gov.vn>

38. “Nâng cao năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới”,
<http://www.industry.gov.vn>
39. “Nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ nhằm chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta”, *Viện nghiên cứu Thương mại*,
<http://www.industry.gov.vn>
40. “Những khó khăn, thách thức mà Trung Quốc gặp phải trong giai đoạn đầu là thành viên của WTO”, <http://www.dei.gov.vn>
41. “Trung Quốc sau 3 năm gia nhập WTO”, <http://www.industry.gov.vn>
42. “Vài suy nghĩ về năng lực cạnh tranh”, <http://www.dei.gov.vn>
43. “Việt Nam gia nhập WTO - Thời cơ, thách thức và những giải pháp cần thực hiện”, <http://www.industry.gov.vn>
44. Các trang web: <http://www.tapchicongsan.org.vn>,
<http://www.thanhvien.com.vn>,
<http://www.tuoitre.com.vn>,
<http://www.nhandan.com.vn>,
<http://www.cpv.org.vn>,
<http://vnexpress.net>,
và các trang web khác