

# TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC KINH TẾ ĐỂ ĐẨY NHANH QUÁ TRÌNH CÔNG NGHIỆP HOÁ - HIỆN ĐẠI HOÁ Ở HÀ NỘI

TS Nguyễn Minh Phong\*

Chủ trương phát triển sự hợp tác kinh tế đã thể hiện rõ qua các văn kiện của Đảng Cộng sản Việt Nam. Đại hội VIII của Đảng đã chỉ ra: Mở rộng các hình thức liên doanh, liên kết giữa kinh tế nhà nước với các thành phần kinh tế khác cả trong và ngoài nước. Đại hội IX của Đảng đã tiếp tục khẳng định các thành phần kinh tế kinh doanh theo pháp luật đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, cùng phát triển lâu dài, hợp tác cạnh tranh lành mạnh, trong đó kinh tế nhà nước giữ vai trò chủ đạo, kinh tế nhà nước cùng với kinh tế tập thể ngày càng trở thành nền tảng vững chắc của nền kinh tế quốc dân. Nghị quyết Hội nghị Ban chấp hành Trung ương Đảng lần thứ ba và lần thứ chín, khoá IX cũng nêu rõ rằng những doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế đều được khuyến khích phát triển lâu dài, hợp tác, cạnh tranh theo pháp luật và được pháp luật bảo vệ quyền bình đẳng về cơ hội phát triển và lợi ích chính đáng trong quá trình phát triển theo định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam.

Thực tế công cuộc đổi mới trong hơn hai mươi năm qua cũng đã khẳng định vai trò của hợp tác kinh tế của các doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh góp phần phát triển kinh tế - xã hội, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước và Thủ đô.

Tuy nhiên, thực tế cũng cho thấy quá trình hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp vẫn còn nhiều bất cập, cũng như đang đặt ra một số vấn đề mới cần sớm được nhận thức thống nhất, đầy đủ và xử lý phù hợp để thúc đẩy quá trình này, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả phát triển kinh tế và đẩy nhanh quá trình CNH - HĐH...

## 1. Bức tranh đa sắc trong hợp tác kinh tế

### 1.1. Khái niệm

Hợp tác, theo *Đại từ điển Tiếng Việt*, có nghĩa là “chung sức, trợ giúp qua lại với nhau”<sup>1</sup>, *Từ điển Kinh tế* lại định nghĩa: “hợp tác, hình thức xã hội hoá lao động, hoạt động

---

\* Viện Nghiên cứu Phát triển kinh tế - xã hội Hà Nội.

chung của nhiều người trong cùng một quá trình lao động hoặc trong quá trình lao động khác nhau có liên hệ với nhau<sup>2</sup>. Trong cuốn *Danh từ kinh tế*, hiệp tác lao động được định nghĩa là: “hình thức tổ chức lao động xã hội của nhiều người cùng tham gia cùng một quá trình lao động hay những quá trình lao động khác nhau, nhưng có liên quan với nhau giữa các quá trình sản xuất”<sup>3</sup>.

Liên kết (có thể được hiểu gần như gắn kết) là “kết lại với nhau từ nhiều thành phần hoặc tổ chức riêng rẽ”<sup>4</sup>.

Vấn đề hợp tác kinh tế cũng đã được các nhà kinh điển Mác-xít đề cập đến khá nhiều. Trong tác phẩm *Tư bản*, C.Mác cũng dành một chương nói về hiệp tác, trong đó ông có nêu: “Cái hình thức lao động trong đó nhiều người làm việc theo kế hoạch bên cạnh nhau và cùng với nhau, nhưng gắn liền với nhau, thì gọi là hợp tác”<sup>5</sup>.

Những định nghĩa nói trên, nhất là định nghĩa của C.Mác về hợp tác là cơ sở để chúng ta tìm hiểu khái niệm hợp tác kinh tế. Tuy nhiên, để có thể đưa ra khái niệm về hợp tác, gắn kết kinh tế của các doanh nghiệp, cần tham khảo thêm một số khái niệm khác như “liên kết kinh tế giữa các nước” và “hợp tác kinh tế quốc tế”. Trong cuốn *Danh từ kinh tế*, liên kết kinh tế giữa các nước được hiểu là quá trình hợp tác và phối hợp các mặt hoạt động kinh tế giữa các nước thông qua hợp đồng kinh tế và các kế hoạch phát triển kinh tế<sup>6</sup>. Còn hợp tác kinh tế quốc tế được định nghĩa là: một hình thức của phân công lao động xã hội vượt ra ngoài phạm vi quốc gia. Nó đáp ứng đòi hỏi của sự phát triển kinh tế ở mỗi nước trên cơ sở tôn trọng độc lập, chủ quyền của mỗi nước, giúp đỡ lẫn nhau và các bên tham gia đều có lợi<sup>7</sup>.

Từ những định nghĩa nêu trên về hợp tác, liên kết kinh tế và thực tiễn của quá trình hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp ở nước ta thời gian qua, chúng ta có thể hiểu:

*Hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp là hình thức phân công lao động xã hội, trong đó các doanh nghiệp cùng phối hợp, gắn bó chặt chẽ với nhau trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh theo nguyên tắc tự nguyện bình đẳng, giúp đỡ lẫn nhau, và các bên tham gia đều có lợi.*

### 1.2. Một số hình thức hợp tác kinh tế trong lịch sử

Cuối thế kỷ XIX, chủ nghĩa tư bản đã có những bước phát triển mới, xuất hiện sự liên minh, hợp tác giữa các nhà tư bản với nhau nắm giữ phần lớn việc sản xuất và tiêu thụ một loại hàng hoá nào đó, nhằm mục đích kiểm soát thị trường, nguồn nguyên liệu để thu lợi nhuận độc quyền cao. Trong lý luận kinh tế của các nhà kinh tế học, các hình thức hợp tác, liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp mà họ thường nói đến là: công ty cổ phần, các-ten, tờ-rốt, xanh-đi-ca, tập đoàn kinh tế.

Các-ten, là hình thức tổ chức liên minh độc quyền để thu lợi nhuận cao, các thành viên của tổ chức này ký kết các hiệp định về giá cả, phân chia thị trường tiêu thụ; khối lượng hàng hoá sản xuất; trao đổi các phát minh, sáng chế; về điều kiện thuê nhân công... Nhà tư bản khi tham gia các-ten vẫn độc lập về sản xuất và thương mại, các-ten là sự liên minh thiếu tính vững chắc, khi thấy lợi ích không phù hợp các thành viên có thể sẽ rút lui khỏi sự liên minh này.

Công ty cổ phần - một hình thức doanh nghiệp lớn, rất phổ biến ở các nước tư bản chủ nghĩa. Tư bản của công ty cổ phần được tạo nên bằng tiền của các chủ cổ phần nắm giữ cổ phiếu. Lợi nhuận của công ty cổ phần chia cho các chủ cổ phần theo số lượng cổ

phiếu. Về mặt hình thức, cơ quan cao nhất của công ty cổ phần là đại hội các chủ cổ phần, nó bầu ra cơ quan trực tiếp quản lý hoạt động của công ty (ban quản trị, ban giám sát). Khi có nhiều chủ cổ phần nhỏ thì số chủ cổ phần lớn chỉ cần có độ 40 hay 30% cổ phiếu cũng có thể khống chế hoàn toàn công ty cổ phần đó.

Tờ - rớt, một trong những hình thức liên minh độc quyền của các nhà tư bản, những doanh nghiệp tham gia tờ - rớt mất sự độc lập về sản xuất, thương mại và pháp luật. Giống như mọi hình thức liên minh độc quyền khác của các nhà tư bản, tờ - rớt phát triển từ tập trung sản xuất. Mục đích chủ yếu của các nhà tư bản trong việc liên hiệp thành tờ - rớt là nhằm thu được lợi nhuận độc quyền cao, chiếm đoạt nguồn tài nguyên thiên nhiên, các cơ hội đầu tư và thị trường nhằm cạnh tranh với những đối thủ. Luật tờ - rớt xuất hiện ở Mỹ vào những năm 90 của thế kỷ XIX (1891 - 1899) và được phát triển rộng sản xuất ở Mỹ trong thời kỳ tổng khủng hoảng của chủ nghĩa tư bản, tờ - rớt ngày càng xâm nhập rộng vào nền kinh tế các nước tư bản chủ nghĩa.

Xanh-đi-ca, là một trong những hình thức tổ chức độc quyền tư bản chủ nghĩa giữa các nhà tư bản trong sản xuất và tiêu thụ hàng hoá. Đặc điểm của xanh-đi-ca là: các thành viên tham gia xanh-đi-ca mất sự độc lập về thương mại trong tiêu thụ sản phẩm. Xanh-đi-ca tổ chức ra văn phòng tiêu thụ; các thành viên của xanh-đi-ca có nghĩa vụ bán theo giá quy định những sản phẩm dự định bán ra của văn phòng đó. Văn phòng tiêu thụ của xanh-đi-ca có khi cũng mua nguyên liệu cho những thành viên tham gia xanh-đi-ca. Trong việc tổ chức sản xuất, các nhà tư bản tham gia xanh-đi-ca vẫn giữ sự độc lập của mình. Mục đích của xanh-đi-ca là thống nhất đầu mối mua và bán để bán hàng với giá đắt và mua nguyên liệu với giá rẻ nhằm thu hút lợi nhuận độc quyền cao.

Tập đoàn kinh tế là hình thức tổ chức liên kết các doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt tới mục tiêu tăng cường tiềm lực khoa học, vốn, trình độ quản lý và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Tập đoàn kinh tế có một số đặc điểm sau:

- Về quy mô, các tập đoàn kinh tế có quy mô lớn về vốn, lao động, doanh thu.
- Về phạm vi hoạt động, các tập đoàn kinh tế lớn có phạm vi hoạt động rất rộng, nó không còn bó hẹp trong phạm vi quốc gia, mà hoạt động trên lãnh thổ nhiều nước, thậm chí trên toàn cầu.
- Về ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh, các tập đoàn kinh tế thường hoạt động kinh doanh đa ngành nghề, đa lĩnh vực qua đó nhằm phân tán được rủi ro, tận dụng được trang thiết bị và dễ dàng ứng phó với những thay đổi, biến động nhanh chóng của thị trường và sự phát triển của khoa học - công nghệ.
- Về sở hữu, các tập đoàn kinh tế thường có sở hữu đa dạng với nhiều chủ sở hữu, nhưng phổ biến nhất đó là các tập đoàn thường được tổ chức hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần nhằm huy động được nhiều nguồn vốn của đông đảo chủ sở hữu đồng thời qua đó nhằm phân tán các rủi ro tài chính và tăng cường năng lực cạnh tranh. Một số nước cũng có những tập đoàn mà nhà nước nắm cổ phần chi phối như tập đoàn ngân hàng nhưng số tập đoàn này không nhiều.
- Về cơ cấu tổ chức và liên kết kinh tế, liên kết chủ yếu trong các tập đoàn này là liên kết theo kiểu công ty mẹ, công ty con. Công ty mẹ đầu tư toàn bộ hay có cổ phần, vốn góp chi phối ở công ty con và chi phối qua tỷ trọng vốn đầu tư, theo quy định trong điều lệ công ty và phù hợp với luật pháp nước sở tại. Quyền lợi của công ty mẹ được đảm bảo

thông qua cách thức phân chia lợi nhuận theo vốn góp. Các công ty con tiếp tục đầu tư vào các công ty con cấp hai hoặc đầu tư vào nhau (đầu tư ngang), thậm chí có thể đầu tư vào công ty mẹ (đầu tư ngược), hình thành những mối quan hệ cơ bản, đan xen. Mối quan hệ này được duy trì hay chấm dứt bằng cách công ty mẹ duy trì hay rút vốn đầu tư. Ở mọi cấp độ, các công ty con đều có tư cách pháp nhân và thường hạch toán độc lập với công ty mẹ.

### *1.3. Thực trạng hợp tác kinh tế ở Hà Nội hiện nay*

Về mặt nội dung, các doanh nghiệp Hà Nội thường hợp tác với nhau trong vấn đề chia sẻ thông tin về sản phẩm và thị trường, cùng nhau tham gia vào một công đoạn sản xuất hoặc phân phối sản phẩm hoặc dịch vụ của mình...

Về hình thức biểu hiện, tùy theo từng loại hình doanh nghiệp, từng ngành nghề kinh doanh mà doanh nghiệp sẽ có cách thức lựa chọn mô hình hợp tác hiệu quả nhất. Sự hợp tác, liên kết này có thể dẫn đến việc hình thành một doanh nghiệp mới, cũng có thể chỉ dừng lại ở việc ký kết với nhau các hợp đồng kinh tế để sản xuất, kinh doanh một sản phẩm nào đó. Cả trên phạm vi cả nước, cũng như ở Thủ đô Hà Nội, hợp tác kinh tế thông qua hình thức liên doanh, hợp đồng hợp tác kinh doanh theo công đoạn, sản phẩm từ tổ chức sản xuất, chế biến, đến phân phối sản phẩm theo một hệ thống ngành dọc hết sức chặt chẽ là hình thức hợp tác, liên kết kinh tế tương đối phổ biến hiện nay. Hình thức liên doanh thường diễn ra ở các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh và liên doanh được áp dụng hầu hết trong các ngành chế biến nông sản (chè, thuốc lá, mía, đường...), cũng như trong đánh bắt, nuôi trồng, chế biến thủy sản... Trong quan hệ hợp tác, liên kết này thường có một doanh nghiệp đóng vai trò trung tâm. Các doanh nghiệp này ứng trước vốn, vật tư, hướng dẫn kỹ thuật hoặc giao vốn, giao đất của mình cho doanh nghiệp khác hoặc hộ gia đình sử dụng và sẽ nhận lại sản phẩm do các doanh nghiệp khác sản xuất ra...

Các tập đoàn kinh tế, các tổng công ty lớn cũng là sản phẩm của sự hợp tác, gắn kết giữa các doanh nghiệp theo cả chiều ngang và chiều dọc. Trong bối cảnh hiện nay, xu hướng tập trung hoá để hình thành các tập đoàn kinh tế, các tổng công ty lớn là một xu hướng khách quan, phù hợp với xu thế toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế hiện nay nhằm hỗ trợ lẫn nhau trong sản xuất và kinh doanh, tạo ra sức mạnh trong cạnh tranh và tận dụng hết các lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp, mặt khác nó còn hình thành nên tính đa dạng trong kinh doanh, góp phần chia sẻ các rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệp hội kinh tế ngành, nghề, sản phẩm là các tổ chức kinh tế - xã hội tự nguyện tập hợp nhiều doanh nghiệp, người kinh doanh của một ngành kinh tế - kỹ thuật thuộc các thành phần kinh tế khác nhau, các cơ quan chủ quản và các địa phương khác nhau. Bằng việc tham gia các hiệp hội kinh tế, các doanh nghiệp thực hiện sự hợp tác, liên kết với nhau thông qua các hoạt động như phân công thị trường; trao đổi thông tin kinh tế, khoa học - kỹ thuật; cùng với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền thực hiện xây dựng chiến lược và chính sách phát triển, quản lý ngành; bảo vệ lợi ích của những người sản xuất, kinh doanh trong ngành...

Các hợp tác xã kiểu mới (mà các thành viên tham gia không chỉ có các thể nhân, mà còn có các pháp nhân, thậm chí có cả các doanh nghiệp) hiện vẫn đang có vai trò quan trọng trong tổ chức hợp tác, gắn kết kinh tế trong cả công nghiệp, nông nghiệp, dịch vụ, phù hợp với quy mô và năng lực của nền kinh tế, đặc biệt đối với khu vực nông thôn. Với

mô hình tổ chức này, khi trở thành thành viên hợp tác xã các chủ hộ và chủ doanh nghiệp vẫn có quyền độc lập về tài chính và điều hành các hoạt động sản xuất. Chủ hộ, chủ doanh nghiệp được quyền lựa chọn một hoặc một số khâu, một công đoạn hay một mặt hàng, một chi tiết của sản phẩm trong quá trình sản xuất, kinh doanh để tham gia hợp tác xã. Cách tổ chức hợp tác, liên kết kinh tế theo mô hình này rất thích hợp với các chủ hộ và chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ, sự kết hợp này không làm mất đi quyền chủ động trong điều hành sản xuất, kinh doanh và thu chi tài chính, nó làm tăng thêm khả năng kinh doanh và bớt đi các đối thủ cạnh tranh trong cùng ngành nghề, mở ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp trên thương trường.

Trên phạm vi cả nước cũng ngày càng đậm nét hơn xu hướng tăng cường hợp tác, liên kết giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau (doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế tư nhân, hộ cá thể, tiểu chủ, hợp tác...), giữa địa phương này với địa phương khác, giữa thành thị và nông thôn. Mô hình hợp tác, liên kết ở đây có thể là sự hình thành các doanh nghiệp liên doanh, công ty cổ phần, công ty hợp danh, hợp tác xã... hoặc diễn ra theo các thoả thuận, hợp đồng kinh doanh của các bên có liên quan.

Là một xu hướng tất yếu trong nền kinh tế thị trường và quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, sự liên kết, hợp tác kinh tế giữa các ngành kinh tế khác nhau của một đất nước góp phần làm cho nền kinh tế đó mạnh lên, tạo ra cơ sở để hỗ trợ cho nhau trong quá trình sản xuất, kinh doanh và chống lại sự xâm nhập, bành trướng của các nền kinh tế nước ngoài trước xu thế hội nhập và toàn cầu hoá. Những năm gần đây, thực tế ở nước ta đã xuất hiện mô hình mới về hợp tác và gắn kết kinh tế hết sức hiệu quả, trong đó điển hình là sự kết hợp của ngành vận tải (hàng không, đường sắt, đường bộ...) với ngành du lịch, thông qua các hình thức như quảng bá hình ảnh, giảm giá cước vận tải, bán lộ trình toa tàu theo hợp đồng trọn gói, ổn định của ngành đường sắt cho ngành du lịch... hay sự liên kết giữa ngân hàng với các hộ gia đình trong vay vốn sản xuất, các doanh nghiệp công nghiệp với người nông dân trong vấn đề công nghiệp hoá nông thôn...

Đối với Thủ đô Hà Nội trong suốt quá trình đổi mới đã đạt được một số thành công đáng ghi nhận về hợp tác kinh tế, cụ thể:

- *Thứ nhất*, hình thức hợp tác, liên kết và hỗ trợ lẫn nhau giữa các thành phần kinh tế ngày càng đa dạng và hiệu quả hơn. Từ hình thức nhận gia công lắp ráp là chủ yếu, đang xuất hiện những phương thức hợp tác, liên kết sâu hơn như đại lý, chi nhánh, đại diện thậm chí công ty con. Điều này thể hiện rõ nhất trong lĩnh vực sản xuất một số sản phẩm công nghiệp tiêu dùng giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp tư nhân.

- *Thứ hai*, lĩnh vực và phạm vi hợp tác ngày càng mở rộng, từ thương mại và tiểu thủ công nghiệp, đang chuyển dần sang các lĩnh vực công nghệ cao. Bước đầu có sự hợp tác liên ngành (công nghiệp - dịch vụ - nông nghiệp), giữa thành thị với nông thôn, và giữa các địa phương với nhau.

- *Thứ ba*, các kênh hợp tác đang mở rộng và ngày càng mang tính trực tiếp hơn. Các doanh nghiệp đang ngày càng chủ động tự mình tìm kiếm và tổ chức hợp tác. Bên cạnh đó, các kênh hợp tác có tổ chức ngày càng được quan tâm kiện toàn, hoạt động có bài bản hơn (ví dụ, tổ chức các đoàn doanh nghiệp đi nghiên cứu thị trường trong nước, nước ngoài).

- *Thứ tư*, các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại đang có sự khởi sắc rõ rệt, trực tiếp tạo điều kiện và thúc đẩy sự hợp tác, liên kết giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau.

- *Thứ năm*, hiệu quả kinh tế trong hợp tác, liên kết ngày càng được coi trọng và nâng cao hơn. Nhận thức và kiến thức, kỹ năng hợp tác, liên kết, hỗ trợ nhau ngày càng phát triển, hoàn thiện và đúng đắn hơn.

Sự hợp tác cũng đã phần nào trực tiếp phát huy vị thế đầu tàu Thủ đô, trung tâm KH - KT, tài chính và dịch vụ Vùng cả nước. Ngày càng có sự hợp tác chặt chẽ hơn giữa lãnh đạo, sở ngành chức năng và doanh nghiệp Hà Nội với các địa phương về phương hướng kế hoạch và chính sách phát triển kinh tế. Đồng thời, sự phân bố và cấu trúc doanh nghiệp cũng dần định hình mô hình làn sóng với tâm là Thủ đô Hà Nội, bao gồm các công ty mẹ, các hội sở chính và các bộ phận, doanh nghiệp có công nghệ cao, còn tiếp đến là các tỉnh thuộc Vùng Thủ đô, Vùng KTTĐ BB với các doanh nghiệp, bộ phận sản xuất có công nghệ trung bình và cao, đòi hỏi nhiều lao động phổ thông và nhiều diện tích mặt bằng v.v...

Nhiều doanh nghiệp và nhà đầu tư đã mạnh dạn đầu tư ra các địa phương xung quanh. Ngược lại, các địa phương cũng sẵn sàng tiếp nhận và hỗ trợ doanh nghiệp Hà Nội đầu tư, cũng như sẵn sàng hỗ trợ các doanh nghiệp Hà Nội về lao động và cung ứng nguyên, vật liệu đầu vào... Thị trường của các doanh nghiệp Hà Nội và các tỉnh đang ngày càng được gắn kết, đồng nhất hơn.

Tuy nhiên, nếu nhìn nhận kỹ, có thể chỉ ra một số tồn tại lớn trong sự hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế sau:

- *Một là*, các quan hệ hợp tác, liên kết, hỗ trợ nhau mới chủ yếu “khép kín” trong từng thành phần kinh tế; hơn nữa, mức độ hợp tác trong từng thành phần cũng không giống nhau. Nhiều thành phần kinh tế hầu như thiếu sự hợp tác có tổ chức, ví dụ khu vực kinh tế tư nhân, thậm chí cả trong khu vực kinh tế tập thể. Đang xuất hiện tình trạng co cụm các doanh nghiệp theo hướng đồng nhất, thuần chủng về quốc tịch. Ví dụ, một số khu công nghiệp chỉ quan tâm vận động đầu tư và chấp thuận các doanh nghiệp thuộc loại quốc tịch chọn lọc vào làm ăn trong khu mình. Về tổng thể, chỉ có khoảng 20% doanh nghiệp đang hoạt động trong các khu công nghiệp tập trung và chế xuất lớn trên địa bàn là doanh nghiệp Việt Nam, còn lại là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Vẫn chưa cải thiện được nhiều tình trạng các doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế nào thích phục vụ, hỗ trợ doanh nghiệp cùng các thành phần đó. Ví dụ, các ngân hàng thương mại quốc doanh chỉ coi trọng cấp tín dụng cho các DNNN; Ngược lại, các doanh nghiệp FDI hầu như cũng chỉ tìm nhận các dịch vụ tài chính ngân hàng mang quốc tịch nước ngoài hoặc cùng quốc tịch càng tốt. Thực hiện các ngân hàng khác nhau về thành phần kinh tế cùng hợp vốn đầu tư hay cho vay các doanh nghiệp, dự án trên địa bàn còn hiếm.

- *Hai là*, các hình thức hợp tác chưa thực sự phong phú, hiện đại. Về cơ bản, các doanh nghiệp đều ưa chuộng loại hình công ty TNHH 100% vốn của một thành phần kinh tế hơn. Điều này có thể thấy rõ qua xu hướng giảm dần các xí nghiệp liên doanh, tăng dần xí nghiệp 100% vốn FDI. Trên thực tế, còn thiếu hoặc mới phát triển ở hình thức sơ khai các loại hình hợp tác hiện đại và hiệu quả như tập đoàn kinh tế đa sở hữu, công ty cổ phần đa quốc gia, hoặc các công ty mẹ - con với sự tham gia của tất cả các loại thành phần kinh tế khác...

- *Ba là*, nội dung hợp tác chưa sâu, chưa gắn kết chặt chẽ trong các công đoạn sản xuất kinh doanh chủ yếu, đặc biệt chưa có sự phát triển phân công mang tính chuyên nghiệp hoá, chuyên môn hoá, nhất là ở các ngành công nghiệp cơ khí và công nghiệp phụ trợ...

- *Bốn là*, quy mô hợp tác còn nhỏ, hẹp, chưa phát triển sự tham gia hợp tác rộng rãi, quy mô lớn giữa các doanh nghiệp Hà Nội với các doanh nghiệp ở các địa phương trên phạm vi cả nước với nhau và giữa trong nước với nước ngoài.

- *Năm là*, trên thực tế, đang xuất hiện một số xu hướng tiêu cực trong hợp tác hoặc nhân danh hợp tác kinh tế, mà biểu hiện rõ nhất là việc các doanh nghiệp hợp tác hoặc phối hợp với nhau để giữ giá độc quyền (ô tô, viễn thông); hoặc hợp tác để nhằm tránh né hoặc lách luật, thu lợi bất chính và tham nhũng (như trường hợp ở một số ban quản lý dự án đầu tư ở các ngành công nghiệp và ngành xây dựng, giao thông vận tải...); hợp tác để làm giảm cạnh tranh thị trường, gây thiệt hại cho ngân sách nhà nước (như trong các công tác đấu thầu dự án, đấu thầu quyền sử dụng đất, hoặc định giá doanh nghiệp trong cổ phần hoá); Đặc biệt, có nhiều hoạt động hợp tác diễn ra trên cơ sở sự mất bình đẳng rõ rệt giữa các đối tác, điển hình là hợp tác giữa các doanh nghiệp nhà nước với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hoặc hợp tác giữa các doanh nghiệp tư nhân với các doanh nghiệp nhà nước (trong mối quan hệ hợp tác này, trong nhiều trường hợp, các doanh nghiệp tư nhân phải cầu cạnh để thuê lại đất của các doanh nghiệp nhà nước, hoặc trở thành "sân sau" của các doanh nghiệp nhà nước nhằm trục lợi cục bộ, gây thiệt hại cho nhà nước và xã hội).

Nguyên nhân của những bất cập trên có từ rất nhiều phía, đặc biệt là cả trong nhận thức và cơ sở pháp lý hiện hành vẫn chưa có sự thống nhất, đồng bộ và chuẩn hoá theo hướng khuyến khích, tạo điều kiện và hỗ trợ các quan hệ hợp tác, liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế. Bản thân sự phân biệt đối xử giữa các thành phần cũng đang tạo ngăn cách hợp tác do những bất cập và định kiến xã hội, và do bên được hưởng ưu đãi cao hơn hoặc không muốn chia sẻ hoặc lạm dụng các ưu đãi này, nhằm chiếm ưu thế trong cạnh tranh thị trường. Ngay bản thân các chương trình, kế hoạch đầu tư, phát triển kinh tế của thành phố cũng chưa được lập chung cho các thành phần hay có mục tiêu tăng cường sự hợp tác, liên kết, hỗ trợ lẫn nhau giữa các thành phần. Chúng thường được lập ra dành riêng cho từng thành phần: Nhà nước, tập thể, tư nhân, FDI v.v... Bản thân các hiệp hội nghề nghiệp, tổ chức công đoàn thuộc thành phần nào chỉ khép kín và quan tâm đến doanh nghiệp thuộc thành phần đó, chưa có sự trao đổi, phối hợp hoạt động hoặc tham khảo thông tin, kinh nghiệm cần thiết. Tâm lý, sức ép nhiều chiều của xã hội đối với thành phần kinh tế tư nhân và cả tập thể còn nặng nề, chưa được giải toả nhiều, nhất là trong lĩnh vực tín dụng, đất đai mặt bằng sản xuất - kinh doanh. Các liên doanh giữa doanh nghiệp trong nước với nước ngoài chủ yếu là giữa DNNN với các công ty 100% vốn nước ngoài.

Về tổng thể, khu vực doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trên địa bàn thành phố vẫn bao gồm các mảng khối tồn tại khá riêng biệt, bên cạnh nhau và chưa thực sự hiểu biết, cũng như sẵn sàng hợp tác liên kết, hỗ trợ nhau. Chính điều này đang làm hạn chế việc khai thác tiềm năng phát triển của năng lực sản xuất xã hội và thậm chí hạn chế cả sức cạnh tranh của từng doanh nghiệp và khu vực thành phần kinh tế.

Nhìn nhận tổng quát ở phạm vi quốc gia có thể chỉ ra một số đặc điểm và vấn đề nổi bật, từ đó giúp cho việc nhận thức đầy đủ và sâu sắc hơn những bất cập và vấn đề đặt ra

trong sự hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế ở Hà Nội như sau:

*Thứ nhất*, hợp tác trong bối cảnh lực lượng sản xuất trong nước chưa phát triển, nhu cầu và điều kiện, năng lực hợp tác chưa cao. Nền kinh tế về cơ bản vẫn đậm tính chất sản xuất nhỏ, các doanh nghiệp đa số có quy mô nhỏ và vừa, công nghiệp ở mức trung bình và lạc hậu, tự sản tự tiêu, khép kín hoặc chỉ phát triển một số quan hệ kinh tế một chiều trực tiếp với một vài bạn hàng. Các quan hệ hợp tác dựa trên phân công lao động, chuyên môn hoá công nghệ, sản phẩm chưa phát triển hoặc chưa sản (chủ yếu là hợp tác gia công, lắp ráp hoặc cung cấp nguyên liệu đầu vào...). Các quan hệ hợp tác kinh tế - tài chính chưa phổ biến, chưa có nhiều hoạt động đầu tư gián tiếp lẫn nhau (khu vực ngân hàng cũng phục vụ các đối tượng khép kín theo thành phần kinh tế mà ngân hàng đại diện). Về cơ bản, các hình thức, phương thức hợp tác còn đơn giản, đơn điệu và khá một chiều, thiếu các hình thức hợp tác hiện đại và hiệu quả, như đầu tư gián tiếp trên thị trường chứng khoán, kinh doanh tập đoàn xuyên quốc gia, công ty mẹ - con, công ty cổ phần đa sở hữu, mua - bán sáp nhập và thuê khoán doanh nghiệp...

*Thứ hai*, hợp tác trong môi trường tâm lý còn nặng truyền thống “giọt máu đào hơn ao nước lã”; “đồng tiền khúc ruột” hoặc phường hội, kiểu “buôn có bạn, bán có phường” tương thân, tương ái kiểu địa phương chủ nghĩa, chắt ăn, chụp giựt và làm ăn nhỏ.

Có thể nhận thấy một thực trạng nổi bật trong bức tranh tổng thể về khối doanh nghiệp (nhất là doanh nghiệp tư nhân) ở nước ta nói chung, trên địa bàn Hà Nội nói riêng là tính chất “bao tải khoai tây” của chúng. Nghĩa là các doanh nghiệp vẫn sinh tồn và cạnh tranh với nhau kiểu kinh tế tiểu nông và khá “hoang dã”, chủ yếu “cơm ai người ấy ăn, áo ai người ấy mặc, đường ai người ấy đi, mạnh ai người ấy chạy”... giữa các doanh nghiệp dù trong cùng một ngành nghề là những mối quan hệ hết sức mờ nhạt, lỏng lẻo, tự phát, tính phân công và hợp tác rất yếu; thiếu những “cột trụ”, những mạng lưới, tầng lớp, các liên minh, phường hội gắn kết với nhau chặt chẽ, được chỉ đạo kịp thời và hỗ trợ thích đáng của nhà nước về công nghệ, tài chính, thông tin thị trường, đào tạo lao động cũng như cả về tổ chức. Tóm lại, các doanh nghiệp và cơ sở kinh doanh vừa nhỏ vừa thiếu tổ chức hoặc lạc hậu về tổ chức, thành thử càng yếu về tiềm lực tài chính.

Đa số các doanh nghiệp và đơn vị sản xuất - kinh doanh thường có tâm lý “ăn chắc, mặc bền”, chỉ lựa chọn hợp tác với người quen biết lâu năm, họ hàng, đồng hương hoặc bạn bè chí cốt... và ngại ngần khi tiếp xúc với các đối tác mới, đối tác từ các địa phương và quốc gia khác mà mình ít hiểu biết hoặc chưa từng có quan hệ. Hầu như ít có doanh nghiệp địa phương nào xây dựng cho mình những kế hoạch dài hạn hoặc chủ động săn tìm, mở rộng, phát triển các đối tác mới, lớn và nhất là ở thị trường nước ngoài. Sự nghi ngại rủi ro, thiếu tin tưởng trong hợp tác với các đối tác trên là nguyên nhân quan trọng khiến các doanh nghiệp “thúc thủ”. Hơn nữa, do các dịch vụ tìm hiểu đối tác, hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp còn chưa phát triển, nên các doanh nghiệp ở Hà Nội còn thấy lúng túng trong quá trình tìm hiểu, thiết lập và phát triển các quan hệ hợp tác kinh tế với các đối tác mới, nhất là nếu chúng nằm ngoài địa phương và “tầm quản lý” của mình.

*Thứ ba*, hợp tác trong môi trường pháp lý trong môi trường pháp lý và cơ chế quản lý kinh tế chưa hoàn thiện, chưa đồng bộ và tính hiệu lực của các quy định pháp luật cũng chưa cao. Sự can thiệp hành chính còn khá nặng nề; sự phân biệt đối xử, định kiến và kỳ thị chính trị còn khá sâu đậm, dai dẳng, làm mất tính thống nhất của nền kinh tế.



*Thứ tư*, các thể chế và hoạt động hỗ trợ hợp tác kinh tế cũng chưa phát triển hoặc kém hiệu năng, mà điển hình là: Các hiệp hội ngành nghề, câu lạc bộ, đoàn thể xã hội - nghề nghiệp còn chưa đa dạng, hoạt động kiểu hành chính và chỉ khép kín trong từng nhóm đối tượng, thiếu liên thông, quan hệ với nhau. Số lượng doanh nghiệp tham gia vào các hiệp hội này (nhất là hiệp hội công thương, hội doanh nghiệp trẻ, liên minh hội doanh nghiệp trẻ, thậm chí liên minh HTX thành phố...) còn ít hoặc chỉ theo kiểu đánh trống ghi tên. Tác động liên kết, hỗ trợ doanh nghiệp, HTX của các hiệp hội nghề nghiệp này chưa rõ hoặc thiếu thường xuyên. Hệ thống thông tin về thị trường, đối tác, các cơ hội đầu tư, hợp tác và ngay cả thông tin về môi trường luật pháp trên địa bàn cũng như phát triển hoặc thiếu tính tổ chức có hệ thống, cập nhật, thiết thực cho hoạt động hợp tác của các doanh nghiệp. Các dịch vụ trực tiếp hỗ trợ hợp tác - kinh doanh của doanh nghiệp như dịch vụ tư vấn pháp lý, đăng ký kinh doanh, dịch vụ thanh toán và đòi nợ... còn rời rạc, đơn điệu, chưa tạo thuận lợi cho doanh nghiệp hoặc chưa củng cố niềm tin của doanh nghiệp vào hiệu năng thực tế của pháp luật và hợp đồng kinh tế. Chính tình trạng chây ì, nợ khó đòi dù có hợp đồng “giấy trắng mực đen” đã khiến nhiều chủ doanh nghiệp không dám hợp tác đầu tư vì sợ kiểu “thả gà ra đười”...

*Thứ năm*, hợp tác trong bối cảnh đổi mới, mở cửa và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, mở rộng địa giới và phát huy vị thế Thủ đô Hà Nội trong quá trình CNH - HĐH, phát triển Vùng Thủ đô, Vùng KTTĐBB và cả nước. Đặc điểm này đã, đang và sẽ có dấu ấn ngày càng đậm nét hơn đến phương hướng, nội dung, hình thức và mục tiêu hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế ở trong và ngoài thành phố Hà Nội. Sự hợp tác này đã phản ánh khá điển hình những xu hướng đổi mới chính sách của Đảng, Nhà nước ta (cổ phần hoá DNNN, đổi mới mô hình HTX, đa dạng hoá các loại hình doanh nghiệp, trong đó có doanh nghiệp, công ty tư nhân), bám sát những yêu cầu mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế (sự đối xử ngày càng bình đẳng giữa các bên tham gia hợp tác, các hình thức hợp tác kinh tế trong - ngoài nước ngày càng đa dạng hơn, từ liên doanh, 100% vốn nước ngoài, hợp đồng hợp tác kinh doanh, đến BOT, BT, cổ phần hoá doanh nghiệp có vốn ĐTNN và đầu tư gián tiếp...).

Nhìn chung, các chủ trương, chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần mà Đảng, Nhà nước và Thành phố đã thực hiện trong quá trình đổi mới vừa qua là đúng đắn và nhất quán. Các thành phần kinh tế đã được thừa nhận và đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng XHCN. Trong suốt thời kỳ đổi mới, Thành phố đã triển khai nhanh nhạy, khá bài bản, luôn bám sát các nội dung, định hướng chủ trương và chính sách của Trung ương và chỉ đạo quyết liệt, có sáng tạo việc phát triển các thành phần kinh tế, vì vậy, đã tạo nhiều động lực mới, tích cực cho việc phát triển liên tục, mạnh mẽ cả về lượng và chất của từng thành phần kinh tế nói riêng và toàn bộ nền kinh tế - xã hội của Thủ đô nói chung, cũng như bước đầu hình thành và hoàn thiện dần các cơ chế, thể chế kinh tế thị trường trên địa bàn Thủ đô; chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế đã được nâng lên một bước. Các thành phần kinh tế đều phát triển, KTNN vẫn giữ được vai trò chủ đạo, đặc biệt trong các ngành kinh tế quan trọng của Thủ đô; kinh tế ngoài nhà nước phát triển ngày càng nhanh, đóng vai trò ngày càng quan trọng trong đời sống kinh tế - xã hội của Thủ đô. Quá trình phát triển kinh tế nhiều thành phần trên địa bàn Thủ đô đã, đang và sẽ tiếp tục hình thành một đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý và doanh nhân có khả năng thích ứng được với cơ chế mới, dám nghĩ, dám làm và dám chịu trách nhiệm.

Đồng thời, trên thực tế, cả về nhận thức, chính sách, thể chế và phương thức tổ chức hoạt động đang còn cả những phức tạp, bất cập do sự đan xen giữa cái mới chưa được luận giải, khẳng định và hình thành đầy đủ, đồng bộ, nhất quán, với cái cũ vẫn đang tồn tại hoặc chưa được đổi mới kịp thời, thích hợp. Cả ở cấp độ trung ương và địa phương, một số chủ trương chưa đi liền với kế hoạch, cơ chế, trách nhiệm triển khai cụ thể, kịp thời, thậm chí được thực hiện một cách hình thức, tắc trách, nửa vời. Chưa xử lý hài hoà và hiệu quả một số vấn đề về nội dung, phương thức, mức độ quản lý nhà nước đối với các thành phần kinh tế. Cơ chế Đảng lãnh đạo, Nhà nước quản lý trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và tăng cường hội nhập kinh tế quốc tế chưa rõ ràng và được đổi mới kịp thời. Vấn đề tách chức năng quản lý nhà nước với chức năng kinh doanh của doanh nghiệp còn chậm. Còn nhiều vấn đề bức xúc về dân chủ, pháp luật, kỷ cương và xã hội. Hoạt động kinh tế còn thiếu phối hợp chặt chẽ, hiệu quả với các hoạt động văn hoá - xã hội. Công tác thông tin kinh tế và thông tin xã hội chưa đáp ứng yêu cầu lãnh đạo, quản lý và tổ chức các hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững. Những thành phần kinh tế được định hướng và hỗ trợ trực tiếp phát triển vẫn chưa đạt hiệu quả tương xứng với các chi phí và đáp ứng yêu cầu, mục tiêu đặt ra. Một số thành phần kinh tế khác còn chưa được quản lý một cách hiệu quả hoặc chưa được khai thác hết tiềm năng phát triển. Đội ngũ doanh nhân và cán bộ quản lý kinh tế còn yếu cả về số và chất lượng. Thành phố chưa được phân cấp quản lý nhà nước rộng, đầy đủ hơn trong quản lý các thành phần kinh tế trên địa bàn; chưa có cơ chế phối hợp chặt chẽ, hiệu quả với các cơ quan hữu quan trung ương để quan tâm hỗ trợ nhiều hơn, đồng bộ hơn, cụ thể và thiết thực hơn cho sự phát triển của các thành phần kinh tế. Nhiều chủ trương, chính sách còn chậm được thể chế hoá và triển khai hiệu quả, hiệu lực trên thực tế. *Các thành phần kinh tế phát triển còn dưới mức tiềm năng và hiệu quả, chất lượng tăng trưởng còn chưa cao, các động lực phát triển còn thiên về bề rộng, chưa khai thác nhiều nhân tố phát triển theo chiều sâu; năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước còn thấp trước yêu cầu cạnh tranh thị trường đang ngày càng trở nên gay gắt; chưa có nhiều sản phẩm chủ lực, cạnh tranh có hiệu quả trên thị trường trong nước, quốc tế. Kinh tế tăng trưởng song chưa tương xứng với tiềm năng và vị thế của Thủ đô.* Nhiều vấn đề xã hội bức xúc vẫn chậm được cải thiện: thất nghiệp, việc làm, tệ nạn xã hội, vấn đề phúc lợi, bảo hiểm xã hội cho người lao động thuộc khu vực KTTN và HTX. Nhiều tác động mặt trái của các cơ chế, chính sách, sự phát triển các thành phần kinh tế và quá trình đô thị hoá nhanh chóng chưa được nhận thức đầy đủ, chưa được điều chỉnh, ngăn chặn kịp thời làm ảnh hưởng xấu đến môi trường đầu tư chung trên địa bàn. Việc xây dựng, phát triển phân công chuyên môn hoá, hợp tác hoá, liên kết và hỗ trợ nhau giữa các loại hình doanh nghiệp và thành phần kinh tế chưa diễn ra sâu rộng và có tổ chức, dài hạn. Năng lực và trách nhiệm của đội ngũ cán bộ quản lý nhà nước trong quá trình đổi mới và phát triển các thành phần kinh tế chưa thực sự đáp ứng nhu cầu tình hình và nhiệm vụ mới. Nhu cầu tái cấu trúc khu vực doanh nghiệp đang trở nên bức thiết để hình thành các doanh nghiệp, tập đoàn doanh nghiệp đa sở hữu có quy mô lớn, công nghệ cao, tài chính mạnh, hình thức và phương thức tổ chức, quản lý hiện đại, đáp ứng đòi hỏi cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt.

## 2. Một số xu hướng và giải pháp thúc đẩy hợp tác kinh tế ở Hà Nội

### 2.1. Những xu hướng hợp tác kinh tế

Về tổng thể, xu hướng phát triển, hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế ở Hà Nội sẽ diễn ra phù hợp với những động thái chung của cả nước cũng như những xu hướng chung của nền kinh tế thế giới hiện đại, nhưng với tốc độ nhanh hơn và sâu hơn, cụ thể là:

- Sự hợp tác, gắn kết kinh tế sẽ ngày càng chặt chẽ, đa dạng và toàn diện hơn, trong đó chiếm ưu thế nổi bật sẽ là hình thức các công ty cổ phần đa sở hữu, bao gồm cả vốn của doanh nghiệp nhà nước, vốn của các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà đầu tư tư nhân trong nước. Dù sự hợp tác diễn ra dưới hình thức và cấp độ nào, thì các doanh nghiệp cũng đều quan tâm nhiều hơn, thực chất hơn về chất lượng, hiệu quả và đa dạng hoá kinh doanh, đồng thời có sự phân hoá mạnh thành các nhóm có quy mô, chất lượng, hiệu quả kinh doanh khác nhau, phát triển không đồng đều cả trong cùng một thành phần và giữa các thành phần.

- Các doanh nghiệp sẽ thích ứng tốt hơn với cơ chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, ngày càng có sự cạnh tranh song song với hợp tác trong từng thành phần kinh tế cũng như giữa các thành phần kinh tế và các loại hình doanh nghiệp.

- Có sự tương hợp, đan xen, xâm nhập, liên kết và chuyển hoá lẫn nhau ngày càng linh hoạt hơn giữa các thành phần kinh tế, loại hình sở hữu và phương thức tổ chức sản xuất kinh doanh.

- Về tổng thể, sẽ ngày càng hình thành rõ nét hơn một cơ cấu kinh tế hai tầng, với tầng trên là một số doanh nghiệp lớn, tập đoàn kinh tế, đa sở hữu (chủ yếu dưới hình thức công ty cổ phần, công ty mẹ - con) có tiềm lực tài chính mạnh, năng lực KHCN cao, kỹ năng kinh doanh và phản ứng thị trường tốt, hội nhập kinh tế quốc tế nhanh, có sức cạnh tranh và hoạt động hiệu quả trên quy mô toàn quốc và với các quốc gia khác; tầng dưới là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có mức độ công nghệ trung bình, hoạt động trong các ngành phụ trợ hoặc sản xuất các sản phẩm tiêu thụ trên thị trường trong nước.

Đặc biệt, sự hợp tác, gắn kết giữa các ngành kinh tế tín dụng - sản xuất - thương mại sẽ ngày càng mở rộng, chặt chẽ, đa dạng và hiệu quả hơn. Ranh giới giữa các mô hình HTX và các doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ ngày càng mờ dần...

Các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài (kể cả các doanh nghiệp cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài với nhau) sẽ tiếp tục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong những lĩnh vực công nghiệp xuất khẩu nói riêng, khu vực kinh tế có vốn ĐTNN nói chung; sẽ xuất hiện nhiều hơn các doanh nghiệp Việt Nam là đại lý, chi nhánh hoặc công ty con của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN, nhất là trong các ngành sản xuất phụ trợ. Hệ thống kinh doanh theo mô hình công ty mẹ (đóng trụ sở ở Hà Nội) - công ty con và mạng lưới chi nhánh, đại lý, văn phòng đại diện hoạt động xuyên vùng, xuyên quốc gia (dưới hình thức sở hữu cổ phần hỗn hợp, đa sở hữu), cùng với khu vực KTTN trong nước sẽ ngày càng trở thành động lực mạnh mẽ cho sự định hướng và đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế của Thủ đô. Các doanh nghiệp có vốn ĐTNN hoặc liên doanh với các nhà đầu tư tư nhân trong nước, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài từ các nước công nghiệp phát triển, sẽ ngày càng mở rộng hoạt động lấn sang lĩnh vực xây dựng và phát triển hạ tầng kỹ thuật đô thị và các dịch vụ trình độ cao, chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu thị trường toàn quốc và quốc tế.

Tính chất và cơ chế hoạt động giữa các DNNN với các DNTN, giữa doanh nghiệp đầu tư trong nước và doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài hay doanh nghiệp có vốn ĐTNN sẽ gần nhau hơn. Các doanh nghiệp Hà Nội sẽ ngày càng chuyển mạnh sang kinh doanh dịch vụ, sản xuất máy móc và hàng tiêu dùng chất lượng cao. Một số DNTN đầu đàn sẽ tăng cường liên kết và mở rộng sản xuất trong lĩnh vực công nghiệp có hàm lượng công nghệ cao, đặc biệt là công nghệ điện tử thông tin. Sẽ xuất hiện nhiều lĩnh vực ngành nghề kinh doanh mới: tư vấn, bất động sản... Bên cạnh những doanh nghiệp chuyên doanh rất sâu, cũng sẽ xuất hiện nhiều doanh nghiệp hoạt động sản xuất - kinh doanh đa ngành, tổng hợp, thậm chí đầu tư vào những lĩnh vực, sản phẩm rất khác nhau. Các doanh nghiệp ngày càng đòi hỏi lực lượng lao động có trình độ, chất lượng cao. Lao động trong các doanh nghiệp và trên thị trường lao động nói chung cũng sẽ có tính linh hoạt nhiều hơn và dần phù hợp với các chuẩn mực theo lao động quốc tế. Nhu cầu thành lập hiệp hội những người chủ sử dụng lao động sẽ ngày càng đậm nét. Cùng với sự lớn mạnh và thành công của các doanh nghiệp cũng sẽ xuất hiện ngày càng phổ biến các hiện tượng phá sản, giải thể, chia tách và sáp nhập, mua bán chuyển nhượng các doanh nghiệp, các cổ phần, cổ phiếu doanh nghiệp; sẽ xuất hiện hiện tượng độc quyền kinh tế tư nhân của các doanh nghiệp, biểu hiện dưới nhiều hình thức và có khả năng chi phối ngày càng rõ nét đến đời sống kinh tế - xã hội của địa phương và đất nước. Các tranh chấp kinh tế, thương mại, lao động và các dạng tội phạm khác trực tiếp phát sinh từ quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp cũng sẽ gia tăng với mức độ phức tạp và gây hậu quả nặng nề hơn... đòi hỏi những giải pháp phòng ngừa và xử lý nhanh, hiệu lực, hiệu quả cao của nền hành chính nhà nước.

Bộ phận kinh tế cá thể, tiểu chủ cả ở nông thôn và thành thị tiếp tục tồn tại với chất lượng cao, ngày càng được hiện đại hoá và làm vệ tinh cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, tốc độ phát triển và tỷ trọng trong nền kinh tế sẽ có xu hướng giảm nhiều so với các thành phần khác. Thực tế đang cho thấy dấu hiệu của sự "tới hạn" trong tiềm lực phát triển của các thành phần kinh tế cá thể, hộ gia đình (nhất là trong vấn đề huy động vốn để hiện đại hoá, đổi mới trang thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất đáp ứng yêu cầu cạnh tranh thị trường đang ngày càng gay gắt).

Bên cạnh đó, sẽ có sự phát triển nhanh của các hình thức tổ chức kinh doanh đan xen, hỗn hợp nhiều hình thức sở hữu, giữa các thành phần kinh tế với nhau, giữa trong nước và ngoài nước; sẽ có sự xuất hiện nhiều mô hình mới về sự hợp tác, liên kết công nghiệp và nông nghiệp, DNNN và kinh tế hộ nông thôn. Các loại hình trang trại và liên hiệp trang trại với quy mô lớn, kinh doanh tổng hợp kết hợp công - nông - lâm nghiệp và sinh thái sẽ trở thành mô hình có hiệu quả ở ngoại thành và các tỉnh lân cận.

### **2.2. Một số quan điểm và giải pháp thúc đẩy hợp tác kinh tế để đẩy nhanh quá trình CNH - HĐH ở Hà Nội**

*Thứ nhất, cần đảm bảo tính hệ thống và toàn diện của sự hợp tác, đồng thời thúc đẩy sự hợp tác gắn kết kinh tế có trọng tâm, trọng điểm, đột phá.*

Quan điểm hệ thống và toàn diện của sự hợp tác đòi hỏi trước hết cần coi nền kinh tế Thủ đô là một thể thống nhất, trên cơ sở có sự hợp tác, gắn kết toàn diện, hài hoà giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế, giữa cơ cấu các ngành - dịch vụ - công nghiệp mở rộng và nông nghiệp, giữa kinh tế trung ương và kinh tế địa phương trong - ngoài địa

bàn Thủ đô, trong - ngoài nước, giữa doanh nghiệp quy mô lớn với doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ... Cần giảm thiểu và dần khắc phục các định kiến và sự phân biệt về tính chất sở hữu doanh nghiệp, cũng như các hạn chế về phạm vi kế hoạch hoá nền kinh tế. Cần coi mỗi doanh nghiệp, thành phần kinh tế là những bộ phận hợp thành, gắn bó hữu cơ với nhau như các linh kiện trong một chiếc đồng hồ - guồng máy kinh tế xã hội, mà ở đó có sự phân công lao động và tác động tương hỗ giữa chúng trên tất cả các khía cạnh, quy trình tổ chức sản xuất - kinh doanh và tái sản xuất mở rộng cả ở cấp vi mô, lẫn vĩ mô. Vì vậy, cần thúc đẩy sự hợp tác giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế (trong đó ưu tiên phát triển các quan hệ giữa kinh tế tư nhân với kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài) trải rộng trên mọi quy mô và cấp độ (ưu tiên các quan hệ hợp tác có tổ chức trong Vùng Thủ đô, Vùng kinh tế Thủ đô Bắc Bộ...), trong và giữa các ngành, lĩnh vực hoạt động sản xuất - kinh doanh cả dịch vụ - công nghiệp và nông nghiệp. Đặc biệt, cần quan tâm phát triển các hoạt động và sản phẩm dịch vụ như cầu nối tạo sự gắn kết kinh tế chặt chẽ, hiệu quả hơn giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế trong công nghiệp với nông nghiệp và trong bản thân từng doanh nghiệp, từng ngành và lĩnh vực phát triển kinh tế, ưu tiên nhiều hơn cho sự hợp tác cung ứng - tiêu thụ các sản phẩm và yếu tố "đầu vào", cũng như "đầu ra" của các doanh nghiệp, đơn vị sản xuất - kinh doanh. Bên cạnh đó, cần lựa chọn, thúc đẩy sự hợp tác, gắn kết kinh tế theo trọng tâm, trọng điểm và tạo đột phá theo hướng tăng cường hợp tác, gắn kết cả trong nội bộ các doanh nghiệp trong nước, cũng như giữa các doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài, ưu tiên phát triển các tập đoàn kinh tế đa sở hữu, đa lĩnh vực và hoạt động xuyên quốc gia, trước hết trong lĩnh vực công nghiệp - xây dựng - ngân hàng và trong các ngành, sản phẩm chủ lực của thành phố...

*Thứ hai, cần đảm bảo vừa hợp tác vừa cạnh tranh lành mạnh trên cơ sở tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi, phù hợp yêu cầu cơ chế thị trường và lợi ích phát triển bền vững của doanh nghiệp, cộng đồng địa phương và đất nước.*

Cần triệt để khắc phục tư tưởng nôn nóng duy ý chí và các can thiệp hành chính, thô bạo đốt cháy giai đoạn vào quá trình hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế. Sự hợp tác cần được hình thành và phát triển trên cơ sở sự phát triển tự nhiên và yêu cầu tự thân tất yếu về kinh tế - xã hội và tham gia tự nguyện của từng doanh nghiệp, dù lớn hay nhỏ, dù thuộc bất kỳ thành phần nào và trong bất kỳ lĩnh vực kinh tế nào. Sự hợp tác cũng chỉ tồn tại lâu dài khi chúng được vận hành theo tinh thần các bên hợp tác được đối xử bình đẳng, cùng thu lợi từ kết quả hợp tác. Hơn nữa, không thể nhấn mạnh khía cạnh hợp tác một chiều, phiến diện, mà coi nhẹ và thủ tiêu cạnh tranh kinh tế theo nguyên tắc thị trường giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế. Đồng thời, cũng không thể chỉ thấy lợi ích trước mắt, bộ phận mà hi sinh lợi ích lâu dài, toàn cục cả về kinh tế - xã hội và môi trường của cộng đồng trong quá trình thực hiện hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế.

*Thứ ba, cần ngày càng tự do hoá, đa dạng hoá và kết hợp hài hoà các phương thức, hình thức hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế.*

Là kết quả và động lực phát triển kinh tế, hơn nữa lại mang đặc điểm chung của nền kinh tế đang phát triển trong xu hướng mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế..., nên sự hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế ở Hà Nội không thể diễn ra trong sự cấm đoán, hạn chế, méo mó và chỉ thông qua một vài hình thức hợp tác đơn điệu, nghèo

nàn, lạc hậu. Ngược lại, cần cho phép tự do hoá sử dụng tất cả các phương thức (song phương - đa phương, trực tiếp - gián tiếp, tài chính - phi tài chính...) và hình thức hợp tác truyền thống, hiện đại đã xuất hiện từ trước đến nay trong đời sống kinh tế quốc tế và ở Việt Nam, ở Hà Nội phù hợp trình độ, điều kiện thực tế và yêu cầu tự thân của mỗi doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp có thể hợp tác dưới nhiều hình thức, từ đơn giản đến phức tạp, từ hai bên đến nhiều bên, trực tiếp hay gián tiếp hoặc kết hợp tất cả các hình thức có thể và cần thiết trong hoạt động sản xuất - kinh doanh với một hoặc nhiều doanh nghiệp đối tác thuộc một hoặc nhiều thành phần kinh tế khác. Cần nhấn mạnh rằng hình thức hợp tác công ty cổ phần, tập đoàn kinh tế, công ty mẹ - con... sẽ là những hình thức có hiệu quả và triển vọng nhất trong thời gian tới, vì vậy cần được quan tâm hỗ trợ phát triển. Đặc biệt, cần khuyến khích việc thiết lập quan hệ liên kết giữa các doanh nghiệp và các tổ chức trên địa bàn để giải quyết các vấn đề kinh tế - kỹ thuật nảy sinh trong quá trình sản xuất - kinh doanh (hiệp tác giữa các doanh nghiệp với nhau trong quá trình sản xuất những sản phẩm có kết cấu phức tạp; hiệp tác giữa sản xuất với cung ứng nguyên liệu và tiêu thụ sản phẩm; hiệp tác trong nghiên cứu thiết kế, chế thử sản phẩm mới và phát triển công nghệ phụ trợ...).

Trong khuôn khổ quan hệ hợp tác giữa Hà Nội và các tỉnh, cần chú trọng thiết lập và mở rộng quan hệ hiệp tác giữa các nhà đầu tư tư nhân ở Hà Nội với các cơ sở có liên quan ở các tỉnh xung quanh (các nhà đầu tư tư nhân của Hà Nội đầu tư xây dựng cơ sở sản xuất, đầu tư hỗ trợ xây dựng vùng nguyên liệu nông sản...).

Thực tế quốc tế, cả nước và ở Thủ đô cho thấy xu hướng ngày càng đa dạng hoá các loại hình doanh nghiệp (trong đó DN cổ phần ngày càng phổ biến và được ưa chuộng), đồng thời có sự đan xen, xâm nhập và chuyển hoá lẫn nhau linh hoạt cũng như sự giảm dần các khác biệt giữa các loại hình tổ chức sản xuất - kinh doanh: doanh nghiệp, HTX, doanh nghiệp nhà nước - địa phương, doanh nghiệp trong nước, nước ngoài. Thực tế cũng cho thấy hoạt động đầu tư xã hội chỉ khởi sắc và có hiệu quả cao khi có sự bảo hộ và tôn vinh doanh nghiệp, bình đẳng hoá và phát triển các quan hệ hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp, loại hình tổ chức sản xuất - kinh doanh như một tổng thể hữu cơ thống nhất cả trong phạm vi ngành, địa phương, quốc gia và quốc tế. Các nhận thức, quy định pháp lý và thái độ, hành vi biểu hiện sự phân biệt đối xử, cũng như việc thiếu hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế dù bất kỳ dưới hình thức và mức độ nào, ít nhiều đều tỏ ra bất cập, trực tiếp và gián tiếp cản trở sự đồng thuận xã hội, nhiệt tình đầu tư và cả hiệu quả đầu tư, cũng như sức cạnh tranh của nền kinh tế và doanh nghiệp. Hơn nữa, điều đó còn tạo kẽ hở và điều kiện làm phát sinh tình trạng tham nhũng, tiêu cực. Vì vậy, một mặt, cần đảm bảo sự bình đẳng và cơ chế thị trường giữa các doanh nghiệp không phân biệt trung ương - địa phương, nhà nước - tập thể - tư nhân và nước ngoài về các điều kiện tiếp cận yếu tố đầu vào quan trọng như đất đai, mặt bằng kinh doanh, vốn tín dụng chính thức và thông tin thị trường cũng như các nội dung quản lý nhà nước như thủ tục hải quan, thuế, đăng ký kinh doanh và sau đăng ký kinh doanh... luôn là những yêu cầu và vấn đề quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp mà Chính phủ và chính quyền địa phương các cấp cần tập trung giải quyết triệt để, tạo động lực tích cực cho phát triển kinh tế - xã hội và doanh nghiệp. Mặt khác, cần khuyến khích, hỗ trợ và quản lý hiệu quả sự hợp tác, gắn kết kinh tế sâu, rộng, toàn diện, lành mạnh dưới nhiều hình thức đa dạng giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế.

Nhà nước, thông qua khu vực kinh tế nhà nước, cần tạo điều kiện và có vai trò chủ động, tích cực hơn để thúc đẩy sự gắn kết, hợp tác, liên doanh liên kết trong hoạt động sản xuất kinh doanh giữa các thành phần kinh tế. Cần mạnh dạn lấy một số DNNN lớn, có sức hấp dẫn với các nhà đầu tư tư nhân để tiến hành cổ phần hoá thành công ty, tập đoàn kinh tế có sự tham gia của tất cả các thành phần kinh tế, hình thành doanh nghiệp đa sở hữu quy mô lớn và một số tập đoàn kinh doanh mạnh các nhà đầu tư nước ngoài và đầu tư tư nhân trong nước cần được phép đầu tư không hạn chế quy mô vào các công ty cổ phần nhà nước khác... Đặc biệt, cần khuyến khích tư nhân trong nước và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phát triển các hình thức liên doanh, chi nhánh.

*Thứ tư, cần phát huy sự chủ động và vai trò hỗ trợ tích cực của Nhà nước trong thúc đẩy hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế.*

Không thể đẩy nhanh và củng cố quá trình hợp tác kinh tế nếu các bên có liên quan đều thụ động, thậm chí thờ ơ với sự hợp tác. Sự đơn phương bao giờ cũng có giới hạn. Từng doanh nghiệp phải thực sự coi hợp tác kinh tế với các đối tác rộng rãi là động lực và kết quả tất yếu của quá trình phát triển kinh tế chung, cũng như của doanh nghiệp mình.

Thực tế cho thấy, khi hệ thống luật pháp kinh tế được thiết kế tốt và có hiệu lực thực tế cao, sẽ có tác động cực kỳ to lớn tạo ra sự đồng thuận xã hội và kích thích các dòng đầu tư hướng vào các hoạt động lĩnh vực và địa bàn phù hợp với mục tiêu chiến lược đề ra, có lợi cho quốc kế dân sinh. Hơn nữa, thực tế cũng cho thấy sự dân chủ hoá xã hội và ổn định chính trị là điều kiện để tăng cường hoàn thiện các luật định kinh tế, tạo sức hấp dẫn và cải thiện môi trường kinh doanh. Đến lượt mình, chính việc tôn trọng không ngừng hoàn thiện hệ thống luật pháp kinh tế và môi trường đầu tư, nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước sẽ có tác động trở lại củng cố sự dân chủ hoá, tăng cường hợp tác, gắn kết kinh tế vĩ mô và vi mô, duy trì ổn định chính trị xã hội - điều kiện tiên quyết cho mọi sự ổn định và phát triển kinh tế.

Yêu cầu hoàn thiện hệ thống luật pháp kinh tế và cải thiện môi trường kinh doanh đòi hỏi phải, một mặt, áp dụng thống nhất, liên tục hệ thống luật định chung cho cả nước, đảm bảo sự thống nhất của quản lý nhà nước...; mặt khác, cần chủ động phân cấp cho địa phương, cơ sở quyền tự chủ cao nhất, kể cả việc xây dựng, triển khai các cơ chế đặc thù; Tôn trọng các sáng tạo, đề xuất hợp lý của cơ sở, cấp dưới; Tăng cường cải cách hành chính từ trên xuống, kiện toàn bộ máy tổ chức theo yêu cầu thực tế và nhiệm vụ quản lý nhà nước; giảm thiểu các bộ phận và thủ tục quản lý nhà nước trung gian, chồng chéo, không rõ ràng và không cần thiết; Phù hợp thông lệ quốc tế và cam kết hội nhập kinh tế quốc tế. Xây dựng, phát triển đồng bộ các thị trường và quán triệt ngày càng đầy đủ các nguyên tắc kinh tế thị trường trong quản lý và tổ chức các hoạt động kinh tế vĩ mô và vi mô đã, đang và sẽ luôn là động lực quan trọng hàng đầu để không ngừng cải thiện môi trường đầu tư và nâng cao hiệu quả phát triển kinh tế đất nước, địa phương và ở từng đơn vị cơ sở.

Cần sớm xoá bỏ độc quyền nhà nước trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh (trừ các lĩnh vực liên quan đến ổn định chính trị, an ninh quốc phòng); trước mắt cần ngăn chặn có hiệu quả việc biến độc quyền nhà nước thành độc quyền doanh nghiệp. Tự do hoá (xã hội hoá) mạnh hơn các lĩnh vực dịch vụ công ích & kinh doanh hạ tầng đô thị khác (nhất là vệ sinh môi trường, vận tải hành khách công cộng, kể cả bãi đỗ xe, cung cấp nước sạch, công viên...). Các quy hoạch, kế hoạch, dự án phát triển kinh tế xã hội cần được thành lập chung hoặc bao quát, hướng tới tất cả các doanh nghiệp và thành phần kinh tế. Chi đầu

tư phát triển kinh tế và xã hội từ các nguồn ngân sách nhà nước các cấp cũng cần được toả đều và đảm bảo sự bình đẳng cho các đối tượng thụ hưởng thuộc các thành phố kinh tế khác nhau.

Đặc biệt, trong giai đoạn trước mắt, nhà nước có vai trò hết sức quan trọng để định hướng và tạo cú hích thúc đẩy sự hợp tác. Điều này thể hiện ở việc nhà nước trực tiếp thiết kế “sân chơi” cho sự hợp tác của doanh nghiệp, thành phần kinh tế, cung cấp các dịch vụ công thiết yếu mở đường, quản lý sự hợp tác này. Hơn nữa, thông qua khu vực kinh tế nhà nước, nhất là các DNNN (kể cả các ngân hàng thương mại), nhà nước sẽ trực tiếp tham gia và thúc đẩy các doanh nghiệp ngoài nhà nước tham gia tích cực vào quá trình phát triển hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế... Nhà nước cũng là người trọng tài công minh đưa ra các giám sát và phán quyết chính xác, kịp thời để quá trình hợp tác của doanh nghiệp được thông suốt, lành mạnh, đúng định hướng phát triển chung và yêu cầu thị trường. Bằng nguồn lực tài chính và các chế tài cần thiết khác, nhà nước còn có vai trò quan trọng trong việc phát huy tác động tích cực, giảm thiểu và trung hoà các tác động trái chiều của sự hợp tác kinh tế giữa các doanh nghiệp, thành phần kinh tế, kể cả phòng chống tội phạm và lừa đảo kinh tế, cũng như phòng tránh độc quyền, ngăn chặn các hành vi hợp tác giữa các doanh nghiệp nhằm áp đặt giá, phân chi độc quyền thị trường, độc quyền cung cấp sản phẩm hay không cung cấp sản phẩm, mua lại và thôn tính các doanh nghiệp cạnh tranh một cách phi pháp. Ngoài ra, Nhà nước còn là người tổ chức các hoạt động thông tin, tuyên truyền, giáo dục và tôn vinh những tập thể và cá nhân có nhiều đóng góp tích cực trong quá trình hợp tác, gắn kết kinh tế của các doanh nghiệp, thành phần kinh tế.

Cơ sở vật chất kỹ thuật là cái “cốt vật chất” góp phần trực tiếp vào việc triển khai các hoạt động hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế. Trong số các yếu tố CSVCKT này, vai trò hàng đầu thuộc về các cơ sở hạ tầng như trung tâm thương mại (bao gồm chợ hàng hoá thông thường và chợ khoa học - công nghệ, dịch vụ), các khu cụm công nghiệp và trung tâm kinh tế - dịch vụ tổng hợp, cơ sở hạ tầng về công nghệ thông tin, cũng như hệ thống đường giao thông, điện, nước, kho, bãi, cửa khẩu hải quan và các yếu tố khác...

Việc phát triển hệ thống các chợ thực sự (chợ “cứng” lẫn chợ “áo”) để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp giao lưu, tìm hiểu và ký kết hợp tác kinh tế cung ứng các yếu tố đầu vào và tiêu thụ các sản phẩm đầu ra cho nhau, cũng như hỗ trợ nhau trong quá trình tổ chức sản xuất - kinh doanh của mình là đòi hỏi cấp thiết không chỉ cho các doanh nghiệp ở Hà Nội, mà còn ở toàn quốc.

Các hiệp hội kinh tế và tổ chức xã hội - nghề nghiệp, cũng như xã hội - chính trị đã, đang và sẽ ngày càng có vai trò quan trọng trong quá trình tăng cường hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp, TPKT ở cả Hà Nội, cũng như toàn quốc.

Về tổng thể, trong thời gian tới, cần thống nhất và thúc đẩy quá trình tăng cường hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế theo những nguyên tắc của kinh tế thị trường và yêu cầu của hội nhập kinh tế quốc tế. Đồng thời, cần sớm đảm bảo sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế và tạo những thuận lợi cơ bản, toàn diện để chúng triển khai và mở rộng sự hợp tác này. Hơn nữa, cần đa dạng hoá các hình thức, cấp độ, quy mô và nội dung hợp tác, gắn kết giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế. Trong đó, đặc biệt cần ưu tiên phát triển sự hợp tác thông



qua các công ty cổ phần và phát triển các tập đoàn kinh tế với những doanh nghiệp lớn làm hạt nhân và một mạng lưới các doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng vai trò các công ty vệ tinh, các đại lý và các chi nhánh. Mặt khác, sự hợp tác cần diễn ra trên nhiều phạm vi và đan xen giữa các lĩnh vực kinh tế, giữa công nghiệp với nông nghiệp và dịch vụ, đảm bảo tạo sự thống nhất và liên tục trong toàn bộ quá trình tái sản xuất mở rộng của guồng máy kinh tế xã hội chung của cả nước cũng như trên địa bàn Thủ đô. Cần coi trọng việc quốc tế hoá sự hợp tác và gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế. Cần tạo những đột phá trong nhận thức và các cơ chế chính sách nhằm đề cao hơn nữa và khai thác nhiều hơn nữa những tiềm năng trong sự phát triển, hợp tác và gắn kết kinh tế của kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài và kinh tế tư nhân.

Mục tiêu bao trùm của sự hợp tác, gắn kết kinh tế giữa các doanh nghiệp và thành phần kinh tế là khai thác và sử dụng hiệu quả các nguồn lực xã hội; tăng cường sức cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế cũng như của từng doanh nghiệp, từng thành phần; tạo ra sự đồng thuận cao về xã hội cũng như sự thống nhất giữa sản xuất, phân phối và tiêu dùng, không ngừng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp, lợi ích kinh tế xã hội cũng như lợi ích của người tiêu dùng, chất lượng sống của nhân dân... tất cả vì một xã hội công bằng, dân chủ, văn minh...

---

#### CHÚ THÍCH

- <sup>1</sup> Nguyễn Như Ý, *Đại từ điển Tiếng Việt*, Hà Nội, NXB Văn hoá - Thông tin, 1998, trang 848.
- <sup>2</sup> G.A. Cô-dơ-lốp và S.P. De-dơ-vu-sin. *Từ điển kinh tế*, NXB Sự thật, Hà Nội, 1987, trang 229.
- <sup>3</sup> Mai Hữu Khuê, *Danh từ kinh tế*, NXB Sự thật, Hà Nội, 1987, trang 162.
- <sup>4</sup> Mai Hữu Khuê, *Danh từ kinh tế*, sđd trang 547.
- <sup>5</sup> C.Mác và Ph.Ăngghen, *Toàn tập*, tập 21, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1995, trang 543-544.
- <sup>6</sup> Mai Hữu Khuê, *Danh từ kinh tế*, Hà Nội, NXB Sự thật, 1987, trang 204.
- <sup>7</sup> Sđd trang 170.