

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)



GS.TS. CHU VĂN CẬP

*Học viện Chính trị -
Hành chính Quốc gia
Hà Chí Minh*

1. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và sự tác động của việc gia nhập WTO

Cạnh tranh là hiện tượng phổ biến trong tự nhiên, xã hội, kinh tế ... Cạnh tranh kinh tế chính là những quan hệ kinh tế giữa các chủ thể của nền kinh tế thị trường, là sự ganh đua của các chủ thể kinh tế nhằm giành lấy lợi ích (lợi nhuận) cao nhất trong sản xuất, tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ và các lợi ích khác Theo nhà kinh tế học Mỹ, Michael Porter, Đại học Harvard Mỹ thì cạnh tranh kinh tế là sự giành lấy thị phần. Bản chất của cạnh tranh là tối đa hoá lợi nhuận. Cạnh tranh kinh tế ở cả 3 cấp độ: nền kinh tế, doanh nghiệp và sản phẩm. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và sản phẩm “kiến tạo” nên năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp đã được đề cập nhiều trên các ấn phẩm kinh tế, song hiện vẫn còn chưa có sự thống nhất cao, đó là lẽ đương nhiên, bởi: nói đến năng lực cạnh tranh là cần xem xét điều kiện, bối cảnh phát triển đất nước trong từng thời kỳ cụ thể, đồng thời năng lực cạnh tranh phải thể hiện khả năng “đua tranh”, “tranh giành” giữa các doanh nghiệp và phải thể hiện bằng phương thức hay cách thức cạnh tranh phù hợp. Tuy vậy, cách hiểu chung về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng duy trì, nâng cao lợi thế cạnh tranh trong việc sản xuất tiêu thụ sản phẩm, chiếm lĩnh thị trường, thu hút, sử dụng có hiệu quả các yếu tố sản xuất (vốn, sức lao động, kỹ thuật – công nghệ ...) nhằm đạt tới lợi ích kinh tế cao (tối đa hóa lợi nhuận) và bền vững. Cạnh tranh diễn ra cả ở trong lĩnh vực sản xuất lẫn trong lĩnh vực trao đổi và trên thị trường.

Theo mô hình “Kim cương” về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp do GS Michael Porter - Đại

học Harvard Mỹ đề xuất, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc và 4 nhóm yếu tố: (1) Các điều kiện về cầu; (2) Các điều kiện về yếu tố sản xuất; (3) Chiến lược của doanh nghiệp, cơ cấu và đối thủ cạnh tranh; (4) Các ngành liên quan và hỗ trợ.

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp không đơn thuần chỉ là con số cộng các năng lực đó, mà còn là sự phù hợp của năng lực bên trong với nhu cầu thị trường và với điều kiện bên ngoài.

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp của nhiều yếu tố và chịu sự tác động (ảnh hưởng) bởi: yếu tố bên ngoài doanh nghiệp (môi trường kinh doanh, thể chế chính sách, kết cấu hạ tầng, thị trường ...) và yếu tố bên trong doanh nghiệp (cơ cấu sản xuất, trình độ tổ chức quản lý, trình độ công nghệ, chất lượng nguồn nhân lực, cả văn hoá kinh doanh, văn hoá doanh nghiệp ...).

Đánh giá về năng lực cạnh tranh quốc gia, người ta thường nói đến bảng xếp hạng năng lực cạnh

tranh quốc gia của WEF (World Economic Forum - Diễn đàn kinh tế thế giới) và thêm vào đó là bảng xếp hạng năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI). Việc đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo những tiêu chí nhất định hiện nay còn đang được nghiên cứu một cách cẩn thận. Tuy vậy, ở VN ta đã có một số tổ chức đã, đang hoạt động để đánh giá, xếp hạng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Chẳng hạn “hàng chất lượng cao” do Báo Sài Gòn tiếp thị tổ chức. Những cuộc bình chọn các danh hiệu “Sao vàng đất Việt”, “Sao đỏ” hàng năm ... Theo TS Hà Nam Khánh Giao, Đại học Cần Thơ, trong bài “Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cần được đánh giá từ cặp mắt khách hàng” cho rằng “bộ thang” đo năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp gồm: (1) Định hướng kinh doanh của doanh nghiệp; (2) Năng lực Marketing của doanh nghiệp; (3) Năng lực sáng tạo của doanh nghiệp; (4) Năng lực tổ chức dịch vụ của doanh nghiệp; (5) Định hướng học hỏi của doanh nghiệp.

Tác động của việc gia nhập WTO đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp VN:

Chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế của VN được đề ra từ Đại hội lần thứ VI của Đảng Cộng sản VN trên cơ sở đường lối đổi mới và “mở cửa” nền kinh tế và chính sách đối ngoại đa phương hoá, đa dạng hoá quan hệ quốc tế. Từ đó đến nay, đường lối hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta dần dần được hoàn thiện cùng với sự phát triển chung của đất nước trong suốt 25 năm đổi mới. Với phương thức hội nhập từ từ, từng bước, nền kinh tế nước ta ngày càng hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế khu vực và thế

giới – ngày 11/1/2007 chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO; tức là VN đã tham gia vào “sân chơi toàn cầu”, bình đẳng với các thành viên khác của WTO.

Xét dưới góc độ năng lực cạnh tranh, khi hội nhập vào “Sân chơi toàn cầu” doanh nghiệp VN chịu sự tác động tích cực (cơ hội) và không thuận lợi (khó khăn, thách thức).

(-) Tác động tích cực (thuận lợi):

(1) Mở rộng thị trường cho doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, mở rộng thị trường tiêu thụ và thị trường các yếu tố đầu vào của sản xuất là vấn đề quan trọng đối với doanh nghiệp.

Việc gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế, đặc biệt là WTO đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường sang các nước thành viên, do: Doanh nghiệp VN được đối xử bình đẳng theo nguyên tắc MFN (Quy chế tối huệ quốc), NT (Quy chế đối xử quốc gia) tại các nước thành viên; doanh nghiệp VN còn được hưởng những ưu đãi thương mại cho một số nước đang phát triển.

(2) Hội nhập WTO làm tăng thêm cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp. Hội nhập kinh tế quốc tế gắn với quá trình tự do hoá thương mại và đầu tư trên cơ sở các cam kết song phương, đa phương về mở cửa nền kinh tế, cắt giảm thuế quan, dành cho nhau MFN, thực hiện NT ... Vì thế, các doanh nghiệp trong nước có nhiều cơ hội đầu tư, kinh doanh cả trong và ngoài nước dưới nhiều hình thức.

(3) Tạo điều kiện để các doanh nghiệp VN tiếp thu công nghệ tiên tiến, kỹ năng quản lý, kinh nghiệm quản lý ... Thông qua sự cọ xát với các mô hình đầu tư, kinh doanh từ

bên ngoài, ý thức, năng lực, trình độ của các chủ doanh nghiệp, các nhà quản lý doanh nghiệp sẽ được nâng cao. Hơn nữa trong điều kiện hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, các doanh nghiệp VN phải đối mặt với cuộc cạnh tranh quốc tế, gay gắt, buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải vươn lên, tích cực đổi mới công nghệ quản lý, đổi mới công nghệ ...

(-) Những khó khăn, thách thức là:

- Cạnh tranh sẽ diễn ra gay gắt hơn với nhiều “đối thủ” trên bình diện rộng hơn. Đây là sự cạnh tranh giữa doanh nghiệp VN với doanh nghiệp các nước khác không chỉ trên thị trường thế giới mà ngay cả trên thị trường trong nước.

- Đối mặt với cạnh tranh gay gắt của hàng nhập khẩu từ bên ngoài vào VN, nhất là hàng hoá có nhiều lợi thế cạnh tranh về giá, lợi thế về quy mô của Trung Quốc, Thái Lan ...

- Đối mặt với các doanh nghiệp nước ngoài có năng lực cao hơn doanh nghiệp VN, như: tiềm lực tài chính mạnh, hàng hoá có chất lượng tốt hơn, mẫu mã đẹp hơn, có công nghệ phân phối, tiếp thị tốt hơn, có kinh nghiệm quản lý tốt hơn ...

Như vậy, hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới sẽ làm cho các doanh nghiệp VN có nguy cơ bị cạnh tranh, chèn ép, có thể bị mất thị phần tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ ngay trên “sân nhà”. Ngoài ra, còn phải kể đến là các doanh nghiệp (nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa) còn có nguy cơ bị cạnh tranh trong thu hút các yếu tố đầu vào: nguyên liệu, vốn, nhân công tay nghề cao, chất xám ...

- Đối mặt với cạnh tranh gay gắt trên thị trường hàng hoá xuất khẩu,

đặc biệt là các hàng hoá tương tự với Trung Quốc, Thái Lan, như hàng dệt may, nông sản ... trong khi: (1) Khả năng cạnh tranh của hàng hoá xuất khẩu của doanh nghiệp VN thấp, ngay cả khi so sánh với các doanh nghiệp của các nước ASEAN trên các tiêu chí: giá cả, chất lượng, mẫu mã, hàm lượng công nghệ, giá trị gia tăng, vốn, thị trường tiêu thụ; (2) Phần lớn các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của VN là thô, sơ chế, giá trị gia tăng nhỏ bé; (3) Các doanh nghiệp còn hạn chế trong việc khai thác thị trường, tìm kiếm khách hàng xuất khẩu; ...

- Tranh thủ các cơ hội, vượt qua những khó khăn, thách thức, doanh nghiệp VN sẽ nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

2. Thực trạng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp VN trong điều kiện hội nhập quốc tế

Căn cứ trên các tiêu chí chủ yếu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và tổng hợp từ nhiều nguồn số liệu có thể thấy “bức tranh” năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp VN, như sau:

Một là, đối với khối doanh nghiệp nhà nước (DNNN)

- Theo Báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến tháng 7/2008, cả nước có 1.720 doanh nghiệp 100% vốn nhà nước, gồm 7 tập đoàn kinh tế, 86 tổng công ty nhà nước và 1.099 công ty nhà nước độc lập. Đến cuối năm 2008, số lượng doanh nghiệp mà nhà nước nắm 100% vốn điều lệ chỉ còn 14,3% so với đầu những năm 1990. Tuy số lượng DNNN giảm, nhưng quy mô của mỗi doanh nghiệp lại tăng lên. Năm 2008, tổng giá trị tài sản cố định và đầu tư tài chính của DNNN là 900.583 tỷ đồng, tăng

3,92 lần so với năm 2000 (năm 2000 là 229.856 tỷ đồng); mức đầu tư trang bị tài sản và đầu tư tài chính dài hạn tính bình quân cho 1 doanh nghiệp tăng từ 39,91 tỷ đồng (năm 2000) lên 257,75 tỷ đồng (năm 2008), tăng 6,46 lần; tính bình quân cho 1 lao động tăng từ 0,11 tỷ đồng (năm 2000) lên 0,52 tỷ đồng (năm 2008)¹. Các DNNN đã góp phần quan trọng vào thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Nếu tính theo giá so sánh 1994, GDP của các DNNN năm 2008 trong GDP của cả nền kinh tế có xu hướng giảm, nhưng năm 2008 vẫn chiếm xấp xỉ 35%. Các DNNN cũng đóng góp vào thu ngân sách khoảng 50%, góp phần tăng đầu tư phát triển và giải quyết các vấn đề xã hội².

Những phân tích về lượng này cho thấy vai trò to lớn của DNNN trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Song việc phân tích về chất lượng dựa trên các tiêu chí: chỉ tiêu doanh thu trên 1 đồng vốn kinh doanh, tỷ suất lợi nhuận trên vốn sản xuất kinh doanh, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, trình độ công nghệ, chất lượng nguồn nhân lực ... Tất cả các nghiên cứu đều có sự đồng thuận cao về đánh giá “năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh của các DNNN còn thấp kém.

Hai là, đối với khối doanh nghiệp dân doanh (chủ yếu là doanh nghiệp tư nhân)

(1) Về số lượng và quy mô

- Về số lượng: Theo Báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, con số doanh nghiệp đã đăng ký kinh doanh khi cộng dồn lại đến tháng 12-2009, ước tính đạt 46.000 doanh

nh nghiệp. Theo số liệu của Tổng điều tra doanh nghiệp năm 2009 của Tổng cục Thống kê thì cả nước tính đến 31/12/2008 có 201.112 doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trên cả nước (đây là những doanh nghiệp đã đăng ký vẫn còn tồn tại và đang hoạt động). Con số từ Tổng cục Thuế, tính đến hết tháng 3-2009, cả nước có 272.680 doanh nghiệp dân doanh (trong tổng số 289.672 doanh nghiệp khác nhau).

Như vậy, từ những con số về doanh nghiệp thực hoạt động qua thống kê của Tổng cục Thống kê và những doanh nghiệp đang nộp thuế tại Tổng cục Thuế, có thể thấy rằng số lượng doanh nghiệp đăng ký kinh doanh lớn, nhưng số doanh nghiệp tồn tại trên thực tế xấp xỉ 50%.

- Về quy mô: Vắng bóng doanh nghiệp quy mô lớn. Báo cáo của VN Report và Vietnamnet công bố vào năm 2009 chỉ có top 500 doanh nghiệp lớn nhất, trong đó 28,9% là doanh nghiệp tư nhân (năm 2008 là 24%). Trong danh sách 200 doanh nghiệp lớn nhất do UNDP công bố thì có 17 doanh nghiệp tư nhân (phần lớn trong số 17 doanh nghiệp tư nhân đó là các doanh nghiệp được cổ phần hoá). Điều này càng khẳng định ở VN, doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng số doanh nghiệp.

Tính trung bình, vốn chủ sở hữu bình quân 1 doanh nghiệp tư nhân, năm 2008 đến 5,2 tỷ, so với 1,2 tỷ đồng năm 2000. Năm 2005 khoảng hơn 2 tỷ đồng.

(2) Về hiệu quả

Có thể khái quát là doanh nghiệp tư nhân hoạt động hiệu quả hơn DNNN và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở nhiều

1 và 2: Đề tài KX.04.09/06-10 “Vấn đề sở hữu trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN VN” (Báo cáo tổng hợp), do GS, TS Nguyễn Kế Tuấn làm chủ nhiệm, nghiệm thu năm 2010, tr.128.

khía cạnh.

- Tạo việc làm. Theo kết quả công trình nghiên cứu của ông Lê Duy Bình và Đậu Anh Tuấn (Trưởng phòng môi trường kinh doanh; Ban pháp chế VCCI), nếu như năm 2000, hơn 31.000 doanh nghiệp tư nhân tạo ra được 850.000 việc làm chiếm 24,28%. Việc làm tạo ra trong các doanh nghiệp và chỉ bằng 65% số lượng việc làm mà các DNNN trung ương tạo ra. Thì đến cuối năm 2008, các doanh nghiệp tư nhân đã tạo ra được 4,3 triệu việc làm, chiếm hơn 54% tổng số việc làm của các doanh nghiệp tạo ra và gấp 4 lần tổng số việc làm mà DNNN tạo ra.

ngành thuộc các thành phần kinh tế cũng phản ánh năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

(3) Trình độ công nghệ

- Trình độ công nghệ của doanh nghiệp VN còn thấp, lạc hậu từ 3-4 thế hệ so với các nước công nghiệp phát triển, đứng thứ 92/117 nước được điều tra (WEF 2005-2006).

Theo Báo cáo kết quả nghiên cứu “Trình độ công nghệ và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp” của CIEM, qua điều tra doanh nghiệp năm 2010, với khoảng 8.000 doanh nghiệp chế biến, chế tạo ngoài nhà nước thuộc 63 tỉnh thành phố tham gia

ít doanh nghiệp sử dụng thiết bị công nghệ không đồng bộ từ lạc hậu, trung bình, tiên tiến dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp.

- Đổi mới công nghệ: Theo kết quả điều tra của Tổng cục Thống kê, năm 2005, với 7.850 doanh nghiệp công nghiệp tham gia, cho thấy chỉ có 3,86% trong số 293 doanh nghiệp đầu tư vào nghiên cứu khoa học và đổi mới công nghệ, tỷ lệ này chỉ bằng 50% so với thời kỳ điều tra năm 2002 (6,14%). Trong những năm qua, doanh nghiệp đã có những đổi mới, nhiều thiết bị công nghệ mới được chuyển giao từ các nước phát triển, tuy vậy tốc độ đổi mới thiết bị, công nghệ còn chậm, chưa đồng bộ, không theo định hướng rõ rệt, trở ngại trong việc tiếp nhận công nghệ vẫn là thách thức không nhỏ.

Hạn chế trong việc chậm đổi mới công nghệ dẫn đến sản phẩm kém đa dạng, công nghệ lạc hậu tiêu tốn nhiều nguyên, nhiên liệu ..., gây ô nhiễm môi trường, ảnh hưởng đến sức khỏe cộng đồng.

Nguyên nhân: Công nghệ trên thế giới thay đổi nhanh; Các doanh nghiệp ít quan tâm, vốn ít và lao động, nhân lực không đủ trình độ.

- Về chất lượng nguồn nhân lực lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp. Kết quả điều tra 63.000 doanh nghiệp ở 36 tỉnh thành phố cả nước, do Bộ Kế hoạch và Đầu tư tiến hành, năm 2008 cho thấy: Tỷ lệ giám đốc doanh nghiệp có trình độ đại học: 37,82%; cao đẳng: 3,56%; thạc sĩ: 2,99%; trung học chuyên nghiệp: 13,33%; cấp 3 trở xuống: 43,9%.

Từ sự phân tích ở trên có thể đi đến kết luận: Các doanh

Bảng 1: Tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp VN, 2005-2007

Chi tiêu Năm	Tỷ suất lợi nhuận/ vốn SX kinh doanh (%)			Tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu (%)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Tổng số	4,35	4,93	4,58	5,23	6,08	6,24
- Doanh nghiệp nhà nước	3,37	3,52	3,55	5,69	6,22	6,76
- Doanh nghiệp ngoài nhà nước	1,49	2,01	2,57	1,21	1,73	2,79
- Doanh nghiệp có vốn ĐTTTNN	11,24	13,15	11,66	11,82	14,19	13,10

Nguồn: Tổng cục Thống kê

- Chỉ tiêu doanh thu thuần tạo ra từ 1 đồng vốn kinh doanh của DNNN thấp hơn mức trung bình của nền kinh tế quốc dân và của các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác. Năm 2000, chỉ tiêu này của DNNN 0,663, của các doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế tư nhân là 2,066, của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: 0,705. Năm 2007, các chỉ tiêu tương ứng: 0,557; 0,832; 0,1134 và 0,969³.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn sản xuất kinh doanh và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của các doanh

điều tra, thì hoạt động của doanh nghiệp VN vẫn chủ yếu dựa trên sức lao động, 80% doanh nghiệp sử dụng máy móc do con người điều khiển, 8% sử dụng máy móc để điều khiển.

Kết quả phân tích 42.000 doanh nghiệp ở 30 tỉnh, thành phố của VN của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cho thấy: tỷ trọng doanh nghiệp có công nghệ cao mới đạt 20%, thấp xa so với các nước ASEAN. Chỉ có 8% doanh nghiệp đạt trình độ tiên tiến (phần lớn là các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài).

Hiện vẫn còn tình trạng không

3. Niên giám thống kê năm 2008, NXB Thống kê, 2009, tr.144 và 158.

Bảng 2: Hàm lượng công nghệ của các sản phẩm chế tác xuất khẩu 2006-2010

Nước	Công nghệ cao (%)	Công nghệ vừa (%)	Công nghệ thấp (%)	Nước	Công nghệ cao (%)	Công nghệ vừa (%)	Công nghệ thấp (%)
Campuchia	0,1	1,8	96,7	Philippines	62,1	15,5	8,1
Trung Quốc	29,9	28,3	33,3	Hàn Quốc	28,4	44,3	11,6
Hồng Kông	20,5	17,9	47,1	Đài Loan	35,8	32,5	18,5
Indonesia	6,4	23,3	22,7	Thái Lan	27,7	37,7	16,1
Malaysia	34,3	24,0	13,0	VN	10,1	14,5	67,1
Singapore	44,8	22,0	6,7				

Nguồn: IPS, Kế hoạch tổng thể bảo vệ môi trường ngành công nghiệp

ngành VN chủ yếu có quy mô nhỏ và vừa, vốn kinh doanh nhỏ bé, trình độ công nghệ lạc hậu, hiệu quả sản xuất kinh doanh thấp, chất lượng của đội ngũ cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp thấp đưa đến năng lực cạnh tranh hết sức thấp kém.

Để tồn tại và phát triển trong cuộc cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt, doanh nghiệp VN không có cách nào khác là phải nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

3. Những giải pháp định hướng nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp VN

(1) Để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cần có nhận thức mới và quan điểm nâng cao năng lực cạnh tranh, như sau:

- Nâng cao năng lực cạnh tranh là vấn đề sống còn đối với doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập sâu, toàn diện vào nền kinh tế thế giới.

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phải đảm bảo tính bền vững, tức phải duy trì khả năng lâu dài, liên tục cả trong trước mắt và lâu dài.

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là một quá trình lâu dài, thường xuyên,

liên tục.

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cần được thực hiện đồng bộ nhiều khâu, nhiều yếu tố, song cần chú trọng tập trung vào các khâu then chốt, có tính quyết định.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp không chỉ là nhiệm vụ của doanh nghiệp mà là nhiệm vụ của tất cả các cơ quan chính quyền và toàn xã hội, bởi nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp nhiều yếu tố và chịu sự tác động của nhiều nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

(2) Nhóm giải pháp bên ngoài doanh nghiệp, gồm:

Một là, tạo lập môi trường kinh doanh bình đẳng, thuận lợi và ổn định cho các chủ thể kinh tế thị trường, như: Tăng mức độ thuận lợi về môi trường kinh doanh, nỗ lực nâng cao chỉ số năng lực cạnh tranh quốc gia (năng lực cạnh tranh tổng hợp và năng lực cạnh tranh tăng trưởng (GCI).

Hai là, hoàn thiện hệ thống pháp luật, trước hết và chủ yếu là hệ thống pháp luật kinh tế, theo hướng: đồng bộ, đảm bảo tính thống nhất của các đạo luật và văn bản dưới luật phù hợp với yêu cầu của kinh tế thị trường

định hướng XHCN. Điều chỉnh hệ thống pháp luật trong nước phù hợp với thông lệ quốc tế và các ràng buộc của các định chế kinh tế, tài chính quốc tế mà VN cam kết thực hiện. Coi trọng việc đảm bảo các điều kiện thực thi pháp luật và tính hiệu lực của chúng trên thực tế.

Ba là, cải thiện môi trường kinh tế vĩ mô: Hoàn thiện các chính sách kinh tế vĩ mô hướng tới tạo lập sự ổn định, bền vững các cân đối vĩ mô. Phát triển một cách đồng bộ các loại thị trường (hàng hoá, dịch vụ, sức lao động, thị trường bất động sản, thị trường tài chính, thị trường dịch vụ kinh doanh) nhằm nhanh chóng đưa các thị trường của nước ta thực sự trở thành các “sân chơi” phục vụ đắc lực cho sự nghiệp phát triển kinh tế.

Bốn là, mở rộng và phát huy dân chủ trong kinh tế: Mở rộng quyền tự do thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh của các chủ thể kinh tế trong khuôn khổ luật pháp. Đồng thời cần xoá bỏ triệt để tình trạng độc quyền kinh doanh, cơ chế xin - cho, đấu tranh có hiệu quả với nạn tham nhũng, ngăn chặn và xoá bỏ sự chi phối của “lợi ích nhóm”, bởi đây là những yếu tố làm suy giảm sức cạnh tranh của nền kinh

tế, của doanh nghiệp, làm méo mó quan hệ thị trường và gây ra nhiều bất công xã hội, làm giảm hiệu lực quản lý của nhà nước và làm suy giảm lòng tin của xã hội đối với Nhà nước.

Năm là, cùng với việc hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, cần tập trung vào hoàn thiện, phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế - kỹ thuật và cải cách hành chính. Bởi kết cấu hạ tầng kinh tế - kỹ thuật

(3) Nhóm giải pháp thuộc về doanh nghiệp:

Thứ nhất, doanh nghiệp cần chọn chiến lược kinh doanh đúng đắn trong điều kiện mới trên cơ sở những định hướng phát triển các ngành, các lĩnh vực, các sản phẩm và lộ trình hội nhập mà chính phủ đã công bố. Xây dựng chiến lược kinh doanh là xác định một hướng đi đúng đắn, một kim chỉ nam cho mọi hoạt động

Nâng cao trình độ kỹ thuật, công nghệ theo hướng: nâng cao năng lực, đổi mới cơ chế quản lý kỹ thuật – công nghệ, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ cao; nắm bắt và làm chủ công nghệ then chốt, mũi nhọn, sản xuất các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao; cải tiến công nghệ và sáng tạo công nghệ mới, sử dụng hợp lý công nghệ dùng nhiều lao động.

Thứ ba, tập trung nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp. Để đứng vững trong cuộc cạnh tranh gay gắt doanh nghiệp phải có đội ngũ nhân lực chất lượng cao như lao động kỹ thuật, đội ngũ cán bộ làm công tác kỹ thuật – công nghệ, tiếp thị, thông tin ..., đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý, quản trị doanh nghiệp ... những biện pháp cụ thể là:

- Sắp xếp bố trí hợp lý đội ngũ cán bộ quản lý và lao động hiện có;

- Tiêu chuẩn hoá cán bộ, lao động trong doanh nghiệp đối với từng ngành nghề, từng loại công việc cho phù hợp, đáp ứng được yêu cầu phát triển doanh nghiệp;

- Đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ, lao động để có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kỹ thuật, ngoại ngữ, am hiểu thị trường thế giới và luật lệ thương mại quốc tế

- Nhanh chóng hoàn thiện cơ cấu tổ chức quản lý, nâng cao kiến thức và năng lực tư duy sáng tạo, quản lý và điều hành doanh nghiệp của đội ngũ cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp, qua đó định hướng và điều hành doanh nghiệp một cách hiệu quả hơn trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

- Tạo sự gắn bó về quyền lợi và

Trong điều kiện hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, các doanh nghiệp VN phải đối mặt với cuộc cạnh tranh quốc tế, gay gắt, buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải vươn lên, tích cực đối với tổ chức quản lý, đổi mới công nghệ ...

yếu kém và thủ tục hành chính rườm rà ... là những yếu tố làm tăng chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh và do đó làm suy yếu năng lực cạnh tranh hoặc dễ làm nản lòng các nhà đầu tư.

Sáu là, Nhà nước gỡ bỏ dần các công cụ hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp theo lộ trình cam kết quốc tế. Tăng cường các biện pháp hỗ trợ gián tiếp cho doanh nghiệp, như: hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ doanh nghiệp thông tin về thị trường nhập khẩu của các nước, Nhà nước có chính sách khuyến khích việc xây dựng thương hiệu hàng hóa VN ... Đây là những công cụ hữu hiệu để nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước trên thị trường thế giới.

của doanh nghiệp trong tương lai. Trên cơ sở chiến lược kinh doanh, doanh nghiệp tổ chức lại sản xuất kinh doanh nhằm tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm, tạo ra những sản phẩm hàng hoá có chất lượng cao, giá trị gia tăng lớn, mẫu mã phù hợp với thị hiếu, sở thích của người tiêu dùng trong nước và nước ngoài. Đây có thể coi là một trong những yếu tố quyết định sự tồn tại, vị thế của doanh nghiệp trong môi trường hội nhập.

Thứ hai, tích cực nâng cao trình độ kỹ thuật, công nghệ sản xuất. Bởi đây là yếu tố quyết định nâng cao năng suất lao động, chất lượng, hiệu quả sản xuất kinh doanh và sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

trách nhiệm của người lao động với doanh nghiệp bằng các chính sách tạo động lực cho người lao động. Xác định rõ trách nhiệm và quyền lợi của cán bộ quản lý gắn với kết quả và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Thứ tư, các biện pháp khác:

- Doanh nghiệp cần tìm kiếm và xây dựng lợi thế cạnh tranh bền vững cho chính mình, dựa trên nguồn nhân lực có kỹ năng, có phong cách làm việc chuyên nghiệp, có tinh thần cạnh tranh và học hỏi, dựa trên việc tăng cường năng lực sáng tạo và đổi mới. Đây có thể coi là yếu tố sống còn cho việc gia tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới.

- Doanh nghiệp cần tăng cường hợp tác và đầu tư vào các loại sản phẩm có giá trị gia tăng cao qua đó có điều kiện tái đầu tư, duy trì được nguồn nhân lực chất lượng cao, có năng suất cao hơn, đảm bảo sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp và đất nước.

- Tăng cường mở rộng liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp để nâng cao sức cạnh tranh. Với năng lực cạnh tranh không cao, các doanh nghiệp VN khó có đủ khả năng cạnh tranh chống lại với các doanh nghiệp, các công ty xuyên quốc gia (TNCs). Do vậy, muốn tồn tại phải liên kết kinh tế - tập hợp lại vào trong một tổ chức kinh doanh mạnh, chẳng hạn như các tập đoàn kinh tế, hoặc Hiệp hội các ngành hàng, hay một hiệp hội theo vùng lãnh thổ để phối hợp hoạt động. Để mở rộng các mối liên kết, các doanh nghiệp chủ động tham gia hợp tác giữa các doanh nghiệp

lớn với các doanh nghiệp nhỏ và vừa có mối quan hệ “cộng sinh” chứ không phải chỉ cạnh tranh để tiêu diệt lẫn nhau. Việc liên kết giữa các doanh nghiệp sẽ làm tăng sức cạnh tranh của tất cả các doanh nghiệp và cũng làm gia tăng cơ hội tồn tại và thành công của mỗi doanh nghiệp.

- Xây dựng văn hoá doanh nghiệp

Xây dựng văn hoá doanh nghiệp là việc làm cần thiết của mỗi doanh nghiệp. Trong thực tế và theo kinh nghiệm của một số nước phát triển (ví như Nhật Bản) đã có nhiều công ty trở nên nổi tiếng vì đã xây dựng được cho mình một văn hoá công ty phù hợp.

Văn hoá doanh nghiệp có thể được hiểu là toàn bộ các giá trị văn hoá được gây dựng nên trong suốt quá trình tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp, trở thành các giá trị, các quan niệm, tập quán, truyền thống ăn sâu vào hoạt động của doanh nghiệp ấy và chi phối tình cảm, nếp suy nghĩ, hành vi của mọi thành viên của doanh nghiệp trong việc theo đuổi và thực hiện các mục đích chung. Ông Marvin Bower, Tổng giám đốc Mc Kinsey.Co đã nói: Văn hoá doanh nghiệp là tất cả thành tố mà chúng ta đang thực hiện trong quá trình kinh doanh và di sản để lại cho thế hệ kế tiếp.

Cũng như văn hoá nói chung, văn hoá doanh nghiệp có những đặc trưng cụ thể riêng biệt: (1) Nó là sản phẩm của những người cùng làm trong một doanh nghiệp và đáp ứng nhu cầu giá trị bền vững; (2) Nó xác lập một hệ thống giá trị được mọi người trong doanh nghiệp chia sẻ, chấp

nhận, đề cao và ứng xử theo các giá trị đó; (3) Văn hoá doanh nghiệp còn góp phần tạo nên sự khác biệt giữa các doanh nghiệp và được coi là truyền thống của riêng mỗi doanh nghiệp.

Trong xu thế toàn cầu hoá và cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt thì văn hoá doanh nghiệp cần được chú trọng xây dựng và phát triển. Nó là tài sản vô hình của doanh nghiệp, nó luôn gắn với thương hiệu và uy tín của doanh nghiệp, đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong kho tài sản của doanh nghiệp và là một trong những công cụ cạnh tranh sắc bén. Những doanh nghiệp không có “nền văn hoá” mạnh khó có thể cạnh tranh cao trên thị trường. Đồng thời, doanh nghiệp có thể tạo ra và tăng uy tín của mình trên thị trường thông qua việc tạo dựng và phát triển văn hoá doanh nghiệp mạnh●

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS.TS Chu Văn Cấp (CB, 2003), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế VN trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới*, NXB CTQG, HN.
2. TS Lê Xuân Bá – TS Trần Kim Hào – TS Nguyễn Hữu Thắng (ĐCB, 2006): *Doanh nghiệp nhỏ và vừa của VN trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB CTQG, HN.
3. PGS.TS Vũ Văn Phúc, “Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp”, tạp chí *Cộng sản*, số 21 (141)/2007.
4. TS Nguyễn Hữu Thắng (CB, 2008), *Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp VN trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay*, NXB CTQG, HN.
5. GS.TS Nguyễn Kế Tuấn (CB, 2011), *Kinh tế VN năm 2010. Nhìn lại mô hình tăng trưởng giai đoạn 2001-2010*, NXB ĐH KTQD, HN.