

Cạnh tranh có hiệu quả trong hội nhập và cải cách doanh nghiệp nhà nước

Phí Vĩnh Tường^(*)

Tóm tắt: *Nâng cao hiệu quả kinh doanh, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước là cơ sở gia tăng mức độ hưởng lợi của nền kinh tế trong hội nhập. Với đặc trưng của công nghệ sản xuất hiện tại, liên kết sản xuất dưới hình thức chuỗi giá trị là phương thức giúp các doanh nghiệp trong nước cạnh tranh có hiệu quả trong hội nhập; và nền kinh tế cần phát triển thêm những chuỗi giá trị được dẫn dắt bởi các doanh nghiệp trong nước. Trong vấn đề này, Nhà nước có vai trò xử lý những “thất bại thị trường đặc thù” nhằm khuyến khích, thúc đẩy doanh nghiệp trong nước hình thành các chuỗi giá trị. Trong bối cảnh cần có thời gian tích lũy năng lực để đảm đương vai trò tổ chức, phát triển chuỗi giá trị, doanh nghiệp tư nhân (DNTN) nên dựa vào các công ty đại chúng - những doanh nghiệp có nguồn gốc sở hữu nhà nước (DNNN) đã cổ phần hóa. Tác giả cho rằng, chương trình cải cách DNNN nên mở rộng mục tiêu, không nên giới hạn ở việc tổ chức cổ phần hóa, thoái vốn nhà nước khỏi các doanh nghiệp. Chính phủ cần cân nhắc bổ sung mục tiêu khuyến khích các DNNN sau cổ phần hóa đầu tư phát triển chuỗi giá trị và khuyến khích, đảm bảo an toàn cho các doanh nghiệp tư nhân trong nước khi tham gia liên kết.*

Từ khóa: Doanh nghiệp nhà nước, Cải cách doanh nghiệp nhà nước, Cổ phần hóa, Chuỗi giá trị, Cạnh tranh

Abstract: *Vietnam could not enhance the benefits of global economic integration, unless domestic enterprises improve business efficiency and competitiveness. Given the current production technology, domestic enterprises should collaborate, and the efficient form of collaboration is the value chain. The economy needs large domestic enterprises for they have enough endowments to develop a value chain. Due to market failure, it is hard for domestic enterprises to develop value chain, without governmental support. The government could immediately support domestic enterprises in developing value chain by expanding the targets of State-owned Enterprise Reform Program, which focused on equitization/privatization and withdrawing stated-owned capital from the privatized SOEs. The paper recommends that, in additions to the two above-mentioned targets,*

^(*) TS., Viện Thông tin Khoa học xã hội, Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam; Email: phivinhtuong@gmail.com

encouraging the linkage between private enterprises and privatized SOEs in the value chain, led by the latter should be considered as new target of that program.

Key words: Stated-Owned Enterprise, Stated-Owned Enterprise Reform, Equitization, Privatization, Value Chain, Competitiveness

1. Đặt vấn đề

Hơn 15 năm hội nhập, từ khi ký Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ (2001) đến khi ký các hiệp định như Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (2015), Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP, năm 2018)... nền kinh tế Việt Nam chứng kiến những kết quả phát triển mạnh mẽ của doanh nghiệp trong nước. Sau gần hai thập kỷ phát triển, số doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế Việt Nam đã tăng trên 15 lần, từ 40 nghìn doanh nghiệp (năm 2001) lên 612 nghìn doanh nghiệp (tháng 4/2017). Cơ cấu doanh nghiệp theo sở hữu thay đổi, với sự gia tăng tỷ trọng các DNTN trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Cùng với đó là việc giảm tỷ trọng DNNN. Cơ cấu doanh nghiệp theo quy mô cũng thay đổi, với số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) chiếm tỷ trọng lớn tuyệt đối.

Hội nhập kinh tế quốc tế đem đến các cơ hội tham gia phân công lao động quốc tế cho doanh nghiệp trong nước, dưới hình thức như tham gia chuỗi giá trị dẫn dắt bởi các công ty đa quốc gia. Sự phát triển của hệ thống doanh nghiệp giúp các sản phẩm của Việt Nam xuất hiện nhiều hơn trên thị trường thế giới.

Mặc dù nền kinh tế đã đạt được những thành tựu đáng ghi nhận, nhưng vẫn còn tồn tại một số vấn đề mà nguyên nhân là từ sự phát triển của khu vực doanh nghiệp trong nước. Đó là vấn đề tỷ trọng giá trị gia tăng (GTGT) tạo ra (được hưởng) bởi các

doanh nghiệp trong nước còn thấp; liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước còn yếu và thiếu; hay thiếu các doanh nghiệp trong nước có đủ năng lực phát triển các chuỗi giá trị nội địa và toàn cầu.

Những vấn đề trên đã đẩy nền kinh tế đối mặt với rủi ro phát triển. Nền kinh tế phải huy động nhiều hơn các nguồn lực để đạt được cùng một tốc độ tăng trưởng trong tương lai. Nói cách khác, tốc độ cạn kiệt các nguồn tài nguyên trong nền kinh tế sẽ tăng nhanh và cơ hội phát triển của các thế hệ tương lai sẽ bị hạn chế.

Trong các chuỗi giá trị toàn cầu, vị thế của các doanh nghiệp trong nước cũng ở mức thấp và đang bị thách thức bởi những doanh nghiệp thuộc các nền kinh tế đang phát triển khác - những nền kinh tế hội nhập sau Việt Nam. Nguồn nhân lực giá rẻ của Việt Nam đã và đang mất đi lợi thế so sánh và các doanh nghiệp Việt Nam đối mặt với nguy cơ bị loại khỏi chuỗi giá trị toàn cầu, ngay cả khi vị thế hiện tại của nó có ít GTGT.

Có nhiều nguyên nhân luận giải cho những vấn đề phát triển trên. Đáng chú ý nhất là nguyên nhân bất bình đẳng về cơ hội tiếp cận các nguồn lực giữa các doanh nghiệp trong nước theo hình thức sở hữu. Ưu tiên phân bổ nguồn lực cho các DNNN được xem là nguyên nhân khiến các nguồn lực không được phân bổ hiệu quả, chèn lấn sự phát triển của khu vực DNTN trong nước. Mặc dù Chính phủ đã triển khai những công cụ cải cách DNNN, (cổ phần hóa, thoái vốn ngoài ngành...), nhưng

những kết quả đạt được còn hạn chế (Viện Kinh tế Việt Nam, Viện Nghiên cứu Phát triển Việt Nam, 2016).

Chương trình cải cách DNNN tập trung chủ yếu vào chỉ tiêu số lượng các DNNN được cổ phần hóa, vào quy mô bán vốn DNNN sau cổ phần hóa của Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC). Tuy nhiên, giải quyết những vấn đề tổng thể của hệ thống doanh nghiệp trong nước như xây dựng các chuỗi giá trị bởi doanh nghiệp trong nước trên cơ sở cải cách DNNN vẫn chưa được chú trọng.

Kinh nghiệm phát triển và hội nhập cho thấy, nền kinh tế sẽ chỉ được hưởng lợi nhiều hơn trong hội nhập khi các doanh nghiệp trong nước đứng vững trước cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài và phát triển. Để đạt được mục tiêu đó, mỗi doanh nghiệp trong nước không chỉ phải giải quyết vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn phải giải quyết vấn đề liên kết, hợp tác phát triển.

Phương thức liên kết, hợp tác phổ biến hiện nay là chuỗi giá trị. Tuy nhiên, những nỗ lực của một số doanh nghiệp trong nước chưa đủ để hình thành nên các chuỗi giá trị, do thất bại thị trường (ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực). Vì vậy, tăng cường vai trò của Chính phủ trong việc hỗ trợ doanh nghiệp trong nước hình thành và phát triển chuỗi giá trị là cần thiết.

Sẽ dễ hơn cho Chính phủ trong việc phát huy vai trò “kiến tạo” khi hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước phát triển chuỗi giá trị trên cơ sở lồng ghép mục tiêu này vào chương trình cải cách DNNN đang được tiến hành.

2. Lý luận về doanh nghiệp, ngành và cạnh tranh có hiệu quả trong hội nhập

R. Coase (1937), D.J. Storey (2016) và nhiều học giả nghiên cứu về doanh nghiệp,

cả trên phương diện lý thuyết và thực tiễn, đều cho thấy sự tồn tại của doanh nghiệp là cần thiết. Sự tồn tại của doanh nghiệp giúp xã hội giảm thiểu các chi phí giao dịch dựa trên quan hệ giá thị trường.

Trong quá trình phát triển, nhiều doanh nghiệp mới đã được hình thành, thay thế cho những doanh nghiệp cũ, hoạt động kém hiệu quả hơn. Nền kinh tế được hưởng lợi từ quá trình này, biểu hiện bởi sự gia tăng của năng suất lao động, của cải vật chất. Điều này cũng hàm ý, việc can thiệp nhằm duy trì sự tồn tại của một vài doanh nghiệp kém hiệu quả (từ bất cứ phương diện nào) sẽ gây tổn hại cho phúc lợi chung của nền kinh tế.

Tuy nhiên, do đặc thù của công nghệ sản xuất trong một số ngành kinh tế, tính hiệu quả hay kém hiệu quả của cá nhân mỗi doanh nghiệp không chỉ được quyết định bởi các yếu tố bên trong cá nhân các doanh nghiệp đó. Trong một số trường hợp, công nghiệp phụ tùng ô tô, công nghiệp linh kiện điện tử, hiệu quả của cá nhân mỗi doanh nghiệp trong ngành chỉ có thể được cải thiện khi số doanh nghiệp tham gia ngành đủ lớn để tính kinh tế theo quy mô (ở cấp ngành) có thể phát huy (M. Itoh và cộng sự, 1991).

Trong bối cảnh hội nhập, những nền kinh tế chuyên đổi và đang phát triển có nguy cơ rơi vào bẫy thu nhập trung bình thấp. Nguyên nhân là do doanh nghiệp của các nền kinh tế đó đã chuyên môn hóa trong những ngành có tính kinh tế giảm theo quy mô, những công đoạn trong chuỗi giá trị có GTGT thấp.

Thất bại thị trường đẩy một nền kinh tế chuyên môn hóa trong những ngành có GTGT thấp; tham gia chuỗi giá trị trong những công đoạn có ít GTGT và vì vậy, mức độ hưởng lợi từ hội nhập kinh tế quốc

tế ở mức thấp (M. Itoh và cộng sự, 1991; Perkins và cộng sự, 2001; K. Ohno, 2009). Không những thế, nền kinh tế phải đối mặt với rủi ro phát triển do tốc độ cạn kiệt các nguồn lực phát triển tăng lên.

Đề tạo cơ hội cho doanh nghiệp trong nước phát triển và cạnh tranh có hiệu quả, và nâng cao mức độ hưởng lợi từ hội nhập, nâng cao phúc lợi người tiêu dùng trong nước, các hàng rào kỹ thuật đã và đang được hình thành, thay thế cho các hàng rào thuế quan (Xem: Nguyễn Đức Thành, Nguyễn Thị Thu Hằng, 2015).

Khác với hàng rào thuế quan vốn chỉ hướng tới bảo vệ doanh nghiệp trong nước, hàng rào kỹ thuật hướng nhiều hơn tới bảo vệ phúc lợi của người tiêu dùng trong nền kinh tế. Tuy nhiên, tính hiệu lực của công cụ này không dài, khi tốc độ phát triển của khoa học công nghệ trong lĩnh vực sản xuất ngày một tăng nhanh.

Trong bối cảnh đó, yêu cầu nhanh chóng cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước ngày một cấp thiết, vì mục tiêu phát triển thịnh vượng và nâng cao phúc lợi cho người dân trong hội nhập.

Cạnh tranh trong hội nhập diễn ra: (i) trên thị trường nội địa, và (ii) trên thị trường thế giới. Đương nhiên, hai khu vực này có sự tương tác, bổ sung cho nhau. Bài viết bàn đến những vấn đề cạnh tranh trên thị trường thế giới. Với phạm vi đó, *cạnh tranh có hiệu quả trong hội nhập là việc xây dựng và phát triển các ngành hướng tới xuất khẩu/ các chuỗi sản phẩm phục vụ xuất khẩu dựa trên sự phát triển của doanh nghiệp trong nước; và nâng cao tỷ trọng GTGT tạo ra bởi các doanh nghiệp trong nước trong các chuỗi giá trị toàn cầu, trên cơ sở liên kết, hợp tác phát triển.*

Những đặc trưng cơ bản của một nền kinh tế cạnh tranh có hiệu quả trong hội nhập có thể được thể hiện ở các chiều cạnh sau: (1) số lượng và quy mô các ngành (mắt xích của chuỗi giá trị) hướng tới xuất khẩu trong cơ cấu ngành kinh tế; (2) năng lực tạo ra GTGT của doanh nghiệp trong nước ở ngành hướng tới xuất khẩu; (3) tỷ trọng GTGT chiếm hữu bởi các doanh nghiệp trong nước khi tham gia các chuỗi giá trị toàn cầu.

Tỷ trọng GTGT trong mỗi công đoạn phụ thuộc vào “người” tổ chức chuỗi. Nhiều doanh nghiệp đã nỗ lực đầu tư, cải thiện năng lực sản xuất và trông chờ vào “sự cho phép” thay đổi vị thế (nâng cấp) trong chuỗi giá trị toàn cầu dẫn dắt bởi các doanh nghiệp nước ngoài. Tuy nhiên, không nhiều doanh nghiệp đạt được mục tiêu này và vì thế, khoảng cách giữa các nền kinh tế đang phát triển so với các nền kinh tế phát triển vẫn đang khá xa.

Sự hình thành và phát triển các chuỗi giá trị dẫn dắt bởi các doanh nghiệp trong nước được xem là con đường cải thiện phúc lợi của người dân, thúc đẩy sự thịnh vượng và phát triển bền vững, mặc dù đây là con đường nhiều khó khăn nhất. Điều này đảm bảo cho sự hình thành và cải thiện hiệu quả cạnh tranh trong hội nhập của các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi.

Kenta Goto (2012), Kenta Goto và Tamaki Endo (2014) và một số nhà nghiên cứu khác đã đề xuất đánh giá hiệu quả cạnh tranh trong hội nhập ở cấp ngành trên cơ sở sử dụng kết hợp các chỉ tiêu như: (i) Giá trị xuất khẩu và tăng trưởng giá trị sản xuất của ngành; (ii) Tỷ trọng GTGT so với giá trị sản xuất của ngành; (iii) Tỷ trọng GTGT của hàng hóa xuất khẩu trong tổng giá trị hàng hóa xuất khẩu; (iv) Thị phần của ngành trong tổng thị phần xuất khẩu của

nền kinh tế thế giới; (v) Chỉ số kết quả thực hiện tương đối (RPI); (vi) Hệ số xuất nhập khẩu tương đối (REIR).

Chỉ tiêu kết quả thực hiện tương đối (RPI) đo lường như sau:

$$RPI_{ijt} = \left[\frac{x_{ijt} / \sum_i x_{ijt}}{\sum_j x_{ijt} / \sum_j \sum_i x_{ijt}} \right] \quad (1)$$

Chỉ tiêu xuất nhập khẩu tương đối (REIR)

$$REIR_{ijt} = \left[\frac{x_{ijt} / M_{ijt}}{\sum_j x_{ijt} / \sum_j M_{ijt}} \right] \quad (2)$$

Trong đó: Biến X_{ijt} là giá trị xuất khẩu hàng hóa của ngành i nước j trong thời gian t ; Biến M_{ijt} là giá trị nhập khẩu hàng hóa của ngành i nước j trong thời gian t .

Ở cấp doanh nghiệp, các tác giả đề xuất kết hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính và hiệu quả kỹ thuật (TE), năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP) của các doanh nghiệp là đối tượng nghiên cứu.

3. Thực trạng cạnh tranh trong hội nhập của một số ngành hướng tới xuất khẩu

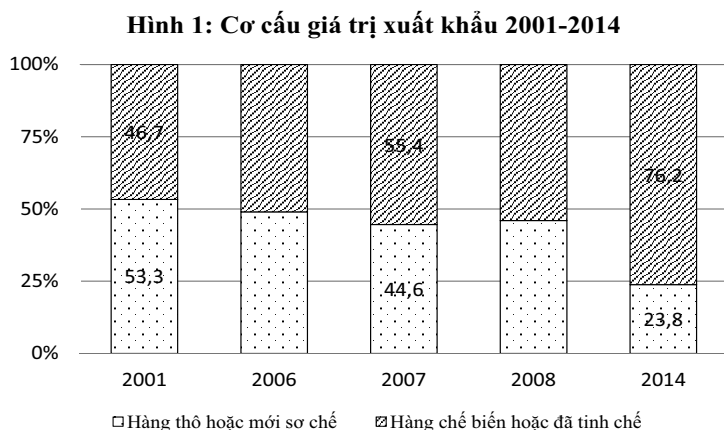
Thương mại quốc tế mở rộng cơ hội lựa chọn và gia tăng phúc lợi cho người tiêu dùng Việt Nam. Theo dòng hội nhập, người tiêu dùng trong nước đã tiếp cận được hàng hóa sản xuất bởi doanh nghiệp nước ngoài. Phúc lợi của người tiêu dùng trong nước được cải thiện không chỉ bởi sự đa dạng hóa, phong phú của hàng hóa trên thị trường mà còn bởi sự cải thiện của chất lượng và tính cạnh tranh của giá cả sản phẩm sản xuất trong nước, do cạnh tranh của hàng hóa nhập khẩu.

Giá trị thực phẩm và hàng chế biến hay đã qua tinh chế nhập khẩu vào Việt Nam tăng nhanh kể từ khi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ được ký. Năm

2001, nền kinh tế đã nhập khẩu lượng hàng hóa giá trị 32 tỷ USD, bao gồm 13,3 tỷ USD giá trị hàng tiêu dùng. Tăng trưởng giá trị nhập khẩu giai đoạn 2001-2010 của nhóm hàng lương thực, thực phẩm, động vật sống và nhóm hàng chế biến hoặc đã tinh chế lần lượt là 27,4%/năm và 22,36%/năm. Trong giai đoạn 2011-2015, giá trị nhập khẩu nhóm hàng lương thực, thực phẩm, động vật sống đã tăng gần gấp 2 lần, từ 6,2 tỷ USD (2010) lên 12 tỷ USD (2015). Nhóm hàng chế biến hoặc đã qua tinh chế cũng tăng trên 2,1 lần, từ 63,9 tỷ USD (2010) lên mức 136,3 tỷ USD (2015) (Tổng cục Thống kê, 2018).

Thương mại thúc đẩy đầu tư mở rộng sản xuất trong nước. Sớm nhận thấy tiềm năng của thị trường đông dân thứ hai ASEAN, các doanh nghiệp nước ngoài đã đầu tư vào Việt Nam, cạnh tranh cùng các doanh nghiệp trong nước. Thông qua quá trình cạnh tranh và hợp tác, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu được dẫn dắt bởi các doanh nghiệp nước ngoài.

Các doanh nghiệp thuộc các ngành công nghiệp chế biến chế tạo đã phát triển trong hội nhập, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu ba khu vực của nền kinh tế. Doanh nghiệp ở một số ngành chế biến chế tạo đã tham gia phân công lao động quốc tế dưới hình thức chuỗi giá trị toàn cầu, và đóng góp cho quá trình tích lũy vốn của nền kinh tế thông qua xuất khẩu. Trong cơ cấu giá trị xuất khẩu của nền kinh tế Việt Nam, tỷ trọng giá trị xuất khẩu hàng thô và sơ chế đã giảm từ 53,3% (2001) xuống 44,6% (2007) và xuống 23,8% năm 2014. Tỷ trọng giá trị xuất khẩu hàng chế biến, tinh chế đã tăng từ 46,7% (2001) lên 55,4% (2007) và lên 76,2% năm 2014 (Hình 1).



Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2016

Tuy tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu hàng thô và sơ chế có giảm, nhưng giá trị xuất khẩu còn rất cao, và đã tăng hơn 10 lần, từ 412,6 triệu USD năm 2001 lên 4.716 triệu USD năm 2011 trước khi giảm xuống còn 4.146 triệu USD năm 2014. Mặc dù vậy, kết quả chuyển dịch cơ cấu sản xuất và xuất khẩu theo hướng tích cực cho thấy hiệu quả cạnh tranh trong hội nhập của các ngành hướng tới xuất khẩu và do đó bao gồm cả hiệu quả cạnh tranh trong hội nhập của doanh nghiệp trong nước đã có những chuyển biến tích cực.

Danh mục các mặt hàng xuất khẩu chủ lực (kim ngạch xuất khẩu lớn hơn 1 tỷ USD) tăng lên theo thời gian. Năm 2014, đã có 13 ngành hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, trước đó, năm 2010 mới có 11 ngành hàng và năm 2001 chỉ có 3 ngành hàng.

Năm 2014, đã có 4 ngành hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 10 tỷ USD, bao gồm: (1) Dệt may, (2) Da giày, (3) Điện thoại các loại và linh kiện, và (4) Điện tử, máy tính và linh kiện. Giá trị xuất khẩu của các ngành này lần lượt là 20,1 tỷ USD; 10,3 tỷ USD; 23,5 tỷ USD; và 11,4 tỷ USD (Tổng cục Thống kê, 2016).

Không chỉ đạt kết quả về tăng trưởng giá trị xuất khẩu, một số ngành công

ng nghiệp chế biến của Việt Nam đã mở rộng thị phần trên thị trường thế giới. Trong lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo, thị phần xuất khẩu của ngành dệt may Việt Nam trong tổng thị phần xuất khẩu của thế giới đã tăng từ 1% năm 2001 lên 2% năm 2011 và lên mức 3% năm 2014.

Các ngành hướng tới xuất khẩu có sự cải thiện về năng lực cạnh tranh trong quá trình tham gia phân công lao động quốc tế. Chỉ tiêu kết quả thực hiện tương đối (RPI) và chỉ tiêu xuất nhập khẩu tương đối (REIR) của các ngành hàng xuất khẩu chủ lực cho thấy, có 4 ngành tiếp tục duy trì lợi thế so sánh kể từ năm 2000 đến nay, đó là: gạo, thủy sản, dệt may và da giày. Chỉ số RPI và REIR của các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong giai đoạn 2000-2014 luôn ở mức lớn hơn 1 (Xem bảng 1, bảng 2).

Tuy nhiên, hiệu quả cạnh tranh của các ngành xuất khẩu chưa thực sự được cải thiện, nếu nhìn từ góc độ thay đổi của GTGT. Hầu hết các ngành công nghiệp chế biến chế tạo tham gia hội nhập kinh tế quốc tế có tỷ trọng GTGT trên giá trị xuất khẩu, dưới 30%, ở mức thấp. Phần GTGT của ngành được tạo ra chủ yếu bởi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, phần GTGT của các doanh nghiệp nội địa còn thấp.

4. Nguyên nhân chậm cải thiện cạnh tranh trong hội nhập của doanh nghiệp trong nước

Tuy các ngành xuất khẩu của Việt Nam có những cải thiện về năng lực cạnh tranh trong hội nhập, nhưng mức độ hưởng lợi

Bảng 1: Chỉ tiêu kết quả thực hiện tương đối (RPI) của những ngành xuất khẩu

Năm	2000	2001	2006	2011	2012	2013	2014
1. Gạo	48,06	39,43	36,29	27,66	23,45	15,60	13,40
2. Thủy sản	15,51	16,77	13,86	9,40	8,00	6,91	6,32
3. Dệt may	2,65	2,69	3,63	4,19	4,07	3,99	3,94
4. Da giày	14,01	13,99	14,50	9,96	9,17	8,61	8,36
5. Điện - điện tử	0,27	0,31	0,42	1,25	1,70	2,22	2,13

Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở số liệu của Cục Hải quan Mỹ, số liệu thương mại của EU và số liệu của Bộ Tài chính Nhật Bản.

Bảng 2: Chỉ tiêu xuất nhập khẩu tương đối (REIR) của những ngành xuất khẩu

Năm	2000	2001	2006	2011	2012	2013	2014
1. Gạo	45,27	27,88	49,34	56,65	60,48	47,78	59,54
2. Thủy sản	57,70	54,56	16,63	9,94	7,97	7,17	5,52
3. Dệt may	1,17	1,26	1,44	1,52	1,58	1,55	1,61
4. Da giày	6,54	6,61	18,40	20,81	21,22	17,44	17,41
5. Điện - điện tử	0,43	0,59	0,68	1,17	1,25	1,47	1,53

Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở số liệu của Cục Hải quan Mỹ, số liệu thương mại của EU và số liệu của Bộ Tài chính Nhật Bản.

của các doanh nghiệp trong nước từ kết quả hội nhập vẫn còn là điều tranh cãi. Nhiều nghiên cứu đã cho rằng, các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam trong những ngành hướng tới xuất khẩu như dệt may, da giày là những doanh nghiệp chính đem lại sự thay đổi về hiệu quả cạnh tranh của các ngành này và cũng là những doanh nghiệp hưởng lợi chính từ kết quả đó.

Vấn đề chậm cải thiện hiệu quả cạnh tranh trong hội nhập của doanh nghiệp trong nước thời gian qua, và do đó hạn chế mức độ hưởng lợi từ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của các doanh nghiệp trong nước đã được luận bàn và nguyên nhân của vấn đề này cũng đã được làm rõ. Nguyên nhân chính là những vấn đề trong sự phát triển của hệ thống doanh nghiệp trong nước dưới tác động của các chính sách ngành.

Trong những năm qua, định hướng phát triển doanh nghiệp không rõ ràng dẫn tới

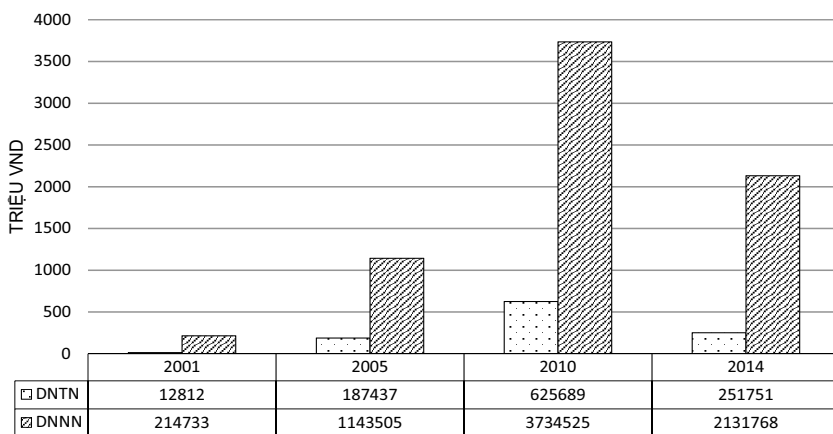
tín hiệu phân bổ nguồn lực cho sự phát triển của doanh nghiệp trong nước thiếu trọng tâm, trọng điểm. Cụ thể, định hướng phát triển doanh nghiệp luôn dựa trên hình thức sở hữu. Mặc dù hoạt động kém hiệu quả, khu vực kinh tế nhà nước - nòng cốt là các DNNN quy mô lớn - vẫn được khẳng định vị trí “chủ đạo”. Khu vực kinh tế tư nhân - chủ yếu là các doanh nghiệp có quy mô vừa, nhỏ và siêu nhỏ - được xem là “một động lực quan trọng” của tăng trưởng. Tuy nhiên, “động lực” đó vẫn là thứ yếu hơn so với vai trò “chủ đạo” và vì thế, vẫn tồn tại những bất bình đẳng về cơ hội phát triển, cơ hội tiếp cận các nguồn lực giữa DNNN với DNTN, trong đó, DNNN được hưởng nhiều ưu đãi, điều kiện thuận lợi hơn.

Mặt khác, tuy chính sách cải cách DNNN có góp phần làm giảm số DNNN, (100% vốn chủ sở hữu nhà nước) từ 1.723 doanh nghiệp (2011) xuống 1.524 doanh

nghiệp (2014), nhưng quy mô vốn nhà nước giảm không đáng kể, và do đó sự can thiệp của Nhà nước vào định hướng hoạt động của doanh nghiệp là không thể phủ nhận. Số công ty cổ phần, trong đó Nhà nước giữ cổ phần chi phối giảm không đáng kể, từ 1.547 doanh nghiệp (2011) xuống 1.524

Hệ quả của chương trình này là một hệ thống doanh nghiệp trong nước với những khác biệt lớn giữa sở hữu nhà nước và sở hữu tư nhân trong nước. Các DNNN chủ yếu là doanh nghiệp có quy mô lớn. Trong khi các DNTN trong nước chủ yếu có quy mô nhỏ (và siêu nhỏ) (Hình 3).

Hình 2: Quy mô vốn bình quân của DNNN và DNTN quy mô lớn



Nguồn: Tính toán từ bộ số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê

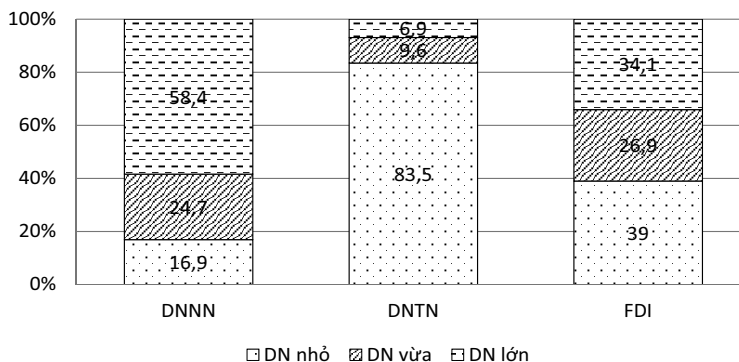
doanh nghiệp (2014). Số công ty cổ phần có vốn sở hữu nhà nước (dạng cổ phần, vốn góp) giảm từ 3.170 doanh nghiệp (2011) xuống 2.426 doanh nghiệp (2014).

Những tín hiệu định hướng vai trò và thực tế cải cách DNNN đã gây nhiễu, và nguồn vốn tài chính tiếp tục phân bổ trong các DNNN - những doanh nghiệp đang chật vật tìm giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh, thoát vốn ngoài ngành (đầu tư không hiệu quả) để có thể đáp ứng kỳ vọng “chủ đạo”. Sự chênh lệch về quy mô vốn giữa DNNN với DNTN trong nước còn cao (Hình 2).

Sự phát triển của doanh nghiệp trong nước phân theo hình thức sở hữu, có tính độc lập cao. Các DNNN chiếm vị trí thống lĩnh trong nhiều ngành sản xuất chế biến chế tạo, khai khoáng, hay dịch vụ tài chính ngân hàng. Trong các ngành công nghiệp chế biến chế tạo, các DNNN chỉ chiếm 1,1% về số

lượng nhưng chiếm tới 62,6% về doanh thu (2014). Tình trạng tương tự ở các ngành khai khoáng, bưu chính viễn thông... Sức mạnh độc quyền của DNNN vẫn tồn tại

Hình 3: Cơ cấu doanh nghiệp theo quy mô và theo hình thức sở hữu (2014)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả trên cơ sở số liệu của Tổng cục Thống kê

trong một số ngành như ngành xuất bản hay ngành hóa chất (Phí Vĩnh Tường và cộng sự, 2017).

Với những lợi thế tuyệt đối dựa trên định hướng phát huy vai trò “chủ đạo”, các DNNN vẫn chiếm ưu thế trong các ngành công nghiệp chế biến, bao gồm cả những ngành chế biến, chế tạo hướng tới xuất khẩu. Trong các ngành hàng xuất khẩu như cà phê, gạo, điều, chè, và các ngành như dệt may, dược và thiết bị y tế, kim ngạch xuất khẩu của các DNNN hoặc các doanh nghiệp cổ phần có nguồn gốc DNNN vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong số 17 doanh nghiệp xuất khẩu cà phê có uy tín ở danh sách công bố của Bộ Công thương, kim ngạch xuất khẩu của một DNNN cao gấp 44,5 lần kim ngạch xuất khẩu của một DNTN trong nước (Bộ Công thương, 2016). Trong ngành dệt may, kim ngạch xuất khẩu của các DNNN sau cổ phần hóa cũng cao gấp khoảng 10 lần so với kim ngạch xuất khẩu của DNTN trong nước.

Tuy nhiên, những tính toán của Hoang Duong Vu (2016), Phí Vĩnh Tường và cộng

sự (2017) cho thấy, hiệu quả kỹ thuật của các DNNN thấp hơn so với của doanh nghiệp FDI. Hay xét theo xu hướng vận động, hiệu quả kỹ thuật của DNNN có xu hướng giảm dần, trong khi hiệu quả kỹ thuật của các DNTN có xu hướng cải thiện trong giai đoạn 2010-2014.

Đối với các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như dệt may, điện-điện tử, hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp trong nước (bao gồm DNNN và DNTN) luôn thấp hơn so với hiệu quả kỹ thuật của doanh nghiệp FDI cùng ngành (Hình 4 và Bảng 3).

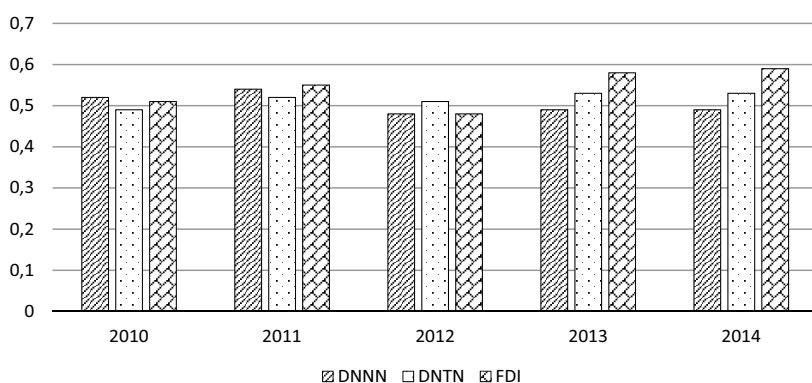
Nhìn từ góc độ tài chính, hiệu quả của các doanh nghiệp theo hình thức sở hữu có những biến động theo lĩnh vực kinh doanh. Riêng đối với ngành công nghiệp chế biến chế tạo, liên quan đến xuất khẩu hàng hóa, có thể thấy sự tương đồng với hiệu quả kỹ thuật. Các DNNN trong ngành chế biến chế tạo có hiệu quả tài chính thấp hơn so với doanh nghiệp FDI và cao hơn DNTN.

Bảng 3: Hiệu quả kỹ thuật theo hình thức sở hữu và theo ngành kinh tế

	2010	2011	2012	2013	2014
Công nghiệp chế biến chế tạo					
DNNN	0,513	0,530	0,484	0,488	0,489
DNTN	0,486	0,514	0,513	0,520	0,524
FDI	0,513	0,532	0,585	0,586	0,596
Khai khoáng					
DNNN	0,522	0,540	0,421	0,447	0,469
DNTN	0,455	0,457	0,486	0,504	0,516
FDI	0,550	0,463	0,466	0,563	0,524
Xây dựng					
DNNN	0,518	0,541	0,520	0,522	0,516
DNTN	0,442	0,469	0,467	0,473	0,482
FDI	0,610	0,623	0,648	0,708	0,731

Nguồn: Tính toán của tác giả theo số liệu tổng điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê

Hình 4: Hiệu quả kỹ thuật của doanh nghiệp theo hình thức sở hữu 2010-2014



Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê

Những kết quả trên cho thấy, các DNNN và DNTN trong nước đã đạt được những thành tựu nhất định trong các ngành công nghiệp chế biến chế tạo hướng tới xuất khẩu. Sự phát triển của DNNN và DNTN trong nước, cùng với các doanh nghiệp FDI là cơ sở giúp nền kinh tế có những ngành đạt giá trị xuất khẩu trên 10 tỷ USD trong những năm gần đây. Thị phần xuất khẩu của Việt Nam trên thế giới và GTGT của các doanh nghiệp nội địa trong một số ngành như dệt may, da giày đã có những cải thiện.

Tuy nhiên, hiệu quả của các doanh nghiệp nội địa (bao gồm DNNN và DNTN) trong các ngành công nghiệp đều có xu hướng giảm nhìn từ góc độ tài chính hay góc độ kỹ thuật; và hiệu quả của doanh nghiệp

trong nước luôn thấp hơn so với hiệu quả của các doanh nghiệp FDI trong cùng ngành (Bảng 4). Thực trạng đó cho thấy, nền tảng đảm bảo năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước đang có xu hướng yếu đi so với các doanh nghiệp FDI trong cùng ngành.

Thực trạng đó cũng

hàm ý thách thức duy trì hiệu quả cạnh tranh trong hội nhập của doanh nghiệp nội địa trên thị trường thế giới.

5. Một số vấn đề phát triển và khuyến nghị chính sách

5.1. Một số vấn đề của nền kinh tế và doanh nghiệp liên quan đến cạnh tranh trong hội nhập và nguyên nhân

Trong hội nhập, nền kinh tế Việt Nam vẫn đang khai thác và xuất khẩu nhiều tài nguyên không tái tạo phục vụ mục tiêu tăng trưởng. Tuy tỷ trọng kim ngạch hàng hóa thô và sơ chế trong tổng kim ngạch xuất khẩu đã giảm xuống trong quan hệ thương mại Việt Nam với thế giới, nhưng giá trị xuất khẩu hàng thô và sơ chế vẫn ở mức

Bảng 4: ROA của các doanh nghiệp theo lĩnh vực và theo thời gian (%)

	DNNN		DNTN		FDI	
	2001	2014	2001	2014	2001	2014
Khai khoáng	15,7	6,8	6,7	5,3	15,1	10,6
Chế biến	5,5	6,7	4,2	3,7	7,4	10,0
Tiêu dùng thiết yếu	9,0	5,3	2,7	3,1	13,9	15,9
Dịch vụ	20,3	27,3	3,5	15,3	3,4	11,9

Nguồn: Tính toán của tác giả theo số liệu tổng điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê

cao, nếu xét theo giá trị tuyệt đối và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu (ngoại trừ sản phẩm dầu thô). Nhìn cơ cấu kinh tế từ chiều cạnh doanh nghiệp, có thể thấy các DNNN vẫn khai thác và xuất khẩu các tài nguyên thiên nhiên không thể tái tạo với quy mô lớn.

Tăng trưởng kinh tế chưa thực sự dựa trên đóng góp của các ngành có trình độ công nghệ cao. Nguyên nhân căn bản là do khoảng 60% doanh nghiệp trong nước đang kinh doanh trong những ngành công nghệ thấp và trung bình trong cơ cấu ngành theo trình độ công nghệ (Phí Vĩnh Tường và cộng sự, 2017). Hạn chế về năng lực công nghệ của các doanh nghiệp nội địa là một trong những nguyên nhân dẫn tới hạn chế trong việc xây dựng các chuỗi giá trị của Việt Nam.

Đối với các ngành hướng tới xuất khẩu, lợi thế so sánh đang có xu hướng giảm dần. Xu hướng giảm dần về mặt giá trị của các chỉ tiêu RPI và REIR cho thấy, các doanh nghiệp trong nước sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc duy trì lợi thế so sánh của các ngành xuất khẩu chủ lực, nhất là khi thiếu sự liên kết, hợp tác phát triển giữa các doanh nghiệp trong nước và nguồn lực vẫn tập trung ở khu vực DNNN - đang trong quá trình tìm kiếm phương thức cải thiện hiệu quả kinh doanh.

Từ yêu cầu nâng cao mức độ hưởng lợi trong hội nhập, việc phát triển các chuỗi giá trị dẫn dắt bởi doanh nghiệp trong nước là yêu cầu tất yếu.

Việt Nam không thiếu cơ hội để các doanh nghiệp nội địa xây dựng các chuỗi giá trị hướng tới xuất khẩu. Tuy nhiên, sẽ là thách thức lớn nếu việc đó dựa vào các DNTN trong nước ở thời điểm hiện nay do những giới hạn về nguồn lực, đặc biệt là nguồn vốn trong các DNTN như trên đã phân tích.

Việc phát triển các chuỗi giá trị có thể dựa vào các doanh nghiệp lớn, có nguồn gốc là các DNNN sau cổ phần hóa. Tuy nhiên, giới hạn về tầm nhìn về DNNN sau cải cách dẫn tới thực tế chương trình cải cách DNNN chỉ dừng lại ở mục tiêu cổ phần hóa DNNN, thúc đẩy thoái vốn đầu tư ngoài ngành, hay thoái vốn của nhà nước. Chương trình cải cách DNNN hiện nay chưa đặt ra mục tiêu nâng cao năng lực cạnh tranh tổng thể của doanh nghiệp trong nước, trên cơ sở tạo động lực cho các DNNN sau cổ phần hóa phát triển các mối liên kết doanh nghiệp.

Thách thức phát triển các chuỗi giá trị bởi các doanh nghiệp trong nước trên cơ sở liên kết chuỗi vẫn rất lớn, nhìn từ góc độ công nghệ sản xuất. Nguyên nhân là do phần lớn các doanh nghiệp trong nước (cả DNNN và DNTN) đều đang hoạt động trong những ngành có trình độ công nghệ trung bình và thấp.

5.2. Một số khuyến nghị chính sách

Để thực sự được hưởng lợi từ hội nhập và duy trì lợi thế cạnh tranh, nền kinh tế phải dựa trên sự phát triển của các doanh nghiệp trong nước. Tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu, dẫn dắt bởi các công ty đa quốc gia (MNCs) là bước khởi đầu của quá trình hội nhập. Tuy nhiên, nỗ lực nâng cấp trong chuỗi (để chiếm hữu nhiều hơn giá trị gia tăng của chuỗi) của các doanh nghiệp nội địa đã và đang gặp nhiều thách thức, một phần do giới hạn về năng lực của bản thân doanh nghiệp và chủ yếu do chiến lược kinh doanh của các MNCs. Tác động để thay đổi chiến lược kinh doanh của MNCs sẽ rất khó khăn, một số doanh nghiệp dật may Việt Nam đã trải nghiệm điều này khi nỗ lực thuyết phục để được nâng cấp trong chuỗi nhưng chưa thành công.

Việc xây dựng các chuỗi giá trị bởi doanh nghiệp nội địa là cần thiết và Việt Nam có lợi thế nếu tích hợp mục tiêu đó trong chương trình cải cách DNNN hiện nay. Định hướng này sẽ giúp rút ngắn thời gian và giảm thiểu việc huy động các nguồn lực để xây dựng chuỗi so với việc thúc đẩy sự lớn mạnh của khu vực DNTN để khu vực đó đảm nhiệm việc xây dựng chuỗi.

Để đạt được mục tiêu này, cần cân nhắc một số giải pháp sau:

a) Lồng ghép mục tiêu phát triển các chuỗi giá trị trong các DNNN sau cổ phần hóa trong chương trình cải cách DNNN. Xây dựng chính sách khuyến khích doanh nghiệp sử dụng vốn sau cổ phần hóa đầu tư cho việc xây dựng các thương hiệu sản phẩm cũng như phát triển liên kết chuỗi. Chính phủ cần triển khai công cụ chính sách giúp các DNNN sau cổ phần hóa nâng cao năng lực R&D và lan tỏa năng lực R&D cho các DNTN trong nước. Công cụ này giúp tạo ra các cơ hội thúc đẩy liên kết giữa các DNNN sau cổ phần hóa với các DNTN trong nước và là điều kiện để đảm bảo nâng cao tính cạnh tranh của các chuỗi giá trị phát triển bởi các doanh nghiệp nội địa.

Lựa chọn triển khai áp dụng chính sách ở những ngành trong đó các doanh nghiệp nội địa (bao gồm cả DNTN và DNNN) đã tích lũy được kinh nghiệm từ quá trình tham gia và nâng cấp trong chuỗi giá trị toàn cầu dẫn dắt bởi các MNCs. Những ngành có thể bắt đầu là dệt may, da giày, chế biến đồ gỗ gia dụng...

b) Khuyến khích các DNNN tạo cơ hội cho các DNTN tham gia liên kết, khuyến khích DNTN tham gia liên kết với các DNNN, nhất là các DNNN sau cổ phần hóa.

Để đảm bảo sự bền vững trong liên kết, cần thiết kể các công cụ cho vay vốn, cho thuê công nghệ hay cần có khung

chính sách đảm bảo việc thanh toán giữa các doanh nghiệp tham gia liên kết, tránh trường hợp các doanh nghiệp quản lý chuỗi chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp tham gia liên kết.

Việc phát triển thị trường cho thuê máy móc thiết bị công nghệ cũng là điều kiện quan trọng để các doanh nghiệp liên kết trong chuỗi có năng lực đảm bảo chất lượng sản phẩm nhất quán, đồng thời tránh gánh nặng và rủi ro đầu tư công nghệ trong bối cảnh năng lực của bản thân doanh nghiệp còn yếu.

6. Kết luận

Thông qua phương pháp phân tích chuỗi giá trị, bài viết đã chỉ ra những cải thiện về vị trí của một số ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu. Mặc dù vậy, nhiều ý kiến cho rằng, với sự chi phối của các doanh nghiệp FDI trong những lĩnh vực này, mức độ hưởng lợi của doanh nghiệp Việt Nam còn rất hạn chế. Con đường nâng cao mức độ hưởng lợi chỉ có thể dựa trên việc chủ động xây dựng các chuỗi giá trị của các doanh nghiệp nội địa. Với lợi thế về tích tụ nguồn lực, phát triển các chuỗi giá trị dựa trên khu vực DNNN sau cải cách là con đường ngắn nhất và Chính phủ cần lồng ghép mục tiêu này trong chương trình cải cách DNNN hiện tại nhằm nâng cao hiệu quả cạnh tranh trong hội nhập của DNNN nói riêng, doanh nghiệp Việt Nam nói chung □

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Công Thương (2016), *Báo cáo Xuất Nhập khẩu Việt Nam 2016*, http://www.trungtamwto.vn/sites/default/files/publications/bao_cao_xnk_vn_2016.pdf
2. D.H. Perkins, S. Radelet, M. Gillis, D. R. Snodgrass, & M. Roemer, (2001),

- Economics of development* (No. Ed. 5). WW Norton & Company, Inc...
3. D.J. Storey (2016), *Understanding the small business sector*, Routledge.
 4. Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Nghị quyết kiến Hội nghị lần thứ ba Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa IX về tiếp tục sắp xếp, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
 5. Hoang Duong Vu (2016), “Technical efficiency of FDI firms in the Vietnamese manufacturing sector, Review of Economic Perspectives”, *Národohospodárský obzor; The Journal of Masaryk University*, Vol. 16, No. 3.
 6. Kenta Goto (2012), *Is the Vietnamese Garment Industry at a Turning Point: Upgrading from the Export to the Domestic Market*, Institute of Developing Economies.
 7. Kenta Goto and Tamaki Endo (2014), “Upgrading, Relocating, Informalising? Local Strategies in the Era of Globalisation: The Thai Garment Industry”, *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 44, No. 1, pp 1-18.
 8. K. Ohno (2009, 4), “Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam”, *ASEAN Economic Bulletin*, 26(1), 25-43.
 9. M. Itoh, K. Kiyono, M. Okuno Fujiwara, K. Suzumura (1991). *Economic Analysis of Industrial Policy*. Academic Press Inc.
 10. R. Coase (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, pp. 386-405.
 11. Nguyễn Đức Thành, Nguyễn Thị Thu Hằng (2015), *Báo cáo thường niên Kinh tế Việt Nam 2015: Tiềm năng hội nhập và thách thức hòa nhập*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
 12. Tổng cục Thống kê (2016), *Động thái và thực trạng kinh tế - xã hội Việt Nam 5 năm 2011 - 2015*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
 13. Tổng cục Thống kê (2018), *Số liệu thống kê*, <https://www.gso.gov.vn/Default.aspx?tabid=706&ItemID=13412>
 14. Phí Vĩnh Tường và cộng sự (2017), *Cải cách doanh nghiệp nhà nước để cạnh tranh có hiệu quả trong TPP*, Bản thảo báo cáo đề tài cấp bộ.
 15. Viện Kinh tế Việt Nam, Viện Nghiên cứu Phát triển Việt Nam (2016), *Thách thức tái cơ cấu và triển vọng*, *Diễn đàn kinh tế Việt Nam 2016* (pp. 1-200), Viện Kinh tế Việt Nam.