



- ❖ Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam
- ❖ Doanh nghiệp cần tăng cường huy động vốn qua cho thuê tài chính

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam

ThS. ĐOÀN HÙNG NAM

Học viện Chính trị - Hành chính Quốc gia khu vực II

Tiến trình hội nhập quốc tế sâu rộng của nền kinh tế đang đặt ra sức ép cạnh tranh với cộng đồng DN Việt Nam ngày một lớn hơn. Mục tiêu của cạnh tranh là giành lợi ích, lợi nhuận cho DN, bởi vậy năng lực cạnh tranh trở thành sức chiến đấu trong quá trình tồn tại và phát triển. Vì thế, nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam là chủ đề không mới nhưng lúc nào cũng thời sự, nóng bỏng.

Nâng cao năng lực cạnh tranh: Vấn đề tất yếu

Do năng lực cạnh tranh có vai trò và ý nghĩa to lớn như vậy nên hầu hết các quốc gia đều khuyến khích cạnh tranh, tạo môi trường thúc đẩy cạnh tranh trong nước, quốc tế và rất chú trọng đến việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các DN. Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, chính phủ ít khi cạnh tranh trực tiếp trong lĩnh vực kinh doanh với tư cách là một pháp nhân, trừ những ngành kinh tế mũi nhọn có tầm quan trọng quyết định tới cả nền kinh tế và an ninh quốc gia. Thay vào đó, các chính phủ thường định hướng và tạo môi trường cho các DN thực hiện cạnh tranh.

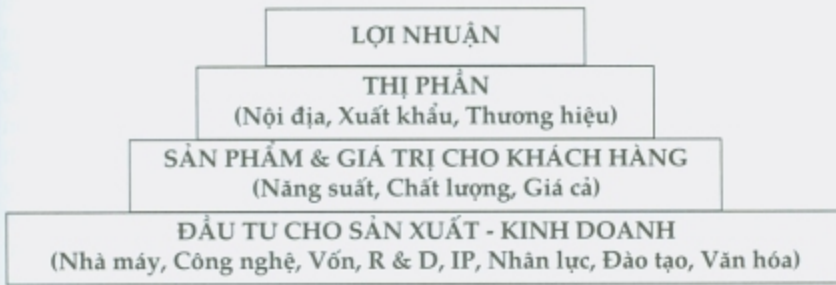
Dưới góc độ khoa học quản lý, năng lực cạnh tranh nói chung được phân định trên ba cấp độ khác nhau: Năng lực cạnh tranh quốc gia, năng lực

cạnh tranh DN và năng lực cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ. Một nền kinh tế có năng lực cạnh tranh cao phải có nhiều DN có năng lực cạnh tranh trên thị trường. Năng lực cạnh tranh quốc gia được xác định là năng lực của một nền kinh tế tăng trưởng bền vững, thu hút đầu tư tốt, bảo đảm ổn định kinh tế - xã hội, nâng cao đời sống nhân dân. Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) sử dụng 8 nhóm tiêu chí sau đây để đánh giá năng lực cạnh tranh quốc gia: Độ mở của nền kinh tế; Vai trò của Nhà nước; Vai trò của các thị trường tài chính; Môi trường công nghệ; Kết cấu hạ tầng; Chất lượng quản trị kinh doanh; Hiệu quả và tính linh hoạt của thị trường lao động; Môi trường pháp lý. Hàng năm, WEF sử dụng các chỉ tiêu cơ bản trên để thực hiện khảo sát khoảng 40.000 công ty trên toàn cầu để xếp loại năng lực cạnh tranh quốc gia. Nếu như năng lực

cạnh tranh của nền kinh tế thể hiện bằng năng lực tham gia vào quá trình phân công lao động và hợp tác quốc tế của nền kinh tế quốc gia, khẳng định vị thế của mình trong nền kinh tế thế giới thì năng lực cạnh tranh của DN thể hiện khả năng của DN trong việc duy trì lợi thế cạnh tranh, mở rộng thị phần để thu lợi nhuận. Năng lực cạnh tranh của DN là cơ sở của năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Lợi nhuận là mục tiêu cơ bản DN phải hướng tới để tồn tại và phát triển, đồng thời cũng là chỉ số quan trọng nhất xác định thành công của cả một quá trình tạo dựng khả năng cạnh tranh của DN. Trong khi đầu tư (vốn đầu tư cho tài sản "cứng" như hạ tầng công ty, nhà máy, thiết bị; các tài sản "mềm" như chi phí cho R & D, IP, nguồn nhân lực, giáo dục đào tạo, văn hóa DN...) luôn là yếu tố quan trọng có tính quyết định việc hình thành nền móng cho việc

Hình tháp khả năng cạnh tranh của DN



(Nguồn: Hoàng Đình Phi, 2006)

xây dựng và phát triển của một DN. Sau khi đầu tư, DN sẽ có được các năng lực cơ bản ở các mức độ khác nhau và cần thiết cho sản xuất như: Năng lực tài chính, năng lực nguồn nhân lực, năng lực công nghệ, năng lực quản trị văn hóa công ty. Sản phẩm và giá trị mang lại cho khách hàng là tổng hợp các yếu tố: Năng suất, chất lượng, giá bán, phân phối sản phẩm, dịch vụ hậu mãi của mỗi DN. Yếu tố nội hàm này là thước đo khẳng định thành công của việc đầu tư, yếu tố tiên đề của khả năng cạnh tranh. Thị phần là thước đo hiệu quả của tất cả các hoạt động đầu tư sản xuất - kinh doanh của DN. Thị phần phụ thuộc vào năng suất, chất lượng, giá cả của sản phẩm và khả năng Marketing của DN.

Thực trạng năng lực cạnh tranh của các DN Việt Nam

Tại Việt Nam hiện nay, các tập đoàn đa quốc gia và DN có vốn đầu tư nước ngoài thường sử dụng năng lực công nghệ cốt lõi để nâng cao khả năng cạnh tranh. Trong khi với đa số các DN Việt Nam, bên cạnh hạn chế về nguồn vốn thì khả năng áp dụng kịp thời, đúng lúc các thông tin và tri thức để quản lý hiệu quả quá trình đổi mới công nghệ còn khó khăn gấp bội, bởi vậy năng lực cạnh tranh sụt giảm. Khả năng cạnh tranh hạn chế của DN Việt Nam thể hiện qua các lĩnh vực sau đây:

* *Năng lực công nghệ*: Nó thể hiện trước hết ở trình độ công nghệ máy móc, thiết bị và kỹ thuật sản xuất mà DN đang sử dụng. Theo nhận định của nhiều chuyên gia, hầu hết các DN Việt Nam đang sử dụng công nghệ lạc hậu so với mức trung bình của thế giới từ 2 đến 3 thế hệ. Năng lực công nghệ thấp cộng với hàng loạt vấn đề khác làm cho khả năng cạnh tranh

của các DN Việt Nam nhìn chung khá thấp, nhiều DN không có khả năng cạnh tranh. Tình hình này đặt ra vấn đề: Muốn tồn tại và phát triển, DN phải xây dựng cho mình năng lực sử dụng công nghệ tiên tiến, năng lực bắt chước và cải tiến công nghệ, năng lực sáng tạo công nghệ.

* *Thị phần và năng lực chiếm lĩnh thị trường*: Đây là chỉ tiêu hàng đầu của năng lực cạnh tranh DN. Dù có mức tăng trưởng ấn tượng nhưng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam còn nhỏ bé so với khu vực và thế giới. Thị phần hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam kém Nhật Bản, Trung Quốc, Hoa Kỳ từ 20-30 lần, và còn kém khá xa so với các quốc gia trong khu vực như Thái Lan, Singapore. Sau 3 năm Việt Nam gia nhập WTO, tình hình có được cải thiện chút ít. Tuy nhiên, cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam còn rất hạn chế, xuất khẩu sản phẩm thô, sản phẩm sơ chế và nguyên liệu thô chiếm tỷ trọng lớn, bởi vậy khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường còn hạn chế.

* *Năng lực cạnh tranh của sản phẩm*: Năng lực cạnh tranh của sản phẩm thể hiện qua chất lượng, giá cả, thương hiệu...Hiện nay, các sản phẩm của Việt Nam có khả năng cạnh tranh được thì hoặc là dựa vào lợi thế về tài nguyên hoặc là dựa vào lợi thế về giá cả. Có rất ít sản phẩm của Việt Nam tạo ưu thế trên thị trường thế giới dựa vào yếu tố chất lượng. Dịch vụ chăm sóc khách hàng và hậu mãi hầu như chưa được các DN Việt Nam coi trọng, ngay cả trên thị trường nội địa ở vùng nông thôn.

* *Hiệu quả hoạt động của DN*: Chỉ tiêu hiệu quả quan trọng nhất của DN là lợi nhuận hay tỷ suất lợi nhuận trên vốn của DN. Do năng lực quản lý của nhiều DN còn hạn chế, trình độ công nghệ thấp, môi trường kinh doanh

chưa thuận lợi, cơ chế chính sách còn bất cập...nên hiệu quả sản xuất - kinh doanh của các DN Việt Nam khá thấp so với một số nước.

* *Khả năng liên kết, hợp tác của các DN*: Do tâm lý tiểu nông, tư duy "một mình một thuyền" vẫn còn ăn sâu trong tâm thức của một bộ phận không nhỏ các doanh nhân nên khả năng liên kết giữa các DN ở nước ta hiện nay vẫn còn nhiều hạn chế, các chủ DN không muốn chia sẻ hoạt động kinh doanh và lợi ích với người khác.

Một số đề xuất, giải pháp

Hoàn thiện thể chế, nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý kinh tế - xã hội. Nhà nước cần coi trọng công tác xây dựng, thực hiện chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội phù hợp với cơ chế thị trường, thực hiện công khai, minh bạch mọi chính sách, cơ chế quản lý, quy trình tác nghiệp; Đi đôi với việc nghiêm khắc xử lý các hành vi phiến hà, nhũng nhiễu của cán bộ, công chức, viên chức. Chính quyền địa phương cấp tỉnh phải quan tâm tạo ra được môi trường phát triển lành mạnh, bao gồm cả môi trường pháp lý, môi trường kinh tế, môi trường tâm lý, chính trị-xã hội, xác định được vai trò của mình trong việc thúc đẩy các DN phát triển. Chính quyền các cấp cần quan tâm hỗ trợ DN các nội dung sau:

- Hỗ trợ các DN tiếp cận các nguồn vốn tài chính, tín dụng. Vốn là một trong những vấn đề nan giải nhất của DN Việt Nam từ trước đến nay. Việc các DN thiếu vốn nhiều khi không phải do ngân hàng thiếu tiền, mà chủ yếu là do DN không đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng như thế chấp, phương án kinh doanh khả thi. Đồng thời, cần có lộ trình hợp lý quy định buộc các tổ chức tín dụng dành ít nhất 30% vốn tín dụng cho DN nhỏ và vừa nhằm mục đích khắc phục khiếm khuyết của thị trường trong tiếp cận nguồn lực. Ngoài ra, chính quyền địa phương các cấp có thể đẩy nhanh việc cấp "sổ đỏ, sổ hồng" nhằm giúp các DN có các giấy tờ cần thiết để vay vốn đầu tư kinh doanh.

- Các địa phương cần xây dựng và rà soát quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất hàng năm sao cho sát thực tế và hiệu quả. Trên cơ sở các quy hoạch, tập trung định hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại, ưu



tiên phát triển các ngành, lĩnh vực có hàm lượng khoa học công nghệ cao, hiệu quả kinh tế lớn, có lợi thế so sánh và khả năng cạnh tranh trên thương trường các nước trong khu vực và trên thế giới.

- Hỗ trợ về đào tạo nguồn nhân lực cho các DN bằng cách: Nâng cao trình độ chuyên môn-kỹ thuật của người lao động trong các DN. Phấn đấu đưa tỷ lệ lao động qua đào tạo từ 25% năm 2005, lên 40% khi kết thúc năm 2010 và khoảng 60-70% vào năm 2020 như các nước công nghiệp trên thế giới; Nâng cao chất lượng đào tạo nghề, đổi mới nội dung chương trình đào tạo, phương pháp giảng dạy, coi trọng khâu đào tạo kỹ năng nghề theo nhu cầu xã hội, song song với việc củng cố hệ thống các trường dạy nghề là nhiệm vụ vô cùng quan trọng cần tiến hành khẩn trương.

- Thực hiện nối mạng Internet giữa các cơ quan nhà nước với DN. Thường xuyên cập nhật tin tức và thông báo rộng rãi những thông tin về nhu cầu, về tình hình biến động giá cả thị trường trong và ngoài nước, về tình hình xuất nhập khẩu...

Đẩy mạnh quy hoạch và phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật. DN Việt Nam sẽ nâng cao sức cạnh tranh một cách rõ rệt khi chi phí sản xuất kinh doanh được tiết kiệm một cách hợp lý, nhất là khi Nhà nước quan tâm đầu tư đồng bộ hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật. Tiếp tục hoàn thiện chính sách và cải thiện môi trường đầu tư nhằm tạo điều kiện để mọi thành phần kinh tế tập trung nguồn lực nhanh chóng phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật. Đặc biệt, cần học tập kinh nghiệm quốc tế và có một tầm nhìn chiến lược để định rõ vị trí của nước ta trên trường quốc tế trong tương lai. Trong quy hoạch và phát triển hệ thống hạ tầng kỹ thuật, cần chú trọng các nút hạ tầng nối các đô thị thuộc các vùng kinh tế trọng điểm. Ngoài ra, cần chú trọng đến các hệ thống các cảng thủy, không, bộ.

Đổi mới tư duy, cải tiến hệ thống quản lý DN. Hầu hết các DN muốn tồn tại và phát triển trên thị trường quốc tế phải biết cách nhận biết cơ hội kinh doanh, phải biết tận dụng những ưu thế và thuận lợi, cũng như nguy cơ đặt ra cho DN, nhưng vấn đề quan trọng hơn là khả năng chớp cơ hội đó một cách hiệu quả. Do vậy, cần coi trọng khâu đổi mới tư

duy, khẩn trương học tập và nghiên cứu các nguyên tắc cơ bản, các quy tắc kinh doanh quốc tế của WTO; lãnh đạo các DN phải nhận thức được đầy đủ việc gia nhập WTO, vừa đặt ra thách thức gay gắt đối với thể chế quản lý truyền thống, đồng thời cũng mang lại cơ hội cho việc đi sâu cải cách hơn nữa, thúc đẩy từng DN phải vận động để tồn tại và từng bước phát triển lớn mạnh, với ý chí phấn đấu để tồn tại và phát triển trong cạnh tranh quốc tế. Chỉ có đổi mới tư duy, mới có thể biến áp lực thành động lực, biến bị động thành chủ động. Đã đến lúc phải thay đổi nhận thức cho rằng đầu tư vào các hệ thống quản trị không phải là công việc cấp bách và chỉ làm một lần. Việc nâng cao năng lực quản trị, áp dụng các công cụ quản lý một cách hợp lý sẽ góp phần đáng kể trong việc nâng cao năng suất và năng lực cạnh tranh của DN. Những công việc cụ thể cần làm là: Tập trung sức lực và trí tuệ để xây dựng chiến lược kinh doanh của DN; tái cấu trúc DN thời kỳ hậu khủng hoảng kinh tế thế giới với việc chú trọng nghiên cứu chuyển đổi mô hình quản lý theo phương pháp quản trị hiện đại (từ MBO thành MBP); Sắp xếp lại các phòng ban, giảm các khâu trung gian để tiết giảm chi phí sản xuất; Đổi mới thường xuyên cấu trúc sản phẩm; nghiên cứu tăng các chức năng, công dụng của sản phẩm; thường xuyên tạo ra các mẫu mã đẹp, hấp dẫn; đa dạng hóa các chủng loại dịch vụ để thỏa mãn tốt nhu cầu của nhiều dạng người tiêu dùng; Phát triển mạng lưới các chi nhánh tiêu thụ; chú trọng mở rộng thị trường về nông thôn và sang các nước ASEAN đi đôi với tăng cường các biện pháp khuyến mại như bán trả góp, giảm giá, tặng phẩm, quay số trúng thưởng... Đầu tư nhiều hơn vào con người, đội ngũ doanh nhân cần nỗ lực không ngừng nâng cao năng lực quản lý và nghệ thuật lãnh đạo, tăng cường đào tạo đội ngũ tiếp thị, thường xuyên cải tiến phương thức phục vụ khách hàng.

Đẩy mạnh quá trình sắp xếp, đổi mới DNNN. Cần tiếp tục sắp xếp, đổi mới DNNN, đi đôi với quyết tâm cao độ trong việc thực hiện tách chức năng đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước từ cơ quan quản lý nhà nước sang cơ quan kinh doanh nhằm xóa bỏ cơ chế "bộ chủ quản", tạo điều kiện nâng cao hiệu quả quản lý, kinh doanh vốn nhà

nước tại các DN. Chú trọng đẩy mạnh việc chuyển đổi tổ chức hoạt động của các tổng công ty nhà nước sang mô hình công ty mẹ - công ty con nhằm mục đích chuyển mối quan hệ giữa tổng công ty với DN thành viên từ quan hệ theo kiểu hành chính đơn thuần sang mối quan hệ tài chính thông qua việc đầu tư vốn của công ty mẹ; khắc phục tình trạng không rõ ràng về địa vị pháp lý và tài sản, quyền lợi và nghĩa vụ của tổng công ty lớn phát triển thành những tập đoàn kinh tế. Đặc biệt, Quốc hội cần nghiên cứu ban hành Luật Đầu tư vốn nhà nước vào lĩnh vực kinh doanh để điều chỉnh lĩnh vực, ngành nghề Nhà nước đầu tư vốn, trình tự, thủ tục về đầu tư vốn nhà nước cũng như xác định rõ phương thức và mô hình quản lý phần vốn Nhà nước đầu tư vào các DN, tổng công ty, tập đoàn kinh tế...

- Nghiên cứu lộ trình chuyển dần mô hình quản lý nhân sự trong DNNN mang nặng tính hướng nội, khép kín sang mô hình mở, có nhiều sự trao đổi hơn với thị trường sức lao động.

- Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn và mạng lưới thông tin quản lý hữu hiệu nhằm theo dõi, đánh giá kịp thời hiệu quả hoạt động và đóng góp của DNNN về cả mặt kinh tế và xã hội. Hướng dẫn hoạt động của HDQT, phân định rõ trách nhiệm của HDQT và tổng giám đốc, giám đốc DNNN. Khẩn trương ban hành chính sách với những biện pháp hữu hiệu nhằm phát huy tính tự chủ, năng động, tự tích lũy để phát triển nhanh và có tính cạnh tranh cao song song với việc khắc phục tình trạng độc quyền trong kinh doanh của một số DNNN lớn.

Hỗ trợ phát triển DN nhỏ và vừa trong thời gian tới: Tập trung sức lực và trí tuệ để nâng cao vai trò của các Hiệp hội DN đối với sự phát triển của DN nhỏ và vừa. Hiệp hội DN cần nhanh chóng đổi mới mô hình tổ chức và phương thức hoạt động để trở thành "vườn ươm của các DN và các doanh nhân mới", thường xuyên tập hợp các kiến nghị hợp lý của DN nhỏ và vừa về cơ chế chính sách để phản ánh với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền nhằm tháo gỡ kịp thời những khó khăn cho cộng đồng DN; đặc biệt là đóng vai trò đầu mối thúc đẩy sự liên kết, hợp tác giữa các DN hội viên về mặt công nghệ, vốn đầu tư, kinh nghiệm sản xuất, xúc tiến thương mại.

