

DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRƯỚC YÊU CẦU HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

ThS. ĐỖ KIM TIÊN

Học viện Hành chính Quốc gia

1. Vài nét về doanh nghiệp Việt Nam trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế.

Ở nước ta, doanh nghiệp (DN) được hiểu “là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh” (Điều 3 Luật Doanh nghiệp năm 1999). Những giới hạn bởi điều kiện về tên, tài sản, trụ sở giao dịch và sự thừa nhận của cơ quan công quyền về đăng ký kinh doanh đã khẳng định DN là một bộ phận của tổ chức có hoạt động kinh doanh. Tại Điều 9 Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ được ký kết, trong hơn 2.000 vấn đề cần phải làm rõ hơn, Việt Nam đã thống nhất một khái niệm mới về DN, coi DN là một công ty và “công ty được hiểu là bất kỳ một thực thể nào được thành lập hay tổ chức theo luật áp dụng, vì mục đích lợi nhuận hay phi lợi nhuận, do chính phủ hay tư nhân sở hữu hoặc kiểm soát, bao gồm các công ty, công ty tín thác, công ty hợp danh, doanh nghiệp một chủ, chi nhánh, liên doanh, hiệp hội hay các tổ chức khác”. Hiện nay, nước ta đang trong giai đoạn sửa đổi mạnh mẽ các đạo luật cho phù hợp với những cam kết và thông lệ quốc tế, với nhiều quan điểm còn trái ngược nhau trong quá trình sửa đổi, bổ sung, nhưng cách hiểu về doanh nghiệp Việt Nam (DNVN) thì khá thống nhất. Thực

chất DNVN là các tổ chức kinh tế được thành lập theo luật pháp Việt Nam nhằm mục tiêu kinh doanh tìm kiếm lợi nhuận hoặc hoạt động phi lợi nhuận (một số DN hoạt động công ích). Những DN do nhà đầu tư mang quốc tịch Việt Nam đầu tư ra nước ngoài, thành lập DN theo luật pháp nước sở tại thì không được coi là DNVN. Hệ thống các DNVN là các DN của mọi nhà đầu tư, không phân biệt hình thức sở hữu và quốc tịch nhưng bắt buộc phải được đăng ký kinh doanh hay cấp giấy phép đầu tư tại cơ quan có thẩm quyền của Nhà nước Việt Nam. Vì thế, hệ thống DNVN hiện nay có mặt ở tất cả các hình thức sở hữu như: DNNN, DN tập thể (hợp tác xã), DN tư nhân, DN có vốn đầu tư nước ngoài, DN của các tổ chức chính trị và chính trị - xã hội và các DN thuộc sở hữu hỗn hợp do sự liên kết kinh doanh của các thành phần kinh tế như: công ty cổ phần, DN liên doanh...

Mặc dù DNVN xuất hiện đã hơn nửa thế kỷ (từ năm 1948) nhưng trong thời gian dài ở Việt Nam chỉ tồn tại DNNN và các hợp tác xã. Cơ chế bao cấp DN và quản lý theo chỉ tiêu pháp lệnh đã tạo ra một lực lượng đông đảo các DN hầu như chỉ có sản xuất mà không có kinh doanh, vì lẽ đó, khái niệm thị trường và cạnh tranh trở nên xa lạ với các DNVN. Hệ thống DNVN chỉ thực sự đi vào kinh doanh, cạnh tranh trên thị trường từ thập

kỉ 90 thế kỉ XX, khi Nhà nước thừa nhận bảo hộ nền kinh tế nhiều thành phần với sự xuất hiện của DN tư nhân và các hình thức công ty trong và ngoài nước. Trước đòi hỏi của cơ chế thị trường, DNVN hiện nay đang có sự tăng nhanh về số lượng, trong đó chủ yếu là DN thuộc sở hữu tư nhân với 150.000 DN nhưng các DN này phần lớn có nguồn vốn nhỏ, chủ yếu dưới 5 tỉ đồng, hoạt động kinh doanh đa ngành với nhiều lĩnh vực khác nhau, phạm vi kinh doanh nhỏ lẻ, phân tán nên sức cạnh tranh không đủ mạnh.

Nhà nước ta đang trong quá trình sắp xếp lại số lượng các DNNN theo hướng ngày càng giảm dần từ 12.084 DN (năm 1990) xuống còn 5.916 DN (năm 2000) và tiếp tục giảm xuống còn 1.931 DN 100% vốn nhà nước vào năm 2005. Từ số liệu trên cho thấy, các DNNN ở Việt Nam trong thời gian dài gần như thống lĩnh một thị trường riêng vì sự bảo hộ của Nhà nước từ chính sách trợ giá (như trợ giá phân bón...) đến độc quyền tuyệt đối đối với hàng không, bưu chính - viễn thông, vận tải biển quốc tế, đường sắt, điện, kinh doanh chứng khoán, xây dựng và khai thác cảng hay độc quyền nhóm như đối với xăng dầu, bảo hiểm, ngân hàng thương mại, xi măng, sắt thép, mía đường, du lịch (trừ kinh doanh nhà nghỉ, khách sạn), xuất nhập khẩu gạo, cà phê. Tuy các DNNN này có sự đóng góp không nhỏ đối với sự ổn định kinh tế - xã hội thời kì kinh tế bao cấp nhưng đến nay đứng trước nền kinh tế thị trường, trước xu thế hội nhập kinh tế quốc tế ở nước ta đang diễn ra mạnh mẽ, đòi hỏi các DNNN kinh doanh những ngành, hàng này cần sớm thay đổi phương thức kinh doanh để tránh những "cú sốc" khi Việt Nam tham gia hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiện tại, đa số các DNVN đang là chủ

sở hữu của những công nghệ lạc hậu, đi sau công nghệ tiên tiến đang được sử dụng ở các nước đang phát triển từ 3-5 thế hệ, năng lực quản lý của nhiều chủ DN còn chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường. Thực tế có đến 70% các chủ DN ở Việt Nam chưa nắm vững nguyên tắc quản lý tài chính, khả năng nắm bắt thông tin và dự báo thị trường của các DN còn yếu, chưa đầy đủ và không kịp thời. Chủ trương, chính sách của Nhà nước chưa gắn với thực tiễn QLNN đối với DN nên đã làm cản trở quyền tự do kinh doanh và tạo sự cạnh tranh không lành mạnh. Việc quy định về địa vị pháp lý của DN theo hình thức sở hữu không những không phù hợp với thông lệ quốc tế mà trong thị trường nội địa còn tạo ra sự bất bình đẳng giữa các DN. Những phân biệt đối xử giữa các DN thể hiện rõ ngay từ thủ tục thành lập DN đến chính sách vay vốn ngân hàng và chính sách bảo hộ, tạo sự độc quyền trong DNNN.

Khi tham gia hội nhập, không chỉ có những DN trong nước mà còn có nhiều DN nước ngoài, các công ty xuyên quốc gia cùng kinh doanh theo luật chung, lúc đó thị trường thế giới không quan tâm và không cần biết đến DN do ai sở hữu, không có ngoại lệ cho DN thuộc sở hữu của cá nhân, tổ chức hay một chính phủ nào.

Trong phạm vi AFTA, các DNVN đang gặp phải thách thức lớn như cạnh tranh với các nước có nền kinh tế hàng đầu trên thế giới như Mĩ, Nhật, Ca-na-đa, Hàn Quốc... những mặt hàng Việt Nam có khả năng xuất khẩu cũng lại là những mặt hàng tiềm năng của các nước ASEAN (dệt may, da giày, thủy sản, trái cây, gạo, điều, hạt tiêu...). Hơn nữa, giá hàng hoá cùng loại của Việt Nam luôn cao hơn nhiều so với khu vực do chi phí sản xuất

cao. Theo điều tra của Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO), giá điện thoại của Việt Nam gọi sang Nhật Bản đắt gấp 4 lần so với từ Thái Lan, Xinh-ga-po gọi đi Nhật Bản; giá điện đắt gấp 2 lần Ma-lai-xi-a, Thái Lan, Phi-lip-pin; giá cước vận tải cũng được đánh giá là cao nhất trong khu vực, cụ thể là đắt gấp 1,4 lần so với Ma-lai-xi-a và In-đô-nê-xi-a và đắt gấp 1.85 lần so với Xinh-ga-po hay giá thuê văn phòng ở Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh chỉ đứng sau Bắc Kinh, Xinh-ga-po và cao hơn nhiều so với các thành phố lớn khác trong khu vực. Ngay trong thị trường khu vực, Việt Nam là nước láng giềng của quốc gia có nền kinh tế lớn thứ sáu trên thế giới như Trung Quốc, các DNVN cũng cần phải nghiên cứu chiến lược kinh doanh có tính đến sự ảnh hưởng thị trường của các DN Trung Quốc. Thực tế cho thấy, vào khoảng giữa năm 2004, khi giá của một loạt nguyên liệu đầu vào cho sản xuất như hạt nhựa, clinke (sản xuất xi măng), dầu mỏ, phôi thép, than coke (luyện thép), sợi dệt, bột giấy, armo-niac (sản xuất phân bón) tăng mạnh trên thị trường thế giới đều có nguyên nhân là do sức hút mạnh từ thị trường Trung Quốc. Với những quốc gia có sản phẩm này để xuất khẩu thì thu lợi lớn, ngược lại, đối với Việt Nam điều này thực sự là bất lợi, vì hầu hết các nguyên liệu đầu vào, Việt Nam không tự sản xuất được mà phải nhập khẩu. Sự lệ thuộc này đã làm cho sản xuất trong nước bị chi phối mạnh, các ngành sản xuất sắt, thép, xi măng, phân bón, giấy, nhựa, dệt may có chi phí đầu vào tăng cao, làm cho nhiều DNVN bị giảm lợi nhuận, thậm chí thua lỗ. Nhiều mặt hàng xuất khẩu bị mất thị trường, sức cạnh tranh giảm hoặc không còn lợi nhuận vì giá đầu vào tăng nhưng giá bán không tăng được do những sản phẩm tương tự của các DN Trung Quốc

vẫn rẻ hơn. Sắp tới, khi tham gia vào WTO, không chỉ có Trung Quốc, DNVN phải đứng trước những quốc gia có nền kinh tế phát triển như Mĩ, Ca-na-đa, Nhật Bản, Hàn Quốc, Anh, Pháp... với những tập đoàn kinh tế lớn, các công ty kinh doanh lâu năm, giàu năng lực cạnh tranh và kinh nghiệm thị trường đòi hỏi DNVN cần có sự thay đổi căn bản trong kinh doanh thì mới có khả năng đứng vững trong môi trường cạnh tranh vốn ngày càng gay gắt.

2. Giải pháp thúc đẩy DNVN trước yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

Tham gia hội nhập kinh tế quốc tế, DNVN có điều kiện mở rộng thị trường với những ngành, hàng đa dạng, phong phú, thừa hưởng những kinh nghiệm quản lý tiên tiến, tranh thủ vốn, công nghệ hiện đại thông qua sự liên kết kinh tế, trao đổi lao động có tay nghề và trình độ cao. Tuy nhiên, sự dốt chấy các giai đoạn chuẩn bị cho hội nhập của các DNVN sẽ không tránh khỏi những đổ vỡ thử nghiệm. Thực tế đã xuất hiện những thua thiệt như vụ kiện bán phá giá cá ba sa, tôm... trên thị trường Mĩ hay trường hợp luật sư người I-ta-li-a kiện Vietnam Airlines (VNA) phải bồi thường 4.370.584 euro. Tình trạng khá phổ biến hiện nay là nhiều nhãn hiệu, thương hiệu hàng hoá của các DNVN đã bị các DN nước ngoài đăng ký với các cơ quan sở hữu trí tuệ trước khi DNVN tìm tới thị trường nước đó. Ví dụ như thương hiệu cà phê Trung Nguyên khi chuẩn bị đến thị trường Mĩ đã bị công ty Rice Field Corp của Mĩ đăng ký hay Vinataba đã có xuất xứ từ lâu và đăng ký bảo hộ tại Việt Nam từ năm 1995 nhưng đến nay đã bị công ty PT Rutrabat Indutry của In-đô-nê-xi-a đăng ký ở 12 nước, trong đó, có 9 nước thuộc khu vực ASEAN... Trước yêu cầu hội nhập kinh tế, theo chúng tôi,

DNVN cần thực hiện đồng bộ những giải pháp cụ thể sau:

Thứ nhất, trong chiến lược quản trị DN, các DNVN cần tìm hiểu, nắm vững luật pháp quốc tế, bảo vệ quyền và lợi ích của DN mình trước thị trường thế giới. Mặt khác, cần quan tâm đăng kí bảo hộ thương hiệu, nhãn hiệu hàng hoá, kiểu dáng công nghiệp hay các giải pháp hữu ích của DN mình. Trong chính sách thị trường, DNVN cần nắm bắt và xử lý thông tin kịp thời, phân tích, dự báo thị trường trong nước và thế giới khi hội nhập, tranh thủ những hiểu biết về khách hàng trong nước, khách hàng truyền thống, giữ vững thị phần nội địa và mở rộng ra thị trường quốc tế, đồng thời xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển ngành, hàng theo từng thời kỳ dựa trên những thông tin thị trường xác thực. Các DNVN do vốn kinh doanh hạn hẹp, khi tham gia hội nhập sẽ mở ra nhiều cơ hội có thể tranh thủ được các nguồn vốn từ bên ngoài, vì vậy, cần chủ động liên doanh, liên kết kinh tế, để tăng vốn đầu tư, tranh thủ công nghệ và kĩ năng quản lý tiên tiến. Hội nhập sẽ làm thay đổi nhóm khách hàng, thay đổi thị trường và sức cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt, do đó các DN cần hướng tới những tiêu chuẩn do các tổ chức tiêu chuẩn hoá quốc tế (ISO) đưa ra, nhằm tạo uy tín trước khách hàng và bạn hàng. Trong nền kinh tế hội nhập, sự đóng góp của nhà quản lý DN và người lao động trực tiếp sản xuất ra sản phẩm có vai trò quan trọng đối với sự thành bại của DN, do đó, cần có chiến lược đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao năng lực quản lý và tay nghề cho công nhân trong các DN.

Thứ hai, thực hiện cải tổ đối với DNNN. Ở Việt Nam, mặc dù DNNN đang được sắp xếp theo hướng giảm dần về số lượng nhưng không mất đi vai trò

chủ đạo và khả năng đóng góp to lớn cho ngân sách nhà nước. Tuy nhiên, các DNNN hoạt động đem lại lợi nhuận cao và đóng góp chủ yếu cho ngân sách nhà nước lại tập trung trong các ngành kinh tế độc quyền mà trong cam kết quốc tế cần phải thay đổi. Vì thế, việc cải cách hoạt động DNNN để vừa đảm bảo cho tiến trình hội nhập chung, vừa đảm bảo cho các DNNN cạnh tranh được trong môi trường hội nhập. Trước mắt, cần tiếp tục sắp xếp lại DNNN theo hướng cổ phần hoá, khoán, cho thuê hay bán toàn bộ hoặc một phần những DN xét thấy không cần tiếp tục duy trì. Chuyển toàn bộ DN có 100% vốn nhà nước sang hoạt động theo các mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên; tổng công ty hoạt động và quản lý vốn theo mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, các công ty hoạt động và quản lý vốn theo mô hình công ty mẹ - công ty con. Song song với việc xoá bỏ bảo hộ, xoá bỏ độc quyền để giữ vững sức cạnh tranh, một số tổng công ty sẽ được thí điểm chuyển sang mô hình tập đoàn kinh tế. Theo đó, sẽ có các tập đoàn kinh tế lớn nằm trong một số ngành quan trọng như dầu khí, xây dựng, bưu chính viễn thông... hoạt động kinh doanh đa ngành với nguồn lực kinh tế lớn. Các tập đoàn kinh tế thuộc DNNN này sẽ đi tiên phong trong cạnh tranh và mở hướng đi cho các DN thuộc các thành phần kinh tế khác.

Cũng nằm trong sự cam kết quốc tế với WHO, quá trình hội nhập vào thị trường tài chính quốc tế và tự do hoá tài chính làm cho môi trường tài chính trở nên khốc liệt và có nhiều rủi ro hơn đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh ở Việt Nam. Vì lẽ đó, để cạnh tranh được trong thị trường quốc tế, các ngân hàng

(Xem tiếp trang 17).

động, vừa thiết thực, dễ hiểu và khi nói “*phải tỏ rõ cái tư tưởng và lòng ước ao của quần chúng*”, “*làm sao cho quần chúng đều hiểu, đều tin, đều quyết tâm làm theo lời kêu gọi của mình*”.

Muốn vậy, CB,CC phải thường xuyên sâu sát đời sống thực tiễn, biết lắng nghe chất lọc tiếp thu những ý kiến đóng góp đúng, những kiến nghị chính đáng từ nhân dân; thông qua đó, khiêm tốn học hỏi lời ăn tiếng nói của quần chúng nhân dân.

Ngày nay, trình độ dân trí ngày càng

cao, việc tiếp xúc với nhân dân ngày càng mở rộng cho nên CB,CC càng cần phải học tập, rèn luyện kỹ năng giao tiếp để có thể đáp ứng được yêu cầu, nhiệm vụ tổ chức, động viên nhân dân hoàn thành công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước □

1. Xem: Bàn về hoạt động giao tiếp trong quản lý hành chính nhà nước - Tạp chí Quản lý nhà nước số 8-2005.

2. Tiếng Nga trong nhà trường. M.1969, số 2, tr. 75.

3. X.Y.Z, Sửa đổi lối làm việc. NXB Sự thật, H. 1955, tr. 105.

* * * * *

DOANH NGHIỆP VIỆT NAM...

(Tiếp theo trang 9)

thương mại quốc doanh cần xử lý ngay vấn đề nợ tồn đọng, đồng thời phải tăng nguồn vốn tự có để mở rộng đầu tư, cũng như để đảm bảo tỉ lệ an toàn tối thiểu theo tiêu chuẩn quốc tế.

Thứ ba, nâng cao vai trò của Nhà nước trong việc xây dựng và ban hành các văn bản quy phạm pháp luật nhằm tổ chức thực hiện và hỗ trợ DN chuẩn bị hội nhập tốt. Trong việc xây dựng, nâng cao vai trò của Nhà nước và ban hành pháp luật, Nhà nước cần từng bước thiết lập và áp dụng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế, tránh cho DN những liệu pháp sặc, những ngõ ngàng khi hội nhập.

Bên cạnh các nhân tố khách quan, bản thân DN phải có sự nỗ lực hơn. Đây cũng là nhân tố quan trọng quyết định sự thành bại của chính DN. Thực tế đòi hỏi phải xem xét, đánh giá một cách toàn diện về năng lực quản trị DN, về thế mạnh và đặc điểm vốn có của DNVN cùng với những yếu tố khách quan chi phối hoạt động sản xuất - kinh doanh của DN. Hệ quả của sự

hội nhập có thể làm cho DN phát triển tốt, không phát triển được hoặc bị sàng lọc, loại trừ khỏi thương trường. Vì vậy, Nhà nước cũng cần nghiên cứu, đánh giá đúng về khả năng thích ứng của DNVN trong sự tác động nhiều chiều của các nhân tố khách quan, chủ quan, giúp DN lường trước được những thách thức, phát huy những thế mạnh của mình trong sự hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là khi Việt Nam sắp bước vào thị trường lớn với 90% khối lượng thương mại toàn cầu như WTO □

Tài liệu tham khảo:

1. Hỏi đáp về Hiệp định thương mại Việt - Mĩ, NXB Thống kê, 2002.

2. Đinh Trọng Thịnh (2004) “WTO và nền kinh tế yếu”, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế, 3-2004.

3. Các cơ quan Chính phủ và Chương trình sắp xếp DNNN, NXB Thống kê năm 2004.

4. Nguyễn Thiết Sơn: “Các công ty xuyên quốc gia”, NXB Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, năm 2004.

5. Tìm hiểu Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), NXB CTQG, năm 2004.