

# NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN TRONG NHỮNG NĂM TỚI

Nhữ Trọng Bách\*

Ngày nhận: 29/01/2016

Ngày nhận bản sửa: 12/2/2016

Ngày duyệt đăng: 25/2/2016

## Tóm tắt:

*Từ những nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam dựa trên mô hình kim cương của Michael Porter, bài viết đã đưa ra những đánh giá mặt tích cực, hạn chế và nguyên nhân về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam. Để có thể trở thành động lực của nền kinh tế trong những năm tới, bài viết khuyến nghị cần thiết phải tiếp tục đổi mới tư duy nhận thức về doanh nghiệp tư nhân. Để nâng cao năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam cần tích cực, chủ động hội nhập; nâng cao năng lực thích ứng trong điều kiện hội nhập; thực thi chiến lược liên kết đa chiều, mở rộng thị phần, chiếm lĩnh thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và chủ động tìm kiếm và thu hút các nguồn lực, tận dụng cơ hội của hội nhập. Đối với Nhà nước, cần tiếp tục cải cách thể chế, tạo lập môi trường kinh doanh bình đẳng, tạo cơ hội cho doanh nghiệp tư nhân tiếp cận với các nguồn vốn, hỗ trợ nghiên cứu ứng dụng, đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ pháp lý, ... để doanh nghiệp tư nhân cạnh tranh và phát triển.*

**Từ khóa:** Cạnh tranh; doanh nghiệp; hội nhập, TPP.

## Improving the competitiveness of private enterprises in Vietnam in the coming years

### Abstract:

*Based on reviewing previous studies on Vietnam private enterprises' competitiveness using Michael Porters' diamond model, this paper provides assessments of strengths and weaknesses associated with competitiveness of Vietnam private business sector. In order to make the sector become "the driving force of the economy" in the coming years, the author proposes some recommendations for raising awareness of the private sector. To enhance competitiveness among private enterprises in Vietnam, it is crucial that they need to promote positive and proactive integration, increase adaptive capabilities in the context of integration, implement strategies for multi-dimensional linkages, market share expansion and domination, product and service quality improvement, actively seek for resources and utilise the opportunities from the integration process. From the State management perspective, the recommendations are as follows: continuing institutional reform, creating a fair business environment, creating more opportunities for private enterprises to access the capital resources, supporting applied research, and providing human resources training activities, legal support,...*

**Keywords:** Competition; enterprises; integration; TPP.

## 1. Đặt vấn đề

Báo cáo chính trị của Ban chấp hành Trung ương Đảng cộng sản Việt Nam lần thứ XII (2016) đã xác định kinh tế tư nhân là một trong những “động lực của nền kinh tế”. Đây là sự đột phá trong tư duy

nhận thức về vai trò của doanh nghiệp tư nhân, tạo cơ hội cho doanh nghiệp tư nhân hội nhập và phát triển. Việc thừa nhận doanh nghiệp tư nhân là động lực của nền kinh tế trong bối cảnh Việt Nam tiếp tục hội nhập sâu vào các nền kinh tế thế giới, đã khẳng

định vị trí quan trọng của doanh nghiệp tư nhân. Trong bối cảnh đó, bên cạnh những cơ hội, doanh nghiệp tư nhân Việt Nam đang gặp phải sức cạnh tranh mạnh mẽ cả trong nước và quốc tế. Để có thể trở thành động lực quan trọng của nền kinh tế, doanh nghiệp tư nhân phải vươn lên, cạnh tranh và phát triển. Ngoài sự nỗ lực của doanh nghiệp, doanh nghiệp tư nhân rất cần nhận được sự hỗ trợ nhiều hơn từ phía Nhà nước.

Làm thế nào để hội nhập, cạnh tranh và phát triển với kỳ vọng trở thành động lực quan trọng của nền kinh tế trong tiến trình hội nhập trong những năm tới khi Việt Nam thực thi các hiệp định FTA, TPP. Nghiên cứu này đi từ việc nghiên cứu, phân tích, đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tư nhân gắn với tiến trình hội nhập kinh tế ở Việt Nam dựa trên mô hình Kim cương của Michael Porter. Từ đó tìm ra các mặt mạnh, mặt yếu, nguyên nhân và đề xuất các giải pháp khắc phục nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tư nhân trong bối cảnh mới của nền kinh tế, đón nhận cơ hội từ FTA, TPP.

## **2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu**

### **2.1. Khung lý thuyết về các yếu tố tác động tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tư nhân**

Mô hình Kim cương của Michael E. Porter (1996) chỉ ra rằng, có ít nhất 6 yếu tố tác động tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, 6 yếu tố này được phân thành hai nhóm: (1) Nhóm các yếu tố bên trong doanh nghiệp và (2) Nhóm các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp.

Theo Michael E. Porter (1996), nhóm các yếu tố bên trong tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bao gồm: (i) Trình độ và năng lực tổ chức quản lý của doanh nghiệp; (ii) Trình độ thiết bị, công nghệ; (iii) Trình độ lao động trong doanh nghiệp; (iv) Năng lực tài chính của doanh nghiệp; (v) Khả năng liên kết, hợp tác với doanh nghiệp khác và khả năng hội nhập kinh tế quốc tế của doanh nghiệp; (vi) Trình độ năng lực marketing và (vii) Trình độ nghiên cứu phát triển (R&D) của doanh nghiệp.

Nhóm các yếu tố bên ngoài tác động tới doanh nghiệp nói chung cũng như doanh nghiệp tư nhân bao gồm: (i) Thị trường; (ii) Thể chế - chính sách; (iii) Kết cấu hạ tầng; (iv) Các ngành hỗ trợ và (v) Trình độ nguồn nhân lực.

Thị trường là môi trường kinh doanh, là nơi tiêu

thụ sản phẩm, đồng thời cũng là nơi để doanh nghiệp tìm kiếm các yếu tố đầu vào. Ngoài ra, thị trường còn là công cụ định hướng giúp doanh nghiệp đưa ra các chiến lược kinh doanh đáp ứng nhu cầu thị trường.

Thể chế - chính sách là công cụ quan trọng tạo lập khung khổ pháp lý cho hoạt động của doanh nghiệp bao gồm các quy định về đầu tư, tài chính, đất đai, công nghệ, thị trường; các quy định liên quan đến các hàng hóa, dịch vụ, địa bàn, được khuyến khích hay bị hạn chế đầu tư kinh doanh,...

Kết cấu hạ tầng bao gồm cả hạ tầng vật chất - kỹ thuật lẫn hạ tầng xã hội như hệ thống giao thông, mạng lưới điện, hệ thống thông tin, hệ thống giáo dục đào tạo. Đây là tiền đề quan trọng, tác động mạnh tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Khi trình độ sản xuất hiện đại thì sự phụ thuộc lẫn nhau ngày càng nhiều, khi đó xuất hiện các ngành công nghiệp hỗ trợ trong chuỗi giá trị toàn cầu. Các ngành công nghiệp hỗ trợ không những tác động đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm mà còn tác động đến giá cả của sản phẩm. Ngoài ra, trình độ nguồn nhân lực thể hiện ở kỹ năng làm việc, năng lực tổ chức, quản lý và các chế độ đãi ngộ cho người lao động như mức lương, điều kiện làm việc, an toàn lao động, đầu tư cho đào tạo và cả vai trò của công đoàn cũng là những yếu tố quan trọng tác động đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp.

### **2.2. Phương pháp nghiên cứu**

Trên cơ sở các dữ liệu nguồn (dữ liệu được thu thập từ những tài liệu có liên quan trực tiếp) và dữ liệu thứ cấp (dữ liệu đã được xử lý qua các công trình nghiên cứu, bài viết,...), bài phát biểu tại các hội thảo, bài viết đã tổng hợp, so sánh, đánh giá và đưa ra những vấn đề có tính lý luận và thực tiễn liên quan đến cạnh tranh và các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tư nhân gắn với tiến trình hội nhập những năm tới ở Việt Nam.

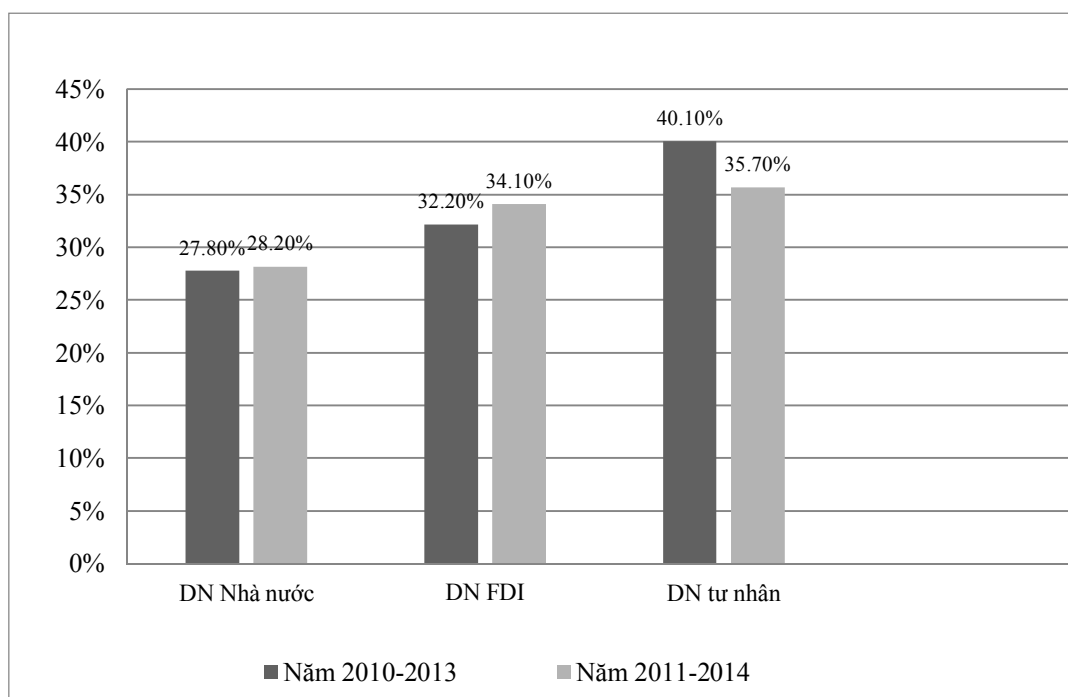
Bài viết sử dụng các số liệu, bảng biểu của các công trình, bài viết đã được đưa ra đáng tin cậy làm căn cứ cho những phân tích và chứng minh các quan điểm nhận định của tác giả, đề xuất các giải pháp và đưa ra các khuyến nghị đối với cả doanh nghiệp tư nhân và Nhà nước.

## **3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận**

### **3.1. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tư nhân Việt Nam**

Cùng với quá trình đổi mới và hội nhập, đặc biệt

**Hình 1: Cơ cấu doanh nghiệp giai đoạn 2010-2013, 2011-2014**



Nguồn: Vietnam Report, 2014

từ khi có Luật Doanh nghiệp (2005), số lượng các doanh nghiệp tư nhân ngày càng tăng. Từ chỗ chỉ có 4.086 doanh nghiệp tư nhân đăng ký kinh doanh trước luật Doanh nghiệp 2005, đến năm 2015 tổng số doanh nghiệp tư nhân đăng ký đã lên tới con số hơn 500.000 doanh nghiệp, tăng trung bình khoảng 22%/năm. Với sự phát triển nhanh chóng cả về lượng và chất, các doanh nghiệp tư nhân đã đóng góp quan trọng cho sự phát triển kinh tế, xã hội của đất nước. Tính đến nay, khu vực kinh tế tư nhân đóng góp khoảng 45% GDP, 39% vốn đầu tư thực hiện trong khu vực doanh nghiệp, 33% thu ngân sách và tạo ra 62% việc làm trong toàn bộ khu vực doanh nghiệp.

Theo Vietnam Report (2016) trong “Báo cáo thường niên - Kinh tế Việt Nam 2016: Trên đường hội nhập”, thì thể cân bằng đang dần được tạo lập khi khoảng cách tăng trưởng của các khối doanh nghiệp FDI, tư nhân và nhà nước đã được thu ngắn lại (Hình 1).

Chỉ tính trong giai đoạn 2014 - 2015, tỷ trọng trong GDP của khu vực doanh nghiệp tư nhân chiếm trên 50%, trong khi tỷ trọng này của khu vực doanh nghiệp nhà nước đang có chiều hướng giảm cùng với quá trình cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước đang diễn ra mạnh mẽ. Tuy nhiên, hiện có tới 98% doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ và vừa, trong đó 96% là nhỏ và siêu nhỏ, đây là hạn chế lớn nhất

trong tiến trình hội nhập hiện nay ở Việt Nam.

Các đánh giá chung về doanh nghiệp tư nhân đều cho rằng, cho dù ngày càng phát triển về số lượng, quy mô, nhưng khả năng phát triển còn rất hạn chế và nhìn chung năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam đang còn rất yếu cả thị trường trong nước và quốc tế (Đặng Đức Thành, 2010). Sự yếu kém về năng lực cạnh tranh thể hiện ở các khía cạnh sau đây:

- Trình độ và năng lực tổ chức quản lý của doanh nghiệp tư nhân Việt Nam yếu; phương pháp quản lý, trình độ quản lý và trình độ chuyên môn thấp.

- Sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng, khả năng cung cấp sản phẩm, dịch vụ chưa cao, chưa đáp ứng tốt thị hiếu người tiêu dùng, giá cả chưa hợp lý. Các yếu tố khác như quảng cáo, tiếp thị, xây dựng thương hiệu, tổ chức, quản lý mạng lưới phân phối... chưa được quan tâm. Hiện chỉ có ít doanh nghiệp tư nhân đang đứng vững trên thị trường, phát triển, còn phần nhiều doanh nghiệp đang hoạt động cầm cự sau khủng hoảng kinh tế ở Việt Nam.

- Tỷ suất lợi nhuận của khu vực tư nhân có hướng tăng nhưng không bền vững gây bất lợi cho việc nâng cao khả năng cạnh tranh và sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Theo Báo cáo năm 2011 của VNR500, tỷ suất lợi nhuận của khối doanh nghiệp tư nhân trong nhóm 500 doanh nghiệp hàng

đầu Việt Nam có xu hướng giảm. Điều đó được thể hiện ở 2 chỉ số ROA (tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản) giảm từ 3,1% (năm 2007) xuống còn 2,4% (năm 2011) và ROE (tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu) giảm từ 34,9% (năm 2007) xuống còn 16% (năm 2011).

Trong số các doanh nghiệp tư nhân đang hoạt động thì doanh nghiệp lớn chỉ chiếm chưa đầy 2%, doanh nghiệp vừa chiếm 2%, còn lại 96% là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Quy mô nhỏ, quản trị yếu kém, công nghệ thấp, khó tiếp cận nguồn vốn, sức cạnh tranh không cao...

- Thiết bị, công nghệ thấp, trình độ lao động trong doanh nghiệp còn yếu. Có rất ít các doanh nghiệp tư nhân hoạt động trong những lĩnh vực kinh tế quan trọng và công nghệ cao (giáo dục - đào tạo khoảng 0,5%, y tế 0,2%, văn hóa - thể thao 0,4%, khoa học-công nghệ gần 0,1%).

- Năng lực tài chính của doanh nghiệp thể hiện ở quy mô vốn, khả năng huy động và sử dụng hiệu quả nguồn vốn. Hầu như các doanh nghiệp tư nhân có quy mô vốn thấp, khó tiếp cận với các nguồn vốn, sử dụng nguồn vốn chưa hiệu quả.

### **3.2. Nguyên nhân của những hạn chế về năng lực cạnh tranh của DNTN**

*Nguyên nhân khách quan:*

- Nhận thức về vị trí, vai trò của khu vực kinh tế tư nhân chưa nhất quán, doanh nghiệp tư nhân chưa thực sự được coi là một thành phần kinh tế quan trọng ở Việt Nam. Những “ưu ái” vẫn dành cho khu vực kinh tế nhà nước và khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài. Nhận thức xã hội về vai trò của doanh nghiệp tư nhân chưa cao. Đây là một sai lầm trong nhận thức và thực tiễn về DNTN ở Việt Nam.

- Tiến trình cải cách thể chế kinh tế diễn ra chậm chạp, môi trường cạnh tranh chưa bình đẳng. Cơ chế tiếp cận vốn vay và các chương trình hỗ trợ DNTN bao gồm các hỗ trợ tư pháp, chế độ thông tin, hỗ trợ đào tạo... chưa được quan tâm.

- Các thủ tục hành chính còn rườm rà, phức tạp, cơ chế xin - cho còn diễn ra ở nhiều nơi. Trong đó các doanh nghiệp tư nhân thường là đối tượng “yếu thế” luôn chịu sự kiểm tra, thanh tra chặt chẽ ở mức thái quá, đây là nguyên nhân dẫn tới doanh nghiệp tư nhân Việt Nam “không chịu lớn”.

- Cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp tư nhân vẫn chỉ dừng lại trên lý thuyết. Doanh nghiệp tư nhân ít được tiếp cận với những chính sách hỗ trợ và các

chương trình ưu đãi của Chính phủ; ít được hỗ trợ về thông tin thị trường cả trong và ngoài nước, họ thường phải tự vươn lên, làm ăn theo kinh nghiệm. Điều này đã khiến cho các doanh nghiệp tư nhân luôn phải đối mặt với những rủi ro tiềm ẩn.

*Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp:*

- Do trình độ, năng lực tổ chức quản lý và trình độ chuyên môn của doanh nghiệp tư nhân nhìn chung thấp.

- Các sản phẩm dịch vụ (cả số lượng và chất lượng sản phẩm) thấp và khả năng cung cấp sản phẩm, dịch vụ không cao, chưa đáp ứng được thị hiếu đa dạng người tiêu dùng, giá cả chưa hợp lý.

- Trình độ thiết bị, công nghệ thấp, trình độ lao động trong doanh nghiệp còn yếu.

- Năng lực tài chính của doanh nghiệp thể hiện ở quy mô vốn, khả năng huy động và sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động thấp.

## **4. Khuyến nghị giải pháp**

### **4.1. Đổi mới nhận thức về vị trí, vai trò của doanh nghiệp tư nhân trong những năm tới trong tiến trình hội nhập TPP**

Với ý nghĩa là khu vực kinh tế năng động, hiệu quả cũng như khả năng thích ứng rất cao trong nền kinh tế, Báo cáo chính trị Đại hội Đảng cộng sản Việt Nam lần thứ XII (2016) đã ghi nhận và khẳng định vai trò quan trọng của kinh tế tư nhân. Đây là sự thay đổi nhận thức căn bản có tính đột phá trong nhận thức về doanh nghiệp tư nhân. Tuy nhiên, cần phải được thống nhất tư tưởng và hành động trong cả hệ thống chính trị, cũng như xã hội nhằm hoàn thiện cơ chế, chính sách; khuyến khích, tạo thuận lợi phát triển mạnh mẽ kinh tế tư nhân.

Tại Hội thảo công bố Báo cáo năng lực cạnh tranh Việt Nam ngày 31-11-2010, tại Hà Nội, giáo sư Michael Porter (Mỹ) đã khẳng định: “Tư nhân phải là khu vực dẫn đầu trong phát triển nền kinh tế, Nhà nước phải nhìn nhận nó như là một tài sản cực kỳ quan trọng. Và, nếu không dẫn đầu thì tối thiểu khu vực tư nhân cũng phải là người tham gia cực sâu trong quá trình phát triển kinh tế”.

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam ký kết hàng loạt các Hiệp định thương mại tự do cùng với sự gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, đưa Việt Nam hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới. Việc ký kết Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- EU và Hiệp định thương mại tự do xuyên



Thái Bình Dương TPP, đã đưa Việt Nam đang bước vào thời kỳ hội nhập “Thế hệ mới” ở tầm cao mới. Đây là cơ hội cũng như thách thức đối với các doanh nghiệp tư nhân.

Những “ưu ái” các doanh nghiệp nhà nước và sự coi trọng các doanh nghiệp FDI là cần thiết trong thời kỳ đầu của tiến trình đổi mới, bởi những tác động tích cực của các khu vực kinh tế này. Tuy nhiên, các khu vực kinh tế này luôn chứa đựng những rủi ro và kém bền vững. Những hạn chế của khu vực kinh tế nhà nước, những hệ lụy của thu hút đầu tư bằng mọi giá trong thời gian qua đã chứng minh rằng, khu vực kinh tế nhà nước và khu vực kinh tế vốn đầu tư nước ngoài chỉ là động lực trong giai đoạn đầu của tiến trình đổi mới nền kinh tế ở Việt Nam.

Trong báo cáo (2016) “Việt Nam 2035: Hướng tới Thịnh vượng, Sáng tạo, Công bằng và Dân chủ” mới công bố của World Bank gợi ý các bước đưa Việt Nam trở thành một nước thu nhập trung bình cao trong vòng 2 thập kỷ tới cũng đã nhấn mạnh tầm quan trọng của khối doanh nghiệp tư nhân, cần nâng cao năng lực cạnh tranh của khối doanh nghiệp tư nhân. Theo World Bank thì việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho khối doanh nghiệp tư nhân là 1 trong 3 trụ cột quan trọng có thể giúp Việt Nam đạt được những mục tiêu tăng trưởng trong giai đoạn tới.

Trong tiến trình hội nhập kinh tế, việc tiếp tục ký kết các Hiệp định thương mại tự do FTA, TPP đã đưa Việt Nam bước vào thời kỳ mới, tạo cơ hội cho doanh nghiệp đồng thời các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với những thách thức mới. Thị trường được mở rộng, giao thương thuận lợi, hàng rào thuế quan được dần dỡ bỏ, cạnh tranh công bằng hơn và thông tin minh bạch... là những yếu tố thuận lợi thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, để tránh bẫy “tăng trưởng nóng”, các doanh nghiệp cần sáng suốt chọn lựa phương án hoạt động phù hợp, nâng cao năng suất sản xuất, cải thiện chất lượng sản phẩm, tăng cường hiệu quả hoạt động marketing, cân đối đầu tư hợp lý, chủ động đối phó những bất ổn tiềm tàng...

#### **4.2. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tư nhân**

Để nâng cao năng lực cạnh tranh, giải pháp trước hết thuộc về doanh nghiệp. Trong bối cảnh mới của nền kinh tế hội nhập trong những năm tới các doanh nghiệp tư nhân cần thiết phải thực hiện các giải pháp sau đây:

*Sẵn sàng cho hội nhập, chủ động vượt qua các rào cản kỹ thuật và làm chủ “cuộc chơi”*

Những kết quả kinh doanh khởi sắc đã đạt được trong cả một chặng đường dài, đặc biệt là từ năm 2011 đến năm 2015 và triển vọng kinh tế Việt Nam trong những thập niên tới khi thực hiện các cam kết hội nhập TPP, tạo niềm tin và kỳ vọng tăng trưởng kinh doanh cho các doanh nghiệp tư nhân. Sự sẵn sàng cho hội nhập, sẵn sàng lựa chọn chiến lược tăng trưởng mạo hiểm trong bối cảnh hội nhập TPP sẽ là các quyết tâm chính sách của doanh nghiệp tư nhân để có thể cạnh tranh và chiến thắng. Trong cuộc “chạy đua” này, không còn con đường nào khác buộc phải “chạy” và làm chủ “cuộc chơi”.

Theo khảo sát các doanh nghiệp do Vietnam Report (2016) thực hiện tháng 01/2016 (n = 280; V1000 + VNR500 + FAST500) cho thấy có tới hơn 76% số doanh nghiệp tham gia khảo sát dự kiến sẽ tiếp tục mở rộng kinh doanh nhằm tận dụng tối đa những cơ hội tăng trưởng mới. Như vậy, cũng có nghĩa là hầu hết các doanh nghiệp sẵn sàng nhập cuộc, đây là sự lựa chọn khôn ngoan, phù hợp với xu hướng phát triển tất yếu trong bối cảnh nền kinh tế hội nhập sau TPP.

Để vượt qua các rào cản kỹ thuật trong thương mại quốc tế các doanh nghiệp tư nhân cần tích cực học tập, nâng cao trình độ ngoại ngữ, trình độ pháp lý, phong tục, tập quán và văn hóa của các đối tác kinh doanh. Các vụ thua kiện trong các vụ kiện thương mại cho thấy nguyên nhân chủ yếu là do sự thiếu hiểu biết pháp luật và các thông lệ quốc tế. Khi mở rộng hội nhập và sự hiện diện nhiều hơn các nhà đầu tư nước ngoài cùng với các biện pháp phòng vệ thương mại đa dạng sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp tư nhân, tạo ra những tác động tiêu cực đến tăng trưởng của doanh nghiệp trong thời gian tới. Giải pháp tình thế là dựa vào sự hỗ trợ của các chuyên gia, các nhà đầu tư, sau đó phải vươn lên chủ động vượt qua các rào cản thương mại, can đảm vượt qua được chính mình, sẵn sàng đối đầu với các FTA, chủ động vươn lên để hội nhập.

*Tăng cường khả năng thích ứng trong điều kiện mới*

Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam đã được diễn ra trong thời gian khá dài đủ để các doanh nghiệp tích lũy kinh nghiệm để thích ứng. Tuy nhiên, trong bối cảnh mới của nền kinh tế và tính đa chiều của hội nhập đòi hỏi các doanh nghiệp tư nhân phải vươn lên, tăng cường khả năng thích ứng trong điều kiện mới; thích ứng với sự thay đổi của thị

trường cả trong nước và quốc tế (sở thích, nhu cầu, chất lượng, mẫu mã...) và môi trường kinh doanh như: chính sách của Nhà nước, sự thay đổi của đối tác kinh doanh, đối thủ cạnh tranh. Cần phải “Biết mình, biết người”, nghiên cứu tìm hiểu đối tác, tìm hiểu khách hàng và tìm hiểu mình.

*Thực thi chiến lược liên kết đa chiều trong kinh doanh, mở rộng thị phần chiếm lĩnh thị trường*

Liên kết và hợp tác kinh doanh trong kinh doanh là quy luật của sự phát triển. Trong bối cảnh hiện nay, cạnh tranh không phải là tiêu diệt lẫn nhau mà cạnh tranh để nhằm phát triển liên kết trong quá trình hợp tác để cạnh tranh tốt hơn. Do vậy, khả năng liên kết hợp tác là tiền đề cho hoạt động kinh doanh hiệu quả, đồng thời đây cũng là một tiêu chí định tính của năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tiêu chí này thể hiện qua chất lượng và số lượng các mối quan hệ với đối tác, các liên doanh, hệ thống mạng lưới kinh doanh theo vùng và lãnh thổ.

Chiến lược khôn ngoan cho các doanh nghiệp tư nhân là mở rộng liên kết trong kinh doanh để khắc phục những hạn chế về trình độ và năng lực tổ chức quản lý của doanh nghiệp tư nhân; trình độ thiết bị, công nghệ; trình độ lao động trong doanh nghiệp tư nhân; về năng lực tài chính, marketing,... Hội nhập TPP sẽ là cơ hội để các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam mở rộng liên kết và thực hiện chiến lược liên kết đa chiều. Kết nối giữa các doanh nghiệp tư nhân trong nước với các doanh nghiệp trong nước, giữa doanh nghiệp tư nhân trong nước với doanh nghiệp nước ngoài, giữa doanh nghiệp tư nhân với doanh nghiệp có vốn FDI,... để tạo sức mạnh cạnh tranh và mở rộng thị phần, khắc phục các hạn chế và tận dụng thế mạnh của các doanh nghiệp khác.

TPP sẽ đưa các doanh nghiệp tiếp cận với khu vực mậu dịch tự do chiếm tới 40% GDP toàn cầu, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng sẽ phải đối mặt với nhiều đối thủ cạnh tranh hơn và mức độ cạnh tranh quyết liệt hơn. Các dự báo cũng chỉ ra rằng, năng suất lao động sẽ được thúc đẩy lên tầm cao hơn và tạo cơ hội cho doanh nghiệp tăng trưởng cao hơn trong dài hạn. GDP Việt Nam dự báo có thể tăng thêm 35,7 tỷ USD vào năm 2025 nếu ngành sản xuất nội địa vượt qua được các hàng rào kỹ thuật của các đối tác.

Như vậy, việc tham gia vào TPP, Việt Nam có cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, nhất là thị trường xuất khẩu nông sản. TPP cũng sẽ giúp Việt Nam thúc

đẩy FDI của các nước trong khối, tạo cơ hội cho Việt Nam khai thác lợi thế, tiềm năng về nông nghiệp, nhất là thủy sản. Thuế nhập khẩu nhiều loại hàng hóa sẽ được giảm xuống 0%, cũng sẽ là cơ hội để doanh nghiệp tư nhân tích cực tham gia và đẩy mạnh xuất khẩu, cải thiện sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu, nâng cao kim ngạch xuất khẩu. Mức thuế suất hàng dệt may từ Việt Nam sang thị trường này có thể giảm xuống gần bằng 0%, thị phần hàng hóa liên quan tại Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng và cạnh tranh sẽ gay gắt hơn, nhất là các sản phẩm nông nghiệp.

*Nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động và nâng cao hiệu quả kinh doanh*

Nâng cao chất lượng sản phẩm, thay đổi mẫu mã nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Thực tế cho thấy, các yêu cầu khắt khe về tiêu chí kinh tế, kỹ thuật, các chỉ tiêu về thẩm mỹ, tiện dụng... đòi hỏi doanh nghiệp tư nhân phải tuân thủ tuyệt đối vô điều kiện các quy định của các hiệp định thương mại về chất lượng hàng hóa. Mặc dù hàng rào thuế quan có thể được dỡ bỏ nhưng những tiêu chuẩn kinh tế kỹ thuật sẽ là rào cản lớn nhất của doanh nghiệp tư nhân Việt Nam. Với nguồn nhân lực rẻ, sự sáng tạo của người lao động, hàng hóa có thể được xác định với giá bán hợp lý, mẫu mã hợp thời đáp ứng nhu cầu khách hàng và dịch vụ đi kèm tiện lợi và chất lượng. Sự khôn ngoan nhất là lựa chọn mặt hàng, sản phẩm có tính đặc thù có thể mạnh để liên kết và sẽ mở rộng dần trong tương lai.

Năng suất lao động là yếu tố quan trọng để doanh nghiệp có thể vươn lên cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường, tuy nhiên đây lại là điểm yếu của doanh nghiệp tư nhân. Để tăng năng suất lao động các doanh nghiệp tư nhân cần tận dụng lợi thế bộ máy quản lý gọn, nhẹ, chi phí quản lý thấp, khả năng khai thác, sử dụng các yếu tố sản xuất cao. Cùng với sự năng động, sáng tạo và sẵn sàng đổi mới, các doanh nghiệp cần tích cực đổi mới công nghệ, cải tiến mẫu mã sản phẩm đáp ứng yêu cầu của khách hàng; tổ chức quản lý và quản trị dòng tiền nhằm giảm chi phí trên đơn vị sản phẩm và đơn vị thời gian làm tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

*Chủ động tìm kiếm và thu hút các nguồn lực để phát triển*

Khả năng thu hút nguồn lực không chỉ nhằm đảm bảo cho điều kiện để hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành bình thường mà còn thể hiện năng lực cạnh tranh thu hút đầu vào của doanh nghiệp.

Đây là điều kiện để đảm bảo năng lực cạnh tranh trong dài hạn. Về nguyên tắc, các nguồn lực luôn sẵn có nhưng cũng khan hiếm. Khi thị trường mở rộng, các nguồn lực cũng sẽ được mở rộng, điều quan trọng là doanh nghiệp phải biết tìm kiếm và khai thác. Nếu trước đây các nguồn lực hầu như chỉ tìm kiếm tại thị trường trong nước thì cơ hội tìm kiếm thị trường quốc tế đang được mở rộng bao gồm các nguồn lực về con người, kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý và các điều kiện về vốn. Khi lãi suất giảm thiểu các doanh nghiệp càng có cơ hội tiếp cận đến các nguồn vốn một cách dễ dàng. Trong cuộc đua cạnh tranh lãi suất có thể đưa tới quan niệm “vốn là của chung” là cơ hội tốt cho doanh nghiệp tư nhân. Nguồn nguyên liệu cũng trở nên sẵn có và dễ dàng tiếp cận. Tuy nhiên, rào cản lớn nhất là khả năng tiếp cận và khai thác được các nguồn lực sẵn có. Mặc dù cơ hội tốt nhưng các nguồn lực vẫn là khan hiếm nếu doanh nghiệp không có khả năng, không chủ động tìm kiếm và khai thác.

#### **4.3. Tăng cường hỗ trợ của Nhà nước**

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trước hết là do chính các doanh nghiệp, nhưng điều này thực sự khó khăn đối với các doanh nghiệp tư nhân nếu không có sự hỗ trợ từ phía Nhà nước, đặc biệt là về nguồn nhân lực, cơ chế, chính sách, kết cấu hạ tầng và các ngành hỗ trợ.

Trong bối cảnh Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, sự phát triển tất yếu của khu vực kinh tế tư nhân, thì việc hỗ trợ các doanh nghiệp ở khu vực này là hết sức cần thiết và cấp bách. Quan điểm này cũng đã được xác định rất rõ trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011-2020 tại Đại hội XI và Đại hội XII của Đảng: “Hoàn thiện thể chế để tháo gỡ mọi cản trở, tạo điều kiện thuận lợi để giải phóng và phát triển mạnh mẽ lực lượng sản xuất, đẩy mạnh ứng dụng khoa học, công nghệ; huy động và sử dụng có hiệu quả mọi nguồn lực cho phát triển. Phát triển nhanh, hài hòa các thành phần kinh tế và các loại doanh nghiệp... Hoàn thiện cơ chế, chính sách để phát triển mạnh kinh tế tư nhân trở thành một trong những động lực của nền kinh tế”.

Để tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp tư nhân có điều kiện nâng cao sức cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập và phát triển bền vững, với vai trò của Nhà nước trong nền kinh tế thị trường, ngoài việc tiếp tục đổi mới tư duy nhận thức về vai trò của doanh nghiệp tư nhân, cần thiết phải tập trung vào một số

vấn đề sau:

*Một là*, tiếp tục cải cách về thể chế, tạo lập được môi trường kinh doanh, cạnh tranh bình đẳng cho các doanh nghiệp tư nhân.

Để tạo lập một cộng đồng doanh nghiệp tư nhân mạnh mẽ, có năng lực cạnh tranh, tạo việc làm cho người dân, mang lại phồn thịnh cho quốc gia, thì điều kiện cần và đủ là phải có nền tảng thể chế thân thiện, an toàn để kinh doanh. Mặc dù tiến trình cải cách thể chế đã có những bước đi tích cực, nhưng thể chế kinh tế Việt Nam nói chung vẫn chưa đáp ứng được kỳ vọng của doanh nghiệp và thể chế liên quan đến doanh nghiệp tư nhân vẫn còn nhiều hạn chế, đặc biệt là thể chế hành chính.

Thực tế cho thấy các doanh nghiệp tư nhân càng lớn thì chi phí tuân thủ thủ tục hành chính càng cao. Doanh nghiệp có quy mô, kinh doanh thành công thường bị thanh tra, kiểm tra nhiều. Đây là một trong những nguyên nhân khiến các doanh nghiệp Việt Nam “không chịu lớn”.

Môi trường kinh doanh cho dù đã có những thay đổi, nhưng chưa an toàn, mối quan hệ giữa doanh nghiệp tư nhân với Nhà nước vẫn còn khoảng cách. Vẫn còn nhiều ưu ái cho doanh nghiệp nhà nước và ưu tiên cho doanh nghiệp FDI. Các vụ án kinh tế nặng về xử phạt mà không tính kỹ đến những nguyên nhân khách quan, những rủi ro, nhằm bảo vệ các chủ thể kinh doanh, tạo cơ hội cho doanh nhân. Cần bảo hộ cho những doanh nghiệp và doanh nhân làm ăn thất bại nhưng không phải do lý do chủ quan. Theo đó, cũng cần xử lý nghiêm những hành vi lợi dụng khe hở của pháp luật để thu lợi bất chính.

*Hai là*, tạo cơ chế thuận lợi để doanh nghiệp tư nhân tiếp cận với các nguồn vốn bằng cách xây dựng các khung pháp lý, điều kiện tài chính và năng lực chuyên môn mà doanh nghiệp cần bảo đảm để đủ tiêu chuẩn tiếp cận được những người vốn vay với lãi suất thấp. Đồng thời, khuyến khích phát triển hình thức hợp tác công tư, thành lập các mô hình hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp tư nhân.

Doanh nghiệp tư nhân hầu hết là các doanh nghiệp quy mô nhỏ, có quay vòng vốn rất chậm. Dù đã có nhiều chương trình hỗ trợ vốn nhưng chủ yếu là vốn ngắn hạn, trong khi để đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh đòi hỏi nguồn vốn dài hạn. Do không có tài sản bảo đảm đã làm cho khối doanh nghiệp tư nhân gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Tạo cơ chế và thực thi chính

sách ưu đãi tín dụng và tăng cường khả năng tiếp cận với các nguồn vốn cho doanh nghiệp tư nhân.

Tham gia TPP sẽ giúp các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam hội nhập sâu hơn vào thị trường tài chính thế giới. Các luồng vốn đầu tư quốc tế vào Việt Nam cũng sẽ tăng mạnh, tạo thuận lợi cho hệ thống ngân hàng phát triển, tăng khả năng thanh khoản và doanh nghiệp tư nhân có cơ hội tiếp cận các nguồn vốn quốc tế với chi phí thấp hơn. Đây là điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp tư nhân có thể tăng cường đầu tư, mở rộng kinh doanh.

*Ba là*, tạo lập chương trình hỗ trợ cho các doanh nghiệp tư nhân về nghiên cứu, ứng dụng triển khai các thành tựu khoa học, mặt khác, có những chế tài đủ mạnh buộc các doanh nghiệp hàng năm phải trích một phần lợi nhuận cho đổi mới công nghệ. Ngoài ra, Nhà nước nên thường xuyên tổ chức các khóa học ngắn nâng cao trình độ về quản trị doanh nghiệp, kiến thức kinh tế, thị trường, pháp luật cho các chủ doanh nghiệp, cũng như cập nhật những thông tin liên quan mới nhất để các doanh nghiệp biết và làm ăn hiệu quả.

*Bốn là*, có cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp tư nhân trong đào tạo nghề, nâng cao trình độ nguồn nhân lực cho doanh nghiệp tư nhân. Các chương trình này có thể trực tiếp từ Nhà nước hoặc Nhà nước sẽ là đầu mối tìm kiếm các dự án, chương trình đào tạo từ các nguồn kinh phí hỗ trợ của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước như WB, JICA,...

Thực tế cho thấy doanh nghiệp tư nhân thường chỉ dùng lao động phổ thông. Việc đào tạo lao động tại các doanh nghiệp chưa có tính hệ thống, chưa

bảo đảm được nhu cầu phát triển. Hoạt động quản lý kinh doanh, quản trị của các doanh nghiệp thường theo kinh nghiệm, chưa có một quy trình đào tạo bài bản. Cần tạo điều kiện để doanh nghiệp tư nhân chủ động nâng cao chất lượng đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, nâng cao kỹ năng nghề nghiệp của người lao động.

*Năm là*, chung tay hỗ trợ doanh nghiệp tư nhân về mặt pháp lý và thông tin. Trong bối cảnh Việt Nam đang hội nhập rất nhanh, đồng thời thế giới cũng có những khung khổ toàn cầu hóa rất phát triển và đa dạng, bên cạnh việc dỡ bỏ hàng rào thuế quan, các nước cũng tập trung tăng cường những hàng rào phi thuế quan, đặc biệt là hàng rào kỹ thuật. Chính vì vậy, cần có sự phối hợp giữa khu vực Nhà nước với doanh nghiệp để làm sao giải quyết khâu khó khăn, trở ngại liên quan đến hàng rào phi thuế quan và đặc biệt giúp doanh nghiệp tiếp cận thị trường bền vững, tránh được những tranh chấp thương mại. Thí dụ các vụ kiện về chống bán phá giá, chống trợ cấp hay là các biện pháp tự vệ thương mại của các quốc gia là những nội dung mang tính sống còn đối với doanh nghiệp và trong công cuộc hội nhập của chúng ta hiện nay.

Cần có hướng dẫn cung cấp thông tin đầy đủ cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận được những cơ hội của thị trường mới mà trong đó những thông tin mang tính đặc thù liên quan đến tập quán, văn hóa, những yếu tố thị trường và cả những thông tin về chính sách vĩ mô của các quốc gia trong TPP. Xây dựng trung tâm dữ liệu quốc gia và Trung tâm thông tin quốc gia về thị trường. Thiết lập đường dây nóng giải đáp các thông tin về thị trường. □

## Tài liệu tham khảo

Đặng Đức Thành (2010), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp thời hội nhập*, NXB Thanh niên, Tp. HCM.

Michael E. Porter (1996), *Chiến lược cạnh tranh*, NXB Khoa học và Kỹ thuật Hà Nội.

---

## Thông tin tác giả:

*\*Nhữ Trọng Bách, Tiến sỹ*

- Tổ chức tác giả công tác: Học viện Tài chính

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Tài chính quốc tế, hoạt động tín dụng, hoạt động các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp và kinh doanh.

- Một số tạp chí tác giả đã đăng tải công trình nghiên cứu: *Tạp chí nghiên cứu tài chính kế toán, Tạp chí thương mại.*

- Địa chỉ Email: trongbachhvtc@gmail.com