

Sau một thời kỳ dài đổi mới kể từ năm 1986, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam đã được nâng lên rõ rệt. Từ một nền kinh tế đóng kín, nông nghiệp manh mún công nghiệp tri tri, Việt Nam đã mở cửa và hội nhập với nền kinh tế toàn cầu. Hiện tại đã có quan hệ thương mại với hơn 150 nước và vùng lãnh thổ, đã gia nhập các tổ chức kinh tế khu vực như ASEAN, APEC và đang tiến tới gia nhập WTO.

Thành tích nổi bật trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế thể hiện trước hết ở nhịp độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhờ đó GDP đã tăng gấp đôi trong giai đoạn 1990-2000. Tăng trưởng xuất khẩu hàng năm đạt tỷ lệ 20% trong cả thời kỳ 1986-2002, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá. Hàng hóa của Việt Nam sản xuất không chỉ đáp ứng đủ nhu cầu tiêu dùng trong nước, mà còn chiếm được vị trí quan trọng trên một số thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, trong thời đại ngày nay khi hội nhập vào nền kinh tế thế giới, mức độ cạnh tranh trở nên gay gắt thì năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam đang gặp phải nhiều trở ngại lớn.

1. Đánh giá về năng lực cạnh tranh của kinh tế Việt Nam.

Thứ nhất, vị trí xếp hạng so với các nước còn thấp. Theo bảng xếp hạng năng lực cạnh tranh quốc gia hàng năm do WEF đưa ra, trong mấy năm qua, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam luôn luôn thấp, và không ổn định, thậm chí có xu hướng xuống hạng. Năm 1997 Việt Nam đứng vị trí 49 về năng lực cạnh tranh trong số 55 nước được xem xét, năm 1998 nâng lên vị trí 39 trong số 53 nước, năm 1999 lại tụt xuống vị trí 48 trong số 59 nước. Năm 2001 và năm 2002 ở vị trí 60 trong số 75 nước và 65 trong số 80 nước. Còn theo cách đánh giá xếp hạng tính điểm của các chuyên gia thuộc nhóm nghiên cứu năng lực cạnh tranh của Porter thì năm 2001-2002 trong số 77 lĩnh vực được đưa ra tính điểm thì Việt Nam có 38 lĩnh vực đạt trên 50 điểm, 39 lĩnh vực đạt dưới 50 điểm. Trong số các lĩnh vực đạt dưới 50 điểm có 4 lĩnh vực chỉ đạt từ 0 đến 4 điểm. Như vậy Việt Nam đang ở trong tình trạng bất lợi về khả năng cạnh tranh.

Thứ hai, nền kinh tế nặng về thay thế nhập khẩu hơn là xuất khẩu. Điều này thể hiện rất rõ ở chỗ các ngành thay thế nhập khẩu tăng nhanh hơn các ngành hướng về xuất khẩu. Năm 1997 lĩnh vực thay thế nhập khẩu có 8 ngành; hướng về xuất khẩu có 3 ngành, năm 2001 tỷ lệ tương ứng là 14 và 1. Như vậy trong bối cảnh hội nhập, công nghiệp Việt Nam lại hướng vào thị trường nội địa, hậu quả là năng lực cạnh tranh của kinh tế Việt Nam trên thị trường quốc tế rất thấp.

Thứ ba, việc sử dụng vốn đầu tư của nền kinh tế không hiệu quả. Chỉ số ICOR của Việt Nam tăng từ 1,5 lên 5,91 trong giai đoạn 1992 - 2001, đây là tốc độ tăng không bình thường so với các nước khác đặc biệt so với Trung Quốc (chỉ số ICOR của Trung Quốc trong thời kỳ 1981 - 1990 là 3,26, thời kỳ 1991 - 2001 là 3,53). Ngoài ra tỷ lệ thất thoát vốn đầu tư của Việt Nam hiện đang ở mức 35%, đó là tỷ lệ cao, hiếm thấy tại các nước trong khu vực.

Thứ tư, các lợi thế vốn có của nền kinh tế Việt Nam như tài nguyên ▶

KHẢ NĂNG CẠNH TRANH HIỆN NAY của nền kinh tế Việt Nam

PGS.TS. TRẦN VĂN TÙNG

Viện Kinh tế Chính trị thế giới

▶ lao động đã không khai thác có hiệu quả. Hiện tại, Việt Nam đang có nhiều dự án đầu tư có vốn lớn, trong khi lĩnh vực nông nghiệp và các ngành sử dụng nhiều lao động nhiều lợi thế lại không được quan tâm đúng mức. Lợi thế cạnh tranh trong các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động của Việt Nam ngày càng giảm sút, không đủ sức cạnh tranh với Trung Quốc, Thái Lan. Chuyển sang giai đoạn tập trung phát triển các ngành công nghiệp sử dụng nhiều vốn và công nghệ cao để nâng cao năng lực cạnh tranh thì Việt Nam lại đang thiếu lực lượng lao động có kỹ năng.

Thứ năm, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp rất thấp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước. Năng lực cạnh tranh thấp của các doanh nghiệp bị chi phối bởi nhiều yếu tố: sử dụng vốn không hiệu quả, giá cả hàng hoá cao, trình độ quản lý kém, công nghệ lạc hậu, dịch vụ tiếp thị quảng cáo nghèo nàn.

Để phân tích sâu hơn những nguyên nhân tác động tiêu cực tới năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam, chúng ta cần xem xét ở cả hai mặt: năng lực nội sinh của các doanh nghiệp và thể chế chính sách của nhà nước.

2. Những hạn chế của doanh nghiệp

Các doanh nghiệp là nhân tố trực tiếp tham gia và chịu tác động của quá trình hội nhập, do đó cần phải tự nâng

cao năng lực cạnh tranh của mình. Muốn nâng cao năng lực cạnh tranh của mình phải thúc đẩy các hoạt động R&D, đa dạng hoá sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng hiệu quả quản lý và hoạt động tài chính, phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chính là khả năng vượt trội hơn các đối thủ để duy trì và phát triển. Thông thường, người ta đánh giá khả năng này thông qua các yếu tố sau:

2.1. Quy mô và số lượng doanh nghiệp

Đến cuối năm 2002 có khoảng 93.400 doanh nghiệp hoạt động theo luật doanh nghiệp với tổng số vốn đầu tư khoảng 100 ngàn tỷ đồng. Khả năng doanh nghiệp hoạt động theo luật doanh nghiệp chỉ đăng ký với số vốn điều lệ mang tính hình thức. Các doanh nghiệp nhà nước cũng trong tình trạng tương tự như vậy, bởi vì nhà nước bảo lãnh cho các doanh nghiệp này cho nên quy mô và vốn kinh doanh không phản ánh đúng thực chất doanh nghiệp. Trong mọi ngành nghề, lĩnh vực hoạt động chưa hề có một doanh nghiệp nào của Việt Nam được xếp hạng theo danh mục quốc tế. So sánh các doanh nghiệp Việt Nam với nhau thì 17 tổng công ty 91 là những doanh nghiệp nhà nước lớn nhất. Tổng trị giá của 17 tổng công ty này tính đến 31/12/2000 là 166.254.947 triệu đồng, có 3 tổng công ty lớn, diện tích có tổng giá trị tài sản là 52.829.531 triệu đồng

và vốn kinh doanh là 22.710.846 triệu đồng, dầu khí tương ứng là 28.435.676 triệu đồng và 11.395.678 triệu đồng, Bưu chính viễn thông là 28.016.260 triệu đồng và 9.510.062 triệu đồng. Xét về tổng thể thì 90% các doanh nghiệp của Việt Nam là vừa và nhỏ ở hai mặt giá trị tài sản và vốn kinh doanh.

2.2. Sản phẩm

Khả năng cạnh tranh của một sản phẩm, dịch vụ phụ thuộc vào lợi thế so sánh của nó. Lợi thế so sánh lại được đánh giá theo nhiều tiêu chuẩn khác nhau. Quan điểm cổ điển đều xuất phát từ việc so sánh các yếu tố cấu thành nên sản phẩm như vốn, lao động, nguyên liệu, chi phí, giá thành, giá cả. Tuy nhiên, quan niệm về lợi thế so sánh hiện nay đã thay đổi và chủ yếu dựa vào các lợi thế động, đặc biệt chú ý đến vấn đề tiêu thụ và mở rộng thị trường quốc tế. Sản phẩm của Việt Nam có những đặc điểm cơ bản.

Thứ nhất, yếu tố vốn trong cấu thành sản phẩm thấp, hàm lượng tri thức và công nghệ trong sản phẩm không cao, chủ yếu dựa vào yếu tố lao động rẻ và vị trí địa lý. Một số sản phẩm xuất khẩu chủ lực lại không mang thương hiệu Việt Nam, vì làm gia công chế biến cho nước ngoài (dệt may) hoặc chỉ xuất khẩu sản phẩm thô chưa qua chế biến (như dầu thô, nông lâm sản). Các sản phẩm điện tử thuộc vào lĩnh vực công nghệ cao như máy tính, đồ điện gia dụng, đa số chỉ là lắp ráp, các bộ phận linh xảo hầu hết đều ▶

► được chế tạo ở nước ngoài.

Thứ hai, yếu tố lao động là lợi thế so sánh của sản phẩm Việt Nam, nhưng chủ yếu dựa vào lao động giản đơn. Mặc dầu là lao động giản đơn nhưng tiền lương lại không phải là thấp. Thí dụ tiền lương của công nhân dệt may tại Trung Quốc là 22 USD/tháng, Indonexia là 25 USD/tháng còn ở Việt Nam là 1,12 triệu đồng, xấp xỉ 80 USD/tháng.

Thứ ba, về chất lượng sản phẩm, chưa thấy sản phẩm nào thực sự có ưu thế rõ rệt trên thị trường thế giới nhờ vào yếu tố chất lượng. Xét một số sản phẩm có khả năng cạnh tranh của Việt Nam, ta thấy hầu hết chúng thuộc nhóm sản phẩm thô. Năng lực cạnh tranh nhờ vào yếu tố tự nhiên như đất đai, khí hậu tạo ra thí dụ cà phê, hạt tiêu, hạt điều. Sản phẩm dệt may được coi là mũi nhọn, nhưng chỉ có sản phẩm dệt kim đạt tiêu chuẩn chất lượng cao của thế giới. Việt Nam là nước đứng vị trí thứ hai về xuất khẩu gạo, tuy nhiên chất lượng gạo lại thấp so với Thái Lan.

Thứ tư, giá trị gia tăng của sản phẩm thấp so với mức trung bình của thế giới. Sở dĩ giá trị gia tăng của sản phẩm thấp, do chi phí các yếu tố đầu vào, chi phí trung gian cao, quá trình vận chuyển, giao nhận chậm chạp, kiểu dáng mẫu mã luôn đi sau các nước và không độc đáo.

Thứ năm, năng suất của hầu hết các sản phẩm của Việt Nam đều thấp. Trong 10 mặt hàng xuất khẩu có tổng kim ngạch xuất khẩu lớn nhất năm 2002 chỉ có cà phê và lúa gạo có năng suất cao (năng suất cà phê và lúa gạo của Việt Nam là 2400 tạ/ha, 4,14 tấn/ha so với năng suất của thế giới là 995 tạ/ha và 3,98 tấn/ha).

2.3. Năng lực quản lý

Trình độ học vấn nói chung của chủ các doanh nghiệp hoặc giám đốc doanh nghiệp Việt Nam không thấp.

Nhưng vẫn còn một bộ phận không nhỏ mới tốt nghiệp văn hóa phổ thông. Về kinh nghiệm đa số chủ doanh nghiệp tư nhân và giám đốc doanh nghiệp nhà nước đều trải qua thời kỳ hoạt động trước đó. Đối với các doanh nghiệp nhà nước thì giám đốc hoặc các thành viên hội đồng quản trị được bầu chọn theo truyền thống kinh nghiệm, sống lâu lên lão làng, nói chung độ tuổi cao.

Nhiều cuộc điều tra khảo sát của Viện quản lý kinh tế trung ương cho thấy các chủ doanh nghiệp không thích ứng được với những thay đổi của môi trường hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi môi trường thể chế, thị trường, thị hiếu tiêu dùng.. thay đổi nhưng các doanh nghiệp lại không hề có phản ứng trước những thay đổi đó. Vẫn sử dụng công nghệ lạc hậu, quá trình sản xuất cũ, mẫu mã cũ để sản xuất ra các mặt hàng xuất khẩu. Một thí dụ điển hình là khi EU cấm nhập khẩu các sản phẩm từ gỗ tự nhiên, vì lý do môi trường thì các doanh nghiệp Việt Nam vẫn xuất khẩu đồ gỗ từ các loại gỗ trác, Pơ mu. Nói khác đi là các nhà quản lý không nắm bắt được các thông tin về thị trường, không nhạy bén trước các thay đổi của thị trường.

Đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh, mô hình tổ chức, quản lý tương tự như các mô hình trên thế giới. Do đó quá trình ra quyết định về mặt lý thuyết là không có sự khác biệt gì đáng kể. Tuy nhiên, trong thực tế lại phát sinh một số vấn đề thí dụ các doanh nghiệp do một số thành viên góp vốn kinh doanh họ là những người thân thuộc trong gia đình, họ hàng, không chấp nhận luật lệ kinh doanh quốc tế, dẫn đến mâu thuẫn. Đối với các công ty cổ phần được thành lập từ việc cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước, nếu như cổ phần nhà nước có vai trò chi phối thì việc can thiệp của nhà nước diễn ra thường xuyên. Trong những trường hợp trên, các quyết định đầu tư, thay đổi thị

trường, sản phẩm, đổi mới công nghệ thường bị ách tắc, ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp nhà nước, phân cấp quản lý có những đặc điểm phức tạp, nhiều tầng lớp. Chủ sở hữu không được xác định rõ ràng có nhiều cơ quan được cử làm đại diện của chủ sở hữu, nhưng không có cơ quan nào chịu trách nhiệm toàn diện với doanh nghiệp nhà nước, đã cản trở khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

2.4. Chi phí kinh doanh

Nhiều loại chi phí đầu vào của doanh nghiệp Việt Nam cao hơn nhiều so với các nước trong khu vực như giá cước điện thoại, giá bốc xếp, giá vận chuyển, giá cả các sản phẩm độc quyền. Ngoài ra các doanh nghiệp luôn bị sách nhiễu và phải trả những khoản chi phí ngoài quy định, bất hợp lý. Những khoản chi phí đó cộng với tiền lương đã đẩy cho phí sản phẩm của Việt Nam tăng đáng kể trong vài năm gần đây. Trong khi công nghệ thông tin và thương mại điện tử là công cụ giúp cho chi phí gia nhập thị trường quốc tế ngày càng giảm thì doanh nghiệp Việt Nam lại không tranh thủ được các cơ hội đó và không bắt kịp với các xu hướng đó. Đa số doanh nghiệp không có chiến lược cạnh tranh, nếu có cũng không theo đuổi chiến lược đến cùng.

2.5 Trình độ khoa học công nghệ

Việc đầu tư để đổi mới công nghệ của doanh nghiệp Việt Nam còn chậm. Trình độ công nghệ rất lạc hậu, đáng lo ngại là trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin và tự động hoá sản xuất. Qua khảo sát của tổ chức JICA Nhật Bản năm 2001, chỉ có một số ít doanh nghiệp nhà nước đạt trình độ công nghệ hiện đại hoặc mức trung bình của thế giới và khu vực. Đó là công nghệ phát dẫn điện, sản xuất sợi dệt, vật liệu xây dựng. Số còn lại các công nghệ của Việt Nam lạc hậu so với ►

► thế giới 10 - 20 năm, thậm chí 30 năm như cơ khí, sản xuất phôi. Đối với các doanh nghiệp tư nhân hầu hết sử dụng các máy móc, thiết bị lạc hậu so với thế giới 3 - 4 thế hệ.

Công nghệ lạc hậu, cộng thêm với tốc độ đổi mới quá chậm, tính bình quân khoảng 10% doanh nghiệp một năm, ngoài ra 30% doanh nghiệp chỉ sử dụng 50% công suất máy móc. Những yếu tố trên đã cản trở các doanh nghiệp Việt Nam không thể chế tác các sản phẩm đầu vào cho các doanh nghiệp, trong khi nguyên liệu để chế tác rất đa dạng và sẵn có. Càng nhập khẩu công nghệ thì giá thành sản phẩm càng tăng cao. Có nhiều nguyên nhân cản trở quá trình đổi mới công nghệ. Đó là hạn chế về tài chính, thông tin về công nghệ thiếu, đội ngũ chuyên gia hiểu biết về công nghệ còn quá ít lại không có khả năng đàm phán, ký kết các hợp đồng nhập khẩu công nghệ. Về phía nhà nước, chi phí hàng năm cho hoạt động khoa học công nghệ khoảng 1% tổng ngân sách tiêu dùng, tương đương 0,4% GDP, so với các nước trong khu vực là 2% GDP thì mức đầu tư này là quá thấp. Việc phân bổ nguồn nhân lực cho hoạt động công nghệ chưa hợp lý. Hầu hết các cán bộ có trình độ chuyên môn cao tập trung ở các viện nghiên cứu, các trường đại học. Số cán bộ hoạt động R&D làm việc ở doanh nghiệp chiếm tỷ lệ không đáng kể. Mối liên kết giữa các cơ quan nghiên cứu và các doanh nghiệp không chặt chẽ, nhiều sản phẩm mới và công nghệ mới không đến được với ứng dụng.

Việc thực hiện luật doanh nghiệp, bãi bỏ và thay thế khoảng 160 giấy phép kinh doanh đã cải thiện môi trường kinh doanh của doanh nghiệp. Một số doanh nghiệp đang đấu với áp lực cạnh tranh đã có bước phát triển về trình độ quản lý, chất lượng sản phẩm thông qua việc nhận các chứng chỉ tiêu

chuẩn và ISO 9000, SA 8000..., mở rộng thị trường xuất khẩu. Nhưng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam còn thấp, biểu hiện ở nhiều mặt đã nêu trên. Nếu đổ lỗi tất cả cho doanh nghiệp thì không đúng, yếu kém của doanh nghiệp Việt Nam, có tác động của thể chế chính sách của nhà nước.

3. Các yếu tố pháp lý, thể chế ảnh hưởng tiêu cực tới cạnh tranh

Trong thời gian qua nhà nước Việt Nam đã có nhiều cố gắng trong việc xây dựng hệ thống pháp luật nhằm quản lý nền kinh tế - xã hội. Vì vậy nhiều lĩnh vực đã được chế định bằng các văn bản luật, pháp lệnh. Kinh tế thị trường từng bước thay thế cho nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung, bao cấp trước đây. Tuy vậy, với mục tiêu bảo đảm cho tự do kinh doanh, cạnh tranh công bằng và kiểm soát độc quyền trong kinh doanh, thể chế pháp lý hiện hành trong quản lý kinh tế ở nước ta vẫn còn nhiều điều bất hợp lý.

Các yếu tố pháp lý thể chế của Việt Nam hiện nay còn chấp vả, thiếu hoàn chỉnh. Đó là một trong những nguyên nhân hạn chế cạnh tranh lành mạnh và nuôi dưỡng độc quyền trong kinh doanh. Sự chấp vả là thiếu hoàn chỉnh thể hiện ở một số điểm:

Thứ nhất, lệch pha đối tượng điều chỉnh. Về nguyên lý, mọi doanh nghiệp đã được thành lập và hoạt động trong nền kinh tế thị trường đều bình đẳng trước pháp luật. Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã khẳng định điều đó. Từ những nguyên lý cơ bản, khách quan đã được hiến pháp quy định, các luật điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp cần có chung đối tượng điều chỉnh, đó là các doanh nghiệp không phân biệt quy mô, nguồn vốn và lĩnh vực hoạt động. Trên thực tế, Các luật điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp bị lệch pha về đối tượng điều chỉnh. Các doanh nghiệp bị

phân chia theo hình thức sở hữu và luật được xây dựng riêng cho từng loại hình. Ngoài ra trong thực tế còn có nhiều doanh nghiệp trực thuộc các cơ quan, đoàn thể, các bộ, hiệp hội.. Đây là những doanh nghiệp hỗn hợp, bởi vì không thể xếp vào đối tượng điều chỉnh của luật nào trong số các luật như luật doanh nghiệp, luật đầu tư nước ngoài, luật hợp tác xã. Ngoài ra hơn 1,1 triệu cá thể kinh doanh cũng không thuộc diện điều chỉnh của các luật trên mà hoạt động theo luật thương mại và bộ luật hình sự.

Sự lệch pha về đối tượng điều chỉnh của các văn bản luật tất yếu dẫn đến một hệ thống những văn bản hướng dẫn, quy định về các chính sách cụ thể riêng cho từng loại hình doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cũng tham gia cạnh tranh trên thị trường, nhưng vị thế cạnh tranh không hoàn toàn phụ thuộc vào năng lực thực sự mà phụ thuộc chủ yếu vào cái mũ của doanh nghiệp đó. Độc quyền kinh doanh đã phát sinh từ các văn bản luật.

Thứ hai, luật khung và những nguyên tắc chung thiếu cụ thể. Nguyên tắc cơ bản của Việt Nam hiện nay trong xây dựng hệ thống các văn bản pháp quy là xây dựng luật khung. Theo nguyên tắc này, các bộ luật, pháp lệnh do Quốc hội ban hành chỉ nêu ra những nguyên tắc chung. Để đưa luật, pháp lệnh đã ban hành vào thực tiễn cuộc sống còn có những văn bản hướng thi hành như nghị định của Chính phủ, thông tin hướng dẫn của các bộ, ngành liên quan. Khá nhiều luật, pháp lệnh được ban hành và có hiệu lực khá lâu nhưng đến nay vẫn chưa có hướng dẫn hoặc hướng dẫn không đầy đủ. Thí dụ luật thương mại có hiệu lực từ 1-1-1998, cần có 14 nghị định hướng dẫn, đến năm 2000 chỉ có 2 nghị định được ban hành và sửa đổi bổ sung. Luật dân sự, luật phá sản doanh nghiệp, luật doanh nghiệp đều trong tình trạng đó. ►

Sau khi có nghị định thì một loạt các thông tư hướng dẫn cũng phải được ban hành, nhưng các thông tư thường chậm khoảng 6 tháng đến 1 năm, kể từ khi có nghị định.

Thứ ba, chống chéo và thiếu nhất quán. Yêu cầu thực tế của các doanh nghiệp là cần có các thông tư hướng dẫn. Thông tư thường đến chậm, lại thiếu nhất quán, chống chéo, thậm chí mâu thuẫn nhau. Chẳng hạn, trong việc chống hàng giả hiện tại đang có 4 nghị định và hàng chục thông tư hướng dẫn. Về khuyến mại, quảng cáo và hội chợ triển lãm, hiện nay cũng đang tồn tại song song 2 nghị định của Chính phủ và nhiều thông tư hướng dẫn không nhất quán với nhau. Ngoài ra các văn bản hướng dẫn lại thiếu khách quan, có lợi cho bộ ngành quản lý và gây khó khăn cho doanh nghiệp. Thông tư số 72/1998 TT- BCT của Bộ tài chính hướng dẫn thi hành luật thuế VAT trong ngành hàng hải, thông tư 45/2000/TT LT- BTC- TCHQ về lệ phí hải quan chỉ tồn tại trong 55 ngày là những ví dụ thách đố doanh nghiệp.

Thứ tư, luật điều chỉnh đi sau thực tiễn kinh tế. Các văn bản luật, pháp lệnh không được ban hành đồng thời nên luôn xuất hiện yêu cầu sửa đổi, bổ sung các văn bản luật, pháp lệnh đã ban hành trước đây. Thí dụ, với việc ban hành luật doanh nghiệp thì tiếp theo đó phải sửa đổi một loạt các pháp lệnh như pháp lệnh kế toán thống kê năm 1988, pháp lệnh hợp đồng kinh tế năm 1984, nghị định về kiểm toán nhà nước, kế toán độc lập... Tuy nhiên quá trình sửa đổi bổ sung diễn ra rất chậm. Tình trạng luật đi sau thực tiễn kinh tế còn được thể hiện trong các văn bản luật mới ban hành. Đặc biệt trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay vẫn có nhiều lĩnh vực chưa được điều chỉnh bằng luật, thí dụ luật cạnh tranh, luật chống độc quyền, pháp lệnh bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng...

Kết quả là các hoạt động kinh doanh phát sinh trong thực tế không có một hành lang pháp lý cần thiết điều chỉnh. Từ đó đã xuất hiện tình trạng kinh doanh gian lận, chộp giật, tình trạng kinh doanh không lành mạnh. Đó là môi trường nuôi dưỡng cho những hành vi cạnh tranh không công bằng phát triển.

4. Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh.

Cạnh tranh thực ra mới bắt đầu xuất hiện ở một số lĩnh vực như bưu chính viễn thông, dịch vụ cung cấp nước, vệ sinh môi trường đã thu được một số kết quả đáng khích lệ. Khuyến khích cạnh tranh và kiểm soát độc quyền trong bối cảnh hội nhập với nền kinh tế thế giới trở thành xu hướng phát triển chung, không phải chỉ xuất phát từ lợi ích của người tiêu dùng mà còn là lợi ích quốc gia.

Trước yêu cầu duy trì phát triển kinh tế với nhịp độ cao và của quá trình hội nhập, đã đến lúc Việt Nam cần xây dựng chính sách cạnh tranh lành mạnh và kiểm soát độc quyền. Do đó, chính sách cạnh tranh quốc gia cần phải bao gồm những nội dung sau đây:

- Xóa bỏ các quy định hạn chế cạnh tranh, xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng cho các doanh nghiệp thuộc các hình thức sở hữu.

- Kiểm soát độc quyền, bao gồm một số độc quyền của doanh nghiệp nhà nước lớn trong các lĩnh vực kết cấu hạ tầng.

- Ban hành và thực hiện luật cạnh tranh.

4.1. Quan niệm và nhận thức

Đổi mới các nhận thức về cạnh tranh phải coi như là một động lực phát triển kinh tế, đảm bảo lợi ích quốc gia và an ninh quốc phòng. Một số doanh nghiệp nhà nước còn duy trì độc quyền trong một số lĩnh vực sản xuất và dịch vụ. Theo xu hướng phát triển kinh tế, chủ trương hội nhập với kinh tế khu vực

và kinh tế thế giới, thi độc quyền của doanh nghiệp nhà nước, cần phải giảm dần (trừ một số lĩnh vực nhạy cảm). Các rào cản doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau cần được tháo gỡ để giảm giá thành, tăng khả năng cạnh tranh chung của toàn bộ nền kinh tế, tăng sức hấp dẫn đối với đầu tư nước ngoài và giảm gánh nặng ngân sách quốc gia. Cần phải tiếp tục đổi mới để phân định rạch ròi chức năng quản lý nhà nước và chức năng kinh doanh của nhà nước với tư cách là chủ đầu tư, phân loại rõ các loại hình doanh nghiệp hoạt động phi lợi nhuận, có lợi nhuận.

Việc đổi mới nhận thức cần được thể hiện trong toàn bộ hệ thống quản lý nhà nước, trong chương trình cải cách hành chính, trong tổ chức, phong cách làm việc, hành vi ứng xử của các cơ quan công quyền. Cạnh tranh trong môi trường toàn cầu ngày càng trở nên gay gắt. Cho nên nhà nước cần tạo mọi điều kiện cho tất cả các doanh nghiệp không phân biệt thành phần kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh trong nước và thị trường ngoài nước. Điều đó đòi hỏi các cơ quan quản lý chức năng, các cơ quan xúc tiến thương mại, đầu tư, các doanh nghiệp hiểu biết luật pháp quốc tế, đặc biệt là luật cạnh tranh, để dẫn dắt các doanh nghiệp Việt Nam tham gia luật chơi chung.

4.2. Xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý cho kinh doanh

Để đảm bảo đối xử công bằng trước pháp luật, trước hết nhà nước cần hạn chế các ưu đãi cho một số doanh nghiệp. Tạo mọi điều kiện thuận lợi để cho các doanh nghiệp lựa chọn phương thức tham gia thị trường và rút lui khỏi thị trường, tiếp cận bình đẳng các yếu tố sản xuất. Như vậy cần phải mau chóng điều chỉnh các quy định pháp lý, tiến tới hình thành khung pháp lý chung cho tất cả các loại hình doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế.

Công việc quan trọng *thứ hai*, là bổ sung những luật và văn bản dưới luật còn thiếu, những văn bản chưa hướng dẫn thi hành, bao gồm luật chung cho các khu vực kinh tế khác nhau. Thí dụ luật điều chỉnh việc chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước sang công ty, luật chuyển đổi sở hữu, luật cạnh tranh và kiểm soát độc quyền. Ban hành luật hoặc nghị định về kế toán và kiểm toán thống nhất phù hợp với chuẩn mực quốc tế. Sửa đổi luật phá sản, tiến tới xây dựng luật công ty thống nhất đối với mọi thành phần kinh tế.

Thứ ba, một mảng pháp luật còn thiếu để làm cơ sở cho quá trình hội nhập quốc tế cần phải mau chóng xây dựng là quy chế tối huệ quốc, quy chế đối xử quốc gia. Quy chế tối huệ quốc được áp dụng theo nguyên tắc có đi có lại. Quy chế đối xử quốc gia trong thương mại được áp dụng trong các thủ tục xuất nhập khẩu và thanh toán. Đặc biệt đối với quy chế đối xử quốc gia trong đầu tư, điều kiện đặt ra là việc đối xử với các nhà đầu tư nước ngoài không khó khăn hơn trong hoạt động kinh doanh, tiếp cận và rút lui khỏi thị trường. Ngoài ra cần mau chóng xoá bỏ những quy định không phù hợp với nền kinh tế thị trường và với cam kết quốc tế.

4.3. Tăng cường thâm nhập thị trường quốc tế

Giải pháp trước mắt là tiếp tục mở rộng quyền xuất khẩu cho doanh nghiệp và cho các cá nhân, hộ gia đình với mặt hàng không cấm xuất khẩu và không hạn chế số lượng. Thực hiện chính sách khuyến khích xuất khẩu phù hợp với yêu cầu của WTO. Đổi mới cách sử dụng quỹ xúc tiến thương mại, xây dựng chương trình xúc tiến thương mại và tạo ra thương hiệu cho các sản phẩm có năng lực cạnh tranh. Chú ý tới các hoạt động quảng cáo và cho phép thành lập một số trung tâm xúc tiến thương mại tại một số thị trường trọng

điểm. Hợp tác với các công ty thương mại nước ngoài, ngân hàng nước ngoài để tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại trên thị trường quốc tế.

Về lâu dài, cần mau chóng tham gia các tổ chức thương mại khu vực và quốc tế, trọng tâm là đàm phán để gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO. Khẩn trương ký kết các hiệp định thương mại song phương theo yêu cầu mới với các nước trong OECD, EU, Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc. Ký kết các hiệp định hỗ trợ thương mại, thí dụ hiệp định về vận tải, thanh toán, công nhận kết quả kiểm dịch và tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa. Ngoài ra cần tạo ra môi trường pháp lý để phát triển thương mại điện tử.

4.4. Từng bước mở cửa thị trường trong nước.

Trước hết cần thay thế chế độ giá tính thuế tối thiểu bằng giá ghi trên hợp đồng phù hợp với Hiệp định về trị giá hải quan của WTO. Sửa đổi một cách cơ bản mã số phân loại HS cho phù hợp với công ước quốc tế. Cải cách thủ tục hải quan theo hướng đơn giản hóa, đúng chuẩn mực và quy định quốc tế. Tiếp theo là thực hiện các cam kết về giảm thuế theo lịch trình đã ký kết. Xoá bỏ hàng rào phi thuế, công bố điều kiện kinh doanh đối với một số mặt hàng độc quyền của nhà nước. Tiếp tục cải cách quy chế nhập khẩu, sử dụng các công cụ gián tiếp để kiểm soát nhập khẩu, đưa ra các biện pháp phòng vệ và tự vệ phù hợp với quy định của WTO.

4.5. Giảm gánh nặng thuế và phí.

Thực hiện chỉ thị của Thủ tướng chính phủ về giảm chi phí, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, cần loại bỏ ngay các loại phí bất hợp lý ở tất cả các khâu vận tải, bốc xếp, thủ tục hải quan, thuế.. xoá bỏ chế độ thu phụ đối với sản phẩm xuất khẩu và nhập khẩu. Giảm thuế xuất khẩu đối với những mặt hàng không hạn chế

xuất khẩu. Giảm mức thu đối với các loại phí và lệ phí quá cao so với các nước trên thế giới.

Xoá bỏ thuế chuyển lợi nhuận về nước đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài. Đẩy nhanh tiến độ điều chỉnh giá, phí các hàng hoá dịch vụ, áp dụng thống nhất quy định về giá thuê đất, chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng giữa đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài.

Trong tương lai cần phải điều chỉnh mức thuế ngang bằng với mức trung bình của các nước trong khu vực. Thống nhất các mức thuế cho các đối tượng, loại bỏ các mức thuế ưu đãi, ưu đãi đặc biệt. Ngoài ra cần phải giảm thuế trực thu trên cơ sở mở rộng các loại thuế gián thu và tăng diện chịu thuế gián thu, phát triển các dịch vụ tư vấn thuế.

4.6. Chuyển sang cạnh tranh bằng các sản phẩm có hàm lượng tri thức cao, chất lượng cao.

Trước mắt để cải thiện tình hình lạc hậu về công nghệ cần phải ký kết các hợp đồng nhập khẩu công nghệ thiết bị máy móc, hợp đồng chuyển giao công nghệ nhưng tránh phụ thuộc vào một nguồn công nghệ nào đó. Sau khi đã có công nghệ mới, nhà nước và các doanh nghiệp cần phát triển công nghệ bao gồm các khâu thiết kế, kiểu dáng, mẫu mã, sản phẩm ứng dụng vào trong quá trình sản xuất. Sửa đổi ngay chế độ tài chính doanh nghiệp về khấu hao, tái đầu tư, hạch toán chi phí đầu tư cho hoạt động R&D, đào tạo phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng. Tăng ngân sách cho nghiên cứu khoa học công nghệ và đổi mới cơ chế sử dụng ngân sách cho hoạt động khoa học công nghệ, tín dụng cho nghiên cứu và ứng dụng công nghệ. Đa dạng hoá cơ chế hỗ trợ tài chính cho hoạt động R&D, khuyến khích tư nhân đầu tư cho các ngành sử dụng công nghệ cao. Cho phép hợp tác, liên kết với

các tổ chức nghiên cứu khoa học công nghệ nước ngoài.

Về lâu dài nên chuyển các cơ quan nghiên cứu sang chế độ tự chủ tài chính và xoá bỏ độc quyền trong hoạt động khoa học công nghệ bằng cách đầu thầu lựa chọn chương trình và đề tài, chọn đơn vị thực hiện. Cần thiết lập mối quan hệ chặt chẽ giữa các trường đại học, các viện nghiên cứu với các doanh nghiệp dưới nhiều hình thức như hợp đồng nghiên cứu, hợp tác nghiên cứu và hoạt động tư vấn. Khi đã có các sản phẩm khoa học công nghệ thì cần phải thể chế hóa việc mua bán các sản phẩm đó. Để hoạt động cạnh tranh thực sự lành mạnh nhà nước cần phải mở rộng phạm vi bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ phù hợp với các quy định của WTO và các điều ước quốc tế đã ký kết. Mặt khác đơn giản hoá các thủ tục đăng ký quyền sở hữu trí tuệ và xử phạt nghiêm minh những tổ chức cá nhân vi phạm các quy định này.

Đối với các sản phẩm sản xuất trong nước, các doanh nghiệp cần phải mau chóng xây dựng hệ thống tiêu chuẩn, chất lượng phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế. Nâng dần tỷ lệ tiêu chuẩn quốc gia phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế, nâng số lượng các mặt hàng đạt tiêu chuẩn quốc tế ngày càng nhiều hơn để mở rộng thị trường xuất khẩu.

4.7 Phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng.

Năng lực cạnh tranh của quốc gia, của doanh nghiệp được quyết định bởi đội ngũ nhân lực lành nghề, do đó cần phải mở rộng quy mô giáo dục đại học, đặc biệt chú ý bồi dưỡng sử dụng nhân tài.

Muốn mở rộng quy mô giáo dục đào tạo cần phải đa dạng hoá hình thức giáo dục đào tạo. Trong khi nhà nước còn gặp nhiều khó khăn cần khuyến khích các thành phần kinh tế, các tổ

chức, người nước ngoài tham gia vào hoạt động giáo dục đào tạo để có đủ nhân lực phục vụ công nghiệp hoá. Tri thức về khoa học công nghệ có thể tích lũy được nhờ đào tạo, tuy nhiên cũng có thể bằng nhiều con đường khác thí dụ trao đổi, tham quan khảo sát, cử người ra học nước ngoài, mời chuyên gia nước ngoài đến Việt Nam làm việc. Lực lượng các nhà khoa học, công nghệ, hoạt động kinh doanh của Việt Nam sống ở nước ngoài khá đông đảo, cần có chính sách thu hút lực lượng này trở về phục vụ đất nước.

4.8. Cơ cấu lại và kiểm soát độc quyền kể cả độc quyền tự nhiên

Việc xoá bỏ độc quyền kinh doanh có thể được thực hiện theo hai hướng. Hướng thứ nhất cho phép nhiều doanh nghiệp kinh doanh bằng cách xây dựng điều kiện cấp phép cho các loại hình dịch vụ phù hợp với thời hạn nêu trong cam kết quốc tế. Hướng thứ hai là chia tách doanh nghiệp đang chiếm vị trí độc quyền thành các đơn vị nhỏ độc lập, đồng thời tách các đơn vị không gắn với hoạt động cung cấp dịch vụ, cơ sở hạ tầng khỏi doanh nghiệp chủ đạo. Việc tách, bảo đảm cho các doanh nghiệp mới có khả năng cạnh tranh như nhau.

Hoạt động của các doanh nghiệp độc quyền cần được điều chỉnh bằng luật pháp. Cần xây dựng luật đặc thù cho từng lĩnh vực hạ tầng cơ sở như viễn thông, điện lực.. để vừa bảo đảm quyền tự chủ cho doanh nghiệp, đồng thời ngăn ngừa tình trạng lạm dụng sức mạnh chi phối thị trường áp đặt mức giá phi lý như cước điện thoại, điện lực trong thời gian qua của doanh nghiệp độc quyền. Sức mạnh độc quyền có thể bị hạn chế nếu sử dụng các công cụ kiểm soát chặt chẽ của nhà nước. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tư duy lại tương lai, NXB trẻ TP Hồ Chí Minh 2002.
2. Porter, F. Drucker, Những thách thức của quản lý trong thế kỷ 21, NXB Trẻ Tp Hồ Chí Minh 2003.
3. Tôn Thất Nguyên Thiêm, Thị trường, chiến lược và cơ cấu: Cạnh tranh về giá trị gia tăng, định vị và phát triển doanh nghiệp NXB TP Hồ Chí Minh 2003
4. Thời báo kinh tế Việt Nam các số cuối tuần năm 2003 và năm 2004
5. Viện nghiên cứu quản lý kinh tế TW, dự án VIE 01/025, Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, NXB Giao thông vận tải Hà Nội 2003
6. Viện nghiên cứu quản lý kinh tế TW, Dự án VIE 97/016, Các vấn đề pháp lý và thể chế về chính sách cạnh tranh và kiểm soát độc quyền kinh doanh, NXB Giao thông vận tải Hà Nội 2002
7. Bộ khoa học công nghệ, Chiến lược phát triển KHCN 2001- 2010
8. Bộ giáo dục đào tạo, Chiến lược phát triển giáo dục đào tạo 2001- 2010
9. Bạch Thu Cường, Bàn về cạnh tranh toàn cầu, NXB Thông tấn Hà Nội 2002
10. Nguyễn Thiết Sơn, Công ty xuyên quốc gia NXB Khoa học xã hội Hà Nội 2003