



ội nhập kinh tế quốc tế buộc chúng ta phải tham gia vào môi trường kinh doanh rộng lớn minh bạch, công khai

và bình đẳng nhưng với sự cạnh tranh hết sức gay gắt. Đối với Việt Nam, đang trong tiến trình tham gia hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế, với những nỗ lực hết mình để phát triển, nâng cao sức mạnh trong cạnh tranh và tạo uy tín trong bạn bè quốc tế. Vì vậy, trong điều kiện kinh tế thị trường hiện đại, cần có nhận thức đúng về cạnh tranh, ý nghĩa của cạnh tranh và việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Trong một thời gian dài ở Việt Nam trước đây, cạnh tranh được nhìn nhận dưới góc độ tiêu cực: cạnh tranh gắn với đồ võ, cạnh tranh là tiêu diệt lẫn nhau, là "cá lớn nuốt cá bé". Nhận thức không đầy đủ về cạnh tranh đã dẫn tới không thừa nhận cạnh tranh, tạo ra sự độc



Đầu tư cho KHCN để tăng cường tính cạnh tranh

quyền với đủ loại quy mô từ cực lớn, lớn, vừa, nhỏ và cực nhỏ vẫn cùng tồn tại và phát triển. Mỗi loại quy mô đều tìm thấy chỗ đứng của mình. Các doanh nghiệp nhỏ vẫn tìm thấy "khe, ngách" đó tồn tại và phát triển, nhiều doanh nghiệp loại này vươn lên thành các doanh nghiệp lớn. Như vậy, cạnh tranh không phải chỉ có tranh giành, mà cạnh tranh luôn đi

quyền nhằm mục đích định đoạt thị trường và thu lợi nhuận siêu ngạch. Độc quyền chỉ mang lại lợi ích trước mắt cho doanh nghiệp độc quyền. Về lâu dài, doanh nghiệp độc quyền sẽ mất đường lối phát triển, dẫn tới suy thoái. Độc quyền làm tổn hại nền kinh tế và gây thiệt hại cho người tiêu dùng. Do vậy, việc tạo lập và duy trì môi trường cạnh tranh, chống độc quyền là vấn đề then chốt và có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển kinh tế đất nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Năng lực cạnh tranh là kết quả tổng hợp của nhiều yếu tố và chịu tác động của nhiều nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng giành được lợi ích kinh tế của mình thông qua việc đua tranh đó giành những điều kiện sản xuất hoặc tiêu thụ hàng hoá. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trước hết thể hiện khả năng của doanh nghiệp về quản lý, tiếp thị, trình độ công nghệ... Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh không đơn thuần chỉ là số cộng các năng lực đó, mà còn là sự phù hợp của năng lực bên trong với nhu cầu thị trường và với điều kiện bên ngoài. Vì vậy, để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, bên cạnh việc nâng cao năng lực bên trong doanh nghiệp thì cần tạo lập môi trường bên ngoài doanh nghiệp vừa tạo điều kiện thuận lợi và quan trọng hơn là tạo động lực cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Các ông chủ doanh nghiệp phải đặt vấn đề nâng cao năng lực cạnh tranh là vấn đề sống còn đối với doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Hội nhập kinh tế quốc tế làm cho áp lực cạnh tranh tăng lên rất lớn. Các doanh nghiệp phải cạnh tranh với hàng hoá từ bên ngoài, với các nhà đầu tư từ bên

ĐỔI MỚI NHẬN THỨC CẠNH TRANH TRONG MÔI TRƯỜNG HỘI NHẬP

quyền, nuôi dưỡng độc quyền trong nền kinh tế. Cho đến nay, việc hạn chế cạnh tranh, duy trì độc quyền đối với doanh nghiệp Nhà nước trong một số ngành, lĩnh vực vẫn còn nặng nề. Nhưng đến nay, tư duy đó đã dần được thay đổi.

Cạnh tranh là động lực cho phát triển của doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Cạnh tranh thúc đẩy các doanh nghiệp nâng cao năng lực sản xuất - kinh doanh (năng lực tổ chức quản lý, trình độ công nghệ, trình độ tay nghề...), nâng cao năng suất lao động và hiệu quả sử dụng nguồn lực. Cạnh tranh tạo động lực tối đa hoá hiệu quả sử dụng các nguồn lực trong nền kinh tế. Ngoài ra, cạnh tranh mang lại lợi ích cho người tiêu dùng vì được sử dụng hàng hoá rẻ hơn, chất lượng cao hơn, hậu mại tốt hơn.

Cạnh tranh không chỉ nhằm "tiêu diệt lẫn nhau", "cá lớn nuốt cá bé". Thực tế cho thấy, trong điều kiện kinh tế thị trường hiện đại, các doanh

Bùi Quang Hâu

với hợp tác, cạnh tranh trong sự hợp tác và bổ sung, hỗ trợ cho nhau. Với xu hướng hợp tác, liên kết trong sản xuất - kinh doanh, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể thực hiện một khâu trong dây chuyền sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp lớn hay cực lớn, trở thành đại lý, gia công hay hợp đồng thực hiện một số khâu trong dây chuyền đó.

Để bảo đảm cho cạnh tranh luôn được duy trì và phát huy được mặt tích cực của nó thì phải tạo lập môi trường cạnh tranh lành mạnh, tức là cạnh tranh phải đúng luật. Điều đó đòi hỏi phải tăng cường vai trò của Nhà nước trong việc tạo lập khung pháp luật để duy trì và khuyến khích cũng như kiểm soát cạnh tranh.

Cạnh tranh và độc quyền là hai mặt của quá trình phát triển. Các doanh nghiệp luôn hướng tới độc

ngoài trên thị trường nội địa và cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Trong bối cảnh đó, nếu sức cạnh tranh thấp, doanh nghiệp sẽ bị thôn tính, sáp nhập và thậm chí bị phá sản.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là quá trình lâu dài, phức tạp và thường xuyên, liên tục. Đó nâng cao năng lực cạnh tranh đòi hỏi phải nâng cao năng lực quản lý, tiếp thị, nâng cao trình độ công nghệ,... tay nghề của công nhân... Tất cả các yếu tố này không thể có được trong một sáng, một chiều mà phải đầu tư lâu dài, thậm chí tốn nhiều công sức và tiền của. Ngoài ra, việc nâng cao năng lực cạnh tranh không phải thực hiện một lần là xong mà đòi hỏi phải tiến hành thường xuyên, liên tục. Khi đạt được một mức độ nhất định về chất lượng, hiệu quả, mẫu mã, trình độ quản lý, công nghệ... nếu doanh nghiệp hài lòng, tự mãn với kết quả đã thì cũng đồng nghĩa với việc bị loại ra khỏi cuộc chơi trong tương lai gần.

Để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, cần thống nhất một số quan điểm định hướng nhằm bảo đảm cơ bản và vững chắc: Việc nâng cao năng lực cạnh tranh cần được thực hiện đồng bộ nhiều khâu, nhiều yếu tố, tuy nhiên cần chú trọng tập trung vào khâu then chốt, có tính quyết định. Trong cơ chế thị trường, hoạt động kinh doanh cần nắm được nhu cầu, thị hiếu, các lực lượng cung trên thị trường. Điều đó đòi hỏi phải tổ chức tiếp thị tốt, người quản lý phải hiểu biết, dự báo được nhu cầu và sự vận động của nhu cầu, thị hiếu. Điều đó đòi hỏi phải nâng cao năng lực quản lý và đây được coi là khâu rất quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Để nâng cao năng lực cạnh tranh cần nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả. Điều này đòi hỏi nỗ lực rất lớn trên mọi mặt của doanh nghiệp: từ đổi mới công nghệ, đổi mới tổ chức, nâng cao tay nghề cho người lao động, nâng cao năng lực quản lý, có chiến lược marketing tốt... Tuy nhiên, tất cả các yếu tố đó đều không nằm ngoài vấn đề nâng cao năng lực của con người trong doanh nghiệp. Do đó, đầu tư vào con người, đào tạo đội ngũ nhân viên và quản lý là những khâu trung tâm trong chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bảo đảm tính

vững chắc, tức là có thể duy trì khả năng lâu dài và liên tục cả trong hiện tại và tương lai. Để đảm bảo tính vững chắc, việc nâng cao năng lực cạnh tranh cần dựa trên lợi thế so sánh đúng, có giá trị gia tăng cao, không nên phụ thuộc quá lớn vào lợi thế lao động rẻ, tài nguyên sẵn có. Ngoài ra, để bảo đảm tính bền vững thì việc nâng cao năng lực cạnh tranh phải dựa trên các biện pháp lành mạnh (đúng luật), khoa học (đúng quy luật, vận dụng thành tựu khoa học - công nghệ) và phù hợp với xu thế chung như thân thiện với môi trường và chú trọng khía cạnh xã hội của sự phát triển.

Việc nâng cao năng lực cạnh tranh không chỉ là nhiệm vụ của các doanh nghiệp mà là nhiệm vụ quan trọng của tất cả các cơ quan chính quyền và của toàn xã hội, là một trong những giải pháp quan trọng nhất để thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.

Từ những quan điểm nêu trên, cần tập trung vào một số định hướng lớn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ, cụ thể là:

Nâng cao năng lực cạnh tranh của các DN vừa và nhỏ trên cơ sở phát huy lợi thế và khắc phục những bất lợi về quy mô doanh nghiệp.

Trước hết, không nên nhìn nhận các DN vừa và nhỏ với những bất lợi "truyền kiếp", mà cần thấy được những lợi thế về quy mô của các DN vừa và nhỏ. Với quy mô không lớn, các doanh nghiệp này có tính năng động cao hơn. Đây chính là những lợi thế mà các doanh nghiệp cần tận dụng để điều chỉnh hoạt động của mình. Bên cạnh đó, các DN vừa và nhỏ cần khắc phục những bất lợi về quy mô làm hạn chế khả năng kinh doanh và năng lực cạnh tranh. Vốn và lao động ít là một trong những bất lợi lớn của các doanh nghiệp này. Ông cha đã có câu: "Buôn tài không bằng dài vốn". Để giảm thiểu tác động của những bất lợi này, các doanh nghiệp cần lựa chọn đúng vị trí phù hợp với mình trong phân công lao động xã hội, chọn những khâu, những địa điểm, những sản phẩm có thể cạnh tranh thành công. Ngoài ra, các biện pháp truyền thống như tăng mức độ tích tụ và tập trung cũng cần được chú trọng, mở rộng quan hệ, tăng cường liên doanh, liên kết để nâng cao năng lực vốn, quản lý...

Nâng cao nội lực của các doanh nghiệp và xác định rõ vị thế của mình trên thị trường. Nội lực của doanh nghiệp được nâng cao trên cơ sở nâng cao trình độ quản trị kinh doanh (cả nhân sự, tài chính và kỹ thuật), trình độ tay nghề của công nhân, trình độ thiết bị - công nghệ, mức độ sẵn sàng đáp ứng nhu cầu vật tư - nguyên liệu cho sản xuất, năng lực marketing. Thực chất của yêu cầu đối với việc nâng cao năng lực bên trong của doanh nghiệp gắn với việc nâng cao năng suất, chất lượng hiệu quả, giảm giá thành tương đối, sản xuất đáp ứng nhu cầu và thị hiếu của khách hàng.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp gắn với tạo lập môi trường kinh doanh thuận lợi, an toàn, ổn định, bình đẳng và có tính cạnh tranh cao. Như vậy, trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nói chung và đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng, có vai trò rất quan trọng của các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp như Nhà nước, thị trường, các yếu tố quốc tế. Chung quy lại, đã là vai trò của Nhà nước, của các cấp, các ngành và tất cả các chủ thể trong nền kinh tế. Điều đã có nghĩa là:

- Tạo lập thể chế (khuôn khổ pháp luật, chính sách) thuận lợi, an toàn để các doanh nghiệp tiếp cận có tính cạnh tranh đối với các nguồn lực đầu vào như nguyên liệu, năng lượng, đất đai, công nghệ, vốn, lao động, chất xám...

- Thúc đẩy sự hình thành và phát triển các loại thị trường một cách đồng bộ và hiệu quả, bao gồm cả các thị trường đầu vào như đất đai, lao động, vốn, dịch vụ phát triển kinh doanh... đến các thị trường hàng hoá, dịch vụ đầu ra. Điều quan trọng là đảm bảo cho thị trường ổn định, hạn chế và giảm thiểu tác hại của những biến động thị trường, tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp, xử lý những vi phạm quy luật thị trường làm hạn chế cạnh tranh, cạnh tranh không bình đẳng, cạnh tranh trái luật. Tạo điều kiện thuận lợi, hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc gia nhập thị trường, trong quá trình hoạt động và cả trong trường hợp phá sản doanh nghiệp. Trong đó, cần tạo điều kiện thuận lợi và hỗ trợ từ khâu đăng ký kinh doanh, hỗ trợ về đất đai, mặt bằng sản xuất, chuyển giao công nghệ, đào tạo nghề, hỗ trợ xúc tiến thương mại... ■