



Ảnh Hòa Tấn

DOANH NGHIỆP

Lực lượng chủ công trong hội nhập

VŨ QUỐC TUẤN

Trong toàn bộ sự nghiệp phát triển đất nước trong tình hình mới, cần nhấn mạnh hơn nữa việc phát huy sức mạnh toàn dân tộc. Phải chăng có thể nói: Sức mạnh lớn nhất của chúng ta là dân tộc VN, là con người VN; và chỗ yếu nhất của chúng ta hiện nay là chưa phát huy được tốt sức mạnh to lớn ấy ?

Gia nhập WTO, kinh tế VN hội nhập sâu hơn, toàn diện hơn vào nền kinh tế thế giới. Vấn đề đặt ra

là phải hiểu mình, hiểu người, biết chỗ mạnh, chỗ yếu của mình cũng như chỗ mạnh, chỗ yếu của người, để hội nhập thành công, tranh thủ được các cơ hội mới phục vụ sự phát triển bền vững của đất nước. Bài tham luận này xin đề cập những vấn đề của doanh nghiệp – lực lượng chủ công trong hội nhập.

1. Doanh nghiệp – lực lượng chủ công

Doanh nghiệp là gì ? Theo định nghĩa tại Luật doanh nghiệp 2005, “doanh nghiệp” 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”. Hiện nay, khái niệm “doanh nghiệp” thường được

dùng để chỉ các loại hình: công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty hợp danh thuộc các thành phần kinh tế. Số lượng doanh nghiệp tính đến cuối năm 2006 là khoảng 260.000 đơn vị.

Tuy vậy, nếu nói doanh nghiệp theo nghĩa rộng, thì ngoài các doanh nghiệp đăng ký hoạt động theo Luật doanh nghiệp nói trên, cần phải kể hơn 3 triệu hộ kinh doanh phi nông nghiệp (theo thống kê đến hết năm 2005) như những doanh nghiệp siêu nhỏ, cùng với 15.000 hợp tác xã và gần 12 vạn trang trại hoạt động như loại hình doanh nghiệp. Đáng chú ý là trong các hộ kinh doanh, có những hộ có quy mô doanh số và lao động khá lớn song vẫn chưa đăng ký hoạt

động như một doanh nghiệp, mặc dù theo quy định tại Khoản 4 Điều 170 Luật doanh nghiệp thì "Hộ kinh doanh sử dụng thường xuyên từ 10 lao động trở lên phải đăng ký thành lập doanh nghiệp hoạt động theo quy định của Luật này".

Đối với mọi nền kinh tế, doanh nghiệp luôn được coi là lực lượng chủ công; do vậy, việc xây dựng và phát triển doanh nghiệp phải được coi là nhiệm vụ hàng đầu. Đối với nước ta đang trong quá trình đổi mới và phát triển, gia nhập WTO, nhiệm vụ này lại càng có ý nghĩa cấp bách, quyết định thành công trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Thực tiễn cho thấy số lượng doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả thường tỷ lệ thuận với tốc độ tăng trưởng kinh tế, trong phạm vi cả nước cũng như trong từng địa phương; nơi nào có nhiều doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, kinh tế nơi đó chắc chắn phát triển, đời sống nhân dân được cải thiện rõ rệt. Chúng ta đã đề ra Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp, nhằm đến năm 2010 cả nước có 50 vạn doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, có nhiều doanh nghiệp có tầm cỡ thế giới, đồng thời cũng đã có Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm 2006-2010 cũng là nhằm theo hướng đó.

Dưới đây, xin điểm qua thực lực của các doanh nghiệp nước ta hiện nay.

Doanh nghiệp nhà nước:

Hiện nắm giữ 75% tài sản cố định quốc gia, 20% vốn đầu tư xã hội, gần 50% vốn đầu tư của Nhà nước, 60% tín dụng ngân hàng trong nước, hơn 70% vốn vay nước ngoài, được hưởng nhiều ưu đãi, nhưng kinh doanh kém hiệu quả, chỉ đóng góp gần 50% thu ngân sách, trong đó thuế thu nhập chỉ có 9%.. Đây là khu vực cơ chế quản lý kém hiệu quả nhất, có nhiều tiêu cực, lãng phí. Việc sắp xếp lại nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhà

nước tiến hành quá chậm, đến hết năm 2006 mới cổ phần hóa được khoảng 3.000 doanh nghiệp và bộ phận doanh nghiệp với số vốn chỉ chiếm khoảng 12% tổng số vốn trong doanh nghiệp nhà nước (nếu trừ đi số vốn nhà nước còn giữ lại gần 50% thì thực chất tỷ lệ trên chỉ khoảng 9%).

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: Hiện có hơn 5.300 dự án có hiệu lực đang hoạt động, chiếm 15,7% tổng vốn đầu tư xã hội, 44% giá trị sản xuất công nghiệp, tạo ra 54,6% kim ngạch xuất khẩu, thu hút gần 70 vạn lao động. Do có vốn lớn, công nghệ tương đối hiện đại, kỹ năng quản lý tiên tiến, doanh nghiệp FDI hoạt động có hiệu quả rõ rệt, mang lại nhiều kinh nghiệm tốt cho kinh doanh của các doanh nghiệp.

Doanh nghiệp dân doanh: Bao gồm các loại hình doanh nghiệp tư nhân và hỗn hợp. Những năm gần đây, doanh nghiệp dân doanh thường có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong các loại hình doanh nghiệp. Năm 2005, khu vực kinh tế dân doanh đã chiếm 32,1% tổng vốn đầu tư xã hội, doanh nghiệp công nghiệp dân doanh đã chiếm gần 30% giá trị sản xuất công nghiệp cả nước. Đây thực sự là khu vực kinh tế dân sự rộng lớn, do dân tự chủ kinh doanh đang trên đà phát triển mạnh mẽ, năng động, trở thành lực lượng chủ lực của công cuộc phát triển kinh tế nước ta.

Nhìn chung, bước vào thị trường toàn cầu, doanh nghiệp nước ta có những chỗ mạnh, yếu như sau:

Chỗ mạnh nhất là doanh nghiệp, doanh nhân nước ta giàu ý chí vươn lên, có lòng tự hào dân tộc cao, luôn khát khao cùng dân tộc phấn đấu chấn hưng kinh tế, đưa đất nước sớm thoát khỏi cảnh nghèo nàn, lạc hậu. Đặc biệt là chúng ta có một đội ngũ doanh nhân trẻ, có tri thức, được đào tạo bài bản, tiếp thu nhanh các kiến thức, kỹ năng kinh

doanh tiên tiến, năng động, sáng tạo; những doanh nghiệp do đội ngũ doanh nhân này làm chủ đang có nhiều triển vọng. Một số doanh nghiệp VN đã có thể cạnh tranh ngang ngửa với doanh nhân thế giới. Sự ổn định chính trị và môi trường pháp lý đang được cải thiện, thể chế kinh tế thị trường đang được hoàn thiện là điều kiện quyết định phát huy chỗ mạnh của doanh nghiệp nước ta.

Chỗ yếu của doanh nghiệp nước ta hiện nay là quy mô nhỏ (90% thuộc loại nhỏ và vừa), trình độ công nghệ thấp, vốn liếng ít, kinh nghiệm thương trường chưa nhiều, kỹ năng quản trị kinh doanh còn yếu, còn thiếu hiểu biết về luật pháp quốc tế. Một số không ít doanh nghiệp vẫn còn tâm lý ỷ lại, mong đợi sự ưu ái của Nhà nước (nhất là doanh nghiệp nhà nước). Một số thiếu tinh thần tiến thủ, không dám chấp nhận rủi ro, thiếu tinh thần kinh doanh lớn. Tinh minh bạch trong kinh doanh còn kém. Tinh thần liên kết, liên doanh, hợp tác trong kinh doanh còn yếu, chưa quen với các quan hệ hợp đồng, chưa quen sử dụng các dịch vụ tư vấn cho kinh doanh.

2. Thời cơ và thách thức mới

Gia nhập WTO, bước vào sân chơi toàn cầu, doanh nghiệp nước ta đứng trước những thời cơ mới rất quan trọng, nhưng cũng không ít thách thức mới không thể xem thường. Đối với doanh nghiệp nước ta hiện nay, hội nhập kinh tế quốc tế mang lại những thời cơ và thách thức gì?

Về thời cơ, có thể nêu lên năm điểm sau đây:

1. Thị trường được mở rộng: không những kinh tế nước nhà phát triển, sức mau của nhân dân tăng lên, mà từ nay doanh nghiệp nước ta có cơ hội tiếp cận thị trường rộng lớn hơn với 150 thành viên WTO chiếm 85% thương mại hàng hóa và 90% thương mại dịch vụ toàn cầu. Trên

thị trường rộng lớn ấy, những rào cản về hạn ngạch, giấy phép, thuế quan, v.v... sẽ dần dần bị gỡ bỏ, hàng hóa nước ta có điều kiện đi ra nước ngoài, thâm nhập thị trường toàn cầu, bình đẳng với hàng hóa các nước khác.

2. Doanh nghiệp có thêm nhiều cơ hội tiếp cận một cách bình đẳng công nghệ, vốn tín dụng và nhân lực từ bên ngoài. Đó chính là những yếu kém của doanh nghiệp nước ta mà trước đây chúng ta chưa tự giải quyết được. Đặc biệt quan trọng là công nghệ hiện đại sẽ được tiếp thu bởi doanh nghiệp nước ta và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trên đất nước ta.

3. Môi trường kinh doanh sẽ được cải thiện. Hội nhập sẽ thúc đẩy các cơ quan nhà nước tích cực đổi mới thể chế, chính sách, sắp xếp lại tổ chức quản lý và làm trong sạch đội ngũ công chức, cải cách thủ tục hành chính, chống quan liêu tham nhũng, v.v... thuận lợi hơn cho yêu cầu nâng cao hiệu quả, sức cạnh tranh của doanh nghiệp hiện có và phát triển thêm nhiều doanh nghiệp tư nhân mới.

4. Tổ chức lại sản xuất, sắp xếp lại doanh nghiệp phù hợp với yêu cầu nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa và dịch vụ của doanh nghiệp. Đây là thời cơ để doanh nghiệp tiếp thu kinh nghiệm nước ngoài mà tái cấu trúc doanh nghiệp một cách thật khẩn trương, kể cả bố trí bộ máy, sắp xếp lại nhân sự, triển khai các quan hệ liên kết, liên doanh ...

5. Các cuộc tranh chấp thương mại sẽ được giải quyết công bằng hơn. Trước đây, doanh nghiệp ta bị kiện, đó là trên sân của nước sở tại, theo luật của nước họ, thường không công bằng; ngày nay, là thành viên WTO, doanh nghiệp nước ta sẽ được bảo vệ trước những tranh chấp thương mại theo các điều lệ của WTO; được đối xử công bằng hơn.

Về thách thức, cũng có thể nêu

lên năm điểm sau đây:

1. Yêu cầu của thị trường khắt khe hơn. Trên thị trường toàn cầu, người tiêu dùng có thêm nhiều thuận lợi để lựa chọn hàng hóa mà họ cần; không những thế, người tiêu dùng ngày nay không chỉ quan tâm hình dáng, mẫu mã và giá cả sản phẩm hàng hóa như trước đây, mà họ đang có những đòi hỏi mới cao hơn về chất lượng, về an toàn sức khỏe cho công nhân viên, vệ sinh thực phẩm cho người tiêu dùng, bảo vệ môi trường, v.v...

2. Cuộc cạnh tranh sẽ gay gắt, khốc liệt hơn. Đó là cuộc cạnh tranh toàn cầu, doanh nghiệp nước ta ra nước ngoài sẽ gặp nhiều đối thủ mới, đồng thời các doanh nghiệp trong WTO sẽ tìm mọi cách để thâm nhập ngày càng sâu vào thị trường nước ta. Có thể thấy trước nhiều lĩnh vực sẽ bị cạnh tranh gay gắt, nhất là tài chính, ngân hàng, viễn thông, v.v... Cuộc cạnh tranh sẽ diễn ra gay gắt giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài được đầu tư, kinh doanh bình đẳng như các doanh nghiệp trong nước.

3. Thị trường lao động sẽ rất sôi động. Có thể diễn ra tình trạng dịch chuyển lao động giữa các nước thành viên WTO, trước hết là những nước trong khu vực, gây ra tình trạng thiếu nhân lực. Nhân lực cấp cao sẽ tìm đến nơi có điều kiện phù hợp nhất đối với họ, cuộc cạnh tranh về nhân lực cấp cao sẽ gay gắt. Vì vậy, doanh nghiệp rất khó tìm được và giữ được nhân lực lao động kỹ thuật và nhân lực cấp cao cho doanh nghiệp mình.

4. Nhiều ưu đãi hiện hành trái với các cam kết trong WTO để bảo hộ doanh nghiệp trong nước, nhất là đối với doanh nghiệp nhà nước sẽ bị bãi bỏ. Doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ gặp nhiều khó khăn. Các doanh nghiệp được bình đẳng cạnh tranh trong kinh doanh, không kể đó là doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân hay doanh nghiệp có

vốn đầu tư nước ngoài; điều này sẽ khó khăn cho doanh nghiệp nước ta, nhất là khi đang còn nhiều yếu kém.

5. Doanh nghiệp nước ta chưa đủ thành thạo trong luật chơi chung. Gia nhập WTO, doanh nghiệp nước ta phải tiếp cận hệ thống luật lệ WTO và luật lệ của từng đối tác; khi thương mại và đầu tư tăng nhanh, các cuộc kiện tụng về tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài, sở hữu trí tuệ, v.v... sẽ nhiều hơn trước. Thế nhưng, hệ thống thể chế, chính sách của ta chưa hoàn chỉnh; kinh nghiệm của hệ thống tư pháp nước ta trong việc giải quyết các tranh chấp kinh tế có yếu tố nước ngoài còn nhiều lúng túng; doanh nhân nước ta cũng chưa rành luật lệ thế giới về xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế, bảo hiểm quốc tế, v.v...

Đó là những thời cơ và thách thức chủ yếu mà doanh nghiệp nước ta gặp phải khi hội nhập, trong đó, thời cơ là chủ yếu. Song, mọi xu thế vừa là thời cơ vừa là thách thức; không có xu thế nào chỉ đơn thuần là thời cơ hoặc thách thức; thời cơ và thách thức luôn đan xen nhau và có thể chuyển hóa thành nhau, thời cơ thành thách thức và ngược lại, thách thức thành thời cơ; thách thức đối với ngành này, doanh nghiệp này có thể là thời cơ của ngành khác, doanh nghiệp khác. Điều quan trọng là mỗi doanh nghiệp thấy đúng và xử lý tốt tính chất và mức độ thời cơ và thách thức của từng xu thế. Thách thức được khắc phục tốt và kịp thời thì tạo ra thời cơ mới; còn thời cơ nếu không được tận dụng tốt và kịp thời thì có thể tạo ra thách thức mới. Mỗi quan hệ tương tác giữa thời cơ và thách thức chính là một thách thức lớn tạo ra thời cơ lớn mà mỗi doanh nghiệp phải nắm lấy để tận dụng, vươn lên.

Có thể ví dụ: Doanh nghiệp chúng ta còn yếu kém về nhiều mặt, nếu như không có cạnh tranh, doanh nghiệp vẫn có thể "bình chân như vại"; một số vẫn có thể dựa vào sự

bao cấp, ưu ái của Nhà nước. Thế nhưng, bước vào hội nhập, phải cạnh tranh bình đẳng, không còn ưu ái, bao cấp, doanh nghiệp buộc phải đứng trước tình thế "tồn tại hay không tồn tại"; nếu doanh nghiệp biết liên kết, liên doanh, nhân dịp này mà tiếp thu công nghệ mới, thu hút thêm vốn, đổi mới quản lý ... thì thách thức của cạnh tranh lại chuyển thành thời cơ để doanh nghiệp "lột xác", chuyển mình sang một con đường phát triển mới. Đương nhiên, trong cuộc cạnh tranh mới, gay gắt và cam go này, có thể có những doanh nghiệp không trụ được, chịu phá sản, nhưng đó là sự sàng lọc cần thiết, là "sự tàn phá sáng tạo", những doanh nghiệp trụ lại được trong cuộc sàng lọc khốc liệt này sẽ thực sự có sức sống, phát triển bền vững hơn.

3. Để doanh nghiệp hội nhập thành công

Trước tình hình mới, yêu cầu đối với doanh nghiệp nước ta là phải thành công trong hội nhập, phải nhanh chóng nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của từng sản phẩm, hàng hóa cùng như của toàn doanh nghiệp. Muốn vậy, phải thực hiện một hệ thống các giải pháp về kinh tế, công nghệ, về quản lý, v.v...

Có thể nêu lên năm nhóm vấn đề lớn sau đây:

Một là, xây dựng chiến lược thị trường, chiến lược phát triển trong hội nhập. Khi là thành viên WTO, phạm vi kinh doanh của mỗi doanh nghiệp không còn bó hẹp trong phạm vi nước ta mà đã mở rộng ra toàn cầu, mỗi doanh nghiệp đã là "doanh nghiệp toàn cầu". Đây là một chuyển biến rất cơ bản, đòi hỏi xem xét lại và tính toán lại toàn bộ chiến lược kinh doanh đi đôi với xây dựng văn hóa kinh doanh của doanh nghiệp trong thời kỳ hội nhập.

Trên thị trường toàn cầu, doanh nghiệp nước ta có thể đưa sản phẩm của mình thâm nhập sâu hơn

vào thị trường toàn cầu, đồng thời các nhà đầu tư nước ngoài cũng sẽ không bỏ lỡ cơ hội thâm nhập thị trường VN. Trên thị trường này, nguyên tắc cạnh tranh được áp dụng phổ biến giữa các doanh nghiệp, các nền kinh tế; nhưng đó là cùng hợp tác và cạnh tranh, một cuộc cạnh tranh có văn hóa. Mỗi doanh nghiệp cần khẩn trương soát xét lại kế hoạch kinh doanh, thực hiện các biện pháp đầu tư, mở rộng quy mô, v.v... bằng sức của mình hoặc thông qua liên kết, liên doanh để nâng cao năng lực sản xuất, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa và dịch vụ của mình trên phạm vi toàn cầu. Làm được như vậy, sản phẩm hàng hóa của mình có chỗ chen chân, có thị trường lớn, có thị trường ngách, có sản phẩm cao cấp, có sản phẩm bình dân, ... có điều kiện phân khúc thị trường để tìm ra chỗ đứng vững chắc, lâu bền cho sản phẩm và doanh nghiệp của mình.

Nhiều nghiên cứu cho rằng có những ngành sẽ khó khăn hơn, ví dụ tài chính - ngân hàng, viễn thông ... nhưng đây cũng là thời cơ để các ngành này xem lại mình. Đây chính là thời cơ thuận lợi để xóa bỏ độc quyền doanh nghiệp, để doanh nghiệp tự chủ trong kinh doanh, cạnh tranh bình đẳng, phát huy mọi tiềm năng về vật chất và tinh thần của mình, sống tốt, sống khỏe bằng chính sức lực của mình. Điều này đối với doanh nghiệp nhà nước có khó khăn hơn doanh nghiệp dân doanh, nhưng không thể nào khác, doanh nghiệp nhà nước phải nhanh chóng được sắp xếp lại chuyển sang hình thức doanh nghiệp cổ phần là chủ yếu, qua đó mà đổi mới quản lý, thu hút nhân tài, tiền vốn và công nghệ, thực hiện được nhiệm vụ của mình trong điều kiện hội nhập.

Hai là, ứng dụng khoa học, công nghệ hiện đại trong sản xuất kinh doanh. Đối với doanh nghiệp, mức độ ứng dụng khoa học, công nghệ vào sản xuất là thước đo chủ

yếu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Gia nhập WTO, đây chính là một đòi hỏi cấp bách đối với mỗi doanh nghiệp để tồn tại và phát triển. Phải đẩy mạnh hoạt động R&D trong doanh nghiệp. Việc nghiên cứu, ứng dụng khoa học, công nghệ cần tập trung vào những sản phẩm chủ lực của mỗi doanh nghiệp, phân tích những mặt yếu của sản phẩm trong thế so sánh với các sản phẩm cùng loại trên thị trường, từ đó, đề ra các giải pháp nhằm cải thiện mẫu mã, nâng cao chất lượng, xây dựng thương hiệu, tìm kiếm thị trường cho sản phẩm và doanh nghiệp.

Phục vụ việc bảo vệ và cải thiện môi trường cũng là một nhiệm vụ rất bức xúc của khoa học, công nghệ. Trong mỗi doanh nghiệp, cần đề cao trách nhiệm và thực hiện các biện pháp khai thác tài nguyên hợp lý và tiết kiệm; ứng dụng công nghệ sạch hoặc công nghệ ít gây ô nhiễm môi trường. Doanh nghiệp trong các khu công nghiệp cần có hệ thống xử lý nước thải tập trung; việc di chuyển các cơ sở gây ô nhiễm ra khỏi khu dân cư cần được thực hiện khẩn trương hơn.

Để gắn khoa học, công nghệ với sản xuất, kinh doanh có hiệu quả, rất cần mở rộng hơn nữa các quan hệ liên kết giữa nhà khoa học, các trường, viện, cơ quan nghiên cứu khoa học với doanh nghiệp, thông qua hình thức hợp đồng mà gắn kết quả ứng dụng với lợi ích của các bên tham gia, bảo đảm cho mối quan hệ liên kết, hợp tác thêm chặt chẽ, đem lại hiệu quả thiết thực.

Ba là, áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật về năng suất, chất lượng. Trên thị trường toàn cầu hiện nay, sự thỏa mãn của khách hàng không còn giới hạn trong các nội dung như chất lượng của sản phẩm hàng hóa, giá cả, thời hạn giao hàng như trước, mà còn bao gồm các yêu cầu cao hơn về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, về sức khỏe của người lao

động trong doanh nghiệp, vệ sinh an toàn thực phẩm cho người tiêu dùng, đặc biệt là về bảo vệ môi trường là vấn đề bức xúc đang được báo động toàn cầu, v.v... Mỗi sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đều phải được bảo đảm bằng những tiêu chuẩn được thế giới công nhận và áp dụng đối với các lĩnh vực nói trên.

Để bảo đảm các yêu cầu khắt khe ấy, mỗi doanh nghiệp đều phải xây dựng nhiều hệ thống quản lý chất lượng, như ISO 9000 về quản lý chất lượng, ISO 14000 về quản lý môi trường, OHSAS 18000 về an toàn và sức khỏe nghề nghiệp, HACCP/ISO 22000 về quản lý an toàn vệ sinh thực phẩm, ... Nếu các biện pháp bảo đảm chất lượng, an toàn, vệ sinh thực phẩm, ... được xây dựng vào trong các quy trình tác nghiệp của doanh nghiệp và được văn bản hóa nhằm bảo đảm sự tuân thủ thì mọi khía cạnh chất lượng toàn diện nhằm tạo ra sự thỏa mãn toàn diện của khách hàng và cộng đồng sẽ được đáp ứng.

Bốn là, phát triển nguồn nhân lực. Trong doanh nghiệp, nhân lực được coi là nguồn vốn đặc biệt, là tài sản quý giá nhất, là sức lao động quan trọng nhất. Nguồn nhân lực chất lượng cao sẽ tạo ra giá trị gia tăng cao của doanh nghiệp. Phát triển nhân lực, chăm lo cho con người trong doanh nghiệp về tất cả các khía cạnh trong cuộc sống của mọi cá nhân, từ tình trạng sức khỏe tới sự tự do về kinh tế và chính trị là giải pháp cơ bản, lâu dài để doanh nghiệp phát triển, nâng cao sức cạnh tranh trong hội nhập. Đó cũng là văn hóa trong kinh doanh.

Trong hội nhập, doanh nghiệp thu hút được người tài, giữ được nhân tài, đó là điều kiện quyết định để doanh nghiệp thành công trong phát triển. Chính vì vậy, mỗi doanh nghiệp cần có chiến lược đào tạo, bồi dưỡng và trọng dụng nhân tài, tạo điều kiện để mọi người,

nhất là lớp thanh niên, được phát huy tài năng, trí tuệ, thỏa sức sáng tạo, đề ra những giải pháp cụ thể góp phần phát triển doanh nghiệp.

Cần bảo đảm cho mỗi thành viên trong doanh nghiệp quyền phát huy tính năng động, sáng tạo trong sản xuất, kinh doanh, trong việc tham gia thảo luận những giải pháp nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của doanh nghiệp, của mỗi sản phẩm, hàng hóa, cũng như trong việc xử lý những vấn đề liên quan trực tiếp đến đời sống của họ.

Nói đến vấn đề con người trong doanh nghiệp, không thể không quan tâm giải quyết tốt các vấn đề xã hội trong doanh nghiệp. Đó là các mối quan hệ giữa chủ doanh nghiệp và người lao động, quan hệ giữa doanh nghiệp với bạn hàng, với đối tác, với cơ quan nhà nước, v.v... Mỗi doanh nghiệp phải xử lý thiết thực những vấn đề được đặt ra trong đời sống của mỗi thành viên trong doanh nghiệp, từ việc làm, thu nhập, đến sinh hoạt của cộng đồng, chỗ làm việc, nhà ở, đến giáo dục con cái, chăm lo hạnh phúc gia đình và ngăn chặn các tệ nạn xã hội, v.v...

Năm là, mở rộng liên kết, liên doanh. Trong hội nhập, việc liên doanh, liên kết giữa các doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nhất là khi đại bộ phận doanh nghiệp nước ta còn ở quy mô nhỏ và vừa, đang có nhiều khó khăn, như thiếu vốn liếng, yếu về công nghệ, ít hiểu biết về thị trường, v.v... thì liên kết, liên doanh là con đường rất hiệu quả để khắc phục những khó khăn đó. Gia nhập WTO, con đường liên kết, hợp tác kinh doanh mở rộng ra phạm vi toàn cầu. Từ nay, không chỉ liên kết, liên doanh giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa với nhau, giữa các doanh nghiệp nhỏ với doanh nghiệp lớn, mà rất cần liên doanh liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài, kể cả doanh

nghiệp liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, không chỉ ở tầm quốc gia mà còn ở tầm khu vực và rộng ra với toàn thế giới, nhất là với các công ty xuyên quốc gia (TNC) để tranh thủ kỹ thuật và thị trường. Phạm vi, nội dung, cũng như hình thức liên kết kinh tế sẽ phong phú thêm nhiều, đòi hỏi doanh nghiệp nước ta những hiểu biết mới về luật pháp quốc tế, để khai thác được thời cơ, tránh rủi ro.

4. Trách nhiệm của Nhà nước và vai trò các hiệp hội

1. Trước tình hình mới, có nhiều vấn đề về đổi mới kinh tế đang được đặt ra và đòi hỏi giải đáp với tư duy mới, giải pháp mới về cả ba mặt cơ cấu kinh tế, cơ chế quản lý và hội nhập kinh tế toàn cầu. Đây là một vấn đề rất lớn, cần có sự nghiên cứu, thảo luận một cách nghiêm túc để làm sáng tỏ, bảo đảm sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước thành công.

Trong toàn bộ sự nghiệp phát triển đất nước trong tình hình mới, cần nhấn mạnh hơn nữa việc phát huy sức mạnh toàn dân tộc. Phải chăng có thể nói: Sức mạnh lớn nhất của chúng ta là dân tộc VN, là con người VN; và chỗ yếu nhất của chúng ta hiện nay là chưa phát huy được tốt sức mạnh to lớn ấy?

Đã qua rồi thời kỳ phân biệt đối xử như phân chia nền kinh tế thành xã hội chủ nghĩa và phi xã hội chủ nghĩa, phân chia doanh nghiệp thành doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh, với những quan điểm "Thực hiện chế độ công hữu về tư liệu sản xuất chủ yếu" và "Xã hội do nhân dân lao động làm chủ", v.v... Ngày nay, như Đại hội lần thứ IX và thứ X của Đảng đã xác định: quan hệ giữa các giai cấp, các tầng lớp xã hội là quan hệ hợp tác và đấu tranh trong nội bộ nhân dân, đoàn kết và hợp tác lâu dài trong sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc; xã hội xã

hội chủ nghĩa là xã hội do nhân dân làm chủ; phát triển đất nước dựa trên sức mạnh đại đoàn kết toàn dân tộc.

Dựa vào dân, phát huy sức mạnh toàn dân tộc phải được coi là quan điểm nền tảng trong mọi hoạt động của Nhà nước, trước hết là trong việc thiết kế và thực thi hệ thống thể chế, chính sách kinh tế, xã hội, nhằm vào giải phóng các lực lượng sản xuất trong các loại hình tổ chức sản xuất kinh doanh, không phân biệt chế độ sở hữu và thành phần kinh tế, để mọi người dân ở mọi miền của đất nước, kể cả những người Việt định cư ở nước ngoài đều có thể phát huy tài năng, trí tuệ, tiền bạc vào công cuộc phát triển đất nước.

2. Nhà nước cần tập trung sức vào việc hoàn thiện hệ thống thể chế, chính sách, trước hết nhằm tăng năng lực cạnh tranh quốc gia, vì năng lực cạnh tranh quốc gia có ý nghĩa quyết định đối với việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và của sản phẩm.

Năng lực cạnh tranh quốc gia là năng lực của một môi trường kinh tế chung của cả nước có thể bảo đảm phân phối hợp lý, có hiệu quả các nguồn lực, đạt và duy trì mức phát triển cao và bền vững. Năng lực cạnh tranh quốc gia bao gồm nhiều yếu tố, được đánh giá bằng nhiều tiêu chí khác nhau trong từng thời kỳ, song chủ yếu vẫn bao gồm những nội dung như: (1) độ mở của nền kinh tế; (2) vai trò của Nhà nước (trong đó có chính sách tài khóa, chất lượng các dịch vụ của Chính phủ); (3) vai trò của thị trường tài chính; (4) mức độ đầu tư cho nghiên cứu và triển khai; (5) kết cấu hạ tầng; (6) chất lượng quản lý; (7) số lượng và chất lượng lao động; và (8) hiệu lực của pháp luật. Vừa qua, theo công bố của Diễn đàn kinh tế thế giới, năm nay, VN được xếp thứ 77 trên 125 nền kinh tế, tụt ba hạng so với năm

ngoài, trong đó kết cấu hạ tầng xếp thứ 83, sẵn sàng về công nghệ thứ 85, sự minh bạch về kinh doanh thứ 86 là vấn đề rất đáng quan tâm.

Chính vì vậy, hệ thống thể chế, chính sách cần được tiếp tục hoàn thiện, nhằm vào nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia đáp ứng yêu cầu phát triển đất nước và phù hợp với các cam kết trong WTO. Phải soát xét lại toàn bộ các thể chế, chính sách, loại bỏ những quy định đang ảnh hưởng không thuận đến việc hình thành các loại thị trường và cơ cấu kinh tế mới; đề ra các giải pháp về tự do hóa thương mại và đầu tư theo lộ trình cam kết trong WTO, để nước ta rút ngắn thời gian bị coi là nền kinh tế phi thị trường đang bất lợi trong hội nhập; đồng thời không kém phần quan trọng là thực hiện những bảo hộ cần thiết không trái với các cam kết cho một số ngành và lĩnh vực còn yếu kém, nhất là nông nghiệp.

Trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, cần đặc biệt nhấn mạnh các chính sách phát triển nguồn nhân lực, nhất là nhân lực cấp cao; vì như thực tế của nhiều nước trên thế giới đã cho thấy, muốn cạnh tranh giỏi, phải có nhân tài giỏi, từ những chủ doanh nghiệp, doanh nhân giỏi trong doanh nghiệp đến nhân lực cấp cao hoạt động trong mọi lĩnh vực ở các ngành, các cấp. Lãng phí chất xám, không chăm lo đào tạo và sử dụng nhân tài phải được coi là sự lãng phí lớn nhất, thậm chí là có tội đối với đất nước. Do vậy, việc xây dựng thể chế, chính sách để chấn chỉnh giáo dục, đào tạo, nhất là giáo dục đại học và các chính sách thiết thực trong sử dụng, đãi ngộ ... là hết sức cấp bách.

3. Đẩy mạnh cải cách hành chính. Cải cách hành chính phải được thực hiện với quyết tâm chính trị rất cao, vì tình trạng quan liêu tham nhũng nặng nề đang gây ra

nhiều trở ngại cho việc triển khai thực hiện hệ thống thể chế, chính sách đúng đắn.

Lâu nay, những việc rất quan trọng, từ sắp xếp lại bộ máy quản lý cho phù hợp với yêu cầu của kinh tế thị trường, tách bạch giữa chức năng quản lý nhà nước với quản lý sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, chấm dứt sự can thiệp quá sâu và không cần thiết của cơ quan nhà nước vào hoạt động của doanh nghiệp ... cho đến việc làm trong sạch đội ngũ công chức, xóa bỏ tệ nạn tham nhũng đang phát triển tràn lan gây ra tổn kém về thời gian, tiền bạc và cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp, v.v... đã được đề cập từ nhiều năm nay, nhưng sự chuyển biến quá chậm. Phải thấy rõ thực trạng nguy hiểm này để có quyết tâm khắc phục. Nhiều giải pháp đã được đề ra; vấn đề hiện nay là tổ chức thi hành triệt để những giải pháp đó.

Trong các giải pháp, xin nhấn mạnh yêu cầu công khai, minh bạch trong thể chế, chính sách. Theo các cam kết khi gia nhập WTO, đã có yêu cầu minh bạch hóa chính sách (rõ ràng, minh bạch, cụ thể, dễ dự đoán): các quy định pháp luật liên quan đến kinh doanh của doanh nghiệp phải được công bố công khai, minh bạch để các bên chịu sự điều tiết của luật pháp đều nắm được, có tiếng nói tham gia soạn thảo và tiên liệu được, thuận lợi cho việc kinh doanh. Đây là một quy định mà luật pháp nước ta nêu ra từ nhiều năm nay trong việc soạn thảo và ban hành văn bản, nhưng việc thực hiện chưa thực sự nghiêm túc. Từ nay, quy định này sẽ phải được thực hiện triệt để, vì sẽ được giám sát chặt chẽ không chỉ bằng doanh nghiệp trong nước mà bằng cả các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trên đất nước ta, thông qua các quy định của WTO.

(Xem tiếp trang 41)

các công ty Kodak, Fujifilm trong khi thiết bị in ảnh của họ thích hợp nhất với các vật tư của Konica Minolta. Konica Minolta là một công ty khá thành công ở Thái Lan.

Với một công ty thương mại là Konica Thailand và một công ty sản xuất hóa chất tráng rọi ảnh màu nhưng Konica Minolta quyết định từ bỏ thị trường này cũng như thị trường toàn cầu. Đây là điều ít ai ngờ tới, đặc biệt là các doanh nghiệp – Trung tâm ảnh màu vì họ phải đầu tư trang thiết bị với giá trên 100 ngàn USD, nhưng lại chưa khấu hao được 20% giá trị của thiết bị thì hết cơ hội kinh doanh với công ty bảo trợ.

Thị trường ngành nhiếp ảnh tại VN

VN là một thị trường rất hứa hẹn cho các công ty kinh doanh trong ngành nhiếp ảnh, tiêu thụ khoảng 15 triệu cuộn phim và 200 ngàn máy chụp ảnh/năm. Chi tiêu cho các dịch vụ nhiếp ảnh của người tiêu dùng cũng khá cao. Fujifilm có số trung tâm ảnh màu kỹ thuật số là

194, Kodak có 132 trung tâm ảnh màu kỹ thuật số và Konica Minolta có 146 trung tâm ảnh màu kỹ thuật số. Các trung tâm ảnh màu kỹ thuật số này quyết định 90% doanh thu ngành nhiếp ảnh cả nước. Cuộc cạnh tranh của các công ty này đã gay gắt nay lại có thêm nhiều đối thủ mới như Sony, Canon, Samsung... về các sản phẩm máy chụp ảnh kỹ thuật số. Nhưng riêng về ảnh rọi từ máy minilab (trung tâm ảnh màu) thì chỉ có 3 công ty truyền thống là Fujifilm, Kodak và Konica Minolta.

Konica Minolta có nhà máy sản xuất giấy rọi ảnh ở tỉnh Bình Dương, Fujifilm có nhà máy sản xuất giấy ảnh và máy chụp ảnh tại huyện Củ Chi, TP.HCM trong khi các sản phẩm của Kodak hoàn toàn nhập khẩu. Từ sự tài trợ của các công ty này, các trung tâm ảnh màu của họ có nhiều cuộc chiến tranh về giá rọi ảnh tại các địa phương với kết quả bất phân thắng bại, nhưng nhờ vậy, giá rọi ảnh có khuynh hướng giảm khoảng 40-50% so với những ngày

đầu có trung tâm ảnh màu kỹ thuật số. Konica Minolta sẽ rút hoàn toàn khỏi thị trường VN đến 31.03.2007, các trung tâm ảnh màu của Konica Minolta vẫn phải tiếp tục đi con đường kinh doanh của mình, nhưng không có một tài trợ hay các hoạt động hỗ trợ marketing của Konica Minolta nữa. Họ sẽ rất khó khăn. Nhưng các trung tâm ảnh màu kỹ thuật của các công ty Kodak, Fujifilm cũng gặp rất nhiều khó khăn vì những thay đổi từ thị trường, từ chính công ty Kodak và Fujifilm.

Cuộc chiến giành giật thị trường đã có thêm một người ra đi, nhưng để tồn tại các công ty Kodak và Fujifilm nay lại phải đối mặt với những khó khăn là có nhiều đối thủ cạnh tranh mới, có khi là một công ty sản xuất máy vi tính như HP, Dell hay hàng loạt các nhà sản xuất máy ảnh kỹ thuật số giá rẻ của Trung Quốc. Phía sau mỗi tấm ảnh màu được rọi ra tại trung tâm ảnh màu là những câu chuyện dài về sự tồn tại hay là chết của mỗi doanh nghiệp ■

(Tiếp theo trang 17)

Doanh nghiệp lực lượng ...

4. Phát huy vai trò của các hội, hiệp hội ngành nghề. Cho đến nay, ở nước ta, vị trí và vai trò của các tổ chức xã hội dân sự này chưa được nhận thức rõ, thậm chí còn có những ý kiến kỳ thị, cho rằng đó là những tổ chức có thể gây nguy hại cho công cuộc phát triển đất nước. Chính vì vậy, cần thống nhất nhận thức rằng đó là các hình thức tổ chức liên kết cộng đồng có tính chất tự nguyện, tự quản của doanh nghiệp, không vì mục tiêu lợi nhuận, nhằm phát huy tính năng động, tính tích cực xã hội của mỗi doanh nghiệp, để thực hiện các mục tiêu, quyền lợi và giá trị chung của từng cộng đồng doanh nghiệp, góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu kinh tế, xã hội phát triển bền vững đất nước. Đó là những hoạt động để thực hiện những nhiệm vụ mà Nhà nước không nên làm và nếu làm cũng kém hiệu quả; cũng là để bổ sung cho thị trường, khắc phục những khiếm

khuyết của thị trường. Những tổ chức ấy được gọi chung là “xã hội dân sự”, là một trong “ba trụ cột” của kinh tế thị trường (Nhà nước, thị trường, xã hội dân sự).

Trong kinh tế thị trường, các tổ chức này sẽ có vị trí ngày càng quan trọng trong việc tư vấn, trợ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh và đảm nhiệm ngày càng nhiều những công việc, nhất là những dịch vụ công mà cơ quan nhà nước sẽ chuyển giao để phục vụ doanh nghiệp đạt hiệu quả cao hơn; mặt khác, đó là thực hiện chức năng cầu nối của các tổ chức này giữa doanh nghiệp và cơ quan nhà nước, thông qua các hội, hiệp hội ngành nghề mà thu hút ý kiến của doanh nghiệp đóng góp vào các chủ trương, chính sách quản lý kinh tế, xã hội. Từ thực tiễn hoạt động của các hội, hiệp hội hiện nay, có hai loại vấn đề cần được quan tâm: (1) một mặt, cần tạo cho các cơ quan công quyền thói quen làm việc và lắng nghe ý kiến của các tổ chức xã hội dân sự, mạnh dạn giao bớt

việc cho họ; và (2) mặt khác, cần nâng cao trình độ của các tổ chức này, để ý kiến phát biểu có căn cứ thực tiễn, thể hiện trung thực tâm tư, nguyện vọng của các thành viên, đồng thời thực hiện có hiệu quả những công việc sẽ được chuyển giao.

Tóm lại, gia nhập WTO, hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới, để cùng hợp tác và cạnh tranh bình đẳng trên một thị trường rộng lớn toàn cầu ... đó chính là công việc rất thiết thân của mỗi doanh nghiệp; mỗi doanh nghiệp phải tự mình phát huy nội lực, cố gắng vươn lên. Thế nhưng, việc nâng cao trách nhiệm của Nhà nước trong việc hoàn thiện thể chế, chính sách, bảo đảm phát huy cao độ sức mạnh toàn dân tộc, giải phóng mọi lực lượng sản xuất, tạo điều kiện cho doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh đồng thời với việc đẩy mạnh cải cách hành chính, xóa bỏ quan liêu, tham nhũng có ý nghĩa rất quyết định ■