

# GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP TRONG HỘI NHẬP

PHẠM THỊ VĂN ANH

*Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) định nghĩa "Năng lực cạnh tranh là khả năng của các doanh nghiệp, ngành, quốc gia, khu vực trong việc tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện cạnh tranh quốc tế". Năng lực cạnh tranh có thể phân biệt thành 3 cấp độ: Năng lực cạnh tranh cấp độ quốc gia; Năng lực cạnh tranh cấp độ ngành/sản phẩm; Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Bài viết này tập trung vào vấn đề năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp qua việc khái quát khái niệm về năng lực cạnh tranh, đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam hiện nay và đề xuất một số giải pháp cho thời gian tới.*

*Từ khóa: Cạnh tranh, năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp, sản xuất, kinh doanh, hội nhập*

## SOLUTIONS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN INTEGRATION

Phạm Thị Văn Anh

*The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) defines "Competitiveness is the ability of businesses, industries, countries and regions to create jobs and higher incomes under international competitive conditions". Thus, competitiveness can be classified into 3 levels: Competitiveness at the national level; Competitiveness at industry/product level; Competitiveness of businesses. This article focuses on the competitiveness of businesses by generalizing the concept of competitiveness, assessing the current situation of competitiveness of Vietnamese enterprises and proposing some solutions for next time.*

*Keywords: Competition, competitiveness, enterprise, production, business, integration*

Ngày nhận bài: 20/5/2020

Ngày hoàn thiện biên tập: 27/5/2020

Ngày duyệt đăng: 4/6/2020

## Cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

### Cạnh tranh

Từ điển Bách Khoa Việt Nam (2014) định nghĩa: Cạnh tranh trong kinh doanh là hoạt động tranh đua giữa những người sản xuất hàng hóa, giữa các thương nhân, các nhà kinh doanh trong nền kinh tế

thị trường, chi phối quan hệ cung cầu nhằm giành các điều kiện sản xuất, tiêu thụ thị trường có lợi nhất. Còn theo Porter (1998), cạnh tranh là giành lấy thị phần. Bản chất của cạnh tranh là tìm kiếm lợi nhuận, là khoản lợi nhuận cao hơn mức lợi nhuận trung bình mà doanh nghiệp (DN) đang có. Kết quả quá trình cạnh tranh là sự bình phân hóa lợi nhuận trong ngành theo chiều hướng cải thiện sâu dẫn đến hệ quả là giá cả có thể giảm đi.

### Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Cho đến nay, có rất nhiều định nghĩa về năng lực cạnh tranh của DN, tuy nhiên vẫn chưa có định nghĩa chung thống nhất, do tùy từng cách tiếp cận có thể đưa ra góc nhìn khác nhau về năng lực cạnh tranh của DN.

Theo Porter (1998), năng lực cạnh tranh của DN là khả năng duy trì, mở rộng thị phần và đạt được lợi nhuận cao. Porter cho rằng, để có thể cạnh tranh thành công, DN phải có được lợi thế cạnh tranh, có chi phí sản xuất thấp hơn hoặc có khả năng khác biệt hóa sản phẩm để đạt được mức giá cao hơn trung bình.

Năng lực cạnh tranh là khả năng tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ so với đối thủ và khả năng "thu lợi" của DN. Quan niệm này đồng thuận với các công trình nghiên cứu của Mehra (1998), Ramasamy (1995), Buckley (1991), Schealbach (1989), Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương, Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế của Việt Nam. Trong khi đó, Nguyễn Minh Tuấn (2010) cho rằng, năng lực cạnh tranh của DN là khả năng duy trì và nâng cao lợi thế cạnh tranh trong việc tiêu thụ sản phẩm, mở rộng mạng lưới tiêu

thụ, thu hút, sử dụng có hiệu quả các yếu tố sản xuất nhằm đạt lợi ích kinh tế cao, đảm bảo sự phát triển kinh tế bền vững.

Với quan điểm, năng lực cạnh tranh đồng nghĩa với duy trì và nâng cao lợi thế cạnh tranh, một số chuyên gia kinh tế cho rằng, năng lực cạnh tranh của DN là khả năng tạo dựng, duy trì, sử dụng và sáng tạo mới các lợi thế, tạo ra năng suất, chất lượng cao hơn đối thủ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị phần lớn, tạo ra thu nhập cao và phát triển bền vững.

Như vậy, năng lực cạnh tranh của DN là khả năng duy trì, triển khai, phối hợp các nguồn lực nhằm giúp DN đạt được mục tiêu đề ra, tạo ra lợi thế cạnh tranh, năng suất và chất lượng cao hơn đối thủ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị phần lớn, tạo ra thu nhập cao và phát triển bền vững.

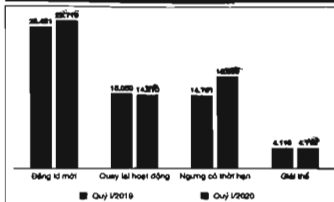
### Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam

Theo Sách trắng DN Việt Nam 2020, tính đến ngày 31/12/2019, cả nước có 758.610 DN đang hoạt động, tăng 6,1% so với cùng thời điểm năm 2018. Trong số đó, có 508.770 DN hoạt động trong khu vực dịch vụ, chiếm 67,1% tổng số DN cả nước, tăng 6,9% so với cùng kỳ năm 2018; Khu vực công nghiệp và xây dựng có 239.755 DN, chiếm 31,6%, tăng 5,1%; Khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản có 10.085 DN, chiếm 1,3%, giảm 6,3%.

Riêng năm 2019, cả nước có 138.139 DN thành lập mới, tăng 5,2% so với năm 2018. Tổng vốn đăng ký của DN thành lập mới năm 2019 đạt 1,73 triệu tỷ đồng, tăng 17,1% so với năm 2018; vốn đăng ký của khu vực dịch vụ đạt cao nhất đạt 1,17 triệu tỷ đồng, chiếm 67,6%, tăng 12,9% so với năm 2018; tiếp đến, khu vực công nghiệp 531,15 nghìn tỷ đồng, tăng 30,2%; khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản 25,6 nghìn tỷ đồng, giảm 16,5% so với năm 2018. Khu vực dịch vụ có số DN thành lập mới năm 2019 nhiều nhất với 99.548 DN, tăng 5,1% so với năm 2018; khu vực công nghiệp và xây dựng có 36.562 DN, tăng 5,3%; khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản có 2.029 DN, tăng 9,9%.

Trong giai đoạn 2016-2019, bình quân có 126.593 DN thành lập mới/năm, vốn đăng ký khoảng 1,35 triệu tỷ đồng, tốc độ tăng số DN thành lập mới là 49,3%, vốn đăng ký tăng 24,8%. Cũng trong giai đoạn này, mỗi năm có 31.642 DN quay trở lại hoạt động, tăng 71,4% so với giai đoạn 2014-2015; có 24.365 DN tạm ngừng hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) có đăng ký, tăng 78,0% so với bình quân giai đoạn 2014-2015; có 14.436 DN hoàn thành thủ tục giải thể, tăng 52% so với số DN hoàn tất thủ tục giải thể bình quân

HÌNH 1: HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM QUÝ I/2019 VÀ I/2020 (doanh nghiệp)



Nguồn: Tổng cục Thống kê

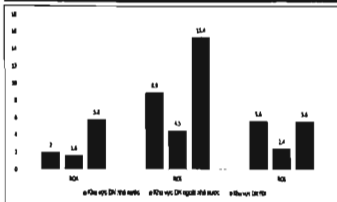
giai đoạn 2014-2015.

Cũng theo Sách trắng DN Việt Nam 2020, giai đoạn 2016-2018 số DN đang hoạt động có kết quả SXKD trong cả nước bình quân 1 năm là 558.703 DN, tăng 47,8% so với bình quân giai đoạn 2011-2015; thu hút 14,45 triệu lao động, tăng 24,2% so với bình quân giai đoạn 2011-2015. Tổng nguồn vốn sử dụng cho hoạt động SXKD tại thời điểm 31/12/2018 đạt 38,93 triệu tỷ đồng, tăng 18% so với cùng thời điểm năm 2017. Bình quân giai đoạn 2016-2018, mỗi năm DN đang hoạt động có kết quả SXKD thu hút 33,34 triệu tỷ đồng vốn cho SXKD, tăng 77,1% so với vốn bình quân giai đoạn 2011-2015; trung bình mỗi năm tạo ra khoảng 20,58 triệu tỷ đồng doanh thu thuần, tăng 65,6% so với bình quân giai đoạn 2011-2015; tạo ra 828,36 nghìn tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 80,8% so với mức lợi nhuận thu được bình quân giai đoạn 2011-2015.

Trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay, khu vực DN nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm trên 95% tổng số DN đăng ký, tạo ra khoảng 60% GDP, tạo ra hơn 90% việc làm cho người lao động. Điều này khẳng định, DNNVV đang là trụ cột chính trong nền kinh tế đất nước.

Xác định rõ vai trò quan trọng, những năm qua, Việt Nam có nhiều nỗ lực hỗ trợ, tháo gỡ nhiều khó khăn, thúc đẩy khu vực DNNVV phát triển. Chính phủ tập trung các chính sách hỗ trợ những nội dung cụ thể: Phát huy và nâng cao hiệu quả hoạt động DNNVV, các DN đổi mới sáng tạo; Hỗ trợ đẩy mạnh phong trào khởi nghiệp quốc gia; Tạo thuận lợi để các hộ và cá nhân tự nguyện liên kết hình thành DN hoặc các hình thức tổ chức hợp tác khác; Hỗ trợ và khuyến khích hình thành các tập đoàn kinh tế tự nhân đa số hữu và tư nhân góp vốn vào các tập đoàn kinh tế nhà nước; Hỗ trợ đổi mới, sáng tạo, hiện đại hoá công nghệ và phát triển nguồn nhân lực có đủ khả

**HÌNH 2: MỘT SỐ CHỈ TIÊU PHẢN ẢNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NĂM 2018 (%)**



Nguồn: Sách trắng Doanh nghiệp Việt Nam 2020

năng tham gia mạng sản xuất, chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu; Cải cách mạnh mẽ thủ tục hành chính (TTHC), tạo điều kiện thuận lợi cho kinh tế tư nhân phát triển. Những động thái tích cực này nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho DN Việt Nam nói chung và DNNVV nói riêng.

Tuy nhiên, thực tế cho thấy, DN Việt Nam nói chung và cộng đồng DNNVV nói riêng đã và đang đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức làm ảnh hưởng đến hiệu quả, sức cạnh tranh. Báo cáo chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam công bố hàng năm cho thấy, chi phí vay vốn ngân hàng của DNNVV thường cao hơn so với của DN lớn, khoảng 1-2%/năm; tỷ lệ chi phí không chính thức đối với DNNVV còn lớn. Các rào cản về thể chế, liên quan đến các vấn đề như: Thừa nhận vai trò DN tư nhân nói chung, pháp lý tài sản, thủ tục hành chính, môi trường cạnh tranh bất bình đẳng, chất lượng đội ngũ công vụ, tính minh bạch và trách nhiệm giải trình của Nhà nước... là những rào cản ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của DN.

So với nhiều quốc gia trên thế giới, DN Việt Nam còn tồn tại nhiều hạn chế như: DNNVV đa phần làm dịch vụ, chỉ khoảng trên 20% là hoạt động sản xuất; trên 40% DN có doanh thu dưới 1 tỷ đồng/1 năm; 85% DN có doanh thu dưới 2 tỷ đồng/năm. Mặc dù, số lượng DN tư nhân tăng hàng năm nhưng quy mô bình quân của mỗi DN còn nhỏ. Cùng với đó, bởi năng suất lao động thấp, các DN lại chưa thực hiện đầy đủ các chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động đã làm giảm đi chất lượng công việc trong khu vực DNNVV, do vậy, các DN này càng rơi vào vị thế bất lợi khi cạnh tranh.

Trong cộng đồng DN Việt Nam, trên 95% là DNNVV, quy mô nhỏ vì các lý do trên phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức trong cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước, nhất là trong bối cảnh

hội nhập quốc tế và thị trường toàn cầu do các công ty đa quốc gia, xuyên quốc gia chi phối. Điển hình các khó khăn chung DNNVV đang gặp phải như: Tình trạng thiếu vốn, khó tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn đang là rào cản lớn nhất cho sự phát triển của DNNVV Việt Nam. Bên cạnh đó, máy móc, thiết bị đang được sử dụng ở các DN Việt Nam chỉ có 10% hiện đại, 38% trung bình và 52% là lạc hậu và rất lạc hậu; tỷ lệ sử dụng công nghệ cao mới chỉ có 2%; Các DN Việt Nam đầu tư cho đổi mới công nghệ rất thấp, chỉ khoảng 0,2%-0,3% tổng doanh thu... Trình độ thiết bị công nghệ trong các DNNVV ngoài nhà nước chỉ bằng 3% mức trang bị kỹ thuật trong các DN lớn... Thực trạng này đang đặt ra những thách thức lớn đối với năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam.

Hiện nay, đa số DN Việt Nam phải nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào, công nghiệp chế tạo vẫn chủ yếu là gia công lắp ráp. Nhiều sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm có sự tăng trưởng cao đều phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu và bán thành phẩm nhập khẩu từ nước ngoài. Trong khi đó, giá cả các loại nguyên vật liệu này trên thế giới luôn biến động tăng dẫn đến nhiều nhóm sản phẩm có tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu khá cao, chiếm hơn 60% giá thành sản phẩm. Đối với các DNNVV, do quy mô nhỏ, vị thế yếu, nếu không có hình thức liên kết hợp tác thích hợp để mua nguyên vật liệu thì sẽ luôn ở thế bất lợi trong đàm phán về giá cả.

Bên cạnh đó, một trong những thách thức rất lớn của DN Việt Nam là chất lượng nhân lực thấp. Đội ngũ chủ DN, cán bộ quản lý DN rất thiếu kiến thức quản trị và kỹ năng, kinh nghiệm quản lý... Tất cả các yếu tố hạn chế trên đều phản ánh năng lực cạnh tranh của DN.

### **Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp**

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, đặc biệt là Việt Nam tham gia vào các Hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới, việc nâng cao năng lực cạnh tranh trở thành vấn đề sống còn của DN. Chia khóa nâng cao năng lực cạnh tranh cho DN Việt Nam nói chung nằm trong tay Nhà nước và bản thân mỗi DN. Theo đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh của DN trong bối cảnh mới cần tập trung vào các nhóm giải pháp sau:

#### **Đối với Nhà nước**

Để giúp DN nâng cao năng lực cạnh tranh, Nhà nước đẩy mạnh hoàn thiện môi trường pháp lý, cơ chế chính sách đối với DN. Theo đó, tiếp tục đẩy

manh thực hiện giảm chi phí kinh doanh cho DN, trước hết là chi phí bất hợp lý phát sinh từ quản lý nhà nước; Ngăn chặn và đẩy lùi các hành vi làm phát sinh chi phí không chính thức cho DN; Cắt giảm, đơn giản hóa quy định về đầu tư, đất đai, xây dựng, nộp thuế, bảo hiểm xã hội để nâng cao Chỉ số Môi trường kinh doanh của Việt Nam đạt điểm số trung bình của ASEAN 4. Đồng thời, không ngừng cải cách môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia; Nghiên cứu nội dung của các FTA thế hệ mới cải cách thể chế tạo dựng môi trường, chính sách kinh tế phù hợp với dung của các hiệp định này.

Để các DN dễ dàng hơn trong tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, cần có sự hài hòa lợi ích của 3 nhân tố là tổ chức tín dụng, DN và cơ chế, chính sách của Nhà nước. Các ngân hàng cần đổi mới cơ chế, chính sách tín dụng theo nguyên tắc thị trường; cải tiến thủ tục cho vay, nhất là đối với DNNVV nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay; Tăng cường sự hỗ trợ về vốn, cơ chế, chính sách, luật pháp, xúc tiến thương mại, giáo dục-đào tạo, tư vấn về thiết bị, công nghệ hiện đại... cho DN. Chính sách của Nhà nước cần tạo ra các thể chế phù hợp, phát triển thị trường khoa học-công nghệ; hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cho DN, trang bị học vấn ở trình độ, tri thức cơ bản cho các chủ DN, giám đốc, cán bộ quản lý DN và người lao động. Tạo môi trường khuyến khích, hình thành, phát triển liên kết DN; tăng cường liên kết, hợp tác theo chiều dọc, chiều ngang; xác lập quan hệ bạn hàng và quan hệ đối tác chiến lược nhằm phát triển xuất khẩu về lâu dài.

Cùng với đó, Nhà nước cần hỗ trợ DN thuộc một số ngành phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu đầu vào nhập khẩu như: dệt may, kim loại chế tạo, ô tô cơ cấu lại nguồn nguyên liệu, vật liệu, linh phụ kiện; Tập trung phát triển công nghiệp hỗ trợ và một số ngành công nghiệp vật liệu cơ bản quan trọng như: thép chế tạo, vải, vật liệu mới... để khắc phục sự phụ thuộc vào nguồn nguyên vật liệu, linh phụ kiện nhập khẩu; Phát triển nhanh, chuyên sâu một số ngành công nghiệp nền tảng, ngành chiến lược có lợi thế cạnh tranh; tạo điều kiện hình thành các tập đoàn kinh tế lớn trong nước trong lĩnh vực công nghiệp có vai trò dẫn dắt phát triển ngành và có khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới...


#### **Đối với doanh nghiệp**

Cùng với hỗ trợ của Nhà nước, vấn đề quyết định sự thắng thế trong cạnh tranh vẫn là ở bản thân mỗi DN. Do vậy, DN phải chủ động nắm bắt cơ hội, tận dụng tối đa sự hỗ trợ của Nhà nước để

nâng cao năng lực cạnh tranh trong môi trường hội nhập, phát triển.

Trước hết, mỗi doanh nhân thường xuyên cập nhật tri thức mới, những kỹ năng cần thiết để có đủ sức cạnh tranh trên thị trường và tiếp cận kinh tế tri thức. Chủ động đổi mới tư duy kinh doanh, nâng cao năng lực quản trị, năng suất, chất lượng, khả năng cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ; chuẩn hóa sản xuất kinh doanh để đáp ứng các yêu cầu, tiêu chí của các thị trường quốc tế. DN cần phải đầu tư cho giai đoạn nghiên cứu để nắm bắt xu hướng thay đổi nhu cầu của thị trường, giai đoạn thiết kế sản phẩm nhằm tạo ra nhiều giá trị gia tăng; Áp dụng các công nghệ phù hợp, vừa bảo đảm tạo ra các sản phẩm có chất lượng đáp ứng nhu cầu của thị trường, vừa có chi phí sản xuất thấp.

Mỗi DN tăng cường liên kết, hợp tác kinh doanh phát triển các chuỗi sản xuất, chuỗi giá trị, nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, dịch vụ, tiến tới nấc thang cao hơn trong chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu; Đổi mới mô hình sản xuất kinh doanh gắn với mục tiêu phát triển bền vững: sản xuất sạch, xanh, tiết kiệm, sử dụng hiệu quả năng lượng, bảo vệ môi trường, hướng tới nhóm người yếu thế trong xã hội...

Đồng thời, DN cần chú trọng phát triển nguồn nhân lực để đáp ứng được yêu cầu đổi mới công nghệ, quy trình sản xuất, kinh doanh, tham gia chuỗi kinh doanh toàn cầu với việc đa dạng hóa các sản phẩm chất lượng cao, dịch vụ chất lượng quốc tế; Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực của DN đáp ứng được yêu cầu phát triển theo hướng trang bị những tri thức, kỹ năng mới; Đổi mới mô hình sản xuất kinh doanh gắn với mục tiêu phát triển bền vững. 

#### **Tài liệu tham khảo:**

1. *Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020), Sách trắng DN Việt Nam năm 2020;*
2. *Tổng cục Thống kê (2020), Doanh nghiệp Việt Nam năm 2019, Bức tranh toàn cảnh;*
3. *Võ Trí Thành (2013), Hàng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam đang thế nào?;*
4. *Nguyễn Đức Kiên, Bạch Đức Hiếu (2008), Giáo trình Tài chính doanh nghiệp, Học viện tài chính, NXB Tài chính;*
5. *Michael E. Porter (1996), Chiến lược cạnh tranh, NXB Khoa học và Kỹ thuật Hà Nội.*

#### **Thông tin tác giả:**

*TS. Phạm Thị Vân Anh  
Khoa Tài chính doanh nghiệp, Học viện Tài chính  
Email: vananhphamhvtc@yahoo.com.vn*