

VCCI

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
DOANH NGHIỆP VIỆT NAM 2010

Nghiên cứu được sự tài trợ của Ngân hàng Thế giới

Chủ đề năm
Một số xu hướng tái cấu trúc
doanh nghiệp Việt Nam

NHÀ XUẤT BẢN THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG
Hà Nội - 2011

Chủ biên: TS. Phạm Thị Thu Hằng

Nhóm nghiên cứu của Viện Phát triển doanh nghiệp

TS. Phạm Thị Thu Hằng- Trưởng nhóm

TS. Lương Minh Huân

TS. Nguyễn Minh Tuấn

ThS. Lê Thanh Hải

Với sự tham gia của các chuyên gia và doanh nghiệp:

ThS. Phạm Tuấn Anh

TS. Nguyễn Đình Cung

ThS. Lê Duy Bình

Luật sư Nguyễn Ngọc Bích

ThS. Phan Hữu Việt Đức

ThS. Hoàng Đức Hùng

TS. Daniel Mont

Cử nhân Phạm Văn Nhạ

TS. Đoàn Hồng Quang

GS. TS Nguyễn Kế Tuấn

ThS. Đậu Anh Tuấn

GS.TS. Lưu Ngọc Trinh

Công ty DACT

Công ty DEPOCEN

Trung tâm nghiên cứu đầu tư nước ngoài - CFIS

Hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam

LỜI TỰA

Năm 2010, sau những dư chấn của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, nền kinh tế Việt Nam đã có những dấu hiệu phục hồi. Sự chỉ đạo quyết liệt của chính quyền các cấp và những nỗ lực vượt bậc của cộng đồng doanh nghiệp đã đem lại kết quả tích cực: tăng trưởng trong tất cả các ngành kinh tế và đặc biệt mức tăng trưởng GDP đạt 6,78%.

Tiếp theo các báo cáo thường niên năm 2006, 2007, 2008, 2009 Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tiếp tục xây dựng **Báo cáo thường niên - Doanh nghiệp Việt Nam 2010**". Báo cáo này sẽ giới thiệu khái quát môi trường kinh doanh trong nước và trên thế giới với những diễn biến ngày càng phức tạp hơn, về những chuyển dịch quan trọng trong cơ cấu kinh tế của nước ta và những thị trường tiềm năng, trong đó có thị trường nội địa. Một lần nữa, bức tranh về năng lực của doanh nghiệp cũng được minh họa thông qua việc đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của một số ngành, tập trung vào các ngành hiện đang thí điểm thành lập Tập đoàn kinh tế Nhà nước. Với chủ đề năm: *Một số xu hướng tái cấu trúc doanh nghiệp*, Báo cáo cũng sẽ phác họa một số nét chính trong quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp, sự hình thành và phát triển các tập đoàn kinh tế ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Trên cơ sở những phân tích của mình, Báo cáo đưa ra một số gợi ý chính sách và kiến nghị đối với doanh nghiệp nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc định hướng chiến lược phát triển.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam chân thành cảm ơn sự trợ giúp quý báu của Ngân hàng Thế giới và Công ty Cổ phần Tập đoàn Đầu tư xây dựng Nhà đất (Housing Group) trong việc xây dựng báo và xuất bản Báo cáo này.

Do tính phức tạp của chủ đề cũng như sự biến động từng ngày của môi trường kinh tế vĩ mô, Báo cáo sẽ không tránh khỏi những thiếu sót trong quá trình biên soạn. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam rất mong nhận được ý kiến phản hồi và góp ý của độc giả để nâng cao chất lượng Báo cáo trong những năm tiếp theo.

Chúc cộng đồng doanh nghiệp vững bước vượt qua thử thách và thành công trên con đường chinh phục thị trường trong nước và quốc tế.



TS. VŨ TIẾN LỘC

Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam



LỜI MỞ ĐẦU

Được bắt đầu từ năm 2006, Báo cáo thường niên - Doanh nghiệp Việt Nam, do Viện Phát triển doanh nghiệp - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam thực hiện, là một trong những tài liệu quan trọng, giúp các doanh nghiệp và những người quan tâm hiểu rõ về tình hình phát triển của doanh nghiệp Việt Nam qua từng năm. Ngoài việc đánh giá môi trường kinh doanh của Việt Nam, đánh giá năng lực của doanh nghiệp trong giai đoạn phục hồi sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, Báo cáo còn đi sâu vào phân tích thực trạng hoạt động của doanh nghiệp theo chủ đề lựa chọn của mỗi năm.

Năm 2010, Báo cáo thường niên - Doanh nghiệp Việt Nam lựa chọn chủ đề năm là “**Một số xu hướng tái cấu trúc doanh nghiệp**”. Kể từ sau chính sách đổi mới năm 1986 và nhất là từ khi ra nhập tổ chức Thương mại thế giới (WTO), vấn đề tái cấu trúc đã luôn được đặt ra ở cấp độ vĩ mô và vi mô. Trên cấp độ vĩ mô của nền kinh tế, quá trình tái cấu trúc thể hiện qua việc sắp xếp lại doanh nghiệp trong các ngành, giữa các thành phần kinh tế, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước, hướng tới một cấu trúc hợp lý trong nền kinh tế theo các mục tiêu và chiến lược phát triển của đất nước. Trên cấp độ vi mô trong từng doanh nghiệp, tái cấu trúc thể hiện thông qua việc thay đổi quy mô, lĩnh vực hoạt động, thay đổi hình thức sở hữu,... nhằm mục đích hoạt động hiệu quả hơn. Năm 2010, vấn đề tái cấu trúc lại càng được cộng đồng doanh nghiệp quan tâm một cách rộng rãi. Trên thực tế, sau mỗi cuộc khủng hoảng kinh tế đều diễn ra một cuộc tái cấu trúc mạnh mẽ. Ở cấp độ vĩ mô, khủng hoảng kinh tế sẽ giúp các nhà quản lý và hoạch định chính sách nhìn nhận lại những bất cập trong cơ cấu của nền kinh tế, từ đó đưa ra định hướng chiến lược dài hạn.

Năm 2010 do vậy cũng là thời điểm thích hợp để sắp xếp lại cơ cấu của nền kinh tế hợp lý hơn nhằm giúp nền kinh tế phục hồi và tăng trưởng bền vững. Ở cấp độ vi mô, khủng hoảng buộc doanh nghiệp phải điều chỉnh lại cấu trúc của bộ máy doanh nghiệp và các hoạt động kinh doanh, cắt bỏ những bộ phận hoạt động không hiệu quả và tìm ra những hướng kinh doanh mới hiệu quả hơn.

Trong bối cảnh nói trên, Báo cáo thường niên - Doanh nghiệp Việt Nam 2010 kỳ vọng sẽ đưa ra một bức tranh toàn cảnh về cấu trúc doanh nghiệp trong nền kinh tế hiện nay và thực trạng của việc chuyển đổi, dịch chuyển của các doanh nghiệp giữa các ngành và các loại hình doanh nghiệp. Báo cáo cũng sẽ chú trọng vào quá trình đổi mới và chuyển đổi của



các doanh nghiệp nhà nước. Thông qua phương pháp nghiên cứu một số tình huống điển hình, Báo cáo sẽ giới thiệu về quá trình tái cấu trúc của một số doanh nghiệp, đặc biệt là các tập đoàn kinh tế, tổng công ty.

Dựa trên các phân tích đánh giá, Báo cáo sẽ đưa các nhận định và đề xuất một số các kiến nghị và giải pháp nhằm hoàn thiện môi trường kinh doanh ở Việt Nam, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và định hướng cho việc tái cấu trúc của doanh nghiệp cũng như của nền kinh tế. Các nhận định tuy vậy mang tính chất mở, chủ yếu nhằm hỗ trợ thêm thông tin để các doanh nghiệp tự chọn và ra quyết định chiến lược phát triển phù hợp.

Để thực hiện được mục đích trên, Báo cáo thường niên – Doanh nghiệp Việt Nam 2010 bao gồm năm phần chính:

Phần I: Tổng quan về môi trường kinh doanh Việt Nam năm 2010

Phần II: Năng lực doanh nghiệp Việt Nam

Phần III: Một số xu hướng tái cấu trúc doanh nghiệp

Phần IV: Sự hình thành và phát triển các Tập đoàn kinh tế ở Việt Nam

Phần V: Đề xuất kiến nghị

Báo cáo thường niên – Doanh nghiệp Việt Nam năm 2010 do Viện Phát triển doanh nghiệp (Enterprises Development Foundation - EDF) thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tổ chức nghiên cứu, trong khuôn khổ Chương trình hợp tác giữa VCCI và Bộ Khoa học và Công nghệ với sự tài trợ của Ngân hàng Thế giới (World Bank). Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam trân trọng cảm ơn sự đóng góp quan trọng của Nhà tài trợ và các chuyên gia, đại diện các doanh nghiệp trong việc tham gia soạn thảo và cung cấp thông tin cho các nghiên cứu tình huống để hình thành Báo cáo này.

TỪ VIẾT TẮT

ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (Association of Southeast Asia Nations)
BAOVIET	Tập đoàn Bảo Việt
BCVT	Bưu chính Viễn thông
BGD	Ban giám đốc
BOT	Xây dựng - Khai thác - Chuyển giao (Build-Operate-Transfer)
BRIC	Nhóm 4 nền kinh tế mới nổi: Bra-xin, Nga, Ấn Độ và Trung Quốc
BT	Xây dựng - Chuyển giao (Build – Transfer)
BTO	Xây dựng - Chuyển giao - Khai thác (Build -Transfer-Operate)
CAGR	Tốc độ gia tăng trung bình hàng năm
CEO	Các nhà quản lý cao cấp
CP	Cổ phần
CPH	Cổ phần hóa
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng (Consumer Price Index)
CQQL	Cơ quan quản lý
CSH	Chủ sở hữu
CTCP	Công ty cổ phần
DATC	Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp - Bộ Tài chính
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
EIU	Bộ phận phân tích thông tin kinh tế (Economics Intelligence Unit)
EPS	Thu nhập của mỗi cổ phiếu (Earning Per Share)
EU	Liên minh châu Âu (European Union)
EVN	Tập đoàn Điện lực Việt Nam
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment)
FPT	Tập đoàn FPT
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product)
GTGT	Giá trị gia tăng

H*	Hệ số tích tụ Herfindahl-Hirschman Index chuẩn
HĐQT	Hội đồng quản trị
HĐTV	Hội đồng thành viên
HHI	Hệ số tích tụ Herfindahl-Hirschman Index
HNX	Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
HUD HOLDINGS	Tập đoàn Phát triển nhà và đô thị Việt Nam
IPO	Cổ phần hóa chào bán ra công chúng
ISO	Tổ chức tiêu chuẩn quốc tế (International Organization for Standardization)
JV	Xí nghiệp liên doanh (Joint Venture)
KHCN	Khoa học công nghệ
KPI	Chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động (Key Performance Indicators)
M&A	Mua bán và sáp nhập (Mergers and Acquisitions)
NĐ	Nghị định
NDT	Nhân dân tệ
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng Thương mại
NQTV	Nghị quyết Trung ương
OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (Organization for Economic Co-operation and Development)
OPEC	Tổ chức các nước xuất khẩu dầu lửa (Organization of the Petroleum Exporting Countries)
P/E	Quan hệ giữa giá thị trường và thu nhập của mỗi cổ phiếu
PETROVIETNAM	Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam
QLCSH	Quản lý chủ sở hữu
QLNN	Quản lý nhà nước
QTKH	Quản trị khoa học
R&D	Nghiên cứu và triển khai (Research and Development)
ROA	Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (Return on Assets)
ROE	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (Return on Equity)
ROS	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (Return on Sales)
SCIC	Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước
SP	Sản phẩm
SXTM	Sản xuất Thương mại
TCT	Tổng công ty
TCTD	Tổ chức tín dụng
TĐKT	Tập đoàn kinh tế
TĐKTNN	Tập đoàn kinh tế nhà nước
TĐKTTN	Tập đoàn kinh tế tư nhân

TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP. HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TTS	Tổng tài sản
UBND	Ủy ban nhân dân
UPCOM	Công ty Cổ phần chứng khoán Sài Gòn
USD	Đồng đôla Mỹ
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VIETTEL	Tập đoàn Viễn thông Quân đội
VINACHEM	Tập đoàn Hóa chất Việt Nam
VINACOMIN	Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam
VINASHIN	Tập đoàn Công nghiệp Tàu thủy Việt Nam
VINATEX	Tập đoàn Dệt - May Việt Nam
VNĐ	Việt Nam đồng
VNPT	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
VPCP	Văn phòng Chính phủ
VRG	Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam
VSIC	Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam
WTO	Tổ chức Thương mại quốc tế

MỤC LỤC

LỜI TỰA	III
LỜI MỞ ĐẦU	V
TỪ VIẾT TẮT	VII
MỤC LỤC	XI
MỤC LỤC BẢNG	XV
MỤC LỤC HÌNH	XVII
TÓM TẮT	XIX
PHẦN I: TỔNG QUAN VỀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH VIỆT NAM NĂM 2010	1
I. PHÂN TÍCH TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ, XU HƯỚNG XUẤT NHẬP KHẨU	3
1.1. Tăng trưởng kinh tế	3
1.2. Tình hình xuất, nhập khẩu	4
II. BIẾN ĐỘNG THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH TIỀN TỆ VÀ GIÁ CẢ NĂM 2010	6
2.1. Các biện pháp chính sách thực hiện trong năm 2010	6
2.2. Vấn đề lạm phát	7
III. ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	10
3.1. Tổng vốn đăng ký giảm - Vốn thực hiện tăng	10
3.2. Đầu tư theo lĩnh vực: Ngành kinh doanh bất động sản dẫn đầu	10
3.3. Đầu tư theo đối tác: Xin-ga-po là đối tác đầu tư lớn nhất	10
3.4. Đầu tư theo địa bàn: Quảng Nam là địa bàn thu hút vốn FDI nhiều nhất năm 2010	11
3.5. Đầu tư theo hình thức đầu tư: Hình thức 100% vốn nước ngoài giữ vai trò chủ đạo	12
IV. NHỮNG VĂN BẢN PHÁP LUẬT CHÍNH TÁC ĐỘNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NĂM 2010	12
4.1. Việc triển khai Đề án 30 về cải cách thủ tục hành chính của Chính phủ và các Nghị quyết liên quan	13
4.2. Việc ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật Doanh nghiệp	14
4.3. Các đạo luật có liên quan đến doanh nghiệp có hiệu lực trong năm 2010	15
V. CƠ SỞ HẠ TẦNG PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ TÁI CẤU TRÚC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM NĂM 2010	15
5.1. Sản xuất và cung ứng điện	15
5.2. Hạ tầng giao thông	18

5.3. Hạ tầng viễn thông	19
5.4. Cấp thoát nước và xử lý chất thải	20
VI. THỊ TRƯỜNG TIÊU DÙNG NỘI ĐỊA	21
6.1. Chân dung người tiêu dùng cả nước năm 2009-2010	21
6.2. Dự báo xu hướng phát triển nhu cầu tiêu dùng	23
6.3. Về cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”	26
VII. PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP	27
VIII. THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI, BIẾN ĐỘNG GIÁ CẢ CUNG CẦU NĂM 2010 CỦA MỘT SỐ MẶT HÀNG QUAN TRỌNG ĐỐI VỚI VIỆT NAM	30
8.1. Biến động giá cả, cung cầu trên thế giới	30
8.2. Biến động giá cả trên thị trường thế giới của những mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam	31
8.3. Ảnh hưởng của sự biến động giá cả và nền kinh tế thế giới đến doanh nghiệp và nền kinh tế Việt Nam	35
IX. ĐÁNH GIÁ QUÁ TRÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VIỆT NAM	36
9.1. Cơ cấu kinh tế Việt Nam hiện nay	36
9.2. Đề xuất một số mục tiêu, nguyên tắc của tiến trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế Việt Nam định hướng đến năm 2020.	38
X. KẾT LUẬN	40
PHẦN II: NĂNG LỰC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM	43
I. LỰA CHỌN NGÀNH PHÂN TÍCH	45
1.1. Cơ sở lựa chọn ngành phân tích	45
1.2. Giới thiệu chung về các ngành nghiên cứu	48
II. PHÂN TÍCH NĂNG LỰC DOANH NGHIỆP TRONG CÁC NGÀNH KINH TẾ LỰA CHỌN	56
2.1. Năng lực sử dụng lao động	56
2.2. Năng lực tài chính	61
2.3. Năng lực sử dụng vốn	66
2.4. Năng lực sinh lợi	69
2.5. Năng lực công nghệ	72
2.6. Năng lực kinh doanh ngành chính	74
III. NĂNG LỰC KINH DOANH CỦA DOANH NHÂN NỮ	78
PHẦN III: MỘT SỐ XU HƯỚNG TÁI CẤU TRÚC DOANH NGHIỆP	83
I. ĐỊNH HƯỚNG TÁI CẤU TRÚC DOANH NGHIỆP PHỤC VỤ CHIẾN LƯỢC CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VIỆT NAM	85
1.1. Tổng quan thực trạng phát triển của các khu vực doanh nghiệp theo thành phần sở hữu trong những năm gần đây	85
1.2. Tái cấu trúc doanh nghiệp khu vực tư nhân	94

II. SẮP XẾP VÀ ĐỔI MỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC VÀ ĐẠI DIỆN CHỦ SỞ HỮU NĂM 2010.....	100
2.1. Số lượng doanh nghiệp nhà nước năm 2010: phân theo loại hình, lĩnh vực kinh doanh và quy mô.....	100
2.2. Những hạn chế về sắp xếp đổi mới DNNN thời gian qua.....	104
2.3. Những vấn đề đặt ra đối với các doanh nghiệp nhà nước sau khi sắp xếp, chuyển đổi và giải pháp.....	105
III. HOẠT ĐỘNG MUA BÁN NỢ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC.....	109
3.1 Hoạt động của các doanh nghiệp được DATC tái cấu trúc năm 2009 và 9 tháng đầu năm 2010.....	110
3.2. Đối với các phương án mua nợ chưa cơ cấu.....	111
IV. XU HƯỚNG MUA BÁN SÁP NHẬP DOANH NGHIỆP NĂM 2010.....	114
V. KẾT LUẬN.....	116
PHẦN IV: SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ Ở VIỆT NAM.....	119
I. SỰ HÌNH THÀNH CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ Ở VIỆT NAM.....	121
1.1. Về sự hình thành các tập đoàn kinh tế ở Việt Nam.....	121
1.2. Về động lực tăng trưởng của các tập đoàn và trình độ quản trị kinh doanh.....	124
1.3. Một số vấn đề pháp lý của tập đoàn kinh tế.....	127
1.4. Vai trò của Nhà nước đối với sự hình thành và phát triển các TĐKT.....	132
II. XU HƯỚNG TÁI CẤU TRÚC CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ NHÀ NƯỚC NĂM 2010.....	136
III. TÁI CẤU TRÚC TRONG CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ TƯ NHÂN Ở VIỆT NAM.....	144
3.1. Các yếu tố làm nên sự khác biệt trong tái cấu trúc TĐKTTN và TĐKTNN.....	144
3.2. Tái cấu trúc doanh nghiệp - xu hướng phát triển của nhiều TĐKTTN Việt Nam.....	146
3.3. Thực tiễn tái cấu trúc doanh nghiệp của các tập đoàn kinh tế tư nhân ở Việt Nam.....	148
IV. KẾT LUẬN.....	160
PHẦN V: ĐỀ XUẤT KIẾN NGHỊ.....	163
I. ĐỀ XUẤT ĐỐI VỚI CÁC CƠ QUAN NHÀ NƯỚC.....	165
II. GỢI Ý ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP.....	168
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	171
PHỤ LỤC.....	175

MỤC LỤC BẢNG

Bảng 1.1:	Tốc độ tăng trưởng kinh tế so với cùng kỳ năm 2009	3
Bảng 1.2:	Thu hút vốn FDI giai đoạn từ 01/01/2010 đến 20/11/2010 theo hình thức đầu tư	12
Bảng 1.3:	Số lượng doanh nghiệp đăng ký tăng thêm trong các năm từ 2005-2010	29
Bảng 2.1:	Ngành kinh tế có các tập đoàn kinh tế nhà nước	45
Bảng 2.2:	Phân nhóm các ngành theo độ tích tụ doanh thu	47
Bảng 2.3:	Tốc độ tăng trưởng doanh nghiệp bình quân theo loại hình sở hữu trong giai đoạn 2007-2009	50
Bảng 2.4:	Tốc độ tăng trưởng lao động bình quân theo loại hình sở hữu trong giai đoạn 2007-2009	52
Bảng 2.5:	Tốc độ tăng trưởng tài sản bình quân theo hình thức sở hữu trong giai đoạn 2007-2009	53
Bảng 2.6:	Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân theo loại hình sở hữu trong giai đoạn 2007-2009	55
Bảng 2.7:	Năng lực sử dụng lao động tại các doanh nghiệp do nữ lãnh đạo	80
Bảng 2.8:	Kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp do nam và nữ lãnh đạo trong một số ngành chủ yếu dành cho nam giới	80
Bảng 3.1:	Chỉ số nợ và đòn bẩy tài chính	90
Bảng 3.2:	Hiệu quả kinh doanh	91
Bảng 3.3:	Một số chỉ số thể hiện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp tư nhân năm 2009	95
Bảng 3.4:	Tốc độ gia tăng trung bình hàng năm trong khu vực tư nhân	96
Bảng 3.5:	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006-2009 của nhóm ngành chế biến chế tạo	97
Bảng 3.6:	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Thông tin và truyền thông	98
Bảng 3.7:	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Dịch vụ chuyên môn và KHCN	99
Bảng 3.8:	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Dịch vụ hành chính và hỗ trợ kinh doanh	99
Bảng 3.9:	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Nghệ thuật, giải trí	100
Bảng 3.10:	Số doanh nghiệp độc lập nhà nước giữ 100% vốn đến thời điểm 31/12/2009	101
Bảng 3.11:	Kế hoạch sắp xếp doanh nghiệp nhà nước năm 2010	102

MỤC LỤC HÌNH

Hình 1.1:	Xuất khẩu, nhập khẩu, nhập siêu năm 2010.....	5
Hình 1.2:	Tốc độ tăng giá tiêu dùng năm 2010.....	8
Hình 1.3:	Sản lượng điện các tháng năm 2010.....	16
Hình 1.4:	Tác động của một số yếu tố hạ tầng tới hoạt động của DN trong quý II/2010.....	17
Hình 1.5:	Cơ cấu nhóm tuổi của người tiêu dùng.....	22
Hình 1.6:	Cơ cấu hộ tiêu dùng phân theo thu nhập.....	22
Hình 1.7:	Số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập các năm từ 2005 đến 2010.....	27
Hình 1.8:	Cơ cấu các loại hình doanh nghiệp thành lập năm 2010.....	28
Hình 1.9:	Tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập và đang hoạt động đến thời điểm 31/12 của các năm từ 2005 - 2010.....	29
Hình 1.10:	Chỉ số giá cả hàng hóa thế giới giai đoạn 2003-2010 và dự báo 2011-2012.....	30
Hình 2.1:	Độ tích tụ của các ngành kinh tế có tập đoàn nhà nước.....	46
Hình 2.2:	Số lượng doanh nghiệp trong các ngành kinh tế.....	49
Hình 2.3:	Phân loại doanh nghiệp theo hình thức sở hữu năm 2009.....	49
Hình 2.4:	Số lượng lao động trong các ngành kinh tế.....	50
Hình 2.5:	Tỷ trọng lao động phân theo hình thức sở hữu năm 2009.....	51
Hình 2.6:	Tổng tài sản của các doanh nghiệp trong các ngành kinh tế.....	53
Hình 2.7:	Tỷ trọng tài sản phân theo loại hình sở hữu năm 2009.....	54
Hình 2.8:	Tổng doanh thu của các doanh nghiệp trong các ngành kinh tế.....	54
Hình 2.9:	Tỷ trọng doanh thu phân theo loại hình sở hữu năm 2009.....	55
Hình 2.10:	Thu nhập bình quân của lao động.....	56
Hình 2.11:	Thu nhập bình quân của lao động trong các loại hình doanh nghiệp năm 2009.....	57
Hình 2.12:	Doanh thu bình quân của lao động.....	58
Hình 2.13:	Doanh thu bình quân trên một lao động trong các loại hình doanh nghiệp năm 2009.....	59
Hình 2.14:	Hiệu quả sử dụng lao động.....	60
Hình 2.15:	Chỉ số thanh toán hiện tại.....	61
Hình 2.16:	Chỉ số thanh toán hiện tại trong các doanh nghiệp nhà nước.....	62
Hình 2.17:	Chỉ số thanh toán nhanh.....	63
Hình 2.18:	Chỉ số thanh toán nhanh trong các doanh nghiệp nhà nước.....	63

Hình 2.19:	Chỉ số bao phủ lãi vay trong các ngành năm 2009	64
Hình 2.20:	Chỉ số bao phủ lãi vay trong các ngành theo hình thức sở hữu năm 2009	65
Hình 2.21:	Chỉ số nợ các ngành	65
Hình 2.22:	Chỉ số nợ của doanh nghiệp nhà nước.....	66
Hình 2.23:	Chỉ số nợ của doanh nghiệp ngoài nhà nước.....	67
Hình 2.24:	Tỷ lệ quay vòng vốn	67
Hình 2.25:	Tỷ lệ quay vòng vốn tự có	68
Hình 2.26:	Tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ	69
Hình 2.27:	Tỷ lệ doanh nghiệp FDI thua lỗ	70
Hình 2.28:	Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản - ROA.....	70
Hình 2.29:	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu – ROE.....	71
Hình 2.30:	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu – ROS.....	72
Hình 2.31:	Tỷ lệ cán bộ khoa học trong doanh nghiệp tính trên 1000 lao động	72
Hình 2.32:	Tỷ lệ tổng chi phí KHCN/tổng vốn đầu tư.....	74
Hình 2.33:	Tỷ lệ chi phí R&D/tổng chi phí KHCN.....	75
Hình 2.34:	Tỷ lệ chi phí đổi mới công nghệ/tổng chi phí KHCN	75
Hình 2.35:	Tỷ lệ lao động ngành chính	76
Hình 2.36:	Tỷ lệ lao động ngành chính trong Sản xuất và phân phối điện	76
Hình 2.37:	Tỷ lệ lao động ngành chính trong Vận tải đường thủy	76
Hình 2.38:	Tỷ lệ doanh thu ngành chính.....	77
Hình 2.39:	Tỷ lệ doanh thu ngành chính trong Sản xuất và phân phối điện.....	78
Hình 2.40:	Tỷ lệ doanh thu ngành chính trong Vận tải đường thủy.....	78
Hình 3.1:	Số lượng các doanh nghiệp đang hoạt động phân theo khu vực kinh tế.....	85
Hình 3.2:	Số lượng lao động làm việc trong các khu vực doanh nghiệp	86
Hình 3.3:	Tỷ trọng lao động thuộc các khu vực doanh nghiệp	87
Hình 3.4:	Đại diện của các khu vực doanh nghiệp theo quy mô lao động.....	88
Hình 3.5:	Phân bố các doanh nghiệp trong từng khu vực theo quy mô tài sản.....	88
Hình 3.6:	Quy mô tổng tài sản trung bình của các doanh nghiệp.....	89
Hình 3.7:	Dịch chuyển tỷ trọng các doanh nghiệp theo quy mô tài sản khu vực tư nhân.....	89
Hình 3.8:	Doanh thu trung bình của các doanh nghiệp	91
Hình 3.9:	Hình thức pháp lý và tổ chức của các DNNN	92
Hình 3.10:	Cơ cấu hình thức tổ chức của các doanh nghiệp khu vực tư nhân	93
Hình 3.11:	Số lượng các doanh nghiệp FDI phân theo loại hình.....	93
Hình 4.1:	Tập đoàn bưu chính viễn thông (VNPT)	123
Hình 4.2:	Cấu trúc tập đoàn FPT	124
Hình 4.3:	Một số đặc điểm trong vòng đời phát triển của TĐKTTN tại Việt Nam	147
Hình 4.4:	Minh họa một mô hình cơ cấu quản trị và mô hình quản lý của công ty	149
Hình 4.5:	Minh họa lộ trình tái cấu trúc gắn kết với chiến lược cổ phần hóa hoặc trở thành công ty đại chúng của một doanh nghiệp.....	151
Hình 4.6:	Các giai đoạn điển hình của tái cấu trúc	154

TÓM TẮT

Tổng quan về môi trường kinh doanh Việt Nam 2010

Việt Nam đã có những cải thiện về môi trường kinh doanh trong năm 2010, tiến 10 bậc so với năm 2009, đứng thứ 78/183 nước và đứng thứ 4 trong số 10 nền kinh tế cải cách nhiều nhất về mức độ thuận lợi của môi trường kinh doanh. Trong những thành tựu phải kể đến là tốc độ tăng trưởng kinh tế, GDP luôn đạt mức cao, 6,78%, vượt kế hoạch do Chính phủ đề ra là 6,5%.

Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 25,5% so với năm 2009, một kết quả đáng khích lệ trong bối cảnh kinh tế đang trong giai đoạn hồi phục sau khủng hoảng. Cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu đang có những dấu hiệu chuyển biến theo hướng tích cực: tăng dần tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp chế tạo, nhóm hàng có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần xuất khẩu hàng thô. Tuy nhiên nhập siêu có xu hướng phụ thuộc nhiều vào Trung Quốc là một vấn đề cần phải được quan tâm thỏa đáng trong bối cảnh cơ cấu xuất nhập khẩu được cải thiện chưa nhiều.

Năm 2010 là một năm quan trọng đối với quá trình cải cách thủ tục hành chính ở Việt Nam. Đây là năm mà Đề án 30 về cải cách thủ tục hành chính được thực hiện rộng rãi

và quyết liệt nhất. Ngoài ra, về cải thiện về môi trường pháp lý năm 2010 phải kể đến những thay đổi rất quan trọng liên quan đến gia nhập thị trường, quản trị doanh nghiệp, với sự ra đời của Nghị định số 43/2010/NĐ-CP (về đăng ký kinh doanh), Nghị định số 102/2010/NĐ-CP về hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Doanh nghiệp và việc một số đạo luật liên quan đến doanh nghiệp bắt đầu có hiệu lực.

Nhờ môi trường kinh doanh được cải thiện, số lượng doanh nghiệp đăng ký mới tiếp tục gia tăng. Tính đến hết năm 2010, tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập theo Luật Doanh nghiệp đã đạt 544.394 doanh nghiệp vượt mục tiêu đề ra của Chính phủ là 500.000 doanh nghiệp tính đến hết năm 2010.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả tích cực góp phần cải thiện môi trường kinh doanh, vẫn còn những yếu tố tác động không tốt đến hoạt động của doanh nghiệp năm 2010. Lãi suất ngân hàng luôn ở mức độ cao, có lúc lên đến 17-18%/năm. Bên cạnh đó là tình trạng lạm phát cao, chỉ số CPI tháng so với tháng 12 năm 2009 tăng 11,75%, bỏ xa chỉ tiêu 7% do Quốc hội đề ra.

Trong khi khẳng định nguyên nhân sâu xa của tình trạng chỉ số giá tiêu dùng bất ổn



xuất phát từ tình trạng kém hiệu quả của cơ cấu kinh tế, nền kinh tế luôn phải đối phó với tình trạng nhập siêu, bội chi ngân sách ngày càng gia tăng, cũng cần thấy rằng việc điều hành kinh tế vĩ mô còn nhiều bất cập. Điều đó thể hiện ở sự thiếu phối hợp chặt chẽ giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ, giải quyết nhiều vấn đề mang tính chất tình thế và cục bộ, một số quyết định mạnh được đưa ra lại thiếu những biện pháp đồng bộ tổ chức thực hiện, năng lực dự báo kinh tế vĩ mô còn yếu kém.

Năm 2010 Việt Nam không đạt mục tiêu dự kiến ban đầu trong lĩnh vực thu hút vốn đầu tư nước ngoài, xu hướng đầu tư vào kinh doanh bất động sản vẫn cao. Vấn đề “chuyển giá” trong các doanh nghiệp FDI chưa được giải quyết triệt để. Điểm sáng của thu hút FDI là việc tốc độ giải ngân vốn thực hiện được cải thiện đáng kể.

Cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất kinh doanh vẫn còn nhiều bất cập. Tình trạng thiếu điện năm 2010 có xu hướng trầm trọng hơn những năm trước. Việc cắt điện cho sản xuất và tiêu dùng diễn ra trên diện rộng và kéo dài ảnh hưởng lớn đến sản xuất và sinh hoạt. Hệ thống giao thông, mặc dù có nhiều cố gắng trong cả đầu tư và xây dựng với nhiều dự án lớn, vẫn còn nhiều bất cập so với yêu cầu phát triển theo hướng hiện đại xét cả về mặt số lượng và chất lượng. Tình trạng yếu kém của cơ sở hạ tầng giao thông Việt Nam đã gây ra những hệ lụy ngày càng lớn tới tiến trình phát triển kinh tế - xã hội theo hướng hiện đại. Vấn đề yếu kém của hệ thống cấp thoát nước và xử lý chất thải cũng đang dẫn đến ô nhiễm môi trường và suy thoái nguồn tài nguyên nước.

Ngoài những yếu tố nội tại, môi trường kinh doanh của Việt Nam còn chịu sự tác động từ bên ngoài. Kinh tế thế giới trong năm 2010 và các năm tiếp theo sẽ chứng kiến sự suy giảm vai trò của các nền kinh tế lớn Mỹ, EU, Nhật Bản và sự vươn lên mạnh mẽ của các nước mới nổi (BRIC) và các nước đang phát triển. Việt Nam đang có thời cơ rõ rệt trong việc tận dụng những lợi thế khách quan và chủ quan trong việc vươn lên tham gia vào nền sản xuất khu vực và toàn cầu.

Để có thể nắm bắt được những cơ hội này, các doanh nghiệp cần phải tiến hành tái cấu trúc để cải thiện năng suất lao động, hội nhập tốt hơn với kinh tế quốc tế, tạo cơ sở cho tăng trưởng bền vững và ổn định lâu dài. Quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp phải tuân theo xu hướng dịch chuyển cơ cấu kinh tế của Việt Nam hiện nay, tăng tỷ trọng của các ngành công nghiệp và xây dựng, giảm tỷ trọng của khu vực kinh tế nhà nước trong GDP. Mục tiêu của quá trình đổi mới và chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong 10 năm, nền kinh tế nước ta đạt được cơ cấu kinh tế tương đương trình độ phát triển trung bình; nền kinh tế mở cửa, có kết cấu hạ tầng và thể chế thị trường hiện đại, có năng lực cạnh tranh tốt và tăng trưởng chủ yếu dựa vào cải thiện năng suất và hiệu quả; kinh tế vĩ mô và chính trị - xã hội ổn định một cách vững chắc.

Năng lực doanh nghiệp Việt Nam

Dựa trên tiêu chí về độ tích tụ, Báo cáo đã lựa chọn ra 8 ngành kinh tế để phân tích năng lực doanh nghiệp là: Sản xuất trang phục; Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất; Sản xuất sản phẩm từ cao su và

plastic; Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí; Xây dựng; Vận tải đường thủy; Viễn thông; Bảo hiểm, tái bảo hiểm và bảo hiểm xã hội (trừ bảo hiểm xã hội bắt buộc).

Năng lực lao động thấp hiện đang tồn tại các doanh nghiệp trong 3 ngành có độ tích tụ kém là Sản xuất trang phục, Sản xuất sản phẩm từ cao su và xây dựng. Trong đó ngành Sản xuất trang phục là nơi có các chỉ số về năng lực lao động thấp nhất trong 8 ngành nghiên cứu, phổ biến tình trạng khan hiếm lao động, kể cả lao động phổ thông. Vấn đề tái cấu trúc phụ thuộc rất nhiều vào vấn đề tăng năng suất lao động – cải thiện chỉ số hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp. Nếu không có sự cải thiện các chỉ số lao động, thì khó có thể nói đến sự bứt phá của các ngành trên trong thời gian tới.

Về năng lực tài chính, 8 ngành nghiên cứu đều có chỉ số thanh khoản thỏa mãn giá trị kỳ vọng. Tuy nhiên, nếu xét chi tiết theo loại hình sở hữu, các doanh nghiệp ngoài nhà nước thường có chỉ số thanh khoản cao nhất và luôn thỏa mãn giá trị kỳ vọng, điều mà không phải lúc nào cũng đạt được ở các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp nhà nước. Đặc biệt trong ngành Vận tải đường thủy, các doanh nghiệp nhà nước có chỉ số thanh khoản và chỉ số bao phủ lãi vay thấp nhất, điều này cho thấy mức độ báo động về khả năng thanh toán các khoản vay, đồng thời cảnh báo những khó khăn cho việc tìm kiếm các nguồn vốn vay trong tương lai của các doanh nghiệp trong ngành này. Trong 8 ngành nghiên cứu, chỉ có hai ngành là Viễn thông và Sản xuất điện

là có chỉ số nợ thỏa mãn giá trị kỳ vọng, nhỏ hơn 1. Các doanh nghiệp nhà nước trong 8 ngành được nghiên cứu thường có chỉ số nợ cao nhất so với khu vực ngoài nhà nước và FDI.

Xét về năng lực sử dụng vốn, thông qua hai chỉ số là tỷ lệ quay vòng vốn và tỷ lệ quay vòng vốn tự có, ba ngành là Viễn thông, Sản xuất và phân phối điện và Xây dựng có chỉ số thể hiện năng lực này yếu hơn cả. Nhìn chung, năng lực sử dụng vốn của các doanh nghiệp trong các ngành có xu hướng giảm xuống trong giai đoạn 2005-2009.

Mặc dù khu vực FDI là khu vực có tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ cao nhất so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nhà nước và ngoài nhà nước, tuy nhiên khả năng sinh lợi của các doanh nghiệp FDI lại là cao nhất xét theo cả 3 chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA), tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS). So sánh về năng lực sinh lợi giữa các ngành, thấy ROA và ROS cao nhất trong 2 ngành là Viễn thông, Bảo hiểm, trong khi ROE lại cao nhất trong 3 ngành sản xuất là Sản xuất trang phục, Sản xuất sản phẩm từ cao su và Sản xuất hóa chất.

Về năng lực công nghệ, trong các ngành nghiên cứu, trừ hai ngành Vận tải đường thủy và Viễn thông, do tính chất công việc cần nhiều cán bộ khoa học kỹ thuật, tỷ lệ cán bộ khoa học trong các ngành khác đều thấp, dưới 50 cán bộ tính trên 1000 lao động. Một điểm đáng lo ngại là tỷ lệ này có xu hướng giảm đi. Nhìn chung, việc đổi mới công nghệ/đổi mới quy trình được tiến

hành không chỉ trong các ngành sản xuất mà cả ở trong các ngành dịch vụ.

Trong 8 ngành nghiên cứu, 6 ngành có năng lực kinh doanh ngành chính được đảm bảo với tỷ lệ lao động và doanh thu rất cao. Riêng hai ngành có năng lực kinh doanh ngành chính chưa cao và có xu hướng giảm là Vận tải đường thủy và Sản xuất và phân phối điện. Đáng chú ý hơn cả là trong hai ngành này, khu vực doanh nghiệp nhà nước lại là nơi mà năng lực kinh doanh ngành chính đạt tỷ lệ khá thấp.

Xét về tổng thể năng lực doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo còn có những hạn chế nhất định so với nam giới, tuy nhiên, nếu xuất phát từ khía cạnh giới thì có thể thấy phụ nữ Việt Nam đang phát huy được những thế mạnh về giới của mình trong kinh doanh. Khả năng hoạt động của họ trong những lĩnh vực gần gũi với đời sống gia đình (dịch vụ, lưu trú, nhà hàng, bán buôn, bán lẻ...) cho thấy phụ nữ hoàn toàn có khả năng thành công trong những lĩnh vực này. Các doanh nhân nữ có khả năng và lợi thế rất tốt trong việc kết hợp giữa công việc và gia đình trong kinh doanh. Bên cạnh đó là khả năng thu hút lao động nữ và năng lực sử dụng lao động của họ cũng tốt hơn so với nam doanh nhân. Vì vậy, việc tạo một môi trường kinh doanh thuận lợi, trong đó có việc xúc tiến hỗ trợ doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo theo hướng khuyến khích những thiên hướng mang khía cạnh giới đồng thời giúp họ khắc phục những khó khăn trong quá trình quản lý là vô cùng cần thiết. Những biện pháp hỗ trợ nâng cao năng lực quản lý tài chính cho doanh nhân nữ, hỗ trợ họ mở rộng sản xuất kinh doanh,

tạo sự tự tin khi tiếp cận các nguồn vốn là những chính sách cần được ưu tiên xem xét.

Một số xu hướng tái cấu trúc doanh nghiệp

Trong cơ cấu doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, mặc dù tỷ trọng của các doanh nghiệp khu vực tư nhân chiếm trên 95% và ngày càng tăng về số lượng, tuy nhiên sự đóng góp của các doanh nghiệp này chưa tương xứng với số lượng doanh nghiệp, ngoại trừ đóng góp tạo việc làm, với gần 60% số lượng lao động của khu vực doanh nghiệp. Khu vực tư nhân Quy mô của các doanh nghiệp ngoài nhà nước, xét cả về lao động và nguồn vốn, đều rất nhỏ bé so với hai loại hình doanh nghiệp còn lại. Tuy nhiên, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang có sự chuyển dịch tích cực theo hướng tăng trưởng về quy mô về tài sản và đặc biệt, hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này cao hơn hẳn so với các doanh nghiệp nhà nước.

Nhận thức được tầm quan trọng của loại hình doanh nghiệp khu vực tư nhân, việc tái cấu trúc các doanh nghiệp khu vực này là vấn đề cần được quan tâm. Do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đã có xu hướng chuyển dịch vào các ngành có đòi hỏi cao về chất lượng lao động như Thông tin Truyền thông, Dịch vụ chuyên môn và KHCN, Giáo dục đào tạo, Dịch vụ hành chính & hỗ trợ Kinh doanh, Kinh doanh bất động sản, trong khi các ngành Tài chính bảo hiểm ngân hàng, Điện khí, Khai khoáng, Chế biến chế tạo, Lưu trú và ăn uống, Vận tải kho bãi là các lĩnh vực có tốc độ gia tăng số lượng thấp hơn cả, chủ yếu do ảnh hưởng của giai đoạn lạm

phát và suy thoái kinh tế năm 2008-2009. Về dịch chuyển lao động ngành, các ngành Thông tin Truyền thông, Giáo dục Đào tạo, Dịch vụ chuyên môn KH-CN, Tài chính ngân hàng, Kinh doanh bất động sản có tốc độ gia tăng trung bình hàng năm lớn nhất. Đây là những ngành mới phát triển và chiếm tỷ trọng không lớn trong cơ cấu lao động của các doanh nghiệp khu vực tư nhân.

Về phía doanh nghiệp nhà nước (DNNN), quá trình sắp xếp đổi mới DNNN đã được thực hiện liên tục từ năm 2001 đến nay và được đẩy mạnh hơn từ khi có Nghị quyết TW 3 và Nghị quyết TW 9 (khóa IX). Kế hoạch sắp xếp DNNN năm 2010 được Chính phủ phê duyệt đối với các bộ, ngành, tập đoàn, TCT 91 và các địa phương gồm 1.117 DN, trong đó chuyển đổi thành công ty TNHH 1 thành viên 901 DN (chiếm gần 81%), cổ phần hóa 148 DN (chiếm hơn 13%), còn lại là các hình thức khác (hơn 6%).

Đối với các doanh nghiệp nhà nước, một cách thức mới để thực hiện quá trình sắp xếp đổi mới là thông qua hoạt động mua bán nợ của Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp – Bộ Tài chính (DATC). Thông qua hoạt động này, nhiều DNNN làm ăn thua lỗ, mất hết vốn chủ sở hữu Nhà nước, không đủ điều kiện cổ phần hóa, đã được DATC tái cơ cấu, chuyển đổi thành các CTCP. Việc niêm yết cổ phiếu là bước cuối cùng của quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp thông qua hoạt động mua bán nợ. Tính đến 31/12/2010, DATC đã có 34 doanh nghiệp được hình thành từ hoạt động chuyển nợ thành vốn góp gắn với tái cơ cấu.

Hoạt động mua bán và sáp nhập doanh nghiệp (M và A) năm 2010 diễn ra không sôi động như năm 2009, tuy nhiên đã có sự khởi sắc vào cuối năm. Trên thực tế môi trường pháp lý của Việt Nam vẫn chưa thực sự thuận lợi cho hoạt động này.

Nhìn chung quá trình tái cấu trúc của các doanh nghiệp Việt Nam đã có những chuyển biến nhất định, đặc biệt là đối với khu vực tư nhân, khi mà nhu cầu tái cấu trúc của doanh nghiệp chủ yếu là nhu cầu tự thân. Đối với khu vực nhà nước, yêu cầu tách biệt rõ chức năng quản lý và chức năng chủ sở hữu đối với DNNN trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Điều này khẳng định, một khi nền kinh tế vận động theo quy luật thị trường thì tất yếu các chủ thể kinh tế cũng phải được vận hành theo quy luật thị trường. Vai trò của nhà nước chính là ở chỗ tạo điều kiện cho các chủ thể này kinh doanh hiệu quả và thực hiện chức năng chủ đạo của kinh tế nhà nước, mà không đi ngược với quy luật của thị trường.

Sự hình thành và phát triển các Tập đoàn kinh tế ở Việt Nam

Thực tế ở Việt Nam đã tồn tại 2 nhóm tập đoàn kinh tế, đó là các tập đoàn kinh tế nhà nước (TĐKTNN) và các tập đoàn kinh tế tư nhân (TĐKTTN). Hiện có 12 tập đoàn kinh tế nhà nước và chưa có con số thống kê chính xác về số lượng tập đoàn kinh tế tư nhân. Trong khi các TĐKTNN do Thủ tướng Chính phủ ra quyết định thành lập và hoạt động dưới hình thức công ty TNHH một thành viên theo mô hình hội đồng thành viên với 100% vốn nhà nước để hoạt động trong một ngành, lĩnh vực trọng tâm, thì việc thành lập tập đoàn kinh tế tư nhân

không phải do một cơ quan có thẩm quyền nào quyết định, mà là do chính các doanh nghiệp tự quyết định. Quá trình thành và phát triển TĐKTTN thường hình thành dần dần thông qua quá trình mở rộng và phát triển kinh doanh từ một doanh nghiệp.

Quá trình tích tụ của các ngành trong đó có các TĐKTTN hoạt động diễn ra khá chậm chạp. Trong quá trình hình thành TĐKTTN đã có sự tập trung hàng dọc hay ngang, tuy nhiên về trình độ phát triển vẫn chưa đạt được mức độ tương xứng. Khả năng huy động vốn chưa hoàn tất giai đoạn 1- “Tích tụ, tập trung cao về vốn”. Các TĐKTTN chưa có quản trị khoa học (QTKH) bậc 1, bậc căn bản đầu tiên trong 4 bậc của QTKH – vấn đề cốt lõi cho sức khỏe của mỗi tập đoàn.

Khuynh hướng chủ đạo tái cấu trúc các tập đoàn kinh tế nhà nước trong năm 2010 là:

- (1) Tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính;
- (2) Đẩy mạnh cổ phần hóa DNNN, giảm vốn nhà nước tại các doanh nghiệp không cần Nhà nước nắm giữ, nâng cao chất lượng hoạt động của các công ty cổ phần để đủ điều kiện niêm yết trên sàn khu vực và quốc tế;
- (3) Chuẩn bị mọi mặt để tiến hành cổ phần hóa công ty mẹ - tập đoàn nhằm đa dạng hóa sở hữu nhưng đảm bảo vai trò then chốt trong nền kinh tế;
- (4) Cấu trúc lại danh mục đầu tư theo hướng tập trung nguồn lực đảm bảo tiến độ, chất lượng các dự án đầu tư trọng điểm đi vào vận hành;
- (5) Tăng vốn điều lệ của tập đoàn trên cơ sở đánh giá lại giá trị tài sản theo thị trường và Nhà nước đầu tư thêm để có quy mô đủ lớn;
- (6) Cấu trúc nguồn nhân lực đi đôi với thực hiện quản trị doanh nghiệp từng

bước hiện đại, nhất là chuẩn mực kế toán thống kê, hoạch toán kết quả sản xuất kinh doanh, dự phòng rủi ro...

Đối với các TĐKTTN, việc tái cấu trúc xuất phát từ nhu cầu tự thân của doanh nghiệp, nhất là trong bối cảnh khủng hoảng và suy thoái kinh tế. Khi phát triển đến một quy mô nhất định hoặc khi tình hình thị trường không còn thuận lợi, các chủ sở hữu và các TĐKTTN sẽ gặp khó khăn trong việc quản lý hoạt động kinh doanh của toàn bộ tập đoàn cũng như của các công ty thành viên và các chức năng/phòng ban của từng đơn vị. Thực tế này tạo ra sức ép cho các doanh nghiệp này thực hiện tái cấu trúc doanh nghiệp một cách tổng thể hay từng phần như là một nhu cầu tự thân. Một trong những vấn đề thực tiễn khác là sự gắn kết của quá trình tái cấu trúc với chiến lược chào bán ra công chúng hoặc cổ phần hóa của các TĐKTTN.

Việt Nam hiện nay, chưa có quy định pháp lý cho tất cả các TĐKT thuộc mọi thành phần kinh tế mà mới chỉ có quy định pháp lý cho việc thực hiện thí điểm đối với các TĐKT nhà nước. Tuy nhiên vấn đề quan trọng hơn cả là một chính sách cho các tập đoàn kinh tế phát triển mà không làm “bóp méo” thị trường, không lặp lại những thất bại mà một số nước trên thế giới đã trải qua. Do quá trình tích tụ sản xuất còn nhiều hạn chế, các tập đoàn kinh tế, nhất là của khu vực nhà nước, chưa có sự gắn kết hữu cơ nên các chính sách vừa phải tập trung vào việc hỗ trợ các tập đoàn tăng nhanh độ tích tụ, nhưng cũng đồng thời phải lựa chọn hình thức quản lý phù hợp với trình độ phát triển và đặc tính sở hữu của các tập đoàn kinh tế.

PHẦN I

TỔNG QUAN VỀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH VIỆT NAM NĂM 2010

I. PHÂN TÍCH TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ, XU HƯỚNG XUẤT NHẬP KHẨU⁽¹⁾

1.1. Tăng trưởng kinh tế

Trong năm 2010, tình hình kinh tế quốc tế và trong nước tiếp tục có những diễn biến phức tạp: nền kinh tế thế giới phục hồi chậm chạp; chủ nghĩa bảo hộ có xu hướng gia tăng; giá cả nhiều loại vật tư hàng hóa có những diễn biến bất thường. Những yếu tố này đã tác động trực tiếp đến nền kinh tế Việt Nam vốn dĩ có sức đề kháng thấp trước những biến động bất lợi của nền kinh tế thế giới. Ngay từ những tháng đầu năm 2010, giá cả thị trường trong nước có xu

hướng tăng cao, thâm hụt thương mại tiếp tục tăng, sản xuất – kinh doanh của nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn do thiếu vốn trong khi lãi suất tín dụng cao. Trước tình hình đó, ngày 06/4/2010, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 18/2010/NQ-CP đề ra nhiều biện pháp nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, ngăn ngừa lạm phát tăng cao, tháo gỡ khó khăn trong sản xuất – kinh doanh của các doanh nghiệp. Sự chỉ đạo quyết liệt của chính quyền các cấp và sự nỗ lực của cộng đồng doanh nghiệp, đã đem lại những kết quả tích cực trong tăng trưởng kinh tế: tất cả các ngành kinh tế đều có sự tăng trưởng khá và tăng trưởng quý sau đạt mức cao hơn quý trước.

Bảng 1.1: Tốc độ tăng trưởng kinh tế so với cùng kỳ năm 2009

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010			
		3 tháng	6 tháng	9 tháng	Cả năm
Tổng sản phẩm trong nước	6,50	5,84	6,16	6,52	6,78
Giá trị tăng thêm:					
- Nông, lâm, ngư nghiệp	2,80	3,45	3,31	2,89	2,78
- Công nghiệp và xây dựng	7,00	5,65	6,50	7,29	7,70
- Dịch vụ	7,50	6,64	7,05	7,24	7,52

Nguồn: Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2010 của Tổng cục Thống kê.

⁽¹⁾ Nghiên cứu do GS.TS Nguyễn Kế Tuấn thực hiện

Công nghiệp và xây dựng. Công nghiệp và xây dựng tiếp tục đạt tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất cao. Tính chung năm 2010, giá trị sản xuất công nghiệp theo giá so sánh 1994 ước tính đạt 794,2 nghìn tỷ đồng, tăng 14% so với năm 2009. Cũng như nhiều năm trước đây, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt được tốc độ tăng trưởng cao nhất (17,2%), tiếp theo là khu vực kinh tế ngoài nhà nước (14,7%) và cuối cùng là khu vực kinh tế nhà nước (7,4%). Trong cơ cấu ngành công nghiệp, *công nghiệp chế biến* chiếm tỷ trọng lớn nhất (89,5% giá trị sản xuất) và là ngành phục hồi nhanh nhất sau giai đoạn suy giảm kinh tế. Năm 2010, tốc độ tăng trưởng của ngành này đạt mức cao hơn tốc độ tăng trưởng chung của công nghiệp và là ngành có ảnh hưởng quyết định đến tốc độ tăng trưởng chung của toàn bộ công nghiệp. Mức tăng trưởng sản xuất cao nhờ mức tiêu thụ của thị trường nội địa và xuất khẩu của nhiều loại sản phẩm tăng cao.

Năm 2010, mặc dù chịu ảnh hưởng nặng nề của thiên tai (hạn nặng vào đầu năm, lũ lụt vào những tháng cuối năm ở miền Trung; nước mặn xâm nhập ở Đồng bằng sông Cửu Long...), *sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp* vẫn đạt được những kết quả khả quan. Tốc độ tăng giá trị gia tăng là 2,78%, gần đạt mức kế hoạch là 2,8%. Giá trị sản xuất toàn ngành năm 2010 theo giá so sánh 1994 ước tính đạt 232,7 nghìn tỷ đồng, tăng 4,7% so với năm trước, trong đó nông nghiệp đạt 168,4 nghìn tỷ đồng, tăng 4,2%; lâm nghiệp đạt 7,4 nghìn tỷ đồng, tăng 4,6%; thủy sản đạt 56,9 nghìn tỷ đồng, tăng 6,1%.

Lĩnh vực dịch vụ cũng có những bước phát triển tích cực. Năm 2010, giá trị tăng thêm của lĩnh vực này đạt 7,52%, đóng góp gần một nửa vào mức tăng trưởng chung của

toàn bộ nền kinh tế. Doanh thu bán lẻ và dịch vụ tiêu dùng năm 2010 ước tính đạt 1.561,6 nghìn tỷ đồng, tăng 24,5% so với cùng kỳ năm 2009, nếu loại trừ yếu tố giá cũng đạt mức tăng 14%. Trong tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ tiêu dùng, kinh doanh thương nghiệp đạt 1.229,3 nghìn tỷ đồng, chiếm 78,7% tổng số và tăng 25% so với năm trước; khách sạn nhà hàng đạt 172,4 nghìn tỷ đồng, chiếm 11% và tăng 21,8%; dịch vụ đạt 144,6 nghìn tỷ đồng, chiếm 9,3% và tăng 23,8%; du lịch đạt 15,3 nghìn tỷ đồng, chiếm 0,98% và tăng 28,5%.

1.2. Tình hình xuất, nhập khẩu

1.2.1. Xuất khẩu hàng hóa

Năm 2010, tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 71,6 tỷ USD, tăng 25,5% so với năm 2009. Trong bối cảnh kinh tế quốc tế không mấy thuận lợi, có thể coi đây là một thành tựu lớn trong tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2010. Cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu đang có những dấu hiệu chuyển biến theo hướng tích cực: tăng dần tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp chế tạo, nhóm hàng có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần xuất khẩu hàng thô. Cụ thể, nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp tăng từ 42,8% lên 46%; nhóm hàng công nghiệp nặng và khoáng sản giảm từ 29,4% xuống 27,2%; nhóm hàng thủy sản giảm từ 7,4% xuống 6,9%; vàng và các sản phẩm vàng giảm từ 4,6% xuống 4%.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, năm 2010, có 18 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD (so với 12 năm trước) trong đó kim ngạch xuất khẩu của nhiều mặt hàng chủ lực tăng cao so với năm 2009 như: Hàng dệt may đạt 11,2 tỷ USD, tăng 23,2%; giày dép đạt 5,1 tỷ USD, tăng 24,9%; thủy sản 4,9 tỷ USD, tăng 16,5%; hàng điện

từ máy tính 3,6 tỷ USD, tăng 28,8%; gỗ và sản phẩm gỗ 3,4 tỷ USD, tăng 31,2%; gạo đạt 3,2 tỷ USD, tăng 20,6%; máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng 3 tỷ USD, tăng 48%; cao su 2,4 tỷ USD, tăng 93,7%.

Mỹ vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch 11 tháng năm 2010 ước đạt 12,8 tỷ USD, chiếm 17,9%, tăng 25,4% so với cùng kỳ năm trước; tiếp đến là EU đạt 10 tỷ USD, chiếm 13,9%, tăng 15,9%; ASEAN đạt 9,3 tỷ USD, chiếm 13% tăng 19,6%; Nhật Bản đạt 6,9 tỷ USD, chiếm 9,6%, tăng 23,6%; Trung Quốc đạt 6,3 tỷ USD, chiếm 8,8%, tăng 48,6%.

1.2.2. Nhập khẩu hàng hóa và nhập siêu

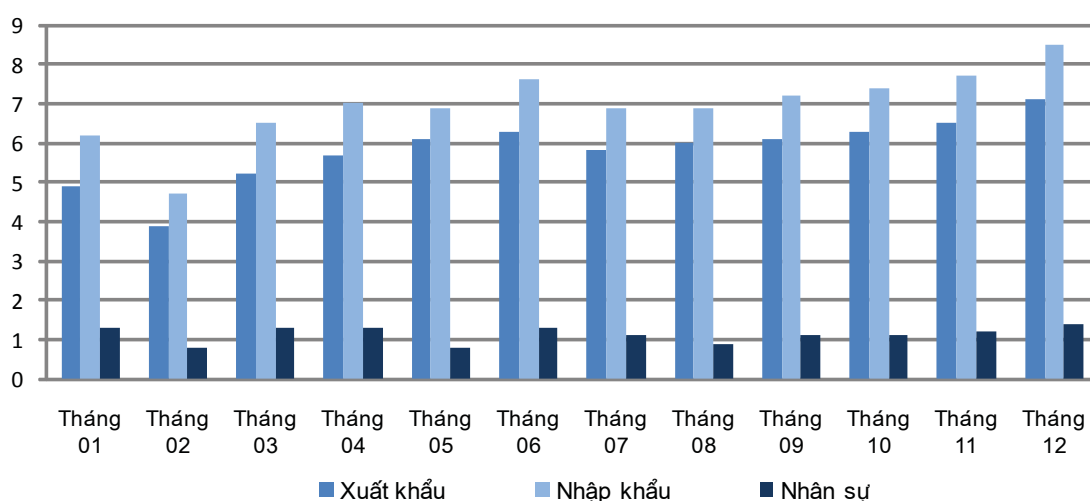
Năm 2010, kim ngạch hàng hóa nhập khẩu đạt 84 tỷ USD, tăng 20,1% so với năm 2009, trong đó khu vực kinh tế trong nước đạt 47,5 tỷ USD, tăng 8,3%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 36,5 tỷ USD, tăng 39,9%. Kim ngạch hàng hoá nhập khẩu năm 2010 của một số mặt hàng tăng so

với năm trước, trong đó những mặt hàng chủ yếu phục vụ cho sản xuất vẫn giữ mức tăng cao: lúa mì tăng 70,4%; kim loại thường khác tăng 57,7%; nguyên phụ liệu dệt may, giày dép tăng 36%; chất dẻo tăng 33,9%; điện tử máy tính và linh kiện tăng 30,7%; vải tăng 27,2%; thức ăn gia súc và nguyên phụ liệu tăng 22,4%; sắt thép tăng 15%. Nhập khẩu ô tô nguyên chiếc giảm 24,4% về kim ngạch và giảm 34,1% về lượng so với năm 2009. Cơ cấu kim ngạch hàng hóa nhập khẩu năm 2010 không có sự thay đổi lớn so với năm trước, trong đó nhóm tư liệu sản xuất vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất với 90,2%; nhóm hàng vật phẩm tiêu dùng giảm từ 9,3% xuống 8,6%; nhóm vàng và các sản phẩm vàng tăng từ 0,5% lên 1,2%.

Kim ngạch hàng hoá nhập khẩu trong 11 tháng năm 2010 từ các thị trường chủ yếu đều tăng so với cùng kỳ năm 2009. Hàng hóa nhập từ Trung Quốc đạt 17,9 tỷ USD, tăng 23,4%; từ ASEAN đạt 14,5 tỷ USD, tăng 18%; từ Hàn Quốc đạt 8,7 tỷ USD,

Hình 1.1: Xuất khẩu, nhập khẩu, nhập siêu năm 2010

Đơn vị: tỷ USD



tăng 42,4%; từ Nhật Bản đạt 8,1 tỷ USD, tăng 21,7%; từ EU đạt 5,5 tỷ USD, tăng 9%.

Nhập siêu cả năm 2010 ước tính là 12,4 tỷ USD, tỷ lệ nhập siêu/xuất khẩu bằng 17,3%, giảm 5,2 điểm phần trăm so với năm 2009, đó là kết quả tích cực. Tuy nhiên, nhập siêu lớn và kéo dài nhiều năm, đặc biệt là nhập siêu tập trung quá mức vào thị trường Trung Quốc, lại là yếu tố biểu hiện trực tiếp của sự bất ổn định kinh tế vĩ mô. Mặt khác, hiện đang xuất hiện tình trạng một số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhập khẩu linh kiện, phụ tùng để lắp ráp hoặc nhập khẩu thành phẩm rồi tiêu thụ trên thị trường nội địa. Nếu tình trạng này trở thành xu thế, việc hạn chế nhập siêu sẽ khó có thể thực hiện được.

II. BIẾN ĐỘNG THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH TIỀN TỆ VÀ GIÁ CẢ NĂM 2010

2.1. Các biện pháp chính sách thực hiện trong năm 2010

Chính sách tiền tệ được hoạch định và điều hành hướng tới yêu cầu thúc đẩy tăng trưởng và kiểm soát lạm phát. Về cơ bản, chính sách tiền tệ đã bảo đảm được các mục tiêu đã đề ra từ đầu năm: tổng phương tiện thanh toán tăng khoảng 20%, dư nợ tín dụng tăng khoảng 25%. Tỷ giá được điều hành linh hoạt hơn theo nguyên tắc thị trường; thực hiện điều hành lãi suất cho vay theo cơ chế thoả thuận và theo hướng giảm dần; tăng cường giám sát bảo đảm an toàn hoạt động của các tổ chức tín dụng; kiểm soát nợ xấu dưới 3%. Trong khi khẳng định những kết quả tích cực đó, cũng cần thấy rằng tài chính – tiền tệ trong năm 2010 đã bộc lộ nhiều yếu tố gây bất ổn trong cả ngắn hạn và dài hạn.

Những khiếm khuyết bất cập trong điều hành kinh tế vĩ mô tồn tại từ các năm trước

đây vẫn tiếp tục lặp lại trong năm 2010: thiếu sự phối hợp giữa chỉ đạo điều hành chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Trong khi điều hành chính sách tiền tệ được thực hiện theo hướng thắt chặt nhằm góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, thì chính sách tài khóa lại đi theo hướng nới lỏng.

Trong những tháng đầu năm 2010, lãi suất ngân hàng luôn ở mức cao: trong quý 1 lãi suất vay ngân hàng lên tới 17 – 18%/năm, có nơi lên tới 19 – 20%; nửa đầu quý 2 vẫn ở mức phổ biến là 13%/năm. Các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong sản xuất - kinh doanh. Trước tình hình đó, ngày 07/5/2010, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết 23/2010/NQ-CP, trong đó xác định: “Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có biện pháp phù hợp để khẩn trương hạ lãi suất huy động xuống khoảng 10%, lãi suất cho vay khoảng 12% và điều hành tỷ giá ở mức hợp lý. Tăng tính thanh khoản cho nền kinh tế thông qua việc tăng tổng phương tiện thanh toán và tổng dư nợ tín dụng. Khẩn trương trình Đề án công khai, minh bạch hệ thống ngân hàng thương mại”. Dẫu còn những phản ứng khác nhau về yêu cầu này, nhưng việc quy định điều chỉnh lãi suất ngân hàng cũng đã có tác động nhất định đến việc giải quyết những khó khăn của các doanh nghiệp.

Trong khi đó thì chi thường xuyên và chi đầu tư từ ngân sách nhà nước lại không ngừng tăng cao. Sự gia tăng chi tiêu cộng với căn bệnh kinh niên là quản lý sử dụng vốn kém hiệu quả tiềm ẩn nguy cơ làm tăng lạm phát và tăng giá tiêu dùng. Trong điều kiện bội chi ngân sách có xu hướng tăng cao cả về tỷ trọng so với tổng sản phẩm trong nước và lượng tuyệt đối, việc tăng chi ngân sách còn dẫn đến hệ lụy trực tiếp là dư nợ quốc gia và dư nợ chính phủ cũng

có xu hướng tăng cao. Theo báo cáo của Chính phủ tại kỳ họp thứ 8 Quốc hội khóa XII (tháng 10/2010), đến hết năm 2010, dư nợ Chính phủ tương đương khoảng 44,5% GDP, dư nợ nước ngoài của quốc gia khoảng 42,2% GDP và dư nợ công bằng 56,7% GDP. Hiện còn những ý kiến khác nhau về giới hạn an toàn của dư nợ quốc gia, đặc biệt là dư nợ nước ngoài. Điều quan trọng cần xem xét không chỉ là tỷ lệ dư nợ so với GDP, mà còn là tốc độ tăng nợ hàng năm, dư nợ hàng năm phải trả, tỷ lệ tích lũy nội bộ nền kinh tế trên tổng vốn đầu tư toàn xã hội. Đối với Việt Nam, tất cả các yếu tố đó đang trong tình trạng đáng lo ngại không những chỉ trong trung hạn và dài hạn, mà cả trong ngắn hạn⁽²⁾.

Vào những tháng cuối năm 2010, trước tình hình lạm phát có xu hướng tăng cao và thị trường tiền tệ có những biến động mạnh theo chiều hướng tiêu cực, ngày 04/11/2010 Chính phủ đã đưa ra hai quyết định mạnh nhằm ổn định thị trường tiền tệ, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, đó là:

- Can thiệp mạnh vào thị trường ngoại tệ bằng việc bán ngoại tệ để giữ ổn định giá. Mặc dầu lượng dự trữ ngoại tệ hiện nay đã giảm hơn so với những năm trước đây, nhưng Chính phủ cam kết đảm bảo “đủ mạnh để hạ nhiệt những cơn sốt”. Đồng thời, Chính phủ cũng cam kết từ tháng 11 đến hết năm 2010 sẽ không điều chỉnh tỷ giá hối đoái.
- Để lãi suất tiền đồng vận hành theo cơ chế thị trường: cho phép các ngân hàng thương mại huy động và cho vay theo

thị trường. Sau gần 11 tháng giữ lãi suất cơ bản của tiền đồng Việt Nam ở mức 8%, ngày 04/11/2010, Ngân hàng Nhà nước đã quyết định điều chỉnh lãi suất lên 9%. Ngay ngày 05/11/2010, Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam đã đồng thuận điều chỉnh tăng lãi suất huy động nhưng không vượt quá “trần” 12%/năm.

Trong những ngày đầu sau quyết định mạnh mẽ đó, tỷ giá hối đoái giữa đồng tiền Việt Nam và đồng đô la Mỹ giảm chút ít. Tuy nhiên sự biến động một cách “điên cuồng” của giá vàng, tâm lý thị trường còn bất an, nhu cầu ngoại tệ để thanh toán cuối năm tăng cao, tỷ giá đồng đô la Mỹ so với đồng tiền Việt Nam cũng có dấu hiệu gia tăng⁽³⁾... đã ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất – kinh doanh của các doanh nghiệp và thúc đẩy gia tăng lạm phát.

2.2. Vấn đề lạm phát

Ngăn ngừa lạm phát cao quay trở lại và bảo đảm tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) không quá 7%/năm là một trong những nhiệm vụ được Quốc hội thông qua trong kỳ họp thứ 6 Quốc hội khóa XII. Trong năm 2010, CPI có những diễn biến hết sức phức tạp. Từ đầu năm đến cuối tháng 8/2010, các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô đều diễn biến theo chiều hướng tích cực, hứa hẹn những kết quả khả quan trong việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch phát triển kinh tế năm 2010. Tuy nhiên, từ tháng 9/2010, trong khi các chỉ tiêu tổng sản phẩm trong nước (GDP), kim ngạch xuất khẩu, thu ngân sách và đầu tư phát triển kinh tế - xã hội đều diễn biến theo chiều hướng tăng

⁽²⁾ Tỷ lệ dư nợ Chính phủ so với GDP ngày càng nhanh: năm 2007 là 33,8%, năm 2008 là 36,7%, năm 2009 là 41,9% và năm 2010 dự kiến là 44,5% (nguồn: Vietnamnet.vn, 7/5/2010).

⁽³⁾ Ngày 9/11/2010 giá vàng đã lập kỷ lục mới với mức trên 38,2 triệu đồng/lượng. Cũng trong ngày này, giá đô la Mỹ trên thị trường tự do đã lên đến mức 22.000 VND/USD.

dần, thì chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bắt đầu có dấu hiệu tăng cao trở lại. CPI tháng 9/2010 so với tháng 8/2010 tăng 1,31%, tháng 10/2010 so với tháng 9/2010 tiếp tục tăng 1,05%. Đến hết tháng 11/2010, tốc độ tăng giá tiêu dùng tháng 11/2010 so với tháng trước đã tăng tới 1,86%, so với tháng 11/2009 tăng 11,09%. Tháng 12, chỉ số còn tăng 1,98% so với tháng 11 và 11,75% so với tháng 12/2009, đây là mức tăng cao nhất trong các tháng trong năm 2010. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2010 tăng 9,19% so với bình quân năm 2009. Trong khi chỉ có giá cước Bưu chính Viễn thông giảm 4,57%, thì giá tất cả các nhóm mặt hàng khác đều tăng với tốc độ cao: giá vàng tăng 36,72%; giá nhóm hàng ăn uống tăng 10,71%; giá nhóm hàng nhà ở, vật liệu xây dựng và chất đốt tăng 14,68%; giá dịch vụ vận tải tăng 12,37%... Chỉ tiêu kiềm chế lạm phát dưới 7% mà Quốc hội đề ra và so với mức dưới 8% mà Chính phủ dự kiến cuối tháng 4/2010 đều đã không thực hiện được.

Nguyên nhân của tình trạng lạm phát có thể được xem xét một cách toàn diện từ nhiều góc độ khác nhau.

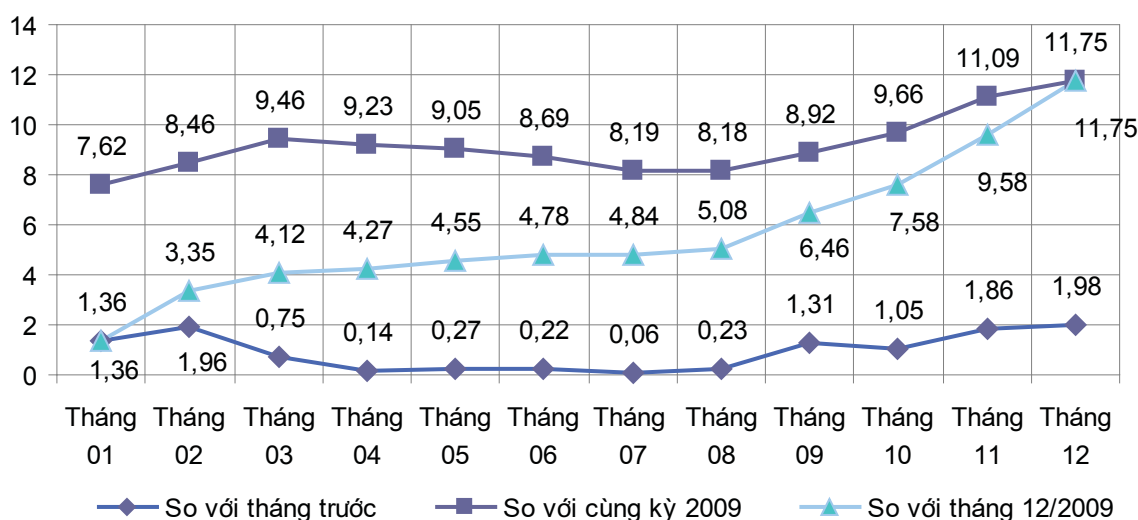
Về nguyên nhân cầu kéo, có một loạt yếu tố làm tăng giá hàng hóa.

Một cách tổng quát nhất, thông thường vào các tháng cuối năm, nhu cầu tăng lên sẽ thúc đẩy tăng giá cả các loại hàng hóa và dịch vụ. Ngoài ra, còn có một số yếu tố cũng góp phần thúc đẩy tăng cầu hàng hóa. Chẳng hạn:

- Để đáp ứng các hợp đồng xuất khẩu gạo mới ký kết, các doanh nghiệp đẩy mạnh mua vào làm tăng giá gạo ở các tỉnh Nam Bộ.
- Trong những tháng cuối năm, thị trường Trung Quốc thu hút lượng nông sản lớn (gạo, rau, trái cây, thịt lợn) của Việt Nam. Điều này dẫn đến tình trạng khan hiếm một số nông sản thực phẩm tươi

Hình 1.2: Tốc độ tăng giá tiêu dùng năm 2010

Đơn vị: %



Nguồn: Báo cáo hàng tháng của Tổng cục Thống kê

sống mà vào dịp cuối năm, nhu cầu các loại hàng hóa này thường tăng cao.

- Giai đoạn chuyển mùa ở miền Bắc cũng có tác động đẩy giá một số mặt hàng tăng cao (rau xanh, hoa quả, quần áo ấm, giày dép...).
- Nhu cầu mua vàng tăng cao do đồng tiền Việt Nam mất giá so với đồng đô la Mỹ và yếu tố đầu cơ đẩy giá vàng lên cao.

Về nguyên nhân chi phí đẩy, một số yếu tố dưới đây có tác động thúc đẩy tăng chỉ số giá tiêu dùng:

- Việc điều chỉnh tăng lãi suất cơ bản từ 8%/năm lên 9%/năm nhằm hút tiền từ thị trường, góp phần kiềm chế lạm phát. Nhưng nhìn nhận từ phía các doanh nghiệp, điều này lại dẫn đến tăng lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại và làm tăng chi phí sản xuất của các doanh nghiệp.
- Việc điều chỉnh tỷ giá VND/USD làm đồng nội tệ bị mất giá. Điều này có thể hỗ trợ phần nào cho hoạt động xuất khẩu nhưng lại gây bất lợi cho hoạt động nhập khẩu. Trong khi đó, phần lớn các yếu tố đầu vào để sản xuất hàng công nghiệp chế biến của Việt Nam lại phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu từ nước ngoài.
- Lũ lụt nặng nề xảy ra ở khắp miền Trung và Tây Nguyên kéo dài từ đầu tháng 10 đến trung tuần tháng 11/2010 có tác động “kép” tới CPI: một mặt, làm tăng giá lương thực, thực phẩm và vật liệu xây dựng ở khu vực này; mặt khác,

làm gián đoạn việc vận chuyển hàng hóa giữa các vùng trong nước.

Trong những tháng cuối năm 2010, sự biến động mạnh mẽ của giá vàng và đô la cũng có những tác động tiêu cực đến giá cả nhiều loại hàng hóa khác trên thị trường trong nước (Xem Bảng 1.1 phần Phụ lục). Trên thị trường thế giới, lòng tin của các nhà đầu tư và của nhiều Chính phủ với đồng đô la Mỹ với tư cách đồng tiền thế giới đang dần dần mất đi. Một mặt, nhiều chính phủ điều chỉnh tỷ giá hối đoái để bảo vệ nền kinh tế quốc gia, mặt khác, xu hướng mua vàng dự trữ cũng tăng lên. Giá vàng trên thị trường thế giới liên tục tăng cao⁽⁴⁾. Ở trong nước, trước thực tế đồng nội tệ mất giá so với đồng đô la Mỹ và đồng đô la Mỹ lại mất giá trên thị trường thế giới, xu hướng mua vàng dự trữ ngày càng tăng lên. Trong bối cảnh đó, đầu cơ cũng là một yếu tố quan trọng thúc đẩy giá vàng tăng cao. Sự biến động giá loại hàng hóa đặc biệt này chắc chắn đã có tác động tới sự biến động giá của hàng loạt hàng hóa tiêu dùng thiết yếu khác.

Trong khi khẳng định nguyên nhân sâu xa của tình trạng chỉ số giá tiêu dùng bất ổn xuất phát từ tình trạng kém hiệu quả của cơ cấu kinh tế, nền kinh tế luôn phải đối phó với tình trạng nhập siêu, bội chi ngân sách ngày càng gia tăng, cũng cần thấy rằng việc điều hành kinh tế vĩ mô còn nhiều bất cập. Điều đó thể hiện ở sự thiếu phối hợp chặt chẽ giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ, giải quyết nhiều vấn đề mang tính chất tình thế và cục bộ, một số quyết định mạnh được đưa ra lại thiếu những biện pháp đồng bộ tổ chức thực hiện, năng lực dự báo kinh tế vĩ mô còn yếu kém.

⁽⁴⁾ Vào ngày 09/11/2010, giá vàng thế giới đã tăng lên mức 1.420 USD/oz.

III. ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI⁽⁵⁾

3.1. Tổng vốn đăng ký giảm - Vốn thực hiện tăng

Tính đến ngày 21/12/2010 tổng số vốn đăng ký và tăng thêm là 18,6 tỷ USD giảm 17,8% so với cùng kỳ năm 2009, cách xa so với mục tiêu dự kiến của năm 2010 (khi chưa điều chỉnh) là 22-25 tỷ USD, trong đó vốn đăng ký của 969 dự án được cấp phép mới đạt 17,2 tỷ USD (giảm 16,1% về số dự án; tăng 2,5% về số vốn so với năm trước); vốn đăng ký bổ sung của 269 lượt dự án được cấp phép từ các năm trước là 1,4 tỷ USD.

“Điểm sáng” trong hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2010 là tốc độ giải ngân khá tốt. Cả năm, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện ước tính đạt 11 tỷ USD, tăng 10% so với năm 2009. Cùng với lượng kiều hối (ước theo đánh giá của Bộ Tài chính năm 2008 đạt 7,2 tỷ USD, năm 2009: 6,8 tỷ USD và 2010: 6,0 tỷ USD), vốn FDI thực hiện thuận tạo thành nguồn bù đắp quan trọng cho thâm hụt thương mại của Việt Nam.

3.2. Đầu tư theo lĩnh vực: Ngành kinh doanh bất động sản dẫn đầu

Trong các ngành có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam 2010, kinh doanh bất động sản dẫn đầu với số vốn đăng ký đạt 6,8 tỷ USD, bao gồm 6,7 tỷ USD vốn đăng ký mới và 0,1 tỷ USD vốn tăng thêm. Đây là năm thứ ba liên tiếp ngành kinh doanh bất động sản duy trì được sức hút lớn dòng FDI. Bên cạnh những yếu tố thị trường (giá bất động sản tại Việt Nam tương đối cao so với các nước trong khu vực), việc cải thiện thủ tục hành chính (phân cấp cho địa phương thẩm quyền về giá thuê đất, thủ

tục đất đai), đồng thời với việc Quốc hội đã ban hành Luật kinh doanh bất động sản và Luật số 34/2009/QH12 về sửa đổi, bổ sung Điều 126 của Luật Nhà ở và Điều 121 của Luật Đất đai dẫn đến tiếp cận đất dễ dàng hơn, diện tích đất giao cũng cao hơn, thời gian dự án ổn định hơn (trung bình là 50 năm, nếu có ý kiến của Chính phủ có thể kéo dài thời gian lên 70 năm). Ngoài ra thời gian ân hạn có dự án đến 15 năm đã khơi dòng đầu tư mạnh mẽ cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào lĩnh vực này. Năm 2010 cũng được đánh dấu bởi việc tăng tốc rót vốn của các tập đoàn bất động sản đến từ Xin-ga-po (Capita Land Limited, Keppel Land Limited v.v...), và mở đầu cho thời kỳ các tập đoàn này sẽ nâng số vốn đầu tư lên nhiều lần vào bất động sản ở Việt Nam trong thời gian từ 3 - 5 năm tới.

Ngành công nghiệp chế biến và chế tạo đã thu hút được sự quan tâm trở lại của các nhà đầu tư nước ngoài, sau khi sụt giảm mạnh chỉ chiếm có 13,8% tổng vốn FDI với quy mô vốn đăng ký là 2,97 tỷ USD năm 2009. Đây là lĩnh vực đầu tư truyền thống có lợi thế cạnh tranh so sánh trong sản xuất hàng xuất khẩu của nhà đầu tư nước ngoài. Theo số liệu tổng hợp của Tổng cục Thống kê, năm 2010, ngành này thu hút được 5 tỷ USD, bao gồm 4 tỷ USD vốn đăng ký mới và 1 tỷ USD vốn tăng thêm.

Đứng thứ ba là ngành Sản xuất, phân phối điện, khí và nước đạt gần 3 tỷ USD, trong đó 2,9 tỷ USD là vốn đăng ký mới (Xem bảng 1.2 phần Phụ lục).

3.3. Đầu tư theo đối tác: Xin-ga-po là đối tác đầu tư lớn nhất

Trong số 51 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư cấp mới năm 2010, Xin-ga-po

⁽⁵⁾ Nghiên cứu do Trung tâm nghiên cứu Đầu tư nước ngoài thực hiện

là nhà đầu tư lớn nhất với 4.350,2 triệu USD, chiếm 25,2% tổng vốn đăng ký cấp mới. Trong các dự án lớn được cấp phép cho các nhà đầu tư nước này phải kể đến dự án Công ty TNHH phát triển Nam Hội An (Khu nghỉ dưỡng Nam Hội An) do nhà đầu tư Xin-ga-po đầu tư tại Quảng Nam với số vốn đăng ký 4 tỷ USD.

Năm 2010 Hà Lan bất ngờ vươn lên vị trí thứ hai với 2.364 triệu USD chiếm 13,7% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam, tăng hơn 300 lần so với năm 2009 (chỉ đạt 6,1 triệu USD, theo Tổng cục Thống kê)⁽⁶⁾. Xu hướng của quốc gia châu Âu này là giảm dần các dự án ODA để phát triển các hình thức hợp tác khác như trao đổi song phương hay đầu tư công - tư (PPP), qua đó có thể gia tăng FDI tại Việt Nam trên các lĩnh vực như: bất động sản, thương mại, cảng và logistics, khai thác, sử dụng tài nguyên nước.

Các nhà đầu tư tiếp theo lần lượt là các nhà đầu tư truyền thống của Việt Nam như Nhật Bản 2.040,1 triệu USD, chiếm 11,8%; Hàn Quốc 2.038,8 triệu USD, chiếm 11,8%; Mỹ 1.833,4 triệu USD, chiếm 10,6%; Đài Loan 1.180,6 triệu USD, chiếm 6,9%; Quần đảo Virgin thuộc Anh 726,3 triệu USD, chiếm 4,2% (Xem Bảng 1.3 phần Phụ lục).

3.4. Đầu tư theo địa bàn: Quảng Nam là địa bàn thu hút vốn FDI nhiều nhất năm 2010

Trong năm 2010, cả nước có 50 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có dự án đầu tư

trực tiếp nước ngoài, trong đó Quảng Nam có số vốn đăng ký lớn nhất với 4.177,1 triệu USD, chiếm 24,2% tổng vốn đăng ký cấp mới. Có được vị trí này là do tỉnh đã thu hút được dự án khu nghỉ dưỡng Nam Hội An do nhà đầu tư Xin-ga-po đầu tư tại Quảng Nam với số vốn đăng ký 4 tỷ USD.

Đứng thứ hai là Bà Rịa-Vũng Tàu với 2.400,6 triệu USD, chiếm 13,9%. Từ nhiều năm qua Bà Rịa - Vũng Tàu luôn là một trong những địa phương thành công nhất về thu hút vốn đầu tư⁽⁷⁾. Dự án Trung tâm Hội nghị triển lãm du lịch quốc tế Dragon Sea-Vũng Tàu tại khu Chí Linh - Cửa Lấp (Thành phố Vũng Tàu), do Tập đoàn Skybridge Intercontinental Development Corporation (Mỹ) làm chủ đầu tư có tổng vốn đăng ký hơn 900 triệu USD, là dự án có số vốn đăng ký lớn nhất được tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu trao giấy chứng nhận đầu tư. Đây cũng là địa phương có các điều kiện thuận lợi hiếm có để phát triển ngành kinh tế logistics, một ngành kinh tế có giá trị gia tăng cao và đang ngày càng khẳng định vị thế của mình trong nhiều nền kinh tế phát triển.

Dù chỉ cấp giấy phép đăng ký mới cho 2 dự án FDI, nhưng Quảng Ninh là địa phương xếp thứ ba về thu hút vốn với tổng vốn đăng ký trên 2.148 triệu USD, chiếm 12,5%. Hai dự án đó là dự án của Công ty TNHH điện lực AES-TKV Mông Dương (Nhà máy Nhiệt điện Mông Dương 2 dưới hình thức BOT) của nhà đầu tư Hà Lan có số vốn đăng ký

⁽⁶⁾ Đóng góp quan trọng nhất trong sự đột biến này là dự án nhiệt điện than Mông Dương 2 tại tỉnh Quảng Ninh, với tổng vốn đầu tư lên đến 2,1 tỉ USD. Đây là dự án xây dựng theo hình thức BOT. Trong đó, Tập đoàn AES góp 90% vốn và Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam góp 10% để thành lập Công ty Điện lực Mông Dương AES-TKV thực hiện dự án. Vẫn theo Cục Đầu tư Nước ngoài, AES là một tập đoàn của Mỹ chuyên đầu tư vào các dự án phát triển nguồn điện và phân phối điện. Nhưng do AES đăng ký đầu tư dự án nhiệt điện Mông Dương 2 từ văn phòng đặt tại Hà Lan nên vẫn được tính vào FDI của Hà Lan.

⁽⁷⁾ Năm 2008 đạt 12 tỷ USD; năm 2009 do chịu tác động của kinh tế thế giới và khu vực, vốn FDI vào nước ta giảm đáng kể, nhưng Bà Rịa - Vũng Tàu vẫn thu hút hơn 6,8 tỷ USD và 23 nghìn tỷ VND.

2,1 tỷ USD; còn lại là vốn đăng ký của dự án Nhà máy sản xuất phân bón hữu cơ, vô cơ của nhà đầu tư đến từ Trung Quốc.

Tiếp theo là Thành phố Hồ Chí Minh 1.895,3 triệu USD, chiếm 11%; Nghệ An 1.327,7 triệu USD, chiếm 7,7% (Xem Bảng 1.4 phần Phụ lục).

3.5. Đầu tư theo hình thức đầu tư: Hình thức 100% vốn nước ngoài giữ vai trò chủ đạo

Nhìn chung, tỷ trọng hình thức Xí nghiệp liên doanh (Joint Venture - JV) đã giảm từ khoảng 70% xuống chỉ còn chừng 20% trong khoảng 10 năm nay. Trong khi đó, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài đã tăng lên tới 70%. Cụ thể trong 11 tháng đầu năm 2010 (xem Bảng 1.2), có 687 dự án 100% vốn nước ngoài (bằng 82,5% về số

dự án), với 6,65 tỷ USD vốn đăng ký (chiếm 55% về số vốn đăng ký); và 130 dự án JV (bằng 15,6% về số dự án), với 3,13 tỷ USD vốn đăng ký mới (bằng 25,9% về số vốn đăng ký) đã được nhận Giấy chứng nhận đầu tư.

IV. NHỮNG VĂN BẢN PHÁP LUẬT CHÍNH TÁC ĐỘNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NĂM 2010⁽⁸⁾

Trong năm 2010, nhiều văn bản liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được ban hành, tập trung vào có 3 nhóm văn bản có tác động lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, gồm có:

- Việc thực hiện Đề án 30 về cải cách thủ tục hành chính
- Việc ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật Doanh nghiệp

Bảng 1.2: Thu hút vốn FDI giai đoạn từ 01/01/2010 đến 20/11/2010 theo hình thức đầu tư

Đơn vị tính vốn: *Triệu USD*

TT	Hình thức đầu tư	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (a)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (b)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (c) = (a) + (b)	Tỷ trọng vốn đăng ký
1	100% vốn nước ngoài	687	6.653,8	165	783,0	7.436,9	55,9%
2	Đầu tư theo BOT, BT, BTO	6	2.174,8	0	0,0	2.174,8	16,3%
3	Liên doanh	130	3.135,3	35	382,1	3.517,3	26,4%
4	Cổ phần	8	29,6	7	36,4	66,0	0,5%
5	Hợp đồng hợp tác kinh doanh	2	107,4	3	1,2	108,5	0,8%
	Tổng số	833	12.100,9	210	1.202,6	13.303,5	100%

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài (FIA-MPI)

⁽⁸⁾ Nghiên cứu do ThS. Đậu Anh Tuấn thực hiện

- Các đạo luật mới liên quan đến kinh doanh

4.1. Việc triển khai Đề án 30 về cải cách thủ tục hành chính của Chính phủ và các Nghị quyết liên quan

Năm 2010 là một năm quan trọng đối với quá trình cải cách thủ tục hành chính ở Việt Nam. Đây là năm mà Đề án 30⁽⁹⁾ về cải cách thủ tục hành chính được thực hiện rộng rãi và quyết liệt nhất. Chỉ tính trong quá trình thực hiện Đề án, Thủ tướng Chính phủ ký và cho ý kiến chỉ đạo thể hiện trong 30 văn bản khác nhau, tính trung bình trong quá trình thực hiện Đề án này mỗi tháng có một văn bản chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ⁽¹⁰⁾.

Đề án 30 được chia làm 3 giai đoạn: giai đoạn 1 thống kê thủ tục hành chính (từ tháng 8 năm 2008 đến tháng 9 năm 2009); giai đoạn 2 rà soát các thủ tục hành chính (từ tháng 9 năm 2009 đến hết tháng 5 năm 2010); giai đoạn 3 thực thi các phương án đơn giản hóa thủ tục hành chính trong năm 2010.

Về kết quả giai đoạn 1, đã thực hiện thành công giai đoạn thống kê thủ tục hành chính, hoàn thành mục tiêu công khai, minh bạch thủ tục hành chính. Tháng 10 năm 2009, Thủ tướng Chính phủ công bố Bộ cơ sở dữ liệu quốc gia về thủ tục hành chính tại 4 cấp chính quyền và công khai trên mạng Internet (trên 5.700 thủ tục hành chính, trên 9.000 văn bản quy định và trên 100.000 biểu mẫu thống kê thủ tục hành chính). Lần đầu tiên Việt Nam đã thiết lập và công bố công khai được Bộ cơ sở dữ liệu quốc gia về

thủ tục hành chính trên các lĩnh vực quản lý Nhà nước liên quan đến người dân và doanh nghiệp tại địa chỉ: www.thutuchanhchinh.vn.

Sang giai đoạn rà soát, Chính phủ đã thông qua phương án đơn giản hóa 258 thủ tục hành chính ưu tiên (Nghị quyết số 25/2010/NQ-CP ngày 2 tháng 6 năm 2010). Theo Nghị quyết này, toàn bộ 258 thủ tục hành chính đã được đơn giản hóa, trong đó nhiều thủ tục hành chính được bãi bỏ, thay thế, nhiều mẫu đơn, tờ khai được đơn giản hóa hoặc mẫu hóa thống nhất cả nước, nhiều yêu cầu, điều kiện đã bị loại bỏ vì không cần thiết, nhiều trình tự, cách thức giải quyết, hồ sơ phải nộp đã được đơn giản hóa theo hướng tối thiểu nhằm tạo thuận lợi cho người dân và doanh nghiệp.

Sau giai đoạn rà soát, Chính phủ đang cùng các bộ, ngành khẩn trương sửa đổi các văn bản quy phạm pháp luật để thực thi các phương án đơn giản hóa đã và chuẩn bị được thông qua. Để thực thi phương án đơn giản hóa của gần 5.000 thủ tục hành chính nói trên, đòi hỏi phải sửa đổi, bổ sung 1.017 văn bản của nhiều cấp, nhiều ngành, bao gồm 44 luật, 12 pháp lệnh, 183 nghị định, 37 quyết định của Thủ tướng Chính phủ, 336 thông tư, 313 quyết định của Bộ trưởng và 93 văn bản khác.

Mặc dù hiện nay đang trong giai đoạn thực hiện, cần phải có thêm thời gian để đánh giá các tác động tích cực mà quá trình thực hiện Đề án mang lại, nhưng cũng có thể thấy những tác động ban đầu từ quá trình thực hiện Đề án này như sau:

⁽⁹⁾ Tên viết tắt của Quyết định số 30/2007/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 10/01/2007 phê duyệt Đề án Đơn giản hóa thủ tục hành chính trên các lĩnh vực quản lý nhà nước giai đoạn 2007-2010.

⁽¹⁰⁾ Thông tin từ đại diện Tổ Công tác Đề án 30 tại cuộc họp lấy ý kiến về Dự thảo Báo cáo giám sát về thủ tục hành chính của Ủy ban Thường vụ Quốc hội ngày 23/9/2010.

- Việc thống kê và công bố được một bộ thủ tục hành chính các cấp của quốc gia góp phần chuẩn hóa và thống nhất được các bộ thủ tục hành chính các cấp. Đặc biệt, lần đầu tiên, toàn bộ Bộ thủ tục hành chính được công khai trên mạng Internet.
- Cán bộ Nhà nước tại các cấp, đặc biệt là các cấp địa phương nắm được chi tiết và có hệ thống về các thủ tục hành chính hiện hành, hệ thống thủ tục hành chính cấp địa phương.
- Việc tập hợp và công bố công khai bộ thủ tục hành chính lần đầu tiên trong lịch sử đã mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp, người dân, là tín hiệu tốt thể hiện nỗ lực của chính quyền trong việc xây dựng một nền hành chính công khai, minh bạch, từng bước chuyên nghiệp hóa.
- Kết thúc giai đoạn 2, giai đoạn rà soát các thủ tục hành chính, đã có trên 5.500 thủ tục hành chính được rà soát theo mẫu biểu, có 480 thủ tục hành chính được kiến nghị bãi bỏ, hủy bỏ, 4.146 thủ tục hành chính được kiến nghị sửa đổi, bổ sung, 192 thủ tục hành chính được kiến nghị thay thế... Đây là định hướng quan trọng để giai đoạn thực thi các kiến nghị được triển khai thuận lợi sau này.

4.2. Việc ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật Doanh nghiệp

Năm 2010 là một năm lĩnh vực pháp luật liên quan đến gia nhập thị trường, quản trị doanh nghiệp có những thay đổi rất quan trọng với sự ra đời của Nghị định số 43/2010/NĐ-CP (về đăng ký kinh doanh) và Nghị định số 102/2010/NĐ-CP về hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Doanh nghiệp.

4.2.1. Nghị định số 43/2010/NĐ-CP ngày 15/4/2010

Nghị định số 43/2010/NĐ-CP là Nghị định được Chính phủ ban hành ngày 15 tháng 4 năm 2010 thay thế Nghị định số 88/2006/NĐ-CP năm 2006 trước đó về đăng ký kinh doanh. Với những sửa đổi quan trọng, Nghị định này đã xác lập một bước tiến mới cho thủ tục gia nhập thị trường ở Việt Nam. Nghị định này có hiệu lực từ 01/6/2010. Một số điểm mới quan trọng của Nghị định này là:

- *Đăng ký doanh nghiệp qua mạng và cổng thông tin doanh nghiệp quốc gia:* Thay vì phải trực tiếp đến cơ quan hành chính nhà nước thực hiện nhiều thủ tục đăng ký rườm rà, cá nhân muốn thành lập doanh nghiệp chỉ cần đăng ký thông qua Cổng thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia. Hồ sơ đăng ký doanh nghiệp nộp qua Cổng thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia có giá trị pháp lý như hồ sơ nộp bằng bản giấy.
- *Rút ngắn thời hạn cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp:* Thay vì quy định 10 ngày như trước đây, Nghị định mới quy định, trong thời hạn 5 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được hồ sơ hợp lệ, Phòng Đăng ký kinh doanh cấp tỉnh cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp cho doanh nghiệp, đăng ký thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp, chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi doanh nghiệp, đăng ký hoạt động chi nhánh, văn phòng đại diện, thông báo lập địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp.
- *5 thành phố thí điểm chuyển cơ quan đăng ký doanh nghiệp cấp tỉnh thành đơn vị sự nghiệp có thu:* Nghị định quy định UBND 5 thành phố: Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng,

Cần Thơ sau khi thống nhất với Bộ Nội vụ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, xem xét thí điểm chuyển cơ quan đăng ký kinh doanh cấp tỉnh sang hoạt động theo hình thức đơn vị sự nghiệp có thu.

4.2.2 Nghị định số 102/2010/NĐ-CP

Nghị định số 102/2010/NĐ-CP (Nghị định 102) được Chính phủ ban hành ngày 01-10-2010 thay thế Nghị định số 139/2007/NĐ-CP hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Doanh nghiệp từ ngày 15/11/2010. Đây là văn bản có tác động lớn đến quản trị của các doanh nghiệp. Một số thay đổi chính trong văn bản mới này:

- Thống nhất cách hiểu khái niệm vốn của công ty cổ phần, nhằm hạn chế hiện tượng “vốn khổng”.
- Quy định rõ hơn nghĩa vụ góp vốn của thành viên công ty TNHH, cổ đông công ty cổ phần.
- Bổ sung một số quy định mang tính mở đường cho giải quyết mâu thuẫn, sự bất hợp tác trong nội bộ công ty.
- Cổ đông sáng lập tự do hơn trong chuyển nhượng cổ phần.
- Tăng cường giám sát người quản lý thông qua việc cụ thể hoá quy định về khởi kiện người quản lý.
- Đơn giản hoá quy định về uỷ quyền của người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp.
- Thủ tục giải thể doanh nghiệp rõ ràng, nhất là liên quan đến con dấu và hóa đơn giá trị gia tăng.

4.3. Các đạo luật có liên quan đến doanh nghiệp có hiệu lực trong năm 2010

Luật Trọng tài Thương mại 2010

Ngày 17/6/2010, Luật Trọng tài Thương mại số 54/2010/QHXII (có hiệu lực thi hành

kể từ ngày 01/01/2011) đã được Quốc hội khóa XII kỳ họp thứ 7 thông qua, thay thế cho Pháp lệnh Trọng tài Thương mại năm 2003. Đây là một thay đổi quan trọng đối với hoạt động trọng tài thương mại các tổ chức trọng tài ở Việt Nam, mở rộng thẩm quyền giải quyết tranh chấp của trọng tài thương mại, đồng thời còn cho phép tổ chức trọng tài nước ngoài thành lập Chi nhánh, Văn phòng đại diện tại Việt Nam.

Luật Ngân hàng Nhà nước

Luật Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam năm 2010 được Quốc hội thông qua tại kỳ họp thứ 7 có nhiều nội dung thay đổi, sửa đổi so với Luật NHNN Việt Nam năm 1997 và Luật sửa đổi, bổ sung năm 2003, tập trung vào những nội dung quan trọng sau:

- Vai trò của các cơ quan trong việc hoạch định và thực thi chính sách tiền tệ
- Thẩm quyền cụ thể của NHNN trong việc thực thi chính sách tiền tệ
- Vai trò, nhiệm vụ của NHNN trong việc thực hiện chức năng giám sát an toàn hoạt động của các Tổ chức tín dụng (TCTD) và an toàn hệ thống các TCTD
- Các điều kiện cần có để NHNN có thể thực hiện được nhiệm vụ theo thẩm quyền.

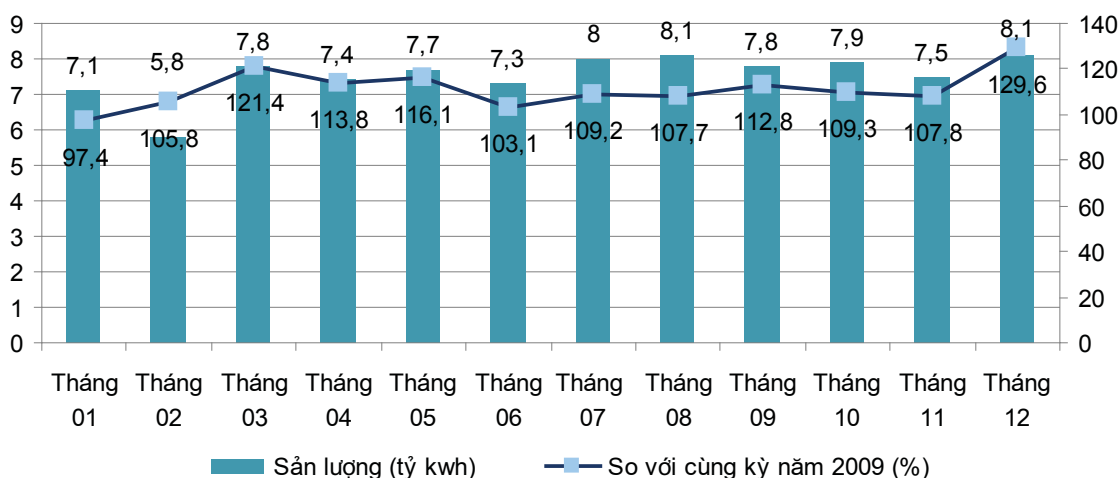
V. CƠ SỞ HẠ TẦNG PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ TÁI CẤU TRÚC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM NĂM 2010⁽¹¹⁾

5.1. Sản xuất và cung ứng điện

Trong những năm qua, ngành điện đã có những bước phát triển khá mạnh mẽ. Hàng năm, vốn đầu tư cho phát triển điện của Việt Nam bằng khoảng 15% tổng đầu tư toàn xã hội, trong khi tại nhiều quốc gia đang phát

⁽¹¹⁾ Nghiên cứu do GS.TS Nguyễn Kế Tuấn thực hiện

Hình 1.3: Sản lượng điện các tháng năm 2010



Nguồn: Báo cáo kinh tế - xã hội hàng tháng của Tổng cục Thống kê

triển, tỷ lệ này lớn nhất cũng chỉ là 10%. Trong 5 năm 2006 – 2010, tổng vốn đầu tư của riêng Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN) là trên 209.000 tỷ đồng. Cũng trong giai đoạn 2006 – 2010, công suất và sản lượng điện của toàn ngành đã tăng gấp hai lần. Năm 2010, tổng sản lượng điện sản xuất đạt 91,6 tỷ kWh, điện thương phẩm đạt trên 85 tỷ kWh. Tốc độ tăng trưởng của ngành điện là 14,9%, cao hơn tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước (GDP). Ngoài Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN), tham gia sản xuất và cung ứng điện còn có Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam (PVN) và Tập đoàn Than và Khoáng sản Việt Nam (TKV). Việt Nam cũng chủ động kêu gọi các nhà đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này dưới hình thức xây dựng – khai thác – chuyển giao (BOT).

Trong khi khẳng định những nỗ lực của ngành điện trong bảo đảm sản xuất của các nhà máy điện hiện có và thúc đẩy tiến độ xây dựng các nhà máy điện nhằm tăng nguồn cung điện năng đáp ứng nhu cầu

của sản xuất và sinh hoạt. Tuy nhiên, tình trạng thiếu điện vẫn tiếp tục xảy ra và năm 2010 có xu hướng trầm trọng hơn những năm trước.

Trong khoảng thời gian từ tháng 4 đến tháng 7/2010, tình trạng thiếu điện đã lên đến cao điểm. Việc cắt điện cho sản xuất và tiêu dùng diễn ra trên diện rộng và kéo dài ảnh hưởng lớn đến sản xuất và sinh hoạt. Nhiều doanh nghiệp bị thiệt hại nặng từ việc không được cung cấp đủ điện và cắt điện không báo trước, hoặc cắt điện bất thường không theo đúng lịch đã báo trước. Sản xuất của nhiều doanh nghiệp và sinh hoạt của nhân dân bị ảnh hưởng. Để bảo đảm duy trì sản xuất và cung ứng kịp thời hàng hóa cho khách hàng theo hợp đồng đã ký kết, nhiều doanh nghiệp phải sử dụng máy phát điện riêng. Điều này đã trực tiếp làm tăng chi phí sản xuất. Khó có thể tính toán được đầy đủ và chính xác những thiệt hại về mặt kinh tế của các doanh nghiệp do tình trạng cung ứng không đủ điện năng cho sản xuất và sinh hoạt. Tình trạng thiếu

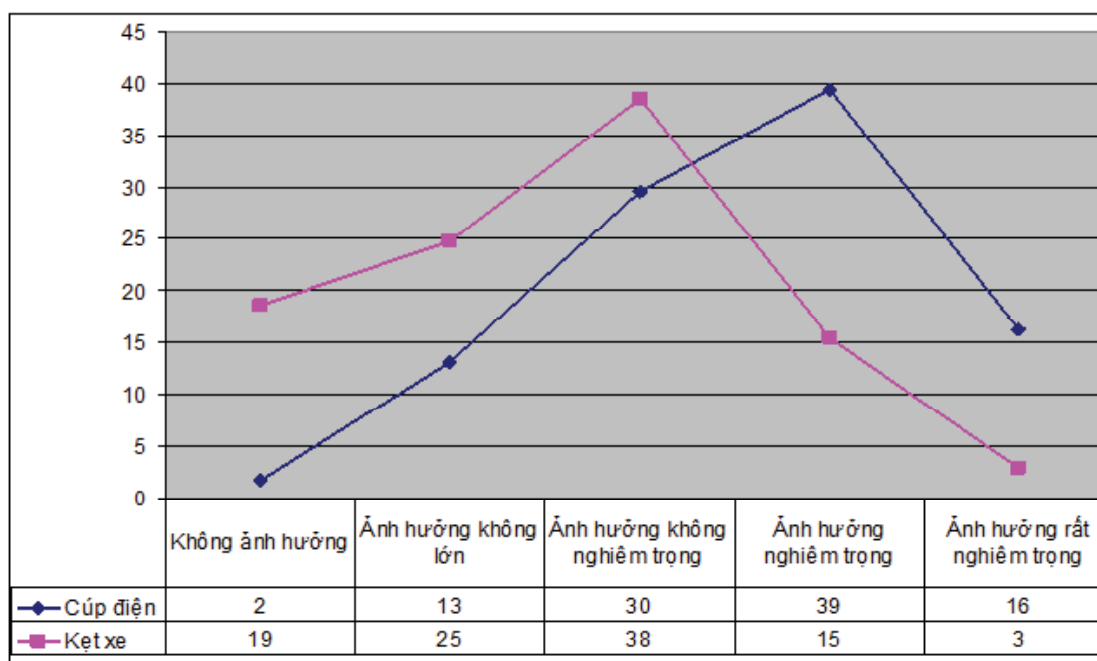
điện cũng là một trong những cản trở việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Hình 1.4 là kết quả khảo sát của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cho thấy trong quý II/2010 yếu tố cúp điện, kẹt xe ảnh hưởng nghiêm trọng và rất nghiêm trọng tới hoạt động của doanh nghiệp, với tỷ lệ số ý kiến lần lượt là 55%, 18%; ảnh hưởng không lớn và không ảnh hưởng lần lượt là 15%, 44%. Yếu tố cúp điện đã thực sự gây khó khăn rất nhiều cho hoạt động của các doanh nghiệp đòi hỏi phải có biện pháp cấp bách tháo gỡ ngay.

Tình trạng thiếu điện kéo dài nhiều năm đã gây nên những bức xúc trong giới kinh

doanh và toàn xã hội. Trên diễn đàn kỳ họp thứ 8 Quốc hội khóa XII (11/2010), Chính phủ đã đưa ra các nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng này, đó là: 1/ Ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu dẫn đến khó khăn trong việc huy động vốn đầu tư phát triển ngành điện; 2/ Phần lớn các công trình nguồn và lưới điện đều gặp vướng mắc trong khâu giải phóng mặt bằng dẫn đến chậm tiến độ xây dựng; 3/ Giá điện Việt Nam thấp hơn các nước trong khu vực làm cho đầu tư vào sản xuất điện kém hấp dẫn⁽¹²⁾; 4/ Những hạn chế từ năng lực của chủ đầu tư, các nhà thầu (kể cả một số nhà thầu nước ngoài)⁽¹³⁾; 5/ Thiếu nước làm cho

Hình 1.4: Tác động của một số yếu tố hạ tầng tới hoạt động của DN trong quý II/2010



⁽¹²⁾ Nếu quy ra USD, giá điện của Việt Nam là 5,2 cent/kWh, của Thái Lan là 8,5 cent/kWh, của Xin-ga-po là 13,5 cent/kWh, của In-đô-nê-xi-a là 8,0 cent/kWh.

⁽¹³⁾ Hai nhà máy nhiệt điện Quảng Ninh 1, 2 và Hải Phòng 1, 2 với tám tổ máy, công suất 2.400 MW lẽ ra phải hòa lưới quốc gia từ giữa năm 2010. Tuy nhiên, tiến độ xây dựng nhà máy nhiệt điện Hải Phòng 1 chậm 20 tháng. Còn hai tổ máy của nhà máy nhiệt điện Quảng Ninh 1 sau thời gian phát thử đều gặp sự cố (tổ máy 1 cần khắc phục 17 sự cố; tổ máy 2 đã phải dừng vận hành năm lần do sự cố). Các nhà máy này đều do các nhà thầu Trung Quốc xây dựng theo mô hình EPC.

sản lượng điện sản xuất của các nhà máy thủy điện sụt giảm; 6/ Ý thức tiết kiệm và trình độ công nghệ của ta khi sử dụng điện còn rất lạc hậu⁽¹⁴⁾.

Trong khi đồng thuận với những lý do trên, cũng cần thấy rằng phần lớn những điều được nêu ra đều là những nguyên nhân chủ quan. Trong những năm tới, nếu không có những biện pháp quyết liệt đổi mới quản lý ngành điện và tập trung sức phát triển ngành điện, “điểm nghẽn” này sẽ khó có thể được giải tỏa một cách hữu hiệu, tình trạng thiếu điện sẽ khó có thể được giải quyết một cách căn bản trong ngắn hạn.

5.2. Hạ tầng giao thông

Năm 2010, đầu tư cho hệ thống cơ sở hạ tầng giao thông vẫn là một trong những mục tiêu ưu tiên của đầu tư phát triển. Theo kế hoạch, vốn đầu tư của Nhà nước dưới những hình thức khác nhau là 22.492 tỷ đồng, trong đó vốn từ ngân sách cho toàn ngành (do Bộ Giao thông Vận tải quản lý) năm 2010 là 6.592 tỷ đồng, vốn ngân sách ứng trước cho năm 2011 là 3.600 tỷ đồng, vốn trái phiếu chính phủ là 12.300 tỷ đồng. Tính cả năm 2010, vốn ngân sách nhà nước đã thực hiện đạt 8.168 tỷ đồng, bằng 122,8% kế hoạch cả năm, vốn ngân sách ứng trước đạt 50%, vốn trái phiếu chính phủ đạt 118%. Nguồn vốn ngoài ngân sách đầu tư theo mô hình BOT đạt 5.726 tỷ đồng.

Với quy mô đầu tư lớn, hệ thống giao thông của Việt Nam có những thay đổi tích cực. Hàng loạt các dự án giao thông lớn, mang tầm vóc quốc gia đã và đang được đầu tư xây dựng như: đường Hồ Chí Minh, đường cao tốc Pháp Vân - cầu Giẽ, cầu Giẽ - Ninh

Bình, TP Hồ Chí Minh - Trung Lương, Hà Nội - Hải Phòng, Láng - Hòa Lạc, đường Vành đai 3 Hà Nội, nâng cấp cải tạo mạng lưới đường bộ, cầu Cần Thơ, Mỹ Thuận, Bãi Cháy, Pá Uôn, Hang Tôm, Thanh Trì, Vĩnh Tuy, Nhật Tân...

Mặc dù có nhiều cố gắng trong cả đầu tư và xây dựng, hệ thống giao thông của Việt Nam hiện vẫn còn nhiều bất cập so với yêu cầu phát triển theo hướng hiện đại xét cả về mặt số lượng và chất lượng. Có thể tóm lược tình hình hiện tại của hệ thống giao thông của Việt Nam như sau: Hệ thống đường bộ không đạt yêu cầu kỹ thuật, chưa có các đường cao tốc đạt chuẩn; Đường giao thông đô thị nhỏ hẹp luôn bị ùn tắc; Cảng hàng không nhỏ bé; Đường sắt quá lạc hậu; Hệ thống cảng biển quá phân tán. So với các nước tiên tiến khác trong khu vực, hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông Việt Nam được các chuyên gia đánh giá ở dưới mức trung bình. Việc đầu tư phát triển hệ thống giao thông của Việt Nam hiện nay gặp nhiều khó khăn.

Tình trạng yếu kém của cơ sở hạ tầng giao thông Việt Nam đã gây ra những hệ lụy ngày càng lớn tới tiến trình phát triển kinh tế - xã hội theo hướng hiện đại. Mặc dù Việt Nam được đánh giá là địa bàn đầu tư hấp dẫn, nhưng rào cản về hạ tầng giao thông hiện tại đã làm tăng đáng kể chi phí đầu tư và chi phí kinh doanh của các doanh nghiệp. Theo nghiên cứu của Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO), chi phí vận tải bằng container 40 feet từ Đà Nẵng đến cảng Yokohama hiện vào khoảng 1.570 USD, thuộc nhóm cao nhất trong khu vực. Còn theo tính toán của Phòng Thương mại

⁽¹⁴⁾ Tốc độ tăng trưởng của ngành điện thường gấp đôi tốc độ tăng trưởng GDP của nền kinh tế nhưng vẫn không đáp ứng được yêu cầu.

và Công nghiệp Việt Nam, cước vận chuyển một container đi Mỹ là 3.000 USD, cao gấp 1,5 lần so với Trung Quốc (2.000 USD) và 1,2 lần so với Thái Lan (2.500 USD). Những hạn chế về cơ sở hạ tầng giao thông cũng làm giảm đi độ hấp dẫn với các nhà đầu tư nước ngoài. Hạ tầng yếu kém còn làm tăng chi phí thời gian vận chuyển hàng hóa. Cũng theo tính toán của các chuyên gia, do thiếu bến cảng phù hợp, mỗi năm Việt Nam phải tiêu tốn thêm khoảng 1,7 tỷ USD chi phí hậu cần do các công ty trong nước phải trung chuyển hàng hóa qua Hồng Kông và Xin-ga-po. Việt Nam cần 4 - 5 cảng biển tốt ở phía Nam, 2 - 3 cảng biển lớn ở phía Bắc và có thể là 1 - 2 cảng biển ở miền Trung sẽ có hiệu quả hơn nhiều so với đầu tư xây dựng tới 50 - 60 cảng biển nhỏ nằm rải rác ở các địa phương khác nhau. Trong xếp hạng năng lực cạnh tranh quốc gia do Diễn đàn Kinh tế Thế giới thực hiện hàng năm, chỉ số cơ sở hạ tầng giao thông của Việt Nam thường được đánh giá rất thấp.

5.3. Hạ tầng viễn thông

Trong đà phục hồi kinh tế, năm 2010, ngành viễn thông Việt Nam tiếp tục có bước phát triển tích cực. Năm 2010, số thuê bao điện thoại phát triển mới ước tính đạt 44,5 triệu, tăng 0,6% so với năm 2009. Trong tổng số thuê bao điện thoại phát triển mới nêu trên, số máy cố định đạt 793 nghìn thuê bao, giảm 49,1% so với năm trước, số máy di động đạt 43,7 triệu thuê bao, tăng 2,4%. Số thuê bao điện thoại cả nước tính đến cuối tháng 12/2010 ước tính đạt 170,1 triệu thuê bao, tăng 35,4% so với cùng thời điểm năm trước, bao gồm 16,4 triệu thuê bao cố định, tăng 5,1% và 153,7 triệu thuê bao di động,

tăng 39,8%. Số thuê bao điện thoại của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông - VNPT đạt 88,9 triệu thuê bao, tăng 25,3% so với cùng thời điểm năm 2009, bao gồm 11,7 triệu thuê bao cố định, tăng 1,3% và 77,2 triệu thuê bao di động, tăng 29,9%.

Số thuê bao Internet trên cả nước tính đến cuối tháng 12/2010 ước tính đạt 3,77 triệu thuê bao, tăng 27,4% so với cùng thời điểm năm trước, trong đó VNPT đạt 2,61 triệu thuê bao, tăng 21,8%. Số người sử dụng Internet tính đến cuối năm 2010 là 27,4 triệu người, tăng 20,2% so với thời điểm cuối năm trước. Tổng doanh thu thuần bưu chính, viễn thông năm 2010 ước tính đạt 138,8 nghìn tỷ đồng, tăng 26,5% so với năm 2009, trong đó VNPT đạt 90 nghìn tỷ đồng, tăng 26%.

Cũng như một số năm gần đây, trong khi chỉ số giá của hầu hết các mặt hàng đều tăng, thì chỉ số giá cước viễn thông lại liên tục giảm xuống, tính trung bình, năm 2010, chỉ số này đã giảm 4,57% so với năm 2009.

Sự phát triển hạ tầng viễn thông đã góp phần tích cực vào phát triển kinh tế, cải thiện đời sống nhân dân và hội nhập kinh tế quốc tế. Song trong sự phát triển của lĩnh vực này đã nảy sinh một số vấn đề cần nghiên cứu giải quyết. Trước hết, các doanh nghiệp kinh doanh viễn thông đang bị cuốn hút bởi sự tăng trưởng về số lượng, chưa quan tâm đầy đủ đến chất lượng mạng lưới, dịch vụ và an ninh thông tin mạng. Sự phát triển của ngành đang bộc lộ nhiều điểm thể hiện hiệu quả kinh doanh chưa cao và chưa bền vững⁽¹⁵⁾. Thứ hai, các doanh nghiệp kinh doanh viễn thông

⁽¹⁵⁾ Trong khi một doanh nghiệp viễn thông ở Hàn Quốc có 4.000 lao động, 40 triệu thuê bao và đạt doanh thu 4 tỷ USD, thì một doanh nghiệp viễn thông hàng đầu của Việt Nam cũng có chừng đó thuê bao và doanh thu, nhưng có số lao động gấp 10 lần.

dường như quan tâm đến cạnh tranh để mở rộng thị phần hơn là thiết lập quan hệ liên kết – hợp tác với nhau. Với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp đầu tư vào phát triển hạ tầng mạng viễn thông đã làm nảy sinh nhiều hệ lụy: phân tán vốn đầu tư; hiệu quả sử dụng thấp; mất mỹ quan đô thị⁽¹⁶⁾. Thứ ba, hạ tầng viễn thông, Internet, phát thanh truyền hình đến vùng sâu, vùng xa chưa được phát triển tương xứng với yêu cầu do chi phí đầu tư cao và kinh doanh không mang lại hiệu quả như tại các khu đô thị và vùng xuôi. Trong khi đó, Nhà nước lại chưa có cơ chế khuyến khích thích hợp với các doanh nghiệp kinh doanh viễn thông. Thứ tư, việc triển khai các ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý nhà nước còn chưa được các cơ quan quản lý nhà nước quan tâm đúng mức. Mạng truyền số liệu chuyên dùng phục vụ các cơ quan Đảng, Nhà nước và chính quyền các cấp đang được hoàn thiện song chưa được sử dụng hiệu quả.

5.4. Cấp thoát nước và xử lý chất thải

Việc cung ứng nước phục vụ cho sản xuất – kinh doanh không căng thẳng như cung ứng điện. Nhưng vấn đề lớn đặt ra hiện nay là việc quản lý sử dụng tài nguyên nước. Việt Nam có khí hậu nhiệt đới gió mùa, hệ thống sông, hồ, kênh rạch phong phú và lượng mưa trung bình hàng năm khoảng từ 1.200 đến 3.000 mm. Với điều kiện tự nhiên đó, nhiều người lầm tưởng rằng nước là một loại tài nguyên không có giới hạn. Do vậy, trong một thời gian khá dài, việc bảo vệ nguồn nước, sử dụng nước một cách tiết kiệm gần như không được đặt ra một cách nghiêm túc. Các tổ chức quốc tế về tài nguyên nước đã đưa ra khuyến cáo

ngưỡng khai thác được phép tại các quốc gia nên giới hạn phạm vi 30% lượng dòng chảy. Trong khi đó, tại hầu hết các tỉnh miền Trung, Đông Nam Bộ và Tây Nguyên... mức này đã là hơn 50%. Khai thác quá mức cho phép đã làm số lượng và chất lượng tài nguyên nước trên các lưu vực sông lớn của Việt Nam như sông Hồng, Thái Bình, Đồng Nai... suy thoái nghiêm trọng, một số dòng sông đã bị “chết” (sông Nhuệ, sông Đáy...), một số dòng sông đang bị “chết” dần (sông Cầu, sông Vệ...).

Do chưa có những biện pháp hữu hiệu bảo đảm yêu cầu phát triển bền vững, ở Việt Nam đã bộc lộ ngày càng rõ hệ lụy của tình trạng tăng trưởng kinh tế nhanh dẫn đến ô nhiễm môi trường cũng ngày càng nặng nề. Hiện có tới gần một nửa các khu công nghiệp tập trung không có hệ thống xử lý chất thải. Tình trạng này được coi là phổ biến ở các làng nghề. Cảnh sát môi trường, công chúng và các phương tiện thông tin đại chúng phát hiện nhiều doanh nghiệp cố tình xả chất thải chưa qua xử lý ra môi trường. Đường như các vụ việc được phát hiện mới chỉ là “phần nổi của tảng băng chìm”.

Bên cạnh ô nhiễm nước, tình trạng ô nhiễm từ chất thải rắn, chất thải khí, bụi và tiếng ồn cũng có xu hướng gia tăng. Theo tính toán của các chuyên gia, hoạt động của các khu công nghiệp tập trung và các doanh nghiệp công nghiệp bên ngoài khu công nghiệp ở TP. Hồ Chí Minh mỗi ngày thải vào hệ thống sông Sài Gòn – Đồng Nai khoảng 1.740.000 m³ nước thải và gây ô nhiễm môi trường nước vốn là nguồn cung cấp nước sinh hoạt cho phần lớn dân cư thành phố. Cũng ở thành phố này, hàng năm các phương tiện vận

⁽¹⁶⁾ Trong năm 2010 đã xảy ra sự tranh chấp về giá thuê cột điện để mắc cáp viễn thông giữa EVN với VNPT và Viettel.

tải tiêu thụ khoảng 210.000 tấn xăng và 190.000 tấn dầu diesel, thải vào không khí 1.100 tấn bụi, 25 tấn chì, 4.500 tấn NO₂, 116.000 tấn CO, 1,2 triệu tấn CO₂, 13.200 tấn hydrocarbon... Đến năm 2010, nếu tất cả các khu công nghiệp ở vùng Đông Nam Bộ đều sử dụng hết diện tích, thì các doanh nghiệp sẽ thải ra một lượng chất thải rắn lên tới khoảng 3.500 tấn/ngày.

Ý thức được ngày càng rõ tác động tiêu cực của tình trạng ô nhiễm môi trường đến phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, Nhà nước đã đề ra nhiều chủ trương, biện pháp về bảo vệ môi trường, trong đó có quy định dành 1% chi ngân sách cho sự nghiệp môi trường. Trên thực tế, mức chi này thường cao hơn so với dự toán, nhưng việc lập dự toán, xây dựng mục chi, điều hành phân bổ, kiểm tra, kiểm soát thực hiện chi ngân sách sự nghiệp môi trường giữa trung ương và địa phương, giữa các ngành, giữa các địa phương vẫn mang tính bình quân, dàn trải chưa xác định rõ mục tiêu chủ yếu để tập trung trọng điểm, nên chưa giải quyết triệt để những mục tiêu đề ra. Theo dự toán, tổng chi Ngân sách bảo vệ môi trường năm 2010 là 6.230 tỷ đồng, trong đó có 5.250 tỷ đồng chi cho các địa phương, 980 tỷ đồng chi các Bộ, Ngành trung ương. Nhưng trên thực tế, mức chi sự nghiệp môi trường ước 7.645 tỷ, bằng 127% dự toán và nhiều hơn mức chi năm 2009 là 1.859 tỷ đồng.

VI. THỊ TRƯỜNG TIÊU DÙNG NỘI ĐỊA⁽¹⁷⁾

6.1. Chân dung người tiêu dùng cả nước năm 2009-2010⁽¹⁸⁾

Trong năm 2009 và những tháng đầu năm 2010, Bộ Công Thương đã chủ trì, tổ chức

nghiên cứu khảo sát thị trường với hi vọng sẽ hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong việc lấp đầy khoảng trống về thị trường, cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp xây dựng kế hoạch sản xuất, chiến lược kinh doanh, marketing và bán hàng. Ba phát hiện chính về người tiêu dùng trong nghiên cứu này cần được lưu ý:

- Nữ giới và nhóm tuổi từ 40 - 55 có ảnh hưởng lớn nhất đến thị hiếu, thói quen tiêu dùng lương thực - thực phẩm của các hộ gia đình.
- Vai trò nội trợ trong gia đình đang có xu hướng chuyển dần sang nhóm cao tuổi, hưu trí.
- Nhóm trẻ tuổi ngày càng có xu hướng quyết định mua sắm đối với nhóm hàng dệt may, giày dép và đồ gia dụng của các hộ gia đình. Tuy nhiên có thể nhận thấy phần lớn nhóm trẻ tuổi vẫn đóng vai trò quan trọng trong các quyết định chi tiêu cho bữa ăn trong gia đình bởi hai lý do quan trọng: họ là trụ cột kinh tế trong gia đình và là đối tượng chính của xu hướng tiêu dùng theo loại hình phân phối hiện đại: tại các siêu thị, trung tâm thương mại dịp cuối tuần.

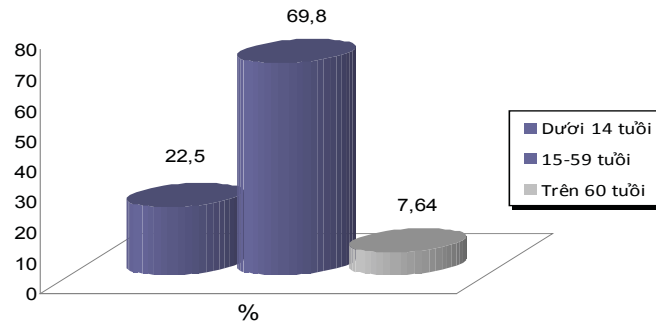
6.1.1. Theo lứa tuổi

Hiện tại Việt Nam đang trong thời kỳ mà nhóm dân số trong độ tuổi “lao động” gần gấp đôi nhóm dân số trong độ tuổi “phụ thuộc”. Với tỷ lệ dân số trong độ tuổi lao động cao (chiếm hơn một nửa) như ở hiện nay, họ luôn là lực lượng tạo ra của cải vật chất nhằm cung ứng ra thị trường và ngược lại, nhu cầu ăn, ở, mặc, đi lại và các

⁽¹⁷⁾ Nghiên cứu do ThS. Phan Hữu Việt Đức biên soạn

⁽¹⁸⁾ Bộ Công Thương: Nghiên cứu khảo sát thị trường

Hình 1.5: Cơ cấu nhóm tuổi của người tiêu dùng



Nguồn: Tổng cục Thống kê

nhu cầu khác gia tăng sẽ trở thành động lực cho tiêu dùng xã hội phát triển.

Hơn thế, dân số ở độ tuổi trẻ (dưới 35 tuổi) chiếm quá bán, nhu cầu tiêu dùng xã hội của họ lớn hơn so với nhóm dân số có độ tuổi cao. Đây là lực lượng người tiêu dùng khá lớn trên thị trường nội địa mà các doanh nghiệp, các nhà phân phối cần quan tâm nghiên cứu để đáp ứng yêu cầu của họ và thực hiện mục tiêu phát triển thị trường.

6.1.2. Theo giới tính

Những công việc đi chợ và siêu thị phần lớn do phụ nữ đảm nhiệm, nhưng tỷ lệ nam giới tham gia vào các quyết định mua sắm vật dụng lâu bền cũng rất lớn. Trong cơ cấu mẫu phiếu điều tra thu được qua phỏng vấn, có 51,7% người tiêu dùng là nam giới

và 48,3% người tiêu dùng là nữ giới tham gia vào nghiên cứu này.

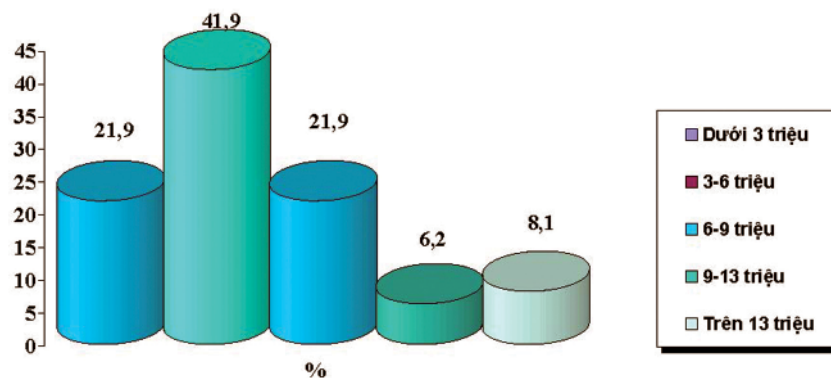
6.1.3. Theo lĩnh vực hoạt động

Người tiêu dùng làm việc trong các ngành nông, lâm nghiệp chiếm tỷ lệ cao nhất với 50,8%, các ngành công nghiệp và xây dựng chiếm 20,3% và dịch vụ vận tải thương mại chiếm 14,3%, nhóm người tiêu dùng lao động trong các ngành tiểu thủ công nghiệp chiếm tỷ lệ rất thấp với 5%. Nhóm người tiêu dùng làm việc trong các cơ quan chính quyền chỉ chiếm 2,8%.

6.1.4. Theo thu nhập

Tổng thu nhập trung bình của hộ gia đình/tháng trong mẫu khảo sát là 4,1 triệu đồng, trong đó mức thu nhập trung bình của các hộ

Hình 1.6: Cơ cấu hộ tiêu dùng phân theo thu nhập



tại khu vực thành thị là 6,53 triệu đồng, tại khu vực nông thôn là 3,15 triệu đồng/tháng. Nhóm hộ có thu nhập trung bình/tháng ở mức dưới 3 triệu chiếm 21,9%, nhóm hộ thu nhập từ 3 đến dưới 6 triệu/tháng chiếm 41,9%, nhóm hộ từ 6 đến dưới 9 triệu/tháng chiếm 21,9%, từ 9 đến dưới 13 triệu/tháng chiếm 6,2%, còn lại là những hộ có tổng thu nhập trung bình tháng từ 13 triệu/tháng trở lên, chiếm 8,1%.

6.2. Dự báo xu hướng phát triển nhu cầu tiêu dùng

6.2.1. Xu hướng về cơ cấu tiêu dùng các nhóm hàng hóa của hộ gia đình

Về nhóm hàng lương thực

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, nhằm đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, theo kịp tốc độ tăng dân số, tổng sản lượng lúa sản xuất trong cả nước tăng từ 35,9 triệu tấn năm 2007 lên 37,58 triệu tấn vào năm 2010 và sẽ đạt mức 39,63 triệu tấn vào năm 2020. Sản lượng ngô sẽ tăng từ 4,7 triệu tấn năm 2010 lên 7,5 triệu tấn năm 2020.

Dự báo xu hướng tiêu thụ gạo bình quân trên đầu người sẽ giảm từ nay cho đến năm 2015 và tiếp tục có hướng giảm mạnh hơn đến năm 2020. Mặc dù dự báo xu hướng lượng gạo tiêu thụ trên đầu người giảm, nhưng dự báo nhu cầu gạo cho chăn nuôi, chế biến và dự trữ lại có xu hướng tăng lên trong cùng giai đoạn. Trong khi đó, dự báo nhu cầu tiêu thụ ngô sẽ tăng từ 6,0 triệu tấn năm 2010 lên 8,0 triệu tấn vào năm 2015 và 9,0 triệu tấn vào năm 2020. Cùng với sự phát triển nhu cầu ngô, đặc biệt là nhu cầu cho chăn nuôi và chế biến, dự báo trong giai đoạn 2010 - 2020, trung bình mỗi năm nước ta sẽ thiếu khoảng 1,6 triệu tấn ngô.

Tiêu dùng các sản phẩm lương thực tiếp tục giảm, trung bình chỉ còn chiếm khoảng 55,6%, trong đó tiêu dùng thực phẩm chưa qua chế biến tiếp tục giảm mạnh và tiêu dùng thực phẩm đã qua chế biến sẽ có xu hướng tăng lên.

Về nhóm hàng thực phẩm

Mức chi tiêu cho thực phẩm của các hộ thành thị tăng đáng kể bất chấp những thời điểm giá thực phẩm tăng cao. Trong giai đoạn 2009 - 2020, mặc dù tốc độ tăng trưởng trung bình của kinh tế Việt Nam được dự báo sẽ chậm hơn so với giai đoạn 2001 - 2009 (6,9%/năm so với 7,6%/năm) và do vậy có thể làm chậm lại quá trình tăng thu nhập, cải thiện mức sống và xu hướng chuyển đổi cơ cấu tiêu dùng nhóm hàng thực phẩm của các hộ gia đình. Bên cạnh đó, quá trình chuyển dịch cơ cấu tiêu dùng nhóm hàng này còn chịu tác động bởi những yếu tố khác ngoài thu nhập như quá trình đô thị hóa, hội nhập kinh tế quốc tế,... Tiêu dùng thịt và trứng chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong cơ cấu tiêu dùng của các hộ gia đình với mức 17,9%, tiếp đó là nhóm rau, củ, quả 16,4%; nhóm các loại thực phẩm khác (mỡ và dầu ăn, sữa) mặc dù tăng nhưng còn chiếm một tỷ trọng thấp 4,5%; nhóm sản phẩm thủy sản, nếu phát triển theo đúng quy hoạch sản xuất và mức tiêu dùng hàng thủy sản trong nước không có nhiều biến động; nhóm hàng thủy sản tăng từ 4,9% trong giai đoạn 2001 - 2009 lên 5,6% trong giai đoạn 2009 - 2020; nhóm sản phẩm rau, củ, quả tăng từ 15,8% trong giai đoạn 2001 - 2009 lên 16,4% trong giai đoạn 2009 - 2020.

Về nhóm hàng dệt may

Mức chi tiêu bình quân mua sắm quần áo, đồ thời trang hàng tháng chiếm tới 18%

trên tổng chi tiêu của những người trẻ, có nghề nghiệp và thu nhập ổn định (độ tuổi 20 - 45) tại TP. Hồ Chí Minh. Trong đó, 60% người tiêu dùng đã mua sắm với mức từ 150.000 - 500.000đ/tháng cho nhu cầu mặc đẹp của họ. Hiện nay 70% người tiêu dùng mua đồ thời trang với tần suất đều đặn hàng tháng hoặc 2 - 3 tháng/lần, trong đó đa số người tiêu dùng ở độ tuổi dưới 25 đi mua mỗi tháng ít nhất 1 lần, còn độ tuổi lớn hơn 25 đi mua 2 - 3 tháng/lần.

Về nhóm hàng da giày

Da giày cũng là một trong những ngành sản xuất chủ đạo của nền kinh tế tham gia vào lĩnh vực xuất khẩu nhưng thời gian gần đây đã quay lại với thị trường nội địa. Mỗi năm Việt Nam sản xuất ra khoảng trên 800 triệu đôi giày, tiêu dùng trong nước khoảng 130 triệu đôi, còn lại là phục vụ cho nhu cầu xuất khẩu. Theo Hiệp hội Da giày Việt Nam, hiện mỗi người dân Việt Nam trung bình sử dụng từ 1,5-3 đôi giày/năm, tập trung 80% vào sản phẩm da - giả da. Trong đó, hàng ngoại chiếm hơn 70%, nhiều nhất là hàng Trung Quốc. Ngành da giày Việt Nam chiếm chỉ khoảng 30% thị trường nội địa. Trên thực tế, đã có sự thay đổi rất lớn trong thời gian gần đây trong cơ cấu tiêu dùng nhóm sản phẩm da giày ở Việt Nam. Vài năm trở lại đây, người tiêu dùng đã biết đến mặt hàng giày xuất khẩu bày bán trên thị trường nội địa. Những đôi giày với nhiều kiểu dáng đẹp, màu sắc phong phú, đặc biệt là chất lượng đạt chuẩn quốc tế đi rất bền và êm chân đã tiêu thụ khá chạy. Tuy nhiên, một bộ phận dân cư khá lớn, đặc biệt là tại các thành phố lớn, những người tiêu dùng có

thu nhập cao vẫn khó có thể thay đổi được tâm lý sính hàng ngoại.

Về nhóm hàng đồ gia dụng

Đối với nhóm hàng điện tử, điện lạnh: Hiện nay, xu hướng tiêu dùng của người dân không đơn thuần là mua sắm trang thiết bị gia đình hiện đại từ tivi đến tủ lạnh, từ máy giặt đến máy hút bụi,... mà chuyển sang sử dụng các thiết bị “số hóa”. Xu hướng này sẽ ngày càng gia tăng nhanh và mạnh hơn trong thời gian tới. Chẳng hạn như album điện tử thay album giấy thông thường, sách điện tử thay cho sách giấy, các sản phẩm “xanh”, sản phẩm tiết kiệm điện, ít gây ô nhiễm môi trường và an toàn cho sức khỏe... Đây được xem là xu hướng tích cực, giúp đời sống mỗi gia đình trở nên tiện nghi hơn. Các sản phẩm công nghệ mới này bước đầu được thị trường Việt Nam chấp nhận, trước tiên là ở các thành phố lớn như Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh với tỷ lệ khoảng 45% và đang ngày càng mở rộng thị trường sang các đô thị khác và khu vực nông thôn.

Đối với nhóm hàng sản phẩm gỗ: Xu hướng tiêu dùng hàng đồ gỗ chạm khắc hoa lá mặc dù sẽ vẫn tiếp tục xuất hiện nhiều trên thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, thị hiếu tiêu dùng những sản phẩm có kiểu cách như vậy sẽ giảm dần trong thời gian tới mà thay vào đó là thị hiếu dùng những sản phẩm đơn giản, thậm chí những đường cong, đường uốn cũng phải được giảm thiểu một cách tối đa. Trang trí chủ yếu là các đường thẳng chìm hoặc nổi và các nắm tay cầm to hình tròn bằng gỗ. Tất cả đều đi thành bộ với nhau như giường, bàn ghế, tủ áo quần, tủ đựng thuốc, tủ đựng đồ tắm, tủ đựng chén, tủ trang điểm, khung gương...

6.2.2. Xu hướng về sử dụng dịch vụ phân phối hàng hóa trên thị trường

Các mô hình thương mại truyền thống (cửa hàng khu phố, tiệm tạp hoá tại nhà, các sạp bán lẻ ở các chợ) vẫn đóng vai trò chủ lực trong mạng lưới dịch vụ bán buôn, bán lẻ, những năm qua ở Việt Nam, đặc biệt là thị trường nông thôn. Tuy nhiên, hiện nay đã xuất hiện nhiều mô hình phân phối hiện đại do có sự tham gia của các tập đoàn thương mại bán buôn, bán lẻ đa quốc gia trên thị trường Việt Nam. Các tập đoàn phân phối đa quốc gia như Metro Cash & Carry, Bourbon (Big C), Parkson, Lotte,... tham gia thị trường bán buôn, bán lẻ Việt Nam đã là những nhân tố mới tác động tích cực đến quá trình phát triển các hệ thống phân phối hiện đại ở Việt Nam. Chính sự phát triển của hệ thống phân phối đã tác động rất lớn đến thói quen mua sắm: Thói quen mua sắm hiện đại (mua sắm tại siêu thị, trung tâm thương mại, cửa hàng chuyên dụng...) của người Việt tăng từ 9% năm 2005 lên 14% vào năm 2007 và tăng lên 24% vào năm 2010.

Xu hướng trong thời gian tới, người tiêu dùng sẽ ngày càng sử dụng nhiều hơn dịch vụ phân phối hiện đại như: hệ thống bán buôn, kho vận, hậu cần và marketing; đại siêu thị, siêu thị bán buôn, siêu thị giảm giá; hệ thống siêu thị, trung tâm thương mại, siêu thị chuyên ngành; cửa hàng bán lẻ, cửa hàng chuyên ngành, cửa hàng tiện lợi; các loại hình nhượng quyền thương mại, đại lý... Đối với các nhóm thực phẩm chế biến như thịt hộp, chả/nem rế, xúc xích và cá hộp, phần lớn người tiêu dùng lựa chọn kênh phân phối siêu thị (khoảng 40%) do ở đó có những điều kiện bảo quản tốt nhất về nhiệt độ và các vấn đề liên quan đến quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm. Đối với

hệ thống phân phối hàng thực phẩm, mô hình phân phối truyền thống vẫn sẽ tiếp tục đóng vai trò chủ đạo, đặc biệt là tại thị trường nông thôn. Phần lớn thực phẩm thiết yếu hàng ngày như: thịt gia súc, gia cầm, rau, củ, quả, thủy sản... được chuyển tới người tiêu dùng qua các chợ với nhiều quy mô khác nhau, trong đó có cả các chợ bán buôn mang tính chất chợ đầu mối. Chợ truyền thống do vậy vẫn là kênh phân phối thực phẩm quan trọng bất chấp sự cạnh tranh mạnh mẽ của xu hướng bán lẻ hiện đại. Hiện vẫn có tới trên 80% các bà nội trợ vẫn mua thực phẩm tại các chợ truyền thống, đặc biệt với nhóm thực phẩm tươi sống như các loại thịt, thủy hải sản, giò, chả.

Một xu hướng mua sắm mới cũng đã và đang ngày càng phát triển trong thời đại bùng nổ của công nghệ thông tin, đó là thương mại điện tử. Trên thị trường cũng đã xuất hiện các phương thức bán lẻ mới như bán hàng qua Internet, tivi, qua điện thoại di động. Hiện nay người tiêu dùng đã làm quen và bước đầu chấp nhận với những hình thức thương mại mới này (đặc biệt đối với những sản phẩm như may mặc, giày, dép, sản phẩm chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp...). Đây có thể nói là một hình thức phân phối đang thu hút được sự quan tâm rất lớn không chỉ từ phía người tiêu dùng mà ngay cả với các doanh nghiệp thương mại vì những tiện ích đáng kể của nó mang lại (dễ tìm kiếm hàng hóa, đa dạng về chủng loại hàng hóa, nhiều doanh nghiệp cạnh tranh, giá thành cạnh tranh,...).

Cùng với xu hướng mua sắm thông qua các hình thức thương mại hiện đại như siêu thị, trung tâm thương mại thì xu hướng tiêu dùng qua hình thức nhượng quyền thương mại đã bước đầu phát triển và cũng sẽ là xu hướng phát triển mạnh trong tương lai.

Các chuỗi cửa hàng tiện lợi và nhượng quyền thương mại được đánh giá là một mô hình khá hiệu quả trong việc phân phối hàng hoá. Hình thức bán lẻ hiện đại này sẽ giúp chia sẻ gánh nặng về rủi ro và tài chính; làm tăng giá trị thương hiệu, tăng doanh thu, đầu tư an toàn, được sự giúp đỡ của chủ thương hiệu và đặc biệt là tính đồng hoá, ổn định. Chính vì vậy, đây cũng sẽ là một xu hướng mà được người tiêu dùng lựa chọn trong tương lai.

6.3. Về cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”

Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” được Bộ Chính trị phát động vào tháng 8 năm 2009 nhằm xây dựng văn hóa tiêu dùng, đẩy mạnh sản xuất hàng Việt Nam có chất lượng và sức cạnh tranh cao, chính là một phản ứng có điều kiện trước những thách thức gay gắt của hội nhập. Qua hơn 1 năm, cuộc vận động đã cho một trải nghiệm rằng, để người Việt ưu tiên dùng hàng Việt không chỉ là sự hào phong trào, mà còn là một nỗ lực dài hơi từ nhiều phía: với sự trợ giúp từ phía Nhà nước, cố gắng của doanh nghiệp và sự ủng hộ của người tiêu dùng. Có thể thấy sau 1 năm triển khai thực hiện, Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” đã thu được những kết quả bước đầu khả quan, tạo tiền đề vững chắc để triển khai Cuộc vận động trong thời gian tới.

Đối với doanh nghiệp: Cuộc vận động đã tạo điều kiện thuận lợi cho nền sản xuất trong nước, cho hoạt động và phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam nên các doanh nghiệp nhìn chung đã ý thức được ý nghĩa của Cuộc vận động. Thấy được Cuộc vận động là một “cơ hội vàng” để

nâng cao uy tín thương hiệu đối với người tiêu dùng, đem lại cơ hội sản xuất kinh doanh tại thị trường nội địa. Sản phẩm, hàng hoá hiện nay đã được cải thiện đáng kể về mẫu mã, chất lượng trên cơ sở ứng dụng công nghệ hiện đại, sản xuất theo các tiêu chuẩn quốc tế để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Các doanh nghiệp cũng không ngừng thay đổi cách thức phân phối hàng hóa, triển khai nhiều hình thức phân phối mới phù hợp thị trường trong nước như kết hợp các phương thức phân phối hiện đại với phân phối truyền thống, triển khai nhiều đợt giảm giá, khuyến mại kích thích sức mua, từ đó từng bước thay đổi được hành vi của người tiêu dùng khi lựa chọn hàng Việt.

Đối với người tiêu dùng: Qua Cuộc vận động, ý thức của người tiêu dùng nước ta đã có những chuyển biến ban đầu, người tiêu dùng trong nước đã từng bước nhận thức đúng đắn hơn khả năng sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam và chất lượng của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ Việt Nam. Theo kết quả điều tra gần đây của Công ty TV Plus thì sau gần 1 năm Bộ Chính trị phát động Cuộc vận động, đã có trên 58% người tiêu dùng quan tâm đến hàng Việt, trong khi trước đây còn số này chỉ dừng ở mức khoảng trên 23% (theo thống kê của Tập đoàn Grêy - Mỹ).

Đối với các cơ quan quản lý nhà nước:

Các cơ quan quản lý nhà nước đã có sự nhận thức lại tầm quan trọng của thị trường trong nước, từ đó có tiếng nói đồng thuận trong quá trình xây dựng và thực thi cơ chế, chính sách, từ việc kiểm soát hàng nhập khẩu, phát triển thị trường trong nước đến việc kiểm tra, kiểm soát thị trường để bảo vệ cho hàng hoá và thị trường nội địa.

VII. PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP

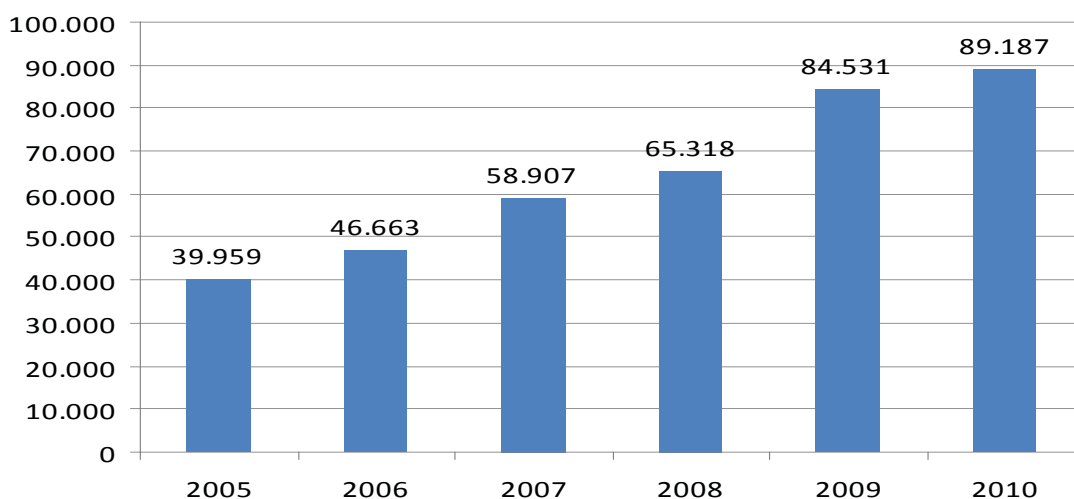
Năm 2010 là năm đầu tiên triển khai cơ chế đăng ký hợp nhất cho doanh nghiệp bao gồm cả đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế. Việc triển khai thực hiện cơ chế đăng ký doanh nghiệp đã tạo thông lệ tốt về sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng Nhà nước trong việc xử lý các thủ tục hành chính cho công dân và doanh nghiệp, rút ngắn thời gian giải quyết thủ tục gia nhập thị trường cho doanh nghiệp còn dưới 5 ngày. Những kết quả từ việc triển khai Chương trình cải cách đăng ký kinh doanh đã góp phần không nhỏ vào việc cải thiện môi trường kinh doanh ở Việt Nam. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới tại Báo cáo về môi trường kinh doanh (Doing Business) năm 2011, tác động của các biện pháp cải cách trong đăng ký kinh doanh đã đưa Việt Nam tăng lên 14 bậc trong bảng xếp hạng về sự thuận tiện của thủ tục thành lập doanh nghiệp. Cải thiện

về thủ tục thành lập doanh nghiệp đã góp phần quan trọng trong việc đưa chỉ số tổng thể về môi trường kinh doanh của nước ta tiến bộ 10 bậc so với năm 2009, đứng thứ 78/183 nước, trên Trung Quốc 01 bậc và đứng thứ 4 trong số 10 nền kinh tế cải cách nhiều nhất về mức độ thuận lợi của môi trường kinh doanh 2011.

Nhờ môi trường kinh doanh được cải thiện, số lượng doanh nghiệp đăng ký mới tiếp tục gia tăng. Theo số liệu từ Hệ thống thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia - Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập năm 2010 của Việt Nam là 89.187 doanh nghiệp, tăng 5,5% so với cùng kỳ năm 2009. Tổng số vốn đăng ký là 545 nghìn tỷ đồng, tăng 5,57% so với năm 2009, bình quân mỗi doanh nghiệp có khoảng 6 tỷ đồng. Đây là một yếu tố quan trọng góp phần phát triển sản xuất kinh doanh và tạo thêm nhiều việc làm mới.

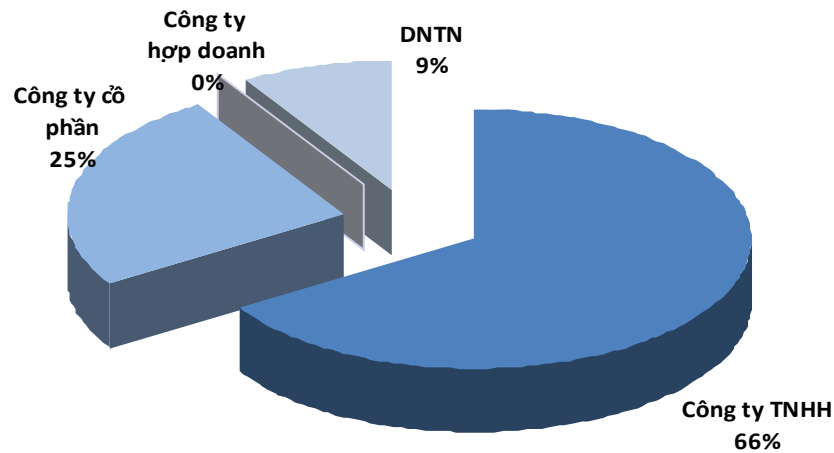
Hình 1.7: Số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập các năm từ 2005 đến 2010

Đơn vị: doanh nghiệp



Nguồn: Hệ thống thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia - Cục Quản lý đăng ký kinh doanh

Hình 1.8: Cơ cấu các loại hình doanh nghiệp thành lập năm 2010



Nguồn: Hệ thống thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia - Cục Quản lý đăng ký kinh doanh

Trong số trên 89 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập năm 2010, công ty TNHH chiếm 66% với 59.079 doanh nghiệp, tiếp đó là công ty cổ phần 2.859 doanh nghiệp, chiếm 25% và cuối cùng là 8.231 doanh nghiệp tư nhân. Năm 2010 không có công ty hợp danh nào thành lập, theo thống kê trên cả nước hiện có 33 công ty hợp danh so với 544.394 doanh nghiệp trên toàn quốc. Như vậy, có thể thấy số lượng công ty hợp danh là quá ít ỏi so với số lượng các doanh nghiệp thuộc các loại hình khác. Điều đó cho thấy mô hình hoạt động của công ty hợp danh chưa nhận được sự quan tâm của nhà đầu tư, do một số hạn chế như: Thành viên hợp danh phải là cá nhân, chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty.

Bảng 1.3 cho thấy thấy cơ cấu loại hình doanh nghiệp tư nhân có xu hướng giảm dần trong năm qua, thay vào đó là sự tăng cao của loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn. Đây là xu thế tất yếu của nền kinh tế thị trường khi người thành lập doanh nghiệp đã xác định rõ các quyền và nghĩa

vụ tách bạch trong quản lý tài sản cá nhân và tài sản pháp nhân. Do đó, kể từ khi Luật Doanh nghiệp 2005 cho phép cá nhân thành lập công ty TNHH một thành viên thì loại hình doanh nghiệp này đã tăng cao, còn loại hình doanh nghiệp tư nhân giảm xuống đáng kể. Đối với loại hình công ty cổ phần, năm 2010 số lượng thành lập mới tăng 15,16%, thể hiện là loại hình doanh nghiệp được các nhà đầu tư ưu tiên lựa chọn. Năm 2010 còn đánh dấu việc chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước thành công ty TNHH một thành viên, kể từ ngày 01/07/2010.

Tính đến hết năm 2010, tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập theo Luật Doanh nghiệp đã đạt 544.394 doanh nghiệp vượt mục tiêu đề ra của Chính phủ là 500.000 doanh nghiệp tính hết năm 2010. Tuy nhiên, trên thực tế, số lượng doanh nghiệp hoạt động thấp hơn nhiều. Hình 1.9 cho thấy tổng số lượng doanh nghiệp hoạt động tại thời điểm 31/12 của các năm thường chỉ chiếm hơn một nửa tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập tại thời điểm đó.

Bảng 1.3: Số lượng doanh nghiệp đăng ký tăng thêm trong các năm từ 2005-2010

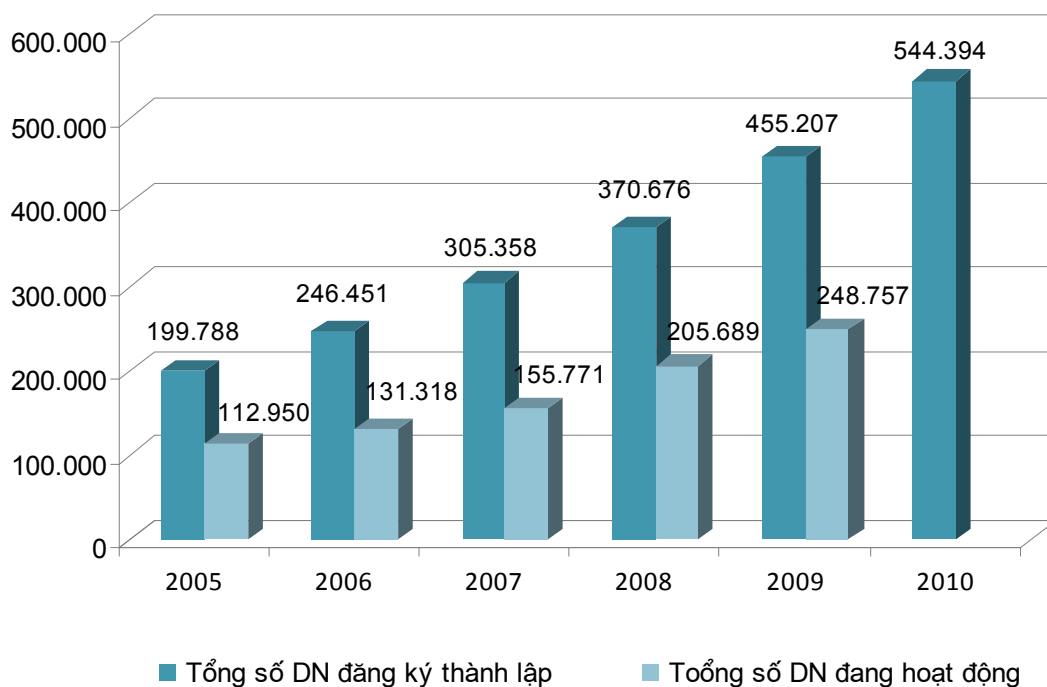
Đơn vị: doanh nghiệp

Năm	DNNN	DNTN	Công ty TNHH	Công ty cổ phần	Công ty hợp danh	Tổng số (hàng năm)
Đến 2004	6.993	65.239	72.188	15.395	14	159.829
2005	8	9.295	22.633	8.010	13	39.959
2006	7	10.320	26.664	9.669	3	46.663
2007	-	10.013	34.160	14.733	1	58.907
2008	4	8.895	39.748	16.670	1	65.318
2009	-	9.891	55.658	18.981	1	84.531
2010	-	8.231	59.097	21.859	-	89.187
Tổng	-	121.884	317.160	105.317	33	544.394

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Hình 1.9: Tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập và đang hoạt động đến thời điểm 31/12 của các năm từ 2005 - 2010

Đơn vị: doanh nghiệp



Nguồn: Tổng cục Thống kê

VIII. THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI, BIẾN ĐỘNG GIÁ CẢ CUNG CẦU NĂM 2010 CỦA MỘT SỐ MẶT HÀNG QUAN TRỌNG ĐỐI VỚI VIỆT NAM.

8.1. Biến động giá cả, cung cầu trên thế giới

Chỉ số giá cả hàng hóa thế giới tăng lên từ đầu năm, suy giảm trong quý II, sau đó có xu hướng tăng trở lại trong những tháng cuối năm. Tính đến hết năm 2010, nhóm hàng hóa lương thực, thực phẩm dự báo sẽ có mức phục hồi mạnh mẽ nhất; các sản phẩm năng lượng có xu hướng ổn định còn các mặt hàng kim loại cơ bản có sự gia tăng nhất thời do tính chất mùa vụ trước khi ổn định lại trong những tuần đầu năm mới.

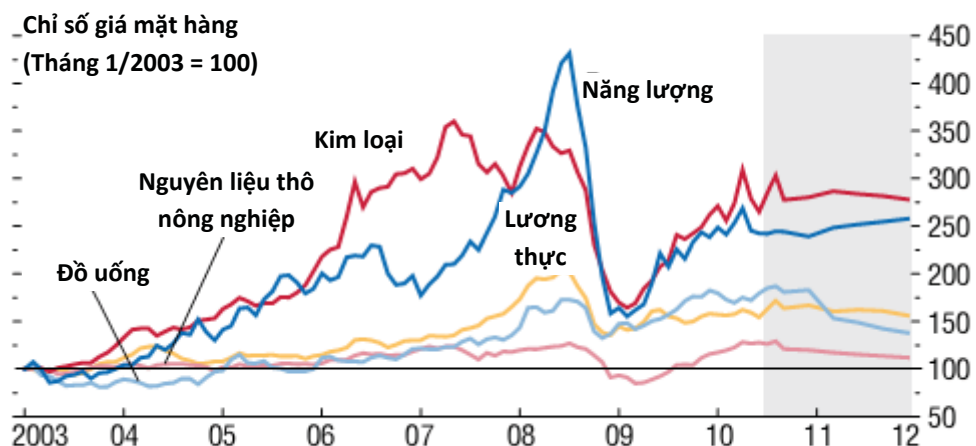
Những tín hiệu trên thị trường hàng hóa thế giới trong thời điểm hiện tại được cho là liên quan chặt chẽ với tình trạng bất ổn của các thị trường tài chính thế giới. Thêm vào đó là tình trạng căng thẳng chính sách

tỷ giá giữa các quốc gia. Vì vậy, sự ổn định giá cả của thị trường hàng hóa chỉ đạt được khi những nhân tố này được giải quyết ổn thỏa.

Nhìn chung, cầu đối với đa số các hàng hóa có xu hướng tăng lên ổn định cùng với sự phục hồi của kinh tế thế giới. Ngoài ra còn phải tính đến vai trò ngày càng tăng của Trung Quốc như một thị trường có cầu hàng hóa khối lượng lớn và tăng trưởng nhanh chóng trong thương mại thế giới. Trong bối cảnh cầu hàng hóa sụt giảm tại các nền kinh tế chủ chốt thế giới như Mỹ, EU, Nhật Bản, sự vươn lên mạnh mẽ của các thị trường mới nổi, dẫn đầu là Trung Quốc, sẽ đảm bảo sự tăng trưởng ổn định cho hoạt động trao đổi hàng hóa trên toàn cầu.

Cụ thể, đối với các mặt hàng kim loại cơ bản, triển vọng thị trường hiện tại hầu như phụ thuộc vào nguồn cầu từ Trung Quốc. Nhu cầu kim loại cơ bản của kinh tế Trung Quốc đã tăng mạnh suốt từ năm 2009 đến

Hình 1.10: Chỉ số giá cả hàng hóa thế giới giai đoạn 2003-2010 và dự báo 2011-2012



Nguồn: IMF, World Economic Outlook 2010, tháng 10/2010

nay, dưới tác động của các chính sách kích thích kinh tế vĩ mô và tình hình xây dựng cơ bản, hiện tại giữ ở mức khá cao. Tuy nhiên, trong giai đoạn trước mắt, có hai nhân tố có thể khiến cầu kim loại của Trung Quốc giảm sút, dẫn đến giảm sút cầu kim loại của thế giới: (i) Trung Quốc đã chấm dứt các biện pháp kích cầu và bắt đầu thu hẹp tăng trưởng tín dụng nhằm hạ nhiệt nền kinh tế có dấu hiệu tăng trưởng nóng; và (ii) các nhà đầu tư Trung Quốc đã tích trữ một khối lượng sản phẩm kim loại khá lớn trong thời gian qua, họ có thể sử dụng khối lượng dự trữ này và ngừng mua vào trên thị trường thế giới. Ngược lại, chính việc đồng Nhân dân tệ Trung Quốc tăng giá trong thời gian qua giúp cho các nhà sản xuất Trung Quốc tăng sức mạnh trên thị trường hàng hóa thế giới. Kết quả là họ vẫn có thể duy trì việc mua vào các mặt hàng kim loại cơ bản trong thời gian tới. Nhìn chung, bất chấp sự sụt giảm nhu cầu của Trung Quốc, sự phục hồi chút ít của các nền kinh tế lớn và nhu cầu ngày càng tăng từ các nền kinh tế mới nổi khác sẽ khiến cho giá kim loại cơ bản có xu hướng tăng nhẹ cho đến hết 2011.

Thị trường các mặt hàng lương thực, thực phẩm sẽ có xu hướng tăng lên cho đến hết năm 2010, lý do bởi (i) nhu cầu tiêu dùng của thế giới tăng trở lại, (ii) mặt khác, tình hình thời tiết khí hậu tồi tệ tại nhiều nước sản xuất nông nghiệp gây ra mối lo ngại sụt giảm nguồn cung sản phẩm trong những tháng cuối năm. Mức sụt giảm sản lượng mạnh nhất thuộc về sản phẩm lúa mì. Thời tiết xấu khiến kết quả thu hoạch rất thấp tại các cánh đồng nước Nga, U-crai-na, và một phần ở Bắc Mỹ. Tuy nhiên, tác động này

chuyển từ sự thiếu hụt lúa mì cũng không quá tiêu cực, nhờ có lượng dự trữ lúa mì khá lớn của các quốc gia. Ngoài ra, hiện tượng La Nina hồi đầu năm cũng gây ảnh hưởng tiêu cực lên mùa màng ở các nước châu Á⁽¹⁹⁾. Có thể nói, mối đe dọa về khủng hoảng lương thực thế giới là một vấn đề đáng lo ngại trong giai đoạn hiện nay. Tình trạng biến đổi khí hậu không những tạo ra những đợt thiên tai khác thường tàn phá mùa màng nông nghiệp mà còn làm thu hẹp dần diện tích đất canh tác nông nghiệp trên toàn thế giới. Ủy ban châu Âu trong năm 2010 cũng đã phải tính tới việc đưa vào sử dụng diện tích đất nông nghiệp dự trữ 10%, một động thái nhằm chuẩn bị đối phó với tình trạng khan hiếm lương thực có thể xảy ra trong thời gian tới.

8.2. Biến động giá cả trên thị trường thế giới của những mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam

8.2.1. Gạo

Về phía nguồn cầu⁽²⁰⁾: Nhu cầu tiêu dùng gạo toàn cầu trong năm 2010 dự kiến đạt khoảng 445 triệu tấn, với sự gia tăng nhu cầu của Ấn Độ, các nước châu Á và một phần đáng kể từ các thị trường tăng trưởng nhanh ở khu vực châu Phi. Dự kiến nhu cầu gạo thế giới tiếp tục tăng lên và đạt 457 triệu tấn trong giai đoạn 2012-2013.

Về phía nguồn cung⁽²¹⁾: Sau một năm sụt giảm sản lượng, sản lượng gạo thế giới dự kiến phục hồi trong giai đoạn 2010-2011 đạt 448 triệu tấn, tăng 1,9% so với năm trước. Trong hai năm tới, do điều kiện thời tiết có thể thuận lợi hơn, sản lượng gạo tại Ấn Độ,

⁽¹⁹⁾ IMF, *World Economic Outlook 2010*, tháng 10/2010

⁽²⁰⁾, ⁽²¹⁾ The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Rice*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

Trung Quốc tăng lên giúp cho sản lượng gạo thế giới có thể đạt 459 triệu tấn trong giai đoạn 2012-2013.

Giá cả: Giá gạo thế giới có xu hướng giảm sút trong năm 2010, đạt giá trị thấp nhất của hai năm trong tháng 7/2010. Tuy nhiên, trong những tháng cuối năm, giá gạo đã được phục. Giá niêm yết tại thị trường Thái Lan trong tháng 9 (gạo FOB loại 2 tại Băng-cốc) là khoảng 495 USD/tấn, tăng 10% so với thời điểm cuối tháng 7. Sự tăng giá này xuất phát từ tâm lý lo ngại về lượng gạo xuất khẩu sau thảm họa lũ lụt tại Pa-ki-tan, cùng với nhu cầu mua gạo tăng thêm từ các nước như Băng-la-đét, Cu Ba và Ni-giê-ri-a. Trong năm 2011 và 2012, dự kiến nguồn cầu sẽ còn tiếp tục tăng thêm. Vì vậy, xu hướng giá gạo trong những năm tiếp theo có thể phụ thuộc vào dự định của chính phủ Thái Lan trong việc có trích thêm từ lượng dự trữ gạo trong nước dành cho xuất khẩu hay không. Nếu điều này xảy ra (khả năng cao), giá gạo năm 2011 có thể giảm xuống 483 USD/tấn, năm 2012 tiếp tục giảm còn 475 USD/tấn.

8.2.2. Dầu thô

Về phía nguồn cầu⁽²²⁾: Lượng tiêu thụ dầu thô thế giới trong năm 2010 tăng khoảng 2,1%, do nhu cầu tăng lên ở Trung Quốc, các nước Trung Đông, các nước thuộc Liên bang Xô Viết cũ, và một phần từ nước Mỹ. Đặc biệt trong nửa đầu năm 2010, các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Bra-xin tăng trưởng ở mức cao cùng với sự phục hồi chút ít của lĩnh vực công nghiệp ở Mỹ và Nhật Bản đã khiến cho nhu cầu dầu thế giới tăng lên ổn định. Trong nửa cuối năm 2010, lượng dầu tiêu thụ giảm sút do tác

động của việc ngừng các chính sách kích cầu. Sang năm 2011, nhu cầu tiêu thụ vẫn giữ ở mức ổn định tại các nước mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ, các nước Trung Đông, tuy nhiên, nhu cầu dầu tại các nước phát triển khác thuộc nhóm OECD giảm sút nên lượng tiêu thụ chỉ trong khoảng 1,5%. Sự thu hẹp này một phần do bởi chính sách tiết kiệm năng lượng và bảo vệ môi trường mà các nước OECD đang đẩy mạnh. Năm 2012, lượng tiêu thụ dầu thế giới dự kiến tăng 1,8%, do nhu cầu tăng lên của các nước không thuộc khối OECD.

Về phía nguồn cung⁽²³⁾: Sản lượng dầu thô toàn cầu giảm khoảng 1,4 triệu thùng/ngày (tương đương 1,6%) trong năm 2009 do chính sách thu hẹp sản xuất của các nước OPEC. Trong khi đó các nước sản xuất dầu không thuộc khối OPEC tăng sản lượng khoảng 3,8%. Trong giai đoạn 2010-2011, các nước OPEC sẽ tiếp tục chính sách giám sát sản xuất, cắt giảm sản lượng nhằm giữ giá dầu không rơi xuống trong bối cảnh lượng tiêu thụ dầu thế giới chưa phục hồi như trước. Bên cạnh đó, các nước không thuộc khối OPEC thì vẫn tăng sản lượng đều đặn, dự kiến tổng sản lượng dầu thế giới tăng 2,4% năm 2010 đạt 86,9 triệu thùng/ngày.

Nhóm OPEC có thể chỉ tăng sản lượng sản xuất khoảng 2,7% trong năm 2011. Các nước ngoài OPEC như Bra-xin, Ca-na-đa và Nga cũng có sự mở rộng sản xuất trong năm 2011, nhưng mức độ không lớn. Tổng sản lượng dầu thế giới dự kiến tăng 1,7% trong năm 2011 đạt 88,4 triệu thùng/ngày. Năm 2012, nếu kinh tế thế giới phục hồi như dự kiến, các nước OPEC sẽ mở rộng

⁽²²⁾ The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Oil*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

⁽²³⁾ The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Oil*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010.

sản xuất và sản lượng dầu thế giới có thể đạt 90,2 triệu thùng/ngày (tăng 2,1%).

Giá cả: Giá dầu thế giới trong năm 2010 có xu hướng tăng khá rõ nhờ vào nhu cầu tiêu thụ tăng lên ở châu Á, đặc biệt là Trung Quốc, cộng với chính sách thu hẹp sản xuất của khối OPEC. Mặc dù vậy, việc các chính sách kích cầu trên toàn thế giới kết thúc vào năm 2011, nhu cầu của các nước khối OECD suy giảm, giá dầu trung bình trong năm 2011 chỉ khoảng 76,4 USD/thùng so với 78 USD/thùng năm 2010. Năm 2012, dự báo nhu cầu dầu thế giới tăng lên sẽ đẩy giá dầu trung bình lên khoảng 81,25 USD/thùng.

8.2.3. Cao su

Về phía nguồn cầu⁽²⁴⁾: Nhu cầu tiêu thụ cao su tự nhiên trên toàn thế giới đã phục hồi trở lại sau khi sụt giảm mạnh trong năm 2009. Trong nửa đầu năm 2010, theo tổ chức Nghiên cứu Cao su Quốc tế (International Rubber Study Group - IRSG), lượng cao su tiêu thụ đã tăng lên 18% so với năm 2009. Dự kiến mức tăng của cả năm 2010 sẽ là 10%, đạt giá trị 10,35 triệu tấn. Việc giá cao su tự nhiên tăng lên trong năm nay đang tạo ra trào lưu thay thế sử dụng cao su tổng hợp. Vì vậy, trong những năm tới 2011 và 2012, dự kiến cầu cao su tự nhiên chỉ tăng trung bình khoảng 3,5% mỗi năm.

Về phía nguồn cung⁽²⁵⁾: Hoạt động sản xuất cao su ở khu vực Đông Nam Á, nguồn cung cao su chính trên toàn cầu, bị ảnh hưởng đáng kể đầu năm nay do hậu quả của hiện tượng La Nina. Dự kiến sản

lượng cao su thế giới năm nay sẽ tăng 4%, đạt khoảng 10,1 triệu tấn. Trong các năm tiếp theo, nếu như không có những sự cố nghiêm trọng về mặt thời tiết, sản lượng cao su thế giới có thể đạt 10,6 triệu tấn năm 2011 (tăng 5%) và 10,9 triệu tấn năm 2012 (tăng 3,4%).

Giá cả: Dự kiến mức giá trung bình của cao su SMR20 trên thị trường Kuala Lumpur đạt khoảng 9.657 Ringgit/tấn còn cao su RSS1 đạt khoảng 3.605 USD/tấn trên thị trường New York. Nhìn chung, nhu cầu đối với cao su vẫn tăng trưởng tốt trong thời gian trước mắt, đáng chú ý là một phần nguồn cầu cao su tự nhiên sẽ chịu sự cạnh tranh với cao su tổng hợp. EIU dự báo giá cao su RSS1 trong năm 2011 sẽ là khoảng 3.823 USD/tấn, sang năm 2012 sẽ là 3.920 USD/tấn.

8.2.4. Cà phê

Về phía nguồn cầu⁽²⁶⁾: EIU dự báo giá bán sỉ cà phê trong giai đoạn 2011-2012 sẽ giảm sút, do đó tốc độ tăng cầu cà phê trong thời gian tới sẽ quay về mức trước giai đoạn suy thoái (đạt khoảng 2%/năm trong giai đoạn 2003-2007). Cầu sản phẩm cà phê thế giới sẽ tăng khoảng 1,2% trong năm 2010 và 1,8% trong năm 2011. Đánh giá này dựa trên giả định là không xảy ra khủng hoảng kép đồng thời cuộc khủng hoảng nợ ở EU được kiểm chế hiệu quả. Sự phục hồi của nhu cầu tiêu thụ sản phẩm ngoài đường (out-of-home), vốn chịu ảnh hưởng nặng nề nhất trong cuộc khủng hoảng, sẽ trở thành động lực chính cho tổng cầu cà phê. Ngoài ra, sự phát triển của các thiết bị, công nghệ thưởng thức cà phê tại nhà,

⁽²⁴⁾ The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Rubber*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

⁽²⁵⁾ The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Rubber*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

⁽²⁶⁾ The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Coffee*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

cùng với việc đẩy mạnh các chương trình quảng cáo sản phẩm mới cũng góp phần tăng cầu cà phê.

Về phía nguồn cung⁽²⁷⁾: EIU dự kiến sản lượng xuất khẩu cà phê thế giới năm 2010 sẽ tăng 2,5%, sang năm 2011 sẽ tăng 4,6%, với sự gia tăng nguồn cung mạnh mẽ từ Bra-xin, sự phục hồi nguồn cung từ Cô-lôm-bi-a. Ngoài ra, nhiều quốc gia sản xuất cà phê khác chịu ảnh hưởng thu hẹp sản lượng năm 2010 cũng sẽ phục hồi sản xuất trở lại trong năm 2011. Cung cà phê dành cho xuất khẩu toàn cầu năm 2011 dự kiến đạt 97,6 triệu bao (loại 60kg). Giả định điều kiện thời tiết không có gì đặc biệt, sản lượng năm 2012 tiếp tục tăng 3,3% đạt 100,8 triệu bao.

Giá cả: Không tính đến các hoạt động đầu cơ và tích trữ sản phẩm đột biến, giá cà phê dự kiến sẽ giảm nhẹ trong thời gian tới, chủ yếu do nguồn cung sản phẩm ổn định và có xu hướng tăng lên. Cụ thể, giá cà phê arabica hạng trung tăng 29,1% năm 2010 và đạt 1,857 USD/pound, sẽ giảm 3,1% xuống 1,8 USD/pound năm 2011, giảm tiếp 10,5% còn 1,611 USD/pound năm 2012. Giá cà phê robusta dự báo vẫn giữ ở mức ổn định trong giai đoạn 2010-2011, tuy nhiên khi nguồn cung tăng lên năm 2012, giá cả sẽ giảm 11% còn 0,656 USD/pound năm 2012.

8.2.5. Thép

Về phía nguồn cầu⁽²⁸⁾: Nhu cầu thép thế giới tăng khá mạnh trong nửa đầu năm 2010 nhưng có xu hướng giảm dần trong những tháng cuối năm. Theo dự báo của EIU, nhu

cầu thép của thế giới sẽ tăng khoảng 9,3% trong năm 2010, khoảng 1,8% trong năm 2011 rồi giảm nhẹ 0,9% năm 2012.

Trung Quốc tiếp tục là nhà tiêu thụ thép lớn nhất thế giới, với mức tiêu thụ tăng 20% trong nửa đầu năm 2010. Dự kiến cho đến cuối năm nay và sang năm 2011, cầu thép của Trung Quốc sẽ giảm nhiệt dần dần do chính phủ nước này xiết chặt chính sách tiền tệ nhằm tránh cho nền kinh tế không tăng trưởng quá nóng (đặc biệt là lĩnh vực xây dựng).

Các quốc gia khác trên thế giới cũng tăng mạnh tiêu thụ thép trong nửa đầu năm 2010, trong đó một phần không nhỏ được sử dụng cho mục đích dự trữ. Trong những tháng cuối năm, do nhu cầu sử dụng có phần giảm bớt, nhu cầu dự trữ cũng không còn, dự kiến cầu thép của các nền kinh tế lớn sẽ giảm xuống. Cụ thể, ngoại trừ Trung Quốc, tốc độ tiêu thụ thép của thế giới tăng trung bình 11,3% năm 2010, trong đó riêng khu vực EU tăng 15%, khu vực Bắc Mỹ tăng 20%. Sang năm 2011 và 2012, nhu cầu tiêu thụ chỉ tăng tương ứng 7,4% và 3,5%.

Về phía nguồn cung⁽²⁹⁾: Sau khi bị suy giảm 8,4% năm 2009, trong năm nay sản lượng thép thế giới tăng tới 30,1% trong quý I và 27,1% trong quý II. Tuy nhiên, dự kiến về tình trạng dư cung đã khiến cho sản lượng giảm sút trong quý III. Dự kiến tính cho cả năm 2010, sản lượng thép thế giới tăng khoảng 11%. Bước sang năm 2011, sản lượng sản xuất thép của Trung Quốc dự kiến giảm 4,5% do cầu nội địa suy giảm, trong khi đó sản lượng thép của các khu vực khác ở EU và Bắc Mỹ vẫn duy trì

(27) The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Coffee*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

(28) The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Steel*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

(29) The Economist Intelligence Unit, *Commodities: Steel*, Global Forecasting Service, tháng 10/2010

ở mức khá cao. Dự kiến, sản lượng thép toàn cầu năm 2011 sẽ tăng 2,2%.

Giá cả: Dự kiến giá thép cuộn thế giới sẽ vào khoảng 600-800 USD/tấn trong năm nay, mức giá ở các thị trường phát triển có thể cao hơn một chút. Sự tăng giá thép xuất phát từ thực tế là giá thành sản xuất tăng lên 150 USD/tấn. Trong ngắn hạn cho đến cuối năm 2010, giá thép còn có thể tiếp tục tăng do các nhà tiêu thụ đã sử dụng hết lượng thép đặt mua trong mùa hè. Mặc dù vậy, vào cuối quý IV năm nay, giá thép có thể giảm nhẹ do nhu cầu thép của Trung Quốc giảm dần. Xu hướng này có thể tiếp tục diễn ra trong năm 2011 và một số năm tiếp theo, cầu thép giảm nhẹ còn cung thép được duy trì, vì vậy giá thép sẽ giữ ở mức ổn định.

8.3. Ảnh hưởng của sự biến động giá cả và nền kinh tế thế giới đến doanh nghiệp và nền kinh tế Việt Nam

Từ việc phân tích sự biến động giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới cùng những diễn biến các nền kinh tế lớn có thể rút ra những hàm ý sau cho kinh tế Việt Nam:

Thứ nhất, giá cả hàng hóa thế giới có xu hướng tăng lên trong ngắn hạn. Những mặt hàng cơ bản như nguyên liệu kim loại, dầu thô và lương thực nhìn chung là đều có xu thế tăng lên đến năm 2012. Việt Nam là nước xuất khẩu những sản phẩm này do đó sẽ thu được lợi ích nhất định. Đặc biệt các doanh nghiệp xuất khẩu lương thực thực phẩm cần tập trung hơn nữa vào thị trường thế giới trong những năm tới. Khủng hoảng lương thực có nguy cơ xảy ra ở một số khu vực và quốc gia trên thế giới, tuy nhiên điều này có thể lại là cơ hội cho các nhà xuất khẩu Việt Nam.

Thứ hai, các nền kinh tế lớn của thế giới sẽ khó có sự phục hồi tăng trưởng ấn tượng trong giai đoạn ngắn trước mắt. Những vấn đề về chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ cùng với tỷ lệ thất nghiệp ở mức cao là những trở ngại chính đối với tăng trưởng kinh tế ở những nước này. Do những nước này là thị trường xuất khẩu của Việt Nam nên không thể nhận định rằng hàng hóa Việt Nam sẽ không gặp khó khăn nhất định khi thâm nhập vào các thị trường Mỹ và EU trong giai đoạn tới. Các doanh nghiệp Việt Nam cần năng động tìm kiếm các giải pháp xuất khẩu mới hoặc tìm kiếm cơ hội tại các thị trường mới nhằm duy trì năng lực sản xuất.

Thứ ba, Trung Quốc đang trở thành một thị trường tiêu thụ sản phẩm mới. Nền kinh tế Trung Quốc đang dần chuyển sang một trạng thái mới trước sức ép chi phí sản xuất trong nước tăng lên, đồng NDT tăng giá khiến giá hàng Trung Quốc tăng, các doanh nghiệp dồi dào tài chính đi đầu tư ở bên ngoài, năng lực tiêu dùng thị trường nội địa tăng lên. Tất cả những điều này đều có lợi cho kinh tế Việt Nam, thể hiện ở hai điểm chính: (i) các nhà đầu tư quốc tế có xu hướng chuyển sang hoạt động sản xuất kinh doanh sang Việt Nam nhằm tận dụng lợi thế nhân công rẻ và (ii) doanh nghiệp Việt Nam có một thị trường tiêu thụ hàng hóa khổng lồ ngay bên cạnh. Vấn đề đặt ra ở đây là Chính phủ và giới doanh nghiệp Việt Nam nắm bắt cơ hội này như thế nào.

Thứ tư, sự nổi lên của các nước châu Phi như là khu vực thu hút đầu tư hấp dẫn mới, nguồn nguyên liệu dồi dào và thị trường tiêu dùng hứa hẹn. Việc các nhà đầu tư từ khắp thế giới đổ xô đến chiếm lĩnh các nguồn khoáng sản của châu Phi cho thấy lục địa này sẽ trở thành điểm nóng trong những năm tới. Các doanh nghiệp Việt

Nam cần lưu tâm hơn đến các nước Châu Phi như là thị trường hứa hẹn trong tương lai, đồng thời có thể là đối thủ thu hút vốn nước ngoài từ các nhà đầu tư quốc tế.

Tóm lại, kinh tế thế giới trong năm 2010 và các năm tiếp theo chứng kiến sự suy giảm vai trò của các nền kinh tế lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản, sự vươn lên mạnh mẽ của các nước mới nổi BRIC và các nước đang phát triển. Việt Nam đang có thời cơ rõ rệt trong việc tận dụng những lợi thế khách quan (sự gia tăng chi phí của kinh tế Trung Quốc) và lợi thế chủ quan (giá nhân công của Việt Nam rẻ hơn nhiều nước trong khu vực) trong việc vươn lên tham gia vào nền sản xuất khu vực và toàn cầu. Để có thể nắm bắt được những cơ hội này, các doanh nghiệp cần phải tiến hành cải cách hoạt động hơn nữa, nắm bắt những chuẩn mực chung của thế giới, đồng thời chính phủ cần cải cách môi trường kinh doanh thuận lợi hơn nữa. Có như vậy, chúng ta mới có thể cải thiện thành công nền sản xuất trong nước, hội nhập tốt hơn với kinh tế quốc tế, tạo cơ sở cho tăng trưởng bền vững và ổn định lâu dài.

IX. ĐÁNH GIÁ QUÁ TRÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VIỆT NAM⁽³⁰⁾

9.1. Cơ cấu kinh tế Việt Nam hiện nay

9.1.1. Cơ cấu ngành kinh tế

Cơ cấu ngành kinh tế trong thời gian qua đã biến đổi tích cực. Tỷ trọng nông, lâm nghiệp và thủy sản trong GDP giảm, từ 24,53% GDP năm 2000 xuống còn 20,58% năm 2010; tỷ trọng công nghiệp và xây dựng đã tăng từ 36,73% GDP lên 41,09% GDP, còn tỷ trọng dịch vụ đã giảm nhẹ từ

38,74% xuống 38,33% GDP trong cùng thời kỳ. Như vậy, nhìn chung cơ cấu ngành kinh tế của Việt Nam đang chuyển đổi theo hướng công nghiệp hóa và hiện đại hóa; công nghiệp và xây dựng đã trở thành đầu tàu của tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam.

Cơ cấu lao động cũng đã chuyển biến tích cực. Lao động ngày càng dịch chuyển nhiều sang các ngành có năng suất lao động cao hơn. Trong 10 năm (2000-2009), lao động nông lâm ngư nghiệp đã giảm 13,1%, từ khoảng 65% lực lượng lao động năm 2000 xuống còn khoảng 51,9% năm 2009; trong đó, riêng lao động nông lâm nghiệp đã giảm 14,3%, từ khoảng 62,5% xuống còn 48,2% trong cùng thời kỳ. Trong khi đó, tỷ trọng của khu vực công nghiệp - xây dựng trong tổng lao động có việc làm đã tăng từ hơn 14% lên gần 21,4%; tỷ trọng tương ứng của khu vực dịch vụ đã tăng từ hơn 22% lên khoảng 26,7%. Tương quan giữa chuyển dịch lao động và chuyển dịch cơ cấu kinh tế còn chưa hợp lý. Nông - lâm - ngư nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng số lao động có việc làm, nhưng lại có tỷ trọng nhỏ nhất trong GDP của Việt Nam, chỉ chiếm 20,58% so với 41,09% của khu vực công nghiệp - xây dựng và 38,33% của khu vực dịch vụ (năm 2010). Năng suất lao động thấp và chênh lệch đáng kể so với công nghiệp và dịch vụ, thu nhập của lao động nông nghiệp, nông thôn thấp hơn nhiều so với công nghiệp, xây dựng và dịch vụ nên sự dịch chuyển lao động từ nông nghiệp sang công nghiệp và dịch vụ là yêu cầu tất yếu, khách quan.

9.1.2. Cơ cấu thành phần kinh tế

Trong những năm qua, tất cả các thành phần kinh tế đều tăng trưởng, mở rộng quy

⁽³⁰⁾ Nghiên cứu do TS. Nguyễn Đình Cung thực hiện

mô trên tất cả các mặt. Cơ cấu thành phần kinh tế đã chuyển biến theo hướng tích cực, phù hợp với cơ chế thị trường. Khu vực ngoài nhà nước và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đã tăng lên khá nhanh. Tỷ trọng khu vực kinh tế nhà nước trong GDP đã giảm từ khoảng 38,5% năm 2000 xuống còn hơn 33% năm 2010⁽³¹⁾; kinh tế ngoài nhà nước tương đối ổn định, khoảng 48% GDP và khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đã tăng từ hơn 13% lên gần 19% trong cùng thời kỳ. Về giá trị sản xuất công nghiệp, thì tỷ trọng khu vực nhà nước đã giảm một cách nhanh chóng, từ hơn 34% năm 2000 xuống còn hơn 22,14% năm 2010; tỷ trọng khu vực ngoài nhà nước tăng từ 24,5% lên khoảng hơn 35,88% và của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng nhẹ từ 41,3% lên 41,98% trong cùng thời kỳ.

Đầu tư theo thành phần kinh tế cũng chuyển biến tương tự. Cụ thể là, tỷ trọng đầu tư khu vực kinh tế nhà nước trong tổng đầu tư xã hội đã giảm khá nhanh, từ khoảng 59% năm 2000 xuống còn 38,1% năm 2010; tỷ trọng vốn đầu tư khu vực ngoài nhà nước tăng lên từ khoảng 23% lên 36,1% và tỷ trọng khu vực đầu tư nước ngoài tăng từ khoảng 18% lên 25,8% trong cùng thời kỳ.

9.1.3. Cơ cấu xuất khẩu và nhập khẩu

Việt Nam là một nước có tổng cầu phụ thuộc nhiều vào nhu cầu xuất khẩu và đầu tư. Năm 2010, tỷ lệ xuất khẩu/GDP là 70,5%, tỷ lệ đầu tư/GDP của nước ta là 41,9%, đây là những tỷ lệ rất cao so với các nước trong khu vực.

Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam tiếp tục chuyển dịch theo hướng giảm tỷ trọng xuất

khẩu hàng thô hoặc sơ chế, đồng thời tăng tỷ trọng hàng chế biến hoặc tinh chế, tuy nhiên, mức độ chuyển dịch chưa mạnh. Cơ cấu xuất khẩu vẫn phụ thuộc vào một số nhóm hàng hóa. Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của vẫn chủ yếu là các sản phẩm thô hoặc sơ chế. Mặc dù có sự chuyển dịch nhất định, nhưng các thị trường xuất khẩu chủ yếu không có sự thay đổi (Xem mục 1.2.1 trong phần I).

Cơ cấu xuất khẩu dịch vụ trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ thấp (9,4%) và tập trung chủ yếu vào một số rất ít dịch vụ: du lịch (chiếm 59,65% tổng giá trị xuất khẩu dịch vụ), vận tải (30,91%).

Cơ cấu hàng hóa nhập khẩu không có sự thay đổi rõ rệt và về cơ bản vẫn là tư liệu sản xuất, nhất là nguyên, nhiên, vật liệu. Tỷ trọng hàng hóa tư liệu sản phẩm chiếm khoảng 90,2% tổng kim ngạch nhập khẩu năm 2010. Tỷ trọng nhập khẩu hàng tiêu dùng giảm từ 9,3% năm 2009 xuống còn 8,6% năm 2010 trong khi nhóm vàng và các sản phẩm vàng tăng từ 0,5% lên 1,2%

Hàng hóa nhập khẩu của Việt Nam ngày càng phụ thuộc vào nguồn hàng từ Trung Quốc. Tỷ trọng nhập khẩu từ Trung Quốc không ngừng tăng, từ 9% năm 2000 lên 24,9% năm 2010, trở thành nguồn nhập khẩu lớn nhất của nước ta. Tiếp đó là ASEAN, chiếm 20,3%, Hàn Quốc 12,2% và Nhật Bản chiếm 11,3%. Nhập khẩu từ EU chỉ chiếm 7,7% tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu.

Cơ cấu nhập khẩu dịch vụ trong tổng giá trị nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ không có sự thay đổi lớn và phụ thuộc vào một số ít dịch vụ. Trong thời kỳ 2005-2010, tỷ trọng nhập khẩu dịch vụ trong tổng giá trị nhập

⁽³¹⁾ Số liệu năm 2010 chỉ là ước tính

khẩu hàng hóa, dịch vụ tương đối ổn định trong khoảng 9-10% (năm 2010 là 9,01%). Năm 2010, kim ngạch dịch vụ nhập khẩu ước tính đạt 8.320 triệu USD, tăng 20,6% so với năm 2009, trong đó dịch vụ vận tải đạt 5.009 triệu USD, chiếm 60,2%; dịch vụ du lịch 1.470 triệu USD, tăng 17,67%.

9.1.4. Cơ cấu đầu tư

Huy động vốn đầu tư xã hội trong gần hai thập kỷ qua đã đạt được kết quả hết sức ấn tượng. Tỷ trọng đầu tư xã hội/GDP liên tục tăng nhanh và đạt mức cao từ khoảng 34% năm 2000 tăng lên khoảng hơn 41,9% năm 2010; liên tục trong 7 năm 2003-2010, tỷ lệ này luôn cao hơn 40%, và đạt mức cao nhất là 44% vào năm 2007. Đây thực sự là yếu tố chính làm cho nền kinh tế Việt Nam luôn tăng trưởng ở mức khá cao trong thời gian qua.

Cơ cấu vốn đầu tư theo thành phần kinh tế cũng đã thay đổi tích cực phù hợp với chủ trương đổi mới theo hướng đa dạng hoá nguồn vốn đầu tư, thúc đẩy phát triển nền kinh tế thị trường đa sở hữu, đa thành phần kinh tế. Tỷ trọng đầu tư nhà nước đã giảm khá nhanh từ khoảng 59% năm 2000 xuống còn gần 38,1% năm 2010; tỷ trọng đầu tư của khu vực ngoài nhà nước tăng từ khoảng 23% năm 2000 lên 36,1%; và đầu tư trực tiếp nước ngoài đã tăng từ 18% lên hơn 25,8% trong cùng thời kỳ. Nói cách khác, tổng đầu tư xã hội đã dịch chuyển rõ nét và mạnh mẽ từ khu vực nhà nước sang khu vực ngoài nhà nước và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài.

9.2. Đề xuất một số mục tiêu, nguyên tắc của tiến trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế Việt Nam định hướng đến năm 2020

Đổi mới và chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong 10 năm tới phải đạt được mục tiêu tổng quát

là đến năm 2020, nền kinh tế nước ta đạt được cơ cấu kinh tế tương đương trình độ phát triển trung bình với mức thu nhập bình quân đầu người khoảng 3.000-3.200 đôla Mỹ theo giá thực tế; nền kinh tế mở cửa, có kết cấu hạ tầng và thể chế thị trường hiện đại, có năng lực cạnh tranh tốt và tăng trưởng chủ yếu dựa vào cải thiện năng suất và hiệu quả; kinh tế vĩ mô và chính trị - xã hội ổn định một cách vững chắc.

Mục tiêu tổng quát nói trên sẽ đạt được thông qua một số các mục tiêu, chỉ tiêu cụ thể của từng thời kỳ như sau:

- Từng bước giảm dần, thu hẹp và tiến đến cân bằng cán cân thanh toán vãng lai và thu chi ngân sách. Cụ thể là, đến năm 2015, thâm hụt cán cân thanh toán vãng lai tối đa không quá 5% GDP và đến năm 2020, cơ bản không còn thâm hụt cán cân thanh toán vãng lai và bội chi ngân sách không quá 3% GDP.
- Từng bước và liên tục cải thiện hiệu quả sử dụng các nguồn lực, nâng cao năng suất và chất lượng tăng trưởng để đến năm 2020: (1) tỷ trọng giá trị gia tăng trong tổng sản lượng của toàn nền kinh tế đạt tối thiểu 50% (tức là mỗi năm tăng một điểm phần trăm); (2) tỷ trọng giá trị gia tăng trong tổng sản lượng công nghiệp chế tác đạt khoảng 40% (mỗi năm tăng một điểm phần trăm); và (3) đóng góp của nhân tố năng suất tổng hợp trong tăng trưởng kinh tế đạt tối thiểu khoảng 35%; (mỗi năm tăng một điểm phần trăm).
- Đến năm 2020, nông, lâm và ngư nghiệp chiếm không quá 15% GDP, công nghiệp, xây dựng và dịch vụ chiếm ít nhất 85% GDP. Cơ cấu ngành kinh tế đa dạng, tinh vi và phức tạp trong nội

bộ từng ngành; các ngành công nghiệp và dịch vụ công nghệ cao có giá trị gia tăng cao sẽ đóng góp chủ yếu vào tăng trưởng GDP; sản phẩm xuất khẩu công nghệ cao chiếm khoảng 25-35% kim ngạch xuất khẩu.

- Các tập đoàn, tổng công ty nhà nước đã được cổ phần hóa, trở thành các công ty cổ phần đại chúng được quản lý và hoạt động theo các quy tắc và thông lệ thị trường; là những tập đoàn kinh tế lớn hàng đầu của đất nước, tiếp tục duy trì và củng cố vị trí chi phối trong các ngành kinh tế then chốt nhờ nâng cao năng suất và năng lực cạnh tranh; có vai trò dẫn dắt trong đổi mới và chuyển giao công nghệ thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại. Kinh tế tư nhân trong nước phát triển mạnh cả về số lượng và chất lượng, trở thành một trong số các động lực tăng trưởng của nền kinh tế. Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài tập trung chủ yếu vào các ngành có lợi thế cạnh tranh dựa trên thâm dụng vốn, công nghệ cao; có ảnh hưởng lan tỏa đến đổi mới và chuyển giao công nghệ đến các thành phần kinh tế khác, nhất là các doanh nghiệp tư nhân trong nước.
- Các vùng kinh tế đã hình thành một cách rõ nét, dựa trên lợi thế cạnh tranh của từng vùng và địa phương có liên quan, trong đó có ba vùng kinh tế trọng điểm kết nối, bổ sung cho nhau giữa các vùng, các địa phương tạo thành một nền kinh tế thống nhất, mở cửa và kết nối có hiệu quả với thế giới bên ngoài.

Đổi mới và đẩy nhanh chuyển dịch cơ cấu kinh tế cần được thực hiện theo các nguyên tắc sau đây:

Trước hết, đổi mới và chuyển dịch cơ cấu kinh tế là một quá trình liên tục, thường xuyên và lâu dài; vừa tuân tự từng bước dựa trên khai thác các lợi thế cạnh tranh hiện có; vừa tăng tốc nhảy vọt hình thành và xây dựng lợi thế cạnh tranh trong tương lai ở một số ngành công nghệ cao, ngành dịch vụ có tiềm năng.

Hai là, cách thức tăng trưởng cân đối hơn giữa chiều rộng và chiều sâu, phải tiếp tục huy động tối đa có thể được số vốn đầu tư và các nguồn lực khác, kết hợp các loại công nghệ có trình độ khác nhau để tận dụng lao động; đồng thời, liên tục cải thiện và nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực đó để có được tốc độ tăng trưởng cao, bền vững và liên tục. Tăng trưởng cao, trung bình từ 7,5 đến 8,5%/ năm, liên tục và bền vững kết hợp với duy trì ổn định kinh tế vĩ mô và ổn định chính trị - xã hội một cách vững chắc.

Ba là, thực hiện chính sách thúc đẩy tất cả các vùng trong cả nước cùng phát triển. Hình thành các vùng lãnh thổ động lực tăng trưởng của vùng và vùng động lực tăng trưởng của nền kinh tế quy mô đủ lớn, có đủ sức lan tỏa và lôi kéo phát triển của toàn vùng kinh tế, các vùng khác có liên quan và của toàn bộ nền kinh tế.

Bốn là, các thành phần kinh tế đều phát triển bình đẳng và không phân biệt đối xử. Nhà nước tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, hệ thống đôn bẫy chính sách hợp lý để các doanh nghiệp không phân biệt thành phần kinh tế tự chủ kinh doanh, phát triển không hạn chế về quy mô trong các ngành nghề mà pháp luật không cấm hoặc không hạn chế; đồng thời, phát huy tốt nhất lợi thế của từng thành phần đối với quá trình đổi mới và chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Năm là, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hội nhập và định hướng xuất khẩu, kết nối được nền kinh tế nước ta với kinh tế khu vực và toàn cầu, cải thiện vị thế của từng doanh nghiệp, từng ngành và cả nền kinh tế. Chú ý hợp lý hơn đến nhu cầu tiêu dùng của thị trường trong nước.

Sáu là, kết hợp hài hòa vai trò của nhà nước và thị trường trong phân bổ nguồn lực thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Nguồn lực được phân bổ và chuyển dịch trước hết theo cơ chế thị trường, từ ngành, sản phẩm ít lợi thế sang các ngành, sản phẩm có lợi thế cạnh tranh cao hơn, phát huy lợi thế riêng vốn có của từng địa phương và từng vùng. Nhà nước thực hiện vai trò dẫn dắt, thúc đẩy tạo tăng tốc và đột phá phát triển một số ngành ưu tiên, một số vùng lãnh thổ động lực tăng trưởng, tạo dựng và tăng cường thêm lợi thế cạnh tranh, động lực tăng trưởng cho toàn bộ nền kinh tế.

X. KẾT LUẬN

Việt Nam đã có những cải thiện về môi trường kinh doanh trong năm 2010, tiến 10 bậc so với năm 2009, đứng thứ 78/183 nước và đứng thứ 4 trong số 10 nền kinh tế cải cách nhiều nhất về mức độ thuận lợi của môi trường kinh doanh. Trong những thành tựu phải kể đến là tốc độ tăng trưởng kinh tế, GDP luôn đạt mức cao, 6,78%, vượt kế hoạch do Chính phủ đề ra là 6,5%.

Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 25,5% so với năm 2009, một kết quả đáng khích lệ trong bối cảnh kinh tế đang trong giai đoạn hồi phục sau khủng hoảng. Cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu đang có những dấu hiệu chuyển biến theo hướng tích cực: tăng dần tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp chế tạo, nhóm hàng có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần xuất khẩu hàng

thô. Tuy nhiên nhập siêu có xu hướng phụ thuộc nhiều vào Trung Quốc là một vấn đề cần phải được quan tâm thỏa đáng trong bối cảnh cơ cấu xuất nhập khẩu được cải thiện chưa nhiều.

Năm 2010 là một năm quan trọng đối với quá trình cải cách thủ tục hành chính ở Việt Nam. Đây là năm mà Đề án 30 về cải cách thủ tục hành chính được thực hiện rộng rãi và quyết liệt nhất. Ngoài ra, sự cải thiện về môi trường pháp lý năm 2010 phải kể đến những thay đổi rất quan trọng về pháp luật liên quan đến gia nhập thị trường, quản trị doanh nghiệp, với sự ra đời của Nghị định số 43/2010/NĐ-CP (về đăng ký kinh doanh), Nghị định số 102/2010/NĐ-CP về hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Doanh nghiệp và một số đạo luật liên quan đến doanh nghiệp bắt đầu có hiệu lực.

Nhờ môi trường kinh doanh được cải thiện, số lượng doanh nghiệp đăng ký mới tiếp tục gia tăng. Tính đến hết năm 2010, tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập theo Luật Doanh nghiệp đã đạt 544.394 doanh nghiệp vượt mục tiêu đề ra của Chính phủ là 500.000 doanh nghiệp tính hết năm 2010.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả tích cực góp phần cải thiện môi trường kinh doanh, vẫn còn những yếu tố tác động không tốt đến hoạt động của doanh nghiệp năm 2010. Lãi suất ngân hàng luôn ở mức độ cao, có lúc lên đến 17-18%/năm. Bên cạnh đó là, tình trạng lạm phát cao, chỉ số CPI tháng so với tháng 12 năm 2009 tăng 11,75%, bỏ xa chỉ tiêu 7% do Quốc hội đề ra.

Trong khi khẳng định nguyên nhân sâu xa của tình trạng chỉ số giá tiêu dùng bất ổn xuất phát từ tình trạng kém hiệu quả của cơ cấu kinh tế, nền kinh tế luôn phải đối phó với tình trạng nhập siêu, bội chi ngân sách

ngày càng gia tăng, cũng cần thấy rằng việc điều hành kinh tế vĩ mô còn nhiều bất cập. Điều đó thể hiện ở sự thiếu phối hợp chặt chẽ giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ, giải quyết nhiều vấn đề mang tính chất tình thế và cục bộ, một số quyết định mạnh được đưa ra lại thiếu những biện pháp đồng bộ tổ chức thực hiện, năng lực dự báo kinh tế vĩ mô còn yếu kém

Năm 2010 Việt Nam không đạt mục tiêu dự kiến ban đầu trong lĩnh vực thu hút vốn đầu tư nước ngoài, xu hướng đầu tư vào kinh doanh bất động sản vẫn cao. Vấn đề “chuyển giá” trong các doanh nghiệp FDI chưa được giải quyết triệt để. Điểm sáng của thu hút FDI là việc tốc độ giải ngân vốn thực hiện được cải thiện đáng kể.

Cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất kinh doanh vẫn còn nhiều bất cập. Tình trạng thiếu điện năm 2010 có xu hướng trầm trọng hơn những năm trước. Việc cắt điện cho sản xuất và tiêu dùng diễn ra trên diện rộng và kéo dài ảnh hưởng lớn đến sản xuất và sinh hoạt. Hệ thống giao thông, mặc dù có nhiều cố gắng trong cả đầu tư và xây dựng với nhiều dự án lớn, vẫn còn nhiều bất cập so với yêu cầu phát triển theo hướng hiện đại xét cả về mặt số lượng và chất lượng. Tình trạng yếu kém của cơ sở hạ tầng giao thông Việt Nam đã gây ra những hệ lụy ngày càng lớn tới tiến trình phát triển kinh tế - xã hội theo hướng hiện đại. Vấn đề yếu kém của hệ thống cấp thoát nước và xử lý chất thải cũng đang dẫn đến ô nhiễm

môi trường và suy thoái nguồn tài nguyên nước.

Ngoài những yếu tố nội tại, môi trường kinh doanh của Việt Nam còn chịu sự tác động từ bên ngoài. Kinh tế thế giới trong năm 2010 và các năm tiếp theo sẽ chứng kiến sự suy giảm vai trò của các nền kinh tế lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản, sự vươn lên mạnh mẽ của các nước mới nổi và các nước đang phát triển. Việt Nam đang có thời cơ rõ rệt trong việc tận dụng những lợi thế khách quan và chủ quan trong việc vươn lên tham gia vào nền sản xuất khu vực và toàn cầu.

Để có thể nắm bắt được những cơ hội này, các doanh nghiệp cần phải tiến hành tái cấu trúc để cải thiện năng suất lao động, hội nhập tốt hơn với kinh tế quốc tế, tạo cơ sở cho tăng trưởng bền vững và ổn định lâu dài. Quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp phải tuân theo xu hướng dịch chuyển cơ cấu kinh tế của Việt Nam hiện nay, tăng tỷ trọng của các ngành công nghiệp và xây dựng, giảm tỷ trọng của khu vực kinh tế nhà nước trong GDP. Mục tiêu của quá trình đổi mới và chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong 10 năm, nền kinh tế nước ta đạt được cơ cấu kinh tế tương đương trình độ phát triển trung bình; nền kinh tế mở cửa, có kết cấu hạ tầng và thể chế thị trường hiện đại, có năng lực cạnh tranh tốt và tăng trưởng chủ yếu dựa vào cải thiện năng suất và hiệu quả; kinh tế vĩ mô và chính trị - xã hội ổn định một cách vững chắc.

PHẦN II

NĂNG LỰC DOANH NGHIỆP

I. LỰA CHỌN NGÀNH PHÂN TÍCH

1.1. Cơ sở lựa chọn ngành phân tích

Để phân tích sâu năng lực doanh nghiệp theo một số chỉ tiêu nhất định, Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam 2010

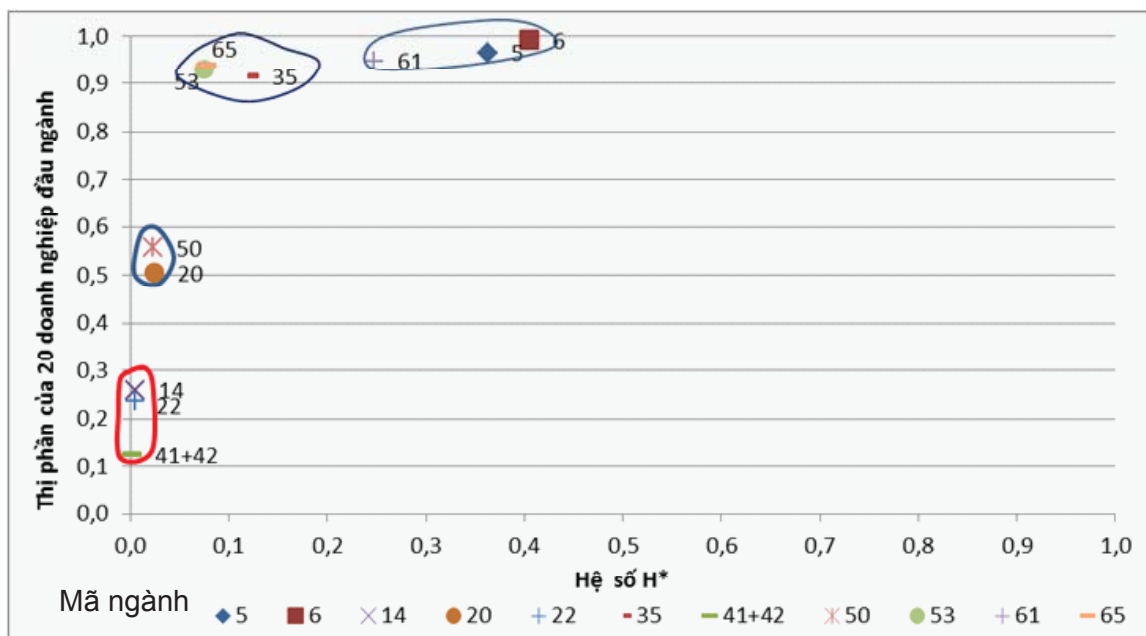
sẽ chọn ra một số ngành tiêu biểu và phù hợp với chủ đề năm, dựa trên cơ sở các ngành cấp 2. Số liệu được phân tích, tổng hợp từ kết quả điều tra doanh nghiệp hàng năm từ 2006-2010 do Tổng cục Thống kê thực hiện. Theo Quyết định số 10/2007/QĐ-TTg

Bảng 2.1: Ngành kinh tế có các tập đoàn kinh tế nhà nước

Tập đoàn	Ngành kinh doanh	Mã ngành
Tập đoàn Than - Khoáng sản - Vinacomin	Khai thác than cứng và than non	05
Tập đoàn Dầu khí Việt Nam - PetroVietnam	Khai thác dầu thô và khí đốt tự nhiên	06
Tập đoàn Dệt may Việt Nam - Vinatex	Sản xuất trang phục	14
Tập đoàn Hóa chất Việt Nam - Vinachem	Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	20
Tập đoàn CN Cao Su Việt Nam- VRG ⁽³²⁾	Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	22
Tập đoàn Điện lực Việt Nam - EVN	Sản xuất và phân phối điện, khí đốt	35
Tập đoàn Phát triển nhà và đô thị VN - HUD	Xây dựng	41+42
Tập đoàn Công nghiệp xây dựng		
Tập đoàn Công nghiệp tàu thủy - Vinashin	Vận tải đường thủy	50
Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam - VNPT	Bưu chính và chuyển phát Viễn thông	53 + 61
Tập đoàn Viễn thông Quân đội - Viettel		
Tập đoàn Tài chính - Bảo hiểm - Bao Viet	Bảo hiểm, tái bảo hiểm và bảo hiểm XH	65

(32) Ngành nghề chính của VRG là trồng cao su

Hình 2.1: Độ tích tụ của các ngành kinh tế có tập đoàn nhà nước



của Thủ tướng Chính phủ, các ngành kinh tế Việt Nam hiện nay được chia thành 88 ngành theo mã ngành cấp 2. Với chủ đề năm của Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam là “Một số xu hướng tái cấu trúc doanh nghiệp”, việc lựa chọn các ngành để phân tích sẽ được dựa trên các tiêu chí sau đây:

- Tầm quan trọng của ngành kinh tế

Các ngành được lựa chọn phân tích được cho là những ngành đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, nơi mà Nhà nước muốn đảm bảo sự phát triển mạnh bằng cách đầu tư thông qua các doanh nghiệp nhà nước lớn như các Tập đoàn và Tổng công ty. Theo tiêu chí này, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn ra 11 ngành kinh tế với sự có mặt của 12 tập đoàn kinh tế nhà nước.

Riêng đối với Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam-VRG, Báo cáo đã lựa chọn ngành 22 - Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic thay cho ngành Trồng cây cao su

- 0125 (thuộc ngành 01 - Nông nghiệp và hoạt động dịch vụ có liên quan). Trên thực tế, ngành 01 là một ngành nông nghiệp bao hàm rất nhiều ngành nhỏ trong đó có ngành trồng cây cao su, do vậy nếu chọn ngành này nghiên cứu sẽ không phản ánh chính xác được mục đích của Báo cáo. Báo cáo lựa chọn, ngành có mã 22 - Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic thể hiện là ngành tiêu thụ sản phẩm đầu ra cho Tập đoàn cao su và các doanh nghiệp khác hoạt động trong lĩnh vực trồng cao su.

- Độ tích tụ của ngành kinh tế

Đối với các doanh nghiệp nhỏ, hoạt động tái cơ cấu doanh nghiệp chủ yếu thể hiện qua sự chuyển dịch toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp từ ngành này sang ngành khác. Quá trình chuyển dịch này đã được phân tích ở Phần III của Báo cáo này sẽ phân tích hoạt động tái cấu trúc của khu vực tư nhân. Đối với các doanh nghiệp vừa và lớn, các doanh nghiệp chỉ thực hiện tái cấu trúc - đa dạng hóa hoạt động kinh

doanh - khi đã đạt đến một trình độ phát triển/độ lớn nhất định, thể hiện qua độ tích tụ của ngành về thị phần (hoặc tài sản). Đây cũng là cơ sở vật chất và điều kiện khách quan để hình thành nên các doanh nghiệp, các tập đoàn lớn, có khả năng gắn kết hữu cơ các doanh nghiệp - công ty con trong chuỗi liên kết kinh doanh theo chiều ngang hoặc chiều dọc. Để đánh giá độ tích tụ của ngành kinh tế, Báo cáo đã sử dụng hai tiêu chí: **hệ số HHI (Herfindahl-Hirschman Index) và thị phần của 20 doanh nghiệp đầu ngành** (Xem định nghĩa ở phần Phụ lục).

Dựa trên hai chỉ số trên, Báo cáo đã phân tích độ tích tụ của 11 ngành kinh tế đã lựa chọn theo tiêu chí thứ nhất. Hình 2.1 cho phép phân nhóm độ tích tụ của 11 ngành

kinh tế về doanh thu trong năm 2009 thành 4 nhóm, như thể hiện trong Bảng 2.2.

Nhóm I (bao gồm Khai thác than cứng và than non - mã ngành 05, Khai thác dầu thô và khí đốt tự nhiên - mã ngành 06 và Viễn thông - mã ngành 61) và nhóm II (bao gồm Bưu chính và chuyển phát - mã ngành 53; Bảo hiểm, tái bảo hiểm và bảo hiểm xã hội - mã ngành 65 và Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước - mã ngành 35) là nhóm ngành có độ tích tụ cao và khá cao, làm tiền đề tốt cho việc hình thành các tập đoàn. Sự có mặt của tập đoàn kinh tế nhà nước tại các ngành này dường như đã thể hiện được đúng vai trò dẫn dắt của kinh tế nhà nước. Đây là những lĩnh vực quan trọng có vai trò quyết định và làm cơ sở cho sự phát triển các ngành kinh tế khác.

Bảng 2.2: Phân nhóm các ngành theo độ tích tụ doanh thu

Mã ngành	Ngành kinh doanh	H*	Thị phần 20 DN đầu ngành
Nhóm 1 - Các ngành có độ tích tụ doanh thu cao			
06	Khai thác dầu thô và khí đốt tự nhiên	0,40	0,99
05	Khai thác than cứng và than non	0,36	0,97
61	Viễn thông	0,25	0,95
Nhóm 2 - Các ngành có độ tích tụ doanh thu khá cao			
65	Bảo hiểm, tái bảo hiểm và bảo hiểm xã hội	0,08	0,94
53	Bưu chính và chuyển phát	0,07	0,93
35	Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước	0,12	0,91
Nhóm 3 - Các ngành có độ tích tụ doanh thu trung bình			
50	Vận tải đường thủy	0,02	0,56
20	Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	0,02	0,51
Nhóm 4 - Các ngành có độ tích tụ doanh thu kém			
14	Sản xuất trang phục	0,01	0,26
22	Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	0,00	0,24
41+42	Xây dựng	0,00	0,13

Tuy nhiên, những ngành kinh tế này lại đòi hỏi một khoản đầu tư lớn và lâu dài, điều này làm cho khu vực chưa thể đảm nhiệm được vai trò thúc đẩy phát triển mà cần có “lực kéo” của nhà nước thông qua các tập đoàn kinh tế. Trong những ngành này, các doanh nghiệp đầu ngành, nhất là các tập đoàn kinh tế nhà nước đang nắm chiếm tỷ trọng lớn về vốn và doanh thu.

Ngược lại, các ngành kinh tế thuộc nhóm III (Vận tải đường thủy - mã ngành 50, Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất - mã ngành 20) và nhóm IV (Sản xuất trang phục - mã ngành 14, Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic - mã ngành 22, Xây dựng - mã ngành 41 và 42), có độ tích tụ khá thấp. Điều này cho thấy các tập đoàn kinh tế nhà nước hoạt động trong lĩnh vực này còn có rất nhiều việc phải làm để có thể đóng vai trò “dẫn dắt” ngành phát triển, đặc biệt là đối với nhóm III. Thực tế 2010 và sự cố “Vinashin” đã minh chứng cho điều này. Khác với nhóm III, ở các ngành kinh tế trong nhóm IV, nơi mà các doanh nghiệp tư nhân đã đủ lớn mạnh để có thể đảm đương được trách nhiệm phát triển ngành, thì vai trò của các tập đoàn kinh tế nhà nước dường như bị lu mờ, thể hiện qua thị phần rất nhỏ bé của 20 doanh nghiệp đầu ngành.

Để đi sâu phân tích năng lực doanh nghiệp Báo cáo thường niên năm 2010 sẽ lựa chọn các ngành kinh tế nằm trong 4 nhóm trên để phân tích và so sánh. Riêng 3 ngành kinh tế, “05-Khai thác than cứng và than non”, “06-Khai thác dầu thô và khí đốt tự nhiên” và “53-Bưu chính và chuyển phát”, do số lượng doanh nghiệp hoạt động tính đến 31/12/2009 trong các ngành này vẫn là rất ít so với các ngành còn lại (tương ứng

là 209, 12 và 131) do vậy sẽ chỉ có 8 ngành được lựa chọn để phân tích, đó là:

- Sản xuất trang phục
- Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất
- Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic
- Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí⁽³³⁾
- Xây dựng
- Vận tải đường thủy
- Viễn thông
- Bảo hiểm, tái bảo hiểm và bảo hiểm xã hội (trừ bảo hiểm xã hội bắt buộc)⁽³⁴⁾

1.2. Giới thiệu chung về các ngành nghiên cứu

1.2.1. Số lượng doanh nghiệp giai đoạn 2005-2009

Ngành Xây dựng là nơi tập trung số lượng doanh nghiệp nhiều nhất, với trên 24.500 doanh nghiệp năm 2009, tiếp đó là các ngành sản xuất. Nhóm ngành dịch vụ có số lượng doanh nghiệp ít nhất, trong đó ngành Bảo hiểm có dưới 100 doanh nghiệp. Ngoài ngành Sản xuất và phân phối điện, số lượng các doanh nghiệp trong các ngành khác đều tăng, với các tốc độ khác nhau, trong thời kỳ 2007-2009.

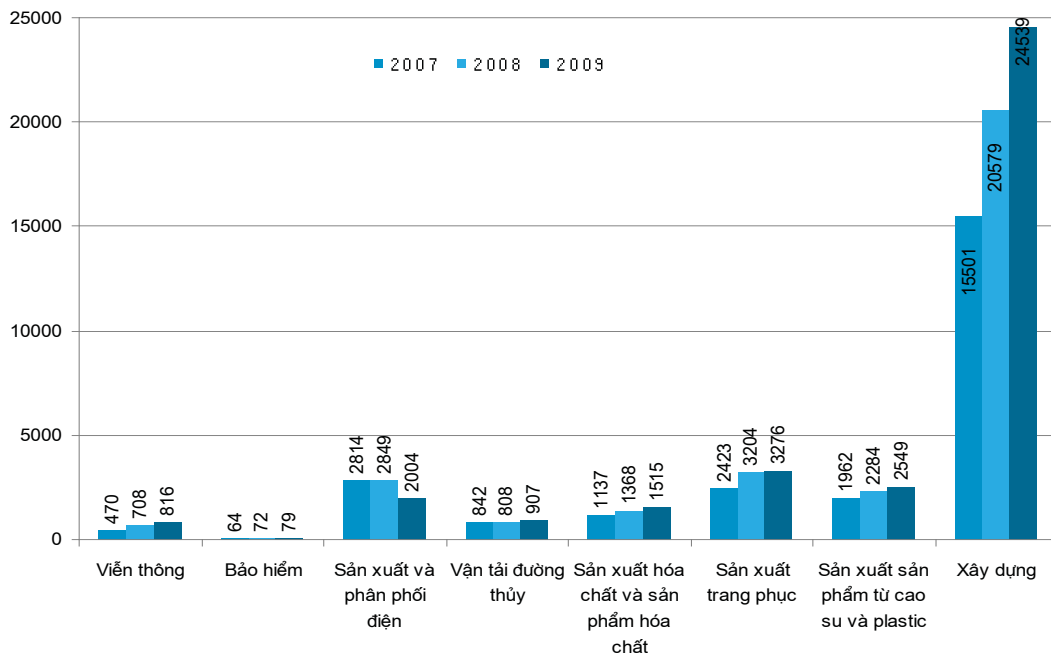
Xét theo hình thức sở hữu, loại hình doanh nghiệp ngoài nhà nước vẫn luôn chiếm tỷ trọng lớn. Năm 2009, ngoại trừ ngành Bảo hiểm có tỷ lệ loại hình doanh nghiệp ngoài nhà nước chỉ chiếm 54,4%, trong các ngành còn lại đều có tỷ lệ doanh nghiệp ngoài nhà nước chiếm trên 80%, thậm chí là trên 95%, đó là bốn ngành: Viễn thông, Sản xuất và

⁽³³⁾ Để thuận tiện cho việc phân tích, ngành này sẽ được gọi tắt là “Sản xuất và phân phối điện”

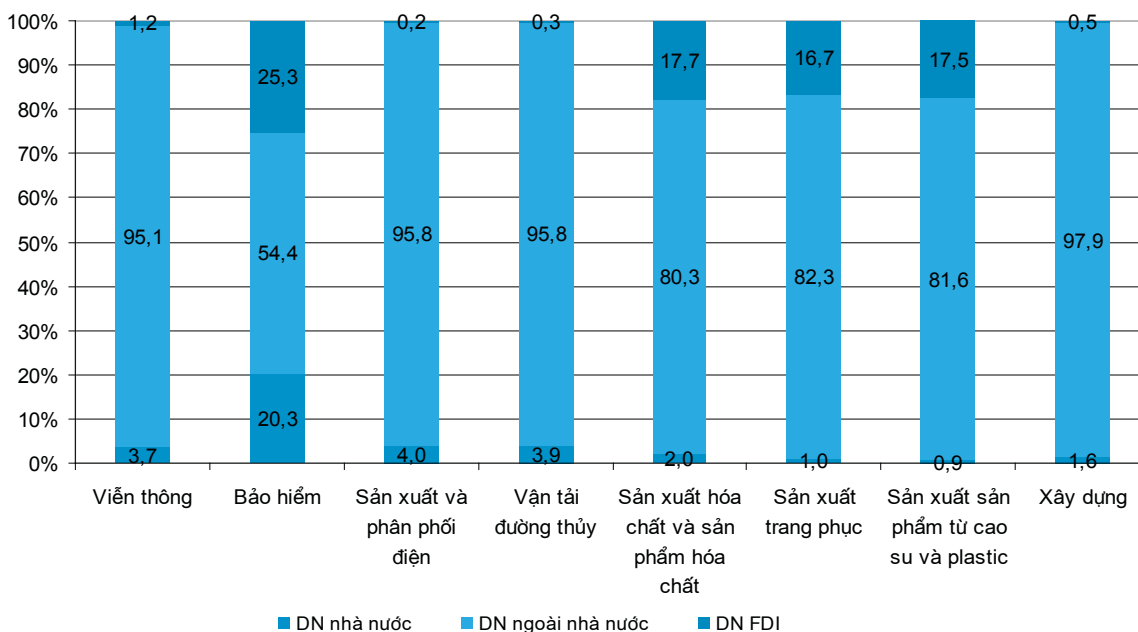
⁽³⁴⁾ Để thuận tiện cho việc phân tích, ngành này sẽ được gọi tắt là “Bảo hiểm”

Hình 2.2: Số lượng doanh nghiệp trong các ngành kinh tế

Đơn vị: doanh nghiệp



Hình 2.3: Phân loại doanh nghiệp theo hình thức sở hữu năm 2009



phân phối điện, Vận tải đường thủy và Xây dựng. Ở các ngành này, các doanh nghiệp ngoài nhà nước không những chiếm tỷ trọng cao, mà còn có tốc độ tăng bình quân

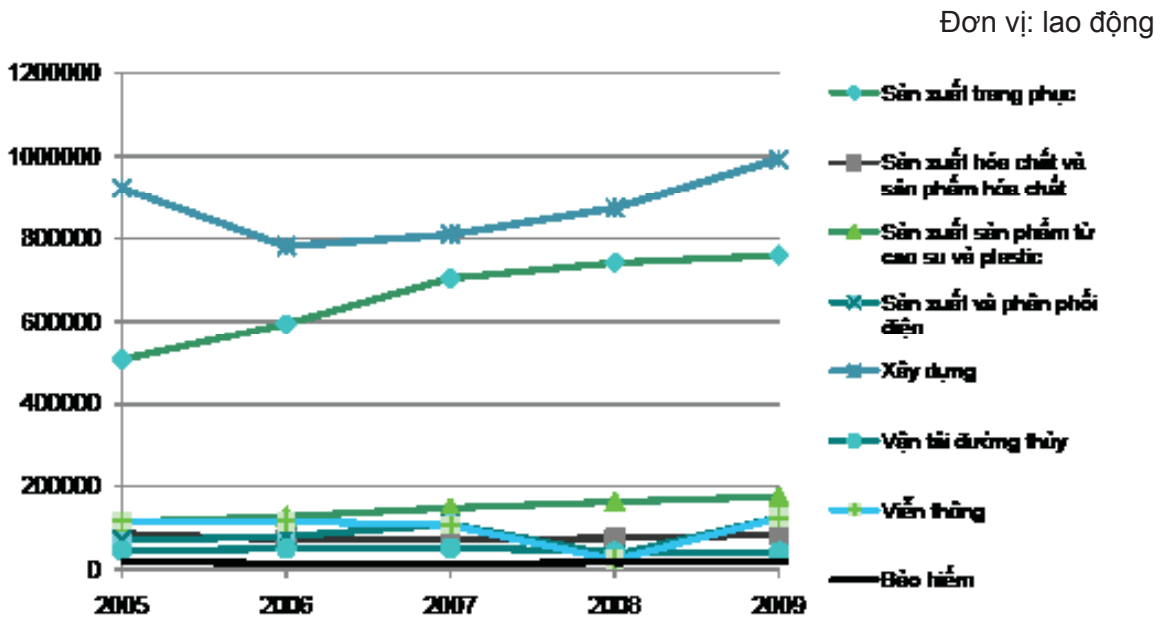
cao hơn so với hai loại hình doanh nghiệp còn lại. Trong tổng số 8 ngành nghiên cứu, chỉ có ngành Sản xuất và phân phối điện là chứng kiến sự tụt giảm về số lượng doanh

ngành ngoài nhà nước, các ngành còn lại đều có số lượng các doanh nghiệp ngoài nhà nước đều tăng, thậm chí tăng mạnh trong các ngành Xây dựng và Viễn thông.

Các doanh nghiệp nhà nước thường chiếm tỷ lệ rất nhỏ, không quá 4% trong tất cả các ngành được phân tích, trừ ngành

Bảo hiểm (20,3%). Không những thế, tỷ lệ doanh nghiệp nhà nước lại có xu hướng giảm đi trong nhiều ngành. Chỉ có 3 ngành thuộc nhóm có độ tích tụ cao và khá cao (Viễn thông, Bảo hiểm và Sản xuất phân phối điện) là nơi mà các doanh nghiệp nhà nước có tốc độ tăng trưởng về số lượng

Hình 2.4: Số lượng lao động trong các ngành kinh tế



Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng doanh nghiệp bình quân theo loại hình sở hữu trong giai đoạn 2007-2009

Đơn vị: %

Ngành kinh tế	DN nhà nước	DN ngoài nhà nước	DN FDI	Toàn bộ DN
Viễn thông	53,41	33,50	17,46	33,27
Bảo hiểm	17,33	4,44	18,98	9,63
Sản xuất và phân phối điện	100,06	-9,89	3,89	-9,32
Vận tải đường thủy	-4,58	8,02	-10,00	7,28
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	-4,93	15,67	10,10	13,92
Sản xuất trang phục	-6,92	19,17	14,90	17,77
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	0,20	16,63	15,13	16,15
Xây dựng	-7,10	22,03	41,57	21,29

khá mạnh. Còn lại trong các ngành khác, số lượng doanh nghiệp nhà nước giảm đi rõ rệt.

Các doanh nghiệp FDI tập trung nhiều vào ngành Bảo hiểm và các ngành sản xuất như hóa chất, trang phục, sản phẩm từ cao su. Nhìn chung, trừ ngành Vận tải đường thủy, số lượng doanh nghiệp FDI trong 7 ngành còn lại đều tăng trong giai đoạn 2007-2009. Xem Bảng 2.3.

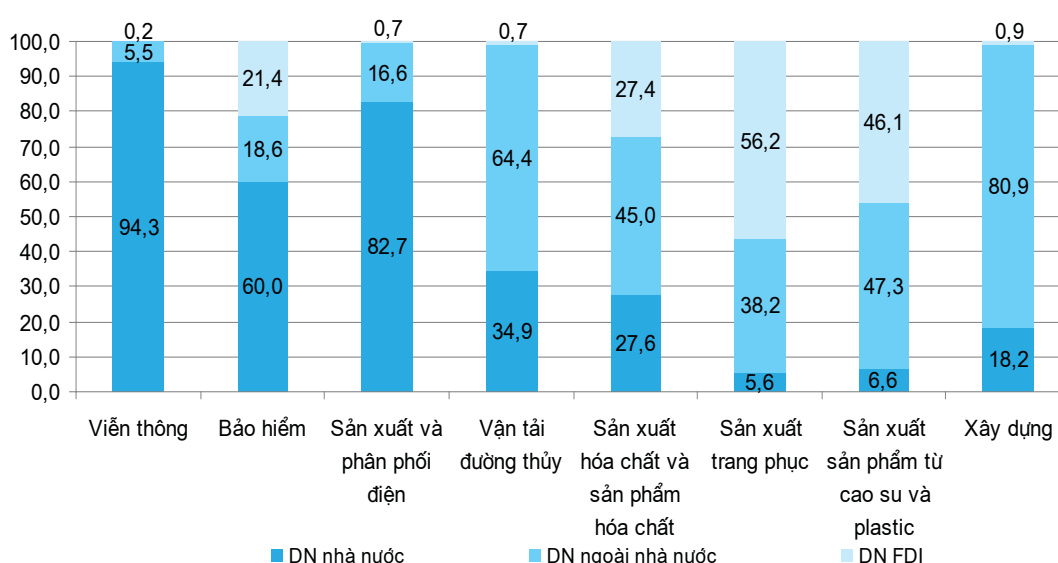
1.2.2. Về lao động

Tổng số lao động làm việc trong 8 ngành nghiên cứu năm 2009 là hơn 2,3 triệu lao động. Với số lượng doanh nghiệp được tập trung đông nhất so với 7 ngành còn lại, ngành Xây dựng tiếp tục là ngành thu hút được nhiều lao động nhất, với khoảng gần 1 triệu lao động năm 2009. Đứng thứ hai là ngành Sản xuất trang phục với trên 760 nghìn lao động năm 2009. Tiếp đó là các ngành như Sản xuất các sản phẩm từ cao su, Sản xuất và phân phối điện và ngành Viễn thông. Là ngành dịch vụ thâm dụng vốn,

ngành Vận tải đường thủy và Bảo hiểm thu hút số lượng lao động ít nhất, lần lượt vào khoảng 41,8 nghìn và 17,6 nghìn lao động trong năm 2009.

Xét về hình thức sở hữu, các ngành có tỷ trọng lao động trong các doanh nghiệp ngoài nhà nước này chiếm đa số là Xây dựng (80,9%) và Vận tải đường thủy (64,4%), tiếp theo là Sản xuất sản phẩm từ cao su (47,3%) và Sản xuất hóa chất (45,0%). Các doanh nghiệp nhà nước chiếm ưu thế mạnh về lao động trong các ngành có độ tích tụ cao là Viễn thông (94,3%), Sản xuất và phân phối điện (82,7%) và Bảo hiểm (60%). Điều này cho thấy, dù số lượng doanh nghiệp nhà nước trong ba ngành này chiếm tỷ lệ rất nhỏ, tương ứng là 3,7%, 4,0% và 20,3% nhưng đây là những doanh nghiệp rất lớn về quy mô lao động. Cuối cùng, các doanh nghiệp FDI cũng chiếm tỷ lệ khá cao về lao động trong hai ngành là Sản xuất trang phục (56,2%) và Sản xuất sản phẩm từ cao su (46,1%). Xem hình 2.5.

Hình 2.5: Tỷ trọng lao động phân theo hình thức sở hữu năm 2009



Trong giai đoạn 2007- 2009, trừ ngành Vận tải đường thủy có số lượng lao động giảm xuống, trong 7 ngành còn lại, số lượng lao động đều có sự gia tăng. Ngành Viễn thông cũng là ngành có tốc độ tăng trưởng bình quân về lao động cao nhất (hơn 2 lần) so với các ngành còn lại. Một mặt, dường như ngành này không bị tác động nhiều bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Mặt khác, tốc độ phát triển về công nghệ thông tin cho cho thấy Viễn thông còn rất nhiều dư địa để mở rộng quy mô lao động. Xem bảng 2.4

Sản xuất và phân phối điện đã có lượng tài sản tăng đột biến trong năm 2009, sau khi đã tụt giảm năm 2008, vươn lên đứng ở vị trí thứ hai. Điều này cũng phản ánh những nỗ lực của Chính phủ và các doanh nghiệp trong ngành Điện đang phấn đấu xây dựng cơ sở hạ tầng điện bền vững ở Việt Nam trong 2 năm gần đây. Trong số 6 ngành còn lại ngoài ngành Viễn thông có tổng tài sản năm 2009 là trên 150 nghìn tỷ đồng, những ngành khác đều có tổng tài sản nhỏ hơn 100 nghìn tỷ đồng. Nhìn chung, tổng tài sản của các ngành đều có xu hướng tăng,

Bảng 2.4: Tốc độ tăng trưởng lao động bình quân theo loại hình sở hữu trong giai đoạn 2007-2009

Đơn vị: %

Ngành kinh tế	DN nhà nước	DN ngoài nhà nước	DN FDI	Toàn bộ DN
Viễn thông	200,6 ⁽³⁵⁾	49,4	26,1	119,1
Bảo hiểm	2,8	35,6	15,1	8,8
Sản xuất và phân phối điện	712,1 ⁽³⁶⁾	-2,6	3,4	78,3
Vận tải đường thủy	-14,2	4,2	15,8	-4,8
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	-1,6	7,9	8,7	5,0
Sản xuất trang phục	-17,3	8,0	14,9	8,7
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	-2,2	12,5	12,7	11,2
Xây dựng	-10,6	15,4	32,9	8,4

1.2.3. Về tài sản

Tổng tài sản của 8 ngành lựa chọn năm 2009 là hơn 1,6 triệu tỷ đồng, trong đó Xây dựng và Sản xuất và phân phối điện là hai ngành có tổng tài sản cao nhất, lần lượt là 551 nghìn tỷ đồng và 508 nghìn tỷ đồng. Nếu Xây dựng luôn có lượng tài sản cao nhất và tăng đều trong giai đoạn 2005-2009, thì

mạnh nhất là ngành Sản xuất phân phối điện và Viễn thông (Xem Bảng 2.5)

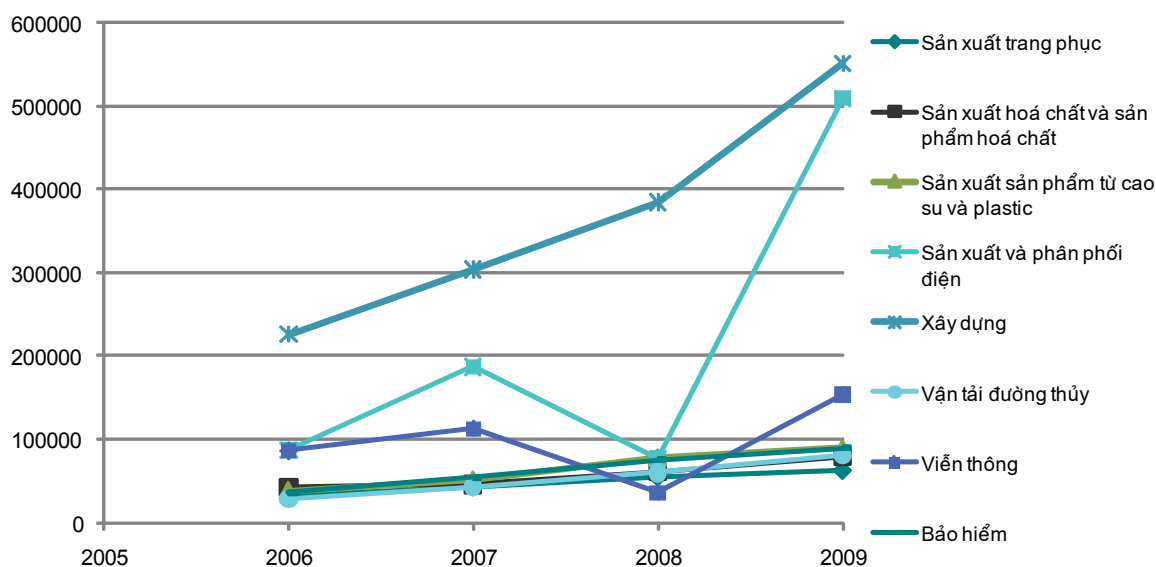
Tỷ trọng tài sản theo loại hình sở hữu có cơ cấu gần giống với tỷ trọng về lao động. Các doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng rất lớn trong hai ngành Sản xuất và phân phối điện (95,2%) và Viễn thông (89,9%). Trong hai ngành khác là Vận tải đường thủy và Bảo hiểm, tỷ trọng về tài sản của các

⁽³⁵⁾Do năm 2009 có tốc độ tăng trưởng đột biến 697,43% trong khi hai năm trước đều âm.

⁽³⁶⁾Năm 2009 có tốc độ tăng trưởng đột biến 2177,85%

Hình 2.6: Tổng tài sản của các doanh nghiệp trong các ngành kinh tế

Đơn vị: tỷ đồng



Bảng 2.5: Tốc độ tăng trưởng tài sản bình quân theo hình thức sở hữu trong giai đoạn 2007-2009

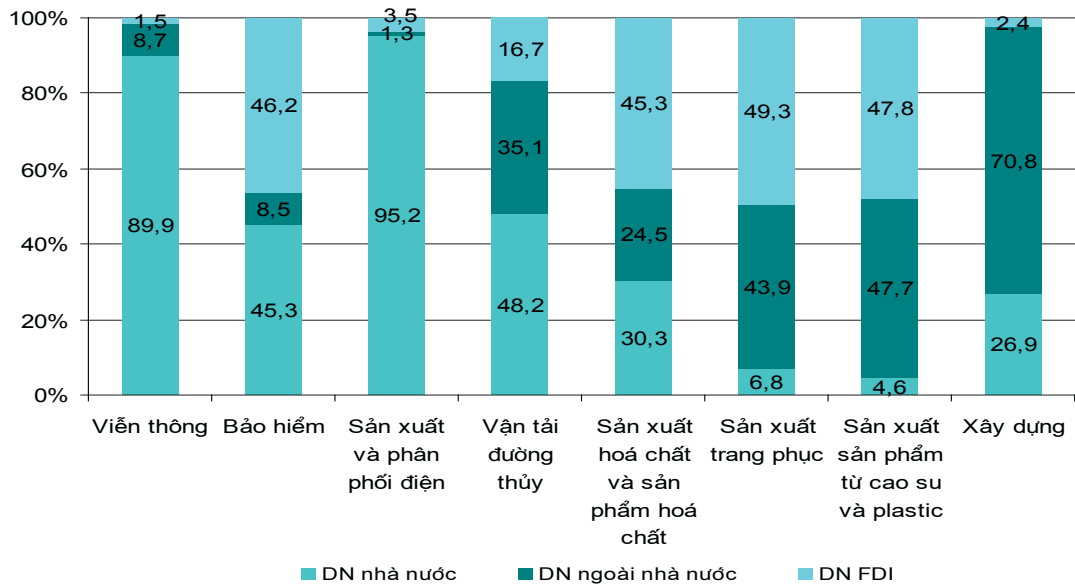
Đơn vị: %

Ngành kinh tế	DN nhà nước	DN ngoài nhà nước	DN FDI	Toàn bộ DN
Viễn thông	128,4	326,0	55,4	96,7
Bảo hiểm	29,0	144,6	39,7	36,8
Sản xuất và phân phối điện	377,2	145,1	3,3	204,6
Vận tải đường thủy	26,3	53,7	2105,3	41,3
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	16,7	38,6	24,0	23,0
Sản xuất trang phục	-9,9	35,5	26,5	24,2
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	10,8	40,8	36,0	34,3
Xây dựng	12,0	51,9	51,4	34,9

doanh nghiệp nhà nước cũng chiếm gần đến 50%, tiếp đến là hai ngành Sản xuất hóa chất (30,3%) và Xây dựng (26,9). Điều này cho thấy các doanh nghiệp nhà nước vẫn giữ tỷ trọng lớn và có vai trò quan trọng trong hệ thống các doanh nghiệp ở Việt Nam. Các doanh nghiệp tư nhân chỉ chiếm tỷ trọng lớn hơn về tài sản trong ngành Xây

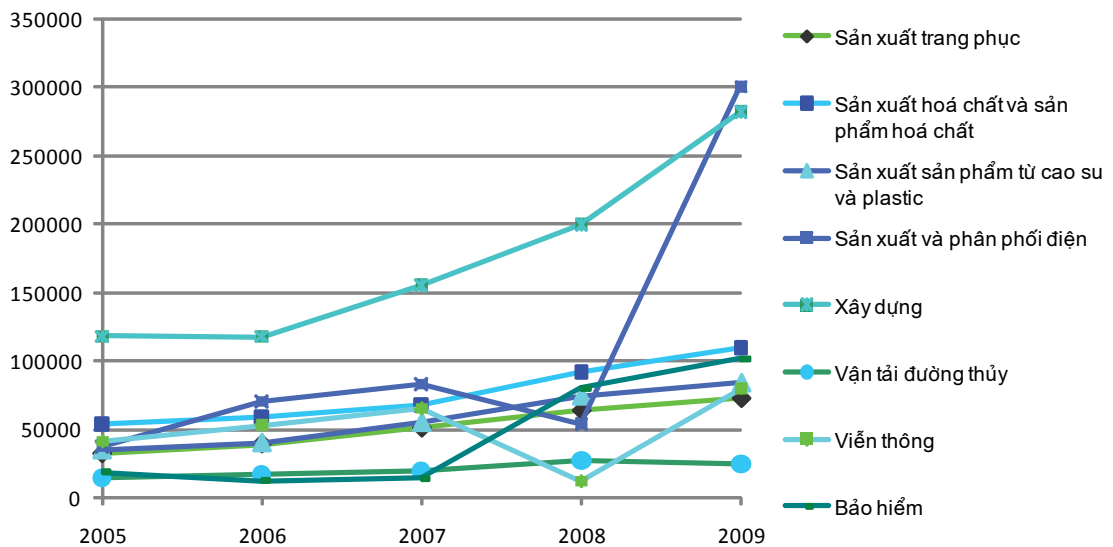
dựng (70,8%), còn trong các ngành khác, tỷ trọng tài sản của các doanh nghiệp tư nhân là ngang bằng (Sản xuất sản phẩm từ cao su và Sản xuất trang phục) hoặc thấp hơn so với hai loại hình sở hữu khác. Cuối cùng, các doanh nghiệp FDI cũng chiếm tỷ trọng cao về tài sản trong ngành Bảo hiểm (46,2%) và trong 3 ngành sản xuất là

Hình 2.7: Tỷ trọng tài sản phân theo loại hình sở hữu năm 2009



Hình 2.8: Tổng doanh thu của các doanh nghiệp trong các ngành kinh tế

Đơn vị: tỷ đồng



Sản xuất trang phục (49,3%), Sản xuất sản phẩm từ cao su (47,8%) và Sản xuất hóa chất (45,3%). Rõ ràng, các doanh nghiệp FDI đang muốn khai thác các ngành nghề mà họ có thể mạnh và tận dụng lợi thế chi phí đầu vào ở Việt Nam.

Về tốc độ tăng trưởng tài sản, trong giai đoạn 2007-2009, chỉ có duy nhất một sự

suy giảm tài sản thuộc về các doanh nghiệp nhà nước trong ngành Sản xuất trang phục, còn lại tất cả các loại hình doanh nghiệp trong các ngành khác đều chứng kiến sự tăng trưởng cao và đồng đều, nhất là các doanh nghiệp ngoài nhà nước và các doanh nghiệp FDI.

1.2.4. Về doanh thu

Năm 2009, tổng doanh thu của 8 ngành kinh tế lựa chọn đạt trên 1 triệu tỷ đồng, dẫn đầu là hai ngành Sản xuất và phân phối điện và Xây dựng (gần 300 nghìn tỷ đồng), đây cũng chính là hai ngành có tổng tài sản lớn nhất. Các ngành khác có mức tổng

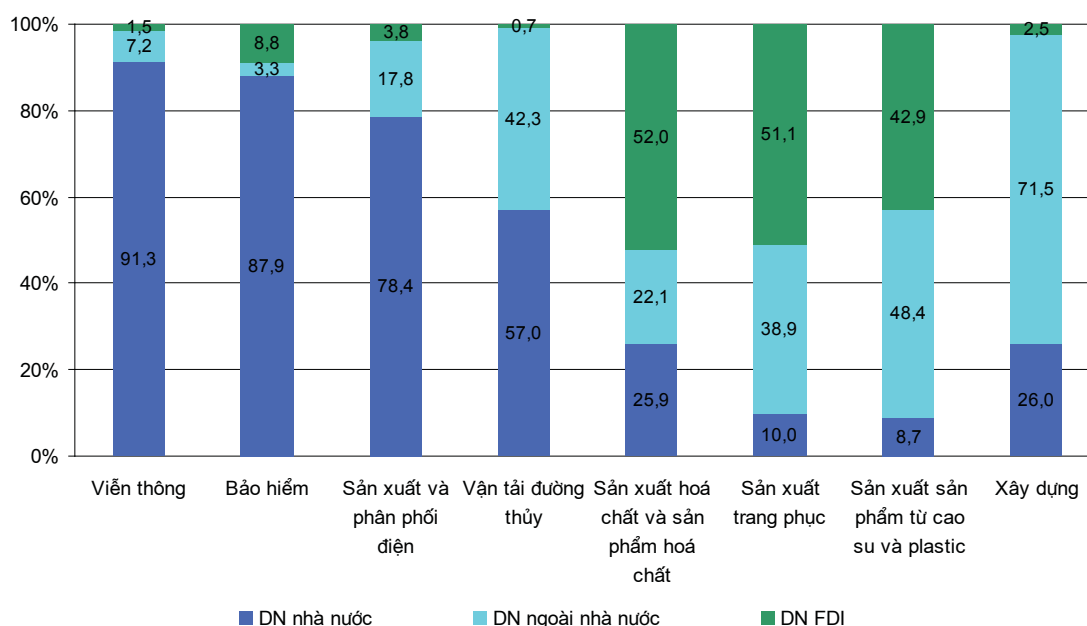
doanh thu nằm trong khoảng 73 - 110 nghìn tỷ đồng, thấp nhất là ngành Vận tải đường thủy, dưới 25 nghìn tỷ đồng. Đáng chú ý, đây là ngành duy nhất có doanh thu năm 2009 giảm so với năm 2008 và là ngành có tốc độ doanh thu tăng ít nhất trong giai đoạn 2007-2009 (xem Bảng 2.6).

Bảng 2.6: Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân theo loại hình sở hữu trong giai đoạn 2007-2009

Đơn vị: %

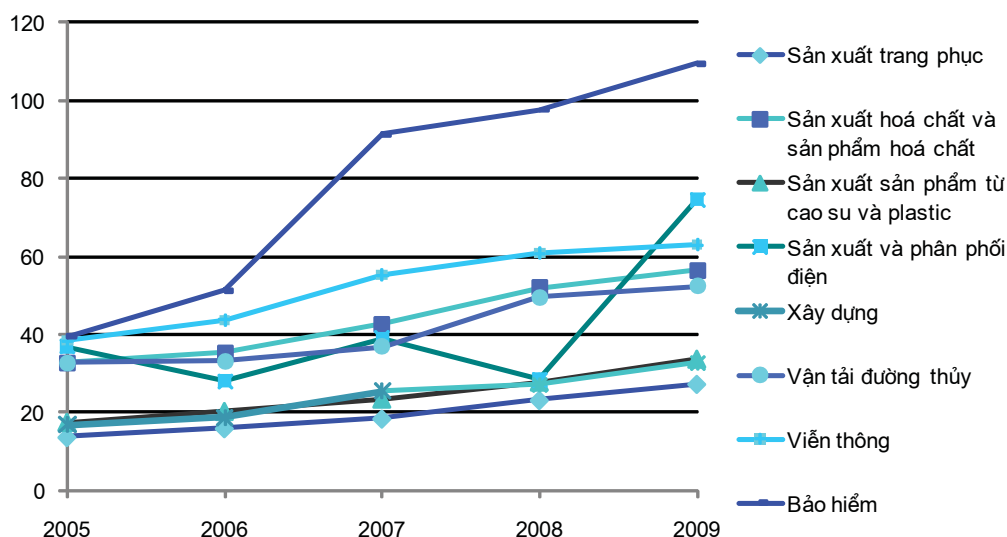
Ngành kinh tế	DN nhà nước	DN ngoài nhà nước	DN FDI	Toàn bộ DN
Viễn thông	205,0	148,1	108,9	165,1
Bảo hiểm	206,4	186,3	72,6	167,0
Sản xuất và phân phối điện	173,0	308,3	11,5	146,6
Vận tải đường thủy	9,5	32,8	-31,4	13,9
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	21,5	24,6	23,9	23,2
Sản xuất trang phục	-8,2	33,6	28,5	23,1
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	18,0	29,9	29,6	28,3
Xây dựng	16,1	45,0	43,1	33,9

Hình 2.9: Tỷ trọng doanh thu phân theo loại hình sở hữu năm 2009



Hình 2.10: Thu nhập bình quân của lao động

Đơn vị: triệu đồng



Hình 2.9 cho thấy tỷ trọng về doanh thu của ba loại hình sở hữu thay đổi theo tỷ lệ tích tụ của từng ngành. Tỷ trọng doanh thu của các doanh nghiệp nhà nước giảm dần theo tỷ lệ tích tụ của các ngành, thì tỷ trọng doanh thu của các doanh nghiệp ngoài nhà nước thì đi theo chiều hướng lại ngược lại. Các doanh nghiệp FDI chiếm tỷ trọng doanh thu cao trong ba ngành sản xuất hóa chất, trang phục và sản phẩm từ cao su và hầu như không hiện diện ở ngành vận tải đường thủy.

Kết quả phân tích cho thấy sự tích tụ về doanh thu trong các ngành phụ thuộc nhiều vào các doanh nghiệp nhà nước, nhất là các Tập đoàn và Tổng công ty. Những ngành có độ tích tụ cao là những ngành mà doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ lệ cao (về doanh thu, tài sản và lao động).

II. PHÂN TÍCH NĂNG LỰC DOANH NGHIỆP TRONG CÁC NGÀNH KINH TẾ LỰA CHỌN

2.1. Năng lực sử dụng lao động

Lao động là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng do đó, việc sử dụng hiệu

quả yếu tố này sẽ có tác động rất lớn đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Trong nghiên cứu của Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam hàng năm, năng lực sử dụng lao động được đánh giá qua 3 tiêu chí: thu nhập bình quân của người lao động, doanh thu bình quân của người lao động và hiệu quả sử dụng lao động.

2.1.1. Thu nhập bình quân của lao động

Thu nhập bình quân một mặt phản ánh mức sống của người lao động, mặt khác cho thấy phần nào chất lượng của người lao động vì chỉ số này thường lệ thuận với trình độ của lao động trong doanh nghiệp. Một điểm đáng mừng là thu nhập bình quân của người lao động, tuy có chênh lệch giữa các ngành, nhưng đều tăng với tỷ lệ khá cao - trên 13%/năm. Trong 8 ngành lựa chọn, lao động trong ngành Bảo hiểm có thu nhập cao nhất với trên 109 triệu đồng/năm trong 2009 và có tốc độ tăng cũng rất cao trong các năm 2005-2009, đứng thứ hai trong số 8 ngành, 31,7%/năm. Tiếp đó là các ngành Viễn thông, Sản xuất hóa chất, Vận

tải đường thủy và Phân phối điện, với thu nhập bình quân của người lao động dao động trong khoản từ 50 đến 75 triệu đồng/năm trong 2009. Cuối cùng là ba ngành Sản xuất sản phẩm từ cao su, Xây dựng và Sản xuất trang phục, lao động trong ba ngành này có mức thu nhập bình quân trong năm 2009 lần lượt là 34 triệu đồng, 33 triệu đồng và 27 triệu đồng. Đây cũng chính là 3 ngành thuộc nhóm có độ tích tụ kém nhất.

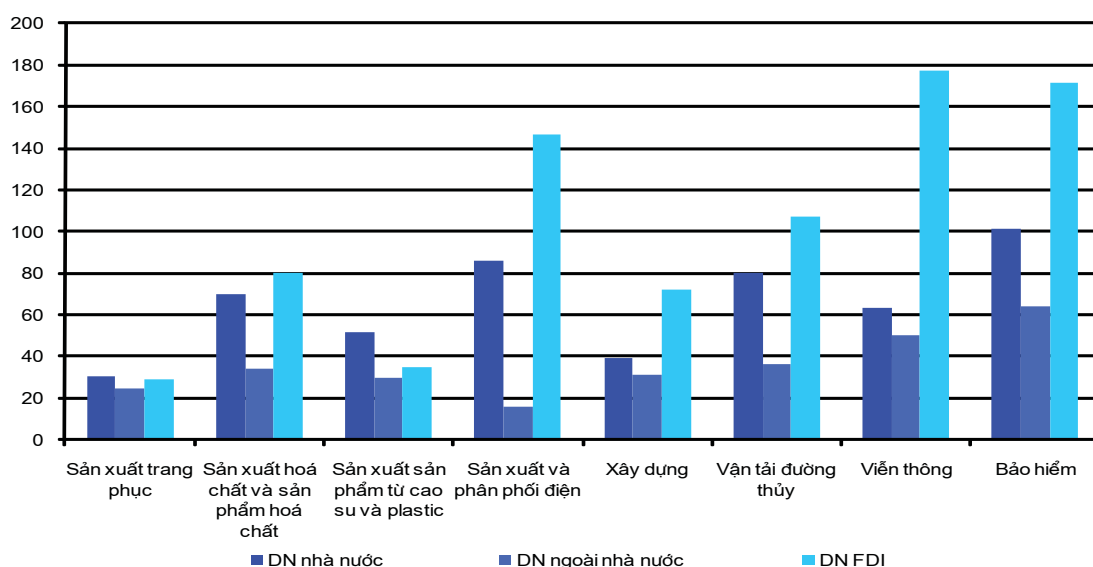
Lao động trong ngành sản xuất trang phục luôn có mức thu nhập thấp nhất trong số 8 ngành nghiên cứu, điều này dẫn đến tình trạng hiện nay là việc chuyển dịch lao động từ ngành này sang các ngành khác, dẫn đến tình trạng thiếu và khó tuyển lao động trong các doanh nghiệp ngành may mặc. Tình trạng này càng nghiêm trọng hơn đối với các doanh nghiệp phía Nam. Sự

khan hiếm lao động tại các doanh nghiệp ở TP. HCM càng tăng đến mức Hiệp hội Dệt May Việt Nam phải lên tiếng nhờ Sở Lao động Thương binh và Xã hội nếu có nguồn lao động cần việc làm thì giới thiệu cho Hiệp hội. Theo số liệu từ Sở Lao động - Thương binh và Xã hội TP.HCM, chỉ tính riêng quý I/2010, thành phố thiếu khoảng 100.000 lao động, trong đó tập trung nhiều nhất ở lĩnh vực may mặc, giày da, chế biến nông hải sản⁽³⁷⁾.

Hình 2.11 cho thấy, lao động trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài FDI thường được trả lương cao nhất, tiếp đó là lao động trong các doanh nghiệp nhà nước và cuối cùng là lao động trong các doanh nghiệp ngoài nhà nước. Trừ ngành Sản xuất trang phục và Sản xuất sản phẩm từ cao su, trong các ngành khác, thu nhập của người lao động trong các doanh

Hình 2.11: Thu nhập bình quân của lao động trong các loại hình doanh nghiệp năm 2009

Đơn vị: triệu đồng



⁽³⁷⁾Nguồn: <http://www.baobariavungtau.com.vn/vn/chinhtrixahoi/70874/index.brvt> - http://mayhoguom.com.vn/Tin-Nganh/Khan-hiem-lao-dong-nganh-may-mac_vi.html

ngành FDI cao gấp hơn 2 lần, thậm chí là 3 lần (trong ngành Viễn thông) hoặc gần 10 lần (trong ngành Sản xuất điện) so với thu nhập của người lao động trong các doanh nghiệp ngoài nhà nước. Điều này cho thấy chính sách trả lương thu hút lao động có chất lượng của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài rất mạnh mẽ và khác biệt.

Nếu xét theo quy mô doanh nghiệp, thu nhập của người lao động tỷ lệ thuận với quy mô doanh nghiệp. Lao động trong các doanh nghiệp lớn (xét cả về tiêu chí vốn hoặc tiêu chí lao động) được trả lương cao nhất, tiếp đó là đến các doanh nghiệp có quy mô vừa và cuối cùng là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Khuynh hướng này chỉ rõ vấn đề về chất lượng lao động tại các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, một khu vực chiếm phần lớn số lượng doanh nghiệp ở Việt Nam hiện nay.

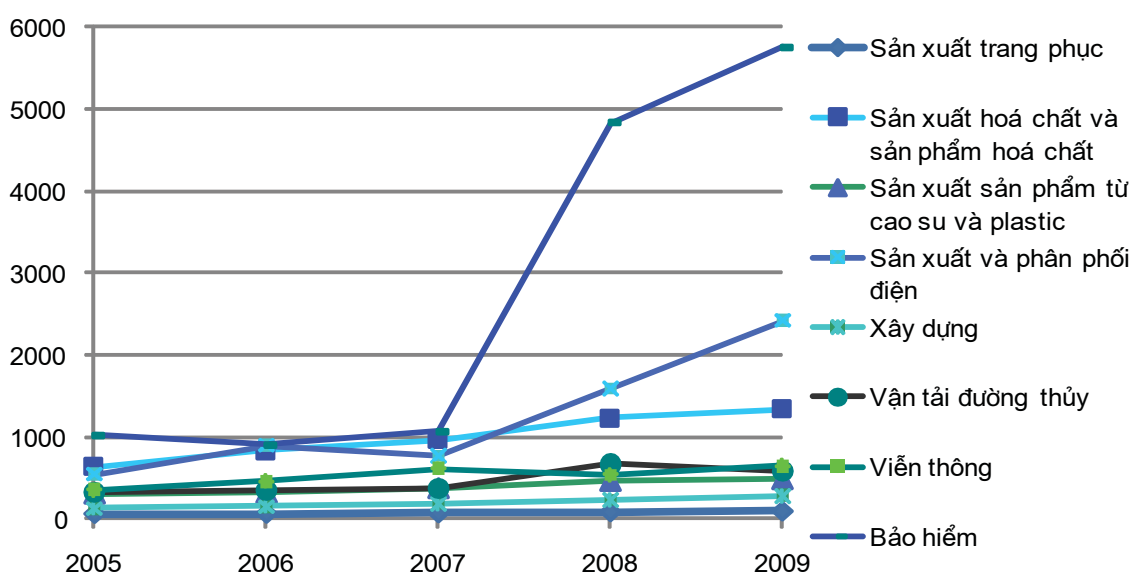
2.1.2. Doanh thu bình quân của lao động

Với đặc tính là ngành kinh doanh thâm dụng nhiều vốn, doanh thu bình quân trên

một lao động trong ngành Bảo hiểm cao hơn hẳn so với 7 ngành còn lại. Trong các ngành sản xuất, doanh thu bình quân trên một lao động là một trong các chỉ số phản ánh năng suất lao động của ngành đó. Trong số 4 ngành sản xuất được Báo cáo lựa chọn nghiên cứu, ngành Sản xuất điện và Sản xuất hóa chất có mức doanh thu bình quân trên một lao động cao hơn rất nhiều so với hai ngành còn lại, tương ứng là 2.423 triệu đồng và 1.334 triệu đồng trong năm 2009 (chỉ đứng sau mỗi ngành Bảo hiểm với 5.754 triệu đồng). Ngành Sản xuất sản phẩm từ cao su có mức doanh thu trung bình trên người lao động ở mức trung bình, gần bằng so với các ngành dịch vụ là Vận tải đường thủy và Viễn thông. Ngành Sản xuất trang phục có doanh thu bình quân trên một lao động thấp nhất, dưới 100 triệu/năm. Đây cũng là ngành có tốc độ tăng trưởng về doanh thu bình quân thấp nhất, chỉ đạt 11,1%/năm, trong khi con số này ở các ngành khác là khoảng 20%/năm. Vừa là ngành thâm dụng lao động, vừa là

Hình 2.12: Doanh thu bình quân của lao động

Đơn vị: triệu đồng



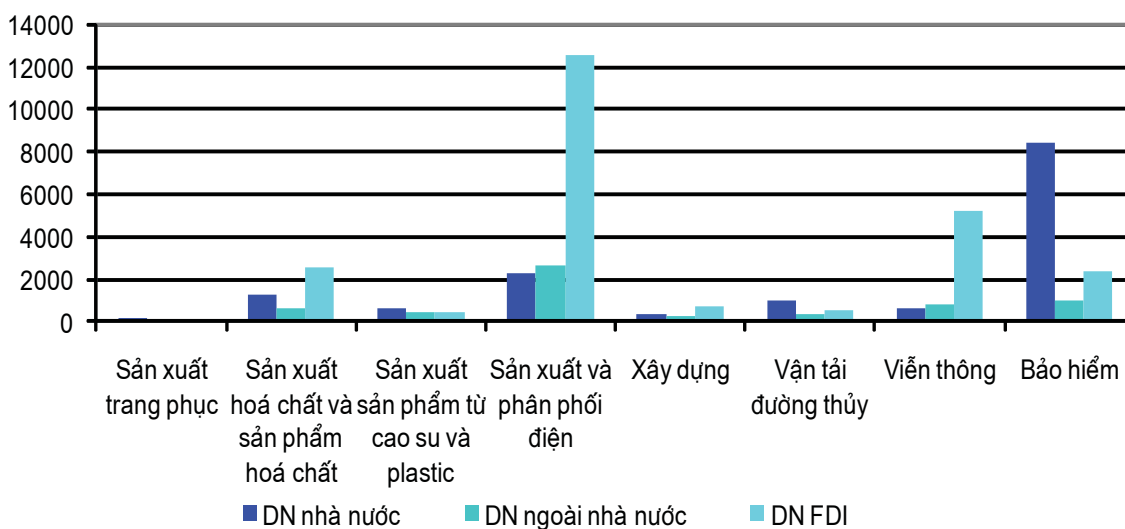
ngành có tốc độ doanh thu tăng trưởng bình quân thấp nhất, ngành may mặc đang phải đối mặt với vấn đề chuyển dịch từ lĩnh vực gia công sang các “nấc thang” mới trong chuỗi giá trị toàn cầu. Xu hướng đa dạng hóa địa lý - hướng về thị trường nội địa do vậy rất đáng được các doanh nghiệp ngành may mặc quan tâm.

Nếu phân chia các ngành theo độ tích tụ, thì các doanh nghiệp trong 3 ngành có độ tích tụ thấp nhất là Sản xuất trang phục, Xây dựng, và Sản xuất sản phẩm từ cao su tương ứng là 3 ngành có doanh thu bình quân trên một lao động thấp nhất.

động. Trong các ngành như Bảo hiểm, Sản xuất sản phẩm từ cao su và Sản xuất trang phục, doanh thu bình quân tại các doanh nghiệp nhà nước cao hơn so với các doanh nghiệp FDI. Ngay cả khu vực doanh nghiệp ngoài nhà nước, vốn vẫn bị coi là yếu thế hơn so với hai khu vực còn lại, thì trong một số ngành như Sản xuất trang phục và Sản xuất các sản phẩm từ cao su cũng có doanh thu bình quân tại các doanh nghiệp khu vực này vẫn cao hơn so với các doanh nghiệp FDI. Điều này một lần nữa “báo động” về vấn đề chuyển giá ở các doanh nghiệp FDI, nó cho thấy sự cần thiết phải

Hình 2.13: Doanh thu bình quân trên một lao động trong các loại hình doanh nghiệp năm 2009

Đơn vị: triệu đồng



Tuy nhiên, khi chỉ tiêu doanh thu bình quân trên một lao động được xét theo loại hình sở hữu của doanh nghiệp thì các doanh nghiệp FDI không còn chiếm ưu thế như đối với chỉ tiêu thu nhập của người lao

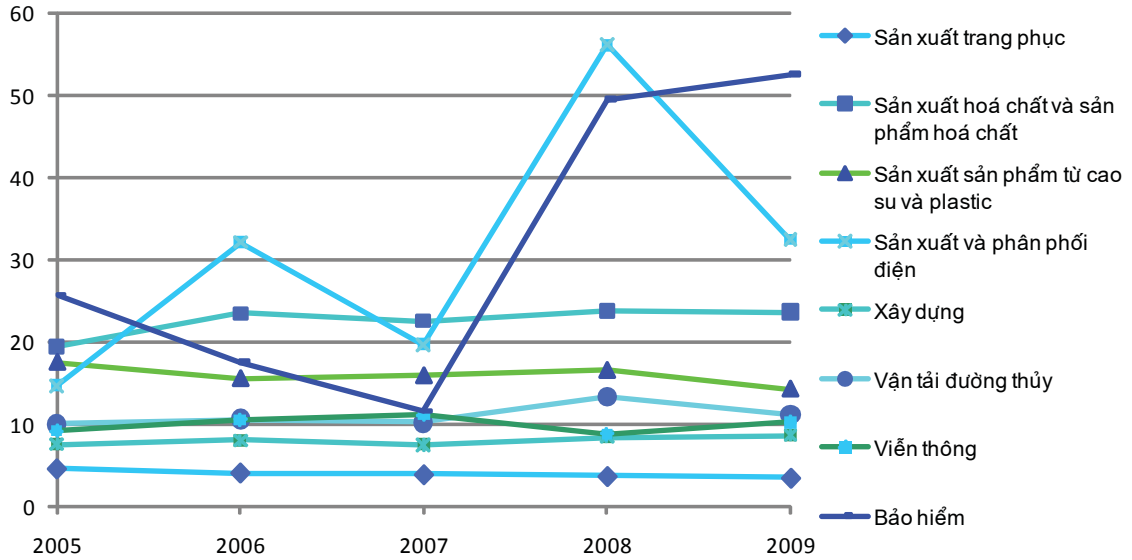
có một chế tài để các doanh nghiệp FDI không “lách luật”, giảm tình trạng “lãi thật lỗ giả”.

2.1.3. Hiệu quả sử dụng lao động

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Doanh thu bình quân trên một lao động}}{\text{Thu nhập bình quân của lao động}}$$

Hình 2.14: Hiệu quả sử dụng lao động

Đơn vị: lần



Với giả định các yếu tố đầu vào khác của sản xuất kinh doanh là tương đương, chỉ số này càng cao nghĩa là doanh thu mang về từ một đồng chi phí cho lao động càng cao, chứng tỏ hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp càng tốt. Theo nguyên tắc này, tính trong giai đoạn 2005-2009, trong 4 ngành sản xuất, hiệu quả sử dụng lao động của ngành sản xuất điện là cao nhất (31 lần), tiếp đó là ngành sản xuất hóa chất (23 lần), và sản xuất sản phẩm từ cao su (16 lần), cuối cùng là ngành sản xuất trang phục (4 lần). Hiệu suất sử dụng lao động trong hai ngành cuối cùng này lại có xu hướng giảm, lần lượt là -4,6%/năm và -6,5%/năm. Mặc dù sử dụng nhiều lao động, nhưng ngành xây dựng cũng có hiệu suất sử dụng lao động cũng thấp (8 lần), chỉ đứng trên ngành sản xuất trang phục, với tốc độ được cải thiện nhưng rất chậm (3,6%/năm). Điều này cho thấy sự cần thiết của việc tái cấu trúc các doanh nghiệp trong ba ngành này, những ngành có độ tích tụ kém.

Trong 3 ngành dịch vụ là Bảo hiểm, Vận tải đường thủy và Viễn thông, hiệu quả sử dụng lao động lần lượt là 26, 11 và 10 lần. Việc chỉ số này tăng lên trong giai đoạn 2005-2009 cũng phản ánh được phần nào chất lượng sử dụng lao động trong các doanh nghiệp này đã được cải thiện.

Tóm lại, có thể thấy rất rõ năng lực lao động thấp tại các doanh nghiệp trong 3 ngành có độ tích tụ kém là Sản xuất trang phục, Sản xuất sản phẩm từ cao su và Xây dựng. Đặc biệt là ngành Sản xuất trang phục, nơi có các chỉ số về năng lực lao động thấp nhất trong 8 ngành nghiên cứu, khan hiếm lao động, kể cả lao động phổ thông. Vấn đề tái cấu trúc phụ thuộc rất nhiều vào việc tăng năng suất lao động - cải thiện chỉ số hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp. Nếu không có sự cải thiện các chỉ số lao động, thì khó có thể nói đến sự bứt phá của các ngành trên trong thời gian tới.

2.2. Năng lực tài chính

2.2.1. Chỉ số thanh khoản

Các chỉ số thanh khoản phản ánh năng lực thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Ba chỉ số thanh khoản được nghiên cứu trong báo cáo này là: chỉ số thanh toán hiện tại, chỉ số thanh toán nhanh và chỉ số bao phủ lãi vay.

- Chỉ số thanh toán hiện tại

Chỉ số thanh toán hiện tại phản ánh năng lực thanh toán hiện tại các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng việc sử dụng tài sản lưu động. Chỉ số này được tính theo công thức sau:

$$\text{Chỉ số thanh toán hiện tại} = \frac{\text{Tổng tài sản lưu động}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này càng cao phản ánh năng lực thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Giá trị kỳ vọng chuẩn của chỉ số này thay đổi theo ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp:

≥ 2: Đối với các ngành công nghiệp chế biến và xây dựng

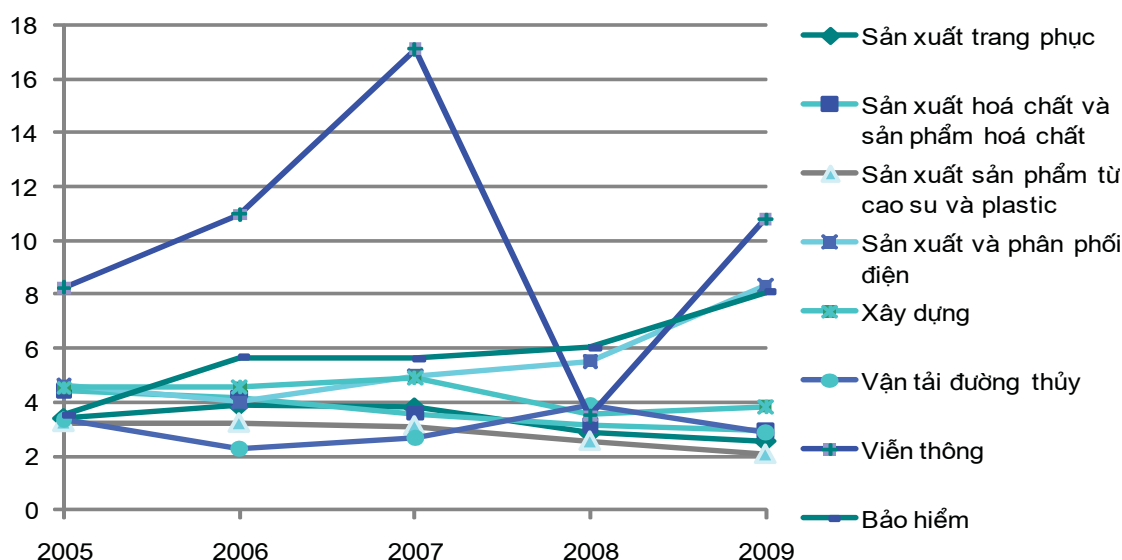
≥ 1: Đối với các ngành dịch vụ và thương mại

Hình 2.15 cho thấy chỉ số này của các ngành nghiên cứu đều lớn hơn 2, thỏa mãn giá trị kỳ vọng chuẩn. Trong đó ở 3 ngành có độ tích tụ cao nhất là Viễn thông, Sản xuất và phân phối điện và Bảo hiểm, chỉ số thanh toán hiện tại lớn nhất, đạt trên 8 lần năm 2009. Đây cũng là 3 ngành có chỉ số thanh toán hiện tại tăng mạnh trong giai đoạn 2005-2009, lần lượt là 54,5%, 18,2% và 25,1%/năm. Trong khi các ngành khác, chỉ số thanh toán trong giai đoạn này đều giảm đi, trừ ngành Vận tải đường thủy có tăng nhưng với tỷ lệ không đáng kể 2%/năm.

Các doanh nghiệp ngoài nhà nước thường có chỉ số thanh toán hiện tại cao nhất và luôn thỏa mãn giá trị kỳ vọng, điều mà không phải lúc nào cũng đạt được ở các doanh nghiệp FDI và đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước (Xem Bảng 2.16 ở phần

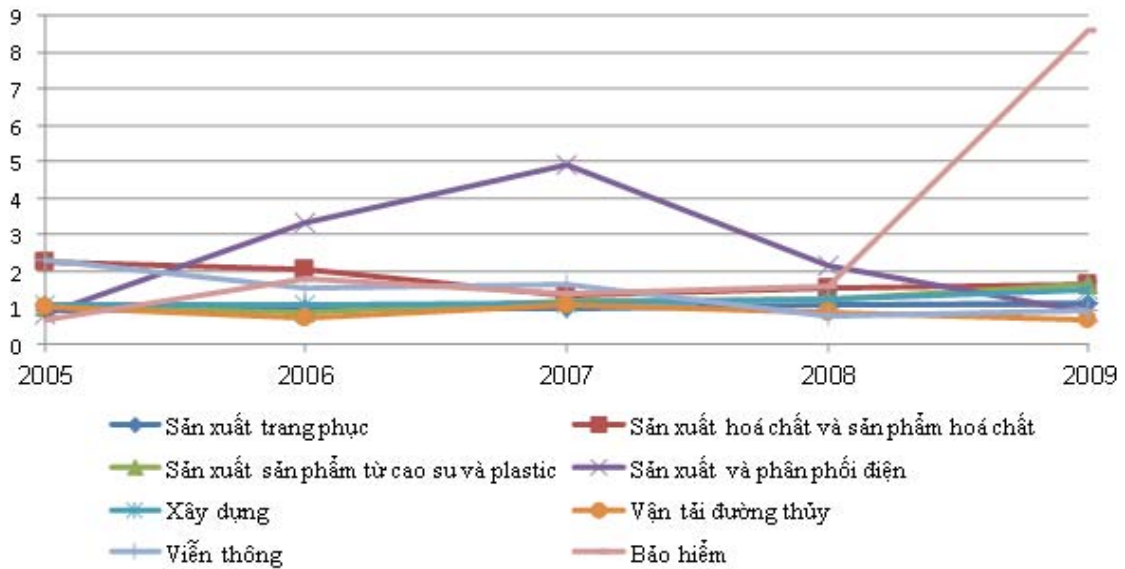
Hình 2.15: Chỉ số thanh toán hiện tại

Đơn vị: lần



Hình 2.16: Chỉ số thanh toán hiện tại trong các doanh nghiệp nhà nước

Đơn vị: lần



Phụ lục). Trừ ngành Bảo hiểm, tất cả các ngành khác, chỉ số thanh toán hiện tại bình quân của các doanh nghiệp nhà nước đều nhỏ hơn 2, thậm chí còn nhỏ hơn 1 trong ba ngành là Viễn thông (0,93), Sản xuất và phân phối điện (0,85) và Vận tải đường thủy (0,65). Kết quả này phản ánh một phần nào mức độ rủi ro về tài chính của các doanh nghiệp nhà nước⁽³⁸⁾

- Chỉ số thanh toán nhanh

$$\text{Chỉ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng tài sản lưu động} - \text{Giá trị hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tương tự như chỉ số thanh toán hiện tại, chỉ số thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán tức thời các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng các tài sản lưu động của doanh nghiệp ngoài hàng hóa tồn kho. Chỉ số này càng cao càng phản ánh

năng lực tài chính tốt của doanh nghiệp. Trong kinh doanh, các doanh nghiệp luôn cố gắng duy trì giá trị của chỉ số này tối thiểu là bằng 1.

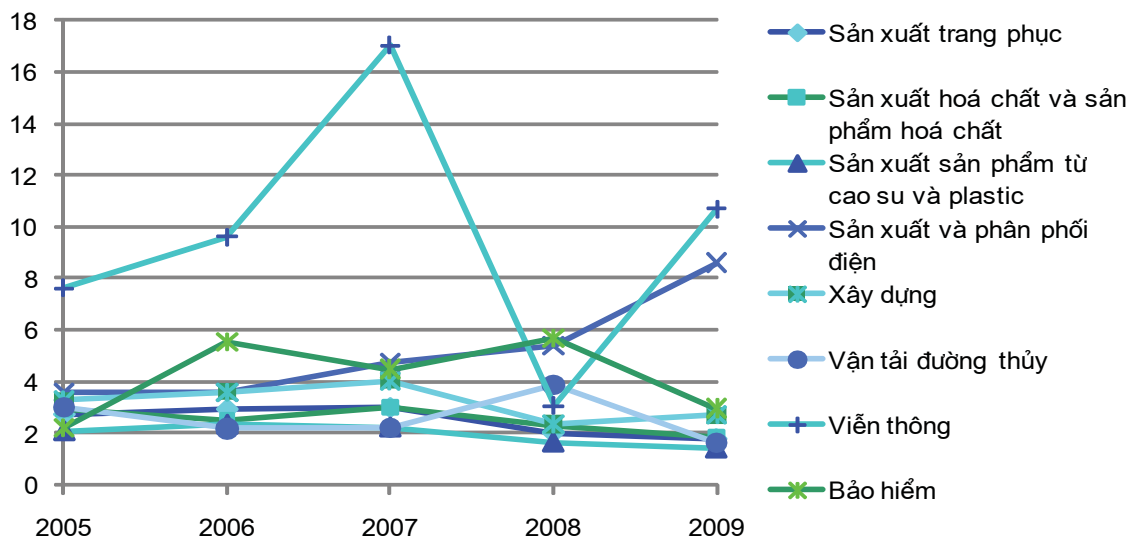
Nhìn chung, các doanh nghiệp trong 8 ngành nghiệp cứu đều có chỉ số thanh toán nhanh thỏa mãn giá trị kỳ vọng, thấp nhất là 1,4 ở ngành Sản xuất sản phẩm từ cao su. Cũng giống như trường hợp chỉ số thanh toán hiện tại, ba ngành có độ tích tụ cao

nhất trong năm 2009 cũng là các ngành có chỉ số thanh toán nhanh cao nhất, đó là Viễn thông (10,7), Sản xuất và phân phối điện (8,6) và Bảo hiểm (3,0). Đây cũng là ba ngành duy nhất có sự cải thiện chỉ số này trong giai đoạn 2005-2009.

⁽³⁸⁾ Nhận định này cũng đã được khẳng định tại Báo cáo tóm tắt của Ủy ban thường vụ quốc hội khóa XII về nâng cao hiệu lực, hiệu quả thực hiện chính sách, pháp luật quản lý, sử dụng vốn, tài sản nhà nước tại tập đoàn, tổng công ty nhà nước, 04 tháng 11 năm 2009.

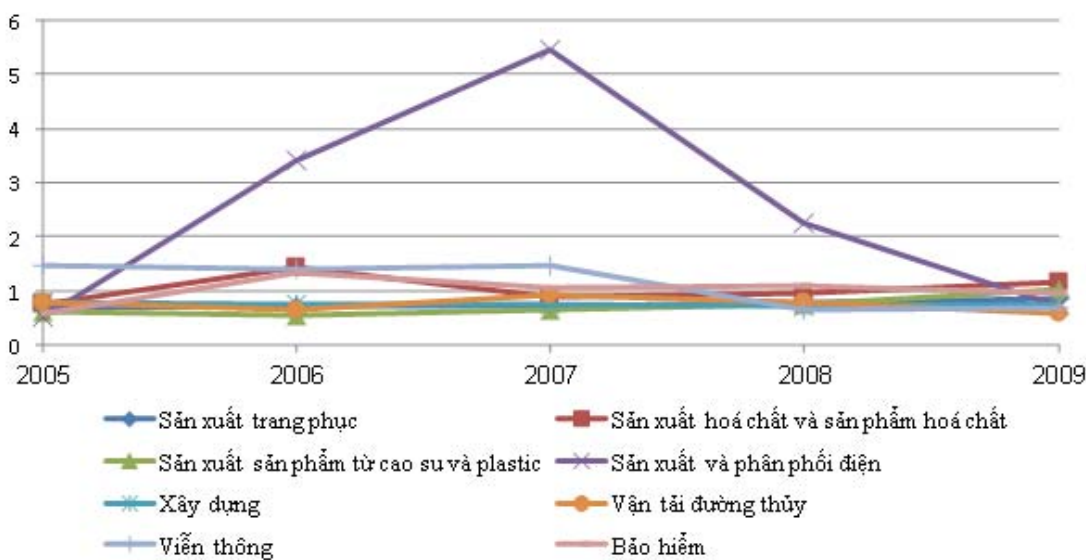
Hình 2.17: Chỉ số thanh toán nhanh

Đơn vị: lần



Hình 2.18: Chỉ số thanh toán nhanh trong các doanh nghiệp nhà nước

Đơn vị: lần



Nếu các doanh nghiệp ngoài nhà nước luôn có chỉ số thanh toán nhanh thỏa mãn giá trị kỳ vọng, thì các doanh nghiệp nhà nước lại ngược lại. Trừ ngành Sản xuất hóa chất (1,15) và Sản xuất sản phẩm từ cao su (1,02)

là có chỉ số thanh toán nhanh năm 2009 thỏa mãn giá trị kỳ vọng, sáu ngành còn lại có chỉ số thanh toán nhanh đều nhỏ hơn 1, thấp nhất là ngành Vận tải đường thủy (0,59) (xem Bảng 2.17 ở phần Phụ lục).

- Chỉ số bao phủ lãi vay

Trong những năm gần đây, một vấn đề khiến các doanh nghiệp phải bận tâm và theo dõi thường xuyên đó là lãi suất. Lãi suất cao trong những năm qua đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Báo cáo thường niên năm 2010 đã đưa thêm chỉ số mới để đánh giá tác động của lãi suất, đó là chỉ số bao phủ lãi vay. Chỉ số này đánh giá khả năng doanh nghiệp tạo ra đủ thu nhập để trang trải lãi vay. Chỉ số này được tính bằng cách chia lợi nhuận (trước thuế và lãi vay) cho lãi vay phải trả. Lãi vay là khoản chi phí doanh nghiệp buộc phải vượt qua nếu không muốn phá sản.

Hình 2.19 cho thấy chỉ số bao phủ lãi vay cao nhất ở các doanh nghiệp trong các ngành có độ tích tụ cao, đó là Viễn thông (10,9), Bảo hiểm (10,6) và Sản xuất phân phối điện (9,7). Trong các ngành còn lại, chỉ số này dao động trong khoảng 6-7 lần.

Riêng ngành Vận tải đường thủy, chỉ số bao phủ lãi vay chỉ đạt 2 lần, điều này cho thấy mức độ báo động về khả năng thanh toán lãi suất các khoản vay, đồng thời cảnh báo những khó khăn cho việc tìm kiếm các nguồn vốn vay trong tương lai của các doanh nghiệp trong ngành này.

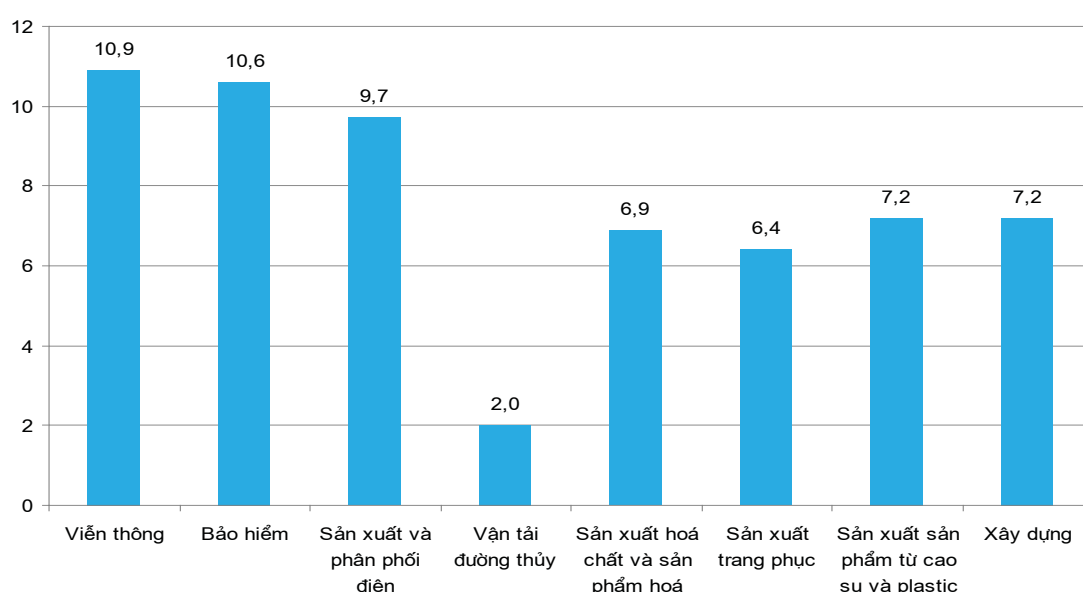
Ngành Vận tải đường thủy là ngành có sự chênh lệch rất lớn về chỉ số bao phủ lãi vay khi xem xét theo hình thức sở hữu của doanh nghiệp. Trong khi tại các doanh nghiệp ngoài nhà nước, chỉ số bao phủ lãi vay là 2 lần, thì tại các doanh nghiệp nhà nước, lợi nhuận làm ra trước thuế chỉ đủ để trả lãi suất các khoản vay, còn ở doanh nghiệp FDI, chỉ số này sấp xỉ 26 lần.

2.2.2. Chỉ số nợ

Các chỉ số nợ một mặt cung cấp cung cấp thông tin về khả năng thanh toán của doanh nghiệp, mặt khác thể hiện năng lực tiếp cận các nguồn tài chính bên ngoài đáp ứng nhu cầu đầu tư và phát triển của doanh nghiệp.

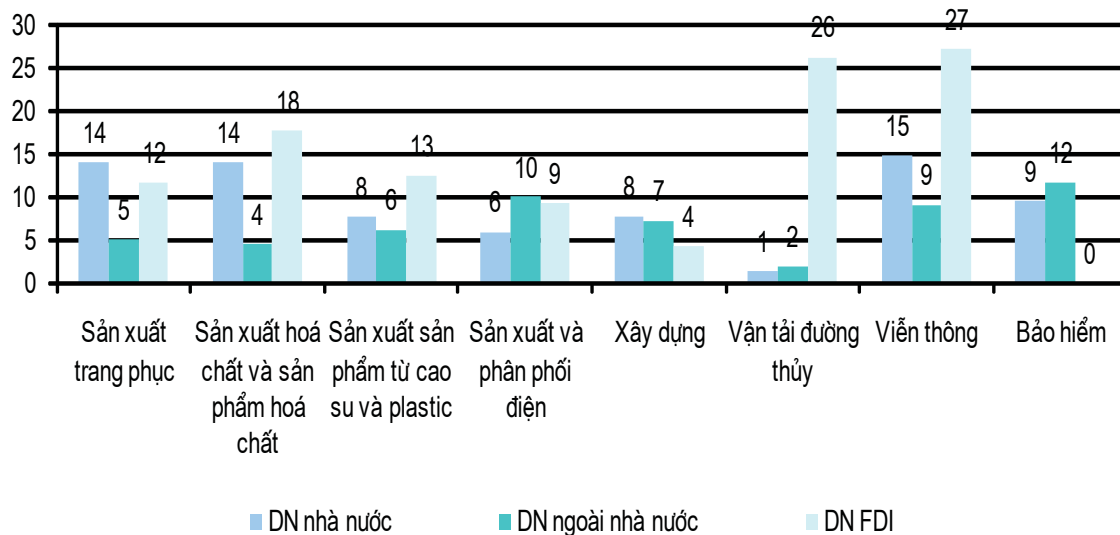
Hình 2.19: Chỉ số bao phủ lãi vay trong các ngành năm 2009

Đơn vị: lần



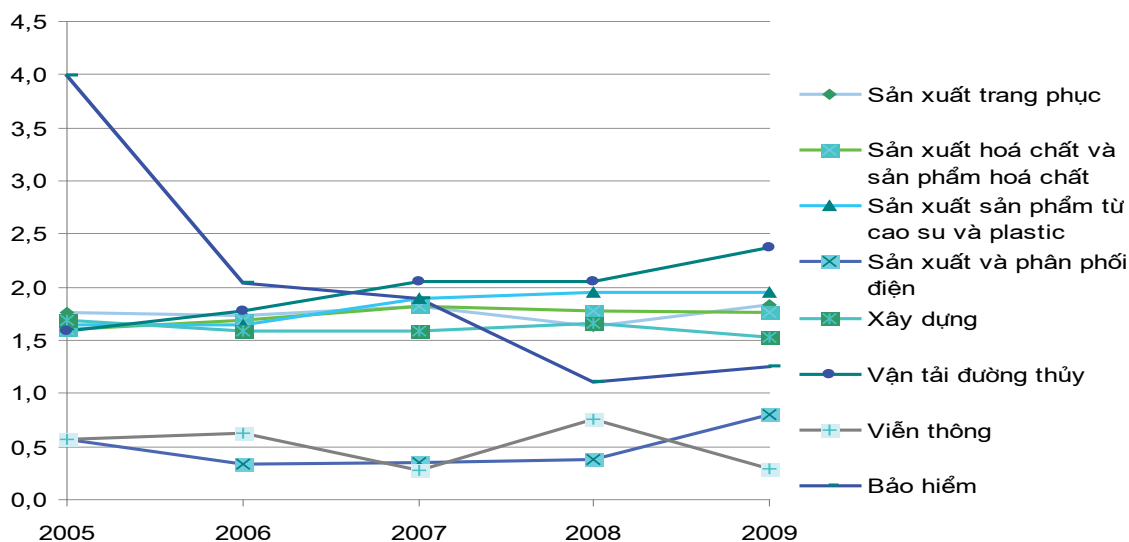
Hình 2.20: Chỉ số bao phủ lãi vay trong các ngành theo hình thức sở hữu năm 2009

Đơn vị: lần



Hình 2.21: Chỉ số nợ các ngành

Đơn vị: lần



Chỉ số nợ có thể được tính bằng việc chia tổng nợ cho tổng vốn của chủ sở hữu

Chỉ số này phản ánh khả năng dùng vốn tự có của doanh nghiệp để trang trải các

khoản nợ của doanh nghiệp. Chỉ số này càng nhỏ, phản ánh sức khỏe tài chính của doanh nghiệp càng tốt. Giá trị kỳ vọng chuẩn của chỉ số này là không vượt quá 1. Công thức tính:

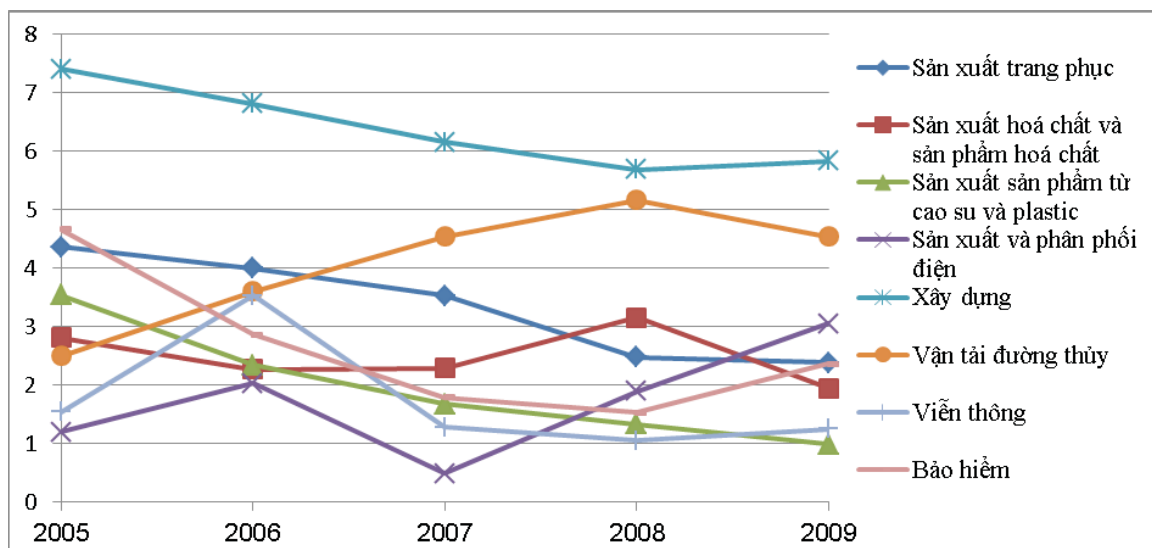
$$\text{Chỉ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng vốn tự có}}$$

Trong 8 ngành nghiên cứu, chỉ có hai ngành là Viễn thông và Sản xuất điện là có chỉ số nợ thỏa mãn giá trị kỳ vọng, nhỏ hơn 1. Còn lại trong các ngành khác, chỉ số này dao động từ 1,2 đến 2,4 lần. Ngành có

trong các doanh nghiệp nhà nước là từ 2 đến 3 lần, thậm trí còn cao hơn nữa ở trong hai ngành Vận tải đường thủy (4,54) và Xây dựng (5,83). Trong khu vực doanh nghiệp ngoài nhà nước, chỉ số nợ tuy cũng cao nhất ở ngành Vận tải đường biển, nhưng chỉ đạt tới 2,29 lần năm 2009. Xem Hình 2.22 và Hình 2.23

Hình 2.22: Chỉ số nợ của doanh nghiệp nhà nước

Đơn vị: lần



chỉ số nợ cao nhất là ngành Vận tải đường thủy, chỉ số này còn có xu hướng tăng lên và đạt mức 2,4 lần năm 2009. Điều này cho thấy các doanh nghiệp ngành vận tải đường thủy hoạt động dựa rất nhiều vào các khoản đi vay.

Các doanh nghiệp nhà nước trong 8 ngành được nghiên cứu thường có chỉ số nợ cao nhất so với khu vực ngoài nhà nước và FDI. Tại hai ngành là Viễn thông và Sản xuất sản phẩm từ cao su, các doanh nghiệp nhà nước có chỉ số nợ gần với giá trị kỳ vọng chuẩn, lần lượt là 0,99 và 1,25 lần. Còn trong các ngành khác, chỉ số này

2.3. Năng lực sử dụng vốn

Trong doanh nghiệp, năng lực sử dụng vốn là các chỉ số quan trọng, đánh giá khả năng tạo ra doanh thu từ việc sử dụng các nguồn vốn khác nhau. Hai chỉ số để đánh giá năng lực này, đó là: tỷ lệ quay vòng vốn và tỷ lệ quay vòng vốn tự có

2.3.1. Tỷ lệ quay vòng vốn

Tỷ lệ quay vòng vốn là chỉ số đánh giá khả năng sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp để tạo doanh thu. Tỷ lệ này được tính theo công thức:

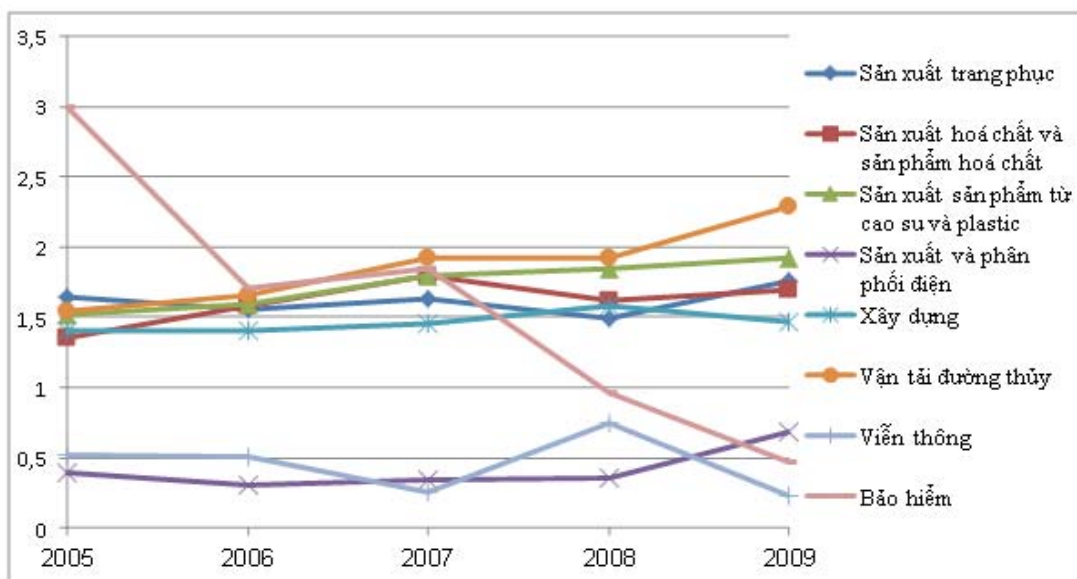
$$\text{Tỷ lệ quay vòng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Chỉ số này giúp cho doanh nghiệp thấy được một đồng vốn bỏ ra mang về bao

hiều đồng doanh thu. Chỉ số càng lớn, chứng tỏ việc sử dụng vốn của doanh nghiệp càng cao. Hình 4.24 cho thấy ba ngành Xây dựng, Vận tải đường thủy và Viễn thông có năng lực sử dụng vốn thấp

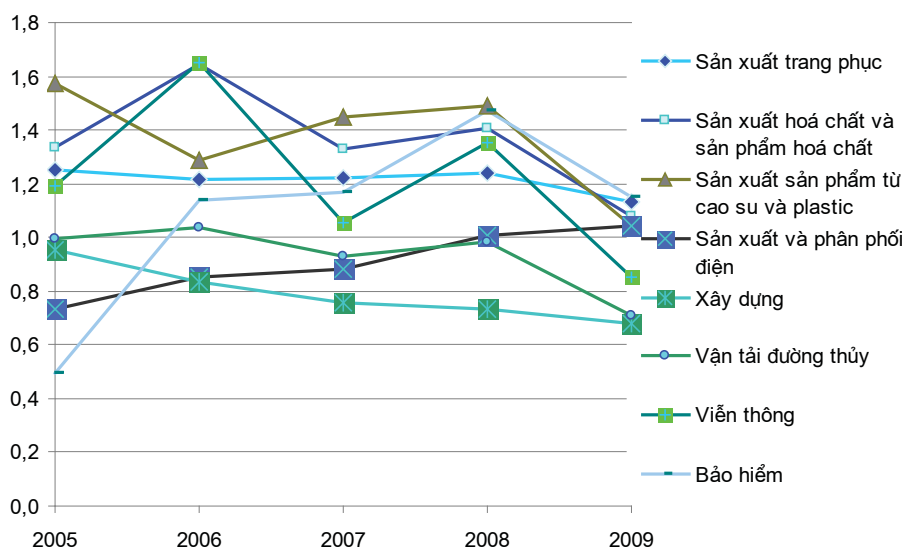
Hình 2.23: Chỉ số nợ của doanh nghiệp ngoài nhà nước

Đơn vị: lần



Hình 2.24: Tỷ lệ quay vòng vốn

Đơn vị: lần



nhất, chỉ đạt 0,7 - 0,8 lần, hay nói cách khác hiệu quả sử dụng vốn trong các ngành này không cao, tuy nhiên một phần là do hoạt động trong những ngành này cần có những khoản đầu tư lớn cho tài sản cố định. Trong 5 ngành còn lại, tỷ lệ quay vòng vốn dao động trong khoảng từ 1 - 1,2 lần. Một điểm cần lưu ý là tỷ lệ này có xu hướng giảm đi trong hầu hết 8 ngành được nghiên cứu, trừ 2 ngành là Sản xuất phân phối điện và Bảo hiểm, có nghĩa là hiệu suất sử dụng vốn của các doanh nghiệp thuộc 6 ngành còn lại ngày càng kém đi. Không có sự khác biệt rõ rệt về tỷ lệ quay vòng vốn giữa các doanh nghiệp phân loại theo hình thức sở hữu.

2.3.2. Tỷ lệ quay vòng vốn tự có

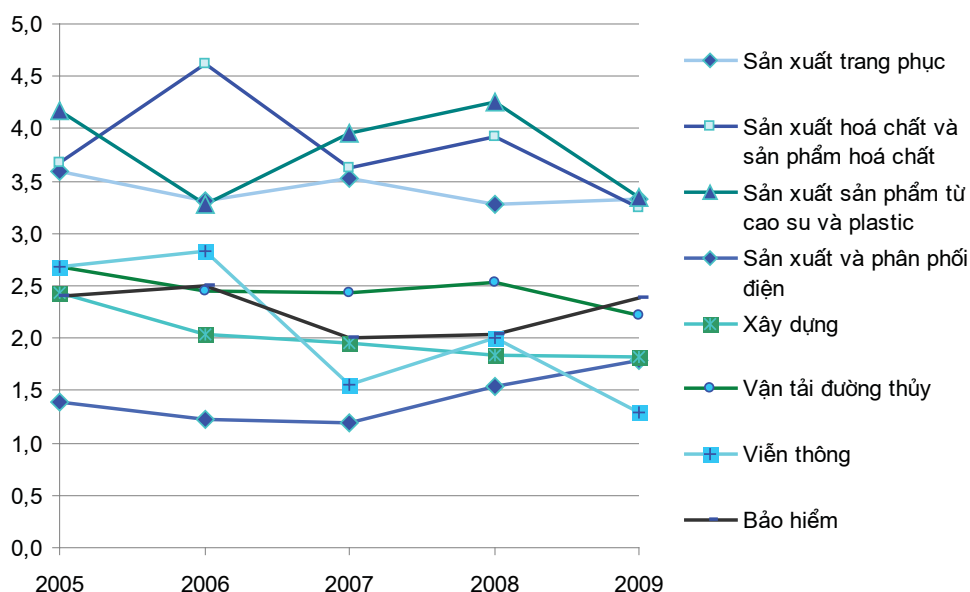
Hiệu quả sử dụng các nguồn vốn của doanh nghiệp có thể được đánh giá chi tiết hơn bằng chỉ tiêu “Tỷ lệ quay vòng vốn tự có”. Tỷ lệ quay vòng vốn tự có là chỉ số đánh giá khả năng tạo doanh thu bằng nguồn vốn tự có. Tỷ lệ này được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ quay vòng vốn tự có} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Vốn tự có}}$$

Tỷ lệ này giúp cho doanh nghiệp thấy được một đồng vốn tự có mang về bao nhiêu đồng doanh thu. Tỷ lệ này lớn, chứng tỏ việc sử dụng nguồn vốn tự có của doanh nghiệp càng cao. Hình 2.25 cho thấy hiệu quả sử dụng vốn tự có trong ba ngành sản xuất là Sản xuất sản phẩm từ cao su, Sản xuất trang phục và Sản xuất sản phẩm hóa chất là cao nhất, đạt khoảng 3,3 lần năm 2009. Tiếp đó là hai ngành Bảo hiểm và Vận tải đường thủy, với tỷ lệ quay vòng vốn tự có lần lượt là 2,4 và 2,2 lần trong năm 2009. Cuối cùng là ba ngành Xây dựng (1,8), Sản xuất và phân phối điện (1,8) và Viễn thông (1,3), đây cũng là những ngành có tỷ lệ quay vòng vốn thấp nhất. Xu hướng tỷ lệ quay vòng vốn tự có trong giai đoạn 2005-2009 cũng giống với xu hướng của tỷ lệ quay vòng vốn, tức là giảm xuống (trừ hai ngành Sản xuất phân phối điện và Bảo hiểm).

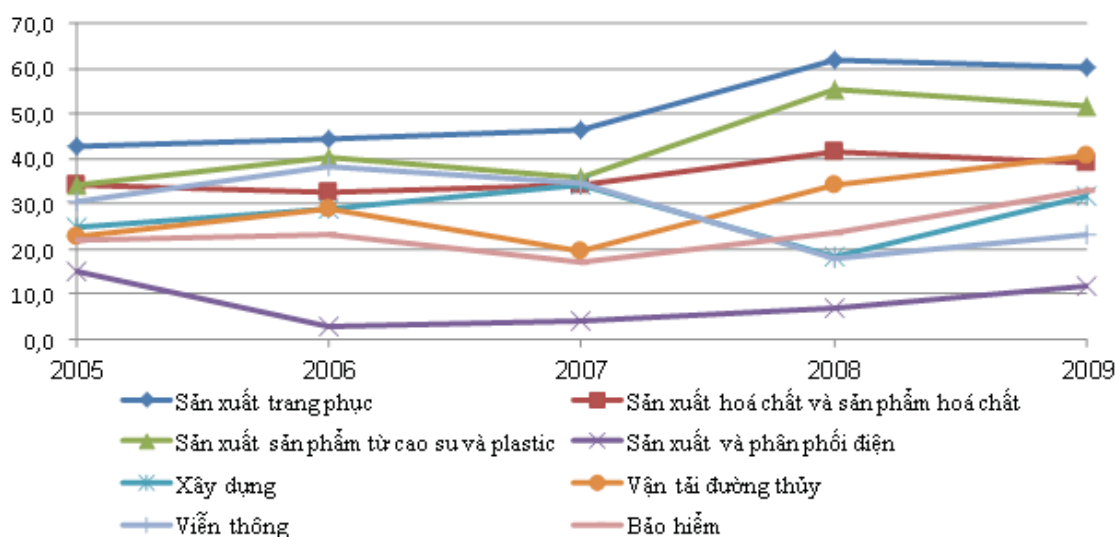
Hình 2.25: Tỷ lệ quay vòng vốn tự có

Đơn vị: lần



Hình 2.26: Tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ

Đơn vị: %



Như vậy, trong 8 ngành nghiên cứu, năng lực sử dụng vốn của ba ngành là Viễn thông, Sản xuất và phân phối điện và Xây dựng là yếu hơn cả. Nhìn chung, năng lực sử dụng vốn của các doanh nghiệp trong các ngành có xu hướng giảm xuống.

2.4. Năng lực sinh lợi

Lợi nhuận là mục đích kinh doanh chính của doanh nghiệp, vì thế, khi phân tích năng lực kinh doanh của doanh nghiệp, không thể bỏ qua các tiêu chí đánh giá khả năng sinh lợi của doanh nghiệp như: tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA), tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS). Trước hết, kết quả kinh doanh chung của các doanh nghiệp trong 8 ngành nghiên cứu sẽ được phân tích thông qua tỷ lệ các doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ.

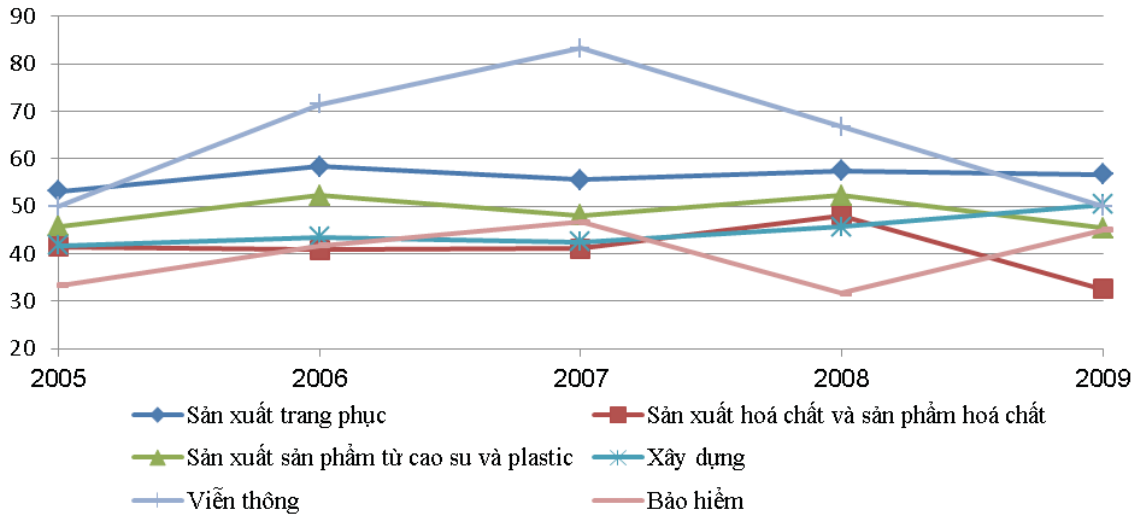
Trong số 8 ngành nghiên cứu, Sản xuất trang phục và Sản xuất sản phẩm từ cao su là hai ngành có tỷ lệ doanh nghiệp thua

lỗ cao nhất, trên 50% trong năm 2009. Đây là hai ngành nằm trong nhóm có độ tích tụ kém nhất. Tiếp đó là hai ngành thuộc nhóm có độ tích tụ trung bình là Vận tải đường thủy và Sản xuất hóa chất, với tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ trong năm 2009 lần lượt là 40,9% và 39,2%. Các ngành thuộc nhóm có độ tích tụ cao và khá cao có tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ ít nhất, Bảo hiểm 32,9%, Viễn thông 23% và Sản xuất phân phối điện 12% trong năm 2009. Nguyên nhân thua lỗ có thể phần nào được giải thích đó là do tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên, với một xu hướng là tỷ lệ các doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ ngày một gia tăng cho thấy việc tái cấu trúc doanh nghiệp ngày càng cấp thiết hơn bao giờ hết.

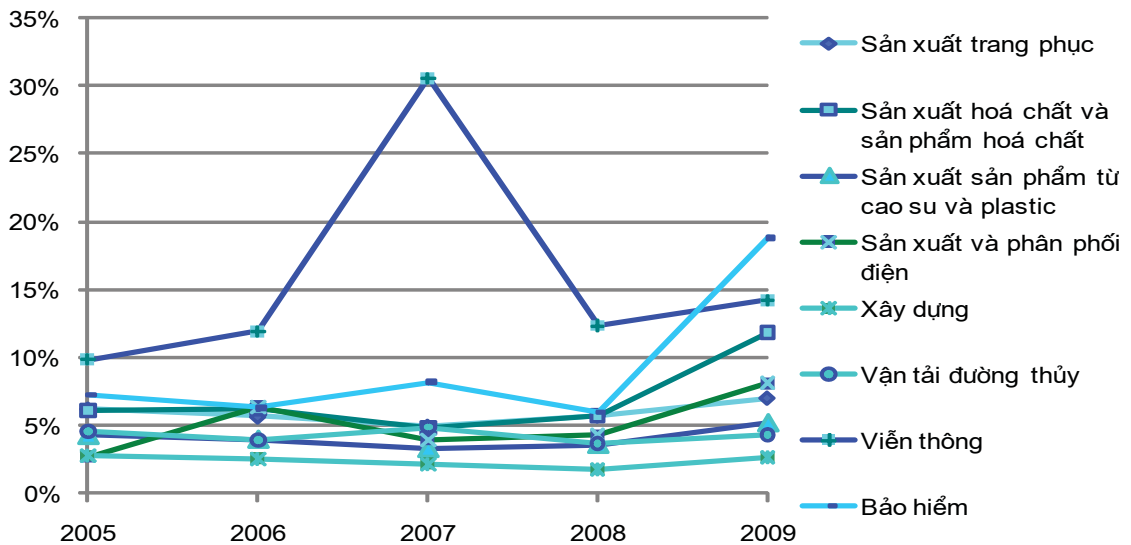
Xét theo hình thức sở hữu, khu vực FDI có tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ thường lớn nhất (Hình 2.27), chiếm trên 30% ở tất cả các ngành và trong suốt các năm nghiên cứu. Có tới 3 ngành có tỷ lệ doanh nghiệp

Hình 2.27: Tỷ lệ doanh nghiệp FDI thua lỗ⁽³⁹⁾

Đơn vị: %



Hình 2.28: Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản - ROA

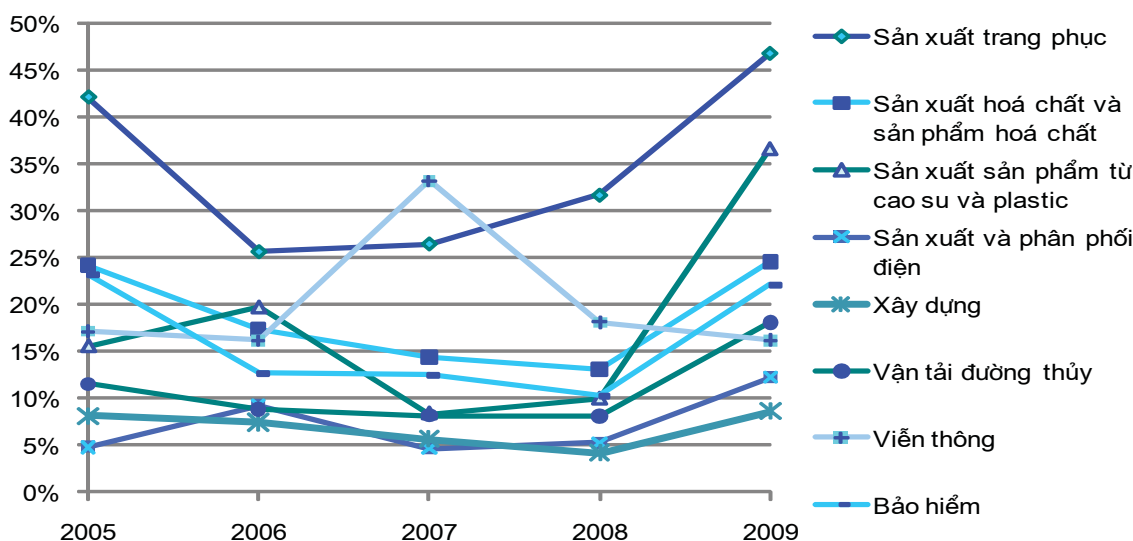


FDI thua lỗ trên 50% đó là Sản xuất trang phục, Viễn thông và Xây dựng. Đặc biệt là ngành Viễn thông, năm 2007 tỷ lệ thua lỗ ở các doanh nghiệp FDI lên tới trên 80%. Khác với hai loại hình sở hữu còn lại là doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài nhà nước, sự thua lỗ của các doanh

nh nghiệp FDI nhiều khi không phải là do kinh doanh yếu kém mà là do chính sách chuyển giá. Đây là vấn đề mà các nhà nghiên cứu cũng như các nhà hoạch định chính sách đã quan tâm từ lâu để tìm ra giải pháp cho vấn đề này.

⁽³⁹⁾Riêng hai ngành Sản xuất và phân phối điện và Vận tải đường thủy, do số lượng các doanh nghiệp FDI trong hai ngành này còn hạn chế, tương ứng là 5 và 3 doanh nghiệp, Báo cáo đã không đưa vào phân tích.

Hình 2.29: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu - ROE



2.4.1. Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản: ROA

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA: Return On Assets) phản ánh khả năng sinh lợi của tài sản và được tính theo công thức:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Hình 2.31 cho thấy ROA cao nhất trong 3 ngành là Viễn thông, Bảo hiểm và Sản xuất hóa chất. Nếu Viễn thông và Bảo hiểm là hai ngành dịch vụ có độ tích tụ cao, thì Sản xuất hóa chất nổi lên như một ngành sản xuất mang lại lợi nhuận cao tính trên tổng tài sản, 11,9% năm 2009. Trong khi tỷ suất này ở các ngành sản xuất khác lần lượt là Sản xuất điện - 8,1%, Sản xuất trang phục - 7,0%, Sản xuất sản phẩm từ cao su - 5,2%. Hai ngành có ROA thấp nhất là Vận tải đường thủy - 4,3% và Xây dựng - 2,7%. Nhìn chung, sau khi tụt giảm vào năm 2008, đến năm 2009, chỉ số ROA của tất cả 8 ngành đều tăng, đánh dấu sự phục hồi của nền kinh tế sau cuộc khủng hoảng kinh tế - Tài chính thế giới năm 2008.

Trong ba loại hình doanh nghiệp phân theo hình thức sở hữu, các doanh nghiệp FDI dù tỷ lệ thua lỗ cao nhất, nhưng trong số các doanh nghiệp kinh doanh có lãi, tỷ lệ ROA ở các doanh nghiệp FDI lại thường xuyên cao nhất, trong khi tỷ lệ này ở các doanh nghiệp ngoài nhà nước là thấp nhất (Xem Bảng 2.22 ở Phụ lục).

2.4.2. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu: ROE

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE: Return On Equity) phản ánh khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu và được tính theo công thức:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$$

Khác với ROA, ROE lại cao nhất trong 3 ngành sản xuất là Sản xuất trang phục (46,8%), Sản xuất sản phẩm từ cao su (36,6%) và Sản xuất hóa chất (24,6%). Các ngành dịch vụ như Bảo hiểm, Vận tải đường thủy và Viễn thông có chỉ số ROE đứng ngay sau 3 ngành sản xuất trên, với

giá trị lần lượt là 22,1%, 18,1% và 16,2%. Xếp cuối cùng về chỉ số ROE là ngành Sản xuất và phân phối điện (12,3%) và Xây dựng (8,6%). Về xu hướng, đa số các ngành có xu hướng giống nhau, đều tăng mạnh trong năm 2009 sau khi đã tụt giảm trong những năm trước.

2.4.3. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: ROS

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS: Return On Sales) phản ánh khả năng sinh lợi từ một đồng doanh thu có được và được tính theo công thức:

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

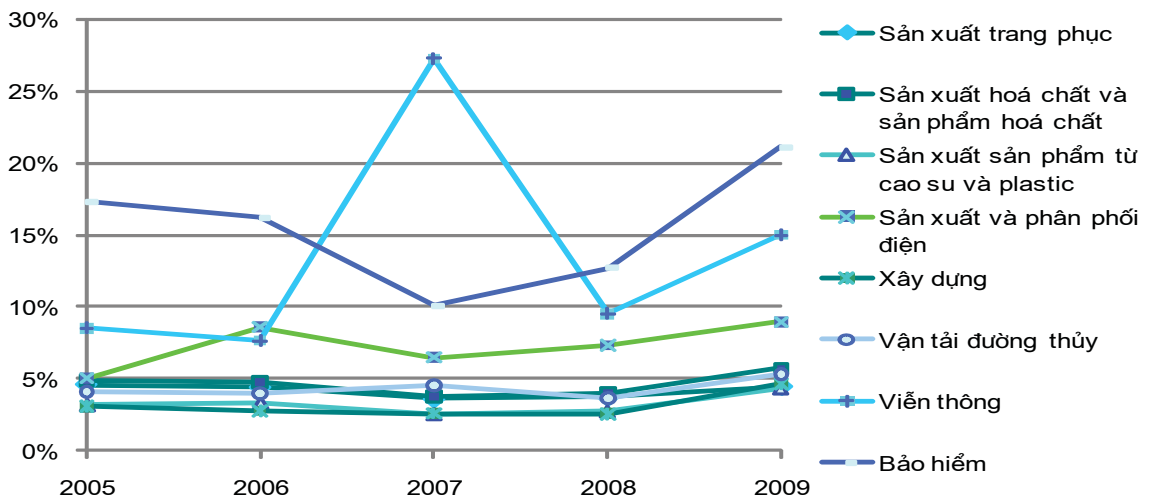
Ngoài ba ngành là Bảo hiểm, Viễn thông và Sản xuất và phân phối điện có chỉ số ROS cao, tương ứng trong năm 2009 là 21,1%, 15% và 9%, các ngành còn lại có chỉ số ROS tương đối giống nhau, dao động xung quanh mức 5%. Xét theo hình thức sở hữu, cũng giống như trong trường hợp ROA, các doanh nghiệp FDI thường có chỉ số ROS cao nhất, trái ngược với các doanh nghiệp ngoài nhà nước.

Như vậy có thể thấy rất rõ, mặc dù khu vực FDI là khu vực có tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ cao nhất so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nhà nước và ngoài nhà nước, tuy nhiên khả năng sinh lợi của các doanh nghiệp FDI lại là cao nhất xét theo cả 3 chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA), tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS). Lỗ hổng dường như không chỉ đơn thuần trong chính sách quản lý thuế mà là trong chính sách thu hút FDI, khi mà các ưu đãi được đặt ra cho các doanh nghiệp FDI đã không những không thu hút được nguồn vốn đầu tư vào những ngành có giá trị gia tăng cao, mà đã “vô tình” khuyến khích các doanh nghiệp FDI đầu tư vào những lĩnh vực gia công, sử dụng nguồn nguyên liệu nhập khẩu là chủ yếu. Đây cũng chính là lý do là cho cán cân thanh toán thương mại của Việt Nam luôn có vấn đề cho đến nay do các doanh nghiệp FDI phải nhập nhiều nguyên liệu đầu vào cho sản xuất.

2.5. Năng lực công nghệ

Khi đưa ra các giải pháp tái cấu trúc nền kinh tế khoa học công nghệ được coi là một

Hình 2.30: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu - ROS



trong những nguồn lực quan trọng để phục vụ mục tiêu đưa nước ta vững bước trên con đường CNH - HĐH. Khoa học công nghệ cũng được coi là chìa khóa để tái cấu trúc các doanh nghiệp khu vực tư nhân, do vậy việc đánh giá năng lực công nghệ thể hiện qua các nguồn lực mà doanh nghiệp sử dụng nhằm nâng cao trình độ công nghệ của mình là hết sức cần thiết.

2.5.1. Tỷ lệ cán bộ khoa học trong doanh nghiệp

Nguồn lực con người dành cho các hoạt động khoa học công nghệ là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh năng lực công nghệ của doanh nghiệp. Trong các ngành nghiên cứu, trừ hai ngành Vận tải đường thủy và Viễn thông, do tính chất công việc cần nhiều cán bộ khoa học kỹ thuật, tỷ lệ cán bộ khoa học trong các ngành khác đều thấp, dưới 50 cán bộ trong năm (tính trên 1000 lao động). Một điểm đáng lo ngại nữa là tỷ lệ này có xu hướng giảm đi (Xem Hình

2.31). Nếu xét trong các ngành sản xuất, tỷ lệ cán bộ khoa học cao nhất và ổn định nhất trong ngành Sản xuất hóa chất, trong khi 3 ngành sản xuất còn lại, tỷ lệ này giảm đi rõ rệt.

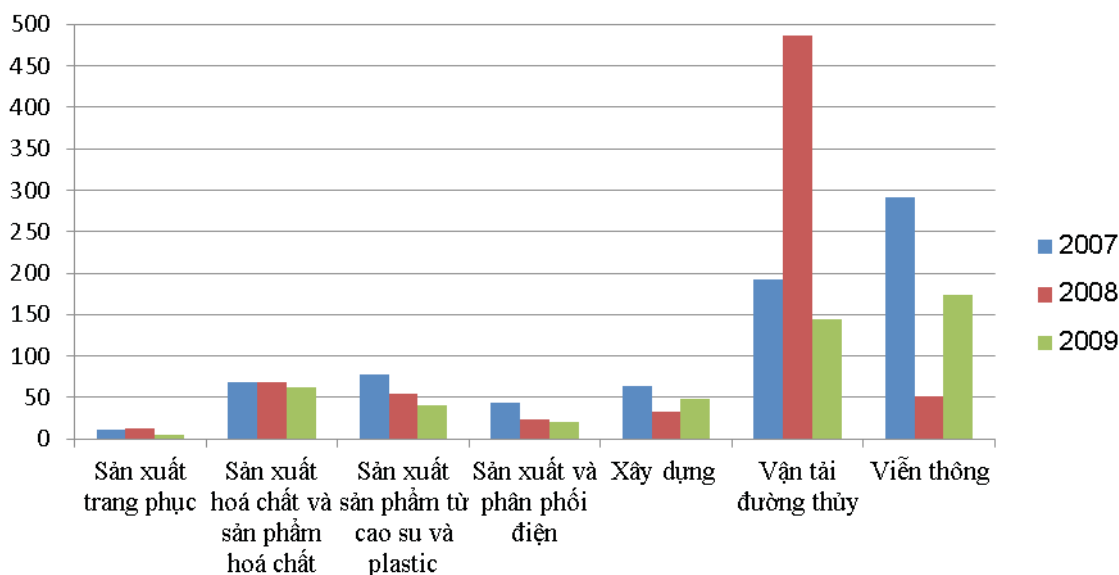
Trong số các cán bộ làm khoa học, đa số có trình độ đại học (Xem Bảng 2.25 ở Phụ lục). Nếu không xét đến hai ngành Vận tải đường thủy và Viễn thông (do có tính đặc thù trong ngành nghề), tỷ lệ cán bộ khoa học có trình độ đại học ở các ngành dao động trong khoảng từ 64-87%, cao nhất trong ngành Sản xuất và phân phối điện, thấp nhất trong ngành Sản xuất trang phục. Tỷ lệ cán bộ khoa học có trình độ thạc sỹ hoặc tiến sỹ vẫn còn rất ít, từ 2-6% trong các ngành sản xuất.

2.5.2. Chi phí nghiên cứu khoa học công nghệ

Ngoài nguồn lực con người, ngân sách mà doanh nghiệp dùng để đầu tư cho các hoạt

Hình 2.31: Tỷ lệ cán bộ khoa học trong doanh nghiệp tính trên 1000 lao động

Đơn vị: cán bộ



động nghiên cứu khoa học công nghệ cũng là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh năng lực công nghệ của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng có ý nghĩa quan trọng hơn đối với các ngành sản xuất. Trong ba ngành sản xuất được lựa chọn nghiên cứu là Sản xuất trang phục, hóa chất và sản phẩm từ cao su, tỷ lệ chi phí cho hoạt động KHCN trên tổng vốn đầu tư thấp, đều dưới 10%. Trong khi Sản xuất trang phục có tỷ lệ chi phí này cao dần lên, thì tỷ lệ này lại ngược lại trong ngành Sản xuất sản phẩm hóa chất (Hình 2.32).

Trong các loại chi phí cho hoạt động KHCN, chi phí dành cho hoạt động nghiên cứu và đổi mới (R&D) và chi phí cho đổi mới công nghệ có thể được coi là quan trọng nhất, góp phần nâng cao năng lực công nghệ của các doanh nghiệp. Trong 3 ngành sản xuất nêu trên, chi phí cho R&D cao và ổn định hơn cả trong ngành Sản xuất hóa chất. Hai ngành còn lại, Sản xuất trang phục và Sản xuất sản phẩm từ cao su, tỷ lệ chi phí cho R&D tuy rất cao trong năm 2007, nhưng sau đó đã giảm mạnh trong hai năm tiếp

theo. Điều này ngược lại đối với chi phí đổi mới công nghệ, tỷ lệ chi phí này đã tăng lên trong ngành Sản xuất trang phục trong những năm gần đây.

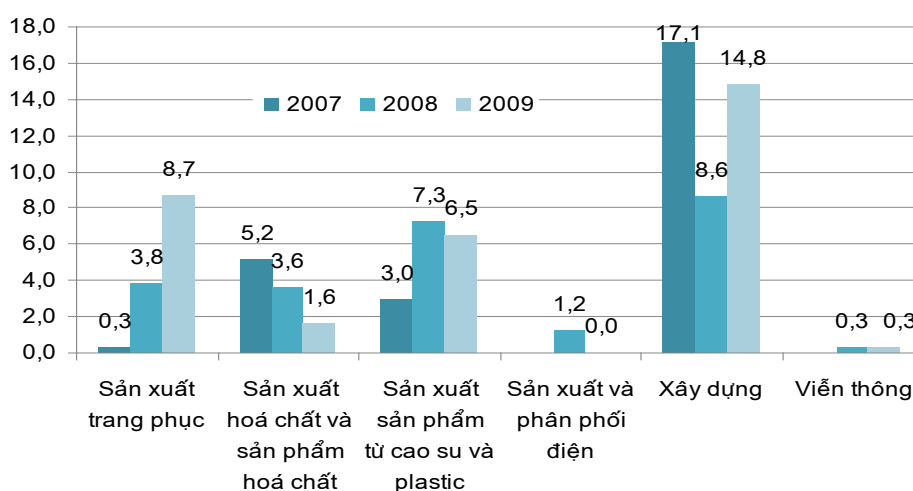
Trên thực tế, việc đổi mới công nghệ/đổi mới quy trình được tiến hành cả ở trong các ngành dịch vụ. Riêng các ngành Xây dựng và Sản xuất và phân phối điện thì đã có sự gia tăng đột biến trong năm 2009 về tỷ lệ chi phí đổi mới công nghệ trên tổng chi phí dành cho KHCN. Đây là dấu hiệu đáng mừng cho thấy sự năng động của các ngành này trong việc nắm bắt công nghệ mới, bắt nhịp cùng với nhịp độ phát triển chung của các doanh nghiệp tiên tiến trên thế giới.

2.6. Năng lực kinh doanh ngành chính

Một trong các cách thức tái cấu trúc doanh nghiệp là mở rộng hoạt động doanh nghiệp theo chiều đa ngành, sang các ngành kinh doanh khác không phải là ngành kinh doanh chính của doanh nghiệp. Đây là một cách thức tái cấu trúc hiệu quả nếu hoạt động mở rộng lĩnh vực kinh doanh của

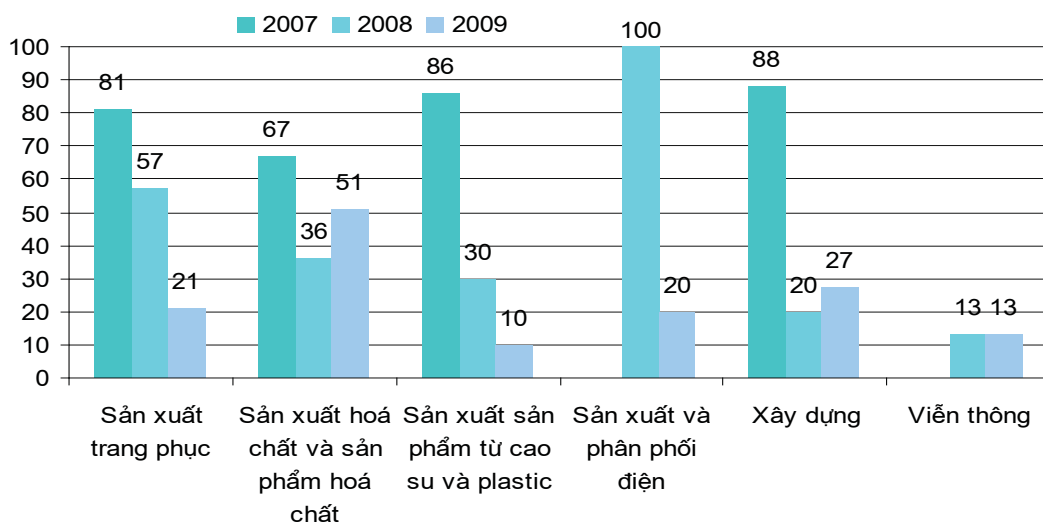
Hình 2.32: Tỷ lệ tổng chi phí KHCN/tổng vốn đầu tư

Đơn vị: %



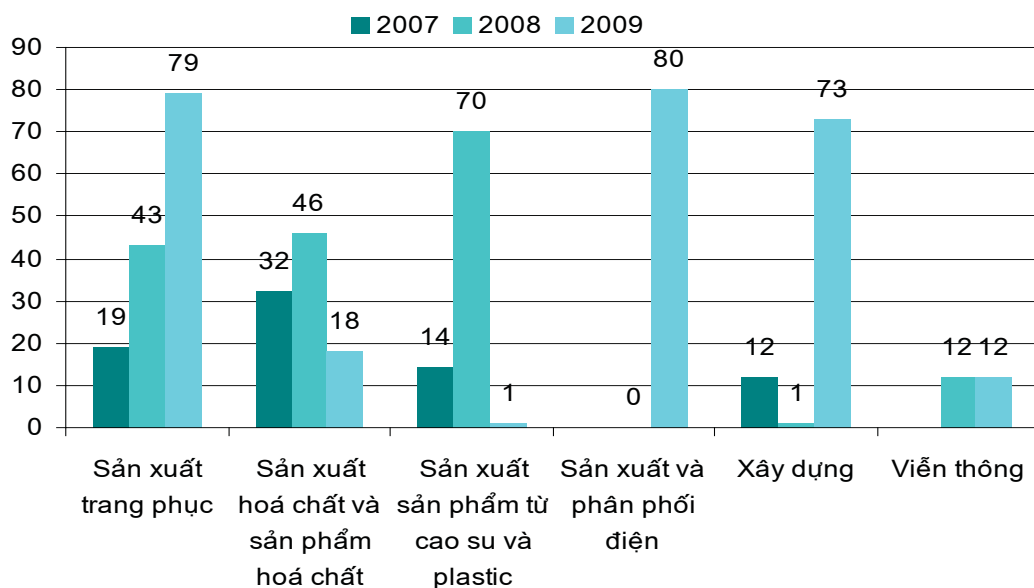
Hình 2.33: Tỷ lệ chi phí R&D/tổng chi phí KHCN

Đơn vị: %



Hình 2.34: Tỷ lệ chi phí đổi mới công nghệ/tổng chi phí KHCN

Đơn vị: %



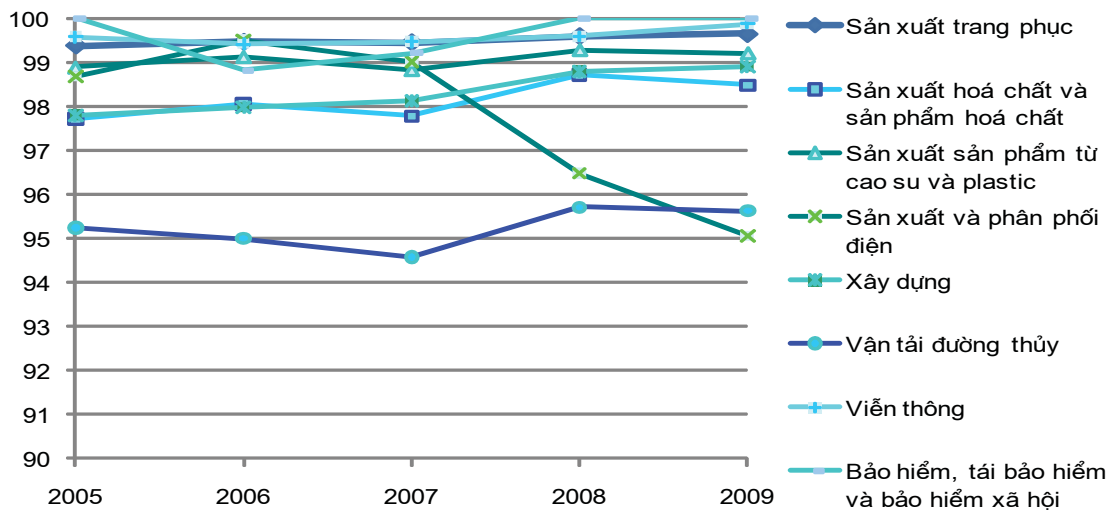
doanh nghiệp không làm ảnh hưởng đến ngành kinh doanh chính trong chiến lược của doanh nghiệp. Trong khuôn khổ của số liệu cho phép, việc đánh giá năng lực kinh doanh ngành chính của doanh nghiệp được tiến hành thông qua hai chỉ tiêu: lao động ngành chính và doanh thu ngành chính.

2.6.1. Lao động ngành chính

Lao động ngành chính được tính bằng tỷ lệ phần trăm lao động trong ngành chính trên tổng số lao động của doanh nghiệp. Theo cách tính này, đa số các ngành đều có độ tích tụ lao động trong ngành sản xuất chính cao và có xu hướng tăng lên, trên

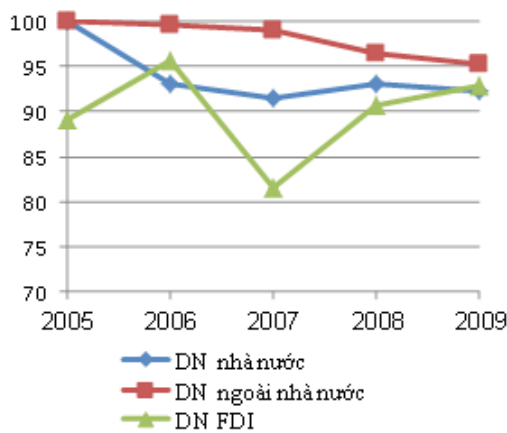
Hình 2.35: Tỷ lệ lao động ngành chính

Đơn vị: %



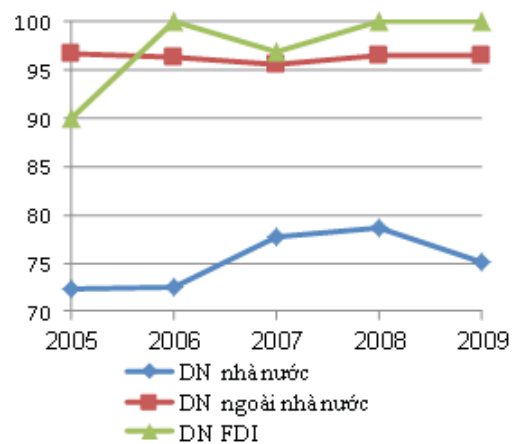
Hình 2.36: Tỷ lệ lao động ngành chính trong Sản xuất và phân phối điện

Đơn vị: %



Hình 2.37: Tỷ lệ lao động ngành chính trong Vận tải đường thủy

Đơn vị: %



98%, trừ hai ngành là Vận tải đường thủy và Sản xuất và phân phối điện. Nếu như ngành Vận tải đường thủy thường có tỷ lệ lao động ngành chính khoảng 94%-96% và có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2005-2009 thì ở ngành Sản xuất và phân phối điện, tỷ lệ lao động ngành chính bắt đầu suy giảm từ khoảng 99% trong những năm 2005-2007 xuống còn 96,5% năm 2008

và thậm chí chỉ còn 95,1% năm 2009, thấp nhất trong tổng số 8 ngành.

Phân tích chi tiết hơn theo loại hình sở hữu của doanh nghiệp thì có thể thấy, trong ngành Sản xuất và phân phối điện, tỷ lệ lao động ngành chính tại các doanh nghiệp nhà nước bắt đầu giảm từ năm 2006, đạt khoảng 93%. Trong khi chỉ số này trong các

doanh nghiệp tư nhân bắt đầu giảm vào năm 2008 và 2009 và chỉ xuống khoảng 95%. Sự biến động của tỷ lệ lao động ngành chính trong các doanh nghiệp FDI cũng không ổn định, tuy nhiên đang có xu hướng tăng lên trong hai năm gần đây.

Trong ngành Vận tải đường thủy, sự khác biệt về tỷ lệ lao động ngành chính giữa ba loại hình sở hữu rất rõ nét. Tỷ lệ này trong các doanh nghiệp nhà nước là rất thấp, nằm trong khoảng 70% - 80%. Trong các doanh nghiệp ngoài nhà nước, tỷ lệ này luôn ổn định ở mức khoảng 96%. Tỷ lệ lao động ngành chính luôn đạt mức cao nhất trong các doanh nghiệp FDI, gần 100%.

Như vậy có thể thấy xu hướng đầu tư dàn trải - mở rộng sang các ngành nghề kinh doanh khác - được thể hiện rõ hơn rất nhiều ở các doanh nghiệp nhà nước so với các doanh nghiệp ngoài nhà nước, trong khi ở doanh nghiệp FDI hầu như rất ít thấy xu hướng này. Câu hỏi đặt ra là liệu với việc đầu tư như mở rộng như vậy, các doanh

nh nghiệp nhà nước có thể đảm bảo được vai trò chủ đạo để thực hiện các nhiệm vụ của mình trong các ngành nghề kinh doanh chính được nữa không? Việc phân tích tỷ lệ doanh thu ngành chính tại các doanh nghiệp này sẽ cho phép làm sáng tỏ vấn đề này.

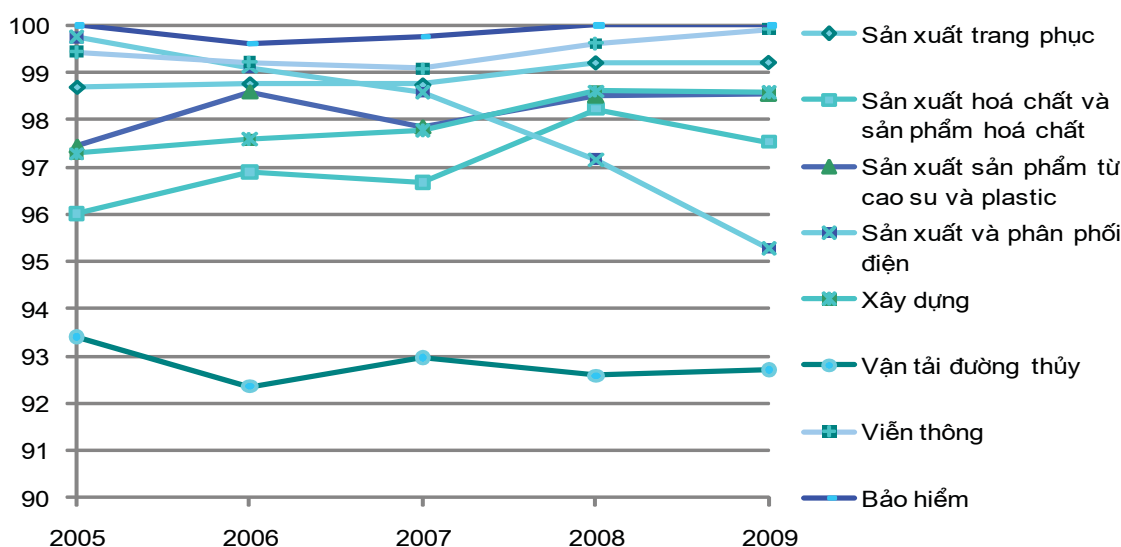
2.6.2. Doanh thu ngành chính

Giống như tỷ lệ lao động ngành chính, tỷ lệ doanh thu ngành chính được tính bằng phần trăm doanh thu mang lại từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp trên tổng doanh thu. Nhìn chung, doanh thu ngành chính của 6 trên 8 ngành nghiên cứu luôn đạt tỷ lệ cao và có xu hướng tăng lên (Xem Hình 2.38). Đây là một tín hiệu nói lên xu hướng tích tụ về ngành sản xuất kinh doanh chính trong 6 ngành này. Riêng hai ngành có tỷ lệ doanh thu ngành chính thấp vẫn là Vận tải thủy và Sản xuất và phân phối điện.

Trong ngành Sản xuất và phân phối điện, tỷ lệ doanh thu ngành chính có xu hướng

Hình 2.38: Tỷ lệ doanh thu ngành chính

Đơn vị: %

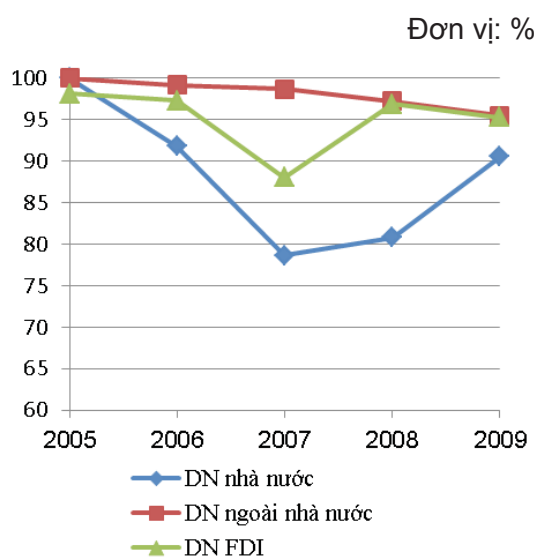


giảm trong giai đoạn 2005-2009, từ 99,8% năm 2005, xuống 98,6% năm 2007 và chỉ còn 95,3% năm 2009. Các doanh nghiệp nhà nước luôn có tỷ lệ doanh thu ngành chính thấp nhất (Hình 2.39), tỷ lệ này sau khi đã giảm mạnh trong hai năm 2006 và 2007 xuống chỉ còn 78,6%, đã bắt đầu tăng lên trong hai năm gần đây và đạt 90,1% năm 2009. Tỷ lệ doanh thu ngành chính trong các doanh nghiệp ngoài nhà nước dù luôn cao nhất, nhưng có xu hướng giảm đều qua các năm, từ 100% năm 2005, xuống 98,7% năm 2007 và chỉ còn 95,5% năm 2009.

Ngành Vận tải đường thủy có tỷ lệ doanh thu ngành chính luôn đạt mức thấp nhất, khoảng 93%, trong đó thấp hơn cả là khu vực các doanh nghiệp nhà nước, chỉ đạt dưới 75% (thậm chí chỉ còn 62,3% năm 2006). Trong khi tỷ lệ này trong các doanh nghiệp ngoài nhà nước luôn ở mức cao, khoảng 94%.

Như vậy nhìn chung trong 8 ngành nghiên

Hình 2.39: Tỷ lệ doanh thu ngành chính trong Sản xuất và phân phối điện

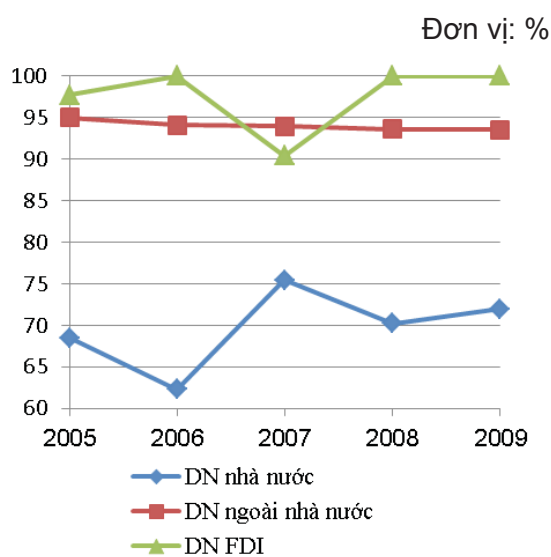


cứu, 6 ngành có năng lực kinh doanh ngành chính được đảm bảo với tỷ lệ lao động và doanh thu rất cao. Riêng hai ngành có năng lực kinh doanh ngành chính chưa cao và có xu hướng giảm là Vận tải đường thủy và Sản xuất và phân phối điện. Trong hai ngành này, đáng chú ý hơn cả là các doanh nghiệp nhà nước, nơi mà năng lực kinh doanh ngành chính đạt tỷ lệ khá thấp.

III. NĂNG LỰC KINH DOANH CỦA DOANH NHÂN NỮ

Báo cáo “Hoạt động kinh doanh 2011” (Doing business 2011) của Ngân hàng Thế giới đã đưa ra thông điệp quan trọng về vai trò của phụ nữ trong nền kinh tế. Việc tham gia của phụ nữ hoạt động kinh doanh sẽ giúp cho nền kinh tế trở nên đa dạng và “sắc bén” hơn. Đáng tiếc rằng các khía cạnh của môi trường kinh doanh chưa ảnh hưởng tương xứng đến phụ nữ trong quyết định của họ để trở thành một doanh nhân và giúp họ nâng cao hiệu suất của họ trong việc điều hành doanh nghiệp.

Hình 2.40: Tỷ lệ doanh thu ngành chính trong Vận tải đường thủy



Việc đánh giá năng lực kinh doanh của doanh nhân nữ được tiến ở Việt Nam thông qua một số nghiên cứu gần đây của IFC (International Finance Corporation: Tổng công ty tài chính quốc tế) - Ngân hàng Thế giới, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Tổ chức Lao động quốc tế (ILO), Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hiệp quốc (UNIDO). Tuy nhiên các đánh giá này chủ yếu dựa trên chọn mẫu và ít có sự so sánh với hoạt động kinh doanh của nam giới. Mặc dù “Tỷ lệ doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo” được chính thức coi là một chỉ số quan trọng để đánh giá kết quả về thực hiện triển khai “Chiến lược toàn diện về tăng trưởng và xóa đói giảm nghèo” từ năm 2002, nhưng cho đến nay chưa có một cuộc điều tra rộng rãi nào để bao quát và nghiên cứu chỉ số này. Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2010 do vậy sẽ chỉ có thể đưa ra một số nhận định dựa trên bộ số liệu của Tổng cục Thống kê về kết quả điều tra 109.648 doanh nghiệp tính đến 31/12/2009 bao gồm các doanh nghiệp đang hoạt động có trên 10 lao động (chiếm gần 1/2 số doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm trên).

Tỷ lệ doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo trong mẫu nghiên cứu trên đạt khoảng 21%. Đa số các doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo là thuộc khu vực tư nhân, chiếm 97%. Khu vực doanh nghiệp nhà nước chỉ có 5% số doanh nghiệp là do phụ nữ lãnh đạo, chiếm 1% trong tổng số doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo. Tỷ lệ này ở khu vực FDI tương ứng là 8% và 2%.

Ở khu vực doanh nghiệp có quy mô càng nhỏ thì tỷ lệ doanh nghiệp do nữ lãnh đạo càng lớn. Trong khi khu vực doanh nghiệp cực nhỏ số doanh nghiệp phụ nữ có thể chiếm tới 26% thì tỷ lệ này ở khu vực doanh

niệp vừa và lớn là khoảng 17%. Điều này chứng tỏ, phụ nữ không dễ dàng khi dẫn dắt doanh nghiệp mở rộng quy mô.

Thực vậy, mặc dù được coi là nhạy bén và linh hoạt trong kinh doanh nhưng quy mô lao động trung bình ở các doanh nghiệp do nữ lãnh đạo chỉ đạt 41 lao động, trong khi ở các doanh nghiệp do nam lãnh đạo là 78 lao động. Thu nhập bình quân trên một lao động và doanh thu bình quân trên lao động ở các doanh nghiệp do nữ lãnh đạo cũng thấp hơn. Tuy nhiên điều rất đáng chú ý ở đây là tỷ lệ lao động nữ ở các doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo lại cao hơn rất nhiều và năng suất sử dụng lao động của họ cũng cao hơn so với nam giới. Trong khi Luật Bình đẳng giới của Việt Nam khuyến khích các doanh nghiệp nói chung sử dụng nhiều lao động nữ thì phải chăng cũng cần có sự quan tâm thỏa đáng tới việc phát triển các doanh nghiệp do nữ lãnh đạo (Xem bảng 2.7).

Tương tự, về năng lực tài chính, các doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo cũng có những hạn chế nhất định so với các doanh nghiệp do nam lãnh đạo, đặc biệt là khi xem xét về khả năng quay vòng vốn tự có và tỷ suất lợi nhuận. Tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ ở khu vực doanh nghiệp do nữ lãnh đạo là 25,7% trong khi tỷ lệ này ở khu vực doanh nghiệp do nam lãnh đạo là 22,7%. Tuy nhiên các doanh nghiệp do nam làm chủ lại có tỷ lệ nợ trên vốn tự có cao hơn 1,83 lần trong khi tỷ lệ này ở doanh nghiệp do nữ làm chủ là 1,75 lần. Điều này có thể cũng minh chứng cho việc các doanh nhân nữ thường ít mạo hiểm hơn các doanh nhân nam, song cũng có thể do khả năng tiếp cận vốn của các doanh nhân nữ hạn chế hơn.

Khi xét về lĩnh vực hoạt động, có thể thấy thiên hướng kinh doanh của nữ giới trong

Bảng 2.7: Năng lực sử dụng lao động tại các doanh nghiệp do nữ lãnh đạo

	DN do Nữ lãnh đạo	DN do nam lãnh đạo
Lao động bình quân (người)	41	78
Tỷ lệ lao động nữ (%)	49.2	42.3
Thu nhập bình quân trên một lao động (triệu đồng)	33	40
Doanh thu bình quân trên một lao động (triệu đồng)	600	670
Hiệu suất sử dụng lao động (Doanh thu bình quân/thu nhập bình quân)	18	17

Bảng 2.8: Kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp do nam và nữ lãnh đạo trong một số ngành chủ yếu dành cho nam giới

	Tỷ lệ doanh nghiệp (%)		Tỷ lệ DN lố (%)		Hệ số vòng quay tài sản cố định (%)	
	DN do nữ lãnh đạo	DN do nam lãnh đạo	DN do nữ lãnh đạo	DN do nam lãnh đạo	DN do nữ lãnh đạo	DN do nam lãnh đạo
Chung	21	79	25,7	22,8		
Nông nghiệp, trồng trọt	7,6	92,4	13	8	11	8
Sản xuất phân phối điện khí đốt	6,5	93,5	15	11	1,8	10
Khai thác và cung cấp nước	11,9	88,1	31	18	11	17,8
Xây dựng	10	90	22	19	19,6	30,5

một số ngành nhất định. Ngành có tỷ lệ doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo đồng nhất là: Dịch vụ lưu trú và ăn uống, Bán buôn, Bán lẻ. Ở các ngành này chỉ số “Hệ số quay vòng các khoản phải thu” của các doanh nghiệp do nữ lãnh đạo rất cao so với các doanh nghiệp do nam lãnh đạo, cho thấy khả năng thu hồi vốn nhanh của các doanh nhân nữ trong lĩnh vực này.

Trong khi đó công việc kinh doanh ở một số ngành truyền thống là dành cho nam giới thì thực sự không hẳn là đã phù hợp cho phụ nữ, mặc dù cũng có những phụ nữ đã thành công. Công việc nặng nhọc và phức tạp thực sự là một thách thức lớn đối với phụ nữ khi hoạt động trong những lĩnh vực này. Bảng 2.8 so sánh kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp do nam và nữ lãnh

đạo trong một số ngành chủ yếu dành cho nam giới.

Tóm lại: Xét về tổng thể năng lực doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo còn có những hạn chế nhất định so với nam giới, tuy nhiên, nếu xuất phát từ khía cạnh giới thì có thể thấy doanh nghiệp do phụ nữ Việt Nam lãnh đạo đang phát huy được những thế mạnh về giới của mình. Khả năng hoạt động của họ trong những lĩnh vực gần gũi với đời sống gia đình (dịch vụ, lưu trú, nhà hàng, bán buôn, bán lẻ...) cho thấy các doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo hoàn toàn có khả năng thành công trong những lĩnh vực này. Các doanh nhân nữ

có khả năng và lợi thế rất tốt trong việc kết hợp giữa công việc và gia đình trong kinh doanh. Bên cạnh đó là khả năng thu hút lao động nữ và năng lực sử dụng lao động của họ. Vì vậy, việc tạo một môi trường kinh doanh thuận lợi, trong đó có việc xúc tiến hỗ trợ doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo theo hướng khuyến khích những thiên hướng mang khía cạnh giới đồng thời giúp họ khắc phục những khó khăn trong quá trình quản lý là vô cùng cần thiết. Những biện pháp hỗ trợ nâng cao năng lực quản lý tài chính cho doanh nhân nữ, hỗ trợ họ mở rộng sản xuất kinh doanh, tạo sự tự tin khi tiếp cận các nguồn vốn là những chính sách cần được ưu tiên xem xét.

PHẦN III

MỘT SỐ XU HƯỚNG TÁI CẤU TRÚC DOANH NGHIỆP

I. ĐỊNH HƯỚNG TÁI CẤU TRÚC DOANH NGHIỆP PHỤC VỤ CHIẾN LƯỢC CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VIỆT NAM

1.1. Tổng quan thực trạng phát triển của các khu vực doanh nghiệp theo thành phần sở hữu trong những năm gần đây

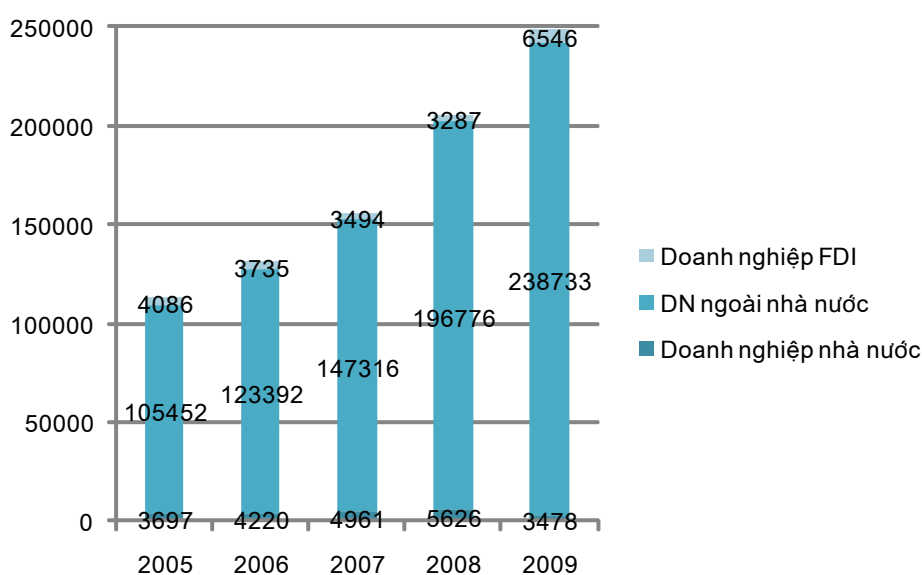
1.1.1 Số lượng doanh nghiệp tư nhân tăng trưởng nhanh

Số liệu điều tra doanh nghiệp như được thể hiện trong Hình 3.1 dưới đây cho thấy số lượng doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân liên tục tăng cao qua các năm trong

khi số lượng doanh nghiệp thuộc khu vực FDI chỉ tăng nhẹ và số lượng các DNNN ngày càng giảm đi rõ rệt. Kết quả là sau 5 năm, xét về số lượng, hai khu vực DNNN và FDI ngày càng bị thu hẹp, doanh nghiệp FDI tăng từ 3.697 lên 6.546 nhưng tỷ trọng giảm từ 3,3% xuống chỉ còn 2,8%, còn khu vực DNNN giảm cả về số lượng và tỷ trọng, từ 4.086 còn 3.478 doanh nghiệp (từ 3,6% xuống 1,4%) thông qua quá trình thực hiện cổ phần hoá ở cả trung ương và các địa phương. Đây là các doanh nghiệp nhà nước vẫn giữ 100% vốn chủ sở hữu, chưa cổ phần hoá và các doanh nghiệp đã

Hình 3.1: Số lượng các doanh nghiệp đang hoạt động phân theo khu vực kinh tế (2005- 2009)

Đơn vị: doanh nghiệp



cổ phần hoá nhưng phần vốn góp của nhà nước vẫn chiếm hơn 50% tại doanh nghiệp đó. Ngược lại, khu vực tư nhân đã chứng kiến tốc độ phát triển mạnh mẽ số lượng các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường khiến sự hiện diện của khu vực này trong nền kinh tế ngày càng mở rộng (tỷ trọng tăng từ 93,1% lên 95,8%).

Nhìn chung, xu hướng mở rộng của khu vực tư nhân sẽ tiếp tục diễn ra trong tương lai, tuy nhiên điều đáng nói ở đây là sự phát triển quy mô đóng góp của khu vực tư nhân chưa tương xứng với sự phát triển theo chiều rộng như trên đã nói, ngoại trừ trong vấn đề tạo việc làm.

1.1.2. Doanh nghiệp khu vực tư nhân sử dụng gần 60% số lượng lao động của khối doanh nghiệp

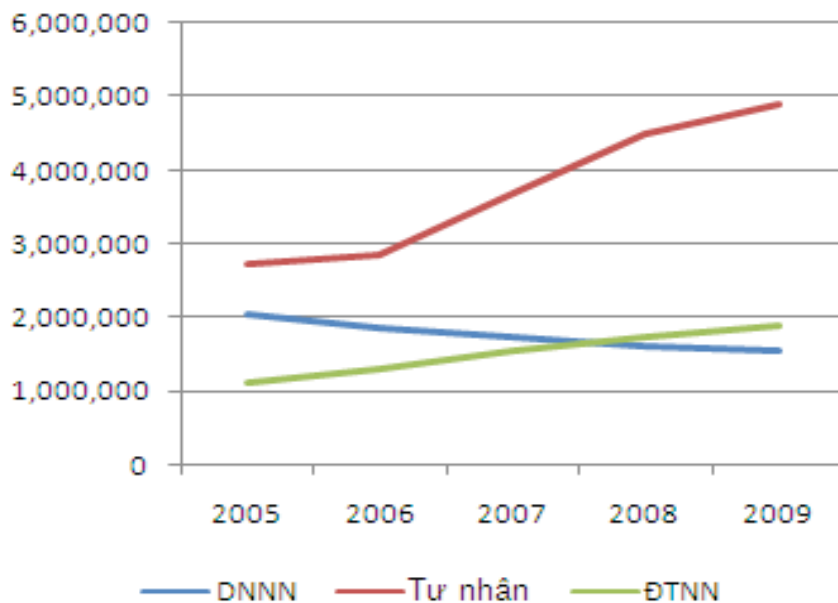
Hình 3.2 cho thấy số lượng lao động làm việc cho các doanh nghiệp khu vực tư nhân

liên tục tăng trong 5 năm qua từ hơn 2,7 triệu lên 4,8 triệu lao động, đặc biệt trong thời kỳ kinh tế phát triển nóng 2006-2007, nhưng vẫn không giảm ngay cả trong giai đoạn lạm phát và suy thoái sau đó. Tương tự, số lượng lao động làm việc trong khu vực FDI cũng tăng đều nhưng do số lượng doanh nghiệp của khu vực FDI không nhiều nên tổng số lao động tăng thêm ít, chỉ hơn 760.000 người. Ngược lại, số lượng người làm việc cho các DNNN lại giảm dần qua các năm, từ hơn 2 triệu lao động xuống hơn 1,5 triệu.

Như vậy, trong khi hai khu vực DNNN và FDI chỉ tạo được thêm tổng cộng 280.000 chỗ làm, thì khu vực tư nhân tạo ra 2,1 triệu việc làm mới (gấp hơn 7 lần) trong cùng thời gian 5 năm. Do đó, khu vực tư nhân rõ ràng ngày càng đóng vai trò lớn hơn trong sử dụng lao động.

Hình 3.2: Số lượng lao động làm việc trong các khu vực doanh nghiệp

Đơn vị: lao động



Trong khi tỷ trọng của DNNN trong tổng số lao động sử dụng giảm từ 34,7% xuống 18,8%, và của doanh nghiệp FDI chỉ tăng rất chậm, từ 19% lên 22,6%, thì khu vực tư nhân tăng từ 46,4% lên 58,6%. Tốc độ tăng trưởng lao động trung bình hàng năm của toàn khu vực doanh nghiệp là 9,1%, thì các khu vực DNNN, tư nhân và FDI có tốc độ tăng lần lượt là -6,5%, 16,0% và 13,9%/năm. Như vậy, qua đây chúng ta có thể thấy khu vực DNNN đang trong quá trình tái cơ cấu, chuyển đổi mô hình hoạt động theo lộ trình cổ phần hoá (hoặc công ty hoá), trong đó một số không ít công ty đã có sự chuyển đổi về tỷ lệ vốn góp làm thay đổi đặc điểm sở hữu của công ty, đồng thời số lượng người tuyển dụng mới thấp hơn số lao động chuyển ra khỏi khu vực này để sang các khu vực khác.

Sự mở rộng của khu vực tư nhân về quy mô lao động tuy vậy không hẳn là điều đáng mừng bởi ngoài lý do lượng doanh nghiệp mới gia nhập thị trường tăng nhanh như đã nói, thì đa phần các doanh nghiệp tư nhân chỉ là các doanh nghiệp ở quy mô nhỏ và vừa, hơn nữa hầu hết chỉ hoạt động trong các lĩnh vực thâm dụng lao động.

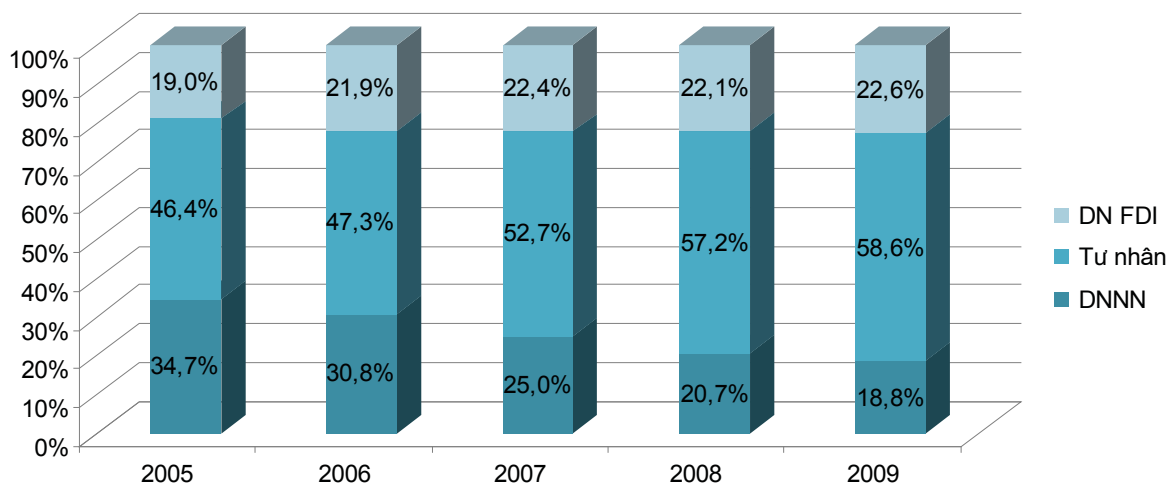
1.1.3. Quy mô lao động và tài sản của các doanh nghiệp khu vực tư nhân còn rất nhỏ

Xét toàn bộ khu vực doanh nghiệp, trong các nhóm doanh nghiệp sử dụng từ 5-50 lao động thì khu vực tư nhân chiếm từ 96,3-99,4%. Có nghĩa là gần như tuyệt đại đa số các DN NVV ở Việt Nam là doanh nghiệp tư nhân, trong khi các DN NN và FDI thường có quy mô từ 200 lao động trở lên. Tỷ trọng khu vực tư nhân trong nhóm các công ty lớn hơn của cả nước giảm dần, ở nhóm từ 500-1000 lao động, khu vực tư nhân đại diện cho 42,7%. Ở nhóm công ty lớn có từ 1000-5000 lao động, sự hiện diện của ba khu vực được chia khá đều. Tuy nhiên, ở nhóm các công ty lớn có từ 5000 lao động trở lên, khu vực tư nhân chỉ có 17,3%, trong khi DN NN và FDI chiếm lần lượt từ 43,2% và 39,5%.

Sự phân bổ các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế theo quy mô tài sản cũng diễn ra theo hình mẫu của sự phân bổ theo tiêu chí lao động nói trên.

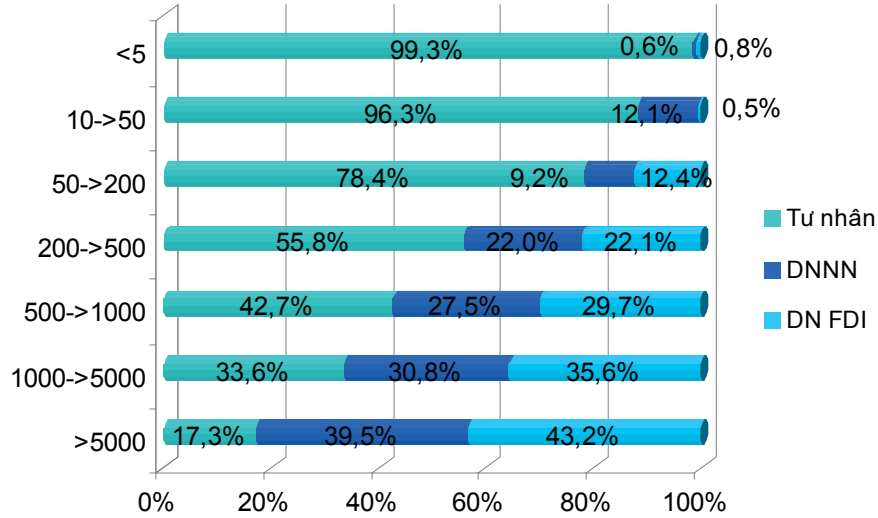
Theo Hình 3.5, có tới 98,4% doanh nghiệp của khu vực tư nhân có tổng tài sản dưới

Hình 3.3: Tỷ trọng lao động thuộc các khu vực doanh nghiệp

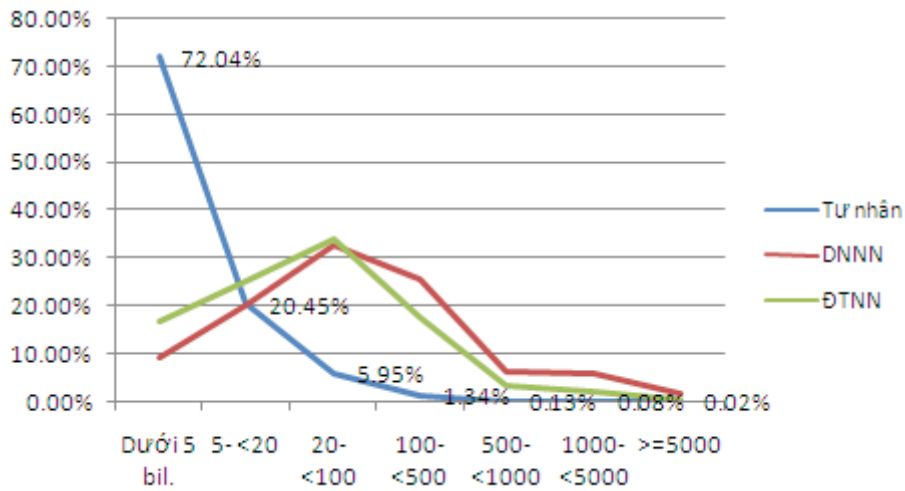


Hình 3.4: Đại diện của các khu vực doanh nghiệp theo quy mô lao động

Đơn vị: lao động



Hình 3.5: Phân bổ các doanh nghiệp trong từng khu vực theo quy mô tài sản



100 tỷ VNĐ, trong đó có tới 72,0% có tổng tài sản chỉ dưới 5 tỷ đồng. Như vậy, có thể nói đa phần các doanh nghiệp tư nhân đều ở quy mô nhỏ, nếu theo tiêu chí quốc tế thì chỉ là siêu nhỏ⁽⁴⁰⁾.

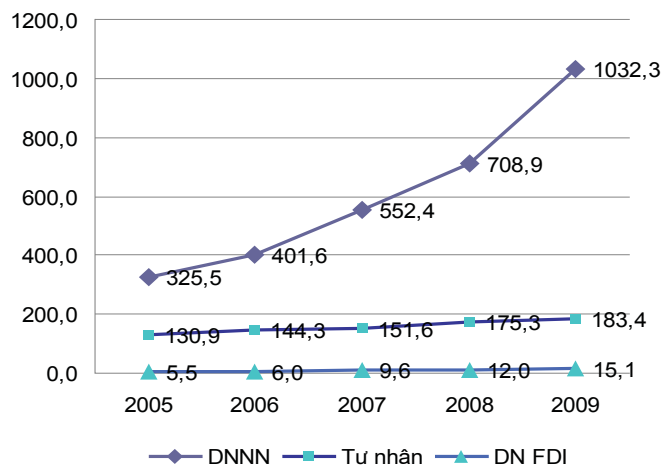
1.1.4. Sự phát triển về quy mô: có triển vọng tích cực

Có thể thấy rất rõ quy mô trung bình của các doanh nghiệp khu vực tư nhân rất khiêm tốn so với khu vực DNNN và FDI.

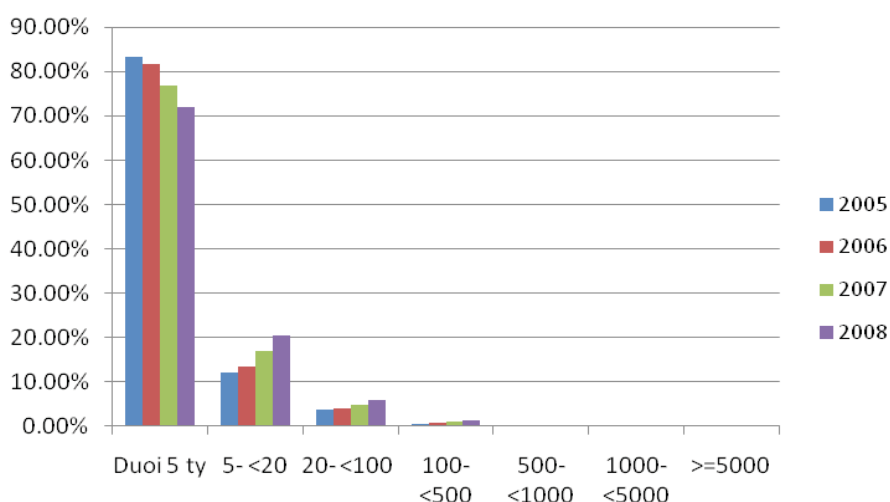
⁽⁴⁰⁾ Chẳng hạn ở EU, doanh nghiệp có tài sản dưới 5 triệu Euro (120 tỷ VNĐ) được xếp vào hạng nhỏ, 27 triệu Euro (648 tỷ VNĐ) vào hạng vừa.

Hình 3.6: Quy mô tổng tài sản trung bình của các doanh nghiệp

Đơn vị: tỷ đồng



Hình 3.7: Dịch chuyển tỷ trọng các doanh nghiệp theo quy mô tài sản trong khu vực tư nhân



Hình 3.6 thể hiện sự thay đổi về quy mô tài sản theo trung bình giản đơn của các doanh nghiệp thuộc các khu vực. Theo đó tất cả các khu vực đều có sự cải thiện đáng kể về quy mô. Khu vực tư nhân từ 5,7 tỷ VNĐ/DN (2005) lên 15,1 tỷ VNĐ/DN (2009), doanh nghiệp FDI từ 130,9 tỷ VNĐ/DN lên 183,4 tỷ VNĐ/DN và DNNN từ 325,5 tỷ VNĐ/DN lên 1032,3 tỷ VNĐ/DN. Rõ ràng, quy mô của các doanh nghiệp khác biệt rất rõ ràng, tuy nhiên, cũng không

nên dựa quá nhiều vào những thống kê này để nhận định về sức cạnh tranh của các doanh nghiệp, bởi ngoài yếu tố chênh lệch về số lượng thì còn phải tính đến các lợi thế mang tính lịch sử và cơ chế vốn đã đặt các DNNN vào môi trường ưu đãi hơn các doanh nghiệp khu vực khác. Khu vực FDI thì có sự hậu thuẫn to lớn về vốn, công nghệ và trình độ quản lý, thương hiệu từ các công ty mẹ. Khu vực tư nhân không có được những ưu thế đó nên rõ ràng sẽ

bất lợi, tuy nhiên, ngay sự nhỏ bé cũng có thể mang lại những ưu thế đặc trưng mà lợi thế kinh tế quy mô không thể có, chẳng hạn như sự linh hoạt, nhanh nhạy, vốn có ý nghĩa không nhỏ trong việc nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

Mặc dù vậy, thực tế là sự tích lũy tài sản trong dài hạn đều là đích đến của bất cứ doanh nghiệp nào. Vì vậy, xét về quy mô tài sản, khu vực tư nhân đang chứng kiến xu hướng dịch chuyển đáng khích lệ.

Có thể nhận thấy một dấu hiệu đáng mừng là tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ của khu vực tư nhân đang giảm dần, từ hơn 83,4% năm 2005 xuống 72% năm 2008; trong khi đó tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp lớn hơn kể bên đã tăng dần từ 12,2% (2005) lên 20,5% (2008) và nhóm kế bên tiếp tục cũng có sự cải thiện tương tự dù với tốc độ chậm hơn. Như vậy, đang có sự dịch chuyển, hay nói đúng hơn là sự trưởng thành của các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân trong 5 năm trở lại đây. Quá trình tích lũy vốn đã hình thành xu thế khá vững chắc và sẽ diễn ra khá tuần tự. Thực tế, khu vực tư nhân mới chỉ có 10 năm phát triển thực sự cởi mở kể từ khi Luật Doanh nghiệp 1999 có hiệu lực (trước năm 2000, Việt Nam chỉ có gần 50.000 doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân). Do đó, sự hạn chế về quy mô tài sản của doanh nghiệp tư nhân so với DNNN và FDI ở thời điểm hiện tại là điều dễ hiểu. Vấn

đề là làm sao nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp này ngay từ bây giờ, thậm chí phát huy tính linh hoạt, sự dẻo dai của các DNNVV vốn là đặc trưng của khu vực. Muốn vậy, chính phủ cần có các chiến lược và chính sách tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, thông thoáng, thuận lợi để các doanh nghiệp cải thiện hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó, chính sách cũng cần dẫn hướng và khuyến khích đầu tư của khu vực tư nhân vào các ngành, lĩnh vực kinh doanh có năng suất lao động cao. Một cơ cấu lợi nhuận có hiệu suất cao hơn sẽ giúp doanh nghiệp tư nhân tích lũy tài sản, thậm chí thu hút đầu tư từ các doanh nghiệp thuộc khu vực khác thông qua các hình thức liên kết, góp vốn, mua lại và sáp nhập, vv... từ đó sẽ giúp các doanh nghiệp gia tăng quy mô tài sản, vốn và thị phần để phát huy lợi thế kinh tế quy mô.

1.1.5. Hiệu quả tài chính và kinh doanh: doanh nghiệp tư nhân - nợ ít hơn nhưng hiệu quả cao hơn

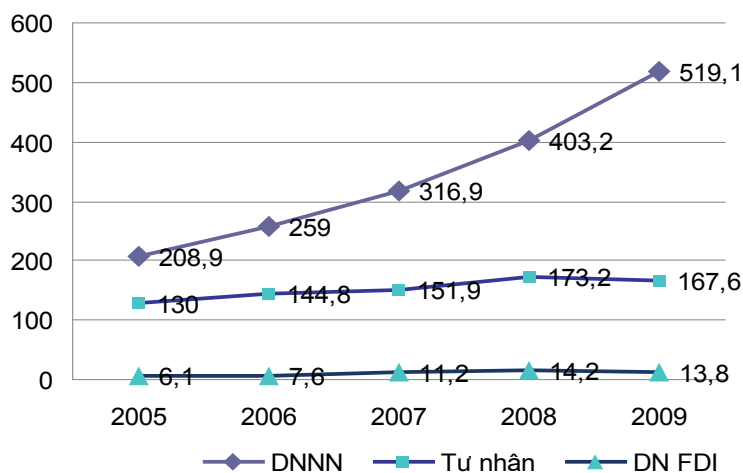
Thống kê cho thấy các DNNN sử dụng đòn bẩy tài chính nhiều hơn các doanh nghiệp khu vực khác. Mặc dù vậy, tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu (CSH) và tài sản của các doanh nghiệp tư nhân đang có xu hướng tăng lên. Thực tiễn cũng cho thấy các doanh nghiệp tư nhân kém lợi thế hơn hẳn các DNNN trong khả năng tiếp cận tín dụng và vốn.

Bảng 3.1: Chỉ số nợ và đòn bẩy tài chính

	Nợ/ Vốn chủ sở hữu			Nợ/ Tổng tài sản		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
DNNN	339,4%	327,8%	252,6%	77,2%	76,8%	71,6%
Tư nhân	178,9%	181,4%	187,2%	63,9%	64,1%	65,0%
FDI	142,9%	151,9%	138,8%	58,9%	60,2%	58,2%

Hình 3.8: Doanh thu trung bình của các doanh nghiệp

Đơn vị: tỷ đồng



Bảng 3.2: Hiệu quả kinh doanh

	Doanh thu thuần/ TTS			ROE		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
DNNN	57,4%	56,9%	50,3%	17,4%	11,3%	22,9%
Tư nhân	116,3%	118,0%	91,4%	9,2%	9,0%	5,0%
FDI	100,2%	98,8%	91,4%	32,1%	27,7%	22,4%

Doanh thu trung bình của các doanh nghiệp thuộc tất cả các thành phần kinh tế đã chứng kiến xu hướng tăng trưởng khá đồng đều và liên tục trong 5 năm qua.

Tuy quy mô doanh thu của doanh nghiệp khu vực tư nhân nhỏ hơn nhiều lần DNNN nhưng hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp tư nhân lại cao hơn hẳn. Năm 2007, trong khi 100 đồng tài sản của DNNN chỉ đem lại 57,4 đồng doanh thu thì doanh nghiệp tư nhân có thể cho ra 116,3 đồng, doanh nghiệp FDI đem lại 100,2 đồng. Năm 2009, tỷ lệ này mặc dù đã giảm khá mạnh dưới tác động trễ của suy thoái kinh tế nhưng khu vực doanh nghiệp tư nhân vẫn tỏ ra hiệu quả hơn, chỉ số doanh thu trên

tổng tài sản là 91,4%, bằng doanh nghiệp FDI, trong khi DNNN chỉ bằng 50,3%.

1.1.6. Chế độ quản trị và hình thức tổ chức theo luật định của các doanh nghiệp

❖ Doanh nghiệp nhà nước

Theo Điều 166 Luật Doanh nghiệp 2005, các DNNN phải chuyển đổi thành công ty TNHH hoặc cổ phần hoạt động theo Luật Doanh nghiệp trong vòng 4 năm, có nghĩa trước 01/7/2010. Rõ ràng đã có sự sụt giảm mạnh số lượng các DNNN ở trung ương và địa phương quản lý, từ 2.908 xuống còn 1.256 doanh nghiệp. Cho đến cuối năm 2009, vẫn còn tới 1256 DNNN chưa chuyển đổi, chiếm 38% tổng số doanh nghiệp khu

vực nhà nước. Được biết, đến trước ngày 01/07, còn khoảng 1.000 doanh nghiệp chưa chuyển đổi. Như vậy, mục đích này vẫn chưa đạt được. Trên thực tế, quá trình cổ phần hoá thực gặp trở ngại bởi tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và lạm phát - suy thoái ở Việt Nam khiến nhiều kế hoạch cổ phần hoá, bán ra công chúng bị đình hoãn.

Đáng chú ý, công ty cổ phần dường như được coi là mô hình tổ chức khá hấp dẫn bởi tính ‘mở’ và linh hoạt của chúng trong quá trình chuyển đổi DNNN. Số lượng DNNN chuyển đổi sang mô hình cổ phần hoặc TNHH trong đó phần vốn của NN chiếm nhiều hơn 50% tăng nhanh trong 5 năm qua, khiến tỷ lệ của doanh nghiệp loại này tăng lên 45,3% tổng số doanh nghiệp trong khu vực, trong khi số lượng công ty TNHH 1 thành viên ở trung ương và địa phương chỉ chiếm tỷ lệ rất thấp là 17,1% (Xem hình 3.9).

❖ *Doanh nghiệp khu vực tư nhân*

Ở khu vực tư nhân, loại hình công ty TNHH lại được tới 58,6% tổng số doanh nghiệp

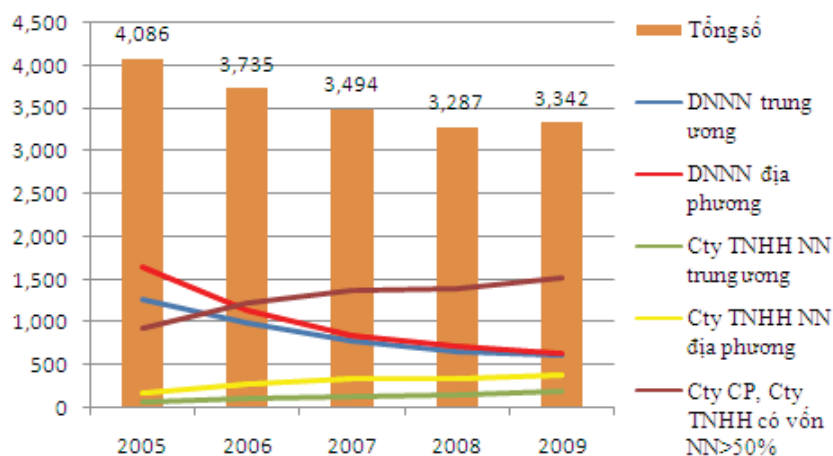
khu vực này lựa chọn cho tới năm 2009. Tỷ trọng này cũng đã tăng từ 53% năm 2005. Ngược lại, tỷ trọng các doanh nghiệp tư nhân ngày càng giảm dần, từ 35,2% năm 2005 xuống 22,2% năm 2009. Xem hình 3.10.

Rõ ràng mô hình quản trị công ty TNHH là mô hình hiện đại hơn và tỏ ra có nhiều ưu thế hơn hẳn doanh nghiệp tư nhân như tính khoa học trong quản trị, tính minh bạch, đối vốn, chia sẻ quyền lợi và trách nhiệm và khả năng chuyển nhượng được... Đây là một xu hướng rất đáng khích lệ, cho thấy doanh nhân Việt Nam đang cởi bỏ chiếc áo cũ quen thuộc là mô hình quản trị gia đình và quản trị theo thói quen, vốn không thể đem lại hiệu quả kinh doanh về dài hạn.

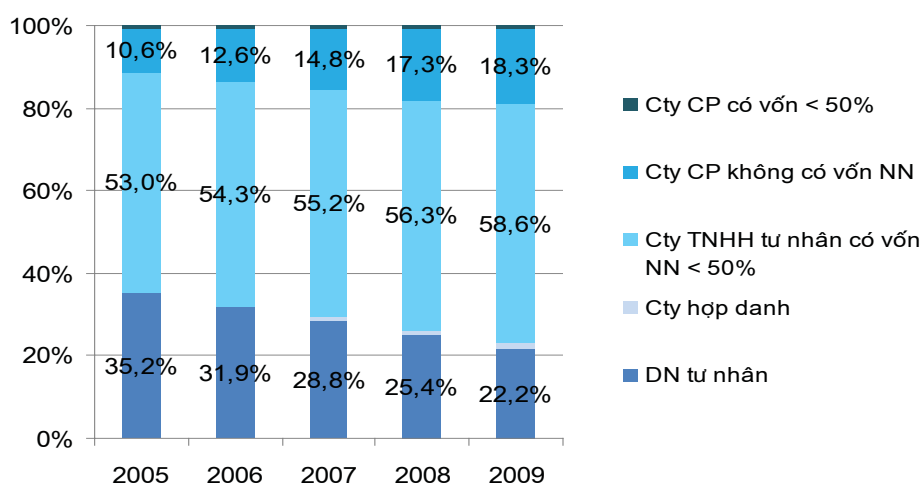
Công ty Cổ phần (CP) cũng là mô hình quản trị hiện đại, có thể đem lại cơ hội mở rộng khả năng thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài và phát triển vô hạn. Số lượng loại hình công ty CP tăng từ 10,6% năm 2005 lên 18,3% năm 2009, xếp thứ 3 trong các loại hình được lựa chọn. Tỷ trọng này vẫn thấp vì mô hình công ty CP đòi hỏi khá nhiều chi phí thời gian và vật chất phục vụ

Hình 3.9: Hình thức pháp lý và tổ chức của các DNNN

Đơn vị: doanh nghiệp

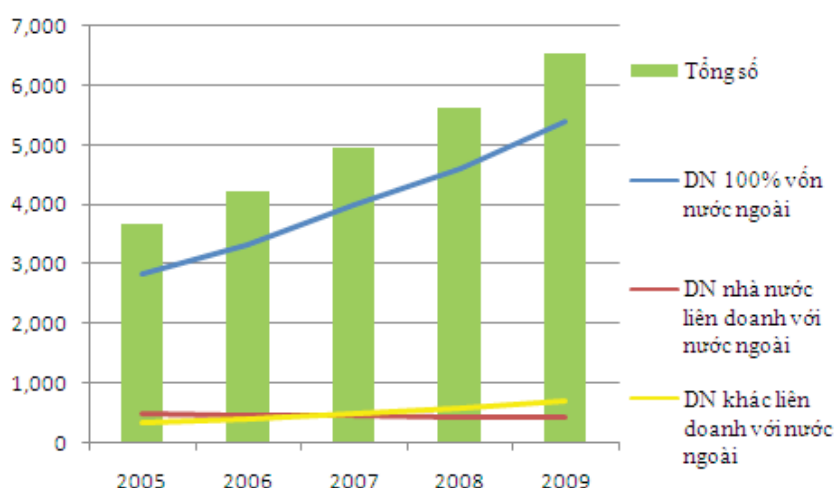


Hình 3.10: Cơ cấu hình thức tổ chức của các doanh nghiệp khu vực tư nhân



Hình 3.11: Số lượng các doanh nghiệp FDI phân theo loại hình

Đơn vị: doanh nghiệp



cho các thủ tục quản trị cho nên đối với các doanh nghiệp còn ở quy mô nhỏ, không có tham vọng mở rộng quy mô trong ngắn hạn thì việc lựa chọn mô hình công ty CP là không cần thiết. Ngoài ra, tỷ trọng các công ty CP mà phần góp vốn của nhà nước dưới 50% còn rất thấp. Đến cuối năm 2009, chỉ có 1.754 công ty thuộc loại này, bao gồm cả các công ty con do các DNNN được cổ phần hoá góp vốn cùng các doanh nghiệp tư nhân thành lập mới. Số lượng công ty

hợp danh cho đến năm 2009 là 33 công ty, đa phần là các công ty làm trong lĩnh vực dịch vụ nghề nghiệp, như tư vấn luật.

❖ *Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài*

Đối với khu vực FDI, loại hình doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài chiếm đa số vượt trội và ngày càng được lựa chọn nhiều hơn. Nếu như năm 2005, chỉ có 2852 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, chiếm 77,1% thì năm 2009, đã có 5405 doanh nghiệp

thuộc loại này, chiếm 82,6% tổng số các doanh nghiệp trong khu vực.

Tuy nhiên, số lượng quá ít các công ty liên doanh với nước ngoài chứng tỏ trình độ quản lý và công nghệ, khả năng về vốn, giá trị thương hiệu của các doanh nghiệp trong nước còn chưa tương xứng và bắt kịp được với các đối tác nước ngoài. Nhà đầu tư nước ngoài thường chỉ liên doanh với các doanh nghiệp trong nước trong ngắn hạn nhằm thâm nhập thị trường nội địa qua các rào cản giấy phép, sở hữu bất động sản, tài nguyên, hoặc để thích ứng với những đặc thù về phong tục tập quán địa phương ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Sau khi đã có chỗ đứng trên thị trường, các nhà đầu tư nước ngoài thường tìm cách sở hữu 100% vốn để dành toàn quyền quản lý và sở hữu lợi nhuận khi chu trình kinh doanh đã đến giai đoạn đem lại tỷ suất lợi nhuận cao.

1.2. Tái cấu trúc doanh nghiệp khu vực tư nhân

1.2.1. Thực trạng hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp tư nhân

Đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp có thể thực hiện trên nhiều khía cạnh khác nhau. Tuy nhiên, trong phạm vi của báo cáo này, nhóm nghiên cứu chỉ sử dụng một số dữ liệu nhất định mà sau khi xử lý, được cho rằng có sự nhất quán, tương đối cao hơn. Ở đây các chỉ số thể hiện khả năng bảo toàn vốn, sử dụng đòn bẩy tài chính, hiệu quả sử dụng tài sản được nhóm nghiên cứu lựa chọn phân tích.

Bảng 3.3 cho thấy sự năng động và hiệu quả của các ngành Bán buôn và Bán lẻ (kể cả ô-tô, xe máy). Các doanh nghiệp trong lĩnh vực này thường sử dụng đòn bẩy tài chính tương đương mức trung bình của khu

vực tư nhân (65%), vốn là khu vực không có ưu thế trong tiếp cận vốn, tín dụng, cũng như khả năng dụng đòn bẩy tài chính. Tuy nhiên, đi kèm với đòn bẩy nợ là hiệu suất sử dụng tài sản của các doanh nghiệp này cũng cao nhất trong các ngành (từ 191,4% đến 314%). Tiếp đến là các ngành Chế biến, Chế tạo, Khai khoáng, Nông lâm thủy sản, Điện, Khí đốt và hơi nước, Vận tải và kho bãi, Thông tin Truyền thông cũng là những lĩnh vực có hiệu quả kinh doanh cao. Ngược lại, có thể thấy các lĩnh vực như Xây dựng, Lưu trú và ăn uống, Dịch vụ chuyên môn và KHCN cần cải thiện hiệu quả sử dụng tài sản và tăng cường tính năng động trong kinh doanh hơn nữa. Đáng chú ý, năm 2009 là một năm rất khó khăn của các doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng và kinh doanh bất động sản. Đây là các lĩnh vực thâm dụng vốn lớn nhưng hiệu quả trong năm lại thuộc nhóm thấp nhất trong các lĩnh vực.

1.2.2. Chuyển dịch đầu tư vào lao động

Trong báo cáo này số liệu về số doanh nghiệp tham gia các lĩnh vực sản xuất và dịch vụ được sử dụng để đánh giá sự chuyển dịch cơ cấu đầu tư bởi ngoài yếu tố vốn thì ý chí kinh doanh và quyết định khởi nghiệp hoặc gia nhập hoặc mở rộng thị trường nói lên nhiều điều về sự 'thăng trầm' của các lĩnh vực, cũng như môi trường kinh doanh của các lĩnh vực đó. Theo số liệu thống kê, các lĩnh vực Thông tin Truyền thông, Dịch vụ chuyên môn và KHCN, Giáo dục Đào tạo, Dịch vụ hành chính và hỗ trợ Kinh doanh, Kinh doanh bất động sản, Bán lẻ, Nông lâm thủy sản, Dịch vụ hộ gia đình là các lĩnh vực có tốc độ gia tăng trung bình hàng năm (CAGR) lớn nhất trong các lĩnh vực. Ngược lại, các lĩnh vực

Bảng 3.3: Một số chỉ số thể hiện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp tư nhân năm 2009

Đơn vị: %

	Nợ/Vốn chủ sở hữu	Nợ/Tổng tài sản	Doanh thu/Tổng tài sản
Nông, lâm, thủy sản	55,0	35,3	91,8
Khai khoáng	90,7	47,4	133,2
Chế biến, chế tạo	152,3	60,3	129,2
Điện khí	70,2	41,1	89,6
Nước rác	99,0	49,7	48,7
Xây dựng	128,3	56,2	55,4
Bán, sửa chữa ô-tô, xe máy	188,2	65,2	314,0
Bán buôn (trừ ô-tô, xe máy)	201,8	66,7	214,4
Bán lẻ (trừ ô-tô, xe máy)	87,2	46,4	191,4
Vận tải kho bãi	109,6	52,1	81,0
Lưu trú và ăn uống	59,6	37,3	26,3
Thông tin, Truyền thông	31,9	24,1	65,3
Tài chính bảo hiểm ngân hàng	560,2	84,6	12,1
Kinh doanh bất động sản	118,0	54,1	25,3
Dịch vụ chuyên môn, KHCN	62,4	38,4	54,7
Dịch vụ hành chính, hỗ trợ kinh doanh	254,6	71,8	44,8
Giáo dục đào tạo	33,4	25,0	68,0
Y tế và trợ giúp xã hội	43,5	30,3	56,0
Nghệ thuật, giải trí	94,3	48,4	26,5
Dịch vụ cá nhân khác	40,9	29,0	215,5
Dịch vụ hộ gia đình	99,6	49,8	62,2

Tài chính bảo hiểm ngân hàng, Điện khí, Khai khoáng, Chế biến chế tạo, Lưu trú và ăn uống, Vận tải kho bãi là các lĩnh vực có tốc độ gia tăng số lượng thấp hơn cả, chủ yếu do ảnh hưởng của giai đoạn lạm phát và suy thoái kinh tế năm 2008 -2009.

Tuy vậy, đa số các doanh nghiệp khu vực tư nhân vẫn hoạt động trong các lĩnh vực Phân phối (bán buôn, bán lẻ), Chế biến chế tạo, Xây dựng, Nông lâm thủy sản, Vận tải kho bãi, Lưu trú và ăn uống, Dịch vụ

chuyên môn và KHCN. Nhóm lĩnh vực cuối cùng bao gồm các doanh nghiệp hoạt động tư vấn pháp lý, kế toán, kiểm toán, tư vấn quản lý, kiến trúc, và nghiên cứu KHCN.

Về dịch chuyển lao động, ngành có tốc độ gia tăng trung bình hàng năm lớn nhất là các ngành Dịch vụ hộ gia đình, Thông tin Truyền thông, Giáo dục Đào tạo, Dịch vụ chuyên môn và KHCN, Tài chính ngân hàng, Kinh doanh bất động sản, Nông lâm thủy sản, Bán lẻ. Đây là các lĩnh vực thu

Bảng 3.4: Tốc độ gia tăng trung bình hàng năm trong khu vực tư nhân

Đơn vị: %

	Số lượng doanh nghiệp		Lao động		Suất đầu tư (triệu VNĐ)
	CAGR (2006-09)	Tỷ trọng (2009)	CAGR (2006-09)	Tỷ trọng (2009)	
Nông, lâm, thủy sản	199	3,45	194	2,99	83,8
Khai khoáng	130	0,88	106	1,18	185,5
Chế biến, chế tạo	130	16,56	110	39,07	129,9
Điện khí	137	0,92	122	0,45	174,0
Nước rác	170	0,29	132	0,25	213,4
Xây dựng	142	13,92	117	18,74	218,4
Bán, sửa chữa ô-tô, xe máy	164	3,03	131	1,53	331,8
Bán buôn (trừ ô-tô, xe máy)	173	23,31	130	12,27	296,5
Bán lẻ (trừ ô-tô, xe máy)	196	14,46	143	5,47	265,7
Vận tải kho bãi	139	4,12	115	5,12	186,3
Lưu trú và ăn uống	126	3,73	125	2,48	421,9
Thông tin, truyền thông	373	1,67	285	0,85	475,5
Tài chính bảo hiểm ngân hàng	132	0,83	145	1,59	1947,3
Kinh doanh bất động sản	221	1,31	178	0,86	2848,3
Dịch vụ chuyên môn, KHCN	271	6,69	205	3,29	282,2
D/vụ hành chính, hỗ trợ kinh doanh	231	2,90	145	2,51	167,2
Giáo dục đào tạo	254	0,67	271	0,44	199,7
Y tế và trợ giúp xã hội	163	0,26	138	0,32	241,9
Nghệ thuật, giải trí	165	0,30	129	0,28	380,0
Dịch vụ cá nhân khác	184	0,72	141	0,29	107,3
Dịch vụ hộ gia đình	195	0,01	539	0,01	42,6

hút nhiều lao động mới. Tuy nhiên, hầu hết các lĩnh vực này là lĩnh vực mới phát triển, chiếm tỷ trọng không lớn trong cơ cấu lao động của các doanh nghiệp khu vực tư nhân. Chiếm tỷ trọng lớn vẫn là các lĩnh vực truyền thống như Chế biến chế tạo, Xây dựng, Bán buôn bán lẻ, Vận tải kho

bãi, Nông lâm thủy sản, Dịch vụ hành chính và hỗ trợ kinh doanh, Lưu trú và ăn uống.

Xét khía cạnh suất đầu tư thì các lĩnh vực Tài chính ngân hàng, Kinh doanh bất động sản vẫn là hai lĩnh vực có mức thâm dụng vốn cao. Tiếp đến là lĩnh vực Thông tin

truyền thông, Lưu trú ăn uống, Nghệ thuật, giải trí và Bán buôn, Bán lẻ. Các lĩnh vực có thể tạo việc làm nhiều nhất vẫn là Chế biến chế tạo, Nông lâm thủy sản, Dịch vụ cá nhân và hộ gia đình...

Như vậy, có thể thấy một số lĩnh vực đã tới mức 'bão hoà'. Đáng tiếc đây không phải là sự bão hoà về khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường, hoặc trong chu trình kinh doanh

sản phẩm cụ thể. Nói đúng hơn, đây có thể gọi là sự 'bế tắc' trong quá trình phát triển của lĩnh vực đó. Sự hấp dẫn đang dịch chuyển khỏi các lĩnh vực truyền thống vốn chiếm tỷ trọng lớn như Chế biến, Chế tạo, Khai khoáng, Xây dựng, Vận tải kho bãi, Lưu trú ăn uống. Sự 'hấp dẫn' ở đây đối với doanh nghiệp là khả năng sinh lời. Khả năng sinh lời có thể bị ảnh hưởng khi doanh nghiệp không thể chịu được sức ép cạnh

Bảng 3.5: Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006-2009 của nhóm ngành chế biến chế tạo

Đơn vị: %

	Số doanh nghiệp	Số lao động	Tổng tài sản
Sản xuất chế biến thực phẩm	123	112	149
Sản xuất đồ uống	149	111	139
Sản xuất sản phẩm thuốc lá	121	106	110
Dệt	127	108	127
May trang phục	131	111	141
Sản xuất da và các SP có liên quan	124	99	122
Chế biến gỗ và SP từ gỗ, tre, nứa	129	105	152
Sản xuất giấy và sản phẩm từ giấy	121	109	142
In, sao chép bản ghi các loại	161	129	152
Sản xuất than cốc, SP dầu mỏ tinh chế	117	114	195
Sản xuất hoá chất và sản phẩm	129	117	143
Sản xuất thuốc, hoá dược và dược liệu	117	120	148
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	129	114	142
Sản xuất sản phẩm từ khoáng phi kim loại khác	117	108	142
Sản xuất kim loại	121	124	171
SP từ kim loại đúc sẵn (trừ máy móc, thiết bị)	141	118	144
Sản xuất điện tử, vi tính và quang học	140	107	126
Sản xuất thiết bị điện	125	111	139
Sản xuất xe có động cơ	112	117	183
Sản xuất phương tiện vận tải khác	119	124	164
Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế	130	106	141
Công nghiệp chế biến, chế tạo khác	162	115	153

tranh về giá, thị trường của Việt Nam tuy nhỏ nhưng độ mở cao, doanh nghiệp trong nước không thể cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường nội địa, do đó số lượng doanh nghiệp tư nhân trong nước rút lui hoặc không gia nhập thị trường chắc chắn sẽ gia tăng. Như vậy, thực chất vấn đề ở đây là bế tắc về công nghệ. Các doanh nghiệp tư nhân không thể cải thiện được công nghệ để đáp ứng nhu cầu thị trường, giảm giá thành sản phẩm để cạnh tranh với hàng nhập khẩu. Cho nên, sự phát triển ở các lĩnh vực khác không hẳn thể hiện một sự dịch chuyển tích cực trong khu vực tư nhân.

1.2.3. Sự phát triển của các doanh nghiệp tư nhân trong một số phân ngành

Một số phân ngành cấp II (VSIC 2007) được lựa chọn để phân tích cơ cấu ngành nghề cụ thể của các doanh nghiệp tư nhân.

❖ Chế biến, chế tạo

Trong các lĩnh vực chế biến, chế tạo, các ngành có số lượng doanh nghiệp gia tăng

nhanh là In, Sản xuất đồ uống, May trang phục, Sản xuất kim loại, Sản xuất điện tử, vi tính, Sản xuất hóa chất và các sản phẩm từ cao su

Trong khi đó, lao động lại tập trung gia tăng ở các ngành Sản xuất phương tiện vận tải, In, Sản xuất kim loại, sản xuất thuốc và dược liệu. Ngược lại, lao động trong ngành Sản xuất da lại đang giảm đi, hoặc các ngành tăng rất thấp như Sản xuất điện tử, vi tính, đồ gỗ, sản phẩm giấy, dệt và thuốc lá. Rất có thể sự sụt giảm lao động trong các lĩnh vực này có yếu tố cải thiện năng suất lao động thông qua đầu tư công nghệ, bởi tổng tài sản của các doanh nghiệp trong các lĩnh vực này vẫn tăng khá.

❖ Thông tin, Truyền thông:

Trong lĩnh vực Thông tin Truyền thông, ngành Viễn thông có số doanh nghiệp mới gia tăng mạnh nhất, tiếp đó là hoạt động dịch vụ thông tin, tin học và điện ảnh - âm nhạc. Tuy nhiên, số lượng lao động lại gia tăng mạnh nhất ở các doanh nghiệp làm phát thanh truyền hình và hoạt động dịch

Bảng 3.6: Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Thông tin và truyền thông

Đơn vị: %

	Số doanh nghiệp	Lao động	Tổng tài sản
Hoạt động xuất bản	198	145	200
Điện ảnh, sản xuất chương trình truyền hình, ghi âm và xuất bản âm nhạc	202	168	247
Hoạt động phát thanh, truyền hình	166	243	316
Viễn thông	257	200	582
Lập trình máy vi tính, dịch vụ tư vấn liên quan đến máy vi tính	205	144	217
Hoạt động dịch vụ thông tin	222	240	631

vụ thông tin. Hoạt động xuất bản chưa phát triển mạnh bằng các lĩnh vực khác trong ngành. Xét về tổng tài sản, Viễn thông và hoạt động dịch vụ thông tin vẫn là các ngành có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất.

❖ *Dịch vụ chuyên môn và KHCN:*

Trong nhóm ngành Dịch vụ chuyên môn và KHCN, lĩnh vực tư vấn pháp luật, kế toán, tư vấn quản lý vẫn là các lĩnh vực hấp dẫn đối với các doanh nghiệp mới. Đáng chú ý, hoạt động nghiên cứu khoa học và phát triển cũng có sự chuyển biến đáng khích

Bảng 3.7: Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Dịch vụ chuyên môn và KHCN

Đơn vị: %

	Số doanh nghiệp	Lao động	Tổng tài sản
Hoạt động pháp luật, kế toán và kiểm toán	261	175	133
Hoạt động của trụ sở văn phòng; tư vấn quản lý	256	180	430
Hoạt động kiến trúc; kiểm tra và phân tích kỹ thuật	177	131	196
Nghiên cứu khoa học và phát triển	243	187	252
Quảng cáo và nghiên cứu thị trường	205	155	190
Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác	190	145	246

Bảng 3.8: Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Dịch vụ hành chính và hỗ trợ kinh doanh

Đơn vị: %

	Số doanh nghiệp	Lao động	Tổng tài sản
Cho thuê máy móc, thiết bị; cho thuê đồ dùng cá nhân và gia đình; cho thuê tài sản vô hình phi tài chính	198	155	432
Hoạt động dịch vụ lao động và việc làm	241	136	225
Hoạt động của các đại lý du lịch, kinh doanh tour du lịch và các dịch vụ hỗ trợ, quảng bá và tổ chức tour du lịch	127	115	142
Hoạt động điều tra bảo đảm an toàn	156	134	231
Hoạt động dịch vụ vệ sinh nhà cửa, công trình và cảnh quan	170	137	127
Hoạt động hành chính, hỗ trợ văn phòng và các hoạt động hỗ trợ kinh doanh khác	246	175	194

lệ. Các lĩnh vực này đều tăng trưởng khá nhanh cả về số lượng doanh nghiệp gia nhập thị trường, lao động và tổng tài sản. Chứng tỏ đây là các lĩnh vực còn rất nhiều tiềm năng ở Việt Nam.

❖ *Dịch vụ hành chính và hỗ trợ kinh doanh:*

Tương tự nhóm ngành Dịch vụ chuyên môn và KHCN, Dịch vụ hành chính và hỗ trợ kinh doanh là nhóm ngành đóng vai trò quan trọng thúc đẩy tính chuyên môn hoá bằng cách tạo điều kiện tạo lập thị trường

xổ số đều phát triển rất nhanh do đây là các lĩnh vực mới phát triển từ nền tảng thấp. Nhìn chung, các lĩnh vực này tuy có tốc độ tăng trưởng khác nhau nhưng đều vẫn giữ ở mức cao hơn mức trung bình của khu vực tư nhân, cụ thể là các lĩnh vực truyền thống, chẳng hạn như Chế biến, Chế tạo. Đáng chú ý, sự gia tăng về số lượng doanh nghiệp trong cùng một ngành diễn ra đồng thời với sự gia tăng về tài sản chứng tỏ tiềm năng phát triển của các lĩnh vực này còn rất lớn.

Bảng 3.9: Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 2006 - 2009 của nhóm ngành Nghệ thuật, giải trí

Đơn vị: %

	Số doanh nghiệp	Lao động	Tổng tài sản
Hoạt động sáng tác, nghệ thuật và giải trí	209	133	243
Hoạt động của thư viện, lưu trữ, bảo tàng và các hoạt động văn hoá khác	217	400	1197
Hoạt động xổ số, cá cược và đánh bạc	121	712	2750
Hoạt động thể thao, vui chơi và giải trí	149	123	173

các sản phẩm dịch vụ thuê ngoài cho các doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động và sức cạnh tranh trên các lĩnh vực cạnh tranh cốt lõi của mình.

Trong nhóm ngành này, lĩnh vực dịch vụ lao động và việc làm và hoạt động hành chính hỗ trợ văn phòng có tốc độ gia tăng nhanh nhất. Tuy nhiên, gia tăng tổng tài sản lớn nhất lại là lĩnh vực cho thuê máy móc, thiết bị, đồ dùng cá nhân.

❖ *Nghệ thuật, giải trí*

Trong nhóm ngành Nghệ thuật và dịch vụ giải trí, các lĩnh vực mới như hoạt động thư viện, lưu trữ, bảo tàng, đánh bạc, cá cược,

II. SẮP XẾP VÀ ĐỔI MỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC VÀ ĐẠI DIỆN CHỦ SỞ HỮU NĂM 2010

2.1. Số lượng doanh nghiệp nhà nước năm 2010: phân theo loại hình, lĩnh vực kinh doanh và quy mô

Tính đến 31/12/2009, số DNNN có 100% vốn nhà nước là 1.471 doanh nghiệp, trong đó có 355 doanh nghiệp công ích, 95 doanh nghiệp an ninh, quốc phòng và 1.021 doanh nghiệp kinh doanh. Theo loại hình doanh nghiệp có 392 công ty trách nhiệm hữu hạn 1 thành viên; 38 nông, lâm trường quốc doanh, 214 công ty nông, lâm nghiệp và 827 công ty nhà nước khác. Các doanh nghiệp này hoạt động ở hầu hết các

ngành, lĩnh vực, tập trung chủ yếu vào 12 tập đoàn kinh tế và 85 tổng công ty nhà nước, trong đó 90 tập đoàn kinh tế và tổng công ty nhà nước đã chuyển sang tổ chức và hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con. Các đơn vị này chủ yếu hoạt động trong các lĩnh vực độc quyền nhà nước, công ích, an ninh, quốc phòng, nông - lâm trường, những ngành, lĩnh vực bảo đảm cho cân đối vĩ mô hoặc cung cấp các dịch vụ thiết yếu cho xã hội và nền kinh tế; góp phần quan trọng trong xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế, xã hội, các dự án trọng điểm của Nhà nước, tham gia bình ổn giá cả, chống lạm phát, suy giảm kinh tế (Xem bảng 3.10).

Quá trình sắp xếp đổi mới DNNN đã được thực hiện liên tục từ năm 2001 đến nay và được đẩy mạnh hơn từ khi có Nghị quyết TW 3 và Nghị quyết TW 9 (khóa IX) và thực hiện từng bước có kế hoạch. Phương án tổng thể sắp xếp, đổi mới DNNN phải thực

hiện theo định hướng là: DNNN phải có quy mô vừa và lớn, tập trung vào những ngành, lĩnh vực then chốt, địa bàn quan trọng, chiếm thị phần đủ lớn đối với các sản phẩm và dịch vụ chủ yếu; chỉ một bộ phận có quy mô nhỏ kinh doanh những sản phẩm, dịch vụ thiết yếu, nhất là ở nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa; hình thức sắp xếp chủ yếu là cổ phần hóa. Tuy nhiên, trước tình hình thị trường chứng khoán suy giảm và đến nay các doanh nghiệp thuộc diện cổ phần hóa chủ yếu là quy mô vừa và lớn, không ít doanh nghiệp có nhiều đất đai và nằm ở vị trí đắc địa tại các thành phố lớn nên tiến độ cổ phần hóa có được giãn ra cho phù hợp.

Kế hoạch sắp xếp DNNN năm 2010 được Chính phủ phê duyệt đối với các bộ, ngành, tập đoàn, TCT 91 và các địa phương gồm 1.117 DN, trong đó chuyển đổi thành công ty TNHH 1 thành viên 901 DN (chiếm gần 81%), cổ phần hóa 148 DN (chiếm hơn

Bảng 3.10: Số doanh nghiệp độc lập nhà nước giữ 100% vốn đến thời điểm 31/12/2009

Đơn vị: doanh nghiệp

	Tổng số	Phân theo lĩnh vực hoạt động			Phân theo loại hình doanh nghiệp			
		Công ích	An ninh quốc phòng	Kinh doanh	Nông lâm trường quốc doanh	Công ty nông lâm nghiệp	Công ty TNHH một thành viên	Công ty nhà nước khác
Cả nước	1471	347	95	1029	38	214	392	827
Trong đó thuộc								
- Các bộ, ngành	413	48	95	270	0	9	95	309
- Tập đoàn, TCT 91	238	0	0	238	0	51	63	124
- Địa phương	820	299	0	521	26	154	234	394

Nguồn: Báo cáo đoàn kiểm tra thực hiện NQ TW3-9 (khóa IX), tháng 4 năm 2010

13%), còn lại là các hình thức khác (hơn 6%) (Xem bảng 3.11).

Nghị định số 25/2010/NĐ-CP ngày 19/3/2010 đã quy định việc chuyển đổi và tổ chức quản lý công ty nhà nước thành công ty TNHH 1 thành viên, yêu cầu là:

- Mở rộng đối tượng chuyển đổi, bao gồm cả các tập đoàn, tổng công ty, công ty mẹ trong nhóm công ty mẹ - công ty con, công ty lâm nghiệp, công ty nông nghiệp, nông lâm trường quốc doanh.
- Quy định về tổ chức và quản lý công ty TNHH 1 thành viên do Nhà nước là chủ sở hữu (CSH).
- Bảo đảm sự quản lý, giám sát của CSH Nhà nước đối với công ty TNHH 1 thành viên là công ty mẹ thuộc tập đoàn kinh tế nhà nước, thuộc nhóm công ty mẹ - công ty con nắm giữ các ngành kinh tế quan trọng.
- Điều kiện vốn tối thiểu, những vấn đề phải xử lý về vốn, tài sản, tài chính, lao động, đất đai...

Những lưu ý về tổ chức quản lý công ty TNHH 1 thành viên 100% vốn nhà nước:

- Quy định rõ loại doanh nghiệp bắt buộc áp dụng mô hình Hội đồng Thành viên (HĐTV), Tổng giám đốc, các Kiểm soát viên. Chủ sở hữu quyết định mô hình HĐTV hoặc mô hình Chủ tịch công ty tùy theo quy mô, địa bàn, số lượng ngành nghề kinh doanh. Thủ tướng quyết định cơ cấu tổ chức của công ty mẹ hoạt động trong những ngành, lĩnh vực đặc thù.
- Chủ tịch HĐTV công ty mẹ của Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty do Thủ tướng quyết định không kiêm Tổng giám đốc. Ngoài ra, có thể kiêm nhiệm tùy điều kiện quy định và do CSH quyết định.
- Cán bộ lãnh đạo trong bộ máy nhà nước hoặc tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội không kiêm nhiệm thành viên của HĐTV.
- Thành viên HĐTV, kiểm soát viên không kiêm nhiệm các chức vụ quản lý, điều hành tại doanh nghiệp thành viên.
- Quy định lương thưởng đối với các chức danh quản lý của công ty.

Năm 2010 quản lý nhà nước đối với DNNN

Bảng 3.11: Kế hoạch sắp xếp doanh nghiệp nhà nước năm 2010

Đơn vị: doanh nghiệp

	Tổng số	TNHH 1 TV	CP hóa	Giao, bán	Khoán, thuế	Sáp nhập, hợp nhất	Giải thể, phá sản	Sự nghiệp	Chuyển CQQL
Cả nước	1117	901	148	16	2	15	28	4	3
Bộ	372	286	66	9	0	6	3	2	3
Tập đoàn, TCT 91	158	135	19	0	1	2	1	0	0
Địa phương	587	480	63	7	1	7	24	2	3

Nguồn: Báo cáo Kế hoạch của Vụ Đổi mới DN-VPCP, tháng 10/2010

được đổi mới, tập trung vào các mặt: xây dựng, hoàn thiện khung pháp lý và ban hành chính sách, cơ chế quản lý đối với DNNN; xây dựng quy hoạch và đào tạo cán bộ quản lý chủ chốt cho DNNN; thanh tra, kiểm tra việc chấp hành pháp luật, quy định của Nhà nước tại DNNN. Giảm thiểu đáng kể việc cơ quan hành chính nhà nước can thiệp cụ thể vào hoạt động sản xuất, kinh doanh của DNNN. Phân định rõ quyền quản lý hành chính nhà nước và quyền quản lý sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu lực quản lý nhà nước đối với DNNN được nâng lên. Các cơ quan quản lý nhà nước đã căn cứ thẩm quyền, quy định của pháp luật và yêu cầu quản lý để ban hành hệ thống văn bản pháp quy về quản lý nhà nước đối với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó có DNNN.

Việc thực hiện chức năng CSH đối với DNNN được hoàn thiện một bước quan trọng và cơ bản. Tổ chức và hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) từng bước được kiện toàn và gắn với tiến trình sắp xếp, cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước và đổi mới cơ chế đầu tư vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Thông qua SCIC, các chủ trương, chính sách của Nhà nước trong hoạt động đầu tư, quản lý vốn nhà nước được triển khai thực hiện thống nhất, kịp thời.

Quá trình sắp xếp, tái cấu trúc và phát triển DNNN được thực hiện qua theo các hình thức: sáp nhập, hợp nhất, cổ phần hóa, giao, bán, khoán kinh doanh, cho thuê, chuyển thành đơn vị sự nghiệp hoặc chuyển thành công ty hữu hạn một thành viên, trọng tâm là cổ phần hóa. Những doanh nghiệp không hiệu quả hoặc không cần tiếp tục duy trì thì thực hiện giải thể,

phá sản. Kết quả sắp xếp lại DNNN cho đến nay cho thấy:

- Trong các hình thức nêu trên thì cổ phần hóa là hình thức sắp xếp chủ yếu và hiệu quả nhất.
- Những DNNN nhỏ, thua lỗ và số doanh nghiệp thuần túy hoạt động kinh doanh không thuộc lĩnh vực Nhà nước cần nắm giữ 100% vốn điều lệ đã giảm đáng kể.
- DNNN hiện nay chủ yếu có quy mô vừa và lớn; có công nghệ ở mức trung bình tiên tiến; đội ngũ cán bộ quản lý ngày càng được củng cố, nâng cao trình độ, người lao động được đào tạo chuyên ngành tăng mạnh.
- Vốn chủ sở hữu được tăng lên chủ yếu từ lợi nhuận sau thuế, đánh giá lại tài sản và thặng dư từ cổ phần hóa. Do vốn được Nhà nước cấp hạn chế, không đáp ứng yêu cầu phát triển, các tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước đã chủ động huy động các nguồn vốn, đa dạng hóa sở hữu các doanh nghiệp thành viên, hợp tác trong đầu tư nên đã huy động được các thành phần kinh tế tham gia đầu tư các dự án lớn.
- Mô hình tổ chức công ty mẹ - công ty con đã làm cho doanh nghiệp chủ động hơn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, có cơ sở pháp lý và kinh tế để đổi mới quan hệ mang nặng tính hành chính giữa tập đoàn kinh tế, tổng công ty với các doanh nghiệp thành viên sang quan hệ dựa trên cơ chế đầu tư vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hiệu quả sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Một số tổng công ty nhà nước mạnh, hoạt động trong những lĩnh vực có điều kiện, có thế mạnh và khả năng phát triển để cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả đã được tổ chức lại thành 12 tập đoàn kinh tế nhà nước (TĐKTNN) kinh doanh đa ngành, có ngành kinh doanh chính, chuyên môn hoá cao là những ngành, lĩnh vực chủ lực của nền kinh tế, có sự tham gia của các thành phần kinh tế, có quy mô lớn về vốn, có trình độ công nghệ khá cao và quản lý được đổi mới theo hướng hiện đại, có sự gắn kết giữa khoa học công nghệ, đào tạo, nghiên cứu triển khai với sản xuất kinh doanh.

- Các tập đoàn kinh tế, tổng công ty, công ty nhà nước về cơ bản đã tập trung nguồn lực chi phối những ngành, lĩnh vực then chốt của nền kinh tế; năng lực sản xuất, hiệu quả hoạt động, sức cạnh tranh được nâng lên, tiếp tục giữ vai trò nòng cốt trong nền kinh tế và cơ bản đáp ứng được nhu cầu thiết yếu cho quốc phòng, an ninh và tạo ra nhiều sản phẩm, dịch vụ công ích; là công cụ quan trọng để Nhà nước điều tiết vĩ mô.
- Thực hiện nhất quán chính sách đối với lao động dôi dư do sắp xếp lại DNNN để tạo điều kiện cho doanh nghiệp cơ cấu lại lao động; đồng thời người lao động ổn định cuộc sống và tìm việc làm mới khi thôi việc.
- Đa số DNNN đã tích cực đổi mới, nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, ngày càng phù hợp với cơ chế thị trường và điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Đội ngũ cán bộ quản lý DNNN ngày càng chuyên nghiệp và có trình độ hơn. Nhiều hình thức tổ chức, quản lý mới đối với DNNN đã được nghiên cứu áp dụng có

hiệu quả. Chính phủ đã quy định chế độ đãi ngộ và chế độ trách nhiệm cụ thể đối với cán bộ quản lý DNNN, đồng thời xử lý những cán bộ điều hành doanh nghiệp kém hiệu quả.

2.2. Những hạn chế về sắp xếp đổi mới DNNN thời gian qua

Mặc dù đã đạt được những kết quả nhất định xong việc sắp xếp đổi mới DNNN trong thời gian qua và đặc biệt trong năm 2010 đã bộc lộ những hạn chế nhất định, đó là:

- Còn không ít doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong những ngành, lĩnh vực mà Nhà nước không cần nắm giữ 100% vốn hoặc giữ chi phối về vốn; hiệu quả hoạt động chưa cao, làm ăn thua lỗ; trình độ công nghệ chỉ đạt mức trung bình tiên tiến; năng suất lao động thấp; việc đổi mới tổ chức quản lý trong doanh nghiệp nhà nước còn chậm. Quy mô doanh nghiệp nhìn chung chưa lớn; sức cạnh tranh chưa đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế, chưa tương xứng với sự đầu tư của Nhà nước.
- Trong nhiều doanh nghiệp nhà nước, sự lãng phí, thất thoát nguồn lực còn lớn, nhất là trong các ngành khai thác, chế biến, xuất khẩu tài nguyên, khoáng sản, đầu tư xây dựng cơ bản. Cùng với năng suất lao động thấp, tình trạng lãng phí, thất thoát đã làm cho chi phí một đơn vị sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp nhà nước tăng cao, giảm hiệu quả và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, gây dư luận không tốt trong xã hội, ảnh hưởng đến uy tín của khu vực doanh nghiệp nhà nước.
- Việc sắp xếp các tổng công ty nhà nước, đặc biệt là cổ phần hoá các tổng

công ty mà Nhà nước không cần nắm giữ 100% vốn điều lệ nói chung còn chậm. Còn có những tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước đầu tư khá nhiều vào những ngành ngoài nhiệm vụ chính được giao; còn nhiều tổng công ty có quy mô nhỏ, một vài tổng công ty thua lỗ kéo dài nhưng chưa kiên quyết xử lý. Một số tổng công ty nhà nước chưa phát huy được vai trò chi phối trong ngành, lĩnh vực hoạt động. Còn một số tổng công ty, giữa chủ tịch hội đồng quản trị và tổng giám đốc chưa có sự thống nhất trong quản lý, điều hành doanh nghiệp. Sự tham gia của các thành phần kinh tế vào tập đoàn kinh tế còn hạn chế, quy mô vốn chủ sở hữu của một số tập đoàn kinh tế còn nhỏ...

- Việc thực hiện quyền, nghĩa vụ của chủ sở hữu nhà nước đối với doanh nghiệp nhà nước và phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp khác còn nhiều tồn tại; công tác giám sát và trách nhiệm, nghĩa vụ của chủ sở hữu ở nhiều nơi chưa thường xuyên và chặt chẽ, buông lỏng, đặc biệt trong giám sát ngành nghề kinh doanh, hiệu quả hoạt động và quản trị doanh nghiệp. Hoạt động quản lý, giám sát của các cơ quan quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp sau cổ phần hoá chưa chặt chẽ.
- Quản lý nhà nước đối với ngành, lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp còn nhiều hạn chế. Bộ quản lý chuyên ngành, cơ quan quản lý ngành của các tỉnh, thành phố chỉ thực hiện tốt việc quản lý nhà nước chuyên ngành đối với doanh nghiệp mà mình được giao làm đại diện chủ sở hữu, đối với doanh nghiệp khác thì chưa được quan tâm đúng mức.

- Tiến độ sắp xếp, đổi mới mà trọng tâm là cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước thời gian gần đây có chậm lại; việc xử lý các khoản nợ và tài sản tồn đọng còn lúng túng, chậm thu hồi tài sản nhà nước, việc xác định trách nhiệm và xử lý cá nhân vi phạm còn hạn chế; việc sắp xếp, đổi mới nông - lâm trường quốc doanh chưa có kết quả rõ rệt, việc sử dụng đất trong các lâm trường có nhiều biểu hiện phức tạp, chậm được rà soát, kiểm kê cụ thể để xử lý; nhiều cán bộ quản lý doanh nghiệp nhà nước chưa đáp ứng được yêu cầu quản trị doanh nghiệp khi chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường, hội nhập quốc tế, một số cán bộ còn vi phạm pháp luật, tham nhũng.

2.3. Những vấn đề đặt ra đối với các doanh nghiệp nhà nước sau khi sắp xếp, chuyển đổi và giải pháp

Tiếp tục đổi mới tổ chức quản lý nhà nước và quản lý của chủ sở hữu nhà nước đối với doanh nghiệp có vốn nhà nước để DNNN thực sự tự chủ, tự chịu trách nhiệm và cạnh tranh bình đẳng với doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác; đồng thời tăng cường chức năng giám sát của chủ sở hữu là một yêu cầu cấp bách được đặt ra hiện nay. Tuy nhiên, các biện pháp đưa ra vẫn còn đang trong quá trình thảo luận và chưa được kết luận bằng những biện pháp chính sách cụ thể. Có thể liệt kê một biện pháp kiến nghị rất đáng lưu ý như sau:

- Tiếp tục thể chế hoá, điều chỉnh, bổ sung cơ chế, chính sách pháp luật một cách đầy đủ và đồng bộ để DNNN hoạt động trong cùng môi trường pháp lý và cạnh tranh bình đẳng với doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế khác; đẩy mạnh sắp

- xếp, cổ phần hoá những doanh nghiệp mà Nhà nước không cần nắm giữ; đổi mới quản lý nhà nước, tổ chức hoạt động và quản trị doanh nghiệp.
- Đánh giá toàn diện về hiệu quả hoạt động của các tập đoàn kinh tế tổng công ty nhà nước; hoàn thành việc đánh giá lại giá trị vốn, tài sản nhà nước tại các tập đoàn kinh tế và tổng công ty nhà nước; có cơ chế phối hợp giữa các tập đoàn, tổng công ty nhà nước và các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác trong thực hiện các dự án đầu tư lớn.
 - Tiếp tục hoàn thiện tổ chức quản lý trong nội bộ tập đoàn. Xác định ngành, lĩnh vực cần thiết có tập đoàn kinh tế hoặc tổng công ty nhà nước và xây dựng kế hoạch triển khai mô hình tập đoàn kinh tế trong 5 năm, 10 năm tới; trong đó, chỉ rõ những ngành, lĩnh vực Nhà nước giữ 100% vốn hoặc giữ chi phối ở công ty mẹ. Phấn đấu đến năm 2015 có khoảng 5 đến 10 tập đoàn kinh tế, TCTNN và đến năm 2020 có khoảng 20 tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước mạnh tầm cỡ khu vực; các DNNN còn lại chỉ tập trung vào khoảng 30 đến 50 tổng công ty nhà nước và một bộ phận DNNN có quy mô hợp lý để sản xuất, kinh doanh những sản phẩm, dịch vụ thiết yếu, nhất là ở nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa.
 - Có quy định và phương thức phù hợp để thực hiện cổ phần hoá tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước có hiệu quả và thu hút cổ đông chiến lược nước ngoài có kinh nghiệm quản lý và năng lực tài chính để tham gia quản trị doanh nghiệp cổ phần.
 - Sớm tách chức năng thực hiện các quyền chủ sở hữu với chức năng quản lý nhà nước của các cơ quan hành chính nhà nước;
 - Sơ kết, đánh giá mô hình tổ chức và hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước; hoàn thiện cơ chế người đại diện phần vốn nhà nước trên cơ sở làm rõ địa vị pháp lý, mối quan hệ với cơ quan quản lý vốn, cơ quan quản lý nhà nước, xác định cơ quan đầu mối quản lý về nhân sự đối với đội ngũ cán bộ này.
 - Tổng kết việc xử lý nợ trong khu vực doanh nghiệp nhà nước và có biện pháp hữu hiệu để giải quyết tình trạng nợ dầy dụa, nợ chiếm dụng không lành mạnh. Đánh giá hoạt động của Công ty Mua, Bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp và sử dụng có hiệu quả công cụ này.
 - Tập trung đổi mới công tác tổ chức thực hiện chức năng chủ sở hữu vốn nhà nước tại các doanh nghiệp: Hình thành tổ chức chuyên trách thực hiện quyền và nghĩa vụ chủ sở hữu vốn Nhà nước đầu tư tại các công ty cổ phần, công ty TNHH (Sau đây gọi tắt là tổ chức chuyên trách). Tổ chức chuyên trách trực thuộc Chính phủ; thay mặt Chính phủ thực hiện các quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu vốn nhà nước tại công ty mẹ của tập đoàn kinh tế nhà nước, các tổng công ty và các DNNN quy mô lớn quan trọng, kể cả đối với Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước. Tổ chức chuyên trách có bộ máy chuyên môn, nghiệp vụ chuyên trách và chuyên nghiệp để theo dõi, thu thập và tổng hợp thông tin, phân tích, đánh giá việc thực

hiện các quyền cơ bản của chủ sở hữu Nhà nước; đưa ra các đề xuất và kiến nghị với Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ để quyết định những vấn đề quan trọng thuộc thẩm quyền của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ.

- Xây dựng tiêu chuẩn cán bộ, mô tả công việc và quy trình lựa chọn, tuyển chọn, bổ nhiệm cán bộ chuyên trách thực hiện quyền chủ sở hữu nhà nước tại các doanh nghiệp, cán bộ quản lý doanh nghiệp tại các công ty 100% sở hữu nhà nước hoặc nhà nước có phần vốn góp, cổ phần chi phối.
- Thiết lập hệ thống thông tin quản lý vốn chủ sở hữu nhà nước tại các doanh nghiệp, kết nối từ Ban chỉ đạo Trung ương, các Bộ, Ủy ban nhân dân (UBND), UBND cấp tỉnh, mà trực tiếp là bộ phận chuyên trách và các doanh nghiệp trong đó có cổ phần, phần vốn nhà nước.
- Hoàn thiện cơ chế kiểm tra, giám sát, đánh giá hiệu quả thực hiện chức năng chủ sở hữu Nhà nước trong kinh doanh. Bảo đảm cách thức tác động của chủ sở hữu Nhà nước vào quyết định của DNNN tương đồng với cách thức tác động của các chủ sở hữu khác theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ doanh nghiệp. Không sử dụng các hình thức quyết định hành chính nhà nước để truyền tải quyết định của chủ sở hữu nhà nước.
- Minh bạch hoá thông tin hàng năm về đầu tư vốn nhà nước tại các doanh nghiệp, bao gồm thông tin về danh sách và số lượng doanh nghiệp có vốn nhà nước; mức độ đầu tư và hiệu quả kinh tế đầu tư; cơ quan, tổ chức, cá nhân thực hiện chức năng chủ sở hữu vốn

nhà nước tại từng doanh nghiệp; các quyết định chủ yếu của chủ sở hữu đã đưa ra và thực hiện trong năm, v.v.

Hoàn thiện một bước cơ chế quản lý tài chính đối với DNNN với các giải pháp cụ thể như:

- Bổ sung sửa đổi cơ chế quản lý tài chính đối với DNNN và quản lý vốn Nhà nước đầu tư vào các doanh nghiệp khác (sửa đổi Nghị định 09). Nội dung sửa đổi tập trung vào các điểm chính như:
 - + Về vay nợ: Các doanh nghiệp được chủ động huy động vốn để đầu tư phát triển, nhưng phải sử dụng có hiệu quả. HĐTV DNNN được phép quyết định vay vốn bằng 3 lần vốn điều lệ, phần vốn vay vượt lên trên mức đó doanh nghiệp cần báo cáo lên cơ quan chủ sở hữu quyết định.
 - + Về đầu tư vốn: DNNN phải giành phần lớn nguồn lực tài chính cho hoạt động kinh doanh chính; doanh nghiệp được phép đầu tư vốn ra ngoài doanh nghiệp tối đa bằng vốn điều lệ. Các lĩnh vực đầu tư ngoài doanh nghiệp phải hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính. DNNN không được góp vốn mua cổ phần của các quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đầu tư chứng khoán... Đối với các tổ chức như ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, cần có đánh giá toàn bộ các hoạt động đảm bảo tuân thủ các luật chuyên ngành, đồng thời cũng phải xem xét lại chủ trương về việc thành lập các ngân hàng, công ty bảo hiểm, chứng khoán trong các Tập đoàn kinh tế.
- Hoàn thiện cơ chế phân phối lợi nhuận của DNNN theo hướng gắn với hiệu quả kinh doanh và kết quả xếp loại doanh

ng nghiệp. Các doanh nghiệp không thực hiện xếp loại thì không được trích quỹ thường Ban quản lý điều hành.

- Bổ sung các chính sách tăng cường sự kiểm tra, giám sát tài chính doanh nghiệp cùng việc nâng cao trách nhiệm của đại

diện chủ sở hữu và cơ quan quản lý tài chính nhà nước.

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế cổ phần hoá, đặc biệt là trong việc xác định giá trị quyền sử dụng đất và giá trị thương hiệu; Sử dụng các biện pháp thị trường

Hộp 3.1. Gợi ý mô hình tách riêng chức năng quản lý hành chính nhà nước và chức năng đại diện chủ sở hữu (CSH) vốn nhà nước tại doanh nghiệp ở Việt Nam (để thảo luận)

Khi Nhà nước vừa quản lý hành chính nhà nước, vừa là CSH vốn sẽ có sự lẫn lộn và thiên vị trong thực hiện chức năng quản lý nhà nước. Vì vậy, cần thiết phải tách riêng cơ quan thực hiện chức năng CSH vốn để nhằm tạo sự thống nhất về chính sách và bình đẳng giữa các doanh nghiệp. Để thực hiện chức năng đại diện CSH vốn nhà nước tại các DNNN, không nên giao Bộ, UBND cấp tỉnh trực tiếp làm đại diện CSH. Thay vào đó, nên thành lập một cơ quan nhà nước chuyên trách giám sát và quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Mô hình thực hiện chức năng đại diện CSH vốn nhà nước nên có hai cấp.

Ở cấp doanh nghiệp, chức năng đại diện CSH vốn nhà nước được thực hiện chủ yếu thông qua các TCT đầu tư tài chính nhà nước tương tự như SCIC và các TĐKTNN (thành lập và hoạt động theo ND số 101/2009/NĐ-CP). Cùng với việc kiện toàn SCIC đang hoạt động hiện nay, tùy theo nhu cầu nên thành lập thêm một số TCT đầu tư tài chính nhà nước kiểu như SCIC nữa để có thể làm đầu mối thực hiện chức năng đại diện CSH vốn nhà nước ở tất cả các TCT và DNNN độc lập. Ở cấp này, việc quản lý vốn nhà nước được thực hiện chủ yếu thông qua phương thức đầu tư vốn; các công ty mẹ của Tập đoàn/TCT đầu tư vốn vào các công ty con, và quản lý các công ty con với tư cách là đại diện CSH vốn nhà nước đã đầu tư vào công ty con đó.

Ở cấp quản lý nhà nước, chức năng đại diện CSH vốn nhà nước tại doanh nghiệp được thực hiện tập trung bởi một Cơ quan nhà nước chuyên trách giám sát và quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp (có thể là một Bộ hoặc một Ủy ban nhà nước). Cơ quan này được giao quản lý trực tiếp các TĐKTNN và các SCIC, có chức năng chuyên trách, tập trung và thống nhất thực hiện quyền CSH nhà nước tại các doanh nghiệp với vai trò cổ đông, thành viên hoặc CSH công ty theo quy định của Luật Doanh nghiệp. Cơ quan đặc trách quản lý vốn nhà nước này không có chức năng quản lý hành chính nhà nước, không tham gia hoạch định chính sách (trừ những chính sách áp dụng riêng cho khu vực DNNN).

TS. Đặng Đức Đạm

Viện trưởng, Viện Nghiên cứu phát triển kinh doanh

để xử lý tài chính đối với doanh nghiệp cổ phần hoá như: cơ cấu lại nợ, mua lại nợ. Trường hợp doanh nghiệp không đủ điều kiện cổ phần hoá thì cương quyết cho phá sản hoặc thực hiện các biện pháp sắp xếp khác.

- Nguồn thu về cổ phần hoá phải được tập trung về các tập đoàn và các TCT (đối với những công ty thành viên) và tập trung về Quỹ cổ phần hoá của Trung ương (đối với việc cổ phần hoá các TCT) để đầu tư các dự án quan trọng có sinh lời của nền kinh tế.
- Xem xét, điều chỉnh cơ chế bán cổ phần lần đầu, trong đó có việc bán cho các cổ đông chiến lược để tăng cường huy động vốn và đổi mới phương thức quản trị doanh nghiệp.
- Bổ sung và hoàn thiện cơ chế quản lý tài chính đối với doanh nghiệp nhà nước sau khi chuyển đổi thành công ty cổ phần, đặc biệt là việc bán bớt phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ (kể cả phát hành cổ phiếu thường, trả cổ tức bằng cổ phiếu).
- Tiếp tục thực hiện lộ trình giá thị trường đối với một số sản phẩm thiết yếu của nền kinh tế như giá điện, than, xăng dầu...; trên cơ sở đó tạo mặt bằng giá mới theo cơ chế thị trường. Các DNNN thực hiện hạch toán kinh tế đầy đủ chi phí đầu vào, giá sản phẩm đầu ra; bên cạnh đó cần đảm bảo cung cấp hàng hoá, dịch vụ cho nền kinh tế, góp phần bình ổn giá cả thị trường. Các sản phẩm quan trọng của nền kinh tế vẫn thuộc danh mục quản lý giá của Nhà nước.

- Tiếp tục hoàn thiện chế độ kế toán áp dụng chung cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế; ban hành đủ các chuẩn mực kế toán theo chuẩn mực Quốc tế, phù hợp với điều kiện của Việt Nam; đồng thời tăng cường cơ chế công khai hoá thông tin của các doanh nghiệp.
- Hoàn chỉnh cơ chế đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại các DNNN và phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp khác.

III. HOẠT ĐỘNG MUA BÁN NỢ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC⁽⁴¹⁾

Tái cấu trúc doanh nghiệp thông qua hoạt động mua bán nợ là hoạt động mới mẻ ở Việt Nam đã được Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp - Bộ Tài chính (DATC) triển khai thực hiện. Đây là một trong những hoạt động chính của Công ty nhằm góp phần vào việc lành mạnh hóa tình hình tài chính của các doanh nghiệp và thúc đẩy tiến trình sắp xếp lại, chuyển đổi sở hữu các DNNN. Thông qua hoạt động này, nhiều DNNN làm ăn thua lỗ, mất hết vốn chủ sở hữu nhà nước, không đủ điều kiện cổ phần hóa, đã được DATC tái cơ cấu, chuyển đổi thành các CTCP. Việc niêm yết cổ phiếu là bước cuối cùng của quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp thông qua hoạt động mua bán nợ. Thông qua việc niêm yết cổ phiếu này, DATC tạo điều kiện để các nhà đầu tư từ bên ngoài có cơ hội đầu tư vốn và tham gia vào việc quản lý ở các doanh nghiệp đã được DATC tái cấu trúc thành công, từ đó giúp cho các DN này phát triển bền vững. Năm 2010 là năm thứ 7 DACT đi vào hoạt động trong lĩnh vực này. Tình hình hoạt động của các doanh nghiệp tái cấu trúc với sự tham gia của DACT được khái quát như sau:

⁽⁴¹⁾ Nguồn: Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp - Bộ Tài chính (DATC)

3.1 Hoạt động của các doanh nghiệp được DATC tái cấu trúc năm 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Tính đến 31/12/2010, DATC đã có 34 doanh nghiệp được hình thành từ hoạt động chuyển nợ thành vốn góp gắn với tái cơ cấu. Sau khi chuyển đổi thành công ty cổ phần, tổng vốn điều lệ của 34 doanh nghiệp là 925.300 triệu đồng bình quân đạt 27.156 triệu đồng một doanh nghiệp, DATC góp vốn là 399.300 triệu đồng (43% vốn điều lệ) bằng hình thức chuyển nợ thành vốn góp, trong đó:

- Có 11 công ty cổ phần có vốn góp chi phối (trên 51%): 253.500 triệu đồng
- Có 19 công ty cổ phần có vốn góp từ 20% đến 50%: 129.800 triệu đồng
- Có 4 công ty cổ phần có vốn góp dưới 20%: 16.000 triệu đồng.

Các doanh nghiệp trên hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực sản xuất công nghiệp thực phẩm, chế biến thủy sản, vật liệu xây dựng, da giày, xây dựng giao thông,... đây là những lĩnh vực sử dụng nhiều lao động, giá trị đầu tư lớn và kết quả kinh doanh chịu nhiều ảnh hưởng của biến động thị trường và biến động nền kinh tế. Do vậy sau khi chuyển nợ thành vốn góp gắn với hình thành công ty cổ phần thì hoạt động tái cấu trúc doanh nghiệp vẫn phải tiếp tục để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Trên cơ sở báo cáo của 24/34 doanh nghiệp nói trên, tính đến 30/9/2010 thì có 14 doanh nghiệp hoạt động kinh doanh ổn định và có hiệu quả vì đã hoàn thành quá trình tái cơ cấu, 08 doanh nghiệp thua lỗ, 01 doanh nghiệp hòa vốn và 01 doanh nghiệp chưa hoạt động. Kết quả cụ thể là:

- Tổng doanh thu tính đến 30/9/2010 là 2.588.825 triệu đồng, đạt 95% kế hoạch năm (2.723.901 triệu đồng).
- Tổng lợi nhuận sau thuế 9 tháng đầu năm 2010 là 77.255 triệu đồng (đã bù trừ lãi lỗ giữa các doanh nghiệp), trong đó lợi nhuận từ 3 doanh nghiệp đã chiếm 81% tổng lợi nhuận (90.141 triệu đồng) của các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có lãi.
- Riêng doanh thu của các doanh nghiệp hoạt động có lãi đạt 2.345.346 triệu đồng, chiếm 90,6% tổng doanh thu của 24 doanh nghiệp tái cơ cấu; tổng lợi nhuận sau thuế của các doanh nghiệp này đạt 90.141 triệu đồng và có 5/14 doanh nghiệp có lãi dự kiến chia cổ tức năm 2010, trong đó có doanh nghiệp dự kiến cổ tức 33%/năm. Có doanh nghiệp đã đấu giá thành công cổ phiếu ngay vào đầu tháng 11/2010, thời điểm mà thị trường chứng khoán hoạt động khá trầm lắng.
- Tính đến 30/9/2010 có 08 doanh nghiệp dừng ở mức giảm lỗ, chưa có lãi với tổng giá trị thua lỗ -12.886 triệu đồng. Trong đó: 04 doanh nghiệp tái cơ cấu trên 1 năm (nhưng thời gian thực hiện tái cấu trúc chưa được 2 năm và vẫn đang trong quá trình tái cơ cấu, phục hồi sản xuất kinh doanh) vẫn tiếp tục lỗ; 03 doanh nghiệp thua lỗ tiếp theo là các doanh nghiệp tái cấu trúc dưới 1 năm; 01 doanh nghiệp thua lỗ còn lại là doanh nghiệp tái cấu trúc trong 6 tháng đầu năm 2010. Nhìn chung so với thời điểm trước khi thực hiện tái cấu trúc thì kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp thua lỗ này tại thời

điểm 30/9/2010 đã có thay đổi rõ rệt so với thời điểm bắt đầu tái cơ cấu.

- Bên cạnh các kết quả về tài chính các doanh nghiệp được tái cấu trúc với sự tham gia của DACT đã giải quyết việc làm và thu nhập ổn định cho hàng ngàn lao động trực tiếp và hàng chục ngàn lao động gián tiếp như hộ nông dân trồng nguyên liệu cung cấp cho các doanh nghiệp.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp hoàn thành tái cấu trúc trong 9 tháng đầu năm 2010 đã thể hiện được hướng đi đúng đắn trong hoạt động mua bán nợ, chuyển nợ thành vốn góp gắn với tái cấu trúc doanh nghiệp. Mặc dù bị ảnh hưởng của tình hình suy giảm của nền kinh tế và thiên tai, hỏa hoạn nhưng các doanh nghiệp này vẫn đảm bảo kế hoạch sản xuất kinh doanh, duy trì tốc độ tăng trưởng và kinh doanh có lãi. Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp này đã góp phần quan trọng vào việc ổn định chính trị, xã hội, phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn, cải thiện và góp phần đảm bảo duy trì và tạo thêm việc làm cho người lao động với thu nhập cao hơn, đảm bảo được các quyền lợi của người lao động trong quá trình tái cấu trúc và chuyển đổi sở hữu doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy quá trình sắp xếp, cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước.

Đối với các DNNN đang thực hiện tái cấu trúc thì ở giai đoạn đầu sau khi chuyển đổi thành công ty cổ phần, nguồn vốn lưu động còn thiếu vì phần lớn tài sản của các doanh nghiệp này đang được thế chấp, cầm cố để đảm bảo nghĩa vụ trả nợ nên doanh nghiệp không tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng. Chính vì vậy việc cho vay hoặc bảo lãnh vay vốn của DACT ở giai đoạn này là rất quan trọng góp phần thực hiện thành

công phương án tái cấu trúc doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có nguồn vốn để sử dụng vào việc bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất hoặc để mua sắm nguyên nhiên vật liệu và chi trả các chi phí liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất, kinh doanh. Chính kết quả hoạt động của những doanh nghiệp này đã tạo nguồn trả nợ cho DATC, đảm bảo đời sống của người lao động của các doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp có vốn của DATC đều hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, DATC có chủ trương thực hiện niêm yết toàn bộ các DN đủ điều kiện là công ty đại chúng lên giao dịch trên sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (sàn HNX và Upcom). Hiện DATC đã thực hiện thoái vốn thành công tại hai doanh nghiệp với tổng giá trị chuyển nhượng là 47,4 tỷ đồng.

Ngoài ra, do DATC thường nắm cổ phần chi phối nên DATC dễ dàng có điều kiện tham gia quản trị, điều hành doanh nghiệp để giúp doanh nghiệp phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó, DATC chỉ thoái vốn khi doanh nghiệp tái cấu trúc hoạt động có hiệu quả và được niêm yết, đăng ký giao dịch trên Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội. So sánh với các doanh nghiệp cùng ngành nghề, cùng hệ số P/E, EPS đang niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội thì giá giao dịch đều gấp 1,5-3 lần giá trị sổ sách của doanh nghiệp, nếu DATC thực hiện thoái vốn thông qua Sàn chứng khoán thì hiệu quả đầu tư, lợi nhuận mang lại cho DATC từ chuyển nhượng vốn đạt được sẽ rất lớn.

3.2. Đối với các phương án mua nợ chưa cơ cấu

Đến thời điểm 30/9/2010, còn 22 phương án đã mua nợ chưa cơ cấu xong, tổng

mệnh giá các khoản nợ của 22 phương án là 1.822.689 triệu đồng, tổng vốn mua nợ là 467.415 triệu đồng, tổng số đã thu hồi vốn của 22 phương án là 203.377 triệu đồng, tỷ lệ thu hồi vốn là 43,5%.

Rà soát 22 phương án chưa cơ cấu xong trước 30/9/2010, DATC đánh giá:

- Có 15 phương án, trong đó tập trung chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc bộ, ngành giao thông vận tải và các doanh nghiệp trực thuộc hoặc đóng trên địa bàn hai thành phố: Hà Nội và Hồ Chí Minh có vướng mắc về xác định giá trị doanh nghiệp. Mặc dù còn khó khăn vướng mắc trong quá trình cơ cấu các doanh nghiệp này, nhưng có một số phương án đã và sẽ cho hiệu quả kinh tế cao. Đánh giá khả năng thu nợ bảo toàn vốn mua nợ đối với 15 doanh nghiệp này là khả thi.
- Có 07 doanh nghiệp đang vướng mắc về cơ chế và có gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh và trả nợ DATC. Nguyên nhân chủ yếu liên quan đến vướng mắc trong xác định lợi thế vị trí địa lý đất đai vào giá trị doanh nghiệp; không đạt được thỏa thuận về giá mua bán nợ với chủ nợ khác nên DATC đã chấp thuận thu hồi nợ thông qua thủ tục phá sản doanh nghiệp; doanh nghiệp mất cân đối về tài chính, thiếu vốn lưu động và vốn đầu tư để phục vụ sản xuất kinh doanh; Khó khăn trong việc tìm kiếm các nhà đầu tư chiến lược góp vốn vào doanh nghiệp; Việc ngừng sản xuất lâu ngày dẫn đến máy móc thiết bị hư hỏng, mất thị trường, khó khăn khôi phục lại hoạt động sản xuất.

Để đẩy nhanh tiến độ tái cấu trúc cho 22 doanh nghiệp trên, DATC đã chủ động và

tích cực làm việc với các bộ, ban ngành, với chính quyền địa phương là cơ quan chủ quản hoặc có liên quan đến cơ chế chính sách chuyển đổi các doanh nghiệp nhà nước không còn vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, trong số 22 doanh nghiệp trên tập trung chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc Bộ Giao thông vận tải, thuộc UBND TP Hồ Chí Minh, UBND TP Hà Nội. Việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp và phương án cơ cấu cho các doanh nghiệp của Bộ Giao thông vận tải, UBND TP Hồ Chí Minh và UBND TP Hà Nội phải mất rất nhiều thời gian và có nhiều vướng mắc chưa được giải quyết, đã làm ảnh hưởng đến kết quả của hoạt động cơ cấu và thời gian thu hồi vốn mua nợ của DATC. Tuy vậy, DATC khẳng định sẽ thu hồi nợ bảo toàn được số vốn đã mua nợ tại 22 doanh nghiệp chưa cơ cấu.

Ngoài biện pháp mua nợ, thực hiện chuyển nợ thành vốn góp gắn với tái cấu trúc doanh nghiệp thì DATC đang bước đầu tiếp cận hình thức mua lại doanh nghiệp hoặc mua lại phần vốn chi phối của cổ đông nhà nước tại doanh nghiệp với giá tương trưng để thực hiện các bước của quá trình tái cơ cấu. Trước mắt, DATC đang tập trung hỗ trợ các công ty cổ phần được hình thành từ cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước nhưng sau chuyển đổi đang hoạt động kinh doanh kém hiệu quả, thua lỗ, nợ nần kéo dài... để đảm nhiệm vai trò chi phối của cổ đông nhà nước để hỗ trợ phục hồi và phát triển doanh nghiệp. Đến nay, DATC đã hoàn thành việc nhận chuyển nhượng theo giá tương trưng giá trị phần vốn nhà nước tại 2 công ty cổ phần, cụ thể: Mua phần vốn nhà nước tại Công ty CP Xây dựng Giao thông thủy lợi Kiên Giang và Công ty CP giao thông Ninh Thuận với giá tương trưng là 1 triệu đồng kết hợp với vốn góp

của Công ty Mua bán nợ mua nợ từ ngân hàng để xử lý tồn tại tài chính.

Mặc dù đã đạt những kết quả rất khả quan song việc tái cấu trúc DNNN với sự tham gia của DACT không phải không gặp những khó khăn nhất định. Ngoài các nguyên nhân khách quan như biến động của nền kinh tế, thì ảnh hưởng của vướng mắc trong cơ chế chính sách cũng tác động không

nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chẳng hạn như Điều lệ của DATC đang khống chế mức trần lãi suất không thấp hơn mức lãi suất cho vay tín dụng đầu tư đối với các khoản nợ đã mua; hạn chế bảo lãnh, cho vay đối với các doanh nghiệp thiếu vốn, v.v...

Để giải quyết triệt để các tồn tại, vướng mắc về cơ chế chính sách như trên, nhà

Hộp 3.2 Kết quả tái cấu trúc qua mua bán nợ tại một số công ty năm 2010

Công ty Cổ phần SADICO từng là một DNNN lớn của tỉnh Cần Thơ. Tuy nhiên, do đầu tư bằng vốn vay quá lớn, năng lực quản lý yếu kém trong thời gian dài, Công ty đã nợ tới hơn 214 tỷ đồng, lỗ lũy kế 76 tỷ, thực sự lâm vào tình trạng phá sản. Công ty CP Sadico là Công ty đầu tiên được DATC tái cấu trúc thành công thông qua hoạt động mua bán nợ. Từ lúc chuyển đổi tới nay, Sadico liên tục làm ăn có lãi, lợi nhuận năm sau cao hơn năm trước, sản lượng không ngừng tăng lên và đem lại nhiều lợi ích cho các cổ đông, cho xã hội và đóng góp cho ngân sách địa phương. Ngày 22/12/2009, Công ty Cổ phần SADICO Cần Thơ đã chính thức niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

Công ty CP SXTM Hữu Nghị Đà Nẵng là một công ty cũng được DACT tham gia tái cơ cấu. Mặc dù trong tháng 6/2010, trụ sở Công ty đã bị hỏa hoạn, thiệt hại trên 12 tỷ đồng làm ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh trong kỳ nhưng Công ty vẫn thu được lợi nhuận sau thuế 9 tháng đầu năm 2010 là 1.045 triệu đồng. Ngày 05/11/2010, DATC đã bán đấu giá thành công 2.355.827 cổ phần Công ty này với giá đầu bình quân 16.770 đồng/cổ phiếu, thu được 39,9 tỷ đồng.

Mặc dù tái cấu trúc chưa được 1 năm nhưng 9 tháng đầu năm 2010 đã có 5/13 doanh nghiệp có lãi và tăng trưởng lợi nhuận ngay sau khi có sự tham gia góp vốn, tham gia quản trị điều hành của DATC, trong đó có: Công ty CP Cầu 14 đạt doanh thu 287.198 triệu đồng, lợi nhuận 4.308 triệu đồng; Công ty CP Xây dựng 201 đạt doanh thu 11.300 triệu đồng, lợi nhuận 1.350 triệu đồng; Công ty Xây dựng, Vật tư và vận tải, đạt doanh thu 32.528 triệu đồng, lợi nhuận 1.109 triệu đồng...

Tính đến 30/9/2010 có 2 doanh nghiệp có hoạt động đầu tư ra ngoài doanh nghiệp với giá trị đầu tư là 61,6 tỷ đồng, trong đó Công ty CP Sadico Cần Thơ đầu tư vào 5 doanh nghiệp với giá trị đầu tư là 55,6 tỷ đồng và Công ty CP Mía đường Sơn La đầu tư vào 1 doanh nghiệp với giá trị đầu tư là 2,9 tỷ đồng. Các doanh nghiệp này chủ yếu đầu tư vào các lĩnh vực thuộc lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc ngành phụ trợ cho hoạt động kinh doanh chính của doanh nghiệp.

nước (Bộ Tài chính) cần sớm ban hành Điều lệ hoạt động và Quy chế quản lý tài chính của DATC theo hướng giao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của DATC trong hoạt động kinh doanh để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của DATC và của các doanh nghiệp có vốn của DATC.

IV. XU HƯỚNG MUA BÁN SÁP NHẬP DOANH NGHIỆP NĂM 2010

Mua bán và sáp nhập là một trong những hoạt động tái cấu trúc quan trọng của các doanh nghiệp. Thị trường M&A năm 2010 vẫn tiếp tục sự tăng trưởng về số lượng và giá trị của các loại hình giao dịch đã bắt đầu phổ biến năm 2009 như là doanh nghiệp nước ngoài mua doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp trong nước mua lại doanh nghiệp trong nước. Về phân loại thị trường M&A theo ngành, các thương vụ M&A vẫn sẽ tập trung nhiều vào lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ tài chính, viễn thông, khai khoáng. Theo báo cáo của Công ty kiểm toán Pricewaterhouse Coopers, tổng số hợp đồng mua bán sáp nhập tại VN trong 6 tháng đầu năm 2010 đạt 172 với giá trị 584 triệu USD.

Năm 2010 là năm đã có nhiều kỳ vọng về các vụ M&A trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, đến hết năm 2010 các ngân hàng thương mại phải có vốn điều lệ tối thiểu đạt 3.000 tỷ đồng, điều này tạo sức ép lên các tổ chức tín dụng trong nước, thúc đẩy mạnh hoạt động bán cổ phần tăng vốn điều lệ, cho dù con số 3.000 tỷ đồng vẫn chưa đủ để đảm bảo năng lực cạnh tranh của các tổ chức này trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay và đặc biệt sau năm 2011. Một số kịch bản M&A ngân hàng đã được đưa ra như sau:

- Các ngân hàng có quy mô nhỏ không đủ sức đứng vững trong cạnh tranh, tự nguyện M&A theo kế hoạch khả thi được duyệt để tạo thành ngân hàng lớn, hiệu quả hơn;
- Các ngân hàng có quy mô nhỏ không đủ sức đứng vững trong cạnh tranh, buộc phải M&A theo chỉ định của cơ quan có thẩm quyền để tạo thành ngân hàng lớn, hiệu quả hơn;
- Các ngân hàng mất khả năng thanh toán, không thể tồn tại, có tổ chức tài chính lành mạnh đồng ý thực hiện M&A;

Tuy nhiên trên thực tế, hầu như không có thương vụ M&A nào được diễn ra với các ngân hàng nhỏ. “Lối thoát” bằng M&A cho các ngân hàng không đáp ứng yêu cầu vốn tối thiểu như trên không được các ngân hàng lựa chọn. Đến 15/12/2010 vẫn còn có khoảng 17 trên tổng số hơn 40 ngân hàng và các tổ chức tín dụng chưa thể hoàn thành mục tiêu tăng vốn điều lệ theo Nghị định 141. Ước tính, các ngân hàng này còn phải huy động khoảng 10.000 tỷ đồng nữa mới đủ số vốn đúng quy định. Trước sức ép của thực tế thị trường, Chính phủ đã lùi thời hạn bắt buộc các ngân hàng thương mại (NHTM) phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu 3.000 tỉ đồng thêm 1 năm, từ ngày 31/12/2010 sang ngày 31/12/2011 nhằm giảm bớt áp lực về thời gian tăng vốn cho các tổ chức tín dụng (TCTD) chưa thể tăng đủ ngay mức vốn pháp định.

Hoạt động M&A tuy vậy nói chung vẫn gặp một số cản trở nhất định khiến cho hoạt động này được mở rộng chậm hơn dự kiến:

- Thứ nhất, Việt Nam chưa có khung pháp lý riêng cho hoạt động M&A. Hiện tại, có thể tìm thấy nhiều quy định cho

Hộp 3.3 Một số thương vụ mua bán sáp nhập lớn ở Việt Nam năm 2010

1. Vinaconex nhượng một phần cổ phần của Vinaconex tại Cty CP Xi măng Cẩm Phả, đơn vị đang sở hữu, quản lý và vận hành nhà máy xi măng Cẩm Phả tại Quảng Ninh và Trạm nghiền xi măng Cẩm Phả tại tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.
2. Công ty Sapporo cho biết sẽ mua 65% cổ phần của Kronenbourg VN (KVL), một liên doanh 50 - 50 giữa Cty bia Đan Mạch Carlsberg Brewery A/S và Tổng Cty Thuốc lá VN (Vinataba) với giá 25,35 triệu USD. Theo đó, Carlsberg sẽ chuyển toàn bộ 50% và Vinataba 15% cổ phần KVL sang Sapporo. Sau khi thoả thuận kết thúc, Vinataba sẽ nắm 35% CP của liên doanh. Sapporo dự định sẽ đổi tên Kronenbourg VN thành Sapporo VN.
3. Năm 2010, tập đoàn viễn thông Viettel cho biết, sẽ hướng đến việc tham gia mua lại hoặc góp vốn vào các mạng điện thoại tại các thị trường các nước châu Á, châu Phi và Mỹ La-tinh bằng quyết tâm thực hiện hai thương vụ lớn là mua lại 60% cổ phần của mạng di động Teletalk (Bangladesh) với số vốn khoảng 300 triệu USD và mua lại 70% cổ phần của Công ty viễn thông Teleco (Haiti) trị giá 59 triệu USD.
4. Vietinbank (CTG) bán 10% vốn điều lệ cho Công ty Tài chính Quốc tế (IFC) và 15% cho Ngân hàng Nova Scotia của Canada.
5. Công ty cổ phần Thủy sản Hùng Vương (HVG) chào mua công khai 3,75 triệu cổ phiếu của Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản An Giang (AGF).
6. Ngân hàng Commonwealth of Australia (CBA) sẽ mua 15% cổ phần và trở thành nhà đầu tư chiến lược nước ngoài tại Ngân hàng Quốc tế (VIB).
7. Tập đoàn Công nghệ CMC cũng mới công bố trở thành cổ đông chiến lược của Công ty NetNam khi nắm giữ 43,8% cổ phần của NetNam và là nhà đầu tư chiến lược duy nhất của công ty này.
8. Công ty Cổ phần Lilama Hà Nội và Tổng công ty Thép Việt Nam (VNSTEEL) vừa đạt được thoả thuận về mua bán và sáp nhập (M&A) với giá trị lên tới 30 triệu USD. Với thương vụ M&A này, VNSTEEL sẽ thông qua một pháp nhân mới (Công ty CP Tôn mạ VNSTEEL Thăng Long) để sở hữu 85% cổ phần chi phối đối với Nhà máy Thép mạ kẽm, mạ màu của Lilama Hà Nội tại Khu Công nghiệp Quang Minh (Mê Linh, Hà Nội). Với giá trị 579 tỷ đồng (gần 30 triệu Đô la Mỹ), giao dịch này là một trong những giao dịch M&A tiêu biểu của Việt Nam trong năm 2010.
9. Ngày 07/12/2010, CTCK Gia Quyền (EPS) thông báo đã phát hành riêng lẻ thành công toàn bộ 12.864.600 cổ phần cho Công ty TNHH Chứng khoán và Đầu tư Hàn Quốc. Kết thúc giao dịch này, Công ty TNHH Chứng khoán và Đầu tư Hàn Quốc sở hữu số lượng cổ phần gần kịch trần tỷ lệ mà Nhà đầu tư nước ngoài được phép nắm giữ, với gần 49% cổ phần của EPS.

Hộp 3.3 Một số thương vụ mua bán sáp nhập lớn ở Việt Nam năm 2010 (tiếp)

10. Năm 2010, Thủ tướng Chính phủ đã đồng ý cho Công ty Thông tin Viễn thông Điện lực (EVN Telecom) lựa chọn đối tác chiến lược trong nước là Công ty Cổ phần FPT và Công ty FPT Telecom (công ty con của FPT), theo đó, hai công ty “mẹ-con” FPT sẽ cùng nắm giữ hơn 50% vốn điều lệ của EVN Telecom.

(Nguồn: Báo chí)

hoạt động M&A ở các văn bản pháp luật khác nhau như trong Luật Doanh nghiệp 2005, Luật Cạnh tranh 2004,... song một hành lang pháp lý riêng cho hoạt động M&A vẫn còn thiếu. Điều này hiện đang gây khó khăn cho cả cơ quan quản lý, các DN cũng như các tổ chức tư vấn tài chính.

- Hai là, người bán không có động cơ khi định giá thấp và giá trị hiện tại của doanh nghiệp cũng thấp.
- Ba là, các điều kiện thanh khoản khá chặt chẽ nên đã không tạo ra được đột phá trong hoạt động M&A trên thị trường trong và ngoài nước như các chuyên gia dự báo sau khi suy thoái kinh tế toàn cầu.
- Bốn là, đứng trước hoạt động M&A phức tạp và mới mẻ, các tổ chức tham gia như doanh nghiệp, tổ chức đầu tư, tổ chức tư vấn... đã bộc lộ những hạn chế. Trong khi các doanh nghiệp còn thiếu kinh nghiệm cũng như hiểu biết về M&A dẫn đến những khó khăn trong định giá, chuẩn bị hồ sơ,... (tiền M&A), sự hòa nhập, tổ chức quản trị,... (hậu M&A), thì mức độ tham gia của các tổ chức tư vấn mới chỉ ở mức độ xây dựng hồ sơ, thủ tục pháp lý. Chức năng tư vấn trước và sau M&A còn rất hạn chế.

Với những bước tiến đáng ghi nhận trong giai đoạn 2009 - 2010, và xu thế doanh nghiệp “nội” ngày càng chủ động trong M&A cho thấy các doanh nghiệp trong nước đã bắt đầu có sự quan tâm, tích lũy kiến thức và đẩy mạnh hoạt động M&A nhằm tìm kiếm động lực, sức mạnh tăng trưởng. Dự báo của Cục Cạnh tranh Việt Nam là M&A tại Việt Nam sẽ mở rộng 30-40% hàng năm trong những năm tới. Một trong những đóng góp là việc cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước từ kết quả của nhu cầu ngày càng tăng về tinh giản các hoạt động để cải thiện khả năng cạnh tranh.

Tuy nhiên điều mà ít doanh nghiệp biết rằng, chỉ có 25% thương vụ M&A trên thế giới đạt được mục đích, 60% có kết quả không rõ ràng và 15% không tốt. Vì vậy, tuy M&A là con đường ngắn nhất để tìm kiếm động lực tăng trưởng mới và tái cấu trúc nhưng không phải là cách các doanh nghiệp Việt Nam phải thực hiện bằng mọi giá.

V. KẾT LUẬN

Trong cơ cấu doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, mặc dù tỷ trọng của các doanh nghiệp ngoài nhà nước chiếm trên 95% và ngày càng tăng về số lượng, tuy nhiên sự đóng góp của các doanh nghiệp này chưa tương xứng với số lượng doanh nghiệp, ngoại trừ

trong vấn đề việc làm, các doanh nghiệp khu vực này chiếm gần 60% số lượng lao động. Quy mô của các doanh nghiệp ngoài nhà nước, xét cả về lao động và nguồn vốn, đều rất nhỏ bé so với hai loại hình doanh nghiệp còn lại. Tuy nhiên, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang có sự chuyển dịch tích cực theo hướng tăng trưởng về quy mô về tài sản và đặc biệt, hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này cao hơn hẳn so với các doanh nghiệp nhà nước.

Do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đã có xu hướng chuyển dịch vào các ngành có đòi hỏi cao về chất lượng lao động cao về lao động như Thông tin Truyền thông, Dịch vụ chuyên môn và KHCN, Giáo dục Đào tạo, Dịch vụ hành chính & hỗ trợ kinh doanh, Kinh doanh bất động sản, trong khi các ngành Tài chính bảo hiểm ngân hàng, Điện khí, Khai khoáng, Chế biến chế tạo, Lưu trú và ăn uống, Vận tải kho bãi là các lĩnh vực có tốc độ gia tăng số lượng thấp hơn cả, chủ yếu do ảnh hưởng của giai đoạn lạm phát và suy thoái kinh tế năm 2008 - 2009. Về dịch chuyển lao động ngành, có tốc độ gia tăng trung bình hàng năm lớn nhất là các ngành Thông tin Truyền thông, Giáo dục Đào tạo, Dịch vụ chuyên môn và KHCN, Tài chính ngân hàng, Kinh doanh bất động sản. Đây là những ngành mới phát triển và chiếm tỷ trọng không lớn trong cơ cấu lao động của các doanh nghiệp khu vực tư nhân.

Về phía doanh nghiệp nhà nước (DNNN), quá trình sắp xếp đổi mới DNNN đã được thực hiện liên tục từ năm 2001 đến nay và được đẩy mạnh hơn từ khi có Nghị quyết

TW 3 và Nghị quyết TW 9 (khóa IX). Kế hoạch sắp xếp DNNN năm 2010 được Chính phủ phê duyệt đối với các bộ, ngành, tập đoàn, TCT 91 và các địa phương gồm 1.117 DN, trong đó chuyển đổi thành công ty TNHH 1 thành viên 901 DN (chiếm gần 81%), cổ phần hóa 148 DN (chiếm hơn 13%), còn lại là các hình thức khác (hơn 6%).

Đối với các doanh nghiệp nhà nước, một cách thức mới để thực hiện quá trình sắp xếp đổi mới là thông qua hoạt động mua bán nợ của Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp - Bộ Tài chính (DATC). Thông qua hoạt động này, nhiều DNNN làm ăn thua lỗ, mất hết vốn chủ sở hữu nhà nước, không đủ điều kiện cổ phần hóa, đã được DATC tái cơ cấu, chuyển đổi thành các CTCP. Việc niêm yết cổ phiếu là bước cuối cùng của quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp thông qua hoạt động mua bán nợ. Tính đến 31/12/2010, DATC đã có 34 doanh nghiệp được hình thành từ hoạt động chuyển nợ thành vốn góp gắn với tái cơ cấu.

Hoạt động mua bán và sáp nhập doanh nghiệp (M&A) năm 2010 diễn ra không sôi động như năm 2009, tuy nhiên đã có sự khởi sắc vào cuối năm. Trên thực tế môi trường pháp lý của Việt Nam vẫn chưa thực sự thuận lợi cho hoạt động này.

Nhìn chung quá trình tái cấu trúc của các doanh nghiệp Việt Nam đã có những chuyển biến nhất định, đặc biệt là đối với khu vực tư nhân, khi mà nhu cầu tái cấu trúc của doanh nghiệp chủ yếu là nhu cầu tự thân. Đối với khu vực nhà nước, yêu cầu tách biệt rõ chức năng quản lý và chức năng chủ sở hữu đối với DNNN trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Điều này khẳng

định, một khi nền kinh tế vận động theo quy luật thị trường thì tất yếu các chủ thể kinh tế cũng phải được vận hành theo quy luật thị trường. Vai trò của nhà nước chính là ở

chỗ tạo điều kiện cho các chủ thể này kinh doanh hiệu quả và thực hiện chức năng chủ đạo của kinh tế nhà nước, mà không đi ngược với quy luật của thị trường.

PHẦN IV

SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ Ở VIỆT NAM

I. SỰ HÌNH THÀNH CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ Ở VIỆT NAM⁽⁴²⁾

1.1. Về sự hình thành các tập đoàn kinh tế ở Việt Nam

Khái niệm tập đoàn đã trở thành một khái niệm được sử dụng tại các văn bản pháp quy và trên thực tế đã hình thành một số tập đoàn⁽⁴³⁾. Năm 2010 là năm các vấn đề liên quan đến sự phát triển của các tập đoàn kinh tế được xã hội quan tâm đặc biệt. Hầu hết các tập đoàn kinh tế mới được hình thành trong những năm gần đây với những điều kiện tự nhiên chưa được chín muồi, nhưng bên cạnh đó lại có những tiền đề nhất định nhằm thực hiện mục tiêu chính sách phát triển kinh tế của đất nước. Do vậy rất cần thiết phải làm sáng tỏ nhận thức đầy đủ và thống nhất về tập đoàn kinh tế, vai trò và quá trình hình thành, đối với tập đoàn kinh tế nhà nước (TĐKTNN) cũng như tập đoàn kinh tế tư nhân (TĐKTTN).

Có hai hình thức hình thành tập đoàn cơ bản. Cách thứ nhất là một công ty thiết lập thêm các bộ phận hoặc công ty khác hoạt

động ở thị trường mới theo sự lớn mạnh dần của công ty; cách thứ hai là hình thành thông qua việc mua bán, sáp nhập với các công ty đã thành lập và đang hoạt động⁽⁴⁴⁾. Tuy nhiên, các cách này chỉ là kết quả của một trong các quá trình sau:

- Từ quá trình tích tụ và tập trung vốn (theo kết quả sản xuất kinh doanh và tăng trưởng lợi nhuận trong cơ chế thị trường, như phần lớn các tập đoàn ở các nước Âu Mỹ và một số nước khác)
- Bắt đầu từ những công ty tiềm năng (hầu hết là các công ty gia đình) được chính phủ lựa chọn, dành ưu đãi đặc biệt, nhằm thực hiện chính sách công nghiệp của chính phủ (như các Cheabol của Hàn Quốc)
- Từ những tổng công ty nhà nước lớn được thành lập trong thời kế hoạch hóa tập trung, hoặc sáp nhập một số công ty cùng ngành nghề kinh doanh hoặc các ngành nghề liên quan liên nhau để hình thành các TĐKTNN (ví dụ như ở Trung Quốc, Việt Nam). Bên cạnh đó cũng

⁽⁴²⁾ Với sự đóng góp của ThS. Phạm Tuấn Anh - Phó Vụ trưởng Vụ Đổi mới doanh nghiệp, Văn Phòng Chính Phủ và Luật sư Nguyễn Ngọc Bích; Phạm Văn Nhạ - chuyên gia kinh tế, Nguyễn Đức Hiếu - Hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam; ThS. Lê Duy Bình - Economica; ThS. Nguyễn Đức Nhật - Depocen.

⁽⁴³⁾ Nghị định số 101/2008/ND-CP về tập đoàn kinh tế nhà nước. Luật Doanh nghiệp năm 2005 xác định tập đoàn là một hình thức của nhóm công ty.

⁽⁴⁴⁾ Hyundai và Deawoo là hai trường hợp điển hình ở Hàn Quốc hình thành tập đoàn theo cách thứ hai.

đang hình thành các TĐKTTN (theo phương thức 1)

Nếu xét trên phương diện lý thuyết, so với những nước có nền kinh tế thị trường phát triển, môi trường kinh tế - xã hội hiện nay của chúng ta dường như chưa hội tụ thật đầy đủ những điều kiện để các tập đoàn kinh tế ra đời một cách tự nhiên. Phần II của Báo cáo này đã chỉ ra rất rõ xu hướng tích tụ và tập trung vốn ở nước ta, theo đó độ tích tụ cao tập trung chủ yếu ở một số ngành đó là: **(1) Khai thác dầu thô và khí đốt tự nhiên; (2) Khai thác than cứng và than non; (3) Viễn thông; (4) Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước.** Những ngành như Bảo hiểm, tái bảo hiểm và bảo hiểm xã hội hay Bưu chính và chuyển phát chỉ là những ngành có độ tích tụ cao tương đối so với các ngành khác ở Việt Nam.

Thực tế phát triển kinh tế đất nước trong những năm qua đã xuất hiện một số điều kiện, tiền đề khá cơ bản và thuận lợi để có thể hình thành các tập đoàn kinh tế, đó là: Việt Nam có một số lĩnh vực kinh tế có điều kiện, có thế mạnh, có khả năng cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả; một số ngành đã đạt được trình độ tích tụ, tập trung nhất định, có tốc độ tăng trưởng tương đối nhanh, đạt được một bước về trình độ phân công, hợp tác và liên kết kinh tế trong sản xuất kinh doanh; đã góp phần xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng quan trọng cho nền kinh tế quốc dân.

Việt Nam đang đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa, chủ động hội nhập ngày càng sâu, rộng vào kinh tế quốc tế. Để nâng cao tốc độ tăng trưởng, bên cạnh việc tích cực mở rộng kinh tế đối ngoại thì cần chủ động tạo ra và phát huy những lợi thế so sánh để có thể chủ động trong cạnh tranh khi hội nhập kinh tế quốc tế, đồng thời tạo ra những bước đột phá về kinh tế, bứt khỏi nguy cơ tụt hậu so với các nước trong khu vực và quốc tế. Việc hình thành những tập đoàn kinh tế mạnh trong một số lĩnh vực mũi nhọn của nền kinh tế là một trong những giải pháp để thực hiện yêu cầu phát triển kinh tế trên đây.

Thực tế ở Việt Nam đã tồn tại 2 nhóm tập đoàn kinh tế, đó là các tập đoàn kinh tế nhà nước và các tập đoàn kinh tế tư nhân. Hiện có 12 tập đoàn kinh tế nhà nước và chưa có con số thống kê chính xác về số lượng tập đoàn kinh tế tư nhân⁽⁴⁵⁾.

Tập đoàn kinh tế nhà nước có một số đặc điểm đáng chú ý sau:

- Tập đoàn do Thủ tướng Chính phủ ra quyết định thành lập.
- Trong tập đoàn kinh tế nhà nước có một doanh nghiệp có tên gọi là “tập đoàn”. Doanh nghiệp này hoạt động dưới hình thức công ty TNHH một thành viên theo mô hình hội đồng thành viên. Doanh nghiệp có tên là tập đoàn này là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước đóng vai trò

⁽⁴⁵⁾ 12 tập đoàn kinh tế nhà nước bao gồm: Bưu chính - Viễn thông (VNPT), Than - Khoáng sản (Vinacomin), Dầu khí (Petro Vietnam), Điện lực (EVN), Công nghiệp Tàu thủy (Vinashin), Dệt May (Vinatex), Cao su (VRG), Tài chính - Bảo hiểm (Bảo Việt); Viễn thông quân đội (Viettel); Hóa chất Việt Nam (Vinachem); Phát triển nhà và đô thị Việt Nam (HUD Holdings) và Tập đoàn công nghiệp xây dựng. Các tập đoàn kinh tế khu vực tư nhân như tập đoàn Hòa Phát, Tập đoàn FPT, Tập đoàn Phú Thái, Tập đoàn T&T, Tập đoàn Kinh đô; Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai; Tập đoàn Việt Á, Tập đoàn Housing; Tập đoàn OCEAN, Tập đoàn Đồng tâm v.v.....

như là Công ty mẹ, thực hiện quyền chủ sở hữu phần vốn nhà nước trong các doanh nghiệp thành viên.

- Thành viên trong tập đoàn thường chia thành 2 loại: thành viên là doanh nghiệp mà tập đoàn có phần vốn góp và thành viên liên kết. Thành viên mà tập đoàn có sở hữu vốn thường chia thành 3 loại là doanh nghiệp mà tập đoàn sở hữu 100% vốn, có sở hữu $\geq 50\%$ và có sở hữu $< 50\%$ vốn. Khái niệm thành viên liên kết trong nhiều trường hợp cũng chưa rõ ràng. Các doanh nghiệp thành viên này thường hoạt động dưới hình thức công ty TNHH và công ty cổ phần. Ngoài ra, trong tập đoàn còn có các thành viên là đơn vị sự nghiệp.
- Tập đoàn thường hoạt động trong một ngành, lĩnh vực trọng tâm, thể hiện thông qua tên gọi của tập đoàn. Ví dụ, tập đoàn VNPT hoạt động chính trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông. Trên thực tế, các tập đoàn có nhiều hoạt động

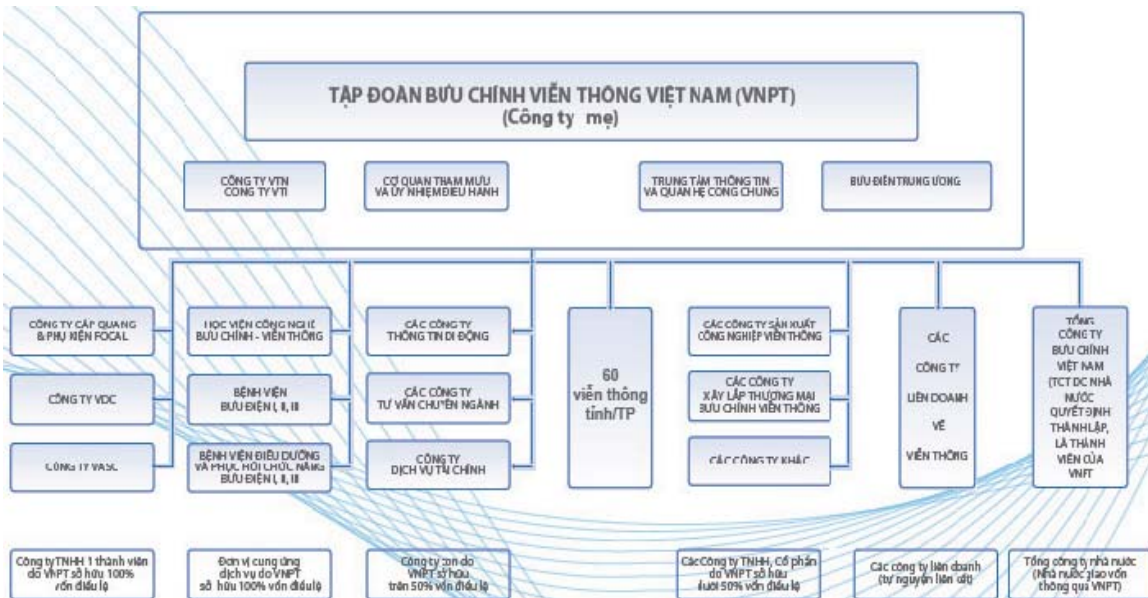
kinh doanh khác ngoài ngành nghề kinh doanh chính, cả trong lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm,...

Khác với tập đoàn kinh tế nhà nước, việc thành lập tập đoàn kinh tế tư nhân không phải do một cơ quan có thẩm quyền nào quyết định; việc thành lập tập đoàn do chính các doanh nghiệp tự quyết định. Vì đặc điểm này mà nhiều quan điểm cho rằng mặc dù tập đoàn kinh tế tư nhân đã tồn tại nhưng chưa tồn tại một cách chính danh.

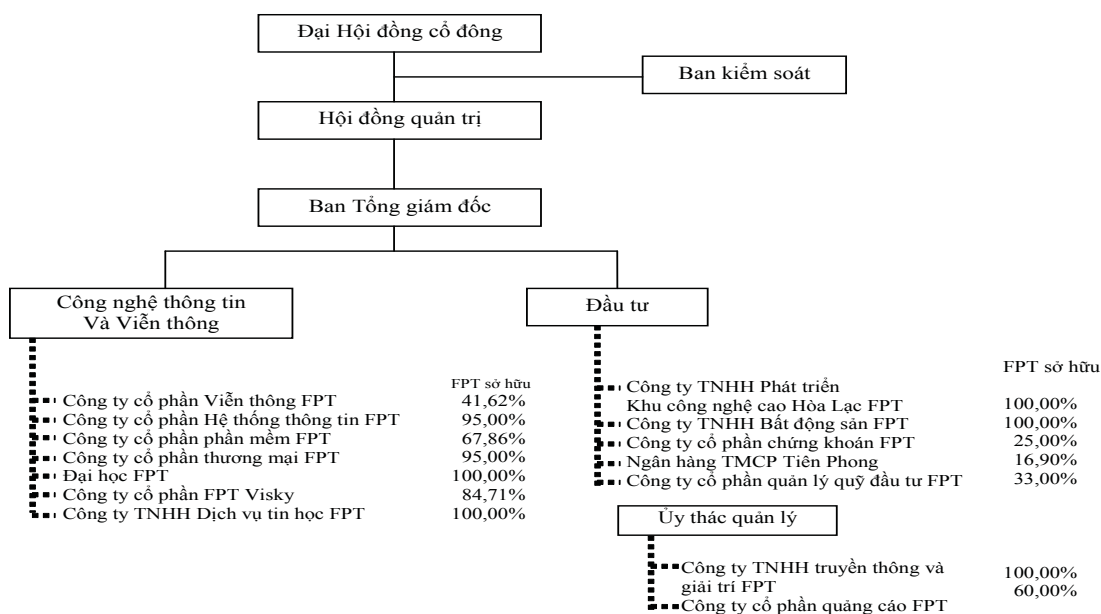
Quá trình hình thành và phát triển TĐKTTN thường hình thành dần dần thông qua quá trình mở rộng và phát triển kinh doanh từ một doanh nghiệp.

Mô hình tổ chức và mối liên kết trong đa số TĐKTTN có nhiều điểm giống với TĐKTNN. Trong tập đoàn có một công ty đóng vai trò là công ty mẹ. Đây là công ty vừa thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh lại vừa đóng vai trò là người sở hữu vốn trong các công ty thành viên. Công ty mẹ này thường

Hình 4.1: Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT)



Hình 4.2: Cấu trúc Tập đoàn FPT



được đặt tên gọi có cụm từ “tập đoàn”. Khác với công ty mẹ trong tập đoàn kinh tế nhà nước, hình thức tổ chức của công ty mẹ của TĐKTTN này có thể hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần hoặc công ty TNHH hai thành viên trở lên. Các thành viên trong tập đoàn có thể là các công ty có sở hữu vốn của công ty mẹ và các công ty khác trên cơ sở các thỏa thuận. Các công ty thành viên có thể tổ chức dưới hình thức công ty TNHH hoặc công ty cổ phần. Trong tập đoàn kinh tế tư nhân, mối quan hệ giữa công ty mẹ và giữa các công ty thành viên chủ yếu dựa trên quan hệ sở hữu vốn giữa các công ty.

Ngoài ra, thực tế cho thấy cũng có TĐKTTN có mô hình tổ chức khác với tập đoàn kinh tế nhà nước và mô hình TĐKTTN nói trên. Điểm khác biệt nhất của mô hình này là việc điều phối hoạt động chung của tập đoàn không tập trung vào công ty mẹ. Tên gọi của công ty mẹ không có sử dụng cụm

từ tập đoàn. Thay vào đó, trong mô hình tập đoàn này thành lập ra các định chế trung gian để điều phối, phối hợp và hỗ trợ các hoạt động giữa các thành viên trong tập đoàn.

1.2. Về động lực tăng trưởng của các tập đoàn và trình độ quản trị kinh doanh

Có thể thấy mô hình tập đoàn kinh tế đang trong quá trình hình thành và chưa là mô hình phổ biến trong hoạt động kinh doanh ở nước ta. Tuy nhiên sự phát triển các TĐKT ở mỗi quốc gia gần như là một tất yếu khách quan. Theo phân tích của các chuyên gia⁽⁴⁶⁾ để phát huy vai trò của các TĐKT phục vụ mục tiêu phát triển của đất nước trước hết cần xem xét động lực tăng trưởng của cơ sở vật chất và trình độ quản trị nâng đỡ sự tăng trưởng ấy.

Động lực tăng trưởng phải xuất phát từ chính doanh nghiệp và nó bắt nguồn từ hai yếu tố kinh tế nằm bên trong mỗi doanh

⁽⁴⁶⁾ Luật sư Nguyễn Ngọc Bích

ngành: nhu cầu đối với sản phẩm gia tăng - vốn phải dồi dào. Hai yếu tố này tác động lẫn nhau để cho doanh nghiệp phát triển thành tập đoàn. Về yếu tố tài chính doanh nghiệp phải đi theo ba giai đoạn tăng trưởng được xác định bằng nguồn vốn huy động. Ở giai đoạn 1, doanh nghiệp huy động từ vốn tự có, lãi không chia và vay ngân hàng. Ở giai đoạn 2, vốn được huy động từ việc bán cổ phiếu và sau đó niêm yết trên thị trường chứng khoán. Sau khi đã niêm yết - chuyển sang giai đoạn 3 - thì doanh nghiệp trở thành tập đoàn. Ở giai đoạn này, mối quan tâm chính của doanh nghiệp là tiền huy động từ những nguồn khác nhau phải sinh lợi. Vì vậy doanh nghiệp phải thay đổi công nghệ và có khả năng sáng tạo vì cạnh tranh sẽ khốc liệt và sản phẩm sẽ bão hòa. Song song với quá trình trên, doanh nghiệp phải xây dựng cơ sở vật chất ở giai đoạn 1 bằng việc phải kinh doanh hiệu quả, để từ đó tiến lên giai đoạn 2, để có thể mua bán sáp nhập doanh nghiệp khác mà tập trung theo chiều dọc hay ngang. Hoàn tất giai đoạn 2 thì doanh nghiệp sẽ trở thành tập đoàn. Tập đoàn có tồn tại hay không thì tùy thuộc vào khả năng sáng tạo liên tục của nó.

Chính dựa vào “quy luật” trên mà khi Nhà nước Việt Nam chủ trương “hình thành một số tổ chức kinh tế lớn, với mức tích tụ, tập trung cao về vốn, đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới” tức là Nhà nước đã nhìn thấy sức mạnh của tập đoàn. Khi Chính phủ ra quyết định thành lập các TĐKTNN thì đã có tập trung hàng dọc (ví dụ Tập đoàn Dầu khí) hay hàng ngang (ví dụ Tập đoàn Phát triển Nhà) về cơ sở vật chất. Tuy nhiên về khả năng huy động vốn thì tất cả các doanh nghiệp trên đều chưa hoàn tất giai đoạn 1- “Tích tụ, tập trung cao về vốn”. Nói cách khác chính sách thí điểm

các TĐKTNN “chủ yếu xuất phát từ yêu cầu hơn là xuất phát từ sức mạnh tích tụ của chính các doanh nghiệp” và vấn đề là ở chỗ xuất phát điểm của việc tổ chức các TĐKTNN lại bằng giải pháp hành chính, tức là cộng tất cả các doanh nghiệp trong ngành ấy lại thành một tổ chức. Đó là sự kết hợp cơ học chứ không phải kết hợp hữu cơ, trong khi đúng ra phải theo tuần tự tích lũy của doanh nghiệp rồi phát triển dần sau đó mới tập trung hóa bằng cách để các doanh nghiệp cạnh tranh lẫn nhau.

TĐKT phải có một sự “kết hợp hữu cơ” giữa các doanh nghiệp với nhau, trên cơ sở nắm vốn của nhau về mặt pháp luật, nhưng về thực tế lại phụ thuộc rất nhiều vào khả năng quản lý và điều hành của từng công ty để cùng phát triển theo cùng nhịp độ, cùng một tần số, để vay nợ nhau khi cần vốn, chứ không phải công ty yếu đề nghị doanh nghiệp mạnh trợ cấp vì bị lỗ. Sự “kết hợp hữu cơ” buộc mỗi công ty trong tập đoàn được điều hành theo Quản trị khoa học (QTKH). Sở dĩ như vậy là vì QTKH giúp từng công ty kiểm soát được chính mình, nhờ đó công ty mẹ kiểm soát chặt chẽ các công ty con về sự hữu hiệu và hiệu quả trong kinh doanh. Đây là điều kiện cốt lõi cho sự tồn tại thực sự của TĐKT.

Vấn đề là ở chỗ QTKH manh nha từ những năm 1910 và hoàn thiện vào cuối những năm 1970. Đến nay QTKH phát triển qua 4 trình độ: bậc 1 - tạm gọi là QTKH 1- giúp các doanh nghiệp sản xuất nhiều với giá thành rẻ. Đầu những năm 1980, QTKH 1 nâng lên bậc hai mà tác động của nó là làm cho sản phẩm giữ nguyên chất lượng dù có sản xuất trong những thời gian khác nhau - thường gọi là ISO - hay QTKH 2. Tiếp đến đầu những năm 1990, QTKH tiến lên QTKH 3, mà tác động của nó là giúp kiểm soát các

hoạt động của nhiều công ty trên một diện rộng - đó là ERP (Enterprise Resources Planning - hoạch định tài nguyên doanh nghiệp). Gần đây khái niệm quản trị dựa trên nền tảng kiến thức (Knowledge Based Management) cũng đã được đề cập. Bên cạnh đó còn có thêm một quy chế thường được gọi là “Corporate Governance” (Quản trị công ty). Quy chế này dùng QTKH 1 làm cơ sở để kiểm soát hội đồng quản trị, bảo vệ cổ đông và những người khác có quyền lợi liên quan với công ty.

Hiện nay ở Việt Nam, khi nói về QTKH, thực chất đề cập đến trình độ QTKH 2 hoặc QTKH 3, và dường như ít có doanh nghiệp Việt Nam biết đến QTKH 1. Trên thực tế khi DNNN phát triển thành tổng công ty vào những năm 90 và kể cả khi thí điểm tập đoàn, thì các DN này vẫn được quản trị theo cách thuận tiện. Cách quản trị này thiên về cảm tính nên một mặt đã không tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng cơ sở vật chất do lãnh đạo doanh nghiệp không có đủ người tin cậy để cử đi đảm trách nhiều cơ sở kinh doanh, do vậy càng mở rộng thì càng dễ thất thoát tài sản. Mặt khác, nếu kiểm soát được tài sản (như ở doanh nghiệp khu vực tư nhân) và người giám đốc được toàn quyền quyết định thì lại không giữ được cán bộ, đó là chưa kể đến việc các doanh nghiệp nhà nước hầu như không chủ động được quy hoạch phát triển nguồn nhân lực. Trên thực tế, từ những năm gần đây, nếu doanh nghiệp nào biết về QTKH thì đó là QTKH 2, chứ không phải QTKH 1, trong khi đó QTKH 2 chú trọng vào chất lượng chứ không vào sản xuất hàng loạt như QTKH 1. Chính vì vậy khó có thể

“đi tắt đón đầu” để đem QTKH 2 hay QTKH 3 vào áp dụng cho quản trị thuận tiện hiện tồn tại trong các thành viên của tập đoàn vì một cái thiên về cảm tính, một cái về lý tính. Một trong những nguyên nhân dẫn đến các doanh nghiệp Việt Nam ít biết đến QTKH 1 mà chỉ biết về QTKH2 đó là vì từ những năm 1990 khi chúng ta bắt đầu chuyển đổi nền kinh tế, đặc biệt quan tâm đến việc du nhập quản trị khoa học thì cũng là lúc ở các nước phương Tây đang phổ biến QTKH2 và QTKH 3. Đối với các nước phương tây, QTKH 1 đã cũ quá, không còn được dạy cho sinh viên của họ nữa.

Như vậy có thể nói, trong quá trình hình thành tập đoàn của mình, thì TĐKTNN đã có sự tập trung hàng dọc hay ngang, nhưng trong từng doanh nghiệp chưa có QTKH 1. Còn về khía cạnh tài chính thì hầu như chưa có doanh nghiệp nào chuyển sang giai đoạn 2. Ở TĐKTNN, về quy mô cơ sở vật chất thì chưa có sự tập trung theo hàng dọc hay ngang, trong từng doanh nghiệp không có QTKH 1, nếu có thì là QTKH 2 hay QTKH 3. Về tài chính thì đang ở giai đoạn 2. Ở trong cả hai loại tập đoàn, các doanh nghiệp đều không có QTKH 1 - vấn đề cốt lõi cho sức khỏe của mỗi tập đoàn. Khi trở thành tập đoàn mà công ty thành viên thiếu sức khỏe thì tập đoàn ấy bị “suy nhược cơ thể”, hay còn được gọi là “chín ép”⁽⁴⁷⁾.

Phân tích quá trình hình thành các TĐKT như nêu trên không nhằm mục tiêu nào khác là để đưa ra những giải pháp chính sách quan trọng để thúc đẩy sự phát triển của các TĐKT.

⁽⁴⁷⁾ <http://www.tinkinhhte.com/kien-thuc/nghien-cuu-ly-luan/tap-doan-kinh-te-tu-nhan-lieu-co-chin-ep.nd5-dt.70319.163318.html>

1.3. Một số vấn đề pháp lý của tập đoàn kinh tế

1.3.1. Về khuôn khổ pháp lý hiện hành đối với các Tập đoàn kinh tế (TĐKT)

Ở nước ta, tập đoàn là một khái niệm theo quy định của Luật doanh nghiệp được điều chỉnh chủ yếu bởi các quy định sau:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11
- Nghị định số 102/2010/NĐ-CP ngày 01/10/2010 của Chính phủ hướng dẫn thi hành Luật doanh nghiệp
- Nghị định số 101/2009/NĐ-CP ngày 05/11/2009 của Chính phủ thí điểm thành lập, tổ chức, hoạt động và quản lý tập đoàn kinh tế nhà nước.

Như vậy có thể nói ở Việt Nam hiện nay, chưa có quy định pháp lý cho tất cả các TĐKT thuộc mọi thành phần kinh tế mà mới chỉ có quy định pháp lý cho việc thực hiện thí điểm đối với các TĐKT nhà nước. Trong giai đoạn từ 2005 đến 2009, các quy định pháp lý này được ban hành dưới hình thức Quyết định Thủ tướng Chính phủ cho từng TĐKT, bao gồm: Quyết định phê duyệt Đề án thí điểm hình thành TĐKT, quyết định thành lập Công ty mẹ của TĐKT (Công ty mẹ), quyết định phê duyệt Điều lệ tổ chức và hoạt động, quyết định bổ nhiệm các thành viên HĐQT (sau này là HĐQT) khi các Công ty mẹ đã chuyển đổi thành công ty TNHH một thành viên theo quy định của Luật Doanh nghiệp của Công ty mẹ. Thủ tướng Chính phủ cũng giao Bộ Tài chính phối hợp với HĐQT các TĐKT ban hành Quy chế quản lý tài chính của Công ty mẹ.

Giai đoạn từ tháng 11 năm 2009 đến nay, trên cơ sở nghiên cứu, sơ kết, rút kinh nghiệm từ thực tiễn, khuôn khổ pháp lý cho

việc tổ chức và hoạt động của các TĐKT được ban hành dưới hình thức Nghị định của Chính phủ (Nghị định số 101/2009/NĐ-CP về thí điểm thành lập, tổ chức, hoạt động và quản lý tập đoàn kinh tế nhà nước). Các TĐKT thuộc các thành phần kinh tế khác có thể vận dụng các quy định có liên quan của Nghị định này để tổ chức và hoạt động.

Về cơ bản, trong cả hai giai đoạn, khuôn khổ pháp lý cho tổ chức và hoạt động của các TĐKT đều được xây dựng căn cứ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cụ thể là: Công ty mẹ của các TĐKT được tổ chức dưới hình thức công ty nhà nước, hoạt động theo quy định của Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành (đặc biệt trong việc đầu tư; quản lý nhà nước và thực hiện các quyền, nghĩa vụ của chủ sở hữu nhà nước đối với công ty nhà nước; quản lý tài chính và quản lý vốn nhà nước đầu tư vào doanh nghiệp khác; công tác tổ chức cán bộ); các công ty thành viên là doanh nghiệp tổ chức dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần, hoạt động theo quy định của Luật Doanh nghiệp; mối quan hệ giữa công ty mẹ và các đơn vị thành viên thực hiện theo quy định của Nghị định số 111/2007/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2007 về tổ chức, quản lý tổng công ty nhà nước và chuyển đổi tổng công ty nhà nước, công ty nhà nước độc lập, công ty mẹ là công ty nhà nước theo hình thức công ty mẹ - công ty con hoạt động theo Luật Doanh nghiệp và các quy định pháp luật khác có liên quan.

Bên cạnh đó, xét tính chất đặc thù đối với lĩnh vực hoạt động chính của một số tập đoàn, Thủ tướng Chính phủ cũng cho phép thí điểm 05 nội dung khác với quy định hiện hành, cụ thể như sau:

- Đối với tập đoàn kinh tế có ngành nghề kinh doanh chính là khai thác tài nguyên khoáng sản lớn, quan trọng thì công ty mẹ được giao thực hiện chức năng chủ thể quản lý tài nguyên khoáng sản (chủ mỏ) theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ để tổ chức cho các doanh nghiệp thành viên khai thác phù hợp quy hoạch và chiến lược chung của tập đoàn.
- Đối với tập đoàn kinh tế được Nhà nước giao đất để phát triển cây công nghiệp dài ngày thì công ty mẹ thống nhất quản lý đất trong tập đoàn để bố trí cho các doanh nghiệp thành viên sản xuất theo quy hoạch sử dụng đất được Chính phủ phê duyệt. Công ty mẹ chịu sự quản lý nhà nước của cơ quan quản lý nhà nước về đất đai và có nghĩa vụ bảo đảm quyền kinh doanh, khai thác, sử dụng đất của các doanh nghiệp thành viên trong tập đoàn theo quy định của pháp luật về đất đai.
- Thí điểm trong Hội đồng quản trị của Công ty mẹ Tập đoàn Dầu khí Việt Nam có đại diện lãnh đạo Bộ Công thương và Bộ Tài chính.
- Công ty mẹ của TĐKT và các công ty con được thực hiện phương thức chào hàng cạnh tranh trong mua sắm hàng hoá mà hàng hoá đó là đầu ra của doanh nghiệp này nhưng là đầu vào của doanh nghiệp khác trong tập đoàn. Công ty con của công ty mẹ có quyền tham gia đấu thầu thực hiện các dự án thuộc ngành nghề kinh doanh chính của công ty mẹ và các công ty con khác trong tập đoàn kinh tế.
- Thành viên Hội đồng quản trị/Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc hưởng chế

độ lương theo năm và tiền thưởng tương ứng với kết quả và hiệu quả sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp và kết quả hoạt động quản lý điều hành của cả nhiệm kỳ được bổ nhiệm; được tạm ứng 70% tổng số tiền lương hàng năm, số 30% còn lại chỉ được quyết toán và chi trả sau khi kết thúc nhiệm kỳ. Trường hợp kết quả xếp hạng doanh nghiệp và kết quả đánh giá về quản lý, điều hành của Hội đồng quản trị/Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc không đáp ứng được yêu cầu theo quy định thì không được quyết toán 30% số tiền lương năm và không được hưởng chế độ tiền thưởng của năm đó. Quy định này nhằm gắn lợi ích kinh tế với trách nhiệm và hiệu quả quản lý điều hành của Hội đồng quản trị/Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc các TĐKT.

Song song với tiến trình thực hiện thí điểm các mô hình TĐKT nhà nước là vấn đề xây dựng các mô hình các tập đoàn kinh tế tư nhân - hiện đang được Hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam triển khai nghiên cứu. Đối với TĐKTTN, quy định điều chỉnh hiện nay là Luật doanh nghiệp và Nghị định số 102/2010/NĐ-CP. Theo quy định này thì TĐKTTN có địa vị pháp lý và chịu sự ràng buộc sau:

- Tập đoàn được xác định là một hình thức cụ thể của nhóm công ty⁽⁴⁸⁾. Bên cạnh đó, nhóm công ty còn hình thức khác là công ty mẹ - con.
- Tập đoàn được xác định là nhóm công ty có quy mô lớn; là tổ hợp kinh doanh có từ hai cấp doanh nghiệp trở lên dưới hình thức công ty mẹ - con.

⁽⁴⁸⁾ Điều 146 Luật doanh nghiệp

- Về địa vị pháp lý: tập đoàn không có tư cách pháp nhân; các công ty trong tập đoàn có tư cách pháp nhân độc lập.
- Liên kết giữa các công ty trong tập đoàn được hình thành trên cơ sở tập hợp, liên kết thông qua đầu tư, góp vốn, sáp nhập, mua lại, tổ chức lại hoặc các hình thức liên kết khác; gắn bó lâu dài với nhau về lợi ích kinh tế, công nghệ, thị trường và các dịch vụ kinh doanh khác.
- Thành lập, tổ chức hoạt động của các công ty trong tập đoàn, kể cả công ty mẹ có thể dưới hình thức công ty cổ phần, công ty TNHH, không bao gồm công ty hợp danh, doanh nghiệp tư nhân.
- Riêng đối với công ty mẹ trong tập đoàn có thể sử dụng cụm từ “tập đoàn” để cấu thành tên của công ty mẹ. Tuy nhiên, điều này không bắt buộc mà là do doanh nghiệp tự quyết định.
- Công ty mẹ được xác định là công ty: (1) Sở hữu trên 50% vốn điều lệ hoặc tổng số cổ phần phổ thông đã phát hành của công ty đó; (2) Có quyền trực tiếp hoặc gián tiếp bổ nhiệm đa số hoặc tất cả thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc của công ty đó; (3) Có quyền quyết định việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ của công ty đó.
- Công ty mẹ trong tập đoàn có các nghĩa vụ và trách nhiệm chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho công ty con trong trường hợp công ty mẹ can thiệp ngoài thẩm quyền của chủ sở hữu, thành viên hoặc cổ đông và buộc công ty con phải thực hiện hoạt động kinh doanh trái với thông lệ kinh doanh bình thường hoặc thực hiện hoạt động không sinh lợi mà không đền bù hợp lý trong năm tài chính

có liên quan, gây thiệt hại cho công ty con. Trường hợp, sự can thiệp đem lại lợi ích cho công ty con khác của cùng một công ty mẹ thì công ty con được hưởng lợi đó phải liên đới cùng công ty mẹ hoàn trả khoản lợi được hưởng đó cho công ty con bị thiệt hại.

1.3.2. Về việc ban hành các quy định pháp luật điều chỉnh về tổ chức và hoạt động của các tập đoàn kinh tế

Hiện nay, có 03 loại ý kiến về sự cần thiết phải ban hành quy định pháp luật riêng để điều chỉnh tổ chức và hoạt động đối với tập đoàn kinh tế là:

- (1) Không cần phải ban hành riêng quy định pháp luật để điều chỉnh về tổ chức và hoạt động đối với các TĐKT. Luật Doanh nghiệp và các quy định pháp luật có liên quan hiện hành đã đủ để điều chỉnh;
- (2) Cần thiết phải ban hành riêng quy định pháp luật để điều chỉnh về tổ chức và hoạt động đối với các TĐKT thuộc tất cả các thành phần kinh tế vì đây là một hình thức tổ chức liên kết doanh nghiệp mới so với các hình thức doanh nghiệp đã có từ trước đến nay;
- (3) Cần thiết phải ban hành riêng quy định pháp luật để điều chỉnh về tổ chức và hoạt động đối với các TĐKT nhưng chỉ đối với các TĐKT nhà nước để điều chỉnh những vấn đề liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu Nhà nước đối với phần vốn đầu tư tại các TĐKT; còn đối với việc tổ chức và hoạt động của TĐKT thực hiện theo quy định của Luật Doanh nghiệp và các quy định pháp luật có liên quan.

Tuy nhiên, khi xét kỹ thì có thể nhận thấy hàm ý của các đề xuất trên chủ yếu liên quan đến các vấn đề như: định nghĩa, quy mô vốn, khung pháp lý; đối với TĐKTNN còn có vấn đề tách bạch quản lý nhà nước với quản lý của chủ sở hữu. Vấn đề đặt ra là liệu việc hình thành một khung pháp lý cho sự phát triển của TĐKT có thực sự là cần thiết, trong khi có những vấn đề trọng tâm hơn đó chính là một chính sách nhất quán trong phát triển các TĐKT, không phân biệt thành phần kinh tế nhằm trợ giúp các TĐKT này, vượt qua giai đoạn “suy nhược” của cơ thể và lớn mạnh, phục vụ định hướng phát triển và chính sách tái cơ cấu nền kinh tế của đất nước.

Đối với TĐKTNN, xét về mặt cơ sở vật chất thực tế thì TĐKTNN đã có sự tập trung hàng ngang và dọc, cho dù sự tập trung đó chưa thực sự mang tính hữu cơ. Để có thể nâng cao được tính hữu cơ này phải chăng đó chính là việc phải áp dụng phương thức quản trị kinh doanh phù hợp để công ty mẹ kiểm soát được và định hướng cho các công ty con. Do tính chất sở hữu của TĐKTNN mà sẽ có một số vấn đề pháp lý được đặt ra như sau: tách bạch quản lý nhà nước (QLNN) với quản lý của chủ sở hữu (QLCSH); công cụ kiểm soát; quy chế đạo đức.

• *Về Quản lý Nhà nước với Quản lý chủ sở hữu*

Tách bạch Quản lý nhà nước và Quản lý chủ sở hữu trong một DNNN là một yêu cầu hết sức cấp thiết hiện nay. Sự chồng chéo của hai quyền này đối với TĐKTNN là do việc sử dụng quyền hành của cơ quan chủ quản gây ra. Đặc biệt vấn đề trở nên phức

tạp khi doanh nghiệp chuyển từ Tổng công ty thành TĐKTNN. Thứ nhất, Tổng công ty nhà nước có cơ cấu thẩm quyền giống như công ty cổ phần, nhưng do cách bổ nhiệm cán bộ vẫn theo lối cũ nên trong các Tổng công ty hay có sự tranh chấp giữa Chủ tịch hội đồng quản trị và Tổng giám đốc. Đây là tranh chấp phát sinh do cách bổ nhiệm người của cơ quan chủ quản trong tư cách chủ sở hữu; Thứ hai, DNNN thường được ưu đãi về tín dụng, về đất đai, về trả nợ. Khi cho doanh nghiệp các đặc ân đó, cơ quan chủ quản sử dụng quyền hành của một cơ quan nhà nước, tức là chính quyền ra lệnh cho nhiều cơ quan và đơn vị khác ngoài doanh nghiệp can thiệp.

Vậy muốn xóa bỏ sự chồng chéo nói trên thì cơ quan chủ quản phải phân biệt tư cách của mình khi sử dụng quyền hành đối với mỗi doanh nghiệp: dùng mệnh lệnh hành chính ra lệnh cho nhiều cơ quan khác can thiệp, hay là chủ sở hữu để được biểu quyết tại một chỗ.

Với tư cách là cơ quan quản lý nhà nước, cơ quan chủ quản phải đối xử với DNNN giống như đối với doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác. Đây chính là việc tạo sân chơi bình đẳng mà văn kiện các Đại hội Đảng Cộng sản Việt Nam đã nhiều lần vạch ra⁽⁴⁹⁾.

• *Công cụ kiểm soát*

Lý do khiến cho cơ quan chủ quản phải dùng QLNN hỗ trợ DNNN nào đó là nhằm mục tiêu củng cố vai trò chủ đạo của nền kinh tế, nhưng cũng có thể là do vì chưa kiểm soát được DNNN một cách chặt chẽ từ góc độ QLCSH. Vì vậy muốn nâng vai trò QLCSH thì phải có công cụ kiểm soát,

⁽⁴⁹⁾ Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ X

đó chính là QTKH. Và cũng chính vì không có công cụ kiểm soát nên không phân tách được giữa QLNN và QLCSH, về thanh tra, kiểm tra và thanh kiểm tra.

• *Thực hiện quyền của chủ sở hữu*

Một khi đã kiểm soát được hoạt động của doanh nghiệp bằng QTKH thì QLCSH sẽ chỉ còn là việc ra quyết định trong các công ty con và thu cổ tức. Về quyền biểu quyết, cơ quan chủ quản cử đại diện của mình vào các trung tâm quyền lực của doanh nghiệp để người đại diện này biểu quyết theo tỷ lệ vốn mà chủ sở hữu nắm. Việc chọn ai làm đại diện và với số lượng là bao nhiêu người có thể căn cứ bản điều lệ của doanh nghiệp. Cơ quan chủ quản (có thể là một Ủy ban, một Bộ hay một “Tổ chức chuyên trách”) chỉ cần chọn người và xác định tỷ lệ biểu quyết của họ. Như vậy sẽ có một hội đồng thành viên hay hội đồng quản trị. Vấn đề còn lại là người đại diện quyết định đúng, chăm lo lợi ích của nơi cử mình làm đại diện. Người ấy phải có đạo đức nghề nghiệp.

• *Án định quy chế đạo đức cho người đại diện chủ sở hữu*

Pháp luật gọi người đại diện chủ sở hữu là đại diện theo ủy quyền. Họ có địa vị pháp lý rõ ràng. Đạo đức nghề nghiệp phải được áp dụng cho cá nhân này chứ không phải cho tập đoàn. Vì thế dường như sẽ không nhất thiết phải ra một quy định riêng về tập đoàn, như đang làm thí điểm. Cơ quan chủ quản chỉ cần ban bố một bản quy định về đạo đức nghề nghiệp cho người đại diện theo ủy quyền ngồi trong các hội đồng của các công ty thành viên TĐKT. Cũng có thể thông qua quản trị công ty (Corporate Governance) để thiết lập hệ thống các quy tắc bảo đảm cho doanh nghiệp được định

hướng điều hành và được kiểm soát một cách có hiệu quả, vì quyền lợi của cổ đông và những người liên quan đến công ty. Quản trị công ty thiết lập những chuẩn mực về hành vi, đạo đức nghề nghiệp của các thành viên HĐQT, Ban giám đốc (BGĐ), Ban kiểm soát (BKS) và cán bộ quản lý của các doanh nghiệp. Quy chế này là một hệ thống các công cụ kiểm soát và cân bằng giữa HĐQT, BGĐ và các nhà đầu tư nhằm tạo cho doanh nghiệp hoạt động một cách hữu hiệu, ăn khớp với nhau một cách lý tưởng, tạo nên những giá trị lâu dài.

• *Một luật cho Tập đoàn kinh tế?*

Luật Doanh nghiệp điều 119 và 120 đã đặt ra những hạn chế và ràng buộc dành cho cấp quản lý và điều hành công ty. Như vậy mỗi công ty trong tập đoàn đã có quy định. Bên cạnh đó mỗi tập đoàn lại có cơ chế để kiểm soát doanh nghiệp cộng với bản quy tắc đạo đức, đủ để cho một tập đoàn phát triển theo đúng bản chất của nó.

Đối với TĐKTTN, về mặt pháp lý, từng công ty thành viên của tập đoàn đã được Luật Doanh nghiệp thừa nhận. Quan trọng là vai trò định hướng của công ty mẹ đối với các công ty con khi đại diện của nó ngồi trong hội đồng của các công ty con. Nhờ đó tự chính bản thân của mỗi TĐKT, mỗi công ty sẽ vững mạnh và có hướng đi. Phương thức quản trị kinh doanh phù hợp cũng sẽ giúp các TĐKT tư nhân giải quyết vấn đề này.

Trong năm vấn đề pháp lý của TĐKTNN nêu trên, thì trừ vấn đề QLNN và QLCSH, các vấn đề còn lại đều có thể vận dụng cho TĐKTTN. Có thể tìm thấy định nghĩa cho TĐKT từ Nghị định 139/2007/NĐ-CP, tuy nhiên việc có định nghĩa hay không, điều này cũng thực sự không liên quan nhiều

đến việc nó có làm hỗ trợ cho sự phát triển của bản thân các TĐKT.

1.4. Vai trò của Nhà nước đối với sự hình thành và phát triển các TĐKT

Có nhiều chính sách của nhà nước có thể ảnh hưởng đến hình thành và phát triển tập đoàn⁽⁵⁰⁾. Chính sách phát triển TĐKT (kể cả đối với khu vực Nhà nước và tư nhân) trong một số ngành, lĩnh vực sẽ thúc đẩy các phát triển tập đoàn sang các ngành, lĩnh vực mới. Thực tế cho thấy các quy định về ngân hàng, doanh nghiệp nhà nước hay cổ phần hóa có tác động rất lớn đến hình thành và phát triển tập đoàn. Ngoài ra, chính sách mở cửa và đầu tư nước ngoài, quy định về cạnh tranh cũng có tác động về dài hạn đến chiến lược của các tập đoàn. Chính phủ có thể có những tác động rõ ràng đến hình thành tập đoàn thông qua các chương trình của Chính phủ cũng như các chính sách cụ thể. Và không chỉ Luật Doanh nghiệp mà các đạo luật khác nhau có những tác động khác nhau và trực tiếp đến hình thành và phát triển tập đoàn.

Với cách tiếp cận vấn đề như trên, vai trò của nhà nước trong việc phát triển các tập

đoàn kinh tế ở Việt Nam sẽ phải đặt trọng tâm vào việc xây dựng các chương trình của Chính phủ cũng như các chính sách nhằm hướng sự phát triển của các TĐKT phục vụ chính sách cơ cấu của Chính phủ trong giai đoạn hiện nay. Việc phải có một chính sách đối với các TĐKTNN là điều hiển nhiên. Nhưng cần hơn nữa là một chính sách đảm bảo cho sự phát triển bình đẳng giữa các TĐKT. Tiếp theo là chính sách ưu tiên phát triển, tập trung nguồn lực cho các TĐKTNN có thể mạnh và trọng yếu mà TĐKTTN không đảm đương được. Và cuối cùng, cũng cần một chính sách dành cho phát triển các TĐKT (không phân biệt nhà nước hay tư nhân), hỗ trợ để họ có thể đóng góp mạnh mẽ vào việc nâng cao thương hiệu quốc gia trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay.

1.4.1. Về chính sách đối với các TĐKTNN

Việc thí điểm phát triển các TĐKTNN có thể coi là một trong những chính sách phát triển tập đoàn kinh tế ở nước ta. Mục tiêu chính sách là: “Hình thành một số tập đoàn kinh tế mạnh trên cơ sở các tổng công ty nhà nước, có sự tham gia của các thành

⁽⁵⁰⁾ Ví dụ, ở Thổ Nhĩ Kỳ, việc quyết định đầu tư vào một lĩnh vực mới đôi khi không xuất phát từ các thông tin về tiềm năng thị trường mà từ yêu cầu hay hướng dẫn của cơ quan Chính phủ (Bugra 1994, 187). Ở Hàn Quốc vào năm 1970, Chính quyền Park có kế hoạch thúc đẩy phát triển ngành công nghiệp nặng và hoá chất nên đã kêu gọi các Chaebol lúc đó làm đầu tàu phát triển trong lĩnh vực mới. Chính phủ đã chọn Hyundai và Daewoo để xây dựng nhà máy năng lượng; chọn Hyundai, Samsung và Daewoo đóng tàu (Chang 2003, 54). Ở châu Mỹ La-tinh, vào năm 1990, Chính phủ đã tư nhân hoá hàng loạt doanh nghiệp nhà nước quy mô lớn và chỉ có thể là các tập đoàn hoặc công ty đa quốc gia có đủ nguồn lực tài chính để mua doanh nghiệp này và Chính phủ rất mong muốn doanh nghiệp trong nước tham gia quá trình này (Manzetti 1999). Trường hợp khác ở Đài Loan thì chính sách ưu đãi thuế những năm 1960 đã khuyến khích doanh nghiệp mở rộng hoạt động thông qua thành lập nhiều doanh nghiệp mới và điều này đã làm hình thành tập đoàn ở Đài Loan trong những thập niên tiếp theo. Và những tập đoàn hình thành một phần từ tác động của chính sách có những khác biệt với tập đoàn hình thành từ lý do kinh tế. Lý do kinh tế hình thành tập đoàn chủ yếu để mở rộng quy mô kinh doanh và giảm thiểu rủi ro.

phần kinh tế, kinh doanh đa ngành, trong đó có ngành kinh doanh chính, chuyên môn hóa cao và giữ vai trò chi phối lớn trong nền kinh tế quốc dân, có quy mô rất lớn về vốn, hoạt động cả trong và ngoài nước, có trình độ công nghệ cao và quản lý hiện đại, có sự gắn kết trực tiếp, chặt chẽ giữa khoa học công nghệ, đào tạo, nghiên cứu triển khai với sản xuất kinh doanh⁽⁵¹⁾.

Chính sách phát triển TĐKTNN Việt Nam như vậy thực hiện trước hết mới chỉ ở dạng thí điểm. Các TĐKTNN được thành lập bởi các quyết định của Thủ tướng Chính phủ, chủ yếu trong 4 năm gần đây và hầu hết đều trong quá trình “vừa học, vừa làm”. Tuy nhiên, việc thí điểm cùng một lúc cả 12 TĐKTNN, và cùng chung một cơ chế, có thể dẫn đến nguy cơ “thử nghiệm và sai lầm” sẽ cùng diễn ra ở nhiều tập đoàn. Và điều đáng tiếc đã xảy ra với chính Vinashin - một TĐKTNN khổng lồ, một bài học đắt giá (Xem hộp 4.2: Tái cấu trúc Vinashin).

Nghị định 101/2009/NĐ-CP đã tháo gỡ một số vấn đề cho các TĐKTNN bằng một chính sách phát triển ở tầm pháp lý cao hơn, cụ thể như: Xác định địa vị pháp lý và tên gọi của TĐKT; Về tổ chức thực hiện quy định về kiểm soát viên đối với các TĐKTNN; Về việc thực hiện quản lý nhà nước và thực hiện các quyền của chủ sở hữu nhà nước đối với các TĐKT; Về việc thực hiện kinh doanh đa ngành để bảo đảm các TĐKTNN tập trung vào thực hiện các nhiệm vụ kinh doanh chính đã được Nhà nước giao; Về việc tham gia của các thành phần kinh tế vào các TĐKTNN; Việc các TĐKT đầu tư thành lập và kiểm soát một số ngân hàng, sau đó sử dụng ngân hàng để tài trợ cho

các kế hoạch mở rộng của mình; Về việc đầu tư ngược trong TĐKT.

Sau một năm triển khai, Nghị định đã bộc lộ một số điểm bất cập. Quan sát ban đầu cho thấy, dường như Nghị định số 101/2009/NĐ-CP can thiệp quá sâu vào các công việc của nội bộ tập đoàn⁽⁵²⁾. Có rất nhiều điểm không rõ ràng có thể dẫn tới việc không đạt được những mục tiêu mong muốn, chẳng hạn như:

- Nghị định vẫn chưa tách bạch được chức năng kinh doanh và chức năng chính sách của TĐKTNN, và điều này sẽ làm cản trở hoạt động kinh doanh đồng thời cũng dễ dẫn đến sự không minh bạch.
- Quản lý nhà nước đối với các TĐKTNN về thực chất không khác nhiều so với Quản lý nhà nước đối với các DNNN nói chung. Điểm khác biệt chính chủ yếu là ở chỗ ngoài các cơ quan nhà nước đại diện bộ ngành thì còn phải có ý kiến của Thủ tướng Chính phủ tham gia vào các quyết định chính.
- Chưa rõ hàm ý chính sách của những điều khoản của Nghị định liên quan đến cấu trúc của TĐKTNN, mối quan hệ giữa công ty mẹ và công ty con.
- Có một loạt những vấn đề liên quan đến “quản trị” TĐKTNN chưa được đề cập một cách thấu đáo, khi mà các chuẩn mực đạo đức cũng nhưng các nguyên tắc quản trị của những người lãnh đạo TĐKTNN chưa được quan tâm; chẳng hạn như: Thông tin về tình hình kinh doanh và tài chính của TĐKTNN không được các nhà quản lý điều hành của tập

⁽⁵¹⁾ Nghị quyết Trung ương 3, Trung ương 9 (khóa IX).

⁽⁵²⁾ Theo IL Chong Nam - Trường Quản lý và Chính sách công (Hàn Quốc) - KDI.

đoàn và các quan chức chính phủ có trách nhiệm báo cáo kịp thời và chính xác tới người có thẩm quyền cao nhất; hoặc người có thẩm quyền cao nhất trong việc ra quyết định không nhận được sự trợ giúp cần thiết của nhóm chuyên gia có đủ khả năng, trình độ, ưu đãi để phân tích thông tin về TĐKTNN cũng như những thay đổi liên tục trong ngành kinh tế đó, để đưa ra các lựa chọn chính sách khác nhau và xác định được tác động của mỗi lựa chọn chính sách, từ đó chọn chính sách tối ưu và cuối cùng là ra quyết định một cách kịp thời.

- Nghị định số 101/2009/NĐ-CP đặt vấn đề “vỡ nợ” của các TĐKTNN vào tình trạng “đã rồi”, hay nói cách khác đợi đến khi có sự cố xảy ra thì mới “bắt đền” lãnh đạo các TĐKTNN. Điều này có thể dẫn đến việc mất cân đối thông tin về tình hình tài chính giữa tập đoàn và các cơ quan quản lý.
- Chính sách hiện tại có thể sẽ khó thành công trong việc trao quyền lực cho đúng người có năng lực và đưa ra ưu đãi phù hợp cho họ, thể hiện ở những điểm như: (i) Liệu các quyết định quan trọng có được ban hành bởi những doanh nhân có chuyên môn trong quản lý doanh nghiệp thương mại hoặc trong các ngành công nghiệp liên quan? (ii) Liệu các ưu đãi có đủ lớn để nhà quản lý TĐKTNN sẵn sàng chia sẻ thông tin quan trọng với người ra quyết định hàng đầu trong chính phủ? (iii) Liệu họ có động lực để

có những hành động dẫn đến tối đa hóa dài hạn giá trị TĐKTNN⁽⁵³⁾? (iv) Ai được bổ nhiệm làm Giám đốc điều hành, thành viên HĐQT, Chủ tịch, đại diện của nhà nước? Liệu họ có quyền đưa ra các quyết định quan trọng một cách kịp thời hay không? (v) Quan chức các bộ ngành và cơ quan chính phủ khác, những người có nhiều kinh nghiệm trong việc kinh doanh sẽ tham gia vào việc ra các quyết định quan trọng cho TĐKTNN như thế nào?

- Các vấn đề đánh giá hiệu quả hoạt động của TĐKTNN cũng chưa được xem xét. Hầu như ít có sự so sánh hiệu quả hoạt động và mức độ phát triển của tập đoàn với các tiêu chí hoạt động của các doanh nghiệp cùng ngành của các nước trong khu vực và trên thế giới.

Chính sách công là tổng thể các quan điểm, tư tưởng, các giải pháp và công cụ của Nhà nước nhằm giải quyết các vấn đề chính sách, thực hiện những mục tiêu nhất định theo định hướng mục tiêu tổng thể của xã hội. Nếu như, Nghị định số 101/2009/NĐ-CP chưa phát huy được vai trò của nó trong việc giúp Chính phủ Việt Nam đạt được mục tiêu trong chính sách phát triển các TĐKTNN thì phải chăng đã đến lúc phải xem xét, xác định lại các vấn đề chính sách, từ đó đưa ra các giải pháp phù hợp, trong đó có vấn đề về nguồn gốc, bản chất và “độ chín muồi” về động cơ tăng trưởng của bản thân các TĐKTNN. Do việc hình thành các TĐKTNN ở nước ta được thực hiện bằng quyết định hành chính, tức

⁽⁵³⁾ Cần lưu ý rằng tư duy “nhiệm kỳ” tồn tại không chỉ đối với các nhà quản lý cao cấp (CEO) ở các TĐKTNN mà cả ở các TĐKTNN đã được niêm yết hoặc IPO, và ngay ở cả các nước có nền kinh tế thị trường. Các doanh nghiệp/tập đoàn kinh tế có truyền thống kinh doanh gắn với gia đình sẽ có khuynh hướng “cha truyền con nối” nên luôn quan tâm đến giá trị lâu dài của doanh nghiệp.

sử dụng quyền lực nhà nước để thành lập tập đoàn, từ các công ty thành viên không mang động cơ tự thân, lại vốn là con đẻ của nền kinh tế tập trung, sinh ra không nhằm mục đích lợi nhuận, mà để thực hiện kế hoạch nhà nước, nay chuyển sang cho tập đoàn, nên các chính sách nhà nước tác động vào sự phát triển của TĐKTNN phải hướng tới việc để cho TĐKTNN trở thành một thực thể hữu cơ, tự thân phát triển một cách tuần tự. Chính sách nhà nước là để đẩy nhanh quá trình phát triển nhưng tuần tự này.

1.4.2. Về chính sách đối với các TĐKTNN

Một đặc điểm của TĐKT là đa sở hữu. Các TĐKT nhà nước ở Việt Nam được thí điểm thành lập trong thời gian qua hầu hết đều hoạt động trong những lĩnh vực then chốt, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế, do đó Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ của công ty mẹ. Hiện tại, các TĐKTNN đều mở rộng đầu tư với sự tham gia rộng rãi của các thành phần kinh tế dưới các hình thức cổ phần hoá đa số các công ty con trong tập đoàn và công ty mẹ của các tập đoàn tham gia đầu tư, góp vốn với các thành phần kinh tế khác hình thành thêm nhiều công ty thành viên để thông qua đó phát triển kinh doanh đa ngành, đồng thời thu hút thêm vốn từ các thành phần kinh tế khác cho đầu tư, phát triển, đổi mới quản trị doanh nghiệp.

Trên thực tế, những quy định tại Nghị định số 101/2009/NĐ-CP vẫn chưa giải tỏa được các vấn đề liên quan đến quyền lợi pháp lý của những doanh nghiệp liên kết với TĐKTNN nói chung và những ưu đãi để thu hút họ đến với TĐKTNN, cụ thể như: Liệu có thể có doanh nghiệp nào đó tự nguyện liên kết chính nó với TĐKTNN bằng cách

ký một thỏa thuận liên kết (Thủ tục, tiêu chuẩn, tiền lệ như thế nào?); Giả sử công ty mẹ có nghĩa vụ làm đầu mối để thực hiện việc “kết nạp” một doanh nghiệp khác vào tập đoàn thì công ty mẹ được ưu đãi gì? Một khi đã không có liên kết bằng quyền sở hữu thì việc kiểm soát cũng sẽ không thể dựa trên quyền sở hữu, còn nếu kiểm soát theo hợp đồng thì lại không rõ các nội dung hợp đồng là gì? Đó là cũng còn chưa rõ ràng về việc điều gì xác định một doanh nghiệp này trở thành một công ty trực thuộc của công ty mẹ của một TĐKTNN. Nói một cách khác, cơ hội để cho các thành phần kinh tế khác tham gia vào TĐKTNN vẫn rất hiếm hoi. Hiện tại một chính sách dành cho các TĐKTNN thuần túy vẫn còn đang là vấn đề được nghiên cứu và thảo luận. Việc có một chính sách dành cho các tập đoàn của khu vực tư nhân sẽ góp phần quan trọng vào việc phát huy nội lực, sức mạnh tập trung của nền kinh tế Việt Nam. Nó cũng giúp cho các TĐKTNN định hướng phát triển của mình theo chính sách ưu tiên phát triển của nhà nước Việt Nam.

Kinh nghiệm của Hàn Quốc cho thấy, chính sách ưu đãi của Nhà nước trong việc phát triển các TĐKTNN - các Chaebols - đã giúp chuyển đổi nền kinh tế Hàn Quốc trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, hướng về xuất khẩu. Nhờ sự trợ giúp này, cộng với lợi thế về nhân lực, các Chaebols đã có chiến lược tiếp cận công nghệ mới một cách có hiệu quả. Các Chaebols bị chính phủ định hướng hoạt động theo các mục tiêu quốc gia, nhưng chúng đã không bị ràng buộc bởi mục tiêu xã hội khác ngoài kinh doanh như tạo việc làm, chống thất nghiệp. Mặc dù vậy những bài học từ sự thất bại của Cheabol Hàn Quốc vẫn còn nguyên giá trị đối với việc xây dựng chính

sách cho các TĐKT ở Việt Nam nói chung và TĐKTTN nói riêng (nếu có). Trước hết đó là do chính sách ưu đãi kéo dài quá lâu và do bản thân cơ cấu tổ chức quản lý của chính các Chaebols. Từ thất bại của các TĐKTTN ở Hàn Quốc có thể nhận xét rằng kết quả kinh doanh kém của một doanh nghiệp nhà nước không phải trước hết và trên hết là do doanh nghiệp đó thuộc sở hữu nhà nước, mà do ông chủ nhà nước đã không thuê được người quản lý và điều hành kinh doanh giỏi, lại không có cơ chế giám sát và đánh giá kết quả một cách thường xuyên và có hiệu quả⁽⁵⁴⁾.

II. XU HƯỚNG TÁI CẤU TRÚC CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ NHÀ NƯỚC NĂM 2010

Đẩy mạnh cải cách doanh nghiệp nhà nước, trong đó tái cấu trúc các tập đoàn kinh tế nhà nước là tất yếu khách quan, là một trong những nội dung của tái cấu trúc nền kinh và được coi là một yếu tố quan trọng góp phần hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Khuynh hướng chủ đạo tái cấu trúc các tập đoàn kinh tế nhà nước trong năm 2010 là:

- Tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính, tránh cạnh tranh nội bộ, bảo đảm đáp ứng yêu cầu phát triển mô hình tập đoàn phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội đất nước.
- Đẩy mạnh cổ phần hóa DNNN, giảm vốn nhà nước tại các doanh nghiệp không cần Nhà nước nắm giữ, nâng cao chất lượng hoạt động của các công ty cổ phần để đủ điều kiện niêm yết trên sàn khu vực và quốc tế; tăng cường góp

vốn, liên doanh, liên kết với đối tác trong và ngoài nước để tập trung, tích tụ vốn, nâng cao tính cạnh tranh. Tăng cường sắp xếp, đổi mới như sáp nhập, thành lập các tổng công ty chuyên ngành...

- Chuẩn bị mọi mặt để tiến hành cổ phần hóa công ty mẹ - tập đoàn nhằm đa dạng hóa sở hữu nhưng đảm bảo vai trò then chốt trong nền kinh tế.
- Cấu trúc lại danh mục đầu tư theo hướng tập trung nguồn lực đảm bảo tiến độ, chất lượng các dự án đầu tư trọng điểm đi vào vận hành; dự án đầu tư khai thác tài nguyên ở nước ngoài nhằm đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia; dự án có hiệu quả kinh tế cao, đồng thời, giãn tiến độ những dự án chưa cần thiết; rút vốn những dự án hiệu quả kinh tế không cao. Tăng cường tiến hành mua bán doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực tài nguyên khoáng sản nếu hiệu quả kinh tế. Thực hiện việc đầu tư gián tiếp nhằm cơ cấu lại danh mục đầu tư, nhất là trong lĩnh vực tài chính.
- Tăng vốn điều lệ của tập đoàn trên cơ sở đánh giá lại giá trị tài sản theo thị trường và Nhà nước đầu tư thêm để có quy mô đủ lớn, từ đó tạo vị thế trong khu vực và khắc phục tình trạng sử dụng cơ bản vốn vay trong đầu tư thời gian qua.
- Cấu trúc nguồn nhân lực đi đôi với thực hiện quản trị doanh nghiệp từng bước hiện đại, nhất là chuẩn mực kế toán thống kê, hoạch toán kết quả sản xuất kinh doanh, dự phòng rủi ro.
- Thực hiện vai trò dẫn dắt các thành phần kinh tế phát triển theo cơ chế thị trường,

⁽⁵⁴⁾ Xem TS. Vũ Tuấn Anh. Từ Chaebol Hàn Quốc, suy nghĩ về một số bài học phát triển và tái cấu trúc đối với Tập đoàn kinh tế Việt Nam. Tạp chí Cộng sản. Số 815, tháng 9 năm 2010.

đi đầu chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tăng tỷ trọng công nghiệp, dịch vụ ở vùng khó khăn.

- Từng tập đoàn ban hành “hệ thống quản trị” đảm bảo tính hiệu quả, công bằng, minh bạch, trách nhiệm giải trình và chịu trách nhiệm pháp luật; là hệ thống các văn bản nội bộ thuộc phạm vi thiết chế ở tập đoàn (gồm cả ở công ty mẹ và các công ty con).
- Khắc phục triệt để tình trạng tổ chức sản xuất khép kín trong các tập đoàn, bảo đảm báo cáo tài chính hợp nhất minh bạch nhất.

Hiện tại đang có rất nhiều vấn đề liên quan đến kiểm soát các hoạt động các DNNN,

vấn đề minh bạch hóa thông tin và vấn đề xác định lĩnh vực kinh doanh chủ đạo cũng như nhiệm vụ công ích của các doanh nghiệp này. Đây cũng chính là vấn đề khiến cho việc phân tích xu hướng tái cấu trúc tại các TĐKTNN gặp khó khăn, không có con số minh chứng cụ thể.

Khoảng trống của sự minh bạch trong doanh nghiệp Nhà nước đã bộc lộ rõ khi Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương công bố kết quả điều tra về quản trị doanh nghiệp trong doanh nghiệp Nhà nước vào tháng 11/2010⁽⁵⁵⁾. Nhiều đơn vị DNNN hoàn toàn không công bố công tin với bất kỳ hình thức nào, đặc biệt là thông tin mà pháp luật buộc phải công bố cho công tác giám sát. Có thể thấy điều này qua các “tỷ lệ” như

Hộp 4.1. Nghiên cứu tình huống tái cấu trúc của VNPT⁽⁵⁶⁾

Tháng 6/2006, Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) ra đời thay thế cho mô hình Tổng công ty cũ theo Quyết định số 06/2006 QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, thực hiện chiến lược phát triển theo mô hình tập đoàn kinh tế chủ lực của Việt Nam, kinh doanh đa ngành nghề, đa lĩnh vực, đa sở hữu, trong đó Bưu chính - Viễn thông - CNTT là nòng cốt. Ngày 24/6/2010, Công ty mẹ - Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam chuyển đổi hoạt động sang mô hình Công ty trách nhiệm Hữu hạn một thành viên do nhà nước làm chủ sở hữu theo Quyết định số 955/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Giai đoạn 2006-2010 VNPT đã đầu tư xây dựng cơ bản và hiện đại hóa mạng lưới, cụ thể là năm 2006 đầu tư 9,785 nghìn tỷ đồng, năm 2007 - 17,525 nghìn tỷ đồng, năm 2008-15 nghìn tỷ đồng, năm 2009- 21,5 nghìn tỷ đồng. Mục tiêu hoạt động của VNPT là trở thành một trong 10 nhà khai thác viễn thông lớn nhất ở châu Á đạt doanh thu khoảng 14-15 tỷ USD vào năm 2015 và khoảng 28-30 tỷ USD vào năm 2020.

Từ chỗ là một doanh nghiệp có vị trí độc quyền, nay trước sức ép cạnh tranh ngày càng nóng bỏng với các doanh nghiệp trong và ngoài nước, VNPT buộc phải thay đổi chính mình bằng tái cấu trúc doanh nghiệp.

⁽⁵⁵⁾ Nghiên cứu tình huống do công ty DEPOCEN thực hiện.

⁽⁵⁶⁾ Kết quả điều tra tại 390 doanh nghiệp về quản trị doanh nghiệp Nhà nước (DNNN), giám sát tập đoàn kinh tế Nhà nước, trong khuôn khổ dự án “Đổi mới quản trị DNNN và giám sát tập đoàn kinh tế Nhà nước theo cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới và thông lệ kinh tế thị trường”.

Hộp 4.1. Nghiên cứu tình huống tái cấu trúc của VNPT (tiếp)

Chiến lược tái cấu trúc

Với mục tiêu tập trung vào ngành nghề chủ chốt là bưu chính - viễn thông, doanh nghiệp chỉ đầu tư 4%, tức khoảng 2600 tỷ VNĐ ra ngoài lĩnh vực chính, trong khi tỷ lệ này được nhà nước cho phép là 30%. Trong đó có 2,7% vốn là đầu tư cho các DN hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin; còn 1,3% đầu tư các lĩnh vực không liên quan. Chẳng hạn như, ban đầu VNPT chiếm 19,9% vốn cổ phần trong Ngân hàng Hàng Hải, tuy nhiên sau khi Ngân hàng này tăng vốn điều lệ, VNPT không tăng vốn cổ phần mà chỉ duy trì số vốn như ban đầu. Tỷ lệ đầu tư vào lĩnh vực bất động sản để tận dụng quỹ đất có quy mô và vị trí đẹp, thuận tiện còn nhàn rỗi, chỉ chiếm 0,2% trên tổng vốn đầu tư của DN. Hầu hết các hoạt động đầu tư tài chính của DN đều có cán bộ quản lý vốn, nắm thị phần chủ chốt, có quyền tham gia ứng cử vào ban kiểm soát. Doanh nghiệp chủ yếu thực hiện hoạt động đầu tư tài chính trực tiếp với tỷ lệ vốn hợp lý để có thể tham gia hội đồng quản trị.

Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là các sản phẩm dịch vụ viễn thông là hướng đi chiến lược của VNPT trong quá trình tái cấu trúc. Xu hướng chung hiện nay là viễn thông- thông tin - các dịch vụ giá trị gia tăng kết hợp với nhau trên nền tiện ích có sẵn. Chẳng hạn như: phát triển dịch vụ MyTV sử dụng tích hợp trên đường truyền Internet sẵn có. VNPT tiếp tục phát triển dịch vụ cố định và coi đây là dịch vụ cơ bản không thể thiếu trong lĩnh vực viễn thông do tính năng ưu việt, giá thành rẻ, đảm bảo tính ổn định của thông tin liên lạc quốc gia. Trong tương lai thì VNPT sẽ tiếp tục phát triển dịch vụ này với dự án cáp quang hóa đường truyền đến địa chỉ khách hàng để khách hàng có thể sử dụng đa dịch vụ trên cáp quang cố định.

Với chiến lược đa dạng hóa địa lý VNPT phấn đấu từ nay đến năm 2015, mục tiêu cơ cấu doanh thu của VNPT tại thị trường nước ngoài chiếm 20%, gấp bốn lần tỷ lệ 5% hiện nay. Hoạt động xuất khẩu của VNPT chủ yếu là xuất khẩu dịch vụ qua biên giới các dịch vụ giá trị gia tăng như dịch vụ thẻ 1718 hay sản phẩm điện thoại tích hợp mạng VNPT. Tập đoàn đang sở hữu 8 doanh nghiệp có liên doanh với nước ngoài sản xuất các sản phẩm công nghiệp phục vụ bưu chính viễn thông, có xuất khẩu sang một số nước đang phát triển trong khu vực như Lào, Mi-an-ma. Tuy nhiên các liên doanh này đang ở cuối giai đoạn cuối, máy móc công nghệ lạc hậu, chất lượng sản phẩm không cao. Tập đoàn VNPT đang trình đề án tái cấu trúc các doanh nghiệp trên, thành lập công ty Cổ phần Công nghệ Công nghiệp Bưu chính Viễn thông với quy mô tương đối lớn, sản xuất sản phẩm thiết bị phục vụ BCVT Việt Nam và liên kết với một số hãng khác xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài.

Trong quá trình tái cơ cấu, cũng như nhiều tập đoàn khác VNPT đang gặp những khó khăn về khuôn khổ pháp lý điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp do mô hình TĐKTNN

Hộp 4.1. Nghiên cứu tình huống tái cấu trúc của VNPT (tiếp)

mới chỉ đang ở giai đoạn thí điểm. Hiện nay Tập đoàn VNPT cùng lúc chịu sự giám sát và quản lý của: Chính phủ, Thủ tướng, các bộ, UBND, Hội đồng thành viên. Sự không rõ ràng trong vấn đề chủ sở hữu doanh nghiệp dẫn tới thực tế là khi ra một quyết định, doanh nghiệp phải hỏi ý kiến của tất cả các đơn vị nêu trên và khi xảy ra mâu thuẫn thì không biết nghe theo sự chỉ đạo của đơn vị nào. Với tư cách là một DNNN, trụ cột của nền kinh tế, VNPT vẫn phải gánh vác cùng lúc nhiều nhiệm vụ khác nhau như: đảm bảo doanh thu và lợi nhuận, thực hiện các trách nhiệm xã hội, phục vụ Đảng và Nhà nước. Tuy nhiên các nhiệm vụ này lại đôi khi lại mâu thuẫn nhau, tạo ra không ít khó khăn đối với hoạt động của doanh nghiệp.

VNPT liên tục đứng trong top 5 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do Công ty Cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam report) đã công bố bảng xếp hạng VNR500. Doanh thu hiện nay của tập đoàn là 105 nghìn tỷ đồng đứng thứ hai sau Tập đoàn dầu khí và tỷ lệ nộp vào ngân sách nhà nước đứng thứ ba sau hai Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và Tập đoàn Điện lực Việt Nam. VNPT hiện giữ vị trí số một trong ngành kinh doanh chính của mình là bưu chính viễn thông, duy trì vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực viễn thông cố định chiếm 93% cơ sở hạ tầng của mạng điện thoại cố định, gần 60% hạ tầng mạng di động quốc gia, 75% thị phần Internet, 100% số xã có điện thoại của VNPT.

chỉ có 27% doanh nghiệp là có công bố thông tin về mua bán cổ phần trong công ty, 28% doanh nghiệp có công bố về các giao dịch hợp đồng, 35% doanh nghiệp công bố thù lao cho thành viên HĐQT, 42% doanh nghiệp công bố thưởng cho thành viên HĐQT và chính sách rủi ro cũng chỉ có 26% DN công bố.

Công cụ giám sát của chủ sở hữu nhà nước hầu hết là dựa vào báo cáo. Trong khi, việc báo cáo đầy đủ lại rất hạn chế, chưa kể tính trung thực của báo cáo. Do đó, việc giám sát nội bộ gần như không hiệu quả mà chỉ trông chờ vào giám sát bên ngoài.

Có rất ít doanh nghiệp cho biết chủ sở hữu nhà nước đã thực hiện giám sát các nội dung quan trọng. Ví dụ như chỉ có 28,9% chủ sở hữu Nhà nước giám sát việc thành lập các công ty con cháu, 21,1% có giám

sát tình hình đầu tư vào tài chính, ngân hàng bất động sản, chứng khoán, 28,9% có giám sát về tình trạng cạnh tranh không lành mạnh. 31,6% có giám sát việc kinh doanh ngành ngoài và các rủi ro.

Một nguyên nhân khác đó là các TĐKTNN có hoạt động rất đa dạng, không phải chỉ có kinh tế là chủ yếu, còn cả mục tiêu chính trị xã hội, làm nhiệm vụ công ích. Do đó, một khi chưa rõ mục tiêu giao cho Tập đoàn kinh tế Nhà nước thì những tiêu chí để giám sát cũng chưa rõ, chưa đầy đủ. Kết quả của việc giám sát, hiệu quả Tập đoàn kinh tế Nhà nước sẽ lẫn lộn với giám sát thực hiện mục tiêu xã hội. Ngay cả việc tách bạch giữa chức năng quản lý nhà nước cũng như chức năng chủ sở hữu ở các TĐKTNN cũng vẫn lờ mờ. Có tới 21% DN cho biết chủ sở hữu nhà nước hành xử giống cơ quan hành chính hơn là một nhà

đầu tư kinh doanh. Có 6% doanh nghiệp vốn 100% Nhà nước còn cho rằng, chủ sở hữu Nhà nước đã buông lỏng quản lý.

Chính vì thế, vốn nhà nước khi được giao cho các Tổng công ty, Tập đoàn, là các tổ

chức kinh tế thuần túy, nhưng trên thực tế vẫn chưa được coi là vốn sở hữu của tổ chức này mà chỉ là vốn nhà nước chung chung, vì thế, rất khó xác định chủ sở hữu thực sự.

Hộp 4.2. Hoạt động tái cấu trúc tại VINASHIN

Năm 2010, cả thế giới đối mặt với khủng hoảng kinh tế, trong đó Tập đoàn Công nghiệp Tàu thủy Việt Nam (Vinashin) đã lâm vào tình cảnh hết sức khó khăn, khoản nợ lên tới khoảng 86 nghìn tỷ đồng. Lần đầu, một tập đoàn nhà nước phải cơ cấu lại theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ, sẽ là bài học sâu sắc để có bước đi thận trọng, phương thức quản lý phù hợp về mô hình tập đoàn kinh tế thí điểm hiện nay.

Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình trạng trên là do doanh nghiệp đầu tư dàn trải, quản lý dự án, công nợ, dòng tiền,... yếu kém, cộng với năng lực, trình độ và phẩm chất cán bộ được giao quyền bất cập và tư lợi,

Đầu tư dàn trải: Được thành lập từ năm 1996 với vốn điều lệ hơn 100 tỷ đồng, công nghệ lạc hậu, chỉ đóng được những gam tàu phà sông biển vài nghìn tấn, Tổng công ty Công nghiệp Tàu thủy Việt Nam, nay là Tập đoàn Vinashin, đã vươn lên phát triển rất nhanh về năng lực đóng mới và sửa chữa tàu, đưa Việt Nam đứng trong năm cường quốc đóng tàu mạnh nhất trên thế giới, qua việc đóng thành công các loại tàu hàng trọng tải hơn 100 nghìn tấn, tàu chở ô-tô 4.900 xe, tàu chở dầu thô 100 - 300 nghìn tấn, kho nổi chứa xuất dầu 150 nghìn tấn. Sau một thời gian ngắn, toàn Tập đoàn đã hình thành hơn 200 công ty con và đầu tư dàn trải vào nhiều lĩnh vực không liên quan, vượt khả năng cân đối tài chính, có dự án chưa thật cần thiết, nên nhiều dự án chỉ được phân bổ vốn chưa đến 50% tổng mức đầu tư. Vốn điều lệ còn hạn chế, vốn tự có trong nhiều dự án rất thấp, có dự án đầu tư bằng 100% vốn vay. Do vậy, hầu hết các dự án đầu tư đều triển khai dở dang, như các dự án giải phóng mặt bằng khu công nghiệp, dự án đóng tàu xuất khẩu, những dự án này chưa đưa vào sử dụng nhưng vẫn phải trả lãi. Đầu tư cho phát triển đội tàu trong đó có những tàu mua của nước ngoài quá cũ, hoạt động kém hiệu quả. Phát triển nhanh nhiều doanh nghiệp, góp vốn ra ngoài ngành sản xuất kinh doanh chính quá rộng, cho vay và bảo lãnh cho các công ty liên kết vay, nhiều đơn vị làm ăn không hiệu quả, không trả được nợ, không kiểm soát được. Năm 2009, Vinashin buộc phải đình, hoãn 49 dự án không thật sự cần thiết với nguồn vốn khoảng 6.500 tỷ đồng nhằm mục tiêu kiểm chế lạm phát theo chỉ đạo của Thủ tướng.

Nguyên nhân tiếp theo là **năng lực quản trị doanh nghiệp và dự báo hạn chế**, trình độ cán bộ lãnh đạo quản lý chưa đáp ứng yêu cầu; xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch đầu tư của doanh nghiệp quá nhanh, quá nóng, không phù hợp với nguồn vốn, năng lực quản lý và quy hoạch phát triển được cấp có thẩm quyền

Hộp 4.2. Hoạt động tái cấu trúc tại VINASHIN (tiếp)

phê duyệt; quản lý đầu tư, quản lý tài chính lỏng lẻo, kém hiệu quả, nhiều quyết định trái quy định của pháp luật; tổ chức phát triển hệ thống doanh nghiệp quá dàn trải và quản lý nhân sự cán bộ không chặt chẽ.

Về bài toán chiến lược, Vinashin đã không nhìn nhận đóng tàu là một ngành công nghiệp tổng hợp, khi mà một con tàu được làm ra với hàng nghìn thiết bị, linh kiện tinh vi, đòi hỏi kỹ thuật cao. Hơn thế nữa, mô hình sản xuất của Vinashin lại là là tổ chức sản xuất khép kín với tỉ lệ nội địa hóa của công nghiệp tàu thủy chỉ khoảng 18 - 20%, trong khi việc phát triển công nghiệp hỗ trợ ngành đóng tàu là một thách thức rất lớn, vượt quá khả năng, tầm tay của Vinashin. Theo các nhà quản lý kinh tế, nếu như Vinashin tập trung nghiên cứu thị trường, ưu tiên đầu tư sản xuất thiết bị, linh kiện nào đó của sản phẩm tàu thủy, được đăng kiểm quốc tế công nhận, để trở thành nhà cung cấp thiết bị đó trên toàn thế giới, đó mới thật sự là tham gia chuỗi giá trị cung ứng toàn cầu và cũng là cách nâng cao tỷ lệ nội địa hóa một cách bền vững.

Bước vào năm 2008, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu làm cho kinh tế thế giới suy giảm mạnh, Tập đoàn Vinashin bị ảnh hưởng hết sức nặng nề, đặc biệt về thị trường và nguồn vốn. Bên cạnh đó, ngành vận tải biển dương bị đình đốn, các chủ tàu đã hủy hợp đồng và các thỏa thuận đóng tàu trị giá hơn 8 tỉ USD. Riêng trong năm 2010 số hợp đồng đóng tàu có nguy cơ bị hủy lên tới trên 700 triệu USD.

Việc phát triển “nóng” của Vinashin trong bối cảnh nói trên cùng với việc một số điều kiện cần như hệ thống văn bản quy phạm pháp luật phù hợp thông lệ quốc tế, cơ sở hạ tầng, hệ thống tài chính,... chưa theo kịp yêu cầu, đã khiến cho tập đoàn gặp khó khăn không nhỏ về vốn, công nghệ, thiết bị, cơ sở hạ tầng cũng như nguồn nhân lực. Kết quả là từ năm 2009 Tập đoàn Vinashin kinh doanh thua lỗ. Đến tháng 6 năm 2010, tổng tài sản của Tập đoàn Vinashin khoảng 104.000 tỷ đồng nhưng tổng số nợ là 86.000 tỷ đồng, vốn điều lệ thấp lại sử dụng vốn dàn trải nên tỷ lệ nợ phải trả/vốn chủ sở hữu gần 11 lần, rơi vào tình trạng mất cân đối tài chính nghiêm trọng, đứng trước nguy cơ phá sản, sản xuất đình đốn, công nhân chuyển việc, bỏ việc gần 17.000 người, mất việc gần 5.000 người.

Bài toán tái cơ cấu Vinashin

Trong giai đoạn 1996-2007, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của Vinashin đạt từ 35%-40%/năm, đều có lãi; doanh thu thuần năm 2008 đạt gần 29.000 tỷ đồng. Tổng số đến hết năm 2009 đã đóng góp vào ngân sách nhà nước trên 3.300 tỷ đồng. Từ chỗ vốn chủ sở hữu chỉ có hơn 100 tỷ đồng và chỉ đóng được tàu 1.000 - 3.000 tấn, đến nay, vốn chủ sở hữu đã tăng lên 8.000 tỷ đồng, giá trị tài sản 104.000 tỷ đồng, đóng được tàu hàng đến 53.000 tấn, tàu chở dầu thô đến 105.000 tấn, tàu chở ô tô đến 6.900 xe, kho nổi chứa xuất dầu...

Hộp 4.2. Hoạt động tái cấu trúc tại VINASHIN (tiếp)

Đến tháng 3 năm 2009, đã có nhiều đơn hàng và thỏa thuận hợp đồng sơ bộ đóng tàu với tổng giá trị khoảng 12 tỷ USD. Đã hoàn thành đóng và bàn giao được 279 tàu trị giá trên 1,8 tỷ USD, bao gồm: 59 tàu trọng tải 6.500 tấn, 15.000 tấn, 9 tàu 22.500 tấn - 34.000 tấn, 9 tàu 53.000 tấn, 6 tàu container, 1 tàu chở ô tô 4.900 xe, kho nổi chứa xuất dầu 150.000 tấn và nhiều loại tàu khác. Trong số tàu trên, đã xuất khẩu cho các chủ tàu nước ngoài 155 tàu, trị giá trên 1,1 tỷ USD; bán cho các chủ tàu trong nước 124 tàu, trị giá 700 triệu USD. Ngoài ra, còn hoàn thành nhiều loại phương tiện thủy khác phục vụ cho nhu cầu rất đa dạng của nền kinh tế và quốc phòng, an ninh.

Trước khó khăn lớn, yêu cầu bức thiết đặt ra đối với Tập đoàn Vinashin là phải khẩn trương, kiên quyết cơ cấu lại, cả về tổ chức sản xuất kinh doanh, đầu tư tài chính, với yêu cầu duy trì, phát triển ngành công nghiệp đóng tàu, khai thác có hiệu quả các dự án, không để ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các tổ chức tín dụng.

Để triển khai chủ trương này, ngày 18/6/2010, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 926/QĐ-TTg về việc tái cơ cấu một bước Tập đoàn Vinashin với nhiều nội dung quan trọng như: yêu cầu Tập đoàn rà soát để cắt giảm, đình hoãn, chuyển giao các dự án, chỉ giữ lại các dự án đầu tư thật sự cấp thiết, có hiệu quả trong lĩnh vực đóng và sửa chữa tàu; chủ động tìm chủ tàu mới để bán đối với những dự án tàu đang đóng bị hủy hợp đồng; ngừng triển khai đầu tư đóng, sửa chữa tàu nhưng chưa có khả năng thu xếp vốn; chưa ký kết các hợp đồng đóng tàu mới; rà soát lại để nắm thật chắc và quản lý sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả các nguồn vốn; sắp xếp lại hệ thống tổ chức doanh nghiệp của Tập đoàn gắn với việc điều chỉnh kế hoạch sản xuất kinh doanh; nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, đặc biệt là quản trị tài chính; thực hiện việc chuyển nhượng phần vốn góp, giảm vốn hoặc giải thể các công ty thành viên có các ngành nghề không gắn với ngành nghề sản xuất kinh doanh chính, các công ty hoạt động không hiệu quả và không thật cần thiết trong chiến lược phát triển của Tập đoàn; điều chuyển 12 đơn vị và 5 dự án về Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam.

Trong giai đoạn này, Tập đoàn Vinashin phải xây dựng một chiến lược mới, tập trung chính vào công nghiệp đóng tàu, cơ khí chế tạo, nội địa hóa một số sản phẩm để thực hiện có hiệu quả chiến lược biển Việt Nam đến năm 2020. Thực tế, các khoản nợ của Tập đoàn Vinashin hầu hết nằm ở tài sản. Tập đoàn cũng sẽ quyết liệt rà soát lại tất cả các dự án, tài sản, cái nào không cần thiết thì chuyển nhượng để tập trung trả nợ, phục hồi sản xuất. Sau khi tái cơ cấu, dự kiến tập đoàn sẽ giảm được khoảng 15 - 18% số nợ. Hội đồng quản trị Tập đoàn Vinashin bước đầu đã xây dựng phương án sản xuất kinh doanh mới, sơ bộ tính toán các năm 2010-2012 còn lỗ, dự báo năm 2013, 2014 bắt đầu có lãi và sau 2015 phát triển ổn định.

Hộp 4.2. Hoạt động tái cấu trúc tại VINASHIN (tiếp)

Bên cạnh việc Tập đoàn Vinashin có trách nhiệm, chủ động, tích cực giải quyết các vấn đề về tài chính của mình thì Chính phủ cũng sẽ cấp đủ vốn điều lệ từ Quỹ Hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp; bằng các nguồn tài chính thích hợp cho Tập đoàn Vinashin vay để trả nợ nước ngoài đến hạn, cơ cấu lại nợ tín dụng, hoàn thành các dự án dở dang, các con tàu đang đóng để đưa vào sử dụng, để bán và sẽ hoàn trả vốn vay từ kết quả sản xuất kinh doanh.

Ngoài ra Chính phủ cũng thành lập Ban chỉ đạo do đồng chí Phó Thủ tướng Chính phủ phụ trách, thành phần có lãnh đạo các bộ, ban, ngành liên quan để tổ chức chỉ đạo có hiệu quả các nhiệm vụ, giải pháp hỗ trợ tiến trình tái cấu trúc tại Vinashin.

Tính đến hết năm 2010 toàn Tập đoàn bàn giao được 64 tàu với tổng giá trị hợp đồng là 577 triệu USD, trong đó: có 28 tàu xuất khẩu với tổng giá trị hợp đồng là 278 triệu USD; 36 tàu trong nước với tổng giá trị hợp đồng là 299 triệu USD. Đối với nợ lương và bảo hiểm xã hội tính đến nay, Vinashin đã hỗ trợ lương, bảo hiểm xã hội 3 đợt với tổng số tiền hỗ trợ cho các đơn vị là 288,8 tỷ đồng. Tập đoàn đã hoàn thành việc phân bổ vốn điều lệ đợt 1 cho các đơn vị thành viên với số tiền 1.769 tỷ đồng, và đợt 2 với tiền gần 519 tỷ đồng.

Có thể thấy việc tái cấu trúc Vinashin là một nỗ lực hết sức lớn lao của Tập đoàn và thực sự không thể đạt được mục tiêu nếu không có sự chỉ đạo, hậu thuẫn kịp thời và quyết liệt của Chính phủ. Nhưng quá trình này được diễn ra rõ ràng chủ yếu do áp lực từ bên ngoài chứ không phải quá trình tự nhận thức của Tập đoàn. Nhiều bài học đã được rút ra từ tình huống Vinashin, trong đó có việc tách bạch và tăng cường vai trò giám sát của Đại diện chủ sở hữu nhà nước và chức năng quản lý hành chính của nhà nước. Thực tế, đã không có một cơ quan nhà nước nào đứng ra nhận trách nhiệm chính, để rồi ngay cả trong quá trình tái cấu trúc, trực tiếp Chính phủ lại phải đứng ra chỉ đạo. Ngay cả trong số các giải pháp được thực hiện để tái cấu trúc Vinashin thì cũng có không ít các biện pháp mang tính hành chính, khó có thể lặp lại với việc tái cấu trúc ở các TĐKTNN khác của Việt Nam.

Nguồn: Thông báo của Văn phòng Chính phủ về tình hình hoạt động và chủ trương, giải pháp để ổn định, phát triển Tập đoàn Công nghiệp Tàu thủy Việt Nam

III. TÁI CẤU TRÚC TRONG CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ TƯ NHÂN Ở VIỆT NAM⁽⁵⁷⁾

3.1 Các yếu tố làm nên sự khác biệt trong tái cấu trúc TĐKTTN và TĐKTNN

Trong 5 năm trở lại đây, số lượng các doanh nghiệp đang hoạt động ở Việt Nam đã tăng lên đáng kể từ khoảng 113.000 doanh nghiệp năm 2005 lên tới khoảng 233.000 doanh nghiệp trong năm 2009. Theo quy mô vốn, doanh nghiệp nhỏ chiếm tỷ trọng lớn, trên 80% trên tổng số. Tuy nhiên tỷ trọng các doanh nghiệp có quy mô vừa và lớn ngày càng tăng. Quá trình hình thành các TĐKTTN có nhiều điểm khác biệt so với TĐKTNN (xem mục I phần IV) và điều này đã ảnh hưởng trực tiếp tới quá trình tái cấu trúc. Những đặc thù sau đây được xét trên góc độ có ảnh hưởng tới thực tiễn tái cấu trúc của các tập đoàn kinh tế.

Chủ sở hữu và nguồn vốn: Đây được xem là sự khác biệt cơ bản giữa các tập đoàn kinh tế tư nhân và tập đoàn kinh tế nhà nước. Không chỉ đơn thuần xét đến cơ cấu chủ sở hữu hiện tại mà là nguồn gốc thực sự của các đơn vị kinh tế.

Các TĐKTTN phần lớn được hình thành từ các công ty tư nhân thuộc sở hữu gia đình. Một số doanh nghiệp tư nhân có xuất phát điểm từ các lĩnh vực kinh doanh truyền thống, có khả năng tạo ra nguồn tiền và lợi nhuận ổn định của gia đình (ví dụ như lụa, gỗ, mỹ nghệ, dệt may, nhà hàng, khách sạn, v.v.) trong khi một số khác được xuất phát từ hoạt động đầu tư vào các ngành kinh doanh “chiến lược” theo tầm nhìn của các doanh nhân đã tích tụ được nguồn vốn (kiều hối, xuất nhập khẩu, v.v...).

Việc chủ động và tích cực tham gia vào các ngành kinh doanh “chiến lược” như bất động sản, tài chính tiền tệ, chứng khoán v.v... chính là một trong các cơ sở để hình thành các tập đoàn kinh tế tư nhân. Rất khó có thể đếm mặt một tập đoàn kinh tế tư nhân nào được coi là thành công hiện nay mà không có dấu ấn của một trong những lĩnh vực kinh doanh “chiến lược” như bất động sản.

Trong khi đó các tập đoàn kinh tế nhà nước (có nguồn gốc từ các doanh nghiệp nhà nước) lại có lợi thế về quy mô ngay từ đầu dưới các hình thức Tổng Công ty 90 và 91 là các “tập đoàn kinh tế” thành lập theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ và các tập đoàn được chuyển đổi trong quá trình cổ phần hóa hoặc sau khi Luật Doanh nghiệp nhà nước hết hiệu lực 01/07/2010. Các tập đoàn này được xác định là đa ngành, đa nghề nhưng thực chất đều có những đặc quyền đặc lợi nhất định. Các TĐKTNN này tuy nhiên vẫn phải gánh thêm các trách nhiệm “chính trị, xã hội” cụ thể và chưa được quản lý tách rời với mục tiêu kinh doanh thuần túy. Hiện tại, có thể thấy việc tồn tại một loạt các công ty TNHH một thành viên song song với các công ty cổ phần trong đó nhà nước vẫn nắm sở hữu trên 50%.

Các TĐKTTN xét về mặt quy mô vốn không thể so được với các doanh nghiệp nhà nước. Các chủ sở hữu TĐKTTN phải trải qua quá trình tích tụ vốn từ con số nhỏ, huy động từ cá nhân hoặc gia đình chứ không có cơ chế giao vốn hoặc cấp phát vốn như các doanh nghiệp nhà nước. Việc hình thành thị trường vốn là một đòn bẩy quan trọng cho các doanh nghiệp khu vực

⁽⁵⁷⁾ Nghiên cứu do Hoàng Đức Hùng - Phó Tổng Giám đốc và Nguyễn Mai Nguyệt Chủ nhiệm tư vấn, Công ty Ernst & Young Việt Nam thực hiện.

tư nhân gia tăng quy mô vốn thông qua các nhà đầu tư và thông qua việc gia tăng giá trị doanh nghiệp trong các giao dịch mua bán và chào bán ra công chúng.

Nguồn lực và năng lực quản lý: Đây chính là các khác biệt ngày càng tăng giữa các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân.

Trong khi các TĐKTTN có thể chủ động điều chỉnh các chính sách nhân sự và lương thưởng và tối ưu hóa nguồn nhân lực kể cả các cấp quản lý của mình, các doanh nghiệp nhà nước (kể cả các đơn vị đã cổ phần hóa) vẫn phải kế thừa số lượng và chất lượng lao động đã được hình thành và xây dựng trong thời kỳ hành chính bao cấp.

Trong các tập đoàn có vốn nhà nước trên 50% thì mức lương, thưởng vẫn không mang tính linh hoạt và bị giới hạn hơn so với thị trường bên ngoài và kém hấp dẫn hơn. Việc chủ động sắp xếp lại lực lượng lao động dựa trên năng lực và mức độ hiệu quả, đặc biệt là các cấp quản lý vẫn bị hạn chế từ các cơ chế và chính sách của đơn vị chủ quản. Những vấn đề này trở thành rào cản để có thể có sự chuyển đổi mạnh mẽ ở nhiều tập đoàn kinh tế nhà nước và các tập đoàn kinh tế tư nhân có lợi thế hơn trong việc thu hút và xây dựng đội ngũ quản lý có năng lực cao.

Tuy nhiên xét về một góc độ cơ hội thăng tiến, động cơ chính trị v.v... thì các doanh nghiệp nhà nước lại có sức hấp dẫn nhất định với một bộ phận các chuyên gia quản lý có kinh nghiệm và trình độ. Về khía cạnh này, các doanh nghiệp tư nhân khó có thể cạnh tranh được với các Tập đoàn kinh tế nhà nước trong việc thu hút các nhân sự quản lý cao cấp.

Thêm vào đó, các doanh nghiệp tư nhân vẫn có hạn chế trong việc trao quyền và phân cấp thực sự từ các chủ sở hữu vốn là những người có thói quen đưa ra các quyết định cá nhân cho tất cả các vấn đề và rất hạn chế chia sẻ những quyền lực liên quan đến điều hành và quản lý doanh nghiệp trong khi các doanh nghiệp nhà nước đã định hình cơ cấu tổ chức theo các vị trí với các phân công, phân nhiệm tương đối rõ ràng (mặc dù có thể chưa hoàn toàn hiệu quả).

Tính linh hoạt và chủ động trong thay đổi:

So với các doanh nghiệp nhà nước, các doanh nghiệp tư nhân trước khi thực hiện tái cấu trúc một cách triệt để thường không có chiến lược được hoạch định và tài liệu hóa một cách rõ ràng. Chủ sở hữu đồng thời đảm đương việc điều hành doanh nghiệp thường có cảm nhận tốt về cơ hội kinh doanh và hoạch định chiến lược cho công ty của mình một cách không chính thức. Tuy nhiên các doanh nghiệp tư nhân thường phản ứng nhanh và linh hoạt hơn khi có các thay đổi của điều kiện thị trường trong khi các doanh nghiệp nhà nước phụ thuộc nhiều vào cơ chế và chỉ đạo từ nhiều cấp quản lý khác nhau.

Với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, các TĐKTTN có xu hướng tập trung vào các thay đổi nhằm giảm chi phí và tối đa hóa doanh thu. Khi các cơ hội mang lại lợi nhuận tức thời không còn nữa, các doanh nghiệp tư nhân sẽ hướng tới việc quản lý chặt chẽ hơn, các hoạt động hiệu quả hơn.

Như vậy có thể thấy sự khác biệt quan trọng nhất giữa tập TĐKTTN và TĐKTNN chính là tính bắt buộc và bản chất của nhu cầu tái cấu trúc. Đối với TĐKTTN, việc tái cấu trúc mang tính sống còn và đi sâu vào

bản chất nên thường được thực hiện triệt để với tốc độ nhanh. Trong khi đó ở DNNN mặc dù có thể mang tính “bắt buộc” nhưng việc tái cấu trúc vẫn mang nặng tính hình thức và khó có thể thực hiện một cách triệt để và nhanh chóng.

3.2. Tái cấu trúc doanh nghiệp - xu hướng phát triển của nhiều TĐKTTN Việt Nam

Nguyên nhân sâu xa và động lực của tái cấu trúc doanh nghiệp:

Giai đoạn phát triển và quy mô/chiến lược: Các tập đoàn và các doanh nghiệp trong các ngành sẽ phải trải qua các giai đoạn phát triển khác nhau của từng doanh nghiệp và của từng ngành trong một mối tương quan chặt chẽ với sự phát triển của một nền kinh tế. Một doanh nghiệp sẽ phải trải qua các giai đoạn từ hình thành, tăng trưởng, phát triển cho đến trưởng thành và bão hòa. Để đảm bảo sự tồn tại và hiệu quả hoạt động của mình, các doanh nghiệp và TĐKTTN sẽ phải thay đổi để thích ứng với giai đoạn phát triển của mình có tính đến các đặc thù của ngành và điều kiện của nền kinh tế.

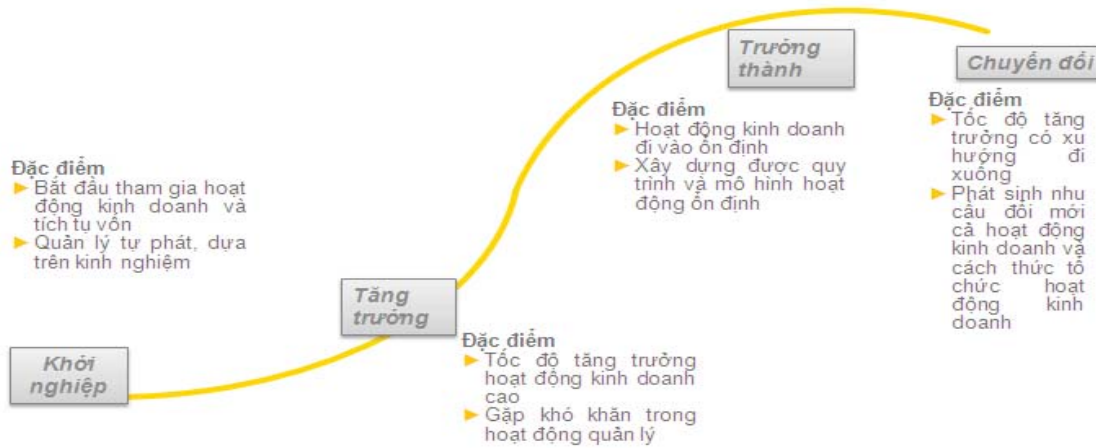
Ví dụ cụ thể, khi ở quy mô nhỏ khi có điều kiện phát triển “nóng”, các doanh nghiệp tư nhân thường tập trung vào việc tận dụng và nắm giữ các cơ hội kinh doanh nhằm tối đa hóa thị phần và lợi nhuận. Khi thị trường tiệm cận mức bão hòa hoặc đã ổn định, các cơ hội này không còn nhiều hoặc không còn sức hấp dẫn nữa thì các doanh nghiệp này đã đạt được một quy mô nhất định và đang trên đà tăng trưởng. Sẽ có sự lệch pha giữa quy mô và tốc độ phát triển kinh doanh với hình thức cơ cấu doanh nghiệp và cơ cấu quản lý. Nói cách khác là cơ cấu doanh nghiệp (kể cả quản lý) không theo kịp tốc độ tăng trưởng. Bài

toán kinh tế đặt ra là doanh nghiệp phải tiếp tục tồn tại, phải đảm bảo tốc độ tăng trưởng hoặc phải phát triển bền vững. Các doanh nghiệp tư nhân, đặc biệt là các quy mô tập đoàn phải xem xét lại cơ cấu doanh nghiệp, cơ cấu quản lý, v.v. của mình để tối ưu hóa sức mạnh của nguồn lực và lợi thế hiện có, đảm bảo sự phù hợp giữa hình thức và nội dung cũng như phương thức và cơ chế quản lý hoạt động của mình. Tất yếu sẽ dẫn đến các hoạt động tái cấu trúc doanh nghiệp qua hình thức này hay hình thức khác - mang tính chất bắt buộc.

Huy động vốn và mở rộng kinh doanh: Nhiều doanh nghiệp tư nhân có khả năng tiếp cận các cơ hội kinh doanh tốt nhưng hạn chế về nguồn lực tài chính hoặc khả năng quản lý và điều hành các hoạt động kinh doanh có liên quan, đặc biệt là các lĩnh vực mới. Để không tuột mất những cơ hội này, các doanh nghiệp tư nhân thường sắp xếp lại cơ cấu sở hữu và cơ cấu quản lý của mình để đảm bảo khả năng tài chính và khả năng triển khai các hoạt động/lĩnh vực kinh doanh mới. Các doanh nghiệp này sẽ phải chủ động trong các hoạt động và chiến lược tái cấu trúc của mình.

Ví dụ khi một doanh nghiệp tư nhân đã huy động tối đa nguồn vốn tự có của mình và không thể tiếp cận thêm nguồn vốn tín dụng, một trong những phương án khả thi chính là thị trường vốn thông qua việc cổ phần hóa chào bán ra công chúng (IPO) hoặc kêu gọi các đối tác chiến lược. Vấn đề cần phải xem xét chính là tỷ lệ và cách thức chia sẻ sở hữu với các nhà đầu tư mới trong việc tái cấu trúc sở hữu. Để tạo sức hấp dẫn với các nhà đầu tư thì ngoài việc chia sẻ các thông tin về cơ hội tiềm năng (thông qua các thông tin dự báo tài chính), các doanh nghiệp tư nhân thường

Hình 4.3: Một số đặc điểm trong vòng đời phát triển của Tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam



còn phải chứng minh về năng lực tài chính, năng quản lý, quản trị của mình như là một đối tác đáng tin cậy. Tất yếu sẽ có những động thái tái cấu trúc về quản lý/quản trị và/hoặc sắp xếp lại các đơn vị kinh doanh và tài sản của mình trước khi IPO thông qua tái cấu trúc doanh nghiệp và tái cơ cấu tài chính.

Cạnh tranh và nhu cầu hoàn thiện: Trong nhiều trường hợp kể cả khi doanh nghiệp tư nhân đang hoạt động tốt và hoàn toàn có thể kiểm soát được tình hình kinh doanh của mình, nhưng trong một môi trường cạnh tranh và đà tăng trưởng mạnh mẽ thì nhiều doanh nghiệp với tầm nhìn của mình đã chủ động hoàn thiện mình thông qua các chiến lược tái cấu trúc toàn diện hoặc từng phần.

Phần lớn các chiến lược tái cấu trúc nhằm vào việc nâng cao chất lượng quản trị/quản lý doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả hoạt động hoặc đảm bảo sự phù hợp và tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai

và thực hiện chiến lược của chủ sở hữu. So với việc tái cấu trúc với động cơ thu hút vốn hoặc đối tác, việc tái cấu trúc với động cơ chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh và hoàn thiện doanh nghiệp tập trung nhiều hơn vào chiều sâu và bản chất hơn là mang tính “làm đẹp”.

Lợi ích mong muốn từ hoạt động tái cấu trúc doanh nghiệp

Xuất phát từ những động lực ở trên, một doanh nghiệp tư nhân thông thường mong muốn đạt được những kết quả và kỳ vọng nhất định từ các hoạt động tái cấu trúc:

Phù hợp với chiến lược và quy mô/tăng trưởng: Đây là một trong những lợi ích quan trọng và bao trùm nhất mà một ĐTKTTN kỳ vọng đạt được. Doanh nghiệp sẽ được sắp xếp và tổ chức lại theo định hướng chiến lược cho toàn bộ tập đoàn và theo từng lĩnh vực kinh doanh phù hợp với lợi thế cạnh tranh, quy mô hoạt động, tốc độ tăng trưởng và điều kiện thị trường. Đây chính

là tiền đề cho sự phát triển bền vững và ổn định của doanh nghiệp.

Hiệu quả quản lý và hoạt động: Việc tái cấu trúc kể cả toàn diện hoặc từng phần cũng sẽ phải mang lại hiệu quả tương ứng. Tái cấu trúc toàn diện mang lại một cấu trúc sở hữu tối ưu, một cơ cấu kinh doanh hợp lý kết hợp được các đơn vị thành viên trong từng mảng kinh doanh theo chuỗi giá trị nhằm phát huy sức mạnh cộng hưởng và giảm cạnh tranh nội bộ. Các quy trình quản lý và hoạt động được thiết kế phù hợp nhằm đạt được kết quả đầu ra với các rủi ro được kiểm soát. Chất lượng thông tin quản lý phải được nâng cao để giúp các cấp quản lý giám sát được hiệu quả hoạt động và ra quyết định quản lý.

Tối đa hóa giá trị doanh nghiệp và tạo sự hấp dẫn: Thông qua việc tổ chức và sắp xếp các đơn vị kinh doanh và các tài sản thuộc sở hữu của mình, thông qua các bước tái cấu trúc, một doanh nghiệp có thể tối đa hóa giá trị doanh nghiệp của mình. Các giá trị tài sản, bao gồm cả hữu hình và vô hình, sẽ được phản ánh trong các báo cáo tài chính thông qua việc định giá trong các giao dịch mua bán, chuyển nhượng. Thậm chí việc thoái vốn hoặc rút khỏi tập đoàn những đơn vị kém hiệu quả hoặc các tài sản không có khả năng sinh lời cũng giúp củng cố giá trị của tập đoàn trong con mắt các nhà đầu tư hoặc công chúng. Song song với giá trị tài chính, các giá trị phi tài chính như chất lượng quản lý, năng lực quản trị doanh nghiệp cũng làm nên sức hấp dẫn cho các doanh nghiệp.

Thông lệ tốt nhất và mức độ yên tâm của chủ sở hữu: Nhiều chủ sở hữu doanh nghiệp tư nhân luôn mong muốn khẳng định vị thế đi đầu của mình và hướng tới những thông

lệ tốt nhất thông qua tái cấu trúc. Thông lệ tốt nhất tuy nhiên phải được xem xét trong điều kiện phù hợp với quy mô, lĩnh vực và đặc thù kinh doanh của từng doanh nghiệp. Thêm vào đó, các chủ sở hữu và các cấp quản lý cũng kỳ vọng sẽ có được kiến trúc doanh nghiệp hợp lý, các công cụ và quy trình quản lý và quản trị hiệu quả, nguồn nhân lực và tổ chức doanh nghiệp phù hợp, v.v., sau khi thực hiện các bước tái cấu trúc. Khi mọi việc đã “vào guồng”, các chủ sở hữu sẽ yên tâm hơn và sẽ tập trung vào các hoạt động mang lại giá trị gia tăng nhiều hơn.

3.3. Thực tiễn tái cấu trúc doanh nghiệp của các tập đoàn kinh tế tư nhân ở Việt Nam

3.3.1 Các trọng tâm tái cấu trúc doanh nghiệp đã và đang được thực hiện

Tái cấu trúc doanh nghiệp được thực hiện qua nhiều hình thức khác nhau như IPO/ chọn đối tác chiến lược, đổi mới, sắp xếp lại doanh nghiệp, mua bán sáp nhập, cải tiến thiết kế lại quy trình quản lý, kinh doanh v.v. đều tập trung vào một hay nhiều trọng tâm sau đây:

Tái cấu trúc sở hữu (Ownership Restructuring): nhằm vào việc thay đổi hình thức và cơ cấu sở hữu, thay đổi chủ đầu tư bao gồm cả các nhà đầu tư chiến lược, ở cấp tập đoàn hoặc ở các đơn vị thành viên. Các chủ sở hữu, cá nhân hoặc pháp nhân, sẽ xác định việc giữ quyền sở hữu cũng như tỷ lệ sở hữu trong các doanh nghiệp có liên quan như thế nào và là bao nhiêu. Điều này phụ thuộc và mức độ ưu tiên, định hướng kiểm soát/chi phối và trọng tâm kinh doanh của doanh nghiệp được xác định theo chiến lược kinh doanh được chủ sở hữu xác định.

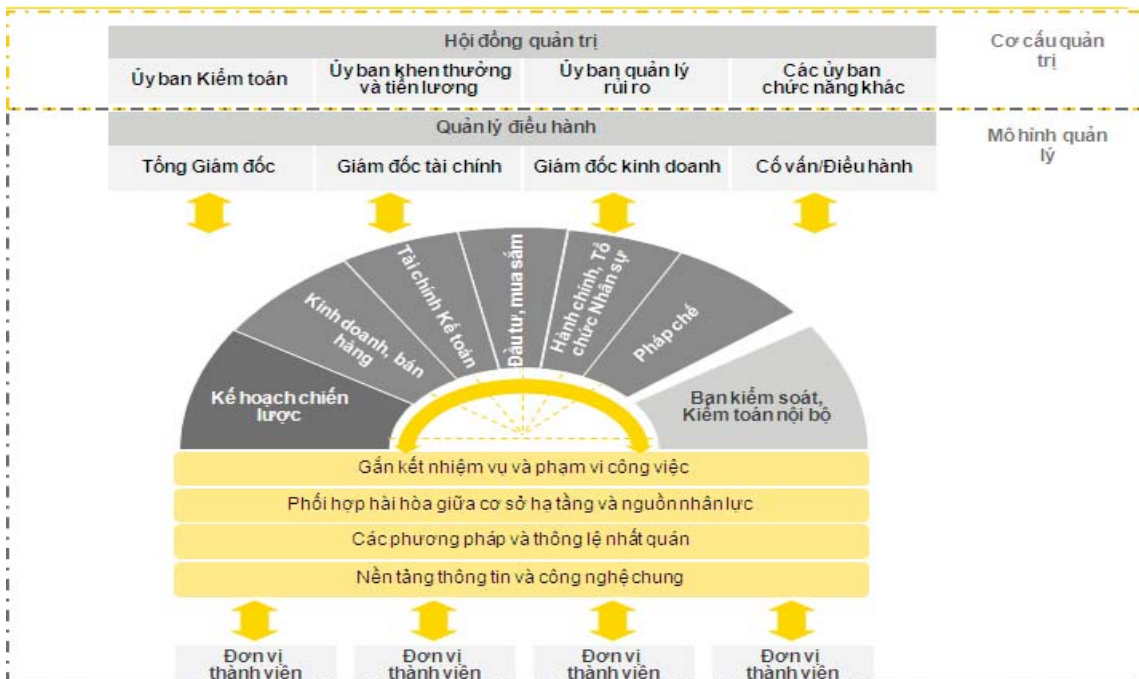
Tái cấu trúc doanh nghiệp (Corporate Restructuring): nhằm vào các thay đổi các lĩnh vực kinh doanh chủ chốt, mở rộng, thu hẹp các hoạt động (theo cả chiều dọc và chiều ngang), sắp xếp lại các doanh nghiệp thành viên theo lĩnh vực. Lãnh đạo doanh nghiệp, thường là chủ sở hữu trong các doanh nghiệp tư nhân, cũng phải căn cứ vào chiến lược và định hướng kinh doanh của mình để xác định các lĩnh vực kinh doanh được coi là chủ chốt (core-business) và chủ động sắp xếp lại các doanh nghiệp thành viên theo cơ cấu phù hợp. Thông thường sẽ có sự kết hợp với tái cấu trúc sở hữu qua việc tăng giảm tỷ lệ sở hữu tại các đơn vị nhằm đạt được mức độ chi phối/kiểm soát ở các lĩnh vực kinh doanh chủ chốt và thoái vốn ở những lĩnh vực kinh doanh không chủ chốt.

Tái cấu trúc hoạt động (Operational Restructuring): thường được xem là một phần của tái cấu trúc doanh nghiệp qua đó

hiệu quả hoạt động được nâng cao thông qua các hoạt động chuẩn hóa các quy trình kinh doanh chính, tăng cường hiệu quả và hiệu suất hoạt động. Tuy nhiên trong nhiều trường hợp, tái cấu trúc hoạt động có thể được tiến hành riêng rẽ.

Tái cấu trúc quản lý và tổ chức (Management and Organization Restructuring): nhằm vào các hoạt động hoạch định quản lý theo chiến lược, cơ cấu lại bộ máy tổ chức, phân cấp, phân quyền và chuẩn hóa chính sách quản lý, xác định cơ chế can thiệp/điều hành các cấp, quy trình đánh giá năng lực và hoạt động. Việc tái cấu trúc quản lý thường đi đôi với việc xây dựng các chính sách, quy trình nội bộ, các công cụ quản lý cũng như hệ thống công nghệ thông tin. Để đạt được kết quả tái cấu trúc như mong đợi, cần phải có những thay đổi về tổ chức cũng như nguồn nhân sự để thực hiện các chính sách và quy trình mới.

Hình 4.4: Minh họa một mô hình cơ cấu quản trị và mô hình quản lý của công ty



Tái cấu trúc tài chính (Financial Restructuring): nhằm vào việc cơ cấu lại quy mô vốn, đòn bẩy tài chính, cơ cấu tài sản, lành mạnh hóa tình hình tài chính, tuân thủ quản lý thuế. *Tái cấu trúc tài chính* không chỉ hướng tới chất lượng thông tin tài chính tốt hơn, phản ánh tình hình tài chính “lành mạnh” hơn, chỉ số tài chính tốt hơn mà còn tính đến yêu cầu chuẩn hóa các chính sách tài chính, tối ưu hóa các chức năng tài chính và công cụ quản lý tài chính.

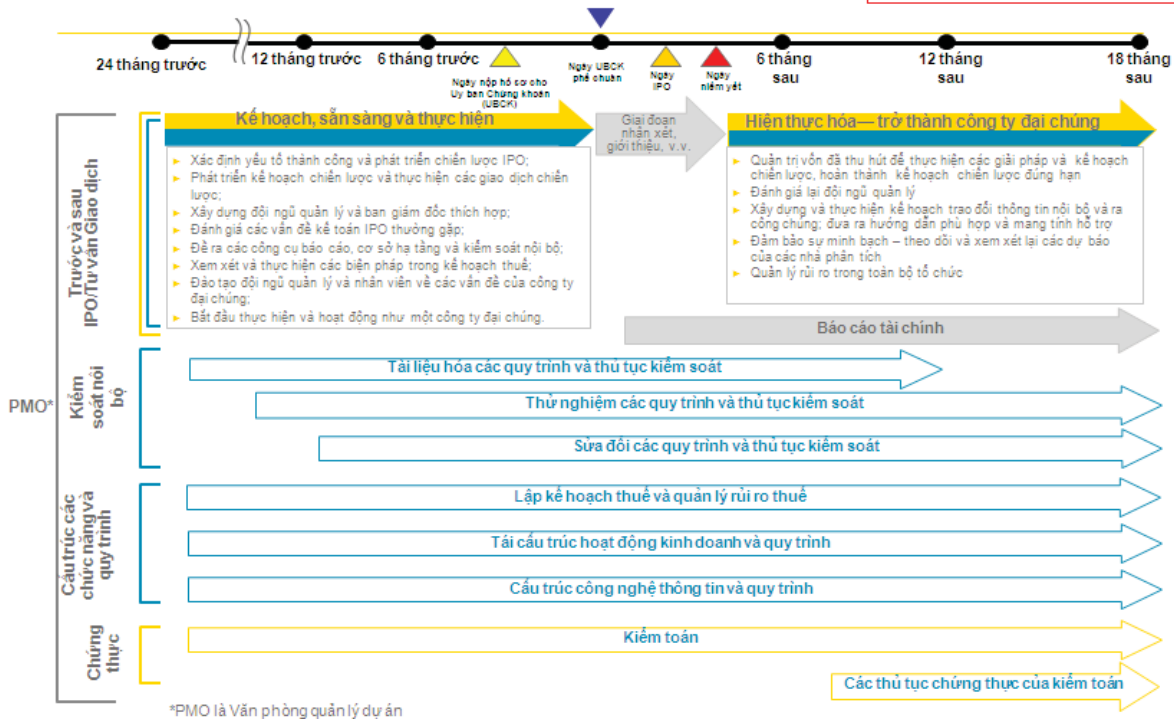
3.3.2. Một số vấn đề thực tiễn và khuyến hướng chủ đạo trong hoạt động tái cấu trúc tại các Tập đoàn kinh tế tư nhân ở Việt Nam

Nhu cầu tự thân trong tái cấu trúc doanh nghiệp: trong một vài năm vừa qua, đặc biệt là khi có tác động của khủng hoảng và suy thoái toàn cầu, nhiều doanh nghiệp tư nhân đang trên đà phát triển mạnh mẽ đã phải lên phương án tái cấu trúc doanh nghiệp của mình. Nhiều doanh nghiệp quá tập trung vào việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh trên thị trường dẫn đến việc đầu tư dàn trải, hình thành hàng loạt các dự án và công ty thành viên trong khi không tập trung vào nâng cao năng lực và bộ máy quản lý hiện tại. Khi phát triển đến một quy mô nhất định hoặc khi tình hình thị trường không còn thuận lợi, các chủ sở hữu và các TĐKTTN sẽ gặp khó khăn trong việc quản lý hoạt động kinh doanh của toàn bộ tập đoàn cũng như của các công ty thành viên và các chức năng/phòng ban của từng đơn vị. Thực tế này tạo ra sức ép cho các

doanh nghiệp này thực hiện tái cấu trúc doanh nghiệp một cách tổng thể hay từng phần như là một nhu cầu tự thân. Trên thực tế có một số ít các doanh nghiệp tư nhân chủ động hơn trong việc lên phương án tái cấu trúc mà không đợi đến sức ép của thị trường hay khi có những khó khăn trong quản lý. Với “tầm nhìn” và định hướng chiến lược rõ ràng, các tập đoàn này chủ động sắp xếp lại doanh nghiệp, chuẩn hóa các quy trình quản lý và kinh doanh, minh bạch hóa thông tin tài chính v.v. để nâng cao vị thế và năng lực cạnh tranh của mình đồng thời mang lại hiệu quả hoạt động cao hơn. Nhu cầu tự thân dù mang tính chủ động hay thụ động vẫn chiếm đa số trong tái cấu trúc doanh nghiệp trong khối tư nhân.

Gắn kết với chiến lược cổ phần hóa hoặc IPO: Một trong những vấn đề thực tiễn khác là sự gắn kết của quá trình tái cấu trúc với chiến lược chào bán ra công chúng hoặc cổ phần hóa của các TĐKTTN. Các bước tái cấu trúc có thể diễn ra trước hoặc sau cổ phần hóa/IPO. Thông thường với các TĐKTTN, việc tiến hành các bước tái cấu trúc và/hoặc sắp xếp lại doanh nghiệp thường nhằm mục đích tối đa hóa giá trị doanh nghiệp, tạo sức hấp dẫn cả về hình thức và nội dung. Các bước tái cấu trúc sau cổ phần hóa/IPO thường đi vào chiều sâu và thường hướng tới các thông lệ tốt nhất hoặc tuân thủ các yêu cầu của các cơ quan giám sát quản lý (Xem Hình 4.5: *Minh họa lộ trình tái cấu trúc gắn kết với chiến lược cổ phần hóa hoặc trở thành công ty đại chúng của một doanh nghiệp*).

Hình 4.5: Minh họa lộ trình tái cấu trúc gắn kết với chiến lược cổ phần hóa hoặc trở thành công ty đại chúng của một doanh nghiệp



Hộp 4.3: Tập đoàn FPT: Tái cấu trúc không ngừng để luôn là số Một⁽⁵⁸⁾

Năm 1988, 18 nhà khoa học với ước mơ thay đổi cuộc sống của bản thân và đóng góp sức mình vào sự hưng thịnh của đất nước đã thành lập Công ty Công nghệ Chế biến Thực phẩm, kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ thực phẩm. Ba năm đầu là giai đoạn tìm hướng đi. Đến năm 1990, sau một số hợp đồng cung cấp máy tính cho Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô và việc đặt quan hệ với hãng máy tính Olivetti vào năm 1989, công ty chính thức xác định tin học là lĩnh vực hoạt động chủ đạo và đổi tên thành Công ty Phát triển và Đầu tư Công nghệ. Sau hơn hai mươi năm, FPT đã trở thành một công ty công nghệ hàng đầu của Việt Nam với tốc độ phát triển trung bình 30 - 40% năm và số tiền nộp ngân sách nhà nước hàng năm tương đương với một tỉnh lớn của Việt Nam. Tổng doanh thu của tập đoàn đạt 18.741 ngàn tỷ và lợi nhuận trước thuế đạt 1.697 tỷ vào năm 2009. Hiện nay có tới hơn 11 ngàn người đang làm việc tại tập đoàn.

Cổ phần hóa - trở thành công ty đại chúng - những dấu mốc quan trọng trong quá trình tái cấu trúc của công ty

Việc cổ phần hóa vào năm 2002 là một bước đi quan trọng của FPT. Hoạt động theo mô hình cổ phần hóa là cơ sở để FPT áp dụng những nguyên tắc quản trị hiện đại và

⁽⁵⁸⁾ Nghiên cứu tình huống do ThS. Lê Duy Bình thực hiện.

Hộp 4.3: Tập đoàn FPT: Tái cấu trúc không ngừng để luôn là số Một (tiếp)

lành mạnh cho quá trình hoạt động của mình. Trong giai đoạn phát triển hưng thịnh sau cổ phần hóa này, FPT đã thành lập một loạt các công ty TNHH và chuyển đổi các trung tâm thành các công ty TNHH, trong đó, công ty mẹ nắm giữ toàn bộ hoặc phần lớn vốn tại các công ty con. Công ty mẹ thực hiện quyền sở hữu tại các công ty này và điều hành công ty thông qua các đại diện của mình.

Sau khi trở thành công ty đại chúng và được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (năm 2007), FPT đã tiếp tục thay đổi cách thức quản lý và đầu tư vốn của mình nhằm phù hợp với một mô hình tập đoàn lớn, đồng thời tạo ra một động lực lớn hơn cho sự phát triển của các công ty con. Trong năm 2009, cùng với việc tách bạch vai trò của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, là việc nâng cao vai trò của Ban Kiểm soát. Điểm nổi bật nhất là một loạt các công ty TNHH có đủ năng lực và điều kiện đã được chuyển sang mô hình công ty cổ phần. Mỗi công ty có hơn 100 cổ đông và phát hành cổ phiếu ra công chúng (chủ yếu là cho cán bộ công nhân viên của công ty). Trách nhiệm giám sát, đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn đầu tư do vậy đã được san sẻ với đại chúng, giảm bớt gánh nặng cho ban lãnh đạo và các bộ phận có liên quan tại tập đoàn. Công ty mẹ giờ đây chủ yếu tập trung vào việc điều hành và quản lý sản xuất kinh doanh, đầu tư vốn, quản lý nhân lực cấp cao, phát triển thương hiệu và một môi trường làm việc với văn hóa đặc trưng của FPT. Việc tái cấu trúc này vẫn được liên tục triển khai mạnh mẽ trong năm 2010 và trong những năm tiếp theo.

Nền tảng cho sự phát triển là liên tục thay đổi song không xa rời năng lực kinh doanh cốt lõi

Dưới tác động của sự bùng nổ của thị trường chứng khoán, trong năm 2007 và 2008, FPT cũng bắt đầu mở rộng đầu tư sang các hướng kinh doanh mới như bất động sản, tài chính, ngân hàng, đào tạo, bán lẻ với sự ra đời của các công ty thành viên và công ty liên kết hoạt động trong các lĩnh vực này. Tuy nhiên, trước các quan ngại về việc mở rộng đa ngành nghề, trong năm 2009, FPT đã nhanh chóng củng cố mô hình tập đoàn công nghệ thông tin viễn thông.

Vào tháng 5 năm 2009, Hội đồng Quản trị FPT đã một lần nữa khẳng định các ngành nghề kinh doanh chủ chốt để làm cơ sở định hướng phát triển của tập đoàn FPT trong tương lai gồm: viễn thông, công nghiệp nội dung và các dịch vụ công nghệ thông tin, khẳng định FPT là Tập đoàn Công nghệ Thông tin và Viễn thông. FPT thay đổi và tái cấu trúc tập đoàn theo hai hướng chính là quản trị doanh nghiệp và quản trị tài chính, hướng tới một hệ thống quản trị theo chuẩn mực quốc tế. Hoạt động M&A được FPT đặc biệt quan tâm. Hiện tại Thủ tướng Chính phủ đồng ý về mặt nguyên tắc cho phép EVN Telecom chọn Tập đoàn FPT và Công ty Viễn thông FPT làm nhà đầu tư chiến lược khi tiến hành cổ phần hoá.

Hộp 4.3: Tập đoàn FPT: Tái cấu trúc không ngừng để luôn là số Một (tiếp)

Tái cấu trúc thông qua dạng hóa địa lý

Chương trình toàn cầu hóa của công ty là một ví dụ sinh động cho quá trình tái cấu trúc thông qua đa dạng hóa địa lý. Tập đoàn cũng chủ động đưa các dịch vụ, sản phẩm công nghệ thông tin truyền thống của mình ra thế giới thông qua việc các công ty thành viên liên tục mở thêm văn phòng đại diện ở nước ngoài. Các vị trí lãnh đạo cao cấp như tổng giám đốc, giám đốc kinh doanh tại các công ty FPT ở nước ngoài đang được nắm giữ bởi các nhân sự cao cấp tại bản địa. Sự đầu tư dài hạn của FPT cho quá trình toàn cầu hóa cũng được thực hiện qua việc đầu tư vào Đại học FPT. Năm 2010, FPT sẽ đón lượt sinh viên đầu tiên tốt nghiệp từ đại học này. Các sinh viên này được đào tạo phù hợp với nhu cầu công việc của tập đoàn và có trình độ tiếng Anh, tiếng Nhật cao để tham gia vào quá trình toàn cầu hóa. Những điều này tạo ra lợi thế cạnh tranh quan trọng cho sự phát triển bền vững của tập đoàn.

“FPT Way” - Cách riêng của tập đoàn trong quá trình tái cấu trúc

FPT quan niệm rằng một tập đoàn quy mô lớn chưa chắc đã là một tập đoàn mạnh. Tập đoàn đó chỉ mạnh khi biết huy động một cách tối ưu những nguồn lực từ mỗi đơn vị thành viên của mình, hướng tới phục vụ khách hàng một cách tốt hơn.

Với sự sáng tạo và độc đáo, FPT luôn tạo ra những nguyên lý riêng áp dụng cho quá trình tái cấu trúc. Ví dụ như với mỗi quyết định đầu tư vào một ngành hoặc một lĩnh vực, lý thuyết ba vòng được áp dụng. Để bảo vệ quyết định hoặc đề án đầu tư vào một lĩnh vực mới, ngành nghề mới, giám đốc kinh doanh phụ trách dự án phải trả lời được ba câu hỏi: (i) anh có đam mê với nó hay không; (ii) nó có gắn gũi với năng lực cốt lõi hay không; và (iii) anh có khả năng trở thành số một hay không? Những nguyên lý tưởng chừng như đơn giản này song đã được thực hiện một cách rất nhất quán và là một trong những nguyên tắc rất thành công của công ty.

Dựa trên kinh nghiệm học hỏi từ các tập đoàn lớn trên thế giới như HP, Microsoft, Ban Lãnh đạo Công ty đã xây dựng nên một bộ quy trình công việc của công ty và được sử dụng xuyên suốt trong quá trình hoạt động. Bộ quy trình này luôn được điều chỉnh, bổ sung cho phù hợp với sự thay đổi và cấu trúc của tập đoàn. Bộ quy trình dành một phần thích đáng cho các nguyên lý về quản trị doanh nghiệp. Những kinh nghiệm về quản trị, điều hành công ty cũng được thường xuyên học hỏi và cập nhật trong bộ quy trình.

FPT được kiểm toán hàng năm và báo cáo kiểm toán được công bố rộng rãi, công khai. Một trong những tiêu chí lựa chọn công ty kiểm toán của FPT là công ty đó phải nằm trong nhóm bốn công ty đứng đầu trong lĩnh vực này (big fours). Không ngần ngại trong việc công bố thông tin, không ngừng học hỏi trong việc xây dựng quan hệ với cổ đông, các nhà đầu tư cũng được FPT coi là một nguyên tắc quan trọng. Những cách làm rất riêng này là một cơ sở quan trọng để tạo dựng nên một cấu trúc công ty vững mạnh như của FPT hiện nay.

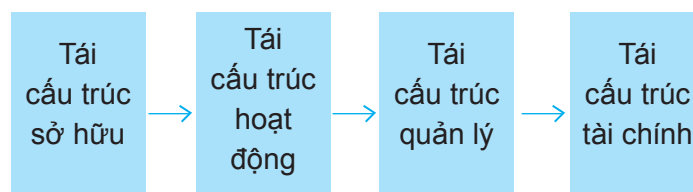
Sức ép và yêu cầu của đối tác chiến lược (thông qua M&A): Sự tham gia của các TĐKTTN vào thị trường vốn để huy động vốn từ các nhà đầu tư trong đó có các quỹ đầu tư và các tập đoàn đa quốc gia. Phần lớn chiến lược đầu tư của các nhà đầu tư này đều dựa trên nguyên tắc giảm thiểu rủi ro. Việc các doanh nghiệp tư nhân đã và đang hoặc sẽ cam kết thực hiện các bước tái cấu trúc doanh nghiệp sẽ hấp dẫn các nhà đầu tư chuyên nghiệp hơn. Việc tiếp tục các bước tái cấu trúc về quản lý và quản trị doanh nghiệp để đạt được chuẩn theo thông lệ quốc tế hoặc mang lại hiệu quả hoạt động cao hơn sẽ được đặt ra như là điều khoản trong các thỏa thuận mua bán, sáp nhập hoặc trong điều lệ và quy chế doanh nghiệp.

Lộ trình và khung thời gian thực hiện tái cấu trúc: Việc xác định lộ trình và khung thời gian thực hiện tái cấu trúc mang ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp không thực sự xác định được tái cấu trúc là một quá trình gồm nhiều công đoạn khác nhau và cần thời gian để thực hiện. Tái cấu trúc không chỉ dừng lại ở việc cổ phần hóa hay mua bán sáp nhập hay sắp xếp lại doanh nghiệp mà là việc triển khai thực hiện một cách đồng bộ và có bài bản với mục tiêu mang lại kết quả như mong đợi. Việc tái cấu trúc doanh nghiệp một cách toàn diện thường bao gồm các giai đoạn sau:

Toàn bộ các bước tái cấu trúc toàn diện thường mất từ 12-36 tháng với các bước công việc cụ thể như rà soát, đánh giá, thiết kế, triển khai v.v... Một lộ trình IPO hoặc cổ phần hóa có thể được lồng ghép và xem xét như là một phần của tái cấu trúc doanh nghiệp như đã đề cập ở trên.

Cách thức và phương thức triển khai: Tùy vào điều kiện thị trường và mục tiêu của mình, nhiều doanh nghiệp lựa chọn triển khai tái cấu trúc một cách toàn diện và triệt để hoặc chỉ lựa chọn áp dụng một số hợp phần hoặc lĩnh vực cần tái cấu trúc. Do hạn chế về nguồn lực hoặc do ưu tiên giải quyết những mục tiêu hoặc những vấn đề bức xúc trong ngắn hạn, nhiều doanh nghiệp tư nhân chỉ chọn việc tái cấu trúc từng phần hoặc đơn lẻ như tổ chức lại lực lượng lao động, chuẩn hóa lại các quy trình hoạt động chưa hiệu quả v.v... Thiếu đồng bộ trong hoạch định và triển khai chiến lược tái cấu trúc có thể sẽ dẫn đến hiệu quả thấp và lãng phí nguồn lực trong khi không đạt được kết quả như mong đợi. Tuy nhiên, việc ưu tiên các giai đoạn hoặc các bước của tái cấu trúc có thể được xem xét trong tổng thể của lộ trình đổi mới doanh nghiệp mà vẫn đạt được kết quả như mong muốn. Việc xây dựng một đội ngũ chuyên trách để xây dựng và triển khai một dự án tái cấu trúc cũng chưa được chú trọng ở nhiều doanh nghiệp.

Hình 4.6: Các giai đoạn điển hình của tái cấu trúc



Hộp 4.4: Tập đoàn Việt Á: Xây dựng mô hình quản trị theo khoa học để hình thành một cấu trúc doanh nghiệp bền vững

Khởi đầu khiêm tốn song phát triển vững chắc

Công ty Cổ phần Tập đoàn Đầu tư Thương mại Công nghiệp Việt Á nguyên là công ty TNHH Việt Á được thành lập ngày 20/10/1995 tại Hà Nội. Ban đầu công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, là nhà phân phối độc quyền các vật tư thiết bị điện cho Công ty 3M, Seoul Cable và ABB SACE Italy, sau đó công ty đã mở phát triển các sản phẩm kinh doanh điện như thiết bị đóng cắt trung và hạ thế, thiết bị phụ kiện đường dây và trạm đến 110kV và bắt đầu cung cấp thiết bị trạm trọn bộ. Với 5 lao động vào thời điểm mới thành lập, Việt Á mở rộng lên quy mô 150 lao động ngay 5 năm sau đó. Vào thời điểm kỷ niệm 10 năm thành lập, Tập đoàn đã đạt quy mô hơn 870 lao động và cuối năm 2009 là gần 2000 lao động. Doanh số hoạt động cũng tăng nhanh chóng từ 20 tỷ đồng vào năm 1999 lên, 200 tỷ đồng vào năm 2002 tăng trên 1500 tỷ đồng vào năm 2008.

Năm 1999, Việt Á, thành lập công ty con đầu tiên chuyên về xây lắp điện và các công trình công nghiệp và bắt đầu xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài. Năm 2004 và 2005, Việt Á tiếp tục thành lập 5 công ty và nhà máy nữa đánh dấu mốc doanh thu đạt trên 500 tỷ đồng. Năm 2006, bên cạnh việc tiếp tục thành lập thêm một số công ty con, Việt Á đã thành lập Trung tâm Nghiên cứu và phát triển Việt Á, Trung tâm Tư vấn Thiết kế Việt Á. Việc thành lập các đơn vị thành viên này nhằm đảm bảo tính độc lập tự chủ của Tập đoàn, nâng cao tính chuyên môn hóa, qua đó Việt Á có khả năng thực hiện tốt hơn những hợp đồng lớn trong đó đòi hỏi sự tham gia của nhiều đơn vị với những kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn sâu.

Quá trình phát triển và tái cấu trúc tại Việt Á có tính chất điển hình cho nhiều công ty cỡ vừa ở Việt Nam

Sự phát triển của Việt Á tương đối tuần tự, phù hợp với các quy luật chung về sự phát triển của doanh nghiệp. Về thị trường, tập đoàn bắt đầu từ thị trường khu vực sang thị trường toàn quốc, ban đầu tập trung ở phía Bắc sau mở rộng vào miền Nam và miền Trung rồi tiến tới thị trường xuất khẩu. Ngành nghề kinh doanh của Việt Á khởi nguồn từ thương mại, mở rộng sang sản xuất kết hợp với thương mại và sau đó có đầu tư tài chính, giáo dục, nông nghiệp, đầu tư bất động sản... Sản phẩm của Việt Á bắt đầu từ một vài sản phẩm có tính cạnh tranh cao cho đến một nhóm các sản phẩm liên quan. Việt Á chuyển hướng từ cung cấp sản phẩm độc quyền của các thương hiệu nổi tiếng cho đến cung cấp sản phẩm một hệ thống lắp đặt tổng thể, thực hiện các dự án chia khóa trao tay (key – turn projects), các dự án tổng thầu EPC và các dự án xây dựng - vận hành - chuyển giao (BOT). Đồng thời, cùng với sự phát triển của mình, doanh nghiệp chú trọng các giá trị khác như các hoạt động xã hội.

Hộp 4.4: Tập đoàn Việt Á: Xây dựng mô hình quản trị theo khoa học để hình thành một cấu trúc doanh nghiệp bền vững (tiếp)

Từ bỏ mô hình doanh nghiệp gia đình với quản trị theo sự thuận tiện để chuyển đổi thành công sang công ty cổ phần là dấu mốc quan trọng có tính chất quyết định để Việt Á lớn mạnh, chuyển mình từ một công ty nhỏ và công ty vừa. Hội đồng Quản trị đã được điều chỉnh. Một loạt các vị trí quan trọng của công ty vốn do các thành viên trong gia đình nắm giữ đã được chuyển giao cho các cán bộ lãnh đạo cao cấp được tuyển dụng từ bên ngoài hoặc trên cơ sở lựa chọn từ các cán bộ có năng lực đang hoạt động tại công ty. Quy trình công việc, quản trị nội bộ được xây dựng nhằm minh bạch hóa các quyết định kinh doanh, đầu tư, tránh sự nể nang thường thấy trong các công ty gia đình và tránh tập trung quyền lực quá nhiều vào một hai cá nhân duy nhất. Tách các thành viên trong gia đình không nắm các vị trí quan trọng trong công ty. Tạo một cơ chế “check-and-balance” và không bị những tình cảm gia đình ảnh hưởng tới quyết định kinh doanh. Cơ chế giám sát hoạt động của ban lãnh đạo và hội đồng quản trị cũng được thành lập.

Tiến dần tới trình độ quản trị hiện đại chuẩn bị cho một bước phát triển mới

Nhằm hỗ trợ cho quá trình xây dựng cấu trúc công ty mới trên cơ sở áp dụng các chuẩn mực quản trị hiện đại, tiên tiến, Việt Á đã áp dụng ISO 9000:1994 ngay từ năm 2002 và nâng cấp các phiên bản mới. Ba năm sau, vào 2005, Việt Á áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 14001: 2004. Với việc áp dụng ISO, các quyết định quản lý dựa trên các tiêu chuẩn chung, không còn mang tính tùy nghi trong gia đình. Tập đoàn Việt Á cũng đã xây dựng và áp dụng hệ thống quản trị doanh nghiệp ERP vào năm 2006. Áp dụng ERP được coi là một công cụ hỗ trợ đặc biệt cho quá trình chuyển sang mô hình quản trị hiện đại của tập đoàn.

Bám sát năng lực cốt lõi là một trong những nguyên tắc chủ đạo của quá trình tái cấu trúc của Việt Á. Tuy nhiên, riêng năm 2007, do bị “cuốn hút” bởi sự bùng nổ của thị trường chứng khoán và sự phát triển mạnh mẽ của khu vực doanh nghiệp, Việt Á bắt đầu mở rộng tới những ngành nghề xa hơn ngành nghề cốt lõi như bất động sản, công nghệ thông tin, sản xuất đá, truyền thông, giáo dục, nông nghiệp. Số ngành nghề kinh doanh của công ty nhanh chóng được mở rộng ra thành 9 ngành nghề. Mục tiêu phát triển nhanh, mở rộng theo chiều ngang đã được hướng tới, với mục tiêu tăng doanh số 30%/năm và lao động tăng 30%/năm. Rất may mắn, Tập đoàn Việt Á đã nhanh chóng nhận thấy khả năng không thành công của việc mở rộng quá nhanh theo chiều ngang và việc đi quá xa với năng lực cốt lõi của công ty và không hỗ trợ một cách hệ thống cho các hoạt động chính của Tập đoàn. Việt Á đã nhanh chóng nhận thấy sự cần thiết phải một lần nữa điều chỉnh cơ cấu doanh nghiệp. Một số ngành được đưa vào trước đó hoặc đã có một số đầu tư ban đầu đã được cân nhắc từ bỏ như đầu tư tài chính, chế biến nông sản, công nghệ thông tin, giáo dục, truyền thông. Ngay trong lĩnh vực bất

Hộp 4.4: Tập đoàn Việt Á: Xây dựng mô hình quản trị theo khoa học để hình thành một cấu trúc doanh nghiệp bền vững (tiếp)

động sản, mục tiêu của Tập đoàn chủ yếu là tập trung cho những công trình phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của chính Tập đoàn như các nhà máy và Tòa nhà văn phòng của tập đoàn. Các mục tiêu tăng trưởng về doanh số, số lượng lao động đã được thay thế bằng các chỉ tiêu về chất lượng hoạt động và hiệu quả kinh doanh tập trung trong ngành điện và công nghiệp – lĩnh vực then chốt của Tập đoàn Việt Á..

Việt Á hiện đang đặt mục tiêu trở thành công ty niêm yết vào năm 2012

Bài học kinh nghiệm và các khuyến nghị

Quá trình triển khai tái cấu trúc tại các Tập đoàn kinh tế tư nhân tại Việt Nam đã chỉ ra một số vấn đề và có thể rút ra một số kinh nghiệm, bài học như sau:

Thiếu gắn kết chiến lược

Rất nhiều doanh nghiệp thực hiện các bước tái cấu trúc một cách tự phát, chỉ nhằm giải quyết các vấn đề bức xúc trước mắt mà chưa có những phân tích sâu sắc về mối quan hệ giữa chiến lược của doanh nghiệp với hoạt động tái cấu trúc. Bản chất hoạt động tái cấu trúc là để giúp doanh nghiệp đạt được những mục tiêu chiến lược. Vì vậy trước khi đi vào thực hiện tái cấu trúc, chủ doanh nghiệp cần xác định lại mục tiêu chiến lược, tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp mình. Việc xác định này nhằm mục đích hỗ trợ hình thành nguyên tắc của hoạt động tái cấu trúc. Tuy nhiên, phần lớn các tập đoàn kinh tế tư nhân ở Việt Nam gặp khó khăn ngay từ bước xác định lại chiến lược của mình một cách chính thức và rõ ràng khiến cho hoạt động tái cấu trúc bị mất phương hướng và không giải quyết được tận gốc của vấn đề.

Thiếu kế hoạch tổng thể

Hầu hết các dự án tái cấu trúc đều mang tính dài hơi. Trong tình trạng mong muốn có những thay đổi nhanh chóng để tập trung vào hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp thường bỏ qua khâu xây dựng kế hoạch tổng thể mà bắt tay ngay vào các vấn đề trước mắt. Trong hoạt động tái cấu trúc, một số hoạt động sẽ sử dụng kết quả đầu ra của hoạt động khác để làm kết quả đầu vào hoặc một số hoạt động được thực hiện cho nhiều mục đích khác nhau. Thiếu một kế hoạch tổng thể có thể dẫn đến rủi ro không lường trước được hết các vấn đề cần giải quyết, không kết hợp được các mục đích vào các công việc cần làm, dẫn đến kết quả tái cấu trúc bị chấp vá, chông chéo, làm đi làm lại gây lãng phí nguồn lực của doanh nghiệp.

Xây dựng kế hoạch tổng thể đưa ra các bước đi cần thiết từ ngắn hạn, trung hạn cho đến dài hạn sẽ giúp doanh nghiệp sắp xếp các công việc cần làm theo thứ tự ưu tiên, tận dụng được kết quả công việc của các công đoạn khác nhau nhằm tối ưu hóa các nguồn lực và thời gian của doanh nghiệp.

Quá coi trọng việc áp dụng phần mềm ERP như là giải pháp hoàn hảo trong tái cấu trúc

Trong quá trình tìm kiếm một mô hình hoạt động hiệu quả thông qua hoạt động tái cấu trúc, một số chủ doanh nghiệp quyết định lựa chọn đầu tư và áp dụng một hệ thống phần mềm quản lý nguồn lực doanh nghiệp (ERP) với quan điểm cho rằng ERP sẽ giúp giải quyết các thiếu sót của mô hình hiện tại. Khi quyết định triển khai ERP, mỗi một doanh nghiệp sẽ có các phương thức tiếp cận khác nhau. Trong đó một số doanh nghiệp có xu hướng thay đổi để thực hiện theo các quy trình có trong các phần mềm được thiết kế sẵn. Quá trình thay đổi này của doanh nghiệp đòi hỏi nỗ lực lớn trong điều kiện hạn chế về các nguồn lực. Hơn nữa, mặc dù các phần mềm này được phát triển dựa trên các nghiên cứu về thông lệ tốt nhất trong ngành, nó cũng chưa tính hết được các đặc thù hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp. Các phần mềm ERP đồng thời cũng phải được điều chỉnh theo các mức độ nhất định để doanh nghiệp có thể áp dụng được vào thực tế hoạt động của mình. Để xác định thay đổi phần mềm ERP đến mức độ nào là tương đối khó khăn. Từ góc độ tư vấn, phần mềm chỉ là công cụ được tin học hóa nhằm hỗ trợ người sử dụng thực hiện công việc theo mong muốn của mình. Việc thiếu các yêu cầu từ phía người sử dụng hợp lý dựa trên các quy trình phản ánh cách thức thực hiện công việc hiệu quả, có kiểm soát chặt chẽ liên kết với các nguồn lực con người hiện tại có thể sẽ dẫn đến các thất bại khi doanh nghiệp triển khai phần mềm ERP và hoạt động tái cấu trúc. Như đã đề cập ở mục I phần IV, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bỏ qua giai đoạn 1 của quản trị khoa học,

bắt tay luôn vào áp dụng ERP, dẫn đến sự “lệch pha” giữa trình độ phát triển của doanh nghiệp và quy trình quản lý.

Thiếu công cụ quản lý và đánh giá triển khai

Cũng giống như bất kỳ hoạt động nào của doanh nghiệp, hoạt động tái cấu trúc cũng cần phải xây dựng các công cụ quản lý và đánh giá triển khai nhằm đánh giá hiệu quả thực hiện. Công cụ này chính là các báo cáo quản trị, các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động (KPI) và ngân sách được chuẩn bị trước với ước tính về chi phí phát sinh của dự án. Trong khi báo cáo quản trị về hoạt động tái cấu trúc cung cấp các thông tin kịp thời, giúp lãnh đạo doanh nghiệp theo dõi, giám sát và đưa ra các quyết định điều chỉnh quá trình tái cấu trúc phù hợp thì KPI giúp doanh nghiệp trả lời câu hỏi “như thế nào để nhận biết được hoạt động tái cấu trúc đã thành công?”. Ví dụ về các KPI có thể được thiết lập như tỷ lệ tăng trưởng của doanh thu, tỷ suất lợi nhuận, tổng chi phí tiết kiệm được, tỷ lệ nhân viên nghỉ việc, mức độ nhận biết về thương hiệu doanh nghiệp, v.v. có thể được đo lường sau khi hoàn thành hoạt động tái cấu trúc sẽ cho doanh nghiệp nhìn thấy kết quả của hoạt động này tác động tới doanh nghiệp. Bên cạnh đó, chuẩn bị một ngân sách tài chính hợp lý cũng góp phần quyết định đảm bảo hoạt động tái cấu trúc được đầu tư đầy đủ và không bị gián đoạn.

Thiếu quản lý dự án và quản lý thay đổi

Bên cạnh các đặc điểm về tính dài hạn đã đề cập ở bên trên, hoạt động tái cấu trúc còn có đặc điểm là có tác động tới công việc và lợi ích của các thành viên khác nhau trong công ty và thậm chí ngoài công

ty. Dự án tái cấu trúc đòi hỏi sự thay đổi từ cấp độ nhỏ như một nhóm các nhân viên, cho đến cấp độ lớn hơn như trong toàn bộ tổ chức. Các yêu cầu thay đổi này thông thường sẽ gặp phải kháng cự nhất định tùy mức độ và tính chất của các ảnh hưởng. Từ các đặc điểm đó, để triển khai tái cấu trúc thành công, doanh nghiệp cần phải áp dụng hoạt động quản lý dự án và quản lý sự thay đổi để đảm bảo đạt được các mục tiêu đề ra của dự án.

Quản lý dự án được thực hiện bắt đầu từ việc xác định mục tiêu và phạm vi của dự án, từ đó chia nhỏ các nhiệm vụ cần hoàn thành của dự án theo một cơ cấu hợp lý và xây dựng đội ngũ thực hiện dự án theo các nhiệm vụ đã xác định có tính đến các giới hạn về thời gian, tính độc lập của các nhiệm vụ, nhân sự và tài chính. Một lộ trình thời gian cho các nhiệm vụ được xây dựng kết hợp với đội ngũ thực hiện dự án, chi phí dự kiến sẽ hình thành nên kế hoạch chi tiết dự án giúp doanh nghiệp quản lý dự án và đầu ra của dự án trong thời gian tiếp theo.

Quản lý sự thay đổi được thực hiện thông qua việc phát triển các kế hoạch trao đổi thông tin hiệu quả tới các nhóm đối tượng chính có ảnh hưởng và sẽ bị ảnh hưởng bởi dự án, tìm hiểu các yêu cầu của họ và cách thức giải quyết các mong đợi phát sinh từ các vấn đề liên quan đến dự án.

Thiếu nguồn lực phù hợp

Để thành lập nhóm dự án Tái cấu trúc doanh nghiệp, doanh nghiệp phải xác định được các thành viên có kỹ năng và năng lực phù hợp. Thành viên của nhóm dự án có thể bao gồm các thành viên bên trong và bên ngoài công ty.

Thành viên bên ngoài là các chuyên gia về tái cấu trúc có kinh nghiệm và năng lực

định hướng, đánh giá, đưa ra các tư vấn mang tính gợi mở hoặc các lựa chọn có phân tích đa chiều nhằm hỗ trợ chủ doanh nghiệp đưa ra các quyết định tái cấu trúc và các thành viên bên trong công ty triển khai dự án.

Các thành viên bên trong công ty của dự án tái cấu trúc bao gồm cả giám đốc dự án thông thường là những người có hiểu biết sâu sắc về các hoạt động của công ty, có khả năng điều phối, kết nối các bộ phận trong công ty và với các thành viên tư vấn ở bên ngoài công ty. Giám đốc dự án phải có quyền hạn và năng lực ra quyết định mới khiến cho quá trình tái cấu trúc được diễn ra suôn sẻ. Các thành viên của dự án trong công ty cũng là người trực tiếp tiếp nhận các chuyển giao từ các tư vấn và tiếp tục thực hiện tại công ty của mình. Vì vậy, các thành viên này có thể là những nhân sự tiềm năng mà người lãnh đạo có kế hoạch đưa vào nắm giữ các vị trí chủ chốt trong công ty sau quá trình tái cấu trúc.

Trong giai đoạn phát triển hoạt động kinh doanh mạnh mẽ, hầu hết các doanh nghiệp gặp phải tình trạng thiếu nhân sự để thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình. Vì vậy, bố trí các nhân sự tham gia vào dự án tái cấu trúc trở thành một bài toán khó khi các công việc kinh doanh hàng ngày đã chiếm phần lớn quỹ thời gian của cả lãnh đạo lẫn nhân viên. Một số doanh nghiệp giao trọn hoạt động tái cấu trúc cho đội ngũ tư vấn với mong muốn tư vấn sẽ không chỉ có phương pháp tiếp cận, kinh nghiệm mà còn có nguồn lực phù hợp để thực hiện tái cấu trúc giúp mình. Tuy nhiên, quan điểm này sẽ khiến cho quá trình chuyển đổi sau tái cấu trúc của doanh nghiệp thực sự gặp khó khăn.

Thiếu cam kết từ các cấp

Do tái cấu trúc có thể có ảnh hưởng tới nhiều con người, bộ phận khác nhau nên cần có sự cam kết cao của các cấp trong công ty. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, khi triển khai tái cấu trúc, tình trạng thực hiện được một thời gian rồi “đem con bỏ chợ” hoặc thiếu sự thống nhất của các bộ phận, các cấp quản lý trong công ty dẫn đến việc tái cấu trúc chỉ đi được nửa quãng đường vẫn thường xảy ra. Vì vậy, khi triển khai tái cấu trúc, người đứng đầu dự án chính là chủ doanh nghiệp cần phải cam kết trước tiên về quyết tâm thực hiện dự án của mình và phải tìm kiếm sự cam kết tương tự từ các cấp quản lý và người lao động trong công ty, đặc biệt đối với các đối tượng có liên quan trực tiếp đến hoạt động này.

Vấn đề tập trung và phân chia quyền lực

Hoạt động tái cấu trúc sẽ đưa ra các lựa chọn cho chủ sở hữu về vấn đề tập trung và phân chia quyền lực. Do đặc điểm của quá trình phát triển và các quy định về quản trị doanh nghiệp tại Việt Nam chưa chặt chẽ, chủ doanh nghiệp tư nhân dù nằm ở Hội đồng quản trị/hội đồng thành viên hay Ban giám đốc đều có xu hướng nắm giữ quyền lực trên cơ chế quyết định hầu hết các hoạt động của doanh nghiệp. Hơn thế nữa mô hình hoạt động của các tập đoàn kinh tế tư nhân còn chưa chuyên nghiệp, thiếu các nhân sự quản lý chất lượng cao, nhiều chủ sở hữu của các doanh nghiệp tư nhân chưa đủ tự tin để giao quyền cho các cán bộ cấp dưới. Điều này làm gánh nặng quản lý ngày càng trở nên nặng nề và các khuyến nghị đòi hỏi xác định lại vai trò, nhiệm vụ của các vị trí lãnh đạo cấp cao trong tổ chức khó được thực hiện. Vì vậy,

khi tiến hành tái cấu trúc, chủ doanh nghiệp cũng cần xem xét khả năng, các lĩnh vực, mảng công việc cần tập trung và phân chia quyền lực trong doanh nghiệp và chuẩn bị cho các thay đổi quan trọng đó.

IV. KẾT LUẬN

Thực tế ở Việt Nam đã tồn tại 2 nhóm tập đoàn kinh tế, đó là các tập đoàn kinh tế nhà nước (TĐKTNN) và các tập đoàn kinh tế tư nhân (TĐKTTN). Hiện có 12 tập đoàn kinh tế nhà nước và chưa có con số thống kê chính xác về số lượng tập đoàn kinh tế tư nhân. Trong khi các TĐKTNN do Thủ tướng Chính phủ ra quyết định thành lập và hoạt động dưới hình thức công ty TNHH một thành viên theo mô hình hội đồng thành viên với 100% vốn nhà nước để hoạt động trong một ngành, lĩnh vực trọng tâm, thì việc thành lập tập đoàn kinh tế tư nhân không phải do một cơ quan có thẩm quyền nào quyết định, mà là do chính các doanh nghiệp tự quyết định. Quá trình hình thành và phát triển TĐKTTN thường hình thành dần dần thông qua quá trình mở rộng và phát triển kinh doanh từ một doanh nghiệp.

Phần II của báo cáo đã minh chứng cho quá trình tích tụ của các ngành trong đó có các tập đoàn kinh tế nhà nước hoạt động. Từ đó có thể thấy, trong quá trình hình thành tập đoàn của mình, thì TĐKTNN đã có sự tập trung hàng dọc hay ngang, tuy nhiên về trình độ phát triển vẫn chưa đạt được mức độ tương xứng. Khả năng huy động vốn chưa hoàn tất giai đoạn 1- “Tích tụ, tập trung cao về vốn”. Các TĐKTNN chưa có quản trị khoa học (QTKH) bậc 1, bậc căn bản đầu tiên trong 4 bậc của QTKH - vấn đề cốt lõi cho sức khỏe của mỗi tập đoàn.

Khuynh hướng chủ đạo tái cấu trúc các tập đoàn kinh tế nhà nước trong năm 2010 là: (1) Tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính; (2) Đẩy mạnh cổ phần hóa DNNN, giảm vốn nhà nước tại các doanh nghiệp không cần Nhà nước nắm giữ, nâng cao chất lượng hoạt động của các công ty cổ phần để đủ điều kiện niêm yết trên sàn khu vực và quốc tế; (3) Chuẩn bị mọi mặt để tiến hành cổ phần hóa công ty mẹ - tập đoàn nhằm đa dạng hóa sở hữu nhưng đảm bảo vai trò then chốt trong nền kinh tế; (4) Cấu trúc lại danh mục đầu tư theo hướng tập trung nguồn lực đảm bảo tiến độ, chất lượng các dự án đầu tư trọng điểm đi vào vận hành; (5) Tăng vốn điều lệ của tập đoàn trên cơ sở đánh giá lại giá trị tài sản theo thị trường và Nhà nước đầu tư thêm để có quy mô đủ lớn; (6) Cấu trúc nguồn nhân lực đi đôi với thực hiện quản trị doanh nghiệp từng bước hiện đại, nhất là chuẩn mực kế toán thống kê, hoạch toán kết quả sản xuất kinh doanh, dự phòng rủi ro...

Đối với các TĐKTTN, việc tái cấu trúc xuất phát từ nhu cầu tự thân của doanh nghiệp, nhất là trong bối cảnh khủng hoảng và suy thoái kinh tế. Khi phát triển đến một quy mô nhất định hoặc khi tình hình thị trường không còn thuận lợi, các chủ sở hữu và các TĐKTTN sẽ gặp khó khăn trong việc

quản lý hoạt động kinh doanh của toàn bộ tập đoàn cũng như của các công ty thành viên và các chức năng/phòng ban của từng đơn vị. Thực tế này tạo ra sức ép cho các doanh nghiệp này thực hiện tái cấu trúc doanh nghiệp một cách tổng thể hay từng phần như là một nhu cầu tự thân. Một trong những vấn đề thực tiễn khác là sự gắn kết của quá trình tái cấu trúc với chiến lược chào bán ra công chúng hoặc cổ phần hóa của các TĐKTTN.

Việt Nam hiện nay, chưa có quy định pháp lý cho tất cả các TĐKT thuộc mọi thành phần kinh tế mà mới chỉ có quy định pháp lý cho việc thực hiện thí điểm đối với các TĐKT nhà nước. Tuy nhiên vấn đề quan trọng hơn cả là một chính sách cho các tập đoàn kinh tế khát triển mà không làm “bóp méo” thị trường, không lặp lại những thất bại mà một số nước trên thế giới đã trải qua. Do quá trình tích tụ sản xuất còn nhiều hạn chế, các tập đoàn kinh tế, nhất là của khu vực nhà nước, chưa có sự gắn kết hữu cơ nên các chính sách vừa phải tập trung vào việc hỗ trợ các tập đoàn tăng nhanh độ tích tụ, nhưng cũng đồng thời phải lựa chọn hình thức quản lý phù hợp với trình độ phát triển và đặc tính sở hữu của các tập đoàn kinh tế.

PHẦN V

ĐỀ XUẤT KIẾN NGHỊ

Trải qua những biến động nhất định của môi trường kinh doanh trong nước và trên thế giới, các doanh nghiệp Việt Nam bước vào năm 2011 với một năng lực kinh doanh mới, trong đó cơ cấu kinh tế có sự thay đổi lớn. Để tiếp tục duy trì nhịp độ phát triển của các doanh nghiệp và của nền kinh tế theo hướng tăng trưởng chất lượng, thực hiện Chiến lược phát triển kinh tế xã hội, có thể đưa ra một số kiến nghị như sau:

I. ĐỀ XUẤT VỚI CÁC CƠ QUAN NHÀ NƯỚC

1. Cải thiện điều hành kinh tế vĩ mô là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu để đảm bảo cho sự phát triển chung của nền kinh tế và cho việc thực thi chiến lược kinh doanh lâu dài của các doanh nghiệp và trước hết là để khắc phục những sự bất ổn về chỉ số giá tiêu dùng, tình trạng kém hiệu quả của cơ cấu kinh tế, tình trạng nhập siêu, bội chi ngân sách gia tăng; Tăng cường năng lực dự báo kinh tế và đặc biệt chú trọng đến việc nâng cao năng lực xây dựng chính sách, khắc phục tình trạng đưa ra những chính sách mang tính chất giải quyết vấn đề một cách tình thế và cục bộ, thiếu sự phối hợp giữa các biện pháp chính sách, trước hết là việc kết hợp chặt chẽ giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ; Xây dựng cơ chế điều hành và giám sát thực thi chính sách đảm bảo các biện pháp

tổ chức được thực hiện đồng bộ, mang tính khả thi cao. Hạn chế việc gia hạn thời hạn thực thi chính sách để đảm bảo tính nghiêm túc trong quá trình tuân thủ và thực thi pháp luật của doanh nghiệp. Giảm thiểu chi phí kinh doanh không chính thức do chính sách vĩ mô bất cập gây ra, chẳng hạn như chính sách dẫn đến việc tồn tại hai tỷ giá.

2. Có biện pháp cải thiện cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu theo hướng tăng dần tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp chế tạo, nhóm hàng có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần xuất khẩu hàng thô. Đặc biệt chú ý, quan tâm theo dõi và có biện pháp hạn chế nhập siêu có xu hướng phụ thuộc nhiều vào Trung Quốc. Nhà nước cần thành lập bộ phận hoặc tổ chức chuyên trách với nhiệm vụ đặc biệt để nghiên cứu, theo dõi, đưa ra các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp nhằm định hướng có lợi cũng như giải quyết những vấn đề không bình thường xuất hiện trong cán cân thương mại với thị trường Trung Quốc, cũng như những thị trường quan trọng khác. Nhà nước cũng cần đẩy mạnh xây dựng cơ sở hạ tầng thương mại nội địa để hỗ trợ doanh nghiệp phục vụ người tiêu dùng trong nước, lợi dụng ưu thế của một thị trường với gần 90 triệu dân có thu nhập trung bình trên 1000 USD/năm.

3. Tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính ở Việt Nam và đảm bảo thực thi tốt

Nghị định số 43/2010/NĐ-CP (về đăng ký kinh doanh), Nghị định số 102/2010/NĐ-CP về hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Doanh nghiệp nhằm gia tăng số lượng doanh nghiệp đăng ký mới. Bên cạnh đó, phải triển khai mạnh mẽ các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp sau đăng ký kinh doanh thông qua thực thi Quyết định số 22/2010 của Thủ tướng Chính phủ về triển khai thực thi Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về Chính sách trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

4. Tiếp tục đẩy mạnh tốc độ giải ngân vốn đầu tư nước ngoài thông qua các biện pháp hỗ trợ về thủ tục hành chính, giải phóng mặt bằng, đào tạo nguồn nhân lực phục vụ triển khai dự án. Tiến hành nghiên cứu, đánh giá lợi thế cạnh tranh của từng địa phương, vùng/khu vực để thu hút đầu tư nước ngoài theo định hướng tái cơ cấu kinh tế của Nhà nước Việt Nam. Tăng cường công tác điều phối giữa các địa phương trong một vùng/khu vực có cùng lợi thế cạnh tranh để hạn chế tính chồng chéo trong thu hút đầu tư FDI. Từng bước khắc phục tình trạng “chuyển giá” trong các doanh nghiệp FDI. Nhà nước cần định hướng lại chính sách thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, gắn kết khu vực FDI với khu vực sản xuất trong nước, gia tăng hàm lượng giá trị gia tăng và nguyên liệu sản xuất trong nước, giảm thiểu thu hút đầu tư thực hiện hoạt động gia công, lắp ráp.

5. Phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất kinh doanh đã được Nhà nước coi là một trong 3 nhiệm vụ trọng tâm và chiến lược trong chính sách phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2011-2015. Trong khi Nhà nước cần nhanh chóng khắc phục tình trạng thiếu điện, cắt điện kéo dài, cải thiện cơ sở hạ tầng giao thông, hệ thống cấp thoát

nước và xử lý chất thải v.v., thì một trong những biện pháp quan trọng cần được quan tâm đó là việc đưa các cụm công nghiệp vào hoạt động theo đúng nghĩa của nó, nghĩa là cụm công nghiệp phải liên kết được các doanh nghiệp trong một chuỗi cung ứng. Kinh nghiệm của Trung Quốc trong việc phát triển các cụm công nghiệp theo hướng này đã hỗ trợ đắc lực cho các doanh nghiệp, kể cả đối với các DNNVV, về mặt cơ sở hạ tầng và làm giảm đáng kể chi phí sản xuất kinh doanh.

6. Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong quá trình tái cấu trúc các doanh nghiệp. Nhà nước cần quan tâm đối với việc thúc đẩy môi trường kinh doanh để thúc đẩy tái cấu trúc tại các doanh nghiệp, trong đó có việc: Định hướng để tái cơ cấu ngành nghề kinh doanh; Đổi mới cơ chế quản lý; Hỗ trợ nguồn lực tài chính; Tái cấu trúc trong việc sử dụng vốn; Tái cơ cấu trong xử lý nợ, v.v., đảm bảo cho nền kinh tế tăng trưởng có bước nhảy vọt về chất lượng.

7. Đối với khu vực DNNN, yêu cầu tách biệt rõ chức năng quản lý và chức năng chủ sở hữu đối với DNNN trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Để đảm bảo sự tách biệt này, Nhà nước có thể thành lập một cơ quan chuyên trách của Nhà nước, có khả năng tham gia vào việc đưa ra các quyết định kinh doanh thuần túy với tư cách là đại diện chủ sở hữu nhà nước. Nhà nước cần tiếp tục rà soát ngành nghề kinh doanh, xác định rõ những lĩnh vực nhà nước cần nắm giữ và không cần nắm giữ, xây dựng cơ chế vận hành cụ thể của mô hình quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp nhà nước từ phương diện “Đại diện chủ sở hữu” với lộ trình thực hiện rõ ràng. Thực hiện công tác “đổi chuẩn” với các doanh nghiệp cùng ngành trong khu vực ASEAN, châu Á và

trên thế giới để đánh giá hiệu quả kinh doanh của các DNNN.

8. Đối với khu vực tư nhân, cần tạo điều kiện để chính thức hóa khu vực hộ kinh doanh cá thể, nâng cao chất lượng của khu vực tư nhân về quy mô doanh nghiệp và hiệu quả kinh doanh, khả năng tích lũy vốn. Mọi quy hoạch/kế hoạch phát triển tổng thể ngành, địa phương, vùng cần được xem xét trong mối tương quan giữa sự phát triển của khu vực nhà nước và tư nhân, giữa doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ và vừa về điều kiện tiếp cận các nguồn lực về đất đai, cơ sở hạ tầng, vốn, nguồn nhân lực, công nghệ. Đặc biệt lưu ý tới hỗ trợ doanh nghiệp khu vực tư nhân trong việc đổi mới trang thiết bị, ứng dụng thành tựu khoa học công nghệ, có biện pháp xúc tiến hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp cung ứng trong nước, phát triển công nghiệp phụ trợ và xây dựng các vùng nguyên liệu phục vụ các doanh nghiệp FDI trong hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, chế tạo.

9. Nhà nước cần sớm tổng kết lại mô hình tập đoàn kinh tế nhà nước và sớm xây dựng một chính sách chung hỗ trợ các tập đoàn kinh tế phát triển, không phân biệt thành phần kinh tế, đặc biệt trong việc khắc phục những hạn chế do khả năng tích tụ kém và cơ chế quản lý thiếu gắn kết hữu cơ gây ra, qua đó tạo nên những “đầu tàu” kinh tế năng động, cạnh tranh bình đẳng với nhau. Đối với các tập đoàn kinh tế nhà nước, cần xác định rõ nhiệm vụ cốt lõi, cho mỗi tập đoàn, tách bạch nhiệm vụ xã hội với nhiệm vụ kinh doanh. Cơ cấu lại chức năng của đại diện nhà nước (về chủ sở hữu và về quản lý) đối với mỗi tập đoàn kinh tế nhà nước, tăng cường chức năng giám sát của đại diện chủ sở hữu và yêu cầu minh bạch thông tin trong tập đoàn. Nhà

nước cần xây dựng khung pháp lý thuận lợi để tạo điều kiện cho hoạt động mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, đặc biệt giữa các doanh nghiệp khu vực nhà nước và ngoài nhà nước.

10. Việc xây dựng các công cụ để hỗ trợ và giám sát hoạt động của các tập đoàn kinh tế phải được xem xét thật kỹ lưỡng để không đi ngược lại nguyên tắc của WTO, đồng thời phải đảm bảo đánh giá được hiệu quả kinh tế của tập đoàn trên cơ sở lợi dụng ưu thế về quy mô về các phương diện như: (i) Gia tăng lợi nhuận, tạo công ăn việc làm; (ii) Tác động đến nền kinh tế, giúp Việt Nam mở rộng thị trường và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu; (iii) Tạo ra sự thay đổi mang tính chất hệ thống cho nền kinh tế về năng lực công nghệ, về chất lượng tăng trưởng v.v. Các công cụ nói trên phải đảm bảo cạnh tranh lành mạnh. Nhà nước cần cần nhắc đến ảnh hưởng của sự đổ vỡ của một tập đoàn đến nền kinh tế và uy tín của hệ thống chính trị, từ đó có yêu cầu nghiêm túc đối với các tập đoàn nhà nước khi tập đoàn này rơi vào tình trạng khó khăn, hạn chế tình trạng tài trợ chéo trong nội bộ tập đoàn để che giấu khó khăn.

11. Nhà nước cần tạo một môi trường kinh doanh thuận lợi, trong đó có việc xúc tiến hỗ trợ doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo theo hướng khuyến khích những thiên hướng mang khía cạnh giới. Thúc đẩy tinh thần kinh doanh trong các lĩnh vực gần gũi với gia đình và phụ nữ, đồng thời giúp họ khắc phục những khó khăn trong quá trình quản lý doanh nghiệp. Những biện pháp hỗ trợ nâng cao năng lực quản lý tài chính cho doanh nhân nữ, hỗ trợ họ mở rộng sản xuất kinh doanh, tạo sự tự tin khi tiếp cận các nguồn vốn là những chính sách cần được ưu tiên xem xét.

II. GỢI Ý ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP

1. Trước hết các doanh nghiệp cần phải tự tiến hành tái cấu trúc để cải thiện năng suất lao động, hội nhập tốt hơn với kinh tế quốc tế, tạo cơ sở cho tăng trưởng bền vững và ổn định lâu dài. Quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp phải tuân theo xu hướng dịch chuyển cơ cấu kinh tế của Việt Nam hiện nay, tăng tỷ trọng của các ngành công nghiệp và xây dựng và dịch vụ

2. Xu thế đổi mới và quy luật thị trường yêu cầu các doanh nghiệp nhà nước phải cơ cấu lại không chỉ về vốn chủ sở hữu mà còn cả chiến lược kinh doanh, chiến lược thị trường, đổi mới công nghệ đồng thời đảm bảo thực sự đóng vai trò chủ đạo trong phát triển kinh tế của đất nước.

3. Các doanh nghiệp trong 3 ngành có độ tích tụ kém là Sản xuất trang phục, Sản xuất sản phẩm từ cao su và Xây dựng cần phải tập trung cải thiện năng lực lao động. Đặc biệt là ngành Sản xuất trang phục, nơi có các chỉ số về năng lực lao động thấp nhất trong 8 ngành nghiên cứu, khan hiếm lao động, kể cả lao động phổ thông. Vấn đề tái cấu trúc phụ thuộc rất nhiều vào vấn đề tăng năng suất lao động - cải thiện chỉ số hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp. Nếu không có sự cải thiện các chỉ số lao động, thì khó có thể nói đến sự bứt phá của các ngành trên trong thời gian tới.

4. Đối với các doanh nghiệp nhà nước trong ngành Vận tải đường thủy, cần phải khẩn trương cải thiện các chỉ số thanh khoản và chỉ số bao phủ lãi để nâng cao khả năng thanh toán các khoản vay. Các doanh nghiệp nhà nước nói chung tích cực cải thiện chỉ số nợ và khả năng sinh lợi (xét theo cả 3 chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận

trên tài sản (ROA), tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)) để có thể cạnh tranh được với khu vực DN tư nhân và FDI về chỉ số này.

5. Các doanh nghiệp cần khẩn trương nâng cao năng lực công nghệ, đầu tư tuyển dụng nhiều cán bộ khoa học kỹ thuật, và nghiên cứu phát triển. Đây là vấn đề quan trọng hàng đầu để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay.

6. Tái cấu trúc doanh nghiệp thực chất là sự tái cấu trúc của các doanh nghiệp lớn, nhất là đối với các tập đoàn kinh tế. Các ĐKTNN cần (i) Tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính - nhất là đối với các DNNN trong hai ngành Vận tải đường thủy và Sản xuất và phân phối điện; (ii) Đẩy mạnh cổ phần hóa DNNN, giảm vốn nhà nước tại các doanh nghiệp không cần Nhà nước nắm giữ, nâng cao chất lượng hoạt động của các công ty cổ phần để đủ điều kiện niêm yết trên sàn khu vực và quốc tế; (iii) Chuẩn bị mọi mặt để tiến hành cổ phần hóa công ty mẹ - tập đoàn nhằm đa dạng hóa sở hữu nhưng đảm bảo vai trò then chốt trong nền kinh tế; (iv) Cấu trúc lại danh mục đầu tư theo hướng tập trung nguồn lực đảm bảo tiến độ, chất lượng các dự án đầu tư trọng điểm đi vào vận hành; (v) Tăng vốn điều lệ của tập đoàn trên cơ sở đánh giá lại giá trị tài sản theo thị trường và Nhà nước đầu tư thêm để có quy mô đủ lớn; (vi) Cấu trúc nguồn nhân lực đi đôi với thực hiện quản trị doanh nghiệp từng bước hiện đại, nhất là chuẩn mực kế toán thống kê, hoạch toán kết quả sản xuất kinh doanh, dự phòng rủi ro.

7. Quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp phải dựa trên chiến lược kinh doanh của

doanh nghiệp trên cơ sở xác định rõ các nguồn lực hiện có. Đối với các TĐKTTN, các doanh nghiệp phải tiếp tục tích lũy sản xuất, tập trung vào ngành kinh doanh cốt lõi, tập trung chuyên môn hóa cao để có đủ năng lực tham gia tích cực vào chuỗi giá trị toàn cầu

8. Quan tâm đến việc nâng cao trình độ trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh, áp dụng các phương pháp quản trị khoa học phù hợp, thực hiện công khai minh bạch thông tin, tạo nền tảng bền vững cho sự phát triển lâu dài.

9. Các doanh nghiệp cần phải thực liên kết với các doanh nghiệp trong và ngoài nước,

tăng cường hợp tác công tư, chủ động tìm kiếm các doanh nghiệp đầu tàu trong các khu công nghiệp, cụm công nghiệp để liên kết, tạo nên các cụm công nghiệp theo các ngành nghề liên quan đến nhau.

10. Các doanh nghiệp cần chủ động tham gia vào công tác xây dựng chiến lược phát triển kinh tế địa phương, kinh tế vùng để khai thác lợi thế cạnh tranh, khai thác tối ưu nguồn tài nguyên thiên nhiên cũng như nguồn nguyên liệu, đảm bảo cho các quy hoạch tổng thể phát triển ngành, vùng và việc tái cấu trúc kinh tế của Nhà nước phát huy hiệu quả.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Báo cáo số 378/BC-UBTVQH12, ngày 18/10/2010 của Ủy ban thường vụ Quốc hội về việc thực hiện cải cách thủ tục hành chính giai đoạn 2001 - 2010.
- [2] Dương Lâm, 2010, *Trung Quốc sẽ giả biệt danh hiệu “công xưởng thế giới”?*, Thời báo Kinh tế Việt Nam, Hà Nội, 25/06.
- [3] IIF (Institute of International Finance), 2010, *Capital Flows to Emerging Market*.
- [4] IMF (International Monetary Fund), 2010, *World Economic Outlook 2010*.
- [5] Kiều Oanh, 2010, *Nhìn lại “mô hình Trung Quốc” tại châu Phi*, Thời báo Kinh tế Việt Nam, Hà Nội, 30/06.
- [6] KPMG, 2010, *A Global View of M&A in Consumer Markets: 2010 and beyond*.
- [7] La Caixa Research Department, 2010, *The Spanish Economy: Monthly Report*.
- [8] Nguyễn Hải, 2010, *Tương lai nào cho cuộc cách mạng xanh*, Báo Pháp luật và Xã hội, Hà Nội. 26.09
- [9] Nguyễn Kế Tuấn, 2010, *Kinh tế Việt Nam 2009 - ngăn chặn suy giảm kinh tế và ổn định kinh tế vĩ mô*, ĐH Kinh tế Quốc dân, Hà Nội
- [10] Nguyễn Ngọc Anh và Nguyễn Đức Nhật, *Chính sách công nghiệp và các tập đoàn kinh tế lớn của Việt Nam*.
- [11] Phan Đăng Tuất, 2010, *Phác họa tiến trình tái cơ cấu doanh nghiệp ở Việt Nam*, Báo điện tử, 9/2010.
- [12] Stefan Wagstyl, 2010, *The rise of the developing world*, Financial Times, 27/09.
- [13] The Economist Intelligence Unit, 2010, *Commodities Review*, Global Forecasting Service.
- [14] Thủy Trần, 2010, *ECB: Tốc độ mở rộng quy mô các doanh nghiệp châu Âu còn chậm chạp*. New York Times.
- [15] Tổng cục Thống kê, 2011, *Báo cáo tình hình kinh tế xã hội năm 2010*.
- [16] Trần Tiến Cường, *Cách tiếp cận và những vấn đề trong xây dựng, phát triển tập đoàn kinh tế ở Việt Nam*.
- [17] Trung Việt, *Các nước mới nổi tăng đầu tư vào châu Phi*, Thời báo Kinh tế Việt Nam, Hà Nội, 02/04
- [18] Trương Đình Tuyển, 2010, *Quản lý các tập đoàn kinh tế lớn trong bối cảnh toàn cầu mới*.
- [19] UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), 2010,

- World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy.*
- [20] VCCI (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam), 2007, *Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam 2006*. NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [21] VCCI (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam), 2008, *Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam 2007*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [22] VCCI (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam), 2009, *Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam 2008*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội
- [23] VCCI (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam), 2010, *Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam 2009*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội
- [24] The Economist magazine, 2010, *Vietnam's economy: Plus one country.*
- [25] Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ X, NXB Chính trị quốc gia, 2006, Hà Nội.
- [26] Vũ Anh Tuấn, 2010, *Từ Chaebol Hàn Quốc, suy nghĩ về một số bài học phát triển và tái cấu trúc đối với Tập đoàn kinh tế Việt Nam*, Tạp chí Cộng sản, số 815, tháng 9 năm 2010.
- [27] WB (The World Bank), 2010, *Doing Business 2010: Reforming through difficult times.*
- [28] WB (The World Bank), 2011, *Doing Business 2011: Making a difference for entrepreneurs.*
- [29] Các trang web:
www.thutuchanhchinh.vn
www.eiu.com
www.fpt.com.vn
www.gso.gov.vn
www.imf.org
www.mpi.gov.vn
www.netnam.vn
www.vieta.vn
www.vinashin.com.vn
www.vnpt.com.vn
www.vbis.vn
www.worldbank.org

PHỤ LỤC

Bảng 1.1: Tốc độ tăng giá vàng và đô la Mỹ

Đơn vị: %

Tháng	So với tháng trước		So với tháng 12/2009		So với cùng kỳ 2009	
	Vàng	Đô la Mỹ	Vàng	Đô la Mỹ	Vàng	Đô la Mỹ
1	- 2,94	- 0,11	- 2,94	- 0,11	+ 53,89	+ 8,96
2	- 2,03	+ 0,33	- 4,91	+ 0,22	+ 42,58	+ 8,34
3	+ 1,21	+ 1,28	+36,86	+ 9,52	- 3,76	+ 1,50
4	- 0,80	- 0,28	- 4,53	+ 1,22	+ 33,89	+ 7,86
5	+ 1,91	- 0,63	- 2,71	+ 0,58	+ 35,62	+ 5,86
6	+ 3,09	- 0,17	+ 0,30	+ 0,41	+ 32,43	+ 5,53
7	+ 2,15	+ 0,38	+ 2,46	+ 0,79	+ 35,86	+ 5,04
8	- 0,88	+ 0,48	+ 1,56	+ 1,27	+ 32,35	+ 5,41
9	+ 3,58	+ 1,61	+ 5,19	+ 2,91	+ 34,35	+7,35
10	+ 7,87	+ 0,60	+ 13,47	+ 3,52	+ 38,01	+ 8,37
11	+ 8,67	+ 3,00	+ 23,31	+ 6,63	+ 36,24	+ 10,03
12	+ 5,43	+ 2,86	+30,00	+ 9,68	+ 30,00	+ 9,68

Nguồn: Báo cáo kinh tế - xã hội hàng tháng của Tổng cục Thống kê

**Bảng 1.2: Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2010 theo ngành
(tính từ 01/01/2010 đến 20/11/2010)**

TT	Ngành	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
1	Công nghiệp chế biến, chế tạo	334	3.464,0	152	907,1	4.371,0
2	Sản xuất, phân phối điện, khí, nước, điều hòa	6	2.942,9	1		2.942,9
3	Kinh doanh bất động sản	20	2.722,4	5	132,1	2.854,5
4	Xây dựng	118	1.219,0	5	20,6	1.239,5
5	Vận tải kho bãi	11	815,5	3	55,0	870,5
6	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	31	279,1	2	27,2	306,3
7	Bán buôn, bán lẻ; sửa chữa	104	369,1	12	-7,0	362,1
8	Giáo dục và Đào tạo	5	105,8	1	6,5	112,3
9	Tài chính, ngân hàng, bảo hiểm	1	15,8	5	43,3	59,0
10	Thông tin và truyền thông	46	39,3	7	0,9	40,2
11	HT chuyên môn, KHCN	107	58,1	6	1,8	59,9
12	Nghệ thuật và giải trí	5	36,0			36,0
13	Nông, lâm nghiệp; thủy sản	10	8,5	6	7,0	15,5
14	Dịch vụ khác	20	12,0	2	1,0	13,0
15	Cấp nước; xử lý chất thải	5	9,1			9,1
16	Hành chính và dịch vụ hỗ trợ	6	3,1	1	2,5	5,6
17	Khai khoáng			1	2,1	2,1
18	Y tế và trợ giúp xã hội	4	1,3	1	2,6	3,9
	Tổng số	833	12.100,9	210	1.202,6	13.303,5

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài

**Bảng 1.3: Đầu tư trực tiếp của nước ngoài được cấp phép
từ 01/01- 21/12/2010 theo đối tác**

STT	Nước và lãnh thổ	Số dự án (Dự án)	Số vốn đăng ký (Triệu USD)
1	Xin-ga-po	88	4350,2
2	Hà Lan	14	2364
3	Nhật Bản	114	2040,1
4	Hàn Quốc	256	2038,8
5	Mỹ	52	1833,4
6	Đài Loan	95	1180,6
7	Quần đảo Virgin thuộc Anh	23	726,3
8	Đảo Cay-men	5	500,7
9	Tây Ấn thuộc Anh	1	475,9
10	Ma-lai-xi-a	19	412,6
11	Thụy Sĩ	3	285,2
12	CHND Trung Hoa	84	172,8
13	Đặc khu HC Hồng Kông (TQ)	43	154
14	Liên bang Nga	5	139,3
15	Thái Lan	16	131,9
16	Xiô-va-ki-a	1	100
17	Vương quốc Anh	11	56,4
18	Khác	139	267,4

Nguồn: Tổng cục Thống kê

**Bảng 1.4: Đầu tư trực tiếp của nước ngoài được cấp phép
từ 01/01- 21/12/2010 theo địa bàn**

STT	Tỉnh	Số dự án (Dự án)	Số vốn đăng ký (Triệu USD)
1	Quảng Nam	8	4177,1
2	Bà Rịa-Vũng Tàu	38	2400,6
3	Quảng Ninh	2	2148
4	TP. Hồ Chí Minh	252	1895,3
5	Nghệ An	9	1327,7
6	Cà Mau	1	773
7	Long An	29	592,1
8	Bình Thuận	10	523,4
9	Đồng Nai	41	378,7
10	Quảng Ngãi	4	369,4
11	Bình Dương	96	362,3
12	Hà Tĩnh	13	302,3
13	Bắc Ninh	36	196,2
14	Hưng Yên	19	189,9
15	Hà Nội	225	180,2
16	Bình Định	6	150
17	Tỉnh khác	180	1263,4

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Hệ số tích tụ nền kinh tế

Hệ số HHI (Herfindahl-Hirschman Index): Đây là một chỉ số đo lường độ tích tụ của một ngành. HHI được tính bằng tổng bình phương các thị phần của tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong ngành.

$$\text{Công thức: } H = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

S_i là thị phần của doanh nghiệp i và n là tổng số doanh nghiệp

HHI càng lớn thì độ tích tụ trong ngành càng cao. HHI dao động từ $1/n$ đến 1, trong đó n là số doanh nghiệp trong ngành. Để dễ dàng so sánh độ tích tụ giữa các ngành bằng chỉ số HHI, các nhà nghiên cứu thường quy đổi chỉ số HHI về chỉ số HHI chuẩn, dao động từ 0 đến 1.

$$\text{Công thức: } H^* = \frac{\left(h - \frac{1}{n}\right)}{\left(1 - \frac{1}{n}\right)}$$

Ủy ban châu Âu và Mỹ đã đưa ra các tiêu chuẩn đánh giá độ tích tụ của ngành kinh tế dựa trên chỉ số H^* như sau:

$H^* < 0,10$ độ tích tụ yếu

$0,10 \leq H^* \leq 0,18$ độ tích tụ vừa phải

$0,18 < H^*$ độ tích tụ cao

Thị phần nắm giữ bởi 20 doanh nghiệp đầu ngành: chỉ số này phản ánh mức độ tích tụ trong ngành. Chỉ số này dao động trong khoảng $0 \div 1$. Đây cũng là một chỉ số quan trọng thường được sử dụng khi đánh giá độ tích tụ ngành kinh tế tại các nước trên thế giới. Tại các nền kinh tế phát triển như Anh, Mỹ, để đánh giá chính xác hơn nữa, các nhà nghiên cứu còn sử dụng thêm chỉ số thị phần nắm giữ bởi 10 hoặc 5 doanh nghiệp đầu ngành.

Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: doanh nghiệp

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	1737	2039	2423	3204	3276
DN nhà nước	57	42	36	27	32
DN ngoài nhà nước	1369	1634	1930	2674	2697
DN FDI	311	363	457	503	547
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	1053	1027	1137	1368	1515
DN nhà nước	61	38	29	26	31
DN ngoài nhà nước	806	788	889	1092	1216
DN FDI	186	201	219	250	268
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	1449	1629	1962	2284	2549
DN nhà nước	25	22	23	21	22
DN ngoài nhà nước	1186	1314	1606	1872	2080
DN FDI	238	293	333	391	447
Sản xuất và phân phối điện	33	2801	2814	2849	2004
DN nhà nước	2	37	16	18	80
DN ngoài nhà nước	27	2759	2792	2827	1919
DN FDI	4	5	6	4	5
Xây dựng	14521	13858	15501	20579	24539
DN nhà nước	631	488	422	378	388
DN ngoài nhà nước	13830	13324	15006	20107	24022
DN FDI	60	46	73	94	129
Vận tải đường thủy	736	741	842	808	907
DN nhà nước	43	41	43	35	35
DN ngoài nhà nước	687	695	793	770	869
DN FDI	6	5	6	3	3
Viễn thông	353	351	470	708	816
DN nhà nước	13	11	8	16	30
DN ngoài nhà nước	338	333	456	686	776
DN FDI	2	7	6	6	10
Bảo hiểm	32	60	64	72	79
DN nhà nước	7	10	13	14	16
DN ngoài nhà nước	13	38	36	39	43
DN FDI	12	12	15	19	20

Bảng 2.2: Tỷ trọng doanh nghiệp trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	3,3	2,1	1,5	0,8	1,0
DN ngoài nhà nước	78,8	80,1	79,7	83,5	82,3
DN FDI	17,9	17,8	18,9	15,7	16,7
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	5,8	3,7	2,6	1,9	2,0
DN ngoài nhà nước	76,5	76,7	78,2	79,8	80,3
DN FDI	17,7	19,6	19,3	18,3	17,7
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	1,7	1,4	1,2	0,9	0,9
DN ngoài nhà nước	81,8	80,7	81,9	82,0	81,6
DN FDI	16,4	18,0	17,0	17,1	17,5
Sản xuất và phân phối điện	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	6,1	1,3	0,6	0,6	4,0
DN ngoài nhà nước	81,8	98,5	99,2	99,2	95,8
DN FDI	12,1	0,2	0,2	0,1	0,2
Xây dựng	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	4,3	3,5	2,7	1,8	1,6
DN ngoài nhà nước	95,2	96,1	96,8	97,7	97,9
DN FDI	0,4	0,3	0,5	0,5	0,5
Vận tải đường thủy	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	5,8	5,5	5,1	4,3	3,9
DN ngoài nhà nước	93,3	93,8	94,2	95,3	95,8
DN FDI	0,8	0,7	0,7	0,4	0,3
Viễn thông	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	3,7	3,1	1,7	2,3	3,7
DN ngoài nhà nước	95,8	94,9	97,0	96,9	95,1
DN FDI	0,6	2,0	1,3	0,8	1,2
Bảo hiểm	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	21,9	16,7	20,3	19,4	20,3
DN ngoài nhà nước	40,6	63,3	56,3	54,2	54,4
DN FDI	37,5	20,0	23,4	26,4	25,3

Bảng 2.3: Tăng trưởng về số lượng doanh nghiệp trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2006	2007	2008	2009	Bình quân
Sản xuất trang phục	17,4	18,8	32,2	2,2	17,7
DN nhà nước	-26,3	-14,3	-25,0	18,5	-11,8
DN ngoài nhà nước	19,4	18,1	38,5	0,9	19,2
DN FDI	16,7	25,9	10,1	8,7	15,4
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	-2,5	10,7	20,3	10,7	9,8
DN nhà nước	-37,7	-23,7	-10,3	19,2	-13,1
DN ngoài nhà nước	-2,2	12,8	22,8	11,4	11,2
DN FDI	8,1	9,0	14,2	7,2	9,6
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	12,4	20,4	16,4	11,6	15,2
DN nhà nước	-12,0	4,5	-8,7	4,8	-2,8
DN ngoài nhà nước	10,8	22,2	16,6	11,1	15,2
DN FDI	23,1	13,7	17,4	14,3	17,1
Sản xuất và phân phối điện	8387,9	0,5	1,2	-29,7	2090,0
DN nhà nước	1750,0	-56,8	12,5	344,4	512,5
DN ngoài nhà nước	10118,5	1,2	1,3	-32,1	2522,2
DN FDI	25,0	20,0	-33,3	25,0	9,2
Xây dựng	-4,6	11,9	32,8	19,2	14,8
DN nhà nước	-22,7	-13,5	-10,4	2,6	-11,0
DN ngoài nhà nước	-3,7	12,6	34,0	19,5	15,6
DN FDI	-23,3	58,7	28,8	37,2	25,3
Vận tải đường thủy	0,7	13,6	-4,0	12,3	5,6
DN nhà nước	-4,7	4,9	-18,6	0,0	-4,6
DN ngoài nhà nước	1,2	14,1	-2,9	12,9	6,3
DN FDI	-16,7	20,0	-50,0	0,0	-11,7
Viễn thông	-0,6	33,9	50,6	15,3	24,8
DN nhà nước	-15,4	-27,3	100,0	87,5	36,2
DN ngoài nhà nước	-1,5	36,9	50,4	13,1	24,8
DN FDI	250,0	-14,3	0,0	66,7	75,6
Bảo hiểm	87,5	6,7	12,5	9,7	29,1
DN nhà nước	42,9	30,0	7,7	14,3	23,7
DN ngoài nhà nước	192,3	-5,3	8,3	10,3	51,4
DN FDI	0,0	25,0	26,7	5,3	14,2

Bảng 2.4: Số lượng lao động trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: lao động

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	508075	594860	705250	742643	760264
DN nhà nước	94338	77388	60039	43183	42548
DN ngoài nhà nước	196903	232241	276919	290046	290439
DN FDI	216834	285231	368292	409414	427277
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	85511	71407	70339	74629	82369
DN nhà nước	32537	24285	21142	20106	22737
DN ngoài nhà nước	34230	29579	30258	33375	37096
DN FDI	18744	17543	18939	21148	22536
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	113336	126931	147281	161326	174293
DN nhà nước	12964	12321	12150	12402	11512
DN ngoài nhà nước	60065	58404	71318	73768	82484
DN FDI	40307	56206	63813	75156	80297
Sản xuất và phân phối điện	69323	78604	107968	33892	124056
DN nhà nước	68388	54131	82831	4505	102617
DN ngoài nhà nước	256	23633	24137	28536	20537
DN FDI	679	840	1000	851	902
Xây dựng	922528	781966	809904	874175	994074
DN nhà nước	348304	255279	211374	185413	180981
DN ngoài nhà nước	568109	522614	593246	680622	803738
DN FDI	6115	4073	5284	8140	9355
Vận tải đường thủy	44314	49431	51958	41522	41813
DN nhà nước	19766	24886	24892	15042	14582
DN ngoài nhà nước	23829	23847	26361	26341	26916
DN FDI	719	698	705	139	315
Viễn thông	116177	115397	105546	22729	123675
DN nhà nước	111091	112813	101579	14633	116688
DN ngoài nhà nước	4844	2468	3792	7928	6766
DN FDI	242	116	175	168	221
Bảo hiểm	18583	13948	13407	16556	17661
DN nhà nước	14940	10010	8615	10309	10590
DN ngoài nhà nước	667	1348	1979	2243	3288
DN FDI	2976	2590	2813	4004	3783

Bảng 2.5: Tỷ trọng lao động trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	18,6	13,0	8,5	5,8	5,6
DN ngoài nhà nước	38,8	39,0	39,3	39,1	38,2
DN FDI	42,7	47,9	52,2	55,1	56,2
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	38,1	34,0	30,1	26,9	27,6
DN ngoài nhà nước	40,0	41,4	43,0	44,7	45,0
DN FDI	21,9	24,6	26,9	28,3	27,4
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	11,4	9,7	8,2	7,7	6,6
DN ngoài nhà nước	53,0	46,0	48,4	45,7	47,3
DN FDI	35,6	44,3	43,3	46,6	46,1
Sản xuất và phân phối điện	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	98,7	68,9	76,7	13,3	82,7
DN ngoài nhà nước	0,4	30,1	22,4	84,2	16,6
DN FDI	1,0	1,1	0,9	2,5	0,7
Xây dựng	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	37,8	32,6	26,1	21,2	18,2
DN ngoài nhà nước	61,6	66,8	73,2	77,9	80,9
DN FDI	0,7	0,5	0,7	0,9	0,9
Vận tải đường thủy	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	44,6	50,3	47,9	36,2	34,9
DN ngoài nhà nước	53,8	48,2	50,7	63,4	64,4
DN FDI	1,6	1,4	1,4	0,3	0,8
Viễn thông	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	95,6	97,8	96,2	64,4	94,4
DN ngoài nhà nước	4,2	2,1	3,6	34,9	5,5
DN FDI	0,2	0,1	0,2	0,7	0,2
Bảo hiểm	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	80,4	71,8	64,3	62,3	60,0
DN ngoài nhà nước	3,6	9,7	14,8	13,5	18,6
DN FDI	16,0	18,6	21,0	24,2	21,4

Bảng 2.6: Tăng trưởng về lao động trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2006	2007	2008	2009	Bình quân
Sản xuất trang phục	17,1	18,6	5,3	2,4	10,8
DN nhà nước	-18,0	-22,4	-28,1	-1,5	-17,5
DN ngoài nhà nước	17,9	19,2	4,7	0,1	10,5
DN FDI	31,5	29,1	11,2	4,4	19,0
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	-16,5	-1,5	6,1	10,4	-0,4
DN nhà nước	-25,4	-12,9	-4,9	13,1	-7,5
DN ngoài nhà nước	-13,6	2,3	10,3	11,1	2,5
DN FDI	-6,4	8,0	11,7	6,6	4,9
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	12,0	16,0	9,5	8,0	11,4
DN nhà nước	-5,0	-1,4	2,1	-7,2	-2,9
DN ngoài nhà nước	-2,8	22,1	3,4	11,8	8,6
DN FDI	39,4	13,5	17,8	6,8	19,4
Sản xuất và phân phối điện	13,4	37,4	-68,6	266,0	62,0
DN nhà nước	-20,8	53,0	-94,6	2177,8	528,9
DN ngoài nhà nước	9131,6	2,1	18,2	-28,0	2281,0
DN FDI	23,7	19,0	-14,9	6,0	8,5
Xây dựng	-15,2	3,6	7,9	13,7	2,5
DN nhà nước	-26,7	-17,2	-12,3	-2,4	-14,6
DN ngoài nhà nước	-8,0	13,5	14,7	18,1	9,6
DN FDI	-33,4	29,7	54,0	14,9	16,3
Vận tải đường thủy	11,5	5,1	-20,1	0,7	-0,7
DN nhà nước	25,9	0,0	-39,6	-3,1	-4,2
DN ngoài nhà nước	0,1	10,5	-0,1	2,2	3,2
DN FDI	-2,9	1,0	-80,3	126,6	11,1
Viễn thông	-0,7	-8,5	-78,5	444,1	89,1
DN nhà nước	1,6	-10,0	-85,6	697,4	150,9
DN ngoài nhà nước	-49,1	53,6	109,1	-14,7	24,8
DN FDI	-52,1	50,9	-4,0	31,5	6,6
Bảo hiểm	-24,9	-3,9	23,5	6,7	0,3
DN nhà nước	-33,0	-13,9	19,7	2,7	-6,1
DN ngoài nhà nước	102,1	46,8	13,3	46,6	52,2
DN FDI	-13,0	8,6	42,3	-5,5	8,1

Bảng 2.7: Tổng tài sản trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: tỷ đồng

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	27643	33060	43088	55218	62999
DN nhà nước	6191	6122	4575	3855	4296
DN ngoài nhà nước	8294	11303	17607	22551	27637
DN FDI	13158	15635	20906	28812	31065
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	44194	42845	45703	60044	78677
DN nhà nước	17386	16914	12487	16781	23800
DN ngoài nhà nước	9104	7245	10324	14048	19262
DN FDI	17704	18687	22892	29215	35615
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	30618	37759	50799	78147	89411
DN nhà nước	2896	3048	3810	4227	4075
DN ngoài nhà nước	13773	15455	23513	29103	42637
DN FDI	13949	19256	23476	44817	42699
Sản xuất và phân phối điện	112290	87345	186806	77267	508785
DN nhà nước	109668	69135	165747	41495	484166
DN ngoài nhà nước	146	1981	3754	19151	6812
DN FDI	2476	16229	17305	16621	17807
Xây dựng	213992	225629	303700	384087	551208
DN nhà nước	107235	109731	114499	107709	148089
DN ngoài nhà nước	103989	111950	184525	268032	389988
DN FDI	2768	3947	4676	8347	13131
Vận tải đường thủy	20405	28532	43281	59713	80173
DN nhà nước	13993	19409	27516	32750	38634
DN ngoài nhà nước	5759	8442	14957	26756	28134
DN FDI	653	681	807	207	13405
Viễn thông	73801	85845	112475	35903	153343
DN nhà nước	72151	84635	110593	25952	137818
DN ngoài nhà nước	566	369	1086	9098	13268
DN FDI	1084	841	797	854	2257
Bảo hiểm	42986	35532	53546	75578	89704
DN nhà nước	28015	19064	27175	33857	40593
DN ngoài nhà nước	553	859	3878	6006	7655
DN FDI	14418	15609	22493	35716	41456

Bảng 2.8: Tỷ trọng tài sản trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	22,4	18,5	10,6	7,0	6,8
DN ngoài nhà nước	30,0	34,2	40,9	40,8	43,9
DN FDI	47,6	47,3	48,5	52,2	49,3
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	39,3	39,5	27,3	27,9	30,3
DN ngoài nhà nước	20,6	16,9	22,6	23,4	24,5
DN FDI	40,1	43,6	50,1	48,7	45,3
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	9,5	8,1	7,5	5,4	4,6
DN ngoài nhà nước	45,0	40,9	46,3	37,2	47,7
DN FDI	45,6	51,0	46,2	57,3	47,8
Sản xuất và phân phối điện	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	97,7	79,2	88,7	53,7	95,2
DN ngoài nhà nước	0,1	2,3	2,0	24,8	1,3
DN FDI	2,2	18,6	9,3	21,5	3,5
Xây dựng	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	50,1	48,6	37,7	28,0	26,9
DN ngoài nhà nước	48,6	49,6	60,8	69,8	70,8
DN FDI	1,3	1,7	1,5	2,2	2,4
Vận tải đường thủy	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	68,6	68,0	63,6	54,8	48,2
DN ngoài nhà nước	28,2	29,6	34,6	44,8	35,1
DN FDI	3,2	2,4	1,9	0,3	16,7
Viễn thông	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	97,8	98,6	98,3	72,3	89,9
DN ngoài nhà nước	0,8	0,4	1,0	25,3	8,7
DN FDI	1,5	1,0	0,7	2,4	1,5
Bảo hiểm	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	65,2	53,7	50,8	44,8	45,3
DN ngoài nhà nước	1,3	2,4	7,2	7,9	8,5
DN FDI	33,5	43,9	42,0	47,3	46,2

Bảng 2.9: Tăng trưởng về tài sản trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2006	2007	2008	2009	Bình quân
Sản xuất trang phục	19,6	30,3	28,2	14,1	23,0
DN nhà nước	-1,1	-25,3	-15,7	11,4	-7,7
DN ngoài nhà nước	36,3	55,8	28,1	22,6	35,7
DN FDI	18,8	33,7	37,8	7,8	24,5
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	-3,1	6,7	31,4	31,0	16,5
DN nhà nước	-2,7	-26,2	34,4	41,8	11,8
DN ngoài nhà nước	-20,4	42,5	36,1	37,1	23,8
DN FDI	5,6	22,5	27,6	21,9	19,4
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	23,3	34,5	53,8	14,4	31,5
DN nhà nước	5,2	25,0	10,9	-3,6	9,4
DN ngoài nhà nước	12,2	52,1	23,8	46,5	33,7
DN FDI	38,0	21,9	90,9	-4,7	36,5
Sản xuất và phân phối điện	-22,2	113,9	-58,6	558,5	147,9
DN nhà nước	-37,0	139,7	-75,0	1066,8	273,7
DN ngoài nhà nước	1258,5	89,5	410,2	-64,4	423,4
DN FDI	555,4	6,6	-3,9	7,1	141,3
Xây dựng	5,4	34,6	26,5	43,5	27,5
DN nhà nước	2,3	4,3	-5,9	37,5	9,6
DN ngoài nhà nước	7,7	64,8	45,3	45,5	40,8
DN FDI	42,6	18,5	78,5	57,3	49,2
Vận tải đường thủy	39,8	51,7	38,0	34,3	40,9
DN nhà nước	38,7	41,8	19,0	18,0	29,4
DN ngoài nhà nước	46,6	77,2	78,9	5,1	52,0
DN FDI	4,2	18,5	-74,3	6371,6	1580,0
Viễn thông	16,3	31,0	-68,1	327,1	76,6
DN nhà nước	17,3	30,7	-76,5	431,1	100,6
DN ngoài nhà nước	-34,9	194,3	737,9	45,8	235,8
DN FDI	-22,4	-5,2	7,2	164,3	36,0
Bảo hiểm	-17,3	50,7	41,1	18,7	23,3
DN nhà nước	-32,0	42,6	24,6	19,9	13,8
DN ngoài nhà nước	55,3	351,5	54,9	27,5	122,3
DN FDI	8,3	44,1	58,8	16,1	31,8

Bảng 2.10: Tổng doanh thu trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: tỷ đồng

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	32206	39336	51118	64037	73045
DN nhà nước	8793	9465	8928	7849	7305
DN ngoài nhà nước	8711	12200	18768	25121	28394
DN FDI	14702	17671	23422	31067	37346
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	54330	59296	67696	92307	109897
DN nhà nước	17924	16373	18140	26600	28488
DN ngoài nhà nước	10884	12829	13402	18951	24242
DN FDI	25522	30094	36154	46756	57167
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	34935	40211	55063	74395	83998
DN nhà nước	4236	4527	6137	6611	7326
DN ngoài nhà nước	18605	18808	27222	35676	40635
DN FDI	12094	16876	21704	32107	36036
Sản xuất và phân phối điện	37732	70594	83124	53954	300577
DN nhà nước	35438	60842	68822	36045	235587
DN ngoài nhà nước	64	1533	4661	6950	53640
DN FDI	2230	8219	9641	10959	11349
Xây dựng	118122	117911	155692	200111	282549
DN nhà nước	55785	48628	52815	52159	73433
DN ngoài nhà nước	58675	66324	96828	139362	201991
DN FDI	3662	2959	6049	8591	7125
Vận tải đường thủy	14543	17469	19550	27624	24481
DN nhà nước	8903	11009	11928	15597	13948
DN ngoài nhà nước	4159	5078	6441	11869	10365
DN FDI	1481	1382	1181	157	168
Viễn thông	41173	53148	65176	12219	79908
DN nhà nước	40314	52489	63864	9374	72994
DN ngoài nhà nước	573	469	618	2055	5752
DN FDI	286	190	694	790	1162
Bảo hiểm	18921	12549	14276	79972	101621
DN nhà nước	13884	9510	10216	69889	89297
DN ngoài nhà nước	227	285	1621	2468	3403
DN FDI	4810	2754	2440	7615	8921

Bảng 2.11: Tỷ trọng doanh thu trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	27,3	24,1	17,5	12,3	10,0
DN ngoài nhà nước	27,0	31,0	36,7	39,2	38,9
DN FDI	45,6	44,9	45,8	48,5	51,1
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	33,0	27,6	26,8	28,8	25,9
DN ngoài nhà nước	20,0	21,6	19,8	20,5	22,1
DN FDI	47,0	50,8	53,4	50,7	52,0
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	12,1	11,3	11,1	8,9	8,7
DN ngoài nhà nước	53,3	46,8	49,4	48,0	48,4
DN FDI	34,6	42,0	39,4	43,2	42,9
Sản xuất và phân phối điện	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	93,9	86,2	82,8	66,8	78,4
DN ngoài nhà nước	0,2	2,2	5,6	12,9	17,8
DN FDI	5,9	11,6	11,6	20,3	3,8
Xây dựng	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	47,2	41,2	33,9	26,1	26,0
DN ngoài nhà nước	49,7	56,2	62,2	69,6	71,5
DN FDI	3,1	2,5	3,9	4,3	2,5
Vận tải đường thủy	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	61,2	63,0	61,0	56,5	57,0
DN ngoài nhà nước	28,6	29,1	32,9	43,0	42,3
DN FDI	10,2	7,9	6,0	0,6	0,7
Viễn thông	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	97,9	98,8	98,0	76,7	91,3
DN ngoài nhà nước	1,4	0,9	0,9	16,8	7,2
DN FDI	0,7	0,4	1,1	6,5	1,5
Bảo hiểm	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN nhà nước	73,4	75,8	71,6	87,4	87,9
DN ngoài nhà nước	1,2	2,3	11,4	3,1	3,3
DN FDI	25,4	21,9	17,1	9,5	8,8

Bảng 2.12: Tăng trưởng về doanh thu trong các ngành theo loại hình sở hữu

Đơn vị: %

	2006	2007	2008	2009	Bình quân
Sản xuất trang phục	22,1	30,0	25,3	14,1	22,9
DN nhà nước	7,6	-5,7	-12,1	-6,9	-4,3
DN ngoài nhà nước	40,1	53,8	33,9	13,0	35,2
DN FDI	20,2	32,5	32,6	20,2	26,4
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	9,1	14,2	36,4	19,1	19,7
DN nhà nước	-8,6	10,8	46,6	7,1	14,0
DN ngoài nhà nước	17,9	4,5	41,4	27,9	22,9
DN FDI	17,9	20,1	29,3	22,3	22,4
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	15,1	36,9	35,1	12,9	25,0
DN nhà nước	6,9	35,6	7,7	10,8	15,2
DN ngoài nhà nước	1,1	44,7	31,1	13,9	22,7
DN FDI	39,5	28,6	47,9	12,2	32,1
Sản xuất và phân phối điện	87,1	17,7	-35,1	457,1	131,7
DN nhà nước	71,7	13,1	-47,6	553,6	147,7
DN ngoài nhà nước	2291,1	204,0	49,1	671,8	804,0
DN FDI	268,5	17,3	13,7	3,6	75,8
Xây dựng	-0,2	32,0	28,5	41,2	25,4
DN nhà nước	-12,8	8,6	-1,2	40,8	8,8
DN ngoài nhà nước	13,0	46,0	43,9	44,9	37,0
DN FDI	-19,2	104,4	42,0	-17,1	27,5
Vận tải đường thủy	20,1	11,9	41,3	-11,4	15,5
DN nhà nước	23,7	8,4	30,8	-10,6	13,0
DN ngoài nhà nước	22,1	26,8	84,3	-12,7	30,1
DN FDI	-6,7	-14,6	-86,7	7,1	-25,2
Viễn thông	29,1	22,6	-81,3	553,9	131,1
DN nhà nước	30,2	21,7	-85,3	678,6	161,3
DN ngoài nhà nước	-18,2	31,9	232,4	180,0	106,5
DN FDI	-33,6	265,7	13,9	47,0	73,3
Bảo hiểm	-33,7	13,8	460,2	27,1	116,8
DN nhà nước	-31,5	7,4	584,1	27,8	147,0
DN ngoài nhà nước	25,5	468,6	52,3	37,9	146,1
DN FDI	-42,7	-11,4	212,1	17,2	43,8

Bảng 2.13: Thu nhập bình quân của người lao động

Đơn vị: triệu đồng

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	13,7	16,0	18,4	23,2	27,3
DN nhà nước	15,2	18,1	20,5	26,5	30,4
DN ngoài nhà nước	12,8	15,1	18,4	22,5	24,8
DN FDI	13,9	16,1	18,1	23,3	28,7
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	32,7	35,4	42,6	52,0	56,4
DN nhà nước	35,4	40,9	54,8	72,4	69,5
DN ngoài nhà nước	20,3	19,4	20,9	29,0	33,7
DN FDI	50,6	54,6	63,6	68,8	80,4
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	17,5	20,3	23,5	27,8	33,6
DN nhà nước	25,3	25,6	35,2	33,6	51,3
DN ngoài nhà nước	14,9	17,5	20,3	24,6	29,7
DN FDI	19,0	22,1	24,7	30,0	35,1
Sản xuất và phân phối điện	36,9	27,9	39,0	28,4	74,5
DN nhà nước	36,8	35,0	47,4	94,9	85,6
DN ngoài nhà nước	14,5	6,9	8,7	15,3	15,8
DN FDI	52,0	162,6	80,1	115,6	146,9
Xây dựng	16,9	18,7	25,4	27,0	32,7
DN nhà nước	19,6	22,2	27,2	31,7	39,4
DN ngoài nhà nước	14,9	16,8	24,4	25,3	30,8
DN FDI	49,3	44,4	65,3	68,8	72,2
Vận tải đường thủy	32,8	33,2	36,8	49,5	52,3
DN nhà nước	46,6	41,4	47,0	83,6	80,2
DN ngoài nhà nước	19,9	23,4	25,6	29,8	36,5
DN FDI	77,4	75,0	97,8	93,6	107,4
Viễn thông	38,4	43,6	55,2	60,9	62,9
DN nhà nước	39,4	44,0	56,2	72,1	63,5
DN ngoài nhà nước	15,3	22,1	24,5	37,5	50,0
DN FDI	72,6	191,4	170,8	185,3	177,0
Bảo hiểm	39,5	51,2	91,4	97,5	109,4
DN nhà nước	27,0	37,7	83,7	86,2	101,4
DN ngoài nhà nước	31,7	24,1	62,7	61,2	64,2
DN FDI	104,1	117,7	135,1	147,0	171,3

Bảng 2.14: Doanh thu bình quân của người lao động

Đơn vị: triệu đồng

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	63,4	66,1	72,5	86,2	96,1
DN nhà nước	93,2	122,3	148,7	181,8	171,7
DN ngoài nhà nước	44,2	52,5	67,8	86,6	97,8
DN FDI	67,8	62,0	63,6	75,9	87,4
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	635,4	830,4	962,4	1236,9	1334,2
DN nhà nước	550,9	674,2	858,0	1323,0	1252,9
DN ngoài nhà nước	318,0	433,7	442,9	567,8	653,5
DN FDI	1361,6	1715,4	1909,0	2210,9	2536,7
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	308,2	316,8	373,9	461,1	481,9
DN nhà nước	326,8	367,4	505,1	533,1	636,4
DN ngoài nhà nước	309,8	322,0	381,7	483,6	492,6
DN FDI	300,0	300,2	340,1	427,2	448,8
Sản xuất và phân phối điện	544,3	898,1	769,9	1591,9	2422,9
DN nhà nước	518,2	1124,0	830,9	8001,1	2295,8
DN ngoài nhà nước	250,5	64,9	193,1	243,5	2611,9
DN FDI	3284,7	9784,4	9641,1	12877,4	12582,5
Xây dựng	128,0	150,8	192,2	228,9	284,2
DN nhà nước	160,2	190,5	249,9	281,3	405,7
DN ngoài nhà nước	103,3	126,9	163,2	204,8	251,3
DN FDI	598,8	726,6	1144,9	1055,4	761,6
Vận tải đường thủy	328,2	353,4	376,3	665,3	585,5
DN nhà nước	450,4	442,4	479,2	1036,9	956,5
DN ngoài nhà nước	174,5	212,9	244,3	450,6	385,1
DN FDI	2059,9	1980,3	1675,2	1131,0	534,5
Viễn thông	354,4	460,6	617,5	537,6	646,1
DN nhà nước	362,9	465,3	628,7	640,6	625,5
DN ngoài nhà nước	118,3	189,9	163,0	259,2	850,2
DN FDI	1180,5	1635,2	3963,8	4703,4	5256,1
Bảo hiểm	1018,2	899,7	1064,8	4830,4	5754,0
DN nhà nước	929,3	950,1	1185,8	6779,4	8432,2
DN ngoài nhà nước	340,4	211,4	819,0	1100,2	1034,9
DN FDI	1616,2	1063,2	867,4	1901,8	2358,2

Bảng 2.15: Hiệu quả sử dụng lao động

Đơn vị: lần

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	4,6	4,1	3,9	3,7	3,5
DN nhà nước	6,1	6,8	7,3	6,9	5,6
DN ngoài nhà nước	3,4	3,5	3,7	3,8	3,9
DN FDI	4,9	3,8	3,5	3,3	3,0
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	19,4	23,5	22,6	23,8	23,7
DN nhà nước	15,5	16,5	15,7	18,3	18,0
DN ngoài nhà nước	15,7	22,4	21,2	19,6	19,4
DN FDI	26,9	31,4	30,0	32,2	31,6
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	17,6	15,6	15,9	16,6	14,3
DN nhà nước	12,9	14,4	14,3	15,9	12,4
DN ngoài nhà nước	20,8	18,4	18,8	19,6	16,6
DN FDI	15,8	13,6	13,8	14,3	12,8
Sản xuất và phân phối điện	14,8	32,2	19,7	56,1	32,5
DN nhà nước	14,1	32,1	17,5	84,3	26,8
DN ngoài nhà nước	17,2	9,4	22,1	16,0	165,8
DN FDI	63,2	60,2	120,4	111,4	85,6
Xây dựng	7,6	8,1	7,6	8,5	8,7
DN nhà nước	8,2	8,6	9,2	8,9	10,3
DN ngoài nhà nước	6,9	7,6	6,7	8,1	8,2
DN FDI	12,1	16,3	17,5	15,3	10,5
Vận tải đường thủy	10,0	10,6	10,2	13,4	11,2
DN nhà nước	9,7	10,7	10,2	12,4	11,9
DN ngoài nhà nước	8,8	9,1	9,6	15,1	10,6
DN FDI	26,6	26,4	17,1	12,1	5,0
Viễn thông	9,2	10,6	11,2	8,8	10,3
DN nhà nước	9,2	10,6	11,2	8,9	9,9
DN ngoài nhà nước	7,7	8,6	6,6	6,9	17,0
DN FDI	16,3	8,5	23,2	25,4	29,7
Bảo hiểm	25,8	17,6	11,7	49,5	52,6
DN nhà nước	34,4	25,2	14,2	78,7	83,2
DN ngoài nhà nước	10,7	8,8	13,1	18,0	16,1
DN FDI	15,5	9,0	6,4	12,9	13,8

Bảng 2.16: Chỉ số thanh toán hiện tại

Đơn vị: lần

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	3,42	3,90	3,81	2,87	2,58
DN nhà nước	0,91	0,95	0,98	1,06	1,11
DN ngoài nhà nước	3,81	4,40	4,27	3,02	2,74
DN FDI	2,45	2,23	2,26	2,23	1,88
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	4,41	4,16	3,58	3,15	2,95
DN nhà nước	2,23	2,04	1,32	1,54	1,65
DN ngoài nhà nước	5,29	4,82	3,91	3,47	3,21
DN FDI	1,83	2,27	2,71	2,04	1,95
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	3,25	3,22	3,11	2,55	2,07
DN nhà nước	1,02	0,89	1,17	1,25	1,64
DN ngoài nhà nước	3,53	3,64	3,44	2,62	2,02
DN FDI	2,22	1,69	1,81	2,32	2,32
Sản xuất và phân phối điện	4,62	4,00	4,99	5,52	8,33
DN nhà nước	0,81	3,34	4,90	2,16	0,85
DN ngoài nhà nước	5,95	4,02	5,01	5,56	8,74
DN FDI	1,24	0,62	0,71	0,65	1,10
Xây dựng	4,53	4,57	4,91	3,53	3,84
DN nhà nước	1,09	1,07	1,14	1,24	1,49
DN ngoài nhà nước	4,73	4,71	5,04	3,57	3,87
DN FDI	1,61	4,75	2,54	3,45	5,12
Vận tải đường thủy	3,37	2,28	2,68	3,91	2,88
DN nhà nước	1,01	0,72	1,05	0,86	0,65
DN ngoài nhà nước	3,50	2,39	2,78	4,09	2,99
DN FDI	6,83	3,26	2,17	0,59	0,54
Viễn thông	8,25	10,96	17,09	3,49	10,79
DN nhà nước	2,33	1,54	1,64	0,76	0,93
DN ngoài nhà nước	8,63	11,37	18,06	3,64	11,28
DN FDI	2,23	9,26	1,30	2,62	5,43
Bảo hiểm	3,54	5,65	5,61	6,02	8,08
DN nhà nước	0,66	1,80	1,38	1,57	8,59
DN ngoài nhà nước	3,00	8,06	7,40	8,76	8,45
DN FDI	5,48	3,33	4,32	4,44	7,28

Bảng 2.17: Chỉ số thanh toán nhanh

Đơn vị: lần

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	2,74	2,93	3,00	2,01	1,78
DN nhà nước	0,69	0,71	0,71	0,79	0,86
DN ngoài nhà nước	3,05	3,27	3,31	2,09	1,88
DN FDI	1,96	1,80	1,93	1,64	1,38
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	2,90	2,51	3,02	2,28	1,83
DN nhà nước	0,76	1,42	0,88	0,94	1,15
DN ngoài nhà nước	3,58	2,80	3,41	2,45	1,96
DN FDI	1,06	1,76	1,87	1,69	1,34
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	2,09	2,34	2,23	1,64	1,41
DN nhà nước	0,60	0,54	0,64	0,74	1,02
DN ngoài nhà nước	2,26	2,66	2,52	1,67	1,33
DN FDI	1,44	1,16	1,04	1,57	1,76
Sản xuất và phân phối điện	3,60	3,59	4,73	5,41	8,60
DN nhà nước	0,51	3,41	5,46	2,25	0,70
DN ngoài nhà nước	4,64	3,60	4,74	5,46	9,14
DN FDI	0,44	0,50	0,60	0,53	1,00
Xây dựng	3,26	3,60	4,03	2,34	2,69
DN nhà nước	0,78	0,74	0,76	0,73	0,76
DN ngoài nhà nước	3,41	3,72	4,15	2,37	2,71
DN FDI	1,17	4,81	1,24	2,38	4,73
Vận tải đường thủy	3,01	2,17	2,21	3,85	1,65
DN nhà nước	0,80	0,63	0,92	0,77	0,59
DN ngoài nhà nước	3,16	2,36	2,32	4,14	1,72
DN FDI	8,06	0,61	2,08	0,53	0,51
Viễn thông	7,63	9,60	17,02	3,05	10,68
DN nhà nước	1,46	1,41	1,47	0,63	0,69
DN ngoài nhà nước	8,02	9,94	17,77	3,17	11,13
DN FDI	2,81	9,00	1,48	3,84	7,00
Bảo hiểm	2,20	5,54	4,47	5,68	2,96
DN nhà nước	0,59	1,32	1,06	1,08	0,96
DN ngoài nhà nước	3,00	8,40	5,04	11,95	3,49
DN FDI	2,91	3,33	4,94	3,47	3,75

Bảng 2.18: Tỷ lệ nợ/Vốn chủ sở hữu

Đơn vị: lần

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	1,76	1,74	1,82	1,64	1,8
DN nhà nước	4,36	4,00	3,53	2,48	2,38
DN ngoài nhà nước	1,65	1,56	1,63	1,49	1,76
DN FDI	1,77	2,31	2,50	2,49	2,22
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	1,60	1,69	1,82	1,78	1,8
DN nhà nước	2,81	2,27	2,29	3,15	1,94
DN ngoài nhà nước	1,35	1,58	1,80	1,62	1,69
DN FDI	2,29	2,00	1,83	2,33	2,08
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	1,64	1,65	1,89	1,94	2,0
DN nhà nước	3,54	2,34	1,67	1,33	0,99
DN ngoài nhà nước	1,52	1,59	1,80	1,84	1,92
DN FDI	2,04	1,90	2,34	2,52	2,14
Sản xuất và phân phối điện	0,57	0,34	0,34	0,37	0,8
DN nhà nước	1,19	2,03	0,49	1,89	3,05
DN ngoài nhà nước	0,40	0,30	0,34	0,36	0,69
DN FDI	1,24	1,98	1,40	1,67	1,07
Xây dựng	1,68	1,59	1,58	1,66	1,5
DN nhà nước	7,41	6,81	6,15	5,69	5,83
DN ngoài nhà nước	1,41	1,40	1,46	1,58	1,47
DN FDI	4,25	3,54	2,23	3,17	2,09
Vận tải đường thủy	1,59	1,78	2,05	2,06	2,4
DN nhà nước	2,50	3,60	4,54	5,16	4,54
DN ngoài nhà nước	1,54	1,66	1,92	1,92	2,29
DN FDI	0,47	1,20	0,84	0,33	0,94
Viễn thông	0,56	0,63	0,28	0,76	0,3
DN nhà nước	1,54	3,53	1,28	1,05	1,25
DN ngoài nhà nước	0,52	0,51	0,25	0,75	0,23
DN FDI	0,55	1,68	1,44	1,41	2,93
Bảo hiểm	3,99	2,03	1,90	1,11	1,2
DN nhà nước	4,66	2,86	1,79	1,53	2,36
DN ngoài nhà nước	3,00	1,71	1,85	0,96	0,47
DN FDI	4,10	2,17	2,02	1,16	1,69

Bảng 2.19: Tỷ lệ quay vòng vốn

Đơn vị: lần

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	1,25	1,22	1,22	1,24	1,13
DN nhà nước	1,30	1,50	1,62	1,88	1,58
DN ngoài nhà nước	1,23	1,16	1,17	1,17	1,05
DN FDI	1,30	1,42	1,40	1,59	1,49
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	1,33	1,65	1,33	1,41	1,08
DN nhà nước	1,45	1,57	1,84	1,86	1,76
DN ngoài nhà nước	1,40	1,80	1,37	1,45	1,05
DN FDI	1,03	1,08	1,10	1,17	1,13
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	1,57	1,29	1,45	1,49	1,05
DN nhà nước	1,28	1,57	1,50	1,53	1,44
DN ngoài nhà nước	1,71	1,37	1,55	1,58	1,06
DN FDI	0,90	0,91	0,95	1,03	0,97
Sản xuất và phân phối điện	0,73	0,85	0,88	1,01	1,04
DN nhà nước	0,36	1,16	0,88	0,73	0,92
DN ngoài nhà nước	0,74	0,85	0,88	1,01	1,05
DN FDI	0,86	0,75	0,87	1,00	0,92
Xây dựng	0,95	0,84	0,76	0,74	0,68
DN nhà nước	0,75	0,68	0,76	0,76	0,78
DN ngoài nhà nước	0,96	0,84	0,75	0,73	0,67
DN FDI	1,78	1,80	1,82	2,31	1,48
Vận tải đường thủy	1,00	1,04	0,93	0,99	0,71
DN nhà nước	1,01	0,97	1,05	1,33	0,86
DN ngoài nhà nước	0,99	1,04	0,92	0,97	0,70
DN FDI	1,24	1,85	1,84	1,47	0,35
Viễn thông	1,19	1,65	1,05	1,35	0,85
DN nhà nước	0,80	1,09	1,15	0,62	1,14
DN ngoài nhà nước	1,21	1,69	1,03	1,37	0,84
DN FDI	1,16	0,39	2,62	1,75	0,90
Bảo hiểm	0,50	1,14	1,17	1,47	1,15
DN nhà nước	0,57	2,97	2,93	1,84	1,93
DN ngoài nhà nước	0,61	0,93	0,96	1,91	1,36
DN FDI	0,32	0,27	0,26	0,21	0,21

Bảng 2.20: Tỷ lệ quay vòng vốn chủ sở hữu

Đơn vị: lần

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	3,60	3,30	3,53	3,27	3,33
DN nhà nước	9,66	8,37	8,54	7,65	5,64
DN ngoài nhà nước	3,24	2,99	3,22	2,92	3,02
DN FDI	4,11	4,29	4,51	5,21	5,00
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	3,68	4,62	3,62	3,92	3,25
DN nhà nước	6,10	6,20	7,29	7,18	4,96
DN ngoài nhà nước	3,56	4,84	3,60	3,78	3,17
DN FDI	3,42	3,37	3,23	4,18	3,43
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	4,17	3,29	3,96	4,26	3,35
DN nhà nước	5,84	5,49	4,39	4,09	3,25
DN ngoài nhà nước	4,35	3,37	4,06	4,45	3,32
DN FDI	3,00	2,71	3,47	3,28	3,49
Sản xuất và phân phối điện	1,38	1,23	1,19	1,54	1,79
DN nhà nước	0,78	2,41	1,21	1,74	2,90
DN ngoài nhà nước	1,36	1,21	1,19	1,54	1,75
DN FDI	1,81	2,13	2,10	2,55	1,77
Xây dựng	2,44	2,03	1,95	1,84	1,82
DN nhà nước	6,68	5,65	5,28	5,12	5,27
DN ngoài nhà nước	2,23	1,90	1,85	1,77	1,76
DN FDI	7,54	4,82	4,58	6,07	4,55
Vận tải đường thủy	2,68	2,45	2,43	2,54	2,22
DN nhà nước	4,38	3,76	4,39	4,45	4,44
DN ngoài nhà nước	2,57	2,37	2,32	2,46	2,13
DN FDI	1,88	4,08	2,20	0,60	0,58
Viễn thông	2,68	2,82	1,56	2,00	1,30
DN nhà nước	2,35	5,18	2,43	1,51	2,61
DN ngoài nhà nước	2,70	2,76	1,50	1,98	1,20
DN FDI	2,23	0,74	7,42	7,34	5,29
Bảo hiểm	2,40	2,50	2,00	2,03	2,38
DN nhà nước	4,33	4,63	5,26	2,59	5,57
DN ngoài nhà nước	1,21	1,28	1,33	2,45	1,88
DN FDI	2,46	4,49	1,01	0,70	1,12

Bảng 2.21: Tỷ lệ doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	42,9	44,4	46,4	62,0	60,3
DN nhà nước	29,8	19,0	13,9	11,1	25,0
DN ngoài nhà nước	41,2	41,9	44,8	63,4	61,5
DN FDI	53,1	58,4	55,6	57,5	56,7
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	34,4	32,6	34,1	41,4	39,2
DN nhà nước	8,2	2,6	6,9	3,8	9,7
DN ngoài nhà nước	34,7	32,0	33,3	40,8	41,4
DN FDI	41,4	40,8	41,1	48,0	32,5
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	34,0	40,3	35,8	55,4	51,9
DN nhà nước	8,0	18,2	8,7	9,5	13,6
DN ngoài nhà nước	32,2	38,0	33,7	56,6	53,7
DN FDI	45,8	52,2	48,0	52,2	45,4
Sản xuất và phân phối điện	15,2	2,9	3,9	6,9	12,0
DN nhà nước	0,0	0,0	6,3	5,6	11,3
DN ngoài nhà nước	18,5	2,8	3,9	6,9	12,0
DN FDI	0,0	40,0	0,0	25,0	0,0
Xây dựng	24,9	29,0	34,3	18,5	32,0
DN nhà nước	15,5	13,7	13,0	11,1	9,3
DN ngoài nhà nước	25,3	29,5	34,8	18,5	32,2
DN FDI	41,7	43,5	42,5	45,7	50,4
Vận tải đường thủy	22,8	28,7	19,6	34,4	40,9
DN nhà nước	11,6	12,2	9,3	2,9	2,9
DN ngoài nhà nước	23,3	29,9	20,2	35,8	42,6
DN FDI	50,0	0,0	16,7	33,3	0,0
Viễn thông	30,6	38,5	34,5	17,9	23,0
DN nhà nước	0,0	9,1	0,0	18,8	10,0
DN ngoài nhà nước	31,7	38,7	34,4	17,5	23,2
DN FDI	50,0	71,4	83,3	66,7	50,0
Bảo hiểm	21,9	23,3	17,2	23,6	32,9
DN nhà nước	0,0	0,0	0,0	7,1	6,3
DN ngoài nhà nước	23,1	23,7	11,1	25,6	37,2
DN FDI	33,3	41,7	46,7	31,6	45,0

Bảng 2.22: Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản - ROA

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	6,22	5,65	4,98	5,72	7,01
DN nhà nước	4,95	6,49	4,63	6,49	6,86
DN ngoài nhà nước	4,94	4,47	3,61	4,69	6,21
DN FDI	12,96	12,83	15,40	11,91	10,22
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	6,09	6,16	4,81	5,74	11,87
DN nhà nước	7,49	8,26	7,40	9,82	10,93
DN ngoài nhà nước	4,91	4,62	3,90	4,95	11,46
DN FDI	10,64	12,47	10,39	9,67	13,39
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	4,26	3,97	3,27	3,59	5,21
DN nhà nước	2,56	4,37	5,26	5,50	10,29
DN ngoài nhà nước	3,52	3,13	2,74	2,78	3,68
DN FDI	9,01	8,97	8,16	9,14	10,44
Sản xuất và phân phối điện	2,69	6,38	3,92	4,30	8,11
DN nhà nước	2,76	5,98	11,65	8,52	12,92
DN ngoài nhà nước	0,94	6,38	3,89	4,25	7,89
DN FDI	9,22	7,74	8,55	13,82	14,04
Xây dựng	2,79	2,56	2,16	1,76	2,66
DN nhà nước	2,18	2,35	2,54	2,33	2,96
DN ngoài nhà nước	2,78	2,53	2,12	1,72	2,62
DN FDI	15,43	14,73	9,43	16,27	10,52
Vận tải đường thủy	4,54	3,92	4,86	3,69	4,27
DN nhà nước	3,60	3,70	4,27	4,98	3,25
DN ngoài nhà nước	4,61	3,95	4,75	3,59	4,34
DN FDI	5,29	2,46	29,67	7,48	4,35
Viễn thông	9,85	11,92	30,56	12,34	14,20
DN nhà nước	9,30	13,70	13,72	4,05	4,11
DN ngoài nhà nước	9,72	11,87	31,00	12,45	14,32
DN FDI	35,44	4,10	-	35,31	55,24
Bảo hiểm	7,26	6,30	8,19	6,00	18,80
DN nhà nước	5,08	5,36	22,19	5,57	26,25
DN ngoài nhà nước	6,12	5,22	6,44	5,98	7,51
DN FDI	10,89	11,54	6,02	6,20	5,26

Bảng 2.23: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu - ROE

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	42,16	25,66	26,48	31,68	46,80
DN nhà nước	31,55	30,65	19,66	16,18	18,75
DN ngoài nhà nước	27,72	18,70	13,43	22,37	26,34
DN FDI	107,29	59,70	110,15	87,68	113,45
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	24,22	17,40	14,33	13,12	24,59
DN nhà nước	26,92	26,52	18,28	21,17	21,55
DN ngoài nhà nước	20,22	12,87	11,87	11,44	20,95
DN FDI	39,68	33,51	29,91	21,84	37,06
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	15,56	19,69	8,35	9,94	36,63
DN nhà nước	5,84	23,43	12,01	11,34	21,23
DN ngoài nhà nước	8,48	9,00	7,12	7,41	9,40
DN FDI	58,66	78,47	20,25	27,72	127,76
Sản xuất và phân phối điện	4,81	9,30	4,66	5,24	12,25
DN nhà nước	6,04	14,44	17,69	18,79	47,30
DN ngoài nhà nước	1,11	9,21	4,60	5,10	10,70
DN FDI	18,09	25,70	16,67	26,15	27,91
Xây dựng	8,10	7,47	5,64	4,17	8,59
DN nhà nước	18,41	42,36	13,24	11,20	20,56
DN ngoài nhà nước	7,31	5,63	5,32	3,92	8,03
DN FDI	55,59	72,29	26,59	44,54	64,16
Vận tải đường thủy	11,54	8,82	8,16	8,14	18,10
DN nhà nước	13,93	13,60	11,93	26,91	7,92
DN ngoài nhà nước	11,36	8,46	7,59	6,85	18,85
DN FDI	11,89	5,86	69,62	12,30	7,93
Viễn thông	17,13	16,16	33,16	18,11	16,20
DN nhà nước	22,87	21,56	23,33	8,46	9,54
DN ngoài nhà nước	16,27	15,98	33,43	18,16	16,52
DN FDI	69,97	4,48	-	89,19	17,55
Bảo hiểm	23,21	12,67	12,51	10,30	22,10
DN nhà nước	21,03	18,30	26,92	11,15	30,75
DN ngoài nhà nước	19,14	7,98	9,04	8,74	9,87
DN FDI	30,63	25,77	16,53	13,40	13,05

Bảng 2.24: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu - ROS

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	4,59	4,39	3,60	3,71	4,45
DN nhà nước	3,99	4,79	2,78	3,31	4,16
DN ngoài nhà nước	3,68	3,72	2,95	3,20	3,88
DN FDI	9,29	8,52	8,63	6,92	6,73
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	4,90	4,74	3,77	4,00	5,72
DN nhà nước	6,17	6,40	5,23	6,82	7,52
DN ngoài nhà nước	3,86	3,46	3,06	3,21	4,25
DN FDI	8,88	10,06	8,39	8,26	10,42
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	3,17	3,34	2,57	2,76	4,30
DN nhà nước	2,39	3,32	3,63	3,70	5,63
DN ngoài nhà nước	2,30	2,41	2,11	2,17	2,81
DN FDI	8,55	8,96	6,88	6,89	9,65
Sản xuất và phân phối điện	5,04	8,59	6,47	7,34	8,95
DN nhà nước	7,68	10,21	11,63	19,85	17,03
DN ngoài nhà nước	3,32	8,56	6,45	7,24	8,59
DN FDI	10,15	13,65	11,82	16,03	16,83
Xây dựng	3,07	2,77	2,59	2,57	4,64
DN nhà nước	3,55	4,14	4,44	4,30	4,75
DN ngoài nhà nước	3,01	2,69	2,52	2,52	4,62
DN FDI	10,46	10,29	5,50	9,45	7,37
Vận tải đường thủy	4,06	3,96	4,55	3,68	5,31
DN nhà nước	5,37	5,46	8,16	6,69	5,00
DN ngoài nhà nước	3,94	3,81	4,20	3,45	5,29
DN FDI	7,52	6,71	29,80	7,44	16,05
Viễn thông	8,52	7,65	27,26	9,52	15,00
DN nhà nước	13,94	14,78	14,16	7,97	8,24
DN ngoài nhà nước	7,97	7,25	27,60	9,53	15,21
DN FDI	16,21	17,78	0,00	16,86	26,05
Bảo hiểm	17,29	16,21	10,06	12,69	21,11
DN nhà nước	11,51	20,30	14,06	24,57	41,94
DN ngoài nhà nước	10,31	9,93	7,67	5,54	10,51
DN FDI	32,05	36,69	17,44	22,93	19,49

Bảng 2.25: Tỷ lệ cán bộ khoa học trong doanh nghiệp tính trên 1000 lao động

Đơn vị: cán bộ

	Tổng	Cao đẳng	Đại học	Sau đại học
Năm 2009				
Sản xuất trang phục	5	2	3	0
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	63	12	50	1
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	41	5	35	1
Sản xuất và phân phối điện	21	2	18	1
Xây dựng	49	7	35	7
Vận tải đường thủy	145	0	29	116
Viễn thông	174	90	78	7
Năm 2008				
Sản xuất trang phục	13	6	7	0
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	68	14	53	1
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	55	13	41	1
Sản xuất và phân phối điện	23	2	21	0
Xây dựng	33	6	27	1
Vận tải đường thủy	486	139	307	39
Viễn thông	52	9	41	2
Năm 2007				
Sản xuất trang phục	12	2	9	0
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	68	13	53	2
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	78	16	60	2
Sản xuất và phân phối điện	43	17	26	0
Xây dựng	64	10	52	1
Vận tải đường thủy	192	0	38	154
Viễn thông	292	66	219	8

Bảng 2.26: Tỷ lệ lao động ngành chính

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	99,4	99,5	99,5	99,6	99,7
DN nhà nước	98,7	98,7	97,4	96,5	98,4
DN ngoài nhà nước	99,3	99,4	99,4	99,6	99,6
DN FDI	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	97,7	98,1	97,8	98,7	98,5
DN nhà nước	89,7	92,6	88,8	88,7	91,3
DN ngoài nhà nước	97,8	97,8	97,5	98,7	98,5
DN FDI	100,0	100,0	100,0	100,0	99,4
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	98,9	99,1	98,8	99,3	99,2
DN nhà nước	95,6	99,4	96,3	94,6	98,1
DN ngoài nhà nước	98,7	98,9	98,6	99,2	99,1
DN FDI	100,0	99,9	100,0	100,0	99,9
Sản xuất và phân phối điện	98,7	99,5	99,0	96,5	95,1
DN nhà nước	100,0	93,0	91,4	93,1	92,2
DN ngoài nhà nước	100,0	99,6	99,1	96,5	95,2
DN FDI	89,1	95,6	81,5	90,6	92,8
Xây dựng	97,8	98,0	98,1	98,8	98,9
DN nhà nước	91,4	91,5	90,7	91,5	93,1
DN ngoài nhà nước	98,1	98,2	98,3	98,9	99,0
DN FDI	100,0	99,1	100,0	99,9	99,9
Vận tải đường thủy	95,2	95,0	94,6	95,7	95,6
DN nhà nước	72,4	72,5	77,8	78,7	75,1
DN ngoài nhà nước	96,7	96,3	95,5	96,5	96,4
DN FDI	90,0	100,0	96,9	100,0	100,0
Viễn thông	99,6	99,4	99,5	99,6	99,9
DN nhà nước	98,2	93,5	97,7	98,7	99,0
DN ngoài nhà nước	99,6	99,6	99,5	99,6	99,9
DN FDI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Bảo hiểm	100,0	98,8	99,2	100,0	100,0
DN nhà nước	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
DN ngoài nhà nước	100,0	98,1	98,6	100,0	100,0
DN FDI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bảng 2.27: Tỷ lệ doanh thu ngành chính

Đơn vị: %

	2005	2006	2007	2008	2009
Sản xuất trang phục	98,70	98,78	98,75	99,22	99,23
DN nhà nước	94,05	94,50	91,65	89,86	93,29
DN ngoài nhà nước	98,62	98,66	98,63	99,19	99,20
DN FDI	99,92	99,77	99,83	99,88	99,73
Sản xuất hoá chất và sản phẩm hoá chất	96,03	96,89	96,67	98,23	97,54
DN nhà nước	81,37	88,41	82,39	86,58	85,66
DN ngoài nhà nước	96,22	96,50	96,32	98,11	97,39
DN FDI	100,00	100,00	100,00	100,00	99,51
Sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic	97,45	98,60	97,86	98,51	98,55
DN nhà nước	95,71	96,56	88,90	96,16	96,36
DN ngoài nhà nước	97,01	98,35	97,60	98,29	98,27
DN FDI	99,85	99,87	99,76	99,69	99,95
Sản xuất và phân phối điện	99,75	99,11	98,58	97,16	95,28
DN nhà nước	100,00	91,82	78,63	80,84	90,55
DN ngoài nhà nước	100,00	99,21	98,72	97,26	95,47
DN FDI	98,11	97,28	88,03	96,91	95,28
Xây dựng	97,29	97,59	97,79	98,61	98,59
DN nhà nước	90,60	90,15	87,71	89,81	92,41
DN ngoài nhà nước	97,60	97,86	98,07	98,77	98,69
DN FDI	99,99	98,98	100,00	99,92	99,84
Vận tải đường thủy	93,42	92,36	92,97	92,59	92,72
DN nhà nước	68,51	62,28	75,42	70,25	71,96
DN ngoài nhà nước	94,98	94,10	93,95	93,58	93,54
DN FDI	97,74	100,00	90,39	99,99	100,00
Viễn thông	99,44	99,22	99,09	99,62	99,93
DN nhà nước	99,59	94,41	93,75	99,56	98,60
DN ngoài nhà nước	99,43	99,37	99,17	99,61	99,98
DN FDI	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Bảo hiểm	100,00	99,61	99,75	100,00	100,00
DN nhà nước	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
DN ngoài nhà nước	100,00	99,39	99,56	100,00	100,00
DN FDI	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00