

**Đại Học Thái Nguyên**  
**Trường ĐH Kinh Tế và Quản trị Kinh Doanh**  
**Khoa Kinh Tế**



**Bài thảo luận môn Kinh Tế Đầu Tư 1**  
**Lớp: *Kinh Tế Đầu Tư B***

***Đề Tài: Đầu tư phát triển trong doanh nghiệp và tình hình đầu tư phát triển trong doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam***

***Giáo viên hướng dẫn: Hà Vũ Nam***

***Sinh viên thực hiện:*** Dương Văn Hùng  
Phạm Văn Tân  
Lương Thúy Nga  
Vũ Thị Ngọc Thủy  
Đặng Thị Ngân  
Lê Thị Yến

***Thái Nguyên 08 – 2011***

## **Lời mở đầu**

Đầu tư phát triển có thể được xem là hoạt động quan trọng nhất đối với mỗi doanh nghiệp thậm chí với mỗi quốc gia, bởi chỉ có đầu tư phát triển mới duy trì và hơn nữa là mở rộng tiềm lực sản xuất của doanh nghiệp hay quốc gia đó. Vậy thì doanh nghiệp, đơn vị cấu thành nền kinh tế, đã thực hiện hoạt động này như thế nào? Chúng ta sẽ tìm hiểu xem các Doanh nghiệp nhà nước đã thực hiện ra sao? Kết quả như thế nào? Còn những hạn chế gì và nguyên nhân do đâu? Và đưa ra một số giải pháp khắc phục những hạn chế đó.

# **Phần 1: Những cơ sở lí luận về Đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp**

## **1.1 Một số vấn đề về đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp.**

### *1.1.1 Khái niệm đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp.*

Đầu tư phát triển là bộ phận cơ bản của đầu tư, là việc chi dùng vốn trong hiện tại để tiến hành các hoạt động nhằm làm tăng thêm hoặc tạo ra những tài sản vật chất (nhà xưởng, thiết bị...) và tài sản trí tuệ (tri thức, kỹ năng...), gia tăng năng lực sản xuất, tạo thêm việc làm và vì mục tiêu phát triển.

Đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp là quá trình sử dụng vốn đầu tư để tái sản xuất giản đơn hoặc tái sản xuất mở rộng thông qua các hoạt động xây dựng nhà cửa, cơ sở hạ tầng, mua sắm và lắp đặt máy móc thiết bị, tiến hành các công tác xây dựng cơ bản khác và thực hiện các chi phí phục vụ cho phát huy tác dụng trong một chu kỳ hoạt động của các cơ sở vật chất - kỹ thuật này.

### *1.1.2 Đặc điểm của đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp.*

- Quy mô tiền vốn, vật tư, lao động cần thiết cho hoạt động đầu tư phát triển thường rất lớn. Vốn đầu tư nằm khê đọng lâu trong suốt quá trình thực hiện đầu tư. Tiền, vật tư, lao động huy động là rất lớn và phải sau một thời gian dài sau mới phát huy tác dụng.
- Thời gian vận hành các kết quả đầu tư kéo dài.
- Các thành quả của đầu tư phát triển mà là công trình xây dựng thường phát huy tác dụng ở ngay tại nơi nó được tạo dựng nên, do đó, quá trình thực hiện đầu tư cũng như thời kỳ vận hành các kết quả đầu tư chịu ảnh hưởng lớn của các nhân tố về tự nhiên, kinh tế, xã hội vùng.
- Đầu tư phát triển có độ rủi ro cao. Đầu tư là loại hình hoạt động kinh tế gắn liền với rủi ro và những bất trắc. Thời gian đầu tư càng dài thì rủi ro càng cao, ngoài những rủi ro thường gặp về tài chính, thành toán hay thu nhập thì còn có những rủi ro khác về chính trị, kinh tế, xã hội.

### 1.1.3 Vai trò của đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp.

- Duy trì, mở rộng, làm tăng năng lực sản xuất và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.
- Tạo điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Đầu tư phát triển trong doanh nghiệp là một trong những yếu tố quyết định khả năng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.
- Là cơ sở hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận và nâng cao mức sống của các thành viên trong doanh nghiệp.

## 1.2 Nội dung cơ bản của đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp.

### 1.2.1 Đầu tư cho xây dựng cơ bản:

#### a. Đặc trưng:

Xây dựng cơ bản là ngành sản xuất vật chất có đặc điểm riêng khác với các ngành sản xuất vật chất khác bởi có tính cố định tại một vị trí nhất định, nên nơi sản xuất cũng là nơi tiêu thụ sản phẩm. Có tính đơn chiếc, quy mô lớn, kết cấu phức tạp, thời gian thực hiện và sử dụng lâu dài...

#### b. Vai trò:

Đầu tư xây dựng cơ bản có ý nghĩa quyết định trong việc tạo ra cơ sở vật chất kĩ thuật cho doanh nghiệp, là nhân tố quan trọng nâng cao năng lực sản xuất cho doanh nghiệp.

#### c. Hình thức đầu tư:

- Đầu tư cho hoạt động xây dựng: đây là quá trình lao động để tạo ra những sản phẩm xây dựng bao gồm các công việc:

- + Thăm dò, khảo sát, thiết kế.
- + Xây dựng mới, xây dựng lại công trình.
- + Cải tạo mở rộng nâng cấp, hiện đại hóa công trình.
- + Sửa chữa lớn nhà cửa, vật kiến trúc.
- + Lắp đặt thiết bị máy móc vào công trình.
- + Thuê phương tiện máy móc thi công có người điều khiển đi kèm.

- Hoạt động lắp đặt máy móc thiết bị: Công tác lắp đặt máy móc thiết bị là quá trình lắp đặt thiết bị máy móc trên nền bệ hoặc bệ máy cố định để máy móc và thiết bị có thể hoạt động được như: lắp các thiết bị máy sản xuất, thiết bị vận chuyển, thiết bị thí nghiệm, thiết bị khám chữa bệnh... nhưng không bao gồm công tác lắp đặt các thiết bị là một bộ phận kết cấu của nhà cửa, vật kiến trúc như hệ thống thông gió, hệ thống lò sưởi, hệ thống thắp sáng linh hoạt...

- Đầu tư xây dựng cơ bản khác như: đầu tư xây dựng các công trình tạm, các công trình sản xuất phụ để tạo nguồn vật liệu và kết cấu phụ kiện phục vụ ngay cho sản xuất xây dựng...

### 1.2.2 Đầu tư phát triển nguồn nhân lực.

#### a. Đặc trưng:

Lao động (hay nguồn nhân lực) là yếu tố đầu vào quan trọng để có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Lao động là yếu tố đầu vào duy nhất vừa là chủ thể đầu tư vừa là đối tượng được đầu tư. Số lượng lao động phản ánh sự đóng góp về lượng, sự đóng góp về chất của lao động vào quá trình sản xuất thể hiện ở thể lực, trí lực, ở tinh thần và ý thức lao động.

#### b. Vai trò:

Theo xu hướng phát triển nguồn nhân lực hiện nay ở nhiều nước, Người lao động được xem là tài sản của doanh nghiệp. Thêm vào đó là có rất nhiều khó khăn trong việc thu hút lao động có chất lượng tốt, vì thế đào tạo và tái đào tạo được các doanh nghiệp coi là hoạt động đầu tư chứ không phải là gánh nặng chi phí. Xác định được như vậy, mỗi doanh nghiệp cần vạch ra chiến lược phát triển nguồn nhân lực cũng như chiến lược quản lý nhân sự phù hợp với kế hoạch kinh doanh của mình.

#### c. Các hình thức đầu tư nguồn nhân lực:

– Đào tạo trực tiếp: trang bị kiến thức phổ thông, chuyên nghiệp và kiến thức quản lý cho người lao động. Việc đào tạo thể hiện ở hai cấp độ:

+ Đào tạo phổ cập: mục đích là cung cấp cho người lao động kiến thức cơ bản để có thể hiểu và nắm được các thao tác cơ bản trong quá trình sản xuất. Hình thức đào tạo này đơn giản và dễ tiếp thu phù hợp với nhu cầu phát triển theo chiều rộng. Đào tạo phổ cập có thể thông qua hai hình thức:

- Đào tạo mới: áp dụng với người lao động chưa có nghề hoặc chưa có kỹ năng lao động đối với nghề đó.
- Đào tạo lại: áp dụng với người lao động đã có nghề nhưng nghề đó không còn phù hợp với sự phát triển của doanh nghiệp, hoặc áp dụng khi doanh nghiệp thay đổi công nghệ mới đòi hỏi kiến thức và kỹ năng mới.

+ Đào tạo chuyên sâu: mục đích là nhằm hình thành nên một đội ngũ cán bộ và công nhân giỏi, chất lượng cao, làm việc trong những điều kiện

phức tạp hơn. Đây là lực lượng lao động nòng cốt của doanh nghiệp và tạo nên sức mạnh cạnh tranh của doanh nghiệp.

– Lập quỹ dự phòng mất việc làm để đào tạo lao động trong trường hợp thay đổi cơ cấu hoặc công nghệ, bồi dưỡng nâng cao trình độ cho lao động trong doanh nghiệp. Trợ cấp cho lao động thường xuyên nay bị mất việc làm.

– Lập quỹ khen thưởng, quỹ bảo hiểm xã hội để khuyến khích người lao động nâng cao tay nghề, phát huy sáng kiến... Từ đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Phương pháp này khuyến khích lao động làm việc hăng say, tự giác với chất lượng tốt nhất.

– Lập quỹ phúc lợi để hỗ trợ người lao động khi gặp khó khăn giúp họ yên tâm sản xuất.

### 1.2.3 Đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D).

#### a. Đặc trưng, vai trò:

Nghiên cứu và phát triển (R&D) là hoạt động động không thể thiếu mang tính tất yếu trong nền kinh tế thị trường. Doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh hay không, có thể tồn tại và phát triển bền vững trên thị trường hay không là do một phần rất lớn từ kết quả của hoạt động (R&D) của doanh nghiệp đó. Có thể nói R&D là sự đảm bảo cho sự tồn tại để không bị lạc hậu của tất cả các doanh nghiệp, của tất cả các nền kinh tế trên thế giới.

#### b. Các hình thức đầu tư R&D:

- Nghiên cứu thuần túy: là việc khảo sát ban đầu nhằm phát minh công nghệ mới, hoặc sử dụng những nguyên liệu mới. Hình thức đầu tư này đòi hỏi chi phí rất cao và khả năng rủi ro lớn, vì vậy thường chỉ các doanh nghiệp có tiềm lực tài chính và có tham vọng trở thành người tiên phong trong lĩnh vực trong việc tìm ra công nghệ mới thì mới có thể theo đuổi hình thức này.

- Nghiên cứu ứng dụng: thường hướng vào giải quyết một số vấn đề đặc biệt hay có mục đặc biệt. nghiên cứu ứng dụng hấp dẫn hơn đối với doanh nghiệp vì có thể nhìn thấy triển vọng và thực tế cho phép thu hồi vốn đầu tư nhanh hơn. Trong hình thức này, khoa học cơ bản được vận dụng vào các quá trình công nghệ, vật liệu hay sản phẩm mới. Thông qua nghiên cứu các doanh nghiệp có thể giảm giá thành sản phẩm nhờ sử dụng nguyên liệu mới tốt hơn, đảm bảo chất lượng sản phẩm tốt hơn, hoặc tạo ra được sản phẩm mới có tính cạnh tranh cao thậm chí là tuyệt đối (đối với sản phẩm khó sản xuất, sản phẩm hoàn toàn mới); tăng thêm sức hấp dẫn đối với khách hàng nhờ cải tiến mẫu mã sản phẩm.

Hiện nay chuyển giao công nghệ là hoạt động thường xuyên gắn liền với quá trình R&D, đổi mới công nghệ đặc biệt với doanh nghiệp ở các quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Hình thức này thường được thực hiện thông qua quan hệ kinh tế đối ngoại, có thể là trực tiếp (mua công nghệ) hoặc gián tiếp (qua liên doanh với nước ngoài).

- Một số nội dung trong đầu tư cho KH&CN:

+ Đầu tư vào hệ thống máy móc thiết bị, nhà xưởng, cơ sở hạ tầng cho việc nghiên cứu ứng dụng và triển khai KH&CN.

+ Đầu tư cho công tác phát triển nguồn nhân lực phục vụ phát triển công nghệ.

+ Đầu tư xây dựng tổ chức hệ thống thông tin quản lý phục vụ hoạt động KH&CN.

+ Đầu tư thuê mua bản quyền phát minh, bằng sáng chế.

Trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt với mọi thứ luôn biến đổi, cần phải đặt vấn đề R&D vào trong chiến lược phát triển tổng thể của doanh nghiệp, trong suy nghĩ của những người lãnh đạo doanh nghiệp, tạo cho họ thói quen xem xét hiệu quả và năng suất của các hoạt động R&D như là những yếu tố quan trọng hàng đầu trong hoạt động của công ty.

#### 1.2.4 Đầu tư mua sắm hàng tồn trữ.

a. Đặc trưng:

Hàng tồn trữ trong doanh nghiệp là toàn bộ nguyên vật liệu, bán thành phẩm, các chi tiết phụ tùng và sản phẩm dự trữ. Hàng tồn trữ chiếm tỉ trọng lớn trong tài sản của doanh nghiệp, thông thường chiếm khoảng 40-50%. Các loại hình doanh nghiệp khác nhau có các dạng dự trữ khác nhau.

Doanh nghiệp dịch vụ: sản phẩm là vô hình như: tư vấn, giải trí... hàng dự trữ chủ yếu là các dụng cụ, phụ tùng và phương tiện vật chất kĩ thuật dùng vào hoạt động của doanh nghiệp. Các nguyên vật liệu và sản phẩm dự trữ có tính chất tiềm tàng, có thể nằm trong kiến thức của lao động.

Doanh nghiệp thương mại: hàng tồn trữ chủ yếu là hàng mua về và hàng chuẩn bị đến tay người tiêu dùng.

Doanh nghiệp sản xuất: hàng dự trữ bao gồm nguyên vật liệu, bán thành phẩm và hàng hóa tồn kho.

b. Vai trò:

Việc duy trì hàng tồn trữ đảm bảo sự sẵn có cho quá trình sản xuất, đảm bảo sự liên hoàn ngay cả trong trường hợp gián đoạn cung cầu tức thời trên thị trường nguyên liệu và thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Việc sản xuất và tiêu thụ hàng hóa là không cùng thời điểm, địa điểm nên dự trữ đảm bảo luôn đáp ứng được nhu cầu khách hàng ngay cả khi sản xuất gián đoạn.

c. Cơ cấu chi phí tồn kho:

- Chi phí mua hàng.
- Chi phí đặt hàng.
- Chi phí tồn trữ gồm: chi phí vốn, chi phí cất trữ, chi phí do lỗi thời, hư hỏng, mất mát.
- Chi phí thiếu hàng.

#### 1.2.5 Đầu tư cho marketing, củng cố uy tín và xây dựng thương hiệu:

a. Vai trò của marketing với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp không chỉ có mối quan hệ bên trong (thể hiện ở chức năng quản lý sản xuất, quản lý tài chính, quản lý nguồn nhân lực) mà còn có mối quan hệ gắn kết chặt chẽ với thị trường thể hiện thông qua chức năng quản lý marketing. Mục tiêu của bất kì doanh nghiệp nào cũng hướng đến nhu cầu của khách hàng, và trong một thị trường cạnh tranh với vô số người bán, marketing sẽ giúp doanh nghiệp mang hình ảnh của mình, sản phẩm của mình đến với khách hàng một cách gần hơn, trực diện hơn.

b. Vai trò của thương hiệu:

Thương hiệu là căn cứ đầu tiên giúp cho khách hàng và đối tác nhận ra sản phẩm của doanh nghiệp mình và phân biệt với sản phẩm của doanh nghiệp khác.

Thương hiệu là yếu tố nổi bật gắn với uy tín của doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm - dịch vụ của doanh nghiệp.

Thương hiệu mang lại lợi ích to lớn cho doanh nghiệp, như: tạo niềm tin cho khách hàng vào chất lượng sản phẩm, dễ thu hút khách hàng (thương hiệu là cách truyền tin thú vị vì nó thu hút sự chú ý, phá bỏ rào cản và cho phép thiết lập mối quan hệ với khách hàng), mang lại lợi nhuận (hơn nữa là lợi nhuận siêu ngạch) cho doanh nghiệp.

Thương hiệu có uy tín mang lại cơ hội đầu tư, thu hút đầu tư và quan trọng nhất là chiếm lĩnh được thị phần cho doanh nghiệp.

c. Chi phí cho hoạt động marketing, củng cố uy tín và phát triển thương hiệu:



- Chi phí cho quảng cáo (chiếm một tỉ phần không nhỏ trong tổng chi phí và tổng lợi nhuận).
- Chi phí cho tiếp thị, khuyến mãi.
- Chi phí cho nghiên cứu thị trường, xây dựng và củng cố uy tín và phát triển thương hiệu (vì một thương hiệu tốt thì phải có cách tiếp thị và truyền thông tốt).
- Việc đầu tư phát triển thương hiệu cần phải được xây dựng thành một chiến lược và có sự giúp đỡ của những chuyên gia. Nếu không, nó sẽ là con dao hai lưỡi.
- Hình thành Quỹ đầu tư phát triển thương hiệu và mở rộng thị phần kinh doanh trích từ các khoản thu của doanh nghiệp.

#### *1.2.6 Đầu tư cho tài sản vô hình khác.*

Có thể nói tài sản vô hình, chứ không phải là tiền, chính là tài sản quan trọng nhất của doanh nghiệp. Ngoài KH&CN, thương hiệu, thì doanh nghiệp còn có và cần phải có những tài sản vô hình khác nữa. Và việc đầu tư cho những tài sản vô hình đó là đầu tư phát triển, vì khi đã đầu tư hiệu quả, nó luôn duy trì và gia tăng giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp. Đó là:

- Đầu tư vào quyền sử dụng đất:

Quyền sở hữu bao gồm quyền chiếm hữu, quyền sử dụng và quyền định đoạt của chủ sở hữu theo quy định của pháp luật. Chủ sở hữu có đủ ba quyền là quyền chiếm hữu, quyền sử dụng và quyền định đoạt tài sản. Quyền sử dụng là quyền của chủ sở hữu khai thác công dụng, hưởng hoa lợi, lợi tức từ tài sản, chỉ là một trong ba quyền của chủ sở hữu.

Tại Việt Nam, hiện nay quyền sở hữu đất đai thuộc về Nhà nước, mọi công dân, tổ chức, công ty... chỉ có quyền sử dụng đất.

Sau khi một dự án được phê duyệt, việc đầu tiên cần làm đối với tất cả các chủ đầu tư là xin cấp (với doanh nghiệp nhà nước) hoặc mua (với các doanh nghiệp khác) quyền sử dụng đất. Do đó đây là hoạt động đầu tư đầu tiên làm tăng giá trị tài sản cho doanh nghiệp - giá trị tài sản hữu hình.

- Chi phí cho việc thành lập doanh nghiệp:

Bao gồm các chi phí thăm dò, lập dự án, chi phí huy động vốn đầu tư ban đầu, các chi phí xây dựng nhà xưởng, mua máy móc thiết bị ban đầu.

Việc mở rộng sản xuất kinh doanh với việc xây dựng mới thêm nhà xưởng, thiết bị, tăng thêm chi phí nhân công... cũng chính là hoạt động đầu tư phát triển.

- Đầu tư cho hoạt động quản lí:

Một bộ máy tinh giản gọn nhẹ nhưng hoạt động trơn tru và nhịp nhàng sẽ vừa hiệu quả hơn vừa tiết kiệm một khoản chi phí rất lớn cho doanh nghiệp.

- Đầu tư cho bằng phát minh sáng chế:

Bằng phát minh, sáng chế hay bản quyền là những tài sản vô hình quan trọng của doanh nghiệp. Nó tạo ra thế mạnh và lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp trên thị trường. Đầu tư cho lĩnh vực này chính là đầu tư phát triển.

### **1.3 Đầu tư trong doanh nghiệp nhà nước – vai trò và những đặc trưng chủ yếu.**

#### *1.3.1 Khái niệm:*

DNNN là những cơ sở kinh doanh do nhà nước sở hữu hoàn toàn hay một phần. Quyền sở hữu thuộc về nhà nước là đặc điểm phân biệt DNNN với DN trong khu vực tư nhân, còn hoạt động kinh doanh là đặc điểm phân biệt chúng với các tổ chức và cơ quan khác của chính phủ.

#### *1.3.2 Vai trò và đặc trưng của doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế:*

Thứ nhất: DNNN đi đầu trong hoạt động đầu tư vào các lĩnh vực, địa bàn kinh doanh phức tạp và giải quyết các vấn đề xã hội. Vai trò này thể hiện sự khai thông và mở đường của DNNN đối với các DN khác, đi đầu trong các lĩnh vực kinh doanh sử dụng công nghệ cao, lao động có trình độ chuyên môn cao và lượng vốn đầu tư lớn. Đây là những lĩnh vực mũi nhọn của cuộc cách mạng khoa học công nghệ hiện đại. Đồng thời, DNNN là những chủ thể đi đầu trong phục vụ nông nghiệp như tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp, cung cấp công nghệ chế biến cho nông nghiệp và các loại máy móc, công nghệ phân bón cho nông nghiệp. Nước ta có dân số ở nông thôn và làm nghề nông lớn. Vì vậy, việc phát huy vai trò của các DNNN sẽ tạo điều kiện để phát triển mạnh lĩnh vực nông nghiệp và phát huy nội lực của lĩnh vực nông nghiệp. Ngoài ra, các DNNN đi đầu trong việc giải quyết các vấn đề xã hội như hoạt động ủng hộ bão lụt, cứu đói, các công việc có tính chất đền ơn đáp nghĩa, uống nước nhớ nguồn, “kỷ cương, tình thương, trách nhiệm”. Hơn nữa, DNNN còn đi đầu trong việc đầu tư vào vùng sâu, vùng xa, hải đảo, biên giới, nơi mà các loại hình doanh nghiệp khác khó có đủ nhiệt tình để vươn tới. Một khía cạnh không kém phần quan trọng nữa là các DNNN là những đơn vị đầu trong quá trình liên doanh, liên kết với nước ngoài và trong thực hiện cam kết quốc tế. Chẳng hạn khi tham gia AFTA, DNNN là những đơn vị đầu trong việc thực hiện cam kết về cắt giảm thuế, cải tiến các mặt hàng kinh doanh và cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp ở các nước khác. Trong điều kiện Việt Nam đang có chiến lược thúc đẩy sản xuất và tích cực tìm kiếm thị trường và bạn hàng nước ngoài thì DNNN phải là những chủ thể đi đầu trong hoạt động này. DNNN còn cần phải

đóng vai trò là những chủ thể đi đầu trong việc thực hiện các chủ trương, chính sách của Đảng và nhà nước.

Thứ hai, các DNNN phải nắm giữ vai trò lãnh đạo nền kinh tế, bảo đảm an ninh quốc gia, quốc phòng toàn dân. Các DNNN là chỗ dựa để Đảng thực hiện quyền thống lĩnh, lãnh đạo toàn diện và tuyệt đối đối với nền kinh tế. Đồng thời, các DNNN đóng vai trò là người “anh cả” hướng dẫn và tạo điều kiện cho các DN thuộc các thành phần kinh tế khác phát triển và vươn lên trong cạnh tranh. DNNN phải là hình mẫu cho sự phát triển của các DN khác và là đại diện cho một phương thức kinh doanh và quản lý mang đặc thù Việt Nam. Liên quan đến khía cạnh này, các DNNN có khả năng chi phối rất lớn đến sự vận động của thị trường, ảnh hưởng đến cung cầu những mặt hàng thiết yếu của dân cư.

Thứ ba, DNNN làm trọng điểm đầu tư để chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Mục tiêu của chuyển dịch cơ cấu kinh tế là tăng trưởng nhanh và phát huy có hiệu quả cao nội lực của từng doanh nghiệp trong điều kiện các yếu tố bên ngoài đã giảm tác dụng đáng kể. Quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế thể hiện chủ yếu ở việc thiết lập một cơ cấu kinh tế mới với những ngành công nghiệp mới có trình độ công nghệ cao, cho ra đời các thế hệ sản phẩm mới có khả năng sinh lợi lớn, có triển vọng phát triển lâu dài và khai thác có hiệu quả các nguồn lực phát triển cũng như các lợi thế so sánh của đất nước. Đồng thời, các ngành sản phẩm truyền thống vẫn được duy trì khả năng giải quyết các vấn đề xã hội và bảo đảm thu nhập cho một bộ phận dân cư cũng như việc tạo ra một khối lượng sản phẩm nhất định cho xã hội.

Thứ tư, các DNNN có khả năng cạnh tranh quốc tế cao trên thị trường trong và ngoài nước về giá cả, chất lượng, dịch vụ trong ngắn hạn và dài hạn. Đây là một trong những lợi thế quan trọng của DNNN so với các loại hình DN khác. Trước hết, DNNN phải tạo ra những sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam có đặc điểm độc đáo đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng trong nước và nước ngoài. Tiếp đến, chất lượng sản phẩm do các DNNN sản xuất phải đạt trình độ quốc tế, bảo đảm ổn định lâu dài và được cải tiến liên tục, được chứng nhận đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế. Đồng thời, phương thức giao hàng, giá cả thỏa đáng cũng như hoạt động dịch vụ sau bán hàng phát triển thích hợp với xu thế kinh doanh hiện nay.

Thứ năm, hiệu quả kinh doanh của các DNNN phải cao do những lợi thế đặc thù củ nó như lợi thế về cơ chế, vốn đầu tư, những ưu đãi của chính phủ, lực lượng lao động có trình độ chuyên môn cao. Đây là hệ quả của các đặc điểm nói trên. Hiệu quả này thể hiện trước hết tỷ suất lợi nhuận cao, tốc độ quay vòng vốn nhanh, dự báo và kiểm soát được cá loại rủi ro trong kinh doanh và

gây dựng được chữ tín trong kinh doanh với bạn hàng trong nước và quốc tế. Trong giai đoạn chuyển đổi hiện nay, đặc điểm này có thể chưa được biểu hiện rõ nhưng về lâu dài, đây phải là đặc điểm nổi bật của các DNNN.

Từ những yếu tố trên cần xây dựng một hệ thống các DNNN đóng vai trò chủ đạo theo đúng bản chất của nó đồng thời thích hợp với điều kiện phát triển của kinh tế trong nước và quốc tế.

## **Phần 2: Tình hình đầu tư phát triển trong doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam.**

### **2.1 Tình hình đầu tư phát triển trong doanh nghiệp nhà nước.**

#### *2.1.1 Tình hình hoạt động của Doanh nghiệp nhà nước.*

DNNN đã góp phần chủ yếu để kinh tế nhà nước thực hiện được vai trò chủ đạo trong nền kinh tế nhiều thành phần; chi phối được những ngành và lĩnh vực then chốt; là lực lượng nòng cốt trong tăng trưởng kinh tế, trong xuất khẩu và đóng góp cho ngân sách nhà nước; bảo đảm các cân đối lớn và ổn định kinh tế vĩ mô. Theo số liệu thống kê chính thức, tỷ trọng vốn đầu tư và tín dụng của khu vực DNNN đã giảm một cách đáng kể lần lượt từ 57% và 37% trong giai đoạn 2001-2005 xuống 45% và 31% trong giai đoạn 2006-2009. Nguyên nhân của tình trạng này một phần là do chương trình cổ phần hóa DNNN, nhưng quan trọng hơn là do khu vực dân doanh đã lớn mạnh không ngừng kể từ khi ra đời Luật Doanh nghiệp 2005 và do dòng vốn FDI ồ ạt chảy vào Việt Nam cùng với tiến trình Việt Nam gia nhập WTO.

Năm 2008 theo công bố của kiểm toán nhà nước (KTNN), mặc dù chịu tác động suy thoái kinh tế, nhưng vẫn có tới 88% số DN kinh doanh có lãi; đại bộ phận tổng công ty đã bảo toàn và phát triển nguồn vốn; tổng lợi nhuận trước thuế đạt 16.626 tỷ đồng; tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu bình quân đạt 23,8% (cao hơn lãi suất ngân hàng trong giai đoạn này là 18-20%/năm); 12/20 tổng công ty có kết quả kinh doanh cao hơn năm 2007...

Tuy nhiên, “mặt sau của bức tranh” về tình hình hoạt động của 20 tổng công ty được kiểm toán nói riêng, DNNN nói chung, theo KTNN, bên cạnh những tổng công ty có kết quả sản xuất - kinh doanh ấn tượng, như Tổng công ty Viễn thông Quân đội; Tổng công ty Hóa chất; Tổng công ty Lương thực miền Nam, thì có không ít tổng công ty càng hoạt động... càng lỗ, như Tổng công ty Cơ khí xây dựng lỗ 1,8 tỷ đồng; Tổng công ty Công trình giao thông 6 lỗ 68 tỷ đồng; thậm chí Tổng công ty Cà phê, mặc dù năm 2008 có lãi 199 tỷ đồng, nhưng tính đến cuối năm 2008, số lỗ lũy kế vẫn ở con số 525 tỷ đồng.

Không những thế, báo cáo tài chính của không ít DNNN còn mang nặng bệnh thành tích. Cụ thể, 4/20 tổng công ty được kiểm toán, KTNN xác nhận là hoạt động kinh doanh năm 2008 lỗ tới 28,1 tỷ đồng, trong khi đó, 4 đơn vị này trước đó đã thuê kiểm toán độc lập xác nhận báo cáo tài chính không những không lỗ, mà còn lãi 800 triệu đồng.

Cũng theo công bố của KTNN, nếu như năm 2008, 20 tổng công ty được kiểm toán chỉ thu được lợi nhuận trước thuế 16.626 tỷ đồng, thì số nợ phải thu lên đến 26.586 tỷ đồng. Điều này có nghĩa là, toàn bộ lợi nhuận của DNNN

đang bị khách hàng, đối tác chiếm dụng vốn, thậm chí mất vốn vì trong số nợ phải thu, tỷ lệ nợ khó đòi hoặc không có khả năng thu hồi chiếm tỷ lệ không nhỏ.

Năm 2009, tổng doanh thu của khối DNNN chỉ tăng 2,9% so với năm 2008. Trong đó, 19 tập đoàn, tổng công ty 91 (các công ty, tổng công ty nhà nước được thành lập theo quyết định 91 của thủ tướng chính phủ) chỉ tăng 2,7% doanh thu cũng so với năm 2008. Tổng lợi nhuận trước thuế cũng cho thấy tỷ suất lợi nhuận của khối DNNN thấp: tỷ suất lợi nhuận trên vốn nhà nước đạt 15,45%, trong đó 19 tập đoàn, tổng công ty 91 đạt 18,19%. Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu nói chung của khối DNNN là 3,1 lần, trong đó 19 tập đoàn, tổng công ty 91 là 1,67 lần.

### *2.2.2 Tình hình đầu tư phát triển trong doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam.*

#### a. Đầu tư xây dựng cơ bản:

Xây dựng cơ bản là hoạt động quan trọng nhất của doanh nghiệp khi tiến hành đầu tư. Đầu tư xây dựng cơ bản có vai trò quyết định trong việc tạo ra cơ sở vật chất kỹ thuật cho doanh nghiệp, là nhân tố quan trọng góp phần nâng cao năng lực sản xuất cho doanh nghiệp.

Cùng với việc tăng trưởng nền kinh tế thì tốc độ đô thị hóa xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế, kỹ thuật ở nước ta cũng tăng một cách nhanh chóng, bộ mặt đất nước ngày càng thay đổi. Nhà nước đã đẩy mạnh việc đầu tư xây dựng cơ bản, tăng cường đầu tư vốn từ ngân sách cho các công trình, các ngành của nền kinh tế. Hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản trong các DNNN cũng liên tục tăng trưởng và phát triển nhanh chóng, tạo ra nhiều thành tựu to lớn, nhiều công trình, nhiều tài sản quan trọng cho đất nước. Thế nhưng cũng từ việc đầu tư xây dựng cơ bản, còn rất nhiều vấn đề bức xúc mà cả xã hội đều quan tâm, đặc biệt là thất thoát, lãng phí vốn đầu tư xây dựng cơ bản. Tình trạng thất thoát, lãng phí vốn đang tồn tại trong tất cả các khâu, từ khâu khảo sát, thiết kế đến khâu tổ chức đấu thầu, quản lý các chủ đầu tư. Tỷ lệ thất thoát vốn đầu tư trung bình là hơn 10%, cá biệt có công trình, dự án thất thoát đến 60%.

#### b. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực:

Nhân tố con người là nhân tố không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nó là nhân tố chính đảm bảo sự ổn định của sản xuất và tính đồng bộ của đổi mới công nghệ. Do đó, đầu tư phát triển nguồn nhân lực là đòi hỏi tất yếu.

Hiện nay, các doanh nghiệp nhà nước đang sử dụng khoảng 3 triệu lao động, nhưng năng suất lao động trong các doanh nghiệp này còn thấp, trình độ

công nhân hạn chế do đó hiệu quả kinh tế không cao. Có thể thấy rõ rằng lao động tuy nhiều nhưng chất lượng lao động không cao, luôn khan hiếm lao động có trình độ chuyên môn cao và công nhân có tay nghề. Và một lực lượng đóng vai trò quan trọng đối với sự thành công của doanh nghiệp chính là đội ngũ quản lý, nhưng trình độ đội ngũ lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp nhà nước chưa cao, chưa được đào tạo chuyên sâu về kinh tế và kinh doanh trong môi trường của nền kinh tế thị trường.

Thực trạng đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực của DNNN được thể hiện qua các nội dung chủ yếu gồm:

Một: công tác đào tạo và đào tạo lại nguồn nhân lực cho doanh nghiệp. Để đáp ứng nhu cầu của về lao động của doanh nghiệp, ngoài việc thu hút lao động giỏi từ các trường ĐH và Cao đẳng, các trường Trung học chuyên nghiệp, ... các DNNN đã hình thành nên quỹ đào tạo nghề cho cán bộ công nhân viên. Ví dụ như tổng công ty xây dựng Vinaconex, Tổng công ty Bưu chính viễn thông, Tổng công ty Than khoáng sản, Tổng công ty xăng dầu Ptroliximex, ... Mặc dù nguồn vốn cho đào tạo đã tăng nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu về chỉ tiêu đào tạo, định mức cho đào tạo nghề hiện nay rất thấp nhưng cũng chỉ cung cấp được 60% và đầu tư dàn trải, hiệu quả kém.

Hai: quan tâm đến đào tạo lại và giải quyết lao động dư thừa. Để phát triển doanh nghiệp phải tiến hành đổi mới cơ cấu tổ chức, đổi mới công nghệ và vấn đề lao động dư thừa là một thực tế khách quan cần được quan tâm giải quyết. Để giải quyết vấn đề lao động dư thừa cho nên chi phí để thực hiện đào tạo lại và đào tạo nghề mới cho lao động dư thừa là một khoản đầu tư không nhỏ.

Ba: Trả lương phù hợp với chất lượng và lượng lao động của người lao động hay nói cách khác là có chế độ đãi ngộ tốt để giữ lao động chất lượng cao và thu hút nhân tài về với doanh nghiệp. Hiện tượng chảy máu chất xám xảy ra gây tổn thất cho doanh nghiệp và xã hội. Do đó, xây dựng và thực hiện chế độ đãi ngộ tốt là phương án duy nhất để đầu tư và phát triển nguồn nhân lực bền vững và lâu dài cho doanh nghiệp.

c. Đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D):

Đối với doanh nghiệp, việc đầu tư đổi mới công nghệ là nhiệm vụ hết sức cấp thiết để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư phát triển. Tỷ lệ đầu tư cho doanh nghiệp nhà nước là rất thấp và chủ yếu được huy động từ nguồn vốn từ ngân sách nhà nước.

Đối với DNNN, nhiều tổng công ty đã quan tâm đến công tác phát triển KHCN, chú trọng các đề tài nghiên cứu phục vụ trực tiếp cho sản xuất như cải

tiến thiết bị, tiếp nhận và chuyển giao công nghệ mới, làm chủ công nghệ hiện đại nhằm tạo ra nhiều sản phẩm mới, nâng cao chất lượng hàng hóa, tiết kiệm năng lượng, cải thiện môi trường. Tuy nhiên việc đổi mới thiết bị còn rất chậm. Đầu tư cho KHCN của DNNN còn rất nhỏ bé so với tỷ lệ đầu tư cho hoạt động này của các hãng sản xuất nước ngoài. Thông thường các công ty nước ngoài đầu tư cho hoạt động KHCN từ 5 - 6% tổng doanh thu, cá biệt có doanh nghiệp từ 10 - 12%, trong khi ở Việt Nam hiếm có DNNN đầu tư cho hoạt động này quá 0,25%. Không ít DNNN chưa quan tâm đến KHCN, chưa dành khoản tài chính cụ thể nào để đầu tư cho hoạt động này. Kết quả là ở đa số các DNNN, hiệu quả đầu tư cho KHCN còn rất thấp. Tỷ lệ công nghệ lạc hậu đang được sử dụng ở DNNN là 35% và tỷ lệ công nghệ mới là 11%.

Nhiều DNNN thiếu vốn đầu tư nên không đủ khả năng đầu tư mua sắm máy móc thiết bị mới, hậu quả là mức tiêu hao năng lượng, nguyên liệu trên một đơn vị sản phẩm tăng, dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thấp kém. Đa phần máy móc thiết bị mà DNNN đang sử dụng được sản xuất trước năm 1995 (chiếm 55,3%) và gần 11% máy móc thiết bị đã được DNNN sử dụng từ trước những năm 70 của thế kỷ trước, nhưng đến khi điều tra vẫn còn được sử dụng cho thấy sự lạc hậu của thiết bị mà còn giải thích phần nào nguyên nhân đầu tư kém hiệu quả của khu vực DNNN.

Một thực tế khó chối cãi là còn hiện tượng nhiều thiết bị, máy móc nhập về trị giá hàng triệu đến hàng vài tỷ đồng được đắp chiếu, nằm im lìm trong kho mà nguyên do chính là thiếu các kỹ sư có năng lực vận hành. Hậu quả là vốn chết, nhà xưởng bị chiếm chỗ và công nhân ngồi chơi. Có những doanh nghiệp không muốn sử dụng các kết quả khoa học hay tiến bộ kỹ thuật do các nhà khoa học trong nước nghiên cứu thành công mà muốn nhập công nghệ nước ngoài với nhiều lý do “tê nhị”. Chính sự đầu tư không đồng bộ, dàn trải và lãng phí như trên dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn đầu tư rất thấp, không thúc đẩy việc nâng cao năng lực sản xuất cũng như năng lực cạnh tranh của khu vực DNNN hiện nay.

#### d. Đầu tư cho mua sắm hàng tồn trữ:

Để đảm bảo cho việc sản xuất được thực hiện liên tục thì việc mua sắm hàng tồn trữ là tất yếu. Đối với nhiều doanh nghiệp thì hàng tồn trữ là một trong những tài sản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp. Thực trạng phổ biến hiện nay ở hầu hết các DNNN là chi phí mua sắm các loại nguyên vật liệu và hàng hóa còn khá cao, do phải nhập nguyên liệu từ nước ngoài. Điều này thể hiện khá rõ ở các doanh nghiệp ngành dệt may nhập đến 80% nguyên liệu phụ thuộc vào nước ngoài, ngành điện tử cũng chỉ nội địa trên dưới 20% linh kiện, ngành lắp ráp ô tô là 96,5%, công nghiệp xe máy khá phát



triển cũng phải nhập từ 40 - 60% linh kiện... Cũng theo số liệu điều tra, 29% trong số gần 1.000 DNNN vẫn phải sử dụng trên 40% nguyên, phụ liệu từ nhập khẩu, thậm chí có ngành phải sử dụng 70 - 80% nguyên, phụ liệu nhập khẩu, vì vậy tỷ lệ giá trị gia tăng trong hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp nước ta còn rất thấp. Để khắc phục tình trạng này, các doanh nghiệp cần phải chủ động phát triển nguồn nguyên vật liệu sẵn có trong nước thì mới có thể giảm được chi phí, nâng cao hiệu quả đầu tư trong thời gian tới.

e. Đầu tư cho hoạt động marketing, củng cố uy tín và xây dựng thương hiệu:

Marketing là nghệ thuật giúp doanh nghiệp định hướng chiến lược phát triển cạnh tranh, chiến lược sản phẩm, chiến lược thị trường của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các DNNN chưa nhận thức đúng về vai trò của Marketing đối với sự phát triển của doanh nghiệp.

Ngay trong khâu đầu tiên - hoạt động Marketing tiền sản xuất - là hoạt động nghiên cứu thị trường, nghiên cứu khách hàng để nắm bắt được nhu cầu thị trường và đặc điểm của khách hàng để xây dựng kế hoạch một cách có hiệu quả, đã bộc lộ nhiều yếu kém. Có rất ít các doanh nghiệp tiến hành nghiên cứu tìm hiểu thị trường, nếu có thì cũng chưa hiệu quả, hầu hết chỉ dừng lại ở mức độ thăm dò thị trường, thăm dò phản ứng của người tiêu dùng thông qua một số phương tiện thông tin đại chúng. Tính không hiệu quả của hoạt động này thể hiện rõ nét trong việc các doanh nghiệp đưa ra các quyết định điều chỉnh, thay đổi tăng hay giảm sản lượng hầu như chỉ căn cứ vào khối lượng hàng đã tiêu thụ: nếu thiếu thì tăng, nếu thừa thì giảm sản lượng. Hầu hết các doanh nghiệp chưa đưa ra được một chiến lược Marketing lâu dài, chưa hoạch định được chiến lược kinh doanh mà mới chỉ dừng lại lập kế hoạch ngắn hạn cho một hoặc một vài năm tới.

Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ Marketing trong các DNNN hiện nay còn quá thiếu, quá yếu và chưa được quan tâm đầu tư hợp lý. Thiếu và yếu ở chỗ là chưa được đào tạo một cách đầy đủ, chưa có cách tổ chức hợp lý. Rất ít các doanh nghiệp có bộ phận Marketing riêng và được tổ chức một cách có hệ thống.

Về vấn đề xây dựng và củng cố uy tín và thương hiệu, các DNNN hiện nay đang phải cạnh tranh với các thương hiệu mạnh không chỉ ở trong nước mà còn cả với thị trường nước ngoài. Tuy nhiên trong thời gian vừa qua vấn đề này không được các doanh nghiệp đầu tư quan tâm thích đáng. Chỉ đến khi xảy ra hàng loạt vụ tranh chấp thương hiệu của các doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường thế giới thì vấn đề xây dựng và phát triển một thương hiệu mạnh mới được các doanh nghiệp lưu tâm xem xét. Tuy nhiên, do nguồn vốn đầu tư có hạn nên ít có DNNN nào dám mạo hiểm chịu lỗ trong thời gian dài để chiếm lĩnh thị phần, điều mà hầu hết các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiện

nay đang thực hiện ở Việt Nam. Do đó hiệu quả trong các hoạt động đầu tư này ở phần lớn các DNNN chưa cao và chưa chiếm một tỷ lệ hợp lý trong tổng thể hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp.

## 2.2 Kết quả và hiệu quả đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp Nhà nước.

### 2.2.1 Tình hình vốn đầu tư phát triển.

**Bảng 1: Vốn đầu tư của khu vực kinh tế nhà nước phân theo nguồn vốn giai đoạn 1995 - 2010**

Vốn đầu tư của khu vực kinh tế Nhà nước phân theo nguồn vốn				
	Tổng số	Chia ra		
		Vốn ngân sách Nhà nước	Vốn vay	Vốn của các doanh nghiệp Nhà nước và nguồn vốn khác
Giá thực tế	Tỷ đồng			
1995	30447	13575	6064	10808
1996	42894	19544	8280	15070
1997	53570	23570	12700	17300
1998	65034	26300	18400	20334
1999	76958	31763	24693	20502
2000	89417	39006	27774	22637
2001	101973	45594	28723	27656
2002	114738	50210	34937	29591
2003	126558	56992	38988	30578
2004	139831	69207	35634	34990
2005	161635	87932	35975	37728
2006	185102	100201	26837	58064
2007	197989	107328	30504	60157
2008	209031	129203	28124	51704
2009	287534	184941	40418	62175
Sơ bộ 2010	316285	141709	115864	58712

*Nguồn: tổng cục thống kê*

**Bảng 2: cơ cấu vốn đầu tư của khu vực kinh tế nhà nước phân theo nguồn vốn giai đoạn 1995-2010**

Giá thực tế	Tổng số	Cơ cấu(%)		
		Vốn ngân sách nhà nước	Vốn vay	Vốn của các DNNN và vốn

				<b>khác</b>
1995	100.0	44.6	19.9	35.5
1996	100.0	45.6	19.3	35.1
1997	100.0	44.0	23.7	32.3
1998	100.0	40.4	28.3	31.3
1999	100.0	41.3	32.1	26.6
2000	100.0	43.6	31.1	25.3
2001	100.0	44.7	28.2	27.1
2002	100.0	43.8	30.4	25.8
2003	100.0	45.0	30.8	24.2
2004	100.0	49.5	25.5	25.0
2005	100.0	54.4	22.3	23.3
2006	100.0	54.1	14.5	31.4
2007	100.0	54.2	15.4	30.4
2008	100.0	61.8	13.5	24.7
2009	100.0	64.3	14.1	21.6
Sơ bộ 2010	100.0	44.8	36.6	18.6

*Nguồn: tổng cục thống kê*

### 2.2.2 Hiệu quả về kinh tế.

Thứ nhất, trong 10 năm trở lại đây tỷ lệ đóng góp của khu vực DNNN cho ngân sách nhà nước trung bình chưa tới 20% và ngày một giảm so với chính mình cũng như so với khu vực tư nhân (bao gồm khu vực DNDD và FDI). Nếu như trong giai đoạn 2001-2005, DNNN đóng góp 19,6% cho ngân sách, cao gần gấp rưỡi so với khu vực tư nhân, thì trong giai đoạn 2006-2009, tỷ lệ này giảm xuống chỉ còn 17%, tức là chỉ bằng 4/5 so với khu vực tư nhân.

Thứ hai, đóng góp của khu vực DNNN vào GDP cũng đi theo xu hướng tương tự. Báo cáo của Chính phủ thường dẫn số liệu của Tổng cục Thống kê cho rằng DNNN tạo ra khoảng 35% GDP của Việt Nam, nhưng điều này không chính xác vì 35% là tỷ lệ đóng góp của cả khu vực nhà nước - trong đó DNNN chỉ là một bộ phận. Sau khi trừ đi GDP tạo ra từ các hoạt động của khu vực nhà nước nằm ngoài DNNN (như quản lý nhà nước, an ninh quốc phòng, đảm bảo xã hội, văn hóa, y tế, giáo dục, thể dục thể thao, hoạt động đoàn thể...) thì trong giai đoạn 2006-2009, khu vực DNNN trung bình chỉ tạo ra khoảng 28% GDP, giảm từ mức 30% của giai đoạn 2001-2005.

Hơn nữa, đóng góp của khu vực DNNN vào tăng trưởng GDP đã giảm từ mức 33% trong giai đoạn 2001-2005 xuống 19% trong giai đoạn 2006-2009, nguyên nhân là do tốc độ tăng GDP của khu vực DNNN giảm từ 7,6% xuống 4,0% - tức là chỉ bằng một nửa so với khu vực tư nhân.

Thứ ba, nếu nhìn vào hoạt động sản xuất công nghiệp, lĩnh vực trung tâm trong chiến lược phát triển theo hướng công nghiệp hóa của Việt Nam, thì vai trò của khu vực DNNN cũng hết sức khiêm tốn. Nếu như vào năm 1995, tỷ trọng giá trị sản xuất công nghiệp của khu vực nhà nước và tư nhân là 50% - 50%, thì đến năm 2009, tỷ lệ này chỉ còn là 20% - 80%. Không những thế, tỷ lệ đóng góp vào tăng trưởng giá trị sản xuất công nghiệp của khu vực nhà nước (theo giá cố định) đã giảm từ 29% trong giai đoạn 2001 - 2005 xuống chỉ còn 8% trong giai đoạn 2006 - 2009. Trong khi đó, đóng góp của khu vực dân doanh tăng từ 34% lên 46% trong cùng thời kỳ.

Thứ tư, có bằng chứng cho thấy các DNNN đóng góp một cách khiêm tốn cho kim ngạch xuất khẩu nhưng lại là nơi tạo ra một tỷ lệ lớn kim ngạch nhập khẩu. Vì các nguồn số liệu chính thức hiện nay không tách bạch số liệu xuất - nhập khẩu của khu vực DNNN và DNDD nên kết quả xuất - nhập khẩu của hai khu vực này chỉ có thể được ước tính một cách gần đúng. Cụ thể là sau khi trừ dầu thô, than và khoáng sản thì DNNN chỉ tạo ra khoảng 15-20% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Tỷ lệ đóng góp ngày càng giảm của khu vực kinh tế nhà nước nói chung và các DNNN nói riêng cho thấy Nhà nước đang từ bỏ quan điểm khu vực kinh tế nhà nước giữ vai trò “xương sống” hay “chủ đạo” của nền kinh tế, mà đang tạo ra một môi trường cạnh tranh công khai và bình đẳng cho khu vực dân doanh ngày một trưởng thành tương xứng với tiềm năng và những đóng góp của khu vực này cho nền kinh tế quốc dân.

Theo những tính toán và phân tích của một số nhà kinh tế, dù tính theo vốn đầu tư thực hiện hay theo tích lũy tài sản thì hệ số ICOR của khu vực kinh tế nhà nước cũng cao gấp rưỡi hệ số ICOR chung của toàn nền kinh tế. Điều này cho thấy phần nào hiệu quả sử dụng vốn của các DNNN.

Theo báo cáo tóm tắt kết quả giám sát “Việc thực hiện chính sách, pháp luật về quản lý, sử dụng vốn, tài sản nhà nước tại các tập đoàn, tổng công ty nhà nước” của Ủy ban Thường vụ Quốc hội thì trong năm 2008, 56/91 tập đoàn, tổng công ty nhà nước có tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) dưới 15%, tức là thậm chí còn thấp hơn mặt bằng lãi suất trong năm 2008 (là năm có chỉ số CPI trung bình lên tới 20%). Điều này có nghĩa là nếu áp dụng các phương pháp kế toán đúng đắn thì hầu hết các tập đoàn và tổng công ty nhà nước sẽ thua lỗ. Đồng thời, cũng có thể lập luận thêm rằng ngay cả khi những tập đoàn và tổng công ty có lãi thì chủ yếu nhờ vào sự bảo hộ của Chính phủ, nhờ vào vị thế độc quyền trên thị trường nội địa, hay hàng rào thuế quan cao, và/hoặc được Chính phủ trợ cấp bằng vốn, đất đai, tài nguyên thiên nhiên rẻ, hay được ban phát các hợp đồng béo bở.

### 2.2.3 Hiệu quả về xã hội.

Một trong những vai trò quan trọng của DNNN là tạo thêm việc làm cho người lao động, giảm thất nghiệp cho xã hội, giảm các tệ nạn xã hội, nâng cao dân trí và đời sống dân sinh có chế độ đãi ngộ hợp lý nhằm góp phần chống tình trạng chảy máu chất xám ra nước ngoài. Hiện nay, số lao động làm việc trong các doanh nghiệp nhà nước có khoảng 3 triệu lao động, trong đó số không sắp xếp được việc làm chiếm khoảng 6%. Tuy nhiên theo số liệu kết quả điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê cho thấy tỷ trọng lao động của khu vực DNNN giảm rất nhanh từ mức 44% trong giai đoạn 2001-2005 xuống chỉ còn 24% trong giai đoạn 2006-2008. Không những thế, tỷ lệ tạo ra việc làm mới cũng giảm một cách tương ứng từ -4% xuống -22%, tức là DNNN không những không tạo ra việc làm mới mà còn cắt giảm lao động, do vậy đặt gánh nặng tạo việc làm mới hoàn toàn trên vai của khu vực tư nhân, chủ yếu là của khu vực dân doanh.

Đã đành việc cắt giảm lao động là hệ quả khó tránh khỏi trong quá trình cổ phần hóa DNNN, nhưng nếu DNNN thực sự ngày một lớn mạnh thì chúng cũng phải có khả năng tạo ra việc làm mới, một yêu cầu tối quan trọng đối với một nền kinh tế đang phát triển nhanh và có lực lượng lao động trẻ dồi dào như Việt Nam.

Doanh nghiệp nhà nước cùng các doanh nghiệp khác đang giải quyết khá nhiều việc làm cho xã hội, góp phần giảm thất nghiệp cho xã hội. Tuy nhiên, việc thu hút lao động trẻ, có trình độ chuyên môn cao trong doanh nghiệp nhà nước vẫn là vấn đề bất cập vì chưa có cơ chế đãi ngộ để giữ người.

## 2.3 Các vấn đề tồn tại và nguyên nhân.

### 2.3.1 Các vấn đề tồn tại trong đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp Nhà nước.

- Có sự khác biệt lớn giữa doanh nghiệp nhà nước ở Trung ương và ở địa phương. Các DNNN TW do có lợi thế về vốn, công nghệ, lao động lành nghề... nên có điều kiện thuận lợi hơn, trong khi các DNNN địa phương do thiếu vốn, công nghệ lạc hậu và nhiều khó khăn ràng buộc, nên hoạt động đầu tư phát triển luôn bị hạn chế. Đây là nguyên nhân chính làm cho hiệu quả đầu tư của khối doanh nghiệp này thấp kém và thường xuyên thua lỗ.

- Cơ cấu đầu tư chưa hợp lý: Cơ cấu đầu tư của DNNN theo vùng chưa thực sự hợp lý. Vốn đầu tư phát triển của DNNN được phân bố tập trung vào hai vùng kinh tế trọng điểm của cả nước là đồng bằng sông Hồng và miền Đông Nam Bộ. Chênh lệch vốn đầu tư thực hiện của DNNN giữa vùng lớn nhất với

vùng thấp nhất lên đến 30 lần. Hiệu quả đầu tư của DNNN khá cách biệt giữa các vùng.

- Thất thoát, lãng phí trong đầu tư phát triển của Doanh nghiệp Nhà nước còn lớn. Có nhiều biểu hiện tiêu cực trong quản lý đầu tư và thi công công trình gây lãng phí, thất thoát và kém hiệu quả trong đầu tư phát triển của Doanh nghiệp Nhà nước.

- Vốn được đầu tư chủ yếu dùng để xây dựng cơ bản và sửa chữa cơ sở vật chất lớn: Vốn đầu tư phát triển của DNNN chủ yếu được sử dụng để đầu tư cho công tác xây dựng cơ bản và sửa chữa lớn tài sản cố định. Đây là bộ phận vốn dùng xây dựng, tái tạo và đổi mới tài sản cố định, nâng cao năng lực sản xuất của DNNN. Nếu việc sử dụng vốn đầu tư xây dựng cơ bản lãng phí và kém hiệu quả sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của toàn bộ hoạt động đầu tư phát triển của DNNN. Trong thực tế, hiện tượng này đã và vẫn đang xảy ra, gây thất thoát nhiều vốn của Nhà nước và giảm hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp.

- Trình độ cán bộ lãnh đạo chưa đáp ứng được yêu cầu: Trong cuộc chạy đua thu hút nhân lực, các DNNN đang chịu nhiều thua thiệt so với các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, do phải tuân thủ những qui định bất hợp lý, cứng nhắc về chế độ tiền lương, tiền thưởng... Thêm vào đó là phương thức trả lương không có tiêu chí rõ ràng trong việc đánh giá kết quả công việc của nhân viên để trả lương cho họ một cách tương ứng mà chủ yếu dựa vào cảm tính và các mối quan hệ “ngoài công việc”, dẫn đến hiệu quả trong hoạt động đầu tư phát triển của DNNN còn nhiều yếu kém.

### 2.3.2 Nguyên nhân.

- Do công tác quy hoạch và kế hoạch đầu tư: ở cả phạm vi toàn khối và từng DNNN vẫn chưa được chú trọng đúng mức, chưa đổi mới hoạt động cho phù hợp với việc phát triển nền kinh tế thị trường, định hướng XHCN ở nước ta.

- Sai chủ trương đầu tư: đặc biệt trong việc lựa chọn địa điểm và đầu tư không tính đến thị trường. Việc xây dựng, thực hiện kế hoạch đầu tư của không ít DNNN chưa gắn với định hướng phát triển chung của toàn ngành, không phù hợp với mục tiêu, nhiệm vụ được giao và chưa xuất phát từ nhu cầu thị trường.

- Thiếu vốn, quy mô nhỏ: cơ cấu đầu tư bất hợp lý trong khi công nợ của DNNN ngày càng tăng là những nguyên nhân hạn chế khả năng mở rộng đầu tư, đổi mới công nghệ, đầu tư tập trung và do đó, có ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển.

- Công tác chuẩn bị chưa đúng thủ tục, quy định.

- Trình độ quản lý yếu kém: Trình độ của một bộ phận không ít cán bộ quản lý điều hành doanh nghiệp nhà nước chưa đáp ứng được yêu cầu của cơ chế thị trường.

- Cơ cấu ngành chưa chuyển dịch hợp lý.

- Cơ chế quản lý vốn có nhiều vấn đề bất cập: chưa thích ứng với cơ chế thị trường, dẫn đến tình trạng quản lý yếu kém, làm thất thoát vốn Nhà nước và hiệu quả đầu tư giảm.

- Cơ chế chưa sửa đổi kịp thời cho phù hợp với tình hình mới, đặc biệt khi Việt Nam gia nhập WTO.

## **Phần 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư phát triển trong Doanh Nghiệp Nhà nước.**

Từ những hạn chế, nguyên nhân và tình hình hoạt động của khối Doanh nghiệp nhà nước chúng em xin đưa ra một số các nhóm giải pháp sau đây:

### **3.1 Giải Pháp về huy động vốn.**

Trên cơ sở chiến lược kinh doanh dài hạn và các mục tiêu trước mắt, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược huy động vốn. Bên cạnh nguồn vốn vay từ ngân hàng, các DNNN có thể huy động vốn từ các nguồn khác để phát triển và tạo thế ổn định về nguồn vốn. Theo luật DNNN mới, các doanh nghiệp sẽ được chuyển từ hình thức giao vốn sang hình thức đầu tư vốn, được quyền chiếm hữu, quản lý và sử dụng vốn, tài sản để kinh doanh và thụ hưởng các lợi ích hợp pháp. Các DNNN hiện nay không còn quá phụ thuộc vào nguồn vốn nhà nước mà còn phải tích cực tự huy động vốn, chủ động sử dụng vốn, chủ động xử lý các hàng hóa, tài sản dư thừa, ứ đọng. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp không những phải có phương thức huy động vốn tốt mà còn phải sử dụng có hiệu quả, tránh thất thoát lãng phí thì mới có thể nâng cao được hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển của mình.

### **3.2 Giải pháp về quản lý hoạt động đầu tư.**

Nhanh chóng chấm dứt tình trạng đầu tư phân tán, dàn trải, không đồng bộ, không hiệu quả, trong công tác lập kế hoạch đầu tư hàng năm, các DNNN cần tuân thủ đúng quy hoạch phát triển ngành và vùng lãnh thổ. DNNN cần nghiêm chỉnh thực hiện quy định hiện hành của Nhà nước về quy chế quản lý đầu tư và xây dựng, trong đó yêu cầu: các dự án nhóm C không được bố trí kế hoạch vượt quá 2 năm, các dự án nhóm B không bố trí quá 4 năm. Việc bố trí kế hoạch vốn đầu tư hàng năm của DNNN nên tập trung ưu tiên cho các dự án, công trình đang triển khai dở dang, thực hiện đầu tư đồng bộ, dứt điểm.

Ngoài ra, các DNNN cần tăng cường công tác kiểm tra giám sát và đánh giá dự án. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát khối lượng công việc thực hiện, giá trị công trình, giám sát kỹ thuật, tiến độ thi công, chất lượng công trình... Là những giải pháp quan trọng đảm bảo tiến độ thi công, chất lượng công trình và do đó, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

### **3.3 Giải pháp về công tác đầu tư xây dựng cơ bản.**

Nâng cao hiệu quả công tác quản lý hoạt động đầu tư của DNNN trong giai đoạn thực hiện đầu tư, đặc biệt việc nâng cao hiệu quả quản lý đầu tư xây dựng cơ bản, chống thất thoát vốn trong quá trình đầu tư và xây dựng.



Các DNNN cần nhanh chóng chấm dứt tình trạng đầu tư phân tán, dàn trải, không đồng bộ. Cần xác định rõ trách nhiệm của người khảo sát, tư vấn thiết kế và lập dự toán giá trị công trình; và tiến hành giám sát đặc biệt ở hai khâu là chất lượng và giá thành xây dựng. Nâng cao năng lực cán bộ quản lý trong đầu tư xây dựng. Ngày nay ngoài yêu cầu đòi hỏi cần có kiến thức tổng hợp về kinh tế, kỹ thuật trong lĩnh vực đầu tư, xây dựng, kiến thức về khoa học, ngoại ngữ, còn đòi hỏi có một phẩm chất cao trong quản lý và thực thi các dự án đầu tư, từ người thợ xây dựng đến cán bộ quản lý, thiết kế... Luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm trước công việc được giao, luôn đặt lợi ích của tập thể lên trên hết thì mới có thể ngăn chặn được tình trạng đầu tư không hiệu quả, lãng phí như hiện nay.

### **3.4 Giải pháp về hoạt động nghiên cứu và phát triển.**

Đổi mới công nghệ phải là khâu đột phá, là giải pháp cơ bản, trung tâm có tính chiến lược tác động lâu dài đến chất lượng sản phẩm. Đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm đang sản xuất và sản phẩm mới, cũng như sản phẩm đa dạng hóa phải là mục tiêu của đổi mới công nghệ. Trong điều kiện nguồn vốn còn hạn hẹp, cần kết hợp giữa đổi mới có trọng điểm ở những khâu, những bộ phận then chốt với đầu tư, đổi mới đồng bộ. Mỗi doanh nghiệp cần xác định những sản phẩm quan trọng, mũi nhọn trong từng giai đoạn để lựa chọn đầu tư, đổi mới có trọng điểm. Có nhiều cách đầu tư, đổi mới công nghệ, có thể mua thiết bị công nghệ, cũng có thể đổi mới nhờ liên doanh với nước ngoài. Các Doanh nghiệp nhà nước cần lựa chọn cho mình những phương pháp thích hợp để sử dụng vốn đầu tư phát triển có hiệu quả nhất.

### **3.5 Giải Pháp về hoạt động phát triển nguồn nhân lực.**

Bản thân các doanh nghiệp phải mạnh dạn đầu tư cho nguồn nhân lực, để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của người lao động. Các DNNN cần xây dựng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực hợp lý, cần đề ra những biện pháp cụ thể về đào tạo theo cơ cấu, số lượng công nhân lành nghề, theo yêu cầu trang bị và áp dụng công nghệ hiện đại, tránh lãng phí và ngược lại, không để xảy ra tình trạng thiếu công nhân lành nghề. Phải nâng cao trình độ, năng lực kinh doanh, điều hành, quản lý doanh nghiệp, nhất là nâng cao trình độ và kinh nghiệm kinh doanh và điều hành của giám đốc, Tổng giám đốc, trình độ tay nghề của người lao động, trình độ và kiến thức về tiếp thị, tiếp thu khoa học - kỹ thuật hiện đại, trình độ công nghệ thông tin, chú trọng những sáng kiến cải tiến của người lao động ở các khâu khác nhau trong các hoạt động của doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải thông qua cơ chế tiền lương, tiền thưởng để khuyến khích người lao động học tập, đóng góp sáng kiến để nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm. Lương và thu nhập cho người lao động

phải thực sự là đòn bẩy kích thích người lao động để họ mang hết tâm huyết nhiệt tình phục vụ cho sự phát triển của doanh nghiệp.

### **3.6 Giải pháp về đầu tư cho hoạt động marketing, củng cố uy tín và xây dựng thương hiệu.**

Để nâng cao hiệu quả của sản xuất kinh doanh cũng như hiệu quả của hoạt động đầu tư phát triển, các DNNN cần phải quan tâm đúng mức đến yếu tố thị trường. Trong cơ chế thị trường, sản xuất của DNNN phải gắn với thị trường, xuất phát từ nhu cầu thị trường, phù hợp với thị hiếu của khách hàng và sản phẩm phải có chất lượng cao. Thông tin thị trường là căn cứ để doanh nghiệp đề ra các quyết định kinh doanh và quyết định đầu tư cho phù hợp. Doanh nghiệp phải thành lập một bộ phận thu thập và xử lý thông tin, hợp tác với hiệp hội các doanh nghiệp và Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) trong việc thu thập và cung cấp thông tin phục vụ cho việc định hướng mặt hàng kinh doanh. Đồng thời, phải tạo được một đội ngũ những người tiếp thị giỏi, luôn có kế hoạch mở rộng thị trường, phát triển mạng lưới tiêu thụ, thường xuyên đưa ra các hình thức khuyến mãi phù hợp với từng lúc, từng nơi, cải tiến phương thức phục vụ khách hàng. Nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống phân phối, kể cả dịch vụ trước và sau khi bán hàng phù hợp với đặc điểm văn hóa tiêu dùng ở những thị trường tiêu thụ khác nhau, nắm bắt, phản ứng nhanh trước các thay đổi của đối thủ cạnh tranh trên thị trường để có đối sách kịp thời. Xây dựng một chiến lược marketing hợp lý và đầu tư đúng hướng không những làm tăng số lượng sản phẩm bán ra cho doanh nghiệp mà còn là một cách giới thiệu mình hiệu quả với đối tác, những nhà đầu tư, nâng cao uy tín sản phẩm trên thị trường; qua đó dần dần từng bước xây dựng và củng cố uy tín và thương hiệu cho doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo:

Giáo trình Kinh tế đầu tư ĐH Kinh tế Quốc Dân chủ biên: PGS.TS Nguyễn Bạch Nguyệt – TS Từ Quang Phương.

Trang web của tổng cục thống kê: <http://www.gso.gov.vn/>

Thời báo kinh tế Việt Nam: <http://vneconomy.vn/>

Thời báo kinh tế Sài Gòn: <http://www.thesaigontimes.vn/>

Trang web của Chính Phủ: <http://www.chinhphu.vn>

Báo cáo tổng kết tình hình kinh tế năm 2009 của Chính Phủ.

## Mục Lục

<b>1.1 Một số vấn đề về đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp.....</b>	<b>2</b>
1.1.1 Khái niệm đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp. ....	2
1.1.2 Đặc điểm của đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp. ....	2
1.1.3 Vai trò của đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp. ....	3
<b>1.2 Nội dung cơ bản của đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp.....</b>	<b>3</b>
1.2.1 Đầu tư cho xây dựng cơ bản:.....	3
1.2.2 Đầu tư phát triển nguồn nhân lực.....	4
1.2.3 Đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D).....	5
1.2.4 Đầu tư mua sắm hàng tồn trữ.....	6
1.2.5 Đầu tư cho marketing, củng cố uy tín và xây dựng thương hiệu: .	7
1.2.6 Đầu tư cho tài sản vô hình khác.....	8
<b>1.3 Đầu tư trong doanh nghiệp nhà nước – vai trò và những đặc trưng chủ yếu.....</b>	<b>9</b>
1.3.1 Khái niệm:.....	9
1.3.2 Vai trò và đặc trưng của doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế: .....	9
<b>2.1 Tình hình đầu tư phát triển trong doanh nghiệp nhà nước. ....</b>	<b>12</b>
2.1.1 Tình hình hoạt động của Doanh nghiệp nhà nước. ....	12
2.2.2 Tình hình đầu tư phát triển trong doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam. ....	13
<b>2.2 Kết quả và hiệu quả đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp Nhà nước. ....</b>	<b>17</b>
2.2.1 Hiệu quả về kinh tế.....	17
2.2.2 Hiệu quả về tài chính. ....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.2.3 Hiệu quả về xã hội.....	20
<b>2.3 Các vấn đề tồn tại và nguyên nhân. ....</b>	<b>20</b>
2.3.1 Các vấn đề tồn tại trong đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp Nhà nước. ....	20
2.3.2 Nguyên nhân. ....	21
<b>3.1 Giải Pháp về huy động vốn.....</b>	<b>23</b>
<b>3.2 Giải pháp về quản lý hoạt động đầu tư.....</b>	<b>23</b>
<b>3.3 Giải pháp về công tác đầu tư xây dựng cơ bản. ....</b>	<b>23</b>
<b>3.4 Giải pháp về hoạt động nghiên cứu và phát triển. ....</b>	<b>24</b>
<b>3.5 Giải Pháp về hoạt động phát triển nguồn nhân lực. ....</b>	<b>24</b>
<b>3.6 Giải pháp về đầu tư cho hoạt động marketing, củng cố uy tín và xây dựng thương hiệu.....</b>	<b>25</b>

