

# CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI NGÀNH DỊCH VỤ XÂY DỰNG VÀ SẢN XUẤT VẬT LIỆU XÂY DỰNG KHI TRUNG QUỐC GIA NHẬP WTO

STT	MỤC LỤC	TRANG
	<i>Lời nói đầu</i>	2
1.	<i>Phân loại của WTO về thương mại dịch vụ xây dựng và phân tích việc phân loại này</i>	3
2.	<i>Ngành dịch vụ xây dựng phải làm gì để đáp ứng yêu cầu của WTO</i>	8
3.	<i>Gia nhập WTO, việc khai thác nguồn nhân tài Trung Quốc có bốn cơ hội và bốn thách thức</i>	15
4.	<i>Suy ngẫm và phân tích ảnh hưởng của việc gia nhập WTO đối với thiết kế kiến trúc Trung Quốc</i>	18
5.	<i>Ngành vật liệu xây dựng chịu ảnh hưởng gì khi Trung Quốc gia nhập WTO</i>	23
6.	<i>Sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp vật liệu xây dựng làm gì để đáp ứng với cạnh tranh thị trường</i>	29
7.	<i>Cải cách doanh nghiệp sản xuất thành doanh nghiệp dịch vụ</i>	33
8.	<i>Sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp khoa học công nghệ làm thế nào để nghênh đón cơ hội và thách thức</i>	36
9.	<i>WTO và căn bệnh ấu trĩ bảo hộ công nghiệp dân tộc</i>	41
10.	<i>Sau khi gia nhập WTO, đi tới Châu Phi lập doanh nghiệp</i>	44
11.	<i>Sau khi gia nhập WTO, thông tin thị trường không đối xứng và cạnh tranh thông tin</i>	47

## **LỜI NÓI ĐẦU**

*Theo Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO, các hoạt động cung cấp sản phẩm xây dựng của ngành công nghiệp xây dựng cũng thuộc về thương mại dịch vụ. WTO phân chia thương mại dịch vụ xây dựng thành dịch vụ thi công và kỹ thuật liên quan, dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế kỹ thuật dựa trên khái niệm dịch vụ kiến trúc của Liên hợp quốc.*

*Để đối phó với những thách thức do việc gia nhập WTO đặt ra cho đất nước, Trung Quốc đã nghiên cứu những đối sách cho các lĩnh vực của nền kinh tế, trong đó có ngành xây lắp và ngành nhà đất, ngành dịch vụ xây dựng và sản xuất vật liệu xây dựng. Trung tâm Thông tin Khoa học Công nghệ Xây dựng đã giới thiệu Tổng luận trước với chuyên đề "Cơ hội và thách thức đối với ngành xây lắp và ngành nhà đất khi Trung Quốc gia nhập WTO".*

*Lần này, Trung tâm Thông tin KH-CN XD tiếp tục biên tập Tổng luận "Cơ hội và thách thức đối với ngành dịch vụ xây dựng và sản xuất vật liệu xây dựng khi Trung Quốc gia nhập WTO", giới thiệu cách phân loại thương mại dịch vụ xây dựng của WTO cũng như những việc cần phải làm của các doanh nghiệp ngành dịch vụ xây dựng, ngành vật liệu xây dựng, doanh nghiệp khoa học công nghệ v.v... để Trung Quốc có thể đứng vững và phát triển trong cạnh tranh dưới điều kiện của WTO.*

*Những nội dung trên rất có ích cho việc phục vụ công tác của nước ta với các nước để gia nhập WTO và nâng cao năng lực toàn diện của các doanh nghiệp Ngành xây dựng nước ta khi đứng trước cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO.*

**Trung tâm Thông tin KH-CN Xây dựng**

## Phần 1

# PHÂN LOẠI CỦA WTO VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XÂY DỰNG VÀ PHÂN TÍCH VIỆC PHÂN LOẠI NÀY

Theo đặc trưng của giao dịch quốc tế thì thương mại dịch vụ xây dựng là thương mại về kiến trúc và công trình cũng như việc tạo ra chúng. Vì vậy, trong WTO, thương mại dịch vụ xây dựng chủ yếu được "Hiệp định chung thương mại dịch vụ" (GATS) thuộc cơ cấu cơ bản của hiệp nghị WTO quản lý. GATS là hoạt động thương mại dịch vụ quốc tế, cung cấp cả những quy tắc pháp luật cơ bản cho thương mại dịch vụ xây dựng.

### **I- Khung và nguyên tắc cơ bản của chế độ thương mại dịch vụ WTO**

GATS là những quy tắc nhiều bên có hiệu lực pháp luật về thương mại dịch vụ quốc tế, đạt được tại vòng đàm phán Uruguay. Hội đồng thường trực thương mại dịch vụ của WTO chỉ đạo giám sát việc thực hiện GATS. Danh sách phân loại các ngành dịch vụ được WTO xác định có 12 ngành dịch vụ, khoảng 150 ngành trực thuộc (chi ngành). Trong đó, các dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan (Construction and Related Engineering Services) và các dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình (Architectural and Engineering Services) nằm trong dịch vụ chuyên nghiệp được liệt vào ngành dịch vụ thương mại dịch vụ liên quan tới thị trường xây dựng và lĩnh vực dịch vụ xây dựng Trung Quốc.

Thương mại dịch vụ quốc tế theo GATS có nghĩa là cung cấp dịch vụ bằng 4 phương thức:

- Cung cấp vượt qua biên giới (Cross - border supply): Cung cấp dịch vụ từ nước này qua biên giới nước khác (ví dụ như điện thoại quốc tế).
- Tiêu dùng ở ngoài nước: Người tiêu dùng hoặc doanh nghiệp qua biên giới nước khác sử dụng dịch vụ (ví dụ như du lịch)
- Cơ sở thương nghiệp có sẵn (Commercial presence): doanh nghiệp của một nước thông qua doanh nghiệp trực thuộc hoặc cơ quan chi nhánh của mình để cung cấp dịch vụ ở nước khác (doanh nghiệp xây dựng tiến hành nghiệp vụ xây dựng ở nước khác)
- Các thể nhân lưu động (Movement of natural persons): Các cá nhân từ nước này sang nước khác để cung cấp dịch vụ (như cố vấn công trình hoặc một thời trang).

Các nguyên tắc cơ bản của thương mại dịch vụ do GATS xác định về đại thể là thống nhất với các nguyên tắc thương mại văn hoá, bao gồm nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc, nguyên tắc đãi ngộ quốc dân, nguyên tắc về sự trong sáng, tính khách quan và hợp lý của pháp chế, về chi trả và chuyển dịch quốc tế do thông qua đàm phán đạt được và ràng buộc các nước thành viên chấp nhận mở cửa, từng bước tự do hoá thị trường của mình.

## II- Phân loại thương mại các dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan:

Theo định nghĩa của WTO, thương mại các dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan chủ yếu là hoạt động thương mại kinh tế về cung cấp dịch vụ cho thi công xây dựng thực thể công trình và dịch vụ thiết kế công trình liên quan. Các dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan chủ yếu do công ty nhận thầu công trình cung cấp.

Ngành dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan do WTO xác định chia ra thành 5 chi ngành sau:

- Công việc xây dựng thông thường về nhà cửa (General construction work for buildings). Chi ngành dịch vụ này bao gồm công việc thi công xây dựng các loại hình nhà cửa công cộng hoặc tư hữu, xây dựng mới mở rộng, cải tạo và phục hồi nhà ở hoặc nhà không dùng để ở.

- Các việc xây dựng thông thường về kết cấu hạ tầng (General construction work for civil engineering). Chi ngành dịch vụ xây dựng này trừ nhà cửa ra bao gồm công việc thi công các kết cấu, như đường xá, đường cao tốc, đường sắt, đường băng sân bay, cầu cống, đường hầm, bến cảng, đê, đường ống, đường dây thông tin và tải điện, bãi khai thác mỏ và chế biến, sân vận động v.v...

- Công việc lắp đặt và lắp ráp (Installation and Assembly work), bao gồm công việc thi công lắp đặt và lắp ráp các phối kiện chế tạo sẵn, máy sưởi ấm và điều hoà không khí, đường ống nước, đường ống khí đốt, đường điện, thiết bị phòng cháy chữa cháy, thang máy, vật cách ly, hàng rào v.v...

- Công việc hoàn thiện trang trí nhà cửa (Building completion and finishing work). Chi ngành dịch vụ này bao gồm các dịch vụ thi công chuyên nghiệp như thi công hoàn thiện trang trí lắp kính, quét vôi, lăn sơn, đặt thảm, làm mộc v.v....

- Các chi ngành khác (Other), gồm các công việc chuẩn bị hiện trường thi công và dịch vụ thi công công trình mang tính chuyên nghiệp như làm móng, khoan giếng, làm mái, chuẩn bị bê tông, gia công và đặt cốt thép, gạch, đá v.v... Chi ngành này còn có cả dịch vụ cho thuê liên quan như cho thuê thiết bị cơ giới dùng để thi công công trình, tháo dỡ nhà cửa v.v...và kể cả nhân viên điều khiển.

Theo định nghĩa cấu thành điều thứ nhất của GATS, đối với 5 chi ngành dịch vụ thuộc ngành dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan, các thành viên WTO cần phải chấp nhận hoặc hạn chế cho vào thị trường hưởng đãi ngộ quốc dân theo bốn phương thức cung cấp dịch vụ, nêu tên các chi ngành dịch vụ có thể mở cửa và cả trình tự mở cửa trong bản danh sách dự định sẽ chấp nhận. Thông thường, thương mại dịch vụ thi công và thiết kế những công trình liên quan được thể hiện nhiều nhất ở hai phương thức cung cấp dịch vụ là thông qua cơ sở thương nghiệp đã có và các thể nhân lưu động, rất khó tiến hành theo phương thức cung cấp dịch vụ vượt qua biên giới (Cross border supply), tức là trong thực tế thương mại hiện nay, việc thi công xây dựng công trình theo phương thức dịch vụ vượt qua biên giới về mặt kỹ thuật là không khả thi lắm.

### III- Phân loại thương mại dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình

WTO coi dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình chủ yếu là dịch vụ chuyên nghiệp do các kiến trúc sư và kỹ sư có năng lực cung cấp, thường không bao gồm thi công xây dựng thực thể công trình và các hoạt động kinh tế hữu quan.

Các dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình được WTO xếp vào phân ngành dịch vụ chuyên nghiệp thuộc ngành dịch vụ thương nghiệp. Phân ngành lại chia ra thành 4 chi ngành dịch vụ sau:

- Dịch vụ thiết kế kiến trúc (Architectural services) Chi ngành dịch vụ này bao gồm tất cả các loại hình dịch vụ thiết kế kiến trúc, tức là bao gồm dịch vụ tư vấn trước thiết kế kiến trúc và thiết kế kiến trúc, dịch vụ quản lý hợp đồng, dịch vụ tổng hợp thiết kế kiến trúc, quản lý hợp đồng và các dịch vụ thiết kế kiến trúc khác, trừ dịch vụ quy hoạch đô thị và thiết kế kiến trúc cảnh quan.

- Các dịch vụ thiết kế công trình (Engineering services). Chi ngành dịch vụ này bao gồm tất cả các dịch vụ thiết kế công trình, tức là bao gồm dịch vụ tư vấn công trình, thiết kế công trình nền móng và kết cấu nhà, thiết kế công trình điện và thiết bị trong nhà, thiết kế công trình về xây dựng, thiết kế công nghệ và quy trình sản xuất công nghệ, dịch vụ thiết kế công trình trong giai đoạn thi công xây dựng và lắp ráp, các dịch vụ thiết kế công trình khác, trừ dịch vụ thiết kế công trình tổng hợp.

- Dịch vụ thiết kế công trình tổng hợp (Integrated engineering services). Bao gồm các dịch vụ thiết kế công trình liên quan tới tổng thầu (turnkey projects) như dịch vụ thiết kế công trình tổng hợp trong tổng thầu dự án kết cấu hạ tầng giao thông, dịch vụ thiết kế công trình tổng hợp và quản lý dự án trong tổng thầu dự án công nghiệp, dịch vụ thiết kế công trình tổng hợp trong tổng thầu các dự án khác.

- Các dịch vụ quy hoạch đô thị và thiết kế kiến trúc cảnh quan (Urban planning and landscape architectural services). Chi ngành dịch vụ này bao gồm dịch vụ quy hoạch đô thị thiết kế cảnh quan phong cảnh.

Vì việc cung cấp các thiết kế và thành quả thiết kế của kiến trúc sư và kỹ sư vượt qua biên giới dễ dàng hơn nhiều so với các dịch vụ xây dựng công trình nên vai trò của cung cấp dịch vụ vượt qua biên giới trong ngành dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình có tầm quan trọng cao hơn rất nhiều so với trong ngành dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan. Cùng với sự phát triển của kỹ thuật viễn thông và công nghệ thông tin, dịch vụ thiết kế kiến trúc, thiết kế công trình và sản phẩm thiết kế của dịch vụ này có thể được tiến hành và chuyển giao thông qua mạng Internet. Xu thế phát triển hiện đại này có thể nâng cao hơn nữa tầm quan trọng của phương thức cung cấp dịch vụ vượt qua biên giới trong ngành dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình. Hơn nữa, có thể thấy trước, do đặc điểm và tính chuyên nghiệp của dịch vụ này, phương thức cung cấp dịch vụ vượt qua biên giới sẽ chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong ngành thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình. Nhưng nói chung, hiện nay việc cung cấp hầu hết các dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình vẫn được tiến hành chủ yếu thông qua các cơ sở thương nghiệp có sẵn và các thể nhân lưu động.

#### **IV- Phân tích việc phân loại các ngành trong lĩnh vực xây dựng**

Theo quy định của GATS, một thành viên nào đó chấp nhận cụ thể cho ngành dịch vụ xây dựng được tiến vào thị trường và được hưởng đãi ngộ quốc dân, cũng cần theo quy định của WTO tiến hành xác định một cách riêng rẽ ngành dịch vụ hoặc phân ngành hoặc chi ngành dịch vụ, bốn phương thức cung cấp dịch vụ, thông qua đàm phán với các thành viên hữu quan, cân nhắc việc nhượng bộ cho phép tiến vào thị trường thương mại dịch vụ xây dựng, đề ra bản danh sách của mình dự định chấp nhận đối với ngành dịch vụ xây dựng.

WTO phân loại ngành thương mại dịch vụ là dựa vào cách phân loại sản phẩm CPC của Liên Hợp Quốc (United Nations Provisional Central Product Classification, Series M. No 77, 1991). Năm 1997, sau khi điều chỉnh sửa đổi CPC, Liên Hiệp Quốc chính thức công bố CPC xuất bản lần thứ nhất (CPC Version 1.0).

Theo cách phân loại CPC, có sự trùng lặp giao thoa nhất định giữa ngành dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan và ngành dịch vụ thiết kế kiến trúc, thiết kế công trình. Giữa chúng vừa có điểm khác biệt, vừa có mối liên hệ rất chặt chẽ. Bởi vậy, đôi khi khó có thể phân loại một cách thật rõ ràng nội dung một số dịch vụ xây dựng, có thể có những cách hiểu khác nhau. Ví dụ, dịch vụ thi công thiết kế công trình liên quan và dịch vụ thiết kế liên quan đến thi công công trình là một dịch vụ thiết kế công trình khác ở giai đoạn thi công xây dựng và thi công lắp ráp công trình, là một nhánh dịch vụ trong dịch vụ thiết kế công trình (Engineering services).

Từ phân loại CPC ta có thể thấy, WTO xếp tổng thầu dự án (turnkey project) vào chi ngành dịch vụ thiết kế công trình tổng hợp (Intergrated engineering services) thuộc ngành dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình. Vì vậy, WTO coi tổng thầu dự án là một dịch vụ chuyên nghiệp, coi trọng tính chuyên nghiệp và tính quản lý của tổng thầu dự án, nhưng tuyệt nhiên không nhấn mạnh đến tính chất hoạt động kinh tế của nó.

Theo cách phân loại PCP của WTO, cung cấp dịch vụ quản lý công trình như triển khai và quản lý dự án, nghiên cứu tính khả thi và phân tích rủi ro của dự án, tư vấn chọn mua thiết kế và công trình v.v... cũng đều thuộc về phạm vi của ngành dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình. Tư vấn quản lý công trình được xếp vào cả chi ngành dịch vụ thiết kế kiến trúc (Architectural sevices) và dịch vụ thiết kế công trình (Engineering services) trong ngành nói trên. Cách WTO phân loại quy các dịch vụ như tư vấn quản lý công trình vào ngành này có hàm ý là loại dịch vụ chuyên nghiệp này phải chủ yếu do kỹ sư và kiến trúc sư cung cấp. Ở nhiều nước, dịch vụ tư vấn quản lý công trình thường do kiến trúc sư và kỹ sư đảm nhận và cung cấp.

WTO không xếp riêng một cách rõ ràng dịch vụ của các nhân viên đo đạc (Surveyor) v.v... nhưng nội dung nghiệp vụ của họ có thể nói về cơ bản đã được xếp vào các chi ngành dịch vụ liên quan của ngành dịch vụ thi công và thiết kế công trình liên quan, ngành dịch vụ thiết kế kiến trúc và thiết kế công trình. Cũng vì nghiệp vụ công tác của nhân viên đo đạc ở các nước hoàn toàn không giống nhau nên WTO kiến nghị các nước thành viên căn cứ vào nội dung của loại dịch vụ này để quyết định quy những dịch vụ liên quan vào một ngành dịch vụ nào đó hoặc phân ngành hoặc chi ngành dịch vụ.

Như đã nói ở trên, phương pháp phân loại ngành dịch vụ trong lĩnh vực xây dựng của WTO vẫn còn những vấn đề cần bàn. Văn phòng WTO cũng đề xuất vấn đề và trung cầu ý kiến của các bên về việc phân loại các ngành dịch vụ trong lĩnh vực xây dựng như hiện nay có thoả đáng hay không; nên chăng cần phải phân biệt rõ ràng định nghĩa "dịch vụ thiết kế công trình liên quan đến thi công công trình" và " các dịch vụ thiết kế công trình khác"; nên quy dịch vụ quản lý công trình, dịch vụ kinh tế tư vấn công trình, dịch vụ của nhân viên đo đạc và các dịch vụ chuyên nghiệp công trình tương tự vào ngành dịch vụ hoặc chi ngành dịch vụ nào.

Cùng với tiến bộ của kinh tế và xã hội, dịch vụ và sản xuất xã hội không ngừng phát triển theo hướng chuyên nghiệp hoá, thương mại dịch vụ quốc tế cũng ngày càng chuyên nghiệp hoá, việc phân loại ngành dịch vụ xây dựng của WTO phản ánh đặc điểm phát triển này. Trong khuôn khổ của GATS, các nước thành viên WTO chấp nhận cụ thể việc cho phép tiến vào thị trường thương mại dịch vụ và hưởng đãi ngộ quốc dân chính là căn cứ và cách phân loại CPC về ngành, phân ngành và chi ngành dịch vụ và theo mục tiêu phát triển kinh tế của quốc gia hoặc khu lãnh thổ mình mà quyết định. Xét việc phân loại ngành dịch vụ trong lĩnh vực xây dựng của WTO, các chi ngành dịch vụ được chia theo chuyên nghiệp là khá hẹp. Nếu tiến hành thương mại dịch vụ theo sự phân loại này thì ngành dịch vụ xây dựng Trung Quốc còn chưa hoàn thiện lắm. Hiện nay, vấn đề tổ chức ngành của ngành dịch vụ xây dựng Trung Quốc bao gồm cơ cấu chuyên nghiệp, hình thái tổ chức, cơ cấu các tầng, cơ cấu tổ chức doanh nghiệp v.v... không thể tiếp cận thật tốt với cơ cấu phân loại quốc tế. Vì vậy, đứng trước những thách thức khi gia nhập WTO, ngành dịch vụ xây dựng Trung Quốc phải áp dụng đối sách tích cực, nhanh chóng cải cách tổ chức ngành.

## Phần 2

# NGÀNH DỊCH VỤ XÂY DỰNG PHẢI LÀM GÌ ĐỂ ĐÁP ỨNG YÊU CẦU CỦA WTO

### **I- Hoàn thiện pháp quy pháp luật về quy phạm ngành công nghiệp xây dựng**

Qua nghiên cứu, thấy rằng pháp quy pháp luật về xây dựng của Trung Quốc chưa hoàn thiện, còn thiếu luật, nội dung không rõ ràng, còn chứa ẩn ý. Quy định quá nhiều khiến cho mọi người bối rối. Một số chế độ điều lệ còn mâu thuẫn với nhau, đặc biệt rõ nét là mâu thuẫn giữa các ngành khác nhau, ở chừng mức nào đó, pháp quy còn thiếu tính khả thi. Muốn hoàn thiện, pháp luật pháp quy xây dựng về quy phạm ngành công nghiệp xây dựng phải bắt tay vào làm từ mấy mặt chủ yếu sau đây:

#### **1- Xác lập lại trình tự lập pháp ngành xây dựng**

Ở lĩnh vực lập pháp ngành xây dựng, thông thường thoạt đầu Trung Quốc đề ra thông tri, quyết nghị, quy định v.v... tạm thời, sau đó tiến hành sửa đổi chúng theo tình hình thực hiện, cuối cùng nâng lên thành luật. Tuy pháp luật hành chính xây dựng có nét đặc trưng là tính linh hoạt, nhưng tính linh hoạt đó chỉ tồn tại ở việc tái nhận thức đối với tình hình đã thay đổi, đưa ra một cách kịp thời và chính xác những quy định mới. Cũng chính vì vậy, trình tự lập pháp truyền thống còn mang đậm tính tùy tiện, dẫn tới pháp quy quản lý ngành xây dựng không có tính hệ thống, chính sách thay đổi thất thường, rất bất lợi cho sự phát triển của ngành xây dựng. Theo kinh nghiệm lập pháp của các nước công nghiệp phát triển, thông thường nghị viện trao quyền cho chính phủ hoặc cơ quan chuyên nghiệp đề ra luật để quy phạm mặt vĩ mô của vấn đề nào đó. Sau đó, căn cứ vào các điều khoản trao quyền của luật, cơ quan được trao quyền sẽ đề ra điều lệ hữu quan để cụ thể hoá luật hơn nữa. Học theo kinh nghiệm thành công của nước ngoài, trước hết, Trung Quốc cần xác lập trình tự lập pháp, sau đó căn cứ vào những nghiên cứu về nội dung các mối quan hệ trong quản lý thị trường xây dựng cần được điều chỉnh bằng pháp luật, xác định kế hoạch lập pháp, mục đích là tránh tính tùy tiện.

#### **2- Tăng cường nghiên cứu lập pháp ngành xây dựng**

Hiện nay, Trung Quốc đang ở vào thời kỳ chuyển từ thể chế kinh tế kế hoạch xã hội chủ nghĩa sang thể chế kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, thể chế quản lý kinh tế pháp chế hoá chưa được thiết lập. Hơn nữa, bấy lâu nay, lý luận về các mặt như quy phạm hoá lập pháp, trình bày lập pháp, kỹ luật lập pháp, trình tự lập pháp của ngành xây dựng chưa được nghiên cứu đầy đủ, khiến cho điều khoản pháp quy xây dựng nghiên cứu của Trung Quốc thường tồn tại một số vấn đề sau:

- Về ngôn ngữ: Nội dung một số vấn đề biểu đạt không rõ ràng, không cụ thể, quá chung chung, trừu tượng về nguyên tắc, khiến cho mọi người khó nắm được chính xác khi thực hiện, áp dụng và tuân thủ

- Một số điều khoản quá thiên về hình thức, thiếu tính khả thi

- Một số điều khoản rườm rà, không ngắn gọn trong sáng



- Quy định của một số điều khoản mâu thuẫn với nhau, khó thực hiện, áp dụng và tuân thủ

- Quy định của một số điều khoản không hoàn chỉnh, chỉ có mô thức ngành, không có mô thức hậu quả, không thể thực hiện những quy định mang tính trao quyền của những điều khoản này, cũng không thể xử phạt theo hành vi vi phạm quy định mang tính mệnh lệnh, cấm đoán này

- Quy định của một số điều khoản lạc hậu nghiêm trọng, thực hiện chúng lại thường cản trở sự phát triển của ngành xây dựng

Dù ở mặt hệ thống pháp quy ngành xây dựng hoặc ở toàn bộ hệ thống pháp quy của Nhà nước, Trung Quốc cần tăng cường nghiên cứu lý luận lập pháp.

### **3- Tăng cường khuyến khích các học hội chuyên nghiệp, các nhà chuyên môn, hiệp hội ngành tham gia lập pháp**

Các học hội chuyên nghiệp, các nhà chuyên môn, hiệp hội ngành ở các nước công nghiệp phát triển có vai trò quan trọng trong việc đề ra và giám sát thực hiện pháp quy quản lý xây dựng, họ là trợ thủ đắc lực của cơ quan chủ quản hành chính xây dựng thuộc chính quyền. Hàng năm, họ nghiên cứu phương pháp đề ra pháp quy xây dựng, tham gia hoạt động trên thị trường xây dựng, có thực lực rất mạnh về các mặt như nêu ra yêu cầu lập pháp, nghiên cứu lý luận lập pháp, kỹ thuật lập pháp, nhân viên lập pháp v.v..., những pháp quy được họ tham gia đề ra thường có tính chuyên nghiệp khá cao, thuật ngữ pháp luật tương đối quy phạm. Trung Quốc rất cần bồi dưỡng và chỉ đạo các học hội chuyên nghiệp, các nhà chuyên môn, hiệp hội ngành phát huy vai trò quan trọng trong việc đề ra và giám sát thực hiện pháp quy quản lý xây dựng, tạo cơ hội cho họ tham gia, khuyến khích họ nghiên cứu pháp quy xây dựng, hoặc ít nhất là hỏi ý kiến họ khi lập pháp và giám sát chấp pháp. Trong thực tiễn, việc đề ra và giám sát thực hiện pháp quy xây dựng đòi hỏi phải có một đội ngũ nhân viên giỏi pháp luật và giàu tri thức chuyên nghiệp. Không thể thoả mãn được yêu cầu, nếu chỉ dựa vào cơ quan chủ quản hành chính xây dựng thuộc chính quyền. Trung Quốc có thể bồi dưỡng những nhân viên chuyên nghiệp ở mặt này thông qua học hội chuyên nghiệp và hiệp hội ngành.

### **4- Tổ chức (hiệp hội) chuyên gia hoặc hiệp hội ngành đề ra quy phạm và tiêu chuẩn kỹ thuật**

Ở nước ngoài, quy phạm và tiêu chuẩn kỹ thuật về cơ bản do tổ chức (hiệp hội) chuyên gia hoặc hiệp hội ngành đề ra, quy phạm và tiêu chuẩn được đề ra thường đều tương đối chặt chẽ, chính xác. Còn quy phạm và tiêu chuẩn kỹ thuật ở Trung Quốc thường được cơ quan chủ quản xây dựng uỷ thác cho cơ quan hữu quan đề ra, biện pháp này thích ứng với nền kinh tế kế hoạch. Từ nay trở đi, quy phạm và tiêu chuẩn kỹ thuật của Trung Quốc cần phải do (hoặc được uỷ thác cho) các học hội chuyên nghiệp hoặc hiệp hội ngành đề ra nhằm thoả mãn nhu cầu phát triển của ngành.

### **5 - Rút ngắn chu kỳ sửa đổi pháp quy xây dựng**

Pháp quy xây dựng là hệ thống pháp quy có tính chuyên nghiệp khá cao, diện liên quan khá rộng, hết sức phức tạp, ngành xây dựng lại phát triển tương đối nhanh, một pháp quy được đề ra không thể thích ứng hoàn toàn với sự phát triển đổi thay của ngành xây

dụng. Ở nước ngoài, pháp quy xây dựng không ngừng được sửa đổi. Họ đều có một số cơ quan điều tra sát sao tình hình thực hiện pháp quy, sửa đổi pháp quy ngay khi phát hiện ra vấn đề. Ví dụ, Vụ Pháp quy Xây dựng của Cục Xây dựng Bộ Môi trường - Giao thông - Khu vực Anh có tổ pháp quy xây dựng chuyên chịu trách nhiệm điều tra, theo sát tình hình thực hiện, đóng góp ý kiến sửa đổi. Nhưng Trung Quốc lại không thiết lập bộ máy này. Thường chỉ tiến hành một đợt sửa đổi lớn khi phát hiện thấy pháp quy nảy sinh nhiều vấn đề. Phương thức này khiến cho pháp quy lạc hậu hơn nhu cầu phát triển của ngành xây dựng, bất lợi cho sự phát triển ngành này. Vì vậy, Trung Quốc cần coi trọng đồng đều các công tác như đề ra, thực hiện, giám sát, sửa đổi v.v... pháp quy, và đều phải cung cấp cho chúng những lực lượng tương đương nhằm đảm bảo tính thích hợp tốt của pháp quy và tính công minh, hợp lý trong điều chỉnh mối quan hệ pháp luật.

## **II- Thiết lập mạng lưới thông tin kiện toàn**

Hiện nay, con đường và biện pháp mà các doanh nghiệp Trung Quốc áp dụng để thu được thông tin về thị trường nhận thầu công trình và dịch vụ lao động quốc tế rất đơn nhất, lạc hậu, thu được ít thông tin, thông tin phân tán, không hệ thống, tính ngẫu nhiên lớn, dễ dẫn đến các công ty Trung Quốc tham gia đấu thầu một cách mù quáng, lãng phí sức người sức của, thậm chí tổn thất kinh tế nghiêm trọng. Vì Trung Quốc không có một cơ quan chuyên môn thống nhất chịu trách nhiệm thu thập, phân tích công bố thông tin quốc tế về nhận thầu công trình và dịch vụ lao động, hơn nữa vì thông tin không được sử dụng tổng hợp nên thông tin và nguồn lực có hạn không tận dụng đầy đủ, ở vào thế yếu trong cạnh tranh.

Thế kỷ 21 là thời đại thông tin, muốn triển khai nhận thầu công trình và dịch vụ lao động quốc tế với quy mô lớn, cần có điều kiện tiên đề là nắm được nhiều thông tin có giá trị về nhận thầu công trình và dịch vụ lao động. Theo quy định của "Điều 3 nói về mức độ trong sáng" trong "Hiệp định chung thương mại dịch vụ" (GATS) thì đối với ngành dịch vụ công trình xây dựng, pháp quy đầu tư, chính sách ngành và chính sách kỹ thuật, trình tự thẩm tra năng lực chuyên môn, phê chuẩn giấy phép chuyên nghiệp, điều lệ thao tác hiện có, trình tự gọi thầu và các thông tin liên quan phải được công bố kịp thời và công khai. Điều này đòi hỏi phải có một trung tâm công bố thông tin cố định nhằm đảm bảo chắc chắn cho việc công bố, thu thập, xuất bản, phân phát và thông báo những thông tin hữu quan. Các nước công nghiệp phát triển phải lập các điểm thông tin sớm hơn các nước đang phát triển.

Trước hết, cơ quan chủ quản trong nước, các các công ty công trình đối ngoại lớn và vừa trong nước, các đơn vị thiết kế cần cố gắng tập trung lực lượng thông tin và nghiên cứu đang phân tán hiện nay, thành lập cơ quan tư vấn thông tin chuyên chịu trách nhiệm thu thập và phân tích các thông tin về thị trường nhận thầu và dịch vụ lao động, cơ quan này phải mở rộng các kênh thu thập thông tin. Thông qua việc thành lập và kiện toàn mạng lưới thông tin, cần giữ mối liên hệ thường xuyên với các trang Web của các điểm thông tin tại các nước thành viên WTO, các công ty hợp tác kinh tế kỹ thuật quốc tế, cơ quan giới thiệu việc làm nước ngoài, cơ quan liên hệ giữa chính phủ các nước, cơ quan thăm hỏi lẫn nhau giữa Trung Quốc và nước ngoài, Văn phòng tham tán kinh tế Đại sứ quán Trung Quốc ở nước ngoài, Văn phòng thường trú ở nước ngoài của các công ty nhận thầu và dịch vụ lao động, tổ chức lao động quốc tế, thành phố hữu nghị, các doanh nghiệp tới Trung Quốc để đầu tư, bạn bè hợp tác đáng tin cậy, quan chức Trung Quốc trong cơ quan phát triển quốc

tế, các ngân hàng thương mại quốc tế, Hoa kiều ở các nước đó, nhân sĩ hữu hảo, báo chí v.v..., trao đổi thông tin với họ, vừa bảo đảm nguồn thông tin, vừa có lợi cho việc truyền đạt và lợi dụng tổng hợp thông tin. Những thông tin này bao gồm nhân tố tự nhiên (như tình hình tài nguyên, vị trí địa lý, điều kiện khí hậu, hình thể mặt đất v.v...), nhân tố văn hoá (như văn hoá vật chất, tổ chức xã hội, giáo dục, quan điểm giá trị, tín ngưỡng, quan điểm thẩm mỹ, ngôn ngữ v.v...), nhân tố chính trị (như hình thái ý thức, chủ nghĩa dân tộc, chủ nghĩa khủng bố, đối kháng truyền thống, tổ chức quốc tế, liên minh khu vực v.v...), nhân tố kinh tế (như giá trị tổng sản lượng quốc dân, giá trị tổng sản lượng quốc dân bình quân đầu người, thu nhập quốc dân, tiêu dùng và đầu tư cá nhân trong thu nhập, cơ cấu tiêu dùng và tâm lý, mật độ và phân bố dân số, tình hình cung cầu dịch vụ lao động, tình hình biến động của cơ cấu các ngành sản xuất v.v...), nhân tố chính sách và pháp luật (như các tiêu chuẩn kỹ thuật và chứng nhận kỹ thuật, một số tập quán thương nghiệp đặc thù khi giao thầu công trình, phong tục tập quán, pháp luật pháp quy của nước chủ nhà, thuế quan và biện pháp bảo hộ mậu dịch, quản lý ngoại hối, bảo vệ môi trường và lao động v.v...)

Tiếp theo là công tác tăng cường xử lý thông tin. Vì năng lực xử lý thông tin của các doanh nghiệp xây dựng Trung Quốc có hạn, đòi hỏi các tổ chức chuyên môn phải chỉnh lý phân tích một số lượng lớn thông tin thu thập được, đưa ra dự đoán và kịp thời truyền đạt tới doanh nghiệp dịch vụ hợp tác lao động và nhận thầu quốc tế, tới các cơ quan dịch vụ việc làm, khiến cho thông tin dịch vụ lao động, nhận thầu quốc tế được sử dụng đầy đủ. Chịu trách nhiệm theo sát thông tin dự án, điều tra tình hình và xu thế thị trường nhận thầu công trình quốc tế, đánh giá tính khả thi của một số dự án gọi thầu quan trọng nhằm cung cấp dịch vụ tư vấn thông tin đa dạng. Mở trang Web của cơ quan chuyên môn, trên trang Web có các mục như thông tin dự án, phân tích thị trường nước ngoài, tư vấn chính sách, giới thiệu công ty, đầu tư nước ngoài v.v..., kịp thời giới thiệu đầy đủ thông tin. Tăng cường dịch vụ và trao đổi thông tin dự án. Xây dựng và hoàn thiện hơn nữa kho thông tin dự án và theo sát tình hình dự án, cải thiện và cải tiến sự phục vụ và phối hợp của chính quyền. Đồng thời, chú trọng hình thành các xa-lông công trình nhận thầu, kịp thời nối thông và trao đổi thông tin, tìm các kênh hợp tác.

### **III- Tăng cường sức cạnh tranh quốc tế về nghiệp vụ thiết kế và tư vấn công trình, nâng cao hiệu quả tổng hợp của ngành nhận thầu công trình nước ngoài của Trung Quốc.**

Từ khi mở cửa cải cách tới nay, cùng với sự phát triển nhanh mạnh của ngành xây dựng Trung Quốc, đội ngũ tư vấn thiết kế Trung Quốc không ngừng lớn mạnh, trình độ tư vấn thiết kế không ngừng nâng cao. Tuy về cơ bản ngành tư vấn Trung Quốc đã có năng lực cạnh tranh quốc tế, nhưng mới ở trong giai đoạn bước đầu tiến vào thị trường tư vấn thiết kế công trình quốc tế, hiệu quả không lớn. Nguyên nhân khiến cho ngành tư vấn thiết kế công trình Trung Quốc phát triển kinh doanh đối ngoại khá chậm là: đầu thập kỷ 80, tuy đội ngũ thi công công trình Trung Quốc đã tiến vào thị trường quốc tế, nhưng khi đó Trung Quốc quá chú trọng phát triển các ngành tập trung đông lao động, chưa coi trọng đầy đủ phát triển kinh doanh quốc tế hoá tư vấn thiết kế công trình là nghiệp vụ tập trung kỹ thuật. Tiêu chuẩn thiết kế xây dựng Trung Quốc không thống nhất với quy phạm Mỹ và tiêu chuẩn Châu Âu đang thịnh hành trên thế giới, rất khó được người tiêu dùng nước ngoài thừa nhận. Thiết bị kỹ thuật của Trung Quốc còn lạc hậu so với các nước phát triển, ở các nước phát triển và các nước công nghiệp hoá mới nổi, các chủ công trình muốn áp dụng kỹ thuật tiên

tiến, như vậy những công ty tư vấn thiết kế của Trung Quốc nhất định sẽ phải đứng ở thế yếu. Thị trường quốc tế đã bị một số nước phát triển như Mỹ, Anh, Pháp v.v... độc quyền, thị trường thiết kế công trình vẫn tồn tại hàng rào thương mại đối với công ty tư vấn thiết kế Trung Quốc.

Theo kinh nghiệm nước khác, thông thường, dịch vụ tư vấn công trình đến từ một nước nào thì việc nhận thầu công trình phần lớn cũng do doanh nghiệp nước đó đảm nhận. Ví dụ, ở thập kỷ 70, 80% số công trình của công ty thiết kế Liên bang Đức do doanh nghiệp thi công Đức nhận thầu, tỷ lệ này ở Nhật Bản là 63%, ở Pháp là 50%. Theo nghiên cứu của công ty công trình Mỹ, trong số 38 doanh nghiệp thiết kế có 33 doanh nghiệp giới thiệu sử dụng thiết bị nước mình. Vì vậy, thực lực của các doanh nghiệp tư vấn thiết kế công trình thường quyết định thị phần của các công ty nhận thầu nước họ trên thị trường quốc tế, quyết định hiệu quả tổng hợp về nhận thầu công trình đối ngoại của họ. Nâng cao năng lực nghiệp vụ và sức cạnh tranh của các đơn vị tư vấn thiết kế công trình liên quan của Trung Quốc trên thị trường thiết kế công trình quốc tế, phát huy tác dụng đi trước dẫn đường của đơn vị tư vấn thiết kế là nhằm sử dụng thúc đẩy tư vấn thiết kế để lôi kéo nhận thầu công trình và xuất khẩu thiết bị toàn bộ của Trung Quốc.

### **1- Bồi dưỡng công ty dịch vụ tư vấn thiết kế công trình, nâng cao sức cạnh tranh của họ**

Năng lực cạnh tranh của các công ty tư vấn thiết kế công trình Trung Quốc trên thị trường quốc tế còn tương đối yếu kém, vì vậy cần áp dụng chính sách ưu tiên ở mặt thành lập và bồi dưỡng doanh nghiệp, bồi dưỡng nhân tài dịch vụ tư vấn thiết kế công trình nhằm nâng cao sức cạnh tranh quốc tế của họ. Về công tác này, ngoài việc khuyến khích thành lập mới những thực thể dịch vụ thiết kế xây dựng (đặc biệt là khuyến khích các văn phòng dịch vụ tư vấn thiết kế do chuyên gia tư vấn thiết kế nổi tiếng đứng đầu), Trung Quốc cần tham khảo các mô thức kinh doanh của công ty dịch vụ tư vấn thiết kế trên thế giới đang chuyển theo hướng nghiên cứu tính khả thi - thiết kế - giám sát quản lý - kinh doanh. Đối với các viện thiết kế, công ty giám sát quản lý hiện có, cần khuyến khích họ liên kết và sát nhập với nhau. Đồng thời, cần tăng cường coi trọng Internet, qua đó đổi mới kỹ thuật, nâng cao trình độ tư vấn thiết kế, tăng cường sức cạnh tranh quốc tế.

Sức cạnh tranh của công ty tư vấn quốc tế không đơn thuần chỉ là năng lực chuyên môn về thiết kế và lập khái, dự toán của họ. Học tập kinh nghiệm của công ty tư vấn phương Tây, thành lập ban chuyên trách kinh doanh và tiêu thụ, nhân viên ban kinh doanh tiêu thụ không những cần phải có tri thức quản lý, tri thức nhân văn và thay mặt cho xã hội. Điều khó nhất của các công ty tư vấn - người kinh doanh tiêu thụ hàng hoá đặc thù, không phải là năng lực giám sát thiết kế của mình mà là làm thế nào để hiểu, biểu đạt và thoả mãn đầy đủ nhu cầu của chủ công trình. Sức mạnh của ban kinh doanh tiêu thụ thuộc công ty tư vấn công trình là giành được hợp đồng thiết kế và giám sát quản lý để công ty sinh tồn, khiến cho công ty trở thành cố vấn về tư vấn công trình, có việc làm. Công ty tư vấn do cung cấp dịch vụ tư vấn công trình quốc tế, có đặc điểm là quan hệ rộng với "mọi người", "mọi người" nói ở đây đều có bối cảnh văn hoá theo nghĩa rộng của những nước và lãnh thổ cụ thể. Vì vậy, hạt nhân và nền tảng lý luận về quyết sách và triển khai hoạt động của công ty tư vấn trước hết là "tính đa dạng của văn hoá", vì vậy cần phải chú trọng nghiên cứu "tính đa dạng của văn hoá". Ở đây, "văn hoá" hoàn toàn không phải là văn hoá tri thức theo ý nghĩa thông thường, mà là sự tổng hợp của tín ngưỡng, phương thức tư duy, quan niệm

giá trị, thị hiếu, thẩm mỹ, phương thức hành vi, phong tục và văn học nghệ thuật của một dân tộc nào đó, là văn hoá theo nghĩa rộng.

## **2- Tư vấn thiết kế tiếp cận tập quán quốc tế**

Tích cực thúc đẩy các công ty tư vấn thiết kế công trình của Trung Quốc tiến vào thị trường quốc tế tham gia cạnh tranh quốc tế. Cần nhanh chóng thực hiện nghiệp vụ tư vấn thiết kế công nghiệp của Trung Quốc tiếp cận với tập quán quốc tế, áp dụng các quy phạm và tiêu chuẩn thiết kế đang thông dụng trên thế giới, tập quán quốc tế trong giám sát quản lý, khắc phục mọi trở ngại hiện đang cản trở công ty của Trung Quốc tham gia cạnh tranh trên thị trường tư vấn thiết kế công trình quốc tế, làm cho công việc đối ngoại về tư vấn thiết kế công trình của Trung Quốc không ngừng tăng thêm.

## **IV- Tích cực khuyến khích các doanh nghiệp xây dựng của Trung Quốc hùn vốn hoặc hợp tác với nước ngoài.**

Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, các doanh nghiệp xây dựng nước ngoài sẽ hùn vốn hoặc hợp tác với doanh nghiệp xây dựng của Trung Quốc vì nhiều nguyên nhân như muốn có con đường kinh doanh với doanh nghiệp xây dựng Trung Quốc hoặc vì nhu cầu tìm hiểu về kinh tế, chính trị, văn hoá và phong tục Trung Quốc hoặc vì nhu cầu cung ứng nguyên vật liệu, thiết bị kỹ thuật, sức lao động rẻ của Trung Quốc.

Về vấn đề công ty thiết kế hoặc dịch vụ công trình nước ngoài muốn thiết lập cơ quan chi nhánh ở Trung Quốc, Trung Quốc cần chú trọng phương thức hùn vốn hoặc hợp tác. Hùn vốn hoặc hợp tác với công ty nước ngoài, doanh nghiệp xây dựng Trung Quốc sẽ có 5 điều lợi sau:

1- Có lợi cho việc tham gia cạnh tranh trên thị trường dịch vụ xây dựng công trình quốc tế. Phương thức nhận thầu công trình thịnh hành trên thế giới hiện nay là phương thức "chìa khoá trao tay". Cung cấp loại dịch vụ theo phương thức nhận thầu toàn bộ quá trình từ thiết kế, khảo sát tới hoàn thành công trình này đòi hỏi phải đầu tư nhiều tiền vốn. Áp dụng phương thức hùn vốn, ta có thể lợi dụng thực lực tiền vốn của công ty nước ngoài, tham gia cạnh tranh đấu thầu, dễ thắng thầu.

2- Doanh nghiệp xây dựng nước ngoài có thiết bị tiên tiến, hàm lượng kỹ thuật cao vì công trình họ nhận thầu áp dụng kỹ thuật và thiết bị tiên tiến đồng bộ, trong thiết kế của họ sử dụng vật liệu xây dựng mới, ta có thể lợi dụng kỹ thuật tiên tiến trong dịch vụ xây dựng công trình của công ty nước ngoài, vừa học tập, vừa tích lũy, từ đó thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật của doanh nghiệp xây dựng Trung Quốc, đồng thời còn có thể tham gia cạnh tranh quốc tế.

3- Công ty nước ngoài cung cấp tiền vốn và kỹ thuật, Trung Quốc cung cấp nhân viên dịch vụ lao động phổ thông, nhân viên quản lý kỹ thuật, hai bên đều có thể phát huy ưu thế của mình, tạo cơ hội thuận lợi cho nhân viên quản lý Trung Quốc học tập kinh nghiệm và phương pháp quản lý tiên tiến tích lũy lâu năm trong điều kiện kinh tế thị trường của các công ty nhận thầu lớn thuộc các nước phát triển, đào tạo cho Trung Quốc nhận nhiều nhân tài quản lý kiểu mới, vừa có thể đẩy mạnh xuất khẩu dịch vụ, vừa có thể làm phồn vinh ngành dịch vụ xây dựng Trung Quốc.

4- Có lợi làm cho ngành công nghiệp xây dựng Trung Quốc tiếp cận với tập quán quốc tế, tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp xây dựng phát triển. Công ty nước ngoài tiến hành nhận thầu công trình theo tập quán quốc tế. Vì vậy, thông qua hợp tác với công ty nước ngoài, Trung Quốc có điều kiện thuận lợi để học tập và làm theo tập quán quốc tế, đẩy mạnh việc thiết lập pháp quy liên quan, theo sát tập quán quốc tế.

5- Thông qua giao lưu nghiệp vụ với công ty nước ngoài, các doanh nghiệp xây dựng Trung Quốc tăng cường liên hệ và tiếp xúc với thế giới bên ngoài, nâng cao trình độ thiết kế, thi công, quản lý và dịch vụ, đặt cơ sở chắc chắn cho việc tiến vào thị trường quốc tế.

### Phần 3

## GIA NHẬP WTO, VIỆC KHAI THÁC NGUỒN NHÂN TÀI TRUNG QUỐC CÓ BỐN CƠ HỘI VÀ BỐN THÁCH THỨC

Cùng với tiến trình Trung Quốc gia nhập WTO ngày càng nhanh, nhu cầu của các ngành và các lĩnh vực về các cấp, các loại nhân tài có những thay đổi quan trọng. Việc gia nhập WTO có những ảnh hưởng và động chạm quan trọng như thế nào đối với công cuộc khai thác nguồn lực nhân tài đất nước, biểu hiện chủ yếu ở hai mặt: Cơ hội và thách thức.

### **I- Bốn cơ hội lớn**

Việc gia nhập WTO đem lại cho công cuộc khai thác nhân tài của Trung Quốc bốn cơ hội phát triển lớn.

*1- Có lợi cho việc thúc đẩy nâng cao tổ chất chung và tối ưu hoá cơ cấu các bộ phận của nguồn lực nhân tài của Trung Quốc.*

Nền kinh tế Trung Quốc sẽ ngày càng hội nhập với nền kinh tế thế giới, theo nhu cầu của thị trường lớn quốc tế, cần phải điều chỉnh trên quy mô lớn cơ cấu các ngành sản xuất. Việc điều chỉnh này ắt sẽ dẫn tới biến đổi trong cơ cấu việc làm. Nhu cầu về nhân tài của các ngành như may mặc, dệt, dịch vụ, xây dựng, chế biến thực phẩm v.v... sẽ tăng trưởng mạnh, nhu cầu về nhân tài của các ngành như cơ khí, ô tô v.v... sẽ giảm đi rõ rệt. Cùng với những điều chỉnh cơ cấu các ngành sản xuất, một bộ phận chủ thể của nguồn lực nhân tài sẽ từng bước chuyển sang ngành dịch vụ. Được biết, giá trị sáng tạo của ngành dịch vụ ở các nước công nghiệp phát triển phương Tây chiếm 70 - 80% GDP, còn tỷ lệ này ở Trung Quốc chỉ là 35%, thấp hơn tỷ lệ bình quân 40% ở các nước đang phát triển.

*2- Sau khi gia nhập WTO, không gian hoạt động của Trung Quốc sẽ mở rộng hơn nhiều, điều này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các loại nhân tài Trung Quốc phát huy tài năng*

Toàn cầu hoá nền kinh tế ắt sẽ thúc đẩy quốc tế hoá kinh doanh, có lợi cho việc bồi dưỡng và đào tạo nhân tài kinh doanh siêu quốc gia.

*3- Sau khi gia nhập WTO, cạnh tranh quốc tế sẽ gay gắt hơn, có lợi cho việc tăng cường ý thức phấn đấu gian khổ, ý thức về sứ mạng và tinh thần trách nhiệm của nhân tài Trung Quốc.*

Sau những trường hợp trụ lại được do vượt qua gian khổ và biến mất đi vì thích hưởng yên vui, sức sống của đội ngũ nhân tài Trung Quốc ắt được tăng cường thêm một bước.

*4- Sau khi gia nhập WTO, mối quan hệ qua lại quốc tế sẽ tăng thêm nhiều, có lợi cho chúng ta học tập kỹ thuật tiên tiến và kinh nghiệm quản lý của các nước và khu vực WTO, nâng cao tổ chất tổng hợp và năng lực cạnh tranh quốc tế của đội ngũ nhân tài Trung Quốc.*

Trình độ sáng tạo công nghệ và năng lực sáng tạo nhân tài là mấu chốt giành thắng lợi của mọi tổ chức ở thế kỷ 21.

## **II- Bốn thách thức lớn**

Việc gia nhập WTO mang lại bốn cơ hội lớn, đồng thời cũng mang lại bốn thách thức lớn cho công cuộc phát triển nhân tài Trung Quốc

### **1- Cạnh tranh nhân tài trên thế giới sẽ ngày càng gay gắt**

Nhân tài của Trung Quốc thất thoát ra nước ngoài rất nghiêm trọng. Từ khi cải cách mở cửa tới nay, cả nước có 300 nghìn học sinh ra nước ngoài học tập, nhưng số học xong quay về nước chưa đầy 100 nghìn người, hơn 70% số lưu học sinh ở lại nơi đất khách quê người sau khi học xong. Chỉ riêng khoa Vật lý Đại học Bắc Kinh 20 năm qua đã có hơn 500 học sinh không trở về sau khi lưu học. Nhìn chung gần 10 năm qua các nước công nghiệp phát triển áp dụng mọi biện pháp để giành giật nhân tài của các nước đang phát triển, có 8 biện pháp chủ yếu sau: thu hút nhân tài từ số dân di cư, tranh thủ nhân tài khi họ gặp khó khăn, mua chuộc bằng tiền bạc, dựng tổ dụ phượng hoàng, du lịch khoa học, xây dựng trụ sở ở nước ngoài, giao cho trọng trách, tuyển dụng tại chỗ.

Thiếu nhân tài là hiện tượng phổ biến trên thế giới trong thế kỷ 21. Sau khi gia nhập WTO, mối quan hệ quốc tế ngày càng nhiều, qua lại càng thuận tiện, thông tin và nhân tài được sử dụng chung ngày càng thể hiện rõ nét, cuộc tranh giành nhân tài giữa các nước trên thế giới sẽ thêm gay gắt. Hơn nữa, các nước công nghiệp phát triển sẽ tiếp tục không ngừng ngại dùng mọi thủ đoạn để cướp đi nhân tài của các nước đang phát triển, hiệu ứng Matai trong chiếm hữu nguồn lực nhân tài ngày càng nổi rõ. Đúng như một chuyên gia của Trung Quốc đã cảnh báo, đến lúc nào đó Trung Quốc có thể mất hết nhân tài có tố chất cao nếu Đảng và Chính phủ Trung Quốc không áp dụng những biện pháp thiết thực và hữu hiệu khi đứng trước cuộc tranh giành nhân tài trong thế kỷ mới. Đây tuyệt đối không phải là lời cảnh báo suông.

### **2- Tình trạng bồi dưỡng không đủ nhân tài ngày càng trở nên cấp bách**

Theo phân tích dự đoán của Bộ Lao động Trung Quốc, xét tầng vĩ mô, hiện nay Trung Quốc thiếu chủ yếu là bốn nhân tài loại then chốt: loại thứ nhất là nhân tài cao cấp. Tới cuối năm 1998, cả nước chỉ có 1,587 triệu chuyên gia cao cấp, chỉ chiếm 5,5% tổng số vốn nhân tài kỹ thuật chuyên nghiệp của các đơn vị quốc doanh; loại thứ hai là nhân tài ở lĩnh vực công nghệ cao mới, tức là nhân tài ở tám lĩnh vực lớn: khoa học thông tin, khoa học sinh mạng, khoa học năng lượng mới vật liệu mới, khoa học không gian, khoa học hải dương, khoa học bảo vệ môi trường, khoa học quản lý, hiện nay Trung Quốc nhìn chung thiếu loại nhân tài này; Loại thứ ba là nhân tài quản lý kinh doanh cấp cao của doanh nghiệp kiểu liên hợp có tố chất cao; Loại thứ tư là nhân tài bảo hiểm lưu thông tiền tệ cao cấp. Việc bồi dưỡng bốn loại nhân tài này phải được tăng cường hơn nữa, phải trở thành trọng điểm phát triển nguồn nhân lực khoa học kỹ thuật chuyên nghiệp của Trung Quốc trong thế kỷ 21. Sau khi gia nhập WTO, hiện Trung Quốc đang thiếu nhất 10 loại nhân tài sau:

- 1- Nhân tài kinh doanh quốc tế hoá
- 2- Nhân tài đàm phán thương mại quốc tế
- 3- Nhân tài thương mại điện tử
- 4- Nhân tài ngoại ngữ



- 5- Nhân tài pháp luật
- 6- Nhân tài ngành bảo hiểm lưu thông tiền tệ
- 7- Nhân tài ngành du lịch
- 8- Nhân tài tư vấn tâm lý
- 9- Nhân tài nghiên cứu và triển khai
- 10- Nhân tài giáo dục

### **3- Cần phải nâng cao tố chất tổng hợp của nhân tài**

Sau khi gia nhập WTO, nhân tài sáng giá nhất là nhân tài có tố chất tổng hợp, hay gọi là nhân tài đa năng. Tố chất tổng hợp là gì? Một là tri thức tổng hợp. Tri thức của nhân tài trong tương lai không những cần phải mở rộng mà còn phải có độ hoà hợp cao, chỉ có thông hiểu đạo lý các mặt thì mới vận dụng nhuần nhuyễn. Hai là năng lực tổng hợp. Người nào giỏi một nghề biết nhiều nghề, kiêm được một số chức vụ sẽ là người được hoan nghênh nhất sau khi gia nhập WTO. Người Mỹ thường thay đổi sáu, bảy cương vị công tác trong đời, 70% người phương Đông suốt cả đời chỉ biết đảm nhận một công việc. Người chỉ biết làm một loại công việc trong tương lai chỉ có thể là đối tượng đầu tiên bị sa thải, thất nghiệp. Ba là tổng hợp nhân tố trí lực và nhân tố phi trí lực. Vừa phải nâng cao thương số trí lực, vừa phải nâng cao nhân tố phi trí lực của con người, "dựa vào thương số trí lực để được thu dùng, dựa vào thương số tình nghĩa để được thăng cấp", điều này đã trở thành nhận thức chung của thế giới. Thế kỷ 21, những người có thương số trí lực và thương số tình nghĩa cao đều là những người đạt đỉnh cao trong sự nghiệp, được thế giới đón mời.

### **4- Vấn đề giữ lại nhân tài càng trở nên quan trọng**

Đất nước mở rộng cửa, nhân tài ra vào tự do. Đây rõ ràng là một tiến bộ của xã hội nhưng đồng thời cũng mang lại không ít sự lúng túng và lo lắng cho nhiều đơn vị dùng người: không thể đưa đi những người cần phải đưa đi, không thể giữ lại những người cần phải giữ lại. Giữ lại nhân tài như thế đã trở thành những vấn đề nóng hổi được các cơ quan lao động cùng quan tâm. Có nhiều nguyên nhân tạo nên sự luân chuyển nhân tài, việc tìm ra sự lý luận và con đường để giữ lại nhân tài cũng có nhiều phương hướng và góc độ. Sách lược cơ bản nhất là cần phải thông qua phát triển sự nghiệp, cải thiện môi trường, cải cách chế độ, nâng cao đãi ngộ, quan tâm tình cảm để thu hút và giữ lại nhân tài.

Mười năm trồng cây, trăm năm trồng người. Cần phải xem xét thời thế, đề phòng trước, tính kế lâu dài, nhanh chóng làm tốt công tác giáo dục và chuẩn bị nhân tài các mặt, nghênh tiếp những thách thức của việc gia nhập WTO và của thế kỷ mới.

## Phần 4

# SUY NGẪM VÀ PHÂN TÍCH ẢNH HƯỞNG CỦA VIỆC GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI THIẾT KẾ KIẾN TRÚC TRUNG QUỐC

Trung Quốc gia nhập WTO, hoà nhập thị trường thương mại dịch vụ quốc tế. Theo tập quán quốc tế, ngành tư vấn thiết kế công trình thuộc về ngành dịch vụ, nằm trong phạm vi do WTO tổ chức quản lý và quy định điều chỉnh. Sau khi gia nhập WTO, ngành tư vấn thiết kế công trình Trung Quốc cần tiếp cận với thị trường tư vấn thiết kế công trình quốc tế, cần triển khai công việc theo tập quán quốc tế. Rõ ràng, đây là cơ hội để đi sâu cải cách và phát triển ngành, đẩy mạnh nâng cao trình độ tư vấn thiết kế, chất lượng và trình độ quản lý doanh nghiệp, nhưng đồng thời đây cũng là thách thức đối với cuộc cải cách thể chế và chế độ quản lý ngành, đối với trình độ chuyên môn và năng lực cạnh tranh thị trường của đơn vị thiết kế, nhân viên thiết kế. Thiết kế kiến trúc là bộ phận cấu thành quan trọng của tư vấn thiết kế công trình. Sau khi gia nhập WTO, thiết kế kiến trúc, các đơn vị thiết kế kiến trúc, kiến trúc sư Trung Quốc sẽ chịu ảnh hưởng như thế nào, cơ quan quản lý ngành phải điều chỉnh chính sách quản lý ngành ra sao, đơn vị thiết kế kiến trúc và kiến trúc sư phải định vị lại theo cơ chế vận hành kinh tế thị trường như thế nào, đó là vấn đề mà cơ quan quản lý ngành và các kiến trúc sư hết sức coi trọng và trông chờ được nghiên cứu giải quyết. Thông qua việc nghiên cứu định nghĩa của văn kiện WTO về khái niệm dịch vụ kiến trúc, bài này phân tích so sánh tình hình thực tế thiết kế kiến trúc hiện hành của Trung Quốc, tìm ra sự khác biệt và vấn đề, nêu ra kiến nghị đối sách, để cơ quan quản lý ngành, đơn vị thiết kế kiến trúc và các kiến trúc sư tham khảo khi nghiên cứu phát triển ngành.

### **I- Định nghĩa của văn kiện WTO về khái niệm dịch vụ kiến trúc và sự chấp nhận của Trung Quốc khi đàm phán gia nhập WTO.**

Văn kiện WTO định nghĩa thiết kế kiến trúc thuộc về khái niệm dịch vụ kiến trúc, dịch vụ kiến trúc là loại hình có lĩnh vực rộng hơn thiết kế kiến trúc, chủ yếu là công việc của các kiến trúc sư. Trong "Mục lục phân loại sản phẩm của Liên hợp quốc xuất bản năm 1991", khái niệm dịch vụ kiến trúc được định nghĩa như sau:

#### **8671. Dịch vụ kiến trúc**

*8671.1. Dịch vụ ở thời kỳ trước tư vấn và thiết kế. Nghiên cứu và đưa ra kiến nghị dịch vụ tư vấn kỹ thuật đối với công trình xây dựng mới, cũ và các việc liên quan. Nội dung cụ thể bao gồm nghiên cứu tính khả thi về địa điểm đầu tư, hiệu quả và tương lai phát triển của dự án xây dựng, nghiên cứu tính khả thi về môi trường cư trú, điều kiện khí hậu, chi phí đầu tư và lựa chọn địa điểm của công trình xây dựng nhà ở; đồng thời đưa ra phương án xây dựng, phương án kiểm soát tiến độ công trình, chất lượng và chi phí; nêu ra phương án giải quyết các vấn đề có ảnh hưởng tới thiết kế và xây dựng dự án.*

*8671.2. Dịch vụ thiết kế kiến trúc. Dịch vụ thiết kế kiến trúc bao gồm ba phần chính: dịch vụ thiết kế phương án, dịch vụ thiết kế mở rộng và dịch vụ thiết kế cuối cùng.*

*Dịch vụ thiết kế phương án: Xác định tính chất cơ bản của dự án, xác định rõ yêu cầu về môi trường, công năng và không gian, giới hạn dự toán chi phí và kế hoạch tiến độ,*

*đưa ra bản vẽ mặt bằng công trình xây dựng, các bản vẽ mặt bằng, mặt đứng và mặt cắt của phương án xây dựng để có thể đáp ứng tính chất và đặc điểm của dự án xây dựng.*

*Dịch vụ thiết kế mở rộng: Căn cứ vào bản vẽ mặt bằng công trình xây dựng và các bản vẽ mặt bằng, mặt đứng, mặt cắt công trình xây dựng do thiết kế phương án xác định, xác định rõ hơn phương án kết cấu, lựa chọn vật liệu xây dựng, xác định hệ thống phối hợp thiết bị và điện, lập khái, dự toán v.v..., biểu đạt rõ thêm tư tưởng thiết kế.*

*Dịch vụ thiết kế cuối cùng: độ sâu của bản vẽ và hồ sơ thiết kế có thể thỏa mãn yêu cầu của hồ sơ gọi thầu và yêu cầu xây dựng, nêu kiến nghị của chuyên gia cho người uỷ thác khi gọi thầu.*

*8671.3. Dịch vụ quản lý hợp đồng dự án. Trong giai đoạn xây dựng, cung cấp tư vấn kỹ thuật và dịch vụ quản lý cho người uỷ thác nhằm bảo đảm cho công trình xây dựng nhất trí với bản vẽ thiết kế cuối cùng và bản thuyết minh. Cụ thể bao gồm quản lý hiện trường, giám sát kiểm tra thi công, kiểm soát chất lượng, tiến độ và chi phí, chứng minh việc trả tiền cho công ty nhận thầu v.v...*

*8671.4. Dịch vụ tổ hợp thiết kế kiến trúc và quản lý hợp đồng dự án. Kiến trúc sư đồng thời cung cấp dịch vụ ở thời kỳ trước tư vấn và thiết kế, dịch vụ thiết kế kiến trúc và dịch vụ quản lý hợp đồng, cũng có thể bao gồm đánh giá và sửa chữa sau xây dựng.*

*8671.5. Các dịch vụ kiến trúc khác, bao gồm tất cả những dịch vụ khác cần tới kinh nghiệm của kiến trúc sư.*

Khi đàm phán gia nhập WTO, Chính phủ Trung Quốc căn cứ vào khái niệm thông dụng trên thế giới, đã chấp nhận về dịch vụ kiến trúc như sau: Hiện nay, không có hạn chế về dịch vụ thiết kế phương án, các kiến trúc sư nước ngoài có thể thực hiện dịch vụ vượt qua biên giới. Sang giai đoạn thiết kế công trình, kiến trúc sư nước ngoài phải cùng với các đơn vị thiết kế Trung Quốc có năng lực phù hợp yêu cầu hợp tác hoặc thành lập công ty thiết kế hợp doanh, chỉ có như vậy họ mới được triển khai nghiệp vụ. 5 năm sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, cho phép kiến trúc sư nước ngoài được triển khai những dịch vụ mang tính thương nghiệp ở Trung Quốc, thành lập công ty 100% vốn nước ngoài. Trung Quốc sẽ cho họ được hưởng đãi ngộ quốc dân, nhưng các kiến trúc sư nước ngoài phải có những điều kiện quy định phù hợp với đăng ký năng lực hành nghề của Trung Quốc, công ty 100% vốn nước ngoài muốn thành lập phải có những điều kiện quy định phù hợp với năng lực doanh nghiệp của Trung Quốc.

## **II- Phân tích sự khác biệt và vấn đề còn tồn tại của thể chế hiện hành ở Trung Quốc**

Theo sự chấp nhận của Chính phủ Trung Quốc, sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, kiến trúc sư nước ngoài sẽ không ngừng tiến vào thị trường khảo sát thiết kế Trung Quốc, hình thành cục diện cạnh tranh thị trường với các đơn vị thiết kế kiến trúc và kiến trúc sư của Trung Quốc. Các kiến trúc sư nước ngoài vào thị trường dịch vụ kiến trúc Trung Quốc sẽ làm phồn vinh sự sáng tạo kiến trúc, thúc đẩy, nâng cao chất lượng và trình độ thiết kế công trình, đồng thời cũng khiến cho cạnh tranh thị trường gay gắt hơn, gây sức ép khá mạnh đối với các đơn vị thiết kế kiến trúc và kiến trúc sư Trung Quốc. Vì vậy, theo nguyên tắc cơ bản của WTO, so sánh phân tích sự khác biệt và vấn đề còn tồn tại trong thể chế hiện hành Trung Quốc, kịp thời điều chỉnh chính sách quản lý ngành liên quan theo cơ chế vận

hành của quốc tế, hoàn thiện chế độ quản lý hành nghề của kiến trúc sư và đơn vị thiết kế kiến trúc, nghênh đón thách thức của gia nhập WTO với tư thế chủ động và vị trí thuận lợi, đó là những điều rất quan trọng đối với ngành, với đơn vị thiết kế và với kiến trúc sư. Qua so sánh phân tích tình hình thực tế của thiết kế kiến trúc Trung Quốc, thấy chủ yếu còn tồn tại sự khác biệt và những vấn đề sau đây:

### **1- Sự khác biệt về khái niệm cơ bản và phạm vi nghiệp vụ:**

Trong thể chế kinh tế kế hoạch truyền thống, định nghĩa của Trung Quốc về công tác của kiến trúc sư là thiết kế kiến trúc với nội dung chủ yếu là hoàn thành phần thiết kế kiến trúc trong thiết kế công trình, nhấn mạnh thiết kế kỹ thuật và hoàn thành nhiệm vụ sản xuất. Còn định nghĩa về công tác của kiến trúc sư trong văn kiện WTO là dịch vụ kiến trúc, dịch vụ trong toàn quá trình xây dựng gồm dịch vụ tư vấn, thiết kế, dịch vụ thiết kế kiến trúc, dịch vụ quản lý hợp đồng dự án và các dịch vụ khác của kiến trúc sư mà người uỷ thác cần, nhấn mạnh tư vấn, thiết kế, quản lý và dịch vụ kỹ thuật. Sự khác biệt về khái niệm và phạm vi nghiệp vụ phản ánh sự khác nhau về tôn chỉ công tác của kiến trúc sư. Kiến trúc sư được xác định trong văn kiện WTO là nhân viên dịch vụ tư vấn trí lực theo kiểu dịch vụ, kiểu thị trường và kiểu kết hợp thiết kế kỹ thuật và quản lý kỹ thuật, lấy việc thoả mãn nhu cầu của chủ công trình trên thị trường làm tôn chỉ công tác. Còn trong thể chế kế hoạch truyền thống Trung Quốc, kiến trúc sư là viên chức của đơn vị thiết kế theo kiểu kế hoạch, kiểu thiết kế kỹ thuật đơn nhất, lấy việc hoàn thành nhiệm vụ sản xuất được quy định là tôn chỉ công tác. Vì vậy, trong thể chế kinh tế thị trường, trong cạnh tranh thị trường, về mặt năng lực và kinh nghiệm cung cấp dịch vụ theo nhu cầu của chủ công trình thì kiến trúc sư Trung Quốc ở vào địa vị bất lợi.

### **2- Sự khác biệt về chủ thể thị trường dịch vụ kiến trúc**

Văn kiện WTO quy định, kiến trúc sư phải qua thẩm tra để được chứng nhận tư cách mới và được cung cấp dịch vụ kiến trúc. Vì vậy, kiến trúc sư nước ngoài là một chủ thể tiến hành hoạt động tư vấn khảo sát thiết kế ở thị trường độc lập, văn phòng kiến trúc là một văn phòng chuyên nghiệp. Trong hoạt động dịch vụ kiến trúc, kiến trúc sư đứng giữa chủ công trình, nhà thầu, các văn phòng chuyên nghiệp khác, công ty cung ứng thiết bị và công ty cung ứng vật liệu, phát huy tác dụng đầu tàu và tổ chức quản lý. Còn ở thể chế hiện hành của Trung Quốc, thiết kế kiến trúc chỉ là một chuyên ngành của đơn vị thiết kế, kiến trúc sư chỉ là một loại nhân viên chuyên nghiệp, không phải là chủ thể ở thị trường tồn tại độc lập, đơn vị thiết kế là chủ thể thị trường thường có tính tổng hợp. Vì vậy, thể chế hiện hành của Trung Quốc chưa thể hiện đầy đủ tác dụng hạt nhân quan trọng của dịch vụ kiến trúc trong xây dựng, chưa phát huy tác dụng đầu tàu và tổ chức quản lý của dịch vụ kiến trúc và của kiến trúc sư trong xây dựng.

### **3- Khác biệt về thể chế thẩm tra để chứng nhận tư cách**

Vì chủ thể thị trường về cung cấp dịch vụ kiến trúc khác nhau, nên phương pháp và đối tượng được thẩm tra để chứng nhận tư cách chủ thể thị trường cũng khác nhau. Văn kiện WTO xác định rằng việc xác nhận trình độ đào tạo, năng lực và kinh nghiệm công tác là đối với kiến trúc sư cung cấp dịch vụ kiến trúc, đối tượng chứng nhận là kiến trúc sư, kết quả chứng nhận là có tư cách pháp nhân, thông qua chứng nhận tư cách cá nhân đạt được mục đích là bảo đảm chất lượng thiết kế công trình. Còn ở thể chế hiện hành của Trung Quốc, chủ yếu là chứng nhận năng lực của đơn vị dịch vụ thiết kế kiến trúc (mấy năm gần

đây còn yêu cầu đơn vị thiết kế phải có một số lượng quy định kiến trúc sư đăng ký), đối tượng pháp nhân được chứng nhận là đơn vị thiết kế. Rõ ràng, phương pháp chứng nhận tư cách cá nhân mà văn kiện WTO quy định có lợi hơn cho việc bảo đảm chất lượng và trình độ thiết kế công trình.

#### **4- Khác nhau về ý thức trách nhiệm đối với chất lượng và biện pháp áp dụng bảo đảm chất lượng của kiến trúc sư**

Trong khi có sự khác nhau về chủ thể thị trường và thể chế trách nhiệm pháp luật, kiến trúc sư nước ngoài có ý thức trách nhiệm tự mình bảo đảm chất lượng công trình và trình độ phục vụ mạnh hơn, bởi vì chất lượng tư vấn công trình và dịch vụ của họ được gắn liền với trách nhiệm pháp luật và hiệu quả kinh tế. Để tránh khỏi rủi ro, kiến trúc sư thường mua bảo hiểm trách nhiệm nghề kiến trúc sư, xã hội hoá những rủi ro có thể xảy ra, có lợi cho việc ra sức ứng dụng lý luận mới, kỹ thuật mới và vật liệu mới, nâng cao năng lực cạnh tranh thị trường. Còn trong thể chế hiện hành của Trung Quốc, đơn vị thiết kế chịu trách nhiệm về chất lượng thiết kế công trình, đơn vị thiết kế và nhà nước gánh chịu rủi ro thiết kế (đơn vị thiết kế thuộc về sở hữu Nhà nước hoặc sở hữu tập thể). Rủi ro thiết kế không có mối quan hệ trực tiếp với trách nhiệm pháp luật, lợi ích kinh tế và uy tín cá nhân của cá nhân kiến trúc sư. Rõ ràng, áp dụng chế độ bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp có lợi hơn cho việc mở rộng áp dụng kỹ thuật mới, vật liệu mới, có lợi hơn trong việc tăng cường năng lực cạnh tranh thị trường.

#### **5- Khác nhau về phương thức tổ chức thực hiện dự án**

Đơn vị thiết kế kiến trúc hiện nay của Trung Quốc về cơ bản là cơ quan hoạt động theo kiểu nhiệm vụ sản xuất, là đơn vị thiết kế mang tính tổng hợp, thiết kế kiến trúc chỉ là một khâu trong công tác thiết kế. Vì vậy, về cơ bản, phương thức công tác là phương thức tổ chức kiểu dây chuyền sản xuất theo tuyến đơn nhất, tức là phương thức tiến hành theo trình tự chuyên ngành kiến trúc - chuyên ngành kết cấu - chuyên ngành thiết bị - chuyên ngành điện - phân tích kinh tế. Còn theo tập quán của WTO, phương thức đó là phương thức tổ chức thực hiện quản lý dự án theo kiểu xã hội, trong đó hạt nhân là kiến trúc sư, thể hiện tác dụng hạt nhân của kiến trúc sư trong tổ chức quản lý dự án và tính chất của tôn chỉ là dịch vụ và tổ hợp xã hội. Rõ ràng, phương thức tổ chức quản lý dự án WTO thích hợp hơn với sự vận động của thể chế kinh tế thị trường, có thể nâng cao hơn chất lượng và hiệu quả công tác.

### **III- Những động chạm có thể xảy ra sau khi Trung Quốc gia nhập WTO và kiến nghị**

Căn cứ vào những so sánh phân tích ở trên về sự khác biệt và vấn đề còn tồn tại trong thể chế hiện hành của Trung Quốc, ta nhận thấy sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, các đơn vị thiết kế kiến trúc và kiến trúc sư của Trung Quốc có thể phải chịu sự động chạm và thách thức ở một số mặt sau đây:

#### **1- Năng lực cạnh tranh thị trường của đơn vị thiết kế kiến trúc và kiến trúc sư Trung Quốc không mạnh**

Về hình thức tổ chức, đơn vị thiết kế kiến trúc nước ngoài là văn phòng chuyên nghiệp, là tổ hợp của các kiến trúc sư, còn đơn vị thiết kế của Trung Quốc mang tính tổng hợp, là tổ hợp của các loại nhân viên kỹ thuật, quản lý và phục vụ. Đơn vị thiết kế của Trung Quốc phải gánh vác nghĩa vụ nặng nề, giá thành tác nghiệp cao, khiến cho sức cạnh

tranh về chất và lượng cung cấp kiến trúc bị yếu kém. Về phạm vi nghiệp vụ, kiến trúc sư nước ngoài cung cấp dịch vụ trong toàn quá trình thiết kế, quản lý và tư vấn kỹ thuật, trọng tâm được đặt ở nhu cầu thị trường và dịch vụ, còn các đơn vị thiết kế của Trung Quốc hiện nay chủ yếu cung cấp thiết kế kỹ thuật, khiến cho năng lực cạnh tranh thoả mãn nhu cầu của chủ công trình trên thị trường không mạnh. Về mặt ứng dụng kỹ thuật mới, vật liệu mới để nâng cao năng lực cạnh tranh thị trường, kiến trúc sư nước ngoài được bảo đảm bằng bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp nhằm xã hội hoá rủi ro, có thể phóng tay ứng dụng kỹ thuật và vật liệu mới nhất, làm phong phú thiết kế kiến trúc, nâng cao năng lực cạnh tranh thị trường. Còn Trung Quốc đang thí điểm thiết lập chế độ bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp, khiến cho năng lực ứng dụng kỹ thuật mới và vật liệu mới, gánh chịu rủi ro và cạnh tranh thị trường của doanh nghiệp Trung Quốc không mạnh. Về mặt triển khai hoạt động trên thị trường, kiến trúc sư nước ngoài có kinh nghiệm lâu đời về cạnh tranh thị trường quốc tế và tổ chức dự án, còn doanh nghiệp Trung Quốc vừa mới chuẩn bị tiến vào thị trường quốc tế, thiếu kinh nghiệm tổ chức dự án và cạnh tranh thị trường quốc tế làm cho năng lực cạnh tranh không mạnh. Vì vậy, Trung Quốc cần nhanh chóng cải cách thể chế ngành khảo sát thiết kế, nhanh chóng thiết lập chế độ cải tổ doanh nghiệp cho đơn vị khảo sát thiết kế, thiết lập và hoàn thiện chế độ quản lý và cơ chế vận hành của thị trường khảo sát thiết kế thích ứng với thể chế kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, khiến cho cơ chế quản lý ngành, tổ chức và kinh doanh doanh nghiệp, chế độ vận hành và quản lý thị trường nhanh chóng tiếp cận với tập quán quốc tế.

## **2- Sự động chạm đến nguồn lực nhân tài**

Các văn phòng kiến trúc sư nước ngoài có lý luận, kỹ thuật thiết kế, cơ chế vận hành và phương thức quản lý doanh nghiệp rất tiên tiến, thị trường thiết kế quốc tế rộng rãi, có đầy đủ nhiệm vụ thiết kế, đãi ngộ phúc lợi và thù lao hậu hĩ, những điều này có sức hấp dẫn khá mạnh đối với kiến trúc sư Trung Quốc. Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, về khách quan có thể hình thành sức hấp dẫn khá mạnh, làm nảy sinh sức ly tâm khá lớn đối với đơn vị thiết kế Trung Quốc. Về chủ quan, doanh nghiệp nước ngoài để hạ thấp giá thành, nâng cao hiệu quả kinh tế, thường dựa vào lực lượng kỹ thuật của bản địa, tích cực thu hút các kiến trúc sư ưu tú của Trung Quốc vào doanh nghiệp thiết kế của họ. Như vậy, các kiến trúc sư ưu tú của Trung Quốc có thể có xu thế chuyển sang doanh nghiệp nước ngoài. Xu thế này vừa có mặt tích cực (như thúc đẩy bồi dưỡng nhân tài và nâng cao trình độ quản lý doanh nghiệp), vừa có mặt tiêu cực (như nhân tài doanh nghiệp trong nước đi mất, năng lực thiết kế và hiệu quả của doanh nghiệp bị giảm sút, ảnh hưởng nghiêm trọng tới sự phát triển của doanh nghiệp thiết kế trong nước). Trung Quốc cần coi trọng đầy đủ hiện tượng này, triển khai nghiên cứu đối sách nhằm lợi dụng và bảo hộ nguồn lực nhân tài thông qua biện pháp hành chính và các biện pháp khác.

## Phần 5

# NGÀNH VẬT LIỆU XÂY DỰNG CHỊU ẢNH HƯỞNG GÌ KHI TRUNG QUỐC GIA NHẬP WTO

### **I- Ưu thế và thế yếu của ngành vật liệu xây dựng Trung Quốc**

Từ khi mở cửa cải cách tới nay, ngành công nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc giành được những thành tích rõ nét, lượng và chất đều được nâng cao, đã hình thành một ngành sản xuất công nghiệp có đầy đủ các chủng loại sản phẩm và quy mô kinh tế tương đối lớn. Sản lượng xi măng, kính, đồ sứ và một số sản phẩm khoáng sản phi kim loại chủ yếu đứng đầu thế giới, khiến cho Trung Quốc trở thành một cường quốc số 1 thế giới về sản xuất vật liệu xây dựng. Cơ cấu hàng hoá xuất khẩu cũng chuyển hướng từ xuất khẩu khoáng sản thô và sản phẩm gia công sơ cấp là chủ yếu sang xuất khẩu sản phẩm sau gia công và trang bị kỹ thuật đồng bộ.

Nhưng nhìn chung, ngành công nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc còn tương đối lạc hậu, nói gọn trong 4 chữ "lớn mà không mạnh".

"Lớn" chủ yếu có nghĩa là sản lượng lớn, số lượng doanh nghiệp nhiều, số lượng nhân viên công chức lớn, tiêu hao năng lượng lớn. Theo thống kê của cơ quan hữu quan, năng lượng tiêu hao hàng năm của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng tương đương với 180 triệu tấn than, chiếm khoảng 1/6 tổng lượng năng lượng tiêu hao của cả nước.

"Không mạnh" chủ yếu thể hiện ở các mặt như quy mô, kỹ thuật, cơ cấu sản phẩm đều kém tương đối xa so với trình độ tiên tiến trên thế giới, biểu hiện rõ nét thành "5 thấp":

- Năng suất thấp: Năng suất lao động của toàn thể công nhân viên chức lần lượt bằng 49% và 64% mức độ trung bình trong cả nước.

- Mức độ chuyên sâu thấp: Tỷ trọng doanh nghiệp lớn và vừa không đầy 0,5%, mức độ tập trung của ngành không những thấp hơn rất nhiều so với mức trung bình trên thế giới, mà còn thấp xa mức trung bình của các ngành công nghiệp gần giống ngành này trong nước.

- Hàm lượng khoa học kỹ thuật thấp, nhiều doanh nghiệp nhỏ có thiết bị rất cũ kỹ, khoa học kỹ thuật lạc hậu, do đó gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng, tiêu hao năng lượng cao, chiếm dụng nhiều đất đai v.v...

- Năng lực ứng biến thị trường thấp, thiếu sức cạnh tranh quốc tế.

- Hiệu quả kinh tế thấp, đặc biệt là hiệu quả kinh tế của các doanh nghiệp vật liệu xây dựng quốc doanh không cao. Năm 1998 xuất hiện thua lỗ thuần mang tính toàn ngành.

So với các nước và khu lãnh thổ kinh tế phát triển xung quanh, ưu thế và thế yếu của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc cũng biểu hiện rất rõ nét.

#### **\* Các ưu thế:**

1- Ưu thế về sức lao động: Ngành công nghiệp vật liệu xây dựng phần lớn thuộc về ngành tập trung sức lao động. Nguồn lực sức lao động của Trung Quốc phong phú, giá

thành sức lao động chỉ bằng một phần mấy hoặc một phần mười mấy giá thành sức lao động của các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trên thị trường quốc tế.

2- Ưu thế về nguồn năng lượng và nguyên vật liệu: Ngành công nghiệp vật liệu xây dựng có đặc điểm của ngành công nghiệp lò nung và công nghiệp khai thác gia công khoáng sản, đa số các sản phẩm cần phải tiêu hao không những nhiều năng lượng mà cả nhiều nguyên liệu khoáng sản phi kim loại. So với nhiều đối thủ cạnh tranh, Trung Quốc có giá năng lượng thấp, nguyên liệu cần thiết cho sản xuất vật liệu xây dựng có trữ lượng lớn, phân bố rộng, giá tương đối rẻ.

3- Ưu thế về vận chuyển tiêu thụ. Sản xuất và tiêu thụ vật liệu xây dựng phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện vận chuyển, yêu cầu phải có bán kính vận chuyển tiêu thụ hợp lý. Điều này thể hiện rõ nét trong tiêu thụ xi măng. Hiện nay, các công ty xi măng nước ngoài chiếm lĩnh được thị trường của một số khu vực duyên hải Trung Quốc là dựa vào vận tải đường biển, nhưng muốn tiến nhanh thẳng vào thị trường nội địa rộng lớn của Trung Quốc thì hình như khó tưởng tượng được.

4- Hiện nay, một số lượng lớn vật liệu xây dựng và sản phẩm khoáng sản phi kim loại, một số thiết bị sản xuất của Trung Quốc xuất khẩu ra các nước xung quanh, có ưu thế cạnh tranh nhất định vì giá thành thấp.

**\* *Thế yếu:***

1- Đa số các doanh nghiệp vẫn chưa thực sự thiết lập chế độ doanh nghiệp hiện đại, thể chế quản lý còn tồn tại nhiều điều bất cập, người kinh doanh còn khur khur theo lề thói cũ, thiếu cơ chế kinh doanh và nhân tài quản lý để tham gia cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

2- Trình độ chung về kỹ thuật sản xuất không cao. Đa số các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc là doanh nghiệp vừa và nhỏ, thiết bị lạc hậu, lực lượng kỹ thuật non yếu, sản phẩm vật liệu xây dựng Trung Quốc so với của nước ngoài có những thua kém nhất định về chất lượng, chủng loại, sử dụng tài nguyên. Đặc biệt, chủng loại và tính năng sản phẩm không thể đáp ứng nhu cầu phát triển của ngành công nghiệp xây dựng hiện đại.

3- Quy mô doanh nghiệp tương đối nhỏ, mức độ tập trung sản xuất không thể thúc đẩy hạ thấp được giá thành sản phẩm, sản xuất quá phân tán, đương nhiên làm hạn chế việc nâng cao năng lực cạnh tranh thị trường.

4- Bố cục không hợp lý, giao thông vận tải kém phát triển. Đặc biệt doanh nghiệp xi măng Trung Quốc tập trung chủ yếu ở khu vực nội địa, mạng lưới giao thông vận tải không kiện toàn, khiến cho xi măng ở khu vực nội địa cung lớn hơn cầu, còn ở khu vực duyên hải lại tương đối khan hiếm, tạo điều kiện cho xi măng nước ngoài tiến vào thị trường Trung Quốc.

Phân tích một cách khách quan, ưu thế của các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc hiện nay là tương đối, sau đây chỉ có thể duy trì trong một khoảng thời gian nữa. Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, các công ty nước ngoài đầu tư xây dựng nhà máy ở Trung Quốc, những ưu thế này sẽ không còn nữa, các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc khó có thể khắc phục được thế yếu trong tương lai gần.



## II- Điều lợi và điều hại khi gia nhập WTO

Ngành công nghiệp vật liệu xây dựng là ngành sản xuất điển hình về sử dụng tài nguyên, tiêu hao năng lượng và tập trung lao động. Ở Châu Âu và Châu Mỹ, ngành công nghiệp này được coi là "ngành sản xuất lúc chiều tà" nhưng ở Trung Quốc lại là "ngành công nghiệp buổi bình minh", dự tính sẽ được phát triển rất mạnh trong 15 năm tới. Do vật liệu xây dựng có giá thấp, yêu cầu phải có một bán kính vận chuyển tiêu thụ hợp lý nên ngay cả sau khi gia nhập WTO, sản phẩm toàn ngành VLXD của nước ngoài cũng không thể tiến vào thị trường Trung Quốc với số lượng lớn. Hơn nữa, mâu thuẫn cung lớn hơn cầu đang tồn tại trong ngành công nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc sẽ được làm dịu bớt phần nào thông qua xuất khẩu. Đặc biệt là ngành vật liệu này hiện nay đang phát triển theo hướng sản xuất vật liệu xây dựng "xanh", sau khi gia nhập WTO, ngành có thể thông qua thu hút tiền vốn nước ngoài, lợi dụng ngoại lực để điều chỉnh các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, ô nhiễm nghiêm trọng và tiêu hao nhiều năng lượng, các doanh nghiệp lạc hậu sẽ bị đào thải, có lợi lớn cho việc điều chỉnh cơ cấu sản phẩm. Vì vậy, mặc dầu đối với ngành vật liệu xây dựng Trung Quốc, việc gia nhập WTO có cả điều lợi lẫn điều hại. Nhưng do đặc điểm của mình, ngành này sẽ không chịu ảnh hưởng lớn lắm trong thời gian sắp tới, còn về lâu dài, ngành sẽ được lợi nhiều hơn bị hại.

### *\* Những ảnh hưởng có lợi:*

1- Mang lại cho ngành vật liệu xây dựng một môi trường Mậu dịch quốc tế mở cửa ổn định, cạnh tranh công bằng, có lợi cho việc mở rộng Mậu dịch đối ngoại, thu hút tiền vốn và kỹ thuật, thúc đẩy ngành công nghiệp vật liệu xây dựng phát triển.

2- Có thể khiến cho Trung Quốc được hưởng đãi ngộ tối huệ quốc (quan hệ Mậu dịch bình thường) và đãi ngộ theo chế độ ưu đãi thông thường của các nước công nghiệp phát triển, tạo điều kiện đa nguyên hoá thị trường vật liệu xây dựng và Mậu dịch đối ngoại, xoá bỏ sự bất bình đẳng trong trao đổi do thị trường xuất khẩu đơn nguyên gây ra.

3- Có lợi cho việc nhanh chóng điều chỉnh cơ cấu ngành công nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc, thay đổi tình trạng bất hợp lý về cơ cấu sản phẩm, kỹ thuật và tổ chức, thiết lập cơ cấu sản phẩm và cơ cấu tổ chức phù hợp với phân công và kết hợp quốc tế, giảm sức cạnh tranh.

4- Có lợi cho việc thu được ngày càng nhiều thông tin kỹ thuật và kinh tế. Sau khi gia nhập WTO, không chỉ việc giao dịch buôn bán sẽ trực tiếp, rộng rãi và nhanh chóng hơn, mà việc trao đổi thông tin, tài liệu liên quan cũng sẽ kịp thời, toàn diện và cụ thể hơn. Đồng thời, thông qua việc nắm vững xu thế phát triển của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng nước ngoài, tăng cường hợp tác về các mặt như kỹ thuật, thiết bị, tiền vốn, quản lý, tăng cường hậu thuẫn cho ngành vật liệu xây dựng phát triển.

### *\* Những ảnh hưởng bất lợi:*

1- Việc gia nhập WTO khiến cho diện cạnh tranh về vật liệu xây dựng của Trung Quốc mở rộng, đối thủ cạnh tranh tăng thêm, mức độ cạnh tranh gay gắt hơn. Một số doanh nghiệp lạc hậu về quản lý, kỹ thuật, công nghệ và trang thiết bị sẽ đứng trước bờ vực phá sản.

2- Toàn bộ thuế quan của Trung Quốc sẽ hạ thấp đi rất nhiều. Ngành vật liệu xây dựng là ngành sản xuất khá già dặn, sau khi gia nhập WTO, hầu hết các sản phẩm của

ngành không những không được bảo hộ như sản phẩm của các ngành sản xuất non trẻ, mà còn bị hạ thấp thuế suất một cách có ý thức nhằm cân đối với thuế quan mang tính bảo hộ cao của sản phẩm thuộc các ngành sản xuất non trẻ như điện tử, thông tin, ô tô v.v...

3- Hiện nay, giá của phần lớn các nguyên vật liệu và giá vận chuyển mà doanh nghiệp vật liệu Trung Quốc sử dụng đều thấp hơn giá trên thị trường quốc tế. Sau khi gia nhập WTO, thị trường trong nước tiếp cận với thị trường quốc tế, giá thành sản xuất vật liệu xây dựng của Trung Quốc sẽ nâng cao, còn giá thành sản xuất vật liệu xây dựng trên thị trường quốc tế sẽ hạ xuống, như vậy sức cạnh tranh quốc tế của vật liệu xây dựng Trung Quốc sẽ bị suy yếu.

4- Chịu sự hạn chế của những nhân tố như tiền vốn v.v..., Trung Quốc khó phát triển các dự án vật liệu xây dựng lớn. Sau khi gia nhập WTO, sản phẩm vật liệu xây dựng có chất lượng cao và giá rẻ tràn vào thị trường Trung Quốc là điều không thể tránh khỏi. Ở một số dự án hùn vốn, phía nước ngoài yêu cầu sử dụng vật liệu xây dựng nhập khẩu cũng là hiện tượng thường thấy. Ngoài ra, một số thiết bị sản xuất vật liệu xây dựng của Trung Quốc còn có nhiều vấn đề trong sử dụng, thiếu sức cạnh tranh với các thiết bị nhập khẩu. Thị trường thiết bị đó cũng có thể bị chiếm lĩnh.

Về các sản phẩm chủ yếu trong ngành vật liệu xây dựng, tổng lượng xuất nhập khẩu xi măng hiện nay chiếm tỷ lệ thấp so với tổng sản lượng xi măng của Trung Quốc. Xi măng phải vận chuyển đi xa, yêu cầu về bao bì rất cao, giá thành vận chuyển lớn, khâu tiêu thụ mang đậm tính khu vực, chịu ảnh hưởng trong thời gian trước mắt không lớn lắm. Nhưng sau khi gia nhập WTO, khoảng 90% hợp đồng tiêu thụ ở ngoài nước của một số doanh nghiệp "ba loại tiền vốn" sẽ không tồn tại nữa. Sự động chạm này đối với thị trường trong nước không thể xem nhẹ. Nhưng hiện nay, việc Trung Quốc đang đào thải những doanh nghiệp xi măng nhỏ lạc hậu sẽ tạo ra không gian thị trường cho các doanh nghiệp xi măng lớn.

Thuế quan nhập khẩu sứ vệ sinh xây dựng hiện nay khá cao. Sau khi gia nhập WTO, đồ sứ nhập khẩu có ưu thế cạnh tranh hơn trước. Đặc biệt là sứ vệ sinh xây dựng cao cấp sẽ có động chạm nhất định đối với thị trường trong nước.

Do kính trên thị trường Trung Quốc hiện nay đã lớn hơn cầu nghiêm trọng, doanh nghiệp "ba loại tiền vốn" chiếm tỷ trọng rất lớn, chất lượng cũng cao, nên sẽ không bị ảnh hưởng lớn lắm sau khi gia nhập WTO.

Ảnh hưởng đối với các doanh nghiệp vật liệu xây dựng kiểu mới sẽ lớn hơn. Công nghiệp vật liệu xây dựng kiểu mới của nước ngoài khá phát triển. Sau khi gia nhập WTO, sản phẩm nước ngoài sản xuất tại Trung Quốc có thể sẽ gây động chạm tương đối lớn đối với thị trường trong nước, nhưng cũng có thể nâng cao trình độ chung của vật liệu xây dựng kiểu mới trong nước.

### **III- Ngành vật liệu xây dựng Trung Quốc cần phải nghênh đón thách thức như thế nào**

Việc gia nhập WTO vừa là cơ hội, vừa là thách thức đối với các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc. Theo tình hình hiện nay, cần phải áp dụng những biện pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh chung của ngành vật liệu xây dựng sau khi gia nhập WTO như sau. Đó là:

## **1- Thay đổi quan niệm, thích ứng với thị trường lớn thống nhất trong và ngoài nước**

Gia nhập WTO có nghĩa là các nước thành viên sẽ mở cửa thị trường cho Trung Quốc, Trung Quốc cũng phải mở cửa. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp quốc doanh phải có quan niệm kinh doanh đối ngoại, nắm vững nghệ thuật kinh doanh bơi lội trên làn sóng thị trường lớn quốc tế. Đồng thời, còn phải tạo lập quan niệm tự cường, quan niệm cạnh tranh công bằng, quan niệm tôn trọng quyền sở hữu trí tuệ, quan niệm phục tùng tập quán quốc tế, quan niệm giành thắng lợi bằng chất lượng, quan niệm kinh doanh theo pháp luật, quan niệm tôn trọng nhân tài, quan niệm mạo hiểm đầu cơ v.v...

## **2- Nhanh chóng cải cách các doanh nghiệp quốc doanh, chuyển đổi thể chế, nâng cao năng lực cạnh tranh thị trường**

Phải đẩy nhanh tiến trình cải cách doanh nghiệp quốc doanh, tách chính quyền ra khỏi doanh nghiệp, xuất phát từ thực tế của doanh nghiệp lựa chọn hình thức cải cách chế độ phù hợp, cải cách chế độ công ty mang tính quy phạm, thiết lập chế độ doanh nghiệp hiện đại. Đồng thời, kết hợp cải cách với cải tổ, cải tạo và tăng cường quản lý doanh nghiệp, tăng cường quản lý doanh nghiệp một cách thiết thực, hạ thấp giá thành, đẩy mạnh sáng tạo kỹ thuật, nâng cao chất lượng sản phẩm, không ngừng triển khai chủng loại sản phẩm mới, thực sự chuyển đổi thể chế và cơ chế của doanh nghiệp quốc doanh.

## **3- Coi trọng công tác nhập khẩu kỹ thuật và nắm vững tinh thông các thiết bị nhập**

Nhằm đuổi kịp trình độ tiên tiến trên thế giới, các doanh nghiệp vật liệu xây dựng của Trung Quốc phải nhanh chóng đổi mới và cải tạo thiết bị, nhập khẩu tiên tiến của nước ngoài. Trong quá trình nhập khẩu thiết bị, ngoài việc phải chú ý đề phòng nhập khẩu mù quáng và nhập khẩu trùng lặp, còn phải nhận thức rằng nhập khẩu thiết bị hoàn toàn không giống như nhập khẩu kỹ thuật, nếu không chú ý nắm vững và tinh thông thì sẽ bị phụ thuộc mãi vào người khác. Vì vậy, phải chuyển trọng điểm của nhập khẩu kỹ thuật từ "phân cứng" sang "phân mềm" như mua bán giấy phép, dịch vụ kỹ thuật, hợp tác sản xuất v.v... Dưới tiền đề không xâm phạm quyền tài sản của nước khác, ra sức phổ biến kỹ thuật một cách hữu hiệu bằng số tiền vốn tương đối ít ỏi, cố gắng nâng cao năng lực tiếp thu sáng tạo, nâng cao trình độ chung của ngành.

## **4- Mở mang thị trường đa nguyên hoá, điều chỉnh hợp lý và tối ưu hoá cơ cấu khu vực xuất khẩu**

Thay đổi tình trạng thị trường đơn nhất xuất khẩu vật liệu xây dựng trước đây, hơn 80% tổng lượng xuất khẩu tập trung ở Châu Á, 80% trong số đó lại tập trung ở Hàn Quốc, khu Hồng Kông và Nhật Bản. Thị trường xuất khẩu quá nhỏ hẹp không những làm cho công tác xuất khẩu thiếu cơ chế điều tiết linh hoạt trong môi trường cạnh tranh đa nguyên hoá, mà còn tăng thêm rủi ro do chịu ảnh hưởng của tình hình chính trị và kinh tế của một vài nước, khu lãnh thổ. Vì vậy, sau khi gia nhập WTO, ngành vật liệu xây dựng Trung Quốc phải nhanh chóng tối ưu hoá cục diện thị trường và thiết lập cơ chế linh hoạt xuất khẩu lưu động các sản phẩm.

## **5- Tăng cường liên kết giữa các ngành nghiên cứu khoa học, công nghiệp và thương mại, nhanh chóng chuyển hoá thành quả nghiên cứu khoa học thành sức sản xuất, giữ gìn ưu thế và tài nguyên của sản phẩm vật liệu xây dựng của Trung Quốc**

Cần phải nhanh chóng cải tạo kỹ thuật doanh nghiệp, coi trọng phát triển khoa học kỹ thuật sản phẩm, triển khai việc tiết kiệm tiêu hao năng lượng, thiết lập hệ thống chuyển hoá có hiệu quả nghiên cứu triển khai, nhanh chóng chuyển hoá thành quả kỹ thuật hiện có của các cơ quan nghiên cứu và các trường đại học thành sức sản xuất, nâng cao cấp bậc, chất lượng sản phẩm và tăng thêm chủng loại sản phẩm nhằm giữ gìn ưu thế về giá thành sản phẩm của Trung Quốc.

## **6- Lợi dụng đầy đủ thị trường trong nước và ngoài nước**

Trung Quốc cần phải coi trọng khai phá thị trường quốc tế, giảm dư thừa sản phẩm do sản phẩm nước ngoài tràn vào nhiều, khiến cho thị trường quốc tế trở thành phương tiện điều tiết giảm bớt biến động trên thị trường trong nước. Đồng thời phải lấy thị trường trong nước làm chỗ dựa, khiến cho nó trở thành cơ chế hoà hoãn xung đột để ứng phó với những biến động trên thị trường quốc tế, điều tiết sản phẩm xuất khẩu.

Cuối cùng, điều cần phải đặc biệt nêu ra ở đây là khi gia nhập WTO, Trung Quốc sẽ không chỉ giành được hiệu quả kinh tế mà quan trọng hơn cả là sẽ có được những quyền lợi và nghĩa vụ bình đẳng với các thành viên khác trên thị trường quốc tế. Vì vậy, giới doanh nghiệp ở trong nước phải tỉnh táo, biết người biết ta, phát huy sở trường, khắc phục sở đoản, phấn đấu khổ luyện, khiến cho các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc mau chóng lớn mạnh, nghênh đón thách thức.

## Phần 6

# SAU KHI GIA NHẬP WTO, CÁC DOANH NGHIỆP VẬT LIỆU XÂY DỰNG LÀM GÌ ĐỂ ĐÁP ỨNG VỚI CẠNH TRANH THỊ TRƯỜNG

### **I- Tích cực tham gia ngành đón thách thức phát triển**

Phần lớn những người quản lý và người kinh doanh của các doanh nghiệp vật liệu xây dựng nhận thức không đầy đủ về "toàn cầu hoá nền kinh tế", mặc dù sự việc mới này đang tới gần. Ta có thể thấy hiệu ứng nhanh, giày Nike, đồ uống Coca-Cola có ở bất cứ nơi nào, lúc nào tại các thành phố lớn Trung Quốc. Ngược lại, hàng hoá Trung Quốc cũng đang có ngày càng nhiều ở nước ngoài, người ra nước ngoài công tác chỉ sợ ý một chút cũng có thể mua hàng "Made in China" đem về Trung Quốc. Những điều đó đều là biểu hiện đặc trưng của toàn cầu hoá nền kinh tế. Đứng trước việc gia nhập WTO, mọi người bắt đầu thấy rõ những lợi ích thực tế do toàn cầu hoá nền kinh tế đem lại cho đời sống như xoá bỏ tiền lấp đặt điện thoại, chi phí đầu tư hạ thấp, giảm giá ô tô v.v..., mọi người ngày càng được hưởng nhiều lợi ích và tiện lợi.

Chẳng ai có thể phủ nhận sự phát triển và tiến bộ của khoa học công nghệ, nền kinh tế được toàn cầu hoá hơn nữa, thương mại điện tử sẽ trở thành hình thức chủ yếu của thương mại quốc tế. Đây là sự thực không thể chối cãi. Về vấn đề này, đại đa số nhà quản lý và kinh doanh doanh nghiệp vật liệu xây dựng cần phải đổi mới tư tưởng, thay đổi quan niệm. Thái độ cự tuyệt một cách mù quáng thương mại điện tử là một sai lầm. Ngược lại, cần phải tích cực tham gia, tìm ra con đường thích đáng để phát triển thương mại điện tử, ngành đón những thách thức trong cạnh tranh thị trường sau khi gia nhập WTO.

### **II- Nắm chắc việc làm tốt công tác cơ sở của thương mại điện tử là tự động hoá quản lý quá trình sản xuất và sáng lập ra thương hiệu sản phẩm**

Tự động hoá quản lý quá trình sản xuất, sáng lập ra thương hiệu sản phẩm của doanh nghiệp vật liệu xây dựng là gốc rễ của cạnh tranh thị trường, cũng là công tác cơ sở để thực hiện thương mại điện tử. Thương mại điện tử có thể liên kết các khâu sản xuất, cung ứng và tiêu thụ, thiết lập hệ thống thông tin sản xuất và tiêu thụ đa cực hoá. Loại kỹ thuật liên kết cung ứng với toàn bộ quá trình sản xuất và tiêu thụ này có thể được hiểu là sự vươn về hai đầu của việc tự động hoá quản lý quá trình sản xuất. Vì vậy, các doanh nghiệp cần phải từng bước vận dụng kỹ thuật máy tính, triển khai quản lý thông tin về nguyên vật liệu, sản xuất sản phẩm, tài sản, nghiệp vụ kinh doanh tiêu thụ v.v... của doanh nghiệp mình. Đó là cơ sở của thương mại điện tử.

Ngoài ra, tự động hoá quản lý quá trình sản xuất là sự bảo đảm kỹ thuật để sản xuất sản phẩm chất lượng cao. Sáng lập ra nhãn hiệu nổi tiếng của sản phẩm là khâu quan trọng nhằm thu hút người tiêu dùng trong môi trường thị trường bên mua. Hiện nay, các nhà quản lý của nhiều doanh nghiệp vật liệu xây dựng nhận thức chưa đầy đủ về vấn đề này. Ví dụ, nhiều dây chuyền sản xuất của một số doanh nghiệp vật liệu xây dựng có trình độ trang bị kỹ thuật không đồng đều, nên chất lượng sản phẩm của chúng chênh lệch nhau khá rõ nét, nhưng lại sử dụng cùng một nhãn hiệu, cùng một thương hiệu khi tiêu thụ. Hiện tượng này

tồn tại phổ biến ở các vật liệu xây dựng như xi măng, kính, gốm sứ v.v..., khiến cho sản phẩm của doanh nghiệp khó tạo dựng được nhãn hiệu nổi tiếng trong lòng người tiêu dùng, làm ảnh hưởng tới sức cạnh tranh của sản phẩm.

### **III- Lợi dụng đầy đủ tính hư cấu của thị trường thương mại điện tử nhằm hạ thấp giá thành**

Trung Quốc thiết lập thể chế kinh tế thị trường chưa lâu, các nhà quản lý và kinh doanh của một số doanh nghiệp quốc doanh lớn và vừa sản xuất vật liệu xây dựng truyền thống vẫn chưa rời bỏ được mâu sắc của nền kinh tế kế hoạch trong những hoạt động lưu thông của doanh nghiệp như nhập hàng gì, nhập vào lúc nào, nhập bao nhiêu, nhập hàng của công ty nào v.v... Thậm chí, khi môi trường bên ngoài như công nghệ gia công, điều kiện tích trữ, chuyên chở nguyên vật liệu v.v... biến động mạnh, họ vẫn theo biện pháp cũ, tích trữ nguyên liệu, vật liệu khiến cho một số lượng lớn tiền vốn bị ứ đọng. Trong môi trường thương mại điện tử, các vấn đề trên chủ yếu được quyết sách dựa vào kho số liệu. Hệ thống phản ứng nhanh với hạt nhân là kho số liệu khiến cho quyết sách kinh doanh trở nên có khoa học và kịp thời, công ty cung ứng và công ty sản xuất cùng có lợi. Các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc có tiềm lực rất lớn về mặt rút ngắn thời gian lưu kho. Một dây chuyền sản xuất theo phương pháp nổi 500 tấn/ngày cần có 1.000 tấn nguyên liệu silicat mỗi năm. Cá biệt có doanh nghiệp nhập tới 30 nghìn tấn mỗi lần, tiền vốn ứ đọng gần 4 triệu NDT. Áp dụng kỹ thuật "tồn kho giả định" có thể giảm bớt ít nhất là 75% lượng tiền ứ đọng, có tác dụng rất lớn trong việc hạ thấp giá thành lưu thông kinh doanh.

### **IV- Thay đổi phương thức kinh doanh tiêu thụ, mở rộng tiêu thụ trực tiếp, thích ứng nhu cầu thị trường bên mua**

Thương mại điện tử là biện pháp nối thông mối tác động lẫn nhau giữa sản xuất và tiêu dùng một cách kịp thời, kinh tế, hiệu quả cao, khiến cho công ty sản xuất bước qua được khâu lưu thông trung gian, trực tiếp kiểm soát kênh tiêu thụ, địa vị trung gian của thương nghiệp truyền thống bị thay thế một phần. Thực tiễn của doanh nghiệp nước ngoài chứng minh rằng mô thức tiêu thụ kiểu "hợp nhất sản xuất với tiêu thụ", "nhất thể hoá bán buôn với bán lẻ" này có hiệu ứng khá rõ nét, tăng cường tiêu thụ trực tiếp, vận dụng hữu hiệu năng lực sản xuất đang có, giảm bớt đầu tư, thúc đẩy tiền vốn quay vòng nhanh hơn.

Ở mặt này, mô thức tiêu thụ của các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc - đặc biệt là doanh nghiệp sản xuất kính - rất trì trệ. Ở thời kỳ kinh tế kế hoạch và khi kính khan hiếm, các công ty trung gian và nhất là một số hộ cá thể đã phát lên rất nhanh nhờ vào chênh lệch giá. Trong điều kiện thị trường bên mua, các công ty trung gian này nắm được thông tin về nhu cầu thị trường, chênh lệch giá cả giữa các khu vực, mạng lưới người tiêu dùng v.v..., và nắm được trạng thái tâm lý của doanh nghiệp thiếu tiền vốn lưu động, muốn nhanh chóng thu hồi tiền vốn nhằm duy trì sản xuất liên tục, nên họ mua rẻ bán đắt. Trong một thời gian dài, quyền chủ động tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất kính nằm trong tay các công ty trung gian, họ liên tục thu được lợi nhuận siêu ngạch. Thậm chí, các công ty trung gian còn vươn ra nắm lấy công ty cung ứng nguyên vật liệu của doanh nghiệp sản xuất kính. Có khi, chỉ có thông qua các công ty trung gian mới mua được xút, mazut v.v..., họ vây chặt hai đầu nguyên liệu, nhiên liệu và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp kính, khiến cho các doanh nghiệp này ngày càng giảm lợi nhuận và đứng bên bờ vực thua lỗ. Bây giờ là lúc doanh nghiệp kính hạ quyết tâm dựa vào thương mại điện tử và kỹ thuật

mạng để triệt để xoay chuyển lại cục diện này. Việc nhất thể hoá này là con đường quan trọng nhằm giảm bớt các khâu trung gian trong lưu thông, rút ngắn khoảng cách về không gian và thời gian với người tiêu dùng và cuối cùng là phát triển doanh nghiệp.

#### **V- Nhanh chóng mua và sát nhập các doanh nghiệp cạnh tranh cùng loại và mở rộng việc hạ thấp giá thành nhằm tăng cường sức cạnh tranh thị trường**

Cùng với sự phát triển của toàn cầu hoá nền kinh tế, mấy năm gần đây trên thế giới lại nổi lên ngọn gió sát nhập các doanh nghiệp cạnh tranh cùng loại hoặc các doanh nghiệp có ưu thế bổ sung cho nhau. Khi Trung Quốc gia nhập WTO, ngọn gió cải tổ, sát nhập các doanh nghiệp này cũng đã thổi tới Trung Quốc, các doanh nghiệp tiền vốn nước ngoài hoặc hùn vốn tiến hành cải tổ sớm nhất. Ví dụ, công ty kính nổi tiếng thế giới Pier Jindun, ngoài có cổ phần ở nhà máy Diêu bì Thượng Hải sản xuất kính theo phương pháp kính nổi còn đầu tư góp cổ phần vào sản xuất kính an toàn dùng cho ô tô ở Trường Xuân, Vũ Hán, Thượng Hải, Quế Lâm v.v..., còn nhắm tới Đại hội Thể thao Olympic Bắc Kinh 2008, mua doanh nghiệp gia công kính Bắc Kinh, giành được hiệu quả cao. Ngành xi măng Trung Quốc đã hình thành mấy tập đoàn lớn như Hải Loa, Bột Hải v.v... Cũng có những gương điển hình về sát nhập các doanh nghiệp vật liệu xây dựng khác, nhưng vẫn chưa hình thành tập đoàn lớn quan trọng có thể chi phối khâu tiêu thụ trên thị trường. Nếu không có những biện pháp nhanh, lực lượng này phân tán, khó chống lại các doanh nghiệp nước ngoài đang ô ạt tràn vào, sẽ xuất hiện cục diện mất thị trường trong và ngoài nước.

#### **VI- Các doanh nghiệp vật liệu xây dựng, phục vụ xây dựng và hoàn thiện trang trí nội thất cần cố gắng áp dụng công nghệ thông tin, cung cấp dịch vụ mọi mặt cho người tiêu dùng**

Các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng, phục vụ xây dựng và hoàn thiện trang trí nội thất có mối quan hệ trực tiếp rất quan trọng với công ty phát triển nhà đất, công ty xây dựng, kiến trúc sư và cá nhân người tiêu dùng. Vì thế, họ cần tích cực lợi dụng nổi mạng công cộng và mạng chuyên dùng, xây dựng trang Web của mình, triển khai trao đổi thông tin, trực tiếp tìm hiểu yêu cầu và ý kiến của khách hàng về sản phẩm. Cải tiến hơn nữa kiểu dáng và màu sắc của sản phẩm, nắm bắt chính xác hơn thông tin về những nhu cầu thị trường, mở rộng tiêu thụ sản phẩm.

Công ty may mặc Beinat dùng công nghệ thông tin để cải tiến quy trình công nghệ, qua ví dụ này thấy rõ ảnh hưởng của thương mại điện tử đối với thị trường. Công ty này dựa vào thông tin thu thập ở các điểm tiêu thụ về nhu cầu thực tế của khách hàng đối với kiểu cách và màu sắc quần áo v.v... để điều chỉnh kế hoạch sản xuất. Phát hiện thấy quy trình sản xuất quần áo truyền thống - tức là quy trình công nghệ nhuộm vải trước, sau đó mới cắt và may - đã cản trở thực hiện hữu hiệu phương thức kinh doanh thương mại điện tử, họ đã mạnh dạn chuyển công đoạn nhuộm xuống giai đoạn cuối cùng của quy trình, khiến cho thời gian sản xuất quần áo được rút ngắn đi rất nhiều, đáp ứng nhu cầu thị trường nhanh hơn, đẩy mạnh tiêu thụ. Các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng của Trung Quốc có sản phẩm mang tính cá biệt khá mạnh như vải dán tường, gạch men, kính trang trí v.v... liệu cũng có thể rút ra bài học bổ ích, phục vụ khách hàng tốt hơn và toàn diện hơn được hay không?

## **VII- Nhanh chóng thành lập những trung tâm xử lý tổng hợp**

Nội dung xử lý tổng hợp là nối liền các khâu như sản xuất, giao dịch, tiêu dùng v.v... Cùng với sự phát triển của thương mại điện tử, các doanh nghiệp xử lý tổng hợp được chuyên môn hoá ắt sẽ xuất hiện ồ ạt và phát triển nhanh chóng. Doanh nghiệp vật liệu xây dựng có thể lợi dụng đầy đủ mạng lưới các điểm tiêu thụ có sẵn, cải tạo chúng, hình thành hệ thống quản lý và điều động xử lý tổng hợp, chuẩn bị tốt cho việc thực hiện thương mại điện tử.

Tóm lại, vào đầu thế kỷ mới, các doanh nghiệp vật liệu xây dựng gặp được cơ hội lớn là gia nhập WTO và Đại hội thể thao Olympic Bắc Kinh 2008. Họ có triển vọng phát triển rộng lớn, có thể đẩy nhanh tiến trình "từ lớn tới mạnh", "từ mới tới mạnh". Đây quả là cơ hội hiếm có để phát triển thương mại điện tử. Doanh nghiệp vật liệu xây dựng cần nắm lấy cơ hội, theo sát trào lưu phát triển của lĩnh vực lưu thông trên thế giới, kết hợp chặt chẽ với tình hình Trung Quốc và thực tế của doanh nghiệp, áp dụng kỹ thuật thương mại điện tử để thúc đẩy ngành công nghiệp vật liệu xây dựng không ngừng phát triển lớn mạnh, tạo ra hiệu quả kinh tế và xã hội lớn hơn.



## Phần 7

# CẢI CÁCH DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT THÀNH DOANH NGHIỆP DỊCH VỤ

Vấn đề sinh tồn và phát triển của doanh nghiệp đang được quan tâm nhiều nhất. Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có mưu cầu quyền lợi lớn nhất cho cổ đông, mong đạt được hiệu quả lớn nhất với đầu tư ít nhất. Mọi doanh nghiệp đều muốn thành công, đều muốn trở thành "doanh nghiệp then chốt". Vì vậy, mở cửa, học tập và sáng tạo là phương thức sinh tồn của doanh nghiệp. Có thể nói, sau khi gia nhập WTO, ngành vật liệu xây dựng Trung Quốc có rất nhiều cơ hội thương nghiệp, tương lai hết sức sáng sủa. Nhận xét con đường phát triển của kinh tế Trung Quốc, chúng ta kinh ngạc nhận thấy xã hội đã lặng lẽ tiến vào thời đại "kinh tế dư thừa". Nắm bắt cơ hội và nghênh đón thách thức như thế nào đã là "ngưỡng cửa" mà doanh nghiệp muốn sinh tồn và phát triển buộc phải bước qua. Muốn bước qua "ngưỡng cửa" này, doanh nghiệp phải có tư tưởng sáng tạo. Đặc biệt, đối với loại doanh nghiệp vật liệu xây dựng tổng hợp của Trung Quốc được hình thành từ doanh nghiệp quốc doanh cũ, vấn đề quan trọng hiện nay là tăng cường sức cạnh tranh chủ yếu. Sức cạnh tranh chủ yếu chỉ có thể là thiết lập và kiện toàn chế độ công ty, chế độ ngành sản xuất, sáng tạo kỹ thuật, sáng tạo quản lý công ty, sáng tạo thị trường v.v... Tình hình thực tế ở các doanh nghiệp Trung Quốc hiện nay thì vấn đề cực kỳ cấp bách là tạo ra thị trường. Vấn đề nghiên cứu tạo ra được kinh doanh tiêu thụ trên thị trường vừa là chiến lược, vừa là chiến thuật. Chỉ có như vậy mới có thể giữ được ưu thế trong cạnh tranh thị trường, từ đó chuyển hoá ưu thế kinh doanh trên thị trường thành sức cạnh tranh chủ yếu của toàn doanh nghiệp. Kinh doanh tiêu thụ thị trường là hoạt động đáp ứng thị trường, chứ không chỉ là những hoạt động đáp ứng khách hàng của nhân viên kinh doanh tiêu thụ. Do đó, phải tạo lập một cách chính xác quan niệm về kinh doanh tiêu thụ toàn diện. Vậy ta cần phải tạo lập quan niệm về kinh doanh tiêu thụ toàn diện, tiến hành công tác kinh doanh tiêu thụ toàn diện như thế nào?

### **I- Tạo lập quan niệm kinh doanh tiêu thụ toàn diện, phục tùng và phục vụ kinh doanh tiêu thụ thị trường**

Kinh doanh tiêu thụ toàn diện cần phải lấy khách hàng (thị trường) là phương hướng chỉ đạo, căn cứ vào nhu cầu thị trường để xác định các ban chức năng và bố trí nhân lực; căn cứ vào kinh doanh tiêu thụ trên thị trường để phân phối các nguồn lực kinh doanh, quyết định phương hướng phát triển, thay đổi triệt để biện pháp hành chính quyết định điều phối mọi kế hoạch. Ít nhất là cũng cần phải nhanh chóng làm cho toàn thể công nhân viên chức hiểu được kinh doanh tiêu thụ toàn diện chính là mọi nhân viên và toàn công ty đều kinh doanh tiêu thụ. Chỉ có như vậy mới có thể khiến cho khái niệm và sách lược kinh doanh tiêu thụ thị trường thấm sâu tới các ban trong công ty, đặt cơ sở vững chắc cho công ty tiếp xúc toàn diện với thị trường.

Dựa vào đâu người tiêu dùng tín nhiệm sản phẩm của Trung Quốc? Sản phẩm của Trung Quốc có ích gì đối với người tiêu dùng? Phải chăng chúng có thể thoả mãn nhu cầu thị trường tốt hơn các sản phẩm cùng loại khác?

Chẳng thể phủ nhận rằng khi kinh doanh trên thị trường, nhiều doanh nghiệp Trung Quốc đã nghiên cứu và vận dụng hoặc nhiều hoặc ít biện pháp tổ hợp kinh doanh tiêu thụ thị trường hiện đại, nhưng không thể dừng lại mãi ở những biện pháp kinh doanh tiêu thụ giáo điều máy móc, mà phải vận dụng toàn diện biện pháp kinh doanh tiêu thụ, đây cũng chính là dùng những phương thức kích thích tiêu dùng khác nhau để tiến hành tổ hợp kinh doanh tiêu thụ một cách linh hoạt đối với việc các sản phẩm, giá cả và các kênh kinh doanh tiêu thụ khác nhau đang có biến động.

## **II- Định vị doanh nghiệp thành "doanh nghiệp phục vụ khách hàng"**

Thực sự định vị doanh nghiệp thành "doanh nghiệp phục vụ khách hàng", thực hiện chức năng trọng điểm là xác lập chủ trương kinh doanh tiêu thụ toàn diện, chuyển hướng từ sản phẩm được sản xuất tốt và tiêu thụ đã quen sang sản phẩm bán chạy.

Ở đây sẽ trình bày về vấn đề định vị "doanh nghiệp phục vụ khách hàng". Khi Trung Quốc sắp gia nhập WTO, đối mặt với thực tế "cùng múa với sói" "thời đại kinh tế dịch vụ" mà các nhà kinh tế dự báo đã lạng lẽ tiến đến, Trung Quốc đang lạng lẽ bước vào xã hội dịch vụ. Đứng trước cục diện mới, doanh nghiệp phải nhận định thời cơ, phát triển theo hướng "phục vụ khách hàng". Tập đoàn Liễn Nê trong kinh doanh đã chú trọng phục vụ chiến lược kinh doanh đó. Trong thực tế, những doanh nghiệp coi trọng chiến lược kinh doanh, vận dụng tốt sách lược dịch vụ trong kinh doanh thì sẽ rất có ưu thế trên thị trường. Ngay từ năm 1991, tập đoàn Liễn Tưởng đã nêu ra quan điểm mới: "doanh nghiệp là tổ chức dịch vụ". Tới khi các doanh nghiệp khác giác ngộ điều này thì tập đoàn Liễn Tưởng đã củng cố địa vị "bá chủ" của mình. Sau 3 năm đầu sàng lọc trên thị trường, trong số những doanh nghiệp vừa và nhỏ mới thành lập ở Mỹ chỉ còn rất ít doanh nghiệp tiếp tục sinh tồn, mà 80% số các doanh nghiệp này là doanh nghiệp coi dịch vụ là định vị doanh nghiệp; tập đoàn Hải Nhi có quan niệm dịch vụ là "chân thành mãi mãi", mô thức dịch vụ "cấp 1, 2, 3, 4, 5 sao" của họ thu hút được nhiều người tiêu dùng, thế là việc làm ăn của Hải Nhi ngày càng tốt... Vì vậy, khi nói tới kinh doanh tiêu thụ trên thị trường phải thực hiện sách lược dịch vụ làm hài lòng khách hàng, qua đó bảo đảm thực hiện chiến lược phục vụ trong kinh doanh.

*Một*, cần xác lập tư tưởng chỉ đạo là bảo đảm phục vụ làm hài lòng khách hàng. Tức là mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đều phải lấy việc làm vừa lòng khách hàng làm phương châm, phải phân tích, chỉ đạo, quản lý kế hoạch kinh doanh tiêu thụ từ quan điểm, góc độ của khách hàng chứ không phải là xuất phát từ góc độ của bản thân doanh nghiệp.

*Hai*, cần xác định lấy khách hàng làm phương hướng chỉ đạo, đó là quan niệm hạt nhân về kinh doanh tiêu thụ trên thị trường của Trung Quốc, xác định quan niệm giá trị chủ yếu của công ty là phục vụ vừa lòng khách hàng.

*Ba*, thiết lập hệ thống dịch vụ làm vừa lòng khách hàng trong và ngoài nước, làm nổi bật đặc trưng đầu ra của hoạt động thị trường chính là làm hài lòng khách hàng, đạt được mục tiêu "hai bên đều thắng" hoặc "nhiều bên đều thắng" trên thị trường.

*Bốn*, cần chú trọng đến nhiều nhân tố phi giá cả khác trong kinh doanh tiêu thụ trên thị trường như chủng loại, chất lượng, tính năng, thương hiệu, sáng chế, kiểu dáng, nét đặc

sắc, bao bì, dịch vụ, hình tượng, tiếng tăm của sản phẩm, các hoạt động thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm v.v..., đưa những biện pháp cạnh tranh này vào tổ hợp kinh doanh tiêu thụ.

### **III- Nhân viên kinh doanh tiêu thụ là "đầu máy" của doanh nghiệp**

Đối với kinh doanh tiêu thụ trên thị trường, nhân viên tiếp thị chào hàng quả thực là "đầu máy" của người kinh doanh công ty. Trung Quốc phải chú trọng làm tốt công tác chọn, sử dụng và bồi dưỡng huấn luyện nhân viên tiếp thị.

- Thông qua các phương thức cạnh tranh, bồi dưỡng, thu hút v.v... khiến cho các nhân viên tuyển đầu đều là người thành thạo; lựa chọn ra một số nhân viên kỹ thuật công trình trực tiếp đưa vào đội ngũ tiếp thị, làm cho công tác tiêu thụ kết hợp với dịch vụ kỹ thuật, quảng cáo tuyên truyền sản phẩm, phản hồi chính xác thông tin thị trường v.v... và cuối cùng thực hiện "kinh doanh tiêu thụ tri thức".

- Xây dựng đội ngũ tiếp thị và quản lý tiếp thị ưu tú, từ đó chọn ra những nhân tài nổi trội để bổ sung cho tầng quản lý cao và vừa trong công ty.

- Cần phải nhìn nhận đúng đắn vấn đề đãi ngộ nhân viên tiêu thụ. Khi đề ra chế độ trách nhiệm kinh tế, vấn đề phân phối thu nhập cho nhân viên tiêu thụ nên theo chế độ tiêu thụ được nhiều, thu nhập tăng nhiều, không giới hạn mức tối đa, không nên e ngại khoảng cách giàu nghèo rộng ra mà làm cho chính sách nghiêng về cái gọi là "công bằng giữa nhiều mặt", việc này mâu thuẫn với việc mưu cầu tối đa hoá lợi nhuận của công ty. Tất nhiên, khi xét thành tích của nhân viên tiêu thụ, ta không thể chỉ xét về lượng tiêu thụ mà còn phải kết hợp với giá cả, định mức, chi phí tiêu thụ, tốc độ thu tiền hàng, số lượng và chất lượng phản hồi thông tin, xét tổng hợp cả về đặc điểm khu vực, thị trường, cố gắng thúc đẩy công tác quản lý nhân viên tiếp thị quá độ từ quản lý định tính sang quản lý định lượng.

- Quy phạm hơn nữa công tác cơ sở của quản lý tiếp thị. Công tác tiếp thị có đặc điểm là nhiều diện rộng, cần phát huy đầy đủ tính năng động chủ quan của nhân viên tiếp thị, triển khai tốt công tác tiếp thị tùy theo đặc điểm của từng địa phương. Nhưng hoàn toàn không có nghĩa là bác bỏ công tác cơ sở quy phạm hoá, giữa hai công tác này có mối quan hệ bổ sung lẫn cho nhau. Hiện nay, các chế độ liên quan cần phải kiện toàn và hoàn thiện gồm có chế độ bồi dưỡng, chế độ truyền thụ, kèm cặp, giúp đỡ, chế độ trao quyền cho nhân viên tiếp thị; chế độ hợp đồng về công việc (dịch vụ) sản phẩm; chế độ đăng ký mẫu mã, chế độ kiểm toán giao tiếp; chế độ báo cáo và chế độ giao lưu với khách hàng hoặc công ty trung gian; quy phạm dịch vụ cơ bản; thiết lập chế độ lập hồ sơ khách hàng, hồ sơ thông tin thị trường; chế độ kết toán thu tiền hàng; chế độ báo cáo tình hình tiêu thụ v.v... Việc đề ra chế độ hoàn toàn không khó, vấn đề mấu chốt là nghiêm túc thực hiện chúng.

Mấy điểm trên đây hoàn toàn không bao quát được toàn bộ nội dung công tác kinh doanh tiêu thụ, càng không thể nói làm tốt một số công tác là đã hoàn thành công tác quản lý kinh doanh tiêu thụ trên thị trường. Công tác quản lý kinh doanh tiêu thụ trên thị trường mang tính biến đổi vận động, muốn làm tốt, làm sống động công tác này phải không ngừng học tập và sáng tạo.

## Phần 8

# SAU KHI GIA NHẬP WTO, CÁC DOANH NGHIỆP KHOA HỌC CÔNG NGHỆ LÀM THẾ NÀO ĐỂ NGHÊNH ĐÓN CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

WTO là tổ chức kinh tế nhiều bên, hiện nay có nhiệm vụ quy phạm các quy tắc kinh tế thương mại quốc tế, có tôn chỉ là thông qua việc thực hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử, giảm bớt hàng rào mậu dịch, thúc đẩy tự do hoá mậu dịch, trên cơ sở phát triển bền vững, lợi dụng đầy đủ các nguồn tài nguyên trên thế giới, mở rộng sản xuất và trao đổi hàng hoá.

Trung Quốc đã trở thành thành viên của WTO. Vì vậy, Trung Quốc luôn coi trọng việc nghiên cứu các doanh nghiệp khoa học công nghệ, trước kia là các đơn vị nghiên cứu thiết kế, nay chuyển đổi thành doanh nghiệp, sẽ làm thế nào nghênh đón cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO.

### **I- Trung Quốc gia nhập WTO đem lại cả cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp khoa học công nghệ**

Doanh nghiệp khoa học công nghệ là tế bào thị trường lấy kỹ thuật (như bản vẽ thiết kế, phát minh sáng chế, công nghệ riêng có v.v... ) làm sản phẩm chủ yếu. So với các loại hình doanh nghiệp khác như doanh nghiệp công nghiệp, doanh nghiệp thương nghiệp v.v..., doanh nghiệp khoa học công nghệ có quy mô kinh tế nhỏ hơn, hàm lượng khoa học công nghệ cao hơn, có tính đặc thù nhất định khi nghênh đón cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO. Theo nguyên tắc không phân biệt đối xử, doanh nghiệp của (nước hoặc khu lãnh thổ) thành viên WTO được hưởng đãi ngộ quốc dân như nhau ở một nước hoặc khu lãnh thổ thành viên khác. Điều này có nghĩa là sau khi gia nhập WTO, doanh nghiệp khoa học công nghệ của Trung Quốc cùng với doanh nghiệp của các thành viên khác của WTO tiến hành mậu dịch kỹ thuật ở cùng một nước hoặc khu lãnh thổ thành viên WTO, sẽ được hưởng đãi ngộ quốc dân như nhau. Tuyệt đại đa số các doanh nghiệp khoa học công nghệ của Trung Quốc đều là từ các đơn vị sự nghiệp hai năm gần đây mới chuyển đổi thể chế hình thành nên. So với các công ty siêu quốc gia, họ đều có mức độ thua kém nhất định về nhiều mặt như cơ chế quản lý kinh doanh, trình độ nghiên cứu triển khai khoa học, năng lực tiếp cận với quy tắc quốc tế v.v... Khi cạnh tranh thị trường quốc tế về mậu dịch kỹ thuật v.v... trong điều kiện được hưởng đãi ngộ quốc dân như nhau, các doanh nghiệp khoa học công nghệ Trung Quốc sẽ đứng trước thách thức tương đối lớn.

WTO yêu cầu các nước và khu lãnh thổ thành viên phải mở cửa thị trường thực hiện nhất thể hoá kinh tế toàn cầu. Đó là cơ hội tốt cho doanh nghiệp khoa học công nghệ của Trung Quốc, nhất là các đơn vị khảo sát thiết kế, tiến vào thị trường thiết kế công trình quốc tế. Cùng lúc, thị trường khảo sát thiết kế công trình của Trung Quốc cũng sẽ hoà nhập thị trường thế giới, một số quy định của Trung Quốc về quản lý thị trường thiết kế có thể bị bãi bỏ, tạo cơ hội cho công ty thiết kế nước ngoài dễ dàng đến Trung Quốc chia nhau những thị phần có sẵn của Trung Quốc. Lấy thiết kế công trình kính làm ví dụ, sáu công ty kính nổi tiếng thế giới như Pier Jindun v.v... vốn chỉ chiếm một thị phần rất nhỏ ở Trung Quốc, chỉ có một vài nhà máy kính được thiết kế đưa vào sản xuất. Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, đã thực hiện các hiệp định như giảm thuế quan v.v..., giá thành khai thác thị

trường Trung Quốc của các công ty này sẽ hạ thấp, sức cạnh tranh của họ sẽ mạnh hơn nữa, còn các đơn vị khảo sát thiết kế của Trung Quốc sẽ gặp những nguy cơ ẩn chứa trong cạnh tranh ở thị trường mở cửa của đất nước này.

Đồng thời, nếu một số quy định về quản lý thị trường thiết kế (như phê chuẩn cho vào thị trường, năng lực thiết kế v.v... ) bị bãi bỏ thì một số trung tâm kỹ thuật của doanh nghiệp công nghiệp và các đơn vị thiết kế có cấp bậc năng lực khá thấp ở trong nước có thể trở thành đối thủ cạnh tranh mới, dẫn đến sự cạnh tranh sẽ càng phức tạp và căng thẳng hơn.

## **II- Cải cách cơ chế quản lý, thích ứng với yêu cầu cạnh tranh thị trường**

Đối với doanh nghiệp, quy tắc quan trọng của WTO là cạnh tranh công bằng. Cạnh tranh doanh nghiệp trước hết là sự cạnh tranh của cơ chế quản lý nội bộ doanh nghiệp. Thực tiễn chứng minh rằng, kinh nghiệm thành công có hiệu quả tương đối tốt của đa số các doanh nghiệp Trung Quốc là ngoài việc có một ban lãnh đạo tốt, một (hoặc nhiều) sản phẩm tốt, còn có một nhân tố rất quan trọng là cơ chế tốt. Vấn đề chung còn tồn tại trong cơ chế quản lý của không ít doanh nghiệp khoa học công nghệ biểu hiện chủ yếu ở các mặt sau đây: cơ chế quản lý nguồn lực con người (nhân tài) và chế độ phân phối tiền lương không thích ứng với yêu cầu của kinh tế thị trường và thị trường lớn về nhân tài, đầu tư sức người sức của vào nghiên cứu triển khai khoa học và quản lý thành quả khoa học công nghệ (chuyển hoá, ứng dụng và phổ biến thành quả, thu lợi nhuận) chưa đủ mạnh, chưa nghiên cứu và thực hiện đầy đủ các pháp quy về kinh tế thị trường, đặc biệt là pháp quy mậu dịch kỹ thuật số quốc tế và những quy tắc triển khai hoạt động trên thị trường quốc tế, do vậy bốn phạm lịch sử (nghĩa vụ xã hội của doanh nghiệp, bố trí nhân viên dư thừa, chi phí cho nhân viên về hưu v.v...) của nhiều doanh nghiệp khoa học công nghệ còn khá nặng. Những vấn đề này khiến cho trong tình hình mới, không ít doanh nghiệp khoa học công nghệ ở vào tình cảnh: Nhân tài thất thoát khá nghiêm trọng, thiếu lực lượng dự trữ để phát triển, sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế còn yếu. Vì vậy, để nghênh đón một cách tốt hơn thách thức của WTO, thích ứng được yêu cầu của cạnh tranh thị trường, Trung Quốc cần phải nhanh chóng cải cách hoặc cải tiến cơ chế quản lý nội bộ của doanh nghiệp khoa học công nghệ.

### **1- Cải cách cơ chế lao động, nhân sự, phân phối**

Đặc trưng quan trọng của doanh nghiệp khoa học công nghệ là tổ chức kinh tế lấy nhân tài làm gốc, lấy thành quả tri thức (trí lực) làm sản phẩm. Xét từ ý nghĩa nào đó, nhân tài của doanh nghiệp khoa học công nghệ vừa là người lao động, vừa là công cụ lao động, có cả hai công năng lớn là sức sản xuất và tư liệu sản xuất. Vì vậy, quản lý nhân tài không chỉ là quản lý nguồn lực con người mà điều quan trọng hơn còn là quản lý tài sản vô hình của doanh nghiệp. Nhân tài trong chừng mực nào đó khác với sức lao động bình thường, nhân tài di động không phải là chỉ vì vấn đề việc làm, mà ở mức độ rất lớn còn là vì thực hiện giá trị của bản thân, để cho nhân tài tự phát triển. Doanh nghiệp khoa học công nghệ phải kết hợp với những đặc điểm này, căn cứ vào thị trường hoá nhân tài di động và quy luật kinh tế thị trường để phá bỏ chế độ nhân sự, phân phối của đơn vị sự nghiệp truyền thống, thiết lập cơ chế lao động, nhân sự mới, phân phối mới.

## **2- Cải tiến công tác quản lý nghiên cứu triển khai khoa học**

Nghiên cứu triển khai khoa học là bộ phận cấu thành quan trọng của quản lý nội bộ doanh nghiệp khoa học công nghệ, thành quả nghiên cứu triển khai là cơ sở và mấu chốt để doanh nghiệp sinh tồn phát triển và không ngừng nâng cao sức cạnh tranh, muốn khuyến khích các nhân viên khoa học đạt được nhiều thành quả, có thành tích tốt, phải gắn chặt các việc sáng tạo, chuyển hoá, ứng dụng, phổ biến thành quả với trách nhiệm, quyền hạn và lợi ích của nhân viên nghiên cứu triển khai, gắn liền tiền thù lao của họ với giá trị của thành quả. Nhiều doanh nghiệp có kinh nghiệm thành công ở mặt này, ví dụ quản lý dự án một cách toàn diện đối với giá thành, tiến độ, sản lượng, sản xuất, thù lao v.v... quản lý nhóm đề tài, cố định tương đối nhân viên nghiên cứu triển khai cùng một đề tài, đối với thành quả, tiến hành quản lý kiểu tiến dân: Một thế hệ nghiên cứu triển khai, một thế hệ dự bị, một thế hệ mở rộng; đối với nhân viên nghiên cứu triển khai, tùy theo tình hình đề tài họ đảm nhận, cấp cho họ cổ phần hoặc kỳ phiếu ... của doanh nghiệp.

## **3- Sát nhập thích đáng cơ cấu tổ chức**

Các đơn vị thiết kế, nghiên cứu khoa học từ thể chế sự nghiệp chuyển đổi thành doanh nghiệp khoa học công nghệ, để thích ứng với thể chế và cơ chế mới, cần phải kết hợp đặc trưng của mô hình khoa học công nghệ với đặc điểm của doanh nghiệp, sát nhập một cách thích đáng bộ máy tổ chức vốn có. *Đầu tiên*, điều chỉnh các ban chức năng theo nguyên tắc năng động và hiệu suất cao theo yêu cầu của quản lý doanh nghiệp sắp xếp lại chức năng quản lý; *Thứ hai*, sắp xếp các cơ quan tự đầu tư thu lợi, nghiên cứu triển khai theo nguyên tắc hiệu quả lớn nhất, xác định rõ chức trách và nhiệm vụ của họ theo yêu cầu của kinh tế thị trường; *Thứ ba*, sát nhập các ban dịch vụ hậu cần theo nguyên tắc xã hội hoá dịch vụ, hình thành thực thể kinh tế thị trường hướng ra thị trường và tự chủ kinh doanh, khi cần thiết, tổ chức lại tài sản mang tính kinh doanh và tài sản không mang tính kinh doanh của họ. Ví dụ, Viện nghiên cứu Thiết kế Công nghiệp Thủy tinh Bang Phụ có 7 ban chức năng hành chính được hợp nhất thành 2 ban, nhân viên quản lý chức năng tinh giản được khoảng 50%, cơ bản xoá bỏ được hiện tượng người nhiều hơn việc, hiệu suất quản lý nâng cao lên rất nhiều. Đồng thời, hợp nhất các ban thiết kế, nghiên cứu triển khai, dịch vụ hậu cần, sản xuất sản phẩm thành bốn hệ thống: dịch vụ kỹ thuật và công trình, nghiên cứu triển khai kỹ thuật, chế tạo thiết bị và sản xuất sản phẩm phi tiêu chuẩn, quản lý nhà đất, không sa thải nhân viên bị tinh giản của các ban chức năng và các nhân viên dư thừa khác, mà điều chỉnh làm cho nhân viên vẫn có cương vị công tác, bố trí thoả đáng họ ở ban tự kinh doanh thu lợi tùy theo năng lực và trình độ của họ.

## **III- Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, phát triển kinh tế tri thức**

Kinh tế tri thức là kinh tế dựa trên cơ sở tri thức. Nhìn chung, Trung Quốc còn lạc hậu khá xa so với thời đại kinh tế tri thức, một số nước phát triển đã bước vào thời đại kinh tế tri thức, các doanh nghiệp của họ đã tích lũy được kinh nghiệm nhất định về cạnh tranh trong điều kiện kinh tế tri thức. Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, doanh nghiệp khoa học công nghệ - một loại hình tổ chức kinh tế gắn bó mật thiết nhất với kinh tế tri thức, trong môi trường nhất thể hoá kinh tế toàn cầu, cần không ngừng nâng cao sức cạnh tranh chủ yếu của doanh nghiệp, tức là chủ động thích ứng với yêu cầu của kinh tế tri thức, nắm bắt cơ hội phát triển kinh tế tri thức, tự chủ nắm chắc quyền sở hữu trí tuệ, chiếm lấy điểm cao khống chế của kinh tế tri thức, nghênh đón những thách thức của kinh tế tri thức.

Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ ra đời và phát triển trong điều kiện xã hội có tri thức nên đã trở thành hàng hoá, các chế độ quyền sở hữu trí tuệ đều có hạt nhân là bảo hộ của cải (tài sản) vô hình do trí óc sáng tạo ra. Bởi thế, chế độ quyền sở hữu trí tuệ đã tạo ra môi trường pháp luật cho kinh tế tri thức phát triển. Những tri thức riêng có (hoặc gọi là kỹ thuật riêng có) do doanh nghiệp khoa học công nghệ của Trung Quốc sáng tạo ra và có được là bộ phận cấu thành quan trọng của "tri thức" trong kinh tế tri thức. Muốn phát triển kinh tế tri thức, Trung Quốc phải dựa vào pháp luật để bảo vệ một cách có hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ.

Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ thuộc về phạm vi ngoại lệ của nguyên tắc và biện pháp bảo hộ WTO. Sau khi gia nhập WTO, doanh nghiệp khoa học công nghệ sẽ hoà nhập vào môi trường pháp luật quốc tế về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Vì vậy, đồng thời với việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của mình, Trung Quốc phải đặc biệt coi trọng bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của người khác. Để bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, phát triển kinh tế tri thức tốt hơn trong phạm vi WTO, hiện nay doanh nghiệp khoa học công nghệ cần:

- Nỗ lực nghiên cứu và nắm vững các công ước quốc tế về quyền sở hữu trí tuệ mà Trung Quốc tham gia nhằm thực hiện được nguyên tắc "Hiểu rõ luật, dựa vào luật, tuân thủ luật"

- Nhanh chóng thành lập và hoàn thiện hệ thống tra cứu, sử dụng thông tin kinh tế, kịp thời nắm bắt động thái phát triển công nghệ và thông tin kinh tế của giới doanh nghiệp quốc tế nhằm có những phản ứng chính xác hơn trong cạnh tranh thị trường thế giới đang biến động từng ngày, từng giờ.

- Thích ứng với nhu cầu phát triển kinh tế tri thức, ra sức điều chỉnh và hoàn thiện cơ chế khuyến khích sáng tạo tri thức nhằm thu hút nhân tài, lưu giữ nhân tài và không ngừng nâng cao địa vị chiếm ưu thế của cạnh tranh nhân tài

- Bắt đầu làm từ những việc nhỏ sẽ làm tốt công tác bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của đơn vị mình.

#### **IV- Tuân theo quy tắc quốc tế, nghênh đón cơ hội và thử thách**

Suy cho cùng, nghênh đón cơ hội và thách thức của WTO là phải giành được thắng lợi trong sự cạnh tranh kịch liệt trên thị trường quốc tế. Phương thức cạnh tranh chủ yếu trên thị trường quốc tế của doanh nghiệp khoa học công nghệ là mậu dịch kỹ thuật quốc tế. Nói một cách đơn giản, đó chính là xuất khẩu kỹ thuật, hoặc xuất khẩu các kỹ thuật và thiết bị quan trọng, bồi dưỡng huấn luyện nhân viên cho bên nhập khẩu và cử chuyên gia tới hiện trường chỉ đạo công tác. Viện Thủy tinh Bang Phụ đi đầu trong việc đưa kỹ thuật chế tạo kính theo phương pháp nổi Lạc dương Trung Quốc vào mậu dịch kỹ thuật trên thị trường quốc tế theo phương thức cuối cùng nói trên.

Chính sách cơ bản của Trung Quốc về mậu dịch kỹ thuật đối ngoại đã đề ra rõ ràng cần phải "tuân thủ quy phạm và thông lệ quốc tế trong mậu dịch kỹ thuật, dựa vào pháp luật bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các bên hợp tác". Nhiều doanh nghiệp khoa học công nghệ của Trung Quốc tuy đã được tôi luyện nhiều trong nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa trong những năm gần đây, ý thức và trình độ cạnh tranh theo pháp luật đã được nâng cao nhiều, nhưng nhận thức vẫn chưa sâu, hiểu chưa thấu đáo, coi trọng chưa đúng mức các quy tắc cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Điều này khiến cho

doanh nghiệp khoa học công nghệ đứng trước những thách thức khắc nghiệt của quy tắc quốc tế liên quan khi triển khai mậu dịch kỹ thuật trong phạm vi WTO.

Khi triển khai mậu dịch quốc tế, doanh nghiệp khoa học công nghệ phải tuân thủ quy tắc quốc tế, trước hết phải tuân thủ công ước quốc tế quy định về xuất khẩu kỹ thuật - "Quy tắc chuyển nhượng kỹ thuật quốc tế của Liên Hợp Quốc (Dự thảo)" và "Hiệp nghị về mua bán quyền sở hữu trí tuệ" (TRIPS).

Đồng thời, vì trong thực tế, mậu dịch kỹ thuật là trao đổi hoặc chuyển giao ngang giá quyền sở hữu trí tuệ hoặc thiết bị quan trọng, nên doanh nghiệp khoa học công nghệ Trung Quốc còn phải tôn trọng những công ước quốc tế hiện hành liên quan đến bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ như "Công ước Pari về bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp", "Điều ước hợp tác phát minh", "Hiệp định Lahay về lưu trữ quốc tế các thiết kế hình dáng bên ngoài sản phẩm công nghiệp" v.v... Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, thị trường Trung Quốc trở thành bộ phận cấu thành của thị trường quốc tế, khi tiến hành mậu dịch kỹ thuật và cạnh tranh thị trường ở thị trường Trung Quốc, doanh nghiệp khoa học công nghệ phải tuân thủ pháp quy pháp luật liên quan của Trung Quốc, chủ yếu là "Luật Hợp đồng", "Luật Phát minh", "Luật quyền tác giả", "Luật Thương hiệu hàng hoá", "Luật chống cạnh tranh không chính đáng", "Điều lệ bảo hộ phần mềm máy tính" v.v...

Tóm lại, sau khi gia nhập WTO, doanh nghiệp khoa học công nghệ sẽ đứng trước cơ hội mang tính lịch sử như thị trường mở cửa rộng hơn, cạnh tranh công bằng hơn, phát triển có tiềm lực hơn, đồng thời cũng đứng trước thách thức khắc nghiệt như cạnh tranh thị trường khốc liệt hơn, các nhiệm vụ đi sâu cải cách nội bộ doanh nghiệp và tăng cường quản lý doanh nghiệp nặng nề hơn, việc tiếp cận với thông lệ quốc tế càng trở nên cấp bách. Với ý thức mạnh mẽ về trách nhiệm của người làm chủ, Trung Quốc phải đứng ở tầm cao của lịch sử, nắm bắt cơ hội, nghênh đón thách thức, không ngừng nâng cao sức cạnh tranh chủ yếu của doanh nghiệp, cố gắng làm cho doanh nghiệp khoa học công nghệ phát triển.



## Phần 9

# WTO VÀ CĂN BỆNH ẤU TRĨ BẢO HỘ CÔNG NGHIỆP DÂN TỘC

Việc Trung Quốc gia nhập WTO đã có nhiều bài nghiên cứu về đối sách với WTO, trong số đó có nhiều kiến giải chính xác mà thấu triệt. Đương nhiên, đề tài chủ yếu là bảo hộ công nghiệp dân tộc như thế nào trong điều kiện WTO. Do nguyên nhân lịch sử, về sản phẩm của doanh nghiệp và ngành tương đương, công nghiệp dân tộc Trung Quốc quá ấu trĩ so với trình độ khoa học kỹ thuật, trình độ sản phẩm của các nước tiên tiến trên thế giới. Nhưng những người kỳ vọng ở việc dựa vào chính sách bảo hộ vĩnh viễn công nghiệp dân tộc để sinh tồn trong điều kiện WTO lại càng ấu trĩ hơn. Trên thị trường vật liệu xây dựng quốc tế cạnh tranh ngày càng kịch liệt, các doanh nghiệp vật liệu xây dựng Trung Quốc không hề có một điểm đặc thù nào, càng cần phải chú ý khắc phục căn bệnh ấu trĩ này, sản phẩm và doanh nghiệp vật liệu xây dựng cần làm như thế, con người của ngành vật liệu xây dựng càng cần phải làm như thế.

### **I- Sai lầm trong nhận thức về công nghiệp dân tộc**

Đề cập tới một ảnh hưởng tiêu cực mà dưới điều kiện của WTO, sẽ mang lại hậu như tất cả cho Trung Quốc, đó là sự xung đột mạnh mẽ đối với công nghiệp dân tộc Trung Quốc, và khi nghiên cứu đối sách với WTO, trước hết phải nghiên cứu bảo hộ công nghiệp dân tộc như thế nào. Dân tộc Trung Hoa mong đợi lợi ích của quốc gia mình, doanh nghiệp mình sẽ không bị xâm phạm trong tranh giành trên thị trường quốc tế, luôn hy vọng những doanh nghiệp mạnh của Trung Quốc sẽ chiến thắng đối thủ trong WTO, phát triển lớn hơn, chiếm được thị trường lớn hơn. Ngoài ra, còn hy vọng các doanh nghiệp yếu của Trung Quốc được bảo hộ mạnh mẽ, không bị doanh nghiệp nước ngoài đánh bại. Tuy tinh thần yêu nước thường đi đôi với tự tôn dân tộc, nhưng cách nghĩ này lại hết sức ấu trĩ và vi phạm nghiêm trọng nguyên tắc công bằng, công khai, bình đẳng, cạnh tranh của WTO. Các nước thành viên WTO đều khách quan với lợi ích của nước mình, đều có công nghiệp dân tộc và tự tôn dân tộc. Trong quy tắc vận hành của WTO, những lợi ích và sự tự tôn này chỉ có thể thể hiện công bằng, công khai, bình đẳng, cạnh tranh; nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi là linh hồn của cuộc đàm phán song phương. Không thể chấp nhận bất kỳ một hành vi nào mong dựa vào điều kiện không bình đẳng hoặc hy sinh lợi ích của nước khác để giành lợi ích cho mình.

Trên thực tế, việc toàn cầu hoá nền kinh tế và quy tắc WTO đã buộc các nước phải mở cửa thị trường trên phạm vi rộng lớn. Cho tới nay, trên thị trường lớn cạnh tranh quốc tế, chưa thấy một nước nào hoặc một ngành công nghiệp dân tộc nào độc chiếm ưu thế, ở vào địa vị độc quyền, khống chế toàn bộ thị trường quốc tế. Không thể loại bỏ "công nghiệp dân tộc" - một khái niệm chung chung mang đậm màu sắc tình cảm, nhưng ở thế giới ngày nay, kinh tế đang toàn cầu hoá và các công ty siêu quốc gia xuất hiện ồ ạt, khó xác định phạm vi giới hạn của công nghiệp dân tộc. Thị trường dân tộc trong kinh tế học đã không có quá nhiều ý nghĩa hiện thực nữa. Khác với tình hình trong môi trường thị trường chia cắt đóng cửa và trong những năm tháng chiến tranh, trong thương mại quốc tế của một "làng địa cầu" hiện nay hoàn toàn không thể gượng ép hạn chế tiêu thụ hoặc không cho phép tiêu thụ sản phẩm của một dân tộc nào đó. Thời đại và điều kiện môi trường của đời

sống kinh tế hiện nay đã khác, Trung Quốc không thể lại áp dụng biện pháp ngăn chặn hàng hoá của Nhật trong thời kỳ kháng chiến chống Nhật để hạn chế nhập khẩu sản phẩm vật liệu xây dựng nước ngoài.

## **II- Đặt hy vọng quá cao vào điều khoản bảo hộ trong WTO**

Sau khi bước qua ngưỡng cửa WTO, các doanh nghiệp vật liệu xây dựng ở Trung Quốc - đặc biệt là ở khu vực duyên hải - không thể tránh khỏi chịu sự xung đột và thách thức của các doanh nghiệp có thế mạnh trong các cường quốc vật liệu xây dựng thế giới cũng như ở các nước và khu lãnh thổ bên cạnh, biểu hiện trước tiên là chênh lệch nhất định về các mặt như dịch vụ, đặc tính, chất lượng, giá cả v.v... của sản phẩm vật liệu xây dựng. Nhiều sản phẩm có trang bị hoàn mỹ, kỹ thuật tiên tiến, chất lượng cao và giá rẻ sẽ dễ dàng tràn vào thị trường Trung Quốc, chiếm đoạt hoặc thay thế thị trường sản phẩm của Trung Quốc, như số lượng lớn vật liệu xây dựng kiểu mới, kim khí xây dựng, vật liệu xây dựng hoá chất v.v... Ngoài ra, các doanh nghiệp vốn nước ngoài đã vào Trung Quốc từ trước làm tiên phong, nhằm vào không gian thị trường Trung Quốc, lợi dụng các nguồn lực của Trung Quốc có giá rẻ như sức lao động, điện, đất đai v.v..., nhanh chóng phát triển thành các doanh nghiệp có thực lực lớn mạnh, đè bẹp doanh nghiệp VLXD Trung Quốc. Ví dụ, tập đoàn Lafarge của Pháp nhanh chóng chiếm được ưu thế ở Trung Quốc, đội ngũ tiên phong này đã bén rễ ở nơi đây từ mấy năm trước, dùng thực lực tiến vốn mạnh mẽ chiếm điểm cao khống chế, dùng kỹ thuật tiên tiến chiếm thị trường Trung Quốc. Nhiều doanh nghiệp vốn nước ngoài còn không ngừng thôn tính các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Trung Quốc để phát triển thực lực của mình, sản xuất và tiêu thụ tại chỗ những sản phẩm mới có chất lượng cao. Tất cả những điều này đều nằm trong phạm vi cho phép của điều khoản WTO, không ai có thể can thiệp được. Cùng với hàng rào phi mậu dịch bị huỷ bỏ, hiện tượng thâm nhập này trở nên thông suốt không có trở ngại, như vào chỗ không người. Trong cuộc chiến không khói lửa này, rõ ràng các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Trung Quốc không có sức phản công. Như ngành sản xuất sợi amiăng, mấy năm gần đây, các doanh nghiệp nước ngoài đang khai thác từng khu đất hoang trên đất đai rộng lớn của Trung Quốc. Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, các doanh nghiệp nước ngoài càng tích cực áp dụng tất cả các biện pháp nói trên. Đương nhiên, tình hình này cũng đem lại nhiều điều lợi cho công tác mở cửa đối ngoại thu hút tiền vốn và trí lực của nước ngoài, cải tạo các ngành sản xuất truyền thống, thúc đẩy điều chỉnh cơ cấu, bố trí việc làm cho lực lượng lao động.

Nhưng điều đó không tốt đẹp gì đối với ngành công nghiệp còn non yếu và đối với các doanh nghiệp hoàn toàn ở vào thế cạnh tranh yếu và dựa vào bảo hộ. Cùng với cái tiền tiến tất nhiên sẽ thay thế cái lạc hậu, các doanh nghiệp này ở vào tình thế thật là nguy ngập. Ở thời khắc sinh tử, họ trông chờ sẽ được bảo hộ, một sự bảo hộ càng cụ thể càng tốt, càng lâu càng tốt. Nhưng cách suy nghĩ này vẫn là ấu trĩ.

Thực tế hiện nay thì:

- Không có sản phẩm của bất kỳ một doanh nghiệp nào có thể được bảo hộ vĩnh viễn trong thương mại quốc tế
- Hàng rào thuế quan không ngừng hạ thấp là xu thế không thể đảo ngược
- Năm 2005, thuế quan của khá nhiều sản phẩm sẽ tiếp cận mức trung bình trên thế giới hoặc giảm xuống nhiều. Ví dụ, theo Hiệp nghị Trung Quốc - Mỹ, trong số các vật liệu

xây dựng mà Trung Quốc đã đồng ý sẽ giảm thuế nhập khẩu tới năm 2004 có kính, có cốt thép giảm từ 22% xuống còn 10%, thiết bị vệ sinh từ 45% xuống còn 24,2%, sợi thủy tinh và trang bị xi măng từ 16% xuống còn 5% v.v... Trong hàng rào phi mậu dịch, các sản phẩm được áp dụng các biện pháp phi thuế quan như xoá bỏ giấy phép phân phối định mức và gọi thầu đặc biệt v.v... là sợi amiăng và trang thiết bị xi măng, trong đó ngành sản xuất sợi amiăng còn xoá bỏ "chế độ quản lý đăng ký nội bộ". Qua đó thấy rằng việc bảo hộ ngành công nghiệp non trẻ là hành vi ngắn hạn có tính hạn chế. Đối với doanh nghiệp yếu kém trong nước, nó chỉ là biện pháp tình thế nhằm điều chỉnh và cải tạo doanh nghiệp, chứ quyết không phải là phương thuốc thần diệu có thể cải tử hoàn sinh doanh nghiệp.

### **III- Cách suy nghĩ ấu trĩ về việc tiếp nhận chuyển giao các ngành sản xuất truyền thống của các nước công nghiệp phát triển**

Khi thảo luận về điều chỉnh cơ cấu kinh tế đất nước sau khi gia nhập WTO, đa số đều coi việc các ngành sản xuất truyền thống của các nước công nghiệp phát triển được chuyển giao sang các nước đang phát triển là một cơ hội hiếm có. Họ cho rằng các nước công nghiệp phương Tây đồng thời với việc phát triển những sản phẩm công nghệ cao mới, sẽ chuyển giao sang các nước đang phát triển nhiều kỹ thuật và thiết bị đi theo sản phẩm, là cơ hội tốt cho kinh tế các nước đang phát triển, rất có lợi cho việc cải tạo công nghiệp dân tộc của Trung Quốc. Nhiều doanh nghiệp và chủ doanh nghiệp không tiếc số lượng lớn tiền để nhập khẩu thiết bị kỹ thuật nước ngoài, cải tạo doanh nghiệp đã có. Dự tính sau khi gia nhập WTO, hành vi kinh tế này sẽ tạo nên cao trào mới. Nhưng trong cơn sốt nhập khẩu mù quáng không có phân tích này, dễ dàng nhận thấy có nhiều quan điểm và hành động ấu trĩ. Ví dụ, về nhập khẩu kỹ thuật, Trung Quốc không nhằm trúng kỹ thuật hàng đầu thế giới hiện nay, thậm chí còn bắt hụt cả kỹ thuật hạng nhì. Vì vậy, không tránh khỏi nhập khẩu nhằm kỹ thuật lỗi thời. Lại nữa, do các ngành sản xuất di chuyển có kèm theo thiết bị toàn bộ, đó cũng là vàng thau lẫn lộn, nhưng đại đa số là thau chứ không phải là vàng. Trong đó, có nhiều doanh nghiệp "buổi chiều tà" đã không thể sinh tồn ở nước mình đang tìm lối thoát. Trung Quốc không thể không phân biệt tốt xấu, nhận lấy mọi thứ như nhặt được của quý. Bấy lâu nay, các nước phát triển phương Tây có một loạt doanh nghiệp và sản phẩm có giá trị gia tăng thấp, tiêu hao nhiều năng lượng và gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng đang chờ chuyển ra nước ngoài. Đối với họ, chuyển đi được một doanh nghiệp là trút bỏ thêm được một gánh nặng. Do vậy, nóng vội muốn phát triển nhanh thì cần phải cảnh giác cao.

Từ khi mở cửa cải cách tới nay, tuy ngành vật liệu xây dựng Trung Quốc đã đạt được tiến bộ rất lớn, nhưng nếu xét về trình độ hiện nay thì ngành này vẫn là ngành đang phát triển, trình độ chung còn tương đối thấp so với các nước phát triển trên thế giới. Ngành vật liệu xây dựng Trung Quốc còn có nhiều doanh nghiệp tiêu hao nhiều năng lượng, hiệu suất lao động thấp, quy mô nhỏ, lãng phí tài nguyên nghiêm trọng và nhiều sản phẩm có trình độ trang bị kỹ thuật thấp, năng lực cạnh tranh thấp, hiệu quả sản xuất kinh doanh kém. Những doanh nghiệp này phải đứng trước sự thử thách nghiêm khắc của WTO là tất nhiên, họ phải tìm ra lối thoát trong cuộc biến đổi này với thái độ tích cực và thận trọng. Nếu họ mắc "căn bệnh ấu trĩ bảo hộ công nghiệp dân tộc", mù quáng và nóng vội, đi ngược lại quy luật kinh tế thì tất yếu sẽ thất bại.

## Phần 10

### **SAU KHI GIA NHẬP WTO, TỚI CHÂU PHI LẬP DOANH NGHIỆP**

Ngày 15 tháng 11 năm 1999, Trung Quốc và Mỹ ký hiệp nghị về việc Trung Quốc gia nhập WTO. Sau khi gia nhập WTO, hàng hoá, doanh nghiệp, nhân tài và tiền vốn nước ngoài sẽ tiến toàn diện vào thị trường Trung Quốc. Vấn đề đặt ra là thị trường sản phẩm Trung Quốc sẽ ra sao? Nguồn tài nguyên ở đâu? Đội quân thất nghiệp tìm công ăn việc làm ở nơi nào?

Các nhà lãnh đạo đất nước Trung Quốc nhận thức rằng: "Các nước đang phát triển có thị trường rất lớn, cần phải tổ chức những doanh nghiệp quốc doanh có điều kiện tới đó đầu tư xây dựng nhà máy, cần phải cố gắng thông qua những phương thức như ra nước ngoài nhận thầu công trình, khai thác tài nguyên, hợp tác kinh tế kỹ thuật v.v... để thúc đẩy các ngành tương quan trong nước phát triển."

Trung Quốc cần phải chiếm lĩnh thị trường quốc tế bằng những sản phẩm ưu thế và doanh nghiệp có ưu thế của ngành công nghiệp truyền thống của mình. Chỉ đạo và thúc đẩy các doanh nghiệp Trung Quốc tiến hành đầu tư, mạo hiểm, chuyển nhượng kỹ thuật với Châu Phi là chính sách đúng đắn nhất.

#### **Sức hút của Châu Phi đối với các doanh nghiệp Trung Quốc**

Về chính trị, đại lục Châu Phi có 54 quốc gia, chiếm 1/3 số thực thể chính trị toàn thế giới, là một lực lượng chính trị rất quan trọng, là lực lượng cơ bản đáng tin cậy của Trung Quốc trong đấu tranh quốc tế. Khuyến khích doanh nghiệp Trung Quốc triển khai hợp tác kinh tế thương mại kỹ thuật cùng có lợi với các nước Châu Phi là sự thay đổi phương thức viện trợ nước ngoài trước đây đơn thuần viện trợ không hoàn lại và viện trợ xây dựng, có thể xây dựng mối quan hệ hữu hảo giữa Trung Quốc và đa số các nước Châu Phi trên cơ sở kinh tế vững chắc, ổn định hơn.

Về kinh tế, Châu Phi là thị trường lớn duy nhất có tài nguyên phong phú, nhiều cơ hội thương mại đang đợi khai thác. Theo thống kê, tổng mức thương mại xuất nhập khẩu hàng năm của Châu Phi đạt khoảng 450 tỷ USD, Trung Quốc chỉ chiếm 20%. Dự đoán sắp tới mỗi năm tăng dần với tốc độ 30%, có thể thấy tiềm lực thị trường Châu Phi rất to lớn. Thứ hai, kinh tế giữa các nước Châu Phi và Trung Quốc có tính tương hỗ mạnh, đa số các nước Châu Phi có trình độ công nghiệp thấp, giá thành sản phẩm công nghiệp cao, có trình độ kỹ thuật và các ngành sản xuất thấp hơn Trung Quốc, đây là nơi tốt nhất cho sản phẩm, thiết bị, kỹ thuật và tiền vốn của Trung Quốc chuyển đến, có thể đem lại nhiều lợi nhuận lớn. Theo thống kê của Bộ Thương mại Mỹ, từ năm 1990 trở lại đây, các công ty siêu quốc gia Mỹ đầu tư vào Châu Phi thu được lợi nhuận bình quân là 33%, cao hơn rất nhiều so với 14% ở Châu Á và 12% ở Châu Mỹ La tinh. Thứ ba, Châu Phi có 30,29 triệu km<sup>2</sup> đất đai, gần 800 triệu người, là kho báu tài nguyên to lớn. Trong 6,37 triệu km<sup>2</sup> rừng, có nhiều cây gỗ quý và cây kinh tế. Trữ lượng của hơn 40 loại trong số hơn 60 loại khoáng sản đã tìm ra ở Châu Phi đều đứng đầu các Châu. Thảo nguyên đứng hàng đầu thế giới, ngành chăn nuôi phát triển. Bờ biển Châu Phi dài, sông ngòi chằng chịt, tài nguyên biển phong phú. Tài nguyên thực vật hơn 40 nghìn loài, tài nguyên động vật còn phong phú hơn. Châu Phi là

kho báu to lớn có nhiều tài nguyên chưa được khai khẩn. Vì vậy, thực chất của việc đầu tư thương mại kinh tế kỹ thuật vào Châu Phi chính là đưa thiết bị nhân rồi, thiết bị sản xuất, kỹ thuật thành thực, sản phẩm dư thừa của Trung Quốc vào Châu Phi, thực hiện cuộc di chuyển lớn các ngành sản xuất. Đồng thời, lợi dụng đầy đủ khoáng sản, rừng, thủy sản, hải sản, tài nguyên động thực vật của Châu Phi. Kết quả sẽ là mở rộng xuất khẩu một cách hữu hiệu, lôi kéo sản xuất trong nước, tăng thêm việc làm và thu thuế, kích thích hình thành điểm tăng trưởng kinh tế mới, thúc đẩy doanh nghiệp Trung Quốc thành lập và phát triển ở Châu Phi; ngoài ra còn làm phồn vinh nền kinh tế Châu Phi, đẩy mạnh công cuộc công nghiệp hoá ở Châu Phi.

### **Ưu thế của các doanh nghiệp Trung Quốc**

Đầu tư ở Châu Phi, các doanh nghiệp Trung Quốc có ba ưu thế vô cùng thuận lợi:

- Đội Y tế Trung Quốc cứu trợ ở nhiều nước Châu Phi mấy chục năm qua đã lập được mối quan hệ hữu nghị với Châu Phi

- Trung Quốc đã tung viện trợ không hoàn lại, viện trợ xây dựng ở nhiều nước Châu Phi, ví dụ giúp đỡ xây dựng đường sắt, cung văn hoá, toà nhà quốc hội, sân vận động, đập thủy lợi, trạm phát điện v.v...

- Sản phẩm Trung Quốc có tính kinh tế và tính sử dụng thích hợp hơn. Ví dụ, các nước công nghiệp phát triển hiện nay đều sử dụng ống thép không gỉ làm đường ống nước, giá một tấn ống thép không gỉ là 3.000 USD, giá một tấn ống thép hàn chỉ có 300 USD. Sản phẩm công nghiệp truyền thống Trung Quốc có tính kinh tế và tính sử dụng thích hợp hơn, phù hợp với nhân dân Châu Phi. Vì vậy, Châu Phi hoan nghênh nhân dân Trung Quốc, hoan nghênh doanh nghiệp Trung Quốc, hoan nghênh sản phẩm Trung Quốc.

Chênh lệch giá của cùng một loại sản phẩm giữa thị trường Châu Phi và thị trường Trung Quốc rất lớn. So sánh giá cùng một loại sản phẩm ở thị trường Camorun, Mađagaxca và Trung Quốc: Dây thép: 700 - 790 USD/tấn (Trung Quốc: 250 USD/tấn); Thép ống: 800 - 900 USD/tấn (Trung Quốc: 300 USD/tấn); Xi măng: 120 - 200 USD/tấn (Trung Quốc: 30 USD/tấn); Xi măng trắng: 300 - 330 USD/tấn (Trung Quốc: 60 - 90 USD/tấn); Thủy tinh(5mm) 18USD/m<sup>2</sup> (Trung Quốc: 2 USD/m<sup>2</sup>); Gạch ngói: 15 USD/m<sup>2</sup> (Trung Quốc: 3,5 USD/m<sup>2</sup>) v.v... Tóm lại, giá của cùng loại sản phẩm ở Camorun và Mađagaxca gấp 3-4 lần ở Trung Quốc.

Ước tính tổng thể: Tiền hàng là 1, chi phí vận chuyển và thuế khoảng 0,7; giá hàng có thể bán được 3-4, lãi 1,3 - 2,3; tám tháng là một chu kỳ. Lợi nhuận gấp bội, triển vọng thực hấp dẫn.

Đại đa số các nước Châu Phi không có công nghiệp và ngành gia công, họ lại càng không có các ngành công nghiệp nặng như sắt thép, xi măng, dệt, xe mô tô, cơ điện v.v... Nếu mang các bán thành phẩm của công nghiệp nặng và công nghiệp Trung Quốc sang Châu Phi để gia công tinh, lắp ráp thì có thể thu được lợi nhuận lớn hơn. Còn có thể đưa thiết bị toàn bộ của Trung Quốc nhập vào Châu Phi, lợi dụng nguyên liệu sẵn có ở địa phương, sản xuất tại chỗ, tiêu thụ tại chỗ, lợi nhuận cũng rất cao. Chỉ cần lựa chọn dự án thích hợp thì sẽ giành được hiệu quả kinh tế cao. Đề nghị chính phủ Trung Quốc bồi hoàn thuế xuất khẩu cho thiết bị đồng bộ, nguyên liệu, cấu kiện, phụ tùng xuất khẩu của Trung

Quốc, các nước Châu Phi miễn thuế vì coi đó là nguyên liệu sản xuất, hạ thấp đáng kể giá thành sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm.

Ví dụ, ở Camorun, có thể thông qua việc lợi dụng tài nguyên rừng ở Camorun khai thác gỗ, lập nhà máy sản xuất giấy và bột giấy, nhà máy gỗ dán, nhà máy sản xuất đồ dùng gia đình; xuất khẩu Clanh-ke xi măng, thép phôi, thép tấm sang Camorun gia công thêm thành xi măng, thép dây, thép ống v.v...

Sáu nước Camorun, Ghinê xích đạo, Gabông, Trung Phi, Công Gô(Bra-da-vin), Sát đã ký "Hiệp ước xây dựng liên minh kinh tế và thuế quan miền Trung Châu Phi". Sáu nước nói trên đều sử dụng chung một loại tiền tệ: đồng Franc hợp tác lưu thông tiền tệ Trung Phi (gọi tắt là Franc Trung Phi) thực hiện thuế quan đối ngoại thống nhất là khu mậu dịch tự do, giữa họ với nhau thực hiện thuế suất bằng không. Camorun là một nước thành viên của khu vực đồng Franc. Điều này bảo đảm lưu thông tiền tệ và bảo đảm nhận được các kênh ngoại hối cho mối quan hệ thương mại Trung Quốc -Camorun và Trung Quốc đầu tư lập nhà máy ở Camorun.

### **Vì sao lại chọn Trung Phi làm cửa đột phá?**

Các doanh nghiệp Trung Quốc chọn Trung Phi, chọn miền Trung Châu Phi, chọn Camorun là căn cứ địa về thương mại và đầu tư nhằm mục đích sâu xa là xuất khẩu hàng hoá sang Camorun, thông qua "Hiệp ước liên minh kinh tế và thuế quan miền Trung Châu Phi" tiêu thụ tới sáu nước thành viên "Hiệp ước" nói trên. Sau khi "Hiệp ước liên minh kinh tế miền Trung Châu Phi" có hiệu lực, có thể mở rộng tiêu thụ thêm tới cả 11 nước miền Trung Châu Phi như Ăngôla, Đaia cũ, Burundi, Xao tô mê và Prinxi-pê, Ruanda, Côngô (B), Trung Phi, Sat, Ghinê xích đạo, Gabông, Camorun v.v... Còn có thể xuất khẩu thiết bị sản xuất toàn bộ và dây chuyền sản xuất lắp ráp của Trung Quốc sang Camorun đầu tư lập nhà máy, tiến tới xuất khẩu linh kiện, phụ tùng, nguyên vật liệu của Trung Quốc sang Camorun hoặc mua nguyên vật liệu ở Camorun để sản xuất, lắp ráp thành sản phẩm, có thể tiêu thụ ở sáu nước thành viên "Hiệp ước" (thuế quan). Đến khi "Hiệp ước cộng đồng kinh tế miền Trung Châu Phi" có hiệu lực, còn có thể tiêu thụ tới 11 nước miền Trung Châu Phi. Theo quy định của "Hiệp ước Lô-mê", các sản phẩm có thương hiệu của Camorun nhờ "Hiệp định" này có thể không còn điều kiện ngang nhau được miễn thuế, không hạn chế số lượng, tự do tiêu thụ tới Liên minh Châu Âu. Dựa vào hiệp ước, chính sách được Mỹ và Nhật bản ký kết hoặc ban hành, có thể được miễn thuế khi tiêu thụ ở các nước này. Như vậy, có thể lấy Châu Phi, miền Trung Châu Phi và Camorun làm nơi tập kết, trung chuyển để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm Trung Quốc, khiến cho sản phẩm, doanh nghiệp, tiền vốn và nhân tài Trung Quốc thực sự có ở khắp thế giới.

Trong thực tế, lựa chọn Camorun chính là lựa chọn 6 nước thành viên "Hiệp ước" (thuế quan) và cũng là lựa chọn 11 nước ở miền Trung Châu Phi nếu "Hiệp ước Cộng đồng miền Trung Châu Phi" có hiệu lực.

Do các nước Châu Phi nhỏ, dân số thưa, cần hàng hóa có số lượng ít, nhiều chủng loại, nên Trung Quốc phải liên kết theo chiều ngang hoặc chiều dọc, tổ chức các ngành khác nhau trong một tỉnh, một địa khu, hoặc các cơ quan khác nhau trong cùng một ngành, phát huy hiệu lực chung, sử dụng đầy đủ biện pháp pháp luật, hạ thấp tối đa rủi ro, tăng lợi nhuận cao nhất.

## Phần 11

# SAU KHI GIA NHẬP WTO, THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG KHÔNG ĐỐI XỨNG VÀ CẠNH TRANH THÔNG TIN

### **I- Ảnh hưởng của thông tin thị trường không đối xứng đối với cơ chế thị trường**

Theo thông tin đăng ở trang đầu "Báo thông tin kinh tế" ngày 2/1/2001, mới đây Viện Khoa học Hoàng gia Thụy Điển tuyên bố sẽ trao giải thưởng Nôben về kinh tế học năm 2001 cho ba nhà kinh tế học Mỹ nhằm biểu dương họ ứng dụng lý luận thông tin không đối xứng trong nghiên cứu kinh tế thị trường.

Theo thông báo của Viện Khoa học Hoàng gia Thụy Điển, nhiều thị trường tồn tại hiện tượng thông tin không đối xứng: bên mua hoặc bên bán thường nắm được nhiều thông tin hơn bên kia. Ban Giám đốc và Hội đồng quản trị doanh nghiệp hiểu tình hình doanh nghiệp hơn các cổ đông, người vay hiểu khả năng trả nợ hơn người cho vay. Muốn một nền kinh tế thị trường vận hành có hiệu quả, giữa người mua và người bán phải có đầy đủ thông tin chung. Nếu thông tin mất đối xứng rất nghiêm trọng thì có thể hạn chế phát huy công năng thị trường, trong tình huống xấu nhất còn có thể khiến cho toàn bộ thị trường không tồn tại.

Hơn 20 năm qua, trong tình hình thông tin thị trường không đối xứng, công tác nghiên cứu về cân đối và các tác nhân thị trường được tạo lập trên cơ sở hiện tượng thông tin thị trường không đối xứng tồn tại một cách khách quan. Với con mắt nhạy bén của mình, nhiều nhà kinh tế học thấy rõ sự tồn tại của hiện tượng thông tin không đối xứng trong hành vi giao dịch thị trường, từ đó phân tích ảnh hưởng của nó, tìm ra quy luật của nó. Người ta nhận thấy: lãi suất trên thị trường cho vay vốn ở khu vực kinh tế kém phát triển luôn cao hơn ở khu vực kinh tế phát triển; khi mua hàng cao cấp như ô tô, nhà đất v.v..., người mua luôn tìm đến công ty kinh doanh tiêu thụ, chứ không tìm gặp trực tiếp người bán; trên thị trường chứng khoán, người nắm bắt nhanh nhạy thông tin dễ dàng kiếm được lãi hơn so với những người không nhạy thông tin; hành vi kinh tế của doanh nghiệp luôn tiến hành khi tiêu thụ được thông tin kinh tế hoặc giữ được bí mật thông tin quan trọng của mình ... Đôi khi, việc bảo mật thông tin thương nghiệp liên quan còn biểu hiện trực tiếp ở giá cả hàng hoá. Qua hiện tượng, còn nhớ tới một chuyện thú vị ở vùng Yên Triệu Trung Quốc, nông dân nơi đây coi con trâu là công cụ lao động chủ yếu và là tài sản cố định lớn. Ở chợ, việc mua bán trâu cây diễn ra rất nhộn nhịp. Trước hiện vật, hai bên mua bán mặc cả với nhau bằng dấu hiệu, họ cùng thò tay vào trong một cái túi vải, dùng ngón tay ra hiệu, không nói một tiếng nào, chỉ mặc cả bằng dấu hiệu, cho tới khi ngã giá. Sở dĩ làm như vậy là để giữ bí mật thương nghiệp của 2 bên mua bán, không để cho người thứ ba biết, bảo vệ lợi ích của mình trong hoạt động giao dịch thị trường. Phương pháp truyền thống trong vấn đề mấu chốt về thông tin thị trường này không hề buồn cười, nó cho thấy rõ tầm quan trọng của thông tin thị trường trong hành vi giao dịch.

Nhưng trong doanh nghiệp công thương hiện đại, thông tin thị trường có ảnh hưởng quan trọng sống còn như thế nào đối với hành vi kinh tế? Một công ty kinh doanh quần áo nọ bán quần áo với giá 120 NDT/bộ, bán không chạy. Nhưng họ lại giấu kín thông tin về

giá trị thực của hàng hoá, viết thêm số 0 sau niêm yết, thành 1.200 NDT/bộ, treo bán hạ giá 50%, khiến cho khách hàng bị mắc lừa. Gợi mua đầu giá tạo nên cạnh tranh công khai, tăng thêm độ trong sáng của thông tin về hành vi giao dịch, khiến cho giao dịch thị trường càng thêm vững mạnh. Tác dụng tích cực của thông tin trong lĩnh vực sản xuất lưu thông hàng hoá là rõ rệt dễ thấy. Ta không thể đánh giá thấp tác dụng của thông tin về tiến bộ khoa học kỹ thuật đối với công tác sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp công nghiệp trong thời đại khoa học công nghệ phát triển nhanh chóng. sau đây là một vài dẫn chứng để chứng minh:

Kính là vật liệu quan trọng trong quốc kế dân sinh. Trước khi công nghệ sản xuất kính theo phương pháp nổi ra đời, đa số các doanh nghiệp đều áp dụng công nghệ sản xuất kéo đúng truyền thống. Một người kinh doanh giỏi nắm bắt thông tin ngành rất miễn cảm đối với thông tin cải tiến công nghệ. Dưới sự hướng dẫn của thông tin chính xác, quyết sách kinh doanh và quyết sách đầu tư của họ phải áp dụng biện pháp mới nhất. Kính dùng trong xây dựng hiện nay đã phát triển từ kính thông thường tới kính rỗng, chẳng bao lâu nữa kính có bề dày vài nanomet cũng có thể ra đời. Tiến bộ kỹ thuật tiên tiến thay thế lạc hậu là trào lưu lịch sử không thể cưỡng nổi. Công nghiệp kính phát triển tiến bộ, trong sản xuất xi măng lò quay thay thế lò đứng, vận chuyển rời thay thế đóng bao, thiết bị vệ sinh đã phát triển từ kiểu thông thường tới kiểu tiết kiệm nước v.v... Nhiều thông tin rất quan trọng đối với quyết sách kinh doanh của công ty, ai có nó, người đó sẽ có cơ hội chiến thắng.

Thông tin thị trường không đối xứng có thể khiến cho trên thị trường người kinh doanh nhạy thông tin áp dụng biện pháp nâng cao giá ngầm bảo cho người không nhạy thông tin biết họ nắm được thông tin nhằm cải thiện kết quả thị trường của mình. Vì vậy, tầng quản lý công ty có thể phải gánh chịu thêm thuế lợi tức cổ phần, ngầm cho biết năng lực thu được lợi nhuận cao của công ty. Người kinh doanh có mối quan hệ mật thiết với người đề ra chính sách, có thể được ưu tiên biết nội dung chính sách mới sẽ dùng cả đến hành động khuếch trương thanh thế áp đảo đối phương. Người không nhạy thông tin có thể gián tiếp đòi thông tin từ người nhạy thông tin, biện pháp của họ là cung cấp mục lựa chọn các hợp đồng khác nhau liên quan đến một giao dịch đặc thù.

Do những nguyên nhân không gian, thời gian và nhân tố do con người, hiện tượng thông tin không đối xứng mãi mãi tồn tại trong lĩnh vực kinh tế. Trong thời gian tác dụng của thông tin có hiệu lực, nó làm biến dạng hành vi giao dịch thị trường, làm tổn hại lợi ích trực tiếp của bên bị động, làm phức tạp thêm việc lựa chọn trước hành vi giao dịch thị trường.

## **II- Cạnh tranh thông tin và sự lựa chọn chính xác thông tin của doanh nghiệp**

Sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp Trung Quốc phải trực tiếp đối mặt với thách thức về nhất thể hoá kinh tế, toàn cầu, quốc tế hoá cạnh tranh. Theo dõi môi trường cạnh tranh, hiểu rõ đối thủ cạnh tranh, áp dụng sách lược cạnh tranh có hiệu quả, giành được ưu thế cạnh tranh trở thành nhiệm vụ cấp bách của họ.

Nói chung, sức cạnh tranh trên thực tế là tập hợp các loại năng lực liên quan đến cạnh tranh tự do. Cũng có nghĩa: sức cạnh tranh doanh nghiệp là ưu thế tương đối và năng lực kinh doanh của doanh nghiệp ở yếu tố sản xuất trong điều kiện kinh tế thị trường. Hiện nay, loài người đã bước vào thế kỷ 21 và hướng tới kinh tế tri thức, trong hoạt động kinh doanh sản xuất của doanh nghiệp hiện đại, thông tin đã trở thành yếu tố sản xuất lớn thứ tư



của doanh nghiệp sau tiền vốn, kỹ thuật và nhân tài. Do đó là bộ phận cấu thành quan trọng trong sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

Hàm nghĩa cơ bản của "thông tin" báo cáo tình hình là năng lực của một tổ chức về mặt cảm nhận được biến động của môi trường bên ngoài, phản ứng và thích ứng với những biến động này tức là năng lực thu được thông tin môi trường và thích ứng với nó. Năng lực của doanh nghiệp thích ứng và chế ngự môi trường bên ngoài là biểu hiện quan trọng của sức cạnh tranh doanh nghiệp hiện đại.

Sức cạnh tranh thông tin có thể do bốn năng lực sau cấu thành:

- Theo dõi và phân tích biến động của môi trường cạnh tranh. Sau khi gia nhập WTO, môi trường này mở rộng từ phạm vi trong nước ra phạm vi quốc tế, nó biến động ngày càng phức tạp, yêu cầu năng lực phân tích ngày càng cao.

- Thu được và phân tích tình hình và xu thế của đối thủ cạnh tranh. Sau khi gia nhập WTO, đối thủ cạnh tranh sẽ là đồng nghiệp và những người sản xuất sản phẩm thay thế lẫn nhau trong và ngoài nước.

- Đề ra và điều tiết khống chế sách lược cạnh tranh. Căn cứ vào biến động trên thị trường trong và ngoài nước, vào thay đổi của đối thủ cạnh tranh, tiến hành cân đối, điều chỉnh đúng lúc, phát huy mặt mạnh, khắc phục mặt yếu, hướng tới điều lợi, tránh điều hại.

- Tự bảo vệ an toàn thông tin của doanh nghiệp mình, đòi hỏi doanh nghiệp phải tăng cường công tác thông tin, bảo vệ quyền lợi chính đáng của doanh nghiệp.

- Cùng sử dụng và phản ứng nhanh chóng với thông tin, yêu cầu doanh nghiệp phải lợi dụng đầy đủ công cụ mạng lưới thông tin hiện đại, bố trí các nhân viên có tố chất cao để lọt vào cơ quan thông tin làm công tác thu thập thông tin.

Các nước kinh tế phát triển phương Tây đặc biệt coi trọng công tác cạnh tranh thông tin. Nhiều công ty lớn đều thành lập ban chuyên cạnh tranh thông tin, tạo lập hệ thống cạnh tranh thông tin. Theo thống kê năm 1997, tỷ lệ cống hiến của cạnh tranh thông tin đối với doanh nghiệp: ở Microsoft là 17%, đối với ở Motorola là 11%, ở IBM là 9%, ở General Electric là 7%, Cocacola là 5% và Intel là 5%.

Nhật Bản cũng là một "cường quốc thông tin". Sau Đại chiến thế giới thứ hai, được sự giúp đỡ của chính quyền, các doanh nghiệp Nhật Bản dựa vào Hội xúc tiến thương mại và Hiệp hội thương nghiệp đã triển khai công tác thông tin thương nghiệp có mục tiêu. Các sản phẩm của Nhật Bản như ô tô, máy kéo, máy quay ghi hình, đồng hồ đeo tay v.v... xâm nhập và chiếm lĩnh thị trường Âu Mỹ, công đầu thuộc về công tác thông tin đặc lực.

Công tác thông tin của các doanh nghiệp công thương Trung Quốc khởi đầu muộn, trình độ thấp, trao đổi thông tin đối ngoại trong quá trình mở cửa cải cách có nhiều thành tích rất lớn, nhưng cũng có nhiều bài học, gây ra nhiều tổn thất. Nghiêm túc phân tích, ta thấy nguyên nhân chủ yếu là chưa coi trọng đầy đủ công tác thông tin, hoàn toàn rơi vào thế bị động trong trạng thái không đối xứng thông tin giao dịch với nước ngoài.

WTO đã mở rộng hình thức giao dịch thị trường, tăng thêm cơ hội giao dịch, làm gay gắt thêm mức độ cạnh tranh, đứng trước ảnh hưởng của thông tin thị trường không đối xứng đối với giao dịch thị trường đã đề ra nhiều điều khoản cạnh tranh công khai, công minh, công bằng nhưng vẫn chưa giảm bớt được ảnh hưởng của thông tin không đối xứng.

Trong hoạt động kinh tế từ nay về sau, thông tin xứng đáng thực thi vai trò then chốt của yếu tố đặc thù, địa vị của nó ngày càng rõ nét.

Bước vào thị trường quốc tế, doanh nghiệp Trung Quốc buộc phải nhận thức khách quan và nắm bắt chính xác vấn đề thông tin. Vì vậy, hiện thực khách quan không thể tránh khỏi đòi hỏi Trung Quốc phải:

- Có nhận thức đầy đủ về sự tồn tại khách quan của thông tin và hiện tượng thông tin không đối xứng

- Phân tích đúng đắn ảnh hưởng của thông tin và hiện tượng thông tin không đối xứng đối với hành vi giao dịch thị trường, không nên xem nhẹ chúng

- Dũng cảm phân tích quan niệm và hành vi quản lý của mình, tự kiểm tra các khâu còn non yếu trong vấn đề thông tin, không thể tự mãn bảo thủ

- Tăng cường học tập và nghiên cứu các quy tắc của WTO, nghiên cứu đối thủ, nắm chắc quyền chủ động về thông tin, không được bị chịu đòn

- Bố trí các nhân viên thông tin có tố chất cao, lập cơ quan chuyên môn cao

- Thừa nhận tính khách quan của chi phí thông tin, bố trí hợp lý kinh phí cần thiết, không nên tiếc đầu tư.