

Những rào cản đối với DOANH NGHIỆP MỚI THÀNH LẬP Ở NGA

Đặng Minh Đức
Hồ Thanh Hương
Viện Nghiên cứu Châu Âu

Sự khởi đầu thành công của các doanh nghiệp tư nhân mới và sự phát triển các sản phẩm mới hoặc các sản phẩm cải tiến bởi những doanh nghiệp cũ đóng một vai trò quan trọng cho tăng trưởng của doanh nghiệp tại các nền kinh tế chuyển đổi. Kết quả điều tra của hơn 3.500 doanh nghiệp tại hai mươi hai nền kinh tế chuyển đổi do EBRD và Ngân hàng Thế giới (WB) thực hiện cho thấy tầm quan trọng của các doanh nghiệp này. Tăng trưởng trung bình của các doanh nghiệp tư nhân mới gấp bốn lần so với các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước hoặc doanh nghiệp tư nhân hoá. Bức tranh này diễn ra ở tất cả các nền kinh tế chuyển đổi, bao gồm cả Nga. Tuy nhiên vai trò của các doanh nghiệp tư nhân mới ở Nga thấp hơn rất nhiều so với các nền kinh tế chuyển đổi khác (OECD, 1998). Vào năm 1996-1997 chỉ có khoảng một triệu doanh nghiệp nhỏ ở Nga, chiếm khoảng 10% tổng số việc làm và khoảng 15% tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Trong khi đó con số này là khá cao ở Hungari (47%

tổng số việc làm) và ở Ba Lan (63% tổng số việc làm). Có thể nói mức độ tập trung sản lượng công nghiệp ở Nga đã khiến cho cạnh tranh cơ cấu không tồn tại. Tuy nhiên nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng trên đó là cấu trúc và tổ chức ngành thừa hưởng từ cơ chế cũ ở Nga.

Sự phát triển của môi trường kinh doanh cạnh tranh tư nhân trong lĩnh vực công nghiệp là cần thiết cho sự tăng trưởng bền vững của Nga. Khi bắt đầu những cải cách năm 1992, quá trình cải cách quan trọng đã diễn ra trong nhiều lĩnh vực của nền kinh tế. Khu vực công nghiệp của Nga là một khu vực mà kiểm soát giá chiếm đến 90% hàng hoá bán sỉ và bán lẻ và hầu hết các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước đã được tư nhân hoá, ngoại trừ những doanh nghiệp chủ chốt. Nga vẫn chưa trải qua tái cơ cấu quan trọng trong các hãng chính hoặc chưa loại bỏ các rào cản phi kinh tế đối với việc thành lập mới trước khi tự do hoá giá hoặc tư nhân hoá được thể chế. Ưu thế liên kết dọc và ngang

của các hãng lớn và các rào cản vào ngành đối với những doanh nghiệp mới là khá lớn trong lĩnh vực công nghiệp của Nga so với các nền kinh tế chuyển đổi khác. Trong khi nhiều doanh nghiệp đã trải qua chuyển đổi quyền sở hữu, cấu hình công nghiệp được xác định bởi sắc lệnh hành chính và kế hoạch tập trung trong suốt thời kỳ Xô viết vẫn chưa mở đường cho một cơ chế của cấu trúc doanh nghiệp mới được chỉ dẫn và thực hiện theo các lực lượng cạnh tranh thị trường. Vẫn còn những yếu tố tiềm tàng cho việc lạm dụng sức mạnh thị trường ở Nga. Thực tế, nhiều hãng công nghiệp đã tránh được đáng kể việc tăng mạnh các lực lượng cạnh tranh thị trường do những trở ngại hành chính và cơ cấu. Những cản trở này bao gồm tập trung người bán hoặc mua lớn – ưu thế liên kết dọc – trong lựa chọn các thị trường vùng; cũng có một mức liên kết ngang cao và những mối quan hệ người mua – người bán độc nhất trong những khu vực công nghiệp nhất định. Một vấn đề cũng không kém phần quan trọng trong những rào cản gia nhập, đó là thể chế và những điều chỉnh bảo vệ các hãng lớn trong các thị trường chủ chốt khỏi những đối thủ cạnh tranh mới hoặc thậm chí sự đe dọa của các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng cả trong nước và ngoài nước.

Ba yếu tố chính cản trở sự gia nhập của các doanh nghiệp cạnh tranh là:

Thứ nhất, liên kết ngang. Các doanh nghiệp lớn ở Nga có xu hướng hình thành những nhà máy đa liên kết, thường đặt ở hoặc gần một thành phố. Ngược với các nước công nghiệp, một doanh nghiệp nhất định thường thiết lập đa chi nhánh nằm rải tại các

vùng ở trong nước và thường là ở nước ngoài. Tại Nga, các sản phẩm đa dạng như: xe điện, máy thu hoạch khoai tây, xe máy scutt, máy cắt, than, thậm chí đến vài trăm sản phẩm, được sản xuất chỉ trong một doanh nghiệp. Các doanh nghiệp lớn nhất ở Nga lớn hơn nhiều so với các đối tác ở các quốc gia khác, bao gồm cả Mỹ. Liên minh dựa trên những giải pháp truyền thống về thị phần thị trường quốc gia và sự tập trung có vẻ như đã giảm nhẹ sự mở rộng thực sự của yếu tố liên kết ngang trong nhiều thị trường Nga. Tuy nhiên dữ liệu của 328 hãng trong cuộc khảo sát của Viện Hàn lâm Khoa học Nga – WB 1997 (RAS - WB) cho thấy thị phần thị trường vùng là 43%. Những dữ liệu gần đây về sự tập trung chỉ ra rằng, ở cấp vùng tỷ lệ tập trung trung bình bốn hãng là trên 95%. Mức độ hiện tại của liên kết ngang trong các thị trường chế tạo Nga là di sản của nền kinh tế kế hoạch tập trung Xô viết. Sự hội nhập theo chiều ngang cũng đang tăng lên theo hướng sáp nhập và thôn tính hơn là mở rộng. Những cuộc sáp nhập được công bố gần đây giữa các công ty sản xuất nhôm và các cuộc sáp nhập trước đó giữa các công ty dầu lửa là những trường hợp như vậy. Hội nhập theo chiều ngang cũng đang tăng lên thông qua việc tạo ra các nhóm tài chính công nghiệp (FIGs). Cuộc khảo sát RAS - WB nhận thấy: Các doanh nghiệp với mức thị phần thị trường lớn hơn có xu hướng trở thành những thành viên của một FIG hơn; Thị phần thị trường vùng trung bình của các hãng liên kết với một FIG là 53%, trong khi tỷ lệ đó của các hãng không liên kết với một FIG là 42%.

Điều ngạc nhiên là cuộc điều tra thực nghiệm về những ảnh hưởng của yếu tố liên kết ngang đối với lợi nhuận thực hiện của các hãng lại rất yếu. Điều này ngược với những nghiên cứu về vấn đề này tại các quốc gia phát triển và đang phát triển khác, bao gồm cả các nước đang chuyển đổi. Người ta cho rằng điều này là do không đầy đủ dữ liệu phức tạp của các hãng Nga, vì sự khởi đầu của cải cách và những dữ liệu hiện nay của Nga được thu thập bởi chế độ kế toán tài chính của Nga mà những chế độ này khác với những tiêu chuẩn kế toán quốc tế. Việc điều chỉnh sự vô nghĩa của dữ liệu này và tiến hành phân tích thực nghiệm hệ thống của những dữ liệu như vậy nên được nhìn nhận như là một thách thức chính của chính quyền Nga. Để làm chính sách trong lĩnh vực này dữ liệu cần phải được củng cố. Trong một vài nghiên cứu thực nghiệm đã được tiến hành, ủng hộ thiên hướng, giống như các quốc gia khác ở Nga mức tập trung thị trường càng lớn thì mức lợi nhuận ngành càng cao. Một nghiên cứu tương tự đã cho thấy cường độ vốn có liên hệ âm đến lợi nhuận. Dữ liệu từ cuộc khảo sát của WB-RAS chỉ ra rằng, các hãng với mức năng suất vốn thấp hơn có xu hướng trở thành “nổi trội” (thường được xác định như là có mức thị phần trên 35%) theo Bộ Chính sách Chống độc quyền và Hỗ trợ vừa và nhỏ (MAPSE). Năng suất lao động có vẻ cũng chịu ảnh hưởng của liên kết ngang. Lấy ví dụ, 100.000 lao động tại một hãng ô tô GAZ, một trong những doanh nghiệp qui mô lớn, sản xuất 220.417 phương tiện vận tải năm 1997 so với 125.000 lao động tại Chrysler sản xuất 2 triệu xe ô tô con. Dữ liệu Goskomstat của 800 doanh

ngiệp cho thấy qui mô hãng liên hệ âm với doanh thu tính theo đầu lao động.

Thứ hai, liên kết dọc. Nhiều doanh nghiệp chi phối ở Nga cũng đang liên kết theo chiều dọc (hoặc chỉ những mối quan hệ người bán – người mua duy nhất). Liên kết dọc duy nhất đặt chồng lên các thị trường sản phẩm tập trung (theo chiều ngang) sẽ tước đi khả năng gia nhập của các hãng cạnh tranh. Mức độ liên kết dọc cao phản ánh độ ỳ, những bất ổn và những thiếu sót kinh niên của hệ thống cung cấp Xô viết cũ. Động cơ cho các xe tải vẫn chỉ được làm bởi nhà máy động cơ Zavolzhye và mua bởi nhà máy phương tiện vận tải GAZ. Những chiếc đầu máy lớn vẫn chỉ được sản xuất bởi nhà máy thiết bị điện Novocherkassk và sản lượng hoàn toàn được tiêu thụ bởi Bộ Đường sắt. Liên kết dọc đang tăng lên.

Cũng giống như liên kết ngang, liên kết dọc tăng lên chủ yếu thông qua sáp nhập và thôn tính hơn là thông qua mở rộng. Trong ngành dầu mỏ, liên kết Dầu mỏ Tyumen thành lập năm 1995 đã liên kết sản xuất dầu, các hoạt động lọc dầu và các hãng marketing cho sản phẩm dầu. Liên kết dọc cũng đang tăng lên thông qua việc tạo ra FIGs đầu ngành (như là ngân hàng dẫn đầu). Một trường hợp đó là ALKOR, nó bao hết từ khâu luyện Aluminium đến sản xuất và phân phối các sản phẩm hoàn thành. Dữ liệu từ cuộc khảo sát của WB-RAS cho thấy, 46% các hãng có các khách hàng chỉ mua hàng từ 1 đến 2 nhà cung cấp và 23% các nhà cung cấp kiểm soát hơn 65% của thị trường đầu vào liên quan. Chắc chắn, có các hiệu quả kinh tế theo qui mô và tiết kiệm chi phí chuyển đổi

trong việc kết hợp thành công các giai đoạn của sản xuất trong một tập đoàn. Trường hợp cổ điển của đúc thép liên tục, sẽ không hiệu quả về mặt kinh tế (nếu không sẽ không khả thi về mặt kỹ thuật) nếu có ba hãng riêng biệt: nung nóng quặng thép, cuộn chúng thành thỏi và sau đó là sản phẩm sắt cuối cùng. Nhưng trong hầu hết các ngành chỉ tồn tại những hiệu quả như vậy đến một điểm nào đó.

Thực sự thì trong phần lớn các thị trường trên thế giới sẽ giảm chi phí hơn cho một hãng để mua đầu vào (hoặc bán đầu ra) trên thị trường mở hoặc qua các hợp đồng hơn là tự sản xuất ra chúng. Tại Nga, do rủi ro giao dịch thị trường và những hợp đồng khả thi vẫn còn mới mẻ nên có những động cơ mạnh mẽ cho liên kết dọc. Như trong trường hợp đánh giá mức độ và sự gắn kết trong liên kết ngang, điều tra thực địa về liên kết kinh doanh dọc trong lĩnh vực chế tạo của Nga cần được ưu tiên để làm chính sách.

Thứ ba, nước Nga phát triển việc phân mảnh thị trường vùng. Chính quyền vùng ở Nga nắm giữ nhiều quyền lực kinh tế chính trị quan trọng, nên các hoạt động kinh tế trong biên giới vùng được kiểm soát chặt chẽ. Sự kiểm soát như vậy kết hợp liên kết dọc đã giúp duy trì mức chính sách tự cung tự cấp dưới thời kỳ Xô viết ở mức độ cao. Sản xuất hàng hoá tiêu dùng là trách nhiệm địa phương và các doanh nghiệp chỉ phục vụ thị trường địa phương duy nhất của họ.

Tệ hơn nó áp những rào cản thị trường về địa lý - kinh tế và tạo ra phân mảnh thị trường vùng của nền kinh tế Nga, làm suy

giảm việc thiết lập một không gian kinh tế thống nhất, cạnh tranh vùng mạnh mẽ và khai thác kinh tế theo qui mô. Có rất nhiều chính sách thực thi tại chính quyền địa phương đã hạn chế sự di chuyển liên vùng của hàng hoá và dịch vụ. Chẳng hạn, việc đánh thuế những mặt hàng nông nghiệp nhất định xuất khẩu và nhập khẩu vào các vùng Ulianovsk, Belgorod, Sverdlovsk và Orlov. Xu hướng tăng nghĩa vụ vùng dựa trên rượu vodka và các đồ uống có cồn khác cũng tăng lên. Nhiều vùng duy trì kiểm soát giá đối với một số sản phẩm nông nghiệp. Các doanh nghiệp sử dụng lao động di cư thường bị đánh phí đăng ký bởi chính quyền địa phương. Điều này đã làm tăng chi phí sản xuất và ngăn cản di chuyển lao động giữa các vùng. Chính quyền vùng cũng tài trợ những khoản thuế đặc biệt hoặc tín dụng ưu đãi để xây dựng các doanh nghiệp địa phương. Sự chuyên quyền trong cấp phép cho một số loại hoạt động và các chính quyền tỉnh thường tạo ra độc quyền địa phương bằng cách cấp những giấy phép đơn lẻ. Hệ thống bán buôn vẫn duy trì một hệ thống phân phối từ thời kỳ kế hoạch hoá tập trung: Các tổ chức bán buôn đã được tư nhân hoá tiếp tục phân phối chủ yếu cho cùng những khách hàng cũ mà họ đã phục vụ trước đây và việc mua các yếu tố đầu vào cũng như vậy.

Tóm lại, các độc quyền công lớn đã chuyển thành các độc quyền tư nhân lớn làm việc gắn với Chính phủ. Theo hướng này, trong những năm gần đây, một vài trong số những vi phạm thường xuyên nhất mà MAPSE đã giải quyết đó là việc lạm dụng ưu thế thị trường và hành động chống cạnh tranh

của chính quyền địa phương. Theo ước tính chính thức, vào năm 1997 khu vực tư nhân chiếm đến 70% GDP của Nga, so với 10% chỉ cách đó 5 năm khi cuộc cải cách bắt đầu. Đây là một thành công đáng kể của công cuộc cải cách. Nhưng nguồn chính của mở rộng khu vực tư nhân Nga vẫn là quá trình tư nhân hoá. Việc tạo ra các doanh nghiệp tư nhân ở Nga đặc biệt yếu và tiếp tục tụt hậu xa so với các nền kinh tế chuyển đổi khác, đặc biệt là tại Đông Âu và Liên bang Xô viết cũ (EE/FSU). Việc thiếu sự gia nhập hiệu quả của các hãng tư nhân mới đã làm mất đi một thành phần quan trọng trong chương trình cải cách doanh nghiệp của Nga. Trong một cuộc khảo sát ngẫu nhiên của WB năm 1996 về các loại hình sở hữu của các hãng Nga cho thấy: 58% các hãng trong khu vực tư nhân là do những người quản lý làm chủ, 26% là sở hữu cá nhân của “những người bên ngoài”, và 6% là do các công nhân sở hữu. Hãng do người quản lý làm chủ sở hữu chủ yếu là các hãng qui mô vừa và nhỏ (SMEs). Đây cũng là loại hình doanh nghiệp tư nhân chính của Nga. SMEs gần như đã bị xoá bỏ một cách triệt để trong giai đoạn Xô viết, và bắt đầu phát triển trở lại vào cuối những năm 1980. Trong những năm đầu của cải cách ở Nga, SMEs tăng trưởng khá nhanh, tuy nhiên trong vài năm gần đây tăng trưởng lại chậm lại và thậm chí không tăng trưởng. Có 845.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ đã đăng ký ở Nga. Nhìn chung được xác nhận là những doanh nghiệp có ít hơn 250 lao động (trong đó doanh nghiệp qui mô nhỏ được xác định theo luật đó là doanh nghiệp có ít hơn 100 lao động). Con số này gấp bốn lần so với một thập kỷ trước. Hầu hết các doanh nghiệp vừa

và nhỏ hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, thương mại và giải trí. SMEs chiếm khoảng 13% lực lượng lao động Nga, và sản xuất khoảng 12% GDP. Tuy nhiên những con số này dường như không được chính xác khi mà nhiều hoạt động doanh nghiệp nhỏ diễn ra trong nền kinh tế phi chính thức và vì vậy phần lớn đã không được báo cáo. So với các quốc gia khác trong khu vực, tăng trưởng doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nga vẫn bị đặc biệt hạn chế. Tỷ lệ việc làm của doanh nghiệp vừa và nhỏ tại nước Cộng hoà Séc chiếm đến 37%, Georgia 58% và Macedonia 37%; SMEs chiếm đến 53% việc làm Mỹ, 80% việc làm Italia và 69% việc làm của Pháp. Điều quan trọng là phân bố địa lý của các SMEs ở Nga đặc biệt mất cân đối. Trong khi ở Matxcova chiếm đến 22% SMEs, St.Petersburg chiếm 10%, thì 28 phần còn lại của Liên bang mỗi nơi chỉ chiếm khoảng 0,5% tổng số doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Củng cố liên kết dọc, ngang và những rào cản gia nhập cao trong khu vực công nghiệp của Nga tạo ra một số hậu quả sau: (i) Giá cao, giảm sản lượng và suy giảm sản xuất và chất lượng dịch vụ. Tất cả những điều này đóng vai trò như yếu tố làm giảm tái cơ cấu lại tài sản của doanh nghiệp lên giá trị sử dụng cao hơn và tạo ra năng suất lao động cao hơn; (ii) Giảm thiểu mức tăng thương mại liên vùng, vì vậy làm chậm việc hình thành một không gian kinh tế thống nhất; (iii) Giảm đầu tư kinh doanh từ các nguồn nước ngoài; và (iv) Kiểm chế sáng tạo và tiến bộ công nghệ.

Cải cách cơ cấu chống cạnh tranh theo chiều dọc và chiều ngang khu vực sản xuất

và giảm các rào cản đối với sự gia nhập của các đối thủ cạnh tranh mới nên là những yếu tố chính trong lịch trình hậu tư nhân hoá cho cải cách doanh nghiệp ở Nga. Chính vì vậy, nước Nga đã tập trung tiến hành tái cấu trúc giữa các hãng lớn trong lĩnh vực công nghiệp nhằm đáp ứng quá trình chuyển đổi, đặc biệt là nâng cao khả năng cạnh tranh ngành công nghiệp của mình trong quá trình hội nhập WTO.

Kinh tế Nga đang trải qua một cuộc chuyển đổi phức tạp. Việc tái cơ cấu cạnh tranh dọc và ngang làm cho nó thích hợp với các thị trường công nghiệp. Cần chú ý mạnh cân bằng giữa việc giảm các điều kiện chống cạnh tranh và cho phép các nền kinh tế có khả năng theo quy mô chỉ có thể thực hiện được trong trung hạn. Nhưng việc giảm những rào cản do chính sách và thể chế đối với các đối thủ cạnh tranh mới thuộc khu vực tư nhân có thể và nên thực hiện trong ngắn hạn. Thậm chí, nơi mà sự nổi trội cấu trúc liên kết dọc và ngang duy nhất vẫn còn, thúc đẩy tự do gia nhập có thể giúp những thị trường như vậy có thể cạnh tranh và tạo ra những áp lực mạnh thúc đẩy thực hiện cạnh tranh từ các doanh nghiệp lớn.

Một điều cũng không kém phần quan trọng: Ở nước Nga, tại các cấp Liên bang và vùng, cần xây dựng một khung pháp lý nhằm thực thi chính sách cạnh tranh để giảm khoảng trống sự can thiệp của Nhà nước thông qua quản lý nhà nước bằng các mệnh lệnh hành chính và đồng thời chống tham nhũng, tăng tính minh bạch và có thể dự

đoán và thúc đẩy động lực cho tính tin cậy theo các tiêu chuẩn của WTO.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Broadman (2000). "Reducing structural dominance and entry barriers in Russian industry", Review of Industrial Organization, Vol. 17, Iss. 2; p. 155, forthcoming
2. EBRD (1999). *Transition Report, EBRD*.
3. Imogen Bell (ed.) (2002). *Eastern Europe, Russia and Central Asia 2003, London and New York: Europa Publications (Taylor & Francis Group)*.
4. Leena Kerkelo (2003), *Distortion costs and effects of price liberalisation in Russian energy markets: A CGE analysis* - <http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1717.pdf>
5. T.V. Blinova, V.A. Rusanovsky (2002). *Economic Policy, Industrial Structure, and Unemployment in Russia's Regions*- (download 5/2005)
6. *Russia facts from ALS International*, <http://www.alsintl.com/countries/R/russia.html>(download 5/2005)
7. "Russian Federation: Coal Sector Adjustment loan", www.worldbank.org
8. OECD (1998), "Entrepreneurship and small business in the Russian Federation", OECD, Paris.