

HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ: NHỮNG KHÓ KHĂN VÀ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

TS. NGUYỄN ĐÌNH LUẬN

Trường Đại học Bán công Tôn Đức Thắng, TP Hồ Chí Minh

Hội nhập nói chung và hội nhập kinh tế nói riêng là một xu hướng khách quan trong quá trình phát triển. Để có thể tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp phải biết nắm bắt, tận dụng triệt để các cơ hội, các lợi thế đồng thời có những thay đổi, điều chỉnh nhằm hạn chế tối đa những rủi ro, bất lợi mà quá trình hội nhập kinh tế đem lại.

1. Một số nét về doanh nghiệp Việt Nam trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế

Cho đến nay, trước yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế chúng ta thấy có những nét chung như sau:

- Hệ thống doanh nghiệp Việt Nam (DNN) chỉ thực sự đi vào kinh doanh, cạnh tranh trên thị trường từ thập kỷ 90 của thế kỷ XX, khi Nhà nước thừa nhận bảo hộ nền kinh tế nhiều thành phần với sự xuất hiện của doanh nghiệp tư nhân và các hình thức công ty trong và ngoài nước. Trước đòi hỏi của cơ chế thị trường, DNN hiện nay đang có sự tăng nhanh về số lượng, trong đó chủ yếu là doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác (không thuộc thành phần kinh tế nhà nước) với hơn 100.000 doanh nghiệp, nhưng các doanh nghiệp này phần lớn có nguồn vốn nhỏ, chủ yếu dưới 5 tỷ đồng, hoạt động kinh doanh đa ngành với nhiều lĩnh vực khác nhau, phạm vi kinh doanh nhỏ lẻ, phân tán nên sức cạnh tranh không đủ mạnh.

- Nhà nước ta đang trong quá trình sắp xếp lại số lượng các doanh nghiệp, nhà nước (DNNN) theo hướng ngày càng giảm dần:

Năm 1990 có 12.084 doanh nghiệp; Năm 2000 có 5.916 doanh nghiệp; Năm 2005 còn khoảng 2.000 doanh nghiệp (100% vốn nhà nước).

Từ số liệu trên cho thấy, các DNNN ở Việt Nam trong thời gian dài gần như thống lĩnh một thị trường riêng vì sự bảo hộ của Nhà nước từ chính sách trợ giá (như trợ giá phân bón...) đến độc quyền tuyệt đối (hàng không, bưu chính viễn thông, dầu khí, đường sắt, điện, mìn đường...).

Tuy nhiên, các DNNN này có sự đóng góp không nhỏ đối với sự ổn định kinh tế - xã hội thời kỳ kinh tế bao cấp, nhưng đến nay đứng trước nền kinh tế thị trường, trước xu thế hội nhập kinh tế quốc tế ở nước ta đang diễn ra mạnh mẽ, đòi hỏi các DNNN kinh doanh những ngành, hàng này cần sớm thay đổi

phương thức kinh doanh để tránh những "cú sốc" khi Việt Nam tham gia hội nhập kinh tế quốc tế.

- Hiện tại, đa số các DNN đang là chủ sở hữu của những công nghệ lạc hậu, đi sau công nghệ tiên tiến đang được sử dụng ở các nước đang phát triển từ 3-5 thế hệ, năng lực quản lý của nhiều chủ doanh nghiệp còn chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường. Thực tế có đến 70% các chủ doanh nghiệp ở Việt Nam chưa nắm vững nguyên tắc quản lý tài chính, khả năng nắm bắt thông tin và dự báo thị trường của các doanh nghiệp còn yếu, chưa đầy đủ và không kịp thời.

Khi tham gia hội nhập, không chỉ có những doanh nghiệp trong nước mà còn có nhiều doanh nghiệp nước ngoài, các công ty xuyên quốc gia cùng kinh doanh theo luật chung, lúc đó thị trường thế giới không quan tâm và không cần biết đến doanh nghiệp do ai sở hữu, không có ngoại lệ cho doanh nghiệp thuộc sở hữu của cá nhân, tổ chức hay một chính phủ nào.

- Trong phạm vi AFTA, các DNN đang gặp phải thách thức lớn như cạnh tranh với các nước có nền kinh tế hàng đầu trên thế giới như Mỹ, Nhật, Canada, Hàn Quốc... Nhưng mặt hàng Việt Nam có khả năng xuất khẩu cũng lại là những mặt hàng tiềm năng của các nước ASEAN (dệt may, da giày, thủy sản, trái cây, gạo, hạt điều, hạt tiêu...). Hơn nữa, giá hàng hoá cùng loại của Việt Nam luôn cao hơn nhiều so với khu vực do chi phí sản xuất cao. Theo điều tra của tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO), giá điện thoại của Việt Nam gọi sang Nhật Bản đắt gấp 4 lần so với từ Thái Lan, Xingapo gọi đi Nhật Bản; giá điện đắt gấp 2 lần Malaixia, Thái Lan, Philippin; giá cước vận tải cũng được đánh giá là cao nhất trong khu vực, cụ thể là đắt gấp 1,4 lần so với Malaixia và Indonexia và đắt gấp 1,85 lần so với Xingapo và cao hơn nhiều so với các thành phố lớn khác trong khu vực.

Ngay trong thị trường khu vực, Việt Nam là nước láng giềng của quốc gia có nền kinh tế lớn thứ sáu trên thế giới như Trung Quốc, các DNVN cũng cần phải nghiên cứu chiến lược kinh doanh có tính đến sự ảnh hưởng thị trường của các doanh nghiệp Trung Quốc. Thực tế cho thấy, vào khoảng giữa năm 2004, khi giá của một loạt nguyên liệu đầu vào cho sản xuất như hạt nhựa, clinke (sản xuất xi măng), dầu mỏ, phôi thép, than coke, bột giấy... tăng mạnh trên thị trường thế giới đều có nguyên nhân là do sức hút mạnh từ thị trường Trung Quốc. Với những quốc gia có những sản phẩm này để xuất khẩu thì thu lợi, ngược lại, Việt Nam điều này thực sự là bất lợi, vì hầu hết các nguyên liệu đầu vào, Việt Nam không tự sản xuất được mà phải nhập khẩu. Sự lệ thuộc này đã làm cho sản xuất trong nước bị chi phối mạnh như giảm lợi nhuận thậm chí một số doanh nghiệp thua lỗ, nhiều mặt hàng bị mất thị trường, sức cạnh tranh giảm, giá bán không tăng được do những sản phẩm tương tự của các doanh nghiệp Trung Quốc vẫn rẻ hơn.

- Khi tham gia vào WTO, DNVN phải đứng trước những quốc gia có nền kinh tế phát triển như Mỹ, Canada, Nhật Bản, Hàn Quốc, Anh, Pháp... với những tập đoàn kinh tế lớn, các công ty kinh doanh lâu năm, giàu năng lực cạnh tranh và kinh nghiệm thị trường đòi hỏi DNVN cần có sự thay đổi căn bản trong sản xuất kinh doanh thì mới có khả năng đứng vững trong môi trường cạnh tranh vốn ngày càng gay gắt.

2. Giải pháp thúc đẩy DNVN trước yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế

Tham gia hội nhập kinh tế quốc tế, DNVN có điều kiện mở rộng thị trường với những ngành, hàng đa dạng, phong phú, tiếp nhận những kinh nghiệm quản lý tiên tiến, tranh thủ vốn, công nghệ hiện đại thông qua liên kết kinh tế, chuyên giao công nghệ, trao đổi lao động có trình độ và tay nghề cao.

Tuy nhiên, sự đột phá các giai đoạn chuẩn bị cho hội nhập của các DNVN sẽ không tránh khỏi sự thua thiệt. Thực tế đã xuất hiện những thua thiệt như vụ kiện bán phá giá cá Bạ sa, tôm sú trên thị trường Mỹ. Giấy phép ở thị trường EU hay trường hợp luật sư người Italia kiện Việt Nam Airlines (VNA) phải bồi thường 5,2 triệu Euro... Một tình trạng khá phổ biến hiện nay là nhiều nhãn hiệu, thương hiệu hàng hoá của các DNVN đã bị các doanh nghiệp nước ngoài đăng ký với các cơ quan sở hữu trí tuệ trước khi DNVN tìm tới thị trường nước đó. Ví dụ, như thương hiệu cà phê Trung Nguyên khi chuẩn bị đến thị trường Mỹ đã bị công ty Rice Field Corp của Mỹ đăng ký hay thuốc lá Vinataba đã có xuất xứ từ lâu và đăng ký bảo hộ tại Việt Nam từ năm 1995 nhưng đến nay đã bị công ty PT Rutrabat Industry của Indonesia đăng ký ở 12 nước trong đó có 9 nước thuộc khu vực ASEAN... Trước yêu cầu hội nhập kinh tế, theo chúng tôi, doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện đồng bộ một số giải pháp cụ thể như sau:

Giải pháp 1, các DNVN cần tìm hiểu, nắm vững luật pháp quốc tế, bảo vệ quyền và lợi ích của doanh nghiệp mình trước thị trường thế giới. Mặt khác, cần quan tâm đăng ký, bảo hộ thương hiệu, nhãn hiệu hàng hoá, kiểu dáng công nghiệp hay các giải pháp hữu ích của doanh nghiệp mình. Trong chính sách thị trường, DNVN cần nắm bắt và xử lý thông tin kịp thời, phân tích, dự báo thị trường trong nước và thế giới khi hội nhập, tranh thủ những hiểu biết về khách hàng trong nước, khách hàng truyền thống, giữ vững thị phần nội địa và mở rộng ra thị trường quốc tế.

Các DNVN do vốn kinh doanh hạn hẹp, khi tham gia hội nhập sẽ mở ra nhiều cơ hội có thể tranh thủ được các nguồn vốn từ bên ngoài, vì vậy, cần chủ động liên doanh, liên kết kinh tế để tăng vốn đầu tư, tranh thủ công nghệ và kỹ năng quản lý tiên tiến. Hội nhập sẽ làm thay đổi nhóm khách hàng, thay đổi thị trường và sức cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt, do đó các doanh nghiệp cần hướng tới những tiêu chuẩn do các tổ chức tiêu chuẩn hoá quốc tế (ISO) đưa ra, nhằm tạo uy tín trước khách hàng và bạn hàng. Trong nền kinh tế hội nhập, sự đóng góp của nhà quản trị doanh nghiệp và người lao động trực tiếp sản xuất ra sản phẩm có vai trò quan trọng đối với sự thành bại của doanh nghiệp, do đó cần có chiến lược đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao năng lực quản lý và tay nghề cho công nhân trong các doanh nghiệp.

Giải pháp 2, thực hiện đổi mới mạnh mẽ đối với DNNN

Ở Việt Nam, mặc dù DNNN đang được sắp xếp theo hướng giảm dần về số lượng nhưng không mất đi vai trò chủ đạo và khả năng đóng góp lớn cho ngân sách nhà nước. Tuy nhiên, các DNNN hoạt động đem lại lợi nhuận cao và đóng góp chủ yếu cho ngân sách nhà nước lại tập trung trong các ngành kinh tế độc quyền mà trong cam kết quốc tế cần phải thay đổi. Vì thế, việc cải cách hoạt động DNNN để vừa đảm bảo cho tiến trình hội nhập chung vừa đảm bảo cho các DNNN cạnh tranh được trong môi trường hội nhập, cụ thể:

- Trước hết, cần tiếp tục sắp xếp lại DNNN theo hướng cổ phần hoá, khoán, cho thuê hay bán toàn bộ hoặc một phần những doanh nghiệp xét thấy không cần tiếp tục duy trì. Chuyển toàn bộ doanh nghiệp có 100% vốn nhà nước sang hoạt động theo mô hình công ty TNHH một thành viên; tổng công ty hoạt động và quản lý vốn theo mô hình công ty TNHH một thành viên, các công ty hoạt động và quản lý vốn theo mô hình công ty mẹ- công ty con.

- Xoá bỏ dần bảo hộ, độc quyền để giữ vững sức cạnh tranh, một số tổng công ty sẽ được thi điểm chuyển sang mô hình tập đoàn kinh tế. Theo đó, sẽ có các tập đoàn kinh tế lớn nằm trong một số ngành quan trọng như dầu khí, xây dựng, bưu chính viễn thông... hoạt động kinh doanh đa ngành với nguồn lực kinh tế lớn. Các tập đoàn kinh tế này sẽ đi tiên phong trong

(Xem tiếp trang 22)

thương mại, Trung tâm tư vấn nghiên cứu và Phát triển Vật liệu xây dựng, các cơ quan thương vụ hoặc đại sứ quán Việt Nam ở nước ngoài, đội ngũ Việt Kiều... để hỗ trợ doanh nghiệp theo phương thức hợp lý về thông tin kinh doanh, chiến lược cạnh tranh và những bài học kinh nghiệm quốc tế quý báu.

Thứ ba, phát triển mạnh các quan hệ cấp chính phủ để ký các hiệp định có lợi cho hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu sản phẩm vật liệu xây dựng cũng như việc tiếp nhận các công nghệ cao của các đối tác nước ngoài trong sản xuất sản phẩm vật liệu xây dựng có tính hiện đại, tinh xảo... Khai thác các yếu tố miễn trừ trong WTO để phát huy vai trò hỗ trợ của chính phủ cho doanh nghiệp.

Thứ tư, tiếp tục cải thiện môi trường kinh doanh sản phẩm vật liệu xây dựng trong nước, thúc đẩy cạnh tranh công bằng và lành mạnh giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, khuyến khích doanh nghiệp phát huy quyền chủ động, sáng tạo, liên kết và hợp tác trong chuỗi giá trị để có giải pháp tăng năng lực cạnh tranh hữu hiệu trên thị trường trong nước, đẩy mạnh quá trình “đào thải” lẫn nhau, tạo tiền đề tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường nước ngoài. Có chính sách sử dụng triệt để tài năng trong ngành nhằm tăng năng lực cạnh tranh mạnh và lâu dài cho ngành■.

1. Theo Viện nghiên cứu Khoa học thị trường giá cả, năm 2005, giá thép Việt Nam cao hơn 12- 115%, giá xi măng cao hơn 8-12% so với sản phẩm cùng loại của Trung

Quốc, Thái Lan. Các loại gạch men, sứ vệ sinh... có giá tương đương các nước trong khu vực nhưng thiếu chiến lược marketing hữu hiệu nên năng lực cạnh tranh thấp.

2. Vận dụng công thức tính lợi thế so sánh hiện hữu (RCA) = (tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng trong tổng kim ngạch xuất khẩu của một nước)/(tỷ trọng xuất khẩu mặt hàng đó của toàn thế giới trong tổng kim ngạch xuất khẩu toàn thế giới) thu được kết quả của mặt hàng sứ vệ sinh, thủy tinh xây dựng và đá xây dựng năm 2003 tương ứng là 0.001, 0.11 và 0.28. Các con số này cho thấy tiềm năng xuất khẩu các mặt hàng này của Việt Nam còn rất lớn. Kết quả xuất khẩu hiện tại chưa tương xứng với tiềm năng đất nước về mặt hàng này. Nếu giả định các yếu tố khác không đổi, để việc xuất khẩu các mặt hàng này được coi tương xứng với lợi thế so sánh đất nước thì kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng trên phải ít nhất đạt được tương ứng 3,045 tỷ USD, 38,335 triệu USD và 61,561 triệu USD nghĩa là kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng này phải tăng lên hàng chục thậm chí hàng trăm lần so với hiện nay.

Tài liệu tham khảo:

1. Hội Vật liệu xây dựng Việt Nam, Vụ vật liệu xây dựng (Bộ xây dựng)- Vật liệu xây dựng Việt Nam: Thực trạng, định hướng và giải pháp xuất khẩu (Tài liệu hội thảo), Hà Nội, ngày 18 tháng 11 năm 2005.

2. Hội Vật liệu xây dựng Việt Nam, Vụ vật liệu xây dựng (Bộ xây dựng)- Ngành xây dựng Việt Nam trước ngưỡng cửa hội nhập, Hà Nội, ngày 26 tháng 4 năm 2006.

3. Bộ Thương mại, Ủy ban quốc gia về Hợp tác kinh tế Quốc tế, Hiệp hội các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam- Kỳ yếu Hội thảo doanh nghiệp doanh nghiệp Việt Nam và WTO. Hà Nội- 2006.

(Tiếp theo trang 14)

Hội nhập kinh tế quốc tế...

cạnh tranh và mở hướng đi cho các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác.

Cũng nằm trong sự cam kết quốc tế với WTO, quá trình hội nhập vào thị trường tài chính quốc tế và tự do hoá tài chính làm cho môi trường tài chính trở nên khốc liệt và có nhiều rủi ro hơn đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh ở Việt Nam. Vì thế, để cạnh tranh được trong thị trường quốc tế, các ngân hàng thương mại quốc doanh cần xử lý vấn đề nợ tồn đọng, đồng thời phải tăng nguồn vốn tự có để mở rộng đầu tư, cũng như để đảm bảo tỷ lệ an toàn tối thiểu theo tiêu chuẩn quốc tế.

Giải pháp ba, nâng cao vai trò của Nhà nước trong việc xây dựng và ban hành các văn bản quy phạm pháp luật nhằm tổ chức thực hiện và hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn bị hội nhập tốt. Trong việc xây dựng, nâng cao vai trò của Nhà nước và ban hành pháp luật, Nhà nước cần từng bước thiết lập và áp dụng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế, tránh cho doanh nghiệp những liệu pháp sốc, những ngõ ngàng khi hội nhập.

Bên cạnh các nhân tố khách quan, bản thân doanh nghiệp phải có sự nỗ lực lớn. Đây cũng là nhân tố quan trọng quyết định sự thành bại

của chính doanh nghiệp. Thực tế đòi hỏi phải xem xét, đánh giá một cách toàn diện về năng lực quản trị doanh nghiệp, về thế mạnh và đặc điểm vốn có của DNVN cùng với những yếu tố khách quan chi phối hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hệ quả của sự hội nhập có thể làm cho doanh nghiệp phát triển tốt, không phát triển được hoặc bị đào thải khỏi thương trường. Vì vậy, Nhà nước cũng cần nghiên cứu, đánh giá đúng về khả năng thích ứng của DNVN trong sự tác động nhiều chiều của các nhân tố khách quan, chủ quan, giúp doanh nghiệp lường trước được những thách thức, phát huy thế mạnh của mình trong sự hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là Việt Nam sắp bước vào thị trường lớn với 90% khối lượng thương mại toàn cầu như WTO■.

Tài liệu tham khảo:

1. Các cơ quan Chính phủ và chương trình sắp xếp DNNN, NXB Thống kê, 2004.

2. Hỏi đáp về Hiệp định thương mại Việt- Mỹ, NXB Thống kê, 2002.