

TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC GIA NHẬP TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI ĐẾN CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

NGUYỄN VĂN CHIẾN
Cục Thống kê Bắc Ninh

Việt Nam đã là thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) từ ngày 01 tháng 1 năm 2007. Việc tham gia WTO sẽ tạo nhiều cơ hội cho nền kinh tế phát triển, nhưng việc thực hiện các cam kết của WTO sẽ là một quá trình đầy cam go, thử thách, tác động đến mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

1. Tác động đến các doanh nghiệp Việt Nam.

Một là, các doanh nghiệp Việt Nam được tiếp cận thị trường hàng hoá, dịch vụ ở tất cả các nước thành viên với mức thuế nhập khẩu được hạ thấp và cắt giảm theo cam kết của các nước này. Doanh nghiệp (DN) Việt Nam có cơ hội tiếp cận với các thị trường lớn và tiềm năng như: châu Âu, Bắc Mỹ, Nhật Bản... và các thị trường khác, tạo điều kiện cho DN mở rộng thị trường xuất khẩu và kinh doanh dịch vụ ra ngoài biên giới quốc gia.

Hai là, hàng hóa, dịch vụ của Việt Nam được đối xử bình đẳng như hàng hóa, dịch vụ của các nước thành viên khác của WTO, không bị chèn ép trong thương mại. Điều này sẽ cải thiện được sức cạnh tranh của hàng hóa, cũng như của doanh nghiệp và quốc gia.

Ba là, sức ép cạnh tranh rất lớn, nhưng nó lại tác động tích cực đến các doanh nghiệp. Cạnh tranh mang lại cái lợi lớn là doanh nghiệp Việt Nam sẽ học được cách hợp tác và làm việc cùng với doanh nghiệp nước ngoài.

Bốn là, việc bãi bỏ trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa chắc chắn sẽ tác động tới một số doanh nghiệp. Việc bãi bỏ trợ cấp sẽ làm cho doanh nghiệp xóa bỏ sự trông chờ, ỷ lại Nhà nước một cách thụ động, mà buộc phải suy nghĩ tìm tòi, năng động, sáng tạo để ứng phó nhanh nhạy trong cơ chế thị trường.

Bên cạnh những tác động tích cực, việc gia nhập WTO cũng đưa đến cho các doanh nghiệp những thách thức lớn, đó là sức ép, rào cản gây khó khăn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Một là, sự cạnh tranh càng khốc

liệt và gay gắt, với nhiều "đối thủ", trên bình diện rộng hơn, sâu hơn. Đây là sự cạnh tranh giữa sản phẩm của ta với sản phẩm các nước, giữa doanh nghiệp nước ta với doanh nghiệp các nước, không chỉ trên thị trường thế giới và ngay trên thị trường trong nước do thuế nhập khẩu phải cắt giảm từ mức trung bình 17,4% hiện nay xuống mức trung bình 13,4% trong vòng 3 đến 5 năm tới, nhiều mặt hàng còn giảm mạnh hơn. Vì vậy, sự đương đầu với các doanh nghiệp lớn của các thành viên WTO có sức cạnh tranh mạnh là thách thức lớn nhất với các doanh nghiệp Việt Nam.

Hai là, tập đoàn các doanh nghiệp Việt Nam cũng như từng doanh nghiệp riêng lẻ phải đối mặt với chính sách tự do hóa thương mại đang có xu hướng phát triển mạnh trên thế giới. WTO chỉ cho phép các thành viên bảo hộ sản xuất trong nước bằng thuế quan với mức bình quân ngày càng giảm, thấp hơn nhiều so với mức chúng ta đang thực hiện. Kinh nghiệm của 12 thành viên mới gia nhập WTO cho thấy, họ phải cam kết đối với 100% số dòng thuế công nghiệp với mức thuế trung bình thấp từ 0-5% và không áp dụng các biện pháp phụ thu đối

với hàng nhập khẩu. Các thành viên gia nhập WTO sau thường phải cam kết thuế suất ở mức thấp hơn các thành viên gia nhập trước. Như vậy, khả năng bảo hộ của Nhà nước để các doanh nghiệp Việt Nam đủ sức đối phó hiệu quả với sức ép cạnh tranh sẽ rất hạn chế và ngày càng bị thu hẹp. Điều đó cho thấy, các doanh nghiệp của nước ta buộc phải chấp nhận một cuộc chơi không cân sức và phải nỗ lực cao nhất mới có thể thắng cuộc trong cạnh tranh gay gắt trên thị trường quốc tế.

Ba là, ngoài việc giảm tỷ lệ thuế đáng kể, chúng ta phải dỡ bỏ các hàng rào phi thuế như: hạn ngạch, giấy phép, thủ tục hải quan, trợ cấp... trong một thời gian nhất định. Điều này làm cho một số loại sản phẩm như thép, giấy, hóa chất, phân bón, sợi dệt, một số loại sản phẩm cơ khí và nông sản... sẽ phải chịu sự cạnh tranh gay gắt nhất từ phía hàng nhập khẩu.

Bốn là, gia nhập vào sân chơi WTO, chúng ta phải thực hiện nguyên tắc công khai hóa, minh bạch hóa và không phân biệt đối xử. Việc công khai hóa và minh bạch hóa sẽ đem lại thuận lợi cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, với một bộ phận công chức chưa quen với minh bạch hóa và công khai hóa, đó sẽ là thách thức không nhỏ. Nguyên tắc không phân biệt đối xử đặt ra nhiều vấn đề hơn và có tác động lớn hơn tới hoạt động của các DN. Nguyên tắc này có một số ngoại lệ, nhưng nhìn chung từ khi gia nhập WTO, chúng ta sẽ không thể "ưu ái" hàng hóa, dịch vụ trong nước hơn là hàng hóa, dịch vụ nước ngoài.

Năm là, việc mở cửa 11 ngành và 1.100 phân ngành dịch vụ của WTO làm cho thị trường dịch vụ Việt Nam sôi động lên, cạnh tranh quyết liệt hơn, tác động trực tiếp và mạnh mẽ vào các DN nhỏ và vừa. Các lĩnh vực tài chính, ngân hàng,

bảo hiểm, cũng lo ngại về tình cảnh của mình, bởi vì họ sẽ không thể cạnh tranh với những doanh nghiệp nước ngoài có thực lực mạnh hơn và kinh nghiệm thương trường phong phú hơn. Những doanh nghiệp VN này nếu không tích cực thay đổi và điều chỉnh thì khó tránh khỏi nguy cơ phá sản.

Sáu là, Việt Nam chưa được công nhận là nền kinh tế thị trường trong 12 năm tới. Các nước phát triển tiếp tục áp đặt điều kiện, hạn ngạch, thừa kiện nhằm hạn chế doanh nghiệp Việt Nam. Vì vậy, trong 12 năm tới, doanh nghiệp Việt Nam phải chuẩn bị tinh thần để đối mặt với các vụ tranh chấp thương mại tốn kém.

2. Một số vấn đề cần giải quyết đối với các doanh nghiệp khi Việt Nam gia nhập WTO.

Giai đoạn 2006 - 2010 phải tạo môi trường kinh tế - xã hội, môi trường pháp lý để nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Cả nước sẽ tăng số lượng doanh nghiệp hoạt động lên 500.000 vào năm 2010, đồng thời cổ phần hóa khoảng 1.000 doanh nghiệp. Nhà nước cũng sẽ chuyển khoảng 1.600 doanh nghiệp 100% vốn nhà nước sang hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, xây dựng hơn 10 tập đoàn kinh tế trên cơ sở các tổng công ty 91 hiện nay.

Để doanh nghiệp Việt Nam đủ sức bước vào sân chơi mới với nhiều khó khăn thử thách, Nhà nước và doanh nghiệp cần tập trung vào những biện pháp cụ thể sau:

- Về phía Nhà nước:

Một là, tập trung hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường phù hợp với thông lệ của WTO, bao gồm cả bốn nội dung: Luật chơi, người chơi; cách chơi và sân chơi. Trong đó, "luật chơi" - là hệ thống pháp lý và các chuẩn mực; "người chơi" - là chủ

thể kinh tế thị trường chính, bao gồm cả tập thể, cá nhân, các thành phần kinh tế; "cách chơi" - chính là cơ chế để thực thi quy tắc; và "sân chơi" - các thị trường, yếu tố cơ bản phải gấp rút hoàn thành. Xây dựng môi trường pháp lý rõ ràng, nhất quán, ổn định nhằm tạo dựng một môi trường kinh doanh lành mạnh, bình đẳng, loại bỏ độc quyền và chống các hành vi gian lận thương mại; tiếp tục hoàn thiện chính sách đầu tư, đặc biệt là tính minh bạch của hệ thống thuế quan và các hàng rào phi thuế quan; tiếp tục cải cách hệ thống ngân hàng để tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp nhà nước.

Hai là, phải chủ động xử lý những tồn tại do lịch sử để lại, không những là các vấn đề kinh tế, mà cả về tâm lý, quan niệm đối với DN, cả những thói quen hành xử với DN của bộ máy công quyền, của đội ngũ công chức từ trung ương đến địa phương, và cả những "lệ làng" tùy tiện. Công việc này thành công hay không phụ thuộc vào kết quả cải cách hệ thống pháp lý và các chuẩn mực xã hội, bao gồm cả các chuẩn mực chính thức và phi chính thức.

Ba là, hiện nay, các nhà thương thuyết của ngành Ngoại giao và Thương mại đang quá mải mê với việc thiết kế lịch trình giảm thuế quan hàng nhập mà chưa có kế hoạch "lợi dụng cơ hội do mậu dịch tự do đem lại". Cụ thể, đối với ngành nông nghiệp, giá cả của chúng ta hiện nay cao hơn so với Thái Lan, Trung Quốc do tốn nhiều chi phí, trả nhiều lệ phí, nhiều công gián tiếp lại không có thương hiệu, uy tín quốc tế, nên bán không được giá. Có ý kiến cho rằng, nhiệm vụ của Nhà nước là phải đầu tư mạnh cho nghiên cứu khoa học (giống cây trồng và vật nuôi, kể cả những giống có gen chuyển đổi thích nghi điều kiện canh tác khắc nghiệt của vùng

sâu, vùng xa, công nghệ sau thu hoạch). Bên cạnh đó, phải quyết tâm đổi mới các chính sách, bãi bỏ những loại lệ phí vô lý để giảm bớt giá thành sản phẩm, bãi bỏ những ưu đãi với một thành phần kinh tế, cơ cấu lại các doanh nghiệp quốc doanh...

Bốn là, kiện toàn tổ chức và cơ chế hoạt động của các hiệp hội ngành hàng, bảo đảm hiệp hội thực sự là cầu nối giữa doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước, hỗ trợ có hiệu quả cho doanh nghiệp trong việc phát triển thị trường, xúc tiến thương mại, đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường, thiết lập quan hệ bạn hàng, đẩy mạnh xuất khẩu, phát triển du lịch và thu hút đầu tư.

Năm là, Nhà nước phải nhanh chóng thực hiện việc đào tạo nhân lực chất lượng cao, phát triển công nghiệp hỗ trợ, nâng cao hàm lượng nội địa... để "tạo chất" cho "lợi thế nhân công" mà Việt Nam đang có hiện nay. Trên thực tế, rất nhiều nhà đầu tư nước ngoài than phiền rằng khó tuyển dụng nhân sự cho ngành công nghệ thông tin, ngân hàng, viễn thông... Do đó khó có thể thu hút đầu tư vào những khu vực dịch vụ cao cấp mà Việt Nam, đặc biệt là thành phố Hồ Chí Minh đang rất cần để chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Sáu là, Chính phủ cần quan tâm đến việc nâng cao phẩm chất và có cơ chế kiểm soát đội ngũ cán bộ làm công tác thuế vụ, hải quan, quản lý thị trường, cảnh sát giao thông... nghĩa là những đối tượng trực tiếp tác động đến DN và bị DN kêu ca nhiều nhất, làm tăng chi phí cho DN nhiều nhất.

- Về phía doanh nghiệp:

Một là, chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nói chung, hàng hóa và dịch vụ nói riêng. Nước ta đã có một số mặt hàng có sức cạnh tranh mạnh ở thị

trường trên thế giới như: gạo, cà phê, hải sản, giày dép, hàng mỹ nghệ thủ công, máy công cụ nhỏ. Song, còn nhiều mặt hàng khác tuy có thể mạnh sản xuất, song chất lượng kém, mẫu mã đơn điệu,... do đó chưa cạnh tranh được ở thị trường thế giới, nhất là thị trường các thành viên WTO có nền công nghiệp tiên tiến, đông dân cư và có sức tiêu thụ lớn.

Để hàng hóa và dịch vụ có sức cạnh tranh cao ở thị trường WTO, các doanh nghiệp phải tập trung vào một số biện pháp như:

- Xác định được chiến lược mặt hàng và chiến lược thị trường đúng đắn, phù hợp với nhu cầu thị trường và khả năng, lợi thế của doanh nghiệp. Từ đó mà đổi mới công nghệ và quy mô sản xuất, tăng cường các biện pháp quản lý để đạt mục tiêu chất lượng cao, giá thành hạ, thương hiệu rõ ràng, hấp dẫn, dễ nhớ để thu hút được đông đảo người tiêu dùng; áp dụng các tiêu chuẩn ISO, hoàn thiện phương thức kinh doanh.

- Củng cố thị phần trong nước, xác lập quan hệ bạn hàng và nhanh chóng hình thành hệ thống phân phối tại thị trường trong nước, phát triển các văn phòng, đại lý tại thị trường nước ngoài; nghiên cứu thị trường để đa dạng hoá và nâng cao chất lượng sản phẩm. Những thị trường xuất khẩu chính như: thị trường Mỹ, Nhật, EU, ngoài ra cần chú ý thị trường ASEAN, Trung Quốc, Campuchia, Lào, Trung Đông...

- Coi trọng phát triển những sản phẩm có thể mạnh và xây dựng được những thương hiệu mạnh, đẩy mạnh xúc tiến thương mại, tổ chức dịch vụ quảng bá thương hiệu, tạo ra bản sắc riêng có, những nét độc đáo của doanh nghiệp mình thông qua đó mà thu hút khách hàng, phát triển thị trường, xây dựng thương

hiệu.

Hai là, từng doanh nghiệp cần tận dụng lợi thế so sánh đã có và tạo ra lợi thế so sánh mới cho mình.

Ngoài những lợi thế về tài nguyên thiên nhiên và vị trí địa lý, nước ta có giá công lao động rẻ so với nhiều nước trong khu vực và với các thành viên phát triển. Tuy nhiên, trong những năm tới, lao động kỹ thuật trình độ cao là loại lao động mà "nền kinh tế tri thức cần đến", vì thế, yếu tố đông và rẻ không còn là lợi thế cho lực lượng lao động của ta nữa, mỗi doanh nghiệp cần phải tự tạo ra lợi thế so sánh mới từ chính những nguồn lực của mình.

Ba là, tăng cường liên kết hợp tác theo chiều dọc và chiều ngang. Các doanh nghiệp cần hiểu rằng, để có thể thắng trong cạnh tranh, để nâng cao năng lực cạnh tranh phải chọn cách cạnh tranh cho mình, thay vì mạnh ai nấy làm. Cạnh tranh để có được sản phẩm tốt nhất và giá hạ nhất (điều kiện sống còn của doanh nghiệp), hợp tác để hỗ trợ các doanh nghiệp trong và ngoài hệ thống cùng phát triển.

Cuối cùng, các doanh nghiệp phải dám chấp nhận mạo hiểm. Việc chấp nhận mạo hiểm không phải là làm liều, mà trên cơ sở thu thập và xử lý đầy đủ thông tin, và dự kiến trước những diễn biến của thị trường; tính đến rủi ro có thể xảy ra và nếu xảy ra rủi ro thì thiệt hại sẽ được giới hạn và có khả năng khắc phục. Làm được như vậy hiệu quả kinh doanh sẽ được bảo đảm, tăng khả năng tích tụ vốn và huy động vốn trên thị trường chứng khoán. Từ đó doanh nghiệp sẽ lớn lên, mạnh hơn, đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp ngay trên thị trường trong nước và nước ngoài. □