

## ĐỀ CƯƠNG

# TĂNG CƯỜNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CHO DNN&V TRONG THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

**Việt Nam, 2006**

---

**MỤC LỤC**

|             |   |           |
|-------------|---|-----------|
| <b>I.</b>   | <b>Tóm tắt</b> .....  | <b>1</b>  |
| <b>II.</b>  | <b>Bối cảnh Toàn cầu đối với DNN&amp;V trong khu vực APEC</b> .....   | <b>2</b>  |
| 2.1         | Triển vọng Kinh tế Trung hạn Khu vực.....   | 2         |
| 2.2         | Cơ hội và Thách thức Thương mại và Đầu tư đối với DNN&V .....   | 3         |
| <b>III.</b> | <b>Tăng cường Khả năng Cạnh tranh của DNN&amp;V cho Thương mại và Đầu tư</b> .....  | <b>6</b>  |
| 3.1         | Môi trường Kinh doanh Thuận lợi .....   | 7         |
|             | <i>Môi trường kinh tế vĩ mô thuận lợi và ổn định .....</i>  | <i>9</i>  |
|             | <i>Khuôn khổ quy định pháp lý và thủ tục hành chính thuận lợi.....</i>  | <i>9</i>  |
| 3.2         | Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư .....  | 12        |
|             | <i>Dịch vụ Phát triển Doanh nghiệp cho Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư .....</i>   | <i>14</i> |
|             | <i>Dịch vụ Tài chính cho Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư.....</i>  | <i>15</i> |
| 3.3         | Hỗ trợ Liên kết Kinh doanh cho Thương mại và Đầu tư .....   | 16        |
| <b>IV.</b>  | <b>Khuyến nghị cho Tuyên bố Hà Nội về Tăng cường Khả năng Cạnh tranh của DNN&amp;V cho Thương mại và Đầu tư (Dự thảo)</b> ..... | <b>18</b> |

**I. Tóm tắt**

1. Trong quá trình toàn cầu hoá, các nền kinh tế APEC, đặc biệt là các nền kinh tế APEC đang phát triển, cùng các doanh nghiệp của mình phải đối mặt với những thách thức to lớn trong việc tăng cường năng lực thể chế và nhân sự nhằm tận dụng các cơ hội thương mại và đầu tư mới. Các chính sách thương mại và đầu tư do chính phủ ban hành. Tuy nhiên, doanh nghiệp mới chính là nhân tố thực hiện các hoạt động thương mại và đầu tư. Do đó, các nhà quản lý cần hiểu rõ khu vực doanh nghiệp và có sự quan tâm đặc biệt đến những vấn đề tồn đọng từ khâu cung ứng trong các hoạt động thương mại và đầu tư của DNN&V.

2. Năm 2005, tăng trưởng GDP toàn cầu đạt mức 4.3%. Khu vực APEC thậm chí đã đạt mức tăng trưởng cao hơn. Trong giai đoạn ngắn hạn, triển vọng tăng trưởng của APEC là rất khả quan. Tuy nhiên, các chính phủ và khu vực doanh nghiệp vẫn cần có những điều chỉnh thích hợp để duy trì đà phát triển hiện có.

3. Thực tế cho thấy các nền kinh tế có khả năng phục hồi nhanh chóng sau các biến cố như thiên tai, dịch bệnh, nguy cơ khủng bố và tình trạng giá dầu mỏ dao động ở các mức cao. Khối lượng xuất khẩu và nhu cầu tiêu dùng nội địa vẫn đang đóng góp đáng kể vào việc đạt được mức tăng trưởng cao trong khu vực. Để có thể duy trì tốc độ tăng trưởng hiện tại, đồng thời khai thác các tiềm năng kinh tế triệt để hơn, các chính phủ cần tiếp tục triển khai chiến lược cải cách kinh tế và nỗ lực hội nhập kinh tế khu vực. Rào cản thương mại và đầu tư cần được dỡ bỏ nhờ việc thực thi chế độ pháp quyền, xoá bỏ cơ chế quan liêu, đầu tư cơ sở hạ tầng, thực hiện bình đẳng giới trong kinh doanh, chống tham nhũng. Doanh nghiệp cũng cần tự điều chỉnh trên cơ sở hiểu rõ lợi thế cạnh tranh của riêng mình và các nhu cầu mới của thị trường. Doanh nghiệp cần tiếp tục đầu tư xây dựng các chiến lược nâng cấp hoạt động kinh doanh sản xuất, đồng thời tích cực hợp tác với các doanh nghiệp khác.

4. APEC là một tổ hợp các nền kinh tế đa dạng về phạm vi (lớn, nhỏ) hoặc tính chất (công nghiệp hoá, đang phát triển). Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNN&V) và doanh nghiệp siêu nhỏ (DNSN) đóng vai trò rất quan trọng trong khu vực này. Các thành phần kinh tế này có những yêu cầu hết sức khác nhau.

5. *Mục tiêu Bogor* cụ thể hóa các hoạt động hợp tác trong khuôn khổ APEC theo hướng “mở cửa và tự do hoá thương mại và đầu tư”. Theo đó, phát triển DNN&V trong APEC cần chú trọng nhiệm vụ xây dựng năng lực cho tiến trình “tự do hoá thương mại và đầu tư”. Để thực hiện điều này, Nhóm Công tác DNN&V cần hướng hoạt động của mình vào các chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh cho DNN&V trong thương mại và đầu tư (xuất khẩu, quốc tế hóa, đầu tư, gia nhập hệ thống phân phối toàn cầu), đồng thời phân loại DNN&V vào các nhóm tương ứng nhằm triển khai các giải pháp cụ thể phù hợp.

6. Môi trường chính trị và nền kinh tế vĩ mô ổn định đóng vai trò quan trọng trong việc khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh hoặc đầu tư tại một nền kinh tế bất kỳ. Tuy nhiên, điều này vẫn chưa đủ để đảm bảo cho sự thành công của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần được hoạt động trong một môi trường kinh doanh/kinh tế

vi mô thuận lợi để nhận được các tín hiệu thị trường xác thực cho việc tác nghiệp, đổi mới và đầu tư. Nhóm Công tác DNN&V cần xây dựng và thúc đẩy việc triển khai một chương trình hành động nhằm thiết lập các môi trường thương mại và đầu tư thuận lợi trong khuôn khổ APEC.

7. DNN&V phải đối mặt với những thách thức nhất định khi tự điều chỉnh trước bối cảnh toàn cầu hoá (loại hình doanh nghiệp này chiếm một bộ phận khá lớn trong các ngành xuất khẩu như nông nghiệp, công nghiệp nhẹ). Đó là việc đối phó các rào cản thương mại mang tính kỹ thuật (TBT), các tiêu chuẩn vệ sinh dịch tễ (SPS), các quy định thuế quan, đồng thời phải giải quyết hậu quả của việc xoá bỏ hoàn toàn cơ chế hạn ngạch trong thương mại, đặc biệt đối với các ngành như dệt may. Nhóm Công tác DNN&V cần chú trọng việc thúc đẩy các khuôn khổ quy định pháp luật liên quan đến thương mại và đầu tư của DNN&V, các dịch vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp hoạt động dựa trên nhu cầu khách hàng, và các công cụ tài chính liên quan trong chiến lược xây dựng năng lực thương mại và đầu tư của mình.

8. Khi xây dựng định hướng chiến lược và kế hoạch trung hạn, Nhóm Công tác DNN&V cũng cần chú trọng các cơ chế đối thoại có hệ thống giữa khu vực công và khu vực tư nhân. DNN&V cần được tăng cường nhận thức đối với việc triển khai các chiến lược kinh doanh tích cực và tham gia vào các cụm nhóm, mạng lưới, và các hiệp hội doanh nghiệp/ngành.

9. Các chương trình nâng cao năng lực và hỗ trợ kỹ thuật cho thương mại cần được xây dựng và cung cấp cho doanh nghiệp nhằm xoá bỏ “khoảng cách năng lực” giữa các doanh nghiệp, đồng thời giải quyết nhu cầu đối với việc chia sẻ thông tin, đào tạo và nghiên cứu của doanh nghiệp trong bối cảnh môi trường đầu tư và thương mại đang ngày càng trở nên phức tạp.

## II. Bối cảnh Toàn cầu đối với DNN&V trong khu vực APEC

### 2.1 Triển vọng Kinh tế Trung hạn Khu vực

10. Nghiên cứu đánh giá triển vọng kinh tế của APEC cho thấy khu vực này đạt mức tăng trưởng cao hơn mức tăng trưởng GDP toàn cầu (4.3%). Đây là chỉ số thể hiện sức mạnh kinh tế tổng thể của khu vực. Năm 2005, Hoa Kỳ tiếp tục dẫn đầu về mức tăng trưởng GDP trong nhóm các nền kinh tế phát triển, và Trung Quốc dẫn đầu nhóm các nền kinh tế đang phát triển<sup>4</sup>.

11. Theo ước tính của Ngân hàng Thế giới, tăng trưởng khu vực Đông Á, Đông Nam Á và Thái Bình Dương sẽ giảm nhẹ trong 2 năm tới, với mức tăng GDP đạt 7.4% do xuất khẩu tại Trung Quốc được giữ ở các mức ổn định trong giai đoạn trung hạn. Tăng trưởng tại Nhật Bản đạt mức trung bình là 1.8%, tại Hoa Kỳ là 3.5% (trung hạn), và tại các nước Mỹ La Tinh là 3.7%<sup>5</sup>.

12. Mặc dù triển vọng kinh tế trung hạn khá khả quan, các nền kinh tế APEC đang phát triển có thể vẫn chưa đạt được mức tăng trưởng tiềm năng trong dài hạn do

<sup>4</sup> 2005/SOM3/EC/008, Kết quả của Hội nghị Triển vọng Kinh tế APEC 2005, 10-11 tháng 9, Korea  
<sup>5</sup> Viễn cảnh Kinh tế Toàn cầu, Ngân hàng Thế giới, 2005.

các hoạt động đầu tư còn yếu. Do đó, cần triển khai các hạng mục đầu tư chủ chốt trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng và các chương trình cải cách nhằm tăng hiệu quả sản xuất và sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.

13. Cải cách chính sách nhằm nâng cấp các chế định thị trường, hoạt động thị trường và cơ sở hạ tầng có tác dụng đẩy mạnh đầu tư, đặc biệt cho các nền kinh tế APEC đang phát triển. Do đó, các chương trình cải cách nội địa cần chú trọng hơn nữa đến việc thực thi chế độ pháp quyền, xóa bỏ cơ chế quan liêu, chống tham nhũng, thực hiện bình đẳng giới trong kinh doanh, đồng thời tiếp tục đầu tư vào lĩnh vực cơ sở hạ tầng. Điều này có tầm quan trọng hàng đầu trong việc tạo ra một thị trường vận hành hiệu quả trong khu vực APEC.

14. Mặt khác, nếu *năng lực cung cấp nội địa* không được cải thiện, cụ thể qua việc nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực doanh nghiệp (gồm DNN&V và doanh nghiệp siêu nhỏ-DNSN), các nỗ lực cải cách chính sách và đầu tư cơ sở hạ tầng sẽ không thể đạt được kết quả mong muốn. Chính sách hỗ trợ thương mại và đầu tư do chính phủ ban hành. Tuy nhiên, doanh nghiệp mới là chính là nhân tố trực tiếp triển khai các hoạt động thương mại và đầu tư.

15. Hỗ trợ, tự do hoá thương mại và hợp tác kỹ thuật, kinh tế trong khuôn khổ APEC đã góp phần thúc đẩy thương mại trong khu vực. Các nỗ lực hợp tác nhằm nâng cấp cơ sở hạ tầng và hiện đại hoá hệ thống hải quan đã giúp giảm chi phí giao dịch và xúc tiến thương mại mạnh mẽ. Hợp tác thông qua các tổ chức quốc tế như hiệp hội ASEAN cũng đóng vai trò quan trọng trong việc tăng khối lượng thương mại của khu vực. Tuy nhiên, thương mại trong khuôn khổ APEC vẫn còn bị cản trở bởi các rào cản thuế quan và phi thuế quan. Do đó, cần có thêm các nỗ lực nhằm xúc tiến quá trình hội nhập và khai thác các tiềm năng dài hạn của thị trường APEC quy mô lớn.

16. Cho đến nay, các diễn đàn APEC đã có những động thái quan trọng trong việc nâng cao năng lực tiếp cận thị trường thông qua tự do hóa và hỗ trợ thương mại tại các nền kinh tế khu vực. Tự do hoá thương mại là rất cần thiết, nhưng vẫn chưa đủ để đảm bảo cho sự hình thành của các nguồn cung có tính cạnh tranh từ phía khu vực doanh nghiệp.

*Nhằm tối đa hóa các lợi ích từ tiến trình tự do hóa thương mại cho các nền kinh tế APEC, đặc biệt là các nền kinh tế APEC đang phát triển, cần thực hiện các giải pháp cải thiện năng lực tiếp cận thị trường thông qua các chương trình cải cách chính sách nội địa và nâng cao năng lực thương mại và đầu tư.*

## **2.2 Cơ hội và Thách thức Thương mại và Đầu tư đối với DNN&V**

17. Thống kê năm 2000 cho thấy khu vực APEC có khoảng 49 triệu DNN&V và DNSN chính thức hoạt động trong các lĩnh vực phi nông nghiệp. Hiện nay, con số

này có thể đã tăng lên rất nhiều<sup>6</sup>. DNN&V và DNSN chiếm tỉ trọng lớn trong khu vực tư nhân tại các nền kinh tế APEC và đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng và phát triển của khu vực này.

18. Khu vực DNN&V và DNSN gồm các đơn vị kinh tế hoạt động theo những hình thức và điều kiện cạnh tranh khác nhau, do đó có những nhu cầu hết sức khác nhau. Mặt khác, bản thân APEC là một tổ hợp các nền kinh tế với những đặc thù khác nhau (quy mô lớn, nhỏ; tính chất phát triển, đang phát triển). Do đó, ở mỗi nền kinh tế, mỗi loại hình DNN&V sẽ được tiếp cận các cơ hội và đối mặt với những thách thức riêng.

19. Mục tiêu chung của APEC (*Mục tiêu Bogor*), hướng tới mở cửa và tự do hóa thương mại và đầu tư trong khu vực Châu Á-Thái Bình Dương vào năm 2010 cho các nền kinh tế phát triển và năm 2020 cho các nền kinh tế đang phát triển. Đây cũng chính là yếu tố được chú trọng trong quá trình lựa chọn chiến lược phát triển của một DNN&V bất kỳ, do hầu hết mỗi nền kinh tế APEC đều có một số DNN&V có năng lực cạnh tranh cao tham gia quá trình “mở cửa và tự do hóa thương mại và đầu tư”. Như vậy, có thể xác định loại hình DNN&V nào có đủ năng lực hoặc có tiềm năng tham gia thương mại và đầu tư trong APEC.

20. Hơn nữa, ở cả trong và ngoài phạm vi APEC, tiến trình toàn cầu hóa đã mang lại nhiều cơ hội mới cho DNN&V. Toàn cầu hóa diễn ra mạnh mẽ trong hai thập kỷ vừa qua đã tạo ra một môi trường quốc tế mới cho hoạt động xuất khẩu của DNN&V, kể cả các DNN&V từ các nền kinh tế APEC đang phát triển. Tiến trình hội nhập kinh tế thế giới kéo theo nó sự mở rộng về phạm vi và chiều sâu của mối quan hệ qua lại giữa ngoại thương và dòng chảy đầu tư nước ngoài. Các yếu tố ảnh hưởng như việc dỡ bỏ hàng rào thuế quan, phát triển công nghệ, dịch chuyển lực lượng lao động trí thức và thủ công, tìm kiếm cơ hội đầu tư mới của các tập đoàn đa quốc gia đã góp phần thúc đẩy mạnh mẽ tiến trình toàn cầu hóa. Kết quả của tiến trình này là sự ra đời của một thị trường hàng hóa và dịch vụ quốc tế không chịu tác động của biên giới lãnh thổ và các quy định quốc gia.

21. Toàn cầu hóa mang lại cho DNN&V cơ hội tiếp cận các nguồn công nghệ, kỹ thuật, vốn, và thị trường mới, nhờ đó đẩy mạnh xuất khẩu và thu được lợi nhuận lớn hơn bao giờ hết. Tuy nhiên, tiến trình này cũng mang lại nhiều thách thức cho doanh nghiệp như sự tăng đột biến các hoạt động cạnh tranh trong khu vực nhập khẩu, sự xuất hiện của nhiều nhà đầu tư nước ngoài (kể cả các DNN&V từ các nền kinh tế phát triển) trong môi trường kinh doanh nội địa. Điều này dẫn đến nguy cơ các DNN&V trong nước bị thay thế bởi các DNN&V đã được quốc tế hóa đến từ các nền kinh tế phát triển. Hơn nữa, DNN&V tại các nền kinh tế đang phát triển phải tự điều chỉnh để đối phó với các chính sách kinh doanh hết sức cạnh tranh của các tập đoàn đa quốc gia; với các tiêu chuẩn chung và riêng của từng ngành (VD: tiêu chuẩn vệ sinh dịch tễ; quy phạm trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp); cũng như với những thay đổi về thị hiếu người tiêu dùng, điều kiện cạnh tranh và giá cả.

---

<sup>6</sup> Young, L (2006), Đánh giá Độc lập về Nhóm Công tác Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa APEC

22. Một nghiên cứu gần đây của OECD<sup>8</sup> về quá trình toàn cầu hoá DNN&V tại 18 quốc gia thuộc khối OECD và 8 quốc gia Đông Á cho thấy sự toàn cầu hoá các hoạt động kinh tế có ảnh hưởng đến sự phát triển DNN&V tại các nước nói trên theo ba cách thức như sau:

- Đối với một bộ phận tương đối nhỏ (khoảng **5%-10%** các DNN&V), toàn cầu hoá mang lại *ơ hội mới cho việc mở rộng và tăng trưởng xuất khẩu*. Các DNN&V này có khả năng cạnh tranh quốc tế và đang hoạt động rất tích cực tại các thị trường nước ngoài, đóng góp khoảng 26% tổng giá trị xuất khẩu OECD và khoảng 35% tổng giá trị xuất khẩu của khu vực Châu Á. Nhìn chung, các DN này có năng lực sản xuất tiên bộ và có khả năng thu lợi từ việc thay đổi công nghệ, thông tin và tổ chức sản xuất nhằm cạnh tranh thành công trên thị trường quốc tế.
- Đối với một bộ phận tương đối lớn hơn (khoảng **25%-50%** các DNN&V), toàn cầu hoá diễn ra trong thị trường nội địa mang lại những thách thức và đe dọa từ phía các doanh nghiệp nước ngoài. DNN&V có tiềm năng cạnh tranh (có đủ năng lực sản xuất đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế) có thể sẽ phải tham gia lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu và buộc phải nâng cao năng lực sản xuất của mình. DNN&V không đủ khả năng thích ứng với môi trường mới sẽ bị đe dọa bởi sự cạnh tranh do toàn cầu hoá mang lại và sẽ không thể tiếp tục hoạt động nếu không có những động thái cần thiết nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành và cải tiến quy trình quản lý.
- Số còn lại (khoảng **40%** DNN&V) hầu như không bị ảnh hưởng của toàn cầu hoá. Thông thường, đây là các nhà cung cấp dịch vụ tương đối nhỏ với năng lực hạn chế, hoặc các nhà sản xuất nhỏ chủ yếu phục vụ thị trường quy có phạm vi hẹp tại địa phương.

23. DNN&V có năng lực cạnh tranh quốc tế thường tích cực thực hiện các chiến lược thị trường phù hợp, chú trọng đầu tư nâng cao năng lực sản xuất nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về giá thành, chất lượng và quy trình giao hàng (nhờ đó tuân thủ các tiêu chuẩn lao động, môi trường và kỹ thuật tại các thị trường xuất khẩu). Một số DNN&V còn tham gia các mạng lưới hoặc cụm nhóm doanh nghiệp hay thiết lập quan hệ đối tác với các tập đoàn đa quốc gia (MNC). Thực tế cho thấy các DNN&V có năng lực cạnh tranh quốc tế thường mở rộng hoạt động bằng cách tăng thị phần trong nước, sau đó thâm nhập các thị trường xuất khẩu mới và liên tục cải tiến quy trình sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm. Đây là các DNN&V chính thức, sử dụng từ 50 lao động trở lên, tích cực ứng dụng các tiến bộ công nghệ và quản lý, nhạy bén trước các tín hiệu thị trường và các điều kiện thị trường.

24. DNN&V có năng lực cạnh tranh quốc tế (chiếm khoảng 5-10% các doanh nghiệp hàng đầu tại hầu hết các nền kinh tế) là các đơn vị kinh tế có khả năng tham

<sup>8</sup> OECD (1997), Toàn cầu hoá và Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa, Quyển 1: Báo cáo Tổng hợp, Paris: OECD, t.7.

<sup>11</sup> “Thúc đẩy DNN&V vì mục tiêu Phát triển: Môi trường Kinh doanh Thuận lợi – Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư”, Tạp chí OECD, DAC, Quyển 5, Số 3, 2004.

gia các hoạt động *thương mại* (xuất khẩu, quốc tế hoá) và *đầu tư* (liên kết với các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài-FDI).

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu xác định và phổ biến các giải pháp toàn diện và các thông lệ tốt nhằm nâng cao hơn nữa năng lực thương mại và đầu tư cho các DNN&V có năng lực cạnh tranh quốc tế tại các nền kinh tế APEC.*

Nghiên cứu cho thấy DNN&V có năng lực cạnh tranh quốc tế có thể được hình thành tại các nền kinh tế mang các đặc tính sau:

1. Khu vực DNN&V nội địa đang được mở rộng nhờ:
  - a. Sự ra đời của các doanh nghiệp mới có tính sáng tạo,
  - b. Sự chuyển dịch của ngày càng nhiều các DNSN và doanh nghiệp không chính thức vào khu vực chính thức.
2. Một bộ phận DNN&V nâng cao tính cạnh tranh và năng lực sản xuất tại thị trường nội địa.
3. Một bộ phận DNN&V có tính cạnh tranh cao tại thị trường nội địa đạt năng lực cạnh tranh khu vực và quốc tế, và có khả năng tham gia hệ thống phân phối toàn cầu.

25. Mặc dù không thể kỳ vọng rằng tất cả các DNN&V sẽ đạt được năng lực cạnh tranh quốc tế, các cơ quan chức năng vẫn có thể xác định và củng cố các điều kiện cho các “DNN&V có tiềm năng cạnh tranh” phát triển.

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu xác định và phổ biến các phương thức toàn diện và thông lệ tốt nhằm thúc đẩy hơn nữa việc xây dựng năng lực đầu tư và thương mại cho các DNN&V có tiềm năng cạnh tranh tại các nền kinh tế APEC.*

### III. Tăng cường Khả năng Cạnh tranh của DNN&V cho Thương mại và Đầu tư

26. Nghiên cứu cho thấy *năng lực cạnh tranh* được thể hiện ngay trong đặc điểm của doanh nghiệp, gồm:

1. Tính hiệu lực và hiệu quả của việc sử dụng các nguồn lực
2. Tính chủ động và khả năng triển khai các hoạt động đầu tư
3. Khả năng cải tiến công nghệ và bộ máy tổ chức

27. Doanh nghiệp phải hành động để nâng cao khả năng cạnh tranh của mình. Trên thực tế, lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp được đo lường bằng cách so sánh mức tiến bộ của ba đặc điểm nói trên trong tương quan với các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp đó.



28. Doanh nghiệp có trách nhiệm tự nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Tuy nhiên, *môi trường kinh tế vi mô và vĩ mô* nơi doanh nghiệp hoạt động có ảnh hưởng rất lớn đến việc doanh nghiệp quyết định triển khai các chiến lược nâng cao năng lực và xác định lợi ích thu được từ các chiến lược này.

29. Một *môi trường kinh tế vi mô thuận lợi* (còn được xem là một môi trường kinh doanh thuận lợi), cho DNN&V cần bao gồm các thành phần sau:

- (i) Thị trường hàng hoá, lao động và vốn có tính cạnh tranh cao, có tác dụng giảm chi phí sản xuất xuống các mức tối thiểu,
- (ii) Nhiều doanh nghiệp mới ra đời với nhiều sáng tạo công nghệ và kết hợp kỹ thuật tiên tiến, có tác dụng tăng năng suất lao động nhờ việc tái phân bổ nguồn lực từ các ngành kém cạnh tranh sang các ngành có tính cạnh tranh cao hơn, ứng dụng các phương pháp sản xuất hàng hoá và cung cấp dịch vụ hiệu quả hơn
- (iii) Quan hệ tương tác giữa chính phủ, khu vực doanh nghiệp và khối dân sự được tổ chức hiệu quả, có tác dụng thiết lập các thể chế và chính sách phục vụ cho việc điều tiết, hỗ trợ và thúc đẩy thị trường hàng hoá, lao động, vốn, các nỗ lực sáng tạo, v.v.

30. Tóm lại, các thể chế và chính sách điều tiết, hỗ trợ và thúc đẩy thị trường chính là các nhân tố quyết định tính chất của môi trường kinh tế vi mô. Các chiến lược cải cách chính sách nội địa cần chú trọng việc xây dựng và củng cố các quy định pháp luật và thể chế nói trên.

31. DNN&V phải đối mặt với nhiều thách thức khi tham dự vào các quá trình xây dựng *môi trường kinh tế vi mô thuận lợi*. Năm 2004, các bộ trưởng DNN&V thuộc các nền kinh tế OECD<sup>13</sup> đã tóm tắt những thách thức này như sau:

- DNN&V có ít vai trò trong quá trình xây dựng chính sách; Chưa có các cơ chế đối thoại được thể chế hoá giữa khu vực công và khu vực tư nhân.
- Khu vực tư nhân thường phải đối mặt với các định kiến và sự thiếu tin cậy từ phía khu vực công.
- Tại một số nền kinh tế, tỉ lệ doanh nghiệp do nhà nước sở hữu khá cao; Nhìn chung, khu vực kinh tế nhà nước chiếm tỉ trọng rất lớn trong các hoạt động xúc tiến đầu tư và xuất khẩu.

### **3.1 Môi trường Kinh doanh Thuận lợi**

32. Môi trường kinh doanh thuận lợi sẽ khuyến khích doanh nghiệp hoạt động, đầu tư và sáng tạo. Một môi trường lý tưởng phải bao gồm các yếu tố sau:

- Ổn định chính trị và kinh tế vĩ mô

<sup>13</sup> “Thúc đẩy DNN&V vì mục tiêu Phát triển: Môi trường Kinh doanh Thuận lợi – Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư”, Tạp chí OECD, DAC, Quyển 5, Số 3, 2004.

- Khuôn khổ quy định pháp luật đơn giản
- Quản lý nhà nước hiệu quả, tình trạng tham nhũng được giữ ở các mức thấp hoặc không tồn tại
- Nguồn tài chính dồi dào và dễ tiếp cận
- Cơ sở hạ tầng phù hợp
- Nguồn lao động lành mạnh, có tay nghề
- Quan niệm xã hội đúng mức về khu vực doanh nghiệp
- Các yếu tố sản xuất đầu vào phi-lao động dễ tiếp cận với giá thành cạnh tranh

33. Như đã nói ở trên, việc tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi trước hết đòi hỏi sự phối hợp của các kế hoạch hành động và thoả hiệp trong các khuôn khổ chính sách khác nhau: tiền tệ, tài chính, thương mại, khu vực tài chính, giáo dục, đào tạo, y tế, giới, môi trường, v.v.

34. Đồng thời, xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi trong hầu hết trường hợp là một nhiệm vụ mang tính dài hạn. Kết quả của quá trình này chỉ trở nên rõ ràng khi các chính sách được thực thi trên cơ sở lập pháp, và quan trọng hơn, khi năng lực nhân sự, tổ chức và thể chế cần thiết của tất cả các bên liên quan được kiện toàn và triển khai theo đúng yêu cầu.

35. Cuối cùng, các tuyên bố chính sách có tính dài hạn và cấp cao như Chiến lược Phát triển DNN&V, với mục tiêu xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi cho DNN&V, cần được cụ thể hoá thành những sáng kiến hành động nhằm đạt được các mục tiêu cụ thể trong giai đoạn ngắn hạn và trung hạn.

36. Chiến lược phát triển quốc gia dài hạn và kế hoạch hành động trung hạn của mỗi nền kinh tế APEC, trong hầu hết các trường hợp, có khả năng giải quyết mọi vấn đề trong quá trình thiết lập môi trường kinh doanh thuận lợi cho DNN&V và DNSN. Tuy nhiên, xây dựng chương trình hành động vì một môi trường kinh doanh thuận lợi phù hợp cho tất cả các DNN&V tại tất cả các nền kinh tế thành viên APEC là một nhiệm vụ khó khăn cho Nhóm Công tác DNN&V APEC. Do đó, Nhóm Công tác DNN&V cần xác định định hướng hoạt động mang tính chiến lược cho việc xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi cho DNN&V và DNSN. Đây cũng là một khuyến nghị cho việc đánh giá độc lập của Nhóm Công tác.

37. Khi xác định định hướng chiến lược cho việc xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi cho DNN&V, Nhóm Công tác DNN&V cần tiếp thu các kinh nghiệm đã đạt được trong quá trình triển khai Kế hoạch Hành động Tổng thể Phát triển DNN&V (SPAN).

38. Chia sẻ kinh nghiệm và các thông lệ tiên bộ qua cơ chế báo cáo trong khuôn khổ SPAN rất hữu ích cho việc học hỏi lẫn nhau, cũng như cho việc hướng dẫn và điều phối chung trong khu vực và xây dựng các hoạt động hợp tác giữa các nền kinh tế APEC. Tuy nhiên, do tính chất khá rộng khắp, SPAN vẫn chưa mang lại các sáng kiến khả thi trung hạn nhằm đưa các DNN&V APEC tiến gần hơn đến mục tiêu tổng thể của APEC là “*mở cửa và tự do hóa thương mại và đầu tư*”, bất kể những nỗ lực

hướng nội dung báo cáo trong khuôn khổ SPAN vào các chủ đề hoạt động của từng năm.

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu xác định và phổ biến các giải pháp toàn diện và thông lệ tốt nhằm xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi cho thương mại và đầu tư cho các DNN&V cạnh tranh và và DNN&V có tiềm năng cạnh tranh tại các nền kinh tế APEC.*

#### **Môi trường kinh tế vĩ mô thuận lợi và ổn định**

39. Tính chất có thể dự đoán của môi trường kinh doanh là yếu tố chủ yếu xác lập các quyết định kinh doanh. DNN&V, các hãng lớn, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FIE), đều lệ thuộc vào khả năng của chính phủ triển khai các chính sách vĩ mô thuận lợi và đồng bộ. Để đưa ra những quyết định kinh doanh đúng đắn, doanh nghiệp cần sự ổn định tối thiểu trong môi trường kinh doanh nhờ những điều kiện sau: tỉ lệ thâm hụt ngân sách và lạm phát thấp, cơ chế tiền tệ minh bạch và ổn định, tỉ giá hối đoái cạnh tranh, v.v.

40. Khả năng ổn định một tỉ giá hối đoái thực có tính cạnh tranh là nền tảng quan trọng cho việc mở rộng xuất khẩu. Đây chính là động lực khuyến khích doanh nghiệp tham gia lĩnh vực xuất khẩu. Ngoài ra, cơ chế thương mại cởi mở, hỗ trợ thị trường, chú trọng việc dỡ bỏ các rào cản nhập khẩu và thuế quan (cho phép tiếp cận các nguồn nguyên liệu đầu vào với giá thành cạnh tranh) cũng có tác dụng thúc đẩy xuất khẩu.

41. Sự ổn định chính trị cũng là điều kiện tiên quyết cho việc phát triển DNN&V và thu hút đầu tư nước ngoài. Nghiên cứu cho thấy các đe dọa khủng bố, chiến tranh và tội phạm là những yếu tố chính cản trở các hoạt động đầu tư tư nhân, đặc biệt là hoạt động của các nhà đầu tư nước ngoài.

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu đưa vấn đề thương mại và đầu tư của DNN&V vào chương trình nghị sự của các diễn đàn APEC liên quan như diễn đàn Bộ trưởng Tài chính và CTI.*

#### **Khuôn khổ quy định pháp lý và thủ tục hành chính thuận lợi**

42. Chính phủ không thể đảm bảo hoặc bắt buộc doanh nghiệp thương mại và đầu tư. Tuy nhiên, chính phủ có thể thi hành các chính sách nhằm khuyến khích phát triển các hoạt động doanh nghiệp, đầu tư và sáng tạo. Cách thức thị trường điều tiết, hỗ trợ và thúc đẩy hoạt động doanh nghiệp một cách chính thức và không chính thức đặt ra “luật lệ cuộc chơi” đồng thời quyết định chi phí và rủi ro kinh doanh.

43. Xây dựng và thực thi các quy định hợp lý hơn thông qua cải cách hành chính và nâng cao năng lực cho các đối tượng liên quan (cán bộ lập pháp, cán bộ quản lý khu vực nhà nước, cán bộ thuộc các hiệp hội doanh nghiệp đại diện cho khu vực tư

nhân, v.v.) có thể xem là một trong những nhân tố quan trọng nhất quyết định chi phí và rủi ro kinh doanh tại một nền kinh tế bất kỳ.

44. Việc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ nâng cao tính cạnh tranh cho doanh nghiệp với chi phí ưu đãi hoặc miễn phí (VD: dịch vụ phát triển kinh doanh-BDS), cũng như việc cung cấp các nguồn tài chính cho doanh nghiệp chưa đủ để khuyến khích doanh nghiệp đầu tư và sáng tạo. DNN&V và DNSN cần được hưởng lợi từ việc giảm thiểu các chi phí và rủi ro kinh doanh do các quy định không thuận lợi và các thủ tục hành chính phức tạp gây ra.

45. Mức độ hoạt động doanh nghiệp và đầu tư phản ánh rủi ro và chi phí kinh doanh. Nghiên cứu và thực tiễn cho thấy rủi ro và chi phí kinh doanh có thể được giảm bớt nếu<sup>13</sup>:

- Luật sở hữu được công nhận rõ ràng.
- Hợp đồng kinh tế được thực thi thuận lợi.
- Hệ thống thuế đơn giản, minh bạch với chi phí hành chính thấp được áp dụng và đảm bảo tính công bằng.
- Doanh nghiệp dễ dàng đăng ký với cơ quan chức năng qua các hệ thống đơn giản và chi phí thấp, đặc biệt là qua hệ thống Internet.
- Các yêu cầu trong quy trình đăng ký kinh doanh được giảm thiểu, với mục đích duy nhất là đảm bảo quyền lợi người tiêu dùng và người lao động thay vì việc tạo ra nguồn thu nhập không chính đáng cho các cơ quan chức năng địa phương hoặc trung ương.
- Luật phá sản không quy định các hình thức xử phạt cao và thiếu công bằng đối với doanh nghiệp tư nhân hoặc DNN&V.
- Luật lao động đảm bảo tính công bằng và linh hoạt, bảo vệ quyền lợi của người sử dụng lao động và người lao động một cách bình đẳng.
- DNN&V xuất khẩu hay nhập khẩu đều được hưởng lợi từ các thủ tục hải quan đơn giản, hiệu quả, và minh bạch.
- Các quy định trong lĩnh vực tài chính (ngân hàng, bảo hiểm, cho thuê) đánh giá đúng các hạn chế của DNN&V và cung cấp các công cụ pháp luật cho phép các tài sản thông thường hiện có của DNN&V được sử dụng làm tài sản thế chấp.
- Pháp chế về hoạt động cạnh tranh được quy định rõ ràng và được thực thi thông qua các cơ quan có thẩm quyền.
- Cán bộ quản lý trung ương và địa phương thừa nhận đóng góp kinh tế của khu vực doanh nghiệp, đối xử công bằng với khu vực này và cam kết giảm thiểu tham nhũng.
- Pháp chế và quy định pháp luật đảm bảo yêu cầu bình đẳng giới, chế độ pháp quyền và các chế tài khác được áp dụng công bằng cho nam giới và phụ nữ.
- DNN&V có thể dễ dàng thành lập và tham gia các hiệp hội liên quan.

46. Các giải pháp mang tính hành chính và pháp lý nói trên có tác dụng khuyến khích DNN&V và DNSN APEC nâng cao năng lực của mình. Tuy nhiên, Nhóm Công tác DNN&V cần chú trọng hơn nữa vào các phân nhóm DNN&V (DNN&V có

năng lực cạnh tranh quốc tế và DNN&V có tiềm năng cạnh tranh quốc tế), cũng như cần quan tâm đúng mức đến các điều kiện cần thiết cho việc hỗ trợ quá trình mở cửa và tự do hoá thương mại và đầu tư trong khu vực APEC cho các DNN&V này.

47. Thủ tục hải quan đơn giản và tự động, quy trình quản lý hệ thống thuế giá trị gia tăng hiệu quả là những ví dụ về các giải pháp hỗ trợ xuất khẩu, cụ thể cho DNN&V.

48. Quyền sở hữu, đặc biệt là sở hữu trí tuệ, được công nhận rõ ràng và quá trình thực hiện hợp đồng kinh tế hiệu quả sẽ góp phần thúc đẩy DNN&V xuất khẩu, đầu tư, và liên kết với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FIE). Hơn nữa, việc công nhận và thực thi luật bản quyền sở hữu trí tuệ là một trong những công cụ quan trọng cho việc xúc tiến gia nhập thị trường và phát triển của các công ty nghiên cứu công nghệ vừa, nhỏ và siêu nhỏ trong các lĩnh vực như công nghệ sinh học, công nghệ thông tin (CNTT), vật liệu mới và các ngành công nghệ cao khác.

49. Các công ty có năng lực cạnh tranh thường tìm kiếm các phương thức sản xuất và phân phối hàng hoá tiên bộ; loại bỏ hạng mục sản xuất kém hiệu quả ra khỏi thị trường nhằm phân bổ nguồn lực cho các hoạt động hiệu quả hơn. Chính sách và pháp luật cạnh tranh được xác định rõ ràng, cơ quan quản lý cạnh tranh hoạt động hiệu quả sẽ giúp giảm bớt các hoạt động thiếu tính cạnh tranh, đặc biệt trong các ngành có sự tham gia của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các công ty đa quốc gia, các doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp không chính thức (VD: vận tải, giao dịch bán buôn, bán lẻ, dịch vụ hạ tầng). DNN&V xuất khẩu, DNN&V có năng lực cạnh tranh nội địa tham gia vào hệ thống phân phối toàn cầu và DNN&V có tiềm năng xuất khẩu phụ thuộc tính cạnh tranh của các dịch vụ hạ tầng, giao dịch bán buôn và dịch vụ vận tải để tăng cường và duy trì khả năng cạnh tranh của chính mình.

50. Cuối cùng, việc cắt giảm rủi ro và chi phí kinh doanh thông qua cải cách hành chính và quy định pháp luật trên bình diện tổng thể sẽ khuyến khích quá trình chính thức hoá các doanh nghiệp phi chính thức, đồng thời thúc đẩy các DNSN phát triển và gia nhập khu vực DNN&V chính thức. Nghiên cứu và thực tiễn cho thấy thủ tục đăng ký kinh doanh đơn giản và minh bạch, quy trình cấp phép giảm lược, hệ thống thuế đơn giản và công bằng, chi phí bảo hiểm xã hội thấp là các yếu tố khuyến khích quá trình chính thức hoá và phát triển của khu vực DNSN.

51. Hiện nay, cải cách quy định pháp luật, với tư cách là một giải pháp cho các vấn đề đầu tư và thương mại xuyên quốc gia, đang rất được diễn đàn APEC quan tâm. Rất nhiều cơ chế đối thoại trong khuôn khổ APEC đã tham gia vào việc hỗ trợ và thúc đẩy xúc tiến các hoạt động nói trên<sup>14</sup>. CTI đã tăng cường hoạt động trên lĩnh vực nghiên cứu môi trường kinh doanh và quyết định “xây dựng chương trình hành động phát triển khu vực tư nhân nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và tiếp tục hỗ trợ DNN&V phát triển”. SELI đang tích cực thảo luận các nỗ lực cải cách quy định pháp luật trong khuôn khổ cơ chế báo cáo của diễn đàn Tăng cường Cơ sở Hạ tầng Luật pháp Kinh tế. Nhóm Bộ trưởng Tài chính xem cải cách quy định pháp luật là một phần quan trọng của tiến trình cải cách cơ cấu và đã xây dựng kế hoạch giải quyết các

<sup>14</sup> Tuyên bố chung của Hội nghị Bộ trưởng APEC lần thứ 17 tại Busan, Hàn Quốc, 15-16 tháng 11, 2005

vấn đề liên quan trong giai đoạn 5 năm trong khuôn khổ Chương trình Nghị sự Triển khai Cải cách Cơ cấu cấp Lãnh đạo (LAISR). ABAC tiếp tục tư vấn các sáng kiến toàn diện cho việc cải thiện môi trường kinh doanh trong khu vực.

52. Nhìn chung, vấn đề xây dựng “khuôn khổ quy định pháp lý thuận lợi cho kinh doanh (thương mại và đầu tư)” đã được đưa ra xem xét tại rất nhiều diễn đàn APEC quan trọng. Tuy nhiên, vấn đề này vẫn chưa nhận được sự quan tâm đúng mức của Nhóm Công tác DNN&V qua việc tham gia vào các diễn đàn nói trên. Thực tế này có thể xuất phát từ nhận định cho rằng Nhóm Công tác DNN&V đơn thuần là một “diễn đàn chuyên môn có chức năng giải quyết các vấn đề liên quan đến dịch vụ hỗ trợ nâng cao khả năng cạnh tranh cho DNN&V”.

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu xây dựng và thúc đẩy các chiến lược cải cách hành chính và quy định pháp lý với trọng tâm là hoạt động thương mại, đầu tư của DNN&V với các diễn đàn APEC liên quan.*

53. Hiệp hội doanh nghiệp và hiệp hội ngành đóng vai trò quan trọng trong việc ủng hộ chính sách, đặc biệt trong quá trình xây dựng và thúc đẩy các chiến lược cải cách hành chính và quy định pháp lý nhằm đáp ứng nhu cầu của DNN&V tham gia kinh doanh và đầu tư trong khu vực APEC.

54. Hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội ngành, các nhà quản lý và cán bộ lập pháp cần phối hợp khắc phục các định kiến đối với khu vực tư nhân, xoá bỏ tình trạng thiếu tin cậy giữa khu vực công và khu vực tư nhân. Điều này cho phép DNN&V tham gia hiệu quả hơn vào quá trình hoạch định chính sách thông qua cơ chế đối thoại thể chế hóa giữa khu vực công và khu vực tư nhân. Thực tế cho thấy nếu các bên hữu quan không chú trọng thiết lập và thể chế hóa cơ chế đối thoại công-tư, việc xây dựng và triển khai các quy định pháp lý hữu hiệu hơn sẽ gặp rất nhiều trở ngại. Như vậy, các hiệp hội doanh nghiệp/ngành cần đầu tư nâng cao trình độ để trở thành các đối tác tiêu biểu và đủ năng lực trong quá trình đối thoại chính sách, cũng như trong việc cung cấp các loại hình dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp mới.

*Nhóm Công tác DNN&V cần đặt mục tiêu xây dựng quan hệ đối tác chặt chẽ hơn với đại diện của cộng đồng doanh nghiệp trong quá trình xây dựng chiến lược thúc đẩy thương mại và đầu tư cho DNN&V.*

### 3.2 *Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư*

55. Trong tiến trình toàn cầu hóa, yêu cầu từ phía thị trường xuất khẩu và quan hệ đối tác với các công ty đa quốc gia trở nên phức tạp hơn bao giờ hết. DNN&V phải đối mặt với những thách thức lớn tại thị trường nội địa khi thuế quan và các rào cản mang tính định lượng dần bị thay thế bởi các rào cản thương mại mới mang tính kỹ thuật-TBT (quy định pháp lý, tiêu chuẩn sản phẩm, quy trình kiểm tra và chứng nhận, v.v.), tiêu chuẩn vệ sinh dịch tễ-SPS (an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn sức khỏe động vật, thực vật, v.v.), tiêu chuẩn vệ sinh môi trường, quy phạm về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, quy phạm ứng xử của người mua, tiêu chuẩn đạo đức doanh nghiệp, v.v.

56. Rào cản thương mại kỹ thuật ảnh hưởng đáng kể đến khu vực xuất khẩu, đặc biệt đối với lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp nhẹ. Đây là hai ngành có tỉ lệ DNN&V cao nhất. Việc tuân thủ các tiêu chuẩn và quy phạm nói trên<sup>16</sup> đòi hỏi các nền kinh tế đang phát triển phải có những nỗ lực không giống nhau. Mặt khác, việc áp dụng các tiêu chuẩn và quy phạm này tại các nền kinh tế phát triển trong một số trường hợp đã tỏ ra thiếu công bằng và lạnh nhạt<sup>17</sup>.

57. Các thách thức này đòi hỏi DNN&V nâng cao năng lực để có đủ khả năng sản xuất các sản phẩm có tính cạnh tranh quốc tế, cho dù các sản phẩm này mới chỉ được tiêu thụ tại thị trường trong nước.

58. DNN&V cạnh tranh đã và đang thích nghi với môi trường kinh doanh mới nhờ thực hiện các chiến lược kinh doanh tích cực trên cơ sở hiểu biết nhu cầu khách hàng và đặc điểm thị trường, nỗ lực thích ứng với các thay đổi trong môi trường kinh doanh, sáng tạo sản phẩm mới, hợp tác với các doanh nghiệp khác.

59. Việc triển khai các chiến lược kinh doanh tích cực yêu cầu doanh nghiệp phải liên tục áp dụng các chương trình cải tiến. Thông thường, một chương trình cải tiến doanh nghiệp có thể bao gồm các hoạt động như nâng cao năng lực sản xuất và thiết kế sản phẩm có tính hệ thống; cải thiện các tiêu chuẩn đo lường, chất lượng, năng suất; sử dụng lao động lành nghề; tổ chức tập huấn thường xuyên; liên kết với các doanh nghiệp khác; sử dụng các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và hợp tác với các cơ quan nghiên cứu công nghệ.

---

<sup>16</sup> Rất nhiều nền kinh tế đang phát triển đang gặp phải các thách thức trong việc đáp ứng các yêu cầu vệ sinh dịch tễ và các rào cản kỹ thuật do không nắm được cơ sở khoa học của các yêu cầu đó, không có khả năng đầu tư cơ sở hạ tầng đảm bảo việc đáp ứng các yêu cầu về quản lý chất lượng và chứng nhận sản phẩm, không có khả năng đầu tư phát triển nguồn nhân lực và cải thiện cơ cấu tổ chức, không có khả năng đối phó các rào cản TBT và SPS thậm chí khi các rào cản này được áp dụng với mục đích bảo hộ. Vấn đề này đòi hỏi sự phối hợp của các nền kinh tế đang phát triển nhằm tăng cường khả năng tuân thủ các tiêu chuẩn TBT và SPS.

<sup>17</sup> Otsuki, Tsunehiro, John S. Wilson và Mirvat Sewadeh (2001), “Cuộc Chạy đua lên Đỉnh? Nghiên cứu Thực tế về các Tiêu chuẩn An toàn Thực phẩm và Xuất khẩu tại các Quốc gia Châu Phi”, Nhóm Nghiên cứu Phát triển, Ngân hàng Thế giới, tháng 2, Washington D.C., định lượng hoá tác động của các tiêu chuẩn cho lượng chất aflatoxins do EU áp dụng đối với thực phẩm xuất xứ từ các nước Châu Phi.

Nghiên cứu đánh giá tác động của việc thay đổi các mức độ bảo hộ khác nhau trên cơ sở các tiêu chuẩn EU và quốc tế đối với 15 nước châu Âu và 9 nước châu Phi từ năm 1989 đến năm 1998. Kết quả nghiên cứu cho thấy việc EU áp dụng tiêu chuẩn về lượng chất aflatoxin mới (2ppb) có ảnh hưởng tiêu cực đến khối lượng xuất khẩu ngũ cốc, hoa quả và hạt khô từ các nước châu Phi vào châu Âu. Tiêu chuẩn này khác biệt so với các quy phạm quốc tế (CODEX quy định lượng chất aflatoxin là 9 ppb) và được xem là giúp giảm nguy cơ từ vong khoảng 1.4/ti/năm sẽ làm giảm 64% giá trị xuất khẩu của các quốc gia châu Phi (tương đương 670 triệu đô la Mỹ).

60. DNN&V có tiềm năng cạnh tranh cần học tập các doanh nghiệp đã xây dựng năng lực cạnh tranh thành công để có thể hoạt động thương mại và đầu tư trong khu vực APEC.

61. DNN&V cần được tiếp cận ít nhất hai loại hình dịch vụ để triển khai các chương trình cải tiến hoạt động doanh nghiệp, từ đó có thể xây dựng năng lực thương mại và đầu tư cho mình. Đó là dịch vụ phát triển kinh doanh và dịch vụ tài chính.

62. Nhóm Công tác DNN&V cần áp dụng phương pháp tiếp cận trọng tâm trong quá trình tác nghiệp nhằm hỗ trợ các dịch vụ nâng cao năng lực cạnh tranh cho DNN&V.

#### **Dịch vụ Phát triển Doanh nghiệp cho Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư**

63. Dịch vụ phát triển kinh doanh cần thiết cho việc xây dựng năng lực thương mại và đầu tư bao gồm các hoạt động như sau: cung cấp thông tin về công nghệ mới và về nhu cầu thị trường cấp quốc gia và quốc tế; hỗ trợ kỹ thuật quản lý chất lượng (ISO, HACCP, GMP, v.v.); hỗ trợ nâng cao năng lực sản xuất, hỗ trợ quản lý tiêu chuẩn, đo lường, kiểm tra, chứng nhận, thiết kế, v.v.

64. Các loại hình dịch vụ xây dựng năng lực đầu tư, thương mại ngày càng trở nên phức tạp, chuyên môn hoá, mang lại nhiều giá trị thặng dư và với chi phí cao hơn, nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng phức tạp tại thị trường nội địa và quốc tế.

65. Sự ra đời của các dịch vụ nói trên đòi hỏi việc thay thế các đơn vị cung cấp dịch vụ truyền thống trước đây, phần lớn thuộc khu vực công và ít chú trọng nhu cầu khách hàng, bằng các hãng tư nhân hoạt động như những doanh nghiệp độc lập và vận hành trên cơ sở nhu cầu thị trường.

66. Cơ quan hỗ trợ đầu tư và xuất khẩu cho DNN&V, đơn vị cung ứng dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và công nghệ cho DNN&V, dù thuộc khu vực công hay khu vực tư nhân đều cần hoạt động với nguyên tắc sau:

- Có định hướng thương mại,
- Hướng kết quả thay vì chú trọng quy trình/thủ tục,
- Áp dụng các chính sách kinh doanh hướng tới khách hàng,
- Sử dụng nguồn nhân lực có trình độ và kinh nghiệm kinh doanh thực tiễn.

67. Đầu tư phát triển lực lượng lao động lành nghề có đủ khả năng quản lý kinh doanh và năng lực kỹ thuật thông qua các chương trình đào tạo ngắn và dài hạn cũng là một điều kiện không thể thiếu cho việc nâng cao tính cạnh tranh và xây dựng năng lực thương mại và đầu tư.

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu thúc đẩy ứng dụng các thông lệ tốt trong các dịch vụ hỗ trợ đầu tư và xuất khẩu, đặc biệt là các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật có tính chuyên môn*



*cao, trong chiến lược xây dựng năng lực thương mại và đầu tư cho DNN&V.*

68. Hiệp hội doanh nghiệp cũng đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp dịch vụ thông tin thị trường thông qua liên kết với các đối tác quốc tế của mình. Bên cạnh đó, việc xúc tiến tiếp xúc giữa các DNN&V nội địa và DNN&V quốc tế; triển khai các mạng lưới liên kết theo ngành; cung ứng các dịch vụ thông tin hợp tác và xây dựng quan hệ đối tác, các dịch vụ phát triển kinh doanh không đòi hỏi kỹ năng chuyên môn, chính là các nỗ lực xây dựng năng lực đang được một số hiệp hội doanh nghiệp trong khu vực APEC triển khai.

69. Dịch vụ hỗ trợ thương mại do các hiệp hội doanh nghiệp chuyên ngành thực hiện tại một số nền kinh tế APEC bao gồm các hoạt động như sau: cung cấp thông tin về thị trường xuất khẩu và giá cả thị trường (qua bản tin Thương mại định kỳ hàng tuần và hàng tháng, các báo cáo được đăng tải trên các website liên quan, v.v.); xây dựng chiến lược đối phó các rào cản thương mại phi thuế quan (hỗ trợ nâng cấp hệ thống theo dõi và quản lý chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp, đầu tư trang bị dụng cụ kiểm tra, tư vấn về các hệ thống quản lý chất lượng-ISO, GMP, HACCP, tiêu chuẩn vệ sinh dịch tễ, quy phạm trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, tiêu chuẩn an toàn môi trường và thông lệ kinh doanh quốc tế).

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu **thúc đẩy chia sẻ thông tin về các thông lệ tốt trong các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh do các hiệp hội doanh nghiệp và hiệp hội chuyên ngành triển khai, cũng như trong quá trình xây dựng năng lực, trong chiến lược xây dựng năng lực thương mại và đầu tư cho DNN&V.***

#### **Dịch vụ Tài chính cho Xây dựng Năng lực Thương mại và Đầu tư**

70. Thị trường tài chính hoạt động tốt có tác động trực tiếp đến việc xây dựng năng lực thương mại và đầu tư cho DNN&V. Trước hết, thị trường này sẽ cung cấp tài chính cho các DNN&V đang triển khai các chiến lược kinh doanh tích cực và các chương trình nâng cấp hoạt động doanh nghiệp. Các dịch vụ tài chính phục vụ xây dựng năng lực thương mại và đầu tư gồm: khoản vay trung hạn và dài hạn cho việc nâng cấp công nghệ, quản lý, phát triển thị trường và sản phẩm; khoản vay ngắn hạn, thư tín dụng, bảo lãnh tỷ giá quy đổi ngoại tệ và vay vốn, các nghiệp vụ cấp vốn khác cho thương mại phục vụ xuất khẩu. Các dịch vụ tài chính phụ trợ như cho thuê, bảo hiểm cũng rất quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp đáp ứng kịp thời các nhu cầu của thị trường khu vực và quốc tế một cách cạnh tranh.

71. Đồng thời, khu vực tài chính lành mạnh có tác dụng đảm bảo cho các nhà đầu tư tư nhân, các nhà đầu tư nước ngoài, yên tâm khi đầu tư vào một nền kinh tế bất kỳ. Do đó, việc cải thiện các quy định pháp luật nhằm xây dựng các thể chế tài chính và thị trường tài chính vững mạnh rất quan trọng đối với quá trình hỗ trợ doanh nghiệp tham gia đầu tư và thương mại. Các lợi ích kinh tế thặng dư do khu vực tài chính lành mạnh mang lại sẽ đóng góp cho việc duy trì ổn định kinh tế, đảm bảo giao dịch tài

chính, huy động tiết kiệm trong và ngoài nước cho hoạt động đầu tư, và nâng cao hiệu quả của việc phân bổ nguồn vốn.

72. Khả năng tiếp cận tập trung đối với các dịch vụ hỗ trợ tài chính của DNN&V với lãi suất cạnh tranh có thể được thúc đẩy thông qua các chương trình bảo lãnh tín dụng xuất khẩu, cơ chế thực hiện hợp đồng phụ, và các khoản vay đặc biệt cho xuất khẩu. Ngoài ra, các công cụ tài chính rủi ro như thế chấp hoặc tương tự thế chấp (các quỹ đầu tư mạo hiểm), cũng góp phần đẩy mạnh đầu tư và sáng tạo.

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu xây dựng và phát triển chương trình hành động nhằm hỗ trợ các dịch vụ tài chính hướng phục vụ xây dựng năng lực thương mại và đầu tư cho DNN&V, cùng với các diễn đàn APEC liên quan.*

### **3.3 Hỗ trợ Liên kết Kinh doanh cho Thương mại và Đầu tư**

73. Hoạt động sáng tạo được thúc đẩy thông qua việc tiếp cận kiến thức về công nghệ, kỹ năng và thông lệ quản lý. Các liên kết kinh doanh và cụm nhóm doanh nghiệp, thường nhận được sự hỗ trợ từ các hiệp hội doanh nghiệp tại các khu công nghiệp và khu chế xuất, đóng vai trò quan trọng trong việc phổ biến kiến thức và công nghệ. Kiến thức và công nghệ cho phép DNN&V chuyên môn hoá, hoạt động linh hoạt và nâng cao năng suất sản xuất. Việc xây dựng cụm nhóm và mạng lưới doanh nghiệp cũng giúp giảm bớt chi phí giao dịch, đồng thời tăng hiệu quả sản xuất cho DNN&V, do đó góp phần vào việc tăng khả năng cạnh tranh tổng thể cho doanh nghiệp.

74. Doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc doanh nghiệp không chính thức thường có cơ hội tiếp cận các mạng lưới hoặc cụm nhóm nói trên. Nỗ lực cải cách nhằm mở rộng khả năng tiếp cận các hiệp hội doanh nghiệp và cụm nhóm doanh nghiệp, đặc biệt tại các khu vực có sự tham gia của doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp không chính thức giúp các doanh nghiệp này tiếp thu một cách tốt hơn các kiến thức và công nghệ mới có khả năng giúp họ nâng cao năng lực sản xuất.

75. Thiết lập môi liên kết giữa các cụm nhóm và mạng lưới doanh nghiệp trên toàn bộ phạm vi các nền kinh tế APEC là một mục tiêu cần đạt được trong quá trình thúc đẩy xuất khẩu, đầu tư, và quốc tế hoá của DNN&V. Tuy nhiên, nỗ lực này đòi hỏi việc dỡ bỏ các rào cản đối với thương mại và đầu tư, đặc biệt là đầu tư nước ngoài, tại các nền kinh tế APEC.

76. Việc thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư cho DNN&V nhằm giúp các doanh nghiệp này gia nhập hệ thống phân phối toàn cầu qua việc ký kết hợp đồng phụ, xây dựng quan hệ đối tác và liên minh, đang trở nên ngày càng quan trọng trong bối cảnh quá trình toàn cầu hoá đang diễn ra mạnh mẽ. Hầu hết các nền kinh tế APEC đều có các cơ quan xúc tiến đầu tư (IPAs) cung cấp dịch vụ chủ yếu cho các nhà đầu tư nước ngoài.

77. Các cơ quan xúc tiến đầu tư phải đối mặt với rất nhiều thách thức. Trước hết, các cơ quan này cần hiểu rõ chi phí và lợi ích của các động cơ xúc tiến thương mại. Công tác đánh giá tác động chính sách mặc dù thường xuyên được đề cập vẫn chưa được cung cấp một cách đầy đủ.

78. Thách thức thứ hai đối với các cơ quan xúc tiến đầu tư liên quan đến cách thức và phương tiện hỗ trợ quá trình chuyển giao kiến thức và công nghệ từ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cho các doanh nghiệp nội địa. Điều này đòi hỏi việc tăng cường khả năng tiếp thu của doanh nghiệp nội địa, cũng như việc xây dựng một môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thực hiện việc chuyển giao (tăng cường việc bảo vệ bản quyền sở hữu trí tuệ, v.v.)

79. Thách thức thứ ba nằm trong việc xác định và triển khai các giải pháp đưa DNN&V nội địa gia nhập hệ thống phân phối toàn cầu nhằm đảm bảo nền kinh tế chủ nhà của các doanh nghiệp này sẽ thu được lợi ích toàn diện hơn. Điều này đòi hỏi DNN&V và DNSN nâng cao khả năng cạnh tranh thông qua các chiến lược phát triển và xây dựng năng lực phù hợp.

80. Một ví dụ thực tiễn cho thấy, khi các doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh trong ngành nông nghiệp cố gắng gia nhập hệ thống phân phối toàn cầu, họ phải tuân thủ các tiêu chuẩn khá cao và ngặt nghèo về nguồn gốc hàng hoá và quản lý rủi ro khi sản phẩm của mình được lưu thông trong tất cả các khâu của hệ thống. Do đó, dịch vụ hỗ trợ thương mại và đầu tư trong lĩnh vực kinh doanh nông nghiệp cần hướng tới việc nâng cao năng lực giúp doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn vệ sinh dịch tễ và các rào cản kỹ thuật. Trong một số trường hợp, việc liên doanh với các công ty nước ngoài hoặc thiết lập quan hệ đối tác trực tiếp với nhà tiêu thụ (VD: siêu thị) có thể giúp doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn về an toàn và chất lượng sản phẩm (VD: doanh nghiệp Thái Lan nhờ liên kết với khách hàng Nhật Bản đã tự nâng cao khả năng đáp ứng các yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng tại thị trường Nhật Bản, đồng thời hoạt động độc lập với đối tác của trong quá trình phân phối và tiếp cận thị trường).

81. Chiến lược thúc đẩy quá trình đa dạng hoá và chuyên môn hoá ở cấp cơ sở tại các ngành và các nền kinh tế đóng vai trò hết sức quan trọng và cần được xem xét kỹ lưỡng khi thiết kế các dịch vụ hỗ trợ thương mại và đầu tư.

82. Trong thực tế, khi được áp dụng một cách tích cực, phương pháp phân tích chuỗi giá trị rất hữu ích cho việc xác định các vướng mắc và cơ hội nhằm thiết kế các chiến lược nâng cao khả năng cạnh tranh của DNN&V và DNSN trong hệ thống phân phối. Tuy nhiên, đây là một nhiệm vụ khó khăn, đòi hỏi sự phong phú của các nguồn thông tin về ngành, sản phẩm, quan hệ cung ứng, công nghệ sản xuất, thông lệ quản lý, và chiến lược kinh doanh của tất cả các thành viên thuộc hệ thống cung ứng.

*Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu hỗ trợ quá trình chia sẻ kinh nghiệm, các cơ hội nghiên cứu và đào tạo trên các lĩnh vực phát triển cụm nhóm doanh nghiệp, phân tích chuỗi giá trị, đánh giá tác động của các động cơ xúc tiến đầu tư và các vấn đề liên quan khác, trong chiến lược xây dựng năng lực đầu tư và thương mại cho DNN&V.*

**IV. Khuyến nghị cho Tuyên bố Hà Nội về Tăng cường Khả năng Cạnh tranh của DNN&V cho Thương mại và Đầu tư (Dự thảo)**

83. Nhằm tối đa hoá các lợi ích từ tiến trình tự do hoá thương mại cho tất cả các nền kinh tế APEC, đặc biệt cho các nền kinh tế APEC đang phát triển, cần triển khai các giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận thị trường thông qua cải cách chính sách nội địa, xây dựng năng lực thương mại và đầu tư.

84. Thực thi chế độ pháp quyền, xoá bỏ cơ chế quan liêu, đầu tư cơ sở hạ tầng, thực hiện bình đẳng giới, chống tham nhũng là những yêu cầu không thể thiếu trong việc cải thiện môi trường đầu tư trong nước và hỗ trợ thương mại.

85. DNN&V đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng và phát triển của khu vực APEC, khu vực hội tụ các nền kinh tế với rất nhiều đặc điểm khác nhau.

86. Trên cơ sở mục tiêu chung của APEC là mở cửa và tự do hoá thương mại và đầu tư, Nhóm Công tác DNN&V cần rà soát lại định hướng chiến lược và phương pháp hoạt động của mình nhằm đóng góp hơn nữa vào việc xây dựng và triển khai các chiến lược xây dựng năng lực thương mại và đầu tư cho DNN&V tại các nền kinh tế APEC.

87. Chiến lược xây dựng năng lực thương mại và đầu tư cho DNN&V do Nhóm Công tác DNN&V xúc tiến cần tập trung vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho DNN&V phục vụ xuất khẩu, quốc tế hoá và đầu tư.

88. Để đạt được điều này, Nhóm Công tác DNN&V cần đặt mục tiêu trở thành đầu mối xác định và phổ biến các giải pháp và thông lệ tiến bộ của APEC nhằm tạo dựng một môi trường kinh doanh thuận lợi cho các hoạt động thương mại và đầu tư.

89. Nhóm Công tác DNN&V cần tăng cường phối hợp với các diễn đàn APEC liên quan, nâng cao nhận thức và khuyến khích sự quan tâm cụ thể đối với hoạt động thương mại và đầu tư của DNN&V trong các giải pháp vĩ mô thuộc các chính sách cải cách hành chính và quy định pháp luật tại các nền kinh tế APEC.

90. Nhóm Công tác DNN&V cần đặt mục tiêu thúc đẩy các thông lệ tiến bộ trong việc xây dựng và cung cấp các dịch vụ xúc tiến thương mại và đầu tư, đặc biệt là các dịch vụ kỹ thuật mang tính chuyên nghiệp, định hướng khách hàng và chuyên môn hoá cao. Các nỗ lực nhằm giúp các nền kinh tế thành viên cải tiến các cơ quan xúc tiến đầu tư và xuất khẩu hiện có theo hướng bền vững, hoạt động như các doanh nghiệp độc lập trên cơ sở nhu cầu khách hàng cần nhận được sự ưu tiên trong chiến lược hoạt động của Nhóm Công tác DNN&V.

91. Nhu cầu của DNN&V đối với các dịch vụ tài chính hỗ trợ thương mại và đầu tư cũng cần được chú trọng trong các chương trình hợp tác giữa Nhóm Công tác DNN&V và các diễn đàn APEC liên quan.

92. Nhóm Công tác DNN&V cần đặt mục tiêu xây dựng quan hệ đối tác hiệu quả hơn với đại diện của cộng đồng doanh nghiệp trong quá trình xây dựng chiến lược xúc tiến thương mại và đầu tư cho DNN&V. Cần chú trọng đặc biệt đến việc khuyến khích cơ chế đối thoại được thể chế hoá giữa khu vực công và khu vực tư nhân, cũng như việc xây dựng năng lực cho các hiệp hội ngành và hiệp hội doanh nghiệp nhằm hỗ trợ DNN&V hoạt động thương mại và đầu tư.

93. Trong các vấn đề nhận được sự hỗ trợ của Nhóm Công tác DNN&V, các hiệp hội doanh nghiệp và đại diện các tổ chức hỗ trợ DNN&V tại các nền kinh tế APEC cần nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thực thi các chiến lược kinh doanh tích cực tại cấp doanh nghiệp (VD: cải thiện quy trình đo lường, kiểm tra, chứng nhận, v.v.), tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế, tham gia và hỗ trợ các cụm nhóm và mạng lưới doanh nghiệp, xây dựng quan hệ đối tác, v.v.

94. Nhóm Công tác DNN&V APEC cần đặt mục tiêu hỗ trợ quá trình chia sẻ kinh nghiệm, các cơ hội nghiên cứu và đào tạo trên các lĩnh vực phát triển cụm nhóm doanh nghiệp, phân tích chuỗi giá trị, đánh giá tác động của các động cơ xúc tiến đầu tư và các vấn đề liên quan khác, trong chiến lược xây dựng năng lực đầu tư và thương mại cho DNN&V.