

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, xu hướng chung là các hàng rào thuế quan sẽ được dần loại bỏ, nhưng các hàng rào phi thuế quan (NTB - Non Tariff Barriers) thì ngày càng gia tăng và được sử dụng hết sức phức tạp. Đặc biệt trong đó là những yêu cầu của hàng rào kỹ thuật trong thương mại quốc tế (Technical Barriers to Trade - TBT).

Với những yêu cầu ngày càng cao về kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm và bảo vệ môi trường... như hiện nay, thì những yêu cầu trong hàng rào TBT sẽ ngày càng trở nên khắt khe hơn.

Rào cản phi thuế quan trong thương mại quốc tế nói chung rất đa dạng, phức tạp và khác nhau do động cơ và chủ đích của mỗi quốc gia khi thiết lập ra các rào cản không giống nhau.

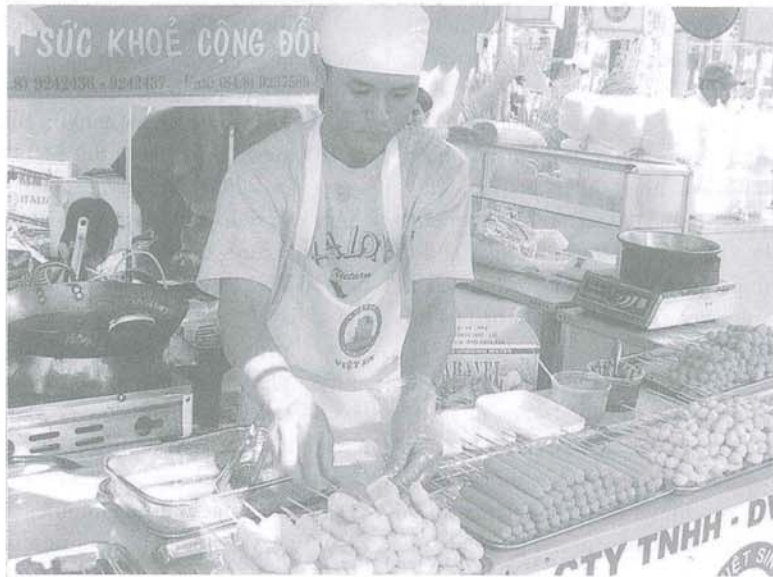
Tại nhiều quốc gia, ngoài việc đặt ra các yêu cầu đối với các sản phẩm, dịch vụ theo các tiêu chuẩn kỹ thuật, họ còn đưa ra những yêu cầu đối với các quá trình sản xuất, các hệ thống quản lý như: Hệ thống quản lý chất lượng, quản lý môi trường, quản lý trách nhiệm xã hội, quản lý an toàn sức khỏe... Các hệ thống đó cần phải được xây dựng và vận hành theo các tiêu chuẩn quốc tế và phải được chứng nhận của những tổ chức thứ ba khác... Đây chính là một thách thức lớn đối với các nhà xuất khẩu VN khi thâm nhập thị trường quốc tế.

Vậy, làm thế nào để có thể vượt được các loại hàng rào đó để hội nhập thành công một cách bình đẳng trong thương mại quốc tế? Đó chính là những câu hỏi, những trăn trở của không ít các doanh nghiệp, các nhà quản lý của chúng ta hiện nay.

Để trả lời một vấn đề lớn như thế này, chắc chắn có rất nhiều ý kiến và cũng cần được nghiên cứu sâu ở nhiều góc độ khác nhau. Nhưng trong khuôn khổ bài báo này, dưới góc độ của một người làm công tác

Doanh nghiệp làm thế nào để có thể vượt được các rào cản phi thuế quan trong thương mại quốc tế ?

TS. NGUYỄN KIM ĐỊNH



Ảnh Hòa Tấn

giảng dạy về quản trị kinh doanh, chúng tôi xin nêu ra một số vấn đề mà các doanh nghiệp cần phải quan tâm giải quyết như sau:

1. Quan điểm, nhận thức

Trước hết, các doanh nghiệp, các nhà quản lý cần phải hiểu rằng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, việc đối diện với những rào cản NTB và TBT là một điều tất yếu, không thể tránh được. Phải nhận thức rằng hội nhập không chỉ là cạnh tranh, mà còn là sự hợp tác, liên kết quốc tế... có lợi cho tất cả các bên tham gia. Do đó phải chủ động tìm hiểu và thích nghi với những yêu cầu mới của quá trình hội nhập, phải sẵn sàng đối phó với các rào cản thương mại đang ngày càng phức tạp và tinh vi hơn.

Muốn thích nghi được với những yêu cầu đó, chúng ta, đặc biệt là các lãnh đạo doanh nghiệp phải có một sự hiểu biết đầy đủ và tường tận về các loại rào cản trong thương mại quốc tế và những tác động của nó đến những hoạt động sản xuất kinh doanh và các sản phẩm của doanh nghiệp mình. Cần phải hiểu rằng các yêu cầu của hàng rào TBT không chỉ đòi hỏi cao về mức độ đáp ứng, mà còn hết sức phức tạp về thủ tục hành chính.

Chính vì vậy, chúng ta phải cập nhật thông tin về tình hình, diễn biến và dự báo về các rào cản và cả những biện pháp khắc phục mang tính nguyên tắc, cụ thể theo tập quán quốc tế, sẵn sàng đối phó với chúng.

Ví dụ hiện nay nhu cầu nhập

khẩu các sản phẩm nông nghiệp của Hàn Quốc là rất lớn, nhưng đây lại là các mặt hàng chịu sự kiểm dịch khắt khe của các cơ quan quản lý tại Hàn Quốc. Hàng hóa sẽ không được thông quan nếu không có giấy chứng nhận kiểm dịch vệ sinh do các cơ quan nói trên, hoặc các đại lý của họ cấp. Do ở VN hiện tại mới chỉ có 6 phòng thí nghiệm được Hàn Quốc chấp nhận làm đại lý để cấp các loại giấy tờ này, nhưng chỉ đối với hàng hải sản. Vì lý do đó mà hàng nông sản của chúng ta không thể nhập khẩu vào thị trường Hàn Quốc – một thị trường rất lớn.

Hoặc sau khi Trung Quốc là thành viên của WTO, thì bắt buộc hàng hoá nhập khẩu phải có giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá, nhưng do không nắm được thông tin đó, nhiều doanh nghiệp khi nhập khẩu sang Trung Quốc, bị cản hàng hoá tại biên giới mới biết.

Đặc biệt là các quy định về kê khai và làm thủ tục hải quan rất tỉ mỉ, chi tiết về xuất xứ hàng hoá, ký mã hiệu, nhãn mác, bao bì, cách ghi tên bao bì, và hoá đơn thương mại... Vì vậy, nếu thiếu kiến thức về những vấn đề này, cũng là những trở ngại lớn đối với các doanh nghiệp VN khi thâm nhập thị trường thế giới dưới các hình thức nhập khẩu hàng hoá hoặc gia công xuất khẩu.

2. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Để có thể vượt được các rào cản thương mại, từng doanh nghiệp cần phải nâng cao năng lực cạnh tranh (Competitiveness of Business) của mình, nhằm góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia (National Competitiveness) trên trường quốc tế.

Năng lực cạnh tranh, theo các tiêu chí của WEF – World Economic Forum, được đánh giá qua các tiêu chí liên quan đến các chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, trình độ khoa học công nghệ, chất lượng và

khả năng cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ, năng suất lao động, chi phí sản xuất và quản lý, khả năng nghiên cứu triển khai thương hiệu, kiểu dáng công nghiệp... của từng doanh nghiệp. Năng lực cạnh tranh của quốc gia cũng phụ thuộc rất lớn vào năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Không thể đánh giá năng lực cạnh tranh quốc gia cao khi mà “năng lực cạnh tranh” của các doanh nghiệp trong quốc gia đó lại ở trình độ kém.

Thực tế hiện nay, theo kết quả đánh giá của WEF, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp VN đứng thứ 60/101 nước (năm 2003); thứ 79/104 nước (năm 2004); thứ 81/117 nước (năm 2005). Như vậy, có thể nói rằng, cho đến thời điểm này, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp VN còn ở vị trí rất thấp trên thế giới.

Chính vì vậy, mỗi một doanh nghiệp phải có những chiến lược cụ thể để trở thành một đơn vị năng động, tích cực tìm kiếm con đường ngắn nhất, hiệu quả nhất để nâng cao vị thế cạnh tranh của mình bằng cách biện pháp đồng bộ. Cải tiến về các phương pháp quản lý, về kỹ thuật sản xuất, về công nghệ, tích cực đào tạo huấn luyện nhân viên, tăng cường các hoạt động Marketing, xây dựng thương hiệu, áp dụng công nghệ thông tin và viễn thông hiện đại....

Trong tất cả các biện pháp trên, theo chúng tôi trước mắt và quan trọng nhất là chúng ta cần phải đổi mới phương pháp quản lý doanh nghiệp, nhanh chóng tiếp cận những phương pháp quản lý tiên tiến, áp dụng các tiêu chuẩn quản lý quốc tế để được chứng nhận (Certified), công nhận (Accredited) và thừa nhận (Regconized) lẫn nhau cho sản phẩm, cũng như cho các hệ thống quản lý, như các tiêu chuẩn ISO 22000 (Tiêu chuẩn quốc tế về an toàn thực phẩm), ISO 9000 (Tiêu chuẩn quốc tế về quản lý chất lượng), ISO

14000 (Tiêu chuẩn quốc tế về quản lý môi trường), SA 8000 (Tiêu chuẩn quản lý trách nhiệm xã hội), OHSAS 18001 (Quản lý an toàn sức khoẻ nghề nghiệp)...

Việc áp dụng và được chứng nhận phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế sẽ giúp các doanh nghiệp duy trì được các hoạt động cải tiến, đạt được sự thỏa mãn khách hàng và nhất là sẽ tạo được một sự bình đẳng trong thương mại quốc tế.

Chúng ta không nên chỉ kêu ca, phàn nàn và cho rằng các quy định của nước ngoài quá khắt khe, hoặc họ ý nước lớn bắt chẹt nước nhỏ (tất nhiên trong một số trường hợp cụ thể cũng có tình trạng này), mà vấn đề quan trọng hơn là làm thế nào để nâng cao được sức cạnh tranh của hàng hoá, có như vậy mới tạo ra điều kiện vững chắc để vượt qua các loại rào cản thương mại quốc tế.

3. Đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu thị trường

Để có thể nắm vững thông tin, yêu cầu của thị trường và có thể chủ động vượt qua các rào cản thương mại, các doanh nghiệp cần phải biện pháp nghiên cứu thị trường hiệu quả hơn nữa. Cần chuẩn bị tốt và chuyên nghiệp hoá đội ngũ nhân viên nghiên cứu thị trường. Thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các sứ quán VN ở nước ngoài, để có thể thu thập thông tin và có sự hỗ trợ, bảo vệ cần thiết trong quá trình kinh doanh ở nước ngoài.

Bên cạnh đó, cần khai thác sức mạnh của các Hiệp hội người VN ở nước ngoài, các Việt kiều sinh sống ở nước ngoài để có thể nắm bắt được những quy trình định về pháp luật, thị hiếu và tập quán tiêu dùng của khách hàng tại thị trường nhập khẩu.

4. Tổ chức các hiệp hội

Trước những áp lực của thị trường nước ngoài về nhiều mặt, chúng ta cần có sự liên kết giữa các doanh nghiệp xuất khẩu cùng ngành nghề, hình thành các hiệp hội ngành

nghe, nhằm nâng cao năng lực sản xuất và xuất khẩu, liên kết đấu tranh hoặc chủ động bàn bạc để cùng thống nhất đối phó với các rào cản ở nước ngoài.

Thực tế cho thấy, chúng ta thường phải đối mặt với những vụ kiện, tranh chấp thương mại do hiệp hội các nhà sản xuất hoặc kinh doanh của nước ngoài phát động. Vì vậy, việc xây dựng, củng cố và nâng cao vai trò của các hiệp hội cũng là một trong những công việc hết sức cần thiết.

Sự liên kết chặt chẽ của các hiệp hội ngành nghề xuất khẩu còn có thể tránh được tình trạng tranh mua, tranh bán, phá giá lẫn nhau, dẫn đến thua lỗ trong xuất khẩu, sau đó là bị khiếu kiện về bán phá giá...

Thời gian qua chúng ta đã phải đối mặt với các vụ kiện về chống bán phá giá và bị áp đặt thuế chống bán phá giá ở mức cao và rất cao, nhưng các doanh nghiệp, các Hiệp hội và ngay cả các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức tư vấn... đều chưa hiểu rõ cách thức để chủ động đối phó với các vụ kiện trên.

Ví dụ, nếu biết rằng chỉ khi nào một loại hàng hoá có giá trị xuất khẩu chiếm 3% tổng doanh số của nước nhập khẩu thì sẽ gặp phải Luật chống phá giá, các doanh nghiệp trong các hiệp hội chủ động thống nhất hạn chế xuất khẩu tự nguyện thì sẽ không bị áp thuế chống bán phá giá. Chúng ta cũng cần phải tìm hiểu để vận dụng những nguyên tắc ưu đãi cho các nước đang phát triển.

5. Những vấn đề khác

Ngoài những nỗ lực của các doanh nghiệp, các đơn vị xuất khẩu, việc tạo ra một môi trường và một cơ chế quản lý thích hợp cũng là những giải pháp yểm trợ xuất khẩu hiệu quả từ phía Nhà nước và các cơ quan quản lý.

Cụ thể Nhà nước cần nhanh chóng thực hiện những cam kết đã thỏa thuận, và tiếp tục đàm phán để

VN nhanh chóng trở thành thành viên của WTO, để khi xảy ra các vụ tranh chấp thương mại, các doanh nghiệp VN sẽ được bảo vệ và giải quyết theo cơ chế song phương.

Nhà nước cần xem xét, nghiên cứu để ký kết các Hiệp định công nhận lẫn nhau với các nước nhập khẩu và khu vực để hoà hợp về các tiêu chuẩn kiểm tra đánh giá, chứng nhận, công nhận và thừa nhận lẫn nhau đối với sản phẩm và các hệ thống quản lý.

Hoàn thiện và nâng cao hiệu lực của hệ thống pháp luật của VN theo các luật lệ quốc tế. Ví dụ trên thế giới nhiều nước đã công nhận chữ

truyền, đào tạo, tư vấn và cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp về pháp luật, các định chế và các quy định trong thương mại quốc tế, để các doanh nghiệp có thể chủ động đối phó với các vụ kiện khi cần thiết.

Chính phủ cũng nên có những chính sách hỗ trợ và khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu đầu tư đổi mới công nghệ và triển khai áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

Tóm lại: Vượt các rào cản thương mại (thuế quan và phi thuế quan) trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế là một vấn đề tất yếu. Đây là một



ký điện tử nhưng ở nước ta thì chưa có quy định về vấn đề này. Chính vì vậy, các doanh nghiệp VN không thể dùng chữ ký điện tử để ký kết các hợp đồng xuất khẩu hàng hoá và phát triển thương mại điện tử.

Cần có cơ chế nhằm kiểm soát tình trạng sao chép, vi phạm bản quyền về kiểu dáng công nghiệp, để một mặt bảo vệ người sản xuất, mặt khác có thể tránh được những vụ kiện về sở hữu trí tuệ rất tốn kém khi xảy ra tranh chấp trên thị trường quốc tế.

Nhà nước, các cơ quan quản lý, các tổ chức tư vấn cần phải tuyên

vấn đề luôn luôn thời sự và có nhiều thay đổi, đòi hỏi phải có một cách tiếp cận bài bản và đồng bộ từ phía Nhà nước, các cơ quan quản lý, các hiệp hội và các doanh nghiệp... Nhưng đặc biệt là sự chủ động của các doanh nghiệp xuất khẩu. Vì thực tế cho thấy là dù môi trường kinh doanh quốc tế có thuận lợi, các chế độ chính sách của Nhà nước thông thoáng đến mấy đi chăng nữa, mà bản thân các doanh nghiệp xuất khẩu không có năng lực cạnh tranh, thì cũng khó có thể tồn tại trong một thế giới đầy biến động ngày nay ■