

ÁP LỰC CẠNH TRANH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP VÀ LẠM PHÁT



PHÂN TÍCH TÌNH HUỐNG NGÀNH BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM

PGS.TS. NGUYỄN TRỌNG HOÀI* & HUỖNH THANH ĐIỂN*

Mô hình năm áp lực cạnh tranh của doanh nghiệp được Porter (1985) đề xuất được vận dụng để phân tích áp lực cạnh tranh đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) của ngành bất động sản (BDS) (viết tắt là RSME). Kết quả nghiên cứu cho thấy trước năm 2007, RSME tồn tại được là nhờ vào chính sách tiền tệ mở rộng, sự hợp tác với doanh nghiệp nhà nước và huy động vốn từ khách hàng. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng mở rộng, RSME bị đe dọa bởi sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI). Trong bối cảnh lạm phát RSME bị mất ưu thế một cách khách quan do chính sách tiền tệ thắt chặt, hệ quả lãi suất cao làm tăng chi phí đầu tư và hạn chế cầu tín dụng, từ đó gây khó khăn khi huy động vốn thanh toán từ khách hàng. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra những áp lực từ yếu tố nội tại, khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh hiện hữu và đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn đối với RSME.

Nguồn gốc của các áp lực cạnh tranh đối với RSME là do sự hạn chế các công cụ tài chính cho ngành BDS và sự thiếu liên kết giữa các RSME với nhau và giữa các RSME với các doanh nghiệp có quy mô lớn, cũng như các doanh nghiệp có liên quan. Để hạn chế áp lực cạnh tranh đe dọa sự tồn tại của RSME, Chính phủ nên xây dựng hành lang pháp lý để tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ tài chính phục vụ thích hợp cho ngành BDS, cũng như các chính sách kích thích sự liên kết giữa RSME với các doanh nghiệp có quy mô lớn và các thành phần kinh tế khác nhau.

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ & VỪA

1. Vấn đề nghiên cứu

Ngành BĐS là động lực thúc đẩy phát triển của các nền kinh tế, đặc biệt là các nền kinh tế mới nổi (nghiên cứu của Chương trình định cư con người, thuộc Liên Hiệp Quốc, trích trong Trọng Hà, 2011). Ở VN, BĐS là một trong những ngành kinh tế mới và có tốc độ tăng trưởng cao nhất trong những năm qua (theo số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê: Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của ngành BĐS giai đoạn 2000-2007 về số lượng doanh nghiệp là 42%, vốn sản xuất kinh doanh là 30% và doanh thu là 24%). Nền tảng cho sự phát triển đó chủ yếu là các DNVVN, năm 2009 có đến 88% số lượng doanh nghiệp có quy mô vốn dưới 50 tỷ đồng (Bảng 1).

Bảng 1. Quy mô vốn doanh nghiệp BĐS và nhà ở năm 2009

	Dưới 10 tỷ đồng	Từ 10 - 50 tỷ đồng	Từ 50 - 200 tỷ đồng	Từ 200 - 500 tỷ đồng	Trên 500 tỷ đồng	Tổng số doanh nghiệp
Số doanh nghiệp	1.027	484	115	50	41	1.717
Tỷ trọng số doanh nghiệp	60%	28%	7%	3%	2%	100%

Nguồn: Bộ Xây dựng (2011)

Cũng giống như các ngành kinh tế khác, các DNVVN phần lớn thuộc khu vực ngoài nhà nước. Trong thời gian qua, các RSME tồn tại chủ yếu dựa vào nguồn vốn trên thị trường tín dụng và thực hiện các biện pháp huy động vốn từ khách hàng. Tuy nhiên trong bối cảnh hiện nay, quá trình hội nhập quốc tế ngày càng mở rộng, thêm vào đó là sự thắt chặt của chính sách tiền tệ để kiềm chế lạm phát, những yếu tố lợi thế mà RMSE dựa vào đó để tồn tại như trong thời gian qua đã không còn, điều này gây khó khăn cho ngành BĐS vì 80% các doanh nghiệp trong ngành BĐS có quy mô vừa và nhỏ. Khó khăn cho RSME trong quá trình hội nhập là lĩnh vực đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực BĐS có ưu thế vốn lớn và công nghệ xây dựng hiện đại. Khó khăn kế tiếp cho RSME là với mục tiêu ổn định vĩ mô và kiểm soát lạm phát từ Nghị quyết 11 của Chính phủ là sẽ thắt chặt tỷ trọng dư nợ tín dụng cho lĩnh vực BĐS là 16% tính đến cuối năm 2011 trong bối cảnh tăng trưởng tín dụng tối đa là 20%, điều này sẽ làm cho các RSME phải đối diện với

tình trạng thiếu vốn và chi phí huy động vốn cũng rất cao.

Bài nghiên cứu này phân tích những áp lực cạnh tranh đối với RSME thuộc khu vực ngoài nhà nước trong bối cảnh hội nhập và lạm phát. Mục đích là nhằm khám phá ra các áp lực cạnh tranh đe dọa sự tồn tại của RSME và qua đó gợi ý những chính sách khắc phục những khó khăn mà RSME trong ngành BĐS đang đối diện trong quá trình hội nhập và lạm phát.

Trước hết là xác định những tiêu chuẩn và khung phân tích áp lực cạnh tranh đối với RSME. Kế đến là phân tích cấu trúc doanh nghiệp theo quy mô để xác định vai trò của RSME trong ngành BĐS. Tiếp theo là phân tích áp lực cạnh tranh của RMSE từ các khía cạnh đã xác định ở khung phân tích trong bối cảnh hội nhập và lạm phát. Cuối cùng là rút ra những áp lực chính đe dọa về sự tồn tại của RMSE và hàm ý những chính sách nhằm tháo gỡ những áp lực hiện tại cho RSME.

2. Khung phân tích áp lực cạnh tranh đối với RSME

Quy định về DNVVN được xác định khác nhau giữa các quốc gia, nhưng chủ yếu là dựa vào các chỉ tiêu quy mô nguồn vốn và lao động. Ở VN, định nghĩa về DNVVN được nêu trong Nghị định 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNVVN. Theo Nghị định này, đối với doanh nghiệp BĐS có quy mô dưới 10 tỷ là doanh nghiệp nhỏ, từ 10 đến 50 tỷ là doanh nghiệp vừa. Đây là căn cứ xác định DNVVN của ngành BĐS sử dụng cho bài nghiên cứu.

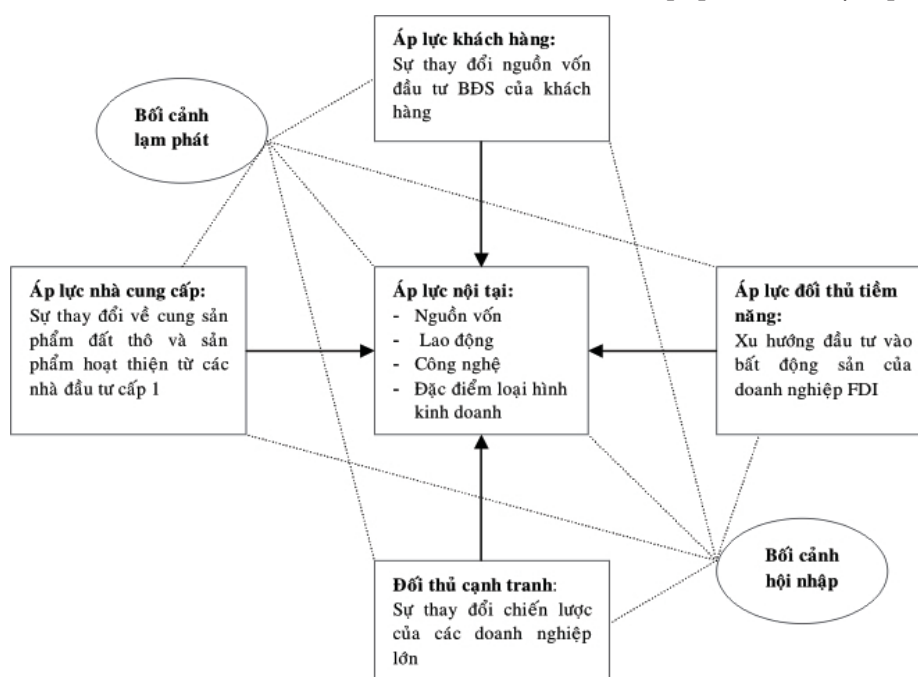
Mô hình xác định các yếu tố tạo ra áp lực cạnh tranh cho doanh nghiệp phổ biến và được nhiều nhà nghiên cứu chấp nhận là mô hình “năm áp lực” của Porter (1985). Trong mô hình này, Porter (1985) đã chỉ ra năm áp lực cạnh tranh đối với một doanh nghiệp bao gồm: nhà cung cấp, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, yếu tố nội tại và đối thủ tiềm ẩn. Vận dụng mô hình này phân tích áp lực cạnh tranh đối với RSME trong bối cảnh hội nhập và lạm phát cụ thể như sau: (1) Áp lực từ yếu tố nội tại sẽ phân tích dựa trên những đặc điểm về nguồn vốn, lao động, tham gia chuỗi giá trị và trình độ quản trị của RMSE để chỉ ra những hạn chế của chúng; (2) Áp lực từ khách hàng do điều kiện tiếp cận nguồn vốn huy động từ khách hàng qua hành vi đầu tư BĐS thay đổi do chính sách và mức độ tín cẩn của khách hàng đối với RSME

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ & VỪA

sau khủng hoảng tài chính toàn cầu có phần suy giảm; (3) Áp lực từ khía cạnh nhà cung cấp, sẽ phân tích bối cảnh tác động đến việc tiếp cận quỹ đất có nguồn gốc dân sự và sự cung ứng sản phẩm hoàn thiện từ các doanh nghiệp tham gia tạo sản phẩm; (4) Áp lực từ đối thủ sẽ phân tích bối cảnh làm thay đổi chiến lược của các doanh nghiệp có quy mô lớn tạo áp lực lên RMSE; (5) Đối thủ tiềm ẩn sẽ phân tích xu hướng hội nhập tạo điều kiện cho các doanh nghiệp FDI đầu tư vào BDS, tạo áp lực cạnh tranh đối với RSME. Khung phân tích được tổng kết ở Hình 1.

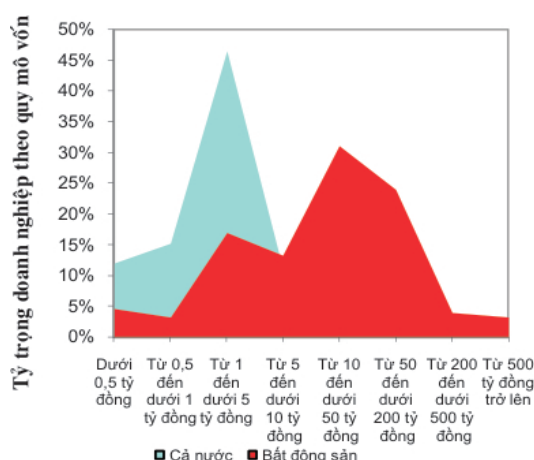
3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Dữ liệu phân tích năm áp lực cạnh tranh đối với DNVVN dựa trên kết quả điều tra doanh nghiệp VN của Tổng cục Thống kê giai đoạn 2000-2009; dữ liệu phục vụ cho xây dựng chiến lược phát triển nhà ở đến năm 2020 của Bộ Xây dựng vừa được công bố vào tháng 3/2011; dữ liệu điều tra doanh nghiệp BĐS TP.HCM được nhóm tác giả điều tra vào tháng 12/2010 (phục vụ cho nghiên cứu có liên quan). Phương pháp nghiên cứu chủ yếu là thống kê mô tả để chỉ ra các khía cạnh tạo nên áp lực cạnh tranh đối với RSME trong bối cảnh hội nhập quốc tế và lạm phát.

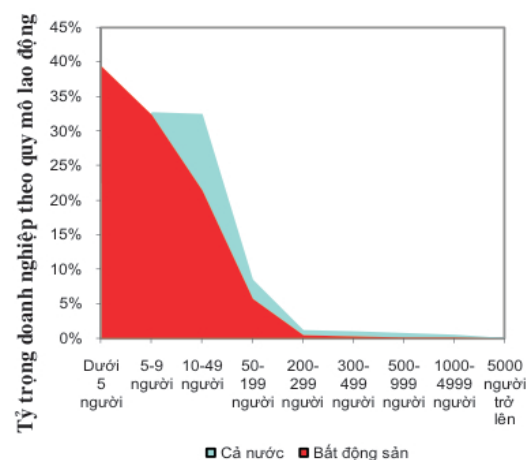


Hình 1. Khung phân tích áp lực cạnh tranh đối với RSME VN

Nguồn: Đề xuất của nhóm nghiên cứu dựa trên mô hình “năm áp lực” của Porter (1985)



Hình 2a. Số doanh nghiệp theo quy mô vốn



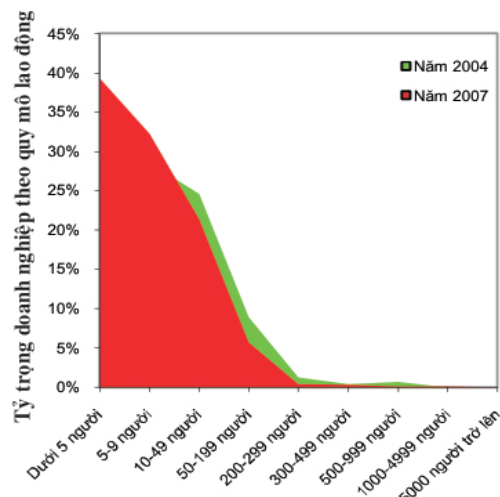
Hình 2b. Số doanh nghiệp theo quy mô lao động

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp năm 2007, Tổng cục Thống kê (2010)

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ & VỪA

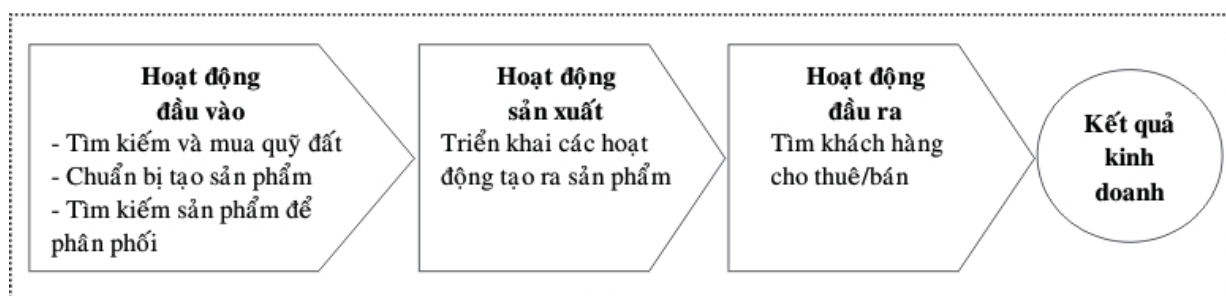


Hình 3a. Thay đổi số doanh nghiệp theo quy mô vốn qua 2 năm 2004 và 2007



Hình 3b. Thay đổi số doanh nghiệp theo quy mô lao động qua 2 năm 2004 và 2007

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2010



Hình 4. Các nhóm hoạt động của doanh nghiệp ngành BĐS

Nguồn: Tích hợp từ luận điểm của Porter (1985), Krumm (2001) và Hans Nelen (2008)

4. Phân tích yếu tố tạo nên áp lực cạnh tranh của RSME tại VN

4.1 Phân tích yếu tố nội tại

4.1.1 Cấu trúc doanh nghiệp theo quy mô

BĐS là ngành thâm dụng vốn, tuy nhiên có đến 88% doanh nghiệp trong ngành với quy mô vốn dưới 50 tỷ đồng (con số này của cả nước là 95%, xem Hình 2a); khoảng 72% doanh nghiệp có quy mô lao động dưới 9 người (con số này của mức doanh nghiệp cả nước là 55%, xem Hình 2b). Với quy mô lao động mỗi doanh nghiệp dưới 9 người là chủ yếu thì chỉ có thể tham gia vào hoạt động môi giới BĐS chứ rất khó có thể tạo ra sản phẩm hoàn thiện. Điều này cũng hàm ý rằng khoảng 72% doanh nghiệp BĐS tham gia vào quá trình tạo sản phẩm.

Quy mô vốn của doanh nghiệp có xu hướng tăng trong giai đoạn từ năm 2004 đến 2007, nhưng quy mô lao động thì giảm. Hình 3a cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp BĐS có quy mô lớn năm

2007 nhiều hơn năm 2004. Ngược lại, tỷ lệ doanh nghiệp có quy mô lao động nhỏ năm 2007 nhiều hơn năm 2004 (Hình 3b).

4.1.2 RMSE tham gia chuỗi giá trị trong ngành

Quá trình kinh doanh của doanh nghiệp BĐS có thể chia thành 3 giai đoạn là: (1) Hoạt động đầu vào: tìm kiếm quỹ đất để phát triển dự án, các thủ tục pháp lý (xin cấp phép, huy động vốn) và sản phẩm để phân phối lại; (2) Hoạt động sản xuất: nhằm tạo ra sản phẩm BĐS (như: tìm kiếm nhà thầu và triển khai xây dựng và các hoạt động nhằm đảm bảo tiến độ, chất lượng và chi phí); (3) Hoạt động đầu ra: tìm kiếm khách hàng cho thuê hoặc bán (tích hợp từ các luận điểm của Porter, 1985; Krumm, 2001; và Hans Nelen, 2008). Các nhóm hoạt động trong quá trình kinh doanh nhằm hướng đến mục tiêu là nâng cao hiệu suất kinh doanh cho doanh nghiệp được tổng kết ở Hình 4.

Một doanh nghiệp BĐS thực hiện cả ba nhóm

hoạt động đầu vào, sản xuất và đầu ra (tạo sản phẩm hoàn thiện để kinh doanh) thì phải là một doanh nghiệp có quy mô vốn lớn hơn 50 tỷ. Chẳng hạn như chỉ cần dựng một tòa nhà với diện tích đất tối thiểu là 1.500m² với mật độ xây dựng là 70%, chiều cao là 10 tầng thì đơn giá xây dựng trên mỗi mét vuông khoảng 7 triệu, nghĩa là chi phí xây dựng khoảng 63 tỷ đồng. Để thực hiện được dự án này có nghĩa là doanh nghiệp cần phải có số vốn đối ứng hơn 63 tỷ đồng để thực hiện một dự án hoàn chỉnh theo đầy đủ các bước đã nêu trong Hình 4. Điều này hàm ý rằng RSME rất khó tham gia hoạt động tạo sản phẩm hoàn chỉnh mà chủ yếu là tham gia vào các hoạt động trung gian (chẳng hạn như môi giới, mua bán lẻ các sản phẩm nhà ở).

Mặc dù vậy, trong thời gian qua vẫn có nhiều RSME tham gia tạo sản phẩm với việc sử dụng nguồn vốn huy động từ khách hàng và thị trường tín dụng. Nhưng khi lạm phát xảy ra, công cụ huy động vốn này trên thị trường không có hiệu quả do gặp trở ngại từ chính sách tiền tệ thắt chặt của Chính phủ, do đối diện với lãi suất quá cao và bị quy mô tín dụng loại này bị thu hẹp và được cho là loại tín dụng phi sản xuất. Sở dĩ các RSME bị phụ thuộc nhiều vào thị trường tín dụng vì các công cụ huy động vốn cho thị trường BĐS còn hạn chế. Ở các nước có thị trường BĐS phát triển lâu, ngoài thị trường tín dụng còn có thêm các kênh huy động khác dựa trên sự liên kết giữa các nhà đầu tư và khách hàng, chẳng hạn như quỹ tín thác BĐS. Các công cụ huy động vốn này nhằm mục đích giảm sự phụ thuộc của thị trường BĐS vào thị trường tín dụng kể cả phía cung lẫn cầu.

4.1.3 Trình độ kinh doanh của RSME

Mức độ chuyên nghiệp trong kinh doanh BĐS của RSME yếu nên khi tham gia thị trường vẫn còn dựa nhiều vào sự cảm nhận mang tính tâm lý, và vì vậy các nhà quản trị RSME thường chạy theo xu hướng đám đông trên thị trường BĐS và điều đó dễ đưa các doanh nghiệp rơi vào trạng thái không ổn định và mức độ rủi ro cao. Để hạn chế hiện tượng này, Bộ Xây dựng ban hành các thông tư quy định về hành nghề liên quan đến hoạt động BĐS, chẳng hạn như người tham gia môi giới phải có chứng chỉ môi giới, người tham gia kinh doanh sàn giao dịch phải có chứng chỉ quản lý sàn. Đến năm 2009, cả nước có khoảng 40.000 lượt được đào tạo về kiến thức môi giới,

định giá BĐS, hơn 12.000 người được cấp chứng chỉ môi giới BĐS và hơn 5.000 người được cấp chứng chỉ môi giới BĐS. Các chứng chỉ này với ý đồ là để đào tạo kỹ năng và đạo đức nghề nghiệp cho người tham gia thị trường. Tuy nhiên, chúng chỉ mang tính tạm thời chứ không phải để đào tạo bài bản về những nguyên lý của thị trường. Khi kiến thức của những người tham gia thị trường BĐS còn giới hạn thì tất yếu thị trường này rất khó có thể dự báo để đưa ra các chính sách nhằm ngăn chặn những tiêu cực trong tương lai.

4.2 Phân tích áp lực từ khách hàng

Cầu trên thị trường BĐS là rất đa dạng do sản phẩm của chúng đa dạng, chẳng hạn như theo Trần Tiến Khai (2011) sản phẩm trên thị trường BĐS được phân thành 6 loại: (1) đất trống; (2) nhà ở; (3) trung tâm thương mại, mua sắm; (4) văn phòng cho thuê; (5) hạ tầng công nghiệp; (6) BĐS dịch vụ vui chơi giải trí. Tuy nhiên, khách hàng của RSME chủ yếu mua các sản phẩm có giá trị nhỏ (chủ yếu là đất nền và nhà ở). Nguồn vốn mà các đối tượng khách hàng sử dụng để mua sản phẩm BĐS chủ yếu là từ thị trường tín dụng, trong khi hạ tầng tài chính VN chủ yếu là ngân hàng thương mại còn khá mỏng, các công cụ tiếp cận tín dụng trong dân thiếu đa dạng (Porter, 2010). Trong bối cảnh lạm phát xảy ra, chính sách tiền tệ thắt chặt được thiết lập làm tăng chi phí cơ hội cho các nhà đầu tư phi chính thức trên thị trường BĐS. Đồng thời cũng tăng chi phí lãi suất đầu tư cho nhà sản xuất BĐS, buộc các nhà sản xuất tiếp tục tập trung huy động vốn từ khách hàng bằng cách hạ giá các sản phẩm BĐS trên giấy tờ để có vốn hoàn thiện dự án. Người bán muốn bán nhanh trong khi người mua thì e ngại chi phí cơ hội khi mua BĐS có xu hướng tăng kể từ đầu cuối năm 2007 cho đến nay, điều này dẫn đến việc giá BĐS xuống chỉ còn phân nửa sau 3 năm từ năm 2007 đến 2010 (Marc Townsend, 2011).

Hơn nữa, sản phẩm của BĐS có giá trị lớn nên uy tín của doanh nghiệp ảnh hưởng nhiều đến quyết định mua hàng của khách hàng. Theo kết quả điều tra của nhóm nghiên cứu vào tháng 12/2010 tại các doanh nghiệp BĐS TP.HCM, thì mức độ tín cẩn của khách hàng có sự khác biệt ý nghĩa (với mức ý nghĩa kiểm định 1%) theo quy mô nguồn vốn của doanh nghiệp. Bảng 2 cho thấy doanh nghiệp có quy mô vốn càng nhỏ thì mức độ tín cẩn của khách hàng càng thấp và ngược lại.

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ & VỪA

Bảng 2. Mức độ tín cần trung bình của khách hàng đối với doanh nghiệp theo quy mô nguồn vốn

Quy mô vốn	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
Dưới 10 tỷ	2,83	1,65	58%
Từ 10 đến 50 tỷ	2,69	1,25	46%
Từ 50 đến 200 tỷ	3,60	1,58	44%
Trên 200 tỷ	5,04	1,44	29%
Tổng	3,93	1,83	47%
Mức ý nghĩa kiểm định sự khác biệt về giá trị trung bình (ANOVA) là 1%			

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra của nhóm nghiên cứu tháng 12/2010

4.3 Áp lực từ nhà cung cấp

Nhà cung cấp cho doanh nghiệp BĐS bao gồm nhà cung cấp quỹ đất, cung cấp nguyên vật liệu xây dựng dự án, cung cấp sản phẩm hoàn thiện để phân phối. Các RSME do thiếu vốn nên thường tiếp cận các quỹ đất dân sự với quy mô nhỏ hoặc những quỹ đất có quy mô lớn nhưng vị trí thiếu chiến lược để phát triển dự án. Đối với nhà cung cấp nguyên vật liệu xây dựng cho RSME thường không phải là đối tác chiến lược của họ bởi vì tần suất mua nguyên vật liệu của RSME không nhiều (do RSME rất ít tham gia tạo sản phẩm) nên chưa thể thiết lập các mối quan hệ chiến lược với các nhà cung cấp này. Mối quan hệ của hai đối tượng nhà cung cấp này với các RSME được cảm nhận là rất thấp, thấp hơn các doanh nghiệp có quy mô vốn lớn (Bảng 3)

Bảng 3. Chất lượng các mối quan hệ của doanh nghiệp BĐS với các cung cấp

Quy mô vốn	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
Dưới 10 tỷ	2,83	2,02	71%
Từ 10 đến 50 tỷ	2,69	1,61	60%
Từ 50 đến 200 tỷ	3,60	1,89	53%
Trên 200 tỷ	4,73	1,29	27%
Tổng	4,09	1,83	45%
Mức ý nghĩa kiểm định sự khác biệt về giá trị trung bình (ANOVA) là 1%			

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra của nhóm nghiên cứu tháng 12/2010

Còn đối với các nhà cung cấp sản phẩm hoàn thiện cho RSME phân phối là các chủ đầu tư có quy mô vốn lớn nhưng đa phần là doanh nghiệp có chức năng kinh doanh chính không phải là BĐS. Việc liên kết giữa họ với các RSME chỉ với mục đích tạm thời, nhằm chuẩn bị tiền đề cho việc tham gia chính thức thị trường trong tương lai. Bằng chứng là khoảng năm 2006 rất nhiều doanh nghiệp lớn thuộc các ngành khác thành lập công ty BĐS, trong đó kể cả các doanh nghiệp là công ty con của các ngân hàng. Khi các doanh nghiệp này thành lập công ty BĐS độc lập thì nguồn cung sản phẩm để RSME phân phối dần dần bị thu hẹp.

4.4 Áp lực từ các đối thủ cạnh tranh hiện hữu

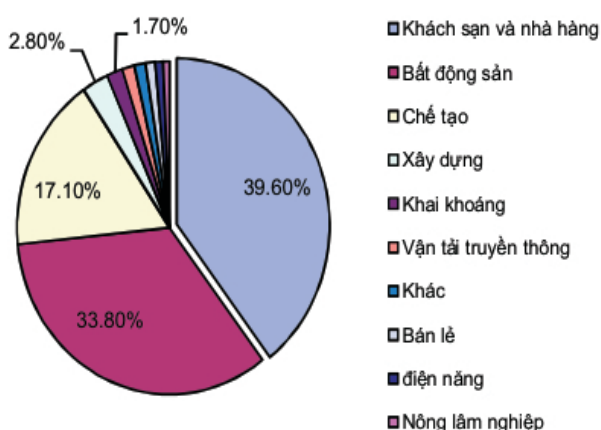
Áp lực cạnh tranh đối với RSME chủ yếu bao gồm cạnh tranh trong phân phối sản phẩm và tiếp cận quỹ đất. Chủ thể cạnh tranh của RSME bao gồm sự cạnh tranh lẫn nhau giữa các RSME và sự cạnh tranh của các doanh nghiệp có quy mô lớn đối với RSME.

Trong phân phối sản phẩm, các doanh nghiệp RSME rất năng động và nắm bắt nhanh thông tin về sự thay đổi cầu. Tuy nhiên, do là doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ nên hệ thống phân phối của các RSME còn rất hạn chế, đây cũng là một trong những điểm yếu các RSME VN về sự cạnh tranh trong phân phối.

Trong hoạt động tiếp cận quỹ đất phát triển dự án, các RSME luôn là đối tượng chịu thiệt bởi vì ưu thế tiếp cận quỹ đất phát triển dự án nghiêng về các doanh nghiệp thuộc vực nhà nước, bao gồm kể cả doanh nghiệp với ngành nghề kinh doanh chính là BĐS và không phải là BĐS (Porter, 2010). Trước năm 2007, chủ đầu tư sản xuất BĐS chủ yếu trên thị trường là các doanh nghiệp nhà nước với ngành nghề kinh doanh chính không phải là BĐS (do các doanh nghiệp này có nhiều lợi thế về quỹ đất), lúc đó họ cần hợp tác với các RSME để phân phối sản phẩm. Dựa vào sự hợp tác này mà nhiều RSME tồn tại và tích lũy vốn. Tuy nhiên, đến nay nhiều doanh nghiệp trong số đó đã thành lập công ty BĐS, họ tự đảm nhận khâu phân phối mà không cần liên kết với RSME. Điều này cho thấy các doanh nghiệp lớn chuyển từ đối tác hợp tác sang trở thành đối thủ cạnh tranh đối với RSME.

4.5 Áp lực từ đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn

Theo số liệu của UNCTAD, tỷ trọng FDI trong tổng đầu tư vốn của VN tăng từ 12% năm 2006 lên 25,5% năm 2007 và 24,1% năm 2008 (Porter, 2010). Trong 5 năm gần đây, FDI tập trung chủ yếu vào những ngành cần đến sử dụng các sản phẩm, dịch vụ BĐS như nhà hàng và khách sạn, xây dựng, chế tạo, bán lẻ... (Hình 5). Cũng vì vậy mà các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào ngành BĐS chiếm tỷ trọng lớn thứ hai (với 33,8% tổng vốn FDI năm 2009, sau ngành nhà hàng và khách sạn). Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, nhất là từ khi Chính phủ ban hành chính sách cho thí điểm các tổ chức, cá nhân nước ngoài mua và sở hữu nhà ở tại VN theo Nghị định số 51/2009/NĐ-CP năm 2009. Chắc chắn các doanh nghiệp FDI sẽ tiếp tục tăng trong thời gian tới khi VN đã gia nhập sâu WTO, đây là đe dọa lớn về các đối thủ tiềm ẩn trong tương lai đối với RSME.



Hình 5. Cơ cấu đầu tư phân theo ngành của khu vực doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài năm 2009

Nguồn: Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài phân theo ngành kinh tế, Tổng cục Thống kê, năm 2009

4.6 Những điều rút ra từ nghiên cứu

Áp lực cạnh tranh của RSME trong bối cảnh hội nhập và lạm phát trên các khía cạnh của mô hình năm áp lực như sau:

(1) Yếu tố nội tại: RSME chủ yếu tham gia vào khâu trung gian, ít thực hiện chức năng tạo sản phẩm, hoặc chỉ tham gia tạo sản phẩm chủ yếu

dựa vào vốn huy động trên thị trường tín dụng và khách hàng ứng trước; trình độ kinh doanh kém.

(2) Áp lực từ khách hàng: trong bối cảnh lạm phát kênh huy động vốn từ khách hàng không thể tiếp tục; mức độ tín cẩn của khách hàng đối với RSME thấp.

(3) Áp lực từ nhà cung cấp: Các doanh nghiệp lớn hạn chế cung cấp sản phẩm hoàn thiện cho RSME để phân phối; quỹ đất cung cấp có nguồn gốc dân sự nhỏ và vị trí thiếu chiến lược.

(4) Áp lực từ đối thủ cạnh tranh: Doanh nghiệp lớn có nhiều ưu thế và ưu đãi hơn trong việc tiếp cận quỹ đất phát triển dự án; hệ thống phân phối hạn chế nên năng lực cạnh tranh trong bán hàng thấp.

(5) Áp lực từ đối thủ tiềm ẩn: Các chính sách hội nhập được mở rộng tạo cơ hội cho các doanh nghiệp FDI đầu tư vào ngành BĐS với quy mô vốn lớn, kinh nghiệm và khả năng đầu tư cao sẽ đe dọa sự tồn tại của RSME.

5. Gợi ý chính sách

Nguồn gốc tạo nên áp lực cạnh tranh đối với RSME VN trong bối cảnh lạm phát và bối cảnh hội nhập là sự thiếu đa dạng của công cụ huy động vốn trên thị trường và thiếu sự liên kết giữa các RMSE lẫn nhau, cũng như giữa RMSE với các khu vực doanh nghiệp khác trong ngành BĐS. Vì vậy, để tìm ra giải pháp hạn chế áp lực cạnh tranh đe dọa sự tồn tại đối với RSME cần phải bắt đầu từ hai lỗ hổng này.

Trước hết là Chính phủ nên xây dựng hành lang pháp lý tạo điều kiện cho sự hình thành và phát triển đa dạng các công cụ tài chính riêng cho ngành BĐS. Ở VN ngoài kênh tín dụng từ ngân hàng thương mại ra thì các kênh huy động vốn khác cho doanh nghiệp và khách hàng là rất hạn chế. Do vậy, cần nghiên cứu để thiết lập các kênh huy động vốn từ xã hội, chẳng hạn như quỹ tín thác BĐS mà các quốc gia phát triển đang áp dụng và mang lại kết quả huy động vốn rất tốt cho các chủ thể trên thị trường.

Thứ hai là cần có những chính sách tạo điều

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ & VỪA

kiện thúc đẩy sự liên kết phát triển giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước. Thông qua đó, các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là RSME có điều kiện tiếp thu công nghệ quản lý và cải tiến công nghệ, tránh được sự cạnh tranh trực diện.

Cuối cùng là cần có cơ chế hỗ trợ riêng cho RMSE, bởi vì BĐS là ngành kinh tế đóng vai trò tạo động lực cho nền kinh tế với nhiều nét đặc thù khác biệt so với nhiều ngành kinh tế khác, là ngành tạo ra ngoại tác tích cực cho các ngành kinh tế của quốc gia. Mặc dù năm 2009, Chính phủ đã ban hành các chính sách hỗ trợ cho DNVVN, đó là chính sách áp dụng chung cho tất cả các ngành và rất phân tán (bởi vì 95% doanh nghiệp VN là DNVVN theo số liệu của Tổng cục Thống kê, 2010). Việc ban hành chính sách hỗ trợ riêng cho RMSE là nhằm để tập trung kích thích vào các đặc thù của ngành, giúp cho ngành thật sự trở thành ngành kinh tế có khả năng tạo ra nhiều việc làm, thu nhập, và tạo ra nhiều sản phẩm BĐS thích hợp cho nền kinh tế■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Andreas Pfner, Christina Schaefer & Stefan Armonat (2004), "Aligning Corporate Real Estate to

Real Estate Investment Functions: Improved Property Decision Making using a Real Option Approach", *Journal of Corporate Real Estate*, Vol. 6 Iss: 3, pp.243 – 264

2. Bộ Xây dựng (2011), *Chiến lược phát triển nhà ở VN*, Báo cáo tại Hội thảo do Hiệp Hội BĐS TP.HCM, trình bày ngày 11/03/2011.

3. Linda Too, Michael Harvey & Eric Too (2010), "Globalisation and corporate real estate strategies", *Journal of Corporate Real Estate*, Vol. 12 Iss: 4, pp.234-248.

4. Hans Nelen, (2008) "Real Estate and Serious Forms of Crime", *International Journal of Social Economics*, Vol. 35 Iss: 10, pp.751-762

5. Peter J.M.M. Krumm (2001), "History of Real Estate Management from a Corporate Perspective", *Facilities*, Vol. 19 Iss: 7/8, pp.276-286.

6. Porter và Viện Kinh tế Quản lý Trung ương (2010), *Báo cáo đánh giá năng lực cạnh tranh của quốc gia của VN*.

7. Trọng Hà (2011), "Thị trường nhà ở trong nền kinh tế VN", tạp chí BĐS, số 85, trang 22-27.

