

Làm thế nào để nâng cao sức cạnh tranh hàng Việt?

12:02 29/10/2020

Đó là vấn đề được đưa ra bàn luận tại Diễn đàn Nâng cao sức cạnh tranh của hàng Việt trước thời cơ, thách thức từ các Hiệp định thương mại thế hệ mới, diễn ra sáng 29/10/2020 tại Hà Nội do Vụ thị trường trong nước – Bộ Công thương và Báo Công thương tổ chức.

Phát biểu tại diễn đàn, Thứ trưởng Bộ Công Thương Đỗ Thắng Hải nhấn mạnh, không đứng ngoài quá trình đó, Việt Nam hiện là thành viên của nhiều FTA. Trong số 13 FTA đã có hiệu lực và đang triển khai, Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) là FTA thế hệ mới đầu tiên mà Việt Nam tham gia, tiếp theo đó là Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu (EVFTA).

Việc tham gia các FTA đã giúp thị trường xuất nhập khẩu được mở rộng và đa dạng hóa; thị trường dịch vụ tài chính phát triển hơn với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư nước ngoài; hệ thống thể chế, chính sách cũng từng bước được hoàn thiện nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập và thực thi cam kết trong các FTA...

Trong khi đó, dịch bệnh Covid-19 đã và đang tiếp tục diễn biến phức tạp trên toàn thế giới. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng quý III/2020 ước tính đạt 1.305,8 nghìn tỷ đồng, tăng 14,4% so với quý II/2020 và tăng 4,5% so với cùng kỳ năm trước. Xét theo ngành hoạt động, doanh thu bán lẻ hàng hóa 9 tháng năm 2020 đạt 2.907,1 nghìn tỷ đồng, chiếm 79,1% tổng mức và tăng 4,8% so với cùng kỳ năm trước.

Thứ trưởng Đỗ Thắng Hải khẳng định: “Hàng Việt vẫn đang được đánh giá cao và được các nhà phân phối, bán lẻ ưu tiên trong cơ cấu hàng hóa bày bán trên quầy kệ. Tỷ lệ hàng Việt tại các hệ thống phân phối hiện đại được duy trì ở mức cao. Cụ thể, hàng hóa Việt ở Co.opmart chiếm 90%-93%, Satra 90%-95%, Vinmart 96%, Vissan 95%, Hapro 95%...



Diễn đàn Nâng cao sức cạnh tranh của hàng Việt trước thời cơ, thách thức từ các Hiệp định thương mại thế hệ mới, diễn ra sáng 29/10/2020 tại Hà Nội

Tuy nhiên, bên cạnh những lợi ích do các FTA mang lại, các doanh nghiệp Việt cũng đứng trước nhiều thách thức khi hàng hóa của nhiều quốc gia sẽ tăng nhập khẩu vào Việt Nam nhờ được hưởng ưu đãi thuế quan.

Trong khi đó, hiện nay, trình độ phát triển của Việt Nam vẫn đang ở mức trung bình và thấp. Việc Việt Nam mở cửa thị trường cho hàng hóa, dịch vụ đến từ các nước đối tác khiến thị trường trong nước không còn là khái niệm “sân nhà”. Đặc biệt, đối với những nhóm ngành hàng mà Việt Nam có sức cạnh tranh yếu như nông nghiệp, chăn nuôi, thủy sản và một số ngành dịch vụ sẽ gặp không ít những thách thức.

Ông Trần Duy Đông - Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư thẳng thắn chia sẻ, mặc dù là động lực phát triển quan trọng của nền kinh tế và chiếm tới gần 98% tổng số doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế nhưng đa số là các DN nhỏ và siêu nhỏ, các DN vừa và lớn chiếm tỉ trọng quá ít (khoảng 3%), tạo thành chỗ khuyết thiếu cơ cấu nghiêm trọng. Do quy mô nhỏ bé nên khả năng tích tụ và tập trung vốn để đầu tư, đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao trình độ quản lý... của DN Việt Nam bị hạn chế.

“Doanh nghiệp quy mô nhỏ bé nên chưa đầu tư vào công nghệ, chưa có chiến lược lâu dài để đầu tư cho sự phát triển dài hạn. Ngược lại, khi DN chưa có công nghệ và chiến lược, dẫn tới DN khó tạo được sự tin tưởng từ các đối tác. Bên cạnh đó, bản thân các DN Việt Nam rất khó để hợp tác phát triển cùng nhau, khó trở thành các đối tác dài hạn cùng phát triển, không hỗ trợ và nâng đỡ nhau để cùng hướng tới mục tiêu phát triển chung” - Thứ trưởng Trần Duy Đông chỉ rõ. Chưa kể, ý chí và nhận thức của chủ doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV còn ngắn hạn. Hầu hết các chủ DNNVV chưa có tư duy chiến lược dài hạn, bài bản, do đó, các DN thường phát triển ngắn hạn, cơ hội. Nhận thức về việc phải phát triển đội ngũ nguồn nhân lực chất lượng cao chưa được đề cao, đặc biệt là với các DN khu vực phía Bắc.

Ngoài ra, đến nay, Việt Nam chưa tham gia được vào hệ sinh thái và chuỗi giá trị của các doanh nghiệp đầu chuỗi và DN nước ngoài. Theo tổng hợp của dự án LinkSME, các công ty Nhật Bản, một trong những nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam, mua sắm khoảng 32,4% các dịch vụ và sản phẩm đầu vào từ các nhà cung cấp địa phương. Con số này thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp FDI của Nhật tại các nước láng giềng. Mối liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân trong nước và DN nước ngoài, giữa các doanh nghiệp nhỏ và các DN lớn là không đáng kể và còn hạn chế.

Tại Diễn đàn, PGS.TS Trần Đình Thiên - Thành viên Tổ tư vấn của Chính phủ cho rằng, cần nhanh chóng đoạn tuyệt với hệ thống phân bổ nguồn lực theo nguyên tắc “xin - cho”. Cụ thể, nỗ lực xây dựng các nền tảng của kinh tế thị trường, chính là các thị trường đầu vào (thị trường các nguồn lực) đúng nghĩa. Bên cạnh đó, nhanh chóng đoạn tuyệt với hệ thống phân bổ nguồn lực theo nguyên tắc “xin - cho”. Đây là nguồn gốc cơ bản và trực tiếp của hệ thống tham nhũng, lãng phí, làm méo mó toàn bộ cấu trúc thị trường.

Trúc Mai