

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**



TRẦN THANH LONG

**ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA GIA NHẬP WTO
ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT KHẨU
CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

**CHUYÊN NGÀNH: THƯƠNG MẠI
MÃ SỐ : 62.34.10.01**

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

TP.HỒ CHÍ MINH, NĂM 2010

Công trình được hoàn thành tại Trường Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh

Người hướng dẫn khoa học: **GS.TS Võ Thanh Thu**

Phản biện 1: GS.TS Hoàng Thị Chinh

Phản biện 2: PGS.TS. Phước Minh Hiệp

Phản biện 3: PGS.TS. Nguyễn Xuân Quế

Luận án được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận án cấp Nhà nước họp tại Trường Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh.

Vào hồi 14 giờ 00 ngày 12 tháng 11 năm 2010

Có thể tìm hiểu luận án tại:

- Thư viện Quốc gia

- Thư viện Trường Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh

**DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ
CÓ LIÊN QUAN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN**

1. Trần Thanh Long (2002), Phân tích các tác động đến hoạt động thương mại khi Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và một số giải pháp nâng cao khả năng hội nhập, năm 2002. *Luận văn thạc sĩ, Đại học Kinh tế tp Hồ Chí Minh.*
2. Trần Thanh Long (2003), “Solutions to Vietnamese trade on the move to WTO”, *Economic Development Review, No.103.*
3. Trần Thanh Long (2009), Xuất khẩu Việt Nam trước rào cản thương mại quốc tế, *tạp chí Công nghệ ngân hàng, số 45.*
4. Trần Thanh Long (2010), Facts of and solutions for Vietnamese enterprises to overcome international trade barrirs, *Economic Development Review, No.185.*

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do nghiên cứu

Việt Nam gia nhập WTO đã mở ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp mở rộng và phát triển hoạt động xuất khẩu. Tuy nhiên, bên cạnh các nhân tố thuận lợi, doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải đối mặt với những nguy cơ, thách thức,... mà nền kinh tế và doanh nghiệp bộc lộ trong quá trình gia nhập WTO. Tác giả cho rằng điều cần thiết là nhận thức những tác động của gia nhập WTO đến doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cụ thể là kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam. Vì vậy, tác giả thực hiện luận án với đề tài: **“Đánh giá tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- *Thứ nhất*, xây dựng mô hình nghiên cứu thể hiện mối quan hệ của các nhân tố đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam trong tiến trình Việt Nam gia nhập WTO.
- *Thứ hai*, đánh giá tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.
- *Thứ ba*, đề xuất hệ thống giải pháp đồng bộ, toàn diện để cải thiện kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp giai đoạn gia nhập WTO.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Các doanh nghiệp Việt Nam có tham gia vào hoạt động xuất khẩu. Cụ thể là xem xét nhận thức của doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam về tác động của gia nhập WTO

đến kết quả kinh doanh xuất khẩu và hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

- **Không gian nghiên cứu:** Đề tài tập trung nghiên cứu, khảo sát các doanh nghiệp xuất khẩu có trụ sở kinh doanh tại thành phố Hồ Chí Minh.

- **Thời gian nghiên cứu:** Số liệu thứ cấp thu thập về tình hình xuất khẩu Việt Nam và các ngành hàng xuất khẩu quan trọng giai đoạn 1995 – 2009.

4. Phương pháp nghiên cứu và nguồn thông tin

Đề tài nghiên cứu của luận án chủ yếu sử dụng các phương pháp nghiên cứu cụ thể sau:

- *Phương pháp định tính:* trao đổi trực tiếp và thăm dò các chuyên gia trong nghiên cứu và khối doanh nghiệp về thang đo và các mục hỏi. Trên cơ sở đó hình thành thang đo của đề tài về bảng câu hỏi khảo sát dùng trong phân tích định lượng.

- *Phương pháp định lượng:* tác giả tiến hành 02 đợt khảo sát các nhằm làm rõ tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.

- *Phương pháp phân tích, so sánh, tổng hợp:* Nhằm rút ra những nhận xét và kết luận về kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp trong quá trình Việt Nam gia nhập WTO.

- *Tổng thể và mẫu nghiên cứu:* Trong khảo sát đợt 1 tác giả tiến hành với mẫu là 200 doanh nghiệp. Trong đợt khảo sát thứ 2, tác giả lấy mẫu thuận tiện, ngẫu nhiên, số mẫu khảo sát phân tích là 239 doanh nghiệp.

5. Tính mới của đề tài

So với các đề tài đã công bố, luận án có một số điểm mới sau:

Đề tài đã làm rõ thực trạng của xuất khẩu Việt Nam trong khoảng thời gian từ khi Việt Nam nộp đơn gia nhập WTO cho đến khi Việt Nam đã gia nhập 3 năm.

Đề tài đã xây dựng được mô hình định lượng để phân tích ảnh hưởng của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp trong điều kiện gia nhập WTO.

Đề tài đã đề xuất hệ thống các giải pháp toàn diện và đồng bộ từ cấp nhà nước đến doanh nghiệp và các hiệp hội ngành hàng để cải thiện kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn gia nhập WTO.

6. Bố cục của luận án

Ngoài phần phụ lục, tài liệu tham khảo, luận án có 153 trang, 32 bảng, 17 đồ thị, 7 sơ đồ và có kết cấu như sau:

Chương 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT ĐỂ ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA GIA NHẬP WTO ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP.

Chương 2: ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA GIA NHẬP WTO ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT KHẨU DOANH NGHIỆP VIỆT NAM.

Chương 3: GIẢI PHÁP CẢI THIỆN KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT KHẨU DOANH NGHIỆP VIỆT NAM GIAI ĐOẠN GIA NHẬP WTO.

CHƯƠNG 1
CƠ SỞ LÝ THUYẾT ĐỂ ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA
GIA NHẬP WTO ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH
XUẤT KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Khái niệm và vai trò của xuất khẩu

1.1.1 Khái niệm xuất khẩu

“Xuất khẩu là bán hàng hóa, dịch vụ ở nước ngoài”; “Xuất khẩu là mang hàng hóa ra nước ngoài để bán”.; “Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật”.

1.1.2 Vai trò của xuất khẩu đối với các quốc gia và doanh nghiệp

Vai trò của xuất khẩu đối với các quốc gia: *Thứ nhất*, xuất khẩu góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc gia. *Thứ hai*, xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu. *Thứ ba*, xuất khẩu góp phần thúc đẩy tiến bộ công nghệ, phát triển nguồn nhân lực và nâng cao năng suất lao động. *Thứ tư*, xuất khẩu góp phần giảm đói nghèo, tạo việc làm. *Thứ năm*, xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại của đất nước.

Vai trò của xuất khẩu đối với các doanh nghiệp: *Thứ nhất*, xuất khẩu giúp cho doanh nghiệp mở rộng được thị trường. *Thứ hai*, giúp doanh nghiệp hưởng lợi nhờ tận dụng được lợi thế quy mô. *Thứ ba*, cho phép doanh nghiệp học hỏi và tích lũy kinh nghiệm quản lý và kinh doanh. *Thứ tư*, xuất khẩu giúp doanh nghiệp nhanh chóng xây dựng thương hiệu mạnh ở cấp độ quốc tế. *Thứ năm*, xuất khẩu

cho phép doanh nghiệp giảm thiểu những ảnh hưởng xấu khi thị trường trong nước có biến động xấu. *Thứ sáu*, giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận và huy động vốn kinh doanh. *Thứ bảy*, xuất khẩu giúp cho doanh nghiệp có nguồn thu ngoại tệ cân đối nhu cầu ngoại tệ phục vụ cho nhu cầu nhập khẩu.

1.2 Kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp và các nhân tố ảnh hưởng

1.2.1 Kết quả kinh doanh xuất khẩu doanh nghiệp

Kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp là những mục tiêu mà doanh nghiệp đạt được trong xuất khẩu sản phẩm ra thị trường nước ngoài thông qua việc triển khai và thực hiện chiến lược marketing xuất khẩu.

1.2.2 Nghiên cứu các lý thuyết liên quan đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp

Mô hình Madsen: Madsen cho rằng kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của 3 nhóm nhân tố: cơ cấu tổ chức, môi trường và chiến lược kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp.

Mô hình Aaby và Slater: Theo Aaby và Slater, kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi: các nhân tố bên ngoài, tác giả gọi đó là môi trường, và các yếu tố thuộc nội bộ doanh nghiệp: năng lực của doanh nghiệp, chiến lược của doanh nghiệp, đặc điểm của doanh nghiệp.

Mô hình Gemunden: Gemunden cho rằng có 5 nhân tố chủ yếu tác động kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp, gồm: đặc điểm doanh

nghiệp, thị trường nội địa, đặc điểm thị trường xuất khẩu, nhà quản trị, các hoạt động khác.

Mô hình Zou và Stan (1998): Theo Zou và Stan, thì kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của các yếu tố bên trong như: chiến lược marketing xuất khẩu của doanh nghiệp, các nhân tố liên quan đến quan điểm và nhận thức của doanh nghiệp về quản lý, các quan điểm của đội ngũ quản trị, năng lực và đặc điểm của doanh nghiệp, và các yếu tố bên ngoài, tức môi trường sẽ tác động lớn đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp, gồm : đặc điểm ngành hàng, đặc điểm thị trường trong nước và nước ngoài.

Mô hình Leonidou, Katsikeas và Samiee: Theo Leonidou, Katsikeas và Samiee, kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố của chiến lược marketing xuất khẩu, đến lượt mình marketing xuất khẩu lại bị ảnh hưởng bởi các mục tiêu của doanh nghiệp liên quan đến hoạt động xuất khẩu, các chiến lược xuất khẩu lại phụ thuộc vào đặc điểm quản lý cả về khía cạnh chủ quan và khách quan, và ảnh hưởng bởi các nhân tố thuộc doanh nghiệp, đồng thời bị chi phối bởi môi trường của doanh nghiệp.

Mô hình Liane Voerman: Theo Liane Voerman hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp vừa và nhỏ chịu ảnh hưởng bởi 5 yếu tố: đặc điểm chủ quan của nhà quản lý, đặc điểm của doanh nghiệp, đặc điểm khách quan của quản lý, môi trường hoạt động và hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

Tóm lại, nghiên cứu các công trình lý thuyết thực nghiệm, đề tài kết luận các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh xuất khẩu

doanh nghiệp gồm: Đặc điểm của doanh nghiệp, đặc điểm ngành hàng xuất khẩu, đặc điểm môi trường vĩ mô: môi trường trong nước, môi trường nước xuất khẩu, hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

1.3 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu doanh nghiệp các quốc gia thành viên WTO

1.3.1 Ảnh hưởng của WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu doanh nghiệp các quốc gia thành viên

Ảnh hưởng của WTO đến xuất khẩu của quốc gia thành viên:

Qua nghiên cứu các tài liệu công bố, tác giả thấy rằng gia nhập WTO có ý nghĩa lớn đối với xuất khẩu của quốc gia. Tuy nhiên, giữa các quốc gia có mức độ hưởng lợi khác nhau tùy thuộc vào sự linh động của các tác nhân kinh tế của quốc gia đó trong phản ứng với những thay đổi của môi trường kinh doanh dưới khuôn khổ của WTO. Đồng thời, mức hưởng lợi của các nước cũng tùy thuộc vào các ngành hàng, mức độ tự do hóa các ngành hàng trong tác động của GATT/WTO.

Ảnh hưởng của WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp: *Thứ nhất*, môi trường kinh doanh trong nước thay đổi. *Thứ hai*, thị trường nước ngoài sẽ thay đổi. *Thứ ba*, môi trường ngành hàng sẽ thay đổi. *Thứ tư*, quan tâm của chính phủ đối với hoạt động xuất khẩu thay đổi, chính những thay đổi môi trường bên ngoài, kéo theo những thay đổi tích cực bên trong của doanh nghiệp hướng đến xuất khẩu: doanh nghiệp đầu tư nhiều hơn cho hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp tăng cường năng lực của mình để tận dụng các cơ hội của WTO mang lại.

1.4 Kinh nghiệm các nước về hỗ trợ các doanh nghiệp cải thiện kết quả kinh doanh xuất khẩu trong tiến trình gia nhập WTO

Sau khi nghiên cứu kinh nghiệm của một quốc gia có điều kiện tương đồng với Việt Nam: Trung Quốc, Thái Lan, Đài Loan, tác giả rút ra một số kinh nghiệm bổ ích có thể vận dụng cho Việt Nam như sau:

Bài học 1: Trong gia nhập WTO, vai trò của thành phần kinh tế dân doanh là thành phần quan trọng có ý nghĩa lớn trong thúc đẩy phát triển kinh tế của các nước nói chung và xuất khẩu nói riêng.

Bài học 2: Thúc đẩy phát triển xuất khẩu, đặc biệt là xuất khẩu các ngành có hàm lượng công nghệ cao, giá trị gia tăng cao thì các nước thường dựa vào hoạt động của các công ty đa quốc gia.

Bài học 3: Trong gia nhập WTO, đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế là một vấn đề quan trọng.

Bài học 4: Gia nhập WTO, chính phủ các nước đều coi việc cung cấp thông tin thị trường đầy đủ cho các doanh nghiệp xuất khẩu là quan trọng.

Bài học 5: Gia nhập WTO, nhưng các chính phủ vẫn có đầy đủ các công cụ và biện pháp do WTO cho phép để hỗ trợ cho các doanh nghiệp thâm nhập thị trường thế giới và đẩy mạnh xuất khẩu.

Bài học 6: Nâng cao sức cạnh tranh hàng xuất khẩu là vấn đề cấp bách đặt ra cho nhiều nước đặt biệt là trong những năm gần đây. Đây là vấn đề mà Việt Nam cũng đang gặp phải và tìm cách giải quyết.

CHƯƠNG 2
ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA GIA NHẬP WTO ĐẾN
KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT KHẨU
CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

2.1 Việt Nam trong tiến trình đàm phán và gia nhập WTO

2.1.1 Việt Nam trong tiến trình đàm phán và gia nhập WTO

Qua xem xét các chỉ số cơ bản của Việt Nam, người viết cho rằng, trong suốt tiến trình đàm phán và gia nhập WTO, gia nhập WTO đã có ảnh hưởng tích cực đến đời sống kinh tế xã hội Việt Nam, nhưng đồng thời cũng xuất hiện một số biểu hiện, thách thức cả cấp độ vi mô và vĩ mô mà nhà nước và doanh nghiệp phải quan tâm tháo gỡ, tập trung vào các lĩnh vực: hấp thụ vốn đầu tư của nền kinh tế kém, chất lượng nguồn nhân lực chưa đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp trong và ngoài nước, chất lượng và hiệu quả của xuất khẩu chưa cao đặc biệt là cơ cấu mặt hàng ẩn chứa nhiều bất lợi, đối phó với các ảnh hưởng tiêu cực của bên trong trong tiến trình gia nhập WTO.

2.1.2 Nội dung cốt lõi của các cam kết gia nhập WTO

Nghĩa vụ của Việt Nam: *Thứ nhất*, Việt Nam phải mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ cho các doanh nghiệp của các quốc gia thành viên khác của WTO. *Thứ hai*, Việt Nam có nghĩa vụ không phân biệt giữa hàng hoá, dịch vụ, các doanh nghiệp,... đến từ các thành viên với nhau, giữa hàng hoá dịch vụ nhập khẩu với hàng hoá, dịch vụ nội địa. *Thứ ba*, Việt Nam có nghĩa vụ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại quốc tế. *Thứ tư*, Việt Nam có nghĩa vụ phải minh bạch hóa chính sách, thủ tục, quy định thương mại nội địa.

Quyền lợi của Việt Nam: *Thứ nhất*, doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam được hưởng ưu đãi từ nước thành viên khác của WTO. *Thứ hai*, các nước thành viên không được phân biệt đối xử giữa hàng hoá nhập khẩu từ các nước khác nhau (về thuế, phí, các thủ tục, quy định...). *Thứ ba*, các nước thành viên WTO không được sử dụng các rào cản phi thuế trái qui định WTO đối với hàng hóa Việt Nam. *Thứ tư*, các nước thành viên phải tuân thủ các nguyên tắc chung về thủ tục hải quan, trị giá tính thuế, quy tắc xuất xứ, kiểm định hàng hoá, cấp phép nhập khẩu. Ngoài ra, các thủ tục và điều kiện nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập WTO cũng phải tuân thủ các yêu cầu về minh bạch, hạn chế các biện pháp phi thuế.

2.2 Xuất khẩu Việt Nam giai đoạn đàm phán và gia nhập WTO

Qua nghiên cứu xuất khẩu tổng thể của Việt Nam giai đoạn 1995 – 2009 trên các mặt: qui mô, tốc độ tăng trưởng, cơ cấu mặt hàng, thị trường, mức độ chế biến,... ta thấy gia nhập WTO có ảnh hưởng nhất định đến xuất khẩu, tuy nhiên ảnh hưởng này không rõ ràng, một số ngành hàng có xu hướng tăng trưởng tốt, nhưng có một số ngành hàng không tốt, tăng trưởng trên các thị trường cũng không giống nhau giữa các khu vực. Tác giả cho rằng: do cơ cấu kinh tế Việt Nam nên tốc độ tăng trưởng không thể đột biến, mới 3 năm nên chưa biểu hiện tác động một cách rõ ràng, mặt khác có một số hạn chế từ phía doanh nghiệp và Chính phủ Việt Nam trong chủ động nắm bắt các cơ hội do gia nhập WTO mang lại để đẩy mạnh xuất khẩu, một lý do nữa do ảnh hưởng suy thoái của kinh tế thế giới diễn ra trên diện rộng và có phần gay gắt.

2.3 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam

2.3.1 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến môi trường kinh doanh trong nước

Kết quả khảo sát doanh nghiệp đợt 1 cho thấy, môi trường kinh doanh trong nước được đánh giá là có tác động tốt đối với hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp bởi gia nhập WTO trừ yếu tố khuyến khích xuất khẩu của nhà nước. Khảo sát cũng cho thấy, gia nhập WTO có ảnh hưởng tốt đến môi trường kinh doanh trong nước, tuy nhiên mức độ thay đổi của môi trường kinh doanh trong nước chưa thực sự mạnh mẽ, điều đó ảnh hưởng không tốt đến kết quả kinh doanh nói chung và kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp nói riêng.

2.3.2 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến đặc điểm của doanh nghiệp xuất khẩu

Theo đánh giá của doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam tại thời điểm khảo sát, thì quy mô và kinh nghiệm xuất khẩu của doanh nghiệp không chịu tác động nhiều của gia nhập WTO, có 90% và 89% doanh nghiệp khảo sát cho rằng gia nhập WTO không tác động đến 2 yếu tố này của doanh nghiệp. Điều đó cho thấy gia nhập WTO không ảnh hưởng nhiều đến kinh nghiệm và qui mô doanh nghiệp trong ngắn hạn. Yếu tố chịu ảnh hưởng tích cực nhất là năng lực sản xuất của doanh nghiệp, do gia nhập WTO, thị trường đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp ổn định cho phép doanh nghiệp tổ chức tiến hành hoạt động tốt hơn. Các yếu tố còn lại có hướng phát triển tốt dưới ảnh hưởng của gia nhập WTO.

2.3.3 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp

Khảo sát 5 yếu tố hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp được khảo sát, thì có 3 yếu tố có ý kiến đánh giá tích cực của doanh nghiệp về tác động của WTO là mức độ chủ động xuất khẩu của doanh nghiệp (HX1) và tiền cận nhà cung ứng nguyên liệu xuất khẩu, có trên 71% doanh nghiệp cho rằng gia nhập WTO tác động tích cực tính chủ động của doanh nghiệp trong xuất khẩu, và 68% doanh nghiệp cho biết gia nhập WTO tác động tích cực đến doanh nghiệp trong tiếp cận nhà cung ứng nguyên liệu cho hàng xuất khẩu. Liên quan đến đầu tư nguồn lực cho xuất khẩu thì 56% doanh nghiệp cho rằng gia nhập WTO có tác động tốt, trong khi đó 44% cho rằng vẫn chưa thấy tác động này. Tuy nhiên qua khảo sát, ta thấy các doanh nghiệp đánh giá không tích cực ảnh hưởng của WTO đến việc tiếp cận kênh phân phối và hoạt động xuất khẩu của họ.

2.3.4 Ảnh hưởng của WTO đến môi trường ngành hàng xuất khẩu

Liên quan đến kết quả khảo sát về môi trường ngành hàng trong gia nhập WTO, ta thấy, đa số các yếu tố trong khảo sát đều cho kết quả khảo sát khá tiêu cực. Điều đó thể hiện, gia nhập WTO đã tác động đến các ngành hàng xuất khẩu Việt Nam. Kết quả khảo sát cho thấy có gần 80% doanh nghiệp được hỏi cho rằng gia nhập WTO không có tác động đến công nghệ ngành hàng hoạt động tác tiêu cực. Khi đánh giá hiệp hội ngành hàng, thì có khoảng 77,5% doanh nghiệp cho rằng hiệp hội không có thay đổi tích cực nào trong quá trình Việt Nam gia nhập WTO. Tương tự cho yếu tố bảo hộ ngành hàng, thì có 75.5% doanh nghiệp xuất khẩu cho rằng không có tác

động. Trong khi các yếu tố khác trong ngành hàng xuất khẩu được các doanh nghiệp đánh giá cao hơn: thể hiện ở chỉ số thống kê đạt mức đánh giá vào 2 mức là không có tác động hoặc có tác động tích cực, trong đó tỉ lệ doanh nghiệp cho rằng gia nhập WTO có tác động tích cực là khá cao.

2.3.5 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến môi trường nước ngoài

Đa số các biến khảo sát đều có điểm trung bình tính được là cao (trên 3). Có thể có thể cho rằng gia nhập WTO đã tác động nhất định đến thị trường xuất khẩu của các doanh nghiệp, đây là cơ hội các doanh nghiệp cần nắm bắt. Kết quả khảo sát cho thấy, gia nhập WTO tác động tích cực về thuế, nhu cầu nhập khẩu của nước ngoài, thông tin thị trường. Tuy nhiên, các yếu tố như khác biệt văn hóa, mức độ cạnh tranh có kết quả khảo sát không tốt. Liên quan đến rào cản thương mại ở các thị trường nước ngoài, thì các doanh nghiệp khảo sát cho rằng gia nhập WTO có tác động tích cực là 16.5%, nhưng tác động tiêu cực với tỉ lệ cao là 30%. Đây là điểm nổi bật cần lưu ý.

2.3.6 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến vai trò của Chính phủ trong hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu

Nhìn chung, các doanh nghiệp đánh giá Chính phủ đã có những bước đi thích hợp và tích cực trong vai trò là người hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa ra thị trường nước ngoài (điểm trung bình khá cao). Vai trò này thể hiện ở các chương trình xúc tiến thương mại, cải cách dịch vụ cao, thủ tục xuất nhập khẩu, hoàn thiện hệ thống pháp lý, cải cách hành chính, hệ thống và giải pháp ở cấp quốc gia về xuất khẩu,...Khảo sát cụ thể từng nhân tố, cho ta thấy, trợ

giúp của Chính phủ có tác động không tốt đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp. Các yếu tố khác có ảnh hưởng tích cực bởi gia nhập WTO. Trong đó, các doanh nghiệp đánh giá cao Chính phủ trong đầu tư cơ sở hạ tầng (75,5%), các yếu tố khác có ảnh hưởng tích cực, nhưng tỉ lệ đồng ý là tương đối thấp.

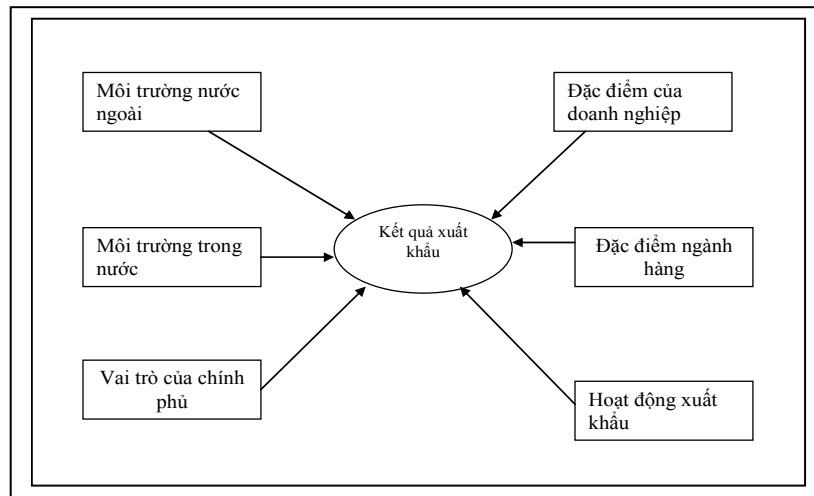
2.3.7 Ảnh hưởng của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp

Theo các doanh nghiệp, gia nhập WTO có tác động tốt đến kết quả kinh doanh của họ thông qua chỉ tiêu tài chính và chỉ tiêu chỉ chiến lược. Kết quả cho thấy, các doanh nghiệp xuất khẩu cho rằng tác động của gia nhập WTO đối với kết quả kinh doanh xuất khẩu của họ là tốt. Về doanh thu xuất khẩu, có 61% doanh nghiệp cho rằng gia nhập WTO tác động tích cực đến doanh thu xuất khẩu của họ. 51% doanh nghiệp cho rằng WTO có tác động tích cực đến lợi nhuận của họ. Đặc biệt có trên 80% doanh nghiệp cho rằng gia nhập WTO tác động tích cực đến việc đạt các mục tiêu chiến lược của hoạt động xuất khẩu. Liên quan đến mức tăng trưởng của doanh thu và lợi nhuận với tỉ lệ đánh giá tác động tích cực là trên 80% và 50%.

2.4 Đánh giá tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam

2.4.1 Mô hình đánh giá tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam và các giả thuyết

Dựa vào cơ sở lý luận chương 1 và thực tiễn Việt Nam gia nhập WTO, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu Việt Nam gồm 6 nhân tố:



Sơ đồ 2.1: Mô hình đề xuất nghiên cứu tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam

2.4.2 Mẫu nghiên cứu

Trong luận án, đơn vị phân tích là doanh nghiệp, trong đợt khảo sát thứ 2 tiến hành vào tháng 2 năm 2010 tác giả đều lấy mẫu theo phương pháp thuận tiện. Cỡ mẫu là 239 doanh nghiệp tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh.

2.4.3 Xây dựng thang đo

Thang đo kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp gồm bởi 5 biến quan sát. Thang đo đặc điểm của doanh nghiệp xuất khẩu gồm có 6 biến quan sát. Thang đo đặc điểm của ngành hàng xuất khẩu gồm có 6 biến quan sát. Thang đo hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp gồm 5 biến quan sát. Thang đo môi trường kinh doanh trong nước gồm 9 biến quan sát. Thang đo môi trường kinh doanh

nước ngoài thể hiện bằng 8 biến quan sát để đo lường khái niệm nghiên cứu này. Thang đo vai trò Chính phủ gồm có 5 biến quan sát.

Các biến này được đo lường bằng thang đo khoảng 5 điểm (từ 1: hoàn toàn không đồng ý, đến 5: hoàn toàn đồng ý).

2.4.4 Kiểm định thang đo tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam

Kết quả Cronbach Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA của thang đo các nhân tố tác động đến xuất khẩu doanh nghiệp Việt Nam cho ta kết luận sau:

(1) **Thang đo kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp:** Qua kiểm định, kết luận thang đo kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp (KQ) gồm có 5 biến quan sát từ KQ1, KQ2, KQ3, KQ4, KQ5.

(2) **Thang đo đặc điểm doanh nghiệp xuất khẩu:** Kiểm định loại biến DD2, kết luận thang đo đặc điểm doanh nghiệp được đo lường bởi 5 biến: DD1, DD3, DD4, DD5, DD6.

(3) **Thang đo đặc điểm ngành hàng xuất khẩu:** Biến DN1 bị loại, vì vậy, thang đo đặc điểm doanh nghiệp xuất khẩu được đo lường bởi 5 biến là DN2, DN3, DN4, DN5, DN6.

(4) **Thang đo hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp:** Thang đo hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp chính thức được đo lường bởi 5 biến quan sát : HX1, HX2, HX3, HX4, HX5.

(5) **Thang đo môi trường kinh doanh trong nước:** Biến MN5 bị loại, thang đo thị trường trong nước được đo lường bởi 8 biến sau: MT1, MT2, MT3, MT4, MT6, MT7, MT8, MT9.

(6) **Thang đo môi trường kinh doanh nước ngoài:** Biến MN5, MN6 bị loại, do đó thang đo môi trường kinh doanh nước ngoài được đo lường bởi 6 biến sau: MN1, MN2, MN3, MN4, MN7, MN8.

(7) **Thang đo vai trò chính phủ:** Qua kiểm định, kết luận thang đo vai trò của chính phủ gồm 5 biến, gồm: CP1, CP2, CP3, CP4, CP5.

2.4.5 Phân tích mô hình hồi qui tuyến tính tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam

Phân tích tương quan các nhân tố - hệ số Pearson: Qua nghiên cứu cho thấy có sự tương quan tuyến tính với 6 nhân tố thành phần là (1) đặc điểm doanh nghiệp xuất khẩu (DD), (2) Đặc điểm ngành hàng xuất khẩu, (3) Hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp (HX), (4) Môi trường kinh doanh trong nước (MT), (5) Môi trường kinh doanh nước ngoài (MN), (6) Vai trò của chính phủ. (hệ số tương quan $r > 0$ và giá trị $P < 5\%$). Qua tính toán hệ số tương quan pearson cho tác giả kết luận các biến này có phân phối chuẩn và có mối liên hệ tuyến tính.

Kiểm định giả thuyết về mối liên hệ tuyến tính giữa các nhân tố: Qua kết quả kiểm định tương quan giữa các biến của mô hình, cho ta thấy, tất cả các biến đều được đưa vào phân tích hồi quy nhằm thể hiện mức độ tác động của từng nhân tố lên kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp trong quá trình gia nhập WTO. Điều đó có nghĩa là chấp nhận các giả thuyết H1, H2, H3, H4, H5, H6.

Phân tích mối tương quan các nhân tố bằng mô hình hồi quy tuyến tính: Kết quả tính toán xác định hàm hồi qui tuyến tính thể

hiện tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn gia nhập WTO:

$$Y = -1.307 + 0.424X_1 + 0.057X_2 + 0.403X_3 + 0.107X_4 + 0.216X_5 + 0.261X_6.$$

Trong đó : Y : Kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp; X₁ : Đặc điểm doanh nghiệp xuất khẩu ; X₂ : Đặc điểm ngành hàng xuất khẩu ; X₃ : Hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp ; X₄ : Môi trường kinh doanh trong nước ; X₅ : Môi trường kinh doanh nước ngoài ; X₆ : Vai trò của chính phủ.

Tóm lại, Có sáu nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam là : (1) Đặc điểm của doanh nghiệp xuất khẩu, (2) đặc điểm của ngành hàng xuất khẩu, (3) hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp, (4) thị trường trong nước, (5) thị trường nước ngoài, (6) vai trò của chính phủ liên quan đến các chính sách, chương trình hỗ trợ cho xuất khẩu.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP CẢI THIỆN KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM GIAI ĐOẠN GIA NHẬP WTO

3.1 Cơ sở đề xuất giải pháp: dựa trên cơ sở

3.1.1 Năng lực doanh nghiệp Việt Nam và thực tiễn đầu tư cho xuất khẩu ở cấp doanh nghiệp

3.1.2 Môi trường kinh doanh Việt Nam

3.1.3 Môi trường kinh doanh nước ngoài và kinh nghiệm của các quốc gia có điều kiện tương đồng với Việt Nam.

3.2 Mục tiêu và quan điểm đề xuất giải pháp

3.2.1 Mục tiêu của các giải pháp

- Cải thiện môi trường kinh doanh trong nước, môi trường ngành hàng thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.
- Tăng cường các giải pháp cấp nhà nước trong hỗ trợ cho doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu.
- Nâng cao năng lực của doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam và đẩy mạnh các hoạt động xuất khẩu ở cấp doanh.

3.2.2 Quan điểm đề xuất giải pháp: Các giải pháp đề xuất trong luận án được đặt trên các quan điểm sau đây:

Thứ nhất, xuất khẩu là động lực quan trọng để tăng trưởng kinh tế và giải quyết các vấn đề kinh tế xã hội của đất nước. *Thứ hai*, để cải thiện kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam phải dựa trên sức mạnh tổng lực của nền kinh tế. *Thứ ba*, gia nhập WTO, Nhà nước phải là đối tượng gia nhập trước, trên cơ sở hài hòa và chuyển hóa các qui định của WTO vào khuôn khổ thể chế của quốc gia. *Thứ tư*, để cải thiện kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp, thì doanh nghiệp phải là người tiên phong trong hoạt động xuất khẩu. *Thứ năm*, chất lượng hàng hóa xuất khẩu, cơ cấu xuất khẩu là bài toán quan trọng và mang tính lâu dài ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn gia nhập WTO. *Thứ sáu*, hiệp hội ngành hàng mạnh là một nhân tố

quan trọng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn gia nhập WTO.

3.3 Hệ thống các giải pháp cải thiện kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn gia nhập WTO

3.3.1 Các giải pháp ở cấp Nhà nước

3.3.1.1 Cải thiện môi trường kinh doanh trong nước

Giải pháp 1: Nhà nước tập trung hoàn thiện hệ thống thể chế pháp luật theo hướng tạo thuận lợi cho thương mại quốc tế và tăng cường xuất khẩu.

Giải pháp 2: Hoàn thiện thị trường vốn, thị trường tài chính để thu hút nguồn vốn đầu tư trong và ngoài nước nâng cao năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp.

Giải pháp 3: Nâng cao hiệu quả của công cuộc cải cách hành chính – cải cách thủ tục hành chính tạo điều kiện cho doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu.

Giải pháp 4: Tăng cường thu hút vốn trong và ngoài nước để tăng cường đầu tư hoàn thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật phục vụ cho sản xuất và xuất khẩu.

Giải pháp 5: Đào tạo nguồn nhân lực cho các ngành xuất khẩu gắn liền với hoàn thiện thể chế thị trường lao động.

Giải pháp 6: Khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư phát triển các dịch vụ thương mại phục vụ cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu.

3.3.1.2 Tăng cường vai trò của Chính phủ trong hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu và tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp khi kinh doanh ở nước ngoài

Giải pháp 1: Nhà nước tập trung đối phó với các rào cản thương mại ở các nước.

Giải pháp 2: Tăng cường chất lượng và hiệu quả của hoạt động xúc tiến thương mại cấp quốc gia để hỗ trợ mạnh mẽ cho doanh nghiệp đẩy mạnh xuất khẩu.

Giải pháp 3: Hỗ trợ các doanh nghiệp dân doanh đẩy mạnh xuất khẩu.

Giải pháp 4: Nghiên cứu, thu thập và tạo điều kiện để các doanh nghiệp tiếp cận các thông tin về WTO và thị trường thuận lợi, dễ dàng nhất.

3.3.1.3 Cải thiện môi trường ngành hàng xuất khẩu

Giải pháp 1: Xây dựng chiến lược xuất khẩu thời kỳ hậu WTO với tầm nhìn 2020.

Giải pháp 2: Cải thiện môi trường ngành hàng xuất khẩu.

3.3.2 Giải pháp cấp doanh nghiệp

3.3.2.1 Nâng cao năng lực của doanh nghiệp

Giải pháp 1: Tăng cường đầu tư đổi mới máy móc thiết bị và công nghệ góp phần nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu.

Giải pháp 2: Tăng cường đào tạo, nâng cao chất lượng lao động và thu hút nhân tài trong các doanh nghiệp xuất khẩu.

Giải pháp 3: Nâng cao chất lượng sản phẩm của các doanh nghiệp xuất khẩu.

Giải pháp 4: Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, hoàn thiện hệ thống thông tin quản lý và ra quyết định của các doanh nghiệp xuất khẩu

3.3.2.2 Tổ chức tốt hoạt động xuất khẩu

Giải pháp 1: Hoạch định chiến lược xuất khẩu của doanh nghiệp trong điều kiện gia nhập WTO.

Giải pháp 2: Nâng cao khả năng tiếp thị và phát triển hệ thống kinh doanh của doanh nghiệp tại các thị trường xuất khẩu.

Giải pháp 3: Coi trọng vấn đề xây dựng và phát triển thương hiệu trên thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp.

Giải pháp 4: Đối phó với các rào cản thương mại quốc tế

3.3.3 Hiệp hội ngành hàng xuất khẩu

3.3.3.1 Giải pháp chung cho hiệp hội ngành xuất khẩu

Tập trung nâng cao năng lực bộ máy lãnh đạo các hiệp hội và nâng cao chất lượng các hoạt động hiệp hội trong hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu. Giải pháp này thực hiện tốt, sẽ góp phần cải thiện năng lực cơ bản của hiệp hội ngành hàng để đủ khả năng thực hiện các chức năng nhiệm vụ của hiệp hội trong điều kiện gia nhập WTO.

3.3.3.2 Giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu

Lợi ích của giải pháp là tăng cường tính chủ động của hiệp hội ngành hàng trong điều phối, định hướng và hỗ trợ cho doanh nghiệp hiệp hội đẩy mạnh xuất khẩu ra nước ngoài.

3.3.3.3 Giải pháp tăng cường vai trò của hiệp hội trong đối phó với rào cản thương mại quốc tế

Giải pháp giúp tăng cường năng lực cho hiệp hội ngành hàng trong chủ động ứng phó hiệu quả với các rào cản thương mại quốc tế, đảm bảo hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp ổn định.

KẾT LUẬN

Nghiên cứu đề tài **“Đánh giá tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam”**, người viết rút ra một số kết luận như sau:

Thứ nhất, Kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp là những mục tiêu mà doanh nghiệp đạt được trong xuất khẩu sản phẩm ra thị trường nước ngoài thông qua việc triển khai và thực hiện chiến lược marketing xuất khẩu.

Thứ hai, Kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng: năng lực doanh nghiệp, hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp, môi trường ngành hàng xuất khẩu, môi trường kinh doanh chung trong nước và môi trường kinh doanh nước ngoài.

Thứ ba, Việt Nam gia nhập WTO, các nhân tố môi trường bên ngoài và nhân tố bên trong thay đổi, qua đó tác động đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp.

Thứ tư, gia nhập WTO tác động tích cực đến xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam, tuy nhiên, gia nhập WTO cũng có những ảnh hưởng tiêu cực đối với hoạt động và kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ năm, kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam chịu ảnh hưởng của cả 6 nhân tố: đặc điểm doanh nghiệp, hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp, vai trò của Chính phủ, môi trường kinh doanh nước ngoài của doanh nghiệp, môi trường kinh doanh Việt Nam, đặc trưng ngành hàng xuất khẩu của doanh nghiệp.

Thứ sáu, để các doanh nghiệp Việt Nam cải thiện kinh doanh xuất khẩu giai đoạn gia nhập WTO, *thứ nhất*, Nhà nước cần tập trung gia tăng cải thiện môi trường kinh doanh, tập trung đầu tư cơ sở hạ tầng, đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng, đồng thời phát triển mạnh mẽ các thị trường khác để hỗ trợ cho doanh nghiệp xuất khẩu. Bên cạnh đó, Chính phủ Việt Nam cần thực hiện nhiều biện pháp trước mắt và lâu dài nhằm đối phó hiệu quả với rào cản thương mại các nước, tăng cường cung cấp thông tin thị trường cho doanh nghiệp xuất khẩu. *Thứ hai*, các hiệp hội ngành hàng cần cải thiện năng lực chung của hiệp hội để có đủ năng lực hỗ trợ cho doanh nghiệp, bên cạnh phối hợp với các doanh nghiệp để đối phó hiệu quả rào cản thương mại ở các nước nhập khẩu. *Thứ ba*, doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần tập trung vào nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp và sản phẩm, tăng cường đầu tư nguồn lực cho hoạt động xuất khẩu.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài luận án tương đối rộng, áp dụng cho mọi loại hình doanh nghiệp và cho mọi ngành hàng, tính riêng biệt của đề tài chưa thể hiện được. Vì vậy, hướng phát triển của đề tài là đi vào nghiên cứu ứng dụng cho một ngành hàng hoặc một loại hình doanh nghiệp để từ đó nắm sâu hơn về bản chất tác động của gia nhập WTO đến kết quả kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.