

Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả

NINH ĐỨC HÙNG

ĐỖ KIM CHUNG

Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả là quá trình cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư tư nhân và hoàn thiện việc cung cấp các dịch vụ công ở khu vực công, đảm bảo cho ngành rau quả ngày càng cạnh tranh và phát triển bền vững. Quy hoạch phát triển các vùng trồng rau quả hợp lý để phát huy tối đa lợi thế so sánh, nâng cao năng lực công nghệ, phát triển đa dạng sản phẩm, nâng cao vai trò quản lý nhà nước, đẩy mạnh đầu tư công vào phát triển hạ tầng, thực hiện tốt các dịch vụ công, hỗ trợ các tổ chức kinh tế nâng cao năng lực tiếp thị, tập trung phát triển thể chế và tổ chức để tăng cường năng lực thể chế của ngành rau quả, hỗ trợ tài chính, tăng chất lượng nguồn nhân lực là những bài học cơ bản để tăng năng lực cạnh tranh của ngành rau quả mà các nước đã áp dụng. Nghiên cứu này thảo luận khái niệm, đặc điểm và nội dung nâng cao năng lực cạnh tranh ngành rau quả, cũng như chỉ ra các bài học kinh nghiệm của các quốc gia trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả.

Kể từ khi thực hiện chính sách đổi mới, ngành rau quả nước ta đã phát triển cả về chất và về lượng. Nhiều sản phẩm đã bước đầu đáp ứng yêu cầu thị trường trong nước và quốc tế. Tuy nhiên, kể từ khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới, ngành rau quả của Việt Nam đang đứng trước cơ hội và thách thức to lớn (M. Portter và Kristian Ketels, 2008). Vấn đề đặt ra là, làm thế nào để tận dụng được cơ hội và hạn chế được tác động xấu của các thách thức đó. Để làm được điều này, cần nâng cao được sức cạnh tranh của ngành rau quả. Thực chất của vấn đề nâng cao sức cạnh tranh của ngành rau quả là gì? Nội dung nào thể hiện sự nâng cao sức cạnh tranh của ngành? Nhân tố nào ảnh hưởng đến nâng cao sức cạnh tranh của ngành rau quả? Kinh nghiệm của các quốc gia nâng cao sức cạnh tranh của ngành rau quả là gì? Đó là các vấn đề được những nhà nghiên cứu, hoạch định chính sách và chỉ đạo thực tiễn trong phát triển ngành rau quả quan tâm. Cho đến nay, đã có rất nhiều nghiên cứu về phát

triển sản xuất rau quả như của Ngô Thị Tuyết Mai (2007), Trương Đức Lực (2005) và nâng cao năng lực cạnh tranh của từng sản phẩm, các tập đoàn và của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, ít có công trình nghiên cứu về lý luận và thực tiễn về năng lực cạnh tranh của ngành, nhất là của ngành rau quả.

Để đáp ứng được mối quan tâm của các nhà nghiên cứu, hoạch định chính sách và chỉ đạo thực tiễn, bài viết nhằm tìm câu trả lời cho các câu hỏi ở trên. Mục tiêu của nghiên cứu này bao gồm: 1) hệ thống hóa được một số vấn đề lý luận về nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả; 2) tổng kết được những bài học kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả của một số nước.

1. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp tiếp cận cơ bản để phân tích và trình bày trong bài viết này là tiếp cận kinh tế thể chế. Phương pháp này nhìn nhận

Ninh Đức Hùng, ThS.; Đỗ Kim Chung, GS.TS.,
Trường đại học Nông nghiệp Hà Nội.

năng lực cạnh tranh của ngành rau quả bao gồm năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân và khu vực công, cơ chế và mối quan hệ giữa hai khu vực đó. Ngoài ra, nghiên cứu còn vận dụng cách tiếp cận hệ thống của nền kinh tế mở, gắn thị trường trong nước với thị trường quốc tế. Nguồn số liệu được dùng trong nghiên cứu này bao gồm những thông tin đã được công bố trên sách báo, tạp chí, trên các trang web của các tổ chức liên quan, các số liệu của Tổng cục Thống kê, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Bộ Công thương, Bộ Tài chính, Hiệp hội Rau quả, Tổng công ty Rau quả, Tổ chức Nông nghiệp và lương thực của Liên hợp quốc và của một số nước. Ngoài ra, còn từ các ý kiến của các chuyên gia am hiểu về sự phát triển và năng lực cạnh tranh của ngành rau quả.

2. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

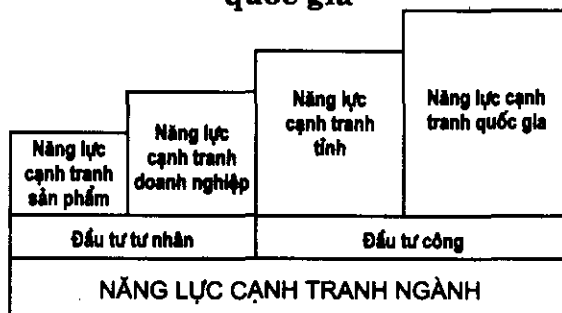
2.1. Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả

Trước khi thảo luận khái niệm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả, cần thiết phải làm rõ thế nào là năng lực cạnh tranh, năng lực cạnh tranh của ngành rau quả. Có nhiều tác giả như Michael E Porter (1985, 1998, 1990a, 1990b), Porter và Kristian Ketels, (2008) đã thảo luận năng lực cạnh tranh. Theo Micheal Porter (1990a và 1990b), năng lực cạnh tranh là khả năng của một tổ chức kinh tế, một địa phương hay một quốc gia có thể cạnh tranh trên thị trường về một loại sản phẩm hay dịch vụ nào đó, thể hiện ưu thế của tổ chức kinh tế, một địa phương hay một quốc gia trong việc đáp ứng một cách bền vững và lâu dài nhu cầu của khách hàng về sản phẩm hay dịch vụ đó, tổng hòa các yếu tố kỹ thuật, công nghệ, tổ chức và quản lý trong việc cung cấp các sản phẩm hay dịch vụ trên thị trường. Tác giả Đinh Văn Ân (2004), còn chỉ rõ năng lực cạnh tranh cao cho phép tổ chức kinh tế tồn tại và phát triển được trên thị trường.

Thông thường, năng lực cạnh tranh được chia thành năng lực cạnh tranh sản phẩm, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, năng lực cạnh tranh tỉnh hay vùng, năng lực cạnh tranh quốc gia và năng lực cạnh tranh của ngành (Portter và Kristian Ketels, 2008). Năng lực cạnh tranh sản phẩm thể hiện năng lực của doanh nghiệp có sự ưu việt khi đưa ra thị trường một sản phẩm hay dịch vụ (Michael E Porter, 1990b). Sự ưu việt này thể hiện ở sự tốt hơn về chất lượng, phù hợp hơn về nhu cầu khách hàng, lớn hơn về quy mô và thị phần, cạnh tranh hơn về giá bán (Đỗ Kim Chung, 2010). Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng của doanh nghiệp trong việc cung cấp một số loại sản phẩm và dịch vụ có năng lực cạnh tranh ra thị trường. Khả năng của doanh nghiệp thể hiện ở năng lực sản xuất, trình độ công nghệ, chất lượng nguồn nhân lực, trình độ tổ chức sản xuất, khả năng đổi mới sản phẩm, chiến lược sản phẩm, khả năng điều chỉnh sự thay đổi trên thị trường của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh thì tất yếu có sản phẩm cạnh tranh. Các doanh nghiệp đóng trên một địa bàn xác định và có vai trò lớn trong phát triển kinh tế của một địa phương. Trên phương diện này, những năm gần đây ở Việt Nam, xuất hiện khái niệm năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (Provincial Competition Index- PCI) (Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam, 2000). Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh là chỉ số thể hiện môi trường cạnh tranh của tỉnh trong nền kinh tế thị trường so với các tỉnh, thành phố khác ở một quốc gia trên 10 phương diện: 1) chi phí gia nhập thị trường, các vấn đề đất đai cho các tổ chức kinh tế-sản xuất kinh doanh; tính minh bạch và trách nhiệm của cơ quan cung cấp dịch vụ công và hành chính công; chi phí thời gian để được nhận các dịch vụ hành chính công và dịch vụ công; chi phí không chính thức khi thực hiện các dịch vụ công và hành chính công; tính năng động và

tiên phong của lãnh đạo tỉnh; dịch vụ hỗ trợ kinh doanh; đào tạo lao động; thiết kế pháp lý, kết cấu hạ tầng (PCI, 2009). Năng lực cạnh tranh quốc gia là khả năng cạnh tranh của một quốc gia đối với các quốc gia khác trên thị trường về một sản phẩm, dịch vụ và cả nền kinh tế, là tổng hòa kết quả của năng lực cạnh tranh sản phẩm, của doanh nghiệp, của các ngành kinh tế và của dịch vụ công và hành chính công ở cấp quốc gia (Michael E Porter 1990a, Đinh Văn Ân 2004). Các nghiên cứu lý luận này chủ yếu tập trung vào năng lực cạnh tranh của sản phẩm, của doanh nghiệp, của tỉnh và của quốc gia. Ở Việt Nam, có một số tác giả như Nguyễn Văn Bảy (2009) đã nghiên cứu nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành giấy Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Nguyễn Phúc Khanh và Phùng Minh Nguyệt (2003) đã nghiên cứu nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành mía đường Việt Nam. Các nghiên cứu này chủ yếu tập trung vào thảo luận các yếu tố cấu thành của năng lực cạnh tranh của sản phẩm như giá thành, năng suất lao động, chất lượng, chưa có nghiên cứu nào thảo luận một cách rõ ràng và hệ thống về năng lực cạnh tranh của ngành theo nghĩa rộng. Michael E Porter (1990a) trong tác phẩm "Lợi thế cạnh tranh quốc gia" đã chỉ ra rằng, năng lực cạnh tranh của quốc gia phụ thuộc vào năng lực cạnh tranh của từng doanh nghiệp, các địa phương và năng lực điều hành của chính phủ đó, phụ thuộc vào kết quả của đầu tư công và đầu tư tư nhân. Với quan điểm này của Porter, theo chúng tôi, năng lực cạnh tranh ngành là khả năng cạnh tranh của một ngành kinh tế về một hay nhóm các sản phẩm, dịch vụ mà ngành đó cung cấp ra thị trường. Nó liên quan đến năng lực cạnh tranh của quốc gia, tỉnh, doanh nghiệp và sản phẩm, thuộc hai khu vực đầu tư công và đầu tư tư nhân được nhìn nhận theo góc độ của một ngành kinh tế và được thể hiện ở sơ đồ 1.

SƠ ĐỒ 1. Mối liên quan giữa năng lực cạnh tranh ngành với năng lực cạnh tranh sản phẩm, doanh nghiệp, tỉnh và quốc gia



Trên cơ sở năng lực cạnh tranh ngành, chúng ta thảo luận năng lực cạnh tranh của ngành rau quả. Trước hết, ngành rau quả được hiểu là ngành sản xuất kinh doanh ra các sản phẩm rau và quả bao gồm: sản xuất rau quả tươi, nguyên liệu và chế biến. Trong điều kiện Việt Nam, sản phẩm do ngành sản xuất ra chủ yếu là rau và quả nhiệt đới, một số sản phẩm có nguồn gốc ôn đới (Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, 2007). Mặc dù có nhiều tác giả nghiên cứu về ngành rau quả như Đinh Đức Huấn (2001), Đoàn Hồng Lê (2008), Nguyễn Thị Tân Lộc (2002), Trương Đức Lực (2004), Hoàng Tuyết Minh, Trần Minh Nhật và Vũ Tuyết Lan (2000), Hà Thị Ngọc Oanh (2004) ở nước ta, nhưng chưa có tác giả chỉ rõ khái niệm năng lực cạnh tranh của ngành rau quả. Theo chúng tôi, với quan niệm về năng lực cạnh tranh của ngành, năng lực cạnh tranh của ngành rau quả là tổng hòa năng lực cạnh tranh của sản phẩm, tổ chức kinh tế (hộ, trang trại, doanh nghiệp, hợp tác xã...) tham gia sản xuất, chế biến và thương mại sản phẩm rau quả và năng lực cạnh tranh của địa phương (xã, huyện, tỉnh, quốc gia) trong việc cung cấp các dịch vụ công và hành chính công cho các tổ chức kinh tế sản xuất kinh doanh rau quả. Nó bao gồm năng lực cạnh tranh của các tổ chức kinh tế trong khu vực đầu tư tư nhân và năng lực cạnh tranh của địa phương trong hỗ trợ khu vực tư nhân sản xuất kinh doanh về rau và quả. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, khi Việt Nam

đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại thế giới, các hàng rào thuế quan đã bị dỡ bỏ, các hàng rào kỹ thuật của các nước ngày càng xiết chặt, thì ngành rau quả cần phải cạnh tranh với các sản phẩm từ rau và quả của các quốc gia khác ngay cả trên thị trường trong nước và quốc tế. Từ quan niệm trên, nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả là quá trình cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư tư nhân và hoàn thiện việc cung cấp các dịch vụ công ở khu vực công, đảm bảo cho ngành rau quả ngày càng cạnh tranh và phát triển bền vững cả trên thị trường trong nước và quốc tế.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả có vai trò quan trọng trong việc phát triển ngành này. Từ tháng 1-2007, Việt Nam chính thức tham gia Tổ chức Thương mại thế giới. Chỉ có nâng cao năng lực cạnh tranh, ngành rau quả mới phát triển và đáp ứng được nhu cầu thị trường trong nước và quốc tế, vượt qua được hàng rào kỹ thuật của các quốc gia trong xuất khẩu, cạnh tranh với nhiều sản phẩm của nhiều quốc gia khác ở thị trường trong nước và quốc tế. Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả đòi hỏi sự nỗ lực của các tổ chức kinh tế (hộ, trang trại, doanh nghiệp) trực tiếp tham gia vào sản xuất kinh doanh rau quả, nâng cao chất lượng cung cấp các dịch vụ công của các cơ quan quản lý nhà nước cấp xã, huyện, tỉnh và trung ương (Đỗ Kim Chung, 2010).

2.2. Nội dung của nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả

Từ khái niệm nêu trên, nội dung cơ bản của nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả bao gồm tập trung chủ yếu vào cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân và khu vực công trong sản xuất kinh doanh rau quả.

1) Trong khu vực tư nhân, nội dung nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả gồm các vấn đề liên quan đến chất lượng sản phẩm, giảm giá thành và nâng cao năng suất lao động sản xuất và kinh doanh rau

quả để cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại của tổ chức kinh tế khác, nước khác. Theo Michael E. Porter (1990a và 1990b), các nội dung cơ bản này bao gồm:

- Hoàn thiện hệ thống tổ chức-sản xuất kinh doanh của ngành rau quả. Hệ thống tổ chức sản xuất kinh doanh của ngành rau quả bao gồm các hộ, trang trại, thương lái, doanh nghiệp và hiệp hội sản xuất kinh doanh rau quả. Hệ thống này cần được hoàn thiện theo hướng tăng hiệu quả và hiệu lực của các quyết định quản lý, phản ứng nhanh nhạy hơn với thị trường.

- Cải thiện năng lực tổ chức, quản lý sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế (hộ, trang trại, thương lái, doanh nghiệp) tham gia vào sản xuất, chế biến, phân phối và tiêu thụ sản phẩm rau quả. Sự cải thiện về năng lực tổ chức, quản lý sản xuất kinh doanh tập trung vào sự hoàn thiện kiến thức và kỹ năng ra quyết định sản xuất kinh doanh phù hợp với tín hiệu thị trường, sử dụng hợp lý và có hiệu quả nguồn lực, hạ được giá thành sản phẩm, tăng được chất lượng của sản phẩm rau quả. Sự cải thiện này tập trung vào năng lực của người lãnh đạo của tổ chức kinh tế và năng lực, năng lực tổ chức sản xuất, năng lực liên kết và hợp tác sản xuất kinh doanh rau quả.

- Hoàn thiện chiến lược sản xuất-kinh doanh của tổ chức kinh tế. Chiến lược sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm đánh giá nhu cầu thị trường, xác định các sản phẩm từ rau quả (rau quả tươi, chế biến, mầu mã, chủng loại) có thể đưa ra thị trường, thị trường mục tiêu, xây dựng vùng nguyên liệu, chế biến, phân phối và marketing.

- Cải thiện năng lực công nghệ của tổ chức sản xuất, chế biến, kinh doanh rau quả. Trình độ công nghệ phù hợp cho phép các tổ chức kinh tế nâng cao được năng suất, chất lượng sản phẩm, tiết kiệm được nguồn lực, tạo ra lợi thế cạnh tranh đối với sản phẩm. Năng lực công nghệ liên quan đến giống cây trồng, quy trình sản xuất-thâm canh, kỹ thuật thu hái, công nghệ chế biến, đóng gói,

bảo quản, vận chuyển, tiếp thị và phân phối sản phẩm.

- Cải thiện năng lực nguồn nhân lực của các tổ chức kinh tế tham gia vào sản xuất kinh doanh rau quả. Nguồn nhân lực bao gồm cả số lượng và chất lượng lao động tham gia vào sản xuất ở các hộ, trang trại và doanh nghiệp ở khâu sản xuất nguyên liệu, chế biến, phân phối, tiêu thụ các sản phẩm thương mại. Cải thiện năng lực nguồn nhân lực theo hướng nâng cao kiến thức, kỹ năng để nâng cao năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm và tiết kiệm nguồn lực trong sản xuất kinh doanh.

- Cải thiện năng lực tài chính của các tổ chức kinh tế tham gia vào ngành rau quả. Cải thiện năng lực tài chính thể hiện ở việc tăng cường khả năng tiếp cận tới đất đai để sản xuất rau quả, mặt bằng để kinh doanh, các nguồn vốn khác nhau cho sản xuất- kinh doanh rau quả.

- Cải thiện năng lực nghiên cứu và phát triển (R& D) của doanh nghiệp. Năng lực nghiên cứu và phát triển cần được cải thiện theo hướng tìm kiếm thị trường mới, sản phẩm mới, hoàn thiện chiến lược kinh doanh, áp dụng hợp lý thành tựu công nghệ vào sản xuất-kinh doanh rau quả.

2) Cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực công trong ngành rau quả để giảm các chi phí của xã hội đối với sản xuất kinh doanh rau quả (chi phí gia nhập thị trường, chi phí hạ tầng cơ sở, chi phí vận chuyển, chi phí giao dịch...). Theo Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam (2000) và Michael Porter (1990b), Nguyễn Ngọc Oanh (2004), Đinh Văn Ân (2004), nội dung cơ bản của cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực công bao gồm:

- Phát triển cơ sở kết cấu hạ tầng (hệ thống thủy lợi, giao thông, điện, thông tin, hệ thống giáo dục). Năng lực cạnh tranh của ngành rau quả thể hiện ở sự tiện lợi, hiệu quả của các tổ chức kinh tế trong tiếp cận tới các dịch vụ công về thủy lợi, giao thông, điện, thông tin và giáo dục. Nâng cao năng lực

cạnh tranh trong lĩnh vực này bao gồm xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh và đồng bộ, xây dựng cơ chế quản lý sử dụng hệ thống đó một cách phù hợp, tạo điều kiện để hộ, trang trại, doanh nghiệp tiếp cận dễ dàng tới các dịch vụ công về thủy lợi, giao thông, điện, thông tin và giáo dục.

- Hoàn thiện việc cung cấp các dịch vụ công ở địa phương (xã, huyện, tỉnh) cho các tổ chức kinh tế tham gia vào sản xuất rau quả. Các dịch vụ công bao gồm công tác quy hoạch, đăng ký kinh doanh, các thủ tục xuất khẩu và nhập khẩu, xây dựng vùng nguyên liệu, cung cấp dịch vụ thủy lợi, bảo vệ thực vật, khuyến nông, khuyến công, khuyến thương... có ảnh hưởng lớn đến phát triển sản xuất kinh doanh rau quả. Các dịch vụ này cần được cải thiện theo hướng cải thiện tổ chức, nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng khả năng tiếp cận và giảm chi phí của nông dân, doanh nghiệp tới các dịch vụ đó.

- Hoàn thiện thể chế cộng đồng trong tạo ra sự liên kết, hợp tác giữa người sản xuất rau quả với thương lái, doanh nghiệp, giữa nhà sản xuất và chế biến, giữa chế biến với xuất khẩu và tiêu thụ. Thể chế cộng đồng bao gồm cơ chế hợp tác, các nhóm cùng sở thích, nhóm liên kết, mối quan hệ giữa hộ nông dân, trang trại, thương lái, doanh nghiệp và các cấp chính quyền địa phương liên quan đến sản xuất kinh doanh rau quả. Việc hoàn thiện thể chế được thực hiện trên cơ sở đồng thuận và hài hòa lợi ích giữa các nhóm lợi ích tham gia vào sản xuất rau quả.

- Hoàn thiện chính sách phát triển sản xuất kinh doanh rau quả. Các chính sách phát triển vùng nguyên liệu, chế biến, sản xuất rau quả, xuất khẩu, nhập khẩu, chính sách về đầu tư, tài chính, tiền tệ, đất đai, công nghệ, xuất nhập khẩu, thuế, thị trường ảnh hưởng lớn đến năng lực cạnh tranh của ngành. Các chính sách cần được hoàn thiện theo hướng tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng, tạo điều kiện cho các tổ chức kinh tế tiếp cận được nguồn lực, gia nhập thị trường dễ dàng, tiết kiệm chi phí kinh doanh.

2.3. Một số đặc điểm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả

Nâng năng lực cạnh tranh của ngành rau quả bao gồm cải thiện năng lực cạnh tranh ở khu vực đầu tư tư nhân và đầu tư công trong sản xuất kinh doanh rau quả.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư tư nhân bao gồm nâng cao hiệu quả sản xuất-kinh doanh của người trồng rau quả (nông dân-trang trại), người cung cấp các đầu vào (hạt giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật), thương lái, người chế biến, phân phối và tiêu thụ.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư công bao gồm: 1) nâng cao năng lực cung cấp các dịch vụ công của cơ quan quản lý nhà nước cấp xã, huyện, tỉnh và trung ương; 2) nâng cao hiệu lực và hiệu quả của chính sách đầu tư, quản lý nhà nước về sản xuất kinh doanh rau quả (quy hoạch, quản lý tiêu chuẩn và chất lượng, thương mại và phát triển); 3) năng lực của cộng đồng (chính quyền xã phường, thôn ấp và tổ chức liên kết).

Sản xuất kinh doanh và chế biến rau quả đa dạng về chủng loại, mẫu mã, phục vụ nhiều thị trường khác nhau cả ở trong nước và quốc tế. Do đó nâng cao năng lực cạnh tranh cần tập trung vào các sản phẩm chủ lực để tạo ra sự khác biệt lớn trên thị trường.

Việt Nam mới gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới, có nhiều yếu tố đã được thị trường hóa nhưng vẫn còn yếu tố phi thị trường. Do đó, nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả phải được cải thiện theo lộ trình hội nhập quốc tế ở Việt Nam.

2.4. Một số chỉ tiêu đánh giá nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả

Nhiều công trình của Michael E. Porter (1985, 1998a, 1998b, 1990a và 1990b), đã đề xuất các tiêu chí năng lực cạnh tranh sản phẩm và của quốc gia. Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam đã đề xuất bộ chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của các tỉnh. Tuy nhiên, ít có tác giả đưa ra một cách hệ thống về chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành. Vì vậy, có thể gom các chỉ

tiêu về đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành rau quả thành hai nhóm dưới đây.

Chỉ tiêu thể hiện sự cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư tư nhân, thực chất là nâng cao năng lực cạnh tranh sản phẩm hay nhóm sản phẩm bao gồm: sự cải thiện về năng suất, chất lượng sản phẩm, sự hợp lý về giá bán, mức giảm về giá thành sản phẩm, sự ổn định và chiếm giữ thị phần, tỷ lệ chi phí tài nguyên trong nước, tỷ lệ chi phí cá thể để sản xuất ra một loại sản phẩm rau quả cụ thể.

Chỉ tiêu thể hiện năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư công được nâng cao bao gồm: 1) mức độ tiếp cận, sự hài lòng của người sản xuất-chế biến-thương mại rau quả về các dịch vụ công (đăng ký kinh doanh, thủ tục và quy trình của nhà nước liên quan đến đất đai, mặt bằng kinh doanh, quy hoạch, giao thông, thủy lợi, bảo vệ thực vật (dự tính, dự báo, quản lý dịch bệnh bùng phát...), khuyến nông, khuyến công...) mà cơ quan cung cấp dịch vụ công cấp xã, huyện tỉnh và trung ương cung cấp; 2) chi phí về thời gian và tài chính cho các thủ tục gia nhập thị trường của tổ chức kinh tế tham gia vào sản xuất kinh doanh rau quả; 3) sự phù hợp của các chính sách và thể chế liên quan đến sản xuất, chế biến- thương mại rau quả.

2.5. Các nhân tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của ngành rau quả

Nhóm nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư tư nhân: 1) đặc điểm của chủ hộ, trang trại, thương lái và lãnh đạo doanh nghiệp; 2) nguồn lực của hộ, trang trại, thương lái và doanh nghiệp; 3) trình độ và năng lực công nghệ của các tổ chức kinh tế (hộ, trang trại, hợp tác xã và doanh nghiệp); 4) sự tham gia liên kết trong sản xuất-chế biến-tiêu thụ của hộ, trang trại, thương lái; 5) tiếp cận tới các dịch vụ công như thủy lợi, khuyến nông, bảo vệ thực vật, tín dụng; 6) tiếp cận tới các chính sách về sự hỗ trợ của Chính phủ.

Nhóm nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư công: 1) quy hoạch và thực hiện quy hoạch vùng sản xuất

rau quả; 2) hệ thống hạ tầng cơ sở (thủy lợi, giao thông, điện, thông tin); 3) tổ chức cộng đồng (nhóm sở thích, hương ước, HTX, liên kết, liên doanh); 4) năng lực cung cấp các dịch vụ công cho hộ, trang trại và doanh nghiệp; 5) sự phù hợp và vận dụng chính sách của chính phủ tại địa phương.

3. Bài học kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả của một số nước trên thế giới

Sản xuất rau quả được coi là ngành chủ lực của các nước như Trung Quốc, Thái Lan, Philippin, Ấn Độ và Mỹ (Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, 1999 và 2007). Các nước này đều thực hiện các giải pháp khác nhau để nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả. Tùy theo hoàn cảnh kinh tế chính trị và xã hội của mỗi nước, việc thực hiện chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả có khác nhau. Các nước như Thái Lan, Philippin, Mỹ và Trung Quốc đều rất thành công trong sản xuất-kinh doanh rau quả cả ở thị trường trong nước và quốc tế. Có thể rút ra những bài học kinh nghiệm về sự thành công về nâng cao năng lực cạnh tranh ngành rau quả của các quốc gia như sau:

- Quy hoạch phát triển các vùng trồng rau quả hợp lý để phát huy tối đa lợi thế so sánh, tránh trùng lặp và đồng nhất trồng rau quả giữa các vùng và các mùa. Biện pháp này nhằm ngăn chặn hiện tượng "đội chợ", sụt giá bất thường đối với rau quả tươi. Các nước Philippin, Trung Quốc đã làm rất tốt công tác quy hoạch sản xuất và kinh doanh rau quả.

- Phát triển đa dạng các loại sản phẩm rau, nhất là quả, phát huy được rau và quả nhiệt đới (Thái Lan, Mỹ, Ấn Độ và Philippin), bán nhiệt đới (Mỹ, Trung Quốc) trên cơ sở lợi thế so sánh của mỗi vùng và quốc gia.

- Nâng cao năng lực công nghệ, tập trung vào công nghệ giống rau và quả với chất lượng tốt và năng suất cao. Các nước như Thái Lan, Mỹ, Trung Quốc đều tập trung nguồn lực vào khâu chọn tạo giống rau và quả phù hợp với thị trường trong nước và xuất khẩu.

- Nâng cao vai trò quản lý nhà nước để nâng cao khả năng cạnh tranh của rau quả xuất khẩu. Ở các nước như Trung Quốc, Mỹ, Thái Lan, Nhà nước có trách nhiệm hướng dẫn nhà vườn tuân thủ nghiêm ngặt các quy định quốc tế về thực hành nông nghiệp tốt, tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Đẩy mạnh đầu tư công vào phát triển hạ tầng, thực hiện tốt các dịch vụ công cho sản xuất kinh doanh rau quả. Các nước như Trung Quốc, Thái Lan, Hàn Quốc, Nhật Bản đều tập trung đầu tư công vào phát triển thủy lợi, hệ thống điện, hệ thống chợ bán buôn, bán lẻ, thúc đẩy chế biến, các dịch vụ bảo vệ thực vật, bảo quản nông sản.

- Đẩy mạnh đầu tư công để hỗ trợ các tổ chức kinh tế nâng cao năng lực tiếp thị, thực hiện những chiến dịch quảng bá rộng rãi cho rau quả cả ở thị trường trong nước và quốc tế (Thái Lan, Mỹ và Hàn Quốc).

- Tập trung phát triển thể chế và tổ chức để tăng cường năng lực thể chế của ngành rau quả. Một số nước như Thái Lan, Hàn Quốc, Đài Loan đã thành lập Hợp tác xã tiêu thụ rau quả, khuyến khích các nhà vườn liên kết với nhau lập ra hợp tác xã tiêu thụ nhằm nâng cao thế mạnh của tập thể khi thương lượng với các nhà thu mua, các nhà buôn và nhà xuất khẩu. Để góp phần thúc đẩy ngành rau quả phát triển, Trung Quốc đã hình thành nên các hội đoàn để liên kết sản xuất kinh doanh rau quả. Có nhiều mô hình tiên tiến như "doanh nghiệp + trang trại + hộ nông dân", "thị trường + cơ sở sản xuất + hộ nông dân", "hợp tác xã + doanh nghiệp + hộ nông dân", "hiệp hội + doanh nghiệp chế biến + hộ nông dân". Triết lý "buôn có bạn bán có phường" được người Trung Quốc vận dụng rất thành công không những trong lĩnh vực sản xuất, chế biến và kinh doanh rau quả mà còn ở nhiều lĩnh vực khác nữa.

- Chính phủ hỗ trợ các tổ chức kinh tế bao gồm doanh nghiệp, nông trại và hợp tác xã tham gia thị trường bằng các biện pháp tài chính như cho vay, hỗ trợ một phần lãi suất

giúp các hợp tác xã tổ chức thu mua, hoặc trực tiếp phân phối rau quả tại chợ đầu mối, đưa nhanh rau quả vào thị trường.

- Tăng chất lượng nguồn nhân lực về hệ thống thông tin, về giá cả thị trường đến các vùng sản xuất bằng cách tăng cường đầu tư cho đào tạo cán bộ nông nghiệp, hỗ trợ cho các trung tâm thông tin nhằm nắm bắt kịp thời thông tin về nhu cầu, giá cả thị trường và thông báo tới các doanh nghiệp xuất khẩu.

Kết luận

Năng lực cạnh tranh ngành rau quả là tổng hòa năng lực cạnh tranh của sản phẩm, tổ chức kinh tế tham gia sản xuất, chế biến và thương mại sản phẩm rau quả và năng lực cạnh tranh của địa phương trong việc cung cấp các dịch vụ công và hành chính công cho các tổ chức kinh tế sản xuất kinh doanh rau quả. Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả là quá trình cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực đầu tư tư nhân và hoàn thiện việc cung cấp các dịch vụ công ở khu vực công, đảm bảo cho ngành rau quả ngày càng cạnh tranh và phát triển bền vững.

Nội dung cơ bản của nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả gồm: hoàn thiện hệ thống tổ chức-sản xuất kinh doanh của ngành rau quả. Cải thiện năng lực tổ chức, quản lý sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế. Hoàn thiện chiến lược sản xuất-kinh doanh của tổ chức kinh tế. Cải thiện năng lực công nghệ, nguồn nhân lực, năng lực tài chính và năng lực nghiên cứu và phát triển của tổ chức sản xuất, chế biến, kinh doanh rau quả. Phát triển cơ sở kết cấu hạ tầng, hoàn thiện việc cung cấp các dịch vụ công ở địa phương (xã, huyện, tỉnh) cho các tổ chức kinh tế tham gia vào sản xuất rau quả. Hoàn thiện thể chế cộng đồng, hoàn thiện chính phát triển sản xuất kinh doanh rau quả.

Có hai nhóm nhân tố liên quan đến đầu tư tư nhân và đầu tư công ảnh hưởng đến nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành rau quả. Trong đó, đầu tư công có tác dụng dẫn dắt và thúc đẩy cho đầu tư tư nhân phát triển đúng hướng.

Quy hoạch phát triển các vùng trồng rau quả hợp lý để phát huy tối đa lợi thế so sánh, nâng cao năng lực công nghệ, phát triển đa dạng sản phẩm, nâng cao vai trò quản lý nhà nước, đẩy mạnh đầu tư công vào phát triển hạ tầng, thực hiện tốt các dịch vụ công, hỗ trợ các tổ chức kinh tế nâng cao năng lực tiếp thị. Tập trung phát triển thể chế và tổ chức để tăng cường năng lực thể chế của ngành rau quả, hỗ trợ tài chính, tăng chất lượng nguồn nhân lực là những bài học cơ bản để tăng năng lực cạnh tranh của ngành rau quả mà các nước như Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan, Mỹ và Philippin đã áp dụng./

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đinh Văn Ân (2004), *Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia*, Nxb Giao thông vận tải, Hà Nội.
2. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (1999), *Đề án phát triển rau quả và hoa cây cảnh thời kỳ 1999-2010*, Hà Nội.
3. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (2007), *Quy hoạch phát triển rau quả và hoa cây cảnh đến năm 2010, tầm nhìn 2020*, Hà Nội.
4. Nguyễn Văn Bảy, 2009, Năng lực cạnh tranh của ngành giấy Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, <http://www.thuvientruoctuyen.vn/chi-tiet-tai-lieu/571/1188.ebook>
5. Đỗ Kim Chung, 2010, Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, trong Nguyên lý kinh tế nông nghiệp, Nxb Nông nghiệp, Hà Nội.
6. Đinh Đức Huân (2001), *Nghiên cứu tình hình sản xuất và tiêu thụ rau sạch tại trung tâm kỹ thuật rau hoa quả Hà Nội*, Hà Nội.
7. Nguyễn Phúc Khanh và Phùng Minh Nguyệt, (2003) *Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành mía đường Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế: thực trạng và giải pháp*, <http://tailieu.vn/xem-tai-lieu/de-tai-nang-cao-nang-luc-can-tranh-cua-nganh-mia-duong-viet-nam-trong-qua-trinh-hoi-nhap-kinh-te-q.125162.html>
8. Đoàn Hồng Lê (2008), *Quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất nhập khẩu ở nước ta trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận án Tiến sỹ kinh tế.
9. Nguyễn Thị Tân Lộc (2002), *Tổ chức và quản lý chất lượng rau ở các kênh tiêu thụ tại Hà Nội*.
10. Trương Đức Lực (2004), *Phát triển công nghiệp chế biến rau quả ở Việt Nam trong quá trình hội nhập*, Luận án Tiến sỹ.
11. Trương Đức Lực (2005), *Tình hình tiêu thụ sản phẩm trong nước, phát triển công nghiệp chế biến rau quả trong bối cảnh hội nhập*.
12. Ngô Thị Tuyết Mai (2007), *Xu hướng phát triển sản xuất rau quả ở Việt Nam*, Viện Kinh tế Việt Nam, Hà Nội.