BỘ TÀI CHÍNH
Vụ Chính sách tài chính

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT

Về năng lực cạnh tranh của một số hàng hóa Việt Nam khi Hiệp định thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực

(Lưu hành nội bộ)

NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH
Hà Nội 7- 2002

BỘ TÀI CHÍNH
Vụ Chính sách tài chính

Cmnt 4006

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT

Về năng lực cạnh tranh của một số hàng hóa Việt Nam khi Hiệp định thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực

(Lưu hành nội bộ)

NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH
Hà Nội 7-2002

LỜI NÓI ĐẦU

Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ đã được Quốc hội Việt Nam và Quốc hội Hoa Kỳ phê chuẩn và chính thức có hiệu lực kể từ ngày 10 tháng 12 năm 2001. Với Hiệp định này, hai bên cam kết dành cho nhau chế độ đãi ngộ Tối huệ quốc ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực. Đây là Hiệp định thương mại song phương đầu tiên mà Việt Nam thỏa thuận trên một phạm vi rộng, bao gồm nhiều lĩnh vực như: thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ và đầu tư.

Nhằm giới thiệu thông tin đến các cơ quan, Bộ, ngành, địa phương và các doanh nghiệp trong cả nước, Vụ Chính sách tài chính (Bộ Tài chính) xin giới thiệu tài liệu ***"Những điều cần biết về năng lực cạnh tranh của một số hàng hóa Việt Nam khi Hiệp định thương mại Việt – Mỹ có hiệu lực".***

Xin trân trọng giới thiệu tài liệu này cùng bạn đọc.

VỤ CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH

Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ đã được Quốc hội Việt Nam và Quốc hội Hoa Kỳ phê chuẩn và chính thức có hiệu lực kể từ ngày 10/12/2001. Trong Hiệp định này, hai bên cam kết dành cho nhau chế độ đãi ngộ Tối huệ quốc ngay lập tức và vô điều kiện khi Hiệp định có hiệu lực. Đây là Hiệp định thương mại (HĐTM) song phương đầu tiên mà Việt Nam thỏa thuận trên một phạm vi rộng, bao gồm nhiều lĩnh vực như: thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ và đầu tư. Việc thực hiện Hiệp định có liên quan trực tiếp đến nhiều cơ quan, Bộ, ngành, địa phương và các doanh nghiệp trong cả nước. Liên quan trực tiếp đến tài chính và các nội dung cơ bản sau:

Trước hết, những cam kết về tài chính trong Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, gồm có 6 lĩnh vực chủ yếu, như:

- Về thuế nhập khẩu:

Đối với 244 mặt hàng nhập khẩu từ Mỹ vào Việt Nam, sẽ được giảm bình quân từ 35% xuống còn 26%. Trong đó 20% là các mặt hàng công nghiệp, 80% là các mặt hàng nông nghiệp. Sẽ bỏ ưu đãi về thuế nhập

khẩu theo tỷ lệ nội địa hóa trong vòng 5 năm. Bãi bỏ chế độ phụ thu và thu chênh lệch giá đối với tất cả các mặt hàng nhập khẩu. Riêng đối với các mặt hàng sắt thép sẽ bãi bỏ trong vòng 3 năm. Giá tính thuế nhập khẩu sẽ căn cứ theo hóa đơn trong vòng 2 năm. Biểu thuế xuất nhập khẩu sẽ theo danh mục HS trong vòng 1 năm.

- Chính sách thuế trong nước:

Bãi bỏ sự phân biệt về thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt đối với ô tô và nguyên liệu thuốc lá.

Bãi bỏ sự phân biệt về thuế suất thuế giá trị gia tăng giữa nguyên liệu bông trồng trong nước và nguyên liệu bông nhập khẩu.

Sau 5 năm, từ ngày Hiệp định có hiệu lực, cho phép các công ty của Hoa Kỳ được hoạt động dịch vụ tư vấn thuế tại Việt Nam.

- Lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm:

Sau 3 năm, kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực, sẽ bãi bỏ sự hạn chế gia nhập thị trường bảo hiểm Việt Nam đối với liên doanh bảo hiểm có vốn của Mỹ.

Sau 5 năm sẽ xóa bỏ hạn chế gia nhập thị trường bảo hiểm Việt Nam đối với doanh nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ.

Sau 5 năm sẽ xóa bỏ tỷ lệ tái bảo hiểm bắt buộc.

Sau 6 năm sẽ xóa bỏ hạn chế đối với phạm vi kinh doanh các loại bảo hiểm bắt buộc.

- Lĩnh vực kiểm toán, kế toán:

Trong vòng 3 năm, việc cấp giấy phép hoạt động cho các công ty Hoa Kỳ trong lĩnh vực dịch vụ kiểm toán, kế toán sẽ căn cứ vào tình hình cụ thể của thị trường. Sau 3 năm, các công ty của Hoa Kỳ sẽ được cấp giấy phép trên cơ sở đáp ứng các điều kiện do luật pháp quy định.

Sau 2 năm, các công ty của Hoa Kỳ sẽ được phép kinh doanh trong các lĩnh vực bình đẳng như các doanh nghiệp kiểm toán, kế toán trong nước.

- Lĩnh vực dịch vụ tư vấn thuế:

Không hạn chế các công ty Hoa Kỳ thành lập công ty liên doanh và công ty 100% vốn của Hoa Kỳ tại Việt Nam để cung cấp các dịch vụ tư vấn thuế. Trong thời hạn 5 năm, việc cấp phép cho các công ty của Hoa Kỳ sẽ do Bộ Tài chính xem xét cho từng trường hợp cụ thể căn cứ vào sự phát triển của thị trường.

Phạm vi hoạt động của các công ty sẽ bị hạn chế trong vòng 5 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

- **Thực hiện nghĩa vụ minh bạch hóa** chính sách, công khai hóa văn bản, thông báo thay đổi chính sách và cơ chế xử lý khiếu nại, tố tụng đối với các lĩnh vực tài chính có liên quan.

Với những nội dung cam kết như trên, sẽ có những mặt thuận lợi và khó khăn như sau:

- *Thuận lợi:* Cam kết về thuế là phù hợp với hướng mở cửa mà Việt Nam đã và đang thực hiện, tạo điều kiện tốt cho thu hút đầu tư và xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ (thuế nhập khẩu vào Mỹ giảm trung bình từ 40% xuống còn 3 – 4%).

Việc mở cửa có lộ trình thích hợp các ngành dịch vụ tài chính sẽ tạo điều kiện thúc đẩy sự phát triển các ngành này của nước ta, nhất là việc tranh thủ được các công nghệ và kinh nghiệm, kỹ năng kinh doanh từ các công ty của Mỹ.

Quá trình thực hiện những cam kết như đã nêu sẽ góp phần đẩy nhanh tiến trình cải cách kinh tế Việt Nam theo hướng có hiệu quả hơn. Việc hội nhập kinh tế của Việt Nam với các nước trên thế giới, cũng qua đó mà tiến triển thuận lợi hơn.

- *Khó khăn:* Hệ thống pháp luật tài chính của nước ta hiện còn thiếu và yếu là một trong những khó khăn lớn mà chúng ta phải khẩn trương khắc phục.

Lĩnh vực môi giới tài chính, tư vấn thuế ở Việt Nam hiện chưa có văn bản quy định. Các lĩnh vực về thuế còn có sự phân biệt giữa đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài, như thuế xuất nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao... chế độ bảo hộ thông qua hàng rào thuế và phi thuế còn tương đối lớn. Trị giá hải quan chưa theo thông lệ quốc tế. Bên cạnh đó, các biện pháp phòng vệ trong quan hệ thương mại chưa được quy định.

Việt cắt giảm thuế, trước mắt sẽ trực tiếp làm giảm thu ngân sách nhà nước, cho nên cần có sự phối hợp điều chỉnh trong chính sách và tổ chức thực hiện để hạn chế giảm ưu đãi thuế một cách tràn lan.

Các thông tin về tài chính để đáp ứng yêu cầu công khai, minh mạch còn rất yếu, rất thiếu và rất lúng túng. Do đó cần gấp rút đẩy mạnh cải cách hành chính, tiến tới thông số hóa một số chỉ tiêu tài chính đối với các doanh nghiệp và nền kinh tế.

Việc mở cửa thị trường vừa tạo cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp (giải quyết đầu ra) nhưng đồng thời cũng đặt các doanh nghiệp trước sự cạnh tranh quyết liệt hơn ngay tại thị trường Việt Nam.

Một thách thức khác nữa là làm sao giúp các doanh nghiệp Việt Nam nhanh chóng nắm bắt được

luật pháp của Mỹ và có được những cán bộ giỏi để giúp doanh nghiệp ký kết, thực hiện được các hợp đồng kinh tế với các đối tác Mỹ. Đó thực sự là những thách thức hết sức lớn mà chỉ trong một thời gian ngắn trước mắt đòi hỏi cần phải được giải quyết.

Từ những nhận định sơ bộ ban đầu nêu trên nhìn từ góc độ tài chính đã cho thấy HĐTM Việt – Mỹ sẽ mang lại nhiều cơ hội nhưng cũng không ít thách thức cho hàng hóa của Việt Nam. ***Dưới đây là một số đánh giá chung về năng lực cạnh tranh của một số hàng hóa Việt Nam sau khi HĐTM Việt – Mỹ có hiệu lực:***

A - XÉT TRÊN GÓC ĐỘ XUẤT KHẨU:

Theo cam kết trong HĐTM Việt – Mỹ, Mỹ sẽ giành cho Việt Nam Chế độ Ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP). Theo đó, thuế suất thuế nhập khẩu trung bình của hàng hóa Việt Nam vào thị trường Mỹ sẽ giảm từ 40% xuống còn 3 – 4%. Với việc giảm thuế này, một số chuyên gia đã dự đoán rằng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ sẽ tăng khoảng 30 – 35%/năm.

Hiện tại, các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ta sang thị trường Mỹ xếp theo thứ tự về kim ngạch

xuất khẩu như sau: 1. Thủy hải sản; 2. Giày dép các loại; 3. Dầu thô; 4. Cà phê; 5. Hàng dệt may; 6. Hạt điều; 7. Hàng thủ công mỹ nghệ; 8. Gạo.

Có thể thấy, các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Mỹ là hàng nông lâm hải sản với kim ngạch xấp xỉ 440 triệu USD, chiếm khoảng 60% tổng kim ngạch xuất khẩu sang Mỹ (chiếm khoảng 30% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường thế giới). Xuất khẩu hàng nông sản là thế mạnh, đồng thời cũng là điểm yếu của Việt Nam vì xuất khẩu những hàng này phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố tự nhiên, vào thời vụ và sự biến động của giá cả trên thị trường thế giới.

Theo chính sách thuế của Mỹ thì thuế suất thuế nhập khẩu của hàng hóa chưa chế biến và hàng nông sản có và không có MFN (chế độ ưu đãi tối huệ quốc) không chênh lệch nhiều nên các mặt hàng nông sản của ta cũng không được hưởng lợi nhiều nhờ HĐTM.

So sánh thuế nhập khẩu của Mỹ đối với các mặt hàng nông sản Việt Nam vào Mỹ trước và sau khi HĐTM Việt – Mỹ có hiệu lực, thể hiện qua bảng sau đây:

STT	Tên mặt hàng	Trước HĐTM	Sau HĐTM
1	Hải sản	25 – 30%	4 – 15%
2	Đa số các sản phẩm từ cà phê Mỹ không đánh thuế, trừ: Vỏ hạt cà phê	10%	0%
3	Gạo sơ chế	35%	12,2%
4	Cao su	0 – 35%	0%
5	Hạt điều	0,9%	0%
6	Rau quả	20,8%	5,4%

Đối với một thị trường lớn như thị trường Mỹ với nhu cầu nhập khẩu hàng nông sản hàng năm lên tới 38 tỷ USD thì kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam vào thị trường Mỹ như đã nêu trên là một con số hết sức khiêm tốn. Do vậy, tiềm năng xuất khẩu của hàng hóa Việt Nam vào thị trường Mỹ là tương đối lớn. Tuy nhiên, tiềm năng đó có được khai thác hay không còn phụ thuộc vào sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam so với hàng hóa của các nước khác, đặc biệt là các nước trong khu vực có cơ cấu xuất khẩu hàng hóa tương tự như Việt Nam.

Sau đây là đánh giá về khả năng xuất khẩu của một số mặt hàng chủ lực của Việt Nam sang thị trường Mỹ:

(1) Thủy sản:

Thủy sản là một trong những thế mạnh xuất khẩu giàu tiềm năng của Việt Nam và là mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang thị trường Mỹ. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân trong vòng 12 năm qua là 20%, Việt Nam được xếp thứ 29 trên thế giới về xuất khẩu thủy sản. Thị trường xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam là EU (Liên minh Châu Âu), Canada, Mỹ, Nhật Bản và Trung Quốc. Năm 2000, Việt Nam xuất khẩu thủy sản được xấp xỉ 1,5 tỷ USD, trong đó Mỹ là thị trường đứng thứ 2 sau Nhật Bản, với kim ngạch 304 triệu USD. Năm 2001 là 1,8 tỷ USD.

Các đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam trên thị trường Mỹ là Thái Lan và Ấn Độ. Các nước này có lợi thế hơn Việt Nam là đã phát triển được ngành công nghiệp chế biến hàng thủy sản xuất khẩu nên đã tăng được hàm lượng chế biến, tạo ra được sản phẩm có chất lượng tốt, đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của nhiều tầng lớp. Ngoài ra, trong thời gian gần đây, cùng với khó khăn về tiêu thụ do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế sau sự kiện 11/9, cuộc cạnh

tranh về giá cả đã diễn ra trên tất cả các thị trường, ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Chẳng hạn mặt hàng tôm sú, giá năm 2000 khoảng 18,5 USD/kg, giá trước ngày 11/9 khoảng 11,5 USD/kg, nhưng đến thời điểm cuối năm 2001, Ấn Độ và Thái Lan cùng hạ giá xuống còn 9,4 USD/kg, buộc các doanh nghiệp Việt Nam cũng phải hạ giá xuống.

Có thể nói về mặt giá cả thì hàng thủy sản của Việt Nam có thể cạnh tranh được trên thị trường Mỹ (cá tra, cá basa của Việt Nam xuất sang Mỹ với giá thấp hơn giá cá catfish của Mỹ khoảng 1 USD/pond). Tuy nhiên, yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm là một trong những trở ngại chính mà các doanh nghiệp sản xuất, chế biến thủy hải sản của Việt Nam phải vượt qua nhằm nâng cao uy tín của hàng hóa Việt Nam và được người tiêu dùng chấp nhận, chưa kể đến việc yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm là một trong những rào cản kỹ thuật mà Mỹ có thể áp dụng để hạn chế hàng hóa của Việt Nam xâm nhập vào thị trường Mỹ.

(2) Giày dép:

Giày dép là mặt hàng đứng thứ 2 về kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Mỹ. Hiện nay Việt Nam đứng ba Châu Á (sau Trung Quốc và Indonesia) về xuất khẩu giày dép.

Có thể nói nhóm hàng này là nhóm hàng có khả năng cạnh tranh của Việt Nam. Tuy nhiên, hàng hóa của ta chủ yếu được sản xuất theo phương thức gia công, giá trị gia tăng chỉ chiếm khoảng 20 – 30% tổng giá trị xuất khẩu, còn lại là giá trị nguyên vật liệu nhập ngoại. Như vậy mặc dù kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng này cao nhưng lượng ngoại tệ thực thu lại không lớn.

Ngành da giày là ngành có khả năng cạnh tranh. Những điểm mạnh của ngành da giày là:

- Người lao động khéo léo và giá lao động rẻ;

- Chất lượng giày dép, đồ da đã được khách hàng quốc tế chấp nhận và đã có khách hàng tương đối ổn định;

- Đã thu hút được các nhà đầu tư thuộc các nước NICs (các nước công nghiệp mới) tạo điều kiện cho hàng da giày Việt Nam thay thế sản phẩm trước đây của họ xuất khẩu sang các thị trường EU, Bắc Mỹ, Đông Á.

Tuy nhiên, cũng còn những điểm yếu cần khắc phục, đó là:

- Cơ cấu ngành chưa hoàn chỉnh, chất lượng thuộc da kém nên nguyên liệu cho sản xuất phụ thuộc nhiều vào nước ngoài (60% nguyên liệu phải nhập khẩu).

- Các doanh nghiệp chưa có khả năng quan hệ trực tiếp với khách hàng để xuất khẩu.

- Thiếu cán bộ kỹ thuật.

- Khả năng thiết kế và triển khai tạo mẫu mốt còn yếu.

(3) Hàng dệt may:

May mặc là ngành có tốc độ tăng trưởng khá (10,7%/năm) trong thời gian qua, giá trị xuất khẩu chiếm khoảng 15% tổng giá trị xuất khẩu của cả nước; tạo việc làm cho gần 50 vạn lao động, chưa kể số lao động trong các ngành cung cấp nguyên liệu cho ngành dệt như trồng bông, trồng dâu, nuôi tằm... *Trong số các mặt hàng Việt Nam xuất sang Mỹ thì hàng dệt may đứng thứ 3 về kim ngạch xuất khẩu.*

Thuế suất đối với sản phẩm may mặc của Việt Nam vào thị trường Mỹ sẽ được giảm tương đối nhiều so với trước khi có HĐTM, từ 25 – 90% xuống còn 2 – 30%, hứa hẹn một sự tăng vọt về kim ngạch xuất khẩu hàng may mặc sang thị trường Mỹ.

Lợi thế của Việt Nam trong sản xuất sản phẩm may mặc là:

- Giá lao động rẻ so với các nước trong khu vực như Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Đài Loan, Trung

Quốc...; người lao động khéo léo, có kỷ luật, có trình độ văn hóa nên khả năng tiếp thu kỹ thuật công nghệ thuận lợi.

- Sản phẩm dệt kim đạt chất lượng thế giới.

- Ngành may đã có thị trường và khách hàng tương đối ổn định; thiết bị được đổi mới và hiện đại (trên 50%); gia công được hàng yêu cầu kỹ thuật cao.

Tuy nhiên, sản phẩm may hiện nay chủ yếu là gia công; mẫu mã do khách hàng cung cấp; giá trị gia tăng thấp. Nguyên vật liệu cho sản phẩm may chủ yếu từ nhập khẩu, do đó giá cả phụ thuộc vào giá cả nguyên vật liệu của thế giới trong khi giá nguyên vật liệu chiếm tới 80% tổng giá thành. Năng suất lao động thấp, giá thành đơn vị cao (do tổ chức sản xuất chưa hợp lý, mức độ sử dụng đồ gá, dụng cụ chuyên dùng thấp); năng lực thiết kế mẫu mốt, kỹ thuật may công nghiệp yếu; khâu cắt chưa bảo đảm, còn dùng phương pháp thủ công; tỷ trọng xuất khẩu theo hình thức mua nguyên liệu và bán thành phẩm còn thấp. So với Thái Lan, Trung Quốc, thiết bị máy móc của Việt Nam lạc hậu hơn khoảng 5 – 7 năm, còn phần mềm điều khiển lạc hậu hơn từ 15 – 20 năm. Năng lực hiện có chỉ huy động được 60%. Chính vì thế, giá cả các mặt hàng phổ thông của Việt Nam vẫn còn cao

hơn các nước khác trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan, Bangladesh...

Về mặt phẩm cấp, chủng loại thì hàng may mặc của Việt Nam đơn điệu và không có khả năng đáp ứng được nhu cầu về sản phẩm đa dạng của thị trường Mỹ. Hàng may mặc của Việt Nam phần lớn nằm ở mức phẩm cấp trung bình, chưa có được chỗ đứng trong thị trường hàng cao cấp và thấp cấp của Mỹ.

Đặc điểm của ngành may mặc xuất khẩu nước ta hiện nay là hầu hết là gia công, trong khi đó các nhà nhập khẩu của Mỹ lại chủ yếu nhập hàng theo phương thức mua đứt bán đoạn. Như vậy, để có thể thâm nhập được vào thị trường Mỹ, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ cần nhiều vốn, trong khi đó, các xí nghiệp may của ta đa số quy mô nhỏ, khả năng tự huy động vốn thấp, giá trị tài sản thế chấp hạn chế, do đó rất cần có sự hỗ trợ của Nhà nước, đặc biệt là về cơ chế, chính sách để các doanh nghiệp này có thể dễ dàng tiếp cận với nguồn tín dụng. Hiện nay, Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg ngày 20/12/2001 ban hành Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp này trong việc tiếp cận được với các nguồn vốn.

(4) Cà phê:

Việt Nam hiện là nước đứng đầu thế giới về sản xuất cà phê vối (Robusta) và là một trong những nước xuất khẩu cà phê lớn nhất trên thế giới. Cà phê Việt Nam hiện có mặt ở khoảng 52 nước, nước tiêu thụ nhiều cà phê Việt Nam là Mỹ và các nước thuộc Liên minh Châu Âu.

Hàng năm, Việt Nam xuất khẩu khoảng 850.000 tấn cà phê, trong đó thị trường Mỹ chiếm khoảng 25 – 30% lượng cà phê xuất khẩu của cả nước. Mỹ là thị trường tiêu thụ cà phê lớn với dung lượng nhập khẩu hàng năm lên tới 1,2 – 1,4 triệu tấn, trong đó khoảng 1/3 là cà phê Robusta. Việt Nam chiếm khoảng 50 – 60% thị phần cà phê Robusta tại thị trường Mỹ. Các đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam là Indonesia, Braxin...

Cà phê là mặt hàng có khả năng cạnh tranh tốt của Việt Nam vì chi phí sản xuất thấp hơn các nước trồng cà phê khác.

Tuy nhiên các cơ sở chế biến cà phê của ta được đầu tư ở dạng thô sơ, nên chất lượng cà phê sau sơ chế thường đạt thấp, độ ẩm lớn..., do đó cà phê chế biến của Việt Nam khó cạnh tranh với một số nước khác.

Trong thời gian gần đây, giá cà phê trên thị trường thế giới liên tục giảm sút, ảnh hưởng đến ngành sản xuất và kinh doanh cà phê của Việt Nam. Hiện nay, giá thành sản xuất 1 kg cà phê nhân cao, nhưng giá bán ra thì lại thấp, gây lỗ lớn cho người trồng cà phê. Chính phủ cũng đã có nhiều biện pháp như miễn giảm thuế, hỗ trợ lãi suất vay vốn ngân hàng để thu mua cà phê tạm trữ và thưởng kim ngạch xuất khẩu đối với mặt hàng cà phê... nhưng tình hình vẫn rất chậm được cải thiện. Điều này bắt nguồn từ một số nguyên nhân như sản lượng cà phê trên toàn thế giới ngày càng tăng dẫn đến cung vượt cầu, các nước trong Hiệp hội các nước sản xuất cà phê đã không thực hiện đầy đủ cam kết giữ lại 20% sản lượng... Một số tỉnh sản xuất cà phê có sản lượng lớn như Đắc Lắc, Gia Lai đã có những biện pháp chuyển đổi cơ cấu cây trồng, loại bỏ bớt những diện tích cà phê kém sản lượng, chất lượng để chuyển sang trồng giống cây khắc có hiệu quả hơn. Đây là một biện pháp đúng đắn vì nguyên nhân chính của việc giảm giá cà phê trên thị trường thế giới là do sản lượng sản xuất ra quá nhiều làm cung vượt cầu.

Một hạn chế nữa là hầu hết diện tích trồng cà phê của ta đều là cà phê vối, loại cà phê có giá trị kinh tế thấp hơn rất nhiều so với cà phê chè (Arabica). Trên

thị trường thế giới, giá cà phê vối chưa bằng 1/2 giá cà phê chè. Nếu ta nghiên cứu trồng được cà phê chè thì giá trị xuất khẩu của ngành cà phê sẽ được nâng lên rất nhiều.

Để nâng cao giá trị xuất khẩu của cà phê Việt Nam thì điều cốt yếu là phải nâng cao hàm lượng chế biến. Thực tế cho thấy trong khi giá cà phê nhân sụt giá nghiêm trọng thì cà phê chế biến vẫn giữ được mức giá tương đối ổn định.

(5) Gạo:

Việt Nam đứng thứ hai trên thế giới về xuất khẩu gạo và có khối lượng xuất khẩu tăng nhanh qua các năm. Năm 1996, xuất khẩu gạo đạt kim ngạch 868 triệu USD; 1997: 891 triệu USD, tương đương 3,57 triệu tấn; 1998: khoảng 1 tỷ USD, tương đương 3,7 triệu tấn; năm 1999: hơn 1 tỷ USD, tương đương 4,5 triệu tấn; năm 2000 đạt xấp xỉ 3,5 triệu tấn, tương đương 670 triệu USD; trong đó xuất khẩu sang Mỹ chiếm 61.000 tấn, tương đương 10,6 triệu USD.

Gạo là mặt hàng có khả năng cạnh tranh tốt của Việt Nam. Hiện nay, các đối thủ chính của Việt Nam trên thị trường xuất khẩu gạo là Thái Lan, Pakistan và Ấn Độ. Trên thị trường thế giới, giá gạo của Việt Nam thường thấp hơn giá gạo của Thái Lan và các

nước khác. Bình quân 5 năm qua, gạo Thái Lan có giá cao hơn giá gạo của Việt Nam đến 25%. Đây vừa là một lợi thế của ta vừa thể hiện hạn chế về chất lượng của gạo Việt Nam. Do đó, mặc dù là một nước xuất khẩu gạo lớn nhưng thị trường chủ yếu của Việt Nam những năm qua là những thị trường dễ tính như các nước Châu Á (60 – 70%), Châu Phi và Trung Đông, chưa chiếm được vị trí quan trọng tại những thị trường cao cấp như Mỹ, Nhật Bản, Châu Âu, Singapore vì xét về phẩm cấp thì chất lượng gạo Việt Nam không bằng gạo của Thái Lan. Thậm chí chúng ta còn nhập khẩu một khối lượng nhỏ gạo của Thái Lan cho nhu cầu tiêu dùng cao cấp tại các nhà hàng, khách sạn.

Nguyên nhân chính của tình hình trên là do giống lúa của Việt Nam chưa tốt, khâu chế biến còn thô sơ, lạc hậu; việc thu hoạch, cất trữ không đảm bảo làm hạn chế đến chất lượng sản phẩm. Do vậy, để nâng cao được sức cạnh tranh của gạo Việt Nam trên thị trường thế giới nói chung, thị trường Mỹ nói riêng, Nhà nước cũng như các doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư nghiên cứu, lai tạo các giống lúa có năng suất, chất lượng tốt, đáp ứng được yêu cầu của người tiêu dùng; đồng thời, đầu tư nâng cấp, đổi mới máy móc thiết bị chế biến nhằm góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm.

Trong thời gian gần đây, cùng với mặt hàng cà phê, hoạt động xuất khẩu gạo gặp nhiều khó khăn do giá cả trên thị trường thế giới sụt giảm nghiêm trọng. Mặc dù từ cuối năm 2001, giá gạo trên thị trường thế giới có xu hướng nhích lên, nhưng vẫn thấp hơn rất nhiều so với những năm trước. Điều này phản ánh 2 yếu tố: (i) do năng suất gieo trồng ngày càng được nâng cao cộng với thời tiết thuận lợi dẫn đến được mùa ở các nước xuất khẩu gạo làm cho cung vượt cầu; (ii) việc gieo trồng và năng suất lúa ở các nước nhập khẩu gạo đã được cải thiện, dẫn đến cầu nhập khẩu gạo giảm. Như vậy có thể thấy trong tương lai, cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật và sự ra đời của các giống lúa mới, triển vọng tăng lượng xuất khẩu gạo không nhiều, do đó, yếu tố chất lượng sẽ giữ vai trò quyết định.

B - XÉT TRÊN GÓC ĐỘ NHẬP KHẨU:

Theo cam kết trong HĐTM Việt – Mỹ, đến năm 2005, mức thuế nhập khẩu trung bình của hàng hóa Mỹ vào Việt Nam sẽ giảm từ 30 – 40% xuống còn 10 – 20%. Đồng thời, các biện pháp hạn chế định lượng đối với một số mặt hàng chiến lược cũng sẽ được loại bỏ dần. Có thể tóm tắt lịch trình loại bỏ hạn chế định lượng đối với một số mặt hàng chủ yếu như sau:

STT	Tên hàng	Lịch trình loại bỏ hạn chế định lượng
1	Gạch ốp lát	2005
2	Dầu thực vật	2006
3	Rượu	2007
4	Phân bón	2007
5	Giấy	2007
6	Xe hơi	2007
7	Xe máy	2007
8	Xi măng	2008
9	Clinke	2008
10	Kính xây dựng	2008
11	Thép	2008
12	Xăng dầu	2009
13	Đường	2012

Ghi chú: Lịch trình này tính trên cơ sở HĐTM Việt – Mỹ có hiệu lực từ ngày 01/01/2002.

Trên thực tế hiện nay nhiều mặt hàng thuộc diện xóa bỏ hạn chế định lượng (thực hiện thuế hóa) được tiến hành nhanh hơn so với cam kết tại Hiệp định thương mại Việt – Mỹ (Ví dụ: xi măng, kính xây dựng, một số loại sắt thép sẽ được bỏ hạn ngạch trong năm 2002). Hơn nữa, trước khi ký kết Hiệp định thương mại Việt – Mỹ thì Việt Nam cũng đã dành quy chế MFN đơn phương cho Mỹ. Do đó, có thể có

những trường hợp cam kết trên góc độ nhập khẩu gần như không có tác động trực tiếp hay không có ảnh hưởng lớn.

Các mặt hàng chủ yếu Việt Nam nhập khẩu từ Mỹ trong những năm qua: 1. Máy móc thiết bị phụ tùng; 2. Phân bón các loại; 3. Dược phẩm; 4. Linh kiện điện tử và vi tính; 5. Sắt thép các loại; 6. Ôtô nguyên chiếc các loại; 7. Kính xây dựng; 8. Đường; 9. Dầu mỡ động thực vật; 10. Thuốc trừ sâu và nguyên liệu.

Như vậy, trong thời gian từ 5 đến 7 năm, một số mặt hàng Việt Nam đã sản xuất được hiện nay đang được bảo hộ ở mức độ cao, hoặc là bằng thuế nhập khẩu, hoặc là bằng các biện pháp hạn chế định lượng, như xi măng, sắt thép, kính xây dựng, đường... sẽ có khả năng phải cạnh tranh thêm cả với các sản phẩm nhập khẩu từ Mỹ, ngoài các sản phẩm từ các nước ASEAN và Trung Quốc. Sau đây là phân tích khả năng cạnh tranh của một số mặt hàng:

(1) Xi măng:

Do sự phát triển về cơ sở hạ tầng trong những năm qua, ngành xi măng cũng theo đó mà có tốc độ tăng trưởng cao (15 – 20%/năm). Hiện trong nước có 70 nhà máy đang hoạt động với tổng năng lực 15,73 triệu tấn. Trong công nghệ sản xuất xi măng ở nước ta hiện nay thì chỉ có các trạm nghiền và khoảng 30%

số các nhà máy sử dụng công nghệ tiên tiến, ngang với mức sử dụng công nghệ tiên tiến trên thế giới hiện nay. Sản phẩm của công nghệ tiên tiến chiếm khoảng 60% tỷ trọng sản phẩm xi măng. Còn lại khoảng 40% sản phẩm là có chất lượng thấp do công nghệ lạc hậu, năng suất lao động thấp, chi phí quản lý cao.

Ngành xi măng là ngành rất quan trọng trong quá trình hiện đại hóa, công nghiệp hóa đất nước. Trong thời gian qua, ta quản lý được lượng nhập khẩu là nhờ các biện pháp phi thuế như hạn ngạch, giấy phép. Xét về khả năng cạnh tranh thì xi măng Việt Nam vẫn yếu thế hơn xi măng của các nước trong khu vực do giá thành sản xuất trong nước cao hơn (khoảng 25%). Sở dĩ chi phí sản xuất của ta cao vì hầu hết máy móc thiết bị của các nhà máy xi măng Việt Nam được nhập khẩu bằng nguồn vốn vay nước ngoài nên chi phí khấu hao lớn; mặt khác khoảng 50% số các dây chuyền sản xuất xi măng của ta hiện nay còn lạc hậu nên không tiết kiệm được chi phí.

Mặc dù theo HĐTM Việt – Mỹ, ta sẽ dành cho Mỹ mức thuế suất MFN và đến năm 2008, bãi bỏ hạn chế định lượng đối với mặt hàng này, mối lo cạnh tranh đối với xi măng Việt Nam lại không phải là xi măng nhập khẩu từ Mỹ mà là xi măng nhập từ các nước

ASEAN và Trung Quốc, vì xi măng của các nước này chất lượng tương đối tốt, giá rẻ, lại có ưu thế về vị trí địa lý. Việt Nam nằm trong khu vực ASEAN là khu vực có 5 nước có tiềm năng về sản xuất xi măng và đang dư thừa một lượng xi măng rất lớn: nhu cầu tiêu dùng trong khu vực hiện nay chỉ đạt khoảng 50% năng lực sản xuất; do đó các nhà sản xuất chấp nhận bán với giá chỉ bù đắp được chi phí biến đổi nhằm duy trì hoạt động của các nhà máy.

(2) Thép:

Ngành thép Việt Nam trong những năm qua có tốc độ tăng trưởng cao (bình quân 25%/năm), đáp ứng được 65 – 70% nhu cầu tiêu dùng trong nước. Tuy nhiên, sản xuất của ta còn rất nhỏ bé, công nghệ lạc hậu, thiết bị cũ, xây dựng chắp vá nên năng suất thấp, chi phí sản xuất cao... Các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật của cả khâu luyện thép và cán thép còn thua kém xa các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật của thế giới và khu vực. Đầu tư trong nước thời gian qua chủ yếu tập trung ở khâu cán thép và gia công chế biến sau cán. Chưa có đầu tư đáng kể cho khâu luyện thép hoặc khâu tạo nguồn nguyên liệu cho sản xuất. Do đó, sản xuất trong nước chủ yếu dựa trên nguyên liệu phôi thép chủ yếu nhập khẩu từ các nước SNG (chiếm 70%). Đến nay mới chỉ sản xuất được thép xây dựng,

các loại thép khác dùng làm nguyên liệu đầu vào cho các ngành cơ khí chế tạo và các ngành công nghiệp đều phải nhập khẩu.

Xét về giá thì sức cạnh tranh của thép Việt Nam nhìn chung so với các nước còn rất yếu. Tương tự như ngành xi măng, các nhà máy sản xuất thép của ta, đặc biệt là các doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, sử dụng vốn vay nước ngoài rất nhiều nên chi phí tiền vay lớn đã làm đội giá thành sảnn phẩm. Ngoài ra, nguồn nguyên liệu (phôi thép) phải nhập khẩu cũng là một nhân tố quan trọng đẩy giá thành lên cao.

(3) Mía đường:

Việc chế biến đường ở Việt Nam được thực hiện theo 2 hệ thống: các nhà máy chế biến đường công nghiệp có thiết bị và công nghệ ở mức trung bình và hiện đại trên thế giới, chế biến được trên 50% sản lượng mía, và hàng ngàn lò chế biến đường thủ công, có công suất nhỏ, quy trình chế biến lạc hậu, hao phí nguyên liệu lớn, chất lượng sản phẩm và vệ sinh thấp. Đa số các nhà máy có quy mô nhỏ, hiệu quả chế biến thấp, giá thành cao hơn so với giá quốc tế khoảng 45 – 50%. Mặc dù hiện nay, sản xuất trong nước đã đáp ứng đủ và vượt nhu cầu (vụ 1999 – 2000

đã sản xuất được 1.014.000 tấn), và Chính phủ đã có biện pháp hạn chế nhập khẩu đường thông qua thuế quan và các biện pháp phi thuế, đường vẫn được nhập vào Việt Nam theo con đường tiểu ngạch do giá đường của Việt Nam cao. Như vậy, khi chúng ta tiến hành cắt giảm thuế và xóa bỏ các biện pháp phi thuế thì ngành mía đường sẽ vấp phải áp lực cạnh tranh gay gắt.

Khó khăn lớn nhất của sản xuất mía đường hiện nay là thiếu nguyên liệu cho các nhà máy chế biến. Hiện nay, tổng sản lượng mía trong vùng nguyên liệu mía của cả nước khoảng 10,3 triệu tấn, mới chỉ đáp ứng được 82% công suất của 44 nhà máy đường, điều này đã góp phần đẩy giá mía nguyên liệu, từ đó đẩy giá thành đường lên cao vì chi phí về mía nguyên liệu chiếm khoảng 60 – 70% giá thành đường.

Nhìn chung, khả năng cạnh tranh của các ngành sản xuất trong nước khi HĐTM Việt – Mỹ có hiệu lực là rất yếu: Đối với các mặt hàng như tân dược, máy móc thiết bị, ôtô, phân bón... hàng hóa Việt Nam hoàn toàn không có khả năng cạnh tranh với hàng hóa của Mỹ; còn đối với các mặt hàng như sắt thép, xi măng, đường... thì có thể hàng hóa của Mỹ nhập vào nước ta không nhiều nhưng chúng ta sẽ phải cạnh

tranh gay gắt với các nước khác, đặc biệt là các nước ASEAN.

*
* *

Tóm lại, khi thực thi HĐTM Việt – Mỹ, chúng ta có nhiều cơ hội, nhưng phần lớn mới chỉ ở dạng tiềm năng, còn những thách thức là có thật và rất lớn. Như vậy, để tận dụng được những thuận lợi do hội nhập mang lại, Việt Nam cần phải đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu những hàng hóa có lợi thế của mình để bù đắp cho nhập khẩu; đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường nội địa. Điều này cần có sự nỗ lực không chỉ của các doanh nghiệp mà còn của các cơ quan nhà nước, của Chính phủ thông qua một số biện pháp sau:

A. VỀ PHÍA NHÀ NƯỚC:

1. Các biện pháp nhằm đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Mỹ:

- Phổ biến, giải thích HĐTM Việt – Mỹ rộng rãi cho các doanh nghiệp, cảnh báo cho các doanh nghiệp về những thời cơ cũng như thách thức do Hiệp định mang lại.

- Trợ giúp cho các doanh nghiệp trong việc tìm hiểu, tiếp cận thị trường Mỹ: về hệ thống luật pháp, tập quán thương mại, thị hiếu tiêu dùng... Tạo cơ hội cho các doanh nghiệp có điều kiện tiếp cận, tìm hiểu thị trường và quảng bá sản phẩm của mình thông qua hội chợ, triển lãm, hệ thống thông tin điện tử... Chính phủ có kế hoạch và chủ trương tận dụng hệ thống các cơ quan ngoại giao, đại diện thương mại của Việt Nam tại Hoa Kỳ để các cơ quan này phải là những cơ quan tiếp sức cho doanh nghiệp trong hoạt động này.

- Đẩy mạnh công tác thông tin thị trường, nghiên cứu những biến động của tình hình kinh tế thế giới nói chung, nền kinh tế Mỹ nói riêng để định hướng cho sản xuất – kinh doanh.

- Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc đầu tư nghiên cứu cải tạo, lai tạo giống cây, con có năng suất, chất lượng cao, nâng cao tỷ trọng sản phẩm chế biến để đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng, đặc biệt là nhu cầu về sản phẩm cao cấp. Thực tế cho thấy hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt là hàng nông sản, về giá cả có thể rẻ hơn hàng hóa cạnh tranh của các nước khác, nhưng chất lượng thì còn nhiều điều đáng bàn, chính vì thế mà các doanh nghiệp của ta thường phải chịu bán với giá rẻ hơn.

Nguyên nhân thì có nhiều: do giống, do điều kiện chăm bón, do khâu thu hoạch, sơ chế, chế biến... Chính vì thế, để nâng cao năng suất, chất lượng hàng hóa, từ đó góp phần nâng cao kim ngạch xuất khẩu, cần phải tiến hành đồng bộ các khâu: giống, sản xuất, thu hoạch, chế biến thay vì chỉ chú trọng đến khâu sản xuất như hiện nay.

- Nghiên cứu chuyển đổi cơ cấu kinh tế, quy hoạch vùng sản xuất phù hợp với dung lượng của thị trường và với nhu cầu của các nhà máy chế biến, tránh tình trạng đầu tư tràn lan, thiếu quy hoạch dẫn đến dư thừa, lãng phí, gây thiệt hại cho người sản xuất.

- Khuyến khích đầu tư vào ngành công nghiệp chế biến hàng xuất khẩu, chú trọng khâu kiểm dịch, kiểm tra chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm nhằm đáp ứng được yêu cầu của bạn hàng và xây dựng được uy tín của hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế.

- Trợ giúp về vốn, kỹ thuật cho các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc tiếp cận với nguồn vốn tín dụng. Những biện pháp trợ cấp cho xuất khẩu sẽ bị cấm khi chúng ta tham gia WTO (nhưng trong HĐTM Việt – Mỹ, chúng ta chưa cam kết vấn đề này). Vì vậy, trong hoàn cảnh hiện nay,

Việt Nam vẫn có thể thực hiện các biện pháp trợ cấp cho hàng xuất khẩu để phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam để đến khi các biện pháp trợ cấp bị bãi bỏ thì hàng hóa Việt Nam đã có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường thế giới.

2. Các biện pháp nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường trong nước:

Như trên đã phân tích, sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam hiện nay rất yếu. Có thể nói rằng, nếu tính cả việc dỡ bỏ hàng rào thuế quan và phi quan thuế với các nước ASEAN, thì hàng hóa Việt Nam khó cạnh tranh được với hàng nhập khẩu. Các mặt hàng như máy móc thiết bị, phân bón, linh kiện điện tử và vi tính... chúng ta phần lớn dựa vào nhập khẩu, một số mặt hàng ta đã sản xuất được như sắt thép, xi măng, giấy, đường, bột ngọt, ôtô, xe máy, kính xây dựng... nhưng thua kém hàng ngoại nhập cả về chất lượng và giá cả, còn hoạt động được là nhờ chính sách bảo hộ trên danh nghĩa của Nhà nước (Theo thống kê thì hiện nay mức bảo hộ đối với đồ uống là 50%, đường là 32,4%, gạch và gạch ốp lát là 48%, chất tẩy rửa là 39%, đồ nhựa là 40 – 60%, đồ dùng gia đình là 60%, xe máy, xe đạp là 59%, hàng may mặc là 42%, dệt là 41%...).

Về mặt tài chính, Nhà nước không thể duy trì các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp một cách lâu dài vì những hỗ trợ này sẽ phải loại bỏ theo quy định của WTO: những ưu đãi khuyến khích đầu tư theo vùng, ngành, ưu đãi cho các doanh nghiệp mới thành lập... bị coi là các biện pháp trợ cấp công nghiệp và sẽ phải loại bỏ dần. Hơn nữa, những doanh nghiệp còn có khả năng cạnh tranh phần lớn là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Điều quan trọng là Nhà nước phải tạo ra được môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp; cung cấp kịp thời, có chất lượng những dịch vụ công cộng hỗ trợ cho các doanh nghiệp; tạo môi trường pháp lý cho sự ra đời và phát triển của thị trường các yếu tố sản xuất và các loại hình dịch vụ phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

Vai trò hỗ trợ của Nhà nước có thể thể hiện trên các mặt sau:

- Nâng cao chất lượng công tác quy hoạch phát triển ngành, lĩnh vực và khâu thẩm định, phê duyệt dự án đầu tư. Thực tế những năm qua cho thấy, do công tác này không được chú trọng đúng mức và không dự báo được nhu cầu của thị trường mà đã có hiện tượng đầu tư ồ ạt vào một số ngành, trong khi năng lực sản xuất hiện tại đã đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường, dẫn đến dư thừa, ứ đọng hàng hóa

trong khi ta không hề có lợi thế cạnh tranh để xuất khẩu hàng hóa đó ra thị trường thế giới.

- Đẩy mạnh phát triển sản xuất các nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất công nghiệp, từ đó hạn chế nhập khẩu nguyên vật liệu từ nước ngoài. Theo thống kê, hiện nay một số ngành sản xuất của ta sử dụng trên 40% nguyên, phụ liệu nhập khẩu, thậm chí có ngành phải sử dụng đến 70 – 80% nguyên, phụ liệu nhập khẩu.

- Kiểm soát các chi phí trung gian cho sản xuất: Hiện nay, việc cung cấp một số các hàng hóa, dịch vụ phục vụ cho sản xuất kinh doanh như: điện, nước, viễn thông, xăng dầu... thuộc độc quyền của các doanh nghiệp nhà nước nên đã gây ra tình trạng áp đặt về giá, buộc các doanh nghiệp phải sử dụng các hàng hóa, dịch vụ này với chi phí cao. Việc hạn chế tình trạng độc quyền trong sản xuất, kinh doanh một số hàng hóa, dịch vụ nêu trên sẽ buộc các doanh nghiệp độc quyền phải cải cách quy trình sản xuất, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành, từ đó giảm chi phí cho các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế.

- Thúc đẩy các doanh nghiệp xây dựng hệ thống kiểm soát năng suất lao động, giám sát và quản lý chi phí, giá thành.

- Thúc đẩy các doanh nghiệp phấn đấu đạt tiêu chuẩn chất lượng theo hệ thống tiêu chuẩn quốc tế.

- Hỗ trợ cho việc cải cách, sắp xếp lại doanh nghiệp và hỗ trợ cho người lao động khi tiến hành sắp xếp lại doanh nghiệp.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc tiếp cận với các nguồn vốn phục vụ nhu cầu đổi mới máy móc, thiết bị, áp dụng công nghệ hiện đại, tiên tiến nhằm tăng năng suất lao động, giảm chi phí, hạ giá thành như thực hiện cổ phần hóa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, bán cổ phần tại các doanh nghiệp Việt Nam cho các nhà đầu tư nước ngoài, cho phép các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được tham gia thị trường chứng khoán v.v...

B - VỀ PHÍA DOANH NGHIỆP:

Để hàng hóa Việt Nam có thể cạnh tranh được với hàng hóa nước ngoài thì biện pháp chính là ở phía các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp phải chủ động, tự vươn lên, nhận thức được những nguy cơ, thách thức để tự đổi mới, tổ chức lại hoạt động sản xuất – kinh doanh của mình để nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm dựa trên các yếu tố như:

- Vốn và công nghệ;

- Phương thức tổ chức sản xuất;

- Nguồn nhân lực;

- Thị trường tiêu thụ sản phẩm và thị trường các yếu tố đầu vào;

- Kết quả hoạt động của doanh nghiệp;

- Chiến lược phát triển ngành/ doanh nghiệp.

Tiếp đó, doanh nghiệp phải tự đánh giá được khả năng cạnh tranh các sản phẩm của mình theo một số tiêu chí như:

- Số lượng, quy mô, chất lượng và giá cả của sản phẩm;

- Cơ cấu nguồn cung cầu và tính đa dạng của các sản phẩm. Trong đó: đánh giá khả năng cung cấp sản phẩm của Việt Nam với các đối thủ cạnh tranh chính về các sản phẩm cùng loại (xác định thị trường và đối thủ cạnh tranh chính, thị trường tiêu thụ chính, khả năng tiêu thụ, thị phần của sản phẩm Việt Nam; các ưu thế và hạn chế trong việc chiếm lĩnh trị trường của các bên);

- Khả năng cạnh tranh của các sản phẩm theo từng giai đoạn của quá trình hội nhập.

...

C - MỘT SỐ GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH TRỌNG TÂM ĐƯỢC ĐẶT RA NHƯ SAU:

- Vận dụng tối đa các giải pháp tài chính để hỗ trợ và đẩy mạnh xuấtkhẩu. Trước hết là mở rộng các ưu đãi về thuế gián thu, tăng mức ưu đãi về thuế trực thụ đối với các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa. Đa dạng hóa các hình thức tín dụng xuất khẩu, hoàn thiện quỹ hỗ trợ xuất khẩu. Duy trì và mở rộng các hình thức thưởng xuất khẩu.

- Có các giải pháp phù hợp bảo vệ các ngành sản xuất trong nước. Triển khai các biện pháp thực hiện chỉ thị của Thủ tướng Chính phủ về tạo mọi điều kiện thuận lợi thực hiện tốt Luật doanh nghiệp. Triển khai thực thi các biện pháp chống trốn lậu thuế, chống gian lận thương mại, các biện pháp chống bán phá giá... để bảo vệ sản xuất.

- Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư để đẩy mạnh đầu tư, phát huy nội lực, đẩy mạnh sản xuất hàng xuất khẩu. Trước hết tập trung vào việc rà soát lại các biện pháp ưu đãi thuế, cải cách các thủ tục hành chính, minh bạch hóa các chính sách tài chính, giảm phiền hà cho doanh nghiệp. Tập trung xử lý các vướng mắc cho doanh nghiệp. Có kế hoạch cung cấp cho các doanh nghiệp những thông tin cần thiết về thực hiện Hiệp định thương mại Việt – Mỹ.

- Có lộ trình cụ thể để phát triển thị trường dịch vụ tài chính, bao gồm bảo hiểm, kế toán, kiểm toán, quỹ đầu tư, các tổ chức tài chính phi ngân hàng, phát triển thị trường vốn, các công ty đầu tư tài chính, công ty mua bán nợ. Triển khai ngay việc thành lập các công ty dịch vụ tư vấn, môi giới về tài chính – thuế.

- Tăng cường năng lực và hiệu lực quản lý của ngành tài chính. Công việc này phải được thực hiện trên 3 phương diện: Hoàn thiện hệ thống chính sách tài chính; nâng cao năng lực của tổ chức bộ máy và phát triển nguồn nhân lực; xây dựng hệ thống thông tin để áp dụng tin học trong quản lý.

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA MỘT SỐ HÀNG HÓA VIỆT NAM KHI HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT - MỸ CÓ HIỆU LỰC

Chịu trách nhiệm xuất bản:
LÊ PHÚ HOÀNH

Biên tập
VỤ CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH - BỘ TÀI CHÍNH

Sửa bản in
PHÒNG BIÊN TẬP NXB TÀI CHÍNH

In 7860 cuốn, khổ 13×19 cm, tại Nhà máy in Quân đội. Số in: 2297. Giấy phép xuất bản số: 126/222 XB–QLXB. In xong và nộp lưu chiểu tháng 7 năm 2002.