VỀ NHỮNG TÁC ĐỘNG SAU HAI NĂM GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI MỘT SỐ NGÀNH HÀNG CỦA VIỆT NAM

LÊ DANH VĨNH *

Việt Nam đã là thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) được 2 năm. So với quãng đường 11 năm, kể từ ngày Việt Nam nộp đơn xin gia nhập WTO đến khi là thành viên chính thức, thì thời gian trên là quá ngắn ngủi. Tuy nhiên, việc đánh giá tác động của 2 năm đầu tiên gia nhập lại có vai trò và ý nghĩa rất quan trọng để chúng ta nhìn nhận một cách thực chất hơn về những vấn đề mang tính dự đoán trước đây, từ đó có những giải pháp chiến lược và đối sách phù hợp hơn.

CÁCH đây 2 năm, chúng ta đã từng chứng kiến một sự kiện quan trọng - đó là việc Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO. Để có được thành công này, trước hết, phải khẳng định chủ trương đúng đắn và các biện pháp thích hợp của Đảng và Chính phủ trong việc chủ động hội nhập kinh tế quốc tế. Một mặt, chúng ta tích cực và chủ động đổi mới từ trong nước; mặt khác, chúng ta kiên trì và khôn khéo trong đàm phán, chủ động đưa ra các bản chào cam kết sao cho có thể mang lại nhiều cơ hội và hạn chế tối đa các thách thức do gia nhập WTO đem lại. Đồng thời, đó cũng là công lao đóng góp rất lớn của các nhà khoa học, các nhà quản lý, các nhà doanh nghiệp, đặc biệt là các nhà đám phán của ta trong việc tham mưu cho Đảng và Chính phủ để nhận diện rõ hơn, đầy đủ hơn và toàn diện hơn về những mặt thuận lợi và khó khăn, cơ hội và thách thức, cũng như những điểm mạnh, điểm yếu của hàng hóa và doanh nghiệp Việt Nam khi phải thực hiện các cam kết gia nhập WTO.

Đến nay, sau 2 năm là thành viên chính thức của tổ chức này, chúng ta có thể bước đầu đánh giá một cách tổng quát những tác động của việc gia nhập đối với một số ngành hàng công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ của Việt Nam như sau:

1 - Về các tác động tích cực và kết quả mang lại

Có thể khẳng định, sau 2 năm gia nhập WTO năng lực sản xuất và kinh doanh của các ngành hàng đã tăng lên rõ rệt. Mặc dù trong thời gian

* PGS, TS, Thứ trưởng Bộ Công Thương

qua, các biến động phức tạp của nền kinh tế toàn cầu, như sự thay đổi "chóng mặt" của giá năng lượng, lương thực và nhiều loại nguyên liệu khác, cùng với sự khủng khoảng của hệ thống tài chính toàn cầu đã và đang có ảnh hưởng lan tỏa đến hầu hết các nền kinh tế và thương mại thế giới. Các tác động này cũng có ảnh hưởng rất lớn đối với nền kinh tế và thương mại của Việt Nam vốn có quy mô nhỏ bé, đang phát triển ở trình độ thấp, nhưng độ mở cao và đang phải mở cửa thị trường để thực hiện cam kết gia nhập WTO. Tuy nhiên, hầu hết các ngành hàng của nước ta đều giữ được tốc độ tăng trưởng cao so với nhiều nước trong khu vực. Theo số liệu ước tính, năm 2008, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tăng 31% so với năm 2007 (nếu loại trừ yếu tố tăng giá, mức tăng còn 7%); kim ngạch xuất khẩu đạt 62,9 tỉ USD, tăng 29,5% so với năm 2007; kim ngạch nhập khẩu đạt 79,9 tỉ USD, tăng 27,5% so với năm 2007. Nhìn chung, xuất khẩu các mặt hàng chủ lực thuộc các ngành hàng công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ đều tăng rõ rệt. Chẳng hạn, hàng điện tử và linh kiện máy tính đạt 2,7 tỉ USD, tăng 25,5% so với năm 2007; hàng dệt may đạt 9,1 tỉ USD, tăng 17,5%; sản phẩm gỗ đạt 2,78 tỉ USD, tăng 15,6%; cà phê đạt 2,02 tỉ USD, tăng 5,8%; cao su đạt 1,6 tỉ USD, tăng 14,6%.

Để đạt được các kết quả trên có sự chỉ đạo sát sao của Đảng và Chính phủ. Ngay sau khi gia nhập WTO, Bộ Chính trị đã ban hành Nghị quyết số 08 - NQ/TW ngày 5-2-2007 của Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa X về "Một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của WTO". Tiếp đó, Chính phủ và các bộ, ngành, địa phương cũng đã ban hành các chương trình hành động của mình theo định hướng lớn đã được Ban Chấp hành Trung ương Đảng đề ra. Như vậy, ta đã có bước chuẩn bị trong việc thực thi các cam kết để thực hiện đúng nguyên tắc chủ động hội nhập kinh tế quốc tế. Trong 2 năm vừa qua, chúng ta đã tập trung hoàn thiện môi trường kinh doanh để thực hiện đúng các cam kết đa phương về mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ cũng như có các biện pháp cải cách đồng bộ nhằm tận dụng tốt các cơ hội và vượt qua thách thức. Nhìn chung, các thủ tục gia nhập và rút lui khỏi thị trường được chuẩn hóa và minh bạch hơn, quyền lợi của nhà đầu tư được bảo đảm bình đẳng hơn. Bên cạnh việc hoàn thiện môi trường kinh doanh trong nước, các nước thành viên của WTO cũng phải mở cửa thị trường và thực hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử, tạo thuận lợi cho thương mại của Việt Nam. Điều đó đã tạo ra những cơ hội chủ yếu đối với các ngành hàng và doanh nghiệp Việt Nam như sau:

- Thị trường được mở rộng, hàng hóa của Việt Nam có thể thâm nhập thị trường các nước thành viên WTO một cách thuận lợi hơn nếu năng lực cạnh tranh của ta cao hơn các đối thủ cạnh tranh. Nhìn chung, các loại hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam như dệt may, cà phê, cao su, thủy sản... đã có mặt ở hầu khắp các nước trên thế giới. Các doanh nghiệp Việt Nam có nhiều cơ hội tiếp cận với những nguồn tín dụng, công nghệ hiện đại, các loại hình dịch vụ, vật tư, nguyên liệu và cơ hội xuất khẩu sản phẩm do thị trường được mở rộng và không bị phân biệt đối xử.

- Việt Nam trở thành nơi hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài vào một số ngành, như: điện tử, tin học, dệt may, luyện và cán thép, cơ khí đóng tàu, ngân hàng, tài chính, bảo hiểm... Các nhà đầu tư nước ngoài đã và sẽ tiếp tục mang công nghệ hiện đại, phương thức quản lý tiên tiến vào Việt Nam, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển ngành. Hiện nay đã có nhiều tập đoàn và công ty đa quốc gia lớn trên thế giới đã có mặt và kinh doanh tại Việt Nam như Toyota, Intel, Nescafe, HSBC...

- Môi trường kinh doanh trong nước đã được cải thiện theo hướng thuận lợi và minh bạch hơn. Việc đơn giản hóa thủ tục hành chính, như cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cấp mã số thuế và giảm thiểu giấy phép "con" đã có tác động tích cực đối với phát triển các doanh nghiệp mới ở hầu hết các ngành hàng. Việc phát triển hệ thống ngân hàng và bảo hiểm mở ra các kênh tài chính cạnh tranh đã và sẽ tạo cơ hội tiếp cận tài chính tốt và có tính cạnh tranh hơn cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh xuất khẩu, doanh nghiệp thuộc những

ngành ưu tiên như đóng tàu, phát triển năng lượng mới...

- Việc mở cửa thị trường nội địa, cắt giảm thuế và các rào cản phi thuế đối với các sản phẩm như máy móc, thiết bị, nguyên nhiên vật liệu còn tạo điều kiện cho nhiều hàng hóa đến với người tiêu dùng và doanh nghiệp trong nước với mức giá hợp lý hơn, giúp cho nhiều doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh nhờ được cung cấp nguồn lực tốt hơn.

2 - Về các tác động tiêu cực và những khó khăn

Việc thực hiện các cam kết gia nhập WTO vừa mang lại các cơ hội, có tác động tích cực đồng thời vừa đi kèm với các tác động tiêu cực và những khó khăn do sự cạnh tranh tăng lên. Nhìn chung, những thách thức đối với các ngành hàng và doanh nghiệp Việt Nam kể từ sau khi gia nhập WTO bao gồm chủ yếu như sau:

- Việc mở cửa thị trường dẫn đến cạnh tranh tăng lên, các doanh nghiệp Việt Nam không chỉ cạnh tranh trong nước mà còn phải cạnh tranh cả trên thị trường thế giới. Theo cam kết gia nhập WTO, nhiều khoản trợ cấp hoặc có tính chất trợ cấp của Chính phủ cho một số ngành trước đây buộc phải bãi bỏ. Chẳng hạn, các ưu đãi về vốn, về tín dụng, các khoản hỗ trợ lãi suất để phát triển sản xuất kinh doanh đối với ngành dệt may, ưu đãi thuế theo tỷ lệ nội địa hóa đối với ngành cơ khí, thưởng xuất khẩu theo thành tích xuất khẩu đối với thị trường mới và mặt hàng mới... đã phải bãi bỏ ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

- Quy mô của doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là vừa và nhỏ, năng lực tài chính yếu kém, kỹ năng và kiến thức chuyên sâu về quản lý trong môi trường cạnh tranh quốc tế còn có hạn, các doanh nghiệp lại thiếu sự liên kết và chỉ tham gia được vào các khâu có giá trị gia tăng thấp nhất trong chuỗi giá trị toàn cầu đối với hầu hết các ngành hàng. Vì vậy, mặc dù nhiều ngành hàng của chúng ta đứng thứ hạng cao trong xuất khẩu như hồ tiêu, điều, gạo, cà phê, cao su, hàng dệt may... nhưng do chúng ta chưa tham gia được vào các khâu có giá trị gia tăng cao nên buộc phải lệ thuộc vào các trung gian thương mại nước ngoài. Ngoài ra, năng lực nghiên cứu và thiết kế, khả năng đổi mới công nghệ của hầu hết các doanh nghiệp còn rất hạn chế, lực lượng lao động có trình độ cao không đủ đáp ứng nhu cầu phát triển.

- Các doanh nghiệp đang phải đối mặt với những quy định về thực thi quyền sở hữu trí tuệ, tuân thủ các quy định về nhãn mác và xuất xứ hàng hóa, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Mặc dù các hàng rào phi thuế quan đã được cắt giảm đối với một số mặt hàng và một số thị trường, như hạn ngạch xuất khẩu hàng dệt may vào thị trường Hoa Kỳ và EU..., nhưng chúng ta vẫn phải đối mặt với các hàng rào kỹ thuật mới ngày càng tinh vi hơn theo các quy định riêng của một số nước. Các mặt hàng thủy sản và nông sản xuất khẩu của Việt Nam vẫn bị cản trở bởi những quy định về an toàn vệ sinh thực phẩm ngày càng khắt khe hơn. Những mặt hàng công nghiệp chế biến và cơ khí luôn phải đối mặt với các vụ kiện chống bán phá giá như hàng dệt may, giày dép, xe đạp, nan hoa, lò xo...

- Thách thức lớn đối với hầu hết các ngành hàng còn là ở chỗ sự phát triển của một số ngành thuộc lĩnh vực kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội chưa theo kịp tốc độ tăng trưởng kinh tế. Chẳng hạn, ngành điện chưa phát triển kịp so với yêu cầu tiêu thụ điện năng khiến cho tình trạng cúp điện là khó tránh khỏi. Tuy nhiên, ngành điện lại đang phải đối mặt với các thách thức như làm thế nào huy động được đủ vốn cho đầu tư phát triển, hiệu suất của phát điện, chuyển tải và phân phối điện, đổi mới cơ chế quản lý giá điện sao cho vừa thu hút, khuyến khích đầu tư vào ngành điện, phát triển được nguồn năng lượng mới vừa bảo đảm lợi ích của bên mua điện. Các ngành giao thông, các lĩnh vực dịch vụ công của Việt Nam cũng chưa phát triển khiến cho các doanh nghiệp phải trả giá dịch vụ cao hơn, làm giảm năng lực cạnh tranh.

- Một trong những thách thức đối với hầu hết các ngành hàng là chúng ta phải xử lý vấn đề rất khó khăn và luôn chứa đựng mâu thuẫn giữa một bên là mở cửa, giảm thuế để hạ giá thành đầu vào cho sản xuất và để người tiêu dùng được tiếp cận với hàng hóa giá rẻ với một bên là

bảo vệ sản xuất trong nước. Với chủ trương bảo vệ một số ngành, chúng ta đang thực hiện chính sách thuế nhập khẩu cao đối với sản phẩm hàng hóa hoàn chỉnh và thuế nhập khẩu thấp hơn đối với nguyên liệu và linh kiện, chi tiết rời để khuyến khích sản xuất và lắp ráp trong nước. Tuy nhiên, nhiều ngành sản xuất không tranh thủ cơ hội này để phát triển sản xuất và cải tiến công nghệ mà chỉ trông chờ vào chính sách bảo hộ, vì vậy khi thực hiện cam kết gia nhập WTO thì hàng hóa của những ngành này luôn có giá cao hơn so với đối thủ cạnh tranh nên khó tiêu thụ cả ở thị trường trong và ngoài nước.

3 - Một số giải pháp để tận dụng cơ hội và vượt qua thách thức

Gia nhập WTO là bước vào một sân chơi mới vừa có những cơ hội lại vừa có những thách thức. Tuy nhiên, cơ hội không tự nhiên sẵn có và khó khăn thử thách luôn ở phía trước. Vì vậy, để các doanh nghiệp và sản phẩm của Việt Nam có thể tận dụng mọi cơ hội, vượt qua các thách thức, trong thời gian tới cần chú ý tới một số giải pháp sau:

Một là, để có thể phát triển nhanh và bền vững trong bối cảnh thực thi các cam kết gia nhập WTO, các ngành hàng và mỗi doanh nghiệp phải chủ động xây dựng và thực thi chiến lược đa dạng hóa thị trường. Bên cạnh việc tập trung vào các thị trường và sản phẩm chủ lực cần đa dạng hóa thị trường và mặt hàng để có thể chủ động phòng ngừa các biến động thường xuyên của thị trường.

Hai là, trong điều kiện hội nhập, các ngành hàng các doanh nghiệp phải thay đổi quan điểm và cách thức tổ chức sản xuất kinh doanh theo mô hình khép kín sang mô hình chuỗi giá trị. Tức là, chuyển từ mô hình doanh nghiệp làm tất các công đoạn của chuỗi giá trị gia tăng sang các khâu có giá trị gia tăng cao, đồng thời cần chủ động tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu đối với các ngành hàng.

Ba là, tăng cường hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu cho doanh nghiệp và nhãn hiệu sản phẩm để nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm hàng hóa. Nhiều mặt hàng nông sản như cà phê, hồ tiêu, gạo và thủy sản hiện còn xuất khẩu ở dạng thô và hàng dệt may chủ yếu là hàng gia công nên không có thương hiệu ở trong hệ thống phân phối của nước ngoài. Việc không có thương hiệu đã dẫn tới giá bán thấp, nhưng để có được thương hiệu và duy trì được hình ảnh tốt đẹp đối với người mua buộc chúng ta phải tuân thủ các quy định và tiêu chuẩn quốc gia, quốc tế về chất lượng sản phẩm, vệ sinh an toàn thực phẩm và những quy định về bảo vệ môi trường.

Bốn là, nâng cao vai trò và năng lực hoạt động của các hiệp hội nhằm đáp ứng tốt nhất các yêu cầu ngày càng cao và nhiệm vụ ngày càng lớn. Hiệp hội ngành hàng phải có đủ điều kiện và năng lực để đại diện cho các hội viên trong các quan hệ trong nước và quốc tế, cung cấp thông tin thị trường và xúc tiến thương mại, tham gia giải quyết các tranh chấp thương mại và tư vấn cho cơ quan quản lý nhà nước về những vấn đề chính sách có liên quan đến ngành hàng.

Năm là, cần xây dựng chuẩn mực văn hóa kinh doanh trong cộng đồng doanh nghiệp, trong đó thân thiện với cộng đồng và thân thiện với môi trường là hai nội dung cốt lõi. Nếu văn hóa kinh doanh của các doanh nghiệp và doanh nhân được nâng cao sẽ tăng được sức mạnh cộng đồng các doanh nghiệp và doanh nhân, hạn chế được tình trạng chụp giật trong kinh doanh và hạn chế được những hành vi làm ảnh hưởng xấu hình ảnh hàng hóa của Việt Nam bị báo chí nước ngoài đưa tin như thời gian qua.

Ngoài những nhóm giải pháp trên, Nhà nước cũng cần tập trung vào công tác quy hoạch, hoàn thiện chính sách và thể chế kinh doanh theo hướng minh bạch, tạo điều kiện thuận lợi và hỗ trợ cho các doanh nghiệp cũng như các ngành hàng trong khuôn khổ các biện pháp hỗ trợ cho phép của WTO. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực để tham gia hội nhập một cách hiệu quả nhất. Với những giải pháp đồng bộ và nỗ lực của các bộ, ngành, doanh nghiệp chắc chắn chúng ta sẽ thực hiện thành công chủ trương chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của Đảng và Nhà nước. ❑