

TRUNG TÂM KHOA HỌC XÃ HỘI VÀ NHÂN VĂN QUỐC GIA
VIỆN KINH TẾ THẾ GIỚI

TS. VÕ ĐẠI LƯỢC
Chủ biên

CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN MỘT SỐ NGÀNH CÔNG NGHIỆP CHỦ LỰC CỦA VIỆT NAM



NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI
HÀ NỘI - 1998

VIỆN KINH TẾ THẾ GIỚI

Chủ biên: Võ Đại Lực

**CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI,
ĐẦU TƯ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN
MỘT SỐ NGÀNH CÔNG NGHIỆP
CHỦ LỰC CỦA VIỆT NAM**

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI

HÀ NỘI - 1998

MỤC LỤC

	Tr.
Lời nói đầu	7
Chương I: Chính sách thương mại của Việt Nam trong thời kỳ mới: đẩy mạnh xuất khẩu và vấn đề bảo hộ. <i>PTS. Lê Bộ Lĩnh</i>	17
Chương II: Chính sách đầu tư của Việt Nam trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hoá. <i>PGS.PTS. Lê Văn Sang</i> <i>PTS. Đinh Quý Độ</i>	48
Chương III: Chính sách thương mại - đầu tư trong ngành điện tử - tin học. <i>PTS. Nguyễn Xuân Thắng</i> <i>PTS. Tô Thanh Toàn</i>	74
Chương IV: Công nghiệp ô tô - xe máy Việt Nam dưới tác động của chính sách thương mại và đầu tư. <i>PTS. Nguyễn Trần Quế,</i> <i>PTS. Hoa Hữu Lâm</i>	103
Chương V: Công nghiệp xi măng Việt Nam dưới tác động của chính sách thương mại và đầu tư. <i>PTS. Tạ Kim Ngọc</i> <i>PTS. Hoàng Thị Thanh Nhân</i>	143

Chương VI:	Công nghiệp dệt - may Việt Nam: thực trạng, chính sách và triển vọng. <i>PTS. Trần Văn Tùng</i> <i>PTS. Nguyễn Hồng Sơn</i>	167
Chương VII:	Chính sách thương mại và đầu tư để phát triển công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản. <i>PTS. Đỗ Đức Định</i> <i>PTS. Đào Lê Minh</i>	191
Chương VIII:	Báo cáo kết quả điều tra hoạt động của 10 tổng công ty trong các ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam. <i>Thạc sỹ. Trần Hồng Lan</i>	233

LỜI NÓI ĐẦU

"Chính sách thương mại đầu tư và sự phát triển một số ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam" là công trình do tập thể cán bộ Viện Kinh tế Thế giới biên soạn do Tiến sĩ Võ Đại Lộc chủ biên. Các thành viên khác có: PGS. PTS. Lê Văn Sang, PTS. Lê Bộ Lĩnh, PTS. Đỗ Đức Định, PTS. Đào Lê Minh, PTS. Nguyễn Xuân Thắng, PTS. Nguyễn Trần Quế, PTS. Hoa Hữu Lân, PTS. Tạ Kim Ngọc, PTS. Hoàng Thanh Nhân, PTS. Đinh Quý Độ, PTS. Tô Thanh Toàn, PTS. Nguyễn Hồng Sơn, PTS. Trần Văn Tùng và Thạc sĩ Trần Hồng Lan. Tập thể tác giả xin bày tỏ sự cảm ơn đối với Ban Giám đốc Viện nghiên cứu Các nền kinh tế đang phát triển (Nhật Bản) và chị Ishida về sự trợ giúp và cộng tác trong việc thực hiện công trình này.

Đây là công trình nghiên cứu tiếp nối "Chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam" đã xuất bản năm 1997. Trọng tâm của cuốn sách tập trung vào phân tích những đổi mới trong chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam, sự áp dụng trong thực tế và ảnh hưởng của nó đối với 5 ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam là điện tử- tin học, chế tạo ô tô - xe máy, sản xuất xi măng, dệt - may và chế biến nông lâm thủy sản.

Dưới đây là nội dung cơ bản của các chương.

Chương I. Chính sách thương mại của Việt Nam trong thời kỳ mới: đẩy mạnh xuất khẩu và vấn đề bảo hộ.

Trong chương này, tác giả trước hết chỉ ra sự cần thiết của việc tiếp tục cải cách chính sách thương mại của Việt

Nam trong thời kỳ mới, khi nền kinh tế đang đứng trước nguy cơ suy thoái và chưa được điều chỉnh đủ mức cần thiết để hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

Phần tiếp theo luận giải nội dung quan trọng trong chính sách thương mại của Việt Nam từ sau Đại hội VIII là hướng về xuất khẩu. Điều này có liên quan trước hết với việc xác định các ngành công nghiệp xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Các ngành này được xác định trên cơ sở phân tích lợi thế so sánh của đất nước và triển vọng của thị trường thế giới tới năm 2020. Các chính sách khuyến khích xuất khẩu bao gồm: phi quy chế hoá hoạt động xuất khẩu như cho phép mọi thành phần kinh tế được tham gia hoạt động này; bãi bỏ thuế xuất khẩu đối với đại đa số hàng hoá và dịch vụ; ưu đãi tín dụng và tăng cường đầu tư cho các ngành sản xuất hàng xuất khẩu.

Một vấn đề quan trọng được trình bày và phân tích trong chương này là bảo hộ sản xuất và thị trường nội địa. Nền kinh tế Việt Nam cho đến nay về cơ bản là hướng nội và các chính sách được áp dụng đã khuyến khích sản xuất thay thế nhập khẩu. Hướng về xuất khẩu, tham gia AFTA cũng như các hiệp định thương mại tự do khác trong tương lai đòi hỏi phải xem xét lại chính sách bảo hộ. Quan điểm chung là bảo hộ phải dựa trên cơ sở tự do hoá, lấy hiệu quả kinh tế làm thước đo, bảo hộ phải có thời hạn và chọn lọc. Các biện pháp bảo hộ trên thực tế gồm: quota, giấy phép, thuế, và các cản trở phi thuế quan khác. Chính sách bảo hộ này về cơ bản là có lợi cho các doanh nghiệp nhà nước và các công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Phương hướng nói lỏng bảo hộ là chuyển sang bảo hộ bằng thuế quan và đảm bảo cho mọi thành phần kinh tế quyền bình đẳng trong hoạt động thương mại.

Chương II. Chính sách đầu tư của Việt Nam trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá

Chương này xem xét những vấn đề nổi lên của chính sách đầu tư sau 10 năm đổi mới và những định hướng lớn cho thời kỳ tiếp theo. Mục tiêu Việt Nam trở thành nước công nghiệp vào năm 2020 đặt ra yêu cầu tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững, giải quyết các vấn đề xã hội cấp bách, phát triển các vùng trọng điểm kinh tế, đồng thời chú trọng phát triển khu vực nông thôn, vùng xa và vùng còn nhiều khó khăn. Để thực hiện nhiệm vụ này, Việt Nam phải giải quyết một loạt vấn đề nổi lên sau 10 năm đổi mới liên quan đến những ưu tiên mới trong hệ mục tiêu phát triển, cơ chế chính sách huy động, sử dụng vốn đầu tư và hỗ trợ đầu tư.

Những đặc trưng cơ bản định hình nên bước chuyển mới trong chính sách đầu tư giai đoạn 1996-2000 bao gồm:

- Đầu tư theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, trong đó nhấn mạnh hơn tới định hướng xuất khẩu, xử lý hài hoà, hợp lý hơn mối quan hệ ưu tiên giữa các vùng kinh tế, các khu vực kinh tế để thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế;

- Khuyến khích hơn nữa đầu tư trong nước theo quan điểm vốn trong nước là quyết định, vốn bên ngoài là quan trọng;

- Coi trọng và nâng cao hiệu quả đầu tư nước ngoài, gắn những hoạt động này với những mục tiêu kinh tế-xã hội đến năm 2000 và hợp lý hóa mối quan hệ giữa tự làm và hợp tác trong chính sách phát triển quốc gia.

Chính phủ Việt Nam đang tích cực triển khai nhiều giải pháp chính sách huy động nguồn lực trong nước cho đầu tư phát triển, tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư

nước ngoài và đồng thời đẩy nhanh việc bổ sung, hoàn chỉnh các chính sách kinh tế vĩ mô khác hỗ trợ thiết thực cho hoạt động đầu tư.

Chương III. Chính sách thương mại - đầu tư trong ngành điện tử - tin học

Chương này trước hết khái quát thực trạng của ngành điện tử - tin học ở Việt Nam. Sự phát triển của ngành công nghiệp non trẻ này trong thời gian qua có những đặc điểm như sau: Thị trường sôi động với nhịp độ phát triển nhanh; sự sôi động của thị trường theo thời gian, đã chuyển từ cạnh tranh của người mua sang người bán; đã bắt đầu có ý tưởng tạo dựng "thương hiệu Việt Nam" từ việc chuyển nhập khẩu SKD sang nhập khẩu IKD, song việc "nội địa hoá" hàng điện tử tin học vẫn còn yếu ớt; mở rộng cửa với bên ngoài nhưng chưa tìm được lối ra cho các sản phẩm lắp ráp trong nước và trên thị trường điện tử - tin học không có sự đồng bộ hài hoà giữa các mảng kinh doanh (điện tử dân dụng có vẻ bảo hoà, điện tử công nghiệp phát triển kém, tin học thiên về phần cứng, ít chú trọng phát triển phần mềm). Thực trạng này là kết quả của sự phát triển thiếu định hướng, các chính sách thương mại - đầu tư cho ngành còn mâu thuẫn và không nhất quán. Cụ thể là: (1) Chính sách đầu tư vào lắp ráp các linh kiện nhập khẩu quá lâu, trong khi đáng lẽ phải chú trọng đầu tư cho từng bước sản xuất linh kiện; cấp giấy phép ồ ạt cho các doanh nghiệp nước ngoài lập liên doanh mà trên thực tế, sản phẩm của họ cũng chỉ nhằm tiêu thụ trong nước là chủ yếu. Thiết bị công nghệ nhập về không đồng bộ, khiến cho sản phẩm sản xuất tại Việt Nam không đạt tiêu chuẩn quốc tế. (2) Chính sách thuế mang tính chất khuyến khích nhập khẩu nhất là nhập khẩu nguyên chiếc hơn là khuyến khích sản xuất trong nước; việc quy định các sắc thuế nhập khẩu, thuế doanh thu..., không cụ thể

cho từng mặt hàng đã khiến cho nhiều doanh nghiệp trong nước bất lợi khi thực hành đa dạng hoá sản phẩm. (3) Nhiều thiết bị, công nghệ được trang bị đã lạc hậu, chỉ là kỹ thuật bán tự động hoặc điều khiển bằng tay và đặc biệt chúng không đồng bộ, nhất là việc thiếu đầu tư vào các thiết bị đo kiểm. (4) Chính sách phát triển nguồn lực chưa được chú trọng trong khi ngành điện tử - tin học luôn cần những chuyên gia có trình độ kỹ thuật cao, nhất là về công nghệ phần mềm. (5) Chính sách bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ không triệt để, hiện tượng đánh cắp nhãn mác được đăng ký và sao chép các phần mềm diễn ra khá phổ biến. (6) Chính sách quản lý vĩ mô của Nhà nước với ngành còn manh mún, phân tán và tạo ra nhiều kẽ hở để các liên doanh và các nhà thương mại, đầu tư nước ngoài chen ép các nhà sản xuất trong nước.

Tiếp đó, các tác giả đã trình bày và bình luận bản dự thảo phát triển ngành điện tử - tin học Việt Nam cho đến năm 2010 nhằm biến công nghiệp điện tử-tin học Việt Nam trở thành ngành công nghiệp xuất khẩu thực sự và là ngành mũi nhọn thúc đẩy tiến trình công nghiệp hoá và hội nhập nền kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

Chương IV. Sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô - xe máy Việt Nam

Từ năm 1990 trở về trước, ngành công nghiệp ô tô xe máy là ngành công nghiệp non yếu nhất so với các ngành công nghiệp khác, về thực chất chỉ là ngành sửa chữa và chế tạo các phụ tùng đơn giản. Ô tô xe máy sử dụng hoàn toàn dựa vào nhập khẩu xe nguyên chiếc. Việt Nam sử dụng rất nhiều loại xe của các nước trên thế giới, từ Liên Xô (cũ), Đông Âu, Trung Quốc tới các loại xe của Pháp, Đức, Mỹ và nhiều nhất là các loại xe của Nhật Bản.

Từ năm 1991 đến nay, Việt Nam chú trọng phát triển từng bước ngành công nghiệp ô tô - xe máy với các chính sách chủ yếu sau đây:

- Khuyến khích đầu tư nước ngoài vào ngành ô tô xe máy dưới hình thức liên doanh và hình thức 100% vốn nước ngoài.

- Các doanh nghiệp có vốn nước ngoài trong ngành ô tô xe máy phải có chương trình nội địa hoá, sản xuất và sử dụng linh kiện, phụ tùng sản xuất tại Việt Nam. Tỷ lệ nội địa hoá trong 5 năm đầu phải đạt ít nhất 5% giá trị xe và năm thứ 10 đạt 30%.

- Nhập khẩu xe ô tô và xe máy nguyên chiếc được quản lý bằng hạn ngạch nhập khẩu, khống chế hàng năm cả về giá trị và về số lượng, đặc biệt quản lý chặt chẽ với loại xe ô tô dưới 12 chỗ ngồi và xe máy, hạn chế dần và tiến tới xoá bỏ nhập khẩu xe nguyên chiếc (cũ và mới).

- Phát triển sản xuất phụ tùng cho ô tô - xe máy, khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam và nước ngoài đầu tư vốn và nhập khẩu công nghệ tiên tiến hiện đại cho ngành này. Việt Nam hiện đã có 14 liên doanh sản xuất lắp ráp ô tô với tổng vốn đầu tư 940 triệu USD. Do vậy, ngành sản xuất phụ tùng cho nó cần khoảng 6 đến 8 tỷ USD vốn đầu tư.

- Phát triển cơ sở hạ tầng, đặc biệt là xây dựng đường giao thông, nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực, tăng trưởng kinh tế nhanh, tăng thu nhập cho dân cư để tạo thị trường ô tô xe máy ngày càng lớn.

Với chính sách đúng đắn và xử lý tích cực để tháo gỡ những vướng mắc, khó khăn, tạo dựng môi trường đầu tư và thương mại thuận lợi, hấp dẫn, chắc chắn ngành công

nghiệp ô tô xe máy Việt Nam sẽ bước vào thế kỷ XXI với sự khởi sắc và cất cánh.

Chương V. Công nghiệp xi măng Việt Nam dưới tác động của chính sách thương mại và đầu tư

Chương này có 3 phần:

Phần thứ nhất trình bày một bức tranh chung của ngành công nghiệp xi măng Việt Nam trong giai đoạn 1991-1996. Công nghiệp xi măng Việt Nam phát triển hưng thịnh nhờ nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao cùng với sự bùng nổ nhu cầu xây dựng. Trong 6 năm, từ 1991-1996, sản lượng xi măng đã tăng từ 2,99 triệu tấn lên 6,2 triệu tấn. Tuy vậy, do việc xây dựng ồ ạt các nhà máy xi măng của các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài do cơ chế định giá chưa thật hợp lý, nên cung xi măng Việt Nam chuyển từ trạng thái thấp rất xa so với cầu và trở thành một trong những nguyên nhân gây "cơn sốt nóng" vào đầu năm 1995 sang trạng thái cung hơn cầu khá lớn và dẫn đến "cơn sốt lạnh" từ đầu năm 1997 đến nay.

Để giải quyết tốt quan hệ cung cầu trên thị trường xi măng trong điều kiện phải đảm bảo mọi cân đối kinh tế, xã hội của Việt Nam, vấn đề hoạch định chiến lược chính sách phát triển công nghiệp xi măng là rất quan trọng và cần thiết.

Phần thứ hai phân tích chiến lược chính sách phát triển ngành công nghiệp xi măng Việt Nam đến năm 2010. Trên cơ sở nhu cầu, thực trạng sản xuất và đầu tư phát triển giai đoạn 1991-1996, căn cứ vào yêu cầu và tốc độ tăng trưởng GDP (9-10% mỗi năm), dựa vào những điều kiện tiềm năng về tài nguyên và những nguồn lực của đất nước, Tổng công ty xi măng Việt Nam và Bộ xây dựng đã đề ra mục tiêu chiến lược phát triển công nghiệp xi măng

đến 2010 là thoả mãn nhu cầu tiêu dùng xi măng cho xây dựng và phát triển kinh tế xã hội của cả nước; từng bước đưa ngành xi măng Việt Nam trở thành một ngành công nghiệp mạnh, có công nghệ hiện đại. Bằng các hình thức huy động và vay vốn để mở rộng xây dựng mới một số nhà máy xi măng liên doanh với nước ngoài.

Phần này cũng phân tích và làm sáng tỏ, công nghiệp xi măng Việt Nam hiện tại và cả trong tương lai vẫn là ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu là chủ yếu. Trên cơ sở đó phân tích những chính sách thương mại, đầu tư thích hợp giúp ngành xi măng đáp ứng được yêu cầu phát triển của nền kinh tế.

Phần thứ ba trình bày một số giải pháp đầu tư phát triển ngành công nghiệp xi măng như việc nâng cấp chất lượng đánh giá tài nguyên; tạo vốn đầu tư, xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng; đào tạo đội ngũ cán bộ; tổ chức quản lý thị trường...

Chương VI. 'Công nghiệp dẹt - may Việt Nam: thực trạng, chính sách và triển vọng

Dẹt - may là một ngành công nghiệp có lợi thế : đầu tư ít vốn, thu lãi nhanh và sử dụng nhiều lao động. Cho nên nhiều nước trên thế giới, đặc biệt các nước Châu Á rất chú ý phát triển ngành công nghiệp này.

Công nghiệp dẹt - may của Việt Nam có lịch sử phát triển lâu đời. Khi chuyển sang kinh tế thị trường, ngành dẹt - may có biến động lớn về tổ chức, sản lượng và giá trị kim ngạch xuất khẩu. Mặc dù trong ngành dẹt - may có nhiều doanh nghiệp hoạt động kém hiệu quả, thậm chí thua lỗ, nhưng số cơ sở dẹt - may vẫn tăng, kim ngạch xuất khẩu hàng dẹt - may chiếm tỷ lệ khá trong tổng kim ngạch xuất khẩu, hiện tại chỉ đứng sau dầu khí. Do đó

chính phủ Việt Nam đã quyết tâm củng cố và phát triển ngành công nghiệp này.

Tuy vậy, ngành công nghiệp này đang đứng trước nhiều thách thức. Sự cạnh tranh trên thị trường thế giới cao, trong khi Việt Nam vẫn phải tuân thủ chế độ hạn ngạch nhập khẩu của EU. Việc tham gia AFTA cũng tác động đến tương lai phát triển của ngành công nghiệp này. Để vượt qua khó khăn, một mặt, Nhà nước có các giải pháp chính sách thuế, chính sách thị trường, huy động vốn đầu tư để phát triển ngành dệt - may. Mặt khác, Tổng công ty dệt - may phải tổ chức hệ thống một cách hợp lý để sử dụng công nghệ hiện đại, lao động đông và rẻ, nâng cao năng lực cạnh tranh hàng dệt - may xuất khẩu trên thị trường thế giới.

Chương VII .Chính sách thương mại và đầu tư phát triển công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản.

Chương này trước hết giới thiệu tình hình phát triển của ngành công nghiệp nông - lâm - thủy sản, và vai trò, vị trí của ngành công nghiệp chế biến nông -lâm - thủy sản trong các ngành công nghiệp của Việt Nam, những đặc điểm chủ yếu của ngành công nghiệp chế biến này, trong đó chú trọng phân tích những đặc điểm liên quan đến khả năng hướng vào xuất khẩu và hoặc thay thế nhập khẩu của công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản. Tiếp theo là phần phân tích chính sách thương mại đối với các sản phẩm của công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản, tập trung chủ yếu vào quá trình đổi mới chính sách thương mại trong lĩnh vực hàng chế biến nông - lâm - thủy sản. Phần cuối chương phân tích việc hình thành và phát triển chính sách đầu tư phát triển công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản trong thời kỳ đổi mới, việc thực hiện chính sách đầu tư đó và tác động của nó đến sự phát

triển của ngành công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản; những vấn đề nảy sinh và phương hướng chính sách đầu tư vào ngành này. Phần này tập trung chủ yếu phân tích chính sách đầu tư cho công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản trong thời kỳ 1986-1995, kế hoạch 5 năm 1996-2000 và phương hướng, chính sách đầu tư cho công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản đến năm 2000 và 2010.

Chương cuối cùng trình bày kết quả điều tra hoạt động của 10 tổng công ty lớn trong các ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam .

*
* *

Trong quá trình biên soạn, các tác giả đã nhận được sự giúp đỡ và cộng tác của nhiều bộ, ngành và cơ quan trong nước dưới hình thức trao đổi và cung cấp tài liệu . Nhiều tài liệu dùng trong cuốn sách này được thừa hưởng từ kết quả nghiên cứu của các cơ quan hữu quan. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn về những sự giúp đỡ quý báu đó.

Các tác giả nhận thấy rằng, mặc dù đã có nhiều cố gắng thu thập, xử lý tài liệu để phác họa bức tranh tổng quát về các ngành công nghiệp của Việt Nam dưới tác động của chính sách thương mại và đầu tư, cuốn sách không thể tránh khỏi những hạn chế và khiếm khuyết, đặc biệt là những phân tích, đánh giá tác động cụ thể của các chính sách này. Những số liệu và tài liệu được sử dụng cũng có thể không hoàn toàn nhất quán do dựa trên các đánh giá dự báo khác nhau, nhưng về cơ bản là tin cậy. Một số nhận định là ý kiến riêng của các tác giả. Xin bạn đọc lượng thứ cho tất cả những thiếu sót và hạn chế của cuốn sách và hy vọng cuốn sách này là một tài liệu tham khảo hữu ích cho việc nghiên cứu chủ đề này

Chương I

CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ MỚI: ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU VÀ VẤN ĐỀ BẢO HỘ

PTS. Lê Bộ Lĩnh

MỞ ĐẦU

Trong phần bàn về chính sách thương mại ở công trình đã công bố năm 1997, chúng tôi đã phân tích toàn diện những nội dung của chính sách thương mại Việt Nam hiện nay, bao gồm cả chính sách ngoại thương và chính sách phát triển thị trường nội địa. Hơn một năm qua, nền kinh tế Việt Nam và chính sách của Chính phủ đã có thêm những diễn biến mới. Công cuộc đổi mới nền kinh tế đang ở vào giai đoạn có tính chất bước ngoặt: tốc độ tăng trưởng, đầu tư chậm lại; nền kinh tế tiềm ẩn nhiều yếu tố thúc bách phải đẩy mạnh tiến trình cải cách. Hướng về xuất khẩu không chỉ còn là ý tưởng chung như trước đây mà đang trở thành nhu cầu thúc bách của nền kinh tế. Trong bối cảnh đó, các chính sách thương mại và đầu tư đang được cụ thể hoá, nhiều vấn đề mới nảy sinh như làm thế nào để đẩy mạnh xuất khẩu, quan niệm về bảo hộ trong điều kiện tự do hoá thương mại là như thế nào; những chính sách hiện nay đã được thực hiện ra sao và chúng tác động đến các ngành công nghiệp then chốt của Việt Nam như thế nào.

Những phân tích chi tiết về chính sách thương mại và đầu tư đối với từng ngành được trình bày trong các chương

riêng. Trong chương này, chúng tôi chỉ xem xét những vấn đề cơ bản trong chính sách thúc đẩy xuất khẩu và vấn đề bảo hộ của Việt Nam hiện nay.

I. SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC TIẾP TỤC CẢI CÁCH CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Trong 10 năm cải cách vừa qua, đặc biệt là từ đầu thập kỷ 90, cùng với đà tăng trưởng kinh tế, Việt Nam đã đạt được những thành tích đáng kể trong hoạt động thương mại: thị trường nội địa được khai thông; hoạt động xuất nhập khẩu sôi động, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân 28% và nhập khẩu trên 30%; đã có những biến chuyển tích cực trong cơ cấu hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, từ khoảng giữa năm 1996, nền kinh tế nói chung và hoạt động thương mại nói riêng đứng trước nhiều khó khăn mới, ảnh hưởng đến đà tăng trưởng tiếp theo. Có thể nêu ra đây một số yếu tố đó:

1. Nhu cầu nội địa giảm do sự trì trệ của nhiều ngành kinh tế; các yếu tố của nền kinh tế thị trường chưa phát triển đầy đủ, đặc biệt là hệ thống ngân hàng, thị trường vốn. Trong khi đó, những biến động trên thị trường thế giới làm giảm sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam, nhiều ngành kinh doanh trở nên không có hiệu quả;

2. Mặc dù xuất khẩu gia tăng, nhưng kim ngạch xuất khẩu chỉ mới bằng 1/3 GDP, phản ánh mức độ hướng ngoại thấp đối với một nền kinh tế qui mô nhỏ như Việt Nam. Trong khi đó, nhập khẩu đã tăng liên tục với tốc độ cao hơn, dẫn đến tình trạng nhập siêu lớn. Mức nhập siêu bằng 16,7% GDP vào cuối năm 1996, gấp đôi mức cho phép đối với một nền kinh tế đang phát triển. Năm 1997, mức nhập siêu giảm xuống nhưng dự báo cũng bằng khoảng 12% GDP. Trong bối cảnh đó, nếu xuất khẩu không được đẩy mạnh, nền kinh tế sẽ vấp phải những trở ngại lớn liên quan đến cán cân thanh toán, tốc độ tăng trưởng có thể

giảm sút và khó đạt được sự phát triển bền vững trong tương lai.

3. Trong cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam, nguyên liệu thô chiếm trên 70%. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực là dầu thô, gạo, cà phê, cao su, hàng thủy sản và hàng dệt may. Cơ cấu xuất khẩu này đương nhiên là bất lợi cho Việt Nam khi giá cả thị trường thế giới về các hàng hoá này không ổn định và có xu hướng giảm xuống. Hơn nữa, chất lượng hàng hoá và khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường thế giới rất thấp. Tính toán theo RCA (lợi thế so sánh thấy được) đối với các hàng xuất khẩu của Việt Nam hiện nay thì không có mặt hàng nào đạt mức ≥ 1 , nghĩa là có khả năng cạnh tranh trung bình trở lên mà chỉ đạt mức < 1 , nghĩa là khả năng cạnh tranh rất thấp.

4. Mặc dù Việt Nam đã tham gia chương trình CEPT của AFTA từ đầu năm 1996 và đang tích cực chuẩn bị tham gia WTO, và APEC, song vẫn chưa có được những điều chỉnh đủ mức cần thiết về cơ cấu nền kinh tế và thể chế thương mại. Điều này có thể gây cản trở cho quá trình hội nhập kinh tế trong tương lai.

Những vấn đề trên đây đòi hỏi phải có những cải biến căn bản trong chính sách kinh tế nói chung và chính sách thương mại nói riêng theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm chế biến, xem xét lại chế độ bảo hộ đang được áp dụng từ trước đến nay.

II. CÁC CHÍNH SÁCH KHUYẾN KHÍCH XUẤT KHẨU

Mặc dù trong khoảng 5 năm vừa qua, xuất khẩu của Việt Nam đã tăng với tốc độ cao, vẫn cần thiết phải có các chính sách nhằm tạo lập tiềm năng xuất khẩu cho một thời kỳ dài. Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII đã khẳng định đường lối công nghiệp hoá hướng vào xuất khẩu là chủ yếu. Tuy nhiên, trên thực tế, nền kinh tế Việt Nam về

cơ bản vẫn là nền kinh tế hướng nội, các biện pháp chính sách nào cần được áp dụng nhằm hướng mạnh nền kinh tế vào xuất khẩu đang còn được bàn luận. Việc chuyển mạnh sang xuất khẩu được coi là nội dung cơ bản của việc điều chỉnh chính sách phát triển kinh tế của Việt Nam trong những năm tới đây. Trong phần này, chúng tôi xem xét những chủ trương, chính sách khuyến khích xuất khẩu mới được thực hiện trong năm 1997 và những đề xuất mà Bộ Thương mại và các chuyên gia kinh tế Việt Nam đề trình Chính phủ cho thời kỳ tiếp theo.

1. Xác định các ngành xuất khẩu chủ lực, chuyển mạnh sang xuất khẩu sản phẩm chế biến

Việc xác định các ngành xuất khẩu chủ lực có ý nghĩa quan trọng hàng đầu nhằm chuyển nền kinh tế theo hướng xuất khẩu. Dựa trên việc phân tích dung lượng thị trường thế giới, khả năng sản xuất và những lợi thế của Việt Nam, các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong thời kỳ đến năm 2020 được xác định như sau (Bảng 1).

Mục tiêu có tính chiến lược trong chính sách thương mại Việt Nam thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá là gia tăng tỷ trọng của hàng chế biến trong cơ cấu xuất khẩu. Hiện nay, các mặt hàng nông sản và nguyên liệu thô vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam. Mặc dù tiềm năng của Việt Nam trong việc sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng này vẫn còn lớn, song hiệu quả kinh tế và tác động dài hạn của chúng đối với biến đổi cơ cấu kinh tế rất hạn chế. Vì vậy, mọi nỗ lực trong thời kỳ tới là tạo ra sự chuyển biến mạnh trong cơ cấu xuất khẩu, nâng tỷ trọng của sản phẩm chế biến sẵn lên khoảng 50% vào năm 2000 và 70% vào năm 2020. Những căn cứ và dự báo về chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam được thể hiện trong bảng 2 và 3.

Phụ lục: Chuyển dịch cơ cấu hướng về xuất khẩu của Việt Nam
(*đề án của Bộ thương mại*)

BẢNG 1: XÁC ĐỊNH VÀ LỰA CHỌN MẶT HÀNG XUẤT KHẨU CHỦ YẾU

TT	Tên hàng hoá và dịch vụ	Các ngành sử dụng nhiều lao động	Có ảnh hưởng tác động đến sự phát triển của ngành khác	Các ngành công nghệ cao	Lợi thế so sánh của Việt Nam ¹ so với thế giới	Thị trường xuất khẩu chủ yếu
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Gạo	Sản xuất nông nghiệp, công nghiệp chế biến nông sản.	Công nghiệp sản xuất phân bón, thuốc trừ sâu, công nghiệp cơ khí, công nghiệp chế biến nông sản, dịch vụ ăn uống.		Đầu thế kỷ 21, Việt Nam vẫn còn lợi thế so sánh về tiến công lao động rẻ và tay nghề cao. Khí hậu, đất đai thuận lợi cho việc trồng lúa.	EU, Mỹ, Nhật, ASEAN, Châu Phi, Trung Cận Đông, Trung Quốc, Đài Loan, Ấn Độ, Nam Mỹ.
2	Cà phê	Sản xuất nông nghiệp, công nghiệp chế biến nông sản.	Công nghiệp sản xuất phân bón, thuốc trừ sâu, công nghiệp cơ khí, công nghiệp chế biến nông sản, dịch vụ ăn uống.		Việt Nam có tiềm năng về khí hậu, đất đai thuận lợi để phát triển cây cà phê; kỹ thuật canh tác tốt nên năng suất, chất lượng cà phê cao.	EU, Mỹ, Nhật, ASEAN, Châu Phi, Trung Cận Đông.
3	Cao su thiên nhiên	Sản xuất nông nghiệp, công nghiệp chế biến sản phẩm cao su.	Công nghiệp sản xuất phân bón, thuốc trừ sâu, công nghiệp cơ khí, công nghiệp chế biến sản phẩm cao su.		Việt Nam có điều kiện đất đai, khí hậu thuận lợi để phát triển cây cao su; kỹ thuật canh tác tốt.	EU, Mỹ, Nhật, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nga, Đông Âu, Châu Phi, Trung Cận Đông, Nam Mỹ.

Bảng 1 (tiếp theo)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
4	Rau quả và gia vị	Sản xuất nông nghiệp, công nghiệp chế biến thực phẩm.	Công nghiệp sản xuất phân bón, thuốc trừ sâu, công nghiệp cơ khí, công nghiệp chế biến thực phẩm, dịch vụ ăn uống.		Nước ta ở vùng nhiệt đới, quanh năm đều trồng được rau quả và gia vị. Sử dụng số lao động lớn, giá nhân công rẻ và tay nghề cao.	Nhật, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nga, Đông Âu, Trung Cận Đông, Châu Phi.
5	Thủy sản	Đánh bắt và nuôi trồng thủy sản, công nghiệp chế biến thủy sản.	Công nghiệp cơ khí đóng tàu, dệt lưới, công nghiệp chế biến thức ăn cho thủy sản, dịch vụ nuôi trồng thủy sản, công nghiệp chế biến thủy sản, dịch vụ ăn uống.		Việt Nam là một quốc gia ven biển, có chiều dài bờ biển 3.260 km, thêm lục địa rộng lớn, nhiều ao hồ, sông ngòi có khả năng phát triển đánh bắt và nuôi trồng thủy sản. Sử dụng số lao động lớn, giá nhân công rẻ và tay nghề cao.	Nhật, Mỹ, EC, Trung Quốc, Đài Loan, ASEAN, Canada.
6	Hàng dệt may	Sản xuất nông nghiệp (trồng bông, dâu tằm) công nghiệp dệt - may.	Công nghiệp cơ khí, công nghiệp sản xuất phụ liệu may mặc, dịch vụ thiết kế và trình diễn thời trang.		Đầu thế kỷ 21, Việt Nam vẫn còn lợi thế so sánh về tiền công lao động rẻ và tay nghề cao.	EU, Mỹ, Nhật, Canada, Hàn Quốc, Nga, Đông Âu, Úc

Bảng 1 (tiếp theo)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
7	Hàng giày - dép và các sản phẩm da	Sản xuất nông nghiệp (chăn nuôi gia súc, công trồng cao su...), công nghiệp dệt - da và giả da.	Công nghiệp cơ khí, công nghiệp thuộc da, công nghiệp chế biến cao su, công nghiệp sản xuất phụ liệu giày, công nghiệp dệt-da và giả da.		Việt Nam có nhiều tiềm năng để phát triển chăn nuôi gia súc, trồng cao su. Tiến công lao động rẻ và tay nghề cao.	EU, Mỹ, Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Nga, Đông Âu, Úc, Canada.
8	Nhóm hàng điện tử - tin học - viễn thông - Máy tính điện tử. - Thiết bị điện tử. - Hàng tiêu dùng điện tử. - Đồ chơi điện tử thông minh - Thiết bị viễn thông.	Công nghiệp điện tử- tin học- viễn thông.	Tác động đến tất cả các ngành công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp.	Công nghiệp điện tử - tin học- bưu chính viễn thông, tự động hoá, robot.	Sử dụng nhiều lao động có trình độ cao với tiến công lao động rẻ để sản xuất nhóm hàng điện tử-tin học-thiết bị viễn thông.	Các nước trên thế giới.
9	Nhóm hàng công nghiệp chế tạo, hoá chất, sắt thép, sành sứ, thủy tinh và vật liệu xây dựng - Ôtô - Dầu khí và hoá dầu - Dược phẩm - Hoá chất - Thép và hợp kim - Sành sứ, thủy tinh và vật liệu xây dựng.	Các ngành công nghiệp chế tạo, hoá chất, sắt thép, sành sứ, thủy tinh và vật liệu xây dựng	Tác động đến các ngành công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp.	Công nghiệp điện tử - tin học, tự động hoá, robot.	Sử dụng nhiều lao động có trình độ cao với tiến công lao động rẻ để sản xuất nhóm hàng công nghiệp chế tạo hoá chất, sắt thép, sành sứ, thủy tinh và vật liệu xây dựng.	Các nước trên thế giới

Bảng 1 (tiếp theo)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
10	Dịch vụ xuất nhập khẩu	Thương mại, giao thông vận tải, bảo hiểm, dịch vụ xuất nhập khẩu (quá cảnh, truyền khẩu...)	Tác động đến các ngành công nghiệp, nông nghiệp.		Việt Nam nằm trên đường giao lưu chính của hàng hải quốc tế, có 3.260 km bờ biển với nhiều cảng nước sâu thuận lợi cho tàu biển cập bến và neo đậu. Tên công lao động rẻ và tay nghề cao.	Làm dịch vụ xuất nhập khẩu cho Lào, vùng Đông Bắc Thái Lan, vùng Tây Nam Trung Quốc và các nước trên thế giới.
11	Dịch vụ du lịch	Công nghiệp du lịch, dịch vụ du lịch.	Tất cả các ngành công nghiệp.		Việt Nam có nhiều danh lam thắng cảnh và nơi nghỉ mát lý tưởng; giá nhân công rẻ và tay nghề cao.	Làm dịch vụ cho khách du lịch các nước trên thế giới.
12	Dịch vụ quảng cáo	Thương mại, dịch vụ quảng cáo.	Tác động đến tất cả các ngành công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp.		Đầu thế kỷ 21, Việt Nam vẫn còn lợi thế so sánh về tiến công lao động rẻ và trong nước.	Làm dịch vụ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài và trong nước.

BẢNG 2. DỰ BÁO CƠ CẤU HÀNG XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM VÀO NĂM 2000, 2010 VÀ 2020 NHƯ SAU :

Nhóm hàng	Năm 2000		Năm 2005		Năm 2010		Năm 2020	
	Kim ngạch (tỷ USD)	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch (tỷ USD)	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch (tỷ USD)	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch (tỷ USD)	Tỷ trọng (%)
1. Hàng nguyên liệu thô và sơ chế (Dầu mỏ, than đá, thiếc, cà phê, cao su, chè, gạo, lạc, hạt điều, rau quả thô và sơ chế, tơ tằm, thủy sản, lâm sản ...)	6,0	30,0	8,0	22	10,0	14,3	20,0	10,0
2. Hàng chế biến sâu	10,5	52,5	20,0	58	40,0	57,1	140,0	70,0
Trong đó :								
- Hàng dệt - may mặc	3,0	15,0	4,0	11,0	5,0	7,1	10,0	5,0
- Giấy dệt	1,5	7,5	3,0	8,0	3,0	4,3	5,0	2,5
- Nông sản chế biến sâu	2,0	12,5	3,0	8,0	5,0	7,1	10,0	5,0
- Đồ chơi trẻ em			2,0	6,0	1,0	1,4	5,0	2,5
- Sản phẩm điện tử	1,8	9,0	2,5	7,1	4,0	5,8	12,0	6,0
- Sản phẩm cơ khí	0,2	1,0	0,5	1,5	2,0	2,8	8,0	4,0
- Hóa chất & các sản phẩm hoá chất			1,0	3,0	3,0	4,3	10,0	5,0
- Khí hoá lỏng, xăng dầu và SP hoá dầu			0,5	1,5	4,0	5,7	20,0	10,0
- Sắt thép & SP hợp kim đặc biệt					3,0	4,3	15,0	7,5
- Vật liệu xây dựng			1,0	3,0	3,0	4,3	15,0	7,5
- Sành, sứ và thủy tinh			1,0	3,0	3,0	4,3	10,0	5,0
- CN thực phẩm, dược phẩm			1,0	3,0	3,0	4,3	10,0	5,0
- Hàng chế biến sâu khác.			1,0	3,0	1,0	1,4	10,0	5,0
3. Dịch vụ thu ngoại tệ	2,0	10,0	7,0	20,0	20,0	28,6	40,0	20,0
Trong đó :								
- Dịch vụ phân mềm máy tính	3,5	17,5	2,0	6,0	5,0	7,1	10,0	5,0
- Du lịch	1,0	5,0	2,0	6,0	10,0	14,3	20,0	10,0
- Du lịch khác	1,5	7,5	3,0	8,0	5,0	7,1	10,0	5,0
(Kho vận, bảo hiểm, sửa chữa tàu thủy, phục vụ dầu khí, phục vụ hàng không, tài chính, ngân hàng...)								
Tổng kim ngạch xuất khẩu	20,0	100,0	35,0	100	70,0	100,0	200,0	100,0

Nguồn : Bộ Thương mại

BẢNG 3: NHỮNG CĂN CỨ ĐỂ ĐỊNH HƯỚNG CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ.

TT	Nhóm hàng hoá	Nhu cầu trong nước đến 2010	Tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam
I	Nhóm hàng nông sản	- Gạo: 20-22 triệu tấn - Cà phê: 100.000 tấn - Cao su: 200.000 tấn - Rau quả: 4.000 tr USD	- Khả năng xuất khẩu hàng năm 3 triệu tấn - Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 20% - Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 20% - Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 20-25%
II	Nhóm thực phẩm	- Thịt các loại: 3 triệu tấn	- Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 10%
III	Nhóm thủy sản	- Thủy sản: 1,2-1,5 triệu tấn	- Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 10%
IV	Nhóm hàng công nghiệp nhẹ	- Hàng dệt - may - Giấy dếp - Thủ công nghiệp: 2-2,2 tỷ USD	- Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 30% - Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 40% - Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 10%
V	Nhóm điện tử - tin học - viễn thông	- Máy tính: 100.000 chiếc - Tivi: 300.000 chiếc - Radio: 300.000 chiếc - Đồ chơi ĐT: 100.000 chiếc - Điện thoại: 30-33 chiếc/100 dân	- Tốc độ tăng trưởng ngành điện tử - tin học bình quân 20% năm - Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu ngành điện tử tin học 50% năm

Bảng 3 (tiếp theo)

TT	Nhóm hàng hoá	Nhu cầu trong nước đến 2010	Tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam
VI	Nhóm hàng công nghiệp luyện kim và sản phẩm cơ khí	- Ô tô : 100.000 chiếc/năm - Thép và sản phẩm thép: 4 triệu tấn - Sản phẩm cơ khí : 2 tỷ USD	Sau năm 2000 ngành công nghiệp ô tô và luyện thép của Việt Nam mới phát triển mạnh để có thể tham gia thị trường xuất khẩu của thế giới.
VII	Nhóm hoá chất	- Dầu khí: 30 triệu tấn - Dược phẩm; 2 tỷ USD - Hoá chất các loại: 5 tỷ USD	- Tăng trưởng bình quân hàng năm 10-15% - Sau năm 2000 Việt Nam mới có thể tham gia vào thị trường xuất khẩu của thế giới.
VIII	Nhóm sành sứ, thủy tinh và vật liệu xây dựng	- Sành sứ, thủy tinh: 2 tỷ USD - Vật liệu xây dựng: 5 tỷ USD	Khả năng xuất khẩu tăng trưởng hàng năm 15-20%
IX	Nhóm dịch vụ	- Bình quân hàng năm có 10-20 triệu khách du lịch trong nước và nước ngoài đi du lịch, thăm quan, hàng chục triệu tấn hàng hoá xuất nhập khẩu.	- Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm 20-30%.

2. Khuyến khích xuất khẩu thông qua phi quy chế hoá

Bước tiến mới trong chính sách khuyến khích xuất khẩu của Việt Nam là phi qui chế hoá hoạt động xuất khẩu. Từ năm 1996 trở về trước, chỉ có một số lượng nhất định các doanh nghiệp thoả mãn các điều kiện về ngành hàng kinh doanh, vốn, kinh nghiệm quản lý... mới được quyền xuất khẩu trực tiếp. Thông thường đó là các doanh nghiệp Nhà nước hoặc các doanh nghiệp tư nhân chuyên doanh xuất khẩu cỡ lớn. Ngày 13-01-1997, Thủ tướng Chính phủ đã ra quyết định số 28/Ttg về điều hành hoạt động xuất nhập khẩu năm 1997 trong đó ghi rõ: "Khuyến khích các doanh nghiệp thuộc mọi loại hình (sản xuất hoặc kinh doanh) thuộc các thành phần kinh tế, nếu có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp, được khuyến khích xuất khẩu hoặc nhận uỷ thác xuất khẩu cả những mặt hàng ngoài phạm vi danh mục ngành hàng đã đăng ký trong giấy phép, trừ những mặt hàng đang được quản lý theo quy chế riêng". Quyết định này đã nói lỏng phạm vi hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp có giấy phép, tạo cho chúng sự năng động hơn trong kinh doanh. Tuy nhiên, số lượng các doanh nghiệp có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu chỉ khoảng 1.500. Vì vậy để phát huy mọi tiềm năng của các doanh nghiệp hiện có, Chính phủ đang xem xét việc bãi bỏ giấy phép kinh doanh xuất khẩu đối với những mặt hàng mà Nhà nước không cần phải quản lý xuất khẩu. Mọi pháp nhân thuộc mọi thành phần kinh tế đều có quyền trực tiếp xuất khẩu các mặt hàng này.

Việc mở rộng diện các doanh nghiệp được tham gia hoạt động xuất khẩu là một bước tiến trong phi qui chế hoá. Tuy nhiên trên thực tế điều này có thể gặp phải một loạt các trở ngại khác như chế độ cấp phép, bộ chủ quản...nghĩa

là sự can thiệp quá sâu của bộ máy quản lý Nhà nước vào hoạt động xuất khẩu. Việc đơn giản hoá các thủ tục hành chính, hải quan sẽ giúp cho các doanh nghiệp thuộc mọi loại hình và mọi thành phần kinh tế tham gia tích cực hơn vào hoạt động xuất khẩu.

Một vấn đề khác là không nên phân biệt các doanh nghiệp sản xuất và các doanh nghiệp kinh doanh hàng xuất khẩu. Một khi hướng về xuất khẩu được coi là định hướng lớn của nền kinh tế thì tinh thần này phải được thấm vào mọi doanh nghiệp và nghĩa vụ xuất khẩu đòi hỏi họ phải nâng cao chất lượng sản phẩm khả năng cạnh tranh của hàng hoá do họ sản xuất ra, khuyến khích việc tìm kiếm ngoại tệ để nhập khẩu vật tư thiết bị cần thiết thông qua xuất khẩu.

Một bước tiến nữa trong phi qui chế hoá chính sách xuất khẩu của Việt Nam là những thay đổi về côta xuất khẩu. Hiện nay, chỉ còn một mặt hàng xuất khẩu duy nhất bị hạn chế số lượng là gạo. Tuy nhiên, chế độ phân bổ côta này cũng đã được nới lỏng. Trước đây côta xuất khẩu gạo được cấp cho các doanh nghiệp Trung ương và các doanh nghiệp này phân bổ cho các tỉnh. Từ tháng 4 năm 1997 côta được phân bổ cho cả các tỉnh và các doanh nghiệp Trung ương: có 14 tỉnh và 3 doanh nghiệp Trung ương được phân bổ côta và mỗi tỉnh được điều hành 1 hoặc 2 đầu mối để xuất khẩu. Điều này đã làm cho các đầu mối xuất khẩu có khả năng phản ứng tốt hơn với thị trường gạo nội địa và khả năng xuất khẩu. Bước tiến tiếp theo về mặt này có thể là cho phép chuyển nhượng côta và tiến tới thay côta xuất khẩu bằng thuế.

Một vấn đề khác thuộc lĩnh vực này là Chính phủ đẩy mạnh việc hình thành các khu chế xuất, khu công nghiệp tập trung mở cửa biên giới và chuẩn bị mở các khu mậu dịch tự do.

3. Các chính sách tài chính, tiền tệ khuyến khích xuất khẩu

Chính sách tài chính, tiền tệ có một vai trò đặc biệt quan trọng trong việc thúc đẩy xuất khẩu theo các định hướng đã nêu trên. Thực tế trong thời gian vừa qua cho thấy, tiềm năng xuất khẩu không được khai thác có liên quan đến các vấn đề tài chính, tiền tệ, đặc biệt là đầu tư cho các ngành sản xuất hàng xuất khẩu. Các chính sách của Việt Nam trong lĩnh vực này đang được thực hiện theo hướng:

a) Tăng cường đầu tư cho các ngành sản xuất hàng xuất khẩu, chú trọng đặc biệt đối với các ngành công nghiệp chế biến

Hiện nay tình trạng thiếu vốn là một cản trở lớn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu. Để giải quyết tình trạng này, Chính phủ đã giao cho Bộ Tài chính cùng Bộ Kế hoạch và Đầu tư nghiên cứu các chính sách huy động nguồn để đảm bảo trong 2 năm 1997/1998 cấp đủ 30% vốn lưu động cho các doanh nghiệp nhà nước sản xuất và kinh doanh các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu. Ngoài ra thực hiện một số biện pháp như:

- Tạo các điều kiện đầu tư thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước thuộc mọi thành phần kinh tế sản xuất hàng xuất khẩu. Các điều kiện ưu đãi này ít nhất phải ngang bằng với các điều kiện giành cho các nhà đầu tư nước ngoài.
- Khuyến khích đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu thông qua ưu đãi về thuế, tín dụng.

b) Những khuyến khích qua thuế

Những cải cách về thuế của Việt Nam gần đây đã bước đầu tạo ra những đòn bẩy thúc đẩy xuất khẩu. Bắt đầu từ

cuối năm 1997, hầu hết các mặt hàng xuất khẩu không phải chịu thuế, trừ những mặt hàng quản lý theo hạn ngạch hoặc quản lý theo chuyên ngành. Hiện nay, chỉ có 12 nhóm hàng (gồm 20 mặt hàng khoáng sản và nguyên liệu thô) là phải chịu thuế xuất khẩu. Còn lại khoảng 12.000 mặt hàng có thuế suất xuất khẩu bằng 0. Theo luật thuế giá trị gia tăng được Quốc hội thông qua tháng 11-1996, thuế giá trị gia tăng sẽ được áp dụng từ 1-1-1999 trong đó qui định mức thuế suất 0% đối với tất cả các hàng hoá xuất khẩu và các hàng hoá này còn được thoái thuế giá trị gia tăng ở các khâu trước.

Về thuế lợi tức và thuế doanh thu, các ngành sản xuất hàng xuất khẩu được hưởng các ưu đãi sau đây:

- Đối với những cơ sở mới thành lập ở các vùng không phải trọng điểm được miễn thuế lợi tức trong 2 năm đầu và giảm 50% trong 3- 4 năm tiếp theo; miễn thuế doanh thu nếu sản phẩm làm ra được xuất khẩu trực tiếp.

- Đối với các cơ sở mới thành lập ở các vùng trọng điểm: miễn thuế lợi tức trong vòng từ 3- 4 năm đầu và giảm 50% trong vòng 3 đến 7 năm tiếp theo; miễn thuế doanh thu nếu sản phẩm làm ra được xuất khẩu trực tiếp.

- Đối với các cơ sở đã đầu tư mở rộng qui mô, nâng cao năng lực sản xuất, đổi mới công nghệ: miễn thuế lợi tức cho phần lợi nhuận tăng thêm trong năm tiếp theo do đầu tư mới đem lại; miễn thuế doanh thu nếu sản phẩm làm ra được xuất khẩu trực tiếp.

Để khuyến khích việc chuyển sang chế biến hàng xuất khẩu, những ưu đãi về thuế nói trên đang được xem xét sửa đổi theo hướng miễn hoàn toàn thuế doanh thu cho doanh thu từ xuất khẩu sản phẩm đã qua chế biến và đánh thuế ở mức 0,5% đối với doanh thu từ xuất khẩu

nông sản thô và nguyên liệu chưa qua chế biến. Thời hạn miễn giảm thuế lợi tức cũng được áp dụng tùy theo mức độ đầu tư đổi mới công nghệ nhằm nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu chế biến

c) Ưu đãi về tín dụng cho xuất khẩu

Những ưu đãi về tín dụng cho các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh hàng xuất khẩu thể hiện ở mức lãi suất cho vay, điều kiện vay và hoàn trả vốn. Để hỗ trợ cho các doanh nghiệp có tiềm năng phát triển xuất khẩu nhưng không có điều kiện tiếp cận các nguồn vốn của ngân hàng do không có tài sản thế chấp, Chính phủ đang chuẩn bị lập quỹ bảo lãnh tín dụng. Quỹ này sẽ đứng ra bảo lãnh các khoản vay cùng chia sẻ thành công với doanh nghiệp và rủi ro với ngân hàng. Các khoản mục được đưa vào danh mục bảo lãnh là: chứng từ thương mại; tiền vay mua máy móc, vật tư phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu; thuế nhập khẩu đối với máy móc, thiết bị, vật tư nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu.

d) Lập quỹ bảo hiểm xuất khẩu để tránh những tác động tiêu cực do sự biến động của thị trường hàng hoá thế giới

Chính phủ sẽ lập ra quỹ bảo hiểm xuất khẩu để bảo hiểm cho người sản xuất và xuất khẩu khi giá cả trên thị trường thế giới xuống thấp. Chính phủ cũng khuyến khích các Hiệp hội ngành hàng tự nguyện thành lập các quỹ bảo hiểm riêng cho từng ngành, đặc biệt là các ngành có khối lượng xuất khẩu lớn như gạo, cà phê, cao su.

đ) Chính sách ngoại hối

Chính sách ngoại hối có tác dụng khuyến khích xuất khẩu thông qua chế độ tỷ giá mua bán ngoại tệ. Cho đến nay, chính sách này về cơ bản vẫn giành ưu đãi cho các

doanh nghiệp nhà nước trong việc nhập khẩu máy móc thiết bị mà chưa ràng buộc với nghĩa vụ và thành tích xuất khẩu. Vì vậy biện pháp đang được đề nghị là mọi ngoại tệ thu được từ xuất khẩu đều phải bán lại cho ngân hàng. Sau khi bán, doanh nghiệp sẽ được cấp một hoá đơn đặc biệt, xác nhận lượng ngoại tệ đã bán. Nếu doanh nghiệp cần mua ngoại tệ để nhập khẩu hàng hoá thì có thể xuất trình hoá đơn này để mua lượng ngoại tệ tương ứng với tỷ giá ưu đãi. Nếu doanh nghiệp không có nhu cầu nhập khẩu có thể chuyển nhượng tự do hoá đơn này. Như vậy sẽ có 3 mức tỷ giá: Tỷ giá mua vào, tỷ giá bán ra cho các đối tượng có hoá đơn và tỷ giá bán ra cho các đối tượng không có hoá đơn. Biện pháp này không những khuyến khích xuất khẩu mà còn hạn chế được các khoản nhập khẩu bằng tiền không có nguồn gốc xuất khẩu, hạn chế mức nhập siêu.

4. Phát triển thị trường ngoài nước và khuyến khích xuất khẩu:

Phát triển thị trường ngoài nước có ý nghĩa đặc biệt quan trọng nếu không nói là quyết định trong chiến lược công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu. Trong điều kiện tự do hoá thương mại, sự cạnh tranh trên thị trường thế giới ngày càng trở nên quyết liệt, việc nắm bắt những xu hướng biến đổi của thị trường, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam thâm nhập vào thị trường thế giới càng trở nên cấp thiết.

Phương hướng chung về phát triển thị trường xuất nhập khẩu của Việt Nam là đa phương hoá có trọng điểm. Như bảng dưới đây cho thấy, trong thời kỳ 1991-1995, trên 80% xuất khẩu của Việt Nam là vào khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (không kể Mỹ). Dự báo trong thời kỳ sau

năm 2000, tỷ trọng này trong xuất khẩu của Việt Nam giảm còn 40%. Tuy nhiên khu vực Châu Mỹ, trước hết là Mỹ có vai trò ngày càng tăng. Nếu tính các nước thuộc APEC thì xuất khẩu vào khu vực này trong vòng 20 năm tới vẫn trên 70% tổng xuất khẩu của Việt Nam. Vì vậy, các biện pháp sau đây có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển thị trường xuất khẩu của Việt Nam.

a) Tích cực và chủ động xây dựng và thực hiện lộ trình tham gia AFTA, sau đó là APEC và WTO.

Mặc dù theo dự báo, tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam vào ASEAN sẽ giảm từ 18,0% thời kỳ 1991-1995 xuống còn 10% sau năm 2000, nhưng hiệu ứng của AFTA đối với xuất khẩu của Việt Nam lớn hơn. Đó là nhờ tham gia AFTA, Việt Nam có được các ưu đãi hơn cho các ngành xuất khẩu, một thị trường khu vực rộng hơn (cho gia tăng lượng xuất khẩu tuyệt đối) và thông qua ASEAN vươn ra các thị trường ngoài khu vực.

Do hầu hết các bạn hàng chủ chốt của Việt Nam nằm ở APEC nên việc tham gia APEC sẽ có ý nghĩa quan trọng cho việc mở rộng thị trường. Song điều có ý nghĩa quyết định nhất đối với Việt Nam là trở thành thành viên WTO.

b) Trong khi chưa trở thành thành viên của hệ thống thương mại đa biên, việc ký kết hiệp định thương mại với các nước công nghiệp phát triển, trước hết là Mỹ có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Hiện nay, Chính phủ Việt Nam đang tích cực chuẩn bị để Hiệp định thương mại Mỹ - Việt sớm được ký kết. Năm 1994 kim ngạch buôn bán giữa Mỹ và Việt Nam là 222 triệu USD, năm 1995 tăng lên 452 triệu USD và năm 1996 là trên 1 tỷ USD với tốc độ tăng bình quân 100% năm kể từ khi lệnh cấm vận được bãi bỏ. Nếu hiệp định thương mại được ký kết và Mỹ thực hiện qui chế tối huệ quốc thì kim ngạch buôn bán có thể đạt 2-3

tỷ USD. Dự báo sau năm 2000, Mỹ là bạn hàng lớn nhất của Việt Nam.

Có thể nói, việc khai thông quan hệ thương mại với Mỹ (với việc chấp thuận 5 nguyên tắc buôn bán quốc tế mà Mỹ nêu ra cho Việt Nam) là điều kiện tiên quyết cho việc trở thành thành viên của WTO. Do đó, Chính phủ Việt Nam đặt ưu tiên vào việc đạt được hiệp định thương mại giữa hai nước trong một thời gian ngắn nhất.

c) Tăng cường công tác Marketing xuất khẩu, đặc biệt là việc nghiên cứu thị trường nước ngoài. Phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay thiếu hiểu biết về thị trường, văn hoá tiêu dùng của các nước khác. Việc mở rộng mạng lưới đại diện thương mại ở nước ngoài, tổ chức các cuộc triển lãm, thiết lập các quan hệ với các tổ chức xuất nhập khẩu của các nước khác sẽ giúp cho hoạt động xuất khẩu có hiệu quả hơn.

Chính phủ Việt Nam đang nghiên cứu thành lập cơ quan xúc tiến thương mại, có vai trò như JETRO của Nhật Bản hoặc KETRO của Hàn Quốc.

III. CHẾ ĐỘ BẢO HỘ THỊ TRƯỜNG VÀ SẢN XUẤT NỘI ĐỊA: QUAN ĐIỂM VÀ THỰC TIỄN

Thúc đẩy xuất khẩu có nghĩa là xây dựng nền kinh tế hướng ngoại, và chính điều này phải xem xét lại chế độ bảo hộ. Mặt khác nền thương mại Việt Nam hiện nay đang đứng trước một vấn đề nan giải là tự do hoá và bảo hộ. Dĩ nhiên, đây không phải là vấn đề riêng có của Việt Nam. Trong lịch sử cũng như trong hiện tại, bất kỳ nước nào cũng phải thực hiện chính sách bảo hộ thị trường và sản xuất trong nước. Sự khác nhau chỉ là mức độ và thời hạn bảo hộ. Nhật Bản và Hàn Quốc thực hiện chính sách bảo hộ trong một thời kỳ dài cho đến khi các ngành sản xuất

trong nước có khả năng thống trị hoàn toàn thị trường nội địa. Ở các nước Đông Nam Á, chính sách bảo hộ được thực hiện trong thời kỳ công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu. Nhìn chung mức độ bảo hộ phản ánh chiến lược công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu hay hướng mạnh về xuất khẩu (mặc dù không phải bao giờ hướng về xuất khẩu cũng đồng nghĩa với tự do hoá thương mại)

Thách thức và sự nan giải đối với Việt Nam là sản xuất và thị trường nội địa mới ở giai đoạn phát triển sơ khai trong khi sức ép về tự do hoá thương mại ngày càng tăng. Trong bối cảnh đó, các lý lẽ về bảo hộ các ngành non trẻ có thể thiếu căn cứ vững chắc. Quá trình quốc tế hoá kinh tế mạnh mẽ, sự phát triển của các chế độ thương mại tự do khu vực và quốc tế, nhu cầu ngày càng tăng về đầu tư trực tiếp nước ngoài... đòi hỏi phải có cách nhìn thoả đáng về bảo hộ thị trường nội địa và rộng hơn là chiến lược công nghiệp hoá. Như phần dưới chúng tôi sẽ phân tích, những mục tiêu về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, hướng về xuất khẩu và bảo hộ thị trường nội địa có thể xung đột nhau. Điều này làm nảy sinh rất nhiều vấn đề thực tiễn phức tạp đòi hỏi có những điều chỉnh trong khoảng thời gian ngắn hạn. Chẳng hạn, để khống chế mức độ nhập siêu, Chính phủ đã đưa ra một số biện pháp tình thế, hạn chế số lượng hoặc đình chỉ nhập khẩu một số mặt hàng. Những điều chỉnh ngắn hạn này có thể gây tổn thương cho các nhà đầu tư nước ngoài hoặc các đối tác thương mại trong các hiệp định mậu dịch tự do. Vì vậy, việc xác định quan điểm dài hạn về chính sách bảo hộ là hết sức cần thiết. Ở đây, chúng tôi chưa thể nêu lên một hệ quan điểm hoàn chỉnh mà chỉ hệ thống hoá các quan điểm hiện có, tiếp đó sẽ phân tích chủ nghĩa bảo hộ trên thực tế và nêu lên trong chừng mực có thể những bình luận về trạng thái hiện nay

1. Những quan điểm chung về bảo hộ

a) Bảo hộ trên cơ sở tự do hoá

Đây là quan điểm cơ bản nhất, chi phối toàn bộ các chính sách và biện pháp bảo hộ ngắn hạn và dài hạn. Điều này có nghĩa là, mọi phương thức bảo hộ phải xuất phát từ các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia. Bắt đầu từ năm 1996, Việt Nam tham gia CEPT (Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung để thực hiện AFTA). Việt Nam đang chuẩn bị tham gia APEC và WTO, do đó cũng sẽ phải tuân thủ các yêu cầu về mở cửa thị trường, giảm hàng rào thuế quan và hàng loạt các yêu cầu khác về qui chế thương mại tự do mà những quy chế này sẽ quy định phạm vi và thời hạn bảo hộ đối với các ngành hàng và mặt hàng cụ thể. Bảo hộ trên cơ sở tự do hoá đòi hỏi phải đặt sự phát triển của các ngành sản xuất nội địa trên các tiêu chí quốc tế (chất lượng, giá cả...). Nghĩa là cần xem các ngành được bảo hộ như một bộ phận tương lai của nền kinh tế thế giới.

Bảo hộ trên cơ sở tự do hoá cũng có nghĩa là ngăn ngừa và giảm thiểu những tác động tiêu cực của quá trình tự do hoá đối với sản xuất và thị trường nội địa. Đây là việc làm khó khăn hơn nhiều so với việc đơn thuần tuân thủ các yêu cầu về tự do hoá.

b) Cần xác định rõ mục đích bảo hộ đối với hàng hoá khác nhau

Thông thường các biện pháp bảo hộ nhằm vào 2 mục tiêu chủ yếu là điều tiết tiêu dùng và bảo vệ các ngành sản xuất trong nước. Nếu như việc bảo hộ nhằm mục đích điều tiết tiêu dùng cần phải sử dụng tổng hợp các biện pháp kinh tế và phi kinh tế, thì việc bảo hộ các ngành sản xuất

chủ yếu sử dụng các công cụ kinh tế. Chẳng hạn, việc cấm nhập khẩu văn hoá phẩm đồi trụy không có nghĩa là để khuyến khích sự phát triển của ngành này ở trong nước mà là để ngăn cản việc tiêu dùng các sản phẩm này, do đó không thể áp dụng biện pháp đánh thuế. Ngược lại, đa số các mặt hàng nhập khẩu định lượng hiện nay, đặc biệt là hàng tiêu dùng thông dụng lại không cần thiết phải hạn chế số lượng hoặc cấm nhập khẩu mà có thể chỉ áp dụng các công cụ thuế.

c) Phương thức bảo hộ cơ bản và tích cực là tạo lập các điều kiện thuận lợi cho sự phát triển các ngành công nghiệp nội địa

Đối với các ngành cần hỗ trợ phát triển, Nhà nước giành ưu tiên về vốn, giá thuê đất nhằm góp phần giảm chi phí sản xuất, hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm, giảm thuế doanh thu... Các chính sách này sẽ giúp các doanh nghiệp chiếm lĩnh thị trường nội địa dễ dàng hơn, đồng thời tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới (đối với các mặt hàng khuyến khích xuất khẩu).

d) Thực hiện bảo hộ có thời hạn

Thời hạn bảo hộ được xác định cho từng mặt hàng cụ thể và từng biện pháp được áp dụng. Chẳng hạn, các mặt hàng được đưa vào lộ trình CEPT có thể được ấn định thời hạn giảm thuế theo yêu cầu của các hiệp định đã ký kết, nhưng thời hạn này có thể không trùng hợp với những biện pháp bảo hộ khác (như các ưu đãi về vốn, công nghệ, thị trường tiêu thụ...) Tuy vậy, những ưu đãi này cũng phải được ấn định thời hạn và công bố rõ để các doanh nghiệp có kế hoạch nâng cao khả năng cạnh tranh với hàng nhập khẩu.

e) Các biện pháp bảo hộ cần được thực hiện bình đẳng đối với mọi thành phần kinh tế

Nói cách khác, mục tiêu kinh tế cần được đặt lên hàng đầu khi xác định chính sách bảo hộ: ưu tiên phát triển một ngành nào đó chứ không phải một thành phần kinh tế nào đó. Điều này sẽ hạn chế được nguy cơ trong tương lai là việc chống lại quá trình tự do hoá từ phía một thành phần riêng biệt nào đó được hưởng đặc lợi do bảo hộ mang lại. Nó cũng đặt tất cả các doanh nghiệp trong một môi trường kinh doanh bình đẳng và có tính cạnh tranh cao và chính điều đó sẽ thúc đẩy sự phát triển có hiệu quả ngành sản xuất được bảo hộ.

2. Những biện pháp bảo hộ trên thực tế

Trên thực tế, các biện pháp bảo hộ được áp dụng là hết sức đa dạng. Ngoài những biến thể khi thực hiện, căn cứ vào hệ thống chính sách ban hành, có thể thấy một số biện pháp chính được đưa ra như sau:

a) Cấm nhập khẩu và hạn chế số lượng

Những mặt hàng cấm nhập khẩu chủ yếu là hàng hoá, đồ dùng gây ảnh hưởng đến an ninh quốc gia, văn hoá, môi trường như vũ khí, chất độc, ma tuý, thuốc lá, hàng tiêu dùng đã qua sử dụng. Đối với mặt hàng ô tô, xe máy đã qua sử dụng trước đây được phép nhập khẩu với số lượng hạn chế, nay được đưa vào danh mục cấm nhập khẩu. Lý do cơ bản ở đây là bảo vệ ngành sản xuất và lắp ráp xe máy đang hình thành hơn là việc bảo vệ môi trường.

Ngoài danh mục những mặt hàng cấm nhập khẩu, hàng năm Chính phủ quyết định những mặt hàng hạn chế nhập khẩu bằng côta. Mặc dù danh mục này đã được

từng bước thu hẹp, song về cơ bản nó vẫn nhằm vào bảo hộ các ngành sản xuất cơ bản hiện có của Việt Nam. Việc cấp côta nhập khẩu các mặt hàng này được xem xét trên cơ sở cân đối giữa khả năng sản xuất trong nước và nhu cầu tiêu dùng. Danh mục các mặt hàng nhập khẩu theo côta năm 1997 gồm :

Xăng dầu : Bộ Thương mại được quyền nhập khẩu theo hạn mức do Chính phủ phê duyệt. Năm 1997, hạn mức nhập khẩu xăng dầu là 6,5 triệu tấn. Chỉ tiêu này được giao 1 lần từ đầu năm và được phân bổ cho các doanh nghiệp chuyên doanh trong đó Tổng công ty xăng dầu nhập 60% nhu cầu.

Phân bón : Năm 1997, hạn mức nhập khẩu là 1,5 triệu tấn urê. Số lượng này được phân bổ 1 lần và Thủ tướng Chính phủ trực tiếp phê duyệt danh sách và hạn mức mà các tỉnh và doanh nghiệp nhà nước được nhập khẩu. Năm 1997, có 19 tỉnh thành và 8 doanh nghiệp trung ương (chủ yếu là các Tổng công ty kinh doanh lương thực và cây công nghiệp) được phê duyệt. Các tỉnh thành và công ty nào được phép nhập khẩu các loại phân bón khác do Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn và Bộ Thương mại quyết định.

Thép: Ngoài 8 loại thép trong nước đã sản xuất đủ không cho phép nhập khẩu, hạn mức nhập khẩu các loại thép trong nước chưa sản xuất đủ cho năm 1997 là 500.000 tấn gồm :

- Thép các loại 400 tấn;
- Thép lá làm phôi để cán ống và mạ tôn: 100.000 tấn;

Ngoài ra phôi thép được hạn định nhập 900.000 tấn. Các loại thép chuyên dùng khác không hạn chế số lượng

gồm 34 loại được nhập khẩu theo nhu cầu sản xuất kinh doanh không cần xin phép Bộ Thương mại.

• *Xi măng*: Hạn mức nhập khẩu năm 1997 từ 500.000 tấn đến 700.000 tấn do Bộ Thương mại điều hành; 1.100.000 tấn Clinker (Hạn mức này được Bộ Xây dựng phân bổ trực tiếp cho các cơ sở sản xuất xi măng, không cần qua Bộ Thương mại).

Kính xây dựng: Bộ Thương mại giao cho các doanh nghiệp có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu ngành hàng phù hợp nhập khẩu khoảng 2 triệu m² kính xây dựng loại trên 3 mm đến dưới 12 mm. Các loại khác được nhập theo nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Ôtô: Hạn mức nhập khẩu các loại xe tải, xe khách từ 12 chỗ ngồi trở lên năm 1997 là 30.000 chiếc do Bộ Thương mại điều hành. Các loại khác được nhập khẩu theo nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Giấy: ngoài một số loại giấy trong nước đã sản xuất đủ không được phép nhập (giấy in báo, giấy viết, giấy in thường, giấy vệ sinh, bì, cactông phẳng các loại), hạn mức nhập khẩu giấy năm 1997 là 20.000 tấn các loại chủ yếu gồm: giấy in chất lượng cao, giấy cactôngđúp. Hạn mức này có thể được bổ sung khi có nhu cầu. Các loại giấy khác được nhập khẩu theo nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Đường: Năm 1997, Chính phủ không cho nhập khẩu đường, trừ 10.000 tấn đường RE đã nhập khẩu đầu năm. Tuy nhiên, trong trường hợp cần thiết có thể nhập để cân đối cung cầu, ổn định giá.

Những biện pháp cấm hoặc hạn chế số lượng như trên được điều chỉnh theo sự diễn biến của sản xuất và thị trường trong nước. Chẳng hạn, do mức độ nhập siêu gia

tăng và sự đình đốn của một số ngành công nghiệp trong nước, ngày 6-5-1997. Chính phủ đã chỉ thị tạm ngừng nhập khẩu 5 mặt hàng gồm: thép tròn xây dựng, kính tráng xây dựng từ 2mm - 7mm; xi măng thông dụng, xe ô tô du lịch nguyên chiếc dưới 12 chỗ ngồi; xe gắn máy nguyên chiếc; các sản phẩm tiêu dùng như đường; xe đạp; quạt điện; bánh kẹo; bia; nước giải khát. Tuy nhiên, đến cuối tháng 7-1997, việc cấm nhập khẩu các mặt hàng này đã bị bãi bỏ.

b) Bảo hộ bằng thuế quan

Việc hạn chế số lượng hàng nhập khẩu là biện pháp bảo hộ truyền thống trong chính sách thương mại của Việt Nam. Tuy nhiên, biện pháp này đang được thay thế bằng biện pháp bảo hộ bằng thuế quan và các loại thuế khác đánh vào việc tiêu dùng và kinh doanh hàng nhập khẩu. Cho đến đầu năm 1996, mức thuế cao nhất đối với một số mặt hàng hạn chế nhập khẩu vẫn là 100% (Ôtô...). Cho đến nay, mức thuế nhập khẩu cao nhất đã giảm xuống 60% và mức thuế quan trung bình đối với hàng tiêu dùng cơ bản vẫn khá cao (khoảng 35 %).

Mặc dù thuế quan (tariff) có giảm xuống nhưng mức bảo hộ thực tế qua các loại thuế nói chung đối với nhiều mặt hàng là không giảm. Việc áp dụng các loại thuế doanh thu, thuế tiêu thụ đặc biệt... đã bù vào phần thuế quan được cắt giảm. Ngay cả khi không tính đến yếu tố này thì mức bảo hộ thực tế thường vẫn rất cao so với mức bảo hộ danh nghĩa bằng thuế do thuế quan đánh vào các đầu vào thấp hơn đối với hàng hoá cuối cùng. Để minh hoạ cho điều này, chúng tôi xin đưa ra đây bảng số liệu do nhóm nghiên cứu thuộc Viện Thương mại tính toán

**BẢNG 4. HỆ SỐ BẢO HỘ THỰC TẾ VÀ BẢO HỘ DANH NGHĨA CỦA
MỘT SỐ NGÀNH KINH TẾ CỦA VIỆT NAM**

Stt	Ngành	Hệ số bảo hộ thực tế	Thuế suất danh nghĩa
1	Nông nghiệp	33,0	22,1
2	Lâm nghiệp	-0,9	0,0
3	Ngư nghiệp	24,8	17,8
4	Khai khoáng	269,4	2,1
5	Nhiên liệu	-0,7	2,0
6	Rau quả và rau quả hộp	39,8	29,2
7	Chè và cà phê chế biến	77,4	49,0
8	Đường	56,2	26,2
9	Thuốc lá, rượu, đồ uống	125,3	55,0
10	Các loại thực phẩm khác	10,9	15,2
11	Các sản phẩm dệt thêu	30,5	17,9
12	Đồ da, giấy dép	30,5	23,5
13	Gỗ và các sản phẩm gỗ	11,8	8,9
14	Giấy và các sản phẩm từ giấy	50,1	23,8
15	Dầu khí	...	2,1
16	Thuốc trừ sâu, phân bón	-4,6	0,0
17	Các sản phẩm hóa chất	19,5	7,5
18	Dược phẩm	-3,4	1,3
19	Xà phòng, bột giặt	228,4	30,0
20	Cao su và sản phẩm từ cao su	41,3	17,2
21	Đồ nhựa	48,9	19,5
22	Sản phẩm hoá chất khác	9,8	6,3
23	Sành sứ, thủy tinh	55,1	32,0

Bảng 4: (tiếp theo)

Stt	Ngành	Hệ số bảo hộ thực tế	Thuế suất danh nghĩa
24	Xi măng	10,0	7,4
25	Các khoáng sản không phải là kim loại	33,0	12,1
26	Sản phẩm luyện kim đen	10,5	4,8
27	Sản phẩm luyện kim màu	-1,5	1,3
28	Máy móc, thiết bị	13,0	10,4
29	Sản phẩm điện và điện tử	21,8	12,6

Ghi chú: Mức bảo hộ thực tế được tính theo công thức :

$$g = \frac{t - \sum a_i t_i}{1 - \sum a_i}$$

Trong đó :

g: Mức bảo hộ thực tế

t: Mức thuế nhập khẩu danh nghĩa

t_i : Mức thuế nhập khẩu danh nghĩa đánh vào nguyên liệu đầu vào i

a_i : Phần giá của nguyên liệu đầu vào i trong tổng giá của sản phẩm cuối cùng trước khi có thuế nhập khẩu

(Các số liệu dùng để tính toán là của năm 1994)

c) Giấy phép và các hình thức bảo hộ khác

Nhìn chung, việc cấp giấy phép của Bộ Thương mại đã thu hẹp nhiều so với trước đây. Tuy nhiên, như phần trên đã nói, do có sự điều chỉnh thường xuyên về các mặt hàng

nhập khẩu căn cứ vào sự biến động cung cầu trên thị trường nội địa nên việc cấp giấy phép, đặc biệt là đối với hàng tiêu dùng trở thành một rào cản lớn về phương diện hành chính. Trong nhiều trường hợp, Bộ Thương mại phải thoả thuận với Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính và các bộ quản lý chuyên ngành để quyết định việc cho phép nhập một mặt hàng nào đó. Việc bỏ cấp phép từng chuyên được thực hiện từ năm 1996.

Một loạt các biện pháp khác được áp dụng đối với các mặt hàng hạn chế nhập khẩu như :

- Hạn chế việc cho phép nhập hàng tiêu dùng theo phương thức vay trả chậm; kiểm tra, kiểm soát các đại lý bán hàng cho người nước ngoài

- Yêu cầu có sự thẩm định và hướng dẫn của các bộ chuyên ngành đối với một số mặt hàng. Chẳng hạn, Bộ Công nghiệp hướng dẫn việc nhập khẩu hoá chất, Bộ Y tế hướng dẫn việc nhập khẩu một số máy móc, thiết bị, dụng cụ khám chữa bệnh cho người. Tổng cục Bưu điện hướng dẫn việc nhập khẩu máy phát sóng, thiết bị thu phát và truyền dẫn vô tuyến; các loại tổng đài. Bộ Văn hoá - Thông tin quản lý việc nhập khẩu các ấn phẩm văn hoá...

3. Tác động của chính sách bảo hộ hiện nay

Đánh giá tác động của chính sách bảo hộ hiện nay là một công việc phức tạp, nhất là khi đặt nó trong bối cảnh tự do hoá thương mại. Các chương sau sẽ có những đánh giá về tác động cụ thể đối với các ngành công nghiệp chủ chốt của Việt Nam hiện nay. Ở đây chúng tôi chỉ nêu lên hai nhận xét về những tác động ngược chiều của các biện pháp bảo hộ.

Thứ nhất, với các biện pháp bảo hộ như đã áp dụng hiện nay, nền kinh tế có xu hướng đi vào thay thế nhập khẩu nhiều hơn là hướng về xuất khẩu. Điều này thể hiện ở:

- Tỷ trọng của hàng tiêu dùng trong cơ cấu nhập khẩu được giảm xuống mức tối thiểu : năm 1991 hàng tiêu dùng chiếm 14% tổng kim ngạch nhập khẩu, năm 1995 chỉ còn 12% và dự báo năm 1997 chỉ còn dưới 10%. Việc giảm nhập khẩu hàng tiêu dùng có một tác động tích cực là hạn chế nhập siêu và chuyển số ngoại tệ có được sang nhập hàng tư liệu sản xuất. Tuy nhiên, với xu thế tự do hoá thương mại, chính giá cả và chất lượng hàng hoá sẽ quyết định cơ cấu nhập khẩu và nếu tỷ trọng nhập khẩu hàng tiêu dùng bị khống chế, điều đó có nghĩa là mức độ thay thế nhập khẩu tăng lên.

- Một số vật tư đầu vào cơ bản cho sản xuất trong nước như nguyên, nhiên, vật liệu, phụ tùng... được ưu tiên nhập khẩu. Điều này cũng có nghĩa là tạo cho các cơ sở sản xuất trong nước có những điều kiện thuận lợi để phát triển, đặc biệt là các ngành sản xuất hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, một số ngành như xi măng, đường, giấy... là những ngành được bảo hộ rất mạnh và trở thành những ngành thay thế nhập khẩu bất chấp hiệu quả kinh tế.

Thứ hai, những ưu tiên thay thế nhập khẩu như trên liên quan chủ yếu đến các doanh nghiệp nhà nước và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài. Nói cách khác, chế độ bảo hộ hiện nay có tác dụng duy trì đặc quyền, đặc lợi cho các doanh nghiệp nhà nước và điều này có thể gây cản trở cho quá trình tự do hoá. Chế độ phân bổ hạn ngạch và cấp giấy phép hiện nay thực chất là tạo ra một thứ lợi nhuận độc quyền cho các doanh nghiệp nhà nước và các nhà đầu tư

nước ngoài. Trong khi khu vực kinh tế nhà nước đang làm ăn kém hiệu quả, điều này sẽ cản trở việc phân bổ hợp lý các nguồn lực, phát huy lợi thế so sánh của đất nước trong phân công lao động quốc tế.

*

* *

Nền kinh tế Việt Nam đang ở trong thời điểm đòi hỏi phải tiếp tục được cải cách theo hướng thị trường mở. Chính sách thương mại đang được sửa đổi nhằm khuyến khích xuất khẩu các sản phẩm chế biến. Quá trình hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu đòi hỏi phải xem xét lại các chính sách bảo hộ đang được áp dụng. Nền kinh tế sẽ có những điều chỉnh căn bản và nhiều ngành công nghiệp then chốt của Việt Nam đang và sẽ phải chịu những tác động của các chính sách này. Các chương sau sẽ xem xét thực trạng và những vấn đề đặt ra đối với năm ngành công nghiệp cơ bản của Việt Nam là điện tử - tin học, dệt may, chế tạo ô tô, xi măng và chế biến nông - lâm - thủy sản. Những phân tích trong các chương đó sẽ bổ khuyết những điều còn chưa được phân tích đầy đủ trong chương này.

Chương II

CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ ĐẨY MẠNH CÔNG NGHIỆP HÓA

PGS. PTS Lê Văn Sang
PTS. Đinh Quý Độ

Trong 10 năm qua, chính sách đầu tư của Việt Nam đã có những thay đổi chất lượng quan trọng. Đó là những thay đổi về những định hướng ưu tiên, cơ chế huy động và sử dụng vốn đầu tư, các chính sách hỗ trợ đầu tư. Tiếp theo sự điều chỉnh có ý nghĩa chiến lược theo hướng đảo ngược trật tự ưu tiên từ công nghiệp nặng quy mô lớn sang đưa nông nghiệp lên thành "mặt trận hàng đầu", chính sách đầu tư thời kỳ 1986 - 1990 tập trung vào thực hiện ba chương trình kinh tế lớn về lương thực, thực phẩm, hàng tiêu dùng và xuất khẩu. Những hướng ưu tiên đầu tư giai đoạn 1991 - 1995 tiếp tục được cụ thể hóa theo quan điểm chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển công nghiệp, trong đó đã nhấn mạnh hơn tới công nghiệp chế biến, tới các ngành khai thác chế biến dầu khí, khoáng sản và các cơ sở hạ tầng. Nhà nước cũng chuyển mạnh từ cơ chế đầu tư trực tiếp theo kiểu "cấp phát, thu nộp" có tính bao cấp trước đây sang cấp tín dụng đầu tư, vay vốn trong nước và nước ngoài. Đầu tư tập trung từ ngân sách ngày càng có định hướng rõ ràng hơn, tập trung hơn vào những lĩnh vực then chốt và phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế -

xã hội. Nhờ thực hiện và đổi mới phương châm xã hội hóa chính sách đầu tư theo mô hình "Nhà nước và nhân dân cùng làm", nhờ đa dạng hóa các nguồn vốn và thành phần tham gia đầu tư, những khả năng mới về sử dụng vốn và công nghệ đã được tạo ra và hướng vào mục tiêu phát triển kinh tế, kể cả đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Những thay đổi trong chính sách đầu tư của Việt Nam thời kỳ đổi mới đã góp phần tích cực vào sự tăng trưởng và phát triển chung của nền kinh tế. Kết quả là Việt Nam đã vượt qua các thử thách để ra khỏi khủng hoảng kinh tế - xã hội. Bắt đầu từ kế hoạch 5 năm 1996 - 2000, đất nước chuyển sang một thời kỳ mới đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Đây cũng là giai đoạn đầu tư phát triển kinh tế cao, tạo tiền đề cơ bản cho bước phát triển bền vững của nền kinh tế trên cơ sở ổn định vĩ mô, góp phần thu hẹp khoảng cách với các nước khác. Do vậy, việc tiếp tục đổi mới chính sách đầu tư của Việt Nam lại càng trở nên cấp bách hơn.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ NỔI LÊN SAU 10 NĂM ĐỔI MỚI

Nền kinh tế Việt Nam sau 10 năm thực hiện chính sách đổi mới và mở cửa kinh tế đã có những bước phát triển khá khả quan với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm tới 8,2% trong 5 năm 1991 - 1995 và đạt 9,2% năm 1996. Mức sống của nhân dân được cải thiện, sức mua của dân cư tăng lên. Môi trường pháp lý cho hoạt động đầu tư được tạo lập và phát triển. Tuy nhiên, bước vào thời kỳ mới đẩy mạnh công nghiệp hóa, Việt Nam vẫn là một trong những nước nghèo nhất thế giới. Nền kinh tế còn đang trong quá trình chuyển đổi, tuy đã đoạn tuyệt với cơ chế kế hoạch hóa tập trung, nhưng cơ chế kinh tế mới đang hình thành. Sau 10 năm đổi mới và phát triển năng động, nền kinh tế

vẫn gần như giữ nguyên 70% lao động cả nước làm nông nghiệp, cơ cấu hàng xuất khẩu chủ yếu vẫn là nguyên liệu khai thác từ tài nguyên không tái tạo và nông sản chưa qua chế biến. Chính tính chất chuyển đổi, quá độ và điểm xuất phát còn thấp của nền kinh tế Việt Nam hiện nay là những nguyên nhân làm nảy sinh một loạt những vấn đề cần được nghiên cứu và giải quyết trong quá trình thực hiện chính sách đầu tư mới.

- Thứ nhất, là sự co kéo về nhu cầu vốn giữa các mục tiêu phát triển cần được ưu tiên đầu tư trong khi tỷ lệ tiết kiệm, tỷ lệ vốn đầu tư toàn xã hội so với GDP còn thấp, mặc dù đã có mức tăng nhanh. Trong những năm qua, quy mô đầu tư toàn xã hội đã tăng từ 15% GDP năm 1991 lên 27% GDP vào năm 1995. Đến năm 1995, đầu tư xây dựng cơ bản bằng vốn trong nước, kể cả vốn khấu hao cơ bản, chỉ chiếm 17% GDP, trong đó phần vốn ngân sách chỉ chiếm 4,2% GDP là rất thấp so với yêu cầu phát triển kinh tế và để tiếp thu có hiệu quả nguồn vốn bên ngoài.

Với nguồn vốn đầu tư hạn hẹp như trên, làm thế nào để xử lý hài hòa mối quan hệ giữa các vùng kinh tế? Trong thực tế, các vùng kinh tế trọng điểm, ngoài nguồn vốn để lại cho đầu tư khá lớn từ các khoản thu về nhà, đất, xổ số..., còn được phân bổ phần lớn vốn đầu tư ngân sách theo cơ chế điều tiết hiện hành. Trong khi đó, các vùng còn nhiều khó khăn đòi hỏi cần có một lượng vốn lớn để phát triển nhưng khả năng cân đối của ngân sách còn nhiều hạn chế. Một vấn đề nữa để là đẩy nhanh công nghiệp hóa, chuyển dịch cơ cấu kinh tế thì cần tăng vốn đầu tư cho các ngành công nghiệp. Thế nhưng lịch sử phát triển của nhiều nước đã công nghiệp hóa đều cho thấy rằng không thể có một sự phát triển nhanh và bền vững nếu như bỏ rơi khu vực nông nghiệp - nông thôn; đồng thời cũng không thể "cất cánh" hay trở thành NIC được nếu chỉ dựa

vào nông nghiệp. Như vậy phải xác lập trật tự ưu tiên như thế nào giữa các mục tiêu phát triển và trên cơ sở nào?

- Thứ hai, là năng lực sản xuất và đầu tư của các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) bất cập với nhiệm vụ phát huy vai trò chủ đạo trong nền kinh tế. Ở Việt Nam cho đến nay, khu vực kinh tế nhà nước vẫn được xem là có vai trò nền tảng, chủ đạo trong phát triển kinh tế nhiều thành phần. Do vậy, Đảng và Nhà nước Việt Nam đã có nhiều giải pháp củng cố và phát triển kinh tế nhà nước, trong đó có một bộ phận quan trọng là các DNNN. Những biện pháp lớn đã và đang được thực hiện là cổ phần hóa một bộ phận các DNNN, sắp xếp lại các DNNN, giải thể, tuyên bố phá sản những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ kéo dài, sát nhập những doanh nghiệp nhỏ vào những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Tuy nhiên, việc thực hiện nhiệm vụ này còn gặp nhiều khó khăn. Tiến trình cổ phần hóa diễn ra chậm chạp. Phần lớn các doanh nghiệp nhà nước đều có quy mô nhỏ, công nghệ lạc hậu, vốn ít và thiếu, cơ chế quản lý còn nhiều vướng mắc, năng suất, chất lượng, hiệu quả thấp. Nhiều DNNN thuộc một số ngành công nghiệp có dấu hiệu chững lại vào đầu năm 1997 sau mấy năm tăng trưởng chủ yếu hướng vào thị trường trong nước. Áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại, tăng trưởng phải đầu tư. Nhu cầu đầu tư đổi mới thiết bị càng trở nên bức bách hơn khi chỉ còn 9 năm nữa Hiệp định về khu vực mậu dịch tự do ASEAN có hiệu lực. Đến lúc đó, thuế nhập khẩu hàng hóa giữa các nước ASEAN, trong đó có cả Việt Nam, chỉ còn từ 0 - 5%, tức là công cụ bảo hộ bằng thuế quan bị tước bỏ. Nếu các doanh nghiệp trong nước không được đầu tư để hiện đại hóa, vươn lên thì có thể sẽ bị mất dần cả thị trường trong nước, chứ chưa nói tới khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Đây là một thách thức rất lớn đòi hỏi phải có chính

sách khuyến khích đầu tư đối với các DNNN và lựa chọn đúng định hướng, lĩnh vực đầu tư từ ngân sách vốn đang hết sức hạn hẹp.

- Thứ ba, là trình độ phát triển còn thấp của thị trường vốn Việt Nam chưa theo kịp đà tăng trưởng kinh tế những năm gần đây và chậm hòa nhập với thị trường vốn quốc tế. Cho đến nay thị trường trái phiếu, cổ phiếu ở Việt Nam cũng chưa phát triển, hiện mới có thị trường phát hành với quy mô nhỏ, thời hạn ngắn, chưa có thị trường mua đi bán lại. Các hoạt động giao lưu vốn chủ yếu được thực hiện bằng các công cụ của ngân hàng và thị trường tín dụng thông qua các nghiệp vụ vay để cho vay. Cơ chế huy động vốn như vậy vừa mang tính chất độc quyền trong quan hệ cho vay (về lãi suất, điều kiện cho vay và lượng vốn cho, vay), vừa không thỏa mãn được hết những yêu cầu đa dạng của người cho vay (về lãi suất, độ rủi ro, khả năng mua đi bán lại dễ dàng). Chính cơ chế này dễ gây tắc nghẽn dòng chảy của vốn từ nguồn tiết kiệm đến các doanh nghiệp và có lẽ là một trong những nguyên nhân sâu xa dẫn đến tình trạng các ngân hàng thương mại đang thừa tiền cho vay nhưng không cho vay được, cũng như không dám cho vay, trong khi các doanh nghiệp lại thiếu vốn làm ăn nhưng không vay được, thậm chí không dám vay.

- Thứ tư, là các biện pháp và chính sách hỗ trợ đầu tư còn chưa hoàn chỉnh, đồng bộ, thiếu cụ thể. Luật Khuyến khích đầu tư trong nước (Luật KKĐTTN) được Quốc hội khóa IX kỳ họp thứ 5 thông qua ngày 22-6-1994, nhưng phải đến gần một năm sau Chính phủ mới ban hành Nghị định 29/CP (ngày 12-5-1995) quy định chi tiết thi hành Luật. Một số cấp chính quyền địa phương chưa nhận thức thật đầy đủ về tinh thần, nội dung và ý nghĩa thực sự của Luật. Đa số giấy phép đầu tư được cấp cho các DNNN, hầu

hết số vốn của Quỹ hỗ trợ đầu tư quốc gia cũng được dành cho các dự án của DNNN trong khi mục đích chính của Luật là hỗ trợ, khuyến khích nhân dân và mọi thành phần kinh tế bỏ vốn vào sản xuất, kinh doanh.

Một vấn đề nữa cũng cần đề cập đến là các văn bản pháp quy hướng dẫn thi hành Luật cũng còn một số khiếm khuyết, dẫn đến việc triển khai Luật KKDTTN còn chậm, cụ thể là:

- Thủ tục cấp ưu đãi còn nhiều phiền hà. Sau khi được cấp chứng nhận ưu đãi, doanh nghiệp vẫn phải làm tiếp các hồ sơ xin cấp ưu đãi về thuế theo hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước và Quỹ hỗ trợ đầu tư quốc gia.

- Việc cấp đất và cho thuê đất cho các dự án đầu tư theo Luật KKDTTN vẫn còn phải qua nhiều thủ tục rắc rối, giá cho thuê đất trong các khu công nghiệp còn cao, chưa thực sự thu hút đầu tư trong nước.

- Các biện pháp hỗ trợ đầu tư của Nhà nước ghi trong luật chưa hoàn toàn phát huy hết tác dụng, chẳng hạn, lãi suất 1,1% từ Quỹ hỗ trợ đầu tư Quốc gia còn quá cao theo đánh giá của một số địa phương. Nhà nước vẫn chưa ban hành các văn bản pháp quy cụ thể hóa việc hỗ trợ, tổ chức thực hiện các chương trình dịch vụ khuyến khích đầu tư và phổ biến công nghệ.

- Nghị định 29/CP chưa quy định rõ các chủ đầu tư là người Việt Nam cư trú ở nước ngoài và người nước ngoài cư trú lâu dài ở Việt Nam được thành lập loại hình doanh nghiệp nào và được áp dụng giá chi phí đầu vào (điện, nước, tiền thuê đất, vận tải...) và các nghĩa vụ tài chính như các nhà đầu tư trong nước hay các nhà đầu tư nước ngoài.

- Thứ năm, về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), vấn đề nổi cộm nhất, ngoài vấn đề tài chính, tổ chức, quản lý là

cần điều chỉnh phạm vi các lĩnh vực khuyến khích đầu tư nước ngoài theo hướng gắn những hoạt động này với những mục tiêu kinh tế-xã hội đến năm 2000 và hợp lý hóa mối quan hệ giữa tự làm và hợp tác với nước ngoài trong chính sách phát triển quốc gia.

Theo Luật ĐTNN năm 1987, phạm vi các lĩnh vực khuyến khích đầu tư nước ngoài bao gồm hết các lĩnh vực kinh tế. Do vậy, có thời kỳ cơ cấu đầu tư nước ngoài thiếu sự phù hợp với cơ cấu đầu tư chung như trường hợp tỷ trọng các dự án khách sạn, văn phòng cho thuê ở thành phố Hồ Chí Minh chiếm trên 60% vốn đầu tư chung trên địa bàn thành phố, hoặc số lượng quá nhiều các dự án đánh bắt hải sản và chế biến gỗ được cấp phép trong các năm 1991 - 1993. Mặt khác, với cơ chế góp vốn kinh doanh chủ yếu bằng quyền sử dụng đất (90% vốn góp) và cơ chế tổ chức như hiện nay dẫn đến tình trạng ai có đất thì người đó sẽ là chủ đầu tư bên Việt Nam, bất chấp có hay không có vốn tự có, công nghệ, kinh nghiệm sản xuất kinh doanh. Đây là những nguyên nhân chủ yếu làm cho chủ trương nâng cao hoặc tăng dần tỷ lệ vốn pháp định của bên Việt Nam, đặc biệt trong các dự án quan trọng có tỷ suất lợi nhuận cao như khách sạn, sản xuất vật liệu xây dựng và nước giải khát..., hầu như không thực hiện được trong thực tế, trong khi vẫn có nhiều khả năng huy động vốn từ bán cổ phiếu, trái phiếu dài hạn v.v... •

Hệ thống thuế của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện, hiện còn quá phức tạp, chồng chéo, hay thay đổi, còn nhiều bất hợp lý, đặc biệt là các quy định còn chung chung, thiếu rõ ràng và chi tiết. Điều này vừa gây khó khăn hoặc tạo kẽ hở trong thực hiện, vừa không khuyến khích đầu tư đúng định hướng theo yêu cầu của giai đoạn phát triển mới và làm phát sinh những bất bình đẳng quá

lớn trong việc ưu tiên đối với đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài. Chẳng hạn, thuế suất lợi tức đối với doanh nghiệp trong nước (25% - 45%) còn cao hơn nhiều so với các nhà đầu tư nước ngoài (10% - 25%). Thuế chuyển nhượng vốn được xác định một cách tùy tiện do chưa được quy định trong Luật. Quy định miễn thuế nhập khẩu đối với ô tô và vật tư áp dụng đối với tất cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các bên hợp doanh để xây dựng cơ bản hoặc tái tạo tài sản cố định trong khi các dự án đầu tư trong nước chỉ được miễn thuế trong một số trường hợp khuyến khích. Hoặc tỷ lệ hoàn thuế lợi tức cho phần lợi nhuận tái tạo đầu tư là quá rộng (100%) so với các nước trong khu vực và được áp dụng cho mọi dự án bất kể mức độ quan trọng về mục tiêu, địa bàn đầu tư, hình thức và thời hạn đầu tư. Những vấn đề này đã được Chính phủ Việt Nam xem xét và tìm cách giải quyết, trong đó việc sửa đổi Luật Đầu tư nước ngoài được coi là vấn đề cấp bách và cần thiết.

II. BƯỚC CHUYỂN MỚI TRONG CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ GIAI ĐOẠN 1996 - 2000 VÀ NHỮNG CƠ HỘI ĐẦU TƯ

1. Đầu tư theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa

Nắm bắt cơ hội và những thách thức thời đại, Đại hội VIII Đảng Cộng sản Việt Nam (tháng 6/1996) đã đề ra nhiệm vụ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Mục tiêu chiến lược là đến năm 2020 Việt Nam sẽ trở thành một nước công nghiệp. Quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước đang đặt ra yêu cầu duy trì mức tăng trưởng kinh tế cao và bền vững, giải quyết các vấn đề xã hội cấp bách, phát triển các vùng trọng điểm kinh tế, đồng thời chú trọng phát triển khu vực nông thôn,

vùng xa, vùng còn nhiều khó khăn. Trong 5 năm 1996 - 2000, để đảm bảo tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm 9 - 10%, Chính phủ Việt Nam dự kiến tăng vốn đầu tư lên tới 41 - 42 tỷ USD, tăng 2,2 lần so với 5 năm 1991 - 1995, trong đó vốn ODA khoảng 7 - 8 tỷ USD, FDI khoảng 13 - 15 tỷ USD. Đây là khối lượng vốn đầu tư không nhỏ, khẳng định tầm quan trọng của định hướng xuất khẩu trong chính sách đầu tư của Việt Nam. Nếu không như vậy thì làm sao Việt Nam có thể trả được món nợ nhiều tỷ USD sẽ tích tụ trong quá trình công nghiệp hóa. Vấn đề đặt ra là bằng cách nào để có thể huy động được số vốn lớn như vậy và sử dụng như thế nào để đem lại hiệu quả cao nhất.

Điều nổi bật trong chính sách đầu tư của Việt Nam hiện nay so với trước đây là sự hình thành cả một hệ thống tương đối hoàn chỉnh những quan điểm chỉ đạo đầu tư qua thực tiễn đổi mới. Đó là:

- Xây dựng một nền kinh tế mở, hội nhập với khu vực và thế giới, hướng mạnh về xuất khẩu, đồng thời thay thế nhập khẩu bằng những sản phẩm trong nước sản xuất có hiệu quả.

- Đầu tư tập trung của ngân sách nhà nước có ý nghĩa quyết định đối với sự tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế. Do vậy, cần tăng nhanh hơn nữa nguồn vốn đầu tư tập trung bằng cách tăng mức huy động GDP vào ngân sách, thu hút các nguồn viện trợ và tín dụng ưu đãi của các chính phủ và các tổ chức tài chính quốc tế.

- Vốn đầu tư của Nhà nước chủ yếu dùng để xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế-xã hội, xây dựng mới một số cơ sở công nghiệp mũi nhọn, then chốt, một số cơ sở chế biến nông, lâm, thủy sản, sản xuất hàng hóa và dịch vụ xuất

khẩu và dành một phần cho việc tài trợ các dự án giải quyết việc làm, nhất là để phủ xanh đồi trọc, đất trống, đánh bắt thủy sản, hải sản, tiến mạnh ra khơi.

Nhà nước chỉ cấp vốn cho những công trình hoặc sự nghiệp thuộc kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội không có khả năng trực tiếp thu hồi vốn. Phần còn lại dùng làm vốn tín dụng đầu tư của Chính phủ mà người sử dụng phải hoàn trả.

- Nguồn vốn trong nước là quyết định, nguồn vốn từ bên ngoài là quan trọng.

- Khai thác mọi tiềm năng tiết kiệm và đầu tư phát triển của nhân dân, của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế bằng nhiều hình thức, nâng cao tỷ trọng nguồn vốn này trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội. Đồng thời, thực hiện các chính sách rộng rãi để thu hút nhiều hơn và có hiệu quả hơn vốn và công nghệ bên ngoài.

- Tập trung thích đáng nguồn lực cho các lĩnh vực, địa bàn trọng điểm, đồng thời quan tâm đáp ứng nhu cầu thiết yếu của mọi vùng trong nước, có chính sách hỗ trợ cho những vùng khó khăn, tạo điều kiện cho các vùng đều phát triển.

- Kết hợp công nghệ truyền thống với công nghệ hiện đại, tranh thủ đi nhanh vào công nghệ hiện đại ở những khâu quyết định.

Những quan điểm chỉ đạo trên có ý nghĩa rất quan trọng trong việc xác lập trật tự ưu tiên đầu tư cho phù hợp với giai đoạn hiện tại, bảo đảm đầu tư đúng hướng, hiệu quả cao. Theo đó, những ưu tiên trong chính sách đầu tư giai đoạn 1996 - 2000 tập trung trước hết vào "phát triển toàn diện nông, lâm, ngư nghiệp gắn liền với công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản; phát triển công nghiệp sản

xuất hàng tiêu dùng và xuất khẩu. Nâng cấp, cải tạo, mở rộng và xây dựng mới có trọng điểm kết cấu hạ tầng kinh tế, trước hết ở những khâu ách tắc và yếu kém nhất đang cản trở sự phát triển. Xây dựng có chọn lọc một số cơ sở công nghiệp nặng trọng yếu và hết sức cấp thiết, có điều kiện về vốn, công nghệ, thị trường, phát huy tác dụng nhanh và có hiệu quả. Mở rộng thương nghiệp, du lịch, dịch vụ. Đẩy mạnh các hoạt động kinh tế đối ngoại. Hình thành một số ngành mũi nhọn như chế biến nông, lâm, thủy sản, khai thác và chế biến dầu - khí, một số ngành cơ khí chế tạo, công nghiệp điện tử và công nghệ thông tin, du lịch. Phát triển mạnh sự nghiệp giáo dục và đào tạo, khoa học và công nghệ⁽¹⁾.

- Trong kế hoạch 5 năm 1996 - 2000, định hướng công nghiệp hóa thể hiện qua dự kiến phân bổ vốn đầu tư toàn xã hội như sau: công nghiệp chiếm 43%; nông, lâm, ngư nghiệp, thủy lợi: 20%; hạ tầng giao thông, bưu điện: 18%, hạ tầng xã hội, giáo dục, y tế, văn hóa, môi trường, khoa học công nghệ: 14%; và đầu tư khác: 5%.

Như vậy, các ngành công nghiệp sẽ được đầu tư gấp hai lần lĩnh vực nông nghiệp để đáp ứng yêu cầu phát triển và chuyển dịch cơ cấu theo hướng công nghiệp hóa. Một số ngành công nghiệp phục vụ nông nghiệp như hóa chất, phân bón, chế tạo máy nông nghiệp sẽ được quan tâm hơn nhằm đảm bảo tính ổn định và an toàn trong phát triển nông nghiệp. Các cơ sở chế biến nông, lâm, thủy sản được khuyến khích phát triển ở nông thôn, tạo nhiều việc làm, giảm sức ép di dân về thành thị. Riêng vốn đầu tư cho ngành nông nghiệp (không kể thủy lợi, đê điều) dự tính chiếm 13% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, nhưng trong đó vốn ngân sách chỉ chiếm 5%, vay tín dụng ưu đãi khoảng 35%, số còn lại 65% sẽ huy động của dân và các hộ gia đình.

Để phát triển hợp lý các vùng lãnh thổ, Nhà nước sẽ phân bổ 30% vốn dành cho ngân sách địa phương cho các tỉnh, thành phố thuộc ba địa bàn kinh tế trọng điểm, 70% cho các vùng khác. Chính sách đầu tư mới sẽ dành nhiều hơn phần vốn tín dụng cho các vùng có nhiều khó khăn, đồng thời có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào các vùng này. Đây là điểm mới trong vận dụng cụ thể, thực tế những quan điểm chỉ đạo nói trên. Tuy nhiên, do có những lợi thế có sẵn hơn các vùng khác trong khai thác nguồn vốn tại chỗ và thu hút vốn đầu tư nước ngoài, cộng thêm lợi thế cơ cấu kinh tế có các ngành tăng trưởng nhanh như công nghiệp, dịch vụ chiếm tỷ trọng cao hơn nhiều so với các vùng khác, nên các vùng kinh tế trọng điểm vẫn có nhịp độ tăng trưởng trội hơn. Kết quả là vẫn đảm bảo được sự phát triển gắn kết, thúc đẩy lẫn nhau giữa các vùng lãnh thổ.

2. Khuyến khích hơn nữa đầu tư trong nước

Để Luật KKDTTN thực sự đi vào cuộc sống, khuyến khích mạnh mẽ các thành phần kinh tế đầu tư trực tiếp, nhất là vào các vùng và lĩnh vực yêu cầu ưu tiên, Chính phủ đã thông qua Nghị định bổ sung, sửa đổi Nghị định 29/CP (ban hành ngày 12-5-1995) quy định chi tiết thi hành Luật KKDTTN. Mục tiêu là tháo gỡ những vướng mắc nằm trong quyền hạn của Chính phủ. Nội dung sửa đổi, bổ sung Nghị định 29/CP bao gồm 3 vấn đề chủ yếu sau:

- Đơn giản hóa thủ tục ưu đãi đầu tư, cụ thể là tập trung việc xin phép thành lập, đăng ký kinh doanh và xin cấp giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư về "một cửa" duy nhất là sở kế hoạch và đầu tư các tỉnh, thành phố.

- Quy định rõ hơn, có khuyến khích hơn và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hai đối tượng áp dụng của Luật là người Việt Nam ở nước ngoài và người nước ngoài cư trú

lâu dài ở Việt Nam. Về nguyên tắc, các nhà đầu tư này cũng được áp dụng cùng một mức giá các chi phí sản xuất đầu vào và chịu cùng mức thuế, được hưởng cùng mức ưu đãi như các doanh nghiệp cùng loại trong nước.

- Cụ thể hóa một bước biện pháp hỗ trợ đầu tư từ phía Nhà nước, trong đó có các biện pháp tăng cường vai trò và tính hấp dẫn của Quỹ Hỗ trợ đầu tư Quốc gia. Mặc dù đến tháng 10 năm 1996, Quỹ này mới có đầy đủ cơ sở pháp lý cần thiết để hoạt động, nhưng Quỹ đã khẩn trương làm các thủ tục cấp tín dụng ưu đãi cho các dự án thuộc diện ưu tiên đầu tư. Tính đến ngày 15-1-1997, Quỹ đã xét duyệt cho vay 281 dự án với tổng số vốn là 286 tỷ đồng, đạt 89,4% kế hoạch, trong đó 140 dự án này với lãi suất 1,1% (158 tỷ đồng) và 141 dự án vay với lãi suất 0,81% (đạt 128 tỷ đồng). Trong năm 1997, Chính phủ sẽ nâng thêm tổng số vốn cho vay từ Quỹ, đồng thời hạ thấp hơn nữa mức lãi suất cho vay, kể cả áp dụng lãi suất ưu đãi thấp hơn một phần ba so với lãi suất bình thường cho đầu tư vào vùng xa, vùng sâu. Một hướng mới là Chính phủ sẽ khuyến khích các thành phần kinh tế thành lập các Quỹ hỗ trợ đầu tư theo nguyên tắc tự chủ tài chính và bảo toàn vốn. Các quỹ này sẽ được hưởng ưu đãi để chúng có thể thực hiện ưu đãi trở lại đối với các chủ đầu tư trong nước.

Đặc biệt, bắt đầu từ 3-7-1997, với việc ban hành và thực thi Quy chế đầu tư theo hình thức xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (BOT) áp dụng cho đầu tư trong nước, các thành phần kinh tế có thêm một phương thức đầu tư mới được luật hóa. Quy chế này đã tạo khuôn khổ pháp lý cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế góp vốn đầu tư xây dựng những công trình cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội có khả năng thu phí, hoàn vốn và có lãi như đường giao thông, nhà ga, bến cảng, sân bay, nhà máy

nước, mạng lưới điện hạ thế, công trình vệ sinh, trung tâm thương mại, khu vui chơi giải trí v.v... Nguồn vốn thực hiện dự án BOT, có thể là 100% vốn không thuộc ngân sách Nhà nước, kể cả vốn vay trong nước và nước ngoài hoặc bằng vốn góp của ngân sách và vốn góp của doanh nghiệp, các nhân, kể cả vốn vay nước ngoài.

Trong tình hình hiện nay, hình thức BOT áp dụng cho đầu tư trong nước có sức hấp dẫn hơn và có nhiều khả năng thu hút vốn trong dân so với các loại hình kinh doanh khác. Bởi vì ưu việt của BOT trong nước là có thị trường độc quyền, khu vực thị trường rõ ràng, ít bị cạnh tranh, diện đầu tư lại tương đối rộng. Ngoài ra, các doanh nghiệp BOT được hưởng nhiều ưu đãi về thuế và các điều kiện kinh doanh thuận lợi khác. Đặc biệt, các doanh nghiệp BOT được miễn trả tiền thuế đối với các diện tích đất được thuê hoặc được giao, được miễn thuế nhập khẩu máy móc, thiết bị nhập khẩu cho việc khảo sát, thiết kế, xây dựng, lắp đặt, vận hành và bảo dưỡng công trình BOT. Với những ưu đãi như vậy, Chính phủ Việt Nam hy vọng những doanh nghiệp BOT sẽ là một hình ảnh của kinh tế nhân dân, toàn dân tham gia kinh tế.

Tình thần khuyến khích mạnh mẽ hơn nữa đầu tư trong nước còn thể hiện qua một loạt giải pháp khá mạnh và đồng bộ do Chính phủ thực hiện trong hai năm gần đây để tạo vốn đầu tư phát triển cho các doanh nghiệp nhà nước. Năm 1996, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã nhiều lần thực hiện giảm lãi suất cho vay. Mới đây, ngày 28-6-1997 Ngân hàng Nhà nước lại có quyết định 197/QĐ - NH1 giảm lãi suất một lần nữa từ 1,35% tháng xuống còn 1% tháng (ngắn hạn) và 1,1% tháng (trung, dài hạn). Chính phủ đã ban hành Nghị quyết 49 CP-m ngày 6-5-1997 và sau đó Ngân hàng Nhà nước có công văn 417 CP - NH14

về những biện pháp cấp bách nhằm tháo gỡ những ách tắc, giải tỏa tình trạng thừa tiền, thiếu vốn, tạo điều kiện cho các DNNN vay vốn dễ dàng hơn. Điểm mới cần lưu ý ở đây là lần đầu tiên các doanh nghiệp nhà nước được vay vốn ngân hàng thương mại quốc doanh không cần thế chấp, không bị giới hạn theo tỷ lệ vốn điều lệ của doanh nghiệp. Tiêu chuẩn duy nhất là hiệu quả kinh doanh sản xuất của doanh nghiệp. Một số DNNN được cho vay theo nhu cầu thực tế, không phụ thuộc vào giới hạn 10% vốn tự có và quỹ dự phòng của ngân hàng. Thậm chí, đối với các doanh nghiệp bị thua lỗ từ các năm trước, nhưng chưa được xử lý, nếu có phương án kinh doanh có hiệu quả và được Bộ, Ủy ban Nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương chấp nhận thì ngân hàng vẫn cho vay tiếp. Ngoài ra, Nhà nước sẽ cấp bổ sung vốn lưu động cho các DNNN từ ngân sách hoặc cho phép để lại lợi nhuận sau thuế. Nếu làm ăn có hiệu quả thì dư nợ vay của ngân hàng sẽ được chuyển thành vốn cấp của ngân sách. Mặc dù còn nhiều vướng mắc trong thực hiện và hiệu quả thực tế của các quyết định trên còn là vấn đề phải xem xét, nhưng phải thừa nhận rằng đây là bước đi khá táo bạo của Chính phủ Việt Nam, thể hiện quyết tâm cao trong việc thúc đẩy hơn nữa đầu tư trong nước để đạt được mục tiêu đã đề ra.

3. Coi trọng và nâng cao hiệu quả đầu tư nước ngoài

Theo định hướng trên, ngày 12-11-1996, Quốc hội khóa 9 kỳ họp thứ 10 đã thông qua Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam và Luật này có hiệu lực từ ngày 23-11-1996. Luật mới năm 1996 quy định một số điều kiện cởi mở hơn nhằm khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài tập trung vào các hướng ưu tiên trong chính sách phát triển kinh tế hướng mạnh về xuất khẩu, đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Do vậy, lĩnh vực đầu tiên được nhà nước khuyến khích đầu tư là sản xuất hàng xuất khẩu. Để khai thác triệt để tiềm năng và thế mạnh của đất nước, Luật ĐTNN 1996 quy định lĩnh vực khuyến khích tiếp theo là nuôi trồng chế biến nông, lâm, thủy sản. Các lĩnh vực ưu tiên tiếp theo là sử dụng công nghệ cao, kỹ thuật hiện đại, bảo vệ môi trường sinh thái, đầu tư nghiên cứu và phát triển, sử dụng nhiều lao động, chế biến nguyên liệu và sử dụng có hiệu quả tài nguyên thiên nhiên ở Việt Nam, xây dựng kết cấu hạ tầng và các cơ sở sản xuất công nghiệp quan trọng. Để phát triển hợp lý các vùng lãnh thổ, Luật khuyến khích đầu tư vào hai địa bàn là miền núi vùng sâu, vùng xa và những vùng có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn.

So với Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987, một số lĩnh vực được ưu tiên khuyến khích trước đây như khai thác các dự án về dịch vụ thu tiền nước ngoài, đầu tư chiều sâu để khai thác tận dụng và nâng cao công suất của các cơ sở kinh tế hiện có và các dự án sản xuất thay thế hàng nhập khẩu nay không còn thuộc diện ưu tiên khuyến khích của Luật mới. Căn cứ vào quy hoạch, định hướng phát triển từng thời kỳ, Chính phủ quy định những địa bàn khuyến khích đầu tư, ban hành danh mục dự án khuyến khích, đặc biệt khuyến khích đầu tư, kể cả danh mục đầu tư có điều kiện và các lĩnh vực không cấp phép đầu tư.

Những dự án thuộc diện khuyến khích đầu tư với các mức thuế lợi tức khác nhau được quy định cụ thể trong Nghị định 12/CP ban hành ngày 12-8-1997 theo hướng ưu đãi nhiều hơn trước hết đối với các dự án có tỷ lệ sản phẩm xuất khẩu cao hơn, đầu tư vào các ngành luyện kim, hóa chất, cơ khí chế tạo, hóa dầu, phân bón, điện tử, ô tô, xe máy, đầu tư vào vùng khó khăn, xây dựng kết cấu hạ tầng. Mức ưu đãi cao nhất là thuế suất lợi tức 10% và được miễn

thuế lợi tức 8 năm, thay vì 4 năm miễn thuế lợi tức và giảm 50% trong 4 năm tiếp theo như trước đây.

Ngoài những khuyến khích về thuế, Luật năm 1996 còn quy định một cách đồng bộ các chính sách và biện pháp khuyến khích, hỗ trợ khác như:

1. Bảo đảm việc cân đối ngoại tệ cho các dự án quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam nhưng thiếu khả năng tự tái tạo ngoại tệ để thu hồi vốn.

2. Cho phép bên nước ngoài góp vốn bằng tiền Việt Nam có nguồn gốc đầu tư tại Việt Nam thay vì chỉ bó hẹp bằng ngoại tệ phải chuyển từ nước ngoài vào như trước đây.

3. Cho phép đầu tư theo hình thức mới dạng hợp đồng tương tự BOT là BTO, BT.

4. Thu hẹp tối đa đề mục phải biểu quyết 100% trong hội đồng quản trị xuống còn 4 vấn đề chính là bổ nhiệm, miễn nhiệm tổng giám đốc, phó tổng giám đốc thứ nhất, kế toán trưởng; duyệt quyết toán thu chi tài chính hàng năm; sửa đổi, bổ sung điều lệ doanh nghiệp; vay vốn đầu tư.

5. Luật mới đã mở rộng đối tác Việt Nam bằng cách cho phép bệnh viện, trường học, viện nghiên cứu trong lĩnh vực công nghệ, khoa học kỹ thuật, khoa học tự nhiên được phép hợp tác đầu tư với nước ngoài.

Đồng thời, để khắc phục những tồn tại phát sinh trong thực tế, như đã trình bày ở phần I, cải cách thủ tục hành chính nhằm thu hút đúng định hướng và nâng cao hiệu quả của đầu tư nước ngoài trong giai đoạn mới, Luật ĐTNN năm 1996 đã có một số quy định mới cụ thể và rõ ràng, chặt chẽ hơn.

Trước hết, đó là việc bãi bỏ quy định miễn thuế nhập khẩu đối với ô tô con, xe máy và các vật tư do các doanh

ng nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhập vào Việt Nam để xây dựng cơ bản hoặc tái tạo tài sản cố định, trừ nguyên liệu, vật tư nhập khẩu để thực hiện dự án BOT, BTO, BT.

Mức thuế chuyển nhượng vốn được quy định rõ là bằng 15% chênh lệch phát sinh, trừ trường hợp chuyển nhượng cho các bên Việt Nam.

Việc hoàn thuế lợi tức cho phần lợi nhuận tái đầu tư không áp dụng cho mọi dự án như trước đây mà chỉ dành cho các dự án thuộc diện khuyến khích đầu tư với mức hoàn thuế khác nhau dao động từ 50%, 70% đến 100%.

Theo quy định mới, thời hạn thẩm định, cấp giấy phép cho các dự án đã được rút ngắn từ 90 ngày xuống còn 60 ngày.

Một điểm thay đổi căn bản trong quản lý nhà nước đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc thực hiện phân cấp cho ủy ban Nhân dân 8 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương cấp giấy phép đầu tư đối với các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn lãnh thổ theo Quyết định 386/TTg ngày 7-6-1997 của Thủ tướng Chính phủ. Ngoài ra, 10 ban quản lý khu công nghiệp cũng đã được ủy quyền cấp giấy phép đầu tư theo quyết định của Bộ Kế hoạch và Đầu tư với sự chấp thuận của Thủ tướng Chính phủ.

Đánh giá một cách tổng thể, có thể khẳng định rằng, Luật mới năm 1996 là Luật đầu tư nước ngoài cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa Việt Nam. Đối với các nhà đầu tư nước ngoài, một số quy định mới thay đổi theo hướng bất lợi cho họ như thuế nhập khẩu vật tư, chủ trương chuyển những ưu tiên, ưu đãi sang hướng mạnh về xuất khẩu, phân bổ dự án hợp lý hơn giữa các vùng lãnh thổ. Bù lại, họ được ưu đãi hơn, hỗ trợ nhiều hơn, cụ thể hơn khi thực

hiện các dự án thuộc diện khuyến khích. Do vậy, sẽ là phiến diện, chủ quan nếu coi những điều chỉnh trong Luật ĐTNN năm 1996 là những biểu hiện thắt chặt điều kiện đầu tư, thiếu ổn định về chính sách đầu tư vv... Xét từ góc độ chính sách phát triển quốc gia, những điều chỉnh, bổ sung nói trên là cần thiết và đúng đắn mà các nước đều phải thực hiện để đảm bảo nguyên tắc hợp tác bình đẳng, cùng có lợi.

III. CÁC GIẢI PHÁP VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ ĐẦU TƯ

1. Huy động vốn trong nước

Trong kế hoạch 1996 - 2000, Chính phủ dự kiến vốn đầu tư của ngân sách, của quỹ tín dụng nhà nước và của các DNNN chiếm 52% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, còn lại 48% là vốn của kinh tế tư nhân, hộ gia đình và các công ty nước ngoài. Về lâu dài, tỷ trọng vốn trong nước cũng như tỷ trọng đầu tư của các doanh nghiệp và nhân dân sẽ tăng lên trong vốn đầu tư. Tuy nhiên, với mức tiết kiệm và tích lũy thấp như hiện nay (khoảng 14,5%) thì phải có sự phấn đấu cao mới tăng được tỷ lệ đầu tư so với GDP từ 25% hiện nay lên 30% trong kế hoạch 1996 - 2000. Nhưng mặt khác, tỷ lệ đó vẫn còn thấp xa so với khả năng có thể huy động được của đất nước và mục tiêu trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, nhất là so với một số nước trong khu vực. Riêng năm 1994, Trung Quốc đã huy động cho đầu tư phát triển đến 42% GDP. Thái Lan 40% GDP, Malaixia 39% GDP, Hàn Quốc 38%...

Do vậy, Chính phủ đã quyết định nhanh chóng ban hành và triển khai các giải pháp chính sách huy động mọi nguồn lực trong nước cho đầu tư phát triển, trước hết và chủ yếu là:

- Tổ chức và thực hiện tốt Nghị quyết 29/CP sửa đổi và bổ sung.

- Huy động sức dân thông qua chế độ công ích để xây dựng các công trình cơ sở hạ tầng, trước hết là các công trình giao thông, thủy lợi... Chính phủ trình Quốc hội ban hành pháp lệnh huy động lao động nghĩa vụ, quy định cụ thể phương thức huy động, quản lý và sử dụng sức dân đóng góp bằng công lao động hoặc thay bằng tiền, bảo đảm công bằng, có hiệu quả, tránh tùy tiện lãng phí.

- Đẩy mạnh xã hội hóa giáo dục đào tạo, y tế, văn hóa, xã hội.

- Tiếp tục phát hành trái phiếu công trình đối với một số dự án đầu tư có khả năng thu hồi vốn, tập trung trước hết cho sản xuất điện, xi măng... .

- Khuyến khích các hình thức huy động tiền nhân rồi của dân cư qua hệ thống ngân hàng và tài chính cho đầu tư phát triển, kể cả huy động số vốn tạm nhân rồi của các quỹ bảo hiểm cho đầu tư phát triển với lãi suất hợp lý.

- Đặc biệt khuyến khích các địa phương tạo nguồn đầu tư cơ sở hạ tầng từ các nguồn theo cơ chế:

+ Các địa phương được sử dụng 100% cho đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng tiền thu về cấp quyền sử dụng đất, tiền thu thuế đất, kể cả tiền thuế đất của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (trừ tiền cho thuê đất từ hoạt động thăm dò, khai thác dầu khí).

+ Các địa phương được sử dụng 100% tiền bán nhà ở thuộc sở hữu nhà nước để đầu tư phát triển quỹ nhà ở và hạ tầng nhà ở.

+ Đối với số thu từ xổ số kiến thiết, các tỉnh có nguồn thu dưới 20 tỷ đồng, được sử dụng 100%, còn các tỉnh có số

thu từ 20 tỷ đồng trở lên, được sử dụng 50% số thu cao hơn để đầu tư xây dựng các công trình phúc lợi như bệnh viện, trường học.

+ Các địa phương được sử dụng 50% thuế sử dụng đất nông nghiệp trồng lúa để đầu tư cho nông nghiệp và chuyển đổi cơ cấu kinh tế nông thôn: riêng các tỉnh miền núi được dùng 100% để đầu tư cho mục tiêu này.

+ Các địa phương được sử dụng thuế tài nguyên rừng, kể cả tiền bán cây đứng để đầu tư cho bảo vệ, trồng rừng và xây dựng hạ tầng nghề rừng.

2. Thu hút và quản lý nguồn vốn nước ngoài

Đối với Việt Nam, ODA được coi là một nguồn vốn có vị trí quan trọng, chiếm tới 17 - 19% tổng vốn đầu tư phát triển và 35 - 40% tổng nguồn vốn từ bên ngoài, thì việc thực hiện các giải pháp để giải ngân nhanh là một yêu cầu thực sự cấp bách trong bối cảnh cạnh tranh nguồn vốn ODA ngày càng trở nên gay gắt trong khu vực và trên thế giới.

Hiện nay chính phủ Việt Nam đã ban hành Nghị định 87/CP (ngày 5-8-1997) thay thế Nghị định 20/CP (ngày 15-3-1994)). Nội dung của Nghị định 87/CP là bổ sung, sửa đổi Nghị định 20/CP theo hướng đơn giản hóa thủ tục ODA, làm rõ trách nhiệm của các cơ quan liên quan và giao quyền nhiều hơn cho các Bộ trưởng, Chủ tịch ủy ban nhân dân tỉnh trong việc phê duyệt các dự án ODA.

Về đầu tư trực tiếp nước ngoài, xu hướng gần đây cho thấy có những biểu hiện chững lại. Số dự án mới tiếp nhận trong 6 tháng đầu năm 1997 giảm, chỉ bằng 78,6% về số lượng dự án với tổng số vốn đầu tư chỉ bằng 24% so với cùng kỳ năm 1996. Nguyên nhân chủ yếu là do một số lĩnh vực và dự án được coi là hấp dẫn (khách sạn, văn phòng

cho thuê, lắp ráp và sản xuất xe máy, ô tô, thép xây dựng, chất tẩy rửa, mía đường...) đã và đang bão hòa, đồng thời cũng còn do môi trường đầu tư vẫn còn nhiều hạn chế như các thủ tục triển khai sau giấy phép còn nhiều phức tạp, phiền hà, kể cả sự cạnh tranh gay gắt của các nước trong khu vực nhằm thu hút đầu tư.

Do vậy, trong thời gian tới, nhiệm vụ trọng tâm của công tác thu hút đầu tư nước ngoài là tập trung là tốt công tác tuyên truyền, vận động đầu tư, hoàn chỉnh các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật Đầu tư nước ngoài sửa đổi, loại trừ tất cả những ách tắc khó khăn trong những khâu thủ tục cấp phép, giải phóng mặt bằng, đồng thời sẽ thực hiện các biện pháp cụ thể như sau:

- Chính phủ sẽ phê duyệt quỹ hoạch gọi vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, trong đó quy định rõ các lĩnh vực khuyến khích đầu tư cũng như các lĩnh vực không cấp phép đầu tư.

- Nhanh chóng giải quyết các vấn đề phát sinh khi thực hiện Luật DTNN năm 1996, tiếp tục cụ thể hóa việc miễn thuế nhập khẩu vật tư đối với đối với các dự án được cấp phép trước ngày Luật có hiệu lực (23-11-1996).

- Đối với các dự án khách sạn, văn phòng và căn hộ cho thuê, bệnh viện..., cần cho phép được nhập khẩu miễn thuế một lần trang thiết bị, kể cả nội thất, phù hợp với đặc thù của loại hình kinh doanh này.

- Ban hành một số chính sách thuế khuyến khích nội địa hóa sản phẩm.

- Tiến tới cho phép tư nhân Việt Nam liên doanh đầu tư với nước ngoài trong khuôn khổ pháp luật, nhằm khai thác triệt để hơn tiềm năng của đất nước, thu hút nhiều hơn nguồn vốn FDI

- Tiếp tục cải cách mạnh mẽ thủ tục đầu tư và công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động đầu tư nước ngoài, thực hiện tốt việc phân cấp giấy phép đầu tư.

- Từng bước tạo ra mặt bằng pháp luật và áp dụng thống nhất chính sách thuế, các loại giá cả dịch vụ (thuế đất, điện, nước, bưu chính, hàng không...) đối với các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Bổ sung các chính sách ưu đãi thiết thực; có sức hấp dẫn cao như giảm hợp lý giá thuê đất, giảm thuế thu nhập đối với các chuyên gia và nhà quản lý nước ngoài đến làm việc ở Việt Nam...

3. Bổ sung, hoàn chỉnh các chính sách kinh tế vĩ mô, trước hết và quan trọng nhất là:

- Duy trì ổn định môi trường kinh tế vĩ mô, thực hiện nhất quán chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần theo cơ chế thị trường, bảo hộ mọi hình thức sở hữu hợp pháp và quyền tự do kinh doanh theo pháp luật, khuyến khích các nỗ lực đầu tư phát triển.

- Hoàn thiện hệ thống ngân hàng, mở rộng quy mô, nâng cao năng lực kinh doanh của các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác theo hướng:

+ Khuyến khích và hỗ trợ mở rộng mạng lưới chi nhánh trên toàn quốc, mở rộng và nâng cấp hệ thống thông tin, tạo điều kiện cho khách hàng có thể mở tài khoản ở một nơi, rút tiền ở nhiều nơi.

+ Mở tài khoản cá nhân, trước hết nhằm vào công nhân viên chức và những người có thu nhập ổn định. Nghiên cứu xây dựng hệ thống đại lý nhận và trả tiền tiết kiệm qua bưu điện. Hiện đại hóa hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt.

+ Đẩy mạnh quá trình thị trường hoá cơ chế lãi suất và vốn tín dụng, đảm bảo vốn được chuyển tới các khu vực.

các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Để nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, tránh tình trạng hoạt động ngân hàng trở thành kinh doanh cầm đồ nếu chỉ dựa vào tài sản thế chấp và khắc phục việc cơ quan hành chính duyệt dự án cho vay, các ngân hàng phải đánh giá được khả năng trả nợ của người vay, phải nâng cao năng lực thẩm định dự án đầu tư để quyết định việc cho vay.

+ Tăng cường dự trữ ngoại tệ để đảm bảo vững chắc khả năng thanh toán quốc tế và sự can thiệp có hiệu quả của Ngân hàng Nhà nước trong mọi tình huống, hạn chế tác động dây chuyền trên thị trường tiền tệ khu vực trong quá trình hội nhập.

- Mở rộng thị trường vốn thông qua các giải pháp đa dạng hoá các hình thức và công cụ huy động vốn đầu tư như liên doanh, liên kết, góp quỹ bảo hiểm...

- Song song với việc phát triển thị trường vốn ngắn hạn (thị trường tiền tệ), xúc tiến việc hình thành và phát triển thị trường vốn trung, dài hạn, đặc biệt là thị trường mua bán các loại trái phiếu, cổ phiếu. Từ ngày 25-8-1997, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước được thành lập theo Nghị định 75/CP ngày 28-11-1996 của Chính phủ đã chính thức đi vào hoạt động để chuẩn bị cho việc đưa Sở giao dịch chứng khoán đầu tiên vào hoạt động ở Việt Nam trước năm 1999.

- Đẩy mạnh quá trình thị trường hoá các tiềm lực tài chính trong nước theo hướng chủ động phát triển thị trường bất động sản có tổ chức nhằm hạn chế tình trạng sử dụng lãng phí đất đai dưới nhiều hình thức và thất thoát các nguồn thu của ngân sách nhà nước trong việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất, mua bán bất động sản.

- Từng bước thâm nhập vào thị trường vốn quốc tế thông qua việc phát hành trái phiếu ra nước ngoài, tạo

tiền đề cho việc đăng ký và niêm yết cổ phiếu của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường vốn quốc tế. Đồng thời, quy định việc áp dụng các hình thức đầu tư gián tiếp của các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam thông qua mua bán cổ phiếu, trái phiếu trên thị trường vốn Việt Nam.

- Tiếp tục thực hiện tổ chức, sắp xếp và cơ cấu lại các doanh nghiệp nhà nước, trong đó chỉ duy trì loại doanh nghiệp có quy mô lớn và vừa. Các doanh nghiệp loại nhỏ sẽ được bán cho khu vực tư nhân để lấy vốn bổ sung cho các doanh nghiệp vừa và lớn.

- Các doanh nghiệp nhà nước tiến hành đánh giá lại tài sản cố định, kể cả giá trị quyền sử dụng đất đưa vào vốn kinh doanh của doanh nghiệp, cho phép thực hiện khấu hao nhanh để trả nợ vốn vay đầu tư, đổi mới máy móc thiết bị, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; khuyến khích các doanh nghiệp đưa toàn bộ lợi nhuận sau thuế vào đầu tư, phát triển. Thực hiện cơ chế ưu đãi đối với doanh nghiệp mới đi vào hoạt động để khuyến khích các thành phần kinh tế bỏ vốn đầu tư; khuyến khích các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng để đầu tư bằng biện pháp nâng cao tỷ trọng vốn cho vay trung hạn và dài hạn vào đầu tư chiều sâu, mở rộng sản xuất, đồng thời dành một khoản trong ngân sách nhà nước để hỗ trợ cho các DNNN làm ăn có hiệu quả vay vốn trung hạn và dài hạn của ngân hàng để đầu tư.

- Đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa một bộ phận doanh nghiệp nhà nước để thu hút nguồn vốn trực tiếp của các thành phần kinh tế cho đầu tư chiều sâu, mở rộng sản xuất.

Chính sách đầu tư của Việt Nam thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa với các mục tiêu là duy trì mức tăng trưởng kinh tế cao và bền vững, giải quyết các

vấn đề xã hội cấp bách, phát triển các vùng trọng điểm kinh tế đồng thời với chú trọng phát triển khu vực nông thôn, vùng xa và vùng còn nhiều khó khăn đang mở ra những cơ hội lớn cho các nhà đầu tư nước ngoài và các thành phần kinh tế trong nước. Với quyết tâm cao của Chính phủ Việt Nam trong việc cải thiện môi trường đầu tư, những khó khăn trở ngại sẽ được khắc phục và chính sách đầu tư này sẽ có nhiều triển vọng tốt hơn để thành công, tạo điều kiện thuận lợi cho tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

CHÚ THÍCH

- (1): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII.
NXB Chính trị Quốc gia, Hà nội, 1996, tr.86.

Chương III

CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI - ĐẦU TƯ TRONG NGÀNH ĐIỆN TỬ - TIN HỌC

PTS. Nguyễn Xuân Thắng

PTS. Tô Thanh Toàn

Điện tử- tin học là một ngành công nghiệp hiện còn rất mới mẻ ở Việt Nam. Trong khi ở các nền kinh tế phát triển khác, điện tử tin học đã trở thành một ngành mũi nhọn, thường chiếm một tỷ trọng đáng kể (từ 30- 50%) trong tổng kim ngạch xuất khẩu, thì ở Việt Nam, định hướng phát triển của ngành điện tử tin học còn chưa được xác định một cách rõ ràng. Mặt khác, do điện tử- tin học Việt Nam lại mới bắt đầu phát triển trong bối cảnh hội nhập khu vực và thế giới gia tăng nên việc tạo dựng môi trường thương mại và đầu tư cho nó, ngay cả trên thị trường nội địa cũng đang là cả một bài toán nan giải. Để có thể hiểu được thực tiễn và tương lai phát triển của ngành điện tử- tin học Việt Nam, chương này sẽ tập trung phân tích những chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam trong ngành điện tử- tin học và vai trò của nó đối với tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

I. MƯỜI NĂM PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH ĐIỆN TỬ- TIN HỌC VÀ NHỮNG ĐẶC ĐIỂM CHỦ YẾU

Trừ một vài xí nghiệp lắp ráp điện tử có mặt từ cuối những năm 70, hầu hết các xí nghiệp điện tử- tin học Việt

Nam đều mới được thành lập vào cuối những năm 80 và đầu những năm 90. Do đó, nó là một ngành công nghiệp non trẻ và sự ra đời của nó dường như là kết quả của sự chuyển đổi nền kinh tế Việt Nam sang nền kinh tế thị trường mở. Bởi lẽ sự bùng nổ của nhu cầu về hàng điện tử và sự cần thiết phải phát triển tin học trong các lĩnh vực khác nhau của đời sống xã hội dưới tác động của tăng trưởng kinh tế đã tạo ra cho ngành sản xuất này một thị trường nội địa đáng kể. Thị trường đó cũng trở nên rất hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Chỉ trong vòng 10 năm, ngành điện tử- tin học đã trải qua những biến động rất dữ dội và đầy nghịch lý:

Thứ nhất, thị trường điện tử- tin học mới, sôi động, nhịp độ phát triển nhanh. Từ 2 xí nghiệp lắp ráp điện tử dân dụng của những năm 70, đến nay Việt Nam đã có hơn 100 cơ sở sản xuất lắp ráp các mặt hàng này. Từ một công ty tin học duy nhất, Genpacific ra đời năm 1988, đến nay Việt Nam đã có hàng chục công ty lắp ráp máy tính và kinh doanh phần mềm tin học. Tính chung cho cả ngành điện tử- tin học, toàn quốc hiện nay đã có tới 70 doanh nghiệp nhà nước, hơn 100 doanh nghiệp tư nhân, 19 liên doanh với nước ngoài và 14 xí nghiệp 100% vốn nước ngoài tham gia trong lĩnh vực này. Doanh số toàn ngành đạt 350 triệu USD, sản phẩm làm ra chủ yếu tiêu thụ trong nước; xuất khẩu mới chỉ đạt gần 60 triệu USD. Số lượng và chất lượng sản phẩm các mặt hàng trong điện tử- tin học trên thị trường Việt Nam được gia tăng nhanh chóng. Các mặt hàng điện tử được đa dạng hoá gồm điện tử dân dụng, điện tử công nghiệp và điện tử dùng trong quốc phòng... Các mặt hàng máy tính nâng cấp liên tục hàng năm: năm 1992 lưu hành máy PC 286; năm 1993: PC 386; năm 1994: PC 486; năm 1995: PC 586 và hiện nay là máy Pentium thế hệ

mới. Giá cả các mặt hàng điện tử- tin học giảm, vừa là kết quả phát triển của công nghệ thế giới vừa là nhân tố góp phần mở rộng thị trường nội địa Việt Nam. Có quan điểm cho rằng thị trường điện tử- tin học Việt Nam hiện nay đã "bão hoà", nghĩa là cung đã vượt cầu. Song về thực chất, sự chậm lại về tiêu thụ các mặt hàng này chính là kết quả của sức mua thực tế bị giảm. Hiện tại, thị trường nước ta còn tiềm ẩn một năng lực rất lớn: 2/3 trong tổng số 14 triệu gia đình chưa có tivi, radio cassette, tủ lạnh mà theo quy hoạch phát triển ngành điện tử- tin học đến năm 2000, 80% số hộ gia đình phải được xem chương trình truyền hình quốc gia. Cũng tương tự như vậy, chỉ số máy tính trên 1000 người của Việt Nam (theo số liệu năm 1993) chỉ mới 0,7 máy/1000 người trong khi ở các nước khác trong ASEAN chỉ số này đã ở mức rất cao: ở Indônêxia: 3 máy/1000 người; Malaixia: 11/1000; Xingapo: 80/1000. Tổng trị giá thiết bị tin học ở Việt Nam còn quá nhỏ, mới chiếm khoảng 0,3% GDP, nghĩa là còn thấp xa so với nhu cầu thực sự của nền kinh tế quốc dân, dẫn rằng tốc độ tăng trưởng của thị trường này đã tương đương với tốc độ tăng trưởng của các thị trường NICs Đông Á vào những năm 80 (từ 40- 60%).

Thứ hai, sự sôi động của thị trường chuyển từ sự cạnh tranh giữa người mua sang sự cạnh tranh giữa người bán.

Vào đầu những năm 90, cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế, thu nhập của người mua tăng lên và theo đó, họ không còn thích sử dụng hàng điện tử cũ và các thiết bị tin học lạc hậu. Mặt khác, nguồn cung cấp hàng hoá trên thị trường trong nước chưa nhiều do năng lực lắp ráp cũng như nhập khẩu của các doanh nghiệp trong nước còn nhỏ, các xí nghiệp liên doanh chưa đi vào hoạt động. Nhu cầu lớn hơn cung đã khiến cho thị trường điện tử- tin học hoạt

động rất nhộn nhịp. Đã có không ít các nhà sản xuất ngô nhận hiện tượng này nên đã nhập khẩu ổ ạt SKD. IKD để lắp ráp tung ta thị trường. Cũng giống như ngành ô tô, số lượng các xí nghiệp liên doanh trong ngành điện tử cũng tăng lên rất nhanh (đến tháng 2 năm 1996 đã có 18 dự án đi vào hoạt động). Trong khi theo nhiều dự báo, nhu cầu các mặt hàng điện tử- tin học đang tăng chậm dần do giới hạn bởi sức mua thực tế thì số lượng hàng cung ứng đã vượt quá xa so với nhu cầu. Theo số liệu của Bộ Công nghiệp, năng lực của các xí nghiệp lắp ráp và sản xuất tivi hiện có đã có thể tạo ra 3 triệu chiếc/1 năm trong khi nhu cầu tiêu thụ trong nước hàng năm chỉ vào khoảng 700.000- 800.000 chiếc. Không những thế, một số lượng lớn hàng nhập mang các nhãn hiệu nổi tiếng thế giới cũng đã xâm nhập thị trường Việt Nam dưới nhiều hình thức khác nhau. Giá của các sản phẩm nhập lậu bằng khoảng 40- 70% giá của các sản phẩm cùng loại đang bán trên thị trường nội địa. Các mặt hàng thiết bị tin học cũng chung số phận. Nhập khẩu ổ ạt và lắp ráp không có bảo hành đã làm cho giá cả của các mặt hàng này tụt xuống một cách thảm hại. Năm 1992- 1993, giá máy tính các nước Đông Nam Á giảm chừng 30%, các máy Mỹ giảm giá 15%. Từ 1995, bình quân mỗi tháng giá máy giảm 4%. Kết quả là để bán được hàng, thu hồi vốn, các nhà sản xuất đã tranh nhau hạ giá, dĩ nhiên là cố gắng để không tụt xuống dưới giá thành. Thị trường náo loạn trong sự cạnh tranh của người bán mà các dấu hiệu lạc quan của ngành điện tử- tin học vẫn chưa hề xuất hiện.

Thứ ba, đã bắt đầu có ý tưởng tạo dựng "thương hiệu Việt Nam" từ việc chuyển nhập khẩu SKD sang nhập khẩu IKD, song việc "nội địa hoá" hàng điện tử- tin học Việt Nam còn rất yếu ớt. Từ trước năm 1990, lắp ráp điện tử- tin học ở Việt Nam chủ yếu là lắp ráp theo mạng SKD.

Đó là loại hình sản xuất kế tiếp một sản phẩm trong đó sản phẩm được thiết kế và nhập công nghệ từ nước ngoài: bộ linh kiện từ A đến Z cũng chế tạo ở nước ngoài và chúng đã được lắp ráp ở nước ngoài thành mảng và cụm chi tiết và do đó, việc lắp mảng SKD ở Việt Nam chỉ là lắp ráp đầu cuối nghĩa là ghép mảng, cụm chi tiết thành sản phẩm. Từ sau năm 1990, trình độ của ngành sản xuất điện tử- tin học Việt Nam đã tiến lên một bước, đã có thể lắp ráp được đầy đủ các sản phẩm ở trình độ cao hơn từ những linh kiện rời rạc riêng rẽ (IKD). Theo số liệu của Tổng công ty điện tử- tin học Việt Nam, hiện nay có tới 60% máy tính ở Việt Nam được lắp ráp theo dạng này. Đây là một bước chuyển quan trọng để hình thành những cơ sở lắp ráp đích thực, không thua kém nước ngoài về trang bị, công nghệ và trình độ tay nghề. Trên nền tảng của các cơ sở sản xuất điện tử loại này như Vietronics Thủ Đức, Biên Hoà, Đồng Đa, Tân Bình, Hanel và các cơ sở lắp ráp thiết bị tin học như Genpacific, FPT, 3C... một số cơ sở sản xuất Việt Nam đã có thể sản xuất được một phần trong bộ linh kiện đồng bộ CKD mua của nước ngoài như thùng cacton, bao bì, xốp chèn, vỏ nhựa cho tivi và máy tính... Các sản phẩm được chế tạo tại Việt Nam cần phải được đảm bảo chất lượng của sản phẩm gốc và là cơ sở ban đầu để có thể cho ra đời những sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam. Tuy vậy, theo đánh giá của các chuyên gia, vấn đề “nội địa hoá” các sản phẩm điện tử- tin học hiện mới chỉ dừng lại ở mức “áo ngoài” như hộp xốp, bao bì... Cũng có thể nói thêm rằng, trình độ công nghệ sản xuất của Việt Nam trong ngành điện tử- tin học, dù dưới hình thức nào cũng vẫn còn quá nhỏ bé và thấp xa so với yêu cầu của ngành điện tử- tin học thế giới.

Thứ tư, mở rộng cửa với bên ngoài nhưng chưa tìm được lối ra cho các sản phẩm được lắp ráp trong nước. Khi thực

hành chính sách kinh tế thị trường mở. thị trường Việt Nam đã nghiêm nhiên trở thành một bộ phận của thị trường sản phẩm điện tử- tin học quốc tế. Sản phẩm điện tử- tin học thế giới đã tràn vào Việt Nam dưới nhiều hình thức: nhập khẩu chính thức linh kiện và bộ linh kiện, nhập khẩu nguyên chiếc chính thức và nhập lậu; các sản phẩm do các liên doanh nước ngoài sản xuất tại Việt Nam. Các doanh nghiệp có 100% vốn của Việt Nam khi thực hành sản xuất các sản phẩm điện tử- tin học, trên thực tế, vẫn chỉ là những công cụ "nối dài bàn tay" cho các doanh nghiệp nước ngoài chiếm lĩnh thị phần tại Việt Nam. Người ta tính ra các cơ sở điện tử- tin học nội địa chỉ đáp ứng được khoảng 40% nhu cầu thị trường trong nước, trong đó một số mặt hàng điện tử như tivi, radio cassette... mức này có thể lên đến gần 70%. Do trình độ chuyên môn và quy mô lắp ráp sản phẩm còn yếu, công nghiệp điện tử- tin học của Việt Nam còn lệ thuộc nặng nề vào các linh kiện nhập ngoại. Do đó, hầu hết các sản phẩm có thị trường tương đối lớn, xét đến cùng đều mang nhãn hiệu của các hãng nước ngoài. Đó là chưa kể đến việc các sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam vẫn chưa được người tiêu dùng trong nước tín nhiệm về chất lượng, mẫu mã, kiểu dáng. Hơn nữa, các công ty xuyên quốc gia nổi tiếng với đầy đủ những yếu tố mạnh để cạnh tranh quyết liệt cả về chất lượng, mẫu mã, tính năng, giá cả (cả đầu vào và đầu ra) đã đặt chân lên thị trường Việt Nam. Ngoài việc thua kém về năng lực sản xuất (một doanh nghiệp Việt Nam chỉ bằng khoảng 1/3 năng lực của một xí nghiệp liên doanh), các doanh nghiệp trong nước còn gặp thêm khó khăn mới trong việc mua linh kiện, phụ tùng phục vụ sản xuất từ các công ty mẹ, những công ty đã có liên doanh tại nước ta. Cụ thể là họ đã giảm hoặc ngừng bán các linh kiện, phụ tùng cho các cơ sở lắp ráp của Việt Nam để

chiếm lĩnh thị phần cho các sản phẩm liên doanh của mình. Những lý do trên cho thấy rằng các cơ sở sản xuất của Việt Nam đang đứng trước tình trạng là họ đang mất dần thị phần ở ngay cả trên thị trường nội địa.

Thứ năm, thị trường điện tử- tin học không đồng bộ hài hoà giữa các mảng kinh doanh: điện tử dân dụng có vẻ bão hoà, điện công nghiệp phát triển kém, tin học thiên về phần cứng, ít chú trọng phần mềm; viễn thông phát triển khả quan hơn.

Trước hết, sản phẩm có thị trường lớn và kinh doanh sôi động nhất hiện nay ở nước ta là các mặt hàng điện tử dân dụng như các phương tiện nghe, nhìn, các phương tiện giải trí... Trong cơ cấu sản xuất sản phẩm được lắp ráp hoặc sản xuất tại Việt Nam, điện tử dân dụng chiếm khoảng 70%, tuy rằng so với tổng doanh số tiêu thụ hàng điện tử trong nước chúng mới chỉ chiếm được tỷ trọng 30%. Xuất phát từ cách lý giải nhu cầu về thiết bị điện tử dân dụng là rất lớn, Việt Nam đã có quá nhiều công ty và doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực này. Kết quả là cung vượt cầu, nhiều doanh nghiệp đã rơi vào tình trạng khốn đốn. Điện tử công nghiệp hầu như phát triển chậm, chỉ số 10% giá trị hàng điện tử công nghiệp và 10% giá trị hàng điện tử phục vụ an ninh quốc phòng cũng chưa đạt được.

Cũng tương tự như vậy trong lĩnh vực thiết bị công nghệ tin học, phần cứng gắn liền với nhu cầu trang bị mua sắm máy tính cá nhân của các cơ quan và cá nhân đã bùng nổ nhanh chóng kể từ đầu những năm 90. Hầu hết trong các dự án cho công nghệ thông tin ở các địa phương và thành phố, kinh phí cho phần cứng chiếm tới khoảng 80% trong khi kinh phí cho phần mềm và dịch vụ tin học chỉ chiếm khoảng 10% mỗi loại. Điều này là hoàn toàn khác so với cơ cấu đầu tư của thế giới vào lĩnh vực tin học: phần

mềm thường chiếm tới 40% kinh phí dự án, ở các dự án nhỏ mức này có khi tới 60%. Hiện tượng trên ở Việt Nam phản ánh một thực trạng là Việt Nam chưa có thị trường phần mềm máy vi tính hay nói chính xác hơn là thị trường phần mềm chưa chín mùi khi mà người mua thì chưa biết mua gì ngoài cái máy tính để dùng như một cái máy chữ điện tử và người bán vẫn chưa vượt qua được công đoạn cung cấp máy xong và không biết phải làm gì tiếp theo với khách hàng. Mức cung cấp phần mềm còn rất thấp, hiện chỉ mới chiếm khoảng 5% tổng giá trị nhu cầu về công nghệ phần mềm và dịch vụ tin học của 1.200 công ty liên doanh tại Việt Nam, tức vào khoảng 1,2 triệu USD. Các đơn hàng xuất khẩu phần mềm của Việt Nam thấp, chỉ khoảng vài nghìn đô la. Nhìn chung, chi phí sản xuất phần mềm nội địa trong các dự án phát triển kinh tế Việt Nam hiện nay chỉ chiếm một nửa trong số 10% chi phí đã nêu trên. Hầu hết phần mềm hệ thống trên thị trường phần mềm Việt Nam là nhập khẩu. Trong số hơn 200 công ty Việt Nam kinh doanh trong lĩnh vực tin học, chỉ có 13 đơn vị sản xuất và cung cấp phần mềm với tổng số vốn đầu tư cho sản xuất phần mềm ở mức khiêm tốn: 1,5 triệu USD. Sự mất cân đối này phản ánh tính lệ thuộc vào nước ngoài và sự yếu kém của ngành công nghệ tin học trong nước cũng như sự phát triển thiếu định hướng của nó

Điện tử viễn thông phát triển khả quan hơn bằng chính sự mạnh bạo trong việc đầu tư hiện đại hoá các kỹ thuật vi ba, điện tử tự động số, sử dụng tuyến cáp quang tốc độ 2,5 Gb/s, các hệ thống thông tin di động với các công nghệ CDMA và GSM, phát triển mạng đa dịch vụ trong cả nước, đảm bảo việc khai thác mạng Internet. Do vậy, thị trường viễn thông Việt Nam phát triển nhanh. Năm 1996, ước chừng có khoảng 300 triệu phút đàm thoại quốc tế với Việt Nam, tăng 7 lần so với năm 1992. Cùng với sự tăng trưởng

của nền kinh tế quốc dân, tốc độ lắp đặt máy điện thoại đã tăng nhanh chóng. Từ năm 1996, chỉ mới có 1.18 triệu chiếc, đạt tỷ lệ 1.56 máy/100 dân, thì đến tháng 8 năm 1997, cả nước đã có tới 1,5 triệu chiếc, tức là đạt tỷ lệ 2.3 máy/100 dân. Những thiết bị công nghệ viễn thông hiện nay Việt Nam đang sử dụng đều là những kỹ thuật hiện đại nhất trong khu vực và do đó, cũng có thể nói viễn thông Việt Nam đã phát triển đúng hướng, hoàn toàn có thể đáp ứng được yêu cầu hiện đại hoá và hội nhập của nền kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế thế giới.

Tóm lại, cho đến nay, ngành điện tử- tin học Việt Nam vẫn đang còn trong giai đoạn tìm kiếm đường hướng. Thị trường phát triển nhanh về quy mô cơ cấu mặt hàng, nhưng mang tính tự phát. Trừ lĩnh vực viễn thông, các lĩnh vực khác đều phát triển không cân đối. Hàng ngoại là chính, hàng nội địa sơ sài và đặc biệt thị trường người mua vẫn chưa được xác định một cách cụ thể, nhất là thị trường phân mềm máy tính. Trong điều kiện nhu cầu hàng điện tử thế giới bị giảm sút, sự phát triển của ngành điện tử- tin học Việt Nam theo hướng tìm kiếm các thị trường xuất khẩu là một bài toán không dễ giải quyết.

II. NHẬN DIỆN LẠI CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TRONG NGÀNH ĐIỆN TỬ- TIN HỌC

Những đặc điểm phát triển chủ yếu của ngành điện tử- tin học đã phản ánh những khía cạnh khác nhau trong sự xáo động của chính sách thương mại, đầu tư với ngành công nghiệp này. Nhìn một cách đại thể, dường như chính sách phát triển ngành điện tử tin học Việt Nam vẫn chưa có các bước đi thích hợp. Định hướng chung cho ngành điện tử- tin học theo mô thức thay thế nhập khẩu, hoặc là thực hành phát triển nó như một ngành công nghiệp mũi nhọn theo mô thức hướng tới xuất khẩu, còn chưa được xác

định một cách rõ ràng. Do đó, các chính sách cụ thể về thương mại, đầu tư cho ngành điện tử- tin học thiếu sự nhất quán. Ví dụ, các sắc thuế đối với sản phẩm điện tử- tin học có lúc khuyến khích sản xuất trong nước, có lúc lại khuyến khích nhập khẩu, kể cả nhập khẩu nguyên chiếc. Điều này hoàn toàn mâu thuẫn với quan điểm chung về công nghiệp hoá của Việt Nam là phát triển ngành công nghiệp theo mô thức hướng ngoại dựa vào xuất khẩu để theo đó không những không làm mất thị phần ở ngay trên thị trường Việt Nam mà còn xác lập được những thị phần nhất định trong các nền kinh tế khu vực và thế giới.

1. Chính sách đầu tư phát triển

Quãng thời gian giành cho việc lắp ráp các sản phẩm điện tử- tin học thuần túy đã kéo dài quá lâu thay vì phải nhanh chóng chuyển sang đầu tư từng bước cho sản xuất linh kiện phụ tùng. Đây là nguyên nhân quan trọng đầu tiên gây nên sự hụt hẫng của ngành công nghiệp điện tử- tin học Việt Nam ở giai đoạn hiện tại. Mặt khác, việc sản xuất linh kiện phụ tùng theo các bộ linh kiện IKD, CKD còn thiếu các tiêu chuẩn hợp lý thích ứng với sự đổi mới thường xuyên của công nghệ thế giới. Điều này cũng hoàn toàn ngược với kinh nghiệm của các NICs Đông Á và ASEAN rằng công nghệ cao và sản phẩm được thế giới chấp nhận là những yêu cầu bắt buộc khi cho phép đầu tư vào ngành điện tử- tin học. Như vậy, yêu cầu xuất khẩu ở Việt Nam chưa trở thành tiêu chuẩn đầu tiên khi cấp phép đầu tư vào lĩnh vực này. Đó là chưa kể đến việc nếu không có công nghệ thích hợp và đạt các chuẩn hoá quốc tế, việc xác định giá tính thuế cứng nhắc, không cụ thể sẽ gây nhiều trở ngại cho sản xuất của các doanh nghiệp trong nước. Trong thực tế, ở phần lớn các xí nghiệp sản xuất

thiết bị điện tử- tin học của Việt Nam, các trang bị công nghệ cho lắp ráp được bổ sung dần dần, trừ vài dây chuyền mới nhập đồng bộ còn hầu hết là không đồng bộ, không đồng đều, có công nghệ tiên tiến xen lẫn công nghệ lạc hậu, thiết kế mới xen kẽ vào thiết kế cũ của nhiều hãng, nhiều thế hệ khác nhau. Vì vậy, mặc dù các sản phẩm trong nước của các cơ sở sản xuất điện tử như Vietronics Tân Bình, Vietronics Đồng Đa, Hanel... và các sản phẩm thiết bị tin học của Genpacific, FPT đã đạt tiêu chuẩn chất lượng cao vẫn không được thị trường trong nước ưa chuộng bằng hàng ngoại nhập. Mức tiêu thụ giảm đã kéo theo mức sản xuất giảm, công nhân không có việc làm.

Theo đa số ý kiến của các doanh nghiệp trong ngành thì sự yếu kém hiện nay của điện tử - tin học còn do thiếu hẳn một chiến lược đầu tư đúng đắn. Trong khi vừa cho phép các doanh nghiệp trong nước mua dây chuyền công nghệ để thực hành lắp ráp IKD nhằm tạo dựng môi trường thương mại cho các sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam thì xuất phát từ sự bùng nổ của nhu cầu hàng điện tử- tin học vào cuối những năm 80, nhà nước lại ồ ạt cấp giấy phép cho các doanh nghiệp nước ngoài liên doanh đầu tư vào lĩnh vực này. Những hãng nước ngoài liên doanh với Việt Nam cũng chính là những hãng trước đây đã cung cấp các bộ linh kiện và chi tiết cho các doanh nghiệp trong nước. Cùng với xu thế này, có quá nhiều công ty từ những ngành sản xuất khác của Việt Nam cũng chuyển vốn đầu tư vào ngành này. Hơn nữa cũng cần nhận rõ là, về bản chất, hoạt động của các xí nghiệp liên doanh là không khác mấy so với hoạt động trước đây của các doanh nghiệp Việt Nam, vẫn là lắp ráp và sản phẩm tiêu thụ trong nước là chủ yếu. Kết quả là đầu tư ồ ạt đã làm cho cung vượt cầu và theo đó thay vì khuyến khích sản xuất trong nước, các xí nghiệp liên doanh có tiềm lực sản xuất

lớn hơn trên thực tế, để chiếm lĩnh một thị phần đáng kể của thị trường Việt Nam, đã từng bước ngăn trở theo hướng ngừng cung cấp linh kiện để thu hẹp hoạt động của các doanh nghiệp có 100% vốn trong nước. Các doanh nghiệp trong nước do ế đọng sản phẩm, để thu hồi vốn, họ phải bán phá giá các sản phẩm của mình. Nhìn chung, trình độ công nghệ lắp ráp hiện nay của Việt Nam chỉ mới tương đương trình độ 20 năm về trước của những nền công nghiệp mới như Hàn quốc, Đài Loan, Xingapo. Do đầu tư không đồng bộ và cập nhật những tiến bộ của khoa học hiện thời, Việt Nam còn thiếu một số thiết bị chủ yếu trong dây chuyền lắp ráp như: máy cầm linh kiện tự động, hệ thống thiết bị lắp bề mặt, hệ thống kiểm tra tự động theo chương trình, các thiết bị đo kiểm đảm bảo sản xuất theo hệ tiêu chuẩn ISO 9000... Thiếu những thiết bị này, Việt Nam chưa thể lắp ráp, sản xuất được những sản phẩm điện tử- tin học cao cấp để xuất khẩu. Bên cạnh đó, vốn tự có của ngành còn quá ít, cơ sở vật chất kỹ thuật còn nghèo, tổ chức phân chia manh mún ở nhiều ngành, địa phương, đầu tư tản mạn mang tính tự phát cục bộ. Vậy là với chính sách đầu tư không rõ ràng, các doanh nghiệp điện tử- tin học trong nước đang bàn giao dần thị trường cho các nhà đầu tư nước ngoài. Rốt cuộc, chiến lược tạo dựng thương hiệu Việt Nam cũng như hướng tới xuất khẩu trong ngành điện tử- tin học sẽ còn lâu mới trở thành hiện thực.

2. Chính sách thuế

Sản xuất trong ngành điện tử- tin học cho đến nay vẫn chỉ mới dừng lại ở công nghệ lắp ráp. Do đó, mức thuế áp dụng cho ngành được vận dụng theo điểm 6 mục 1 trong biểu thuế doanh thu ban hành kèm theo nghị định số 55/CP ra ngày 28-8-1993 của chính phủ (xem bảng 1).

**BẢNG 1: CÁC LOẠI THUẾ SUẤT CHO SẢN PHẨM NGUYÊN CHIẾC VÀ
SKD CỦA NGÀNH ĐIỆN TỬ- TIN HỌC**

Dạng máy	Thuế nhập khẩu	Thuế doanh thu	Thuế lợi tức
Nguyên chiếc	5%	4%	45%
Linh kiện máy tính	6%	8%	35%
Linh kiện CKD cho ti vi màu	15%	8%	35%

Nhìn vào biểu thuế trên rõ ràng chính sách thuế đã bộc lộ nhiều bất hợp lý. các sắc thuế đó không hướng vào khuyến khích sản xuất trong nước mà là nhằm khuyến khích nhập khẩu. Trong khi nhập khẩu nguyên chiếc để tiêu thụ chỉ chịu thuế doanh thu 4%, các nhà sản xuất trong nước, ngoài đầu tư vốn và mua dây chuyền công nghệ, họ còn phải thực hiện một loạt quy trình sản xuất liên quan đến tổ chức lao động, gia công lắp ráp, khấu hao tài sản, đóng gói, bao bì, đăng ký chất lượng sản phẩm... lại phải nộp thuế doanh thu gấp đôi: 8%. Trong bối cảnh thị trường ế ẩm như hiện nay, mức thuế doanh thu 8 % áp dụng cho các cơ sở sản xuất điện tử dân dụng là một quy định hết sức tùy tiện. Điều phi lý hơn nữa là thuế suất nhập linh kiện cao hơn thuế nhập khẩu nguyên chiếc. Theo đó, các sắc thuế này sẽ là nguyên nhân làm triệt tiêu mọi ý định đầu tư, lắp ráp sản xuất trong nước.

Điểm đáng lưu ý khác là chính sách thuế của Việt Nam lại quá biến động khiến cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (mà ngành điện tử- tin học Việt Nam lại chủ yếu là các doanh nghiệp loại này) phải vay vốn đầu tư, trở tay không kịp. Việc thay đổi thuế nhập khẩu một năm hai lần, thậm chí thay đổi theo từng quý là không phù hợp với chu kỳ sản xuất của các doanh nghiệp sản xuất hàng điện tử- tin học. Ngoài ra, việc đánh thuế theo giá tối thiểu chỉ là một

biện pháp chống thất thu của ngành thuế và mang tính chất của một biện pháp hành chính, không phù hợp với cơ chế thị trường, gây cản trở cho những doanh nghiệp làm ăn nghiêm túc.

Trong khi các doanh nghiệp lắp ráp hàng điện tử dân dụng như tivi, video, catssete... có "may mắn" được quy định mức thuế nhập khẩu riêng cho từng trường hợp thì ngành thiết bị tin học vẫn bị tính gộp như nhau cho cả các dạng lắp ráp máy tính CKD, SKD hay IKD. Điều này bị chi phối bởi một thực tế là trong một thời gian dài, Việt Nam vẫn quan niệm máy tính và các thiết bị đi kèm là hàng tiêu dùng chứ không phải là công cụ lao động. Do vậy, thuế lợi tức mà nó phải chịu giống như một tư liệu tiêu dùng là 45% (thay vì 25%) và thuế doanh thu là 4% (thay vì 1%). Sắc thuế này hoàn toàn không phù hợp đối với máy tính khi mà các cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp, các cơ quan nước ngoài... đã mua tới trên 90% tổng số máy tính bán ra hàng năm trên thị trường, còn các cá nhân chỉ mua một mức khiêm tốn gần 10%. Cũng vì cùng một quan niệm như vậy, Bộ tài chính đã quy định tỷ lệ khấu hao cho máy tính là 10% năm mà quên mất rằng trong sự đổi mới nhanh chóng của công nghệ thông tin, tốc độ thay đổi máy chỉ dao động trong khoảng 2-3 năm. Vì những lý do này, từ năm 1990 đến 1997, thuế nhập khẩu máy vi tính đã tăng từ 0% lên 2% và 5%. Tóm lại, các mức thuế trên đã không có tác dụng khuyến khích phát triển việc lắp ráp máy tính - một thiết bị tin học quan trọng của sự nghiệp công nghiệp hoá.

3. Chính sách nhập khẩu thiết bị, công nghệ và cho các cơ sở điện tử tin học nhập khẩu trực tiếp

Chính sách này đã có tác dụng tích cực đến sự phát triển của ngành, chuyển nó từ chỗ lắp ráp theo mô thức

SKD là chủ yếu sang lắp ráp theo các mô thức CKD và IKD. Các sản phẩm điện tử- tin học do Việt Nam lắp ráp, thậm chí với thương hiệu nội địa, nhờ vậy, đã có chỗ đứng trên thị trường, trong đó một số ít sản phẩm đã được xuất khẩu tại chỗ và được chào bán ở các nước lân cận. Mặc dù chính sách nhập khẩu công nghệ được hướng tới các công nghệ tiên tiến (ví dụ như dây chuyền lắp ráp ti vi màu của các cơ sở lắp ráp ti vi lớn trong nước do Harata Industrial Machinneries Co. chế tạo), nhiều thiết bị công nghệ trong ngành được nhập về đã lạc hậu, chỉ là kỹ thuật bán tự động hoặc điều khiển bằng tay. Đặc biệt, Việt Nam đã thiếu đầu tư đúng mức vào việc nhập khẩu các thiết bị đo kiểm- một mắt khâu quan trọng trong công nghệ lắp ráp điện tử- tin học. Giá trị thiết bị đo kiểm thường chiếm tới 50% tổng giá trị thiết bị đầu tư, nghĩa là vốn đầu tư cho thiết bị này rất lớn. Do đó trong việc đầu tư nhập khẩu thiết bị công nghệ cho ngành điện tử- tin học cần có chính sách đầu tư trọng điểm nhưng đồng bộ để có thể có được những sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế.

4. Chính sách phát triển nguồn nhân lực

Thuộc nhóm những ngành công nghệ mới, công nghiệp điện tử- tin học rất cần những lao động có trình độ kỹ thuật cao... Nhu cầu này đặc biệt lớn trong lĩnh vực sản xuất phần mềm tin học. Theo tính toán của Hội tin học Việt Nam, đến năm 2000, số chuyên viên tin học ở nước ta cần có ít nhất phải gấp 10 lần hiện nay, tức là vào khoảng 20.000 người. Nhu cầu lao động có nghiệp vụ kỹ thuật cao của ngành là lớn song đầu tư đào tạo chúng để đáp ứng nhu cầu đó lại còn quá ít và đặc biệt nhiều chính sách về lao động tiền lương cho các doanh nghiệp điện tử- tin học của nhà nước chưa thoả đáng. Điều này bộc lộ rõ nhất trong chính sách tiền công của những người sản xuất

phần mềm. Việt Nam khuyến khích sản xuất phần mềm mang nhãn hiệu Việt Nam nhưng chi phí tạo ra phần mềm- sản phẩm vô giá của trí tuệ. có khi phải mất hàng năm, lại chỉ được trả một khoản lương bao cấp hàng tháng ít ỏi giống như một chuyên gia kỹ thuật ở các ngành khác nên từ thực tế này, giá của công nghệ phần mềm của Việt Nam rẻ, ít người mua và do vậy, phần mềm sản xuất trong nước đã phát triển rất chậm. Sự bất cập này đã đẩy nhiều tài năng trẻ tìm đến làm việc cho các doanh nghiệp nước ngoài. Do vậy, có thể nói rằng sự hụt hẫng của ngành điện tử- tin học Việt Nam hiện tại còn là do nhà nước chưa chú trọng đúng mức tới khâu đào tạo và bồi dưỡng nhân lực cho ngành và nếu không có chính sách kịp thời, Việt Nam buộc phải chấp nhận thiệt thòi trong phân công lao động khu vực và thế giới.

5. Chính sách bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ

Để thực hiện chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp sản xuất trong nước, việc bảo hộ các thương hiệu Việt Nam, thông qua bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ là một mắt khâu cực kỳ quan trọng. Việt Nam đã có luật Bản quyền nằm trong Bộ luật dân sự. Tuy vậy, việc thực thi đạo luật và kiểm soát từ phía nhà nước đã chưa được thực hiện một cách nghiêm ngặt. Các nhãn mác bị lách dán tùy tiện. Nhiều nhãn hiệu Vietronics đã được các nhà gia công tình lách dán cho các sản phẩm Second hand được “mông má” lại. Uy tín của các thương hiệu Việt Nam đã bị giảm sút ở mức thấp nhất trên thị trường nội địa. Điều đặc biệt nghiêm trọng là vấn đề bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của các tác giả phần mềm trong nước gần như thả nổi. Sản phẩm phần mềm vừa ra đời, thậm chí cả phần mềm mua của nước ngoài bị sao chép vô tội vạ. Trong khi vốn trong nước quá mỏng để mạo hiểm đầu tư, tình trạng này đã làm

cho công nghệ phần mềm Việt Nam gặp khó khăn. Cũng vì lẽ đó, các công ty nước ngoài đã không dám hợp tác đầu tư cùng với các công ty trong nước trên lĩnh vực này.

6. Chính sách quản lý nhà nước đối với ngành điện- tử tin học

Chính sách quản lý ngành điện tử- tin học Việt Nam hiện còn rất manh mún và phân tán. Các cơ sở lắp ráp và sản xuất điện tử- tin học nằm trong ít nhất ba Bộ (Bộ Công nghiệp, Bộ Khoa học và môi trường, Tổng cục Bưu chính Viễn thông) và trải đều ở nhiều tỉnh, thành phố. Mặt khác, do cơ chế quản lý nhập khẩu còn lỏng lẻo, hiện tượng hàng nhập lậu, trốn thuế tràn lan đang gây ra nhiều tình trạng hỗn loạn trên thị trường. Hơn nữa, do công tác quản lý hàng nhập khẩu kém nên thị trường đã tràn ngập các mặt hàng điện tử dạng Second hand (hàng đã qua sử dụng), giá rẻ chỉ bằng 40-70% giá các mặt hàng mới mà chất lượng vẫn chấp nhận được. Hàng nhập lậu bị bán với giá rẻ hoặc dưới giá cả thị trường đã làm cho nhiều doanh nghiệp sản xuất trong nước rơi vào tình trạng khốn đốn. Bởi vì trong điều kiện sức mua thực tế còn thấp, hàng nhập lậu loại này được ưa chuộng cũng có nghĩa là các nhà đầu tư sản xuất nghiêm túc sẽ phải chịu những tổn thất nặng nề.

Chính sách quản lý ngành điện tử- tin học còn có vấn đề bồi hoàn thuế cho các nhà liên doanh thực hiện tạm nhập tái xuất, nghĩa là nếu các nhà sản xuất nhập khẩu linh kiện rời hoặc bộ linh kiện để lắp ráp sản phẩm, khi họ thực hiện xuất khẩu, phần thuế nhập khẩu lúc đầu sẽ được hoàn trả toàn bộ. Chính sách này có tác dụng kích thích xuất khẩu nhưng nếu không có cơ chế kiểm tra chặt chẽ, rất có thể, nó là kẻ hở cho các nhà sản xuất thực hiện xuất khẩu trên giấy và toàn bộ phần thuế được bồi hoàn sẽ

được họ sử dụng như 1 công cụ lợi hại để hạ giá sản phẩm (tất nhiên là không bao giờ vượt quá mức giá trị thuế được bồi hoàn) nhằm chiếm lĩnh thị trường trong nước. Đây là cơ chế mà các xí nghiệp liên doanh thường hay sử dụng để mở rộng thị phần. Các nhà quản lý nhà nước cần phải nhạy cảm phát hiện, điều chỉnh và thực hiện nghiêm ngặt các quy định về thuế và tính giá thuế để tạo dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các doanh nghiệp, thực hiện sự hỗ trợ cần thiết cho các doanh nghiệp trong nước.

III. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NGÀNH ĐIỆN TỬ- TIN HỌC TRONG TIẾN TRÌNH CÔNG NGHIỆP HOÁ VÀ HỘI NHẬP VÀO NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

Cho đến nay, trong khi tốc độ phát triển của ngành điện tử- tin học ở các nước tiên tiến trên thế giới tăng gấp 5-10 lần tốc độ tăng GDP, vốn đầu tư vào các dự án sản xuất hàng điện tử- tin học sinh lợi gấp 3-4 lần các ngành công nghiệp khác với tổng mức đầu tư tăng từ 5-12% hàng năm, trong đó các nền kinh tế mới công nghiệp hoá Châu Á sẽ có mức sản xuất máy tính cá nhân, công nghiệp bán dẫn, thiết bị viễn thông... đạt giá trị 1200 tỷ USD vào năm 2000, công nghiệp điện tử- tin học Việt Nam vẫn chưa có chiến lược phát triển cũng như chưa có quy hoạch phát triển thống nhất trong toàn quốc. Những phân tích trên đã chỉ ra rằng ngành công nghiệp điện tử- tin học Việt Nam vẫn chưa phải là một ngành công nghiệp được hỗ trợ phát triển theo hướng bảo hộ tích cực, nghĩa là có những chính sách thích hợp để tăng thị phần dần cho các sản phẩm điện tử- tin học mang thương hiệu Việt Nam. Cũng như vậy, định hướng xuất khẩu cho ngành ngỗng hầu như chưa có lối thoát trên thực tế, dường như thị trường Việt Nam đang được chuyển giao cho các doanh nghiệp nước ngoài.

Hơn nữa, hiện tại Việt Nam đang tham gia vào tiến trình AFTA khi việc giảm thuế cho các sản phẩm điện tử- tin học theo CEPT từ 0-5% vào năm 2003 sẽ tất yếu đặt ngành điện tử-tin học Việt Nam trước một thử thách to lớn hơn. Do đó, để phát triển ngành điện tử- tin học như một ngành công nghiệp mũi nhọn trong tiến trình công nghiệp hoá và hội nhập thế giới, chính phủ Việt Nam đã cho xây dựng bản dự thảo "Quy hoạch và phát triển công nghệ điện tử - tin học Việt Nam tới năm 2010". Về thực chất, bản dự thảo này là sự phát triển tinh thần của Nghị quyết 49/CP về việc xây dựng những nền móng vững chắc của ngành công nghiệp điện tử- tin học trước thềm của thế kỷ XXI, quyết định 154/TTg của Thủ tướng chính phủ về việc thành lập ban chỉ đạo quốc gia về công nghệ thông tin; quyết định số 211/TTg phê duyệt kế hoạch tổng thể đến năm 2000 của chương trình quốc gia về công nghệ thông tin.

Theo bản dự thảo quy hoạch này, từ nay đến năm 2010, Việt Nam phải xây dựng ngành điện tử- tin học trở thành một ngành công nghiệp thực sự hướng tới xuất khẩu, có cơ sở hạ tầng tương đối hoàn chỉnh, cơ cấu ngành hợp lý để có thể tham gia vào các thị trường khu vực và thế giới; phấn đấu đạt tốc độ phát triển công nghệ điện tử- tin học bình quân hàng năm 20-25%, trở thành một trong những ngành kinh tế quan trọng của đất nước. Riêng đối với công nghiệp lắp ráp, sản xuất phần mềm tin học, thiết kế sản phẩm, tổ chức các loại dịch vụ điện tử- tin học từ nay đến 2010 phải hướng tới mục tiêu là phấn đấu đạt trình độ ngang tầm với các quốc gia trong khu vực.

Dự thảo quy hoạch được tiến hành thực hiện theo ba giai đoạn:

- **Giai đoạn 1 (từ nay đến năm 2000):** mục tiêu chính là phát triển sản xuất linh kiện, phụ kiện điện tử và

công nghệ phụ trợ, bước đầu tạo dựng phần mềm tin học, tăng cường đào tạo phát triển nguồn nhân lực, thu hút mạnh mẽ đầu tư trực tiếp nước ngoài. Theo dự kiến, tổng số vốn đầu tư thực hiện các dự án ở giai đoạn này lên tới 900 triệu USD và thu hút 15.000 lao động, trong đó có 30-40% có trình độ đại học. Sau khi hình thành các cơ sở sản xuất điện tử- tin học ở giai đoạn này, dự kiến sẽ thu hút được khoảng hơn 20.000 lao động khác cho các dịch vụ kèm theo.

- **Giai đoạn 2 (từ năm 2001 đến 2005):** hoàn thiện cơ sở hạ tầng cho công nghiệp điện tử tin học Việt Nam, đầu tư có lựa chọn công nghệ mới, phát triển mạnh các sản phẩm được thiết kế và mang thương hiệu Việt Nam đưa ra thị trường trong nước và quốc tế. Vốn đầu tư cho giai đoạn này cần khoảng 1,15 tỷ USD với số lượng lao động khoảng 60.000 người.

- **Giai đoạn 3 (từ 2006-2010):** củng cố phát triển và mở rộng các kết quả của giai đoạn 2 để đến năm 2010, công nghiệp điện tử- tin học Việt Nam thực sự trở thành một ngành quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Ở giai đoạn này, cần đẩy mạnh việc phát huy tiềm năng nghiên cứu trong nước để tìm ra công nghệ mới của Việt Nam. Vốn đầu tư để thực hiện giai đoạn này cần tới 1,5 tỷ USD.

Tính hiện thực của bản dự thảo trên hoàn toàn được khẳng định. Chúng tôi xin đề cập đến mấy lý do sau đây:

Thứ nhất, cùng với nhịp độ tăng trưởng kinh tế hàng năm của nền kinh tế Việt Nam, nhu cầu và nền tảng phát triển của ngành điện tử tin học ngày càng được nâng cao. Chẳng hạn, người ta tính ra đến năm 2000, nhu cầu thiết bị điện tử- tin học và dịch vụ sẽ đạt khoảng 1 tỷ USD, trong đó thiết bị tin học chiếm 10%; thiết bị điện tử công

ngành 10%; thiết bị thông tin liên lạc: 10%; điện tử dân dụng: 30%; điện tử phục vụ quốc phòng an ninh 10%; các thiết bị khác: 10%... Hiện tại, Việt Nam mới chỉ đáp ứng được khoảng 40% thị trường thiết bị điện tử- tin học trong nước, trong đó điện tử dân dụng có khá hơn (các cơ sở lắp ráp trong nước đã đạt tới 70% tổng doanh số tiêu thụ các sản phẩm điện tử dân dụng trên thị trường nội địa). Các mảng khác nhau của công nghiệp tin học nhìn chung đã khởi sắc. Điện tử viễn thông đã phát triển từ kỹ thuật thông thường sang mạng kỹ thuật số và đang tiến tới mạng số đa dịch vụ; mạng thông tin tới từng cá nhân đang sử dụng, mạng lưới viễn thông quốc tế đã được xây dựng khá hiện đại hoàn chỉnh với 6 trạm mặt đất, 1400 kênh liên lạc trực tiếp với hơn 30 nước trên thế giới, mạng lưới viễn thông trong nước được hiện đại hoá với các trang bị tổng đài điện tử số và được nối với nhau nhờ các tuyến cáp quang và tuyến vi ba số. Công nghiệp điện tử đã có một sự chuyển đổi từ sự nhập khẩu các thiết bị điện tử nguyên chiếc đến việc mua các dây chuyền lắp ráp CKD, IKD tiến tới việc liên doanh, liên kết, chuyển giao công nghệ lắp đặt các dây chuyền hiện đại để sản xuất trong nước những bộ phận quan trọng như: đèn hình, mạng lắp linh kiện bề mặt SMT, mạch in nhiều lớp. Từ chỗ chỉ sản xuất những thiết bị điện tử dân dụng, các cơ sở sản xuất điện tử Việt Nam đã có thể sản xuất được các thiết bị chuyên dụng, sử dụng công nghệ cao hơn như tổng đài điện tử số, vi ba số, bộ đàm quân dụng... Công nghệ tin học Việt Nam đã được áp dụng rộng rãi trong quản lý nhà nước, trong sản xuất kinh doanh, trong việc thẩm định các dự án kinh tế lớn của đất nước, trong các cơ sở liên doanh với nước ngoài. Các cơ sở tin học Việt Nam đã sản xuất được các chương trình phần mềm hỗ trợ các quyết định kinh tế, ứng dụng

trong thông tin viễn thám, trong thông tin phục vụ quốc phòng. Tin học đã được phổ cập ở các cấp phổ thông trung học và đại học. Đây là nguồn lực quan trọng để phát triển công nghiệp thông tin Việt Nam những năm sắp tới.

Thứ hai, các dự án phát triển ngành điện tử- tin học đang từng bước triển khai đúng hướng, nghĩa là công nghệ chuyển giao phải là công nghệ tiên tiến. Ví dụ, vừa qua, công ty điện tử Hanel (Hà Nội) đã liên doanh với một công ty Mỹ để thành lập công ty SMT- Hanel Co, một công ty có công nghệ hiện đại, để sản xuất các bảng mạch dùng cho máy tính cá nhân và các thiết bị khác. Việc thu hút các dự án đầu tư nước ngoài vào công nghệ điện tử- tin học cũng đều được thực hiện theo phương châm hiện đại hoá công nghệ trong nước và xuất khẩu sản phẩm ra bên ngoài là chủ yếu. Ví dụ khác, hãng Fujitsu (Nhật Bản) đã đầu tư 78,2 triệu USD vào việc lắp đặt một dây chuyền sản xuất cụm bản mạch in điện tử điều khiển máy vi tính ở Việt Nam. Sản phẩm của doanh nghiệp này chủ yếu dùng để xuất khẩu. Đầu tư sản xuất từ giữa năm 1995, đến cuối năm 1996, mức xuất khẩu doanh nghiệp này đã đạt được 50 triệu USD. Tháng 7-1997, Bộ kế hoạch và đầu tư Việt Nam đã cấp giấy phép hoạt động cho công ty liên doanh ETMC về lắp ráp các thiết bị điện tử và viễn thông với tổng mức đầu tư là 25 triệu USD. Mục tiêu của liên doanh này là sản xuất bảng mạch và bảng mạch in dùng trong thiết bị điện tử và viễn thông mà ở Việt Nam rất cần nhưng chưa được sản xuất nhiều. Trong lĩnh vực viễn thông, các dự án đầu tư của nhà nước đã được khẳng định. Năm 1998 tổng vốn đầu tư cho lĩnh vực này sẽ là 700 triệu USD, tăng 9% so với năm 1997, thực hiện 4 hợp đồng liên doanh với các hãng viễn thông của Ôxtrâyliya, Nhật, Pháp, Anh để phát triển mạnh mạng viễn thông nội hạt, xây

đựng mạng thông tin vệ tinh nội địa, nâng cấp và mở rộng các mạng thông tin mặt đất hiện có, xây dựng và quản lý thống nhất mạng Internet, tham gia xây dựng tuyến cáp quang liên lục địa với 6 nước Trung Quốc, Việt Nam, Lào, Thái Lan, Malaixia, Xingapo; xây dựng và khai thác các đường rẽ nhánh tuyến cáp quang trên đường dây 500 KV. Nhìn chung, trong giai đoạn đầu của chương trình công nghệ điện tử- tin học đến năm 2010, ngoài việc khai thác các nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, nhà nước sẽ cung cấp nguồn vốn đầu tư cho những chương trình, dự án trọng điểm. Còn các giai đoạn tiếp theo, cố gắng dưới nhiều hình thức, huy động ngày càng được nhiều hơn các nguồn vốn khác: vốn từ các tổ chức sản xuất kinh doanh từ thuộc các thành phần kinh tế khác nhau, vốn từ các nguồn ODA và nguồn vay nước ngoài, vốn FDI... Tuy nhiên, bất kể là nguồn vốn gì thì các công nghệ đi liền sau vốn nhất thiết phải là những công nghệ tiên tiến và những sản phẩm của nó nhất thiết cũng phải được thị trường thế giới chấp nhận. Theo kinh nghiệm của các nước NICs Đông Á và ASEAN, đây là yêu cầu bắt buộc trong khi thẩm định và cấp giấy phép đầu tư cho các dự án điện tử- tin học. Việt Nam đã và đang từng bước vận dụng kinh nghiệm này.

Thứ ba, thị trường của Việt Nam đã trở thành một bộ phận của thị trường ASEAN và thế giới. Đây là một điều kiện rất quan trọng để ngành điện tử tin học phát triển theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu. Theo các nguyên tắc chuyển nhượng trong khuôn khổ AFTA, WTO... việc mở rộng thị trường cho hàng hoá của một nước theo các nguyên tắc giảm thuế cũng đồng thời là sự mở đường cho những sản phẩm tương tự của mình có mặt tại thị trường của nước kia. Vấn đề là ở chỗ nếu Việt Nam có các sản

phẩm điện tử- tin học đạt tiêu chuẩn quốc tế, có lợi thế so sánh về giá và sự tiện dụng, chắc chắn thị phần của Việt Nam sẽ được nâng lên. Mặt khác, sau khi Việt Nam tham gia AFTA, các doanh nghiệp nước ngoài đã bắt đầu nghĩ tới đầu tư vào Việt Nam với những lợi thế lao động rẻ, môi trường đầu tư thông thoáng sẽ không chỉ là để nhằm bán sản phẩm trên thị trường Việt Nam mà là bán cho thị trường toàn khu vực. Vì vậy các nhà đầu tư nước ngoài sẽ không chỉ đầu tư vốn lớn mà còn đầu tư vào những công nghệ hiện đại nhất để có thể cạnh tranh hiệu quả với tất cả các địch thủ khác trên thị trường khu vực và thế giới. Đây là lợi thế quan trọng góp phần chuyển đổi cơ cấu trong ngành điện tử- tin học Việt Nam, nâng cấp sản phẩm và tạo dựng cơ hội thúc đẩy cạnh tranh thực sự cho các doanh nghiệp 100% vốn trong nước. Theo logic này, xuất khẩu tại chỗ (cung cấp linh kiện và dịch vụ công nghệ cho các công ty Việt Nam), tiến tới xuất khẩu ra nước ngoài cũng là con đường phát triển của các liên doanh điện tử- tin học ở Việt Nam hiện nay và tương lai.

Tuy nhiên công nghệ của Việt Nam (kể cả xí nghiệp liên doanh) hiện chỉ mới dừng lại ở trình độ lắp ráp các sản phẩm cuối cùng từ linh kiện nhập ngoại và khoảng cách về công nghệ so với các nước trong khu vực là 15 năm đến 20 năm... nên lối ra cho xuất khẩu các sản phẩm điện tử- tin học Việt Nam quả thực không dễ dàng. Trong khi nhu cầu hàng điện tử thế giới, đặc biệt trên thị trường khu vực đang giảm sút, việc xác định chiến lược quy hoạch tổng thể cho sự phát triển của ngành đến năm 2010 là một hướng đi vô cùng cấp thiết để góp phần thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hoá và sự hội nhập của nền kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế thế giới.

IV. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CƠ BẢN

Rõ ràng là ngành điện tử- tin học Việt Nam hiện đang tụt hậu. Chống nguy cơ tụt hậu, nhằm bắt kịp và vươn lên ngang tầm với các quốc gia khác trong khu vực về công nghệ, về năng lực cạnh tranh và về chiếm lĩnh thị phần xuất khẩu hàng điện tử tin học là một nội dung quan trọng của tiến trình công nghiệp hoá. Mặt khác, là một ngành công nghiệp chế biến (thường có tỷ trọng đáng kể trong kim ngạch xuất khẩu) thuộc nhóm những mặt hàng giảm thuế trong AFTA, điện tử tin học Việt Nam phải nhanh chóng phát triển theo định hướng xuất khẩu để thụ hưởng các cơ hội do AFTA mang lại nhằm nâng cao tỷ trọng buôn bán, thu hút đầu tư nước ngoài và nâng cao thế thương lượng cạnh tranh trên thị trường toàn khu vực. Để thực hiện được các mục tiêu này, ngành điện tử- tin học Việt Nam cần giải quyết một số vấn đề cơ bản sau đây:

1. Về lựa chọn mô thức và các bước phát triển

Mặc dù trong bản dự thảo đã khẳng định phải xây dựng ngành công nghệ điện tử- tin học Việt Nam thành một ngành công nghệ thực sự hướng vào xuất khẩu, song với điều kiện hạn chế hiện nay về vốn, trình độ, công nghệ, trình độ lao động, về thị trường của chính mình... công nghiệp điện tử- tin học Việt Nam rất cần một sự lựa chọn mô thức và các bước phát triển thích ứng. Cần hiểu là khi Việt Nam đạt được trình độ hiện tại của các NICs hoặc ASEAN, người ta đã vượt qua chúng ta để đi đến với nấc thang phát triển mới. Do vậy, để vươn lên bắt kịp họ, để không bị lạc hậu với khu vực và ở chừng mực nhất định, để có thể đón đầu với những công nghệ tiên tiến... cần phải tìm cho được các mô thức phát triển của các nước đi trước. Bản quy hoạch với 3 giai đoạn có tính đến yếu tố này. Song

chúng tôi cho rằng Việt Nam cần vận dụng kinh nghiệm của Hàn Quốc trước kia và Trung Quốc hiện nay để có thể tạo ra các sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam trên cơ sở vận dụng công nghệ kỹ thuật của thế giới. Từ thay thế hàng nhập đến thực hành xuất khẩu phải được đặt trên cơ sở từng bước tự sản xuất một phần các linh kiện và phụ kiện của mình. Phải dựa vào sự hợp tác hữu hiệu với các quốc gia phát triển khác, Việt Nam mới có thể tạo dựng cho mình những thương hiệu riêng và thị phần riêng. Bước phát triển từ lắp ráp sang sản xuất phải được nâng dần về quy mô, trình độ công nghệ, đa dạng hoá mặt hàng và khi thực hành xuất khẩu cần hướng ngay vào thị trường các nước giàu với khối lượng tiêu thụ lớn. Lợi thế về giá của những sản phẩm cùng loại ở các nước nghèo bao giờ cũng giành được vị trí thích đáng ở các nước công nghiệp phát triển nhất. Kinh nghiệm thế giới đã chỉ ra rằng thị trường xuất khẩu hàng điện tử- tin học chủ yếu của các NICs Đông Á và ASEAN là Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản.

2. Tạo dựng khả năng cạnh tranh của ngành điện tử- tin học Việt Nam trên thị trường nội địa và xuất khẩu

Hiện nay thị trường điện tử- tin học là một lĩnh vực cạnh tranh hết sức gay gắt giữa hàng nhập ngoại và lắp ráp trong nước, giữa hàng hoá mới hoàn chỉnh với hàng Second hand, giữa hàng nhập khẩu chính thức và hàng nhập lậu. Tất nhiên sự cạnh tranh ở đây vẫn chỉ dừng lại ở sự cạnh tranh của các nhà doanh nghiệp chứ chưa mang tính chất chiến lược cạnh tranh giữa các quốc gia. Một khi Việt Nam tham gia vào AFTA, tiến tới gia nhập APEC, WTO và thị trường Việt Nam đã trở thành một bộ phận

không thể tách rời với mọi biến đổi của các thị trường khu vực và thế giới. Mức độ và tính chất của sự cạnh tranh sẽ trở nên quyết liệt hơn. Với sự mở cửa tất yếu thị trường trong nước cho các mặt hàng điện tử- tin học theo các yêu cầu giảm thuế và phi quan thuế của AFTA trong khi nó hãy còn phát triển hết sức non kém, Nhà nước không thể không có chính sách bảo hộ tích cực với những mặt hàng mang thương hiệu Việt Nam hiện đang có doanh số tiêu thụ lớn trong nước và đang đảm bảo công ăn việc làm cho một lực lượng lao động đáng kể. Có hai vấn đề đặt ra ở đây: một là, cần phải bảo vệ thị phần cho các doanh nghiệp điện tử- tin học Việt Nam ở ngay trên thị trường trong nước và hai là để thúc đẩy xuất khẩu, cần chú ý hơn vào các thị trường tiêu thụ là những bạn hàng truyền thống trước kia của Việt Nam và mặt khác thông qua các xí nghiệp liên doanh phải từng bước len chân vào được các thị trường phát triển Âu, Mỹ.

3. Những biện pháp cụ thể thuộc công tác quản lý vĩ mô của nhà nước đối với ngành điện tử- tin học

Để hỗ trợ cho sự phát triển của ngành điện tử- tin học và nâng cao khả năng cạnh tranh của chúng trên thị trường nội địa và xuất khẩu, chính phủ Việt Nam cần tập trung giải quyết các khâu dưới đây:

- Thống nhất các tiêu chuẩn hợp lý phù hợp với tình hình mới về IKD, CKD và SKD. Nếu không có sự thống nhất này, các doanh nghiệp khi nhập các bộ linh kiện cho các mặt hàng khác mà trong quy định của Nhà nước về thuế cho các dạng lắp ráp IKD chưa có sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Chẳng hạn, công ty X khi nhập bộ linh kiện về máy giặt đã phải nộp thuế nhập khẩu 40%, ngang bằng số thuế nhập khẩu nguyên chiếc và giá linh kiện đã bị nâng

cao hơn nhiều so với giá thực.

- Để có lối thoát cho ngành điện tử- tin học, cần tạm ngừng việc nhập khẩu hàng nguyên chiếc, chống hàng nhập lậu, yêu cầu các liên doanh đẩy mạnh xuất khẩu và tự cân đối ngoại tệ. Đặc biệt cần trợ giá xuất khẩu bằng cách miễn thuế đối với những sản phẩm có phần giá trị sản xuất tại Việt Nam đáng kể. Nên miễn thuế hẳn đối với những sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam trong một số năm nhất định. Có thể vận dụng thêm kinh nghiệm của các nước Đông Nam Á trong việc phát triển ngành điện tử- tin học bằng cách gia công lắp ráp cho nước ngoài và phía nước ngoài đảm nhận bao tiêu sản phẩm 100%.

- Chính sách thuế phải được xem xét một cách toàn diện, nhất là điều chỉnh lại thuế nhập khẩu linh kiện và thuế doanh thu theo hướng khuyến khích thực sự các doanh nghiệp sản xuất trong nước, xây dựng cơ chế chính sách tài chính ưu đãi đối với các doanh nghiệp trong và ngoài nước đầu tư vào ngành điện tử- tin học Việt Nam.

Chính sách thị trường phải có sự lựa chọn: khai thác các thị trường truyền thống như thị trường Trung Á thuộc SNG, thị trường Lào và Campuchia..., từng bước có thị phần ở các thị trường khu vực và thông qua các xí nghiệp liên doanh và xí nghiệp 100% vốn nước ngoài bước đầu xuất khẩu vào các thị trường phát triển Mỹ, Nhật, Tây Âu.

- Xây dựng chính sách bảo hộ sản xuất trong nước về điện tử- tin học như có chính sách ưu đãi cho các cơ sở sản xuất trong nước về linh kiện điện tử, linh kiện bán dẫn, sản xuất phụ kiện và lắp ráp máy tính, các thiết bị ngoại vi nhằm hình thành dần một ngành công nghệ điện tử và công nghệ thông tin Việt Nam.

- Xây dựng cơ chế tạo nguồn vốn cho ngành bao gồm: vốn đầu tư bổ sung của Nhà nước, vốn tự bổ sung, vốn tư nhân, vốn nước ngoài.

- Xây dựng một kế hoạch đào tạo đội ngũ chuyên gia về điện tử- tin học nói chung, làm phần mềm ứng dụng và mạng nói riêng với sự hỗ trợ đặc biệt của Nhà nước về nguồn tài chính và các phương tiện nghiên cứu, thử nghiệm.

Tóm lại, ngành điện tử tin học Việt Nam đang đứng trước nhiều vận hội và thử thách to lớn. Triển vọng của nó sẽ phụ thuộc nhiều vào 5 yếu tố: Vốn, công nghệ, thị trường, nhân lực và chính sách điều chỉnh của Nhà nước. Là một ngành công nghiệp mũi nhọn trong tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, chính sách ưu tiên và hỗ trợ về mọi mặt của Nhà nước cũng như việc khắc phục sớm mọi bất hợp lý cho nó sẽ là chìa khoá đảm bảo sự phát triển và khả năng hội nhập nhanh chóng của ngành điện tử- tin học Việt Nam vào tiến trình phát triển chung của khu vực và thế giới.

Chương IV

CÔNG NGHIỆP ÔTÔ - XE MÁY VIỆT NAM DƯỚI TÁC ĐỘNG CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

PTS. Nguyễn Trần Quế

PTS. Hoa Hữu Lân

Chương này sẽ đề cập tới các vấn đề sau:

1. Các đặc điểm của thị trường ô tô xe máy Việt Nam, các giai đoạn hình thành thị trường đó cũng như thị hiếu và tâm lý tiêu dùng mặt hàng ô tô xe máy của người Việt Nam.
2. Chính sách đầu tư và tình hình thực hiện đầu tư vào ngành công nghiệp ô tô xe máy Việt Nam thời gian qua.
3. Chính sách thương mại và tình hình tiêu thụ sản phẩm của các doanh nghiệp sản xuất lắp ráp ô tô - xe máy.
4. Một số vấn đề phát triển ngành công nghiệp ô tô xe máy Việt Nam thời gian tới.

I. VÀI NÉT VỀ SỰ HÌNH THÀNH, PHÁT TRIỂN VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA THỊ TRƯỜNG ÔTÔ XE MÁY VIỆT NAM

1. Ô tô

Nếu xe ô tô lần đầu tiên được sản xuất hàng loạt tại Mỹ vào năm 1896 bằng kiểu xe Duryeas thì ở Việt Nam cho

đến trước năm 1945, xe ô tô hầu như là một từ chưa có trong từ điển. Những tấm ảnh cổ chụp phố phường Hà Nội những năm 1930 hầu như chỉ thấy khách bộ hành và xe kéo tay. Thành phố Sài Gòn lúc bấy giờ thì khá hơn một chút với lèo tèo dăm chiếc xe cổ nhãn hiệu Hotchikis và Citroen.

Trong khoảng thời gian 1945-1954 các hãng xe Pháp khống chế thị trường Việt Nam với 3 hãng đầu đàn của kỹ nghệ xe hơi Pháp: Renault, Citroen và Peugeot. Các kiểu xe thông dụng mà người ta còn nhớ là xe Citroen 11 CV, khoảng thời gian 1960-1970 nếu ai có đi xe đò giữa Đà Nẵng và Huế thì còn nhớ loại xe Citroen này ở dạng cải tiến thành xe ca chở khách: xe Peugeot 202 (mô đen ra trước năm 1953) và kế đó là Peugeot 203; xe Simca 5; ngoài ra thì thoảng người ta còn gặp vài kiểu xe của Anh nhập theo đường của Pháp, như xe Austin 5.

Sau năm 1954, xe Pháp mất dần ưu thế tại thị trường xe hơi Việt Nam. Lúc này, thành phố Sài Gòn tràn ngập xe Mỹ. Hãng GM xuất hiện với các kiểu xe Buick, Caddilac, hãng Pontiac; hãng Forel với các kiểu Vicor, Mercury, Lincoln, Firebird; Hãng Chrysler với các kiểu Desoto, Dodge; Chevrolet với mô đen Belair. Cần chú ý một hiện tượng để thấy sự thịnh vượng của thương trường xe hơi vào lúc ấy, đó là có rất nhiều hãng xe có xưởng bảo trì ngay tại trung tâm Sài Gòn mà hiện nay chúng ta vẫn dễ tìm thấy dấu tích: hãng Việt Nam KYSA, công ty nằm kế rạp Rex đường Nguyễn Huệ chuyên đại lý cho xe Wolswagen, hãng Kim Long-Ford cũng nằm trên đường Nguyễn Huệ kế thương xá Tax.

Xe hơi Nhật Bản bắt đầu xuất hiện tại Việt Nam khoảng những năm 1960-1970. Các hiệu xe thông dụng

lúc đó là Mazda 1000; 1200; 1500; Toyota corolla 1500, Corolla 1100 SL, Crown; Datsun (Nissan), Honda N 360.

Sau 1975, thị trường xe hơi Việt Nam tạm vắng các mô-đen xe Tây Phương một khoảng thời gian dài 10 năm. Thay vào đó là các loại xe của khối Liên Xô - Đông Âu và Trung Quốc, mà nổi bật là các loại xe Lada, Volga, Moscovis, Uoat, v.v.

Từ nửa cuối thập niên 80, với công cuộc đổi mới của Việt Nam, xe hơi các nước Phương Tây, đặc biệt là xe hơi Nhật Bản được nhập khẩu ngày càng nhiều vào Việt Nam.

Trong cả nước, năm 1991 theo các số liệu ghi nhận được, tổng số xe ô-tô các loại lưu hành khoảng 205.000 chiếc. Bốn năm sau, đến cuối năm 1995, có khoảng 340.780 chiếc, tăng bình quân mỗi năm 34.000 chiếc. Dự báo năm 2000 mức tiêu thụ xe ô-tô ở Việt Nam sẽ là 70.000 chiếc.

Hiện nay, ở Việt Nam, khách hàng mua xe ô-tô là ai và tâm lý mua như thế nào? Các chủ Salon ô-tô có một tổng kết ngắn: Cơ quan nhà nước thì mua xe mới của các liên doanh, còn tư nhân thích mua xe cũ (Second hand) hơn. Lý do? túi tiền của tư nhân Việt Nam hiện nay chỉ dành được một ngân số khoảng 20.000 USD cho xe hơi. Với số tiền đó, đa số khách tư nhân này lại thích đi xe Nhật Bản, như Toyota Camry, Honda Accord, Nissan Bluebird... mà một chiếc xe mới loại này vào đến thị trường Việt Nam chắc chắn phải có mức giá 40.000 USD. Do vậy, người ta đi tìm xe Secondhand.

Nhưng tình trạng các loại Secondhand này mấy năm qua ra sao? Các xe đời 95; 96; 97 hầu như không phải là xe cũ bán lại mà phần lớn là các xe "Xiết nợ" (người mua bị phá sản, những người mua xe trả góp không tiếp tục trả góp được, thế chấp ngân hàng để vay nợ nhưng rồi không

trả được nợ bị ngân hàng thu xe và bán lại...), còn các xe đời trước nữa là xe xài rồi bán lại, hoặc xe các hãng cho thuê vài năm lấy vốn rồi thanh lý xe. Nói chung, xe dùng một năm thì đồng hồ đo quãng đường chạy “điểm” 12000 mile (khoảng 20.000 km). Đây cũng là định mức bảo hành một năm của các hãng xe. Nói chung, các xe hợp hầu bao 200 triệu đồng của tư nhân Việt Nam thích mua thì trung bình đã chạy khoảng 70000 mile (khoảng 112000km) tức đã sử dụng trên dưới 5 năm. Với mức sử dụng như thế, chắc chắn không có chiếc xe cũ nào không có vấn đề. Ai đã chơi xe rồi đều biết rằng cái quan trọng nhất để đảm bảo chiếc xe luôn vừa ý là vấn đề của các dịch vụ sau bán hàng (hậu mãi), gồm: bảo trì, sửa chữa và cung ứng sẵn có đầy đủ các loại phụ tùng thay thế. Trong điều kiện đường sá xấu, bụi bặm, khí hậu nóng ẩm, chất lượng xăng cung cấp không ổn định và nhiều chủng loại, điều kiện chạy xe trong đô thị không tốt (đường phố ngắn, nhỏ, nhiều loại xe cộ lưu hành có kích thước to nhỏ khác nhau trên cùng một làn xe làm cho người lái xe luôn luôn phải ngừng ga trả số, đạp phanh...) như ở nước ta hiện nay, việc xe gặp các trục trặc kỹ thuật là thường xuyên. Do vậy, người tiêu dùng xe nếu không có một nhà bảo trì chuyên nghiệp với một phụ tùng sung túc thì có lúc sẽ dở khóc dở cười với món đồ hàng trăm triệu đồng đó ngay.

Vì vậy, sớm hay muộn, việc quay sang sử dụng xe mới là một quy luật tất yếu của người tiêu dùng. Vài năm tới, khi thu nhập đầu người bình quân hàng năm của người Việt Nam đạt trên 500 USD thì xu thế mua xe mới sẽ thể hiện ngày càng rõ ràng hơn.

Đối với các loại xe mới, người Việt Nam hiện nay thích các xe có các đặc điểm gì?

Một là, người tiêu dùng Việt Nam đa số sẽ là loại khách hàng mua xe lần đầu (thuật ngữ tiếp thị gọi là first-time buyer) nên, chắc hẳn là họ không cần những thứ trang trí quá sang trọng làm tăng giá xe, như: nệm da thuộc, dàn âm thanh Hi-Fi... Dĩ nhiên, một thị phần cho loại khách hàng đã từng chơi xe vẫn có, nhưng chắc chắn là miếng bánh sẽ không lớn lắm.

Hai là, điều kiện hình thể của lãnh thổ Việt Nam có một đặc điểm nổi bật về không gian là: dài và hẹp. Cho nên bán kính hoạt động của một khu vực kinh tế, xã hội, giao tiếp thường trong khoảng 300 km. Chẳng hạn, một chủ doanh nghiệp ở Hà Nội thường phải liên hệ làm ăn với Hải Phòng (cách Hà Nội 100km), Hạ Long (160km), Lạng Sơn (110km), Nam Định (90km), Ninh Bình (95 km) Thanh Hoá (150km), Vinh (300km). Xa hơn, như Huế, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh... là gặp nhiều núi cao, đèo dài phải vượt và mưa bão thì úng ngập, đường tắc, sạt lở, do đó người ta khi phải đi xa như vậy thường nghĩ đến máy bay hoặc xe lửa hơn là dùng xe hơi. Điều này cũng đúng với khu vực Nam bộ và Trung bộ Việt Nam. Phải chăng đây là thông số đáng chú ý cho các nhà buôn bán và sản xuất xe hơi?

Ba là, cũng như mọi quốc gia khác, nhà nước là người tiêu thụ ô tô lớn nhất. Đặc thù này ở Việt Nam càng đúng bởi dân chưa đủ giàu để mua xe, để hình thành một thị phần xe tư đủ lớn, vì vậy, khu vực xe công luôn là một thị trường quan trọng.

Dưới đây là giá các kiểu xe do các hãng ô tô chào bán trên thị trường Việt Nam hiện nay. Thứ tự sắp xếp dựa theo giá xe từ thấp đến cao.

1. Kia Pride GPX	13.700
2. Daewoo Cielo GL	17.400
3. Daewoo Cielo GLE	18.600
4. Fiat Tempra	20.790
5. Mazda 323 Standard	20.800
6. Mazda 323 Deluxe	21.800
7. Mazda 323 Deluxe Upgrade	22.900
8. Toyota Corolla G1	24.000
9. Mekong (4WD)	26.880
10. Toyota Zace Deluce	25.500
11. Mazda 626	38.330
12. Toyota Camry XLI	48.500
13. BMW 3201	49.000
14. Jeep Wrangler	55.000
15. Mitsubishi Pajero (4WD)	59.000
16. Ford Taurus	60.500
17. Toyota Landcruise 80GX	67.000
18. Nissan Cefiro 3.0	73.000
19. Mercedes E230	74.500
20. BMW 528i	75.000
21. Ford Explore (4WD)	83.000
22. Toyota Crown Super Saloon	88.000
23. Volvo 960	115.000

2. Xe máy

Năm 1975 cả nước mới chỉ có khoảng 900.000 chiếc xe máy các loại và số lượng xe máy tăng chậm cho đến cuối thập kỷ 80. Các loại xe máy nhập khẩu trong thời kỳ này chủ yếu từ Đông Đức, Liên Xô cũ và Tiệp Khắc. Từ đầu những năm 90 trở lại đây, số lượng xe máy đã tăng rất nhanh, chủ yếu là xe của các công ty Nhật Bản và liên

doanh của họ ở các nước Đông Nam Á. Bình quân mỗi năm thời kỳ (1994 - 1996) mức tiêu thụ xe máy lên tới 500.000 chiếc. Theo dự báo thì đến năm 2000 số lượng xe máy lưu hành ở Việt Nam sẽ khoảng 6,5 triệu chiếc tức gấp 7 lần năm 1975.

SỐ LƯỢNG XE MÁY LƯU HÀNH

Năm 1975	900.000 chiếc
Năm 1994	3.086.624 chiếc
Năm 1995	3.578.156 chiếc
Năm 1996	4.208.989 chiếc

Cơ cấu xe máy đang sử dụng phân tích theo nguồn gốc các hãng sản xuất ra chúng đang có xu hướng thay đổi. Cạnh tranh tiêu thụ xe máy trên thị trường Việt Nam ngày càng trở nên quyết liệt. Nếu như giữa năm 1996 Honda chiếm 80% thị phần, nay con số này ước tính là 70%. Thị trường của hãng Honda giảm không có nghĩa là số lượng giảm mà do các loại xe như Yamaha, Kawasaki, Suzuki... đã tăng số tiêu thụ với nhịp độ nhanh hơn.

Số lượng xe máy tăng ở Việt Nam chủ yếu là xe nhập khẩu nguyên chiếc và nhập bộ linh kiện CKD.

Năm	Số lượng xe máy tăng thêm (chiếc)	Số nhập chính ngạch (chiếc)
1990	36.400	
1991	40.000	
1992	55.000	
1993	374.000	280.000
1994	286.000	230.000
1995	403.000	265.000
1996	531.000	350.000
1997*	500.000	350.000

(*) Năm 1997 là số liệu dự báo.

Thị hiếu và tâm lý tiêu dùng xe máy của người Việt Nam hiện nay như thế nào?

Đối với khu vực nông thôn người dân vẫn thích các loại xe thuộc dạng Secondhand như các loại xe Honda đời 78; 79; 81... vừa giá thấp phù hợp với túi tiền của họ vừa thích hợp với đường đi ở nông thôn: Xấu, nhỏ, nhiều ổ gà, đóc và vòng cua. Khi bị xóc "ổ gà" dần mạnh, người ngồi trên chiếc xe cũ không thấy xót "xe bị hại" như đối với chiếc xe mới.

Đối với dân thành thị, đặc biệt là các thành phố lớn, bây giờ người ta thích xe máy mới và đòi hỏi chất lượng ngày càng cao. Bằng chứng là trên các đường phố thủ đô, tỷ lệ xe "đẹp" như Dream, Vespa, Piaggio, Win... chiếm một tỷ lệ áp đảo hơn nhiều so với các loại xe thuộc dạng Second hand. Nhìn chung, theo một số người buôn bán xe máy cho biết, các loại xe muốn có thị phần được "bền lâu" tại Hà Nội phải đạt được 3 yêu cầu chính: máy êm, hình dáng thanh thoát và giá cả hợp lý. Thiếu một trong ba điều này, các loại xe máy-dù ra đời mới đến bao nhiêu-cũng khó tiêu thụ.

Xe gắn máy Honda từ vài chục năm trở lại đây chiếm vị trí độc tôn. Bền, vừa túi tiền, sẵn linh kiện thay thế, đó là những gì giúp Honda đứng vững. Tuy vậy, giờ đây đã có nhiều thay đổi khi gặp không chỉ Honda mà còn có VMEP, Suzuki và Yamaha vào cuộc với các nhà máy đã đi vào sản xuất hoặc chờ cấp giấy phép ở Việt Nam với công suất thiết kế từ 150000 chiếc/năm đến 540000 chiếc/năm. Ngoài các hãng này, phải kể đến các loại xe Piaggio (Italia) và Harley (Mỹ) cũng ít nhiều có mặt. Đi kèm theo các nhãn hiệu này là hàng loạt đại lý lớn bé cộng thêm hàng trăm điểm bảo hành hoặc bảo trì khác nhau trên toàn quốc.

Người mua xe có thể lựa chọn giữa các hãng sản xuất xe gắn máy khi quyết định mua sắm. Hoặc giả, họ sẽ chọn các nhãn hiệu khác nhau trong ngay một hãng sản xuất.

Để hấp dẫn người tiêu dùng, các hãng sản xuất cũng như cung cấp xe gắn máy ở Việt Nam còn tạo ra các làn sóng quảng cáo và khuyến mại rầm rộ nhằm tạo thêm lớp khách hàng mới cho họ. Mở đầu là loạt quảng cáo của VMEP cho loại xe Angel, Bonus và Magic 100 và sau đó là Angel Hi. Hãng Piaggio quảng cáo cho loại xe Vepsa cổ điển, bền và đẹp của họ. Hãng Suzuki tung ra thị trường nhãn hiệu Viva 4 và FD110D. Những hãng còn lại, nhờ vào uy tín vững chắc của họ, chưa cần quảng cáo nhưng vẫn bán chạy đều đều xe của họ, như xe Dream II (Honda) và Max (Kawasaki).

Những xe gắn máy mới 100%, lắp ráp tại Việt Nam hoặc ở nước ngoài, ngày càng xuất hiện nhiều hơn, đẩy dần các loại xe cũ kỹ về các nẻo đường quê xa xôi. Nhiều loại xe cũ đã gây phiền toái cho người sử dụng, nhất là loại xe bãi rác có nhãn hiệu Citi hay Sangyang một thời nổi tiếng vì quá rẻ tiền được nhập về từ Hàn Quốc.

Điều mà các nhà sản xuất cũng như người tiêu dùng quan tâm là giá cả của xe gắn máy. Đây là yếu tố quan trọng giúp cho việc thúc đẩy xu hướng loại bỏ xe cũ, dùng xe mới, đồng thời giúp cho việc sản xuất xe gắn máy nội địa hoá dần và phát triển.

Xe gắn máy mới 100% ở Việt Nam giờ đây vẫn dao động trong khoảng 1.500 USD đến 3.000 USD. Mức giá này vẫn còn cao so với thu nhập của dân cư và khó tăng sức mua của thị trường. Vì vậy, xu hướng chung là giá xe phải giảm. Có thể thấy rằng các hãng xe có mặt ở Việt Nam đang ngấm ngấm nhìn nhau để cạnh tranh trên mặt giá cả nhằm thu hút người mua về phía họ.

Sau đây, chúng ta sẽ xem xét thị hiếu của người dân thủ đô Hà Nội đối với vài loại xe mới trong mấy năm gần đây.

Loại xe Viva Suzuki khi mới bắt đầu ra Hà Nội được người dân ở đây rất ưa chuộng, đặc biệt là các cô gái trẻ. Những chiếc xe Viva “cao ráo” đầu tiên xuất hiện trên đường phố thủ đô vào đầu năm 1996. Một “con sốt” Viva bùng lên trong giới thanh niên sống ở thành phố, đặc biệt là trong khoảng tết năm 1997, đưa giá xe Viva có lúc lên tới 2700 USD/chiếc. Nhưng rồi cơn sốt nhanh chóng qua đi. Giải thích lý do tại sao Viva không còn được ưa chuộng nhất nữa, người ta cho rằng: Tuy có hình thức được, nhưng máy của Viva không êm nên không thích hợp với người Hà Nội. Hơn nữa, các phụ tùng thay thế của xe Viva lại quá đắt nếu so với các loại xe cùng loại: một đôi cánh yếm hồi đầu có giá 1.800.000 đồng, bây giờ vẫn ở mức 900.000 đồng; một chiếc yên: 1 triệu đồng; trong khi 2 loại phụ tùng đó của xe Dream chỉ có giá là 350.000 đồng và 400.000 đồng. Theo nhận xét chung, người Hà Nội không thích các loại xe có đồ phụ tùng đắt, mặc dầu toàn bộ chiếc xe có mức giá tương đối hợp lý.

Sự quay trở lại thị trường Việt Nam của Vespa và Piaggio đã được khoảng 2 năm với những đợt quảng cáo tương đối lớn. Tuy nhiên, qua tìm hiểu cho thấy số lượng bán ra của hai loại xe này vẫn chưa thấm thía gì với danh tiếng đã có. Với điều kiện đường nhỏ, ngõ hẹp của Hà Nội thì nhiều khi “diện tích” bề thế của xe Vespa và Piaggio cũng bị coi là “một vấn đề”. Hơn nữa, đi xe loại này trên những đoạn đường xấu thường rất xóc, nhiều người dùng xe này đã phải thay giảm xóc của xe khác (giá khoảng 50 USD) vì không thể chịu nổi độ “đàn hồi” của sức xe.

Theo đánh giá của nhiều người thì hiện nay xe máy Honda Dream vẫn được ưa chuộng nhất tại Hà Nội. Trên đường phố hay ở các điểm gửi xe, bao giờ xe Dream cũng chiếm tỷ lệ lớn trong các loại xe gắn máy. Không phải

ngẫu nhiên mà xe Dream đạt được kết quả như vậy. Loại xe này đã gần như đáp ứng đầy đủ những yêu cầu của người đi xe: máy êm, dễ đi, ai đi cũng được, đáng thanh thoát và giá cả tương đối ổn định kể từ khi có mặt ở Việt Nam. Sự giao động về giá của loại xe này trong mấy năm qua vẫn ở mức khoảng 2.400 đến 2.500USD/chiếc. Nếu như ở một số loại xe khác, người mua có thể bị lỗ đến vài ba triệu đồng sau một năm sử dụng thì thông thường với xe Dream con số này chỉ vào khoảng một triệu đồng.

Trường hợp này cũng có vẻ giống như với xe Win 100, loại xe nam phổ biến nhất và được coi là khá phù hợp đối với giới thanh niên. Giá của nó thường chỉ giao động trong khoảng trên dưới 2.000USD trong vòng 6 năm qua. Tại thị trường Hà Nội, xe Win màu đen thường đắt hơn xe Win màu đỏ, khoảng từ 50 đến 100USD.

Các đời xe Honda thuộc dòng 82 như đời 94; 95; 96 tuy không được mua nhiều như hồi mới ra nhưng cũng chỉ chịu đứng sau xe Dream về số lượng bán ra ở Hà Nội. Về đáng, xe 82 được đánh giá kém Dream, hơn nữa giá phụ tùng lại đắt, nhưng bù lại, chất lượng máy và độ bền của sơn lại rất tuyệt vời.

Hàng xe bãi bây giờ đang khá khan hiếm và nhu cầu của khu vực nông thôn đối với loại xe này đang tăng lên nên giá của chúng cũng đắt lên. Nếu như cách đây một năm, giá của một chiếc xe Honda 81 khoảng 1.100 đến 1.200 USD thì mùa hè năm 1997 đã tăng thêm khoảng 100 USD. ở các chợ xe như Phùng Hưng, chợ Trời, những chiếc xe Honda 78, 79, 81 vẫn được mua bán nhiều nhất, nhưng được ưa chuộng ở đây vẫn là xe 82 đời 89 và đời 90. Loại xe DD được ưa chuộng hơn tất cả trong các loại xe cũ nhưng hiện nay lại rất hiếm, giá lên tới 20 đến 23 triệu đồng/chiếc với loại xe còn khoảng 70% đến 90% (tức là đã

hao mòn 10% đến 30%). Loại xe DD được chuộng bởi màu sơn bền, máy Nhật và đồ Nhật 100% nên rất ít phải sửa chữa.

Các loại xe mới như Viago, Spacy, Hond Wave đang thịnh hành ở Hà Nội. Xe Spacy giá đã giảm từ 4.700 USD cuối năm 1996 đến cuối năm 1997 tụt xuống còn 4.500 USD. Loại xe Honda Wave là một kiểu kết hợp khéo léo giữa kiểu dáng đẹp của Viva với chất lượng máy của Dream. Vì vậy rất có thể loại xe này sẽ được mua nhiều trong thời gian tới. Giá loại xe này hiện nay là 2.200 USD/chiếc.

II. CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ TRONG NGÀNH CÔNG NGHIỆP ÔTÔ - XE MÁY Ở VIỆT NAM TỪ 1990

Từ năm 1990 đến nay, sau khi Chính phủ Việt Nam công bố Luật Đầu tư nước ngoài, hiện đại hoá đất nước, ngành công nghiệp ô tô - xe máy mới thực sự được quan tâm và phát triển. Một mặt, do nền kinh tế phát triển, nhu cầu về phương tiện vận tải cũng tăng lên. Sau xe máy, nhu cầu mua sắm ô tô vì những mục đích khác nhau cũng tăng lên hàng năm. Mặt khác, ngành công nghiệp ô tô - xe máy phải là một trong những ngành công nghiệp quan trọng không chỉ đáp ứng mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, nhu cầu tiêu dùng xã hội ngày càng tăng mà còn góp phần nhanh chóng hội nhập vào khu vực và thế giới.

Từ năm 1991 đến nay, bên cạnh các chính sách điều chỉnh về nhập khẩu ô tô- xe máy, Chính phủ và các cơ quan hữu quan như Bộ Kế hoạch và đầu tư, Bộ Thương mại, Bộ Công nghiệp... đã soạn thảo và công bố hàng loạt các văn bản, chính sách và các biện pháp liên quan đến đầu tư trong và ngoài nước đối với ngành công nghiệp ô tô- xe máy.

1. Về chính sách

Căn cứ vào Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987, Chính phủ và các cơ quan hữu quan của Việt Nam đã công bố những văn bản cụ thể liên quan đến lĩnh vực đầu tư sản xuất ô tô- xe máy và phụ tùng ở Việt Nam. chủ trương của Chính phủ Việt Nam hiện nay là khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư và liên doanh sản xuất ô tô- xe máy và từng bước hiện đại hoá, nội địa hoá ngành công nghiệp non trẻ này. Trong các văn bản, chính sách đầu tư trên đáng chú ý một số văn bản quan trọng sau đây:

Văn bản về hướng dẫn đầu tư sản xuất xe máy và phụ tùng ở Việt Nam do Ủy ban Nhà nước về hợp tác và đầu tư (nay là Bộ Kế hoạch và đầu tư) Số 1536/UB-VP ký ngày 11 tháng 8 năm 1994. Văn bản này đưa ra 5 hướng dẫn cụ thể đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

a. Chỉ chấp nhận các hãng sản xuất xe máy và phụ tùng, không chấp nhận các công ty thương mại đầu tư.

b. Khuyến khích các công ty nước ngoài liên doanh với các doanh nghiệp Việt Nam.

c. Trong dự án xin phép đầu tư cần bao gồm chương trình chuyển giao công nghệ, từng bước nội địa hoá sản xuất xe máy ở Việt Nam. Nhà nước không cho phép các hãng xe máy nước ngoài tổ chức lắp ráp xe máy dạng CDK đơn giản, mà từ năm sản xuất thứ hai phải thực hiện chế tạo chi tiết tại Việt Nam ở mức 5-10% giá trị xe máy và tăng dần đến đảm bảo mục tiêu sau 5-6 năm kể từ năm bắt đầu sản xuất đạt mức ít nhất là 60% giá trị xe máy.

d. Nhà nước sẽ tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, sử dụng các công cụ điều tiết như thuế để bảo vệ quyền lợi cho các nhà sản xuất và người tiêu dùng.

e. Nhà nước đặc biệt khuyến khích chuyển giao công nghệ, tổ chức sản xuất phụ tùng, phụ kiện và xe máy nguyên chiếc xuất khẩu đồng thời khuyến khích sản xuất các phụ tùng phụ kiện liên quan đến các ngành công nghiệp máy móc khác.

Tiếp đó, ngày 30 tháng 9 năm 1994, Chính phủ đã có công văn gửi các bộ liên quan, Số 5897/KTTH về việc lắp ráp và kinh doanh xe gắn máy. Công văn hướng dẫn này xác định rõ mục tiêu và phương hướng đầu tư sản xuất và lắp ráp xe gắn máy ở Việt Nam. Trong đó, công văn nêu rõ: "Bộ Tài chính trao đổi với Bộ Thương mại và Tổng cục Hải quan sửa lại thuế xuất nhập khẩu linh kiện lắp ráp xe gắn máy theo tiêu chuẩn lắp ráp hiện hành, không để mức thuế suất quá chênh lệch giữa xe máy nhập khẩu nguyên chiếc với xe lắp ráp từ cụm linh kiện".

Trong lĩnh vực đầu tư lắp ráp và sản xuất xe ô tô ở Việt Nam, Chính phủ và các bộ liên quan đã công bố nhiều văn bản hướng dẫn cụ thể như công văn hướng dẫn của Văn phòng Chính phủ số 5768/KTTH ngày 30-9-1994, số 8144 ngày 14-8-1996, 920/KTTH ngày 21- 4-1997. Ngoài ra là các văn bản hướng dẫn của Bộ Kế hoạch và đầu tư số 2308/UBTD ngày 14-11-1994, số 1720/UB-QL ngày 9-8-1995 hoặc công văn số 2403/TM/XNK ngày 28-2-1995 của Bộ Thương mại. Các công văn, văn bản trên tập trung ở một số nội quy chủ yếu sau đây.

a. Các công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong lĩnh vực lắp ráp, sản xuất xe ô tô phải là các hãng sản xuất xe ô tô có năng lực tài chính, công nghệ cần thiết về ô tô. Các công ty thương mại có thể góp vốn cùng với các hãng sản xuất ô tô trong các dự án đầu tư sản xuất, lắp ráp ô tô.

b. Chính phủ Việt Nam khuyến khích các dự án đầu tư theo hình thức xí nghiệp liên doanh.

c. Trong dự án xin cấp giấy phép đầu tư phải bao gồm chương trình sản xuất linh kiện, phụ tùng ô tô tại Việt Nam. Chậm nhất từ năm thứ 5 kể từ khi bắt đầu sản xuất phải sử dụng linh kiện, phụ tùng sản xuất tại Việt Nam với tỷ lệ ít nhất là 5% giá trị xe và sẽ tăng dần theo từng năm để đến năm thứ 10 đạt tỷ lệ ít nhất là 30% giá trị xe. Nhà nước Việt Nam sẽ ưu tiên xem xét và dành những ưu tiên đặc biệt đối với các dự án đưa ra chương trình sản xuất nội địa với quy mô đầu tư lớn, công nghệ cao và thời gian thực hiện nhanh. Việc sản xuất linh kiện, phụ tùng ô tô được tiến hành phù hợp với sở trường của từng hãng và theo sự hướng dẫn của Bộ Công nghiệp.

d. Các dự án phải cam kết cụ thể về chuyển giao công nghệ, đào tạo chuyên môn và quản lý cho các cán bộ Việt Nam làm việc trong công ty.

e. Các dự án đầu tư có chương trình xuất khẩu ô tô nguyên chiếc hoặc linh kiện phụ tùng ô tô sẽ được hưởng các ưu đãi về thuế. Khi chuẩn bị các dự án hợp tác đầu tư với nước ngoài cần căn cứ vào các nội dung trên đây để thực hiện.

Căn cứ vào các chính sách và văn bản nêu trên cho thấy, chủ trương của Chính phủ Việt Nam là đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp ô tô-xe máy trên cơ sở khuyến khích sự tham gia đầu tư của các nước theo phương thức liên doanh với các doanh nghiệp Việt Nam, từng bước hiện đại hoá và thực hiện nội địa hoá, giảm dần và cuối cùng chấm dứt nhập khẩu nguyên chiếc ô tô và xe máy. Nhằm nâng cao và đẩy nhanh hiệu quả đầu tư sản xuất và lắp ráp ô tô-xe máy ở Việt Nam phục vụ cho các mục tiêu công nghiệp hoá đất nước và nhanh chóng hội nhập vào khu vực, trước mắt là tham gia vào lộ trình AFTA. Theo chỉ thị của Chính phủ, Bộ Công nghiệp Việt

Nam đã công bố dự thảo về chính sách nội địa hoá (NDH) ngành công nghiệp ô tô Việt Nam đến năm 2010. Mục tiêu chung của chính sách NDH là xây dựng ngành công nghiệp ô tô và xe máy tiên tiến và hoàn chỉnh. Từ nay đến năm 2010, ngành công nghiệp ô tô Việt Nam phải đạt 60% nội địa hoá giá trị xe. Lý do chọn tỷ lệ 60% - theo Bộ Công nghiệp Việt Nam cho biết: "là vì các nước ASEAN đều thống nhất tỷ lệ này. Việt Nam là thành viên của ASEAN do đó chúng ta cần có những quy định phù hợp"⁽¹⁾. Trong thời gian trước mắt, Bộ Công nghiệp quy định 2 năm đầu phải đạt mức độ NDH là 5% giá trị sản phẩm và 10 năm sau đạt mức 30% và 10 năm tiếp theo đạt 60%. Từ năm 1996 đến năm 2020, chương trình NDH ngành ô tô Việt Nam được chia làm 3 giai đoạn.

- Giai đoạn (1996-2000) tập trung sản xuất các loại xe thông dụng nhỏ, xe du lịch có dung tích xi lanh < 21, phụ tùng thay thế cho nhiều loại xe.

- Giai đoạn (2001-2010), tập trung sản xuất thêm loại xe tải có trọng tải 5 tấn, phụ tùng thay thế cho nhiều loại xe yêu cầu vốn đầu tư lớn và công nghệ cao.

- Giai đoạn (2010-2020), tập trung sản xuất thêm các loại xe có trọng tải lớn hơn 5 tấn và các loại phụ tùng tiên tiến.

Chương trình NDH đã đem lại nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam hợp tác với các cơ sở cung cấp nước ngoài tổ chức sản xuất các cụm chi tiết ô tô với số vốn đăng ký gần 200 triệu USD và đã được cấp giấy phép như Takanichi (sản xuất nội thất ô tô), Sumi Hanel (dây điện ô tô), Yahagi iron (phôi đúc), Inoue (Săm lốp ô tô và các chi tiết cao su), Shoki (khuôn dập, ép) Nippon (kính ô tô)...

2. Về tình hình đầu tư

a) Đối với công nghiệp ô tô

Tính đến nay, Việt Nam đã có 14 công ty liên doanh được cấp giấy phép đầu tư. Về tình hình triển khai các dự án, trong 14 công ty liên doanh lắp ráp, sản xuất ô tô có tổng số vốn đầu tư là 940 triệu USD, vốn pháp định là 392 triệu USD, với tổng công suất lắp ráp là 144.600 chiếc/năm, 45 kiểu xe. Hiện nay 6 trên 14 liên doanh đã hoàn thành giai đoạn xây dựng nhà máy và cơ sở hạ tầng, bắt đầu bước vào hoạt động. Đó là các liên doanh MeKông, VMC, VIDAMCO, VINASTAR, VINDACO, VISUCO. Ngoài ra, bốn liên doanh khác sẽ hoàn thiện nhà xưởng và cơ sở hạ tầng vào cuối năm 1997 là MERCEPES BENZ VN, FORD VN, TOYOTA VN và ISUZU VN. Trong số này, MERCEDES - BENZ VN, TOYOTA VN đã lắp ráp và có sản phẩm tiêu thụ trên thị trường Việt Nam. Ba công ty liên doanh mới được cấp giấy phép trong năm 1996 là HINO VN, NISSAN VN và VIETSIN đang tiến hành các thủ tục ban đầu để xây dựng nhà máy lắp ráp. 5 trong số 14 liên doanh kể trên đã hoàn thành việc góp vốn pháp định, 7 liên doanh đã đi vào sản xuất và có sản phẩm tiêu thụ tại thị trường Việt Nam với 26 kiểu xe ô tô các loại tổng doanh thu là 231,6 triệu USD, tổng vốn đầu tư thực hiện là 172,8 triệu USD, đạt 42,45% tổng vốn pháp định đăng ký. Chỉ có công ty CHRYSLER VN xin phép nghiên cứu lại thị trường nên chưa triển khai đúng tiến độ đã đăng ký.

Theo vụ quản lý dự án (Bộ Kế hoạch và đầu tư) các chủ đầu tư nước ngoài đến đăng ký thực hiện NDH theo tỷ lệ % giá trị xe hoặc danh mục các chi tiết, linh kiện cụ thể tương đương hoặc cao hơn so với quy định. Hiện nay đã có 2 công ty đến thời hạn hết 5 năm phải thực hiện tỷ lệ NDH 5%, số còn lại mới đi vào sản xuất chưa đến 2 năm.

Ngoài 14 liên doanh sản xuất, lắp ráp ô tô đã đăng ký (có phụ lục kèm theo), còn có một số doanh nghiệp nước ngoài xin đăng ký đầu tư tại Việt Nam như hãng Peugeot, Hyundai... Như vậy sẽ nâng tổng số vốn đầu tư nước ngoài vào ngành công nghiệp ô tô Việt Nam lên đến 1 tỷ USD, trong đó vốn pháp định sẽ tăng khoảng 360 triệu USD.

b) Đối với ngành công nghiệp lắp ráp xe máy

Bắt đầu từ tháng 5/1991 đến nay, đã có 5 liên doanh có vốn đầu tư nước ngoài đã đăng ký đầu tư và hoạt động tại Việt Nam. Đó là các công ty VIKOTRADE, VMEP, công ty liên doanh sản xuất phụ tùng ô tô, xe máy, công ty SUZUKI và công ty HONDA

Ngoài ra, một số dự án đầu tư khác cũng đang được hoàn tất trình lên Bộ Kế hoạch và đầu tư như dự án Yamaha Motor Vietnam. Tổng số vốn của cả 6 dự án liên doanh trên là 378 triệu USD, trong đó vốn pháp định khoảng 138 triệu USD. Trong các đối tác đầu tư về lắp ráp và sản xuất xe máy tại Việt Nam phải kể đến công ty VMEP 100% vốn của CHING POONG GROUP (Đài Loan). Đến nay VMEP đã huy động đến 90 triệu USD nhằm đạt công suất lắp ráp 540.000 xe/năm.

Tính đến năm 2000, tổng số vốn đầu tư của VMEP vào lĩnh vực sản xuất xe gắn máy ở Việt Nam sẽ đạt đến con số 100 triệu USD, tăng 44 triệu USD so với luận chứng khả thi. Đến nay, 60.000 xe gắn máy 2 bánh gồm các kiểu khác nhau có dung tích từ 50 đến 150 cm³ đã được Tổng cục Tiêu chuẩn Đo lường chất lượng nhà nước đánh giá tốt về chất lượng.

Ngoài ra, hãng Honda cũng có nhiều hoạt động nhằm mở rộng việc cung cấp phụ tùng và bảo hành tiêu chuẩn Honda. Hơn nữa, công ty Honda Việt Nam (HCV) có vốn đầu tư là 104 triệu USD, công suất ban đầu là 180.000

chiếc/năm đang có dự kiến đưa ra thị trường các sản phẩm Dream II 100, CG 125 và CCHA 125 vào năm 1997. Gắn liền với các xí nghiệp lắp ráp, các hãng đầu tư đã thành lập các Show room và các trạm bảo hành xe máy như các cơ sở của Yamaha, Kawasaki, Piaggio. Ngoài 6 liên doanh kể trên còn có một số liên doanh khác đang hoạt động trong lĩnh vực lắp ráp và sản xuất xe máy ở Việt Nam (Xem phụ lục 2).

Cũng giống như chính sách đối với ngành công nghiệp ô tô, Chính phủ Việt Nam chủ trương nâng dần tỷ lệ NDH ngành công nghiệp xe máy. Tỷ lệ NDH quy định từ 5-10% cho các liên doanh bắt đầu sản xuất từ năm thứ 2 và sau khi đạt 10 năm sản xuất, tỷ lệ NDH phải đạt 60% giá trị xe.

Theo Quyết định của Chính phủ số 49/CP ngày 6 tháng 5 năm 1997, Việt Nam sẽ tạm ngừng nhập khẩu xe máy thay bằng nhập linh kiện và lắp xe máy dưới dạng IKD và CKD. Chính phủ cũng quy định cho 80 doanh nghiệp Việt Nam được nhập khẩu linh kiện và lắp ráp. Nếu so với dạng CBU (Xe nguyên chiếc mới hoặc dùng rồi) thì khoản thu ngân sách từ việc nhập CKD cao hơn CBU là 120 USD/chiếc, cứ 1000 bộ linh kiện CKD sẽ tạo ra 15 chỗ làm mỗi /năm. Như vậy, theo quyết định của Chính phủ năm 1997 sẽ nhập 250.000 linh kiện theo dạng CKD, nguồn thu ngân sách sẽ tăng lên 30 triệu USD và sẽ tạo ra 3.750 chỗ làm việc mới.

3. Vấn đề tồn tại

Đánh giá thị trường đầu tư sản xuất và lắp ráp công nghiệp ô tô-xe máy của Việt Nam, nhiều chuyên gia cho rằng đây là một thị trường đầy tiềm năng và hết sức sôi động. Từ nay đến năm 2000, mỗi năm Việt Nam sẽ tiêu

thụ từ 50.000 đến 60.000 chiếc ô tô và từ năm 2000 đến 2005, con số này sẽ vào khoảng từ 60.000 đến 80.000 chiếc/năm. Đối với thị trường xe máy cũng tương tự như vậy. Hiện nay, cả nước có khoảng hơn 4 triệu chiếc xe gắn máy đang lưu hành. Sức tiêu thụ xe máy từ 1988-1996 tăng bình quân là 20% năm. Theo dự báo từ 1997 đến năm 2005, mức tiêu thụ xe máy ở thị trường Việt Nam trung bình là 1 triệu chiếc/năm. Theo dự tính, đến năm 2005, các liên doanh sản xuất ô tô ở Việt Nam sản xuất 100.000 xe/năm thì giá trị sản lượng ngành công nghiệp ô tô Việt Nam sẽ đạt 2,5 tỷ USD và nếu sau năm 2000, đạt được tỷ lệ nội địa hoá 30% chi tiết ô tô thì sẽ tiết kiệm được 350 triệu USD/năm, tương đương 60% kim ngạch xuất khẩu gạo của cả nước.

Tuy nhiên, đánh giá một cách khách quan, bên cạnh những thành tích đạt được cũng như triển vọng to lớn, lĩnh vực đầu tư trong ngành công nghiệp ô tô-xe máy của Việt Nam hiện nay còn tồn tại một số nhược điểm cơ bản.

- Một là, hiện tại 14 liên doanh sản xuất ô tô ở Việt Nam có công suất gần 200.000 chiếc/năm. Tuy vậy, nhiều nhà máy đang ở trong giai đoạn xây dựng. Đối với các nhà máy đã đi vào sản xuất thì cũng chưa sử dụng hết công suất và cũng chưa tìm được thị trường xuất khẩu. Còn đối với thị phần nội địa cũng phải chia nhau với xe nhập khẩu nguyên chiếc. Hơn nữa việc cấp côta nhập khẩu linh kiện để lắp ráp cũng quá ngặt nghèo đã làm cho các nhà máy không có khả năng mở rộng sản xuất. Theo ông Nguyễn Xuân Thịnh, tổng giám đốc liên doanh VMC, trong khi công suất lắp ráp của VMC có khả năng đạt 2000 xe/năm thì hạn ngạch nhập khẩu quá ít, làm cho nhà đầu tư nước ngoài không muốn bỏ vốn vào chương trình nội địa hoá chi tiết.

- Hai là, thị trường ô tô Việt Nam còn nhỏ, vốn của các dự án ô tô không lớn lại dàn trải với nhiều chủng loại xe và tập trung nhiều vào vốn lưu động, nên số vốn đầu tư vào thiết bị máy móc, dây chuyền công nghệ còn hạn chế. Mặc dù các công ty đã đăng ký chương trình nội địa hoá nhưng việc thực hiện lại phụ thuộc vào nhà cung cấp phụ tùng. Công suất thiết kế trung bình của mỗi dự án khoảng 14.000 chiếc/năm là rất nhỏ, rất khó khăn cho việc tính toán đầu tư sản xuất các chi tiết, linh kiện có hiệu quả.

- Ba là, biểu suất thuế nhập khẩu hiện nay chưa đủ sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư cung cấp linh kiện phụ tùng ô tô-xe máy vào Việt Nam. Trong khi tình trạng nhập lậu ô tô, xe máy vẫn còn phổ biến, đặc biệt các loại xe Secondhand, đã làm hạn chế đến thị trường sản xuất ô tô và thị trường linh kiện, phụ tùng ô tô-xe máy. Thực tế, các linh kiện nhập khẩu để thực hiện nội địa hoá bị đánh thuế cao hơn nhập khẩu nguyên chiếc, mức giá tối thiểu để tính thuế theo quy định của Bộ Tài chính cũng không phù hợp với thực tế.

- Bốn là, chương trình nội địa hoá đưa ra quá nhiều thông số, quá tỷ mỉ dẫn đến các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn khi thực hiện.

III. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ TÌNH HÌNH TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP LẮP RÁP, SẢN XUẤT ÔTÔ-XE MÁY Ở VIỆT NAM

1. Chính sách thương mại

Chính sách thương mại mặt hàng ô tô xe máy thể hiện tập trung ở chính sách nhập khẩu ô tô-xe máy. Hai công cụ chính sách được sử dụng chủ yếu đối với mặt hàng ô tô-xe máy là hạn ngạch nhập khẩu về số lượng và thuế quan.

Điều hành nhập khẩu ô tô-xe 2 bánh gắn máy và linh kiện các loại được Chính phủ quy định như sau cho năm 1997.

(1) Ô tô các loại : 20.000 chiếc, bao gồm cả linh kiện để lắp ráp, trong đó 5000 chiếc xe dưới 12 chỗ ngồi.

a) Ô tô dưới 12 chỗ ngồi được điều hành nhập khẩu theo như quy định đối với hàng hoá tiêu dùng được quản lý về số lượng hoặc giá trị.

b) Ô tô các loại khác, doanh nghiệp có giấy phép kinh doanh ngành hàng phương tiện vận tải và có đủ điều kiện thì được nhập khẩu trong hạn mức nêu trên.

(2) Xe 2 bánh gắn máy: khoảng 350.000 chiếc bao gồm cả linh kiện để lắp ráp, cơ chế điều hành nhập khẩu theo như cơ chế đối với hàng tiêu dùng.

(3) Linh kiện ô tô, xe hai bánh các loại:

a) Không hạn chế số lượng nhập khẩu đối với linh kiện được nhập vào Việt Nam lắp ráp xe để xuất khẩu.

b) Đối với số linh kiện nhập để lắp ráp ô tô, xe máy tiêu thụ tại thị trường nội địa, số lượng linh kiện nhập được tính trong tổng hạn mức xe nhập khẩu đã nêu ở trên.

Bộ Tài chính bàn thống nhất với Bộ Khoa học, công nghệ và môi trường và các ngành liên quan để điều chỉnh phù hợp thuế suất thuế nhập linh kiện lắp ráp, nhằm hạn chế các loại hình lắp ráp giản đơn và khuyến khích loại hình lắp ráp có sản xuất phụ tùng trong nước.

Như vậy, các loại xe ô tô chở người dưới 12 chỗ ngồi và xe 2 bánh gắn máy được coi là hàng tiêu dùng không thiết yếu, được quản lý chặt chẽ bằng hạn ngạch số lượng xe nhập khẩu và phải chịu thuế suất nhập khẩu cao.

Để khuyến khích công nghiệp sản xuất, lắp ráp ô tô xe máy phát triển, Bộ Thương mại sẽ quy định số lượng xe được nhập khẩu nguyên chiếc (CBU), hàng năm, khi cần thiết Chính phủ có thể quyết định tạm ngừng nhập khẩu xe nguyên chiếc. Chẳng hạn như Quyết định của Chính phủ số 49/CP ngày 6 tháng 5-1997, Việt Nam tạm ngừng nhập khẩu xe nguyên chiếc. Tuy nhiên, do giá cả thị trường các loại xe máy tăng cao, Chính phủ lại cho phép nhập khẩu xe máy nguyên chiếc trở lại vào tháng 7-1997. Có nên cho nhập khẩu xe ô tô dưới 12 chỗ ngồi và xe máy nguyên chiếc không? Vấn đề này được các nhà hoạch định chính sách xuất nhập khẩu và các doanh nhân bàn cãi nhiều trong thời gian qua ở Việt Nam. Thực chất vấn đề ở đây chính là mối quan hệ hợp lý giữa bảo hộ sản xuất trong nước và mở cửa thị trường nội địa.

Chúng ta hãy xét cơn sốt giá cả xe máy ở Việt Nam mùa hè năm 1997. Quyết định tạm ngừng nhập khẩu 12 mặt hàng tháng 5-1997 trong đó có ô tô dưới 12 chỗ ngồi và xe máy nguyên chiếc. Thế là hạn ngạch nhập khẩu xe máy được chuyển thành dạng nhập CKD và IKD theo chủ trương nội địa hoá từng phần sản phẩm xe máy lắp ráp tại Việt Nam. Theo tinh thần đó, hạn ngạch 350.000 bộ được phân phối cho hơn 80 đơn vị lắp ráp dạng CKD và IKD. Đã có khoảng 50.000 bộ CKD được cấp cho các đơn vị và 70.000 bộ IKD cấp cho các liên doanh và công ty VMEP để chế tạo và lắp ráp. Tuy nhiên, do hạn chế của các đơn vị lắp ráp xe dạng IKD nên mặc dù khả năng trong nước chưa đáp ứng được, song lệnh cấm nhập xe nguyên chiếc đã được thực hiện. Đây chính là "thủ phạm" của việc tăng giá đột biến xe máy vào mùa hè năm 1997.

Cho đến nay, mới chỉ có VMEP là lắp ráp được ở dạng IKD1 các chủng loại xe Bonus, Angel, Magic, Husky và

công ty xe đạp xe máy Thái Bình thực hiện lắp ráp dạng IKD1 vài ngàn xe máy Minsk 125 của Belarusia, còn lại là lắp ráp dạng CKD với tỷ lệ nội địa hoá không đầy 5% và cũng chỉ ở những chi tiết đơn giản rẻ tiền. Một chuyên gia của Bộ Thương mại cho rằng: "Cấm nhập xe nguyên chiếc thì chỉ có các liên doanh lắp ráp được hưởng lợi, còn Nhà nước thất thu thuế, người dân vẫn phải mua xe giá cao mà lại là những chiếc xe không mấy vừa ý"⁽²⁾. Vấn đề đặt ra là phải đảm bảo lợi ích cho cả Nhà nước ta và các liên doanh với nước ngoài một cách hợp lý.

Về việc nhập xe cũ (xe bãi rác, xe Second Hand) cũng tương tự như vậy. Có ý kiến cho rằng loại xe cũ khi chạy có nhiều khói, gây ô nhiễm môi trường. Nhưng ý kiến khác lại cho rằng hơn 50 triệu nhân dân Việt Nam sống ở nông thôn, có thu nhập thấp, rất muốn mua loại xe Second Hand vì nó phù hợp với túi tiền của họ. Đến khi nào chúng ta sản xuất được xe mới giá rẻ, khoảng 5 đến 10 triệu đồng mỗi cái, thì chắc chắn chẳng ai muốn mua loại xe bãi rác ấy nữa; khi đó, không cấm người ta cũng chẳng nhập.

Trước đây, Việt Nam cũng đã có một lần cấm nhập xe Second Hand làm cho giá cả loại xe này trên thị trường tăng vọt, Nhà nước lại phải cho nhập khẩu loại xe này trở lại.

Trên tinh thần khuyến khích và bảo hộ hàng sản xuất trong nước, biểu thuế nhập khẩu linh kiện xe có gắn động cơ phụ trợ có hoặc không có thùng, mô-tô 3 bánh tiếp tục được sửa đổi và có hiệu lực từ tháng 8-1997. Trong lần sửa đổi này, thuế suất nhập xe nguyên chiếc vẫn được giữ nguyên là 60%, thuế nhập bộ linh kiện dạng CKD1 và CKD2 giảm đồng loạt 5% còn tương ứng là 50% và 45%.

**BIỂU THUẾ SỬA ĐỔI MỨC THUẾ NHẬP KHẨU LINH KIỆN XE GẮN MÁY,
XE 3 BÁNH**

Hình thức	Mức thuế (%)	
	Trước 1-8-1997	Từ 1-8-1997
Nguyên chiếc	60	60
CKD1	55	50
CKD2	50	45
IKD1	30	30
IKD2	15	15
IKD3	10	10

Ôtô nhập khẩu kể cả dạng SKD ngoài việc phải nộp thuế nhập khẩu còn phải chịu thuế tiêu thụ đặc biệt. Ôtô chở người loại từ 5 chỗ ngồi trở xuống phải chịu thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt 100%; xe ô tô từ 6 đến 15 chỗ ngồi phải chịu thuế suất tiêu thụ đặc biệt 60%; ô tô từ 16 đến 24 chỗ ngồi và các loại xe ô tô, xe cộ khác thiết kế vừa chở người vừa chở hàng, xe lam chịu thuế suất tiêu thụ đặc biệt 30%.

2. Tình hình tiêu thụ sản phẩm của các liên doanh ô tô Việt Nam

Tổng số xe bán ra thị trường trong năm 1996 của các nhà máy sản xuất ô tô đã đi vào sản xuất ở Việt Nam là 5500 chiếc. Năm 1997 theo số liệu ban đầu, kể cả những nhà sản xuất mới như ISUZU, Ford và Hino, số lượng xe bán ra khoảng 6000 chiếc xe các loại, chỉ tăng 9% so với năm 1996. Thị trường tiêu thụ ô tô 6 tháng đầu năm 1997 bị "nguội" so với năm 1996. Người ta cho rằng nguyên nhân của tình hình này là do tác động của quyết định cắt giảm một phần lớn ngân sách dành cho mua ô tô trong ngân sách nhà nước. Năm 1996, số khách hàng được ngân

sách nhà nước tài trợ chiếm trên 50% tổng số khách hàng mua ô tô tại các liên doanh, trong khi đó, các hộ gia đình có đủ khả năng mua xe chỉ chiếm có 5% thị phần.

Do điều kiện kinh tế và hạ tầng cơ sở, cho tới nay Việt Nam vẫn là một thị trường tiêu thụ xe hơi nhỏ bé. Tuy vậy, chiều hướng chung cho thấy, các nhà đầu tư nước ngoài trong ngành công nghiệp ô tô tỏ ra rất kiên nhẫn, chịu chấp nhận những trở ngại trước mắt để tạo cho mình một chỗ đứng ở Việt Nam với chiến lược lâu dài nhằm vào tiềm năng của thị trường này từ năm 2000 trở đi.

Liên doanh sản xuất ô tô Hoà Bình (VMC) kể từ khi bắt đầu hoạt động sản xuất kinh doanh, năm 1992, đến giữa năm 1997 đã lắp ráp được 8340 chiếc xe các loại và đã bán được 8000 chiếc, doanh thu đạt 1611 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 380 tỷ đồng. Tính riêng năm 1996, VMC đã lắp ráp 2400 chiếc xe các loại, tiêu thụ 2.244 chiếc, doanh thu đạt 590 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 156 tỷ đồng. Sáu tháng đầu năm 1997, VMC đã lắp ráp 1043 chiếc xe, tiêu thụ trên thị trường 916 chiếc xe các loại, doanh thu 220 tỷ đồng, nộp ngân sách 80 tỷ đồng. Những con số nêu trên minh chứng cho sự đầu tư, phát triển đúng đắn của VMC. Trong sự thử thách của cơ chế thị trường, sản phẩm của VMC đã khẳng định được chỗ đứng của mình bởi chất lượng bảo đảm lại đa dạng về mẫu mã, kiểu dáng, phù hợp với điều kiện kinh tế ở Việt Nam. Không tự thoả mãn với thành quả đã đạt được, VMC luôn biết tự phấn đấu để hoàn thiện sản xuất của mình, trong đó đặc biệt coi trọng việc tái đầu tư, bổ sung trang thiết bị, áp dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất. Chỉ tính riêng trong năm 1996 VMC đã đầu tư 3 triệu USD từ tiền lãi năm trước cho việc lắp ráp sơn tĩnh điện, một công nghệ tiên tiến lần đầu tiên được áp dụng trong nền công nghiệp sản xuất ô tô tại Việt Nam. Năm 1997, VMC tiếp tục sử dụng tiền lãi để tái

dầu tư, xây dựng trung tâm bán và bảo hành lớn nhất trong nước đồng thời nâng vốn pháp định lên 13 triệu USD. Mới đây, VMC đã tổ chức ra mắt hai sản phẩm mới, đó là xe ô tô BMW 525i và BMW 320i có chất lượng cao đang được thị trường đòi hỏi. Ngày 29-7-1997 lần đầu tiên xe Mazda 626 và SUBARU LEGACY WAGON cũng được chính thức tung ra thị trường.

Trong các liên doanh ô tô đang hoạt động, Liên doanh sản xuất ô tô Toyota Motors Viet Nam (TMV) là đơn vị không đáp ứng đủ nhu cầu thị trường, vì tới nay, công ty chưa đi vào hoạt động đầy đủ. Cuối tháng 9-1997 TMV mới chỉ sản xuất được 200 đến 300 chiếc xe/tháng. Trong tương lai, với một nhà máy có công suất tối đa 10.000 chiếc xe/năm, TMV có thể nắm giữ 20 đến 40% thị phần.

Công ty liên doanh Mercedes-Benz Việt Nam (MBV) sau 12 tháng chính thức đi vào sản xuất đã tiêu thụ được 70 chiếc xe du lịch kiểu E 230. MBV hiện đang sản xuất 3 loại xe: xe du lịch, xe tải, xe buýt. Một năm qua MBV đã xuất xưởng 114 chiếc xe du lịch kiểu E 230; 231 chiếc xe mini buýt MB 140 và 31 chiếc xe tải MB 700. Trong năm 1997 MBV đã giành được hợp đồng cung cấp 47 chiếc xe đặc chủng MB 100 và 9 chiếc xe tải MB 700 với tổng trị giá 1,7 triệu USD cho ngành bưu chính viễn thông Việt Nam. Ngày 15-8-1997 tại nhà máy của công ty MBV ở Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh đã diễn ra lễ bàn giao 27 chiếc Package Post Transporters MB 100 đầu tiên cho Công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam.

Hiện nay, do các yếu tố tâm lý và kinh tế, xã hội, khách hàng Việt Nam còn ngại mua xe Mercedes-Benz vì từ lâu nay, nhãn hiệu của Mercedes đồng nghĩa với xe hơi sang, đắt tiền. Xe Mercedes-Benz nói chung là loại xe có chất lượng cao, bền, đẹp, độ an toàn cao. Tuy nhiên, ở Việt Nam

hiện nay, đời sống vật chất của người dân chưa thể đủ để biến việc sử dụng loại xe này thành thông dụng. Song với đà tăng trưởng nhanh của kinh tế Việt Nam, khoảng 5-6 năm nữa, khi thu nhập của người dân vượt qua ngưỡng 500USD/người/năm, một thị trường ô tô Việt Nam sôi động và phong phú sẽ tạo điều kiện cho Mercedes-Benz phát triển và hiện nay MBV đang đặt nền móng cho sự phát triển đó.

Công ty liên doanh Deawoo - Việt Nam (VIDAMCO) lắp đặt dây chuyền từ tháng 11-1995 tới tháng 4 - 1996 thì hoàn thành. Trung tuần tháng 5-1996 đã xuất xưởng 30 xe du lịch 4 chỗ ngồi mang nhãn hiệu CIELO. Tháng 8-1996 dây chuyền lắp ráp xe tải và xe mini buyt đã đi vào hoạt động với công suất 1000 chiếc xe một năm. Năm qua, hầu hết các hãng taxi mới thành lập ở Việt Nam đều sử dụng sản phẩm của VIDAMCO. Các loại xe ô tô của VIDAMCO có 4 điều kiện thuận lợi để tiêu thụ sản phẩm ở thị trường Việt Nam: giá cả thấp nhất trong các số chủng loại xe tương đương; điều kiện thanh toán thoả đáng để bất cứ công ty taxi nào cũng có thể hoàn trả thanh toán bằng chính thu nhập của họ nếu quản lý và điều hành có hiệu quả; chính các công ty taxi Việt Nam đã chứng minh xe Deawoo có độ bền cao và chất lượng tốt; dịch vụ bảo hành và sau bán hàng tận tụy, chu đáo.

IV. MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP ÔTÔ XE MÁY VIỆT NAM

Theo kinh nghiệm của các nước đi trước trong ngành công nghiệp ô tô xe máy thì cần phải có 4 điều kiện để hình thành công nghiệp này là:

- Tích tụ vốn;
- Kỹ thuật;

- Tích tụ của ngành công nghiệp chế tạo phụ tùng;
- Thị trường;

Bằng con đường liên doanh và các chính sách kinh tế vĩ mô thích hợp, Việt Nam đang từng bước tạo ra các điều kiện trên để phát triển ngành công nghiệp ô tô - xe máy, một ngành được xác định là một trong 11 hướng ưu tiên phát triển của ngành cơ khí Việt nam.

Đến nay Việt Nam đã cấp giấy phép cho 14 công ty liên doanh sản xuất lắp ráp ô tô, hợp tác hầu hết với các hãng xe hơi nổi tiếng của thế giới, đến tháng 12 năm 1996 nước ta đã có 7 công ty liên doanh đi vào hoạt động, cung cấp cho thị trường 26 mẫu xe khác nhau bao gồm xe du lịch, City bus. Đến cuối năm 1998, toàn bộ 14 công ty liên doanh sẽ đi vào hoạt động.

Nếu đối chiếu với 4 điều kiện cần thiết để phát triển ngành công nghiệp ô tô nêu trên, có thể chúng ta chưa hoàn toàn thoả mãn được điều kiện nào, nhưng chúng ta có nhiều thuận lợi và giải pháp hữu hiệu cho những điểm yếu của mình. Chẳng hạn, với điều kiện vốn và công nghệ thì nhà nước đã áp dụng biện pháp khuyến khích liên doanh với nước ngoài, có chính sách về đối tượng liên doanh (chọn đối tác có năng lực tài chính và công nghệ, có tiến trình cụ thể về yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá, chuyển giao công nghệ và đào tạo, bồi dưỡng người lao động.)

Đối với điều kiện tích tụ năng lực sản xuất phụ tùng, chúng ta đã có một mạng lưới rộng rãi nhà máy cơ khí, trong đó một số cơ sở chuyên sản xuất phụ tùng ô tô từ mấy chục năm, tuy thiết bị không hiện đại, trình độ công nghệ không cao nhưng lực lượng chuyên môn kỹ thuật lại có một bề dày kinh nghiệm và tay nghề khá vững vàng. Cá biệt, Việt Nam cũng đã có những công ty sản xuất phụ tùng ô tô đạt tới công nghệ tiên tiến. Trong cuộc triển lãm

đầu tiên về công nghiệp phụ tùng ô tô của ASEAN mới được tổ chức tại Băng Cốc, Thái Lan, Công ty Dịch vụ Đầu tư và thương mại (SECOIN) của Việt Nam đã tham gia giới thiệu 20 mẫu phụ tùng ô tô được chế tạo bằng công nghệ đúc quay (spincasting), một công nghệ tiên tiến của Mỹ, cùng với các tài liệu giới thiệu công nghệ này. Các nhà sản xuất phụ tùng ô tô, xe máy rất quan tâm đến công nghệ đó. Công nghệ đúc quay có một số ưu điểm nổi bật rất phù hợp với điều kiện sản xuất phụ tùng ở Việt Nam như: vốn đầu tư không lớn, chi phí làm khuôn rất thấp, thời gian làm khuôn nhanh (khuôn bằng cao su-silic chứ không phải là khuôn kim loại), đúc được bằng một số hợp kim và một số loại nhựa, độ tinh xảo của vật đúc khá cao, có thể nhận các đơn đặt hàng nhỏ.

Về thị trường, khó khăn của Việt Nam hiện nay là thu nhập của người dân đang còn quá thấp, khả năng tiêu thụ ô tô (nhất là ô tô du lịch) chắc chắn sẽ không cao cho nên điều kiện thị trường là bất lợi. Song, cùng với đà tăng trưởng cao của nền kinh tế, nhu cầu tiêu dùng ô tô ở Việt Nam đang tăng nhanh. Đến cuối năm 1995, số đầu xe ô tô sử dụng ở Việt Nam là 340780 chiếc (trong đó có 88254 chiếc xe du lịch, chiếm 26%), tăng 66,2% so với năm 1991, tăng bình quân hàng năm 14%. Với tốc độ này, đến năm 2005 Việt Nam sẽ lưu hành 1,4 triệu chiếc và nhu cầu tiêu thụ vào năm 2005 sẽ là 135000 chiếc, xấp xỉ bằng tổng công suất lắp ráp hàng năm của 14 công ty liên doanh lắp ráp, sản xuất ô tô được cấp giấy phép hiện nay. Ngoài ra, dàn xe ô tô đang sử dụng ở Việt Nam quá già cỗi, vì vậy, tỷ lệ thay thế sẽ cao hơn mức thông lệ 10% hàng năm, góp phần làm tăng cao hơn nhu cầu ô tô trên thực tế. Như vậy, trong 10 năm tới, 14 công ty liên doanh sản xuất ô tô có điều kiện phát huy hết công suất của mình. Vấn đề bây giờ là cần xoá bỏ dần hạn ngạch nhập khẩu xe ô tô mới để các

công ty liên doanh có thể phát huy được công suất của mình, để tự họ xác định lấy số lượng lắp ráp hàng quý, hàng năm tùy theo tình hình tiêu thụ trên thị trường. Việc nhập xe ô tô cũ, xe đã qua sử dụng nên hạn chế dần để có thị trường lớn hơn cho xe mới sản xuất trong nước.

Công nghiệp xe ô tô Việt nam sẽ được hình thành và lớn mạnh dần theo tiến trình nội địa hoá mà Chính phủ đã đề ra. Nhìn chung, các hãng ô tô cam kết tỷ lệ nội địa hoá đều vượt mức quy định, đạt bình quân tỷ lệ nội địa hoá 7,5% trong 5 năm và 35% trong 10 năm. Những cam kết này có động lực bắt nguồn từ hệ thống thuế nhập khẩu bộ linh kiện ô tô có phân biệt theo các dạng, lắp ráp SDK, CKD và IKD. Chúng ta có thể đạt được tỷ lệ nội địa hoá cao hơn nếu có những mức thuế khuyến khích hơn.

Với mục đích đó, Bộ Công nghiệp đang nghiên cứu chính sách nội địa hoá ô tô trên cơ sở một phương thức đánh thuế dựa vào tỷ lệ nội địa hoá đạt được. Nhà nước sẽ công bố trước tỷ lệ nội địa hoá cần thiết cho từng loại ô tô trong khung thời gian nhất định. Tương ứng với các tỷ lệ nội địa hoá là các mức thuế nhập khẩu cho phần phụ tùng và chi tiết còn phải nhập.

Các công ty vượt khung tỷ lệ nội địa hoá hoặc vượt khung thời gian sẽ được hưởng mức thuế ưu đãi hơn. Các công ty ứng dụng công nghệ mới, có tỷ lệ xuất khẩu sản phẩm hoặc phụ tùng cao cũng được hưởng các ưu đãi thuế tương ứng. Như vậy, các công ty sẽ có động lực kinh tế mạnh mẽ thúc đẩy tiến trình nội địa hoá: vừa giảm giá thành xe vừa được giảm thuế. Điều đó làm cho năng lực cạnh tranh của họ tăng lên và tạo điều kiện tiêu thụ sản phẩm nhờ giảm được giá bán hàng.

Chúng ta cần thiết lập và phát triển công nghệ chế tạo phụ tùng ô tô làm cơ sở vững chắc cho nền công nghiệp ô tô.

Kinh nghiệm của các nước tiên tiến cho thấy đầu tư vào ngành chế tạo phụ tùng (không kể luyện kim) cần một lượng vốn gấp 8 lần đầu tư lắp ráp. Hiện nay vốn đầu tư cho 14 dự án lắp ráp là 940 triệu USD. Như vậy, chúng ta cần thu hút khoảng 7,5 tỷ USD đầu tư vào lĩnh vực chế tạo phụ tùng. Nếu mỗi năm thu hút được 350 triệu USD đầu tư vào đây thì phải hơn 20 năm nữa chúng ta mới có được ngành công nghiệp ô tô thực sự và vững chắc.

Động lực kinh tế (giảm giá thành để thu lợi nhuận) và áp lực cạnh tranh của thị trường sẽ thúc đẩy các nhà sản xuất đi nhanh vào nội địa hoá sản phẩm. Các nhà đầu tư sẽ tìm cách phát huy những lợi thế so sánh của Việt Nam. Việt Nam sẽ tìm mọi biện pháp để tăng cường các yếu tố có lợi thế so sánh của mình. Đó là yếu tố lao động có chất lượng, có giá rẻ; yếu tố cơ sở hạ tầng thuận tiện; và trước hết là yếu tố ổn định về chính trị, chính sách.

Về xe máy, theo báo cáo của hiệp hội xe đạp- xe máy Việt Nam, ngoài một số công ty thương mại thuần túy nhập khẩu xe máy nguyên chiếc, cả nước hiện có trên 70 doanh nghiệp chuyên nhập khẩu linh kiện và lắp ráp xe máy dạng CKD. Từ năm 1991 đến năm 1996, tổng số xe máy do các doanh nghiệp trong nước (không kể các công ty liên doanh và của nước ngoài) đã lắp ráp dạng CKD đạt 550 nghìn chiếc, giải quyết việc làm cho trên 3000 lao động. Vấn đề đặt ra với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xe máy trong nước là họ sẽ làm gì khi kết thúc giai đoạn nhập khẩu và lắp ráp CKD được dự kiến vào năm 1998. Hội nghị các doanh nghiệp kinh doanh sản xuất xe gắn máy trong nước họp tại thành phố Nha Trang trong tháng 6 năm 1997 đã đề ra chiến lược sau:

- Chọn một số doanh nghiệp lớn có tiềm năng kết hợp đầu tư có trọng điểm và phân công sản xuất, hợp tác sản

xuất để chế tạo một loại xe máy của Việt Nam. Loại xe này có sử dụng một số linh kiện, phụ tùng nhập khẩu từ nước ngoài song phải có giá thành dưới 1000 USD/chiếc. Các doanh nghiệp sản xuất xe máy trong nước phải chú ý thị trường xe gắn máy rẻ với đối tượng chủ yếu là tầng lớp dân cư có thu nhập thấp.

- Các doanh nghiệp còn lại sẽ triển khai thành các vệ tinh tham gia sản xuất các chi tiết nhỏ không quan trọng hoặc thành các cơ sở bảo hành, bảo dưỡng, thực hiện các nhiệm vụ sau bán hàng xe gắn máy.

Thị trường xe gắn máy ở Việt Nam là thị trường quan trọng có giá trị lớn đòi hỏi các doanh nghiệp sản xuất xe gắn máy trong nước phải có những nỗ lực to lớn, tổ chức lại sản xuất, mạnh dạn đầu tư chiều sâu công nghệ, khảo sát thiết kế, sản xuất loại xe máy phù hợp với nhu cầu thị trường và cạnh tranh được với xe của nước ngoài.

Việt Nam mới đi vào xây dựng và phát triển công nghiệp ô tô xe máy được 5 năm. Chặng đường còn dài, khó khăn không ít nhưng có triển vọng. Với chính sách đúng đắn và cố gắng xử lý tích cực để tháo gỡ những vướng mắc, khó khăn, tạo dựng môi trường đầu tư thuận tiện, hấp dẫn, chắc chắn ngành công nghiệp ô tô xe máy Việt Nam sẽ bước vào thế kỷ XXI với sự khởi sắc và cất cánh.

Phụ lục 1: Các dự án lắp ráp và sản xuất ô tô đang hoạt động tại Việt Nam

TT	Tên dự án	Vốn đầu tư (triệu USD)	Vốn pháp định (triệu USD)	Địa điểm	Đối tác nước ngoài	Việt Nam	Thời hạn (năm)	Công suất thiết kế	Tình hình sản xuất
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1	Ô tô Mekong 208/GP 26.6.1997	35,9	20	TP. HCM + Hà Nội - 33B Phạm Ngũ Lão, Quận Hoàn Kiếm. Tel: 8250345 - 120 Trần Hưng Đạo Q.1 TP. HCM; Tel: 8322459	Nhật - Hàn Quốc	Cơ khí Cổ Loa - Công nghiệp	30; liên doanh	- 5.180 xe/năm + 1.400 xe du lịch + 700 xe bus + 3.080 xe tải	Ngày 15/3/94 khánh thành dây chuyền lắp ráp xe du lịch FIAT TEMPRA, công suất thiết kế của dây chuyền này là 15.000 xe/năm
2	Ô tô Hoà Bình (VMC) 228/GP 19.8.1991	33,15	10	Hà Nội - Km 9 đường Nguyễn Trãi Tel: 8543586 Fax: 8544582 134 Nguyễn Biểu Q.5, TP. HCM Tel: 8362762	Philippin + Nhật Bản	Nhà máy ô tô Hoà Bình	30; liên doanh	- 11.070 xe/năm, trong đó: + 2.500 xe du lịch + 7.000 xe tải nhẹ + 1.570 xe bus và minibus	Dự kiến sản xuất năm 1997 là 3.000 xe, 6 tháng đầu năm đã sản xuất được 2.000 xe. - Có 4 loại xe hơi xuất hiện trên thị trường: KA, MAZDA, BMW, và SWBARU. Hiện nay đã lắp ráp và tiêu thụ 6.000 xe. Bắt đầu hoạt động từ năm 92.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
3	Daewoo - Việt Nam (VIDAMCO) 744/CP 12.12.1993	32,23	10	Hà Nội Xã Tứ Hiệp, huyện Thanh Trì, Hà Nội. Tel: 8613310	Hàn Quốc	Nhà máy 8798, Tổng cục KHKT - Bộ Quốc phòng	30, liên doanh	- 9.500 xe/năm, trong đó: + 8.000 xe du lịch + 500 xe bus + 500 xe tải và + 500 xe Jeep	- Lắp đặt dây chuyền từ 11/95 tới 4/96 thì xong. Trung tuần 5/1996 xuất xưởng 30 xe du lịch 4 chỗ ngồi mang nhãn hiệu CIELO. Tháng 8/96 dây chuyền lắp ráp xe tải và xe mini buýt đã đi vào hoạt động công suất 1.000 xe/năm
4	Vinastar 847/GP 23.4.1995	50	16	Sông Bé	Nhật	Công ty XNK, cung ứng vật tư Bộ GTVT	20, liên doanh	- 9.600 xe mini bus/năm	- 1996 sản xuất 200 xe Proton Wira; 1997 dự kiến tăng thêm 360 xe. Giá bán 29.090 USD
5	Mercedes Benz Việt Nam 1205/GP 14.4.1995	70	13	TP.HCM + Hà Nội + Tầng 2, 17 Ngô Quyền, Hà Nội Tel: 8241463; Fax: 82414562 + Đường Quang Trung P.11, Q. Gò Vấp Tel: 8458306	Đức	Công ty cơ khí ôtô Sài Gòn + Nhà máy ôtô 1/5	30, liên doanh	- 11.000 xe/năm, trong đó: + 5.300 xe bus + 5.100 xe tải + 600 xe du lịch	- Theo dự kiến 1999 sản lượng 3.600 xe trong đó 400 xe du lịch
6	Vindaco (Vietindo Dahatsu corp) 1206/GP 14.4.95	32	13	Hà Nội - 27 Nguyễn Thái Học Tel: 8285880 Fax: 8285951	Nhật	LHXNCK GTVT - Bộ GTVT	30, liên doanh	- 6.700 xe/năm (Xe tải nhẹ)	- Sau 10 năm, sản lượng đạt 8.000 xe/năm

Phụ lục 1: (tiếp theo)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
7	Suzuki - Việt Nam 1212/GP 22.4.95	34,175	11,70	Đồng Nai, Xã Bình Đa, TP Biên Hòa tỉnh Đồng Nai. Tel: (61) 828319 Fax: (61) 818321	Nhật	Công ty Vikyono	30, liên doanh	- 12.400 xe/năm (xe tải mini)	- Dự kiến 1997, sản xuất 192 xe bốn bánh hiệu Super cary gồm: xe tải 1,5 tấn và xe chở khách 6 chỗ; 1998 dự kiến tăng thêm 768 chiếc
8	Ford - Việt Nam 1365/GP 5.9.95	102,7	72	Hải Hưng - Tầng 6 nhà 31 Hai Bà Trưng, Hà Nội. Tel: 8265627 Fax: 8265625	Mỹ	Công ty Dieden Sông Công - Bộ Công nghiệp	40, liên doanh	16.990 xe/năm, trong đó: + 2.280 xe du lịch + 1.280 xe việt dã + 3.940 xe minibus + 9.490 xe tải	
9	Chrysler - Việt Nam 1366/GP 5.9.95	191,5	28,920	Đồng Nai	Mỹ	Công ty Vinapro - Bộ công nghiệp	40, liên doanh	17.000 xe năm, trong đó: + 10.800 xe tải nhẹ + 3.400 xe Jeep + 2.800 xe du lịch	

Phụ lục 1: (tiếp theo)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
10	Toyota - Việt Nam 1367/GP 5.9.95	164,8 trong giai đoạn 1 là 89,6	49,140	- Vĩnh Phú - Toà nhà H1 TC, tầng 7 đường Cầu Giấy Từ Liên Hà Nội. Tel: 8342791 Fax: 8342800	Nhật	Tổng Công ty Máy động lực và máy NN	40, liên doanh	- 20.000 xe/năm (GĐ2) + 6.300 du lịch + 3.000 xe minibus + 10.7000 xe đã dùng. 10.100 xe/năm GĐ1 lắp ráp dạng CKD2 (Hiace và Corolla)	- Khởi công xây dựng nhà máy 29.3.96. Dự kiến quý 3/97 hoàn thành. Đi vào hoạt động từ tháng 10/96. Tháng 6/97 xưởng chính đi vào hoạt động. 6 tháng đầu năm 97 xuất xưởng trên 400 xe. Dự kiến bán ra thị trường 1.000 xe trong năm 1997.
11	Isuzu - Việt Nam 19.10.95	50	15	TP. HCM	Nhật	Samco (Công ty cơ khí ôtô Sài Gòn) và Govimex (Công ty XNK quận Gò Vấp)	40, liên doanh	- 6.750 xe/năm, trong đó: + 1.300 xe bus + 3.050 xe tải nhẹ + 1.200 xe tải mini + 1.050 xe kéo rơmoóc + 150 xe tải hạng nặng	

Phụ lục 1: (tiếp theo)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
12	Việt - Sin Auto 1500/GP 10.2.94	16,4	4,9	Sông Bé	Singapo	Công ty XNK Tracimex Bộ GTVT	30; liên doanh	- 1.200 xe/năm; trong đó + 1.000 xe tải + 200 xe bus	
13	Nissan Việt Nam Auto Tv	110	38	Đà Nẵng	Malaysia		40; liên doanh	- Công suất giai đoạn 1 là 2.000 xe/năm; các loại xe Nissan Sunny/Sentra và Nissan Vanette Đà Nẵng từ cuối năm 1994. Dự kiến đến đầu năm 1998 sẽ xuất xưởng.	- Xây dựng nhà máy DT: 16 ha tại khu công nghiệp Hoà Khánh ở phía Bắc
14	Hinomotor Việt Nam	17	8,1	Hà Nội Tràng Tiền Tel: 8254937 Fax: 8249109	Nhật	Nhà máy sửa chữa ôtô số 1 Bộ GTVT	Liên doanh	1.760 xe/năm (xe tải và xe bus lớn)	- Dự kiến giữa năm 97 sẽ đi vào hoạt động. Từ 1998 - 2000, 1.760 xe các loại/năm

* Hiện nay: tại Việt Nam có 14 công ty liên doanh lắp ráp và sản xuất ôtô; tổng số vốn đầu tư 939,86 triệu USD; tổng vốn pháp định là: 310,76 triệu USD.

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Phụ lục II: Các liên doanh lắp ráp xe máy

1. Công ty liên doanh sản xuất xe gắn máy: Đây là Công ty liên doanh giữa LHXN mô tô xe đạp thành phố Hồ Chí Minh và Mahadhom Ltd. (Thái Lan), có trụ sở tại 341 Cao Đạt, Q.1, thành phố Hồ Chí Minh. Số giấy phép 58/GP ngày 22-6-1989, tổng số vốn đầu tư là 4.800.000 USD, vốn pháp định là 4.800.000 USD. Hoạt động của Công ty là sản xuất, lắp ráp xe máy.

2. Công ty hữu hạn chế tạo công nghiệp và gia công chế biến hàng XK: Đây là Công ty 100% vốn nước ngoài - ChingPhong Investment Co.Ltd, Đài Loan, có trụ sở chính tại 20 Chùa Bộc Hà Nội. Tổng số vốn đầu tư là 55.556.000 USD, vốn pháp định là 55.560.000 USD. Hoạt động của Công ty là lắp ráp, sản xuất xe máy. Số giấy phép 342/GP ngày 25-3-1992. Tính đến nay, Công ty này đã lắp ráp khoảng 60.000 xe gắn máy 2 bánh gồm các kiểu khác nhau như Angel, Bonous, Passing, Enjoy và Husky có dung tích xi lanh từ 50 đến 150 phân khối.

3. Công ty sản xuất phụ tùng xe gắn máy Ying Fa: Đây là Công ty 100% vốn nước ngoài. Công ty Ying Fa Industrial Co.Ltd. (Đài Loan), có trụ sở chính tại đường 30/4, phường Chánh Nghĩa, Thủ Dầu Một, tỉnh Sông Bé. Tổng số vốn đầu tư là 905.830 USD, vốn pháp định là 905.830 USD. Hoạt động của công ty là sản xuất phụ tùng xe gắn máy. Số giấy phép 1019/GP ngày 26-10-1994.

4. Công ty liên doanh sản xuất phụ tùng ô tô, xe máy: Đây là Công ty liên doanh giữa Công ty XNK tổng hợp và Công ty Thái Summit Autoparts Industry Co.Ltd (TSA) (Thái Lan); SKR International Co., Ltd. (Thái Lan) và New Chip Xeng Col, Ltd. (Lào), có trụ sở tại Như Quỳnh,

huyện Mỹ Văn, tỉnh Hưng Yên. Tổng số vốn đầu tư là 39.000.000 USD, vốn pháp định là 15.000.000 USD. Hoạt động của Công ty là sản xuất, lắp ráp ô tô và xe máy. Số giấy phép 1420/GP ngày 31-10-1995.

5. Công ty liên doanh Honda Việt Nam: Đây là Công ty liên doanh giữa Tổng công ty máy động lực và máy nông nghiệp Việt Nam với Công ty Honda Motor Co. Ltd., Nhật và Asia Honda Motor Co., Ltd (Thái), có trụ sở xã Phúc Thắng, huyện Mê Linh, tỉnh Vĩnh Phú, số giấy phép 1521/GP ngày 23-3-1993. Tổng số vốn đầu tư là 104.033.000 USD, vốn pháp định là 31.200.000 USD. Hoạt động chính là sản xuất và lắp xe gắn máy, theo dự kiến trong quý 4/1997 nhà máy Honda Việt Nam sẽ bắt đầu đi vào hoạt động với phương thức hoạt động là lắp ráp dạng IKD các loại xe gắn máy 2 bánh mang nhãn hiệu Honda với công suất hơn 200.000 xe/năm, sau đó sẽ phát triển lên 450.000 xe/năm. Sản phẩm chủ yếu của nhà máy là loại 100 cc.

CHÚ THÍCH

- (1) Dẫn theo Thời báo kinh tế Việt Nam, số 40 (5-10 đến 10-10-1997).
- (2) Thời báo kinh tế Việt Nam, phụ trương tháng 8 - 97, tr.7

Chương V

CÔNG NGHIỆP XI MĂNG VIỆT NAM DƯỚI TÁC ĐỘNG CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

PTS. Tạ Kim Ngọc

PTS. Hoàng Thị Thanh Nhàn

Công nghiệp xi măng không những đóng vai trò quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu xây dựng cơ bản, xây dựng quốc phòng và nhà ở cho nhân dân mà còn trong việc đóng góp vào ngân sách nhà nước. Là loại hàng hoá có liên quan trực tiếp đến các cân đối lớn của nền kinh tế quốc dân, ngành xi măng Việt Nam đã được chính phủ quan tâm đặc biệt, từ đề ra chiến lược phát triển sản xuất toàn diện đến kiểm soát tiêu thụ trên thị trường nội địa.

I. THỰC TRẠNG CÔNG NGHIỆP XI MĂNG GIAI ĐOẠN 1991-1996

1. Tiềm năng phát triển

Có thể thấy rõ rằng Việt Nam hội đủ tiềm năng về nguyên liệu, nhiên liệu, điện năng, lao động, giao thông vận tải, phương tiện thông tin liên lạc... để xây dựng công nghiệp xi măng thành ngành công nghiệp mạnh nhằm trước hết thoả mãn nhu cầu xây dựng trong nước và sau

đó dành một phần xuất khẩu. Theo kết quả tìm kiếm địa chất đến 1995, có 12 tỷ tấn đá vôi và vài tỷ tấn đất sét nằm tập trung ở 18 tỉnh thuộc cả 3 miền Bắc - Trung - Nam. Tuy nhiên, nếu trừ đi 25% trữ lượng thuộc vào các công trình quốc phòng hay di tích lịch sử văn hoá cần bảo vệ và bảo tồn, ngành xi măng vẫn có trữ lượng 9 tỷ tấn đá vôi và 1 tỷ tấn đất sét, mức đủ nguyên liệu chính để sản xuất 40-50 triệu tấn xi măng/năm trong vòng 150 năm. Trữ lượng than Quảng Ninh tới 8,3 tỷ tấn sẽ là nguồn nhiên liệu chủ yếu. Điện cho nhu cầu sản xuất xi măng hiện tại mới chiếm 4% - 6% tổng công suất. Nguồn nước ngầm và lộ thiên đủ cung ứng cho các nhà máy xi măng đã và sẽ xây dựng. Công nghiệp xi măng hiện đại cần khoảng 400 lao động các loại/1 triệu tấn. Với 20.000 lao động tại xí nghiệp, ngành xi măng không cần phải bổ sung nhân lực nhưng vẫn cần thực hiện đào tạo lại hoặc nâng cao kiến thức cho người lao động trong ngành để đáp ứng yêu cầu chất lượng. Mặc dù không phải tất cả các vùng nguyên liệu chủ yếu đều được phân bố ở những nơi thuận tiện chuyên chở, nhưng ngành xi măng cũng như Chính phủ đều đã tính đến các giải pháp khắc phục sự nghèo nàn về cơ sở hạ tầng để mở đường cho phát triển sản xuất xi măng. Sau cùng là khả năng tích lũy vốn, ngành xi măng đã dự kiến gọi vốn từ nhiều nguồn trong và ngoài nước, bao gồm cả một phần quan trọng từ ODA.

Tóm lại, xét về cả tiềm năng tự nhiên và tài lực, vật lực tự có, những điều kiện cần thiết đã được tính toán đủ để phát triển xi măng thành ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu là chủ yếu. Chủ trương cơ bản này xuất phát từ tình hình thị trường khu vực, thị trường nội địa cũng như từ những thông lệ của ngành xi măng ở nhiều nước trên thế giới. Trong tương lai, nếu xi măng Việt Nam có thể

đưa ra thị trường nước ngoài cũng chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng sản lượng và cũng chỉ nhằm trang trải một phần nhu cầu nhập khẩu các yếu tố đầu vào mà trong nước chưa thể cung ứng.

2. Sản xuất và tiêu thụ

Trong những năm 1991-1996, nhu cầu xi măng trong nước tăng rất nhanh. Tốc độ tăng trưởng nhu cầu trung bình trong 6 năm lên tới 22%/năm, vượt xa so với tốc độ tăng trưởng sản xuất trung bình là 15%/năm. Sự bất cập giữa sản xuất và tiêu thụ khiến cho ngành xi măng phải nỗ lực bằng mọi giải pháp để chống đỡ kể cả phát triển nhanh 3 triệu tấn xi măng lò đứng: ngoài ra còn phải nhập khẩu hàng năm từ 1 - 1,5 triệu tấn, chủ yếu là clinker. Có thể nói, từ đầu thập kỷ đến nay, công nghiệp xi măng Việt Nam phát triển hưng thịnh nhờ nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao cùng với sự bùng nổ nhu cầu xây dựng. Theo một logic, sự quan tâm đầu tư bất động sản kéo theo sự gia tăng lượng tiêu thụ tất cả các vật liệu xây dựng, trong đó đặc biệt lớn là xi măng. Chỉ tính riêng 2 năm 1992 và 1993, tốc độ tăng tiêu thụ xi măng lên tới 26,6% và 25,5%. Cùng với hàng loạt công trình hạ tầng cơ sở mà điển hình là đường dây cao thế 500 KV và đường cao tốc Bắc Thăng Long - Nội Bài, các công trình xây dựng trong dân mọc lên nhanh chóng trong những năm 1992-1995 đã đẩy mâu thuẫn cung - cầu xi măng lên đến độ gay gắt. Hệ quả tất yếu của sự bất cập giữa sản xuất và tiêu thụ là cơn sốt đầu tư xây dựng nhà máy xi măng. Chỉ trong vòng 6 năm từ 1991-1996 sản lượng xi măng đã nâng từ 2,99 triệu tấn lên 6,2 triệu tấn, trong khi đó cầu thực tế tăng từ 3,004 triệu tấn đến 8,2 triệu tấn (xem bảng 1).

**BẢNG 1. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, TIÊU THỤ VÀ NHẬP KHẨU XI MĂNG
GIAI ĐOẠN 1990-1995**

Năm	Sản xuất		Tiêu thụ		Nhập khẩu
	Triệu tấn	Mức tăng so với năm trước (%)	Triệu tấn	Mức tăng so với năm trước (%)	
1990	2,55	-	2,550	-	0
1991	2,99	17,2	3,004	17,8	0,14
1992	3,86	29,1	3,880	29,1	0,20
1993	4,22	9,3	4,854	22,5	0,534
1994	4,62	9,5	6,162	29,6	1,542
1995	5,24	13,5	7,200	16,8	2,63
1991-95	20,93	TB: 15,7	25,0	TB: 23,1	4,740

Nguồn: Tạp chí Ngoại thương, 4 - 10/12/1996.

Sản lượng xi măng được nâng lên gấp đôi là kết quả của việc xây dựng ô ạt các nhà máy xi măng của các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Đến cuối năm 1996, cả nước đã có 4 nhà máy xi măng lò quay, 51 nhà máy xi măng lò đứng và 10 trạm nghiền clinker đang hoạt động với tổng công suất thiết kế 9,02 triệu tấn/năm. Ngoài ra còn có 4 nhà máy xi măng lò quay, 4 nhà máy xi măng lò đứng và 8 trạm nghiền clinker đang đầu tư với tổng công suất thiết kế là 11,22 triệu tấn/năm. Đó là chưa kể đến 6 nhà máy xi măng liên doanh với nước ngoài đang triển khai đầu tư có tổng công suất thiết kế 10,1 triệu tấn/năm. Như vậy đến năm 2000, tổng lực công suất thiết kế toàn ngành lên tới 28 triệu tấn/năm, nếu chỉ vận hành với 75% công suất, sản lượng xi măng cả nước có thể lên đến gần 21 triệu tấn.

Tuy nhiên thị trường tiêu thụ xi măng từ cuối 1996 đến nay (9-1997) đã xuất hiện những dấu hiệu bất ổn giữa cung và cầu. Năm 1997, cầu thực tế chỉ đạt từ 9.4 - 9.6 triệu tấn xi măng trong khi tổng cung lên tới 11.1 triệu

tấn, trông thấy dư thừa 1.5 đến 1.7 triệu tấn. Cho đến giữa năm nay, cả nước có khoảng 1 triệu tấn xi măng tồn đọng và kết quả là tháng 5-1997. Bộ Thương mại Việt Nam đã phải ban hành lệnh tạm ngừng nhập khẩu xi măng cho đến hết 1997. Khi xây dựng dự án xây mới nhà máy xi măng, các nhà đầu tư dự kiến tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam có thể đạt 10% - 11% trong những năm 1996 -1997. Song trên thực tế điều đó không xảy ra. Theo kết quả 2 dự báo khác nhau, về nhu cầu tiêu thụ xi măng Việt Nam đến năm 2000, thứ nhất chỉ từ 14,7 - 14,9 triệu tấn nếu tốc độ tiêu thụ tăng bình quân năm là 15%-17%; thứ hai, sẽ là 16,3-16,7 triệu tấn nếu tốc độ tiêu thụ tăng trưởng bình quân 18%-20% (xem bảng 2).

BẢNG 2: DỰ BÁO SẢN LƯỢNG VÀ NHU CẦU TIÊU THỤ XI MĂNG GIAI ĐOẠN 1997-2000

(Đơn vị: triệu tấn)

Năm	Sản lượng	Nhu cầu tiêu thụ	
		Dự báo 1	Dự báo 2
1997	10.600	9,4 - 9,6	9,7 - 9,8
1998	12.000	10,9 - 11,1	11,5 - 11,7
1999	16.200	12,6 - 12,9	13,7 - 13,9
2000	20.700	14,7 - 14,9	16,3 - 16,7

Nguồn: Thời báo kinh tế Việt Nam số 9, 29/1/1997 và số 20, 8/3/1997.

Như vậy, trong giai đoạn 1991-1996, cung xi măng Việt Nam chuyển từ trạng thái thấp rất xa so với cầu và trở thành một trong những nguyên nhân gây "cơn sốt nóng" vào đầu 1995 sang trạng thái cung hơn cầu khá lớn, và dẫn đến "cơn sốt lạnh" từ đầu 1997. Ngay từ bây giờ, vấn đề giải quyết khủng hoảng thừa xi măng đã trở thành bức xúc. Chưa kể tới tình trạng thừa sẽ trở nên nghiêm trọng

hơn một khi có hàng loạt công trình đang và sẽ tiếp tục đầu tư vào sản xuất xi măng.

3. Trình độ công nghệ

Cho đến nay, công nghiệp xi măng Việt Nam hiện tồn tại đồng thời 3 phương pháp công nghệ sản xuất:

- Phương pháp ướt của 4 lò quay thuộc xi măng Hải Phòng, 2 lò thuộc xi măng Hà Tiên, và 2 lò thuộc xi măng Bỉm Sơn.

- Phương pháp bán khô của 55 cơ sở xi măng lò đứng với tổng công suất 3,02 triệu tấn/năm.

- Phương pháp khô của 4 dây chuyền thuộc về 3 nhà máy Chính Fong, Hoàng Thạch và Hà Tiên 2.

Sự tồn tại của 3 phương pháp công nghệ khác nhau cũng như mức độ hiện đại khác nhau trong một phương pháp phản ánh hiện trạng nền kinh tế của một nước mới ra khỏi khủng hoảng và đang vươn mình đi lên trong tiến trình hiện đại hoá. Trong 55 cơ sở xi măng lò đứng sử dụng phương pháp bán khô chỉ có 11 nhà máy sản xuất tốt, 39 nhà máy trung bình, số còn lại cho ra sản phẩm xi măng kém, không được thị trường chấp nhận do mua phải thiết bị cũ. Theo phương pháp này, xi măng lò đứng chỉ sản xuất được xi măng PC-30, chất lượng đủ để xây dựng các công trình nhỏ, không đòi hỏi kiên cố, thích hợp với thị hiếu ở nông thôn. Trong khi đó phương pháp khô được sử dụng ở các dây chuyền xi măng lò quay có trình độ công nghệ tiên tiến, các chỉ tiêu về tiêu hao nhiệt năng, điện năng, mức độ tự động hoá điều khiển sản xuất, nồng độ bụi và tiếng ồn trong nhà xưởng đều đạt tiêu chuẩn quốc tế. Ngành xi măng Việt Nam đang phấn đấu đến năm 2005 đạt ngang trình độ công nghệ của các nước trong vùng và sẽ sử dụng phổ biến công nghệ lò quay hơn là lò đứng.

4. Giá cả

Nhìn chung trong giai đoạn 1991-1995 do cung không đủ cầu, do chính sách giá cả chưa thật hợp lý, công tác quản lý kinh doanh xuất nhập khẩu và lưu thông trên thị trường trong nước còn có nhiều điều bất ổn đã tác động đến việc nâng giá xi măng. Thêm vào đó, giá vật tư đầu vào đặc biệt là việc lên giá điện kinh doanh cũng góp phần đẩy giá xi măng trên thị trường cả nước năm sau cao hơn năm trước, trung bình mức tăng giá từ 16,5%-22,6%/năm. So với năm 1991, giá xi măng bán ra tại các nhà máy năm 1995 cao hơn từ 1,7 đến 1,9 lần.

Vì nhiều lý do mà giá xi măng được xác định theo cơ chế Ủy ban Vật giá chính phủ thông qua phương án giá do Tổng Công ty Xi măng Việt Nam kết hợp với ý kiến thống nhất của Bộ Xây dựng đề nghị. Xi măng bao PC-30 theo tiêu chuẩn TCVN 2682 - 1992, kể cả nhập khẩu, của tất cả các tổ chức sản xuất và kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế tiêu thụ trên các thị trường chính của Việt Nam đều phải chịu sự khống chế của giá bán lẻ chuẩn tại các thị trường đó. (Ví dụ: giá bán lẻ tối đa do Ủy ban Vật giá chính phủ qui định ở Thành phố Hồ Chí Minh là 1 triệu đồng Việt Nam/tấn, ở Hà Nội là 900.000 đồng Việt Nam/tấn). Trong trường hợp cung không đủ cầu dẫn đến cầu phải điều chỉnh vượt giá bán lẻ chuẩn 10% thì Ủy ban Vật giá chính phủ cùng với Bộ Xây dựng sẽ xem xét và quyết định sau khi Tổng Công ty Xi măng Việt Nam đề xuất và trình phương án.

Trên thực tế việc tuân theo cơ chế định giá như vậy bộc lộ nhiều điều nghịch lý:

- Thứ nhất, các nhà hoạch định cơ chế giá không đề cập đến tình huống cung vượt quá cầu, vậy điều chỉnh hạ thấp giá như thế nào. Nếu giá vẫn giữ nguyên, có nghĩa là quy

luật cung cầu không phát huy tác dụng điều tiết thị trường và khuyến khích cạnh tranh lành mạnh.

- Thứ hai, trước năm 1996, các liên doanh nước ngoài chưa tham gia vào thị trường nhiều như hiện nay. lợi nhuận siêu ngạch của các doanh nghiệp kinh doanh và sản xuất xi măng phần lớn trở lại làm lợi cho các DNNN Việt Nam. Nhưng từ hơn 2 năm này cơ cấu tham gia sản xuất đã thay đổi, thị phần mà các liên doanh xi măng chiếm được trong điều kiện giá xi măng cao (cao hơn nhiều so với giá trung bình trong khu vực, khoảng 50 USD/tấn, giá nhập tại cảng Hải Phòng) đã vô hình chung buộc người tiêu dùng Việt Nam phải mua hàng với giá đắt hơn, làm lợi không chỉ 1 lần cho các doanh nghiệp trong nước mà 2 lần làm lợi cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Hiện tại, với thị phần xi măng 25% thuộc về các nhà đầu tư nước ngoài, trong tương lai con số này lên 50%, điều nghịch lý trên càng trở nên nghịch lý gấp 2.

Hoạch định chính sách giá cả xi măng thực sự là bài toán khó giải trong điều kiện phải đảm bảo mọi cân đối kinh tế, xã hội của Việt Nam.

II. CHIẾN LƯỢC, CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN NGÀNH CÔNG NGHIỆP XI MĂNG ĐẾN NĂM 2010

Trên cơ sở nhu cầu, thực trạng sản xuất và đầu tư phát triển trong những năm 1990-1996, căn cứ vào yêu cầu và tốc độ tăng trưởng GDP (9-10% mỗi năm từ 1996-2000), dựa vào những điều kiện tiềm năng về tài nguyên và những nguồn lực của đất nước, Bộ Xây dựng và Tổng Công ty Xi măng Việt Nam đã đề ra mục tiêu phát triển ngành công nghiệp xi măng đến năm 2000 và 2010 là: thoả mãn nhu cầu tiêu dùng xi măng cho xây dựng và phát triển kinh tế xã hội của cả nước, đồng thời dành một phần xuất

khẩu, nhằm cân đối ngoại tệ cho trả nợ và tái sản xuất mở rộng. Từng bước đưa ngành xi măng Việt Nam trở thành một ngành công nghiệp mạnh, có công nghệ hiện đại ngang bằng với các nước trong khu vực, góp phần tăng trưởng GDP và thực hiện thắng lợi đường lối công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, đồng thời cố gắng thoả mãn các chủng loại xi măng cho các nhu cầu xây dựng.

Trước yêu cầu phát triển kinh tế xã hội Việt Nam thời kỳ mở cửa, nhu cầu xi măng cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng của đất nước là rất lớn. Theo tính toán của Bộ Xây dựng và Tổng Công ty Xi măng Việt Nam, nhu cầu xi măng của Việt Nam vào khoảng 7.5 triệu tấn/năm hiện nay, và đến năm 2000, nhu cầu tiêu thụ xi măng sẽ vào khoảng 20-22 triệu tấn/năm⁽¹⁾. Tại Hội nghị quốc tế về "công nghệ và thiết bị sản xuất xi măng" tổ chức tại Hà Nội vào cuối tháng 4-1996, Bộ Xây dựng đã trình bày triển vọng phát triển ngành công nghiệp xi măng Việt Nam giai đoạn 1996-2010 với chỉ tiêu đạt 40-44 triệu tấn/năm vào năm 2010. Trước mắt, ngành công nghiệp xi măng phải đạt 20 triệu tấn/năm vào năm 2000⁽²⁾.

Đại hội lần thứ VIII Đảng Cộng sản Việt Nam đã xác định rõ yêu cầu đối với ngành xi măng là "sản lượng xi măng năm 2000 đạt khoảng 18-20 triệu tấn"⁽³⁾.

Để đạt được những mục tiêu và yêu cầu trên đây, Bộ Xây dựng và Tổng Công ty xi măng Việt Nam đã đưa ra những định hướng lớn đầu tư phát triển ngành công nghiệp xi măng từ 1996 đến năm 2000 và 2010 theo tinh thần Nghị quyết Đại hội lần thứ VIII của Đảng: "Đưa vào sản xuất các nhà máy xi măng đang xây dựng; huy động và vay vốn để mở rộng, xây dựng mới một số nhà máy xi măng, kể cả lò đứng; liên doanh với nước ngoài"⁽⁴⁾.

1. Định hướng đầu tư phát triển ngành công nghiệp xi măng đến năm 2010

Định hướng đầu tư phát triển ngành công nghiệp xi măng đến năm 2010 được chia làm 3 giai đoạn:

Thứ nhất, giai đoạn 1996-2000

- Tập trung mọi nguồn lực để hoàn thành xây dựng các công trình đang triển khai để đưa vào sản xuất theo đúng tiến độ: xi măng Vân Xá (Huế), công suất thiết kế (CSTK) 500 ngàn tấn/năm đi vào sản xuất cuối năm 1996; xi măng Sao Mai, CSTK 1.76 triệu tấn/năm, hoạt động vào cuối năm 1997; xi măng Bút Sơn, CSTK 1.4 triệu tấn/năm đưa vào hoạt động quý IV/1997; xi măng Nghi Sơn (Thanh Hoá), CSTK 2.2 triệu tấn/năm, hoạt động vào cuối năm 1999; xi măng Bỉm Sơn (Thanh Hoá) sẽ hoàn thành cải tạo và hiện đại hoá giai đoạn I vào đầu năm 1998 với mục tiêu tăng công suất từ 1.2 triệu tấn/năm lên 1.8 triệu tấn/năm và giai đoạn II, tăng công suất lên 2.5 triệu tấn/năm.

- Tổng công suất thiết kế các dự án và công trình đầu tư giai đoạn 1996-2000 là 24,35 triệu tấn, trong đó các dự án tự đầu tư là 15,22 triệu tấn (chiếm 62,50%), các dự án liên doanh đầu tư với nước ngoài là 9,13 triệu tấn (chiếm 37,5%).

- Đầu tư phát triển xi măng lò đứng, đảm bảo đạt công suất 3 triệu tấn vào năm 1997, với chất lượng sản phẩm tốt đảm bảo vệ sinh môi trường.

Xây dựng, cải tạo và mở rộng xong 55 nhà máy xi măng lò đứng, trong đó: đầu tư chiều sâu 20 nhà máy cũ, đưa tổng công suất thiết kế từ 200 nghìn tấn lên 322 nghìn tấn; đầu tư mở rộng 20 nhà máy với tổng công suất 1.56 triệu tấn; đầu tư xây dựng mới 15 nhà máy có tổng công suất 1,14 triệu tấn.

- Đầu tư xây dựng các trạm nghiền clinker có công suất từ 80 nghìn tấn đến 100 nghìn tấn và lớn hơn dọc bờ biển miền Trung và miền Nam .

Thứ hai, giai đoạn 2001-2005

Thực hiện và hoàn thành đầu tư 11 công trình, trong đó có 8 công trình đầu tư mới với tổng công suất 10,2 triệu tấn (Tam Điệp, Ninh Bình; Hải Long và Quang Hạnh, Quảng Ninh; Thạch Mỹ, Quảng Nam; Thanh Hà, Quảng Bình; Cam Lộ, Quảng Trị; Tư Thiết, Sông Bé; Hát Lót, Sơn La) và 2 dự án đầu tư mở rộng là Chinh Fong II, Hải Phòng và Bút Sơn II với tổng công suất 2,8 triệu tấn.

Thứ ba, giai đoạn 2006-2010

- Đây là giai đoạn cuối cùng trong định hướng đầu tư từ năm 1996 đến 2010. Vì vậy, việc thực hiện các dự án đầu tư phát triển công nghiệp xi măng trong giai đoạn này sẽ có những thuận lợi hơn về hạ tầng cơ sở như hệ thống cảng biển, sông, đường sắt... Hướng đầu tư chính trong giai đoạn này là đầu tư mở rộng 5 công trình với tổng công suất thiết kế 8,3 triệu tấn/năm (bao gồm: làng Bàng B, Nghi Sơn II (Thanh Hoá); Hải Long II (Quảng Ninh); Hoàn Cầu 2, Quảng Ninh; Thanh Hà 2, Quảng Bình- và đầu tư mới 7 công trình, với tổng công suất thiết kế là 9,8 triệu tấn (bao gồm Lương Sơn, Hoà Bình; Yên Mao, Phú Thọ; La Hiên, Bắc Thái; Đồng Lâm, Huế; Đồng Bành, Lạng Sơn; Mỹ Đức, Hà Tây và một công trình ở tỉnh Tuyên Quang).

- Tìm các đối tác nước ngoài có tiềm năng về kỹ thuật, công nghệ và nguồn vốn.

- Tất cả các nhà máy đang và sẽ xây dựng lớn đều phải đảm bảo được trang thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến và đáp ứng yêu cầu bảo vệ môi trường.

2. Chính sách thương mại đầu tư trong ngành xi măng

Nghị quyết 88/CP ngày 31-12-1996 của Chính phủ về chương trình phát triển khoa học và công nghệ vật liệu ở Việt Nam đến năm 2010 đã nêu rõ "Việc xây dựng cơ sở hạ tầng đề ra những yêu cầu lớn đối với ngành xi măng. Việt Nam lại có nhiều tiềm năng về nguyên, nhiên liệu và điều kiện thuận lợi để phát triển lĩnh vực công nghiệp này". Chính vì vậy, để những định hướng trên đây trở thành hiện thực, Bộ Xây dựng và Tổng Công ty Xi măng Việt Nam đã đưa ra những chính sách thương mại đầu tư thích hợp để ngành xi măng đáp ứng được yêu cầu phát triển của nền kinh tế.

a) Chính sách thương mại

Hiện tại và cả tương lai, công nghiệp xi măng Việt Nam chưa được xác định là ngành hướng về xuất khẩu. Cơ sở thực tiễn của hướng chiến lược này bao gồm:

- Tìm được thị trường xuất khẩu xi măng trong khu vực là rất khó. Nhiều năm qua, Việt Nam khi cần nhập khẩu xi măng đều tìm đến Trung Quốc và Indônêxia. Do vậy, để chen chân vào thị trường 2 nước này là cả vấn đề lớn. Hơn nữa nhu cầu nội địa và năng lực sản xuất của một số nước Châu Á khác như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Ấn Độ đều đã được cân đối, thậm chí có dư nhỏ để xuất khẩu (nhu cầu và sản xuất ở tuần tự các nước là 86-90; 54,38-56; 22,30-25; 125,8-136). Từ 1998 trở đi, các nước ASEAN cũng như một số nước Châu Á khác đều dự định phát triển xi măng với tốc độ 10% trở lên những thông tin đó cho thấy xi măng Việt Nam chỉ nên giới hạn ở cung ứng cho thị trường nội địa.

- Về chất lượng, mẫu mã và giá cả đều sẽ bị cạnh tranh gay gắt nếu mạo hiểm đưa ra thị trường nước ngoài. Nhìn chung trình độ công nghệ của đa số các doanh nghiệp xi măng còn thấp hơn nhiều so với nhiều nước trong vùng, thậm chí với ngay các liên doanh nước ngoài ở Việt Nam. Phẩm cấp xi măng phổ biến là PC-30, loại PC-40 còn rất ít, chưa đạt tiêu chuẩn thế giới ISO-679-1989 (E), các loại xi măng cao cấp chuyên dùng khác chưa sản xuất được, trong khi đó trình độ quản lý sản xuất của các doanh nghiệp xi măng còn thấp, năng suất lao động chưa cao, các nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước rất lớn, tình hình đó đẩy giá thành sản xuất lên cao đến mức cạnh tranh ngay trên thị trường nội địa cũng đã gay gắt. Mức cạnh tranh sẽ gay gắt hơn nếu đưa ra tiêu thụ ở nước ngoài. Vì những lẽ đó cũng như còn nhiều lẽ khác chưa thể kể ra ở phần trình bày này, xi măng Việt Nam lựa chọn thị trường trong nước làm cơ sở cho đầu tư là hợp lý. Theo đó, chính sách thương mại được hình thành chủ yếu nhằm hỗ trợ cho hướng phát triển kể trên.

Hiện trạng lực lượng cơ khí của Việt Nam còn rất yếu kém. Việt Nam không những phải nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho công nghiệp xi măng mà ngay cả sản phẩm thiết bị rời và phụ tùng cho ngành cũng phải trông cậy vào nhập khẩu. Đối với các hạng mục này, mức thuế suất nhập từ 0%-2% đã được áp dụng và được đưa vào danh mục chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chung (CEPT). Từ nay đến 2004, ngành xi măng dự kiến phối hợp với ngành cơ khí Việt Nam, cụ thể là Tổng Công ty Cơ khí xây dựng hoặc Tổng Công ty Máy và thiết bị Bộ Công nghiệp và một đơn vị cơ khí của nước ngoài để xây dựng một nhà máy cơ khí thiết bị chuyên dùng cho ngành, tiến tới đảm nhận 70%-80% thiết bị xi măng trong nước, giảm phần lớn trông cậy vào nguồn thiết bị và phụ tùng nhập ngoại. Niên hạn

hoàn tất CEPT mà Việt Nam cam kết là 2006, trong trường hợp đó, liệu dự án công nghiệp cơ khí như vậy có mang lại hiệu quả hay không. Nói khác đi, dự án phải đảm bảo được nguyên tắc: giá bán phụ tùng tự chế tạo phải thấp hơn giá bán các phụ tùng nhập khẩu sau thuế 5%. Nếu không tính toán kỹ lưỡng, con số 70%-80% sẽ chỉ là chỉ tiêu phấn đấu mong manh.

Ngoài ra, nhiều yếu tố đầu vào quan trọng khác đều được hưởng thuế suất nhẹ từ 5% trở xuống, trong đó đá phấn (2%), vỏ bao xi măng (1%), clinker (5%)... Trong điều kiện thị trường xi măng khủng hoảng thiếu những năm 1992-1995, chính sách nhập khẩu với thuế suất thấp góp một phần đẩy các nhà đầu tư đều quyết định nhanh chóng xây dựng nhiều, quá nhiều nhà máy xi măng lò đứng với công nghệ gây tác hại đến môi trường và hiệu quả không cao. Bộ Xây dựng đã phải chính thức yêu cầu các địa phương chấm dứt phát triển tràn lan các cơ sở xi măng lò đứng và không được sử dụng loại xi măng này vào các công trình trọng điểm. Quy định nhập khẩu clinker với thuế suất thấp cũng đã được nhiều doanh nghiệp Việt Nam khai thác. Đã có một số địa phương đầu tư phát triển loại hình nhà máy nghiền clinker thành xi măng bằng các nguồn vốn khác nhau, kể cả vay vốn nước ngoài như Công ty Xi măng Hải Vân ở Đà Nẵng. Tuy nhiên, về lâu dài, việc nhập clinker để sản xuất xi măng cũng là điều bất hợp lý đối với một nước có nguồn nguyên liệu phong phú như Việt Nam. Hơn thế, nguồn clinker nhập khẩu không ổn định đã ảnh hưởng đến sản xuất, hạ thấp hiệu quả đầu tư dài hạn.

Như đã trình bày ở trên, vì là hàng hoá có liên quan đến các cân đối lớn của nền kinh tế, có nhu cầu sử dụng rộng rãi và dễ gây nên những biến động giá cả đi theo, nên xi măng (cùng với 5 mặt hàng khác) được xếp vào loại

nhạy cảm. Mức thuế nhập khẩu xi măng giai đoạn 1991-1996 đã được hạ thấp từ 22% xuống 18% và hiện nay là 15%. Dù vậy, hàng năm Bộ Thương mại vẫn quản lý hạn ngạch nhập khẩu cũng như kế hoạch phân bổ hạn ngạch cho các doanh nghiệp kinh doanh xi măng. Trên thực tế, việc điều hành hoạt động nhập khẩu có nhiều vấn đề bất hợp lý đã góp phần không nhỏ đến sự biến động thị trường xi măng Việt Nam. Đầu năm 1995, đã xuất hiện những dấu hiệu của "sốt nóng" xi măng, song đến hết quý I/1995, Bộ Thương mại mới hoàn tất việc phân bổ hạn ngạch nhập, đẩy sự khan hiếm lên đến cao độ vào tháng 4-1995. Tình hình ngược lại từ hơn một năm trở lại đây. Tính đến tháng 7-1997 tổng lượng xi măng tồn kho trên toàn lãnh thổ Việt Nam lên đến con số gần 1 triệu tấn. Nguyên nhân chủ yếu là năng lực sản xuất trong nước đã được cải thiện, trong khi nhu cầu tiêu thụ hầu như dậm chân tại chỗ, thị trường nhà đất vẫn tiếp tục chững lại, vốn đầu tư thực hiện vẫn đạt thấp. Vậy mà trước khi Bộ Thương mại cấm nhập xi măng (5-97), từ tháng 1-6/1997 các doanh nghiệp kinh doanh xi măng vẫn kịp có đủ hạn ngạch để đưa tới 280.000 tấn xi măng Trung Quốc, Hàn Quốc và Thái Lan vào Việt Nam, lượng nhập khẩu này tuy đã được hạn chế nhưng vẫn tăng 40% so với cùng kỳ năm trước.

Tóm lại, đối với ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu như công nghiệp xi măng Việt Nam, việc đề xuất hệ thống chính sách thương mại trợ giúp cho sự phát triển là quan trọng, điều hành để hướng phát huy hiệu quả thực sự quan trọng hơn. Những bài học thành bại sẽ giúp cho hoạch định chính sách và điều hành tốt hơn nền công nghiệp xi măng Việt Nam trong tương lai.

b) Chính sách đầu tư

Đây là một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự phát triển của ngành xi măng Việt Nam. Chính sách

đầu tư bao gồm chính sách đầu tư vốn: khoa học và công nghệ; nhân lực.... trong đó đầu tư vốn có tính quyết định.

Về đầu tư vốn

Theo tính toán của Tổng Công ty Xi măng Việt Nam, để đạt tới công suất 20 triệu tấn xi măng/năm vào năm 2000 và 44 triệu tấn vào năm 2010, ngành xi măng Việt Nam cần có tổng vốn đầu tư khoảng 2,6 tỷ USD trong giai đoạn 1996 - 2010, 2,2 tỷ USD thời kỳ 2001-2005 và 2,7 tỷ USD giai đoạn 2006-2010... Các nguồn vốn đầu tư bao gồm vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài; vốn tín dụng ưu đãi của Nhà nước vốn vay nước ngoài và trong nước do doanh nghiệp tự huy động hoặc thông qua sự bảo lãnh của Chính Phủ.

Tuy các nhà máy xi măng cần ít vốn đầu tư hơn các nhà máy hoá dầu và các nhà máy thép, nhưng cũng là những nhà máy đòi hỏi nhiều trang thiết bị máy móc, nên thời gian hoàn vốn khá dài. Trong điều kiện hiện nay, những khó khăn về tài chính đã hạn chế nỗ lực tăng công suất của các nhà máy xi măng thuộc Tổng Công ty Xi măng Việt Nam, và lại những khó khăn trong việc huy động vốn từ khu vực tư nhân trong nước cho thấy việc tăng công suất phụ thuộc vào đầu tư của các xí nghiệp nước ngoài. Nói khác đi, để có đủ vốn đầu tư phát triển ngành xi măng, việc liên doanh liên kết với các đối tác nước ngoài có ý nghĩa rất quan trọng. Chính vì vậy, Nhà nước đã đề ra những chính sách chủ trương ưu đãi đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Nghị định số 12/CP ngày 18-2-1997 của Chính phủ, quy định chi tiết thi hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam nêu rõ :

- Miễn thuế lợi tức trong 1 năm kể từ khi kinh doanh có lãi và giảm 50% trong hai năm tiếp theo.

- Thời gian liên doanh 50 năm (mức tối đa).

- Miễn thuế nhập khẩu các loại thiết bị, vật tư dùng cho các công trình.

- Áp dụng giá thuế đất hợp lý theo từng vùng.

- Thuế suất thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài là 5% đối với nhà đầu tư nước ngoài góp vốn pháp định hoặc vốn để hợp doanh từ 10 triệu USD trở lên.

Các nhà đầu tư nước ngoài đã và đang tích cực hưởng ứng chủ trương chính sách trên. Tính đến hết tháng 5/1997, Chính phủ đã cấp giấy phép cho 6 dự án liên doanh xi măng với nước ngoài, với Tổng Công suất 10,1 triệu tấn/năm và tổng vốn đầu tư 1.478,3 triệu USD (bảng 3)

BẢNG 3. CÁC DỰ ÁN XI MĂNG CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

Dự án	Địa danh	Chủ đầu tư	Vốn đầu tư (triệu USD)	Sản lượng (triệu tấn/năm)	Mức độ thực hiện
1. Xi măng Nghi Sơn	Thanh Hoá	Nhật Bản	347	2,27	Đang thực hiện đầu tư
2. Xi măng Chingfong	Hải Phòng	Đài Loan	288,3	1,4	Đã hoàn thành
3. Xi măng Phúc Sơn	Hải Dương	Xingapo	265	1,8	Đang chuẩn bị thực hiện
4. Xi măng Sao Mai	Kiên Giang	Thụy Sĩ	270	1,8	Đang thực hiện đầu tư
5. Xi măng Vân Xá	Thừa Thiên Huế	B.V.Islands	48	0,5	Đã hoàn thành
6. Xi măng Hoàn Cầu	Quảng Ninh	Đài Loan	260	1,4	Đang chuẩn bị thực hiện
			1.478,3	10,1	

Nguồn: Báo Đầu tư nước ngoài 16-22/1/1996; 26-5-1997

Tuy vậy, việc thực hiện chính sách liên doanh đầu tư đòi hỏi ngành xi măng phải tính toán đầy đủ các mặt mới có thể đảm bảo được lợi ích của Việt Nam như: Chọn lựa

đối tác liên doanh có đủ năng lực về tài chính, có công nghệ hiện đại, có thái độ đúng đắn trong trách nhiệm thực hiện luật pháp và chủ quyền của Việt Nam. Đảm bảo quyền bình đẳng trong việc thực hiện dự án và điều hành sản xuất kinh doanh...

Theo tính toán của các chuyên gia, để có được một nhà máy xi măng công suất 1 triệu tấn/năm, có công nghệ hiện đại và bảo đảm an toàn môi trường, ngành xi măng phải đầu tư không dưới 200 triệu USD. Để khai thác có hiệu quả nguồn khoáng sản đá vôi của mình, 4 tỉnh miền Trung từ Quảng Bình đến Quảng Nam cần đầu tư khoảng 1,3 tỷ USD, tương đương với số vốn đầu tư xây dựng nhà máy lọc dầu Dung Quất⁽⁵⁾. Để chủ động tạo nguồn vốn, bên cạnh việc thực hiện chính sách liên doanh, Tổng Công ty xi măng thực hiện chính sách huy động vốn theo cơ chế tự vay vốn đầu tư sản xuất và tự trả, gồm những nguồn vốn sau:

- Vốn khấu hao tài sản cố định và lợi nhuận sau khi làm nghĩa vụ nhà nước, khả năng huy động nguồn vốn này trong giai đoạn 1996-2000, khoảng 18-20% tổng số đầu tư.

- Vốn vay tín dụng kế hoạch của Nhà nước chiếm 30% tổng vốn đầu tư hàng năm.

- Nguồn vốn bán cổ phần, cổ phiếu của cán bộ công nhân viên trong ngành và của nhân dân.

- Vốn liên doanh với các đối tác trong nước.

Thực hiện cơ chế trên, ngày 31-8-1994, Tổng Công ty Xi măng đã lập tờ trình số 711 TCT/KTKT để trình Thủ tướng Chính phủ cho phép thực hiện cơ chế riêng tạo vốn đến năm 2000.

- Tổng Công ty đã đề nghị Chính phủ cho sử dụng 100% vốn khấu hao cơ bản để đầu tư phát triển ngành (bắt đầu

thực hiện từ quý 4/1994), đồng thời đề nghị được chủ động trích tăng khấu hao vào giá thành tùy theo mức độ chịu đựng của giá thành và bán sản phẩm được thị trường chấp nhận trong từng năm.

- Tổng Công ty được huy động 80% quỹ phát triển sản xuất và 50% quỹ phúc lợi được trích hàng năm của các công ty xi măng trực thuộc để đầu tư phát triển ngành.

- Tổng Công ty đề nghị được vay tín dụng lãi suất ưu đãi của ngân hàng đầu tư phát triển Việt Nam và được ký hợp đồng tín dụng vay ngoài nước kèm theo các hợp đồng thương mại đối với số ngoại tệ còn thiếu.

- Thực hiện phát hành trái phiếu xây dựng ngành xi măng đến nhiều đối tượng trong cả nước theo Nghị định 120/CP ngày 17-9-1994 của Chính phủ ban hành quy chế về phát hành trái phiếu và cổ phiếu doanh nghiệp nhà nước.

- Đối với các công trình xây dựng nhà máy xi măng lò đứng phục vụ trực tiếp cho nông thôn miền núi, Nhà nước có chính sách ưu đãi, tạo điều kiện cho các địa phương phát triển, thuế doanh thu 5-6%; miễn thuế lợi tức trong 4 năm đầu và giảm 50% trong 2 năm tiếp theo

Về đầu tư công nghệ

Như trên đã trình bày, các nhà máy sản xuất xi măng ở Việt Nam phần lớn lạc hậu, cũ kỹ (trừ nhà máy xi măng Hoàng Thạch và một phần nhà máy xi măng Hà Tiên), và vì thế mặc dù đã chạy hết công suất nhưng lượng xi măng sản xuất ra vẫn không đáp ứng được nhu cầu theo các nhà hoạch định chính sách và sản xuất xi măng Việt Nam, việc áp dụng những tiến bộ kỹ thuật, đưa công nghệ mới của thế giới vào các nhà máy xi măng Việt Nam là một nhu cầu bức thiết. Đầu tư phát triển sản xuất xi măng bằng

công nghệ hiện đại và sử dụng nguyên liệu địa phương là giải pháp quan trọng đối với ngành xi măng ở Việt Nam. Tuy nhiên, hiện nay trong bối cảnh có nhiều hãng sản xuất và cung cấp thiết bị cho công nghiệp xi măng Việt Nam và giữa họ đang có sự cạnh tranh gay gắt thì việc lựa chọn công nghệ nào và thực hiện chuyển giao như thế nào là vấn đề không đơn giản.

Tổng Công ty Xi măng Việt Nam đã quyết định đầu tư xây dựng mới các dây chuyền sản xuất theo phương pháp khô: hệ thống lò nung, máy nghiền hiện đại với mức tiêu hao nhiệt năng và điện năng thấp; trang bị cơ giới hoá và tự động hoá cao, đảm bảo các yêu cầu khắt khe của tiêu chuẩn bảo vệ môi trường.

Nghị quyết 88/CP ngày 31-12-1996 của Chính phủ về chương trình phát triển khoa học và công nghệ vật liệu ở Việt Nam đến năm 2010 đã nêu rõ:

1. Về công nghệ sản xuất xi măng: Phải lựa chọn phương pháp khô với công nghệ tiên tiến tự động hoá cao, cải tạo và đổi mới công nghệ của các nhà máy xi măng sản xuất theo phương pháp ướt; xây dựng các nhà máy mới theo công nghệ tiên tiến.

2. Về chủng loại xi măng: ngoài xi măng poóc lăng thông dụng cần sản xuất các loại xi măng đặc biệt như xi măng bền sunfat để sử dụng trong môi trường biển, xi măng dùng trong các giếng khoan dầu khí, xi măng cường độ cao, xi măng poóc lăng puzolan v.v... để sử dụng cho các công trình đặc biệt.

Tăng cường đầu tư trang thiết bị cho các trạm nghiền clinker. Bởi vì thiết bị nghiền là một trong những khâu quan trọng có tính chất quyết định đến năng suất và sản lượng xi măng. Hiện tại nhiều tỉnh Nam Trung Bộ và Nam Bộ xin đầu tư trạm nghiền clinker. Song phần lớn các

dự án này đều không có nguồn cung cấp clinke ổn định ở trong nước mà phải nhập từ nước ngoài. vì vậy phương hướng đầu tư các trạm nghiền là phải có hợp đồng liên doanh liên kết với các nhà máy xi măng lò quay đã và đang thực hiện ở miền Trung và miền Bắc, gắn liền với các tổ chức tiêu thụ xi măng của cơ sở.

Xi măng lò đứng là biện pháp vừa đáp ứng nhanh chóng nhu cầu xi măng, vừa giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Vốn đầu tư ít (suất đầu tư của xi măng lò đứng rất rẻ, khoảng 45 - 50 USD/ tấn sản phẩm, bằng 1/3 của suất đầu tư cho xi măng lò quay, thời gian thu hồi vốn ngắn. Nếu công suất đạt 80-90% của lò 8.8 vạn tấn, lò 6.6 vạn tấn thì chỉ sau 6-7 năm là hoàn thành việc khấu hao cơ bản), thi công nhanh, tận dụng được nguyên liệu địa phương, cung ứng cho nhu cầu tại địa phương và giảm chi phí vận chuyển. Tuy nhiên, công nghệ này chỉ nên duy trì ở tỷ lệ nhỏ nhất định và coi như giải pháp tình thế khi các công trình xi măng lò quay hiện đại chưa đủ thoả mãn nhu cầu tiêu thụ. Trong tương lai xa, các nhà hoạch định phát triển đầu tư xi măng dự kiến sẽ thay thế dần dần lò đứng bằng lò quay. Từ nay đến khi đó, xi măng lò đứng vẫn cần được nâng cấp, cải tạo hệ thống sản xuất đảm bảo không chỉ chất lượng xi măng mà còn giảm thiểu những thiệt hại về ô nhiễm môi trường và sức khoẻ cho người lao động.

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NGÀNH CÔNG NGHIỆP XI MĂNG

1. Nâng cấp chất lượng điều tra đánh giá tài nguyên

Đây là một trong các giải pháp quan trọng nhất, đảm bảo cho định hướng chiến lược và chính sách đầu tư phát triển ngành công nghiệp xi măng. Việc tăng cường và

nâng cấp chất lượng khảo sát thăm dò và tìm kiếm thêm nguyên liệu cho phát triển ngành công nghiệp xi măng là rất cần thiết để Nhà nước có tư liệu chính xác, độ tin cậy cao trong việc xem xét quyết định đầu tư, chủ trương xuất khẩu xi măng và có biện pháp khai thác sử dụng tiết kiệm. Tuy nhiên, để làm tốt điều này, Nhà nước có sự đầu tư kinh phí cho điều tra giám định nguồn lực: trữ lượng mỏ đá vôi, đất sét, phụ gia... một cách chặt chẽ.

2. Nhà nước tạo điều kiện cho ngành xi măng tạo vốn đầu tư phát triển

Nhà nước tạo điều kiện cho ngành xi măng tạo vốn đầu tư phát triển bằng cách cho Tổng Công ty Xi măng phát hành trái phiếu dài hạn để huy động các nguồn vốn hỗ trợ cho đầu tư sản xuất xi măng, quan tâm đầu tư thích đáng cho sản xuất xi măng, trong cân đối vốn tín dụng đầu tư hàng năm; đối với các dự án có hiệu quả kinh tế, bảo đảm trả nợ được, Bộ Tài chính bảo lãnh vay vốn nước ngoài và Ngân hàng cho vay vốn tín dụng đầu tư không phải thế chấp.

Đồng thời Nhà nước xem xét chính sách thuế hợp lý, đóng thuế một lần. Mức thuế được tính khoảng 10% (cách tính thuế này đã được áp dụng ở một số nước trong khu vực, như ở Thái Lan tính 7% giá bán...)

3. Đầu tư phát triển

Việc đầu tư phát triển công nghiệp xi măng phải đồng bộ với chế tạo cơ khí thiết bị, phụ tùng, nhà máy sản xuất bao bì. Để đảm bảo được khối lượng, chất lượng thiết bị và phụ tùng, ngành công nghiệp xi măng cần phối hợp với ngành cơ khí Việt Nam để chọn lựa một số cơ sở cơ khí đã có trang bị bổ sung để đầu tư nâng cấp và phân công chế

tạo phụ tùng theo từng loại: phụ tùng kích thước lớn, phụ tùng bi đạn và tấm lót máy nghiền..., đồng thời thực hiện liên doanh với Tổng Công ty Cơ khí xây dựng, Tổng Công ty Máy và thiết bị Bộ Công nghiệp và liên doanh với các cơ sở cơ khí nước ngoài để đầu tư xây dựng nhà máy cơ khí thiết bị chuyên dùng cho ngành xi măng, tiến tới thiết kế chế tạo 70-80% thiết bị xi măng ở trong nước.

4. Xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng

Đầu tư xây dựng nhà máy xi măng phải gắn liền với đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đặc biệt tại các vùng mỏ đá vôi. Để làm được điều này, Tổng Công ty Xi măng chủ động phối hợp với Bộ Giao thông vận tải và các cơ quan chức năng nghiên cứu đầu tư cải tạo, xây dựng và phát triển hệ thống đường xá, cảng biển, phát triển các phương tiện bốc dỡ và chuyên chở đồng bộ cho năng suất cao như toa xe đường sắt, tàu và xà lan đường thủy, ô tô chuyên dụng chở xi măng rời, các dạng bốc dỡ và vận chuyển xi măng bao đóng kiện...

Phát triển hệ thống tiếp nhận, phân phối xi măng bằng cách chuyển đổi chức năng của một số trạm nghiền clinke ở gần nguồn phụ gia đã được xây dựng từ các năm trước thành các trạm nghiền phụ gia và tiếp nhận xi măng rời để tăng sản lượng xi măng sản xuất bằng nguồn clinke trong nước, giảm nhập khẩu clinke nước ngoài.

5. Đào tạo đội ngũ cán bộ

Đào tạo đội ngũ cán bộ kỹ thuật, công nhân quản lý, công nhân lành nghề đủ khả năng vận hành sản xuất trong ngành xi măng trên cơ sở kết hợp đào tạo trong nước và nước ngoài. Ngoài việc tuyển dụng nhân sự từ các trường đại học trong nước, ngành công nghiệp xi măng cần có kế hoạch gửi đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn,

ng nghiệp vụ cho các cán bộ sang các nước có công nghệ xi măng tiên tiến.

Bên cạnh đó, việc thực hiện đào tạo lại và bổ túc chuyên môn tại chỗ cho đội ngũ cán bộ, công nhân, nhằm nâng cao chất lượng vận hành các nhà máy đang sản xuất và điều phối lao động cho nhà máy mới là rất quan trọng và cần thiết.

6. Tổ chức quản lý thị trường

Do thị trường xi măng trong nước phụ thuộc vào tốc độ phát triển kinh tế của từng vùng, từng khu vực, trong đó sự phát triển đô thị, các công trình cơ sở hạ tầng, các khu công nghiệp, các công trình thuỷ điện và thuỷ lợi chiếm 1 tỷ lệ quyết định trong cơ cấu thị trường tiêu thụ xi măng, vì thế thị trường xi măng có cơ cấu biến động theo tốc độ và quy mô phát triển kinh tế và đô thị của từng vùng. Và lại thị trường xi măng Việt Nam biến động theo "mùa thời tiết": về mùa mưa, tốc độ xây dựng bị chậm lại, mùa khô tốc độ xây dựng lớn hơn...

Xuất phát từ đó, việc tổ chức quản lý, điều hành thị trường xi măng hợp lý, nhanh nhạy và bình đẳng giữa các vùng là rất quan trọng, nhằm đảm bảo sự cạnh tranh lành mạnh giữa các công ty xi măng và hiệu quả quản lý của Nhà nước đối với ngành.

CHÚ THÍCH

- (1) Báo Khoa học kỹ thuật kinh tế số 44 ngày 2-11-1995.
- (2) Báo Sài gòn giải phóng ngày 13-6-1994.
- (3) Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1996.
- (4) Như trên.
- (5) Báo Đầu tư Việt Nam ngày 26-5-1997.

Chương VI

CÔNG NGHIỆP DỆT - MAY VIỆT NAM: THỰC TRẠNG, CHÍNH SÁCH VÀ TRIỂN VỌNG

PTS. Trần Văn Tùng

PTS. Nguyễn Hồng Sơn

I. THỰC TRẠNG CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP DỆT - MAY

Công nghiệp dệt - may Việt Nam đã phát triển khá nhanh về số lượng cơ sở sản xuất, giá trị sản lượng, số lượng sản phẩm chủ yếu xuất khẩu trên các thị trường thế giới.

1. Về số lượng cơ sở dệt - may

Cuối năm 1995 tổng số cơ sở dệt lên đến 74.633 đơn vị cơ sở, gấp 4 lần năm 1985 và gấp hơn hai lần số cơ sở của năm 1990. Tốc độ tăng khá so với các ngành công nghiệp khác trong cùng thời kỳ. Trong khi số cơ sở công nghiệp dệt quốc doanh có 100 giảm đi 18 cơ sở so với năm 1990, số hợp tác xã dệt giảm từ 1.224 xuống 165, thì số doanh nghiệp dệt tư nhân lại tăng từ 17 lên 99 cơ sở (gấp 6 lần) và các hộ cá thể dệt đã tăng từ 35.107 lên 74.269 (gấp hai lần).

Tổng số cơ sở may năm 1995 có 34.736, tăng 28% so với năm 1985, nhưng chỉ bằng 88,2% so với năm 1990. Trong khi số cơ sở quốc doanh tăng từ 96 lên 115 thì số cơ sở ngoài quốc doanh lại giảm đi 11,9%. Cơ sở tập thể giảm từ 296 xuống còn 77; số hộ cá thể giảm từ 38.976 xuống còn 34.161 (giảm đi 12,4%), ngược lại số cơ sở tư nhân tăng từ 26 lên 383 (tăng gấp 14,7 lần)

Tính chung tổng số cơ sở công nghiệp dệt - may năm 1995 đã là 109.369, tăng 139,7% so với năm 1985 và tăng 44,2% so với năm 1990. Trong đó có 215 cơ sở quốc doanh và 109.154 cơ sở ngoài quốc doanh. Số lượng các cơ sở ngoài quốc doanh tăng nhanh, đặc biệt cơ sở tư nhân đã tăng từ 43 lên 482 (tăng 11 lần), hộ tiểu, thủ công nghiệp cá thể tăng từ 74.083 lên 108.430 (tăng 46,4%), nhưng cơ sở tập thể hợp tác lại chỉ còn 242 (giảm đi 84,1%).

2. Về giá trị sản lượng của ngành công nghiệp dệt - may

Nếu xem xét giá trị sản lượng của ngành công nghiệp dệt - may chia theo ngành dệt và ngành may, lấy giá cố định năm 1989 làm tiêu chuẩn, ta thấy rằng công nghiệp dệt có tốc độ tăng chỉ bằng một nửa tốc độ tăng chung. Do đó tỷ trọng trong toàn ngành đã giảm đi từ 9% (năm 1990) xuống còn 6,1% (năm 1996). Công nghiệp may tăng với tốc độ nhanh hơn; gấp đôi tốc độ tăng của toàn ngành dệt - may và gấp 4 lần tốc độ tăng của ngành công nghiệp dệt, do đó tỷ trọng trong toàn bộ ngành công nghiệp này đã tăng từ 1,4% (năm 1990) lên 2,7% (năm 1996). Số liệu chi tiết cho ở bảng 1

**BẢNG 1. GIÁ TRỊ SẢN LƯỢNG CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP
DỆT - MAY (TỶ ĐỒNG)**

Giá trị và cơ cấu	1992	1993	1994	1995	1996
Toàn ngành công nghiệp	18116,9	20412,0	23214,2	26584,1	30332,0
- Công nghiệp dệt	1423,1	1438,3	1624,0	1633,9	1857,2
- Tỷ trọng so với toàn ngành	7,9	7,0	7,0	6,1	6,1
- Công nghiệp may	262,1	367,7	555,7	762,4	829,6
- Tỷ trọng so với toàn ngành	1,4	1,8	2,4	2,7	2,7
- Công nghiệp dệt và may	1685,2	1806,0	2.179,7	2360,3	2686,8
- Tỷ trọng so với toàn ngành	9,3	8,8	9,4	8,9	8,9

Nguồn: - Niên giám thống kê 1996, Tổng cục Thống kê

- Báo cáo hàng năm của Tổng Công ty Dệt - may

Từ bảng 1, ta thấy mặc dầu công nghiệp may có tỷ lệ tăng cao, nhưng do tỷ trọng trong toàn ngành thấp hơn nhiều lần so với công nghiệp dệt, mà ngành dệt lại có mức tăng thấp cho nên tính chung ngành công nghiệp dệt-may vẫn tăng thấp hơn tốc độ tăng chung của toàn ngành công nghiệp, nên tỷ trọng của ngành dệt - may đã giảm đi từ 10,4% năm 1990 xuống còn 8,9% năm 1996.

Nếu xét giá trị sản lượng của công nghiệp dệt - may chia theo thành phần kinh tế ta thấy, ở cả hai ngành này, các thành phần kinh tế quốc doanh và ngoài quốc doanh đều có mức tăng qua các năm từ 1991 đến 1996. Nhưng tốc độ tăng của dệt - may ở ngoài quốc doanh nhanh hơn, do đó mặc dù tỷ trọng của dệt - may quốc doanh vẫn còn lớn nhưng đã giảm xuống. Tốc độ tăng trung bình hàng năm thời kỳ 1991-1996 của dệt quốc doanh trung ương là 5,4%.

của dệt quốc doanh địa phương là 3%, của may quốc doanh trung ương là 25,7% và của may quốc doanh địa phương là 26,3%. Do quốc doanh trung ương chiếm tỷ trọng lớn về ngành dệt (78,4%) nhỏ về may (39,5%) cho nên tính chung cho cả ngành công nghiệp dệt - may quốc doanh trung ương chỉ tăng 7,5% và quốc doanh địa phương tăng cao hơn và đạt tỷ lệ 11,4%.

Giá trị sản lượng trong thời kỳ 1991-1995 của công nghiệp dệt ngoài quốc doanh có biến động lớn. Trong khi các đơn vị tập thể giảm bình quân 23% một năm, thì sản xuất ở khu vực tư nhân tăng khá cao, mỗi năm tăng 39,8%; hộ gia đình cá thể cũng có tốc độ tăng hàng năm là 14,5%. Do đó làm cho tỷ trọng trong ngành dệt của các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh đã thay đổi. Cụ thể tỷ trọng của các hợp tác xã của ngành dệt đã giảm từ 41,7% (năm 1991) xuống còn 8,3% (năm 1995). Ngược lại tỷ trọng của khu vực tư nhân và hộ gia đình lại tăng tương ứng là 2,9% lên 11,3% và 55,4% lên 80,3% trong cùng thời kỳ.

Trong công nghiệp may ngoài quốc doanh, sản lượng của các đơn vị của các hợp tác xã bình quân hàng năm giảm 30,6%, tỷ trọng giảm từ 38,9% xuống còn 1,5% trong thời kỳ 1991-1995. Khu vực tư nhân tăng với tốc độ rất cao, 134,2% năm. Do đó tỷ trọng đã tăng từ 2,4% lên 40,4% trong cùng thời kỳ. Hộ cá thể đạt tốc độ tăng 33,1% một năm, thấp hơn tốc độ tăng của các thành phần khác ngoài quốc doanh, nên tỷ trọng đã giảm từ 58,7% xuống còn 58,1%.

Tính gộp lại thì cả hai ngành dệt - may ngoài quốc doanh đều thể hiện rõ xu thế: sản lượng của các hợp tác xã giảm bình quân hàng năm 24%, của khu vực tư nhân tăng

70,4% còn của các hộ gia đình có mức tăng hàng năm 18,6%.

3. Các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của ngành dệt - may

Sản phẩm chủ yếu của ngành công nghiệp dệt - may gồm hơn 10 chủng loại. Đó là sợi, vải lụa, vải bạt, quần áo dệt kim, quần áo may sẵn, khăn mặt, bít tất, len đan....

Có một số sản phẩm chủ yếu của ngành này vẫn giữ được mức tăng trưởng khá, đó là các loại vải lụa, bít tất, sợi và quần áo may sẵn. Riêng quần áo may sẵn có tốc độ tăng khá cao, bình quân hàng năm là 5,1%, đặc biệt từ năm 1994 đến năm 1996 tốc độ tăng hàng năm là 27,7%. Sản phẩm của công nghiệp dệt - may chủ yếu được xuất khẩu trên thị trường thế giới là hàng may mặc, vải, hàng thêu, thảm len và thảm dày. Số liệu về tình hình xuất khẩu hàng dệt - may được cho bởi bảng 2.

BẢNG 2. SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU CỦA NGÀNH DỆT - MAY THEO CÁC NĂM

Kim ngạch xuất khẩu và tỷ trọng	1992	1993	1994	1995	1996
Tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước(triệu USD)	2580,7	2985,2	4054,3	5448,9	7255,8
-Hàng may mặc(triệu USD)	190,2	238,8	475,6	765,5	1150,0
-Tỷ trọng (%)	4,2	8,0	12,2	14,0	15,8
-Vải (triệu m)	12,4	7,8	11,2	31,5	-
-Hàng thêu(triệu USD)	4,6	22,1	18,2	20,4	-
-Thảm len(1000m ²)	160,0	284,0	216,0	69,0	-
-Thảm dày(1000m ²)	135	253	224	112	-

Nguồn: Niên giám thống kê 1996. Tổng cục Thống kê, tr. 117-125.

Giá trị xuất khẩu của sản phẩm công nghiệp dệt - may đã giảm mạnh trong hai năm 1990-1991, bắt đầu tăng lên từ năm 1992. Điều rất đáng lưu ý là kim ngạch xuất khẩu hàng may mặc bình quân hàng năm thời kỳ 1991- 1996 đã tăng 32.3% năm, cao hơn tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu bình quân hàng năm trong cùng thời kỳ (20.2%). Do đó tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu ngày càng có vị trí thích đáng và đang tăng lên. .

4. Đầu tư trực tiếp nước ngoài trong ngành dệt-may Việt Nam

Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và đầu tư, tính hết quý I/ 1996, trong lĩnh vực sản xuất sợi, dệt vải và may mặc đã có 123 dự án được cấp giấy phép với số vốn đăng ký là 1165.21 triệu USD. (Trừ ra 21 dự án có vốn đầu tư 55.78 triệu USD đã bị giải thể trước hạn), còn 102 dự án đầu tư nước ngoài vẫn còn hoạt động.

- Lĩnh vực sợi, dệt nhuộm

Về hình thức đầu tư, chủ yếu các đối tác nước ngoài góp 100% vốn. Cụ thể là có 29 dự án hoạt động theo hình thức 100% vốn nước ngoài với số vốn đầu tư là 885.07 triệu USD (chiếm 91% tổng số vốn đăng ký). Trong số đó có 15 dự án đã triển khai góp 51.33 triệu USD vào xây dựng cơ sở hạ tầng và sản xuất, 5 dự án đang giải toả mặt bằng và 10 dự án đã sản xuất đem lại doanh thu là 59.22 triệu USD, tạo việc làm cho gần 5000 lao động. Đặc biệt dự án dệt Pang Rim tại Phú Thọ đã hoạt động và có mức doanh thu hàng tháng 2 triệu USD, còn một số dự án đang làm các thủ tục hành chính để triển khai hoạt động.

Các xí nghiệp liên doanh có 16 dự án với vốn đầu tư là 81.66 triệu USD (chiếm 8.3% so với tổng số vốn đăng ký).

Trong đó có 13 dự án đã triển khai và góp vốn 59,44 triệu USD (chiếm 75,9% so với tổng số vốn đăng ký). có 9 dự án đã sản xuất đem lại doanh thu là 76,65 triệu USD và tạo việc làm cho hơn 3.500 người lao động, số dự án còn lại đang triển khai mặt bằng xây dựng.

Các dự án hợp doanh đang triển khai thực hiện. Riêng năm 1995 đã cấp giấy phép cho 14 dự án với vốn đầu tư là 322,58 triệu USD, trong đó 10 dự án đầu tư 100% vốn nước ngoài, 4 dự án liên doanh vốn đầu tư là 12,94 triệu USD. Tại thành phố Hồ Chí Minh đang triển khai dự án nhuộm.

Về đối tác đầu tư, gồm 13 nước và lãnh thổ. Trong đó Malaixia, Hàn Quốc và Đài Loan chiếm 69,6% số dự án và 90,8% số vốn đầu tư. Malaixia có 1 dự án với vốn đầu tư là 403,2 triệu USD, Hàn Quốc 19 dự án với vốn đầu tư là 347,67 triệu USD, Đài Loan 12 dự án với vốn đầu tư 129,56 triệu USD. Hồng Kông, Nhật Bản, Pháp mỗi nước có 3 dự án với vốn đầu tư tương ứng là 3,45 triệu USD, 6,95 triệu USD và 9,21 triệu USD.

Các dự án tập trung chủ yếu ở Đồng Nai (8 dự án), thành phố Hồ Chí Minh (18 dự án), Lâm Đồng (5 dự án), Phú Thọ (3 dự án). Từ năm 1991 đến năm 1995 đã có 17 dự án tăng vốn đầu tư. Vốn đầu tư đã tăng lên so với thời kỳ đăng ký là 194,97 triệu USD. Riêng năm 1995 có 8 dự án xin điều chỉnh tăng vốn thêm là 173,73 triệu USD, đặc biệt là dự án dệt Hualong tăng thêm 160,49 triệu USD. So với các lĩnh vực đầu tư khác, tỷ lệ tăng vốn đầu tư trong ngành dệt - may tương đối cao.

Về hiệu quả của các dự án có thể thấy qua các mặt sau đây:

Thứ nhất, đến hết năm 1995 đã có 29 dự án hoạt động, trong đó 19 dự án đi vào sản xuất đem lại doanh thu 231,6 triệu USD. Thứ hai, đã nộp 263,54 ngàn USD thuế lợi tức

và 1,328 triệu USD thuế doanh thu. Thứ ba tạo việc làm cho hơn 9000 lao động.

- Về lĩnh vực may mặc

Nếu không tính 13 dự án kém hiệu quả đã bị rút giấy phép trước thời hạn thì lĩnh vực may mặc còn 56 dự án đang hoạt động với vốn đăng ký là 142,7 triệu USD.

Thứ nhất, về hình thức đầu tư chủ yếu là nước ngoài góp vốn 100%. Có 31 dự án nước ngoài 100% vốn đầu tư là 76,18 triệu USD. Trong đó có 14 dự án đã sản xuất với doanh thu 41,89 triệu USD và hơn 15 dự án đang chuẩn bị triển khai.

Thứ hai, các đối tác đầu tư gồm 15 nước và lãnh thổ, chủ yếu tập trung vào một số nước Châu Á và Liên bang Nga, xếp theo thứ tự. Đài Loan 18 dự án với số vốn 45,04 triệu USD, Hồng Kông 11 dự án với vốn đầu tư là 15,62 triệu USD, Hàn Quốc 9 dự án với vốn đầu tư 14,69 triệu USD, Nhật Bản 6 dự án với số vốn đầu tư là 7,22 triệu USD và Liên bang Nga 1 dự án với số vốn là 22 triệu USD. Hầu hết các dự án đầu tư tập trung ở thành phố Hồ Chí Minh và Đồng Nai.

Thứ ba, hiệu quả hoạt động của các dự án được đánh giá là khá tốt. Có 38 dự án triển khai góp vốn 63,93 triệu USD, đã hoạt động và đem lại doanh thu hơn 95,73 triệu USD. Thuế doanh thu nộp cho nhà nước 262 ngàn USD, thuế lợi tức là 356 ngàn USD, tiền thuê đất là 672 ngàn USD và đã tạo việc làm cho hơn 12.300 lao động.

Nhìn chung vốn trung bình đầu tư vào ngành dệt - may nhỏ bé. (Trừ dự án dệt Hualong ở Đồng Nai với số vốn đầu tư ban đầu là 200 triệu USD), hầu hết các dự án đầu tư có vốn dưới 10 triệu USD. Lúc đầu một số dự án dưới dạng liên doanh liên kết, sau một thời gian hoạt động, các chủ

đầu tư muốn chuyển sang hình thức 100% vốn nước ngoài. Nói chung các cơ sở dệt - may đều thiếu vốn, một số doanh nghiệp đứng bên bờ vực phá sản, muốn tăng khả năng sản xuất hàng xuất khẩu, mở rộng thị trường đòi hỏi phải có vốn đầu tư và trang thiết bị mới. Việc củng cố và phát triển ngành dệt - may đòi hỏi phải có hàng loạt chính sách đồng bộ của Nhà nước.

5. Thị trường xuất khẩu

Hàng dệt - may Việt Nam được xuất khẩu ra hai khu vực thị trường có hạn ngạch và không có hạn ngạch.

Thị trường có hạn ngạch do các nước EU áp đặt. Kể từ năm 1993, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt - may vào EU tăng liên tục, tỷ lệ tăng bình quân 23% một năm, đặc biệt năm 1996 tăng 25% so với năm 1995. Năm 1993 có 148 doanh nghiệp (trong đó có 37 doanh nghiệp ngoài quốc doanh) được giao hạn ngạch xuất khẩu 55 loại hàng vào EU, đạt được kim ngạch 250 triệu USD. Năm 1994 có 148 doanh nghiệp (kể cả doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) được giao hạn ngạch xuất khẩu, xuất ra 66 loại hàng, thu được 285 triệu USD. Năm 1995 và năm 1996 số doanh nghiệp được giao hạn ngạch xuất khẩu và kim ngạch xuất khẩu đạt được tương ứng là: 292 doanh nghiệp và 350 triệu USD; 325 doanh nghiệp và 450 triệu USD. Trong nửa đầu năm 1997, kim ngạch xuất khẩu vào EU của ngành dệt - may tăng 42% so với cùng kỳ năm 1996. Tại EU, Đức là nước nhập khẩu nhiều nhất hàng dệt - may của Việt Nam, đứng thứ hai là Pháp, thứ ba là Hà Lan, tiếp theo đó là Anh, Italia, Tây Ban Nha, Bỉ và một số nước Châu Âu khác với giá trị kim ngạch xuất khẩu thấp.

Trong số các xí nghiệp xuất khẩu hàng dệt - may vào EU thì các xí nghiệp trung ương luôn dẫn đầu về giá trị

tuyệt đối, nhưng tỷ trọng lại giảm dần. Năm 1993 kim ngạch xuất khẩu của các xí nghiệp trung ương là 125.689 triệu USD (chiếm 50,3%) thì năm 1994 là 133.277 triệu USD (chiếm 48,5%) và năm 1995 con số đó là 151.877 triệu USD (chiếm 43,9%). Các xí nghiệp địa phương có mức hoạt động xuất khẩu ổn định, chiếm tỷ trọng từ 37,7-38% tổng kim ngạch xuất khẩu vào EU. Các xí nghiệp ngoài quốc doanh có mức tăng xuất khẩu khá nhanh, tỷ trọng năm 1993 là 12%, thì 1994 là 13,5%, năm 1995 là 18,5% và 1996 là 20%. Đặc biệt các doanh nghiệp ở phía Nam luôn luôn dẫn đầu về tốc độ tăng và tỷ trọng xuất khẩu hàng dệt - may vào EU, chiếm tỷ trọng 70% tổng kim ngạch xuất khẩu vào EU (riêng thành phố Hồ Chí Minh chiếm tới 60%).

Không ràng buộc bởi hạn ngạch, hàng dệt - may xuất khẩu sang các thị trường này tăng tương đối nhanh trong các năm đã qua. Năm 1996 kim ngạch xuất khẩu tại các thị trường này là 650 triệu USD (tăng 80% so với năm 1995). Trong số các thị trường không hạn ngạch, Nhật Bản tiêu thụ khoảng 500 triệu USD, còn lại là Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Xingapo và các nước SNG và Đông Âu... Riêng kim ngạch xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ năm 1996 là 25 triệu USD.

Tóm lại, trong một số năm gần đây ngành dệt - may đã đạt được những kết quả chủ yếu sau:

Một là, ngành công nghiệp dệt - may tăng nhanh về số lượng cơ sở, số lượng hàng hóa xuất khẩu và kim ngạch xuất khẩu. Mức tăng kim ngạch xuất khẩu không nhanh so với một số ngành công nghiệp khác nhưng ngày càng chiếm vị trí quan trọng trong tổng kim ngạch xuất khẩu của toàn bộ ngành công nghiệp. Cụ thể là một số năm gần đây, ngành công nghiệp dệt - may chỉ chiếm khoảng 2,7%

giá trị sản lượng toàn ngành công nghiệp, nhưng lại chiếm tới 30% kim ngạch xuất khẩu. Nếu như so sánh với tổng kim ngạch xuất khẩu của toàn bộ nền kinh tế thì năm 1996 tỷ trọng đó là 15,8%, nghĩa là giá trị xuất khẩu của hàng dệt - may chỉ đứng sau dầu khí mà thôi. Điều đó chứng tỏ dệt - may là một ngành quan trọng của toàn bộ nền kinh tế.

Hai là, trong ngành dệt - may, khu vực ngoài quốc doanh, đặc biệt tư nhân và hộ cá thể có mức tăng nhanh về số cơ sở và giá trị sản xuất.

Ba là, ngành dệt - may đã thu hút một số lượng lớn lao động, giảm bớt áp lực về việc làm cho người đến tuổi lao động. Năm 1993, tổng số lao động của ngành dệt - may là 160 ngàn người (chiếm 9% lao động của toàn ngành công nghiệp) thì năm 1996 con số đó hơn 200 ngàn người.

II. TÁC ĐỘNG CỦA CÁC CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ ĐỐI VỚI NGÀNH DỆT - MAY

Những kết quả đạt được của ngành dệt - may trong một số năm đã qua, thể hiện sự nỗ lực của toàn ngành, nhưng trong đó vai trò của các chính sách thương mại và đầu tư có đóng góp tích cực.

Công cuộc đổi mới kinh tế được bắt đầu từ năm 1986 đã đưa lại cho ngành dệt - may những phương hướng và động lực phát triển mới.

Trong thời kỳ đổi mới này đã có những chính sách tác động tích cực gián tiếp đến ngành dệt - may.

Thứ nhất, đó là chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần và đặc biệt là việc nới lỏng các qui chế thương mại, cho phép một số xí nghiệp và tổ chức kinh doanh các địa phương được quyền xuất nhập khẩu trực tiếp, tạo ra

môi trường thuận lợi trong sản xuất và kinh doanh đối với ngành dệt - may.

Thứ hai, Các Đại hội VI, VII, VIII của Đảng xác định sản xuất hàng tiêu dùng và xuất khẩu là những mục tiêu quan trọng trong các chiến lược đầu tư, để chuyển dịch cơ cấu kinh tế hướng về xuất khẩu. Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam ra đời tháng 12 năm 1987 và được sửa đổi đã tạo khả năng cho toàn bộ nền kinh tế nói chung và ngành dệt - may nói riêng thu hút được khối lượng khá lớn vốn đầu tư nhằm mục tiêu phát triển sản xuất.

Ngoài những chủ trương, chính sách lớn có tác động gián tiếp đến ngành dệt - may, phải khẳng định một số hiệp định buôn bán, nghị định và tổ chức lại các doanh nghiệp nhà nước đã có tác động tích cực trực tiếp vào ngành dệt - may.

Thứ nhất, cụ thể hoá các phương hướng đổi mới cơ chế quản lý doanh nghiệp nhà nước bằng các Quyết định 315-Hội đồng Bộ trưởng (sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước), Nghị định 338-Hội đồng Bộ trưởng (thành lập và giải thể doanh nghiệp nhà nước). Quyết định 90/TTg và 91/TTg (thí điểm thành lập các Tổng công ty và tập đoàn kinh doanh), đặc biệt là Nghị định số 55- CP, ngày 06 - 9 - 1995 của Chính phủ phê chuẩn điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng Công ty Dệt - may Việt Nam trên cơ sở gộp dệt và may. Đã góp phần làm cho ngành dệt - may có bước phát triển mới nhằm xoá bỏ tình trạng manh mún, sản xuất nhỏ và nâng cao hơn nữa năng lực sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, sau khi mất đi các thị trường truyền thống (Liên Xô cũ và Đông Âu) Chính phủ đã kịp thời mở rộng thị trường xuất khẩu hàng dệt - may sang EU và các nước khác, đặc biệt là các nước ASEAN.

Thứ ba, hiệp định buôn bán hàng dệt - may giữa Việt Nam và EU được ký kết vào tháng 12 năm 1992 và có hiệu lực từ tháng 1 năm 1993 và sau gần 4 năm thực hiện thử nghiệm để thăm dò, ngày 16-7-1996, hiệp định được ký chính thức tại Brúcxen, Bỉ. Mặc dầu hạn ngạch và danh mục các mặt hàng theo hiệp định còn chưa thật phù hợp với khả năng sản xuất của Việt Nam. Đồng thời Việt Nam lại chưa phải là thành viên của tổ chức thương mại Quốc tế WTO, do đó phải chịu hạn ngạch thuế quan phi ưu đãi của EU. Dù vậy hiệp định này đã tạo ra những tiền đề tốt cho ngành dệt - may tiếp cận và tiến tới chiếm lĩnh thị trường EU.

Cùng với việc mở rộng thị trường xuất khẩu sang EU, Việt Nam đang cố gắng khai thông các hiệp định buôn bán với Hoa Kỳ. Nếu Việt Nam được hưởng quy chế tối huệ quốc, hàng dệt - may của Việt Nam có thể hoà nhập thị trường Hoa Kỳ và cạnh tranh với các đối thủ xuất khẩu hàng dệt - may khác có nguồn gốc từ Châu Á.

Tác động tích cực của các chính sách đổi mới kinh tế nói chung và chính sách đầu tư và thương mại nói riêng rất lớn đối với ngành dệt - may, nhưng do các chính sách đó không đổi mới kịp với diễn biến của thực tế cho nên đã có những mặt hạn chế đối với ngành dệt - may, đó là:

Chính sách vốn: Thời gian qua thiếu vốn là tình trạng phổ biến của các doanh nghiệp dệt - may. Vốn thiếu ở cả hai mặt: vốn lưu động và vốn đầu tư để đổi mới công nghệ và thiết bị.

Về hiện trạng vốn đầu tư đang bộc lộ một số điểm cần lưu ý:

Thứ nhất, vốn ngân sách chỉ đạt 20% so với tổng số 30% vốn được cấp theo quy định. (Tức là chỉ đạt 6% tổng số vốn thực tế hoạt động). Kể cả vốn tự có, các doanh nghiệp chỉ

đủ 10% vốn thực tế hoạt động, như vậy phần lớn vốn phải vay ngân hàng. Để được vay vốn các doanh nghiệp phải thế chấp tài sản. Mặc dầu gần đây Nhà nước nới lỏng các qui định về vay không bắt buộc thế chấp, nhưng hàng sản xuất ra phải tiêu thụ được, phải trả được nợ, phải nộp ngân sách theo nghĩa vụ... Mặt khác, lãi suất ngân hàng lại cao, cao hơn cả tốc độ tăng giá tiêu dùng. Năm 1995, tốc độ tăng giá chỉ là 12,7%, nhưng lãi suất vay ngân hàng lại là 20%, năm 1996 tốc độ tăng giá chỉ là 4,5% nhưng lãi suất vay ngân hàng lên đến 14%. Do đó, một thực tế khác nghiệt là lãi suất trả cho ngân hàng chiếm tới 50% lợi nhuận của doanh nghiệp. Cụ thể là ở Công ty Dệt 8-3, số tiền trả lãi ngân hàng chiếm tới 2/3 quỹ lương, hàng năm phải trả cả gốc lẫn lãi tới 21 tỷ đồng. Hơn nữa vốn vay ngân hàng là vốn ngắn hạn, tỷ lệ vốn vay trung hạn và dài hạn rất thấp.

Thứ hai, 3 năm 1993- 1996, vốn đầu tư đổi mới công nghệ trong ngành dệt - may so với trước đây tăng khá nhanh. (Đặc biệt là ngành dệt - may sản xuất hàng xuất khẩu). Theo số liệu điều tra của Tổng Công ty dệt - may thị tại thành phố Hồ Chí Minh, số đơn vị may được đổi mới công nghệ là 83,6% trong 3 năm 1993-1996, trung bình một đơn vị đã được đầu tư hơn 4 tỷ đồng Việt Nam cho sản xuất. Nhưng nếu như so với các nước phát triển, mức đầu tư cho doanh nghiệp may là 2.000 USD một người thì các doanh nghiệp có mức đầu tư cao ở Việt Nam chỉ đạt được tỷ lệ một nửa, nghĩa là mức đầu tư chỉ dưới 1.000 USD một người. Nhìn chung, cơ cấu đầu tư trong ngành dệt - may chưa hợp lý, có nơi được đầu tư nhiều, có nơi không được đầu tư. Do đó dẫn đến tình trạng có địa phương không sử dụng hết công suất máy móc. Thí dụ năm 1995 tại thành phố Hồ Chí Minh đã đầu tư 200 máy khâu, thừa 100 máy (lãng phí 10 triệu USD). Các đơn vị nhận đầu tư

chỉ thích đầu tư máy móc để sản xuất ra hàng hoá tiêu thụ nhanh như sơ mi, Jacket, quần áo ngủ... những mặt hàng cao cấp hơn như complet rất ít đơn vị nhận sản xuất. Bằng chứng cụ thể là trong 100 bộ hàng mẫu Việt Nam được cấp hạn ngạch xuất sang EU nhưng có đến 44 bộ hàng mẫu không ai đăng ký sản xuất. Có doanh nghiệp chỉ lo vay vốn đầu tư thiết bị hiện đại, đắt tiền nhưng quản lý không tốt, dẫn đến giá thành sản xuất cao, không đủ sức cạnh tranh với hàng ngoại nhập. Thậm chí làm ăn thua lỗ, vốn tài sản nhà nước thất thoát, điển hình là công ty dệt Nam Định, công ty may Minh Phụng.

Chính sách thuế: hệ thống thuế doanh thu đã tạo ra sự bất bình đẳng giữa các phân xưởng may của doanh nghiệp dệt và các doanh nghiệp may khác. Phân xưởng may của doanh nghiệp dệt do dùng vải của doanh nghiệp mình sản xuất nên không phải chịu thuế, trong khi đó các doanh nghiệp may phải chịu thuế doanh thu trên giá trị vải mà doanh nghiệp phải mua từ các doanh nghiệp khác.

Thuế nhập khẩu cũng có những điều bất hợp lý giữa thuế nguyên liệu phục vụ may và thuế nguyên liệu phục vụ dệt. Thuế suất nhập sợi là khá cao tới 30%, ngoài mức thuế này, khi nhập sợi các công ty phải chịu thiệt thêm một khoản chênh lệch 8% giữa trọng lượng thương mại và trọng lượng thực tế của lô hàng. Đối với ngành may, thời gian quy định tái xuất 90 ngày cho hàng gia công may mặc là quá ngắn đã gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp.

Chính sách thị trường: Do buông lỏng quản lý thị trường dẫn đến tình trạng bỏ ngỏ thị trường trong nước. Hàng dệt - may của Trung Quốc, Thái Lan tràn ngập, thị trường ngoài nước bị thu hẹp (do thiếu các thông tin và thiếu các quyết định hợp lý và kịp thời). Chẳng hạn Việt Nam đã có một cơ quan đại diện cho ngành dệt - may ở

Nga từ hơn mười năm nay, nhưng hoạt động yếu kém, không mang hiệu quả cho ngành dệt - may xuất khẩu. Việc khai thông thị trường EU, Nhật, Bản là rất cần thiết, nhưng Việt Nam chưa có các văn phòng đại diện tại các nước đó để nắm tình hình.

Chính sách tổ chức và quản lý ngành: Ngoài 44 doanh nghiệp trực thuộc Tổng Công ty Dệt - may, hàng trăm đơn vị, cơ sở khác chưa có sự quản lý nhà nước thống nhất. Ngành dệt - may phát triển trên diện rộng và thuộc nhiều thành phần kinh tế. Sản xuất manh mún, thiếu hợp tác, hoạt động kém hiệu quả, do đó hàng sản xuất ra ứ đọng, sức cạnh tranh yếu tạo điều kiện cho các thương gia nước ngoài ép giá.

Ngoài những hạn chế do tác động của các chính sách, ngành dệt - may còn đứng trước những khó khăn và thách thức lớn.

Thứ nhất, năng suất lao động và trình độ tay nghề trong ngành này còn thấp. Do một thời gian dài ta xem nhẹ việc đào tạo nghề, nên một công nhân lao động ở Việt Nam một ngày chỉ may được 16 áo sơ mi, trong khi ở nước khác là 27. Năng suất lao động thấp một phần do công nghệ quá lạc hậu. Theo điều tra hơn 50% thiết bị của ngành dệt - may đã hoạt động trên 20 năm, nhiều cơ sở dệt tư nhân sử dụng các thiết bị thủ công. Năng suất thấp, đã đẩy giá thành lên cao khó có thể chấp nhận được.

Thứ hai, về nguyên liệu phục vụ cho ngành dệt - may chủ yếu phải nhập từ nước ngoài vì sợi nội địa xấu không đáp ứng yêu cầu sản xuất hàng xuất khẩu, tỷ lệ tiêu hao ở mức cao hơn so với sợi nhập ngoại. Vấn đề khó khăn là sợi nhập giá không ổn định, trong vài năm gần đây đã tăng từ 4700đ/kg lên 4.800đ/kg rồi 5.300đ/kg. Nếu như sản xuất hàng may mặc từ nguyên liệu sợi trong nước, thì hàng hoá

đó chỉ phục vụ cho thị trường nông thôn hoặc lực lượng vũ trang. Do hàng vải Trung Quốc phong phú về chủng loại, giá rẻ, nên tràn ngập hầu hết thị trường nông thôn. Tình hình đó dẫn đến nhiều cơ sở dệt - may thủ công trong nước tự giải thể.

Thứ ba, sản phẩm dệt - may Việt Nam đã xuất hiện ở nhiều nước, nhưng trình độ thiết kế mẫu hợp thời trang còn yếu nên Việt Nam chỉ hưởng thù lao gia công rất thấp. Dệt - may của Việt Nam chủ yếu làm gia công cho nước ngoài (tiền thuê thấp, ví dụ may một áo Jacket tiền công được trả là 2,5-3 USD) trong khi đó áo được bán với giá hơn 30 USD, do đó giá trị xuất khẩu tuy lớn, nhưng phần ngoại tệ thực tế thu được lại nhỏ. Gia công cho nước ngoài không những chỉ có giá trị gia tăng thấp mà còn không ổn định, phụ thuộc vào giá thuê nhân công, nguyên vật liệu nhập.

Thứ tư, về giá nhân công của Việt Nam, nếu như tăng cao hơn nữa so với một số nước trong khu vực thì nhân công Việt Nam có nguy cơ mất việc làm. Trong quá trình hội nhập, giá nhân công của Việt Nam đã tăng lên không ngừng. Cách đây vài năm, giá nhân công ngành dệt - may của Việt Nam là 25-30 USD thì nay là 30-35 USD một tháng. Nếu không có đầu tư nâng cao tay nghề thì tương lai giá nhân công rẻ không còn hấp dẫn các nhà đầu tư nữa, Bởi vì khi đó chất lượng hàng hoá sản xuất ra đòi hỏi lao động phải có tay nghề cao.

Thứ năm, thị trường tiêu thụ hàng dệt - may đang gặp khó khăn. Mức tăng sản xuất hiện nay cao hơn nhiều lần so với hạn ngạch xuất khẩu vào EU. Khoảng 50% kim ngạch xuất khẩu của ngành dệt - may là vào thị trường này, trong khi đó hiệp định giai đoạn 1998-2002 giữa Việt Nam và EU hàng năm còn thấp chỉ ở mức 2%, lại không

được đối xử bình đẳng với các nước ASEAN đang xuất khẩu hàng dệt - may sang EU. Thị trường phi hạn ngạch của ta với Nhật Bản đang bị co hẹp, thị trường Hoa Kỳ chưa được mở ra, đó là những khó khăn lớn. Thị trường trong nước đang bị hàng nhập lậu chèn ép. Ngành dệt - may hiện nay chỉ phục vụ 30% thị trường nội địa, còn 70% nhu cầu của thị trường là do hàng nhập lậu từ Trung Quốc, Thái Lan, Đài Loan, đáp ứng.

Thứ sáu, hoạt động về tài chính và quản lý vốn bộc lộ nhiều thiếu sót. Năm 1996 ngành dệt - may đã đầu tư khoảng 848,8 tỷ đồng (bằng 57% tổng số vốn đầu tư trong thời kỳ 1991-1995), nhưng hiệu quả sử dụng vốn còn thấp. Theo số liệu thống kê thì năm 1996, vòng quay vốn của Tổng Công ty Dệt - may là 2,33 lần, số vật tư chậm luân chuyển năm 1996 là 46 tỷ đồng, sáu tháng đầu năm 1997 con số đó là 40 tỷ đồng. Một đồng vốn cố định chỉ làm ra 0,74 đồng doanh thu. Nợ phải trả của các doanh nghiệp là 1.061 tỷ đồng (chưa kể nợ ngân hàng không có khả năng trả là 73 tỷ).

III. TRIỂN VỌNG VÀ GIẢI PHÁP ĐỂ Củng cố và PHÁT TRIỂN NGÀNH DỆT - MAY

Nhìn sang các nước thuộc khu vực Đông Á như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, ta thấy ngành công nghiệp dệt - may đã đóng vai trò quan trọng trong thời kỳ công nghiệp hoá. Với các ưu thế là vốn đầu tư ở mức thấp, thu hồi vốn nhanh, sử dụng nhiều lao động.

Tiềm năng ngành này ở Việt Nam còn rất lớn, chưa khai thác hết. Để phát huy những tiềm năng đó và nắm bắt các thời cơ phát triển, ngành dệt - may cần phải đề ra được các mục tiêu và các giải pháp về mặt chính sách để củng cố phát triển ngành công nghiệp này.

1. Mục tiêu phát triển đến năm 2010

Sau đây là một số mục tiêu cơ bản mà ngành dệt - may hướng tới

- Năm 2000 sản xuất 1 tỷ m² vải, kim ngạch xuất khẩu đạt từ 2 đến 2,5 tỷ USD, tạo việc làm cho khoảng 1 triệu người.

- Năm 2010 sản xuất ra 2 tỷ m² vải, kim ngạch xuất khẩu đạt từ 4-4,5 tỷ USD, tạo việc làm cho khoảng 1,8 triệu lao động.

- Các sản phẩm chủ yếu của ngành dệt - may sẽ là hàng từ sợi bông, chiếm 40%, vải P/C chiếm 30%, vải sợi tổng hợp chiếm 30%. Các sản phẩm của ngành dệt - may là sản phẩm ở khâu cuối cùng chứ không phải là sản phẩm gia công ở khâu trung gian. Quần áo may sẵn và hàng dệt kim được tăng lên với tỷ lệ thích đáng (theo báo Đầu tư ra ngày 31-3-97).

Để đạt được mục tiêu trên cần phải phấn đấu:

Thứ nhất, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của ngành dệt - may phải đạt 10% và giải quyết các nhu cầu về nguyên liệu dự kiến: bông thiên nhiên 340 nghìn tấn, xơ PE là 90 nghìn tấn, sợi PETEX hơn 1.000 tấn. Trong đó ngành dệt phải phấn đấu sản xuất 50% sản lượng bông thiên nhiên và 10% xơ PE.

Thứ hai, đến năm 2010 toàn ngành dệt - may sẽ phải cần tới 4,8 tỷ USD để đầu tư cho các dự án mới. Trong đó khoảng 3,8 tỷ USD sẽ được đầu tư cho thiết bị và khoảng 1 tỷ đầu tư cho xây dựng. Phần đầu tư cho thiết bị ngành dệt sẽ là 3,41 tỷ USD và ngành may là 390 triệu USD.

Đầu tư vào ngành dệt - may sẽ được thực hiện theo ba giai đoạn. Trước năm 2000 phải đầu tư 668 triệu USD, từ

năm 2000 đến 2005 đầu tư khoảng 2 tỷ USD, phần còn lại dành cho giai đoạn thứ ba từ 2005 đến 2010.

Để có vốn đầu tư, ngành may phải kêu gọi vốn trong nước là chủ yếu. Mỗi công trình đầu tư khoảng từ 1-5 triệu USD nhằm sản xuất ra các sản phẩm cao cấp. Còn ngành dệt sẽ kêu gọi đầu tư nước ngoài với cơ cấu khoảng 70% trong tổng số hơn 100 công trình dự kiến xây dựng mới. Ngoài ra ngành dệt - may cũng kiến nghị với Nhà nước cấp quỹ đất để phát triển sản xuất và tham gia liên doanh, liên kết với nước ngoài. Đề nghị Nhà nước cho phép đưa vào giá thành 1% giá trị nguyên liệu để tạo quỹ khuyến khích phát triển nguồn nguyên liệu trong nước.

Thứ ba, qui hoạch phát triển ngành dệt may thành ba vùng chính: Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận chiếm 45-50% năng lực của toàn ngành dệt - may. Vùng đồng bằng sông Hồng, các tỉnh Thanh Hoá, Nghệ An chiếm 35-40% năng lực của toàn ngành. Còn lại là vùng miền Trung chiếm tỷ trọng 10-15% năng lực của ngành dệt - may.

Nhu cầu về vốn đối với ngành dệt - may là rất lớn. Có vốn mới có thể phát triển sản xuất để đạt được các mục tiêu đề ra. Bên cạnh việc đổi mới thiết bị, công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm thì không thể coi nhẹ công tác tổ chức sản xuất, quản lý, kinh doanh và đào tạo nguồn nhân lực.

Trước mắt, tổng công ty dệt - may đang trình chính phủ duyệt 3 dự án đầu tư kéo sợi cho 10 nhà máy với tổng số vốn là 30 triệu USD vay của nước ngoài nhằm nâng cao chất lượng vải. Tổng công ty sẽ đứng ra vay vốn để đầu tư cho Công ty Dệt Nam Định 100 máy dệt mới của Bỉ. Trong năm 1997 có thêm 20 nhà máy mới ở các địa phương đi vào hoạt động.

2. Về các chính sách

Các giải pháp về chính sách phát triển ngành dệt - may cần phải nghiên cứu và đổi mới đó là chính sách về đầu tư vốn, chính sách thuế, chính sách về thị trường, sản phẩm, chính sách đối với người lao động...

- **Chính sách đầu tư vốn:** Thứ nhất các xí nghiệp nhà nước đòi hỏi phải cấp đủ định mức vốn lưu động bằng cách bổ sung vốn lưu động bằng vốn ngân sách, được giữ lại lợi nhuận sau thuế để đầu tư phát triển, yêu cầu này đang được Nhà nước xem xét. Ngành dệt - may muốn ngân hàng nới lỏng các điều kiện cho vay và hạ lãi suất phù hợp với tốc độ tăng giá. Đổi mới cơ cấu vốn vay, tăng vốn vay trung hạn và dài hạn để cho ngành dệt có điều kiện đổi mới thiết bị. Ngân hàng không dễ đáp ứng các yêu cầu này.

Thứ hai, đầu tư phải phù hợp và cân đối trên toàn ngành. Cần ưu tiên đầu tư cho ngành dệt để tiến tới tự giải quyết nguyên liệu dệt, hạn chế nhập khẩu nguyên liệu. Theo một số chuyên gia thì quy mô của một nhà máy may xuất khẩu ít nhất phải có trên 300 loại thiết bị. Nếu là doanh nghiệp nhà nước thì số thiết bị các loại phải đến 1.000. Thực tế chứng minh rằng nếu như một doanh nghiệp có dưới 500 thiết bị thì phải có một doanh nghiệp nhà nước trung ương đỡ đầu về kỹ thuật và thị trường, hoặc ít ra có một hãng nước ngoài nhận bao tiêu sản phẩm thì doanh nghiệp đó mới có khả năng kinh doanh hiệu quả. Như vậy phải chọn lọc trong đầu tư, vốn bỏ vào mua sắm loại thiết bị gì để liên doanh khai thác, sản phẩm đó bán được trên thị trường thế giới.

Thứ ba, đầu tư thiết bị phải tiến đến việc chuyển từ nhập khẩu thiết bị toàn bộ theo phương thức chìa khoá trao tay sang việc nhập thiết bị, chi tiết phụ tùng do nhà máy nước ngoài sản xuất. Kinh nghiệm ngành dệt của

Hàn Quốc cho thấy phương thức nhập khẩu này tiết kiệm được nhiều ngoại tệ.

Thứ tư, cần tăng vốn FDI và vốn tư nhân đầu tư vào ngành dệt - may.

- **Chính sách thuế:** Cần phải khẩn trương thay đổi thuế doanh thu bằng thuế giá trị gia tăng để tạo ra môi trường bình đẳng cho các doanh nghiệp. Ngoài ra cần phải xem xét lại thời hạn 90 ngày đối với nhập nguyên vật liệu và tái xuất của ngành may. Bởi lẽ từ khâu ký kết hợp đồng, mua nguyên vật liệu, sản xuất và xuất khẩu khó thực hiện trong thời hạn đó. Nên kéo dài thời hạn với hàng tạm nhập tái xuất từ 120 ngày đến 180 ngày. Nếu kéo dài thời hạn với hàng tạm nhập và tái xuất thì Nhà nước có thể bị thất thu thuế. Cho nên việc giải quyết yêu cầu này cần có sự thoả thuận với Tổng cục Thuế, để đưa ra thời hạn hợp lý. Thuế nhập khẩu một số hàng dệt - may phải cao hơn để ngăn chặn hàng nhập lậu (cụ thể mặt hàng trong nước sản xuất được).

- **Chính sách thị trường.** Nhà nước phải có chính sách thích hợp để bảo vệ thị trường trong nước và mở rộng thị trường ngoài nước. Giống như Nhật Bản, Hàn Quốc trong quá trình phát triển ngành dệt thời kỳ đầu phải bảo hộ sản xuất trong nước do đó hàng nhập khẩu từ Trung Quốc, Ấn Độ và một số nước Châu Âu được đánh thuế mức cao (tỷ lệ đó từ 40-50%) nhưng Việt Nam gia nhập AFTA thì việc bảo hộ còn phải suy xét và có thời hạn. Phải xử lý nghiêm khắc hàng nhập lậu: đồng thời quảng cáo mạnh hơn cho hàng nội địa, chọn TOPTEN hàng dệt - may Việt Nam, quảng cáo trên các tạp chí, truyền hình...

Đối với thị trường xuất khẩu phải nắm bắt các thông tin về giá, thị hiếu tiêu dùng, truyền thống văn hoá của các nước, Chính phủ cũng cần phải có các chiến lược khai

thông và mở rộng các thị trường cụ thể: với EU, vấn đề cấp thiết là phải tăng hạn ngạch xuất khẩu thời kỳ 1998-2002 gấp 2 hoặc 3 lần hiệp định cũ. Đồng thời phải nỗ lực tìm thị trường ngoài hạn ngạch (đặc biệt thị trường Nhật Bản và Hoa Kỳ). Thị trường Hoa Kỳ, hàng năm nhập khẩu hơn 40 tỷ USD hàng may mặc (bình quân một người dân tiêu thụ 20 kg quần áo một năm). Liệu Việt Nam có chiếm được một thị phần thích đáng không? Muốn thế phải mau chóng xúc tiến việc gia nhập WTO và có được quy chế tối huệ quốc của Hoa Kỳ.

- **Chính sách sản phẩm.** Đồng thời vừa phải làm gia công cho nước ngoài vừa phải chuyển dần sang sản xuất hàng tư doanh (mua đứt bán đoạn) đòi hỏi Nhà nước cần ưu tiên đầu tư phát triển các nguyên liệu cho ngành dệt. Nhật Bản đã tập trung phát triển chế biến sợi tổng hợp, Hàn Quốc ưu tiên phát triển trồng bông để tự túc nguyên liệu. Như vậy vừa chủ động trong sản xuất lại vừa thu được lợi nhuận cao do giá trị xuất khẩu mang lại. Việt Nam cần phải chú ý phát triển nguyên liệu sợi bằng cách trồng bông, chế biến sợi. Một hướng khác cần phải chú ý là phải đào tạo các nhà thiết kế mẫu mã thời trang, khuyến khích họ cố gắng tìm tòi sáng tác ra các mẫu, một độc đáo, phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng trong và ngoài nước.

- **Chính sách tỷ giá.** Ngành dệt - may là ngành sử dụng nhiều lao động, nguyên liệu chủ yếu lại phải nhập khẩu thì sự ổn định về tỷ giá có vị trí quan trọng. Khi tỷ giá hối đoái tăng lên thì xuất khẩu có lợi nhưng nhập khẩu lại bị thiệt. Và khi tỷ giá hối đoái giảm thì tình hình diễn ra ngược lại. Nếu tính tổng số thì hàng nhập chiếm tỷ trọng 80% hàng xuất. Do đó tăng giá một cách từ từ theo những thay đổi trên thị trường tiền tệ thế giới phù hợp với sự phát triển ổn định của nền kinh tế vĩ mô thì vẫn có lợi hơn. Nhất là trong tình hình hiện nay nhiều đồng tiền các

quốc gia Châu Á đang bị thả nổi thì sức cạnh tranh về hàng hoá và dịch vụ của họ cao hơn.

- **Chính sách đối với người lao động.** Hầu như các doanh nghiệp dệt - may đều sử dụng nhiều lao động, tỷ lệ nữ rất cao (chiếm 72-77%). Thu nhập của công nhân may dù được tăng lên nhưng vẫn còn thấp, nhiều doanh nghiệp không có việc làm, không tiêu thụ được sản phẩm, do đó đã dẫn đến nghỉ việc tràn lan. Cơ sở vật chất, vốn tự có của ngành dệt - may thấp, việc giải quyết các chế độ phúc lợi xã hội: nhà ở, nghỉ mát, tham quan, bảo hiểm... chưa tốt, ảnh hưởng đến sức khoẻ, năng suất lao động và đời sống của công nhân.

Nhân công của ngành dệt - may ít được qua đào tạo và đào tạo lại. Thông thường các khoá đào tạo tiến hành ngắn trong vòng hai, ba tháng. Tay nghề không cao, do đó kéo theo năng suất lao động, chất lượng sản phẩm thấp. Cạnh tranh không bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp cũng tạo ra bất bình đẳng về thu nhập, hoạt động này cần phải được loại trừ.

Nếu như Việt Nam tham gia AFTA vào năm 2006 và gia nhập WTO trong tương lai gần thì ngành dệt - may của Việt Nam có những thời cơ phát triển mới. Nhưng khó khăn gặp phải rất lớn là sức cạnh tranh của ngành dệt Việt Nam thế nào nếu như tiến trình AFTA được thực hiện. Đó là, thứ nhất, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt - may Việt Nam chỉ bằng 1/2 Thái Lan, Xingapo và so với Hàn Quốc và Trung Quốc chỉ là con số nhỏ bé. Thứ hai, vòng đàm phán mậu dịch lần thứ VIII tại Uruguay 1994 không ký kết được hiệp định xoá bỏ hàng rào mậu dịch đối với hàng dệt - may nghĩa là hàng dệt - may vẫn khó tiêu thụ. Trước thách thức đặt ra, Chính phủ và ngành dệt - may Việt Nam phải có đổi sách thích hợp.

Chương VII

CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ ĐỂ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG- LÂM- THỦY SẢN

PTS. Đỗ Đức Định

PTS. Đào Lê Minh

Ở Việt Nam hiện nay, nông nghiệp vẫn là ngành kinh tế quan trọng được đặc biệt chú ý trong các chính sách kinh tế- xã hội của Nhà nước. Tốc độ tăng trưởng bình quân của nông, lâm, thủy sản không những cao hơn các thời kỳ trước đó, mà còn vượt cả mục tiêu của kế hoạch 5 năm 1991-1995 đã đề ra trong điều kiện thời tiết diễn biến phức tạp, cơ sở vật chất kỹ thuật lạc hậu và thiếu vốn. Bình quân thời kỳ 1992-96 tăng 5% năm. Xét về cơ cấu ngành kinh tế, tỷ trọng của nông, lâm, thủy sản trong GDP tuy giảm dần từ 39,1% (1991) xuống 33,8% (1995); nhưng giá trị tuyệt đối lại tăng 21% trong 5 năm (12.264 tỷ đồng năm 1991 lên 14.841 tỷ đồng năm 1995). Nếu tính theo giá thực tế, tổng giá trị sản xuất nông, lâm, thủy sản năm 1995 là 61.387 tỷ đồng, chiếm 27,5% GDP của cả nước.

Trong bối cảnh phát triển chung đó của nông nghiệp, công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản cũng có bước tăng trưởng mạnh mẽ, giá trị tổng sản lượng công nghiệp

chế biến nông sản liên tục tăng với tốc độ bình quân hàng năm khoảng 10% và là ngành chiếm tỷ lệ lớn trong công nghiệp (34%-36%).

Năm 1996, tỷ lệ giữa hàng xuất khẩu tinh chế (chế biến sâu) so với hàng thô và sơ chế là 30/70. Dự kiến đến năm 2000-2005 tỷ lệ này sẽ đảo ngược: hàng tinh chế là 70%, hàng thô và sơ chế là 30%. Riêng đối với nông, lâm, thủy sản, tỷ trọng hàng tinh chế dự kiến sẽ tăng từ 25% năm 1996 lên 60% năm 2000-2005, hàng thô và sơ chế giảm từ 75% năm 1996 xuống 40% năm 2000-2005 (Bảng 1).

BẢNG 1: CHUYỂN ĐỔI CƠ CẤU XUẤT KHẨU HÀNG TINH CHẾ SO VỚI HÀNG THÔ VÀ SƠ CHẾ

	Năm 1996	Dự báo năm 2000 đến 2005
1. Hàng tinh chế (chế biến sâu)	30%	70%
- Hàng nông, lâm, thủy sản	25%	60%
- Hàng công nghiệp nhẹ, tiểu thủ công nghiệp	98%	100%
- Hàng công nghiệp nặng và khoáng sản	25%	60%
2. Hàng thô và sơ chế	70%	30%
- Hàng nông, lâm, thủy sản	75%	40%
- Hàng công nghiệp nhẹ, tiểu thủ công nghiệp	2%	0%
- Hàng công nghiệp nặng và khoáng sản	75%	40%

Như vậy, có thể thấy ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản có xu hướng ngày càng phát triển, nhất là các ngành công nghiệp chế biến sâu để phục vụ cả thị trường trong nước và cho xuất khẩu.

I. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI HÀNG CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG, LÂM, THỦY SẢN

Nói đến thương mại là nói đến hàng hoá và thị trường. Chính sách của Việt Nam trong thời kỳ đổi mới sang kinh tế thị trường là đa dạng hoá và đa phương hoá, kể cả đối với hàng hoá và thị trường. Đối với hàng nông, lâm, thủy sản, đa dạng hoá không những nhằm phát triển đa dạng cây trồng, vật nuôi, mà còn nhằm ưu tiên phát triển các sản phẩm đã được chế biến từ những cây trồng, vật nuôi đó. Về thị trường, khác với trước đây, nền kinh tế mang nặng tính tự cấp tự túc, hướng vào thị trường nội địa là chính, nay đã chuyển sang nền kinh tế mở, hướng vào xuất khẩu, coi xuất khẩu là một ưu tiên và là trọng điểm của kinh tế đối ngoại, đưa xuất khẩu lên mức bằng khoảng 40-50% GDP trong giai đoạn 1996-2000 và cả cho đến thời kỳ 2010 và 2020. Chính sách mang tính chiến lược này về hàng hoá và thị trường là yếu tố cơ bản, chi phối các hoạt động thương mại trong lĩnh vực hàng nông, lâm, thủy sản chế biến. Chính vì vậy, cho đến nay, phần lớn các hàng hoá nông, lâm, thủy sản chủ yếu đều đã được sản xuất để đáp ứng nhu cầu cả ở thị trường trong và ngoài nước, trừ một vài loại sản phẩm như ngô, sắn vẫn còn tiêu thụ hầu hết ở thị trường trong nước. Có những loại sản phẩm như cà phê, chè, cao su ngày càng tăng tỷ trọng tiêu thụ ở thị trường ngoài nước. Trong số 10 mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam hiện nay gồm những mặt hàng có giá trị xuất khẩu mỗi loại mỗi năm trên 100 triệu đô la như dầu thô, gạo, thủy sản, lâm sản, hàng dệt may, cà phê, cao su, giày dép, hạt điều, lạc nhân, có tới 9 loại thuộc nhóm các mặt hàng nông, lâm, thủy sản hoặc liên quan tới nông, lâm, thủy sản.

BẢNG 2. CƠ CẤU XUẤT KHẨU CÁC NĂM 1991-1995-1996

Cơ cấu xuất khẩu	1991	1995	1996
Nông, lâm, thủy sản	53%	49%	44-45%
Công nghiệp nhẹ, tiểu thủ công nghiệp	14%	22,5%	30-31%
Công nghiệp nặng, khoáng sản	33%	28,5%	25%

Bảng 2 cho thấy nhóm hàng nông, lâm, thủy sản tuy tỷ trọng trong cơ cấu xuất khẩu có giảm đi nhưng giá trị tuyệt đối vẫn tăng, trong đó việc chế biến để nâng cao trị giá và đa dạng hoá mặt hàng có ý nghĩa rất lớn. Tỷ trọng hàng hoá qua chế biến năm 1994 đạt 25%, năm 1996 lên gần 30%, riêng khu vực xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đạt 70%. Xuất khẩu quý I năm 1997 đạt 1.788 triệu USD, tăng 22,5%, trong đó các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài xuất khẩu trực tiếp 160 triệu USD, tăng 83,9%. Một số mặt hàng xuất khẩu tăng khá là: cao su 80,2%; cà phê 207,7%; chè 68%; dệt may 28,5%; giấy dếp 46,2%.

Một số mặt hàng như gạo, cà phê, cao su tự nhiên, rau quả và gia vị, thủy sản, đã được xác định và lựa chọn đưa vào danh sách các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của đất nước.

1. Lương thực

Nhóm hàng hoá lương thực ở Việt Nam chủ yếu bao gồm gạo, ngô, sắn, trong đó gạo là lương thực chính. Suốt từ giữa những năm 1940 đến 1988, hầu như toàn bộ lương thực sản xuất ra là để tiêu thụ ở trong nước, nhưng vẫn chưa đủ, vì thế những năm đó nền kinh tế Việt Nam vẫn thường được gọi là “nền kinh tế thiếu lương thực”. hàng năm phải nhập tới trên dưới 1 triệu tấn lương thực. Chỉ từ 1989 Việt Nam mới có dư thừa lương thực trở lại, đáp ứng

đủ nhu cầu thị trường, có dự trữ và mỗi năm đã xuất khẩu gạo từ 1 triệu tấn/năm đầu những năm 90, lên 2 triệu tấn năm 1995, rồi 3 triệu tấn năm 1996 và 3,5 triệu tấn năm 1997.

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, trong 7 tháng đầu năm 1997, Việt Nam đã xuất khẩu 2,8 triệu tấn gạo, trở thành nước xuất khẩu gạo đứng đầu thế giới, vượt Mỹ (2,3 triệu tấn), Thái Lan (2,27 triệu tấn) và Ấn Độ (1,5 triệu tấn). (Báo Thanh niên 22-8-1997).

Nguyên nhân dẫn tới mức dư thừa lương thực và xuất khẩu lương thực ngày càng tăng trước tiên là do những đổi mới chính sách kinh tế, tăng sản xuất, mặt khác còn do mức tiêu dùng theo đầu người giảm xuống nhờ bữa ăn đã được đa dạng hoá, và do có kỹ thuật canh tác mới mà mức giống cần thiết cho mỗi đơn vị diện tích gieo trồng giảm đi.

Về chính sách phân phối, trước năm 1989, Nhà nước thực hiện độc quyền kinh doanh, phân phối lương thực bao cấp không thay đổi trong nhiều năm, tạo nên hiện tượng cung gạo theo định mức giả tạo, lớn hơn cầu thực tế.

Giai đoạn từ 1989 đến nay, Nhà nước đã xoá bỏ bao cấp lương thực, thị trường lương thực được tự do lưu thông, các thành phần kinh tế được tự do tham gia kinh doanh lương thực, tạo ra thị trường thống nhất trong toàn quốc, giá mua, giá bán được hình thành theo cơ chế thị trường. Chính sách lưu thông phân phối lương thực trong thời kỳ này đã góp phần thúc đẩy sản xuất lương thực; lương thực được điều hoà nhanh chóng giữa các vùng, giá cả được ổn định; chủng loại phong phú, chất lượng được tăng lên.

Việc cung cấp lương thực cho thị trường nội địa trong giai đoạn này chủ yếu là do tư nhân đảm nhiệm, các công ty lương thực Nhà nước cũng tham gia kinh doanh lương thực với các thành phần kinh tế khác, thông qua dự trữ

lượng thực để phòng thiên tai, bình ổn giá, thu mua, chế biến, vận chuyển lượng thực để xuất khẩu.

Về thị trường xuất khẩu, Nhà nước độc quyền cấp còta xuất khẩu gạo cho các công ty kinh doanh lượng thực và các tỉnh.

Đến nay Việt Nam đã xuất khẩu gạo đến khoảng 40 nước, trong đó thị trường Châu Á tiêu thụ khoảng 58%. Những bạn hàng nhập khẩu chính là EU, Mỹ, Nhật, ASEAN, Châu Phi, Trung Cận Đông, Trung Quốc, Đài Loan, Ấn Độ, Nam Mỹ.

Công nghệ chế biến gạo hiện nay ở Việt Nam đã có nhiều cải tiến nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, đặc biệt là từ khâu thu mua, phơi sấy, bảo quản, vận chuyển và xay xát. Mặc dù đã có những dàn máy nhập từ Nhật, Đài Loan, Đức, Pháp và một phần chế tạo ở trong nước, nhưng phần lớn các khâu trên vẫn còn dựa vào tự nhiên (nắng, gió) và sức lao động thủ công, chưa có nhiều máy móc hiện đại.

Mục tiêu đến năm 2000 Việt Nam xuất khẩu gạo ở mức từ 3 đến 3.5 triệu tấn/năm với chất lượng và giá xuất khẩu ngang với thị trường Thái Lan, tăng tỷ trọng gạo xuất khẩu đã thông qua chế biến ở mức cao, như: gạo đặc sản, gạo dẻo, gạo đóng gói nhỏ...; Trong đó tỷ trọng xuất khẩu gạo 5% tấm đạt 30%, 5%-15% tấm đạt 70%.

Sau gạo, ngô và sắn là 2 loại lương thực quan trọng, nhưng hiện nay tiêu thụ hầu hết ở thị trường trong nước. Sản lượng ngô của Việt Nam năm 1995 ước khoảng 1,3 triệu tấn, trong đó xuất khẩu được khoảng 100 ngàn tấn. Ngô tiêu thụ trên thị trường Việt Nam và xuất khẩu chủ yếu là ngô hạt, do tư nhân làm là chủ yếu, chiếm tới 85% dung lượng thị trường, các công ty của Nhà nước chỉ chiếm khoảng 15% dung lượng thị trường.

Sản sản xuất tại Việt Nam đạt khoảng 2,5 triệu tấn sản củ tươi/năm trong đó lượng sản trao đổi buôn bán trên thị trường khoảng 35-40%. Sản tiêu thụ trên thị trường Việt Nam gồm các loại sản củ tươi, sản lát khô và bột sản.

2. Cà phê

Đến nay có thể nói cà phê đã trở thành *cây hướng ngoại- cây xuất khẩu là chính*, có hiệu quả kinh tế hơn hẳn so với nhiều cây công nghiệp dài ngày khác. Diện tích trồng cà phê tăng từ 22,5 nghìn ha năm 1980 lên 220 nghìn ha năm 1997. Sản lượng cà phê tăng từ 8.383 tấn năm 1980 lên 250 ngàn tấn năm 1996 và 335 nghìn tấn 1997, nhưng mức tiêu thụ trong nước chỉ khoảng 5- 10.000 tấn/năm. So với năm 1976, diện tích cà phê chuyên canh tăng 20 lần, sản lượng tăng 40 lần (Báo Nhân dân 24-8-1997).

Năm 1995 Việt Nam xuất khẩu 200 nghìn tấn cà phê, thu 560 triệu đôla, 1996 thu 450 triệu đôla. Đáng tiếc từ 1995 đến nay, tổng kim ngạch xuất khẩu cà phê liên tiếp giảm, năm sau thấp hơn năm trước.

Sáu tháng đầu năm 1997, cả nước xuất khẩu 258 nghìn tấn cà phê nhân. Nếu tính theo vụ sản xuất thì tổng sản phẩm cà phê nhân xuất khẩu đạt 310 nghìn tấn, tăng 30%, tổng kim ngạch đạt khoảng 400 triệu USD, bằng 96,45%, giảm 3,55% so với năm 1996. Nguyên nhân giảm chủ yếu là do giá cà phê trên thị trường thế giới giảm kéo theo giá mua và giá xuất khẩu giảm.

Thị trường xuất khẩu cà phê của Việt Nam ngày càng được mở rộng, đa dạng và đa phương hoá. Nếu vào đầu những năm 1990 khoảng một nửa lượng cà phê Việt Nam xuất đi Xingapo là một thị trường trung chuyển, thì trong mùa vụ 1994-1995, tỷ lệ này đã giảm xuống còn 18% và tại

thời điểm hiện nay tỷ lệ đó còn thấp hơn. Cà phê Việt Nam ngày nay đã xuất khẩu sang các thị trường tiêu thụ trực tiếp như: Đức, Ba Lan, Anh, Italia... Đáng chú ý là Mỹ, một thị trường nổi tiếng khó tính, cũng tiêu thụ gần phân nửa số lượng xuất khẩu cà phê của Việt Nam.

Các tập đoàn cà phê nổi tiếng của thế giới hầu hết đã có mặt tại Việt Nam và đặt quan hệ buôn bán với các doanh nghiệp trong nước như: Neuman, Nestlé, E. Dand Man...

Từ năm 1996, cà phê được xác định là một trong 12 ngành xuất khẩu mũi nhọn của Việt Nam. Những năm gần đây, tổng kim ngạch xuất khẩu cà phê luôn đứng ở vị trí thứ hai trong các mặt hàng nông sản xuất khẩu (sau gạo) và đứng thứ 6 trong nhóm mặt hàng xuất khẩu có khối lượng và giá trị kim ngạch lớn của cả nước.

Sản xuất cà phê Việt Nam có những điều kiện thuận lợi về khí hậu, đất đai, giá thành sản xuất thấp, tạo ra điều kiện cạnh tranh trên thị trường thế giới. Điều quan trọng hơn, Việt Nam là nước có năng suất cà phê vào loại cao trên thế giới (mức bình quân tăng từ 7-8 tạ/ha những năm trước đây lên 12-13 tạ/ha hiện nay).

Bên cạnh những điều kiện thuận lợi, ngành cà phê Việt Nam còn gặp nhiều khó khăn như máy móc lạc hậu, quy trình sơ chế chất lượng thấp, tỷ lệ hạt đen, hạt vỡ cao, cà phê Việt Nam được làm khô rất đơn giản, khâu lựa chọn chưa được chú ý đúng mức. Việc trồng cà phê chưa tập trung, do vậy hiệu quả quản lý chưa cao, dẫn đến việc thu gom còn nhiều khó khăn.

Hiện nay, Việt Nam đang phấn đấu đưa năng suất bình quân lên 1.700 kg/ha. Như vậy sẽ đưa sản lượng cà phê đến năm 2000 khoảng 450.000-500.000 tấn.

Dự báo đến năm 2000, số lượng cà phê xuất khẩu của Việt Nam đạt 400.000 tấn (chiếm 8% số lượng cà phê xuất

khẩu của thế giới), năm 2005 đạt 530.000 tấn (chiếm 9,6% so với thế giới) và năm 2010 đạt 600.000 tấn (chiếm 10% so với thế giới).

Để đạt mục tiêu trên, Việt Nam đang cố gắng có những biện pháp tích cực để thực hiện tốt các quy trình từ trồng trọt, thu hoạch, chế biến, đến các chính sách đầu tư, thuế, bảo hiểm giá và phát triển thị trường.

3. Cao su

Đây là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Diện tích trồng cây cao su của Việt Nam tăng từ 180 ngàn ha năm 1985 lên 250 ngàn ha hiện nay.

Việt Nam sản xuất cao su chủ yếu để xuất khẩu, lượng xuất khẩu cao su của Việt Nam chiếm 85-90% lượng sản xuất. Sản phẩm cao su xuất khẩu của Việt Nam mới ở dạng sơ chế (cao su mủ khô) chưa qua tinh chế.

Năm 1990 Việt Nam xuất khẩu 76 ngàn tấn cao su, đến 1996 xuất khẩu 111 ngàn tấn với giá trị 150 triệu đôla, đạt 79% kế hoạch năm 1996, giảm 16% so với 1995 (130.000 tấn).

Trong 130.000 tấn cao su xuất khẩu của Việt Nam năm 1995, khoảng 50% xuất khẩu sang Trung Quốc, 20% xuất khẩu sang Đông Âu và Liên Xô (cũ), 30% còn lại được bán cho các nước Tây Âu, Bắc Âu, Nam Mỹ, Đài Loan, Hồng Kông, Xingapo và Hàn Quốc.

Năm 1996 Trung Quốc tiếp tục là nước nhập cao su lớn nhất của Việt Nam (45.500 tấn), sau đó là Xingapo, Hà Lan, Đức, Đài Loan.

Dự báo đến năm 2000, sản lượng cao su của Việt Nam sẽ tăng lên 250 ngàn tấn, trong đó xuất khẩu 200 ngàn tấn, đến năm 2020 sản lượng là một triệu tấn, trong đó xuất khẩu 600.000 tấn.

**ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT CHẾ BIẾN CAO SU
CỦA VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM TỚI NHƯ SAU:**

	Năm 2000	Năm 2005
- Diện tích trồng mới (ha)	100.000	150.000
- Diện tích tổng số cả cũ và mới (ha)	350.000	500.000
- Sản lượng mủ khô (tấn)	200	300
- Kim ngạch xuất khẩu (triệu USD)	170	300

4. Chè

Chè là một loại sản phẩm nhiệt đới, một cây công nghiệp quan trọng của Việt Nam. Chè là loại hàng hoá có nhu cầu tiêu dùng trong và ngoài nước tương đối ngang nhau: 50/50 và có xu hướng tăng lên. Diện tích trồng chè tăng từ 59.100 ha năm 1988 lên 63.400 ha năm 1993. Sản lượng chè tăng từ 29.700 tấn năm 1988 lên 41.000 tấn năm 1996, dự kiến 45.000 tấn năm 1997. Xuất khẩu chè tăng từ 15.000 tấn năm 1989 lên 23.502 tấn năm 1994, sau đó giảm xuống 18.800 tấn năm 1995, rồi tăng trở lại 20.755 tấn năm 1996. Sáu tháng đầu năm 1997 đã xuất 14.000 tấn, tăng 73,1% so với cùng kỳ năm 1996.

Dự kiến sản lượng chè sẽ tăng lên 100.000 tấn năm 2000 và 150.000 tấn năm 2010.

Thị trường chè Việt Nam xuất khẩu là Hồng Kông, Xingapo, Irắc, Angiêri, Anh, Đài Loan, Nam Yemen, CHLB Nga. Hiện nay Việt Nam xuất khẩu các sản phẩm chè đen truyền thống và chế biến chè đen CTC. Tuy nhiên, giá trị xuất khẩu không cao như chè của Nhật Bản và Đài Loan (chè Ô long). Khoảng 1/3 diện tích chè của Việt Nam bị xuống cấp, giống bị thoái hoá, năng suất thấp. Thiết bị chế biến lạc hậu (phần lớn là của Liên Xô cũ và Ấn Độ). Những nhân tố trên ảnh hưởng rất nhiều tới khối lượng và giá chè xuất khẩu của Việt Nam.

Trước tình hình đó, ngành chè Việt Nam đang có nhiều nỗ lực để mở rộng diện tích, cải tạo giống chè, tăng cường công nghiệp chế biến và đẩy mạnh công tác tiếp thị để mở rộng thị trường chè nhằm hướng tới thực hiện mục tiêu đã đề ra cho năm 2000 và 2010.

5. Thủy sản

Đây là ngành đang được xây dựng để trở thành một ngành mũi nhọn của nền kinh tế Việt Nam. Trong tổng sản lượng thủy sản 1.363 ngàn tấn đạt được năm 1996, tới 75% là tiêu thụ trong nước (1.023 ngàn tấn), còn 25% là xuất khẩu (340 ngàn tấn). Như vậy, thị trường nội địa tiêu thụ tới 3/4 tổng sản lượng, chỉ có 1/4 được xuất khẩu. Tuy nhiên, tỷ trọng xuất khẩu sẽ còn được nâng lên vì từ đầu những năm 90 đến nay, lượng thủy sản xuất khẩu đã tăng nhanh gấp đôi so với mức tăng của lượng thủy sản tiêu dùng trong nước. Cụ thể là trong thời kỳ 1991-1996, khối lượng sản phẩm thủy sản tiêu thụ nội địa chỉ tăng 1,1 lần so với những năm trước, trong khi khối lượng thủy sản xuất khẩu tăng nhanh tới 2,1 lần. Xu hướng tăng nhanh này vẫn còn tiếp tục.

Năm 1996, Việt Nam xuất khẩu được 660 triệu USD hải sản, đạt 93% kế hoạch năm và tăng 51% so với năm 1995.

Sáu tháng đầu năm 1997, tổng sản lượng thủy sản đạt hơn 763 nghìn tấn, trong đó, khai thác hơn 626 nghìn tấn hải sản. Giá trị kim ngạch xuất khẩu thủy sản đạt hơn 369 triệu USD, tăng 25,54% so với cùng kỳ năm 1996.

Dự kiến ngành thủy sản sẽ đạt được 750 triệu USD giá trị kim ngạch xuất khẩu năm 1997, một tỷ USD năm 2000, và 3 tỷ USD năm 2010.

Sản phẩm thủy, hải sản của Việt Nam đã được xuất đi 20 nước và khu vực trên thế giới, nhất là các nước ASEAN

và Châu Á. Thị trường lớn nhất là Nhật Bản (70% giá trị hàng xuất khẩu); Bắc Âu, Ôxtrâyli-a và Tây Âu cũng là thị trường quan trọng những năm gần đây.

6. Rau quả và gia vị

Trong những năm gần đây, nhu cầu rau quả, gia vị có xu hướng ngày càng tăng, hiệu quả kinh tế tương đối cao so với một số loại sản phẩm nông nghiệp khác, và ngành này còn đóng góp đáng kể vào tạo việc làm, góp phần làm giảm thất nghiệp và tăng thu nhập cho nông dân.

Theo Tổng cục Thống kê, diện tích gieo trồng rau bình quân hàng năm chiếm 2,8% tổng diện tích gieo trồng cả nước nhưng chiếm tới 4,5% giá trị tổng sản lượng của ngành trồng trọt và 2,9% giá trị tổng sản lượng của ngành nông nghiệp. Nếu tính về mặt lợi thế so sánh, giá trị thu hoạch một héc-ta trồng rau có khả năng đạt giá trị bình quân cao gấp 2,5 lần trồng lúa.

Tính đến nay, trên tổng diện tích 7,3 triệu ha đất nông nghiệp thì diện tích đất trồng rau quả chiếm khoảng 1 triệu ha, trong đó diện tích đất trồng rau khoảng 350.00 ha, còn lại là đất trồng cây ăn quả.

Một trong những mục tiêu được đặt ra cho ngành nông nghiệp là đa dạng hoá sản phẩm. Đối với ngành rau quả cũng vậy.

Bên cạnh các loại rau quả truyền thống như các loại rau thơm, xoài, sầu riềng, măng cụt, chôm chôm, nhãn, vải, bưởi, dưa chuột, dưa hấu,... nhiều giống rau quả mới đã và đang được đưa vào trồng rộng rãi và phát triển mạnh như bắp cải, măng tây, ngô non, khoai tây năng suất cao.

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã và đang tích cực tìm các loại giống cây ôn đới như nho, táo, hồng ngâm, lê... từ Mỹ, Pháp, các loại quả nhiệt đới như cam, quýt, chanh, na, xoài... từ Địa Trung Hải, Mỹ, Thái Lan,

Trung Quốc, Israen... đưa vào thử nghiệm và phát triển ở Việt Nam. Một số giống cây ăn quả thoái hoá như cam, chanh... đã được loại bỏ hoặc lai tạo, thay bằng những giống có năng suất, chất lượng cao hơn.

Hiện nay, khoảng 90% sản lượng rau, quả, gia vị sản xuất ra là để tiêu dùng trong nước.

Kim ngạch xuất khẩu rau quả lên xuống thất thường: năm 1989 đạt 51,50 triệu USD, năm 1992 đạt 10 triệu USD, năm 1994 đạt 25 triệu USD, năm 1995 lại đạt 30 triệu USD và năm 1996 đạt 33 triệu USD.

Dự báo đến năm 2000, tổng sản lượng rau và quả đạt 19 triệu tấn, nếu dành từ 15-20% cho xuất khẩu, kim ngạch đạt 450 triệu USD, trong đó 100 triệu USD là rau và 350 triệu USD là quả. Các mặt hàng xuất khẩu sẽ bao gồm rau quả tươi, rau quả muối, rau gia vị và rau quả chế biến đóng hộp, đông lạnh.

BẢNG 3: DỰ KIẾN XUẤT KHẨU RAU QUẢ VÀ GIA VỊ NĂM 2000

1. Sản lượng (1000 tấn)	
- Quả tươi (quả có múi, chuối, dưa, xoài, và các loại quả khác)	200
- Rau tươi (bắp cải, dưa hấu, hành tây, súp lơ)	300
- Rau chế biến (dưa chuột, nấm)	25
- Gia vị (ớt, tỏi, hạt tiêu, gừng)	35
- Quả hộp	300
- Rau quả ướp đông	40
2. Kim ngạch ngoại tệ (triệu USD)	
- Quả tươi	120
- Rau tươi	75
- Rau chế biến	05
- Gia vị	20
- Quả hộp	180
- Rau quả ướp đông	50

Nguồn: Thời báo KTVN, 21-6-1997.

7. Một số loại nông, lâm sản khác (lâm sản, mây tre, lạc, hạt điều, đậu tương, đường, đay, thịt, sữa, vịt)

Sáu loại sản phẩm nêu ở các phần trên là những mặt hàng quan trọng nhất hoặc có tiềm năng to lớn và có triển vọng phát triển mạnh nhất trong những năm qua và trong khoảng 5-10 năm sắp tới của Việt Nam. Ngoài những loại hàng hoá đó, còn có những loại nông, lâm sản hoặc đã có thời phát triển khá, nhưng vì một số lý do nay phát triển kém hoặc có những sản phẩm trước mắt chưa có vai trò lớn, nhưng triển vọng có thể sẽ trở thành những mặt hàng lớn nhất của đất nước. Do đó, cần thiết phải nghiên cứu sự phát triển của những mặt hàng này.

a) Lâm sản

Thị trường và nhu cầu lâm sản rất lớn, nhưng khả năng cung cấp ngày càng khó khăn. Đó là mâu thuẫn, đồng thời cũng là đặc điểm chính của loại mặt hàng này. Hướng chủ đạo của Nhà nước là khuyến khích trồng rừng, đồng thời ngăn chặn khai thác rừng tự nhiên. Những năm trước đây, Nhà nước có chủ trương cấm xuất khẩu gỗ nguyên liệu, bảo vệ rừng, bảo vệ môi sinh, chỉ cho phép và khuyến khích sản xuất gỗ tinh chế xuất khẩu, nhất là gỗ mỹ nghệ.

Ngày 2-5-1997 Thủ tướng chính phủ ra Chỉ thị 286/TTg tiến thêm một bước nữa: "Cấm xuất khẩu gỗ và các loại sản phẩm chế biến từ gỗ, trừ hàng thủ công mỹ nghệ".

Do chính sách hạn chế như vậy, nên nhìn chung mấy năm qua, giá trị hàng lâm sản xuất khẩu có xu hướng chững lại và giảm từ 175 triệu USD năm 1991 xuống 140 triệu USD năm 1996.

Mặt khác trị giá gỗ đã thông qua chế biến xuất khẩu chiếm tỷ trọng ngày một tăng, từ khoảng 20% năm 1991

lên xấp xỉ 100% năm 1995 (trừ xuất khẩu gỗ lậu). Hiệu quả xuất khẩu gỗ tinh chế cao về mặt giá trị, nếu xuất khẩu gỗ tròn đạt 100-130 USD/m³ thì xuất khẩu gỗ tinh chế đạt 400 USD/m³, đồng thời khối lượng gỗ đưa vào chế biến xuất khẩu giảm 2/3 so với xuất khẩu gỗ nguyên liệu.

Ngoài gỗ, còn có những mặt hàng lâm sản khác có nhu cầu cao trên thị trường, nhưng bị cấm khai thác, buôn bán, nhất là nhiều loại thú rừng quý hiếm. Vì thế việc khai thác tự nhiên và buôn bán chính thức các mặt hàng này hầu như không phát triển, thay vào đó là xu hướng phát triển nghề nuôi trồng tại các gia đình và bắt đầu có nuôi-trồng tập trung.

b) Hàng mây, tre

Đây là loại mặt hàng truyền thống của Việt Nam, được phát triển từ lâu đời, được sử dụng trong mọi gia đình ở Việt Nam và có những thời kỳ đã được xuất khẩu khá mạnh. Tuy nhiên, những năm gần đây do ít được coi trọng và do mất thị trường Liên Xô, Đông Âu, nên ngành này phát triển kém đi, không còn là một loại mặt hàng xuất khẩu lớn của đất nước. Mặc dù vậy, do có những nỗ lực mới và do tìm được thị trường khách hàng quốc tế mới và có nhiều triển vọng ổn định, phát triển, trong đó có Nhật Bản, Đông Nam Á, Tây- Bắc Âu nên hàng thủ công, mây tre mỹ nghệ từ năm 1993 đến 1996 kim ngạch xuất khẩu liên tục tăng: 16 triệu (1993); hơn 33 triệu USD (1996).

c) Lạc

Sản xuất, tiêu dùng trong nước và xuất khẩu lạc đều tăng. Diện tích trồng lạc tăng từ 209.000 ha năm 1989 lên 224.000 ha năm 1993 và khoảng 250.000 ha hiện nay. Sản lượng lạc từ 206.000 tấn năm 1989 lên 260.000 tấn năm 1993 và khoảng 300.000 tấn hiện nay. Trong số lạc được

sản xuất ra, khoảng 70% để tiêu dùng trong nước (trong số này 10-15% dùng làm nguyên, nhiên liệu cho công nghiệp chế biến), ngoài ra khoảng 30% là để xuất khẩu.

d) Hạt điều

Việt Nam là nước có sản lượng hạt điều đứng thứ ba thế giới, sản lượng tăng từ 35.000 tấn năm 1991 lên 100.000 tấn năm 1994, sau Ấn Độ 120.000 tấn, Brazil 110.000 tấn và trên Tanzania 36.000 tấn. Mô dăm bích 30.000 tấn. Năm 1994 sản lượng hạt điều toàn thế giới là 55.000 tấn.

Cây điều vào Việt Nam từ cách đây 200 năm, đến nay diện tích trồng điều ở Việt Nam khoảng 150.000 ha.

Xuất khẩu hạt điều tăng từ 55.750 tấn năm 1993 lên 95.000 tấn năm 1995. Năm 1996 xuất khẩu hạt điều đạt 108 triệu USD, lần đầu tiên vượt mức 100 triệu USD (1995 đạt 97 triệu). Các thị trường chính là Xingapo, Ấn Độ, Hồng Công, Pháp, Nhật Bản, Đài Loan, Anh. Phần lớn hạt điều xuất khẩu của Việt Nam còn dưới dạng thô nên rất thiệt thòi, vì thế Việt Nam đang đẩy mạnh đầu tư phát triển công nghiệp chế biến hạt điều để nâng cao hiệu quả và giá trị hàng hoá. Ngoài hạt, vỏ điều cũng có giá trị kinh tế tương đối cao. Hạt điều, cây điều là một loại sản phẩm có nhu cầu ngày càng tăng và được chính phủ Việt Nam khuyến khích phát triển.

e) Đậu tương

Sản phẩm này đã từng là mặt hàng xuất khẩu chủ lực trong những năm 1970-1980, sau chững lại và có phần giảm sút, chủ yếu nhu cầu thị trường giảm. Diện tích trồng đỗ tương giảm từ 102.000 ha năm 1985 xuống 81.000 ha năm 1993. Sản lượng tăng không đáng kể, từ 79.000 tấn năm 1985 lên 81.000 tấn 1993. Xuất khẩu giảm mạnh từ 56.900 tấn năm 1986 xuống còn 5.000 tấn năm 1994

(trong 5.000 tấn này thì 2.000 tấn là xuất khẩu tại chỗ cho chương trình PAM viện trợ qua các tổ chức y tế quốc tế dành cho bà mẹ, trẻ em Việt Nam).

f) Mía đường

Mía là loại cây có diện tích trồng khá lớn: 143.000 ha năm 1985 tăng lên 150.000 ha năm 1994, sản lượng từ 5.559.700 tấn năm 1985 lên 6.800.000 tấn năm 1994.

Với sản lượng gần 7 triệu tấn năm, tiêu dùng trực tiếp của dân cư khoảng 8-10%. Còn lại 90% sản lượng mía đường/năm được đưa vào chế biến thành đường mật các loại, song do năng lực chế biến đường công nghiệp hiện mới tiêu thụ được 20% tổng sản lượng mía nguyên liệu (tương đương 1,3-1,5 triệu tấn mía cây), số mía còn lại trên 4 triệu tấn đưa vào ép thủ công, hiệu quả chiết suất thấp (chỉ bằng 50% so với chế biến công nghiệp).

Sản lượng đường kết tinh thường giao động xung quanh con số 250 nghìn tấn (do thu hoạch mía non, công nghệ chế biến lạc hậu), trong khi đó nhu cầu tiêu dùng trực tiếp và gián tiếp (sữa, nước ngọt, bánh kẹo, rượu...) đã tăng nhanh trong những năm gần đây và sẽ tiếp tục tăng nhanh trong những năm tới (tổng nhu cầu bình quân 550-570 nghìn tấn, trong đó nhu cầu trực tiếp 400 nghìn tấn, gián tiếp 150-170 nghìn tấn), nên hàng năm vẫn phải nhập khẩu đường.

Năm 1990 nhập 23.800 tấn, 1994 nhập 120.000 tấn, 1995 gần 200.000 tấn. Nhu cầu cao đang là một đòi hỏi, đồng thời là yếu tố thúc đẩy ngành này phát triển.

g) Đay

Đay là ngành rất khó phát triển hiện nay do nhu cầu bao đay chỉ khoảng 12 triệu túi/năm. Mỗi năm Việt Nam chỉ sản xuất khoảng 2.000 tấn đay. Mặc dù xuất khẩu gạo tăng, nhu cầu bao đựng tăng, nhưng các nhà xuất khẩu

gạo chọn bao polyster hơn vì giá rẻ và chất lượng tốt. Một số nông sản như hạt cà phê, lạc, hồ tiêu, hạt điều không ưa bao polyster vì làm giảm chất lượng sản phẩm, nên có nhu cầu bao đay, nhưng nhu cầu này không lớn. Trong khi đó, khả năng xuất khẩu đay rất hạn chế do không có thị trường và do công nghệ lạc hậu nên sản phẩm đay Việt Nam không cạnh tranh được trên thị trường quốc tế.

h) Thịt lợn

Sản lượng thịt lợn tăng khoảng gấp đôi trong 10 năm, từ 560.700 tấn năm 1985 lên 940.500 tấn năm 1994 và khoảng trên 1 triệu tấn hiện nay. Hầu hết thịt lợn sản xuất ra là để tiêu dùng trong nước, xuất khẩu rất ít, chỉ khoảng 2-3% sản lượng thịt hơi. Năm 1990 xuất khẩu 16.156 tấn, năm 1993 xuất khẩu 16.588 tấn.

Cơ cấu tiêu dùng thịt lợn của dân cư đã có sự biến đổi mạnh theo hướng tăng tiêu dùng thịt nạc và giảm tiêu dùng thịt mỡ, song cơ cấu giống thịt lợn không theo kịp sự biến đổi của nhu cầu.

Như vậy, việc đổi mới cơ cấu giống lợn, tăng cường công nghiệp chế biến và mở rộng thị trường xuất khẩu đang là những đòi hỏi đồng thời cũng là những thách thức lớn đối với ngành sản xuất thịt lợn.

i) Sữa

Trong 20 năm từ 1976 đến 1995, đàn bò sữa của Việt Nam tăng 7 lần từ 2.360 con lên 16.270 con, sản lượng sữa tăng 15 lần từ 900 tấn lên 14.970 tấn, vậy mà hàng năm vẫn phải nhập một khối lượng sữa trị giá vài chục triệu USD. Theo tính toán năm 1992, lượng sữa sản xuất ở trong nước mới đáp ứng được 13% tổng lượng sữa tiêu dùng của nhân dân, 87% phải nhập khẩu. Do nhu cầu ngày càng tăng và do khả năng sản xuất ở trong nước lớn, nên Chính phủ Việt Nam chủ trương phấn đấu đưa chăn nuôi bò sữa

trở thành một ngành sản xuất chủ yếu trong hệ thống nông nghiệp ở nước ta. Năm 2000, tổng đàn bò sữa dự kiến tăng lên 61.000 con trong đó bò cái sinh sản 30.000 con, sản lượng sữa 61.000 tấn.

Cùng với việc phát triển đàn bò sữa, ngành sữa Việt Nam đang nỗ lực để tăng cường ngành công nghiệp chế biến sữa và áp dụng những chính sách khuyến khích sản xuất và chế biến sữa như tăng đầu tư, cấp tín dụng ưu đãi, cấp giống tốt, kỹ thuật, dịch vụ chăn nuôi thú y, và có chính sách thuế hợp lý để khuyến khích sản xuất trong nước. Hiện nay các sản phẩm sản xuất trong nước chịu các loại thuế từ 15-17%, trong khi đó các sản phẩm nhập khẩu chỉ chịu thuế 7% đối với sữa bột và 10% đối với sữa đặc.

k) Vịt

Loại sản phẩm này của Việt Nam khá phổ biến ở trong nước, nhưng hầu như chưa có mặt ở thị trường nước ngoài, nên trên thế giới rất ít người biết đến. Mặc dù vậy, chúng tôi thấy cần thiết nêu ra ở đây để làm một ví dụ chứng minh thêm một điều rằng ở Việt Nam, ngoài những sản phẩm đã được nhiều người biết đến như gạo, cà phê, cao su, chè... còn có những sản phẩm chưa được phổ biến rộng rãi, nhưng có tiềm năng rất lớn và biết đâu đến một ngày không xa nào đó những sản phẩm này có thể sẽ thu hút được sự hấp dẫn và mến chuộng của mọi người và trở thành một mặt hàng tiêu dùng ở trong nước lớn và xuất khẩu cũng lớn.

Với số lượng trên 30 triệu con, Việt Nam đang là nước đứng thứ hai trong số 5 nước có đàn vịt nuôi lớn nhất thế giới. Đứng đầu bảng là Trung Quốc (381 triệu con), cùng đứng vị trí thứ hai là Việt Nam và Ấn Độ (30 triệu con), tiếp theo là Pháp (18 triệu con) và thứ năm là Thái Lan (17 triệu con).

Nhìn chung, có thể thấy rằng hầu hết các hàng hoá nông, lâm, thuỷ sản, nhất là các sản phẩm chế biến của Việt Nam đều được khuyến khích phát triển và trong thực tế ngày càng tăng lên để đáp ứng nhu cầu ngày càng lớn cả ở thị trường trong nước và thị trường ngoài nước, trừ một số lâm sản liên quan đến rừng tự nhiên và các giống loài tự nhiên quý hiếm. Trong tương lai, với xu hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, các ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thuỷ sản cũng như các hoạt động thương mại về các loại hàng hoá này sẽ còn phát triển hơn nữa và sẽ tiếp tục giành được sự ưu tiên cao trong chính sách kinh tế của nhà nước Việt Nam. Theo dự kiến, từ nay đến năm 2000 thứ tự ưu tiên của các loại mặt hàng xuất khẩu là như sau:

BẢNG 4: DỰ BÁO SẢN LƯỢNG THỨC ĂN CHẾ BIẾN ĐẾN NĂM 2010

Ngàn tấn

Thức ăn	2000	2010
Tôm	600	800
Thịt	150	300
Rau chế biến	350	600
Đường	1.000	2.000
Sữa đặc(*)	400	800
Sữa bột	12	21
Mỳ ăn liền	150	200
Dầu thực vật	108	220
Bột ngọt	100	120
Sữa tươi	60	200
Chè	100	150
Cà phê hạt	220	300
Nước giải khát(**)	500	1.600
Bia (**)	1.270	2.500

(*) Triệu hộp, (**) Triệu lít

Nguồn: Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn. Thời báo Kinh tế Việt Nam 14-6-97.

- Hàng công nghiệp chế biến sâu như: Hàng dệt- may, hàng giấy dếp, sành sứ, đồ chơi trẻ em, hàng điện tử, ô tô- xe máy, máy bơm, máy cơ khí nhỏ, máy chế biến nông, lâm, thủy sản, máy biến thế, khí hoá lỏng.

- Hàng nông. lâm, thủy sản chế biến sâu như gạo, cà phê, (để có chất lượng cao) cao su, chè, lạc nhân, hạt điều, rau quả (hộp, đông lạnh) thủy sản, lâm sản.

- Hàng khoáng sản: Dầu thô, than đá, thiếc.

- Dịch vụ thu ngoại tệ như dịch vụ phần mềm, dịch vụ vận tải, dịch vụ du lịch, bảo hiểm...

Bảng 4 cho chúng ta một bức tranh rõ thêm về triển vọng sáng sủa này.

II. CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG, LÂM, THỦY SẢN

1. Chính sách đầu tư trong thời kỳ đổi mới

Đại hội lần thứ VIII của Đảng (6-1996) đã đề ra rất cụ thể nhiệm vụ và giải pháp phát triển công nghiệp thời kỳ 1996- 2000 như sau: *"Phát triển công nghiệp chế biến thực phẩm và công nghiệp hàng tiêu dùng nhằm đáp ứng nhu cầu trong nước, đồng thời hướng mạnh về xuất khẩu, ưu tiên phát triển những sản phẩm có lợi thế cạnh tranh và hiệu quả cao"*⁽¹⁾. Do đó, chiến lược phát triển ngành công nghiệp chế biến thực phẩm tập trung quy mô lớn và chế biến nông sản thực phẩm quy mô vừa và nhỏ ở nông thôn là một bộ phận hữu cơ trong chiến lược phát triển các ngành nông nghiệp và công nghiệp thực phẩm trong giai đoạn 1996-2000. Đại hội đã xác định phương hướng đầu tư cho ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản là *"kết hợp hài hoà nhiều loại qui mô, nhiều trình độ công*

nghe thích hợp, với sự tham gia của tất cả các thành phần kinh tế trong nước và nước ngoài, bảo đảm chế biến phần lớn nông, lâm, thủy sản của các vùng. Đầu tư chiều sâu, mở rộng công suất và đổi mới công nghệ ở các cơ sở hiện có, đồng thời xây dựng mới một số cơ sở sản xuất với công nghệ hiện đại"⁽²⁾.

Trong những năm qua, hàng loạt chính sách mới được ban hành, được bổ sung, hoàn thiện, hình thành một số hệ thống chính sách đồng bộ trong lĩnh vực nông, lâm, thủy sản nói chung và công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản nói riêng. Những chính sách chủ yếu về đầu tư cho công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản như sau:

- Ưu đãi đầu tư cho các dự án đầu tư vào lĩnh vực chế biến nông, lâm, thủy sản, các dịch vụ kỹ thuật trực tiếp phục vụ sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp: sản xuất hàng xuất khẩu; các ngành công nghiệp cần ưu tiên trong từng thời kỳ phát triển kinh tế- xã hội:

Ngoài các chế độ ưu đãi được quy định trong các luật, pháp lệnh về thuế hiện hành, các dự án đầu tư công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản, theo Luật Khuyến khích đầu tư trong nước được Quốc hội khoá IX, kỳ họp thứ V thông qua ngày 22-6-1994, được hưởng thêm các ưu đãi về thuế sau: 1) Các cơ sở sản xuất, kinh doanh mới thành lập được giảm 50% thuế lợi tức từ 1 đến 2 năm; riêng đầu tư vào vùng sâu, vùng xa được miễn thuế lợi tức thêm từ 1 đến 2 năm, giảm 50% thuế lợi tức thêm từ 1 đến 2 năm và giảm 50% thuế doanh thu thêm từ 1 đến 2 năm; 2) Các cơ sở sản xuất, kinh doanh bổ thêm vốn đầu tư hoặc sử dụng lợi nhuận để tái đầu tư được miễn thuế lợi tức cho phần lợi nhuận tăng thêm của năm tiếp theo do phần đầu

tư mới này mang lại; 3) Chủ đầu tư được ưu tiên xem xét cho vay tín dụng trung và dài hạn từ các quỹ hỗ trợ đầu tư.

- Đầu tư đổi mới thiết bị được ưu tiên quan tâm, phải chiếm tỷ lệ tương đối lớn trong tổng vốn đầu tư cho ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản. Trong điều kiện còn thiếu vốn nghiêm trọng, nhưng Nhà nước cũng đã quan tâm đầu tư cơ sở vật chất cho ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản theo các hướng sau; 1) Ưu tiên đầu tư đổi mới và tăng thêm thiết bị và công nghệ chế biến; 2) Ưu tiên cho các cơ sở chế biến sản phẩm thô làm nguyên liệu cho công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản vay vốn đổi mới thiết bị.

- Đầu tư tạo vùng nguyên liệu cho công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản thông qua chính sách phủ xanh đất trống đồi núi trọc (chương trình 327), chính sách khai thác sử dụng đất hoang hoá, bãi bồi ven biển (chương trình 733) để trồng rừng lấy gỗ và cây công nghiệp dài ngày; đồng thời đầu tư bảo hộ mở rộng diện tích các cây đặc sản có giá trị kinh tế cao; đầu tư từ khâu nuôi trồng đến khâu thu hoạch các nông sản và hải sản.

- Thu hút đầu tư nước ngoài vào công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản bằng các hình thức gia công chế biến sản phẩm và liên doanh. Thời gian qua sử dụng hình thức gia công chế biến sản phẩm là chính để tạo việc làm, nhưng dần dần hạn chế sử dụng hình thức này vì hàm lượng vốn trong các sản phẩm chưa được nâng cao. Do vậy, liên doanh là hình thức được khuyến khích vì đã và đang thực hiện có hiệu quả, vừa thu hút được vốn vừa tạo được việc làm cho người lao động.

Với các chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước và dưới tác động của đầu tư vào công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản, đến nay toàn ngành đã có những chuyển biến mới từ một ngành vốn được coi là non kém. Trong giai đoạn 1991-1996 giá trị tổng sản lượng công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản liên tục tăng, với tốc độ tăng bình quân hàng năm khoảng 10% và là ngành chiếm tỷ lệ 36% - 38% trong giá trị sản lượng công nghiệp. Trị giá xuất khẩu hàng nông, lâm, thủy sản từ 1991 - 1995 dưới dạng thô và sơ chế chiếm khoảng 75% tổng giá trị xuất khẩu, riêng hàng nông sản chiếm 72%.

Sự tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu các ngành công nghiệp nói chung, công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản nói riêng đã thể hiện đúng kết quả đầu tư vào các ngành đó trong thời gian qua cùng các chính sách khuyến khích khác làm đòn bẩy cho sự tăng trưởng đó. Trong 5 năm 1991-1995, 50% vốn đầu tư công nghiệp được tập chung vào phát triển các ngành năng lượng, vật liệu xây dựng, nhiên liệu... Khoảng 35% (18.200 tỷ VND) hướng vào các ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản, trước hết là các ngành công nghiệp chế biến xuất khẩu. Tính riêng năm 1995, đầu tư cho công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản là 7.811,1 tỷ VND, chiếm 37,7% trong tổng số 20.719 tỷ VND vốn đầu tư công nghiệp. Kết quả là sản lượng ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản năm đó là 8.577 tỷ VND chiếm 37% trong tổng giá trị sản lượng công nghiệp.

Đến nay đã xây dựng một số ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản xuất khẩu qui mô trung bình, phục vụ cho một số ngành sản xuất hàng hoá tập trung như: chế biến tơ tằm, rau quả, thịt, nhân điều, cà phê.

thủy sản v.v.. với tổng số vốn đầu tư khoảng 300 triệu USD, có đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật và công nhân tương đối đông đảo, đáp ứng được yêu cầu sản xuất xuất khẩu hiện tại. Một số ngành được tổ chức khá hoàn chỉnh, bao gồm các cơ sở: sản xuất nguyên liệu, chế biến, lưu thông tiêu thụ, chế tạo thiết bị, nghiên cứu đào tạo. Các cơ sở này phối hợp hoạt động chặt chẽ và đồng bộ, đây là tiền đề để xây dựng thành những chuyên ngành mạnh trong thời gian tới.

Với các chính sách khuyến khích hợp tác đầu tư với nước ngoài, bước đầu đã thu hút được vốn đầu tư từ bên ngoài với nhiều dự án có vốn đầu tư tương đối lớn. Riêng nguồn vốn ODA thực hiện trong 5 năm 1991-1995 cho ngành công nghiệp chế biến thực phẩm là 120 triệu USD, trong đó 68 triệu USD đầu tư và 52 triệu USD tín dụng. Về nguồn vốn FDI, năm 1996 đã có 28 dự án được cấp giấy phép, với tổng số vốn 504 triệu USD (chiếm 5,8% tổng vốn FDI năm 1996), đầu tư vào công nghiệp chế biến thực phẩm; 34 dự án với tổng số vốn 136,7 triệu USD đầu tư vào nông, lâm, thủy sản. Nhịp độ thu hút FDI vào ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản tăng hơn 40% hàng năm trong thời gian qua.

Từ năm 1994 đến nay đã có một số dự án quy mô đầu tư khá lớn như sản xuất, chế biến đường với Đài Loan (tại Thanh Hóa)- 66 triệu USD; nhà máy đường của tập đoàn Bourlon của Pháp (tại Tây Ninh)- 95 triệu USD; trồng và chế biến cao su với Berlarut (tại Bà Rịa-Vũng Tàu)-37 triệu USD; trồng và chế biến chè với Đài Loan (tại Hà Tây)- 12,2 triệu USD; trồng chuối với Hàn Quốc (tại Bến Tre)-20 triệu USD... Ngoài ra, các dự án vừa và nhỏ cũng được triển khai trong lĩnh vực chế biến gỗ dăm, chế biến rau quả...

Những chuyển biến mới dưới tác động của chính sách đầu tư được thể hiện qua năng lực sản xuất cụ thể của một số ngành như sau:

- Chế biến lương thực: Tính đến năm 1996, cả nước có 4.977 máy xay xát các loại, với tổng công suất 25.936 tấn gạo/ca, trong đó: lương thực quốc doanh có 977 máy với tổng công suất 8636 tấn/ca, chia ra: quốc doanh trung ương có 15 máy, tổng công suất 534 tấn/ca, với hầu hết là máy có công suất từ 15-30 tấn/ca đến 60 tấn/ca; quốc doanh địa phương có 926 máy với tổng công suất 8.102 tấn/ca, trong đó loại máy 15 tấn/ca trở lên có 128 máy tổng công suất 3.084 tấn/ca và loại máy nhỏ 3-5 tấn/ca có 834 cái, với tổng công suất là 5018 tấn/ca.

Khu vực máy tư nhân có 400 cái loại máy xay xát nhỏ công suất 3-5 tấn/ca, với tổng công suất là 17.300 tấn/ca.

Ngoài ra, có 162 thiết bị xay xát đánh bóng tái chế với tổng công suất 9419 tấn/ca, có thể xay xát tái chế 2.264.000 tấn gạo/năm.

Về năng lực xay xát cả nước hiện nay có thể xay được trên 15 triệu tấn gạo/năm (tăng 4,5 triệu tấn so với năm 1990), đặc biệt là chất lượng gạo cao (tỷ lệ tấn 15%-5%) chiếm trên 75% (so với 1% năm 1990).

Do nhu cầu về chất lượng gạo xuất khẩu ngày càng cao, số lượng và chất lượng máy tái chế, phân loại, đánh bóng gạo xuất khẩu ngày càng tăng. Đặc biệt ở các tỉnh Nam Bộ, số lượng máy chế biến gạo xuất khẩu tăng rõ rệt, hàng loạt cơ sở chế biến gạo cao cấp đã được cải tạo, nâng cấp và nhập máy ngoại. Năng lực xay xát của các tỉnh này gần 10 triệu tấn/năm.

Đầu tư nước ngoài vào chế biến nông sản tính đến hết tháng 5-1997 gồm có 57 dự án với tổng số vốn đăng ký là

750 triệu USD (Xem bảng 5), trong đó có 38 dự án có lượng vốn đầu tư dưới 5 triệu USD/dự án, 7 dự án có vốn từ 5-10 triệu USD, 8 dự án có vốn từ 10-20 triệu USD và 6 dự án có vốn trên 20 triệu USD/dự án.

BẢNG 5: FDI VÀO LĨNH VỰC CHẾ BIẾN NÔNG SẢN

Năm	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Số dự án	2	7	2	10	11	12	9	4
Vốn đầu tư (triệuUSD)	44,7	296	1,4	16,7	73,6	85	217,3	15,3

Nguồn: Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn - 6/1997.

- Chế biến cà phê: Hiện nay chế biến cà phê có các dạng:

+ Chế biến trong nhân dân chủ yếu dùng các máy không chuyên và thủ công để xát khô. Công suất bình quân 1 máy đạt 100-200 tấn/năm. Loại chế biến thủ công và xay không chuyên này đã đảm nhận một khối lượng lớn cà phê tư nhân.

+ Chế biến quy mô trung bình: Công suất bình quân 1 máy từ 300-1000 tấn/năm, trong đó công nghệ xát tươi khoảng 15%. Tổng công suất máy 22.000 tấn/năm.

+ Chế biến quy mô lớn: Công suất bình quân trên 3000 tấn/năm/máy. Hiện tại có các nhà máy ở xí nghiệp liên hiệp 333 và Việt Đức, Phú Quý, Thuận An, Sông Bé.

Cà phê Việt Nam hiện nay chủ yếu xuất khẩu dưới dạng nguyên liệu, chưa qua chế biến cao cấp. Hiện có một nhà máy cà phê hoà tan Biên Hoà, công suất 2000 tấn/năm, hoạt động 75% công suất thiết kế.

- Chế biến đường: Cả nước có 14 nhà máy chế biến đường, trong đó có 6 cơ sở do trung ương quản lý, các cơ sở còn lại do tỉnh quản lý. Nhà nước quản lý các nhà máy

đường lớn có công suất từ 1.000-2.000 tấn mía/ngày. Các nhà máy nhỏ còn lại có công suất từ 100-800 tấn mía/ngày. Tổng công suất ép theo thiết kế là 12.350 tấn mía/ngày. tổng công suất ép thực tế bằng 83% tổng công suất thiết kế.

Hầu hết các nhà máy có thiết bị đồng bộ, nhưng xây dựng từ lâu (trừ nhà máy đường La Ngà, Nước Trong). Một số nhà máy liên kết với nông dân để đầu tư cho vùng nguyên liệu mía bước đầu đạt kết quả tốt, nhưng do thiếu vốn nên diện tích mía được đầu tư còn ít. Một số nhà máy bắt đầu sản xuất có lãi.

Tổng giá trị tài sản cố định của các nhà máy đường là 591.943 triệu VND (giá cố định tháng 12-1993), trong đó vốn ngân sách chiếm lớn nhất (83,7%) là 495.367 triệu VND; vốn nhà máy tự bổ sung là 84.861 triệu VND; và vốn từ các nguồn khác là 11.715 triệu VND.

- Chế biến thủy sản: Hiện nay Nhà nước có 164 nhà máy chế biến đông lạnh, trong đó có 138 cơ sở chuyên chế biến thủy sản, với tổng công suất 780 tấn/ngày, sản lượng chế biến trên 130.000 tấn/năm. Thời kỳ 1991-1995 kim ngạch xuất khẩu thủy sản gần 2 tỷ USD, gấp 2,4 lần thời kỳ 1986-1990; năm 1995 đạt 550 triệu USD.

Trong những năm qua, phần lớn các cơ sở chế biến, bảo quản thủy sản đã chú trọng đầu tư chiều sâu, đổi mới thiết bị và công nghệ, nên thủy sản chế biến đã tăng trưởng nhanh về số lượng và có nhiều mặt hàng mới với chất lượng sản phẩm được nâng cao, đáp ứng được nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Sản lượng chế biến đông lạnh năm 1995 đạt 110.000 tấn, gấp 2,61 lần so với năm 1990.

Mặc dù ngành công nghiệp chế biến nông. lâm, thủy sản có những bước phát triển, nhưng đã xuất hiện một số vấn đề phải tiếp tục giải quyết. Trong lĩnh vực chính sách đầu tư cần giải quyết những vấn đề bức xúc sau:

- Khâu cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản chưa đáp ứng đủ về số lượng, chất lượng, chủng loại và thời gian. Tình trạng trên là do nhiều nguyên nhân, nhưng xét về mặt đầu tư thì do: 1) quá trình liên kết giữa các khâu nuôi trồng, đánh bắt, chế biến chưa được quan tâm đầu tư đúng mức. Quy hoạch xây dựng cơ sở chế biến còn chưa hợp lý, không cân đối giữa vùng nguyên liệu và cơ sở chế biến; 2) Tình trạng thiếu vốn lưu động, lãi xuất vay ngân hàng cao đã trở thành nguyên nhân chủ yếu làm cho các doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản bỏ trống thị trường.

- Cơ sở hạ tầng chưa tốt, công nghệ và phương pháp chế biến nông, lâm, thủy sản lạc hậu, máy móc chậm được đổi mới và thay thế. Tuy trong những năm gần đây, Nhà nước đã quan tâm đầu tư cho cơ sở hạ tầng, nhưng còn chắp vá, đặc biệt là hệ thống đường sá, cầu cống, bến cảng, dây chuyền công nghệ... Sự yếu kém này thể hiện rõ nét ở đánh giá của Bộ Khoa học công nghệ và môi trường: nước ta ở vào giai đoạn 1 và 2 của sự phát triển công nghệ gồm 7 giai đoạn mà thế giới đã trải qua. Đóng góp của công nghệ trong giá trị gia tăng của sản phẩm chế biến còn rất thấp (khoảng 10-20%); hệ số đổi mới thiết bị thời gian qua chỉ đạt 7%/năm (bằng 1/2 mức tối thiểu của các nước khác). Với dây chuyền công nghệ như vậy đã gây thất thoát ở khâu bảo quản, vận chuyển nguyên liệu và chế biến như lương thực trên 10%, chế biến đường thủ công 40-50% (xem bảng 6).

BẢNG 6. ĐÁNH GIÁ CÔNG NGHỆ, THIẾT BỊ HIỆN CÓ

Ngành	Đánh giá công nghệ (có 7 giai đoạn)	Thời điểm chế tạo		Công nghệ mới
		Trước 1975	Sau 1975	
Xay xát	giai đoạn 5-6	50%	50%	Đánh bóng ẩm, chọn hạt mẫu, tách ẩm.
Cao su	4-5	30%	70%	Chế biến mủ kem, dạng bún. Phân loại, đánh bóng.
Cà phê	4-5	20%	80%	Phân loại, đánh bóng.
Tằm tơ	4-5	10%	90%	Ươm tơ tự động, sấy tự động, nấu kén tự động.
Đường	6-7	50%	90%	ép tỷ số hằng, trích ly nấu liên tục, gia nhiệt tấm xoắn, lọc tự động.
Rau quả	2-3	90%	10%	Hàn hộp điện, sản xuất lon tự động, nước quả cô đặc.
Chè	3-4	80%	20%	Tự động diệt men, sấy đóng bao hút chân không, chè túi nhỏ, chè trích ly, chè thực phẩm.
Thịt	3-4	30%	70%	Giết mổ tự động, phân loại chế biến thức ăn người.
Thức ăn gia súc	3-4	30%	70%	Hỗn hợp vi lượng.

Nguồn: Bộ Khoa học công nghệ và môi trường - 1995.

Những nguyên nhân chính của tình trạng trên là: 1) khâu lựa chọn và tiếp nhận thiết bị công nghệ chưa chặt chẽ, nhập thiết bị có công nghệ lạc hậu vào sử dụng gây hậu quả xấu đến nền kinh tế; 2) khâu xây dựng và lắp đặt thiết bị, dây chuyền công nghệ chưa đồng bộ; 3) vốn của các doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản rất thiếu, đặc biệt là vốn đầu tư để đổi mới thiết bị công nghệ, nên dẫn đến tình trạng đầu tư không đồng bộ; 4) Các nhà máy hiện có phổ biến ở các quy mô vừa và nhỏ là chính, kỹ

thuật lạc hậu, khả năng phổ biến kém, cơ cấu sản xuất trong từng nhà máy không đồng bộ; vệ sinh công nghiệp không đạt tiêu chuẩn.

- Hoạt động liên kết và liên doanh trong phát triển công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản còn rất yếu, thể hiện ở các mặt sau: 1) Sự liên doanh, liên kết giữa các thành phần kinh tế còn yếu, chưa huy động được các nguồn lực tạo ra sức mạnh tổng hợp; 2) Liên kết giữa ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản với các ngành công nghiệp khác còn lỏng lẻo, do vậy việc phục vụ cho ngành công nghiệp chế biến này gặp nhiều khó khăn, đặc biệt ở khâu vận chuyển nguyên liệu; 3) Hoạt động liên doanh với nước ngoài còn gặp khó khăn trong khâu chủ động đầu tư bằng nguồn vốn trong nước, và mới chỉ dừng lại chủ yếu ở chế biến thủy, hải sản, bia, nước ngọt.... còn các ngành khác thì chậm phát triển.

2. Phương hướng đầu tư phát triển đến năm 2000 và 2010

Quan điểm phát triển: Kế hoạch phát triển chế biến nông, lâm, thủy sản được xây dựng trên một số quan điểm:

- Ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản là một ngành kinh tế- kỹ thuật phải được phát triển trong sự gắn bó liên hoàn giữa nông, lâm, ngư nghiệp- công nghệ sinh học- công nghệ chế biến- thị trường; đồng thời lại là một ngành mang tính xã hội rộng lớn và nhạy cảm, do vậy các chính sách đầu tư vào các ngành phải nằm trong tổng thể các chính sách kinh tế- xã hội chung đối với nông, lâm, ngư nghiệp và phát triển nông thôn.

- Đầu tư phát triển ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản *trước hết nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng cao của nhân dân trong nước, đồng thời phải đặt trong mối liên hệ chặt chẽ với thị trường thế giới, ưu tiên*

đầu tư phát triển những sản phẩm có lợi thế cạnh tranh và hiệu quả cao nhằm xuất khẩu ra khu vực và thế giới như lúa gạo, cà phê, chè, mía đường, rau quả, tơ lụa, thủy sản. Mới đây, ngày 29-9-1997, trong "Định hướng chương trình hành động của Chính phủ trong nhiệm kỳ mới" do Thủ tướng Phan Văn Khải trình bày trước Quốc hội có nhấn mạnh: "Phát triển nhanh chóng các ngành công nghiệp chế biến có khả năng cạnh tranh cao, đặc biệt là chế biến xuất khẩu... Chính phủ có chính sách ưu đãi, dành ưu tiên cao nhất về đất, vốn, thuế, lao động được đào tạo... cho việc đầu tư phát triển công nghiệp chế biến, sản xuất hàng xuất khẩu⁽³⁾ .

- Đầu tư phát triển ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản phải dựa trên cơ sở phát triển vững chắc và đồng bộ với vùng nguyên liệu. *Kết hợp hài hoà nhiều loại quy mô để bố trí thích hợp với từng loại địa bàn cụ thể, sản phẩm cụ thể, nhưng phải theo xu hướng đầu tư thiết bị công nghệ hiện đại đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới.* "Định hướng chương trình hành động của Chính phủ trong nhiệm kỳ mới" đã chỉ rõ: "Phát triển mạnh công nghiệp chế biến theo nhiều quy mô, nhiều tầng công nghệ trên địa bàn nông thôn, gắn kết đơn vị chế biến với vùng nguyên liệu, tạo ra sự thông suốt từ sản xuất của nông dân, ngư dân đến chế biến và thị trường tiêu thụ"⁽⁴⁾.

- *Thu hút khả năng đầu tư của mọi thành phần kinh tế, mọi nguồn vốn trong và ngoài nước để phát triển ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản.*

Phương hướng phát triển đầu tư: Từ nay đến năm 2010, đầu tư cho ngành chế biến nông, lâm, thủy sản sẽ nhằm vào những hướng chính sau:

- *Bảo hộ sản xuất nguyên liệu.* Tính toán đầu tư cho khâu sản xuất nguyên liệu nằm trong cả quá trình chế

biến sản phẩm, như vậy vừa bảo đảm an toàn sản xuất, vừa hạ giá thành sản phẩm. Nhà nước quan tâm đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng cho vùng nguyên liệu; có chính sách ưu đãi về đất đai đối với các vùng sẽ xây dựng vùng nguyên liệu và đẩy mạnh công tác khuyến nông, khuyến ngư, đưa tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất nguyên liệu phục vụ chế biến nông, lâm, thủy sản.

- *Tổ chức mạng lưới sản xuất công nghiệp chế biến kết hợp với sơ chế ở các vùng nông thôn, thị tứ, thị trấn với kỹ thuật cao ở các đô thị, vừa tạo việc làm, nâng cao thu nhập cho khu vực nông thôn, vừa góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn, phát triển công nghiệp nông thôn.*

- *Đầu tư xây dựng các cơ sở chế biến với quy mô hợp lý nhằm khai thác thế mạnh ở các vùng. Các doanh nghiệp lớn được xây dựng chủ yếu ở thành phố, đô thị lớn, sản xuất tập trung với khối lượng hàng hoá có chất lượng cao, làm trung tâm liên kết, liên doanh với các loại hình doanh nghiệp khác, các doanh nghiệp vừa và nhỏ được chú trọng phát triển mạnh mẽ ở các vùng sản xuất nguyên liệu ở nông thôn. Những doanh nghiệp quy mô có thể sử dụng những công nghệ, chế biến hiện đại sản xuất ra những sản phẩm phù hợp với xu thế CNH hiện nay.*

- *Tăng đầu tư của Nhà nước và từ nhiều nguồn cho việc xây dựng các trung tâm nghiên cứu ứng dụng công nghệ sinh học để tiếp nhận và nhân lên những công nghệ mới. Coi trọng đầu tư công nghệ trong khâu bảo quản, vận chuyển, chế biến và tiêu thụ sản phẩm, đa dạng hoá mặt hàng thực phẩm chế biến. Tăng cường đầu tư vào khâu tiếp thị, cải tiến mẫu mã sản phẩm nhằm đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới.*

- *Đầu tư bằng nhiều hình thức từ mọi thành phần kinh tế. Để huy động vốn trong nước, Nhà nước sớm triển khai*

các biện pháp sau: 1) Cải tiến thủ tục vay vốn ngân hàng và cho các cơ sở chế biến nông, lâm, thủy sản vay vốn với lãi suất ưu đãi hợp lý; mặt khác có cơ chế về phần lợi nhuận để lại tái đầu tư cho ngành công nghiệp chế biến; 2) Thực hiện lãi suất hợp lý theo hướng mở rộng vay thông qua trái phiếu; 3) Tạo nguồn vốn tự có cho các doanh nghiệp, cho phép doanh nghiệp huy động vốn trên thị trường vốn; 4) Tăng đầu tư gián tiếp từ tư nhân trong các khâu sơ chế hoặc thậm chí cả quá trình chế biến và bán sản phẩm; 5) Cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước.

Đối với nguồn vốn ngoài nước, dự kiến 5 năm tới tạo điều kiện thu hút 16 tỷ USD cho toàn bộ ngành công nghiệp, trong đó công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản chiếm khoảng 12-13%. Để thực hiện được mục tiêu trên, nhà nước sẽ ban hành một số chính sách và cải tiến thủ tục sau khi cấp giấy phép đầu tư và các thủ tục khác để thu hút FDI không chỉ cho việc chế biến, mà cả khâu sản xuất nguyên liệu nông, lâm sản. Nhà nước xây dựng các khu chế xuất, các khu công nghiệp tập trung, tại đây sẽ phát triển các ngành công nghiệp chế biến có chất lượng cao.

Dự kiến phương án đầu tư: Dự kiến nhịp độ tăng trưởng kinh tế từ nay đến năm 2000 và 2010 là 9-10% và 11-12%, đưa mức GDP bình quân đầu người tăng gấp đôi trong 10 năm tới, như vậy cần phải có một lượng vốn đầu tư lớn khoảng 60-70 tỷ USD (5 năm 1991-1995 đã huy động khoảng 18 tỷ USD). Trên cơ sở các phương án phát triển của toàn bộ nền kinh tế và của ngành công nghiệp có thể đưa ra một số phương án phát triển ngành chế biến nông, lâm, thủy sản và đầu tư theo các phương án đó.

- Phương án I. Nhịp tăng của ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản được dự kiến là 13,1% trung bình hàng năm trong thời kỳ 1995-2000 và 13,2% thời kỳ 2000-2010. Với nhịp tăng như vậy, tỷ trọng của ngành này

trong tổng sản lượng công nghiệp giảm từ 37,7% năm 1994 xuống 35,0% năm 2000 và chỉ còn 30,0% năm 2010. Theo phương án này, đầu tư cho ngành chế biến nông, lâm, thủy sản thời kỳ 1997 - 2000 là 36.504,3 tỷ VND; thời kỳ 2001 - 2010 là 305.661,3 tỷ, đều chiếm 30,0% tổng đầu tư toàn ngành công nghiệp. (Xem bảng 7).

- Phương án II. Theo phương án này, ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản tăng trưởng nhanh hơn phương án I, đạt trung bình 3,8%/năm. Thời kỳ 1995 - 2000 và 14,5% thời kỳ 2000 - 2010. Do nhịp tăng cao hơn, nên tỷ trọng của ngành trong tổng sản lượng công nghiệp sẽ là 35,3% vào năm 2000 và 31,0% năm 2010. Để đạt nhịp tăng và tỷ trọng như vậy, đầu tư vào ngành sẽ là 31,0% tổng đầu tư công nghiệp từ nay đến năm 2010. Cụ thể là đầu tư vào ngành này thời kỳ 1997 - 2000 là 37.721,1 tỷ VND và thời kỳ 2001 - 2010 là 315.850,0 tỷ VND, nhiều hơn so với phương án I. (Xem bảng 7).

BẢNG 7: DỰ KIẾN ĐẦU TƯ CHO MỘT SỐ NGÀNH CÔNG NGHIỆP CHÍNH (TỶ VND)

Phương án I

Phân ngành	1995	2000	2010	1997-2000	2001 - 2010
Toàn ngành công nghiệp	20.719	36.238	106.290	121.681	1.018.871
Nhiên liệu - năng lượng	4.578,9	8.117,3	21.258,0	24.336,2	203.774,2
Luyện kim	580,1	1.449,6	5.314,5	6.084,1	60.943,6
Cơ khí - Điện tử	1.657,5	2.971,5	10.629,0	12.168,1	101.887,1
Hóa chất - phân bón	1.491,8	2.536,7	10.629,0	12.168,1	101.887,1
Vật liệu xây dựng	1.864,7	3.732,5	9.566,1	10.951,3	91.698,1
Chế biến nông, lâm, thủy sản	7.811,1	12.683,3	31.887,0	365.404,3	305.661,3
Công nghiệp dệt, may	2.216,9	3.913,7	17.006,4	19.469,0	163.019,4
Công nghiệp khác	497,3	724,8	3.188,7	3.650,4	30.566,1

Phương án II

Phân ngành	1995	2000	2010	1997- 2000	2001 - 2010
Toàn ngành công nghiệp	20.719	36.238	106.290	121.681	1.018.871
Nhiên liệu - năng lượng	4.599,6	7.754,9	18.494,5	21.172,5	177.283,6
Luyện kim	580,1	1.449,5	4.570,5	5.232,3	43.811,5
Cơ khí - Điện tử	1.657,5	2.826,6	11.691,9	13.384,9	112.075,8
Hoá chất - phân bón	1.491,8	2.319,2	9.247,2	10.586,2	88.641,8
Vật liệu xây dựng	1.865,7	4.131,1	11.054,2	12.654,8	105.962,6
Chế biến nông, lâm, thủy sản	7.811,1	12.792,0	32.949,9	37.721,1	315.850,0
Công nghiệp dệt, may	2.216,9	5.218,3	14.455,4	16.448,6	13.866,5
Công nghiệp khác	497,3	724,8	2.763,5	3.163,7	26.490,6

Nguồn: Viện Chiến lược phát triển - 12/1996.

Xuất phát từ phương hướng đầu tư chung cho toàn ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản nêu trên, hướng đầu tư trong 5 năm 1996 - 2000 đối với một số ngành chế biến chủ đạo như sau:

- *Chế biến lương thực:* Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, sản xuất lương thực luôn là ngành quan trọng bậc nhất của nông nghiệp, nhằm thực hiện 3 mục tiêu: Thứ nhất, bảo đảm vững chắc và ổn định an toàn lương thực quốc gia, tăng thêm khối lượng lương thực dự trữ, *thoả mãn nhu cầu lương thực cho tiêu dùng trong bất kỳ tình huống nào*; Thứ hai, bảo đảm đủ nguồn thức ăn để phát triển mạnh chăn nuôi với tốc độ bình quân 8 - 10%/năm và đủ nguyên liệu cho công nghiệp; Thứ ba, *tăng khối lượng xuất khẩu với hiệu quả cao.*

Để góp phần đạt mục tiêu 32 triệu tấn lương thực vào năm 2000, cần đầu tư khoảng 190 triệu USD cho hệ thống phơi sấy, xay xát, chế biến, bảo quản lương thực. Trong

thời kỳ 1996-2000 sẽ tập trung đầu tư chiều sâu là chủ yếu nhằm đồng bộ hoá các dây chuyền thiết bị xay xát, đánh bóng, sàng lọc tạp chất, tách màu, chọn hạt... để nâng cao chất lượng gạo phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu.

Ngoài nguồn vốn cho các doanh nghiệp, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đề nghị Ngân hàng Nhà nước dành khoảng 20 tỷ đồng từ Quỹ hỗ trợ đầu tư cho nông dân vay mua sắm các thiết bị để đảm bảo phơi sấy phần lớn lúa hè thu. Đồng thời, rút kinh nghiệm năm 1996, các địa phương ưu tiên vốn xây dựng các kho lúa ở nơi an toàn, không bị ngập nước.

Trong hợp tác đầu tư với nước ngoài thì tập trung hợp tác với Mỹ để sản xuất gạo xuất khẩu theo hướng liên doanh hoặc đầu tư 100% vốn của công ty nước ngoài.

- *Chế biến cà phê:* Hướng phát triển cà phê trong 5 năm tới là: Một là, tiếp tục thâm canh cao độ diện tích cà phê hiện có; Hai là, huy động nguồn vốn của dân, Nhà nước hỗ trợ cho vay khoảng 50% nhu cầu và kêu gọi vốn đầu tư nước ngoài, tiếp tục đầu tư trồng mới 5-6 vạn ha cà phê; Ba là, *đầu tư xây dựng thêm các cơ sở chế biến theo công nghệ mới đảm bảo công suất chế biến năm 2000 đạt 200.000 tấn/năm trên các địa bàn Tây Nguyên, Nha Trang và thành phố Hồ Chí Minh.*

Dự tính nhu cầu vốn đầu tư 5 năm 1996 - 2000 khoảng 650 tỷ VND. Theo hướng trên, đến năm 2000 diện tích cà phê đạt 190.000 - 200.000 ha với sản lượng 220.000 tấn xuất khẩu 5 năm đạt khoảng 900.000 tấn.

Trong thời gian gần đây, với nguồn CFD (Pháp) Việt Nam đã phát triển cà phê ở miền Bắc, đạt chất lượng cà phê xuất khẩu. Nhằm đẩy mạnh khâu sơ chế, với ODA ưu đãi của Đức đã nhập 6 dây chuyền chế biến cà phê quả

khô, với công suất một dây chuyền 200kg/h. Hướng tới sẽ hợp tác với Anh, Mỹ về chế biến cà phê để tăng xuất khẩu sang Mỹ, Châu Âu.

Kết hợp cả 2 phương pháp chế biến khô và ướt (trong đó phương pháp ướt chiếm 35-50% sản lượng cà phê chế biến) nhằm đạt mục tiêu 35% cà phê xuất khẩu loại I và 45% loại 2A vào năm 2000. Phấn đấu đến năm 2010 đạt mục tiêu 15% sản lượng cà phê được tinh chế trước khi xuất khẩu.

- *Chế biến cao su*: Diện tích trồng cao su ở Việt Nam còn nhiều. Năm 1995 mới trồng khoảng trên 250.000 ha, sản lượng mủ khô 140.000 tấn. Công suất chế biến hiện có 70.000 tấn mủ khô, nhưng 2/3 số thiết bị chế biến đã cũ, đồng thời cần đầu tư mới 70 - 100 ngàn tấn công suất chế biến.

Hướng đầu tư những năm tới: 1) Thâm canh diện tích cao su đã có và tiếp tục trồng mới (trong đó có 180.000 ha được thâm canh bằng vốn vay của WB); 2) Đầu tư xây dựng mới 5 năm khoảng 60.000 tấn công suất chế biến (trong đó có 30.000 tấn bằng vốn vay của WB), chủ yếu trên các địa bàn cao su tập trung; 3) Xây dựng, ngành công nghiệp lấy nguyên liệu từ cao su như: sản lốp ô tô, máy kéo và các loại sản phẩm khác.

Theo định hướng trên, đến năm 2000 cả nước đạt khoảng 300-350 ngàn ha cao su, sản phẩm trên 220 ngàn tấn mủ khô. Vốn đầu tư trong 5 năm khoảng 3.100-3.500 tỉ VND, trong đó vốn nước ngoài quy tiền Việt Nam là 1.700 tỷ đồng. Tăng cường hợp tác với Nga, Pháp, Ấn Độ về chế biến cao su.

- *Chế biến chè*: Việt Nam có lợi thế về phát triển chè. Nhu cầu tiêu dùng chè trong nước đang tăng, nhiều nước trên thế giới quan tâm tiêu thụ chè Việt Nam. Nhật Bản,

Đài Loan đã đầu tư xây dựng một số nhà máy chế chất lượng cao, công suất 400 tấn sản phẩm/năm. Cơ sở chế biến hiện có 24 nhà máy thuộc Trung ương quản lý loại công suất 13-50 tấn búp tươi/ngày, 26 cơ sở do địa phương quản lý loại công suất 3-8 tấn búp tươi/ngày, phần lớn là thiết bị Liên Xô và Ấn Độ đã cũ, công nghệ thấp khiến *giá xuất khẩu rất thấp*.

Hướng đầu tư phát triển trong 5 năm tới là: 1) Đầu tư đổi mới thiết bị và công nghệ chế biến của các nhà máy chế biến có (ước vốn 20 triệu USD); 2) Đầu tư mới phát triển các cụm chế biến quy mô hộ hoặc liên hộ nông dân vùng chè (dưới dạng sơ chế); và 3) Xây dựng mới các cơ sở chế biến chè với thiết bị và công nghệ phù hợp nhu cầu riêng của các khách hàng như Nhật Bản, Đài Loan, Anh...

Phấn đấu đến năm 2000 đạt 100.000 ha chè, sản lượng trên 70.000 tấn chè búp khô, trong đó xuất khẩu 40-45 ngàn tấn. Dự tính vốn đầu tư 5 năm 1996-2000 khoảng 1.100 tỷ VND, trong đó vốn nước ngoài quy tiền Việt Nam 430 tỷ đồng.

- *Chế biến rau quả*: Việt Nam có tiềm năng lớn về sản xuất rau quả, nhu cầu tiêu dùng trong nước và thế giới về rau quả Việt Nam ngày càng tăng.

Về rau, ngoài tiêu dùng trong nước, tập trung phát triển mạnh rau chất lượng cao, nhất là rau sản xuất theo công nghệ sạch và đa dạng hoá sản phẩm để xuất khẩu. Về cây ăn quả, tập trung các cây có năng suất cao, chất lượng ngon như chuối, vải, nhãn, quýt, xoài, sầu riêng, thanh long...

Tổng công ty rau quả Việt Nam vừa hoàn thành bản đề án "Phát triển sản xuất rau quả giai đoạn 1996-2000" với tổng kinh phí ước tính 390 triệu USD, nhằm mục tiêu sản

lượng hàng năm 20 triệu tấn rau quả các loại, trong đó xuất khẩu đạt 900.000 tấn/năm vào năm 2000.

Trong số 390 triệu USD, thì 150 triệu USD sẽ được đầu tư cho công nghiệp chế biến rau quả và 40 triệu USD đầu tư phát triển hệ thống phục vụ. Cả nước hiện có 17 nhà máy chế biến rau quả với tổng công suất thiết kế 98.000 tấn/năm, nhưng trang thiết bị đã lạc hậu. Theo đề án phát triển, trong vòng 5 năm tới, sẽ đầu tư nâng cấp, mở rộng và hiện đại hoá 12 cơ sở hiện có với tổng công suất chế biến 500-10.000 tấn/ca/năm; xây dựng 1 nhà máy cơ khí chuyên ngành rau quả và xây mới 6 nhà máy sản xuất bao bì (2 nhà máy bao bì hộp sắt tổng công suất 240 triệu hộp/ca/năm; 2 nhà máy bao bì thuỷ tinh đồng bộ 60 triệu lọ/ha/năm); 2 dự án bao bì carton 45-50 ngàn tấn carton/năm.

Theo dự án phát triển ngành rau quả nói trên, nguồn vốn từ ngân sách nhà nước chỉ chiếm trên 2% tổng nhu cầu vốn. Phần còn lại được huy động từ các nguồn vốn tín dụng trong nước, vốn vay và FDI.

- *Chế biến đường*: Việt Nam có đủ điều kiện khả thi để đạt mục tiêu sản lượng đường (công nghiệp) 1-1,1 triệu tấn vào năm 2000. Hiện nay mới đạt 320-350 ngàn tấn quy đường kính/năm. Sản lượng mía cây trên 7 triệu tấn, trong đó mới có trên 1 triệu tấn đưa vào chế biến công nghiệp (gần 20% sản lượng mía cây). Công suất chế biến hiện có trên 14.000 tấn mía/ngày.

Hướng đầu tư phát triển trong 5 năm tới là: 1) Mở rộng công suất 2 nhà máy đường mía từ 1.500 tấn lên 2.000 tấn mía/ngày (Bình Dương, Hiệp Hoà); hoàn chỉnh đầu tư nâng công suất 2 nhà máy luyện đường (Biên Hoà, Khánh Hội) từ 60.000 tấn/năm lên 90.000 tấn/năm và 40.000

tấn/năm lên 60.000 tấn/năm; 2) Căn cứ vào khả năng thực hiện các dự án (đã được duyệt hoặc đã trình), từ nay đến năm 2000 xây dựng thêm 19 nhà máy đường mới với tổng công suất thiết kế 44.050 tấn mía/ngày với khả năng ép 6,6 triệu tấn mía/năm. Sau năm 2000 sẽ tiếp tục xây thêm và mở rộng một số nhà máy với tổng công suất 120.000 tấn mía/ngày với khả năng ép 2 triệu tấn mía/năm.

Dự tính vốn đầu tư 5 năm 1996-2000 khoảng 5.000 tỷ VND, trong đó vốn nước ngoài trên 300 triệu USD (tương ứng trên 3.000 tỷ VND). Hợp tác với Đài Loan, Pháp, Anh, Mỹ, Philippin, Ấn Độ về công nghiệp đường.

- *Chế biến thủy sản: Xuất khẩu thủy sản là mũi nhọn của kinh tế ngành, vừa tạo đầu ra để thu hút và mở rộng đầu vào, tạo thị trường ổn định trong và ngoài nước...* Các thành phần kinh tế tham gia sản xuất thủy sản là động lực chủ yếu thúc đẩy kinh tế ngành phát triển. Mục tiêu của ngành là: 1) Đẩy mạnh sản xuất nhằm đảm bảo nhu cầu thực phẩm thủy sản cho nhân dân với mức 12-15kg/người/năm vào năm 2000 và đạt 20-25 kg/người/năm vào năm 2010; 2) Tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu để tăng cường tích lũy từ nội bộ ngành, mở rộng năng lực sản xuất kinh doanh, xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật xương sống của ngành.

Hướng đầu tư chủ yếu là tập trung đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ chế biến và cải tạo nâng cấp cơ sở hạ tầng các nhà máy chế biến đông lạnh hiện có, để *nhANH chóng tạo ra mặt hàng thủy sản xuất khẩu có chất lượng cao, đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới.*

Ước vốn đầu tư cho công nghiệp chế biến thủy sản, thời kỳ 1996-2000 khoảng 1.500 tỷ VND nhằm vào 3 hướng sau: Thứ nhất, cải tạo và nâng cấp một số nhà máy hiện có

và dự kiến xây dựng thêm 15-20 nhà máy có thiết bị IQF tập trung ở thành phố Hồ Chí Minh, Sóc Trăng, Yên Hưng, Đông Hà, Minh Hải, Bến Tre, Ninh Thuận, Đồng Tháp, Cần Thơ; Thứ hai, đầu tư xây dựng các trung tâm tiếp thị và bán hàng xuất khẩu tại chỗ ở các thành phố lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Hạ Long, Đà Nẵng...; Thứ ba, xây dựng trung tâm kiểm tra chất lượng và vệ sinh thủy sản.

CHÚ THÍCH

(1) Đảng Cộng sản Việt Nam. Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội - 1996, tr.179.

(2) Sđd, tr.179-180.

(3) Báo "Nhân dân" ngày 30-9-1997.

(4) Như trên.

Chương VIII

BÁO CÁO KẾT QUẢ ĐIỀU TRA HOẠT ĐỘNG CỦA 10 TỔNG CÔNG TY TRONG CÁC NGÀNH CÔNG NGHIỆP CHỦ LỰC CỦA VIỆT NAM

Trần Hồng Lan, MBA

Dưới đây là kết quả điều tra thực tế 10 doanh nghiệp nhà nước, được thành lập theo quyết định 90- TTG và 91-TTG của thủ tướng chính phủ, gọi tắt là Tổng công ty 90 (TCT 90) và Tổng công ty 91 (TCT 91). Trong số 10 doanh nghiệp được điều tra, có 5 doanh nghiệp là TCT 90 và 5 DN là TCT 91. Đặc điểm chung của các TCT này là đều là những tập đoàn kinh tế mạnh, hoạt động trong những lĩnh vực chủ chốt của nền kinh tế Việt Nam như dầu khí, thép, xi măng, cao su, giấy, máy và thiết bị công nghiệp, điện tử và tin học v.v... nên nhiều đơn vị trong số các TCT nói trên được coi là “xương sống” của nền kinh tế Việt Nam. Kết quả hoạt động của chúng (đặc biệt là các TCT 91) phản ánh khá đầy đủ bức tranh về thực trạng hoạt động của các ngành kinh tế đó trong những năm gần đây.

Phạm vi điều tra lần này khá tổng quát vì đã điều tra gần như tất cả các mặt hoạt động của các TCT nói trên. Kết quả điều tra cho thấy như sau:

Trong chiến lược phát triển của mình, phần lớn các TCT đặt mục tiêu sẽ trở thành tập đoàn mạnh, một vài tập

đoàn xác định sẽ trở thành tập đoàn hàng đầu trong nước, và tham gia vào thị trường khu vực và quốc tế trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính của TCT. Chỉ có Tổng công ty máy động lực và máy nông nghiệp (VEAM) đặt mục tiêu phấn đấu trở thành tập đoàn mạnh không những trong nước mà cả trong khu vực Đông Nam Á trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh phụ tùng máy móc nông nghiệp. Có một số TCT không đề cập đến chiến lược phát triển của TCT mình (ví dụ TCT thép, TCT cao su). Điều đáng lưu ý là chưa một TCT nào trong số các TCT được điều tra thể hiện ý định trở thành một tập đoàn kinh doanh đa dạng trong chiến lược phát triển của TCT.

Dựa trên chiến lược phát triển đề ra, hầu hết các TCT đã xác định chiến lược kinh doanh của TCT mình, cụ thể là đã xác định được những mặt hàng sẽ chú trọng sản xuất để thực hiện được mục tiêu chiến lược đã đề ra. Ví dụ TCT xi măng (VNCC) sẽ chú trọng sản xuất xi măng đen PC30; TCT giấy (VINAPIMEX) sẽ đặt trọng tâm phát triển vào sản xuất giấy viết, giấy in và giấy in báo; TCT máy động lực và máy nông nghiệp (VEAM) sẽ đầu tư sản xuất máy làm đất, động cơ xăng, máy thu hoạch, máy chế biến và phụ tùng động lực v.v... tuy vậy vẫn có những TCT chưa xác định được rõ chiến lược kinh doanh của mình.

Về cơ cấu tổ chức, dưới đây là sơ đồ có tính chất tiêu biểu cho cơ cấu tổ chức của hai loại hình TCT: một là các TCT hoạt động trong lĩnh vực sản xuất (TCT thép- VSC), và hai là PETROLIMEX hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ. Sơ đồ cho thấy là dù là TCT90 hay TCT 91 đều theo một mô hình khá đồng nhất gồm 4 bộ phận chính: Hội đồng quản trị, ban kiểm soát, Tổng giám đốc và bộ máy điều

hành, các đơn vị thành viên và các đơn vị phụ thuộc. Cách tổ chức phòng ban chức năng trong bộ máy điều hành của các TCT có thể khác nhau đôi chút do nhu cầu kinh tế kỹ thuật của từng lĩnh vực sản xuất khác nhau, xong về cơ bản bao gồm bộ phận văn phòng, phòng kế toán tài chính, phòng kế hoạch, phòng kinh doanh xuất nhập khẩu, phòng kỹ thuật, phòng tổ chức & nhân sự, phòng hợp tác quốc tế v.v... các đơn vị thành viên hạch toán độc lập là các công ty, xí nghiệp, hay nhà máy; và các đơn vị phụ thuộc là các viện nghiên cứu, trung tâm thông tin, đại diện của TCT tại các thành phố khác và ở nước ngoài, và các trường dạy nghề. Tổng giám đốc và các phó tổng giám đốc, được sự giúp đỡ của bộ phận chức năng, trực tiếp điều hành các đơn vị thành viên hạch toán độc lập cũng như các đơn vị phụ thuộc.

Sau vài năm đi vào hoạt động với cơ cấu tổ chức như trên đã trình bày, các TCT tự nhận thấy có các điểm mạnh, các điểm yếu, có những cơ hội và nguy cơ tiềm ẩn như liệt kê trong bảng 1.

Như vậy bảng 1 cho thấy 60% các TCT được điều tra coi điểm mạnh nổi bật của mình là sản phẩm của TCT có chất lượng cao và do đó họ vẫn giữ được các khách hàng truyền thống; 50% các TCT cho rằng nguồn nhân công của TCT có trình độ và năng lực đảm đương công việc sản xuất hiện nay; chỉ có 40% dám cho rằng TCT có kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực sản xuất của mình; mặc dù cũng có một số TCT độc quyền trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh của mình nhưng chỉ có TCT cao su coi độc quyền về sản xuất và xuất khẩu cao su là thế mạnh của TCT. Điểm yếu nổi bật mà 100% các TCT vướng phải là tình trạng thiếu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh; công nghệ sản xuất

hiện có của TC đã lạc hậu (40% kêu ca như vậy), cộng với việc chính phủ không trợ giá cho các sản phẩm của mình đã tạo ra thế yếu của sản phẩm của họ trong cạnh tranh (50%). Cơ hội của các TCT là gần như độc chiếm thị trường trong nước và ở một mức độ nhất định, có thể vươn ra thị trường thế giới, đặc biệt là thị trường khu vực. Hiện nay sản phẩm của một số TCT cũng đã được thị trường khu vực và thế giới chấp nhận. Để nắm được cơ hội trên, ngoài nguồn vốn nhà nước cấp và vốn vay ngân hàng, 50% các TCT được điều tra đã gọi được vốn đầu tư của nước ngoài và 20% trong số đó có sự tham gia của vốn cổ phần (VNCC & VEIC). Tuy vậy có đến 60% các TCT đã nhận thấy nguy cơ tiềm ẩn trong nhân tiên của mình là sự cạnh tranh ngày càng mạnh của các SP của các liên doanh và nước ngoài trên thị trường trong nước; hơn nữa sản phẩm của không ít các TCT (tới 40%) còn gặp sự cạnh tranh của hàng nhập lậu; tình trạng khá phổ biến là các TCT (60%) lo lắng bị tụt hậu về công nghệ sản xuất, mối lo này đặc biệt nặng nề đối với các TCT 90.

Số TT	Tổng công ty	Các điểm mạnh	Các điểm yếu	Cơ hội	Nguy cơ tiềm ẩn
1	TCT dầu khí Việt Nam (PETRO VIETNAM)	Công nghệ hiện đại, sản phẩm độc đáo, nhân công có trình độ năng lực	Thiếu vốn	Vốn đầu tư nước ngoài, nhà nước bảo hộ thị trường, thị trường trong nước & thế giới	Tự hậu về công nghệ
2	TCT xi măng (VNCC)	Công nghệ hiện đại, sản phẩm chất lượng cao, khách hàng truyền thống, nhân công có trình độ, nguyên liệu dồi dào	Thiếu vốn	Góp vốn cổ phần, thị trường trong nước	Cạnh tranh của các sản phẩm liên doanh
3	TCT cao su (GERUCO VN)	Độc quyền SX cao su, xuất khẩu, kinh nghiệm quản lý lâu năm	Thiếu vốn, thiếu trợ giá của chính phủ	Vốn đầu tư nước ngoài	
4	TCT thép (VSC)	Dịch vụ thuận tiện, kinh nghiệm quản lý, sản phẩm chất lượng cao, khách hàng truyền thống, nhân công có trình độ	Thiếu vốn, thiếu trợ giá của chính phủ, sản phẩm không có khả năng cạnh tranh, trình độ tay nghề	Vốn đầu tư nước ngoài	Tự hậu về công nghệ, cạn nguồn nguyên vật liệu, bị cạnh tranh bởi hàng trong, ngoài nước, hàng lậu
5	TCT giấy (VINAPIMEX)	Kinh nghiệm quản lý, nhân công có trình độ, nguyên liệu dồi dào	Thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, thiếu trợ giá của chính phủ	Vốn đầu tư nước ngoài, nhà nước bảo hộ thị trường, thị trường trong nước	Tự hậu về công nghệ, cạnh tranh của sản phẩm ngoài nước, hàng lậu

BẢNG 1 (tiếp theo)

Số TT	Tổng công ty	Các điểm mạnh	Các điểm yếu	Cơ hội	Nguy cơ tiềm ẩn
6	TCT xăng dầu Việt Nam (PETROLIMEX)	Công nghệ hiện đại, dịch vụ thuận tiện, sản phẩm chất lượng cao, kinh nghiệm quản lý, khách hàng truyền thống	Thiếu vốn	Thị trường trong nước và khu vực	
7	TCT máy và thiết bị công nghiệp (MIE)	Sản phẩm chất lượng cao, độc đáo, khách hàng truyền thống, nhân công có trình độ	Thiếu vốn, công nghệ lạc hậu	Nhà nước bảo hộ thị trường, thị trường trong nước	Tụt hậu về công nghệ, cạnh tranh của sản phẩm nước ngoài
8	TCT thiết bị kỹ thuật điện (VEC)	Sản phẩm chất lượng cao, độc đáo, khách hàng truyền thống, nhân công có trình độ	Thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, chính phủ không trợ giá		Tụt hậu về công nghệ, cạnh tranh của sản phẩm trong và ngoài nước, hàng lậu, đầu tư R & D ít, nguyên liệu phụ thuộc
9	TCT máy động lực và máy nông nghiệp (VEAM)	Sản phẩm chất lượng cao, khách hàng truyền thống	Thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, chính phủ không trợ giá	Thị trường trong nước và khu vực	Tụt hậu về công nghệ, cạnh tranh của hàng lậu
10	TCT điện tử và tin học Việt Nam (VEIC)	Sản phẩm chất lượng cao, kinh nghiệm quản lý, khách hàng truyền thống, dịch vụ thuận tiện	Thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, chính phủ không trợ giá, sản phẩm không có khả năng cạnh tranh	Vốn nước ngoài & cổ phần, thị trường trong nước, nước ngoài	Tụt hậu về công nghệ, cạnh tranh của hàng lậu, sản phẩm nước ngoài

Về mặt tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, do nhiều nguyên nhân khác nhau mà tình hình tài chính và kết quả sản xuất kinh doanh của các TCT là một bức tranh hết sức đa dạng. Tuy vậy chúng ta cũng có thể rút ra một đôi điều chung từ bức tranh này: *Doanh thu* năm 1996 so với 1995 của các TCT đều tăng, tối thiểu là 5%; đặc biệt PETROLIMEX có doanh số tăng tới 957%. Điều đó chứng tỏ tất cả các TCT được điều tra đều có cơ hội để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Vì vậy *vốn hoạt động* của các TCT không ngừng tăng lên và mỗi một đồng vốn của các TCT làm ra được hơn một đồng doanh thu (trong năm 1996 có 60% các TCT đã có kết quả như vậy, cá biệt PETROLIMEX đạt được gần 3 đồng doanh thu trên mỗi đồng vốn). Tỷ lệ nợ trên tổng tài sản của các TCT có biên độ dao động rộng (20% tới 70% tương ứng là TCT cao su & TCT thép), mức trung bình là khoảng 40%-50%. Một mặt, điều này chứng tỏ các TCT đang cố gắng sử dụng đòn bẩy tài chính để mở rộng sản xuất (già nửa số vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh các TCT phải lấy từ các nguồn khác ngoài ngân sách nhà nước là hiện tượng phổ biến). Mặt khác, cũng có nghĩa mức độ rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh tăng lên nếu sử dụng đồng vốn không có hiệu quả (ví dụ điển hình là TCT thép, trong năm 1996 tỷ lệ nợ trên tổng tài sản là gần 70%, nhưng làm ăn thua lỗ nên tỷ lệ lãi ròng trên doanh thu là âm). Xét trên góc độ *năng lực* kinh doanh (đánh giá bằng tỷ lệ lãi ròng trên tổng tài sản có) kết quả của TCT cao su, TCT xi măng và PETROLIMEX cao hơn hẳn các TCT còn lại, tương ứng là 6,8%, 7,8% và 4,2% trong khi tỷ lệ này

của các TCT khác chỉ khoảng 1,4%-1,5%. Tất cả tình hình trên, về cơ bản, được phản ánh trong *lợi nhuận* của các TCT. Vì vậy PETRO Việt Nam, TCT cao su và TCT xi măng vẫn là những đơn vị có tỷ lệ lãi ròng trên doanh thu cao, tương ứng là 14%, 19,3% và 6,2% (chỉ tiêu này của PETROLIMEX trong năm 1995 là 22,4% nhưng trong năm 1996 lại không cao do nguyên nhân khách quan- chính phủ điều chỉnh giá cả chưa kịp thời). Lợi nhuận trên doanh số của hầu hết các TCT còn lại là khá mỏng, chỉ khoảng trên 1% (trừ TCT thép làm ăn thua lỗ như đã trình bày ở trên). Điểm đáng lưu ý là tỷ lệ này của năm 1996 cũng có xu hướng giảm so với năm 1995.

Xét trên giác độ khả năng cạnh tranh về chất lượng và giá cả của các sản phẩm chính của các TCT và thị phần của họ trên thị trường trong nước, thống kê của bảng 2 cho thấy 100% các TCT được điều tra cho rằng chất lượng sản phẩm của mình tương tự như chất lượng sản phẩm cùng loại của nước ngoài trên thị trường Việt Nam; chỉ có 30% các TCT tự nhận chất lượng một số sản phẩm cùng loại kém hơn. Tuy nhiên chỉ có 60% các TCT cho rằng giá cả của mình thấp hơn giá cả sản phẩm cùng loại trên thị trường; TCT xi măng và giấy nhận rằng một số sản phẩm do TCT sản xuất có giá cả cao hơn các sản phẩm cùng loại của nước ngoài và 40% cho rằng mình có giá cả tương tự. Do đó chỉ có VNCC và GERUCO Việt Nam là chiếm lĩnh được 90% và 95% thị trường trong nước; thị phần của hầu hết các TCT còn lại về các sản phẩm chính là khiêm tốn hơn rất nhiều (xem bảng); đặc biệt là đối với các TCT sản xuất thiết bị kỹ thuật và máy móc, ví dụ như VEAM chỉ chiếm được 10% thị phần trong nước.

BẢNG 2

Số TT	Tổng công ty	Giá cả			Chất lượng			Thị phần
		Thấp hơn	Bằng	Cao hơn	Kém hơn	Tương tự	Cao hơn	
1	TCT dầu khí Việt Nam (PETRO VIETNAM)		x			x		
2	TCT Ximăng (VNCC)		x	x		x	x	90%
3	TCT cao su (GERUCOVN)	x				x		95%
4	TCT thép (VSC)	x				x		60%
5	TCT giấy (VINAPIMEX)			x		x		
6	TCT xăng dầu Việt Nam (PETROLIMEX)		x			x		65%
7	TCT máy và thiết bị công nghiệp (MIE)	x			x	x		
8	TCT thiết bị kỹ thuật điện (VEC)	x			x	x		5-70%
9	TCT máy động lực và máy nông nghiệp (VEAM)	x				x		10%
10	TCT điện tử và tin, học Việt Nam (VEIC)	x	x		x	x		

Về yếu tố nguồn nhân lực, kết quả điều tra cho thấy mấy nhận xét sau đây. Thứ nhất là thời gian đương nhiệm của các nhân vật chủ chốt như Chủ tịch hội đồng quản trị, Tổng giám đốc và kế toán trưởng của các TCT 91 còn ngắn, hầu hết là mới gần 2 năm nay. Tình hình ở các TCT 90 có khác hơn do các Tổng giám đốc thường đã đảm nhận trọng trách từ 5 đến 7 năm. Mặc dù phần đông trong số họ đều đã tham gia chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh, ở cương vị lãnh đạo ngành (thứ trưởng, vụ trưởng) hoặc công tác nghiên cứu của ngành nghề đó (viện trưởng) trong nhiều năm trước đây, nhưng đây là mô hình tổ chức sản xuất kinh doanh mới đối với giới quản lý Việt Nam, đòi

hỏi có nhiều thời gian thử nghiệm hơn thì ban lãnh đạo mới làm chủ được phương thức quản lý các DN này. Thứ hai là nhìn chung các TCT đều thiếu số lao động có kỹ thuật và lao động lành nghề. Tỷ lệ công nhân kỹ thuật trên tổng số lao động trực tiếp ở hầu hết các TCT được điều tra là rất thấp, dao động từ 0,3% đến 12%; chỉ có hai TCT là TCT thiết bị kỹ thuật điện (VEC) và VEAM, do đặc điểm yêu cầu của sản xuất, số công nhân kỹ thuật chiếm đa số lực lượng lao động trực tiếp (tương ứng là 72% & 66%). Số cao học và kỹ sư thường chiếm tỷ lệ khoảng 11%-14% tổng số lao động của các TCT trong diện điều tra. Như vậy lực lượng lao động có trình độ kỹ thuật chỉ chiếm một tỷ lệ khá khiêm tốn, trung bình là trên dưới 20%, trong lực lượng lao động ở hầu hết các TCT. Tình hình này chắc chắn ảnh hưởng tới chất lượng sản xuất, do đó ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của các sản phẩm của các TCT. Nhận thức được hạn chế nêu trên nên trong chiến lược đào tạo của mình các TCT đều cho rằng đào tạo nghiệp vụ quản lý kinh doanh chiếm vị trí quan trọng hàng đầu trong giai đoạn hiện nay, thứ đến là đào tạo lao động kỹ thuật và lành nghề. Hình thức đào tạo phổ biến nhất vẫn là tự đào tạo hoặc gửi người tới các trung tâm đào tạo ngắn hạn; chỉ có 50% các TCT đã cử người đi đào tạo ở nước ngoài.

Về công nghệ, điều đáng chú ý là 100% các TCT có liên doanh liên kết với nước ngoài, đặc biệt hai lĩnh vực liên doanh rầm rộ nhất là thép (có 15 liên doanh) và dầu khí (có 11 liên doanh). Các TCT được điều tra có xu hướng chỉ tận dụng công nghệ được chuyển giao ở các liên doanh với nước ngoài. Chỉ có một vài TCT như GERUCO Việt Nam và VEC có giành chi phí cho chuyển giao công nghệ nhưng cũng chỉ là vài tỷ VND (chiếm khoảng 0,05%-0,59% doanh

số). Chi phí giành cho R & D của các TCT cũng còn rất hạn chế. Ví dụ VEC đã chi tới hàng nghìn tỷ VND cho R & D (nhưng cũng chỉ chiếm 0,57% doanh số); trong khi VSC và VEAM mỗi TCT chỉ khoảng trên 1 tỷ VND (tương ứng chiếm 0,02% và 0,35% doanh số); 60% các TCT còn lại chưa quan tâm tới lĩnh vực này. Vì vậy mặc dù trong năm 1996 đến 80% các TCT trong diện điều tra đã có đầu tư mở rộng quy mô sản xuất nhưng hầu hết số tiền đã được giành cho việc hiện đại hoá thiết bị (nhiều TCT giành 100% đầu tư cho hiện đại hoá thiết bị). Tuỳ theo nhu cầu sản xuất và khả năng tài chính của từng TCT mà số tiền giành cho đầu tư giao động từ vài tỷ VND cho đến hàng trăm tỷ VND (ví dụ trong năm 1996 tổng đầu tư của VNCC là khoảng gần 600 tỷ VND, chiếm 10% doanh thu, trong khi VEAM chỉ đầu tư trên 5 tỷ VND, chiếm 1,3% doanh thu).

Xét về mặt nguyên vật liệu và máy móc thiết bị, nhiều TCT bị phụ thuộc vào nước ngoài. Có TCT xi măng, TCT cao su và TCT giấy là 3 đơn vị có nguồn nguyên vật liệu trong nước dồi dào (trong nước cung cấp được tương ứng là 99%, 95% và 70% nhu cầu), còn các TCT hoạt động trong lĩnh vực máy công nghiệp (MIE, VEAM, VEC, VEIC) phải sử dụng đến trên 60% là nguyên vật liệu NK từ nước ngoài. Sự phụ thuộc của các TCT vào máy móc thiết bị nước ngoài còn cao hơn; tỷ lệ nhập ngoại thường chiếm tới 90% tổng số thiết bị mà các TCT đang sử dụng. Đây là một trong những bằng chứng về sự yếu kém của ngành công nghiệp nặng trong nước.

Đối với giá cả, hầu hết các TCT kết hợp 2 đến 3 cách xác định giá cả khác nhau tuỳ theo loại sản phẩm, nhưng đến 90% các TCT xác định giá cả trên cơ sở giá của đối thủ

cạnh tranh. Tám mươi phần trăm các TCT để cho các đơn vị thành viên tự quyết định giá cả (trừ PETROLIMEX giá cả sản phẩm hoàn toàn do TCT quyết định). Một số các TCT kết hợp cơ chế cả hai cấp định giá (TCT và đơn vị thành viên) tùy theo từng loại sản phẩm. Như vậy việc kiểm soát giá cả ở nhiều TCT là thuộc quyền các đơn vị thành viên.

Về tiêu thụ sản phẩm, điều đáng mừng là sản phẩm của hầu hết các TCT đều đã xuất khẩu được ra thị trường nước ngoài (80% các TCT được điều tra), chủ yếu là sang các nước châu Á và ASEAN, và với khối lượng còn khá khiêm tốn. Việc xuất khẩu sản phẩm được thực hiện thông qua xuất khẩu trực tiếp, trong khi tiêu thụ sản phẩm, trong nội địa được thực hiện qua mạng lưới đại lý (80% các TCT sử dụng đại lý) và hệ thống cửa hàng của mình được đặt ở khắp nơi trong cả nước.

Các TCT cũng đã tích cực sử dụng các hình thức tiếp thị khác nhau để khách hàng biết tới sản phẩm của mình. Tiếp thị bằng báo chí được sử dụng phổ biến nhất (100% các TCT sử dụng) vì được coi là hình thức có hiệu quả nhất: trong khi chỉ có 70% sử dụng đài, TIVI và hội chợ; 60% áp dụng khuyến mại; và 50% các TCT được điều tra đã có những cố gắng để tiếp thị ở nước ngoài. Phần lớn các TCT đều sử dụng đồng thời 4 đến 5 loại hình tiếp thị khác nhau để tiếp cận khách hàng của mình.

Cơ chế quản lý ở các TCT, đặc biệt là các TCT 91 còn nhiều vướng mắc. Trên thực tế nhiều cơ quan TCT chưa quản lý tập trung được một khâu nào, ví dụ về tài chính, tiêu thụ, hay xuất nhập khẩu v.v... một cách thống nhất

trong toàn TCT, do đó chưa thực sự điều hành và kiểm soát được hoạt động sản xuất kinh doanh của TCT một cách có hệ thống. Cụ thể, trong số các TCT được điều tra, trừ PETROLIMEX là doanh nghiệp duy nhất mà cơ quan TCT nắm được cả khâu điều hành vốn cho các đơn vị thành viên, quy định giá cả sản phẩm một cách thống nhất trong toàn TCT, đồng thời quản lý khâu xuất nhập khẩu nguyên vật liệu và máy móc, hầu hết các TCT còn lại cố gắng nắm khâu thu xếp và điều hoà vốn hoặc xuất nhập khẩu sản phẩm và máy móc thiết bị, nhưng dường như cũng chưa mấy thành công.

Một số nhận xét về kết quả điều tra

Mặc dù số lượng các TCT được điều tra là có hạn so với số lượng TCT 90 và TCT 91 hiện có, những kết quả điều tra trình bày trên đây phản ánh khá trung thực bức tranh về hiện trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của các TCT này; bộc lộ khá rõ những ưu điểm và hạn chế của mô hình TCT trong giai đoạn hiện nay ở Việt Nam. Dưới đây là một số nhận xét từ việc tổng kết những kết quả điều tra.

1. Các TCT, đặc biệt là TCT 91, được chính phủ lập ra và cho phép độc quyền hoạt động trong một số lĩnh vực với nhiều hy vọng họ sẽ là xương sống của nền kinh tế Việt Nam, nhưng cho đến nay hầu hết các TCT chưa đóng được vai trò đầu đàn đó ngay trong lĩnh vực sản xuất của chính mình. Chiến lược phát triển và chiến lược kinh doanh của hầu hết các TCT còn khá khiêm tốn và có tính chất hướng nội, do đó hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu nhằm phục vụ thị trường nội địa. Điều này cho thấy các TCT phần nào còn thiếu tự tin vào kết quả hoạt động sản xuất

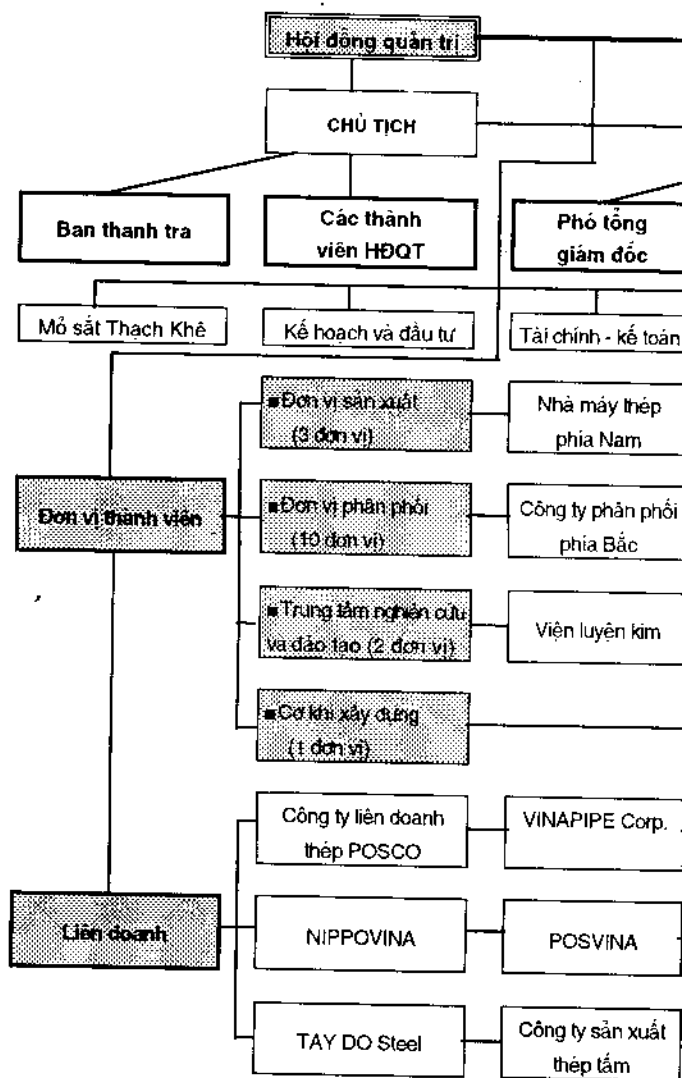
kinh doanh của mình, cũng như triển vọng phát triển của TCT. Thậm chí đã đi vào hoạt động một vài năm nhưng một số TCT dường như chưa muốn hoặc chưa đưa ra được đường hướng phát triển chiến lược cho TCT mình.

2. Một mặt, hầu hết các TCT phụ thuộc nặng nề vào nước ngoài cả về công nghệ và máy móc thiết bị, thậm chí một số TCT phụ thuộc cả về nguồn nguyên vật liệu. Cộng vào đó là các TCT chưa quan tâm đúng mức đến hoạt động R & D. Xét về lâu dài, điều này sẽ ảnh hưởng đến chất lượng và giá cả sản phẩm của các TCT và do đó ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của họ ngay trên thị trường trong nước. Mặt khác, dường như các TCT chưa nhận thức được hết tầm quan trọng của khả năng hội nhập vào thị trường khu vực và thế giới sẽ có ảnh hưởng trực tiếp tới sự sống còn của TCT mình nên chưa có sự chuẩn bị tích cực, chưa có phương hướng rõ ràng cho sự hội nhập vào kinh tế khu vực của TCT trong những năm sắp tới. Trong cơ cấu tổ chức của 90% các TCT chưa có bộ phận thương mại chuyên xúc tiến việc tiêu thụ sản phẩm ở nước ngoài, tìm hiểu thị trường nước ngoài để tìm biện pháp tự nâng cao khả năng cạnh tranh các sản phẩm hàng hoá dịch vụ của mình.

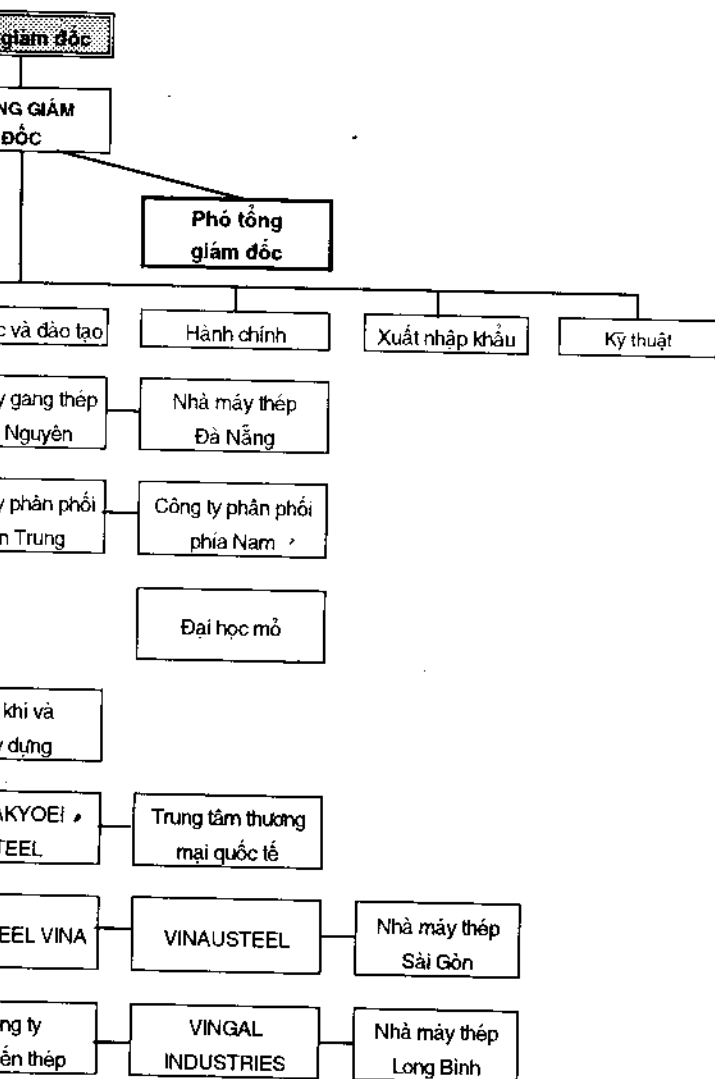
3. Các TCT đều đã có phương hướng phát triển kế hoạch đầu tư đến năm 2000 nêu rõ các lĩnh vực sẽ đầu tư phát triển, và nhiều TCT còn có dự kiến cụ thể về giá trị đầu tư. Tuy nhiên rất ít TCT đề cập đến kế hoạch phát triển và nâng cao trình độ quản lý như hiện nay, cộng vào đó là những trở ngại khách quan và những nhược điểm như đã nêu ở trên thì vấn đề đặt ra đối với nhiều TCT là những kế hoạch đó có hiện thực hay không.

Kết quả điều tra trên đây cho thấy trong mấy năm vừa qua các TCT 90 & TCT 91, nhìn chung, đã đạt được những

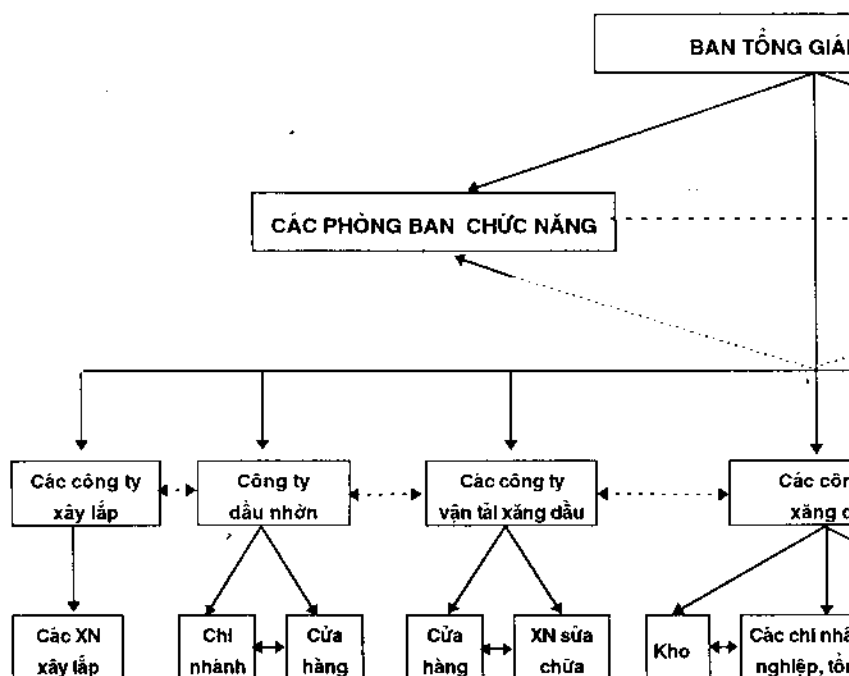
kết quả nhất định trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên những kết quả đó vẫn chưa đáp ứng được các mục tiêu và yêu cầu đề ra khi thành lập các loại hình TCT này. Xét trên tổng thể nền kinh tế Việt Nam đang tăng trưởng với tốc độ 9%-10% một năm và lĩnh vực sản xuất công nghiệp tăng với tốc độ 13%-14% một năm thì thành tích trên đây của các TCT quả là khiêm tốn. Do đó, ngoài việc đề nghị chính phủ hỗ trợ để giải tỏa những khó khăn khách quan cản trở hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, bản thân các TCT cũng cần có những biện pháp tích cực để khắc phục những nguyên nhân chủ quan thì trong tương lai mới có thể trở thành "xương sống" của nền kinh tế Việt Nam.



HỨC CỦA TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM

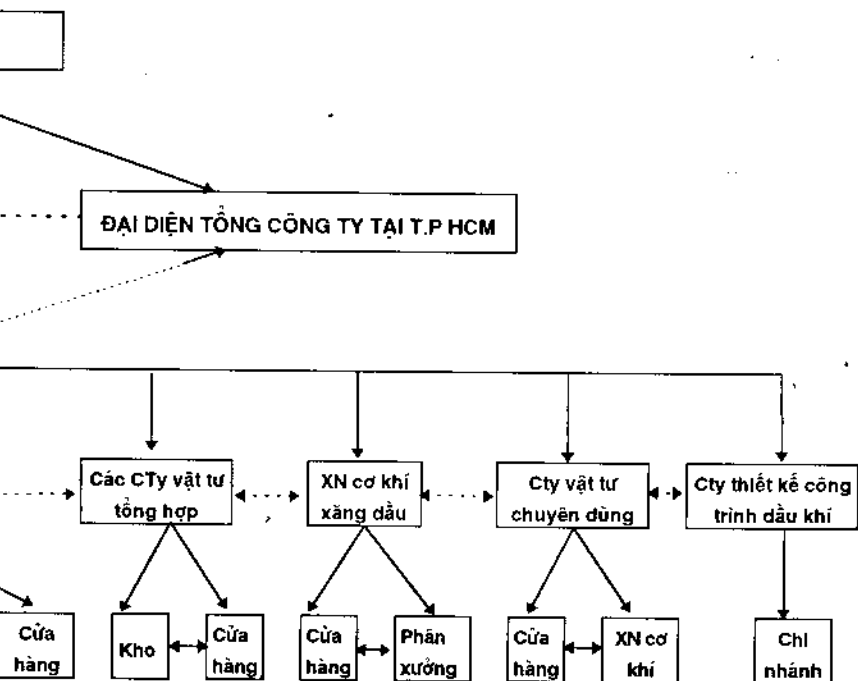


MÔ HÌNH TỔ CHỨC TỔNG CÔNG TY



Chú thích:

1. Ngoài ra, Tổng công ty còn có Công ty liên doanh BHPETCO và công ty Cổ phần bảo hiểm Petrolimex.
2. Trực thuộc các Chi nhánh, Xí nghiệp, Tổng kho là các kho, Cửa hàng, Đội xe vận tải.
3. Trực thuộc các Xí nghiệp cơ khí là các Phân xưởng.
4. Trực thuộc các Xí nghiệp xây lắp là các Đội xây lắp.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI, VII, VIII.
2. Nghị quyết Hội nghị TW 4 (khoá VIII).
3. Kinh tế Việt Nam chặng đường 1945 - 1995 và triển vọng năm 2020, Nxb Thống kê, Hà Nội, 1996.
4. Luật đầu tư nước ngoài sửa đổi 11-1996.
5. Công báo các số 1996, 1997.
6. Hướng phát triển thị trường xuất khẩu của Việt Nam, Trung tâm Thông tin, Bộ Kế hoạch và đầu tư, Hà Nội, 1997.
7. Những cái mới trong FDI ở Việt Nam, Trung tâm Thông tin, Bộ Kế hoạch và đầu tư, Hà Nội, 1996.
8. Đề án của Bộ Thương mại về công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu, 9-1997.
9. Chính sách và biện pháp huy động các nguồn vốn, Bộ Kế hoạch và đầu tư, Hà Nội, 1996.
10. Chuyển dịch cơ cấu công nghiệp theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, Viện Chiến lược phát triển, 12-1996.
11. Chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam, Viện Kinh tế Thế giới, 1997.
12. Thời báo kinh tế Việt Nam, chuyên san về điện tử dân dụng, tháng 1 năm 1996, trang 10 - 48.
13. Báo đầu tư, chuyên san "Viễn thông - tin học kinh doanh", số ra 21-1-1997.
14. Tài liệu của Hội nghị vô tuyến điện tử toàn quốc lần thứ 6, tháng 10-1996.

15. Biểu dự thảo "Quy hoạch và phát triển công nghệ điện tử - tin học Việt Nam tới năm 2010".
16. Các Nghị quyết 49/CP, Quyết định số 154/TTG của Thủ tướng Chính phủ liên quan đến việc phát triển ngành điện tử - tin học.
17. Ôtô Việt Nam 97. Chuyên đề báo Đầu tư 29-9-1997.
18. Ari Kokko. Quản lý quá trình chuyển sang chế độ thương mại tự do: Chính sách thương mại của Việt Nam cho thế kỷ XXI. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia - Hà Nội. 1997.
19. Bộ Tài chính. Việt Nam hướng tới AFTA: Những thách thức, những lợi thế và những phát triển mong đợi. Báo cáo tại Hội thảo khoa học: Công nghiệp hoá và nhất thể hoá, Việt Nam và nền kinh tế thế giới. Hà Nội, 20 - 22/11/1996.
20. Các báo cáo hàng năm 1994 - 1996 của Tổng công ty dệt may.
21. Chính sách công nghiệp ở Đông Á. Nhà xuất bản Khoa học xã hội, Hà Nội, 1997.
22. "Chiến lược phát triển ngành thuỷ sản 1996 - 2000 và 2010".
23. Kinh tế - xã hội Việt Nam: Thực trạng, xu thế và giải pháp. Nxb Thống Kê, 8 - 1996.
24. Định hướng phát triển nông, lâm, ngư nghiệp đến năm 2000 và 2010. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, 4 - 1995.
25. Đẩy nhanh tiến độ CNH, HĐH nông nghiệp và nông thôn. Báo cáo của bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn tại Hội thảo "CNH, HĐH nông nghiệp và nông thôn" 7 - 8/8/1997.

**CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI
ĐẦU TƯ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN
MỘT SỐ NGÀNH CÔNG NGHIỆP
CHỦ LỰC CỦA VIỆT NAM**

Chịu trách nhiệm xuất bản:

NGUYỄN ĐỨC DIỆU - VÕ ĐẠI LƯỢC

Biên tập nội dung:

HÀ VINH

Sửa bản in:

TẬP THỂ TÁC GIẢ

Trình bày:

NGUYỄN MINH CHÂU

Kế hoạch xuất bản số 7/921/CXB
của Cục Xuất bản ngày 31-10-1997

In tại Xí nghiệp in Thủy Lợi

Khổ sách 13 x 20,5cm

In xong và nộp lưu chiểu tháng 2/1998

Đ25.000

