

Chính thức tham gia AFTA từ năm 1996, Chính phủ Việt Nam đã cam kết lộ trình thực hiện CEPT (Hiệp định thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung) trong 10 năm (1996 – 2006). Nhưng trong những năm đầu thực hiện lộ trình, các doanh nghiệp Việt Nam hầu như đã không quan tâm đến vấn đề này. Khi được hỏi, có doanh nghiệp còn cho rằng đây là “chuyện của nhà nước”. Vì thực ra trong những năm này, phần lớn những mặt hàng được đưa vào danh mục giảm thuế của Việt Nam vốn đã có thuế suất nhập khẩu từ 0 – 5%, nên doanh nghiệp hoạt động trong những ngành được giảm thuế chưa thấy rõ áp lực của tiến trình hội nhập.

Theo Bộ tài chính, từ đầu năm 2002, Việt Nam đã phải chuyển hơn 1.200 mặt hàng từ danh mục loại trừ tạm thời sang danh mục cắt giảm thuế. Theo cam kết, từ 2003, 755 mặt hàng cuối cùng trong danh mục loại trừ tạm thời cũng sẽ phải chuyển sang danh mục cắt giảm thuế. Có nghĩa là, từ mức thuế suất lớn hơn 20%, thậm chí có mặt hàng đang có thuế suất nhập khẩu lên đến 100%, các mặt hàng này sẽ được hưởng thuế suất chỉ từ 20% trở xuống. Đồng thời, hàng rào phi thuế quan như giấy phép nhập khẩu, chỉ tiêu nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu, thủ tục nhập khẩu,... cũng sẽ được dỡ bỏ. Tiếp đó, cũng theo cam kết, Chính phủ Việt Nam sẽ phải đẩy mạnh tiến trình cắt giảm thuế để đến năm 2006, tất cả các dòng thuế trong danh mục giảm thuế chỉ còn 0 – 5%.

Hơn thế, các nước ASEAN 6 (1) đang đề nghị rút ngắn thời hạn thực hiện lộ trình này sớm hơn một năm. Vì trên thực tế, họ đã thực hiện xong lộ trình AFTA sớm hơn một năm (2002) so với cam kết ban đầu (2003).

Tình hình này cộng với chính sách bảo hộ bằng thuế suất nhập khẩu cao như lâu nay sẽ dẫn đến hệ quả: để thực hiện cam kết, Chính phủ sẽ phải hạ thuế suất với biên độ quá lớn chỉ trong thời gian ngắn, từ đó, gây tác động tiêu cực đối với nhiều ngành nghề đã và đang được bảo hộ. Vì khi Chính phủ Việt Nam thực hiện những cam kết của mình, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải đối phó trước thách thức rất lớn là áp lực cạnh tranh do hàng hoá nhập khẩu từ các nước ASEAN vào Việt Nam sẽ tăng vọt,

với giá cả rẻ hơn vì được giảm thuế quan, cộng với tâm lý ưa chuộng hàng ngoại của một bộ phận không nhỏ dân cư, và thu nhập dân cư còn thấp.

Bên cạnh đó, khi thực hiện CEPT, Việt Nam còn phải đối mặt với một thách thức lớn khác nữa là: trình độ công nghiệp hoá của Việt Nam còn chênh lệch nhiều so với các nước ASEAN 6. Do đó, trong khi cơ cấu hàng xuất khẩu của các nước ASEAN 6 chủ yếu là sản phẩm có nhiều hàm lượng kỹ thuật (là các sản phẩm chủ yếu trong danh mục giảm thuế), thì hàng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là nông sản chưa qua chế biến (sản phẩm không nằm trong danh mục

thuế của năm 2003 đã phải được thực hiện từ 1.1.2003, nhưng những mặt hàng bị ảnh hưởng lớn lần này như: giấy, sản phẩm điện và điện tử, thép, xi măng, vải, cà phê chế biến, ... vẫn chưa thực sự sẵn sàng, nên việc thực hiện lộ trình được hoãn lại đến 1.7.2003. Việc trì hoãn này một lần nữa cho thấy chính sách bảo hộ của chính phủ Việt Nam nhằm tránh gây “cú sốc” đối với các nhà doanh nghiệp. Nhưng, bên cạnh những mặt lợi thu được, thì chính sách bảo hộ mậu dịch trong bối cảnh hiện nay sẽ gây ra không ít những mặt bất lợi cho quá trình tăng trưởng và phát triển kinh tế nước nhà. Cụ thể như:

Thách thức và cơ hội từ AFTA

TS. TRẦN NGUYỄN NGỌC ANH THU



giảm thuế), khoáng sản thô và sản phẩm công nghiệp nhẹ có hàm lượng lao động cao. Với cơ cấu mặt hàng xuất khẩu như hiện nay, Việt Nam sẽ không thu được nhiều lợi ích từ việc thực hiện CEPT vì khả năng thâm nhập của hàng công nghiệp Việt Nam vào ASEAN và Trung Quốc thấp.

Trong bối cảnh đó, mặc dù đã được cảnh báo từ những năm cuối của thập niên 90, nhưng hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam vẫn trong tình trạng chưa chuẩn bị đầy đủ để đối phó với áp lực cạnh tranh sẽ tăng lên rất lớn khi hội nhập, mà trái lại, thường đòi hỏi có chính sách bảo hộ. Vì thế, lộ trình giảm

- tạo ra tâm lý ỷ lại ở một số doanh nghiệp Việt Nam;
- làm suy giảm tính cạnh tranh của sản phẩm Việt Nam;
- mất cơ hội phát triển thị trường các nước trong khu vực (vì thương mại quốc tế được tiến hành trên cơ sở bình đẳng);
- giá cả thị trường trong nước đất đỏ;
- mức thu nhập thực tế của người dân không được cải thiện;
- giảm tính hấp dẫn của môi trường đầu tư Việt Nam, nhất là trong bối cảnh tồn tại khu vực đầu tư chung ASEAN và quy chế về hàm lượng nội địa ASEAN,...

(2)

Vì thế, hơn lúc nào hết, chúng ta cần phải hiểu rằng: hội nhập AFTA (nói riêng) và hội nhập vào nền kinh tế thế giới (nói chung) không phải chỉ đưa đến những nguy cơ phải đối phó, mà đồng thời cũng là những cơ hội được mở ra. Chậm một ngày, là bỏ lỡ cơ hội 24 giờ.

Thật vậy, vì hầu hết các nhà kinh tế đều cho rằng những vấn đề liên quan đến AFTA phải được đặt trong một bối cảnh lớn hơn, đặc biệt phải tính đến hướng phát triển của Trung Quốc. Từ cuối thập niên 1990, ngành công nghiệp Trung Quốc đã lớn mạnh thật sự, cả về số lượng và chất lượng. Xu hướng đầu tư trên thế giới hiện nay cho thấy, thị phần của Trung Quốc sẽ tiếp tục tăng trong những năm sắp tới. Hiện nay, là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và mục tiêu trở thành thành viên của AFTA trong 10 năm tới, Trung Quốc càng thể hiện lợi thế trong cạnh tranh của mình.

Như vậy, Việt Nam không còn nhiều thời gian. Không chỉ Chính phủ mà các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần có các chiến lược phát triển theo lộ trình hội nhập AFTA, xây dựng một số ngành công nghiệp mũi nhọn, tăng khả năng cạnh tranh, tăng khả năng hội nhập của các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp của Việt Nam và các sản phẩm công nghiệp Việt Nam. Để thực hiện điều này, cần thực hiện một số biện pháp sau đây:

Một là, xây dựng các ngành công nghiệp hỗ trợ cho các ngành công nghiệp sản xuất đồ điện gia dụng, bộ phận điện tử, linh kiện điện tử, ... Vì với nhà đầu tư vào các ngành này tỷ lệ nội địa hóa càng cao thì càng có lợi. Điều này có lẽ không phù hợp với quan điểm của nhiều người, vì họ thường cho rằng nhà đầu tư, đặc biệt từ các tập đoàn siêu quốc gia, không muốn gia tăng tỷ lệ nội địa hóa. Nhưng thực ra, theo kết quả điều tra của JETRO, trong cơ cấu giá thành của các sản phẩm này, chi phí cho linh kiện, bộ phận và các sản phẩm trung gian chiếm tới hơn 70% giá thành, lao động chỉ chiếm từ 5 - 10% giá thành. Vì thế, tỷ lệ nội địa hóa quyết định thành quả kinh doanh của doanh nghiệp: Do vậy, không nên nóng vội dùng các biện pháp hành chính hoặc thuế quan đánh vào linh kiện để ép buộc các nhà đầu tư gia tăng tỷ lệ nội địa hóa vì có thể sẽ dẫn

đến tình trạng nhà đầu tư chuyển cơ sở sản xuất sang các nước ASEAN khác khi thực hiện AFTA. Khi các ngành hỗ trợ trong nước phát triển, cung cấp nhanh các linh kiện, bộ phận với giá thành rẻ, chất lượng cao thì qua cơ chế thị trường, tỷ lệ nội địa hóa sẽ tăng.

Hai là, xây dựng thương hiệu, tăng khả năng hội nhập của các sản phẩm Việt Nam ở thị trường trong nước, khu vực và thế giới. Vì trong nền kinh tế thế giới hiện đại, sức cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp không chỉ là giá thành thấp và chất lượng cao, mà còn tác động bởi hai yếu tố rất quan trọng khác nữa là: năng lực tiếp thị quảng bá sản phẩm và tốc độ cung cấp sản phẩm. Đây là những yếu tố mà các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn rất yếu kém. Tuy nhiên, để thực hiện hai yếu tố này, doanh nghiệp rất cần sự hỗ trợ từ phía Chính phủ, đặc biệt về tốc độ cung cấp. Vì thường giữa các doanh nghiệp, nhất là đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, tốc độ giao dịch thường không khác biệt nhau nhiều, nên vấn đề là tốc độ xử lý hành chính giữa các cơ quan hành chính nhà nước ở các quốc gia. Quốc gia nào có tốc độ xử lý hành chính càng chậm thì càng làm chậm tốc độ lưu thông sản phẩm hàng hoá và dịch vụ. Do vậy, để tăng cường khả năng hội nhập của sản phẩm công nghiệp Việt Nam, vấn đề quan trọng là phải cải cách hành chính nhanh hơn và triệt để hơn.

Về vấn đề xây dựng thương hiệu các sản phẩm của Việt Nam, đã có một số doanh nghiệp nỗ lực xây dựng hình ảnh thương hiệu của mình thành công trong những năm gần đây. Những doanh nghiệp này đã khẳng định vị trí của mình ở thị trường trong nước và bước đầu tạo hình ảnh thương hiệu của mình ở thị trường nước ngoài như Trung Nguyên, Bitis, ... Tuy nhiên, số doanh nghiệp chưa chú trọng đến vấn đề xây dựng và phát triển hình ảnh thương hiệu của mình còn rất nhiều, và đáng lo ngại hơn là họ hầu như chưa chuẩn bị gì cho giai đoạn cuối của lộ trình AFTA.

Ba là, tiếp tục đẩy mạnh chương trình hỗ trợ và xúc tiến thương mại cho các doanh nghiệp Việt Nam trên con đường hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Đa số các doanh nghiệp Việt Nam chưa hiểu biết nhiều về luật lệ, tập quán quốc tế và luật pháp của nước đối tác,

năng lực tiếp cận thị trường còn yếu kém, công nghệ sản xuất còn lạc hậu, ... nên sẽ gặp rất nhiều khó khăn khi hội nhập nền kinh tế khu vực và thế giới. Vì thế, nên thường xuyên mở các lớp đào tạo ngắn hạn về luật pháp của từng thị trường. Muốn vậy, ta rất cần có những chuyên gia am hiểu về từng thị trường, là những luật sư Việt kiều, hoặc người nước ngoài nhưng có thiện cảm với Việt Nam.

Bên cạnh đó, để tiếp cận thị trường hiệu quả, rất cần có văn phòng đại diện của các tỉnh, thành phố, hoặc của các doanh nghiệp, ở nước ngoài. Các doanh nghiệp có thể thông qua Hiệp hội của ngành mình đang hoạt động để cùng nhau mở văn phòng đại diện ở nước ngoài, chia sẻ chi phí. Vì không thể cứ trông chờ vào phòng thương mại ở các Đại sứ quán, Lãnh sự quán Việt Nam ở nước ngoài.

Về công nghệ, chính phủ Việt Nam cần tích cực đàm phán, và có chương trình quảng bá đến các doanh nghiệp để giúp họ nhận sự hỗ trợ kỹ thuật thông qua các chương trình hỗ trợ kỹ thuật cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ từ các nguồn hỗ trợ chính thức và phi chính thức khác như chương trình AICO (3), chương trình dự án MPDF (4), chương trình hỗ trợ kỹ thuật của chính phủ Nhật Bản, ...

Thách thức và cơ hội đến từ AFTA rất lớn, nhưng nếu đã quyết tâm và chiến lược đúng đắn, thích hợp ngay từ bây giờ thì các doanh nghiệp Việt Nam vẫn kịp đối phó. Hơn lúc nào hết, các doanh nghiệp Việt Nam, mỗi người dân Việt Nam phải hiểu được rằng hội nhập là tất yếu, nhưng hội nhập có thành công hay không điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp, và thói quen tiêu dùng của người Việt Nam, chứ không thể chỉ trông chờ sự hỗ trợ của chính phủ ■

Chú thích

(1) ASEAN 6 gồm các nước: Singapore, Thái Lan, Malaysia, Indonesia, Philippines, Brunei

(2) Quy tắc về hàm lượng nội địa ASEAN để được hưởng thuế quan ưu đãi theoCEPT: hàm lượng nội địa ASEAN phải ít nhất là 40% tính theo công thức: $x \cdot 100\% - 60\%$ Giá FOB

(3) AICO: Chương trình hỗ trợ tài chính - kỹ thuật dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các quốc gia thành viên ASEAN.

(4) MPDF: Chương trình dự án của Ngân hàng Thế giới nhằm hỗ trợ tài chính - kỹ thuật cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển.