

Giải pháp hỗ trợ phát triển xuất khẩu hàng may mặc Campuchia đến năm 2010

Thạc sĩ KONG PUTHEARA

Tình hình kinh tế đối ngoại của Campuchia có dấu hiệu chuyển biến rất mạnh sau chế độ diệt chủng Khmer đỏ. Đặc biệt là từ năm 1992, sau khi nền kinh tế Campuchia chuyển sang nền kinh tế thị trường và bắt đầu mở cửa giao thương mạnh với nền kinh tế các nước đặc biệt là nền kinh tế Mỹ, EU, Canada, Nhật Bản v.v...

- Năm 1993, EU thiết lập quan hệ thương mại với Campuchia về quy chế tối huệ quốc (MFN).

- Năm 1996, Campuchia ký với EU về Hiệp định quan hệ thương mại bình thường (Normalized Trade Relationship Agreements-NTR), và tiếp theo sau đó là Campuchia được hưởng chế độ tối huệ quốc (MFN) và chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP).

- Năm 1997, Campuchia ký với Mỹ về Hiệp định quan hệ thương mại bình thường (NTR) và tiếp theo Mỹ cấp chế độ tối huệ quốc (MFN) và ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) cho Campuchia.

- Năm 1999, Campuchia ký Hiệp định thương mại dệt may với EU, cho phép hàng may mặc nhập khẩu được miễn thuế và không có hạn ngạch.

- Đầu năm 2003, Campuchia ký hiệp định dệt may song phương với Canada, và được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan GSP.

Campuchia được miễn thuế cho khoảng 6.000 mặt hàng xuất khẩu sang thị trường Mỹ theo chương trình ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) của Mỹ.

Kim ngạch xuất khẩu của Campuchia sang thị trường Mỹ đã tăng vọt vào năm 1997, với tỷ lệ tăng trưởng trung bình hàng năm khoảng 70% từ năm 1997 đến năm 2000. Hơn 97% kim ngạch xuất khẩu của Campuchia sang thị trường Mỹ là các mặt hàng sản xuất hỗn hợp mà chủ yếu là các sản phẩm may mặc. Các sản phẩm này được đánh giá của cơ quan đại diện thương mại Mỹ như là những mặt hàng nhập khẩu nhạy cảm "sensitive" và được loại trừ ra khỏi hệ thống GSP. Hiệp định dệt may song phương này đã được đổi mới vào cuối năm 2001, trong đó có mức tăng trưởng 6%/năm cho 12 chủng

loại này. Ước tính tổng thu thuế của Mỹ từ xuất khẩu Campuchia là 78 triệu USD.

Campuchia được hưởng chế độ phi thuế quan phi hạn ngạch vào thị trường EU theo sáng kiến EBA (Everything-But-Arms) bởi vì là nước kém phát triển.

Nếu các sản phẩm không đáp ứng qui định xuất xứ hàng hoá, vì vậy sẽ đối mặt với thuế quan MFN, tổng thu của EU về sản phẩm Campuchia khoảng 34.000 USD với tỷ lệ thuế suất trung bình khoảng 8,8%. Nói cách khác, nếu tất cả các sản phẩm đáp ứng các qui định xuất xứ thì doanh thu thuế của EU sẽ bằng zero. Trên bối cảnh thực tế nêu trên. Chúng tôi xin đưa ra sáu giải pháp cụ thể theo hướng hỗ trợ để phát triển xuất khẩu hàng may mặc của Campuchia đến 2010.

1. Tăng cường các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu

Các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu được xem là chất xúc tác, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu. Sau đây là một số vấn đề liên quan đến dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu cần được thực hiện: (1) Cải thiện và nâng cấp cơ sở hạ tầng giao thông vận tải, đặc biệt là tiến hành xây dựng một cảng nước sâu để cho những tàu có trọng tải lớn cập cảng nhằm góp phần khắc phục việc chậm trễ và chi phí cao về vận chuyển; (2) Cải thiện và nâng cấp cơ sở hạ tầng thông tin để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc xử lý và cập nhật thông tin, đặc biệt là cơ sở hạ tầng cho thương mại điện tử và giảm chi phí dịch vụ viễn thông; (3) Cải thiện cơ sở hạ tầng cơ bản như điện, nước... (4) Cải thiện và tăng cường dịch vụ thanh toán; (5) Cải thiện thủ tục xuất nhập khẩu theo phương châm "một cửa một dấu".

2. Hoàn thiện công tác quản lý điều hành xuất khẩu

Nhà nước và các cơ quan ban ngành cùng với doanh nghiệp thực hiện phương hướng "Quản lý điều hành xuất khẩu đơn giản nhưng hiệu quả" theo các biện pháp: (1) Cần phải rà soát lại qui trình cấp phép xuất khẩu cho các doanh nghiệp, và chỉ định cho hai bộ ngành có liên quan thực hiện qui trình này là Bộ thương mại và Cục hải quan và thuế; (2) Tiếp tục cải

cách hành chính trong lĩnh vực thương mại theo hướng: xóa bỏ các thủ tục phiền hà, ổn định môi trường pháp lý để tạo tâm lý tin tưởng cho các doanh nghiệp bỏ vốn kinh doanh lâu dài, phấn đấu làm cho chính sách thuế, đặc biệt là thuế xuất nhập khẩu có định hướng nhất quán để không gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc tính toán hiệu quả kinh doanh; (3) Coi trọng đào tạo cán bộ quản lý, đào tạo các nhà quản trị có khả năng chuyên môn năng lực lẫn đức hạnh nhằm tạo sự tin tưởng cho doanh nghiệp khi làm việc với họ; (4) Cần phải tiến hành triển khai ngay và thiết lập Hiệp hội các nhà xuất khẩu hàng may mặc, nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc xuất khẩu; (5) Điều chỉnh lãi suất, tỷ giá hối đoái một cách linh hoạt để vừa bảo đảm sự ổn định kinh tế xã hội vừa có lợi cho xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu.

3. Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến xuất khẩu

Tăng cường công tác xúc tiến thương mại, tổ chức hội chợ, triển lãm, trưng bày hàng hoá, giới thiệu sản phẩm may mặc Campuchia trên thị trường thế giới. Thông qua đó giúp các doanh nghiệp Campuchia có những thông tin thiết thực về: giá cả, mẫu mã, chất lượng sản phẩm, chiến lược hậu mãi của các đối thủ cạnh tranh; nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp may mặc Campuchia.

4. Hình thành quỹ hỗ trợ xuất khẩu

Nhà nước, các cơ quan ban ngành cùng với doanh nghiệp phối hợp và hình thành ngay Quỹ hỗ trợ xuất khẩu, và quỹ này có nhiệm vụ: (1) Cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp xuất khẩu: như cho vay vốn với lãi suất thấp, giải quyết được khó khăn về vốn lưu động và vốn đầu tư đổi mới trang thiết bị; (2) Bảo lãnh tín dụng xuất khẩu. Tuy nhiên, để tránh tình trạng thường xảy ra là chỉ hỗ trợ xuất khẩu sau khi các doanh nghiệp đã tiến hành xuất khẩu. Do đó, bên cạnh những hỗ trợ khác, Quỹ nên hỗ trợ cho các doanh nghiệp từ khâu sản xuất để xuất khẩu, đến cả hoạt động tham gia các hội chợ, quảng cáo trong và ngoài nước, khảo sát tìm hiểu thị trường nước ngoài, nâng cao vai trò của các đại diện thương mại...

5. Đẩy mạnh công tác khen thưởng, khuyến khích xuất khẩu

Hiệp hội và Nhà nước cần phải thực hiện công tác khen thưởng và khuyến khích xuất khẩu cho các doanh nghiệp xuất khẩu hiệu quả và đạt kim ngạch xuất khẩu cao. Bên cạnh đó cũng cần phải chú ý khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ để tạo động lực cho loại hình này ngày càng mạnh hơn.

6. Nâng cao vai trò và tăng cường hơn nữa chức năng hoạt động của Hiệp hội các nhà sản xuất hàng may mặc Campuchia (GMAC).

Hiệp hội cần phải tăng cường hơn nữa vai trò và chức năng là chỗ dựa vững chắc cho các doanh nghiệp. Trong thời gian tới Hiệp hội cần phải thực hiện các nhiệm vụ: (1) Trong phạm vi quyền hạn cho phép, Hiệp hội thay mặt các hội viên trong quan hệ với Chính phủ, các cơ quan quản lý, các tổ chức quốc tế và các đối tác khác; (2) Hiệp hội đóng vai trò là đầu mối thông tin, liên lạc trong ngành; thu thập, tổng hợp, xử lý thông tin về nhiều lĩnh vực: thị trường, giá cả, nguyên liệu, đối tác, kỹ thuật, công nghệ, quản lý, sản xuất,... sẵn sàng cung cấp cho các hội viên, các cơ quan quản lý, các đối tượng khác khi cần trong khả năng, điều kiện cho phép; (3) Tư vấn cho Chính phủ trong việc ban hành chính sách, chế độ liên quan đến ngành may, đồng thời phổ biến các chính sách, chế độ cho các hội viên; (4) Xúc tiến thương mại, tham gia tích cực vào việc đẩy mạnh, nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu hàng may mặc thông qua việc giới thiệu đối tác, cung cấp thông tin thị trường, tổ chức hội chợ, triển lãm,... (5) Theo dõi chặt chẽ hoạt động của toàn ngành, trên cơ sở đó đưa ra những kiến nghị, đề xuất có tính hướng dẫn nhằm phối hợp hoạt động của các doanh nghiệp hội viên theo đúng chính sách, đúng định hướng có lợi cho ngành; (6) Tạo môi trường liên kết, hợp tác giữa các hội viên về sản xuất kinh doanh, nhằm phát huy thế mạnh và lợi ích của từng hội viên về sản xuất - kinh doanh, nhằm phát huy thế mạnh và lợi ích của từng hội viên cũng như của toàn ngành; làm đầu mối giải quyết các tranh chấp của các hội viên; (7) Phối hợp trong phạm vi Hiệp hội về lĩnh vực sản xuất - kinh doanh, nghiên cứu khoa học, thông tin kinh tế, đào tạo, trao đổi kinh nghiệm về công tác quản lý, áp dụng kỹ thuật mới; (8) Tìm kiếm nguồn tài trợ, nguồn cung

Vấn đề doanh nghiệp quan tâm

Thời hạn nộp báo cáo tài chính năm và quyết toán thuế của doanh nghiệp

Luật gia LÊ VĂN CHẤN

Trong tháng 5.2004 vừa qua, các báo tại TP.HCM có đưa tin nhiều doanh nghiệp bị phạt vi phạm về gửi báo cáo tài chính do không gửi đến cơ quan có thẩm quyền. Nhất là các doanh nghiệp tư nhân cứ nghĩ rằng hàng tháng nộp thuế và báo cáo thuế cho cơ quan thuế là đủ mà quên rằng còn nộp cho cơ quan đăng ký kinh doanh. Do đó, họ đã vi phạm và gửi báo cáo tài chính (BCTC) theo quy định tại điều 14 khoản 1 Nghị định của chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính về đăng ký kinh doanh như sau: "Phạt cảnh cáo hoặc phạt tiền từ 1.000.000 đồng đến 5.000.000 đồng đối với hành vi không gửi BCTC theo quy định".

Nhiều doanh nghiệp chưa quan tâm đến thời hạn nộp BCTC cứ cho rằng thời hạn nộp tờ khai quyết toán thuế và nộp BCTC là giống nhau. Khi gần hết hạn nộp quyết toán thuế mới nộp BCTC hoặc có khi quên nộp BCTC cho cơ quan đăng ký kinh doanh, thật ra thời hạn nộp tùy theo từng loại hình doanh nghiệp.

Theo khoản 3 điều 118 luật doanh nghiệp ngày 12.6.1999 quy định: "Trong thời hạn 30 ngày đối với doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh, chín mươi ngày đối với công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần, kể từ ngày kết thúc năm tài chính, BCTC hàng năm của doanh nghiệp phải được gửi đến cơ quan thuế và cơ quan đăng ký kinh doanh có thẩm quyền..."

Theo quy định tại khoản 2.a Điều 20 Nghị định của Chính phủ số 129/2004/NĐ-CP ngày 31.5.2004 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật kế toán áp dụng trong hoạt động kinh doanh: Thời hạn nộp

BCTC: "Đơn vị kế toán là doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh phải nộp BCTC năm chậm nhất là 30 ngày, kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm; đối với các đơn vị kế toán khác, thời hạn nộp BCTC năm chậm nhất là 90 ngày".

Trong khi đó quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp được quy định: "Cơ sở kinh doanh nộp tờ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp cho cơ quan thuế trực tiếp quản lý trong thời hạn 90 ngày, kể từ ngày kết thúc năm dương lịch hoặc kết thúc năm tài chính" (Theo điều 3 mục IV phần D Thông tư số 128/2003/TT-BTC ngày 22.12.2003 của Bộ tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 164/2003/NĐ-CP ngày 22.12.2003 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành luật thuế thu nhập của doanh nghiệp).

Muốn có BCTC ngay từ bây giờ phải tổ chức tốt bộ máy kế toán doanh nghiệp, không nên để tình trạng hàng tháng chỉ khai thuế, nhưng sổ sách kế toán không hoàn chỉnh, cuối năm khi lập BCTC, quyết toán thuế mới lo tập hợp chứng từ kế toán.

Đối với doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh cần chú ý: Thời hạn nộp BCTC năm chậm nhất là 30 ngày, thời hạn nộp tờ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp cho cơ quan thuế là 90 ngày. Không thể khi gần hết hạn nộp quyết toán thuế mới nộp cùng một lúc BCTC và quyết toán thuế.

Tóm lại, trong các loại thông tin mà các nhà doanh nghiệp cần quan tâm, thông tin về thời hạn nộp BCTC năm và quyết toán thuế TNDN năm, người đứng đầu doanh nghiệp cần biết chính xác, như vậy sẽ tránh được các vi phạm mà các doanh nghiệp không mong muốn ■

cấp thông tin, đứng ra tổ chức các buổi hội thảo, tọa đàm, các khóa huấn luyện, đào tạo ngắn hạn nhằm phổ biến thông tin, những vấn đề mới về xu hướng phát triển, chính sách, pháp luật, môi trường kinh doanh, thị trường, kỹ thuật, công nghệ, quản lý,... giúp nâng cao và cập nhật kiến thức cho cán bộ nghiệp vụ, cán bộ quản lý

của các doanh nghiệp hội viên cũng như các doanh nghiệp trong ngành; (9) Làm tốt vai trò đại diện cho doanh nghiệp, đặc biệt đẩy mạnh các hoạt động tiếp thị để mở rộng thị trường. Đẩy mạnh hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc xây dựng thương hiệu cho hàng may mặc Campuchia trên thị trường thế giới ■