

Khả năng cạnh tranh của ngành công nghiệp Việt Nam trong bối cảnh gia nhập WTO (phần III)

Năng lực cạnh tranh của hàng hoá công nghiệp

Năng lực cạnh tranh của hàng hoá công nghiệp là một trong những nội dung quan trọng trong xây dựng chiến lược, chính sách phát triển công nghiệp. Kết quả nghiên cứu của dự án Hỗ trợ chính sách thương mại đa biên (MUTRAP), do Bộ Thương mại phối hợp với Cộng đồng Châu Âu tiến hành, đã cho chúng ta một số số liệu về năng lực cạnh tranh của một số ngành công nghiệp Việt Nam năm 2000 (Phụ lục 1). Tuy nhiên, để đánh giá khả năng cạnh tranh, ta còn phải đánh giá năng lực xuất khẩu của các mặt hàng. Đây cũng là yếu tố cơ bản đánh giá năng lực cạnh tranh của Việt Nam hiện nay do thị trường nội địa nhỏ sức mua yếu nên công nghiệp hướng xuất khẩu là chiến lược quan trọng. Điều này trong chừng mực nào đó đúng với ngành công nghiệp và thể hiện qua thị phần xuất khẩu của một số mặt hàng quan trọng của Việt Nam trong giai đoạn 1996-2001 (Phụ lục 2). Ngoài ra, việc đánh giá khả năng cạnh tranh của các ngành hàng công nghiệp cũng được thể hiện trong báo cáo phân tích khả năng cạnh tranh của 40 nhóm hàng và mặt hàng của Bộ Kế hoạch - Đầu tư (tháng 5/2000). Tổng hợp các kết quả phân tích khả năng cạnh tranh trên chúng ta có thể chia các ngành hàng công nghiệp Việt Nam thành 3 nhóm sau:

- *Ngành hàng có khả năng cạnh tranh;*
- *Ngành hàng có khả năng cạnh tranh có điều kiện;*
- *Ngành hàng không có khả năng cạnh tranh.*

Dưới đây chúng ta sẽ xem xét khả năng cạnh tranh một số những ngành hàng cơ bản trong các nhóm ngành hàng công nghiệp đề cập trên đây trong quá trình gia nhập WTO.

a. Nhóm hàng công nghiệp có khả năng cạnh tranh

- *Ngành may mặc và da giày:*

Hai ngành này giải quyết được nhiều lao động với lượng đầu tư nước ngoài và năng lực sản xuất trong nước gần đây tăng nhanh chóng; đã được đổi mới nhiều về thiết bị và công nghệ; chất lượng sản phẩm và giá thành có thể cạnh tranh được với các nước trong khu vực. Hiện tại, đây hai trong những ngành xuất khẩu chủ lực của công nghiệp Việt Nam. Năm 2000 cả nước đã xuất khẩu 1,892 tỷ USD hàng dệt may và 1,464 tỷ USD hàng giày dép. Con số tương ứng năm 2001 là 1,975 tỷ USD và 1,559 tỷ USD và năm 2002 là 2,600 tỷ USD và 1,850 tỷ USD. Tuy nhiên, hạn chế trong các lĩnh vực này là hàm lượng gia công lớn, còn phụ thuộc vào nhập khẩu nguyên phụ liệu đầu vào và thị trường xuất khẩu ở đâu ra. Hầu hết sản phẩm xuất khẩu phải thông qua nước thứ ba.

Lợi thế cạnh tranh của hai ngành này là giá lao động rẻ, công nhân có tay nghề khéo léo nhanh chóng nắm bắt được kỹ thuật sản xuất. Tuy nhiên năng suất lao động chưa cao, trình độ tổ chức sản xuất từ khâu thiết kế, mua nguyên vật liệu đến sản xuất, kiểm tra chất lượng còn thấp, nên giá thành còn cao. Số doanh nghiệp có chứng chỉ về hệ thống quản lý chất lượng ISO còn chưa nhiều.

Thị trường xuất khẩu hàng may và giày dép vào những năm trước 1995 chủ yếu là Đông Âu và các nước SNG; sau năm 1995 đã mở rộng sang Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Hồng Kông, CHLB Đức, Pháp, Hà Lan, Bỉ, Canada và Mỹ.

Hiện nay, hàng may mặc Việt Nam được xuất khẩu theo hai khu vực thị trường có hạn ngạch và không có hạn ngạch. Thị trường có hạn ngạch do EU áp đặt. Từ năm 1993 trị giá xuất khẩu hàng may vào EU tăng liên tục, tỉ lệ tăng bình quân từ 23-25% mỗi năm. Các nước Đông á và Đông Nam á là những nước xuất khẩu lớn hàng dệt may và giày dép (43% hàng dệt, 46% hàng may và 70% sản lượng giày dép thế giới). Vì vậy, Việt Nam phải cạnh tranh gay gắt với các nước trong khu vực để giữ thị phần xuất khẩu. Đến năm 2005, khi Hiệp định về dệt may (ATC) của WTO có hiệu lực hoàn toàn thì việc xuất khẩu hàng may sẽ còn phải cạnh tranh gay gắt hơn với Trung Quốc, các nước ASEAN, Nam á.

Thị trường hàng may và giày dép trong nước hiện được bảo hộ thông qua thuế suất nhập khẩu cao (50%). Khi cắt giảm thuế suất, mở cửa thị trường theo quy định của WTO thì áp lực cạnh tranh ngay tại thị trường trong nước cũng sẽ quyết liệt.

Trong bối cảnh hội nhập, ngành may và giày dép của Việt Nam có thể phát triển và cạnh tranh được nếu có sự đầu tư để phát triển các ngành sản xuất hỗ trợ và tiếp tục duy trì được lợi thế cạnh tranh về giá và năng suất lao động, kết hợp với kỹ năng quản lý tiên tiến.

- *Ngành chế tạo cấu kiện kim loại:*

Cùng với sự phát triển của các ngành kinh tế, việc đầu tư xây dựng các công trình cơ sở hạ tầng đã thúc đẩy ngành chế tạo cấu kiện kim loại và thiết bị phi tiêu chuẩn phát triển nhằm đáp ứng nhu cầu chế tạo của các dự án lớn.

Các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã đầu tư các xưởng hoặc nhà máy chuyên gia công sản xuất các cấu kiện lớn, đến nay tổng công suất đạt 200.000 t/năm và đã có đủ năng lực, trình độ tham gia sản xuất cấu kiện cho các công trình thủy điện, cột truyền tải điện lớn, các công trình giao thông, thủy lợi và xây dựng.

b. Nhóm ngành hàng có khả năng cạnh tranh có điều kiện

- *Ngành cơ khí:*

Ngành cơ khí Việt Nam bao gồm các chuyên ngành chính là: chế tạo thiết bị toàn bộ, chế tạo máy công cụ, đóng tàu biển, chế tạo máy động lực và máy nông nghiệp, chế tạo ô tô-xe máy, chế tạo máy móc xây dựng, cơ khí phục vụ nông, lâm nghiệp và công nghiệp chế biến, chế tạo thiết bị điện và vật liệu điện, chế tạo máy móc phục vụ công nghiệp nhẹ và cơ khí chế tạo các sản phẩm tiêu dùng...

Hiện nay, cả nước có 463 xí nghiệp cơ khí quốc doanh (207 của trung ương và 256 của địa phương). Ngoài ra còn có 927 cơ sở sản xuất tập thể, 43 xí nghiệp tư doanh, 28.464 hộ sản xuất cá thể. Tổng số lao động toàn ngành là 197.000 người. Tài sản cố định đạt 400 triệu USD, làm ra khoảng 50 loại sản phẩm cơ khí. Tính đến tháng 6/1998 đã có 154 dự án có vốn đầu tư nước ngoài vào ngành cơ khí với tổng số vốn 2090 triệu USD, trong đó hơn 50% thuộc ngành sản xuất lắp ráp ô tô - xe máy và các hàng tiêu dùng khác; các dự án thuộc ngành sản xuất tư liệu sản xuất nông nghiệp và máy móc cơ khí còn rất ít.

Trong thời kỳ sau năm 1986, ngành cơ khí không đáp ứng được nhu cầu của đất nước và bị hàng nhập khẩu chèn ép, kể cả các sản phẩm từng là thế mạnh trước đây như: máy động lực nhỏ, máy kéo nhỏ, xe đạp, quạt điện...

Xuất khẩu sản phẩm cơ khí còn nhỏ bé chỉ đạt 8-10 triệu USD/năm. Tỷ lệ giá trị xuất khẩu cơ khí chỉ đạt 0,1% trong tổng số xuất khẩu cả nước. Tốc độ phát triển ngành cơ khí ở mức 10-14%/năm.

Theo đánh giá chung, công nghệ và thiết bị của ngành cơ khí lạc hậu 30-40 năm so

với khu vực và 50-60 năm so với các nước phát triển với 95% là các thiết bị lẻ, không đồng bộ. Tổ chức sản xuất còn khép kín, thiếu chuyên môn hoá và hợp tác hoá. Đây là một điểm bất hợp lý làm ngành cơ khí Việt Nam đã yếu kém lại càng yếu kém hơn.

Nhìn chung khả năng cạnh tranh của ngành cơ khí hiện nay còn thấp. Tuy vậy, cơ khí Việt Nam cũng đã tạo ra được một số sản phẩm có thể cạnh tranh được với các nước ASEAN như các loại động cơ diesel từ 6-18 HP, máy xay xát và quả lô máy xay xát cỡ 70kg/h đến 2t/h, dây chuyền thiết bị xay xát gạo đồng bộ, máy bơm nước, các thiết bị mía đường, thiết bị lẻ cho các nhà máy xi măng, phụ tùng cho ô tô-xe máy...

Muốn cạnh tranh được, ngành công nghiệp cơ khí cần nhanh chóng đổi mới công nghệ để tạo ra các sản phẩm mới, mẫu mã mới, có chất lượng cao hơn.

- Ngành thiết bị điện:

Các sản phẩm thiết bị điện được chia thành hai nhóm: thiết bị điện công nghiệp và tiêu dùng. Nhìn chung các sản phẩm thiết bị điện đã đáp ứng được từ 60-100% nhu cầu của thị trường trong nước; một số sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế như sản phẩm dây và cáp điện, các máy biến thế, các thiết bị đo lường. Còn lại phần lớn các sản phẩm có chất lượng chưa cao, giá thành còn cao so với các nước trong khu vực, đặc biệt là các thiết bị tiêu dùng.

Với khả năng hiện tại, muốn cạnh tranh được, ngành thiết bị điện phải có kế hoạch đổi mới công nghệ cho các sản phẩm: dây và cáp điện, động cơ điện, máy biến thế, các thiết bị đo lường và khí cụ điện; nhanh chóng đạt chứng chỉ chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng ISO-9000; tích cực đổi mới quản lý doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Ngành điện tử và công nghệ thông tin:

Qua hơn 10 năm phát triển trong cơ chế thị trường, ngành điện tử - công nghệ thông tin đã có bước phát triển mạnh với sự tham gia của mọi thành phần kinh tế.

Tính đến năm 1997 cả nước có 74 đơn vị doanh nghiệp nhà nước, với tổng số vốn là 437,8 tỷ đồng Việt Nam (tương đương 38 triệu USD); 52 doanh nghiệp tư nhân, và các hộ tư nhân; 30 liên doanh với 451 triệu USD vốn đầu tư; và 27 doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài với tổng số vốn đầu tư là 425 triệu USD.

Khu vực có vốn đầu tư FDI chiếm tỷ trọng lớn về vốn và doanh thu của toàn ngành. Qua các dự án liên doanh và 100% vốn FDI, cơ sở vật chất kỹ thuật đã được xây dựng, công nghệ đã được đổi mới, sản phẩm có khả năng cạnh tranh và đã xuất khẩu đi nhiều nước. Trình độ sản xuất kinh doanh hiện tại đã được nâng cao một bước: từ lắp ráp sản phẩm mang thương hiệu nước ngoài, đến nay đã có những cơ sở sản xuất linh kiện, chi tiết cho các sản phẩm điện tử - công nghệ thông tin; hàm lượng sản xuất nội địa đang dần được tăng lên. Một số doanh nghiệp Việt Nam cũng đã trưởng thành trong cơ chế thị trường, đã sản xuất được một số sản phẩm điện tử - công nghệ thông tin mang thương hiệu Việt Nam.

Việt Nam bắt đầu xuất khẩu sản phẩm linh kiện máy vi tính (các mạch điện tử). Năm 1998 đạt trên 400 triệu USD. Nếu tính cả hàng điện tử dân dụng khác thì kim ngạch xuất khẩu năm 1998 đạt trên 500 triệu USD. Năm 2000, xuất khẩu hàng điện tử, máy tính đã đạt kim ngạch 782 triệu USD, năm 2001 là 595 triệu USD và năm 2002 là 470 triệu USD.

Tuy vậy, bản thân ngành điện tử và công nghệ thông tin có sự mất cân đối nghiêm trọng: về cơ cấu sản phẩm, đa phần tập trung vào nhóm sản phẩm tivi, radio, cassette; các nhóm sản phẩm khác còn phải nhập khẩu là chính. Các ngành hàng điện tử công nghiệp còn chưa được đầu tư phát triển (chỉ chiếm 13%).

Nhu cầu hàng điện tử - công nghệ thông tin của Việt Nam năm 2000 dao động từ 2,4-3 tỷ USD, năm 2010 dự kiến khoảng 11-18 tỷ USD, tạo thành một thị trường hấp dẫn, tiềm năng lớn. Khi phải mở cửa thị trường theo quy định của WTO, chắc chắn áp lực cạnh tranh trong nước sẽ tăng mạnh.

Lĩnh vực dịch vụ và công nghệ phần mềm cũng đã được chú ý phát triển, nhưng cũng sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh quyết liệt khi hội nhập.

- *Ngành hoá chất*

Hiện nay ngành hoá chất đã đáp ứng được nhu cầu trong nước về một số sản phẩm như: phân supephosphate, phân lân nung chảy, phân NPK, các loại acide H₂SO₄, H₃PO₄, HCL, các loại pin ắc quy, sẫm lớp xe đạp, xe máy, sẫm lớp ô-tô thông dụng, chất tẩy rửa, thuốc trừ sâu. Các loại sản phẩm khác tuy cũng đã sản xuất được trong nước nhưng chất lượng chưa cao, sản lượng chưa đủ cho nhu cầu trong nước.

Việt Nam có lợi thế phát triển ngành hoá chất đi từ tài nguyên thiên nhiên trong nước (Apatít, Pyrit, dầu khí, cao su tự nhiên...) nhưng do trình độ công nghệ còn lạc hậu nên chi phí nguyên liệu lớn, tiêu hao năng lượng cao, dẫn tới giá thành sản xuất cao, chất lượng thấp. Năng lực cạnh tranh của các nhóm sản phẩm hiện nay còn kém:

+ Về sản xuất phân bón:

□ Phân đạm: Quy mô còn nhỏ (130.000 T/năm) công nghệ lạc hậu, chi phí sản xuất cao không cạnh tranh với hàng nhập nên không được bảo hộ qua thuế.

□ Phân lân: Cơ bản đáp ứng được nhu cầu trong nước với năng lực trên 1 triệu T/năm, tuy nhiên mới sản xuất được phân đơn, chưa sản xuất được DAP.

□ Phân NPK: Có năng lực sản xuất trên 2 triệu T/năm thoả mãn nhu cầu, nhưng phải nhập DAP, SA, Kali.

+ Thuốc bảo vệ thực vật: Đáp ứng được nhu cầu sử dụng trong nước, nhưng bị hạn chế do chưa sản xuất được các hoạt chất gốc cho sản xuất.

+ Hoá chất cơ bản: Sản xuất còn hạn chế do mới sản xuất được một số sản phẩm hoá vô cơ cơ bản. Mới đáp ứng được nhu cầu về H₂SO₄, HCl, H₃PO₄. Hiện vẫn phải nhập xút rắn, các loại hoá chất tinh khiết, phèn các loại.

+ Hoá chất tiêu dùng:

□ Sản xuất ắc quy: Đáp ứng 70% nhu cầu trong nước, nhưng mới sản xuất ắc quy chì - antimoan.

□ Chất tẩy rửa: Có năng lực 340.000 T/năm, chất lượng cao có khả năng cạnh tranh, bảo đảm nhu cầu trong nước và một phần xuất khẩu.

□ Sẫm lớp xe máy, xe đạp: Đáp ứng nhu cầu trong nước, chất lượng cao.

□ Hoá dầu: Mới bắt đầu phát triển, hiện mới sản xuất được PVC và DOP, nhưng giá thành còn cao, phải nhập các nguyên liệu trung gian.

- *Ngành giấy:*

Ngành giấy có lợi thế cạnh tranh là có thể sản xuất bột giấy từ sản phẩm rừng nội địa. Hiện nay Việt Nam đang có chương trình trồng mới 5 triệu ha rừng, trong đó có 1 triệu ha

rừng nguyên liệu giấy. Hơn nữa, ngành giấy còn có một số lợi thế khác như lực lượng lao động dồi dào, giá nhân công rẻ, nhu cầu thị trường nội địa cao.

Tuy nhiên, công nghệ của ngành còn lạc hậu, quy mô còn nhỏ bé, năng suất trồng rừng còn thấp dẫn đến giá thành gỗ cao, làm giảm khả năng cạnh tranh. Đối với những loại giấy yêu cầu độ bền cao, một số loại giấy kỹ thuật, giấy chất lượng cao, Việt Nam chưa sản xuất được.

Hiện nay ngành giấy được bảo hộ bằng hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Chỉ những loại giấy và bột giấy trong nước chưa sản xuất được như giấy kraft làm bao xi măng, bột giấy các loại tẩy trắng và chưa tẩy trắng còn được nhập với mức thuế thấp.

- Ngành sành sứ - thủy tinh:

Đây cũng là ngành mà Việt Nam có nhiều lợi thế cạnh tranh như: nguồn nguyên liệu trong nước dồi dào (sét, cao lanh, cát silicon...); giá lao động rẻ, có kỹ thuật; các sản phẩm, trừ sứ dân dụng có chất lượng tương đương với các sản phẩm ASEAN, chúng ta đang tiến tới áp dụng tiêu chuẩn IEC và tổ chức quản lý theo ISO-9000, hàng Việt Nam chiếm được thị trường trong nước, giá bán thấp hơn giá khu vực 3-5%, và đã xuất khẩu được sang thị trường Hàn Quốc, Nhật Bản.

Tuy nhiên, sản phẩm thủy tinh công nghiệp của ta khó có thể cạnh tranh được với các sản phẩm của các nước NIC và G7 về cả chất lượng và uy tín sản phẩm. Sản phẩm sứ dân dụng có tiềm năng về nguyên liệu và thị trường trong nước, nhưng do công nghệ lạc hậu, suất tiêu hao nhiên liệu cao, mẫu mã chưa phong phú, giá thành cao do đó khó cạnh tranh được trên thị trường quốc tế.

- Ngành khai khoáng và chế biến khoáng sản:

Việt Nam là nước có nguồn tài nguyên khoáng sản đa dạng và phong phú trong đó đáng kể là than đá, dầu khí, sắt, đồng, chì - kẽm, nhôm (bô-xít), imenhit, vàng, crômít, đá quý và vật liệu xây dựng... Tuy nhiên, hiện nay Việt Nam chủ yếu khai thác khoáng sản để phục vụ nhu cầu phát triển công nghiệp trong nước một phần xuất khẩu, chủ yếu là sản xuất nguyên liệu thô, hàm lượng chế biến thấp. Trong đó chủ yếu là xuất khẩu than, dầu thô, bột kẽm, crômít, đá ốp lát, đá quý.

Các thiết bị khai thác và chế biến cũ, lạc hậu, dẫn đến giá thành cao, ít có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới.