

Diễn đàn Phát triển Việt Nam
Dự án Hợp tác Nghiên cứu giữa GRIPS and NEU

BÀI NGHIÊN CỨU

Công nghiệp Việt Nam:

Đánh giá cơ cấu, hoạt động, những cơ hội và thách thức
đến năm 2020

Nhóm nghiên cứu

Hoàng Trọng Hiếu B.A – Nhóm trưởng
Vụ Kế hoạch
Bộ Công nghiệp

Đỗ Hồng Hạnh M.A – Thành viên nhóm
Vụ Kế hoạch
Bộ Công nghiệp

Hà Nội, tháng 9 năm 2004

Mục lục

	Trang
Mở đầu	1
Chương 1. Đánh giá thực trạng cơ cấu công nghiệp Việt Nam	2
<i>I. Đánh giá thực trạng cơ cấu công nghiệp trong tương quan với các ngành kinh tế khác</i>	2
1. Tỷ trọng công nghiệp trong cơ cấu GDP	2
2. Tăng trưởng công nghiệp trong tương quan tăng trưởng của GDP cả nước và các nhóm ngành kinh tế khác	2
<i>II. Đánh giá thực trạng cơ cấu nội bộ ngành công nghiệp</i>	5
1. Cơ cấu công nghiệp theo nhóm ngành cấp 1	5
2. Đánh giá cơ cấu ba nhóm ngành công nghiệp cấp 1	6
<i>III. Những thành công và tồn tại của công nghiệp Việt Nam</i>	12
1. Thực hiện các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô	12
2. Những thành công và tồn tại trong phát triển công nghiệp	12
3. Đánh giá sự chuyển dịch cơ cấu trong các ngành công nghiệp lớn	15
Chương 2. Đánh giá năng lực cạnh tranh các sản phẩm công nghiệp	19
<i>1. Lý luận chung về năng lực cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp</i>	19
1.1 Phương pháp và tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của sản phẩm	19
1.2 Phạm vi nghiên cứu	23
<i>2. Đánh giá Năng lực Cạnh tranh của Sản phẩm Công nghiệp Chế biến</i>	24
2.1 Nhóm ngành cơ khí, thiết bị điện - điện tử	24
2.2 Nhóm sản phẩm hoá chất, hoá dầu	35
2.3 Sản phẩm kim loại, phi kim loại	38
2.4 Nhóm sản phẩm công nghiệp dệt may - da giày	39
2.5 Nhóm sản phẩm công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản	44
2.6 Nhóm sản phẩm vật liệu xây dựng	45
<i>3. Dự báo NLCT nhóm sản phẩm/dịch vụ công nghiệp "mới"</i>	47
<i>4. Một số Nhận xét và Kết luận</i>	48
Chương 3. Đề xuất định hướng và một số giải pháp, chính sách thực hiện chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp	54
<i>I. Định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp</i>	54
<i>II. Một số giải pháp chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp</i>	56
1. Các giải pháp thuộc về doanh nghiệp	56
2. Các giải pháp có tính liên ngành	58
Tài liệu Tham khảo chính	64

Mở đầu

Trong ba năm 2001 - 2003, tuy phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức rất gay gắt, nhưng nền kinh tế Việt Nam đã và đang tăng trưởng với nhịp độ khá cao theo chiều hướng năm sau cao hơn năm trước, từ 6,9% năm 2001 tăng lên 7% năm 2002 và 7,24% năm 2003. Trong thành công chung, ngành công nghiệp đã có những đóng góp tích cực và đạt được những kết quả đáng khích lệ: GDP công nghiệp và xây dựng tăng 9,87%/năm; Giá trị sản xuất công nghiệp tăng 14,73%/năm; Tổng kim ngạch xuất khẩu 3 năm (năm 2003 ước tính) đạt khoảng 50 tỷ USD, trong đó, xuất khẩu hàng công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp chiếm tỷ trọng 68,7%, tăng bình quân 7,3%/năm...

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được cũng đã lộ ra một số mặt yếu kém cần khắc phục. Vì thế trước yêu cầu đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, ngành công nghiệp đã đề ra những định hướng và giải pháp để tiếp tục giữ vững và nâng cao sự tăng trưởng của ngành cả về chất và về lượng, xứng đáng với vai trò đầu tàu của kinh tế đất nước.

Một trong những giải pháp có ý nghĩa quyết định phát triển ngành công nghiệp là đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp đi liền với thúc đẩy sản xuất theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, phù hợp nhu cầu của thị trường, hướng mạnh về xuất khẩu, thay thế có chọn lọc các mặt hàng nhập khẩu bảo đảm có hiệu quả, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm nhất là các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh và có thị trường.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp, chúng tôi đã tiến hành nghiên cứu đề tài: “Chuyển dịch cơ cấu công nghiệp Việt Nam – Thực trạng và giải pháp”

Đây sẽ là nghiên cứu bước một trong nghiên cứu tổng thể đề xuất định hướng chuyển dịch cơ cấu SPCN Việt Nam. Đề tài nghiên cứu giai đoạn này có 02 mục tiêu là: đánh giá, nhận xét về thực trạng cơ cấu công nghiệp hiện nay và đánh giá năng lực cạnh tranh của những SPCN chủ yếu của Việt Nam trong bối cảnh đất nước đang tích cực hội nhập kinh tế thế giới và quá trình toàn cầu hoá. Phần cuối của nghiên cứu sẽ đưa ra một số đề xuất định hướng chuyển dịch cơ cấu SPCN.

Với những kết quả của nghiên cứu này, dự kiến trong một nghiên cứu tiếp theo sẽ đưa ra đề xuất chi tiết những sản phẩm/nhóm sản phẩm công nghiệp có khả năng giữ vai trò chủ lực để ngành công nghiệp Việt Nam tiến nhanh, tiến mạnh và bền vững. Trên cơ sở đó sẽ đưa ra những đề xuất cụ thể

cho chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp nhằm đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

Chương 1

Đánh giá thực trạng cơ cấu công nghiệp Việt Nam

I. Đánh giá thực trạng cơ cấu công nghiệp trong tương quan với các ngành kinh tế khác

1. Tỷ trọng công nghiệp trong cơ cấu GDP.

Cơ cấu các ngành kinh tế trong GDP đã có sự chuyển biến tích cực theo hướng tăng dần tỷ trọng của ngành công nghiệp và dịch vụ, giảm dần tỷ trọng của nông lâm ngư nghiệp, thể hiện nền kinh tế đang đi đúng hướng trên con đường công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Cụ thể, tỷ trọng công nghiệp trong cơ cấu GDP liên tục tăng bền vững từ 22,5% năm 1995, lên 25,8% năm 1998, 27,9% năm 2000, 28,6% năm 2001, 29,2% năm 2002. Trong khi đó, tỷ trọng ngành nông, lâm, ngư nghiệp có xu hướng giảm dần - từ 26,24% năm 1995, xuống 23,28% năm 2000 và còn 21,81% năm 2002. Riêng dịch vụ, trong các năm qua do có tốc độ giảm về tỷ trọng nhanh hơn dự kiến (từ 43,82% năm 1995 xuống còn 40,8% năm 2002) nên cần phải phát triển với tốc độ nhanh hơn mới có thể vươn lên tỷ trọng 41 - 42% như kế hoạch đề ra.

Bảng 1: Cơ cấu các ngành kinh tế trong GDP (theo giá so sánh 1994)

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	1995	1998	2000	2001	2002
Tổng cộng	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Nông, lâm, ngư nghiệp	26,24	23,66	23,28	22,43	21,81
Công nghiệp và xây dựng	29,94	33,43	35,41	36,57	38,50
+ Công nghiệp	22,48	25,76	27,87	28,61	29,17
+ Xây dựng	7,46	7,67	7,55	7,96	8,22
Dịch vụ	43,82	42,91	41,30	41,00	40,80

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999-2002.

2. Tăng trưởng công nghiệp trong tương quan tăng trưởng của GDP cả nước và các nhóm ngành kinh tế khác.

Trong các năm qua, giá trị sản xuất công nghiệp toàn ngành liên tục tăng trưởng khá, bình quân 5 năm 1996 - 2000 tăng 13,92%/năm thì riêng 2 năm 2001 và 2002 đã có tăng trưởng bình quân 14,54%/năm, năm 2003 tăng 16%.

Tuy nhiên, xét về tăng trưởng GDP công nghiệp, sau 3 năm thực hiện kế hoạch 5 năm 2001-2005, mới đạt tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 10%/năm, thấp hơn mục tiêu đặt ra là 10,8% cho cả thời kỳ 2001 - 2005. Như

vậy, mặc dù có sự tăng trưởng nhanh về lượng (tốc độ tăng giá trị sản xuất công nghiệp liên tục đạt mức cao), nhưng chưa có sự chuyển biến rõ nét về chất (GDP công nghiệp tăng còn chậm), thể hiện giá trị gia tăng thực tế trong sản xuất công nghiệp còn thấp. Các nhóm ngành nông lâm ngư nghiệp và dịch vụ đạt còn thấp so với chỉ tiêu nên tăng trưởng GDP toàn quốc chưa đạt yêu cầu kế hoạch đã đề ra.

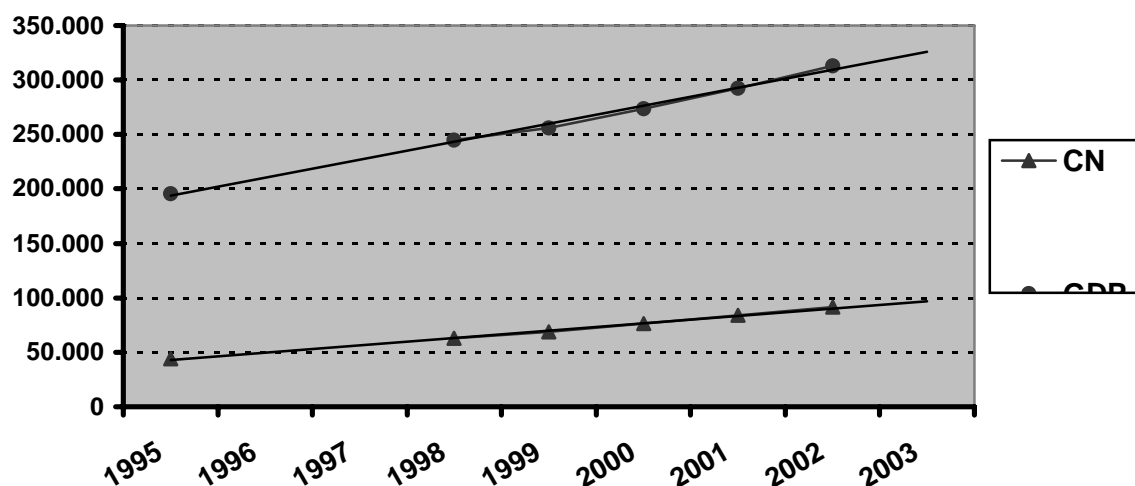
Bảng 2: Tốc độ tăng trưởng GDP phân theo ngành kinh tế

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	1995	1998	2000	2001	2002
GDP	9,5	5,8	6,8	6,9	7,0
Nông, lâm, ngư nghiệp	4,8	3,5	4,0	3,0	4,1
Công nghiệp	13,6	8,3	10,1	10,4	9,4
Dịch vụ	9,7	5,1	5,6	6,1	6,5

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999-2002.

Tương quan tăng trưởng GDP công nghiệp và tăng trưởng GDP cả nền kinh tế được biểu diễn ở đồ thị dưới đây. Qua đó, có thể thấy độ dốc của đường tăng trưởng GDP công nghiệp thấp hơn đường tăng trưởng GDP cả nước, thể hiện giá trị gia tăng thực tế của sản xuất công nghiệp còn thấp, chưa có sự chuyển biến mạnh về chất.



Đồ thị: Tăng trưởng GDP công nghiệp so với GDP cả nước

II. Đánh giá thực trạng cơ cấu nội bộ ngành công nghiệp

1. Cơ cấu công nghiệp theo nhóm ngành cấp 1.

Theo phân ngành của Tổng cục Thống kê, ngành công nghiệp bao gồm 3 ngành cấp 1 sau:

- Công nghiệp khai thác (CNKT),
- Công nghiệp chế biến (CNCB),
- Sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước (CN DKN).

Nhìn chung, cơ cấu của 3 ngành trên trong toàn ngành công nghiệp từ năm 1995 đến nay thay đổi theo xu hướng sau:

- Công nghiệp khai thác có xu hướng giảm dần, năm 1995 là 13,47%, năm 2000 là 13,78%, năm 2002 giảm xuống 11,48% và năm 2003 chiếm 10,5%.

- Công nghiệp chế biến trước năm 2000 có xu hướng giảm nhẹ - từ 80,54% năm 1995 xuống 79,72% năm 2000, nhưng từ năm 2000 trở lại đây có xu hướng ngày càng tăng - từ 79,7% năm 2000, năm 2002 đạt 82,13%, tới năm 2003 ước đạt 82,5%.

- Sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước cũng phát triển theo hướng tăng dần tỷ trọng - từ 5,99% năm 1995, lên 6,5% năm 2000, 6,76% năm 2001, 6,39% năm 2002, 7% năm 2003.

Mặc dù đã có sự chuyển dịch cơ cấu giữa 3 nhóm ngành công nghiệp chủ yếu nhưng sự chuyển dịch này chưa rõ nét và đáng kể, chưa phản ánh được xu hướng chuyển dịch vững chắc và lâu dài của ngành công nghiệp.

Chi tiết về giá trị sản xuất công nghiệp và tỷ trọng tương ứng của mỗi nhóm ngành trong cơ cấu ngành công nghiệp được thể hiện trong Bảng 3a và 3b dưới đây.

**Bảng 3.a. Giá trị sản xuất công nghiệp phân theo ngành
(giá so sánh 1994)**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

<i>Ngành công nghiệp</i>	<i>1995</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>Tăng bq 96-2000 (%)</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>Tăng bq 01- 02 (%)</i>
Tổng số	103.375	151.223	198.326	13,92	227.342	260.202	14,54
Công nghiệp khai thác	13.920	21.118	27.335	14,45	29.447	29.871	4,54
Công nghiệp chế biến	83.261	120.666	158.098	13,68	182.537	213.699	16,26
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt	6.195	9440	12.894	15,79	15.358	16.632	13,58

và nước							
---------	--	--	--	--	--	--	--

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999-2002.

Bảng 3.b. Cơ cấu giá trị sản xuất công nghiệp phân theo ngành

Đơn vị tính: %

Ngành công nghiệp	1995	1998	2000	2001	2002
Tổng số	100	100	100	100	100
Công nghiệp khai thác	13,47	13,96	13,78	12,95	11,48
Công nghiệp chế biến	80,54	79,79	79,72	80,29	82,13
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước	5,99	6,24	6,50	6,76	6,39

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999-2002.

2. Đánh giá cơ cấu ba nhóm ngành công nghiệp cấp 1.

2.1. Nhóm Công nghiệp khai thác

Trong các năm qua, tỷ trọng giá trị sản xuất công nghiệp của công nghiệp khai thác trong toàn ngành công nghiệp dao động xung quanh 13%, năm 1995 là 13,47% năm 2000 là 13,78% và đến năm 2002 giảm xuống 11,48%. Cụ thể như sau:

- Về Giá trị sản xuất:

Giai đoạn 1996 - 2000, giá trị sản xuất của ngành CNKT tăng trưởng bình quân 14,45%/năm (toàn ngành tăng 13,92%), đạt 27.334,6 tỷ đồng vào năm 2000, chủ yếu do ngành khai thác dầu thô và khí tự nhiên tăng khá. Sang các năm 2001 và 2002 ngành CNKT tăng chậm lại do chủ trương hạn chế khai thác dầu thô, năm 2001 tăng 7,73% so với năm 2000, rất thấp so với tốc độ tăng của toàn ngành công nghiệp là 14,63%. Năm 2002 lại tăng thấp hơn, chỉ tăng 1,44% so với năm 2001. Về tỷ trọng của ngành CNKT trong toàn ngành công nghiệp, từ năm 2000 đã có dấu hiệu giảm dần (Bảng 4).

**Bảng 4. Giá trị sản xuất công nghiệp của ngành CNKT
(giá cố định 1994)**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Ngành cấp 2	1995	2000	2001	2002
Toàn ngành công nghiệp	103.374,7	198.326,1	227.342,0	260.202,0
Khai thác than	1.677,2	2.365,6	2.694,5	3.099,5
Khai thác dầu thô và khí tự nhiên	10.844,6	22.745,5	23.701,0	23.714,3
Khai thác quặng kim loại	236,1	209,0	229,5	269,3
Khai thác đá và mỏ khác	1.161,8	2.014,5	2.821,6	2.787,8

Tổng cộng ngành CNKT	13.919,7	27.334,6	29.446,6	29.870,9
Tỷ trọng CNKT so toàn ngành (%)	13,47	13,78	12,95	11,48

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999 - 2002.

- Về Cơ cấu các phân ngành trong nội bộ nhóm ngành CNKT

Trong nội bộ nhóm ngành CNKT, ngành khai thác dầu thô và khí tự nhiên chiếm tỷ trọng cao nhất, khoảng 4/5 tổng giá trị của nhóm; 3 ngành còn lại chỉ chiếm gần 1/5. Trong đó:

- Ngành khai thác dầu thô tăng từ 77,91% (năm 1995) lên 83,21% (năm 2000) và lại giảm dần vào năm 2001 (bằng 80,49%) và 2002 (bằng 79,39%).

- Ba ngành còn lại đều giảm nhẹ, khai thác than giảm từ 12,05% (năm 1995) xuống 9,15% (năm 2001) và lại tăng lên 10,38% năm 2002; khai thác quặng kim loại giảm từ 1,7% (năm 1995) xuống 0,78% năm 2001 và tăng lên 0,90% năm 2002; khai thác đá và mỏ khác giảm từ 8,35% (năm 1995) xuống 7,37% (năm 2000) và tăng lên 9,33% năm 2002.

Bảng 5. Cơ cấu các phân ngành trong nội bộ ngành CNKT

Đơn vị tính: %

Ngành cấp 2	1995	2000	2001	2002
Khai thác than	12,05	8,65	9,15	10,38
Khai thác dầu thô và khí tự nhiên	77,91	83,21	80,49	79,39
Khai thác quặng kim loại	1,70	0,76	0,78	0,90
Khai thác đá và mỏ khác	8,35	7,37	9,58	9,33
Tổng cộng	100,00	100,00	100,00	100,00

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999 - 2002.

2.2. Nhóm Công nghiệp chế biến

Ngành công nghiệp chế biến là một ngành công nghiệp lớn bao gồm 23 phân ngành khác nhau (theo phân loại của Tổng cục Thống kê, xem Phụ lục 1). Trong nền kinh tế nước ta, ngành công nghiệp chế biến chiếm một vị trí rất quan trọng, thể hiện ở một số chỉ tiêu sau:

- *Giá trị sản xuất công nghiệp* của ngành công nghiệp chế biến vừa lớn vừa có tốc độ tăng trưởng cao (Bảng 7). Tỷ trọng của ngành đạt trên dưới 80% giá trị sản xuất toàn ngành công nghiệp (năm 1995 là 80,54%; năm 2000 là 79,72%; năm 2001 là 80,1% và năm 2002 là 80,14%). Tốc độ tăng trưởng bình quân 5 năm 1996 - 2000 là 13,68% (toàn ngành tăng 13,92%); năm 2001 tăng 15,18% (toàn ngành tăng 14,63%), năm 2002 tăng 14,51% (toàn ngành tăng 14,45%).

- *Kim ngạch xuất khẩu* của ngành công nghiệp chế biến có giá trị lớn và tỷ trọng cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá cả nước (Bảng 7). Riêng năm 2000 đạt 10.886,7 triệu USD, chiếm 75,15% kim ngạch xuất khẩu hàng hoá cả nước; năm 2002 đạt 13.044 triệu USD, chiếm 79,54% và tăng 19,82% so với kim ngạch năm 2000.

- *Cơ cấu kinh tế và cơ cấu lao động* chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng trong công nghiệp nói chung và công nghiệp chế biến nói riêng (Bảng 7). Từ năm 1995 đến 2002 tỷ trọng trong GDP (theo giá so sánh 1994) và tỷ trọng trong tổng số lao động của ngành công nghiệp chế biến tăng đều và khá ổn định. Năm 1995 các tỷ trọng trong GDP là 15,46% và trong tổng số lao động là 8,0% thì đến năm 2002 các giá trị tương ứng là 20,43% và 9,05%.

Trong các ngành công nghiệp chế biến, nhóm ngành thực phẩm và đồ uống có tốc độ tăng trưởng khá cao 12,6 - 13,2%/năm trong 3 năm 2000 - 2002 và chiếm tỷ trọng khoảng 26,3% - 27,6% trong tổng công nghiệp chế biến; nhóm các sản phẩm cao su và nhựa tuy có tốc độ tăng trưởng cao hơn (18 - 19%) nhưng tỷ trọng còn nhỏ (4,1 - 4,3%); nhóm sản phẩm dệt may, giày dép có mức tăng trưởng khá (15,2 - 16,7%) và còn nhiều tiềm năng; nhóm sản phẩm cơ khí, luyện kim đang có xu hướng tăng trưởng dần trong 3 năm qua nhưng tỷ trọng còn quá nhỏ (1,8 - 3,6%).

Bảng 7. Một số chỉ tiêu của ngành công nghiệp chế biến

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Đơn vị	1995	2000	2001	2002
1. Giá trị SX công nghiệp (Giá ss 94)	Tỷ đồng				
- Toàn ngành công nghiệp	"	103.374,7	198.326,1	227.342,0	260.202,0
- Riêng công nghiệp chế biến	"	83.260,5	158.097,9	182.537,2	213.698,5
- <i>Tỷ trọng CNCB so với toàn ngành</i>	%	80,54	79,72	80,29	82,13
2. Kim ngạch xuất khẩu	Tr. USD				
- Toàn ngành công nghiệp	"	5.448,9	14.482,7	15.027	16.400
- Riêng công nghiệp chế biến	"	4.327,0	10.886,7	11.789,0	13.044
- <i>Tỷ trọng CNCB so với toàn ngành</i>	%	79,41	75,17	78,45	79,54
3. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) (Giá so sánh 1994)	Tỷ đồng				

- Toàn quốc	"	195.567	273.666	292.838	313.135
- Riêng công nghiệp chế biến	"	30.231	51.492	57.335	63.983
- Tỷ trọng CNCB so với toàn quốc	%	15,46	18,82	19,60	20,43

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999-2002.

Tuy ngành công nghiệp chế biến chiếm tỷ trọng cao và tương đối ổn định trong toàn ngành công nghiệp (trên dưới 80% trong nhiều năm) nhưng theo từng nhóm ngành thì có hai xu hướng (xem Bảng 8):

- Nhóm ngành có tỷ trọng theo xu hướng tăng đều thuộc ngành công nghiệp nặng, bao gồm ba nhóm ngành. Trong đó, tăng mạnh nhất là nhóm ngành sản xuất cơ khí, thiết bị điện và điện tử - viễn thông; tiếp đến là nhóm sản xuất sản phẩm hoá chất, dầu mỏ; và sau đó là nhóm ngành sản xuất sản phẩm luyện kim.

- Nhóm ngành có tỷ trọng theo xu hướng giảm dần, bao gồm ba nhóm ngành là: chế biến nông, lâm, thủy sản; sản xuất sản phẩm dệt may, da giày và nhóm sản xuất khác.

Bảng 8. Cơ cấu giá trị SXCN trong nội bộ ngành công nghiệp chế biến

Đơn vị tính: %

Ngành công nghiệp	1995	2000	2001	2002
Tổng số	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>Chế biến nông, lâm, thủy sản</i>	43,54	35,99	35,37	34,97
Sản xuất thực phẩm và đồ uống	32,44	27,60	27,06	27,11
Sản xuất thuốc lá, thuốc lào	4,78	3,63	3,64	3,45
Sản xuất sản phẩm gỗ và lâm sản	3,99	2,28	2,22	2,01
Sản xuất giấy và các sản phẩm bằng giấy	2,34	2,49	2,45	2,40
<i>SX cơ khí, thiết bị điện và ĐT - viễn thông</i>	9,70	14,01	14,09	15,68
Sản xuất máy móc, thiết bị	1,62	1,75	1,79	1,95
Sản xuất thiết bị văn phòng, máy tính	0,03	0,82	0,40	0,37
Sản xuất thiết bị điện	1,31	2,29	2,37	3,55
Sản xuất radio, TV và thiết bị truyền thông	2,48	2,78	2,64	3,01
Sản xuất dụng cụ y tế, chính xác,	0,24	0,27	0,26	0,23

dụng cụ quang học và đồng hồ các loại				
Sản xuất, sửa chữa xe có động cơ	1,75	2,04	2,06	2,71
Sản xuất, sửa chữa phương tiện vận tải khác	2,27	4,06	4,58	3,85
Sản xuất sản phẩm hoá chất, dầu mỏ	9,25	11,26	11,31	11,69
Sản xuất hoá chất và các sản phẩm hoá chất	6,11	7,04	6,97	6,82
Sản xuất sản phẩm cao su và plastic	2,73	4,08	4,18	4,62
Sản xuất than cốc, dầu mỏ tinh chế	0,41	0,15	0,17	0,25
Sản xuất sản phẩm kim loại và phi kim loại	17,97	18,94	19,40	19,78
SX các sản phẩm từ chất khoáng phi kim loại	11,05	11,55	11,93	12,13
Sản xuất kim loại	4,12	3,74	3,77	3,69
Sản xuất các sản phẩm bằng kim loại (trừ máy móc, thiết bị)	2,80	3,65	3,69	3,96
Sản xuất sản phẩm dệt may, da giày	15,25	15,77	15,65	13,90
Sản xuất sản phẩm dệt	7,42	6,35	6,34	5,35
Sản xuất trang phục	3,54	3,82	3,79	3,75
Sản xuất sản phẩm bằng da, giả da	4,29	5,60	5,52	4,80
Sản xuất khác	4,29	4,02	4,18	3,98
Xuất bản, in và sao bản ghi	1,81	1,44	1,40	1,21
Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế	2,37	2,49	2,69	2,69
Sản xuất sản phẩm tái chế	0,11	0,09	0,09	0,07

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999-2002.

2.3. Nhóm Sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước

Đây là ngành chiếm tỷ trọng thấp nhất trong giá trị của toàn ngành công nghiệp, trong các năm qua, tỷ trọng này chỉ ở trong khoảng 6 - 7%, năm 1995 là 5,99%, năm 2000 là 6,5%, đạt cao nhất là 6,76% vào năm 2001 nhưng đến năm 2002 giảm xuống 6,39%. Một số tình hình cụ thể về sự phát triển của ngành này như sau:

- Về Giá trị sản xuất công nghiệp:

Giai đoạn 1996 -2000, giá trị sản xuất của ngành SXPP ĐKN tăng trưởng bình quân 15,79%/năm (toàn ngành tăng 13,92%), đạt giá trị 12.893,6 tỷ đồng vào năm 2000; chủ yếu do ngành sản xuất và phân phối điện, khí đốt tăng khá, bình quân 16,79%/năm. Sang năm 2001 và 2002 nhờ có nhiều công trình điện được huy động thêm, đồng thời khí đốt và nước cũng tăng công suất nên ngành này tiếp tục tăng khá, bình quân trong hai năm 2001-2002 tăng 13,58%/năm. Về tỷ trọng của ngành SXPP ĐKN trong toàn ngành công nghiệp, (Bảng 9).

**Bảng 9. Giá trị sản xuất công nghiệp của ngành SXPP ĐKN
(giá cố định 1994)**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Ngành cấp 2	1995	2000	2001	2002
Toàn ngành công nghiệp	103.374,7	198.326,1	227.342	260.202
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt	5.443,8	11.827,7	14.177,2	15.384,1
Sản xuất và phân phối nước	750,7	1.065,9	1.181,0	1.248,1
Tổng cộng ngành SXPP ĐKN	6.194,5	12.893,6	15.358,2	16.632,2
Tỷ trọng SXPP ĐKN so toàn ngành (%)	5,99	6,50	6,76	6,39

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999 - 2002.

- Về Cơ cấu các phân ngành trong nội bộ ngành SXPP ĐKN (Bảng 10)

Sản xuất và phân phối điện, khí đốt có giá trị sản xuất công nghiệp chiếm tỷ trọng trên 90% và xu hướng tăng dần từ 87,88% năm 1995 lên 91,73% năm 2000 và 92,5% năm 2002.

Sản xuất và phân phối nước có giá trị sản xuất công nghiệp chiếm tỷ trọng dưới 10% và giảm dần từ 12,12% năm 1995 xuống 8,27% năm 2000 và còn chiếm 7,5% vào năm 2002.

Bảng 10. Cơ cấu các ngành cấp 2 trong nội bộ ngành SXPP ĐKN

Đơn vị tính: %

Ngành cấp 2	1995	2000	2001	2002
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt	87,88	91,73	92,31	92,50
Sản xuất và phân phối nước	12,12	8,27	7,69	7,50
Tổng cộng	100,00	100,00	100,00	100,00

Nguồn: Niên giám thống kê năm 1999 - 2002.

III. Những thành công và tồn tại của công nghiệp Việt Nam

1. Thực hiện các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô:

Qua việc đánh giá tình hình phát triển công nghiệp trong 3 năm 2001-2003 tại các phần trên, đối chiếu với những chỉ tiêu phát triển của Kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 2001- 2005-2010 có thể rút ra những kết luận sau:

- Tỷ trọng công nghiệp và xây dựng trong GDP tăng từ 36,7% năm 2000 đến 38,1% năm 2001, 38,5% năm 2002 và năm 2003 ước đạt 40%.

- Giá trị sản xuất công nghiệp liên tục có tốc độ tăng trưởng khá. Bình quân 5 năm 1996 - 2000 tăng 13,92%/năm. Trong 3 năm 2001- 2003 sẽ tăng trưởng bình quân 15,05%/năm, vượt chỉ tiêu đề ra cho 5 năm là 13%/năm.

- Tuy nhiên, tăng trưởng GDP công nghiệp (và xây dựng) lại khá thấp (năm 2001 GDP công nghiệp tăng 10,4% thì năm 2002 giảm xuống 9,4%, đến năm 2003 ước tăng lên 10,03%). Trong hai năm còn lại, cần phấn đấu để tăng nhanh giá trị gia tăng trong các sản phẩm công nghiệp nhằm đảm bảo tăng trưởng GDP bình quân trong 2 năm 2004 - 2005 là 12,22%/năm, đây là một mục tiêu rất khó đạt được nhất là trong điều kiện hội nhập hiện nay.

Tăng trưởng sản xuất công nghiệp cao trong khi tăng trưởng GDP công nghiệp thấp cho thấy sản xuất công nghiệp còn sử dụng nhiều nguyên nhiên vật liệu nhập khẩu, nên chịu tác động về giá rất lớn. Do vậy, trong thời gian tới cần đẩy mạnh sản xuất các sản phẩm là đầu vào của các ngành công nghiệp, giảm dần nhập khẩu để nâng cao chất lượng tăng trưởng.

- Tổng kim ngạch xuất khẩu 3 năm đạt khoảng 51,6 tỷ USD, tăng bình quân 11,2%/năm, trong đó, xuất khẩu hàng công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp chiếm tỷ trọng 68,7%, tăng bình quân 7,3%/năm.

- Vốn đầu tư ngành công nghiệp trong giai đoạn 2001-2003 thực hiện thấp hơn so với kế hoạch dự kiến, tổng số vốn thực hiện ước đạt 69.000 tỷ đồng bằng 38 % so với kế hoạch vốn đầu tư giai đoạn 2001-2005, ước thực hiện vốn đầu tư năm 2003 của các doanh nghiệp thuộc Bộ Công nghiệp (chưa tính TCT Dầu khí) đạt 29.745,46 tỷ đồng, bằng 69,41% kế hoạch năm, nguyên nhân là do nhiều dự án lớn được dự kiến triển khai trong kỳ kế hoạch nhưng tiến độ thực hiện chậm (do khó khăn trong đàm phán với đối tác nước ngoài, do thời gian chuẩn bị đầu tư kéo dài, do thiếu vốn ưu đãi của Nhà nước...).

2. Những thành công và tồn tại trong phát triển công nghiệp:

2.1. Những thành công:

- Sản lượng của nhiều sản phẩm chính tăng cao và tiêu thụ tốt trên thị trường trong nước và xuất khẩu như điện, than, xi măng, thép cán, động cơ điện, động cơ diesel, máy thu hình, quạt điện, lắp ráp ô tô, xe máy, thiết bị

toàn bộ, máy móc phục vụ canh tác, giấy bìa các loại, sản phẩm may mặc, đường mật các loại, bia, thuốc lá bao, sữa hộp... Riêng dầu thô, do chủ trương hạn chế khai thác nên tuy có tăng nhưng không nhiều, bình quân chỉ khoảng vài %/năm.

- Xuất khẩu tiếp tục duy trì được mức tăng trưởng khá, trong đó nhiều mặt hàng công nghiệp chủ lực đều tăng cao. Thị trường được mở rộng, nhất là thị trường Mỹ. Tuy nhiên, hoạt động xuất khẩu chưa mở rộng đến những thị trường nhiều tiềm năng như Châu Phi, Trung Đông, Mỹ La Tinh do có nhiều hạn chế, chủ yếu là do khoảng cách địa lý; hoạt động xúc tiến thương mại còn yếu, chưa chủ động; thông tin, hiểu biết về thị trường còn quá ít; thiếu cơ chế hỗ trợ thủ tục thanh toán... Sau khi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ được Quốc hội 2 nước phê chuẩn, có bước đột biến về tăng trưởng (nhất là hàng dệt may) trong năm 2002, tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu đạt 11,2% (trong khi năm 2001 chỉ tăng 4,1%) nhưng đến nay sự hạn chế hạn ngạch đã không cho phép tiếp tục có tăng trưởng cao, ước năm 2003 chỉ tăng trưởng khoảng 8,9%.

- Cơ cấu ngành công nghiệp tiếp tục dịch chuyển theo hướng tăng dần tỷ trọng công nghiệp chế biến nhờ phát triển nguồn nguyên liệu trong nước. Cơ cấu của các thành phần kinh tế cũng có chuyển biến tích cực: khu vực nhà nước có xu hướng giảm dần, khu vực ngoài quốc doanh và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài có xu hướng tăng dần. Sự tham gia của các thành phần kinh tế trong sản xuất công nghiệp đã khiến sản xuất công nghiệp đa dạng hơn cả về quy mô sản xuất, trình độ công nghệ, chủng loại và chất lượng sản phẩm, đáp ứng những nhu cầu khác nhau của các tầng lớp dân cư có mức thu nhập khác nhau cũng như yêu cầu của từng thị trường xuất khẩu khác nhau.

2.2. Những tồn tại:

- Tuy chi phí sản xuất có giảm, nhưng so với yêu cầu (nhất là so sánh với các sản phẩm của khu vực và thế giới) vẫn còn cao đã làm hạn chế khả năng nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp trên thị trường trong quá trình hội nhập, đặc biệt là các sản phẩm phụ thuộc nhiều vào nguồn nguyên, nhiên, vật liệu nhập khẩu (như: dệt may, da giày, sản phẩm thép và kim loại màu, máy móc thiết bị cơ khí, sản phẩm thiết bị điện, hoá chất cơ bản, phân bón, lốp ô tô, ô tô, xe máy, giấy, hàng điện tử, sản phẩm nhựa, chế biến sữa và dầu thực vật, chế biến đồ uống...). Cho đến nay, số sản phẩm của nhiều ngành được đánh giá có sức cạnh tranh chiếm tỷ trọng không nhiều.

- Việc đổi mới cơ cấu công nghệ và trình độ công nghệ nhìn chung còn chậm (tốc độ mới đạt khoảng 10%). Trình độ công nghệ trong sản xuất ở các trung tâm công nghiệp lớn như TP. Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Hà Nội... cũng như trong khu vực đầu tư nước ngoài cũng chậm được nâng cao. Đây sẽ là trở ngại lớn ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh của đất nước nói chung và của ngành công nghiệp nói riêng.

- Mức độ liên kết và hợp tác kinh doanh giữa các doanh nghiệp trong cùng một ngành và giữa các ngành còn nhiều hạn chế, chưa tạo được mối liên kết phát triển giữa các ngành theo hướng hợp tác chuyên môn hoá phù hợp với cơ chế thị trường. Nhiều doanh nghiệp đầu tư khép kín, chưa phối hợp năng lực sẵn có của doanh nghiệp khác, ngay cả trong cùng một Tổng công ty, để tăng nội lực cho ngành và đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh cao hơn. Điều này một mặt làm tăng chi phí đầu tư cho sản xuất nhưng mặt khác lại gây lãng phí năng lực chung của toàn ngành.

- Bộ máy quản lý của các doanh nghiệp nhà nước còn công kênh, kém hiệu quả, thường chiếm đến 6-10% tổng số lao động của doanh nghiệp lại yếu về năng lực quản trị doanh nghiệp hiện đại, thiếu sự chuẩn bị để đối phó với các thách thức trong quá trình hội nhập.

- Đầu tư nước ngoài chưa có chuyển biến đáng kể và vẫn chưa khôi phục mức độ tăng trưởng như các năm trước. Số lượng dự án tuy có tăng nhưng hầu hết là các dự án có vốn đầu tư nhỏ và tập trung vào các ngành có thời gian hoàn vốn ngắn như công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng và chế biến thực phẩm, chưa có những dự án lớn mang tính đột phá. Luật Đầu tư nước ngoài đã được sửa đổi, bổ sung, đồng thời tiến độ thực hiện cải cách hành chính đã được Nhà nước quan tâm đẩy nhanh nhưng vẫn còn những rào cản khiến các nhà đầu tư tiềm năng chưa coi Việt Nam là địa bàn đầu tư hấp dẫn mặc dù chúng ta có lợi thế về ổn định an ninh, chính trị và tăng trưởng kinh tế cao so với một số nước ASEAN khác như Malaysia, Thái Lan.... Một trong những nguyên nhân hạn chế thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là cạnh tranh trong lĩnh vực này ngày càng gay gắt, nhất là so với Trung Quốc và một số nước trong khu vực. Trong khi đó, công tác tuyên truyền và xúc tiến đầu tư của Việt Nam còn chưa thật chủ động, chậm đổi mới, hình thức có phần còn đơn giản. Việc cung cấp thông tin, tuyên truyền thu hút đầu tư chưa được quan tâm đúng mức. Ngoài ra, cũng đã bắt đầu xuất hiện dấu hiệu của sự cạnh tranh không lành mạnh, như: tăng mức ưu đãi tối đa, giảm một số ràng buộc, và không tuân thủ quy hoạch do tâm lý nóng vội, muốn phát triển công nghiệp để chuyển dịch nhanh cơ cấu kinh tế trên địa bàn.

- Sự phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ còn kém, thậm chí đến nay vẫn chưa có một chiến lược tổng thể để phát triển ngành công nghiệp này, do vậy sản xuất của một số ngành công nghiệp còn phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu và giá trị gia tăng của sản phẩm tuy có tăng nhưng còn chậm.

Một vấn đề cũng hết sức đáng lưu tâm là năng lực cạnh tranh quốc gia (NLCTQG) của Việt Nam cho đến năm 2002 liên tục suy giảm và chỉ được cải thiện chút ít trong năm 2003. NLCTQG được hình thành và là tổng hợp khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong một quốc gia và được hiểu là năng lực của một nền kinh tế có thể tạo ra tăng trưởng bền vững trong môi trường kinh tế đầy biến động của thị trường thế giới. Công nghiệp là một bộ phận cấu thành quan trọng tạo nên NLCTQG. Theo đánh giá của Diễn đàn

kinh tế thế giới trong các báo cáo về cạnh tranh toàn cầu năm 2002 và 2003 thì Việt Nam cùng với Philipin và Indônêsi (là hai nước cùng tham gia AFTA và có nhiều điểm chung với chúng ta về cơ cấu hàng và thị trường xuất khẩu) tạo thành nhóm dưới trong nhóm các nước tham gia AFTA với năng lực cạnh tranh cách nhau trung bình 5 bậc. Năm 2002, Việt Nam đã bị tụt 5 bậc theo chỉ số GCI và giảm 7 bậc so với năm 2001 theo chỉ số MICI. Trung Quốc là một đối thủ cạnh tranh tiềm tàng, trực tiếp đối với Việt Nam cũng như các nước trong khu vực Đông Nam á, nhưng có NLCTQG được cải thiện liên tục và có khoảng cách ngày càng xa với Việt Nam.

Năm 2003, số các quốc gia/vùng lãnh thổ được Diễn đàn kinh tế thế giới xem xét xếp hạng tăng lên 102 và Việt Nam có chỉ số GCI là 60. Nếu so với 80 quốc gia/vùng lãnh thổ được xếp hạng năm 2002 thì vị trí của Việt Nam được cải thiện đôi chút nhưng vẫn thuộc loại thấp.

3. Đánh giá sự chuyển dịch cơ cấu trong các ngành công nghiệp lớn:

- *Ngành điện:* Việc chuyển dịch cơ cấu thể hiện ở chỗ ngày càng có nhiều công trình nguồn của các thành phần kinh tế ngoài nhà nước tham gia. Tuy nhiên, do phụ thuộc nhu cầu mua điện của TCT Điện lực Việt Nam mà năng lực huy động các nguồn này chưa ổn định. Năm 1995 DNNN sản xuất 99,92% sản lượng điện toàn ngành; đến năm 2001 tuy phụ tải tăng hơn gấp 2 lần nhưng nhờ đóng góp của các thành phần khác (ngoài quốc doanh 0,01% và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài 6,99%) nên DNNN còn chiếm 92,99% sản lượng; đến năm 2002 nhờ có thêm một số công trình mới đưa vào nên tỷ trọng này tăng lên 94,69%.

- *Ngành than:* Tỷ trọng than khai thác lộ thiên giảm dần. Giai đoạn 1996-2000 chiếm 67,3% sản lượng toàn ngành, năm 2001 và 2002 giảm còn 65% và 63,4%. Ngược lại, tỷ trọng than khai thác hầm lò tăng dần, giai đoạn 1996-2000 là 32,7%, năm 2001 là 35% và 2002 là 36,6%.

- *Ngành thép:* Ngành thép đã có sự chuyển dịch tích cực về: cơ cấu vốn đầu tư, thành phần kinh tế tham gia sản xuất và tham gia điều tiết thị trường, chủng loại và sản lượng sản phẩm... Trước năm 2000, TCT Thép chỉ sản xuất thép hình đến H = 120, nhưng nay đã sản xuất được đến H = 140. Đối với thép hợp kim thấp, độ bền cao, trước năm 2000 TCT Thép chưa sản xuất được; năm 2001 sản xuất 1.000 tấn, năm 2002 sản xuất 20.000 tấn, cung cấp cho một số công trình trọng điểm (như hầm chui đèo Hải Vân) mang lại hiệu quả kinh tế cao. Tỷ trọng các thành phần kinh tế ngoài khu vực nhà nước ngày càng tăng, cụ thể đối với thép cán và sản phẩm kéo dây; riêng sản xuất phôi cho đến nay mới chỉ có thành phần DNNN sản xuất.

- *Ngành hoá chất:* Nhìn chung, cơ cấu giữa các nhóm sản phẩm ngày càng hợp lý. Nhóm sản phẩm hoá chất vô cơ cơ bản tăng dần từ 5% năm 1995 lên 11,11% năm 2002. Nhóm sản phẩm cao su (chủ yếu là các loại xăm lốp xe đạp, xe máy, ô tô, máy kéo) nhờ đầu tư đúng hướng nên đã có sự gia tăng

manh về tỷ trọng, từ 9% năm 1995 lên 19,94% năm 2002, đã đáp ứng cơ bản nhu cầu trong nước và một phần tham gia xuất khẩu. Nhóm sản phẩm phân bón, sau một số năm tập trung đầu tư, đã tăng từ 27,8% năm 1995 lên 43,7% năm 2000; tuy nhiên, do nhu cầu các loại phân lân và phân NPK đã bão hoà, trong khi đầu tư mới sản xuất phân đạm chưa có dự án nào hoàn thành nên đến năm 2001 tỷ trọng của nhóm phân bón bắt đầu giảm xuống 37,03% và đến năm 2002 là 36,39%.

- *Ngành cơ khí*: Đây là ngành có chủng loại sản phẩm rất đa dạng. Việc chuyển dịch cơ cấu của ngành này về mặt tổng thể khá phức tạp. Tuy nhiên, có thể thấy rằng trong các năm vừa qua ngành này đã có đóng góp ngày càng nhiều vào sự phát triển của các ngành sản xuất khác, cũng như cho sự phát triển của bản thân ngành cơ khí, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng cao của nhiều sản phẩm như máy bơm nông nghiệp, máy kéo và xe vận chuyển, máy xay xát lương thực, máy công cụ, động cơ diesel, động cơ điện...

+ *Lĩnh vực máy và thiết bị công nghiệp*, từ 1995 đến 2002 sản xuất thiết bị toàn bộ và thiết bị cung cấp cho công trình thiết bị toàn bộ (tăng từ 27,3% đến 36,8%), sản xuất dụng cụ và phụ tùng (tăng từ 27,3% lên 41,1%). Nhóm máy và thiết bị lẻ giảm từ 21,9% xuống 18%. Từ năm 1996 đến nay, sản xuất thiết bị toàn bộ có nhiều khởi sắc và chiếm tỷ trọng khoảng 35-40% giá trị sản xuất. Đã cung cấp nhiều chủng loại thiết bị với chất lượng đảm bảo như: thiết bị nhà máy xi măng lò đứng, thiết bị nhà máy đường, tuyến quặng apatit, bia, thiết bị xử lý khí thải lò điện luyện thép, dây chuyền sản xuất phân bón tổng hợp, bột giặt, thủy điện nhỏ đến 2.000 kW, dây chuyền thiết bị đồng bộ chế biến thức ăn gia súc (công suất 2,5 tấn/h), hệ thống thiết bị chế biến cà phê xuất khẩu, chế biến rau củ quả, xử lý ngô giống, sản xuất tinh bột sắn... Các dây chuyền đang hoạt động có hiệu quả đã góp phần giải quyết đầu ra cho nông dân và làm tăng giá trị gia tăng của nông sản.

+ *Lĩnh vực máy động lực và máy nông nghiệp*: Trong thời gian qua, động cơ diesel sản xuất trong nước không những đứng vững trên thị trường nội địa và ngày càng được nông dân tin nhiệm, còn được xuất khẩu sang một số nước trong khu vực và Iraq. Năm 1999 tỷ trọng sản phẩm xuất khẩu đạt tới 57% tổng sản lượng động cơ diesel của TCT Máy động lực và máy nông nghiệp (VEAM), nhưng sau đó đã giảm dần do tình hình Iraq không ổn định nên phải chuyển sang thị trường khu vực nhưng vẫn chưa phục hồi được sản lượng xuất khẩu.

+ *Lĩnh vực thiết bị kỹ thuật điện*, nhìn chung tăng trưởng khá, tỷ trọng sản phẩm xuất khẩu ngày một tăng. Ngoài việc đảm bảo thị trường trong nước, từ cuối những năm 90, một số sản phẩm như máy biến thế, dây và cáp điện... đã xuất khẩu sang các nước trong khu vực với số lượng tăng dần. Riêng dây và cáp điện, năm 2002 kim ngạch xuất khẩu đạt 186 triệu USD, tăng 20,8% so với thực hiện năm 2001

- *Ngành dệt may*: Giá trị sản xuất công nghiệp của ngành chiếm tỷ trọng tương đối ổn định trong toàn ngành công nghiệp chế biến. Tuy nhiên, tỷ trọng của ngành dệt có xu hướng giảm (năm 1995 chiếm 7,42%, năm 2002 chiếm 6,27%) và tỷ trọng của ngành may có xu hướng tăng (năm 1995 chiếm 3,54% và năm 2002 chiếm 3,78%).

Các sản phẩm ngành dệt may có sự chuyển dịch rõ rệt đối với các thành phần kinh tế, trong đó DNNN giảm nhanh cùng với sự tăng trưởng ngày càng cao của thành phần ngoài quốc doanh và có vốn ĐTNN. Cho đến nay DNNN còn chiếm khoảng 60% sản lượng sợi, 40% sản lượng vải lụa, 54% quần áo dệt kim và 30% quần áo may sẵn.

Tỷ trọng ngành dệt tăng đã làm tăng giá trị gia tăng của ngành may. Trong các năm qua, ngành dệt may đã chuyển dần từ phương thức gia công (CMT) sang phương thức mua đứt bán đoạn (FOB), đến nay đã chiếm khoảng 30% - 35% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu của hàng dệt may Việt Nam. Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế, tỷ lệ lãi đối với phương thức CMT là 3 - 6% trong khi tỷ lệ lãi theo phương thức FOB là 5 - 8%.

- *Ngành da giày*: Đây là ngành phụ thuộc rất lớn vào khách đặt hàng, mà thực chất là gia công theo đơn đặt hàng của các doanh nghiệp nước ngoài; các doanh nghiệp trong nước chưa đủ trình độ và năng lực để tiếp cận thị trường nước ngoài, sáng tác mẫu mới, chủng loại sản phẩm mới để chào hàng.

Thị hiếu của khách hàng chuyển dần từ giày vải sang giày thể thao cao cấp, nhất là các loại giày thể thao sản xuất từ da thật. Do vậy, cơ cấu sản phẩm chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng giày thể thao (năm 2000 chiếm 41,77%, năm 2002 tăng lên 52,62%) và giảm các loại giày dép khác.

Để tăng giá trị gia tăng của sản phẩm, ngành thuộc da đã có bước phát triển trong các năm 2001-2002 (bình quân 28,67%/năm trong khi giai đoạn 1996-2000 chỉ tăng bình quân 13,55%/năm).

Cơ cấu các thành phần kinh tế cũng chuyển dịch theo hướng giảm dần tỷ trọng của thành phần kinh tế nhà nước và tăng dần tỷ trọng của các thành phần khác. Từ 2000 đến 2002, tỷ trọng DNNN giảm từ 28,46% xuống 26,32% trong khi ngoài quốc doanh và có vốn ĐTNN tương ứng từ 26,75% lên 29,40% và 44,79% xuống 44,27% (nhưng vẫn cao hơn so với năm 1995 là 35,7%).

- *Ngành giấy*: Sản phẩm của ngành giấy hiện nay tương đối đơn điệu, bao gồm bột giấy và giấy, bìa các loại (giấy báo, giấy in, giấy viết, giấy bao bì và một số loại giấy khác). Một số loại giấy cao cấp trong nước chưa sản xuất được, cần phải nhập khẩu. Trong các năm qua, năng lực sản xuất giấy ngày một tăng nhưng sản xuất bột chưa tăng được. Ngoài ra, do công nghệ khá lạc hậu nên cơ cấu sản phẩm chậm thay đổi. Riêng giấy bao bì đã có bước phát triển đáng kể (chủ yếu thuộc thành phần ngoài quốc doanh) để đáp ứng nhu cầu của các ngành công nghiệp khác. Ngành công nghiệp giấy có một sự mất

cân đối lớn giữa sản xuất bột giấy và giấy; sản lượng bột mới chỉ đáp ứng khoảng 60% nhu cầu.

Sản xuất giấy, bì các loại của thành phần ngoài quốc doanh có tốc độ tăng trưởng cao (năm 2002 gấp 5,5 lần năm 1995) và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn, năm 2002 là 41,18% so với 16,2% năm 1995. Do vậy, tuy sản lượng hàng năm của thành phần DNNN đều tăng nhưng tỷ trọng lại giảm dần từ 82,41% năm 1995 xuống còn 55,57% vào năm 2002. Thành phần có vốn ĐTNN chỉ sản xuất giấy vàng mã xuất khẩu nên tuy tốc độ tăng trưởng về sản lượng khá, năm 2002 gấp 5 lần năm 1995, nhưng vẫn chỉ chiếm một tỷ trọng khiêm tốn là 3,25%. Về sản xuất bột giấy, chủ yếu là do các DNNN đảm nhận, nguyên nhân là việc đầu tư sản xuất bột cần vốn đầu tư lớn và yêu cầu vùng nguyên liệu vừa phải đủ vừa phải có giá cả hợp lý để sản xuất có hiệu quả.

Chương 2

Đánh giá năng lực cạnh tranh các sản phẩm công nghiệp

1. Lý luận chung về năng lực cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp

1.1 Phương pháp và tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của sản phẩm

1.1.1 Các phương pháp và tiêu chí thường được sử dụng trong các nghiên cứu về NLCT:

Năng lực cạnh tranh (NLCT) của sản phẩm là cốt lõi tạo nên sức cạnh tranh của doanh nghiệp, của ngành và NLCT tổng thể của quốc gia. NLCT là cơ sở quan trọng quyết định định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm.

Trong các nghiên cứu trước đây, có nhiều tiêu chí được sử dụng để đánh giá NLCT như dựa vào lợi thế so sánh, chi phí sản xuất, khả năng xuất khẩu, chiếm lĩnh thị trường, giá trị gia tăng, mức độ bảo hộ... Mỗi tiêu chí có những ưu, nhược điểm riêng, cụ thể như:

- *Chi phí sản xuất*: Một sản phẩm được đánh giá là có khả năng cạnh tranh (ở góc độ ngành công nghiệp, để phân biệt với ở góc độ một doanh nghiệp) nếu giá thành sản phẩm đó thấp hơn so với sản phẩm nhập khẩu cùng loại. Chi phí sản xuất là yếu tố đầu tiên (nhưng không phải là duy nhất) hình thành NLCT của sản phẩm. Đây là một tiêu chí tổng hợp, nhưng chưa toàn diện để đánh giá NLCT vì chi phí sản xuất chỉ là khâu đầu tiên, ngoài ra còn cần tới các kỹ năng marketing, thiết lập hệ thống phân phối, cung cấp các dịch vụ hậu mãi... tốt. Nhiều sản phẩm có chi phí sản xuất thấp nhưng không chiếm được thị phần vì không phù hợp với thị hiếu tiêu dùng, chất lượng không ổn định...

- *Lý thuyết về lợi thế so sánh khác*: Là những yếu tố mà Việt Nam có lợi thế tương đối so với các nước khác và có thể tận dụng những lợi thế đó để sản xuất ra các sản phẩm có khả năng cạnh tranh. Những lợi thế này rất đa dạng, có thể là lợi thế nguồn lao động dồi dào và giá rẻ (như trường hợp của ngành may mặc), về chất xám (công nghiệp phần mềm), tài nguyên thiên nhiên (khai thác dầu khí và khoáng sản), về yếu tố địa lý, vận tải (sản xuất xi măng, thiết bị phi tiêu chuẩn)... Tuy nhiên, ngày nay, các nghiên cứu hiện đại thường ít sử dụng tiêu chí này vì nó nhìn nhận các lợi thế và NLCT trong trạng thái tĩnh, không có sự di chuyển tự do của các nguồn lực từ nơi này sang nơi khác.

- *Sử dụng các chỉ tiêu lượng hoá về mức độ bảo hộ hữu hiệu hay giá trị gia tăng của sản phẩm*: Là một thước đo khá chính xác nhưng trong điều kiện

hạn chế về số liệu thống kê ở nước ta, nếu không thận trọng sẽ đưa tới các kết quả sai lệch.

- *Khả năng chiếm lĩnh thị trường* thể hiện trên 02 khía cạnh: (i) chiếm lĩnh thị trường trong nước đối với các sản phẩm thay thế nhập khẩu và tiêu thụ nội địa; (ii) chiếm lĩnh thị trường nước ngoài đối với các sản phẩm xuất khẩu. Khả năng chiếm lĩnh thị trường là một tiêu chí hay được sử dụng trong các nghiên cứu về NLCT vì đây là một thước đo tương đối dễ lượng hoá và phân tích, thường được thể hiện bằng các chỉ tiêu như thị phần, kim ngạch xuất khẩu... và phù hợp với bối cảnh tự do hoá thương mại và hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Tuy nhiên, khả năng chiếm lĩnh thị trường mới chỉ thể hiện được NLCT của sản phẩm ở thời điểm hiện tại mà chưa phản ánh được tiềm năng và xu thế phát triển của sản phẩm đó trong tương lai.

1.1.2. Phương pháp luận và tiêu chí đánh giá NLCT của đề tài này:

Nhằm đưa ra được những đánh giá toàn diện về NLCT của sản phẩm, đề tài sẽ tập trung phân tích NLCT dưới ba khía cạnh:

- Những yếu tố cấu thành NLCT nội tại của sản phẩm:

Đây là những yếu tố trực tiếp hình thành và tác động tới NLCT của một sản phẩm hay nhóm sản phẩm, bao gồm:

- ✓ *Năng lực sản xuất:* thể hiện khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường và vượt qua các đối thủ cạnh tranh về mặt số lượng, thông qua các chỉ tiêu như quy mô công suất, sản lượng, thị phần, tốc độ tăng trưởng ...
- ✓ *Giá cả:* thể hiện khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường và vượt qua các đối thủ cạnh tranh về mặt giá cả, thông qua các chỉ tiêu như giá thành sản xuất, giá bán trong nước so với sản phẩm nhập khẩu, giá xuất khẩu so với giá thế giới...
- ✓ *Chất lượng:* thể hiện khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường và vượt qua các đối thủ cạnh tranh về mặt chất lượng, thông qua các tiêu chí như so với chất lượng các sản phẩm nhập khẩu cùng loại hoặc mức chất lượng sản phẩm của khu vực và thế giới

Thị trường: nếu như 03 tiêu chí trên thiên về thể hiện NLCT hiện có của sản phẩm thì tiêu chí này thể hiện cả NLCT hiện tại cũng như tiềm năng phát triển sản phẩm đó trong tương lai. NLCT hiện tại được phản ánh qua các chỉ tiêu như thị phần (trong nước và xuất khẩu), số lượng các thị trường xuất khẩu đã vươn tới và thâm nhập được... NLCT tiềm năng thể hiện ở dung lượng và quy mô thị trường của sản phẩm đó. Sự gặp nhau giữa những gì mà ta có (năng lực sản xuất, chất lượng, giá cả) với những gì mà thị trường cần (nhu cầu thị trường) sẽ tạo thành NLCT bền vững của sản phẩm. Yếu tố thị trường cũng phản ánh rõ nhất tính động của NLCT, nhất là trong điều kiện hội nhập và kinh tế thế giới luôn biến chuyển. Do đó, trong các phân tích của Đề án,

yếu tố thị trường sẽ được nhấn mạnh để làm rõ tính động, tính thời điểm trong việc phân loại NLCT các sản phẩm/nhóm sản phẩm.

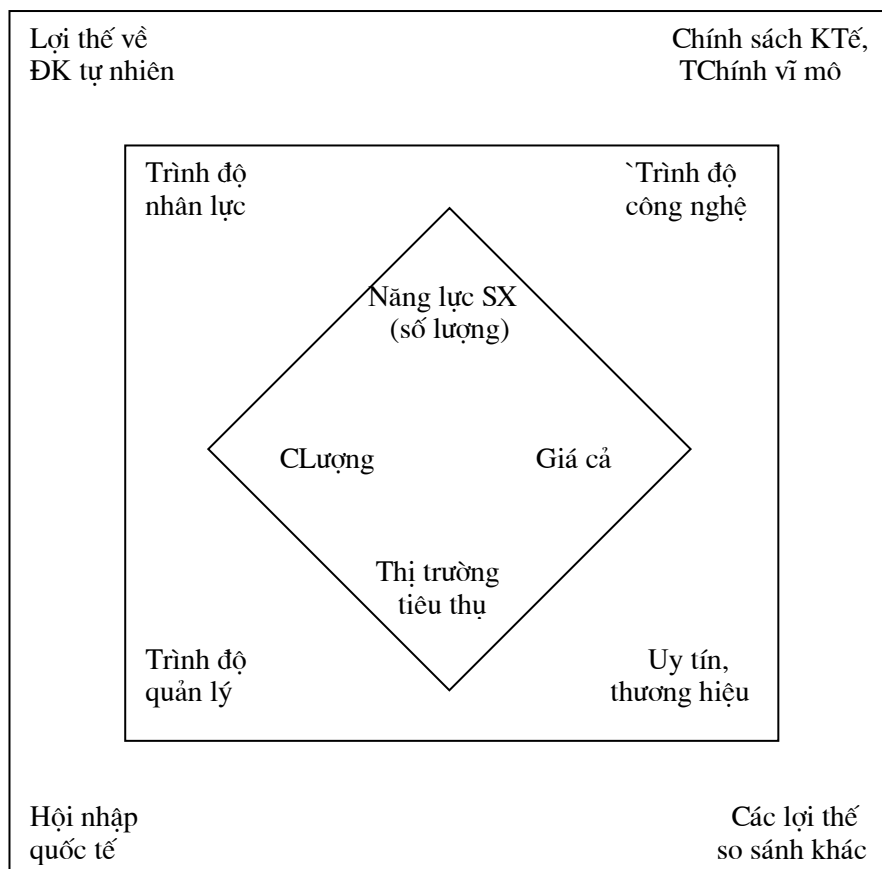
+ Tác động của NLCT của doanh nghiệp (môi trường vi mô) tới NLCT của sản phẩm, gồm: Đây là nhóm nhân tố tác động gián tiếp tới NLCT của sản phẩm, bao gồm:

- ✓ *Trình độ công nghệ*: loại công nghệ đang áp dụng, trình độ công nghệ (so với mức của khu vực và thế giới), dự kiến đầu tư công nghệ mới, tốc độ đổi mới công nghệ...
- ✓ *Trình độ nhân lực và quản lý*: đánh giá số lượng, chất lượng và trình độ của đội ngũ nhân lực và quản lý

-+ Tác động của NLCT quốc gia (môi trường kinh tế vĩ mô) tới NLCT của sản phẩm: Nhóm nhân tố này cũng tác động gián tiếp tới NLCT của sản phẩm, nhưng ở cấp độ vĩ mô, gồm:

- ✓ *Điều kiện tự nhiên, xã hội, cơ sở hạ tầng*: vị trí địa lý, khí hậu, nguồn tài nguyên, dân số, tập quán tiêu dùng, phát triển hạ tầng...
- ✓ *Các chính sách vĩ mô (tài chính, thương mại, đầu tư...)*: tác động của các chính sách vĩ mô tới sự phát triển của sản phẩm
- ✓ *Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế*: tác động của các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế (AFTA, WTO, BTA) tới khả năng cạnh tranh trong nước và xuất khẩu...

Mối quan hệ và tác động qua lại giữa các tiêu chí này được thể hiện ở hình dưới đây:



Quan hệ giữa NLCT của sản phẩm với NLCT của doanh nghiệp và quốc gia

Trong điều kiện hạn chế về số liệu thống kê ở một nước đang phát triển như Việt Nam, việc bao quát và lượng hoá được tất cả các nhân tố kể trên là hết sức khó khăn. Hơn nữa, đặc thù của mỗi ngành cũng đòi hỏi trong quá trình phân tích phải phân tích và nhấn mạnh những nhóm nhân tố có tác động đặc biệt quan trọng tới ngành đó.

Trên cơ sở đánh giá từng nhân tố trên, trong đó đặc biệt nhấn mạnh tầm quan trọng của nhóm nhân tố Năng lực cạnh tranh nội tại của sản phẩm (nhất là 02 nhân tố Giá cả và Chất lượng) sẽ đưa ra đánh giá và xếp loại tổng hợp về NLCT của mỗi sản phẩm/nhóm sản phẩm công nghiệp. Các sản phẩm được phân thành 03 nhóm dựa trên NLCT:

- + Nhóm sản phẩm hiện có NLCT cao;
- + Nhóm sản phẩm có NLCT tiềm năng (hay trong một số nghiên cứu còn gọi là NLCT có điều kiện);

+ Nhóm sản phẩm có NLCT thấp hay không có NLCT.

Ngoài ra, việc đánh giá NLCT sẽ là cơ sở để từ đó đề xuất định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp, có hai điểm cần được chú ý là:

- *NLCT là một khái niệm "động"*, nó vốn được cấu thành bởi nhiều yếu tố và chịu tác động của cả môi trường vi mô và vĩ mô. Do đó, việc xếp loại sản phẩm "có NLCT" hoặc "không có NLCT" không mang tính bất biến, mà được hiểu là tại thời điểm xây dựng đề án này.

- *NLCT là một khái niệm đơn thuần mang tính "kinh tế"*, nó chưa xét tới các yếu tố an ninh quốc gia, chính trị, xã hội... Vì vậy, khi xác định định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp, ngoài việc dựa trên NLCT của sản phẩm, còn phải kết hợp với các yếu tố kể trên để xây dựng cơ cấu công nghiệp không chỉ "mạnh" mà còn phải "bền vững" và "tự chủ".

1.2 Phạm vi nghiên cứu

Như trình bày ở Chương I, ngành công nghiệp có thể chia thành 03 nhóm ngành cấp 1 là: Nhóm ngành công nghiệp khai thác (CNKT); Nhóm ngành công nghiệp chế biến (CN CB); Nhóm ngành công nghiệp sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước (CN DKN).

a) Nhóm ngành CNKT và CN DKN: là những nhóm được đánh giá là có khả năng cạnh tranh tương đối cao tại thời điểm hiện nay, thể hiện ở những đặc điểm sau:

- *Lợi thế so sánh về tài nguyên thiên nhiên*: Nước ta được ưu đãi về nguồn tài nguyên dầu, khí đốt, than đá và các chủng loại khoáng sản khá phong phú. Trữ lượng dầu và khí của Việt Nam khoảng 3 - 4 tỷ m³ dầu quy đổi, mỗi năm xuất khẩu trung bình 16 - 17 triệu tấn dầu thô và khoảng 3 tỷ m³ khí - là mặt hàng đóng góp lớn nhất vào tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Ngành than những năm qua cũng không những đáp ứng nhu cầu trong nước mà còn xuất khẩu trên dưới 5 triệu tấn/năm. Giá than trong nước của ta cũng thấp hơn so với giá quốc tế nên khả năng cạnh tranh tương đối cao, kể cả trong điều kiện hội nhập. Nước ta cũng có các chủng loại khoáng sản rất phong phú (hơn 20 loại sản phẩm chính), bao gồm: thiếc, gang đúc, quặng sắt, quặng crôm, tinh quặng đồng, tinh quặng Inmênhit, quặng zircon và rutin, quặng kẽm, bột kẽm, quặng fluorit, măng gan, dioxyt măng gan, đá khối, đá tấm, gạch, vàng, đá quý và đá quý chế tác, fero silic và fero măng gan.

- *Do đặc thù của ngành*: Đối với ngành điện, theo chiến lược phát triển ngành đến 2020, để đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia, Nhà nước tiếp tục giữ độc quyền khâu truyền tải. Còn khâu sản xuất và phân phối sẽ đa dạng hoá sở hữu, khuyến khích mọi thành phần kinh tế đầu tư, tuy nhiên năng lực huy động của các thành phần này không ổn định. Trong cơ cấu các thành phần kinh tế hoạt động trong lĩnh vực sản xuất điện năng, khu vực nhà nước vẫn chiếm tỷ trọng chi phối trên 90%.

Tương tự như vậy, đối với ngành than, do suất đầu tư lớn nên tỷ trọng của khu vực nhà nước từ năm 1995 tới nay luôn ở mức trên 96%.

Ngành khai thác khoáng sản cũng chủ yếu do doanh nghiệp nhà nước đảm nhận, khối ngoài nhà nước chủ yếu khai thác tận thu nên sản lượng không nhiều.

Với những đặc thù trên, có thể xếp 02 nhóm ngành này vào nhóm có NLCT cao. Hơn nữa, đây là những nhóm ngành gắn liền với phát triển hạ tầng kinh tế - xã hội của đất nước, đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia, gắn khai thác với bảo tồn nguồn tài nguyên quý của đất nước nên trong định hướng chuyển dịch cơ cấu cần phải tập trung phát triển, kể cả trong trường hợp NLCT không cao. Do đó, trong các phần dưới đây sẽ không đi vào phân tích 02 nhóm ngành này nữa mà sẽ tập trung sâu vào nhóm Công nghiệp chế biến.

b) Đối với nhóm ngành CNCB - là nhóm ngành chiếm hơn 80% giá trị sản xuất của toàn ngành công nghiệp, bao gồm 23 phân ngành nhỏ và hầu hết các sản phẩm công nghiệp chủ yếu đều thuộc nhóm ngành này.

c) Bên cạnh các nhóm ngành công nghiệp theo phân loại truyền thống nói trên, đề tài cũng đưa ra các phân tích và dự báo về một số sản phẩm/dịch vụ công nghiệp xuất hiện tương đối muộn hơn so với các ngành sản xuất truyền thống, gắn với nền kinh tế tri thức (knowledge-based), có hàm lượng chất xám và trình độ công nghệ cao. Trên cơ sở phân tích các lợi thế so sánh của Việt Nam cũng như tiềm năng và tương lai phát triển của các ngành đó trên thế giới để đưa ra những gợi ý về một số sản phẩm/dịch vụ công nghiệp "mới" làm định hướng chuyển dịch trong tương lai.

2. Đánh giá Năng lực Cạnh tranh của Sản phẩm Công nghiệp Chế biến

2.1 Nhóm ngành cơ khí, thiết bị điện - điện tử

2.1.1 Những yếu tố cấu thành NLCT của sản phẩm

a) Năng lực sản xuất:

Đây là nhóm ngành có chủng loại sản phẩm rất đa dạng. Năng lực sản xuất của ngành còn thấp so với nhu cầu của nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên, có thể thấy rằng trong những năm vừa qua ngành đã đóng góp ngày càng nhiều vào sự phát triển của các ngành sản xuất (nông nghiệp, thủy lợi, giao thông, xây dựng, chế biến nông, lâm, thủy sản...).

Cụ thể, năng lực sản xuất và chủng loại sản phẩm của một số nhóm mặt hàng như sau:

- Lĩnh vực máy và thiết bị công nghiệp, từ 1995 đến 2002 có hai nhóm sản phẩm có tỷ trọng tăng dần là : thiết bị toàn bộ và thiết bị cung cấp cho công trình thiết bị toàn bộ (tăng từ 27,3% đến 36,8%), dụng cụ và phụ tùng (tăng từ 27,3% lên 41,1%). Nhóm máy và thiết bị lẻ giảm từ 21,9% xuống 18%. Riêng nhóm thép cán là giải pháp tình thế để đa dạng hoá sản phẩm nhằm tạo công

ăn việc làm cho người lao động nên đã giảm từ 23,5% xuống 4,1% và dự kiến sẽ ngừng sản xuất trong một vài năm tới.

Đáng lưu ý đối với ngành này là lĩnh vực sản xuất thiết bị toàn bộ, sản xuất dụng cụ và phụ tùng. Từ năm 1996 đến nay, sản xuất thiết bị toàn bộ có nhiều khởi sắc và chiếm tỷ trọng khoảng 35-40% giá trị sản xuất. Ngành đã cung cấp nhiều chủng loại thiết bị toàn bộ với chất lượng đảm bảo như: thiết bị nhà máy xi măng lò đứng 6,3 vạn tấn/năm, thiết bị nhà máy đường, tuyển quặng apatit (Lào Cai)... Về dụng cụ và phụ tùng, bao gồm nhiều loại sản phẩm như: sản phẩm quy chế (bu lông, đai ốc, vòng đệm), đá và hạt mài, phụ tùng xe máy...

- *Lĩnh vực máy động lực và máy nông nghiệp*, có hai nhóm sản phẩm chính là máy động lực (mà chủ yếu là động cơ diesel) và máy móc phục vụ canh tác nông nghiệp. Ngoài ra, gần đây, ngành đã tập trung vào một số thiết bị, dây chuyền chế biến lương thực thực phẩm.

Trong thời gian qua, động cơ diesel sản xuất trong nước không những đứng vững trên thị trường nội địa và ngày càng được nông dân tin nhiệm, còn được xuất khẩu sang một số nước trong khu vực và Iraq.

Về chế tạo các dây chuyền và hệ thống thiết bị phục vụ chế biến nông sản, trong nước đã cơ bản hoàn thiện công nghệ sản xuất các dây chuyền thiết bị đồng bộ chế biến thức ăn gia súc (công suất 2,5 tấn/h), hệ thống thiết bị chế biến cà phê phục vụ xuất khẩu, dây chuyền thiết bị chế biến rau củ quả, hệ thống thiết bị xử lý ngô giống, dây chuyền chế tạo tinh bột sắn... các dây chuyền đang hoạt động có hiệu quả đã góp phần giải quyết đầu ra cho nông dân và làm tăng giá trị gia tăng của nông sản.

- *Lĩnh vực thiết bị kỹ thuật điện*, nhìn chung tăng trưởng khá. Việc chuyển dịch cơ cấu của ngành thể hiện rõ nét ở tỷ trọng sản phẩm xuất khẩu ngày một tăng. Ngoài việc đảm bảo thị trường trong nước, từ cuối những năm 90, một số sản phẩm của ngành như máy biến thế, dây và cáp điện... đã xuất khẩu sang các nước trong khu vực với số lượng tăng dần. Riêng dây và cáp điện, năm 2002 kim ngạch xuất khẩu đạt 186 triệu USD, tăng 20,8% so với thực hiện năm 2001.

- *Nhóm sản phẩm điện tử, tin học, máy tính:*

Về sản phẩm: *Hàng điện tử dân dụng* chiếm phần lớn cơ cấu với khoảng 40% tổng giá trị sản xuất của ngành ĐT-TH. Thiết bị thông tin liên lạc chiếm khoảng 32% sản lượng; sản phẩm về CNTT chiếm khoảng 15% sản lượng; còn hàng điện tử công nghiệp bao gồm cả linh kiện và nguyên liệu liên quan chiếm khoảng 13%.

Hiện sản lượng máy thu hình khoảng 3 triệu cái mỗi năm; nhưng thị trường trong nước chỉ tiêu thụ được khoảng 700.000 chiếc/năm (hiện Việt nam có khoảng 6 triệu máy thu hình). Xuất khẩu có tăng lên, nhưng mức độ không làm cho các nhà sản xuất vận hành hết công suất. Ngoài máy thu hình,

các công ty ĐT-TH Việt nam cũng lắp ráp một khối lượng lớn đồ điện tử dân dụng khác như : radio-cassette, đầu đọc đĩa CD, VCD, VCRs....Trong lĩnh vực này, năng lực sản xuất cũng vượt quá nhu cầu hiện tại nên chỉ huy động được 30-40% công suất thiết kế.

Máy vi tính: Do nhu cầu máy tính trong nước hiện nay còn rất lớn (khoảng 200.000 máy/năm), sức mua tăng lên, cùng với sự phát triển của các ngành kinh tế khác có liên quan như ngành công nghiệp điện, ngành phát thanh truyền hình; quá trình hội nhập kinh tế của Việt nam, trình độ khoa học CNTT của thế giới phát triển, đều là các yếu tố kích cầu hàng điện tử nói chung và máy tính nói riêng. Việc xuất khẩu cũng rất khả quan một khi máy tính thương hiệu VN có uy tín, giá cả hợp lí do các yếu tố như đã phân tích ở trên, thì nhóm sản phẩm máy tính thương hiệu VN có khả năng cạnh tranh nhất.

Phần mềm: Việt Nam có lợi thế hơn so với một số nước phát triển khác về giá nhân công, về mặt ngôn ngữ do sử dụng phông chữ Latin. Ngoài ra phát triển phần mềm không cần đầu tư lớn, nhu cầu và dung lượng thị trường cả trong lẫn ngoài nước là vô hạn. Nếu có sự đầu tư đúng hướng của Nhà nước và kiểm tra việc thực thi Luật Bản quyền tốt thì công nghiệp phần mềm Việt nam sẽ có cơ hội không chỉ phát triển mà còn có khả năng cạnh tranh tốt trên thị trường khu vực và quốc tế.

Linh kiện điện tử tin học là một trong những nhóm sản phẩm tăng trưởng chính của ngành điện tử tin học Việt nam cả hiện tại và tương lai. Giá của loại sản phẩm này cũng có chung tình trạng như các sản phẩm điện tử khác là giảm giá nhanh, nhất là các linh kiện điện tử công nghệ cao như linh kiện máy tính. . Đây là ngành đòi hỏi đầu tư lớn, nhưng nó cũng là ngành có tiềm năng mang lại sự tăng trưởng lớn, nếu thu hút được nhiều đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này. Một khi VN có thể sản xuất được các linh kiện điện tử nói chung và các linh kiện máy tính có công nghệ cao, có thể cung cấp cho các cơ sở lắp ráp máy vi tính trong nước thì các doanh nghiệp VN hoàn toàn có thể trở thành các nhà sản xuất máy tính cạnh tranh được trong khu vực.

b) Về chất lượng sản phẩm:

Nhìn chung các sản phẩm và nhóm sản phẩm cơ khí có chất lượng khá tốt. Đa số các doanh nghiệp quản lý chất lượng theo hệ thống ISO 9000. Nhiều loại sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng cao như đồng hồ đo điện, dây và cáp điện của Cadivi (đạt tiêu chuẩn IEC), một số loại tàu (tàu 11.500, 6.500 tấn, tàu xén thổi 1.000 - 1.500 m³/h, tàu dịch vụ), máy động lực cỡ nhỏ của Vinapro, Vikyno... đã đạt tiêu chuẩn xuất khẩu và đã xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Các công trình thiết bị toàn bộ do các nhà thầu chính Việt Nam sản xuất, cung cấp phần lớn được lấy mẫu hoặc mua thiết kế của nước ngoài nên đều đạt yêu cầu của các chủ đầu tư.

c) *Về giá cả:*

Do một phần không nhỏ các thiết bị, cụm chi tiết được chế tạo tại Việt Nam, đặc biệt là các thiết bị siêu trường siêu trọng, mặt khác lương của các chuyên gia và công nhân kỹ thuật trong nước phục vụ cho thiết kế, chế tạo, lắp đặt thiết bị thấp nên sản phẩm thiết bị toàn bộ sản xuất trong nước có giá chỉ bằng 60-80% của nước ngoài nhưng vẫn đảm bảo yêu cầu về chất lượng.

Đối với các loại động cơ điện, Máy biến áp 1 pha giá sản xuất trong nước đều thấp hơn từ 12-14% giá nhập. Tuy vậy, giá động cơ diezen cỡ nhỏ, dây và cáp điện cao hơn giá nhập khẩu...

Việc so sánh giá cả sản phẩm cơ khí trong nước với sản phẩm nước ngoài được nhập khẩu hoặc đang có mặt trên thị trường Việt Nam chưa phản ánh đầy đủ khả năng cạnh tranh thực tế của các sản phẩm đó, vì chất lượng của một số loại sản phẩm không đồng nhất, còn chênh lệch.

d) *Thị trường tiêu thụ:*

Là một nước đông dân thứ 12 trên thế giới, Việt Nam thực sự là một thị trường mạnh và phong phú cho các sản phẩm công nghiệp cơ khí từ các máy móc thiết bị, đến các sản phẩm cơ khí tiêu dùng. Trong những năm qua, nếu tính cả các sản phẩm cơ khí tiêu dùng thì tỷ lệ sản phẩm cơ khí nhập khẩu hàng năm chiếm 30 - 35% tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu của cả nước.

Cùng với tiến trình CNH - HĐH đất nước, trong các năm tới, nhu cầu máy móc thiết bị sẽ còn tăng lên đáng kể. Dự báo bình quân nhu cầu trang bị máy móc, thiết bị, cơ khí tiêu dùng giai đoạn 2001 - 2010 khoảng 10 - 11 tỷ USD/năm. Vì vậy, thị trường tiêu thụ nội địa đối với nhóm hàng này còn rất nhiều tiềm năng phát triển.

Khả năng chiếm lĩnh thị trường của một số nhóm sản phẩm cơ khí chủ yếu như sau:

- *Các loại máy động lực:* Thời kỳ bao cấp sản phẩm động lực Việt Nam đã đứng vững trong thị trường cả nước. Tuy nhiên từ khi mở cửa thị trường, xóa bỏ bao cấp, ngành máy động lực đã bị hàng ngoại chèn ép, thị phần bị thu hẹp, gần như không được thị trường chấp nhận. Trước sức ép đó, một số doanh nghiệp đã tìm cách thoát ra bằng sự năng động trong sản xuất kinh doanh, đổi mới công nghệ, thiết bị để giành lại thị trường, bước đầu đã xuất khẩu được sản phẩm máy động lực, tuy số lượng và giá cả còn khiêm tốn, sang các nước trong khu vực, các nước Nam Âu, Châu Phi và Nam Mỹ.

- *Sản phẩm thiết bị toàn bộ:* Theo dự báo, nhu cầu thiết bị toàn bộ thời kỳ 2001 - 2010 bình quân 4 -5 tỷ USD/năm (chiếm 40 - 50% tổng giá trị nhu cầu sản phẩm cơ khí). Hiện nay khả năng cung cấp thiết bị toàn bộ (TBTB) còn quá thấp so với nhu cầu thị trường mới bằng khoảng 10 - 12% (Vụ KHĐT - Bộ Công nghiệp). Tuy nhiên, sản phẩm kết cấu thép, thiết bị phi tiêu chuẩn, siêu trường - siêu trọng phát triển khá nhanh trong 5 năm trở lại đây, tập trung chủ yếu ở 3 Tổng Công ty: Tổng Công ty Máy và thiết bị công nghiệp (Bộ

Công nghiệp), Tổng Công ty Lắp máy Việt Nam (Bộ Xây dựng), Tổng Công ty Cơ khí xây dựng (Bộ Xây dựng).

- *Sản phẩm thiết bị kỹ thuật điện*: Có thị trường trong nước khá lớn, từ việc đáp ứng nhu cầu của ngành điện lực, phục vụ công cuộc điện khí hóa đất nước, cũng như giành lại thị phần thiết bị điện đang phải nhập khẩu.

Hiện tại, mức độ chiếm lĩnh thị trường trong nước (theo ước tính của Tổng Công ty Thiết bị kỹ thuật điện VEC, Bộ Công nghiệp) là từ 30-90%, tùy theo mặt hàng.

Đối với thị trường các nước ASEAN và thế giới, một số sản phẩm có khả năng xuất khẩu như công tơ điện, sứ cách điện, sản phẩm điện dân dụng, dây và cáp điện,... nếu được tập trung đầu tư chiều sâu, đổi mới thiết bị và công nghệ hiện đại để nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm. Giá trị xuất khẩu của nhóm sản phẩm này còn nhỏ, mới được 2,2 triệu USD năm 2001. Tuy nhiên một số sản phẩm đạt mức tăng cao như dây điện và cáp điện, chỉ trong 7 tháng đầu năm 2003 đã xuất được khoảng 157 triệu USD, tăng 65,3% so với cùng kỳ 2002.

- *Sản phẩm tàu thủy*:

Hiện nay khả năng của ngành công nghiệp đóng và sửa chữa tàu thuyền Việt Nam mới chỉ đáp ứng được khoảng 20% nhu cầu đóng mới, 15% nhu cầu sửa chữa, trong đó chủ yếu là các loại tàu thuyền cỡ nhỏ. Giai đoạn 2001 - 2010 nhu cầu về số lượng đội tàu và sửa chữa tàu thuyền của Việt Nam rất lớn.

Nếu ngành chú trọng đầu tư, nâng cao năng lực đóng mới tàu có trọng tải lớn (từ 12.000 tấn trở lên), nâng cao năng lực sửa chữa tàu nước ngoài thì sản lượng hàng năm của ngành công nghiệp tàu thủy Việt Nam được nâng lên rõ rệt. Dự báo, so với năm 2000 sản lượng bình quân/năm sẽ gấp 3 lần vào năm 2005 và 10 lần vào năm 2010.

- *Đối với các sản phẩm điện tử tin học*:

+ *Thị trường nội địa*: Đối với hàng điện tử dân dụng, thị trường nội địa khá khiêm tốn. Nhu cầu đối với tivi gần như bão hòa khoảng 1-1,5 triệu cái/năm. Về sản phẩm radio, radio-cassette, dàn nghe HiFi, đầu video, đầu đĩa Compact CD, VCD, các loại thiết bị điện tử dân dụng khác.. ước tính nhu cầu thị trường khoảng 13,5-14 triệu cái/năm.

Về thị trường tin học: Cho đến năm 2001 số máy PC thực tế chỉ có khoảng gần 1 triệu cái, trong đó có trên 100.000 cái thuộc các thế hệ 286, 386 không còn hoạt động nên số máy PC đang hoạt động khoảng trên 800.000 cái.

Trong những năm tới, máy tính sẽ được sử dụng ngày càng nhiều trong mọi lĩnh vực của xã hội. Riêng năm 2001, cả nước tiêu thụ 180.000 máy vi tính.

+ *Thị trường ngoài nước*: Mặt hàng điện tử có khả năng thâm nhập thị trường ngoài nước. Tuy mới chỉ được xuất khẩu từ năm 1996, nhưng đến nay đã có sự tăng trưởng đáng kể. Kim ngạch xuất khẩu hàng điện tử tăng từ 90 triệu USD năm 1996 lên 700 triệu năm 2001 (tăng 7,7 lần nhưng mới chiếm 5% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước) đã đưa hàng điện tử trở thành mặt hàng xuất khẩu được chú ý những năm gần đây. Xuất khẩu linh kiện, đặc biệt là xuất khẩu linh kiện máy tính đóng vai trò chính trong tăng trưởng xuất khẩu hàng điện tử. Trong năm 2001, linh kiện máy tính chiếm tới 82,4% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng điện tử. Một số công ty đã có xuất khẩu phần mềm, nhưng mới ở mức thăm dò thị trường. Giá trị xuất khẩu chưa cao và không thường xuyên, chỉ chiếm khoảng 10% tổng giá trị phần mềm sản xuất trong nước. Về thị trường xuất khẩu, trong vòng 6 năm 1996-2001, xuất khẩu linh kiện điện tử đã được mở rộng từ 28 nước lên 45 nước, xuất khẩu linh kiện vi tính tăng từ 12 nước lên 42 nước.

Tình hình nhập khẩu: Do năng lực sản xuất trong nước còn rất hạn chế nên hàng năm nước ta phải nhập khẩu một khối lượng lớn hàng điện tử với các chủng loại mặt hàng rất phong phú đa dạng. Về thị trường: Nguồn cung ứng hầu hết các mặt hàng điện tử đều phụ thuộc vào thị trường nước ngoài. Ngay cả với hai nhóm mặt hàng là điện tử dân dụng và thiết bị tin học mà sản xuất trong nước đã có thể đáp ứng được khoảng 80% nhu cầu nội địa thì phần lớn nguyên liệu để lắp ráp cũng từ nguồn nhập khẩu.

2.1.2 Tác động của NLCT doanh nghiệp tới NLCT của sản phẩm:

a) Nguồn nhân lực:

Hiện nay, theo thống kê tổng số lao động toàn ngành cơ khí là 224.800 người. Trong đó lực lượng lao động quản lý, cán bộ khoa học kỹ thuật có trình độ đại học và trên đại học khoảng trên 1 vạn người. Đây chính là nguồn lực quan trọng để phát triển ngành.

Theo kết quả điều tra, tiền lương bình quân của lao động trong ngành cao hơn so với tiền lương của Trung Quốc trong 5 năm gần đây. Tiền lương của Việt Nam chỉ bằng khoảng một nửa mức lương của Indonexia trong 4 năm qua, nhưng hiện nay đã cao hơn khoảng 20%.

Năng suất lao động tính theo USD của Việt Nam thấp hơn nhiều so với ở Indonexia và thấp hơn nhiều so với ở Malaixia, Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore.

Trên cơ sở phân tích về chi phí cho đơn vị lao động cho thấy sức cạnh tranh về chi phí trong ngành là thấp hơn nhiều so với Indonexia và cũng thấp hơn so với tỷ số tương ứng đối với Trung Quốc, Malaixia, Hàn Quốc và Xingapore.

Đối với lĩnh vực công nghiệp điện tử, hiện có khoảng trên 20.000 người đang làm việc, trong đó khoảng 70% trong các công ty nhà nước, 18% trong

các công ty nước ngoài và 12% trong khu vực tư nhân trong nước. Công nhân trong ngành tương đối có kỹ năng, có chi phí mang tính cạnh tranh và nếu được đào tạo tốt sẽ vận hành một cách có hiệu quả với năng suất và chất lượng cao. Hầu hết những nhà máy sản xuất sản phẩm điện tử - tin học có đội ngũ quản lý tương đối lành nghề.

Toàn quốc ước tính có khoảng 20.000 cán bộ đang hoạt động trong lĩnh vực CNTT. 15 trường có đào tạo căn bản về tin học, mỗi năm có khoảng 3.500 người được đào tạo cơ bản về tin học.

Về nghiên cứu và triển khai: Cả nước có 3 viện nghiên cứu chuyên ngành và 6 trường đại học có khoa Điện tử - Tin học.

b) Trình độ công nghệ, thiết bị sản xuất:

Số nhà máy cơ khí chế tạo hiện chiếm gần một nửa số các nhà máy cơ khí. Công nghệ chế tạo cơ khí Việt Nam, nhìn chung là đơn giản và lạc hậu khoảng 2 - 3 thế hệ so với khu vực.

Khâu tạo phôi - một khâu rất quan trọng trong công nghiệp cơ khí hiện nay vẫn sử dụng chủ yếu công nghệ đúc bằng khuôn cát, chất lượng vật đúc thấp, tỷ lệ phế phẩm cao (có nơi 30%) lượng dư gia công lớn. Công nghệ tạo phôi bằng phương pháp biến dạng dẻo kim loại ở trạng thái nóng (cán, rèn, dập) cũng là khâu rất yếu kém, lạc hậu chưa được quan tâm đầy đủ đúng mức. Khâu nhiệt luyện và xử lý bề mặt các sản phẩm cơ khí còn yếu, chưa có một cơ sở nhiệt luyện tiên tiến nào. Khâu gia công kim loại bằng cắt vẫn sử dụng phương pháp công nghệ cổ điển, trên các thiết bị đã già cỗi, lạc hậu nên độ chính xác chưa vượt quá cấp chính xác 2 (theo tiêu chuẩn cũ).

Về nghiên cứu thiết kế: Đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật tuy đông nhưng còn bất cập về mặt kiến thức, phân tâm thiếu cán bộ đầu đàn thực sự. Hạ tầng cơ sở của các cơ quan nghiên cứu chuyên ngành còn yếu kém, trang thiết bị phần lớn đã quá lạc hậu, thiếu đồng bộ. Các chính sách đối với cán bộ khoa học kỹ thuật còn chưa thỏa đáng cũng hạn chế nhiệt tình và tính năng động sáng tạo. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, nhiều doanh nghiệp cơ khí đã bước đầu cải tiến, đổi mới công nghệ, ứng dụng các kỹ thuật thiết kế, chế tạo hiện đại như CAD / CAM, sử dụng máy công cụ CNC,

Đối với lĩnh vực điện tử - tin học, cho đến nay loại hình lắp ráp đang chiếm ưu thế. Phần lớn hoạt động chế tác được thực hiện trên cơ sở hợp đồng dưới dạng mua bản quyền của đối tác nước ngoài bao gồm thiết kế nguyên bản sản phẩm, cách trang bị và tổ chức dây chuyền sản xuất. Đến nay, Việt Nam mới có thiết kế gốc và chế tác mang tính thương mại trên hai loại sản phẩm là máy thu hình màu 21 inch và máy tính cá nhân. Đó là hai sản phẩm thuộc chương trình sản phẩm công nghiệp trọng điểm đã được Chính phủ phê duyệt và hỗ trợ đã đi vào sản xuất từ năm 2001. Đứng đầu trong lĩnh vực lắp ráp sản phẩm là lắp ráp bảng mạch vi mạch cho hàng điện tử dân dụng. Loại

hình này đang phát triển tại Việt nam. Chi phí lao động tương đối thấp đã giúp cho các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh so với khu vực.

Trình độ công nghệ lắp ráp điện tử phổ biến ở mức độ trung bình. Dây chuyền công nghệ đã có trang bị một số thiết bị cơ khí hoá, bán tự động nhưng phần lớn vẫn thao tác thủ công. Một số doanh nghiệp đã bắt đầu đầu tư công nghệ tiến tiến. Phần lớn các doanh nghiệp có trình độ công nghệ cao là các doanh nghiệp liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài như LD Daewoo-Hanel, LD Alcatel, Fujitsu.

Với các doanh nghiệp cơ khí điện tử, trình độ công nghệ thuộc loại thấp. Một vài doanh nghiệp đã có đổi mới, nhưng ở giai đoạn đầu nên không đủ làm thay đổi trình độ chung.

2.1.3 Tác động của NLCT quốc gia tới NLCT của sản phẩm:

a) Điều kiện tự nhiên:

Điều kiện tự nhiên của Việt Nam thuận lợi cho vận tải xuất nhập khẩu và phát triển công nghiệp đóng tàu thủy. Riêng đối với ngành điện tử - tin học, do đặc thù của ngành nên điều kiện tự nhiên không có ảnh hưởng gì đặc biệt tới NLCT của nhóm sản phẩm này.

b) Nguồn nguyên liệu

Nguyên vật liệu sử dụng trong ngành cơ khí chủ yếu là kim loại, đặc biệt là các loại thép. Do Việt Nam chưa sản xuất thép chế tạo nên hầu hết nguyên vật liệu chế tạo máy phải nhập khẩu. Trong tương lai, Nhà nước chủ trương đẩy mạnh sản xuất thép, đặc biệt là các loại thép phục vụ cho ngành cơ khí và các chương trình luyện đồng, nhôm, kẽm, chì kim loại... sẽ tạo nguồn nguyên liệu trong nước cho ngành.

Đối với nhóm sản phẩm ĐT-TH, tài nguyên khoáng sản và nguồn lực trí tuệ lại có những ảnh hưởng rõ rệt. Tài nguyên khoáng sản là một lợi thế của ta khi phát triển công nghệ vật liệu điện tử, trong đó vật liệu gốm điện tử chứa đất hiếm sẽ có vị trí đặc biệt. Trong tương quan so sánh với các quốc gia ASEAN, với Singapore, với Đài Loan và nhiều nước khác chúng ta có đủ cơ sở để toan tính trở thành một nhà cung ứng nguyên liệu, vật liệu, hoá chất ngày càng đa dạng cho công nghiệp điện tử, từ khai thác nguyên liệu thô, bán thành phẩm đến thành phẩm. Đầu tư vào thị trường này có thể khởi đầu bằng việc nghiên cứu nhập một số công nghệ cao để sản xuất một số nguyên, vật liệu điện tử đặc thù chất lượng cao, tinh khiết với giá rẻ. Đây có lẽ là thế mạnh duy nhất còn lại và vĩnh viễn của Việt nam trong việc thu hút đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này, sau yếu tố giá nhân công rẻ. Có thể liệt kê một số nguồn tài nguyên quan trọng như: Quặng sắt, Đất hiếm, Titan ilmenit, rutin, Barit ...

Nguồn lực trí tuệ cần được coi trọng và đầu tư khai thác trước tiên vì là nguồn lực cơ bản để phát triển công nghiệp điện tử và tin học.

c) *Chính sách thương mại :*

Việc buôn bán các sản phẩm cơ khí trong nước ít được khuyến khích. Nhà nước chưa có *chính sách và các biện pháp kích cầu hàng cơ khí nội địa*. Các *chính sách bảo vệ thị trường trong nước* làm không triệt để, không có biện pháp hữu hiệu chặn đứng việc nhập khẩu máy móc thiết bị cơ khí không cần thiết.

Các sản phẩm cơ khí trong nước còn khó được tiêu thụ thông qua *chính sách đấu thầu*, đặc biệt đối với các thiết bị toàn bộ hoặc thiết bị lẻ cung cấp cho các công trình lớn.

d) *Chính sách đầu tư :*

Đầu tư Cơ khí cần vốn lớn, đặc biệt đối với ngành Cơ khí chế tạo, nhưng quay vòng vốn lại chậm nên không phù hợp với mục tiêu thương mại hiện đại (thu lợi tối đa trong thời gian ngắn nhất), do đó một thời gian dài ít được Nhà nước và các doanh nghiệp trong nước đầu tư. Trong khu vực đầu tư nước ngoài FDI tổng vốn đăng ký vào ngành cơ khí đã đạt 2,2 tỷ USD với khoảng một nửa tập trung vào ngành lắp ráp ô tô, xe máy.

Từ năm 1998 trở lại đây Chính phủ đã ban hành các chính sách khuyến khích ưu đãi đầu tư. Các chính sách đó bước đầu đã tạo điều kiện cho ngành cơ khí mạnh dạn hơn trong đầu tư.

Cùng với các chính sách trên, Chính phủ còn ban hành nhiều chính sách về Tài chính tín dụng, khoa học công nghệ... góp phần khôi phục và phát triển ngành cơ khí.

Bên cạnh đó, việc tham gia các tổ chức và các hiệp định thương mại quốc tế cũng đã tạo ra những cơ hội và những thách thức không nhỏ đối với ngành cơ khí, đòi hỏi các doanh nghiệp cơ khí phải gấp rút nỗ lực toàn diện mới có thể tồn tại và phát triển trong hội nhập kinh tế quốc tế.

Nhìn chung, nhóm sản phẩm cơ khí, điện, điện tử có thuế suất nhập khẩu hiện hành ở mức khá cao, được bảo hộ tương đối so với các nhóm sản phẩm khác, nên sẽ chịu tác động khá lớn của các cam kết giảm thuế. Tuy nhiên, đây cũng là nhóm sản phẩm có quy mô thị trường thế giới khá lớn, nên cũng sẽ có tác động tích cực từ phía các biện pháp mở cửa thị trường.

Trong đó, nhóm máy móc thiết bị điện hiện có mức thuế suất nhập khẩu khác nhau tùy theo từng mặt hàng: những mặt hàng trong nước đã sản xuất được như động cơ điện, máy phát điện công suất nhỏ, biến thế, dụng cụ đo, dây và cáp điện hiện có thuế suất bảo hộ khá cao, từ 20 – 30% và sẽ phải giảm theo lộ trình xuống còn 5% vào năm 2006. Do đó, nhóm sản phẩm này sẽ gặp nhiều khó khăn hơn khi cạnh tranh với hàng nhập khẩu trong thời gian tới. Đối với những sản phẩm trong nước chưa sản xuất được như động cơ điện, máy phát điện công suất lớn... thì mức thuế suất hiện tại tương đối thấp, từ 5 – 10%, do đó tác động của lộ trình giảm thuế sẽ không lớn lắm. Nhóm này

không nằm trong lộ trình của BTA nên không chịu tác động bởi Hiệp định này.

Nhóm máy và thiết bị công nghiệp như thiết bị phi tiêu chuẩn, siêu trường siêu trọng, máy và trạm trộn bê tông... vốn có lợi thế địa lý do trọng lượng lớn, chi phí vận chuyển cao nên tác động cạnh tranh của hàng nhập khẩu không nhiều cho dù thuế nhập khẩu giảm. Nhóm sản phẩm máy động lực như động cơ diesel cỡ nhỏ và trung hiện có thuế suất bảo hộ cao – 30% và sẽ phải giảm thuế theo cả CEPT và BTA nên sẽ gặp khó khăn hơn khi thực hiện các cam kết hội nhập. Nhóm máy móc, thiết bị nông nghiệp cũng là nhóm được bảo hộ tương đối do đang tập trung đầu tư, phát triển cho sản xuất trong nước.

Về nhóm cơ khí giao thông, hiện có nhiều ý kiến khác nhau về chính sách thuế nhập khẩu đối với nhóm sản phẩm này, nhất là đối với mặt hàng ô tô. Nếu tính tổng cộng các loại thuế thì một ô tô nguyên chiếc nhập khẩu hiện nay phải chịu khoảng 210% trên giá mua, trong khi ô tô sản xuất trong nước chỉ phải chịu thuế nhập khẩu linh kiện 15%, và mới đây vừa tăng lên 20%. Mục đích của chính sách thuế này là nhằm hỗ trợ thúc đẩy ngành sản xuất ô tô trong nước, nhưng nhiều doanh nghiệp trong nước lại ỉ lại, chỉ nhập linh kiện về lắp ráp, hàm lượng nội địa hoá vẫn rất thấp và giá không cạnh tranh so với ô tô nhập khẩu. Với đà này, nếu tới năm 2006 thuế suất CEPT giảm xuống chỉ còn 5% thì ô tô sản xuất trong nước rất khó có thể cạnh tranh với hàng nhập khẩu. Đối với nhóm phụ tùng, hiện được bảo hộ ở mức khá cao từ 30% - 50%, nhưng sẽ phải giảm xuống còn 5% vào năm 2006 nên cũng sẽ gặp khó khăn hơn trong thời gian tới. Về các nhóm sản phẩm khác như máy bay, tàu thuyền, ảnh hưởng không nhiều vì thực tế thuế suất hiện nay ở mức rất thấp hoặc bằng 0%.

Về nhóm sản phẩm điện tử dân dụng, đây là nhóm vẫn được bảo hộ ở mức cao (thuế suất trung bình từ 30% - 50%) trong khi thực tế cho thấy đây là nhóm sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng thấp, chủ yếu là khâu lắp ráp gia công của các doanh nghiệp FDI còn sản xuất của các doanh nghiệp trong nước không được hưởng lợi nhiều từ sự bảo hộ thuế suất. Nhóm này lại là nhóm nằm trong lộ trình giảm thuế của cả CEPT và BTA. Do vậy, chắc chắn NLCT của nhóm sản phẩm này sẽ giảm đi khi thực hiện lộ trình giảm thuế.

Đối với nhóm sản phẩm điện tử tin học, phần mềm, tác động của lộ trình cắt giảm thuế và phi thuế đã rõ ràng. Theo cam kết của VN với AFTA, cho đến năm 2006, VN phải cắt giảm thuế còn 0-5% một số nhóm mặt hàng, trong đó có các nhóm sản phẩm của ngành ĐT-TH không có mặt hàng nào được loại trừ; đặc biệt nhóm hàng sản phẩm CNTT thuế suất bằng 0%.

Tham gia AFTA, xuất khẩu hàng ĐT-TH của VN được lợi về giá vì giảm được giá thành sản phẩm nhờ mua được vật tư đầu vào với giá hạ hơn từ các nước ASEAN. Mặt khác, các doanh nghiệp trong nước phải đối mặt với môi trường kinh doanh khắc nghiệt hơn trước. Một mặt phải cạnh tranh với

các sản phẩm điện tử nhập khẩu rẻ hơn từ các nước trong khu vực vào thị trường nội địa có sức mua hạn chế, mặt khác, trên thế giới đã và đang có sự phân công sản xuất và phân chia thị trường hàng điện tử ở mức độ rất sâu và rất cao. Việc chiếm lĩnh thị trường xuất khẩu sẽ rất khó khăn đối với một nền công nghiệp còn quá non trẻ như Việt Nam hiện nay.

Việc Trung Quốc (TQ) gia nhập WTO có ảnh hưởng nhiều tới sự phát triển sản phẩm ngành ĐT-TH của Việt Nam do hàng ĐT-TH Việt nam hầu như không có khả năng nhập vào TQ; hàng ĐT-TH nhãn mác TQ sẽ vào Việt Nam bằng nhiều con đường với lợi thế cạnh tranh lớn hơn rất nhiều; những thị trường xuất khẩu của hàng ĐT-TH Việt Nam vốn đã ít ỏi, sẽ bị TQ thôn tính.

Tác động của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đối với nhóm sản phẩm này là mang lại cơ hội nhiều hơn là thách thức, nhất là nhóm sản phẩm CNTT. Nhiều công ty nước ngoài nổi tiếng trong lĩnh vực CNTT như các nhà sản xuất máy tính (IBM, Compaq..), các nhà sản xuất linh kiện ĐT (như Intel...) v.v. đã và đang đầu tư vào VN.

2.1.4 Sơ bộ đánh giá, xếp loại NLCT của nhóm sản phẩm cơ khí, thiết bị điện - điện tử:

Sản phẩm/nhóm sản phẩm	NLCT	
	Hiện tại	Tương lai 2006 – 2010
<ul style="list-style-type: none"> - Nhóm sản phẩm thiết bị kỹ thuật điện: máy biến áp, dây và cáp điện - Nhóm sản phẩm máy động lực và máy nông nghiệp: động cơ điêzen cỡ nhỏ (dưới 30 CV) - Sản phẩm kết cấu thép, thiết bị phi tiêu chuẩn, siêu trường - siêu trọng - Sản phẩm cơ khí GTVT: tàu thuỷ (trọng tải đến 30.000 DWT), toa xe lửa, đầu máy kéo đẩy - Sản phẩm cơ khí xây dựng: trạm trộn và máy trộn bê tông, cấu trúc, khung nhà tiền chế, giàn giáo. 	Cao	Cao Giảm đi Cao Cao Cao
<ul style="list-style-type: none"> - Thiết bị toàn bộ, dụng cụ phụ tùng, hàng cơ khí quy chế - Nhóm SP máy động lực và máy NN: máy bơm, máy chế biến nông sản (xay xát, đánh bóng, sấy), máy công cụ - SP cơ khí GTVT: xe máy, xe đạp phụ tùng - SP thiết bị kỹ thuật điện: dụng cụ đo, động cơ điện (> 37 kW), máy phát - Sản phẩm máy tính và sản phẩm phần mềm, nguyên liệu và linh kiện điện tử và CNTT, - Điện tử dân dụng - SP cơ khí XD: thiết bị vệ sinh (van vòi), khoá cửa, ống dẫn, phụ tùng, linh kiện trần treo... 	Trung bình	Trung bình Tăng lên Trung bình Tăng lên Tăng lên Giảm xuống Tăng lên
<ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm phôi đúc rèn cho chế tạo máy - Sản xuất ô tô cao cấp. - Nhóm SP cơ khí chính xác, thiết bị chuyên dùng đặc chủng (thiết bị y tế, thiết bị điện đặc biệt, cực lớn, chuyên dụng...) 	Thấp	Thấp Giảm xuống Giảm xuống

2.2 Nhóm sản phẩm hoá chất, hoá dầu

Ngành hoá chất là một ngành công nghiệp có số lượng và chủng loại sản phẩm hết sức đa dạng, bao gồm các sản phẩm hoá chất cơ bản (xút, axit, muối...), phân bón, cao su, hoá chất tiêu dùng (bột giặt, hoá mỹ phẩm...), hoá dẻo (nhựa), hoá dầu (các sản phẩm chế biến từ dầu mỏ)... Cơ cấu các sản phẩm chủ yếu ngành hoá chất thể hiện trong Bảng dưới đây:

Cơ cấu các sản phẩm chủ yếu ngành hoá chất

Đơn vị: %

TT	Sản phẩm	1995	2000	2001	2002
	Tổng cộng	100,00	100,00	100,00	100,00
1	Phân bón	27,80	43,70	37,03	36,39
2	Thuốc bảo vệ thực vật	8,70	4,47	4,24	3,05
3	Hoá chất vô cơ cơ bản	5,00	9,51	10,54	11,11
4	Sản phẩm cao su	9,00	17,32	18,98	19,84
5	Chất tẩy rửa	17,60	6,91	10,98	10,80
6	Sản phẩm điện hoá	9,70	8,57	8,83	8,79
7	Sơn các loại	3,20	4,20	4,25	4,37
8	Nguyên liệu mỏ hoá chất	6,00	3,06	2,49	2,46
9	Các sản phẩm khác	13,00	2,26	2,66	3,19

Nguồn: Dự thảo Quy hoạch phát triển ngành hoá chất Việt Nam đến 2010, Bộ Công nghiệp.

Sau khi phân tích, đánh giá những yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của sản phẩm theo các tiêu chí ở phần trên, có thể sơ bộ đánh giá năng lực cạnh tranh của các nhóm sản phẩm này như sau:

** Những mặt hàng có khả năng cạnh tranh:*

- Phân lân chế biến, phân hỗn hợp NPK: có khả năng chiếm lĩnh thị phần trong nước, nhưng chưa có khả năng xuất khẩu, vì hàm lượng ẩm hơi cao, thiếu phương tiện chuyên chở, giá bán sẽ cao.

- Nhóm sản phẩm giặt rửa: Hiện nay sản phẩm của các công ty liên doanh (Lever Việt Nam và P&G) đang có khả năng cạnh tranh tốt. Sản phẩm của các doanh nghiệp trong nước như Viso, Net, Lix... cũng xây dựng được thương hiệu, uy tín tốt trên thị trường.

- Săm-lốp xe đạp và xe máy: Lốp xe đạp sản lượng tiêu thụ hàng năm hiện nay khoảng 20 triệu chiếc. Tuy nhiên, đây là mặt hàng có xu thế giảm nhu cầu cả trong nước và xuất khẩu. Lốp xe máy trong những năm gần đây tiêu thụ có tăng, giá bán chỉ bằng 67% giá lốp ngoại do thuế suất nhập khẩu cao 40%. Bắt đầu từ 2003 đến 2006 sẽ giảm thuế xuất còn 5%. Để duy trì mặt hàng này, cần có biện pháp giảm chi phí sản xuất mỗi năm 5-6% trong kỳ 2002- 2005 để bước vào 2006 đủ sức cạnh tranh.

- Bao bì nhựa, sản phẩm nhựa gia dụng: Hiện đã xuất khẩu được sang Nhật, Đài Loan và một số nước Châu á khác.

** Những mặt hàng có tiềm năng cạnh tranh trong tương lai:*

- Hoá chất vô cơ cơ bản

- Phân đạm Urê: Hai nhà máy sản xuất phân đạm từ khí thiên nhiên được đặt tại các vùng phía Nam có lợi thế là sản phẩm cung cấp tại chỗ, giảm được chi phí vận chuyển. Tuy nhiên giá khí của nước ta hiện nay còn khá cao so với khu vực, dự kiến phải sau một thời gian vận hành, đạt tới mức sản lượng hiệu quả thì sản phẩm đạm urea mới có thể cạnh tranh với sản phẩm nhập khẩu.

- Săm-lốp Ô-tô: Hiện nay sản phẩm lốp Ôtô tải nhẹ đã chiếm được 70% thị phần trong nước. Trong thời gian tới sẽ tiến hành chuyên môn hoá chủng loại sản phẩm cho mỗi Cơ sở sản xuất, để có điều kiện đầu tư chiều sâu và nâng cao chất lượng sản phẩm của mình nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập, giảm cạnh tranh nội bộ, tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế. Đồng thời sẽ sản xuất thử lốp ô tô mành thép và lốp ô tô cho xe con.

- Sản phẩm điện hoá: pin, ắc quy. Hiện tại ắc quy của các cơ sở Việt Nam sản xuất đã được các hãng lắp ráp ô tô, xe máy sử dụng thay thế hàng nhập khẩu. Chất lượng tốt, chắc chắn giữ được thị phần trong nước và có thể mở rộng thị trường xuất khẩu.

- Thuốc bảo vệ thực vật

- Chất dẻo và hoá dẻo

- VLXD nhựa

* *Những mặt hàng không có khả năng cạnh tranh:*

- Phân SA, kali: Là những mặt hàng mà hiện giờ ta chưa sản xuất được, phải nhập khẩu 100% và trong kế hoạch phát triển ngành hoá chất những năm tới chưa có dự kiến đầu tư sản xuất.

- Các sản phẩm cao su kỹ thuật: Các sản phẩm cao su kỹ thuật khác cần dựa vào ưu thế cao su thiên nhiên(chủ động về giá đầu vào) để phát triển. Hiện nay việc sản xuất các sản phẩm cao su kỹ thuật khác đang có lãi; Công ty Công nghiệp Cao su Miền Nam đang hợp tác với hãng Yokohama để tiến hành sản xuất và xuất khẩu một số mặt hàng nhưng chưa nhiều. Cần nghiên cứu sản xuất băng tải và dây đai truyền với số lượng lớn phục vụ thị trường trong nước, găng tay cao su với công nghệ mới để có thể xuất khẩu.

- Sản phẩm nhựa kỹ thuật cao.

Sơ bộ đánh giá NLCT nhóm sản phẩm hoá chất, hoá dầu

Sản phẩm/nhóm sản phẩm	NLCT	
	Hiện tại	Tương lai 2006 - 2010
- Phân lân chế biến, phân hỗn hợp NPK - Nhóm sản phẩm giặt rửa - Săm-lốp xe đạp và xe máy:	Cao	Cao Giảm đi Giảm đi

- Bao bì nhựa, sản phẩm nhựa gia dụng		Cao
- Hoá chất vô cơ cơ bản - Phân đạm Urê - Săm-lốp Ô-tô - Sản phẩm điện hoá: pin, ắc quy - Thuốc bảo vệ thực vật - Chất dẻo và hoá dẻo - VLXD nhựa	Trung bình	Trung bình Trung bình Trung bình Tăng lên Trung bình Tăng lên Tăng lên
- Phân SA, kali - Các sản phẩm cao su kỹ thuật - Sản phẩm nhựa kỹ thuật cao	Thấp	Thấp Có thể tăng lên Có thể tăng lên

2.3 Sản phẩm kim loại, phi kim loại

Qua phân tích, đánh giá những yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của sản phẩm theo các tiêu chí ở phần trên, có thể bộ đánh giá năng lực cạnh tranh của các nhóm sản phẩm này như sau:

Hiện tại, Nhà nước đang có những chính sách để khuyến khích, hỗ trợ đầu tư trong nước, thu hút các nguồn vốn từ nước ngoài và bảo hộ sản phẩm thép, nên ngành thép vẫn có thể đứng vững và phát triển được. Các cơ sở đang có kế hoạch mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình mới.

Theo tính toán của các nhà chuyên môn, tổng nhu cầu và cơ cấu mặt hàng thép phù hợp với sự phát triển kinh tế, xã hội nước ta qua từng giai đoạn phát triển như sau:

Năm	2000	2005	2010
Bình quân thép đầu người (kg/người)	45	85	122
Tổng nhu cầu tiêu thụ thép (1.000 tấn)	3.280	6.480	10.430

Nhìn chung, sản phẩm thép Việt Nam trong những năm trước mắt (đến năm 2010) và ngay cả những năm sau đó (đến khoảng năm 2020) cũng chưa đủ sức cạnh tranh trên thị trường các nước trong khu vực và thế giới, có nghĩa là sản phẩm thép của Việt Nam sẽ rất khó xuất khẩu. Đối với thị trường trong nước, chỉ có những sản phẩm có nhu cầu tiêu thụ cao mới có sức cạnh tranh và đứng vững được, khi không còn sự bảo hộ của Nhà nước.

* Những sản phẩm có tiềm năng cạnh tranh trong tương lai

- Thép xây dựng (thép thanh, thép dây): Hiện nay các chủng loại thép phục vụ xây dựng như thép thanh, thép cuộn, thép hình nhỏ... công suất cán trong nước đã vượt nhu cầu. Từ nay đến năm 2010, nhu cầu đầu tư xây dựng tiếp tục ở mức cao sẽ là điều kiện thuận lợi cho tiêu thụ sản phẩm. Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp sản xuất thép của ta hiện đang sử dụng phôi nhập khẩu (một số ít doanh nghiệp có tỷ lệ sử dụng phôi sản xuất trong nước đạt

30%, còn lại nhiều doanh nghiệp sử dụng 100% phôi nhập khẩu). Như vậy, nếu trong thời gian tới, ta làm chủ dần dần được khâu sản xuất phôi thì các sản phẩm thép xây dựng sẽ có khả năng cạnh tranh khá cao tại thị trường trong nước.

- Phôi thép

- Sản phẩm sau cán: lưới thép, thép mạ tôn, mạ màu, mạ hợp kim

* *Nhóm sản phẩm có khả năng cạnh tranh thấp:*

- Thép tấm, lá cán nóng và cán nguội: Phù hợp với quy luật phát triển kinh tế xã hội, nhu cầu tiêu thụ về thép tấm, lá cán nóng và thép lá cán nguội ngày càng tăng lên (nhu cầu thép lá cán nóng đến năm 2005 tăng 10% thì đến năm 2010 tăng lên 13%).

Hiện tại chúng ta chưa có nhà máy sản xuất các sản phẩm thép tấm, nên toàn bộ phải nhập khẩu từ nước ngoài. Dự kiến trong giai đoạn 2006-2010 chúng ta sẽ xây dựng xong bước 1 Nhà máy liên hợp luyện kim với công suất đạt 1,5 triệu tấn thép tấm lá cán nóng /năm và 500.000 tấn thép tấm lá cán nguội/năm.

Sơ bộ đánh giá NLCT nhóm sản phẩm kim loại, phi kim loại

Sản phẩm/nhóm sản phẩm	NLCT	
	Hiện tại	Tương lai 2006 - 2010
- Thép xây dựng (thanh, dây) - Phôi thép - Sản phẩm sau cán: lưới thép, thép mạ tôn, mạ màu, mạ hợp kim	Trung bình	Tăng lên Trung bình Tăng lên
- Thép tấm, lá (cán nóng và cán nguội)	Thấp	Có thể tăng lên (nếu làm chủ được khâu phôi)

2.4 Nhóm sản phẩm công nghiệp dệt may - da giày

Ngành dệt may là một trong những ngành chịu tác động nhiều nhất của các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế, không chỉ đa phương mà cả song phương.

Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) đặt ngành công nghiệp Da giày Việt Nam trước sự cạnh tranh quyết liệt vì giày dép là mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam cũng lại là những mặt hàng sản xuất của nhiều nước ASEAN. Với lịch trình cắt giảm thuế quan theo CEPT/AFTA, trong giai đoạn 2001-2006 những mặt hàng đang được bảo hộ bằng thuế suất cao (20% đối với da nguyên liệu và 50% đối với thành phẩm) sẽ giảm xuống còn 0-5% vào năm 2006.

Khi Việt Nam hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, các doanh nghiệp muốn tồn tại phải tiến hành đổi mới công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm cả về chất lượng và về giá.

Thông qua sự phân tích đánh giá NLCT của nhóm sản phẩm này bằng các tiêu chí như ở các phần trước, có thể đánh giá NLCT của nhóm sản phẩm dệt may – da giày như sau:

* Nhóm sản phẩm dệt may:

◆ *Những mặt hàng có thể cạnh tranh và mức độ cạnh tranh:*

Khả năng cạnh tranh của hàng Dệt-May Việt Nam nhìn chung được đánh giá tích cực, tuy nhiên trong từng lĩnh vực nhỏ còn tồn tại một số vấn đề cần được tập trung giải quyết:

+ *Hàng may mặc:* Nhìn chung đã được đổi mới khá nhiều về thiết bị, công nghệ, do đó chất lượng sản phẩm và giá thành có thể cạnh tranh được với các nước trong khu vực để đẩy mạnh xuất khẩu. Tuy nhiên, trong lĩnh vực này, hình thức chủ yếu vẫn là gia công xuất khẩu. Việt Nam còn thiếu vải cho đầu vào và thị trường tiêu thụ cho đầu ra. 80% sản phẩm xuất khẩu đều phải thông qua nước thứ ba, nên khả năng bị ép cấp, ép giá thường xuyên xảy ra, gây nhiều thua thiệt cho các doanh nghiệp.

Trong khi đó, nếu xuất khẩu theo hình thức mua nguyên liệu bán thành phẩm thì giá trị xuất khẩu tăng lên rất nhiều, thường gấp từ 4-5 lần. Đó là chưa kể nếu nguồn vải đó lại được sản xuất trong nước thì giá trị thu được từ xuất khẩu sản phẩm sẽ tăng lên gấp bội. Phần tiêu dùng nội địa còn ít và chủ yếu là các sản phẩm loại B của xuất khẩu, chất lượng kém và chưa đủ đáp ứng nhu cầu trong nước (chiếm khoảng 8,2% doanh số toàn ngành May).

+ *Sản phẩm Tơ tầm:* Hiện nay, tơ tầm được coi là mặt hàng có triển vọng mang lại giá trị kim ngạch xuất khẩu lớn cho Việt Nam trong những năm tới. Vì thị trường tiêu thụ tơ tầm và các sản phẩm từ tơ tầm của thế giới là rất lớn, Việt Nam là nước có ưu thế của một nước nông nghiệp có nghề tơ tầm truyền thống từ lâu đời, lại có ưu thế về lao động nhiều và rẻ, đất đai chưa được khai thác hết và khá thích hợp với nghề trồng dâu nuôi tầm.

Hiện nay, hầu hết tơ sản xuất trong nước được dùng để xuất khẩu, lụa chủ yếu cũng để xuất khẩu, tiêu thụ trong nước chỉ chiếm 35%; Khả năng cạnh tranh của tơ Việt Nam chỉ kém tơ Trung Quốc, trong khi đó lụa lại có chất lượng cao hơn của Trung Quốc (do không pha nilon). Nhìn chung, sản phẩm tơ tầm của Việt Nam có thể cạnh tranh được với sản phẩm tơ tầm của các nước ASEAN và thị trường tiêu thụ tơ của Việt Nam đã tương đối phát triển, trong đó có các nước ASEAN. Tuy nhiên, đối với lụa, thị trường tiêu thụ còn tương đối hạn chế, chưa có thị trường xuất khẩu trực tiếp, mà chủ yếu chỉ xuất khẩu bởi các liên doanh về dệt lụa.

+ *Vải dệt kim*

◆ *Những mặt hàng có tiềm năng cạnh tranh trong tương lai:*

+ *Lĩnh vực sản xuất sợi:* Hiện nay, trong nước mới chỉ sản xuất được sợi xơ ngắn với chất lượng có thể thay thế hàng nhập khẩu và 100% được tiêu thụ trong nước, các sản phẩm sợi xơ dài phải nhập khẩu. Hiện đã có một số liên doanh sản xuất sợi xơ dài với khối lượng ít, do đó sợi xơ dài chủ yếu vẫn phải nhập khẩu làm nguyên liệu cho công đoạn dệt. Sợi có thể cạnh tranh là sợi bông chải kỹ để xuất sang các nước Trung Đông, Lào, Campuchia và phục vụ cho ngành Dệt.

+ *SP vải:* Vải denim, vải sản xuất áo jacket

◆ *Những mặt hàng không có khả năng cạnh tranh:*

+ *Vải chất lượng cao*

+ *Các sản phẩm sợi hóa học, sợi vật liệu mới:*

Dự báo về cung cầu nguyên liệu xơ xenlulo, xơ tổng hợp vào năm 2005 trong biểu dưới đây ta thấy được xu hướng cung cầu của từng loại xơ.

Dự báo về cung cầu xơ xenlulo, xơ tổng hợp của thế giới đến năm 2005

Loại nguyên liệu	Năm 2000 (1000 tấn)			Năm 2005 (1000 tấn)		
	Nhu cầu tiêu thụ	Cung cấp	Cán cân cung cầu (cung-cầu)	Nhu cầu tiêu thụ	Cung cấp	Cán cân cung cầu (cung-cầu)
Xơ xenlulô	2.280	2.290	10	2.270	2.270	0
Xơ tổng hợp	21.640	24.850	3.210	24.960	29.680	+ 4.720

Đối với các loại xơ tổng hợp cung đã vượt cầu. Các nước trong khu vực và các nước Đông á như Hàn Quốc, Nhật Bản là các quốc gia tiên phong trong lĩnh vực sản xuất xơ sợi tổng hợp. Giá các loại xơ này ổn định qua các năm và có phần giảm thấp hơn các loại xơ thiên nhiên. Thế giới đã đi vào sản xuất các loại xơ có biến tính cao, các chỉ tiêu tương đương các loại xơ thiên nhiên, đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng.

+ *Lĩnh vực dệt:* Hiện tại trang thiết bị và công nghệ sử dụng còn lạc hậu, do đó hàng dệt vẫn chưa đủ sức cạnh tranh với hàng nhập vào thị trường trong nước ở một số mặt hàng, đặc biệt là giá cả, chất lượng và mới đáp ứng một phần cho may xuất khẩu. So sánh tổng doanh số phục vụ thị trường nội địa của ngành Dệt (ước khoảng 1.700 tỷ đồng) so với con số ước cho tổng chi tiêu cho may mặc của cả nước (4.200 tỷ đồng), sản xuất trong nước mới đáp ứng 40% nhu cầu. Rõ ràng, phân thiếu hụt này sẽ được bù đắp bằng các sản phẩm nhập khẩu. Tham gia CEPT, khả năng xâm nhập của các loại hàng ngoại vào thị trường Việt Nam sẽ dễ dàng hơn và khi đó khả năng chống trả sự

cạnh tranh của hàng các nước ASEAN, đặc biệt là Indonesia- là nước có công nghiệp dệt rất phát triển, sẽ càng phức tạp và khó khăn hơn. Đồng thời, hiện nay vải nhập khẩu từ Trung Quốc, Nhật, Đài Loan, Hàn Quốc đang cạnh tranh mạnh trên thị trường nội địa. Như vậy, đây chính là khâu yếu nhất trong dây chuyền Dệt-May: Sợi-Dệt-May mặc. Những hạn chế trong khâu dệt dẫn đến việc khó có thể kết nối hai khâu đầu và khâu cuối là may mặc và sợi. Ngành Dệt chưa đáp ứng được vải cho ngành May cả về số lượng và chủng loại chất lượng, nên ngành May vẫn phải gia công là chính.

Tình hình sử dụng vải của 14 doanh nghiệp may năm 1998

Loại vải	Tỷ lệ sử dụng vải (%)	
	Vải nhập ngoại	Vải nội địa
Vải may Jacket	99,06	0,94
Vải may quần	94,05	5,95
Vải may sơ mi	95,44	4,56
Vải denim	100	0
Vải khác	98,46	1,54
Tổng cộng	97,9	2,1

Nguồn: số liệu điều tra năm 1998 của Tổng Công ty Dệt-May Việt Nam

Qua số liệu biểu trên thấy rằng lượng vải nội địa được các công ty sử dụng cho tất cả các mặt hàng đều chiếm tỷ lệ thấp. Có tới 10/14 công ty (chiếm >70% số công ty được điều tra) không sử dụng hoặc chỉ sử dụng vải nội địa với tỷ lệ không đáng kể.

Sơ bộ đánh giá NLCT nhóm sản phẩm Dệt may

Sản phẩm/nhóm sản phẩm	NLCT	
	Hiện tại	Tương lai 2006 - 2010
- Hàng may mặc sẵn - Sản phẩm tơ tằm - Vải dệt kim	Cao	Giảm đi Cao Cao
- Vải denim (vải bò), vải áo jacket - Sợi bông và sợi pha	Trung bình	Có thể tăng lên Trung bình
- Sợi hoá học - Vải chất lượng cao	Thấp	Thấp Thấp

* *Nhóm sản phẩm da giày:*

♦ *Những mặt hàng có thể cạnh tranh:*

- Các loại giày (*giày thể thao, giày nữ* là những mặt hàng có thể cạnh tranh được vì các lý do sau:

+ Thị trường tiêu thụ sản phẩm lớn: Các loại giày này có thể xuất khẩu sang hầu hết các thị trường, đặc biệt là các thị trường có sức tiêu thụ lớn (EU,

Mỹ) và đã được các thị trường này chấp nhận về chất lượng, ngoài ra còn phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa với số lượng ngày càng tăng.

Giày vải từ thấp cấp đến cao cấp, giày nữ trung và cao cấp tiêu thụ ở hầu hết các thị trường. Giày thể thao trung và cao cấp cho thị trường EU, Bắc Mỹ, Nhật Bản.

Giày dép luôn luôn là mặt hàng thời trang thay đổi theo thời gian và sở thích của người tiêu dùng ở các khu vực khác nhau. Giày thể thao, giày vải còn phục vụ nhu cầu thể thao của mọi giới.

+ Việt Nam có lợi thế hơn so với các nước khi xuất khẩu giày dép vào thị trường EU, Mỹ: Xuất khẩu vào thị trường EU *không bị hạn chế bởi hạn ngạch, không bị đánh thuế chống phá giá và được giảm thuế* (từ 17,6% xuống còn 12,3%) do đạt tiêu chuẩn xuất xứ ưu tiên theo Hiệp định thuế quan có hiệu lực chung của Liên minh châu Âu (GSP).

Xuất khẩu vào thị trường Mỹ được *giảm thuế* từ 40% xuống 3% theo Hiệp định thương mại Việt Mỹ.

+ Sản phẩm có thể có giá cạnh tranh: Giá nhân công hiện nay so với các nước Đông Nam á và khu vực gần thấp nhất.

Nếu tự sản xuất được nguyên vật liệu trong nước sẽ giảm được chi phí sản xuất (giá nguyên vật liệu giảm 15-20% so với nhập khẩu, giảm phí nhập khẩu, phí vận tải...).

+ Công nghệ sản xuất giày ở Việt Nam hiện nay cũng là công nghệ mà các nước trên thế giới đang sử dụng. Do đó khi thực hiện đầu tư có hiệu quả như đầu tư nâng công suất, đầu tư thiết bị mới, chuyên dùng để có thể sản xuất nhiều chủng loại giày trên cùng một dây chuyền, đầu tư các dây chuyền tiên tiến, đồng bộ sẽ giảm được tiêu hao nguyên vật liệu, giảm chi phí sản xuất, nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm nên sẽ giảm được giá thành sản phẩm.

- *Cặp túi và các sản phẩm giả da*

◆ *Những mặt hàng không thể cạnh tranh được*

- *Giày vải*

- *Giả da tráng PU*

◆ *Những mặt hàng không thể cạnh tranh được:*

- **Da thuộc** được đánh giá là mặt hàng không thể cạnh tranh được vì các lý do:

+ Thị trường tiêu thụ hạn hẹp: Chưa có thị trường xuất khẩu, thị trường tiêu thụ trong nước còn bấp bênh (do chất lượng không đạt tiêu chuẩn quốc tế cũng như không đạt để làm hàng xuất khẩu).

+ Khả năng cạnh tranh kém: giá còn cao, chất lượng lại thấp.

+ Nguồn cung cấp da nguyên liệu không ổn định. Giá da nguyên liệu còn dao động lên xuống bất thường do bị chi phối bởi tư nhân thu gom và các yếu tố khách quan khác. Chất lượng da nguyên liệu kém và không đồng đều. Các hoá chất dùng trong quá trình sản xuất đều phải nhập của nước ngoài.

+ Đội ngũ cán bộ kỹ thuật chưa đủ trình độ và kinh nghiệm trong việc điều chỉnh các đơn công nghệ (hoá chất và lượng hoá chất cần thiết) và quyết định các công đoạn tiếp theo... sao cho phù hợp với chất lượng da nguyên liệu ở từng lô sản xuất cũng như da bán thành phẩm kiểm tra sau mỗi công đoạn trong quy trình công nghệ.

Sơ bộ đánh giá NLCT nhóm sản phẩm da giày

Sản phẩm/nhóm sản phẩm	NLCT	
	Hiện tại	Tương lai 2006 - 2010
- Giày thể thao, giày nữ - Cặp túi, sản phẩm giả da	Cao	Giảm đi Giảm đi
- Giày vải - Giả da tráng PU	Trung bình	Giảm đi Trung bình
- Da thuộc	Thấp	Thấp

2.5 Nhóm sản phẩm công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản

Nhóm ngành công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản bao gồm các phân ngành rất đa dạng, từ chế biến thực phẩm, đồ uống (rượu bia, nước giải khát, sữa...), dầu thực vật tới sản xuất giấy, thuốc lá, chế biến gỗ và thủ công mỹ nghệ...

Sau khi phân tích các tiêu chí, NLCT của các sản phẩm CN chế biến nông, lâm, thủy sản được đánh giá như sau:

* Những sản phẩm có khả năng cạnh tranh:

- Thực phẩm chế biến (mì ăn liền, bánh kẹo...)
- Bia (bia chai, bia hơi, bia lon)
- Sữa (sữa tươi, sữa đặc có đường)
- Dầu thực phẩm

Thuốc lá điếu đầu lọc

Sản phẩm gỗ và thủ công mỹ nghệ

* Những sản phẩm cạnh tranh có điều kiện:

- Nước giải khát: nước khoáng, nước ngọt pha chế, nước hoa quả
- Sữa bột

- Thuốc lá điếu không đầu lọc, nguyên liệu thuốc lá chế biến
- Giấy in, giấy viết, giấy in báo, bột giấy

* *Những sản phẩm có khả năng cạnh tranh thấp (không có khả năng cạnh tranh):*

- Rượu mùi, rượu trắng
- Giấy bao bì
- Dầu thực vật phục vụ công nghiệp

Sơ bộ đánh giá NLCT nhóm sản phẩm công nghiệp chế biến Nông – Lâm – Thủy sản

Sản phẩm/nhóm sản phẩm	NLCT	
	Hiện tại	Tương lai 2006 - 2010
<ul style="list-style-type: none"> - Thực phẩm chế biến (mì ăn liền, bánh kẹo...) - Bia (bia chai, bia hơi, bia lon) - Sữa (sữa tươi, sữa đặc có đường) - Dầu thực phẩm - Thuốc lá điếu đầu lọc - Sản phẩm gỗ và thủ công mỹ nghệ 	Cao	Cao Cao Cao Giảm đi Giảm đi Cao
<ul style="list-style-type: none"> - Nước giải khát: nước khoáng, nước ngọt pha chế, nước hoa quả - Sữa bột - Thuốc lá điếu không đầu lọc, nguyên liệu thuốc lá chế biến - Giấy in, giấy viết, giấy in báo, bột giấy 	Trung bình	Tăng lên Tăng lên Giảm đi Tăng (nếu làm chủ được khâu bột giấy)
<ul style="list-style-type: none"> - Rượu mùi, rượu trắng - Giấy bao bì - Dầu thực vật phục vụ công nghiệp 	Thấp	Thấp Tăng lên Thấp

2.6 Nhóm sản phẩm vật liệu xây dựng

Ngành công nghiệp sản xuất VLXD hiện nay phát triển khá mạnh mẽ, nhất là trong lĩnh vực gốm sứ xây dựng. Nhiều dự án với chủng loại mặt hàng, quy mô, hình thức sản xuất rất giống nhau đã cùng thực hiện, đã giải quyết tốt nhu cầu cho xã hội, song cũng tạo nên những cạnh tranh tiềm ẩn trong nội bộ ngành do cơ cấu sản phẩm giống nhau và sự dư thừa sản lượng. Tình trạng cung vượt cầu đã làm cho các doanh nghiệp lâm vào tình thế khó khăn, phải cạnh tranh nhau quyết liệt để giành thị phần mặc dù hiện nay các doanh

nghiệp đều nằm trong một Hiệp hội ngành hàng để thống nhất chương trình hành động vươn tới mục tiêu cùng tồn tại và phát triển. Hai yếu tố cơ bản quyết định đến sức cạnh tranh của hàng VLXD nước ta đó là *giá cả và chất lượng hàng hoá*. Hai yếu tố này đối với các sản phẩm VLXD của nước ta còn nhiều hạn chế, có thể nói là kém lợi thế hơn so với các nước trong khu vực do:

- Giá nguyên nhiên liệu đầu vào của ta cao hơn các nước
- Tiêu hao vật chất lớn
- Suất đầu tư của các nhà máy cao
- Năng suất lao động thấp

Sơ bộ đánh giá NLCT của các sản phẩm VLXD:

Các chủng loại VLXD phong phú và đa dạng, từ loại giá thành rất rẻ như: gạch, ngói, đá xây dựng, cát, sỏi, vôi... cho đến các loại cao cấp giá thành cao hơn như: xi măng, gạch ceramic, sứ vệ sinh, kính xây dựng, đá ốp lát, vật liệu trang trí và hoàn thiện.

** Nhóm sản phẩm có NLCT cao:*

Đối với *chủng loại VLXD có giá thành rẻ như cát, đá sỏi, vôi...*, cước phí vận chuyển sẽ cao nếu phải chuyển từ nơi khác đến nên có khả năng cạnh tranh nội địa cao là đương nhiên.

** Nhóm sản phẩm có tiềm năng cạnh tranh trong tương lai:*

- *04 chủng loại VLXD: Xi măng, gạch ốp lát, sứ vệ sinh và kính xây dựng* như đã được nghiên cứu là những mặt hàng có khả năng cạnh tranh trong tương lai nếu như chúng ta có những giải pháp đồng bộ về phát triển khoa học và công nghệ, phát triển nguồn nhân lực, phát triển thị trường.... Cho đến nay, những sản phẩm VLXD kể trên về cơ bản đã đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của xã hội (riêng gạch ốp lát cung lớn hơn cầu) và trở thành đối thủ cạnh tranh mạnh đối với hàng VLXD của nước ngoài. Thách thức lớn nhất đối với các doanh nghiệp sản xuất VLXD nước ta là giá thành sản phẩm còn cao. Vì vậy, chúng ta phải tìm mọi biện pháp để hạ giá thành sản phẩm, "hạ giá nhưng không hạ chất lượng" như tiêu chí mà Hiệp hội Gốm sứ xây dựng ASEAN trong CICA EXCOM 14 đã đề ra cho cuộc cạnh tranh hội nhập.

Năng lực cạnh tranh của 04 nhóm hàng VLXD kể trên trong tương lai được khẳng định bởi những dự báo sau: "*Cạnh tranh trên thị trường VLXD với các nước trong khu vực sẽ tăng lên nhưng không quá gay gắt*". Nguyên nhân là do:

- Việc đầu tư phát triển sản xuất một số sản phẩm VLXD ở các nước trong khu vực trong giai đoạn vừa qua chủ yếu nhằm giải quyết nhu cầu trong từng nước nên mức dư thừa không lớn.
- Trong giai đoạn vừa qua do khủng hoảng kinh tế nên các nước trong khu vực bán phá giá để tiêu thụ sản phẩm và thu hồi ngoại tệ, nhưng

trong giai đoạn tới nhu cầu VLXD của các nước tăng trưởng trở lại, sẽ hạn chế khả năng xuất khẩu sản phẩm ra bên ngoài với giá thấp.

- Sản phẩm VLXD thông dụng phần lớn là loại hàng công kênh, nặng nên được sản xuất để tiêu dùng tại chỗ là chính, tính cạnh tranh không cao do chi phí vận tải quá lớn nếu phải đưa đi xa. Đối với các sản phẩm VLXD cao cấp thì công nghệ sản xuất của nước ta và các nước trong khu vực ngang nhau vì đều nhập thiết bị và công nghệ từ các nước tiên tiến, song chúng ta có lợi thế về nhiên liệu, nguyên liệu và nhân công, do đó khả năng giảm giá thành sản phẩm để cạnh tranh là hiện thực.
- Khi lộ trình hội nhập theo AFTA được thực hiện đầy đủ ở nước ta thì phần khấu hao thiết bị trong giá thành của hầu hết các sản phẩm VLXD đã giảm xuống. Mặt khác việc đầu tư cho KHCN và nâng cao năng lực của ngành cơ khí chế tạo trong nước cũng sẽ góp phần tạo điều kiện giảm giá thành sản phẩm VLXD và tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

* Dự báo xu thế phát triển của thị trường VLXD đến năm 2010:

- Thị trường ở các đô thị và các khu công nghiệp sẽ đòi hỏi các chủng loại VLXD chất lượng cao, đặc biệt là vật liệu trang trí và hoàn thiện, vật liệu nhẹ, vật liệu kim loại và hợp kim để chế tạo kết cấu không gian lớn, còn thị trường nông thôn sẽ đòi hỏi các chủng loại VLXD thông dụng với yêu cầu bền chắc và giá cả hợp lý. Vì vậy, các sản phẩm VLXD có nhu cầu tiêu dùng nội địa lớn sẽ tiếp tục được đầu tư mạnh mẽ, trên cơ sở đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất và chất lượng, giảm giá thành sản phẩm.
- Công nghiệp chế biến nguyên liệu như lọc cao lanh, sàng tuyển cát trắng, tuyển chọn phân loại các nguyên liệu dùng để sản xuất sứ vệ sinh, gạch ốp lát, vật liệu chịu lửa sẽ có điều kiện phát triển mạnh nhằm phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu.

Các sản phẩm: Xi măng đặc biệt (xi măng bền sulfat, xi măng giếng khoan ...), sứ vệ sinh, gạch ceramic, kính xây dựng, gạch lát hoa xi măng, ván sàn tre ... có khả năng xuất khẩu sang thị trường các nước lân cận như Lào, Campuchia, các nước Tây Âu, Đông Âu và SNG.

3. Dự báo NLCT nhóm sản phẩm/dịch vụ công nghiệp "mới":

Nhóm sản phẩm/dịch vụ công nghiệp "mới" tạm hiểu là các sản phẩm/dịch vụ xuất hiện sau các ngành công nghiệp truyền thống (mặc dù có thể không còn là mới so với thế giới), gắn với nền kinh tế tri thức. Đặc điểm của nhóm này là các sản phẩm thường có hàm lượng chất xám lớn trong khi hàm lượng lao động thủ công thấp, trình độ công nghệ cao, giá trị gia tăng cao.

Theo kết quả nghiên cứu công bố năm 2002 của Công ty McKinsey, một công ty tư vấn hàng đầu của Mỹ, thì một tỷ lệ lớn các ngành công nghiệp mới, công nghệ cao rơi vào nhóm ngành mà các nước ASEAN có tiềm năng

cạnh tranh trong tương lai (có điều kiện), như: sản xuất bán dẫn và linh kiện, PC, điện tử dân dụng, dầu mỏ và các SP dầu mỏ, thiết bị viễn thông, thiết bị điều khiển...

Cơ cấu kinh tế và điều kiện tự nhiên của Việt Nam có nhiều nét tương đồng với các nước ASEAN khác, bên cạnh đó Việt Nam cũng có một số đặc điểm riêng như:

- Hạn chế về vốn;
- Lợi thế về nguồn lao động (được đánh giá là thông minh, tiếp thu nhanh, có sáng kiến mặc dù còn yếu về tác phong lao động và tính chuyên nghiệp).

Do đó, Việt Nam nên hướng tới các ngành đòi hỏi vốn đầu tư không quá lớn, mà phát triển dựa trên chất xám và tri thức như:

- Sản xuất phần mềm và các giải pháp phục vụ CNTT, công nghệ viễn thông...;
- Thiết bị điện tử di động cầm tay (không dây): bước đầu ở khâu gia công, chế tác để tiếp thu công nghệ của nước ngoài;
- Một số dịch vụ phục vụ công nghiệp: dịch vụ bảo hành, bảo trì, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị sau bán hàng; dịch vụ khoan và lắp đặt đường ống phục vụ khai thác dầu khí; dịch vụ lắp đặt, vụ bảo dưỡng và sửa chữa cáp quang, dịch vụ sửa chữa bảo dưỡng và cung cấp nhiên liệu, hậu cần cho vận tải biển,....

Các lĩnh vực này đều được xếp vào nhóm Năng lực cạnh tranh tiềm năng (có điều kiện).

4. Một số Nhận xét và Kết luận

- Có nhiều phương pháp khoa học để đánh giá năng lực cạnh tranh. Căn cứ theo điều kiện thực hiện đề án này, NLCT của một sản phẩm được đánh giá trên cơ sở ba yếu tố là: NLCT của sản phẩm; tác động của NLCT doanh nghiệp tới NLCT sản phẩm; tác động của NLCT quốc gia tới NLCT sản phẩm, trong đó NLCT của sản phẩm là cốt lõi. Với mỗi năng lực nêu trên lại xét đến loạt các yếu tố cấu thành để đánh giá, từ đó rút ra đánh giá và xếp loại tổng hợp về NLCT của một sản phẩm công nghiệp.

- NLCT là một khái niệm "*động*" và danh mục phân loại sản phẩm thành 03 nhóm theo NLCT như trong Đề án đưa ra không phải là bất biến. NLCT của sản phẩm có thể biến đổi nếu một trong những yếu tố cấu thành nên NLCT có sự thay đổi (như năng lực sản xuất, thị trường, chính sách vĩ mô...). Do đó, các nghiên cứu về NLCT cần được thường xuyên cập nhật, bổ sung và sửa đổi cho phù hợp với thực tế.

- Để phục vụ cho mục tiêu cuối cùng của Đề án là đề xuất định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp, phân phân tích về NLCT ở Chương II này sẽ được sử dụng làm một trong số những chất liệu cơ bản để xác định định hướng chuyển dịch. Mặc dù vậy, NLCT không phải là yếu tố quyết định tuyệt đối vì nói tới NLCT là mới đề cập tới một khái niệm thuần túy "kinh tế" mà chưa xét tới các khía cạnh an ninh, xã hội... Vì thế, Đề án sẽ tiếp tục mở rộng các phân tích ở những chương sau để đưa ra định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp đúng đắn và phù hợp.

Qua phân phân tích trong chương này về NLCT của các sản phẩm công nghiệp thuộc ba nhóm ngành công nghiệp cấp 1, đặc biệt là các sản phẩm của nhóm ngành công nghiệp chế biến, và có tính tới các sản phẩm thuộc nhóm ngành công nghiệp mới, có thể phân loại các sản phẩm công nghiệp thành 03 nhóm (sản phẩm hiện đang có NLCT; với NLCT có điều kiện; không có NLCT) như bảng tổng kết dưới đây.

Theo phân loại của đề tài này, có 90 sản phẩm/nhóm sản phẩm thuộc 06 phân nhóm ngành công nghiệp chế biến được đưa ra phân tích và xếp loại về NLCT, cụ thể là:

- *Nhóm sản phẩm cơ khí, thiết bị điện - điện tử (nhóm 1):* 26 sản phẩm/nhóm sản phẩm

- *Nhóm sản phẩm kim loại, phi kim (nhóm 2):* 04 sản phẩm/nhóm sản phẩm

- *Nhóm sản phẩm hoá chất, hoá dầu (nhóm 3):* 19 sản phẩm/nhóm sản phẩm

- *Nhóm sản phẩm công nghiệp dệt may - da giày (nhóm 4):* 14 sản phẩm/nhóm sản phẩm

- *Nhóm sản phẩm công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản (nhóm 5):* 23 sản phẩm/nhóm sản phẩm

- *Nhóm vật liệu xây dựng (nhóm 6):* 04 sản phẩm/nhóm sản phẩm

Sau khi phân loại các sản phẩm/nhóm sản phẩm vào 03 nhóm theo NLCT, kết quả cho thấy:

- ***Nhóm có NLCT cao:*** Gồm 32 sản phẩm/nhóm sản phẩm, trong đó nhóm 1 có 8, nhóm 2 không có, nhóm 3 có 6, nhóm 4 có 6, nhóm 5 có 10, nhóm 6 có 2 sản phẩm/nhóm sản phẩm.

- ***Nhóm có NLCT trung bình/tiềm năng:*** Gồm 44 sản phẩm/nhóm sản phẩm, trong đó nhóm 1 có 14, nhóm 2 có 3, nhóm 3 có 8, nhóm 4 có 5, nhóm 5 có 10, nhóm 6 có 2 sản phẩm/nhóm sản phẩm.

- ***Nhóm có NLCT thấp:*** Gồm 14 sản phẩm/nhóm sản phẩm, trong đó nhóm 1 có 3, nhóm 2 có 1, nhóm 3 có 3, nhóm 4 có 3, nhóm 5 có 4, nhóm 6 không có sản phẩm/nhóm sản phẩm.

Tổng kết phân loại năng lực cạnh tranh của các sản phẩm công nghiệp

Nhóm ngành	Sản phẩm /nhóm sản phẩm	NLCT hiện tại			NLCT tương lai (2006 – 2010)		
		Cao	TB	Thấp	Cao	TB	Thấp
Nhóm CN khai thác	Khai thác than, dầu thô, khí tự nhiên, quặng kim loại, đá và mỏ khác	x				x	
Nhóm SX, phân phối điện, khí, nước	SX và phân phối điện, khí đốt, nước	x			x		
Nhóm CN chế biến							
<i>Sản xuất cơ khí, thiết bị điện và điện tử</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Nhóm sản phẩm thiết bị kỹ thuật điện: máy biến áp, dây và cáp điện - Nhóm sản phẩm máy động lực và máy nông nghiệp: động cơ điêzen cỡ nhỏ (dưới 30 CV) - Sản phẩm kết cấu thép, thiết bị phi tiêu chuẩn, siêu trường - siêu trọng - SP cơ khí GTVT: tàu thủy (trọng tải đến 30.000 DWT), toa xe lửa, đầu máy kéo đẩy - Sản phẩm cơ khí xây dựng: trạm trộn và máy trộn bê tông, cấu trúc, khung nhà tiền chế, giàn giáo. 	x			x		
		x				x	
		x			x		
		x			x		

	<ul style="list-style-type: none"> - Thiết bị toàn bộ, dụng cụ phụ tùng, hàng cơ khí quy chế - Nhóm SP máy động lực và máy NN: máy bơm, máy chế biến nông sản (xay xát, đánh bóng, sấy), máy công cụ - SP cơ khí GTVT: xe máy, xe đạp phụ tùng - SP thiết bị kỹ thuật điện: dụng cụ đo, động cơ điện (> 37 kW), máy phát - Sản phẩm máy tính và sản phẩm phần mềm, nguyên liệu và linh kiện điện tử và CNTT, điện tử dân dụng - SP cơ khí XD: thiết bị vệ sinh (van vòi), khoá cửa, ống dẫn, phụ tùng, linh kiện trần treo... 		X X X X X		X X X	X X	
	<ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm phôi đúc rèn cho chế tạo máy - Sản xuất ô tô cao cấp. - Nhóm SP cơ khí chính xác, thiết bị chuyên dùng đặc chủng (thiết bị y tế, thiết bị điện đặc biệt, cực lớn, chuyên dụng...) 			X X X		X X X	
Sản phẩm hoá chất, hoá dầu	<ul style="list-style-type: none"> - Phân lân chế biến, phân hỗn hợp NPK - Nhóm sản phẩm giặt rửa - Săm-lốp xe đạp và xe máy - Bao bì nhựa, sản phẩm nhựa gia dụng 	X X X X			X X X	X	

Sản phẩm CN chế biến nông, lâm, thủy sản	- Thực phẩm chế biến (mì ăn liền, bánh kẹo...)	X			X		
	- Bia (bia chai, bia hơi, bia lon)	X			X		
	- Sữa (sữa tươi, sữa đặc có đường)	X			X		
	- Dầu thực phẩm	X				X	
	- Thuốc lá điếu đầu lọc	X				X	
	- SP gỗ và thủ công mỹ nghệ	X			X		
	- Nước giải khát: nước khoáng, nước ngọt pha chế, nước hoa quả		X		X		
	- Sữa bột		X		X		
	- Thuốc lá điếu không đầu lọc, nguyên liệu thuốc lá chế biến		X				X
	- Giấy in, giấy viết, giấy in báo, bột giấy			X		X	
	- Rượu mùi, rượu trắng			X			X
	- Giấy bao bì			X		X	
	- Dầu thực vật phục vụ công nghiệp			X			X
Sản phẩm vật liệu xây dựng	- Sản phẩm khoáng phi kim loại (gạch, ngói, cát, đá, sỏi...)	X				X	
	- Xi măng	X			X		
	- Gạch ốp lát, sứ vệ sinh		X		X		
	- Kính xây dựng		X		X		
Nhóm sản phẩm/dịch vụ CN "mới"	- Phần mềm và các giải pháp ứng dụng phục vụ CNTT, công nghệ viễn thông		X		X		
	- Dịch vụ phục vụ CN: dịch vụ khoan, lắp đặt đường ống p/vụ CN dầu khí; sửa chữa và vận tải thủy; dịch vụ lắp đặt cáp quang...		X		X		

Chương 3

Định hướng và một số Giải pháp, chính sách Thực hiện Chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp

I. Định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp

Xác định nhóm sản phẩm, sản phẩm có nhiều ưu thế cạnh tranh là nhu cầu thực tế đặt ra cho ngành công nghiệp. Trong quá trình toàn cầu hoá không một nước nào lại có khả năng cạnh tranh trên tất cả các lĩnh vực, vì vậy chính phủ mỗi quốc gia buộc phải lựa chọn tập trung các nguồn lực vào một số ngành, sản phẩm nhất định. Trong điều kiện nguồn lực của nền kinh tế quốc dân còn hạn chế, ngành công nghiệp Việt Nam cần phải tìm ra những sản phẩm có nhiều ưu thế cạnh tranh để có chính sách khuyến khích phát triển phù hợp và đầu tư thoả đáng mới có thể đứng vững khi hội nhập vào kinh tế khu vực và thế giới.

Những thành công trong phát triển công nghiệp của những nước trong khu vực cho thấy vai trò to lớn của Chính phủ trong việc lựa chọn đúng đắn những ngành, những lĩnh vực, sản phẩm ưu tiên phát triển phù hợp với điều kiện của mỗi nước và đề ra các biện pháp, chính sách thực thi hữu hiệu. Mặc dù là những nước đi theo nền kinh tế thị trường nhưng vai trò định hướng nền kinh tế của Chính phủ những nước này càng được thể hiện rõ nét. Những ngành, lĩnh vực cần ưu tiên phát triển đều là những ngành có thể khai thác tốt những lợi thế cạnh tranh của đất nước và có khả năng "đón đầu" rất mạnh, thể hiện ở khả năng đóng góp vào sự tăng trưởng kinh tế và chất lượng phát triển (trình độ khoa học kỹ thuật công nghệ, bảo vệ môi trường...). Tuỳ thuộc vào điều kiện thực tế của mỗi nước mà mỗi Chính phủ lựa chọn ưu tiên những ngành, sản phẩm khác nhau và theo đó là những chính sách thực hiện thích hợp

Mục tiêu của sự lựa chọn của Chính phủ là tìm ra một cơ cấu ngành hợp lý, trong đó hình thành các ngành ưu tiên, phát triển bền vững nhằm khai thác tốt nội lực, tham gia có hiệu quả vào phân công lao động, hợp tác quốc tế để đáp ứng được các mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh tế - xã hội, phát triển toàn diện có trọng điểm với tốc độ cao và bền vững, bảo vệ môi trường sinh thái và hội nhập vững chắc, có hiệu quả. Vấn đề chuyển dịch cơ cấu ngành là nội dung cơ bản trong tiến trình Công nghiệp hoá - Hiện đại hoá (CNH-HĐH) đất nước.

Đến nay, đã có một số nghiên cứu của một số cơ quan thuộc Bộ Công nghiệp nhằm đưa ra định hướng chuyển dịch cơ cấu ngành công nghiệp và đã rút ra một Danh sách các ngành công nghiệp được lựa chọn ưu tiên phát triển như sau:

TT	Giai đoạn 2001-2005		Giai đoạn 2006-2010
1	Ngành CN chế biến nông lâm thủy sản	1	Ngành CN chế biến nông lâm thủy sản
2	Sản xuất và phân phối điện, nước	2	Sản xuất và phân phối điện, nước
3	Ngành CN dệt may da giày	3	Công nghiệp cơ bản
4	Công nghiệp cơ bản	4	Ngành CN dệt may da giày
5	Ngành khai thác mỏ	5	Ngành khai thác mỏ
6	Ngành CN SX vật liệu xây dựng	6	Ngành CN SX vật liệu xây dựng

Dựa trên các phân tích về tính cạnh tranh của các ngành công nghiệp Việt Nam, sự lựa chọn các ngành công nghiệp ưu tiên..., trong giai đoạn từ nay đến năm 2010 ưu tiên phát triển công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản, công nghiệp hạ tầng (điện, nước), công nghiệp thu hút nhiều lao động và hướng vào xuất khẩu (dệt may, da giày). Từng bước xây dựng các cơ sở công nghiệp nặng (công nghiệp cơ bản) trọng yếu phục vụ cho sự nghiệp CNH-HĐH đất nước.

Nếu như trong giai đoạn 2001-2005 công nghiệp cơ bản đứng thứ 4 sau chế biến nông lâm thủy sản, điện, nước và nhóm dệt may da giày thì sang giai đoạn 2006-2010 đã vượt lên xếp thứ 3 trên nhóm dệt may da giày. Trong nhóm công nghiệp cơ bản, cả 2 giai đoạn 2001-2005, 2006-2010, công nghiệp điện tử và CNTT xếp thứ hạng đầu tiên tiếp theo đó đến ngành cơ khí, hoá chất và cuối cùng là luyện kim.

Nếu chia 06 nhóm ngành công nghiệp trên theo phân nhóm nhỏ hơn thì thứ tự ưu tiên 10 phân nhóm hàng đầu như sau:

Các phân ngành công nghiệp	Thứ tự ưu tiên	
	2001-2005	2006-2010
Công nghiệp phần mềm	1	1
Khai thác dầu thô và khí tự nhiên	2	2
Sản xuất thực phẩm và đồ uống	3	4
Sản xuất và phân phối điện	4	5
Sản xuất T/bị văn phòng, máy tính	5	3

Sản xuất sản phẩm bằng da, giả da	6	6
Sản xuất trang phục	7	7
Khai thác quặng kim loại	8	8
Sản xuất radio, TV, T/bị truyền thông	9	10
Khai thác than	10	9

Chú thích: Các nhóm ngành cơ khí không được xếp hạng trong số 10 nhóm hàng đầu vì sản phẩm cơ khí rất đa dạng. Nếu tính theo nhóm hàng thì hiệu quả của sản xuất cơ khí rất thấp. Chính vì vậy mà Thủ tướng Chính phủ đã ký quyết định ưu đãi đầu tư cho một số sản phẩm cơ khí trọng điểm theo danh mục đề nghị của Bộ Công nghiệp.

II. Một số giải pháp chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp.

1. Các giải pháp thuộc về doanh nghiệp

1.1. Các biện pháp giảm chi phí về nguyên liệu, vật liệu, năng lượng:

- Đẩy mạnh đầu tư, đổi mới công nghệ sản xuất và áp dụng rộng rãi các giải pháp kỹ thuật, công nghệ tiến bộ và phương thức tổ chức sản xuất hiện đại phù hợp với đặc điểm của từng ngành nhằm giảm định mức tiêu hao nguyên, nhiên vật liệu, nâng cao năng suất, chất lượng và khả năng cạnh tranh của sản phẩm.

- áp dụng các giải pháp về công nghệ và kỹ thuật sản xuất phù hợp nhằm chuyển đổi việc sử dụng các loại nguyên - nhiên liệu, vật liệu giá cao sang các loại nguyên liệu, vật liệu thay thế giá rẻ hơn vẫn đảm bảo yêu cầu sản xuất kinh doanh.

- Từng bước đầu tư thay thế các loại thiết bị, máy móc sản xuất có năng suất thấp và tiêu hao nhiều năng lượng. Giáo dục ý thức tiết kiệm năng lượng cho người lao động.

- Tăng cường công tác quản lý thông qua việc xây dựng và ban hành các quy chế quản lý về tài chính, đầu tư xây dựng, mua sắm vật tư, định mức vật tư tiêu hao. Tiến hành tổ chức giao khoán chi phí sản xuất và giá thành đến tổ đội sản xuất. Ban hành quy chế về thưởng phạt trong sử dụng nguyên, nhiên liệu.

- Xây dựng kế hoạch bám sát nhu cầu thị trường, chủ động cân đối lượng hàng vào, hàng ra, quản lý hàng tồn kho nhằm giảm sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả.

1.2. Các biện pháp về tổ chức sản xuất và tổ chức lao động nhằm giảm chi phí nhân công và chi phí quản lý doanh nghiệp:

- Cơ cấu lại lao động trong dây chuyền và quy trình tổ chức sản xuất một cách hợp lý đồng. Có kế hoạch đào tạo lại tay nghề cho cán bộ, công nhân để nâng cao năng suất lao động và nhằm giảm chi phí nhân công trong kết cấu giá thành sản phẩm.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp áp dụng tiêu chuẩn quốc tế quản lý chất lượng sản phẩm và môi trường như tiêu chuẩn ISO-9000, 14000. áp dụng kỹ thuật điện tử và công nghệ thông tin trong những hoạt động quan trọng như kiểm tra chất lượng sản phẩm, quản lý sản xuất và kinh doanh nhằm tối ưu hoá các hoạt động này.

- Xây dựng kế hoạch tổng thể về chiến lược kinh doanh và cải tiến mô hình và phương thức kinh doanh của từng ngành phù hợp với phương thức kinh doanh quốc tế.

1.3. Các biện pháp về mở rộng thị trường và tiêu thụ sản phẩm:

- Tổ chức điều tra, nghiên cứu và đánh giá nhu cầu thị trường trong và ngoài nước, thiết lập hệ thống mạng xúc tiến thương mại, cử đại diện của ngành tại thương vụ các thị trường xuất khẩu trọng điểm như EU, Nhật Bản, Mỹ,... Thăm dò thị trường mới như châu Phi, Trung Đông, đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại và tiếp thị xuất khẩu, trên cơ sở đó phát triển sản xuất những mặt hàng có nhu cầu.

- Tập trung phát triển các loại sản phẩm có giá trị cao và có nhu cầu. Mỗi doanh nghiệp phải tạo ra một số sản phẩm mũi nhọn, có sức cạnh tranh, có thương hiệu riêng để khẳng định vị thế của doanh nghiệp trên thương trường. Đồng thời, các doanh nghiệp cần liên kết xây dựng thương hiệu sản phẩm hàng Việt Nam trên thị trường thế giới.

- ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác phát triển và khai thác thị trường trong nước và quốc tế thông qua mạng Internet (thương mại điện tử).

- Các doanh nghiệp sản xuất cùng loại sản phẩm cần liên kết hợp tác khai thác thị trường xuất khẩu, trao đổi kinh nghiệm sản xuất kinh doanh để cùng tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hạ, đồng thời hỗ trợ nhau khi thị trường biến động hoặc hợp tác thực hiện khi có đơn hàng lớn, thời gian giao hàng ngắn (có thể thông qua tổ chức hiệp hội ngành nghề).

- Tham gia các cuộc triển lãm - hội chợ chuyên ngành nắm bắt xu hướng phát triển của thị trường thế giới, trực tiếp tiếp cận những tiến bộ kỹ thuật tiên tiến của thế giới và áp dụng vào Việt Nam đồng thời mở rộng thị trường và tìm kiếm khách hàng.

- Triển khai hiệu quả công tác hội nhập kinh tế quốc tế, sẵn sàng đối phó với các tranh chấp thương mại quốc tế.

1.4. Các biện pháp phát triển nguồn nhân lực

- Đẩy mạnh đào tạo phát triển nguồn nhân lực bao gồm đào tạo cán bộ quản lý, kỹ thuật, kinh tế, công nhân lành nghề. Các doanh nghiệp phải coi việc đào tạo phát triển nguồn nhân lực là yếu tố quyết định trong quá trình phát triển, sẵn sàng đáp ứng yêu cầu sản xuất theo công nghệ tiên tiến hiện đại. Các doanh nghiệp cần đặc biệt quan tâm đổi mới và trẻ hoá đội ngũ cán bộ quản lý, đào tạo bồi dưỡng đội ngũ kỹ thuật, kinh doanh có trình độ chuyên

môn và ngoại ngữ giỏi, có kỹ năng tốt để đáp ứng yêu cầu chuyên môn và hội nhập.

- Tăng cường đào tạo đội ngũ thiết kế mẫu, thiết kế thời trang trong ngành giấy dếp, may, tạo khuôn mẫu trong ngành nhựa, ngành cơ khí; khuyến khích mọi hình thức đào tạo nhằm tăng cường số lượng lao động có kỹ năng đáp ứng nhu cầu lao động của các ngành.

1.5. Các biện pháp về tài chính:

- Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn đầu tư như vay Quỹ Hỗ trợ phát triển, vay ngân hàng thương mại, vay vốn của cán bộ công nhân viên, vốn tiết kiệm của doanh nghiệp, phát hành các loại trái phiếu nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển và mở rộng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Xây dựng kế hoạch giải toả những tài sản lạc hậu về kỹ thuật và sử dụng kém hiệu quả để thu hồi vốn, đầu tư vào công nghệ và trang thiết bị mới có hiệu quả cao hơn.

1.6. Các biện pháp khác:

- Đẩy nhanh việc thực hiện các dự án, phát triển vùng nguyên liệu (vùng nguyên liệu sản xuất bột giấy; phôi thép; nguyên liệu nhựa, vùng nguyên liệu bông; sản xuất tơ, sợi, vải; thuộc và sơ chế da...).

- Liên kết, hợp tác sản xuất các loại nguyên liệu, vật liệu, bán thành phẩm có lợi thế và có hiệu quả để thay thế dần các loại nguyên liệu, vật liệu, bán thành phẩm nhập khẩu.

2. Các giải pháp có tính liên ngành

2.1 Về chi phí đầu vào cho sản xuất công nghiệp:

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh không những phụ thuộc chủ yếu vào sự nỗ lực của doanh nghiệp sản xuất mà còn chịu ảnh hưởng tác động của chi phí đầu vào như: điện, than, khí đốt, nước, dịch vụ vận tải, viễn thông... Đây cũng là những lĩnh vực ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế. Chính vì vậy, cần có sự phối hợp của các Bộ, ngành liên quan xây dựng lộ trình giảm chi phí dịch vụ viễn thông, cước phí cảng và vận tải, giá nước sản xuất, giá điện, giá khí đốt.

- Phân công hợp tác sản xuất và chuyên môn hoá một cách hợp lý nhằm tận dụng ưu thế chuyên sâu và năng lực sản xuất của các doanh nghiệp.

2.2. Phát triển vùng nguyên liệu cho sản xuất công nghiệp:

Các nhà máy chế biến phụ thuộc nhiều vào vùng trồng nguyên liệu còn mất cân đối (có lúc thừa, lúc thiếu) và tính hiệu quả chưa cao, cần rà soát và xây dựng kế hoạch cụ thể phát triển vùng nguyên liệu nhằm đáp ứng nhu cầu hiện tại và cho một số dự án chế biến mới. Sự phối hợp giữa các Bộ, ngành và địa phương cần được cụ thể hoá để đảm bảo tính khả thi.

- Vùng nguyên liệu để sản xuất bột giấy; vùng trồng bông, vùng trồng cây thuốc lá, vùng trồng mía đáp ứng yêu cầu cho các nhà máy chế biến. Cần có các biện pháp đồng bộ để phát triển vùng nguyên liệu từ khâu giống, chính sách hỗ trợ cho nông dân đến việc triển khai thực hiện đảm bảo có hiệu quả. Đầu tư nhà máy chế biến phải trên cơ sở xác định vùng nguyên liệu.

- Tăng cường hợp tác, liên kết giữa các doanh nghiệp, giữa các Tổng công ty và các Bộ, ngành, địa phương để tăng năng lực sản xuất nguyên liệu và tiêu thụ sản phẩm một cách có hiệu quả, hạn chế nhập khẩu.

2.3. Phát triển nguồn nhân lực cho chuyển dịch cơ cấu sản phẩm công nghiệp:

a/ Đào tạo đại học và trên đại học

Phối hợp Bộ Giáo dục và Đào tạo xây dựng một kế hoạch đào tạo đội ngũ cán bộ tri thức tập trung theo các ngành công nghiệp được lựa chọn để chuyển dịch, đặc biệt là các ngành công nghiệp đầu tàu và phụ trợ. Số lượng và lịch trình cần có các cán bộ tri thức sẽ dựa trên sự tính toán của Bộ Công nghiệp. Bộ Giáo dục và Đào tạo ưu tiên các học bổng do nước ngoài tài trợ và các học bổng của Chính phủ Việt Nam cấp cho các ngành đào tạo này.

b/ Đào tạo công nhân, kỹ thuật viên.

- Trong nước: Một mặt có sự chỉ đạo sát sao khối trường cao đẳng và dạy nghề của Bộ CN thực hiện kế hoạch đào tạo theo định hướng chuyển dịch. Mặt khác, phối hợp với hệ thống các trường cao đẳng và dạy nghề ngoài Bộ CN (kể cả khu vực tư nhân) để xây dựng các chương trình đào tạo theo định hướng với một số ưu đãi từ Chính phủ.

- Phối hợp với Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội có kế hoạch ưu tiên xuất khẩu lao động theo định hướng chuyển dịch và có kế hoạch tiếp nhận và sử dụng lực lượng lao động này khi trở về nước.

Tài liệu tham khảo chính

1. Văn kiện Đại hội Đại biểu Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ IX.
2. Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch kinh tế - xã hội hàng năm của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Công nghiệp (các năm 1995 - 2002, 6 tháng và 8 tháng đầu năm 2003).
3. Các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh các ngành công nghiệp do Bộ Công nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam thực hiện.
4. Các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của các tổ chức nghiên cứu quốc tế như IDE-JETRO (Nhật Bản), của Công ty tư vấn McKinsey (Mỹ) thực hiện.
5. “Chính sách Công nghiệp và thương mại của Việt nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”, JICA và Đại học kinh tế quốc dân, NXB Thống kê 2003.
6. Dự thảo Báo cáo tổng hợp Dự án "Quy hoạch tổng thể phát triển các ngành công nghiệp Việt Nam theo các vùng lãnh thổ đến năm 2010" - Bộ Công nghiệp 2002.
7. Các bản Chiến lược, Quy hoạch phát triển các ngành công nghiệp Việt Nam.
8. “The Competitive Advantage of Nations”, M. E. Porter, NXB McMillan 1998.
9. “Vietnam’s Industrialization Strategy in the Age of Globalization”, JICA và Đại học kinh tế quốc dân 2003.
10. Niên giám thống kê và các tài liệu có liên quan của Tổng cục Thống kê (các năm từ 1995 - 2003).