

LỜI MỞ ĐẦU

Hiện nay xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang diễn ra với tốc độ nhanh chóng cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, ở cả cấp độ khu vực và thế giới, với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường, sự phụ thuộc lẫn nhau về thương mại và kinh tế giữa các quốc gia ngày càng sâu sắc.

Việt Nam đã và đang đẩy mạnh quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước đưa nền kinh tế hội nhập vào kinh tế khu vực và thế giới. Việt Nam đang còn là nước nông nghiệp lạc hậu, còn nhiều hạn chế về trình độ khoa học và công nghệ, cơ sở hạ tầng chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Để đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước thì chúng ta phải nhanh chóng tiếp cận, đi tắt đón đầu các công nghệ và kỹ thuật tiên tiến của nước ngoài, phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật. Để thực hiện được điều này thì hoạt động nhập khẩu đóng vai trò rất quan trọng. Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay và trong tương lai đang đổi mới phát triển cơ sở hạ tầng xây dựng, phát triển sản xuất, cho nên nhu cầu về vật liệu xây dựng nói chung trong đó nhu cầu về vật liệu sắt thép nhằm đáp ứng nhu cầu sắt thép trong xây dựng và phục vụ trong các ngành sản xuất khác là rất lớn. Trong khi ngành sản xuất thép của nước ta chưa đáp ứng được phiêi thép và các loại thép thành phẩm cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong nước. Do vậy nhập khẩu sắt thép hiện nay đóng vai trò rất quan trọng đối với các ngành có nhu cầu sử dụng nguyên liệu thép nói riêng và toàn nền kinh tế nói chung. Đặc biệt là việc nhập khẩu sắt thép từ Trung Quốc.

Chương I: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ QUẢN LÝ HÀNG NHẬP KHẨU

1.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của hoạt động nhập khẩu

1.1.1 Khái niệm

Nhập khẩu là một hoạt động quan trọng của hoạt động ngoại thương, là một trong hai hoạt động cơ bản cấu thành nên hoạt động ngoại thương.

Có thể hiểu nhập khẩu là quá trình mua hàng hoá và dịch vụ từ nước ngoài để phục vụ cho nhu cầu trong nước và tái nhập nhằm mục đích thu lợi nhuận.

Nhập khẩu có thể bổ sung những hàng hoá mà trong nước không thể sản xuất được hoặc chi phí sản xuất quá cao hoặc sản xuất nhưng không đáp ứng được nhu cầu trong nước. Nhập khẩu cũng nhằm tăng cường cơ sở vật chất kinh tế, công nghệ tiên tiến hiện đạităng cường chuyển giao công nghệ, tiết kiệm được chi phí sản xuất, thời gian lao động, góp phần quan trọng phát triển sản xuất xã hội một cách có hiệu quả cao. Mặt khác nhập khẩu tạo ra sự cạnh tranh giữa hàng hoá nội địa và hàng hoá ngoại nhập từ đó tạo ra động lực thúc đẩy các nhà sản xuất trong nước phải tối ưu hoá tổ chức sản xuất, tổ chức bộ máy để cạnh tranh được với các nhà sản xuất nước ngoài.

1.1.2 Đặc điểm cơ bản của nhập khẩu

Nhập khẩu là hoạt động buôn bán giữa các quốc gia, nhập khẩu là việc giao dịch buôn bán giữa các cá nhân, tổ chức có quốc tịch khác nhau ở các quốc gia khác nhau, hoạt động nhập khẩu phức tạp hơn rất nhiều so với kinh doanh trong nước: thị trường rộng lớn; khó kiểm soát; chịu sự ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác nhau như môi trường kinh tế, chính trị, luật pháp... của các quốc gia khác nhau; thanh toán bằng đồng tiền ngoại tệ; hàng hoá được vận chuyển qua biên giới quốc gia; phải tuân theo những tập quán buôn bán quốc tế.

Nhập khẩu là hoạt động lưu thông hàng hoá, dịch vụ giữa các quốc gia, nó rất phong phú và đa dạng, thường xuyên bị chi phối bởi các yếu tố như chính sách, luật pháp, văn hoá, chính trị,của các quốc gia khác nhau.

Nhà nước quản lý hoạt động nhập khẩu thông qua các công cụ chính sách như: Chính sách thuế, hạn ngạch, các văn bản pháp luật khác, qui định các mặt hàng nhập khẩu,.....

1.1.3 Vai trò của hoạt động nhập khẩu

Nhập khẩu góp phần đưa các tiến bộ khoa học kỹ thuật hiện đại của thế giới vào trong nước, góp phần quan trọng vào thực hiện mục tiêu đi tắt đón đầu, xoá bỏ tình trạng độc quyền, phá vỡ một nền kinh tế đóng, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả nền kinh tế trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu và phát triển các ngành nghề, thành phần kinh tế trong nước.

Nhập khẩu hàng hoá tạo ra nguồn hàng đầu vào cho các ngành, công ty sản xuất chế biến trong nước, nhập khẩu cung cấp những mặt hàng mà trong nước còn thiếu hoặc chưa thể sản xuất được, đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu dùng.

Nhập khẩu cung cấp đầu vào cho các công ty sản xuất, làm phong phú hoạt động buôn bán, trao đổi hàng hoá thương mại. Hoạt động nhập khẩu có hiệu quả góp phần nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của các công ty thương mại.

Hoạt động nhập khẩu giúp cho các công ty trong nước có điều kiện cọ sát với các doanh nghiệp nước ngoài, nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp. Khi có sự xuất hiện của các mặt hàng nhập khẩu trên thị trường nội địa sẽ dẫn đến sự cạnh tranh giữa hàng hoá nội địa và hàng hoá ngoại nhập. Để tồn tại và phát triển các công ty trong nước phải nỗ lực tìm mọi biện pháp để tối ưu hoá trong sản xuất cũng như trong quản lý để tạo ra những sản phẩm với chất lượng tốt, giá cả hấp dẫn có khả năng cạnh tranh cao và nâng cao vị thế của mình.

Hoạt động nhập khẩu là cầu nối thông suốt nền kinh tế thị trường trong và ngoài nước với nhau, tạo điều kiện cho phân công lao động và hợp tác quốc tế ngày càng sâu rộng hơn.

Đối với các công ty thương mại là một mắt xích quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của nền kinh tế, do vậy hoạt động nhập khẩu kinh doanh có hiệu quả sẽ mang lại lợi nhuận cho công ty, giúp cho công ty có thể đầu tư kinh doanh vào các lĩnh vực khác, mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh.

1.2. Các hình thức nhập khẩu chủ yếu

1.2.1 Nhập khẩu trực tiếp

Nhập khẩu trực tiếp là hoạt động nhập khẩu độc lập của một doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu trên cơ sở nghiên cứu kỹ thị trường trong nước và quốc tế, tính toán chính xác các chi phí, đảm bảo hiệu quả kinh doanh nhập khẩu, tuân thủ đúng các chính sách, luật pháp quốc gia và luật pháp quốc tế.

Trong hình thức nhập khẩu trực tiếp này doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu phải trực tiếp làm các hoạt động tìm kiếm đối tác, đàm phán, ký kết hợp đồng,.... Và phải tự bỏ vốn ra để thực hiện tổ chức kinh doanh hàng nhập khẩu.

Ưu điểm: Nhà nhập khẩu có thể chủ động được các công việc trong quá trình nhập khẩu hàng hoá của mình như về thời gian, địa điểm giao nhận hàng, thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm hàng hoá,... Nhà nhập khẩu có thể chủ động trong việc làm các thủ tục hành chính cho hàng nhập khẩu, chủ động hơn trong kinh doanh nhập khẩu.

Nhược điểm: Nhập khẩu trực tiếp đòi hỏi nhà nhập khẩu phải có một lượng vốn lớn hơn so với các hình thức nhập khẩu khác cho việc thanh toán hàng hoá nhập khẩu. Nhập khẩu trực tiếp cũng đòi hỏi nhà nhập khẩu phải có chuyên môn nghiệp vụ cao, có kinh nghiệm trong kinh doanh quốc tế. Hình thức này phù hợp hơn đối với những Công ty nhập khẩu chuyên nghiệp, có vốn lớn

1.2.2 Nhập khẩu uỷ thác

Nhập khẩu uỷ thác là hoạt động nhập khẩu được hình thành giữa một doanh nghiệp trong nước có vốn ngoại tệ riêng, có nhu cầu nhập khẩu thiết bị toàn bộ, uỷ thác cho một doanh nghiệp có chức năng xuất nhập khẩu trực tiếp giao dịch ngoại thương tiến hành nhập khẩu thiết bị toàn bộ theo yêu cầu của mình. Bên nhận uỷ thác phải tiến hành với đối tác nước ngoài để làm các thủ tục nhập khẩu hàng hoá theo yêu cầu của bên uỷ thác và sẽ nhận được một khoản thù lao gọi là phí uỷ thác.

Ưu điểm: Nhà nhập khẩu có thể nhập khẩu được hàng hoá thông qua một đối tác khác, nhà nhập khẩu không cần phải làm các thủ tục nhập khẩu hàng hoá mà uỷ thác cho đối tác nhập khẩu làm. Vốn trực tiếp bỏ ra ban đầu để nhập khẩu hàng hoá không lớn. Hình thức này phù hợp hơn đối với các Công ty mới nhập khẩu hàng hoá chưa có nhiều kinh nghiệm trong kinh doanh quốc tế.

Nhược điểm: Nhà nhập khẩu không chủ động được thời gian chính xác, địa điểm, thủ tục.... giao nhận hàng nhập khẩu mà phụ thuộc vào nhà nhập khẩu uỷ thác.

1.2.3 Gia công quốc tế

Gia công quốc tế là một hoạt động kinh doanh thương mại trong đó một bên (gọi là bên nhận gia công) nhập khẩu nguyên liệu hoặc bán thành phẩm của một bên khác (gọi là bên đặt gia công) để chế biến thành ra thành phẩm, giao lại cho bên đặt gia công và nhận thù lao (gọi là phí gia công). Trong gia công quốc tế hoạt động xuất nhập khẩu gắn liền với hoạt động sản xuất.

Gia công quốc tế ngày nay rất phổ biến trong buôn bán thương mại quốc tế.

Ưu điểm: Đối với bên đặt gia công, giúp họ tận dụng được giá rẻ về nguyên liệu phụ và nhân công rẻ của nước nhận gia công.

Đối với bên nhận gia công, giúp họ giải quyết được công ăn việc làm cho người lao động trong nước hoặc nhận được thiết bị công nghệ hiện đại vào trong nước mình. Trong thực tế nhiều nước đang phát triển nhờ thực hiện phương thức gia công quốc tế đã góp phần xây dựng nên một nền công nghiệp hiện đại như Hàn Quốc, Thái Lan, Singapo,....

Các hình thức gia công quốc tế chủ yếu:

- Xét về quyền sở hữu nguyên liệu gia công quốc tế có thể có các hình thức sau:
 - Bên đặt gia công giao nguyên liệu hoặc bán thành phẩm cho bên nhận gia công và sau một khoảng thời gian sản xuất, chế tạo sẽ nhập lại thành phẩm và trả phí gia công cho bên nhận gia công. Đối với trường hợp này thì trong thời gian gia công chế tạo quyền sở hữu về nguyên liệu vẫn thuộc về bên đặt gia công.
 - Bên đặt gia công bán đứt nguyên liệu cho bên nhận gia công và sau thời gian gia công sản xuất chế tạo, bên đặt gia công sẽ mua lại thành phẩm. Trong trường hợp này quyền sở hữu nguyên liệu chuyển từ bên đặt gia công sang bên nhận gia công.
Ngoài ra có thể áp dụng hình thức kết hợp, trong đó bên đặt gia công chỉ giao những nguyên liệu chính, còn bên nhận gia công cung cấp nguyên liệu phụ.
- Xét về mặt giá cả gia công, có 2 hình thức gia công chính:
 - Hợp đồng thực chi thực thanh, trong đó bên nhận gia công thanh toán với bên đặt gia công toàn bộ những chi phí thực tế của mình cộng với tiền thù lao gia công.
 - Hợp đồng khoán, trong đó người ta xác định một giá định mức cho mỗi sản phẩm, bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức. Hai bên thanh toán với nhau theo giá định mức.
- Xét về số bên tham gia quan hệ gia công, có 2 hình thức chính:

- Gia công 2 bên, trong đó chỉ có bên đặt gia công và bên nhận gia công.
- Gia công nhiều bên, trong đó bên nhận gia công là một số doanh nghiệp mà sản phẩm gia công của đơn vị trước là đối tượng gia công của đơn vị sau, còn bên đặt gia công chỉ có một.

1.2.4 Nhập khẩu đổi hàng (Nhập khẩu đổi lưu)

Nhập khẩu đổi hàng là một phương thức giao dịch trao đổi hàng hoá, trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua, lượng hàng giao đi có giá trị tương đương với lượng hàng nhập về.

Đặc tính của nhập khẩu đổi hàng là cân bằng về mặt hàng hoá, cân bằng về giá cả, cân bằng về tổng giá trị, cân bằng về các điều kiện và cơ sở giao hàng.

Phương thức này trước kia được áp dụng nhiều, là phương thức nhập khẩu chủ yếu đối với những nước đang và kém phát triển thiếu ngoại tệ mạnh để nhập khẩu. Ngày nay phương thức này không được áp dụng phổ biến lắm trong thương mại quốc tế.

1.3.Nội dung chủ yếu của hoạt động nhập khẩu hàng hoá

- Nghiên cứu thị trường:
 - + Nghiên cứu thị trường trong nước: nghiên cứu mặt hàng nhập khẩu, nghiên cứu dung lượng thị trường và các nhân tố ảnh hưởng, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, nghiên cứu sự vận động của môi trường kinh doanh...
 - + Nghiên cứu thị trường nước ngoài: nghiên cứu nguồn cung cấp hàng hóa trên thị trường quốc tế, nghiên cứu giá cả trên thị trường quốc tế...
- Lập phương án kinh doanh:
 - + Nhận định tổng quan về tình hình diễn biến thị trường.
 - + Đánh giá khả năng của doanh nghiệp.
 - + Xác định thị trường, mặt hàng nhập khẩu và số lượng mua bán.
 - + Xác định đối tượng giao dịch để nhập khẩu.
 - + Xác định thị trường và khách hàng tiêu thụ.
 - + Xác định giá cả mua bán trong nước.
 - + Đề ra các biện pháp thực hiện.
- Giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng
- Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu:

- + Thuê phương tiện vận tải.
- + Mua bảo hiểm hàng hóa.
- + Làm thủ tục hải quan.
- + Nhận hàng.
- + Kiểm tra hàng hóa nhập khẩu.
- + Làm thủ tục thanh toán.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu

* Các nhân tố bên trong Công ty

- Nhân tố Bộ máy quản lý hay tổ chức hành chính
- Nhân tố con người
- Nhân tố vốn và công nghệ

* Các nhân tố bên ngoài Công ty

- Nhân tố chính trị, luật pháp
- Tỷ giá hối đoái và tỷ suất ngoại tệ của hàng nhập khẩu
- Yếu tố thị trường trong nước và ngoài nước
- Yếu tố cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động mua bán trao đổi hàng hoá quốc tế

1.5. Nội dung của quy trình nhập khẩu

* Nghiên cứu thị trường

- Nghiên cứu thị trường nội địa
- Nghiên cứu thị trường nước ngoài

* Lập phương án kinh doanh

* Tổ chức tiến hành nhập khẩu hàng hoá

- Giao dịch và đàm phán
- Ký kết hợp đồng
- Thực hiện hợp đồng

Chương II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU MẶT HÀNG SẮT THÉP CÁC LOẠI CỦA VIỆT NAM

2.1. Đánh giá về lượng hàng nhập khẩu

Sắt thép là một trong những mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam. Kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này luôn đứng thứ ba, chỉ sau máy móc, thiết bị và xăng dầu

2.1.1 Nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc trong năm 2007

Về thị trường nhập khẩu: Đạt được tiến độ nhập khẩu sắt thép trong năm 2007 là có nhiều sự cố gắng của các doanh nghiệp, cộng với những hỗ trợ không nhỏ từ các cơ quan quản lý trong việc điều hành cơ chế một cách linh hoạt và hợp lý. Chính những việc này đã giúp các doanh nghiệp hoàn thành tốt công tác nhập khẩu của mình. Năm 2007, Việt Nam đã nhập khẩu sắt thép từ gần 70 thị trường trên thế giới. Trong đó, nhập khẩu sắt thép từ Trung Quốc đạt 2,3 tỷ USD, tăng 59% so với năm 2006, chiếm 45% tổng kim ngạch nhập khẩu sắt thép của Việt Nam. Năm 2007, nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ Nhật Bản cũng tăng đáng kể, đạt kim ngạch hơn 676 triệu USD, tăng 37% so với năm 2006. Đáng chú ý, nhập khẩu sắt thép từ Đài Loan tăng rất mạnh, đạt kim ngạch lần lượt là 567,8 triệu USD và 383,8 triệu USD. Như vậy, với việc nhập khẩu sắt thép từ Trung Quốc không còn thuận lợi như trước, rất có thể trong năm 2008 các doanh nghiệp Việt Nam sẽ chuyển sang nhập khẩu sắt thép từ các thị trường khác như Đài Loan, Malaysia, Hàn Quốc, Nga,... vì khoảng cách địa lý và đường vận chuyển từ các thị trường này cũng có nhiều thuận lợi.

Bốn thị trường Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan và Malaysia chiếm 77% tổng kim ngạch nhập khẩu sắt thép của Việt Nam, đạt gần 4 tỷ USD, nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ hầu hết các thị trường còn lại đều tăng mạnh so với năm 2006.

Về chủng loại nhập khẩu: Năm 2007, nhập khẩu các mặt hàng sắt thép chính như thép cuộn, thép tấm, phôi thép, thép hình... đều tăng mạnh. Theo số liệu, mặt hàng thép cuộn nhập khẩu mạnh nhất, đạt trên 2 tỷ USD tương đương 3,3 triệu tấn, chiếm 40% tổng kim ngạch nhập khẩu sắt thép của Việt Nam. Trong đó, nhập khẩu

từ Trung Quốc đạt 827 triệu USD tương đương 1,4 triệu tấn, tăng 77% về trị giá và 31% về lượng so với năm 2006.

Giá nhập khẩu thép cuộn từ Trung Quốc thấp hơn khá nhiều so với các thị trường khác. Theo số liệu, giá nhập khẩu thép cuộn trung bình cả năm 2007 từ Trung Quốc tăng hơn 150 USD/tấn so với năm 2006, đạt 581,5 USD/tấn, trong đó tháng 12/07 đạt mức cao kỷ lục, đạt 676,8 USD/tấn, tăng 8% so với tháng trước và 18% so với cùng kỳ năm 2006. Tuy nhiên, giá nhập khẩu thép cuộn trung bình năm 2007 từ Nhật Bản – thị trường có giá sát với Trung Quốc nhất, cũng cao hơn 30 USD/tấn so với Trung Quốc, đạt 619 USD/tấn trong đó tháng 12/07 đạt 620,57 USD/tấn, tăng 1% so với tháng trước và 6,4% so với cùng kỳ năm 2006. Các thị trường còn lại đều đạt mức trung bình trên 650 USD/tấn.

Chủng loại sắt thép được nhập khẩu nhiều thứ hai trong năm 2007 là thép tấm, đạt hơn 994 triệu USD tương đương 1,4 triệu tấn, tăng 62% về trị giá và 30% về lượng. Trong đó nhập khẩu từ Trung Quốc đạt hơn 900 triệu USD tương đương 1,3 triệu tấn và nhập khẩu từ Nhật Bản đạt 479,3 triệu USD tương đương 742 ngàn tấn. Như vậy, nhập khẩu thép tấm của Việt Nam trong năm 2007 chủ yếu được nhập từ Trung Quốc và Nhật Bản.

Ngoài hai chủng loại trên, nhập khẩu các chủng loại còn lại như thép hình, thép lá, thép không gỉ... của Việt Nam trong năm 2007 cũng tăng đáng kể so với năm 2006. Dự báo năm 2008 lượng sắt thép nhập khẩu của Việt Nam sẽ tiếp tục tăng do nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam trong giai đoạn này rất lớn, đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng và giao thông vận tải.

2.1.2 Nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc trong năm 2008

Tuy nhiên, năm 2008, nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ Trung Quốc giảm mạnh do nguồn cung từ Trung Quốc không còn dồi dào như trước, cộng với giá thành sản phẩm chiếm ưu thế không nhiều so với các thị trường khác.

Trước tình hình tồn kho còn rất lớn, vốn bị hạn hẹp, các doanh nghiệp ngành sắt thép của Việt Nam đã giảm mạnh lượng nhập khẩu.

Theo số liệu thống kê, nhập khẩu sắt thép các loại trong tháng 8/2008 giảm 23,03% so với tháng trước và giảm 53,84% so với cùng kỳ năm 2007, xuống còn 330,2

nghìn tấn, mức thấp nhất kể từ đầu năm 2007 đến nay. Đây là tháng thứ 5 nhập khẩu sắt thép giảm.

Trong tháng 8, nhập khẩu sắt thép từ Trung Quốc giảm 30,86% so với 7/2008 và giảm 57,12% so với tháng 8/2007 xuống chỉ còn 135,8 nghìn tấn. Tính trong 8 tháng năm 2008, nhập khẩu sắt thép từ Trung Quốc đạt 2,6 triệu tấn, giảm 3,01% so với cùng kỳ năm 2007 và chiếm 38,8% tổng lượng nhập khẩu của cả nước.

2.1.3 Nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc trong năm 2009

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam, trong tháng 11/2009, cả nước đã nhập khẩu 825.184 tấn sắt thép các loại giảm 9,4% so với tháng trước đạt trị giá 495,4 triệu USD, trong đó các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài nhập 197.981 tấn, trị giá 143.145.603 USD. Tính chung 11 tháng năm 2009, cả nước đã nhập 8.931.798 tấn tăng 15,3% so với cùng kỳ và đạt trị giá 4,85 tỷ USD.

- Trong 11 tháng năm 2009, Việt Nam đã nhập khẩu mặt hàng này từ 26 nước trên thế giới, trong đó Nga là thị trường đứng đầu về lượng nhập với 1,66 triệu tấn, trị giá 741,5 triệu USD chiếm 57,6% tổng kim ngạch nhập khẩu từ thị trường này. Tháng 11, Việt Nam đã nhập 12.370 tấn sắt thép các loại từ thị trường Nga, với đơn giá trung bình là 449,70 USD/tấn.

- Đứng thứ hai sau thị trường Nga là Nhật Bản, với lượng nhập 1.297.748 tấn, trị giá 737,97 triệu USD chiếm 11,11% tổng kim ngạch nhập khẩu từ thị trường này, tăng 14,27% về lượng nhưng giảm 22,8% về trị giá so với cùng kỳ năm ngoái.

- Đứng thứ ba là thị trường Trung Quốc với lượng nhập 1.124.257 tấn, trị giá 699.372.512 USD. Theo dữ liệu thống kê của hải quan Trung Quốc, cho đến tháng 11/2009, Việt Nam là nước nhập khẩu lớn thứ hai về sản phẩm này với 1,34 triệu tấn, giảm 50,16% so với cùng kỳ năm trước. Trong năm 2008, Trung Quốc đã xuất khẩu 2,76 triệu tấn sang Việt Nam. Tỷ phần nhập khẩu của Việt Nam trong năm 2008 là 4,67%. Xuất khẩu thép của Trung Quốc sang Việt Nam chiếm 6,3%.

2.1.4 Nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc trong năm 2010

Lượng sắt thép các loại nhập khẩu từ thị trường Trung Quốc chiếm 25,5%

Theo số liệu thống kê, Việt Nam đã nhập khẩu trên 1 triệu tấn sắt thép các loại trong tháng 10, với kim ngạch 679,5 triệu USD, tăng 20,56% về lượng so với tháng 9, nâng tổng lượng sắt thép các loại nhập về 10 tháng đầu năm lên 7,2 triệu tấn, trị giá 4,9 tỷ USD, giảm 10,27% về lượng nhưng tăng 15,50% về trị giá so với 10 tháng năm 2009. Trong đó, phôi thép được nhập về là 1,7 triệu tấn, trị giá trên 955 triệu USD.

Trung Quốc, Hàn quốc, Nhật Bản là những thị trường chính cung cấp sắt thép cho Việt Nam trong 10 tháng năm 2010. Trong đó, Trung Quốc là thị trường nhập mặt hàng này nhiều nhất với 1,8 triệu tấn chiếm 25,5% trong tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng, đạt 1,2 tỷ USD, tăng 85,23% về lượng và tăng 107,73% về trị giá so với 10 tháng năm 2009. Tuy nhiên, tháng 10/2010, đã nhập 194,6 nghìn tấn sắt thép các loại từ thị trường này, đạt 125,9 triệu USD, tăng 27,7% về lượng và 13,83% về trị giá so với tháng 9/2010.

Nhìn chung 10 tháng đầu năm 2010, nhập khẩu sắt thép các loại từ các thị trường đều giảm cả về lượng và trị giá so với cùng kỳ. Giảm mạnh nhất là thị trường Ấn Độ, giảm 92% về lượng và giảm 79,84% về trị giá so với cùng kỳ năm 2009, với 12 nghìn tấn, trị giá 18,1 triệu USD.

Tình hình giao dịch xuất khẩu thép hộp tại khu vực cửa khẩu Móng Cái - Đông Hưng đang có chiều hướng gia tăng rõ rệt. Trong 10 ngày đầu tháng 1/2010, sản lượng giao dịch nhập khẩu thép hộp xây dựng vào thị trường Việt Nam đạt 500 tấn, do nhịp độ nhập khẩu đang tăng, nên cả tháng có khả năng sẽ đạt 2.000 tấn.

Nhu cầu sử dụng thép hộp xây dựng của thị trường trong nước khá lớn, vì phần dân dụng chiếm tỷ lệ cao, nên các tháng còn lại của quý I/2010, sẽ còn tăng lượng nhập khẩu để cung ứng cho đối tượng có nhu cầu sử dụng trong xây dựng và các công việc khác.

Tham khảo giá thép hộp xây dựng của Trung Quốc chào bán sang Việt Nam qua cửa khẩu Móng Cái ngày 10/1/2010

Chủng loại thép hộp	Trọng lượng cây	Giá VNĐ/cây	Chủng loại thép hộp	Trọng lượng cây	Giá VNĐ/cây
20x20x1,0	3,54 kg	42.502	30x30x0,9	4,9 kg	57.285

20x20x1,2	4,20 kg	51.741	30x30x1,0	5,43 kg	62.829
20x20x1,4	4,83 kg	59.133	30x30x1,2	6,46 kg	75.764
20x20x1,5	5,14 kg	62.829	30x30x1,5	7,97 kg	97.939
20x40x0,8	4,38 kg	57.285	30x60x1,2	9,85 kg	125.657
20x40x0,9	4,90 kg	60.981	30x60x1,4	11,43 kg	144.136
20x40x1,0	5,43 kg	68.372	30x60x1,5	12,21 kg	153.376
20x40x1,2	6,46 kg	75.764	30x60x1,8	14,53 kg	188.486
20x40x1,5	7,97 kg	97.939	40x40x1,0	7,31 kg	88.699
25x25x0,8	3,62 kg	42.502	40x40x1,2	8,72 kg	107.178
25x25x0,9	4,06 kg	48.045	40x40x1,4	10,11 kg	123.809
25x25x1,0	4,48 kg	49.893	40x40x1,5	10,8 kg	133.049
25x25x1,2	5,33 kg	60.981	50x50x1,4	12,74 kg	164.463
25x25x1,5	6,56 kg	68.372	50x50x1,5	13,62 kg	173.703
25x50x1,0	6,84 kg	70.220	50x50x1,8	16,22 kg	214.356
25x50x1,4	9,45 kg	123.809	50x50x2,0	17,94 kg	245.771
25x50x1,5	10,09 kg	133.049	60x60x1,4	15,38 kg	203.269
25x50x1,8	11,98 kg	158.919	60x60x1,5	16,45 kg	214.356

2.1.5 Nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc trong năm 2011

Theo số liệu thống kê, tháng 10/2011 Việt Nam đã nhập 609,2 nghìn tấn sắt thép các loại, chi trên 500 triệu USD, giảm cả về lượng và trị giá so với tháng 10/2010. Nhưng tính chung 10 tháng đầu năm nhập khẩu mặt hàng này lượng giảm nhưng tăng trưởng về kim ngạch, giảm 17,37% về lượng, tăng 4,28% về trị giá so với cùng kỳ năm trước, tương đương với 5,9 triệu tấn, trị giá 5,2 tỷ USD.

Thị trường: Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc... tiếp tục là những thị trường chính cung cấp sắt thép cho Việt Nam. Đứng đầu là thị trường Nhật Bản với trên 1,5 triệu tấn trong 10 tháng đầu năm chiếm 26,5% tỷ trọng, trị giá 1,3 tỷ USD, tăng 15,54% về lượng và tăng 36% về trị giá so với cùng kỳ năm trước.

Tuy có vị trí địa lý thuận lợi hơn Nhật Bản và Hàn Quốc, nhưng Trung Quốc chỉ đứng thứ 3 về thị trường cung cấp sắt thép các loại cho Việt Nam trong 10 tháng đầu năm nay với 1,34 triệu tấn, trị giá 1,2 tỷ USD, giảm 27,21% về lượng và giảm 5,79% về trị giá so với cùng kỳ năm 2010.

2.1.6 Nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc trong năm 2012

Trong năm 2012, Trung Quốc vượt qua Nhật Bản và lần thứ ba trong giai đoạn từ năm 2008 đến năm 2013 trở thành đối tác lớn nhất cung cấp sắt thép cho thị trường Việt Nam với 2,34 triệu tấn, trị giá là 1,76 tỷ USD, tăng 40,3% về lượng và tăng 17,9% về trị giá so với năm 2011 (trong hai năm 2008 và năm 2010, sắt thép cps xuất xứ từ Trung Quốc cũng là nguồn hàng lớn nhất cho Việt Nam).

Tháng 3/2012 Việt Nam đã nhập khẩu 612,9 nghìn tấn, trị giá 494,1 triệu USD, giảm 11,7% về lượng và giảm 9,7% về trị giá so với tháng 2/2012. Tính chung 3 tháng đầu năm 2012, Việt Nam đã nhập khẩu 1,8 triệu tấn sắt thép các loại, trị giá 1,4 tỷ USD, tăng 7,3% về lượng và tăng 6,8% về trị giá so với cùng kỳ năm trước.

Là thị trường có vị trí địa lý thuận lợi nên Trung Quốc – thị trường chính nhập khẩu sắt thép của Việt Nam trong thời gian này, chiếm 23,5% tỷ trọng, tương đương với 424,8 nghìn tấn, trị giá 334 triệu USD, tăng 46,6% về lượng và tăng 32,02% về trị giá so với cùng kỳ năm trước. Tính riêng tháng 3/2012, Việt Nam đã nhập khẩu 143,6 nghìn tấn, trị giá 114,1 triệu USD.

Các chủng loại thép được nhập khẩu từ thị trường Trung Quốc trong tháng 3 là thép tấm cán nóng, thép cuộn cán nóng, thép hợp kim được cán phẳng, thép tấm hợp kim... với đơn giá 630 USD/tấn; 644 USD/tấn; 645 USD/tấn...

2.1.7 Nhập khẩu sắt thép của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc trong quý I năm 2013

Kết thúc quý I/2013, Việt Nam đã nhập khẩu 2,1 triệu tấn sắt thép các loại, trị giá 1,5 tỷ USD, tăng 20,05% về lượng và tăng 7,11% về trị giá so với cùng kỳ năm 2012. Tính riêng tháng 3/2013, Việt Nam đã nhập khẩu 828,1 nghìn tấn, trị giá 601,6 triệu USD, tăng 50,3% về lượng và tăng 50,6% về trị giá so với tháng liền kề trước đó.

Lượng phôi thép nhập khẩu trong tháng 3 là 36,3 nghìn tấn, trị giá là 20,8 triệu USD, tăng 23,5% về lượng và tăng 25,1% về trị giá so với tháng trước, nâng lượng nhập khẩu trong quý I/2013 lên 83,5 nghìn tấn, trị giá là 47,3 triệu USD, giảm 25,3% về lượng và giảm 34,7% về trị giá so với cùng kỳ năm trước.

Các thị trường chính cung cấp mặt hàng này cho Việt Nam trong quý đầu năm này là Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Braxin, Ấn Độ... Trong đó Nhật Bản là thị trường chính Việt Nam nhập khẩu sắt thép, chiếm 31,7% thị phần, tương

đương với 686,2 nghìn tấn, trị giá 444,1 triệu USD, tăng 62,5% về lượng và tăng 35,44% về trị giá so với cùng kỳ năm 2012.

Tuy có vị trí địa lý thuận lợi cho việc vận chuyển, nhưng Trung Quốc chỉ đứng thứ hai sau thị trường Nhật Bản, chiếm 28,9% thị phần, với 626,7 nghìn tấn, trị giá 443,5 triệu USD, tăng 47,5% về lượng và tăng 32,78% về trị giá so với quý I/2012.

2.2 Cơ chế chính sách nhập khẩu sắt thép của Việt Nam

Chính sách nhập khẩu đối với mặt hàng thép nói chung Nhà Nước không quy định hạn ngạch nhập khẩu, hầu hết các loại phôi và thép thành phẩm nhập khẩu từ các nước trong khu vực Đông Nam Á có thuế suất 0% hoặc thuế suất thấp dưới 5% theo chương trình cắt giảm thuế quan chung (CEPT), trừ một số loại sắt, thép không hợp kim được cán mỏng, có chiều rộng từ 600mm trở lên, đã phủ mạ, hoặc tráng hiện đang có mức thuế suất từ 5% đến 20%.

Việc quản lý nhập khẩu, Nhà nước quản lý các đơn vị nhập khẩu thép thông qua Tổng Công ty Thép Việt Nam. Các đơn vị nhập khẩu trực thuộc Tổng Công ty khi nhập khẩu đều phải xin phép, khai báo lên Tổng Công ty.

Tổng Công ty căn cứ vào tình hình sản xuất và tiêu thụ thép trong nước để lập kế hoạch và quản lý nhập khẩu.

Những quy định về nhập khẩu sắt thép của Tổng Công ty thép Việt Nam

Căn cứ vào Nghị định số 03/CP ngày 25/01/1996 của Chính phủ phê chuẩn Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng Công ty Thép Việt Nam

Căn cứ vào tình hình thị trường thép

Tổng Công ty Thép Việt Nam qui định một số vấn đề sau:

Quy định chung

Một là, các đơn vị trực thuộc được quyền chủ động nhập khẩu kim khí phục vụ sản xuất – kinh doanh của đơn vị mình theo qui định của pháp luật hiện hành, trừ các trường hợp phải được Tổng Công ty phê duyệt.

Hai là, Tổng Công ty khuyến khích các đơn vị thương mại kinh doanh hàng nhập khẩu theo hướng chuyên doanh nhằm phát huy thế mạnh của từng đơn vị, đồng thời cần phải có sự phối hợp về thị trường và giá cả trong nội bộ Tổng Công ty.

Ba là, Tổng Công ty có thể trực tiếp nhập khẩu theo đơn đặt hàng của các đơn vị trực thuộc hoặc tự nhập khẩu để kinh doanh. Giá bán của Tổng Công ty cho các đơn vị trực thuộc tính trên cơ sở của Quy định về tài chính của Tổng Công ty.

Bốn là, Phòng kinh doanh - xuất nhập khẩu trực tiếp tổ chức tiếp nhận các lô hàng Tổng Công ty nhập khẩu hoặc uỷ quyền cho các đơn vị trực thuộc thực hiện. Trong trường hợp các đơn vị tiếp nhận thì phí tiếp nhận được hạch toán theo quy định về tài chính của Tổng Công ty. Đơn vị tiếp nhận phải hoàn thiện đầy đủ, đúng hạn các thủ tục khiếu nại hàng thiếu hoặc phẩm chất không phù hợp với hợp đồng (nếu có). Nếu để xảy ra không khiếu nại được thì đơn vị tiếp nhận chịu trách nhiệm về số hàng thiếu hụt và kém phẩm chất đó.

Năm là, các đơn vị thương mại chủ động thiết lập chân hàng nhập khẩu ổn định để đảm bảo nhu cầu kinh doanh, hạn chế tối đa hình thức dịch vụ nhập khẩu (khách hàng giao dịch nguồn cung cấp, các đơn vị thương mại chỉ làm thủ tục nhập khẩu và hưởng phí) và không được uỷ thác nhập khẩu qua các đơn vị ngoài Tổng Công ty.

Sáu là, thẩm quyền ký kết hợp đồng mua được thực hiện theo điều 10.2 Quyết định số 1553 QĐ/HĐQT ngày 21/8/1997 của Hội đồng quản trị Tổng công ty Thép Việt Nam. Những hợp đồng mua có trị giá vượt quá thẩm quyền của các đơn vị chỉ được ký và thực hiện sau khi đã được Tổng Công ty phê duyệt. Nghiêm cấm đối phó bằng cách chia nhỏ hợp đồng.

Quy định về phê duyệt nhập khẩu

- Việc nhập khẩu phôi thép và thép chính phẩm các loại phải được Tổng Công ty phê duyệt. Đơn vị nhập khẩu tự chịu trách nhiệm về tư cách khách hàng và hiệu quả kinh doanh của từng lô hàng nhập khẩu theo phương án đã trình Tổng Công ty.

- Hồ sơ xin phép nhập khẩu:

Công văn xin phép nhập khẩu do thủ trưởng đơn vị hoặc người được uỷ quyền ký;

- + Phương án kinh doanh (theo mẫu số 1 đính kèm);
- + Báo cáo tồn kho chi tiết mặt hàng xin nhập khẩu;
- + Báo cáo thực hiện các hợp đồng nhập khẩu trước đó (theo mẫu số 3 đính kèm).

- + Đơn chào hàng của khách hàng.
- + Giấy bảo lãnh của Ngân hàng (đối với trường hợp cung cấp phôi thép cho các đơn vị ngoài Tổng Công ty).
- + Đối với những lô hàng cần Tổng Công ty bảo lãnh mở L/C thì kèm theo đơn xin bảo lãnh.
- Trong vòng tối đa 02 ngày kể từ khi nhận được đầy đủ các hồ sơ trên theo đúng nội dung quy định Phòng kinh doanh - xuất nhập khẩu phải thông báo quyết định của Lãnh đạo Tổng Công ty để đơn vị thực hiện. Các đơn vị chỉ được ký kết và thực hiện hợp đồng nhập khẩu sau khi nhận được uỷ quyền của Tổng giám đốc Tổng Công ty.

Qui định cụ thể về nhập khẩu phôi thép

Một là, các đơn vị sản xuất trực thuộc phải có kế hoạch nhập khẩu đảm bảo nguồn phôi cho sản xuất. Nếu không tự nhập khẩu được thì phải có kế hoạch đặt mua qua các đơn vị thương mại trực thuộc Tổng Công ty hoặc cơ quan văn phòng Tổng Công ty; trường hợp đặc biệt phải mua của các đơn vị ngoài Tổng Công ty chỉ được thực hiện sau khi có ý kiến đồng ý bằng văn bản của Tổng Công ty. Các đơn vị thương mại của Tổng Công ty chỉ được nhập khẩu trực tiếp để cung cấp cho các đơn vị sản xuất trực thuộc Tổng Công ty.

Hai là, Tổng Công ty khuyến khích các đơn vị nhập khẩu trực tiếp phôi thép để cung cấp cho các liên doanh của Tổng Công ty.

Ba là, việc cung cấp phôi thép cho các đơn vị sản xuất ngoài Tổng Công ty (kể cả nguồn khai thác) được Tổng Công ty cho phép thực hiện nếu phương án kinh doanh có hiệu quả cao, có bảo lãnh của ngân hàng có uy tín và không ràng buộc phải tiêu thụ sản phẩm. Giám đốc đơn vị có trách nhiệm thực hiện đúng phương án đã trình Tổng Công ty. Đơn vị nào vi phạm sẽ không được xem xét những lô hàng tiếp theo và phải chịu trách nhiệm trước Tổng Công ty.

2.3 Những tồn tại trong việc nhập khẩu sắt thép

Nhập khẩu thép giá rẻ khiến thị trường thép dư thừa.

Sản phẩm đang bị khủng hoảng thừa nhưng ngành thép Việt Nam mỗi năm phải nhập khẩu thêm khoảng 7 tỉ USD.

Vấn đề này cần được nhìn nhận thế nào trong thực trạng ngành thép? Đây là những trắc trở và hướng giải quyết trong cơ cấu phát triển thép Việt Nam hiện nay?

Nhập khẩu thép giá rẻ khiến thị trường thép dư thừa đe dọa doanh nghiệp nội.

Trong khi lượng thép sản xuất trong nước còn đang tồn kho tới hơn 300 nghìn tấn, thì nhiều doanh nghiệp vẫn ồ ạt nhập khẩu thép. Dẫu biết rằng việc nhập khẩu các loại thép mà trong nước chưa sản xuất được là không thể tránh khỏi.

Tuy nhiên việc nhập khẩu các loại thép trong nước đang dư thừa, đặc biệt là thép giá rẻ đang gây nhiều tác động đến sản xuất thép trong nước.

Hiện nay thép ngoại đang tràn ngập thị trường Việt Nam và đang tiếp tục nhập, với giá rẻ hơn thép trong nước, khoảng 800.000 đồng/tấn. Nguyên nhân chủ yếu của hiện tượng này là do tiêu thụ thép trên thế giới giảm, các công ty thép nước ngoài cần tiền mặt.

Ngoài ra, do có khả năng, cạnh tranh mạnh, được Chính phủ các nước đó hỗ trợ nên các công ty thép nước ngoài chấp nhận bán thép vào Việt Nam với giá dưới giá thành.

Tác động xấu lớn nhất của việc nhập khẩu thép nêu trên là đã và đang đẩy ngành thép Việt Nam vốn có khả năng cạnh tranh còn yếu vào tình thế vô cùng khó khăn, không đủ sức cạnh tranh với thép ngoại.

Ngoài ra, một số công ty thương mại trong nước muốn có lời nhiều nên nhập thép giá càng rẻ càng tốt, là loại thép do cơ sở nhỏ sản xuất với chất lượng kém gây hại cho các công trình xây dựng.

Để tìm hiểu rõ về vấn đề này, phóng viên Đài TNVN phỏng vấn ông Nguyễn Tiến Nghi, Phó Chủ tịch Hiệp hội thép Việt Nam.

Trả lời câu hỏi của phóng viên: “Thưa ông, được biết hiện nay, lượng thép trong nước tồn kho rất lớn trong khi đó, nhập khẩu thép lại tăng lên. Ông có thể cho biết tình hình cụ thể?”. Ông Nguyễn Tiến Nghi cho biết:

Về tình hình nhập khẩu, trong mấy năm nay chúng ta vẫn nhập những sản phẩm trong nước chưa sản xuất được như cán tấm nóng 1 năm phải nhập 3 tỷ USD với 3 triệu tấn. Thép, đặc biệt như thép hợp kim, thép chế tạo hoặc nguyên liệu cho sản xuất thép như thép phế nhập tới 70-80% theo nhu cầu thị trường với hơn 3,5 triệu tấn trong năm 2012. Tuy nhiên, có những sản phẩm mà trong nước dư thừa

như thép xây dựng vẫn được nhập vào. Nếu như nhập thép xây dựng vẫn có thuế cao từ 5-10% nhưng họ trốn tránh theo cách khai thác thép nhập khẩu là hợp kim để có mức thuế 0%. Chủ yếu là thép Trung Quốc chứa vi lượng Bo được xác định là thép hợp kim nên được hưởng thuế 0%.

Hiện, thép xây dựng trong nước sản xuất được và đang dư thừa nên nếu nhập vào thì là vô lí, ảnh hưởng thị trường, chiếm thị phần trong nước. Khi nhập khẩu làm giảm thị phần trong nước. Thép sản ở Việt Nam cơ cấu 20-25% mà giờ tụt xuống dưới 20% có nghĩa là thép nước ngoài đã chiếm mất thị phần và buộc doanh nghiệp trong nước không cạnh tranh được với giá ấy phải giảm sản lượng, hoặc chuyên sản xuất mặt hàng khác, chiếm thị trường của mình làm doanh nghiệp phải chuyên cơ cấu sản xuất khác, không sản xuất các sản phẩm ấy nữa.

Trả lời cho câu hỏi tại sao chưa có giải pháp khắc phục mặc dù tình trạng này đã xuất hiện từ lâu, ông Nguyễn Tiến Nghi cho biết thêm:

Việc gian lận thương mại như vậy không riêng gì Việt Nam mà ở cả các nước Đông Nam Á cũng rất nóng lòng về việc này. Hiện nay thép Trung Quốc nhập vào rẻ hơn 300.000-500.000 đồng/tấn. Người bán hàng không nói đây là hàng Trung Quốc mà người dân lại thấy rẻ nên mua, rất khó kiểm soát. Đây là vấn đề rất khó vì thực chất là họ né từ thép xây dựng sang hợp kim, thực chất là trốn thuế từ 5% xuống 0%. Thứ hai, ta có quy định nguyên tố Bo từ 8 phần nghìn là thép hợp kim, nếu thay đổi phải thay cả quy định này. Rất khó để thay đổi ngay trong một thời gian vì còn liên quan đến quy chuẩn thế giới.

Trả lời cho câu hỏi tại sao chưa có giải pháp ngăn chặn hình thức gian lận trong thương mại bảo vệ sản xuất trong nước, ông Nguyễn Tiến Nghi cũng cho biết:

Hiện chúng tôi đang phối hợp cùng với các nước Đông Nam Á để đưa ra một chuẩn pháp lý. Còn bới quản lý nhà nước thì cơ quan Hải quan phải vào cuộc. Lãnh đạo hiệp hội cũng đề nghị với Hải quan là các khách hàng nhập thép về thì phải đề nghị họ khai báo đúng mức nhập khẩu. Chúng tôi cung cấp một số mức chung như hiện nay. Phân tích nguyên tố Bo vi lượng rất nhỏ nhiều khi không có máy để làm được. Cho nên phải kiểm tra việc nhập khẩu kê khai đúng thì mới kiểm soát được. Thứ hai, giá thép hợp kim không có giá 600-700 USD/tấn mà phải 950-1000 USD/tấn. Thép hợp kim thì không bao giờ đưa đi xây dựng vì với mức giá như vậy, giá quá cao nên cần phải có hậu kiểm, tức là kiểm tra xem thép khi nhập về thì sử dụng vào việc gì, đi theo đường nào, hướng nào, để giảm bớt tình trạng này.

Chương III: PHƯƠNG HƯỚNG NHẬP KHẨU SẮT THÉP KHI VIỆT NAM THỰC HIỆN ĐẦY ĐỦ CAM KẾT WTO

3.1 Những cam kết của Việt Nam

3.1.1 Tình hình phát triển ngành thép Việt Nam trước khi gia nhập WTO?

Ngành thép Việt Nam được khởi đầu bằng sự ra đời của Khu liên hợp gang thép Thái Nguyên năm 1963. Sau một thời gian dài phát triển khá chậm, kể từ năm 2001 (khi Chính phủ có Quyết định số 134/2001/QĐ-TTg ngày 10/9/2001 phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển ngành thép đến năm 2010), ngành thép đã có những bước phát triển tương đối nhanh.

Bảng 1 – Năng lực sản xuất ngành thép (tấn)

	Năm 2001	Năm 2007
Năng lực luyện thép	350.000	3.400.000
Năng lực cán thép	2.000.000	6.400.000

Tính đến cuối năm 2007, năng lực luyện thép tăng gần 10 lần so với năm 2001, sản lượng tăng gấp 6 lần, năng lực cán thép tăng gấp 3 lần so với năm 2001. Tổng sản lượng thép cán năm 2007 đạt khoảng 4 triệu tấn.

Ngành thép Việt Nam đã cơ bản đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ về thép cán xây dựng, tôn mạ kẽm mạ màu, ống hàn cỡ nhỏ và một phần nhu cầu về thép lá cán nguội của thị trường trong nước. Mục tiêu phát triển của ngành thép vì vậy vẫn là đáp ứng tối đa nhu cầu trong nước và tăng cường xuất khẩu khi có năng lực.

3.1.2. Năng lực sản xuất thép?

- Đối với sản phẩm thép:

Hiện Việt Nam có khoảng 25 doanh nghiệp và trên 50 cơ sở sản xuất nhỏ sản xuất cán thép với chủng loại thép cán dài (tổng công suất của các cơ sở này theo thiết kế khoảng 6,4 triệu tấn/năm) và thép dẹt (công suất 600.000 tấn/năm với thép dẹt cán nguội, hiện đang xây dựng nhà máy thép cán nóng công suất 2 triệu tấn/năm).

Trình độ công nghệ ngành cán thép chia làm 3 nhóm:

- nhóm các nhà máy hiện đại, sử dụng công nghệ và thiết bị hiện đại của nước ngoài, chiếm khoảng 20% đến 25% tổng công suất cán hiện có.
- nhóm các nhà máy trung bình, sử dụng các công nghệ và thiết bị của các nước như Trung quốc, Đài Loan, chiếm khoảng 55% đến 65% tổng công suất cán hiện có.
- nhóm các nhà máy lạc hậu qui mô rất nhỏ, sử dụng thiết bị tự chế tạo trong nước, chiếm khoảng 15% đến 20% tổng công suất cán hiện có;

- Đối với phôi thép:

Hiện có khoảng 14 doanh nghiệp sản xuất phôi thép với công suất thiết kế đạt hơn 2 triệu tấn/năm, đáp ứng khoảng 30% nhu cầu nguyên liệu phôi để cán thép, số còn lại nhập khẩu từ nước ngoài (chủ yếu từ Trung Quốc).

Việt Nam đang phấn đấu nâng cao tỷ lệ phôi sản xuất trong nước lên 70% trong thời gian tới thông qua việc đầu tư mới và thực hiện mở rộng các dự án sản xuất phôi thép hiện có; tăng cường hiệu quả công tác quản lý tài nguyên quặng sắt, hạn chế xuất khẩu quặng thô (thời gian gần đây nhà nước đã tăng thuế xuất khẩu đối với quặng sắt).

3.1.3. Tình hình nhập khẩu thép hiện nay?

Hàng năm Việt nam vẫn phải nhập khẩu một khối lượng lớn thép các loại, bao gồm:

- Các loại thép mà sản xuất trong nước chưa đáp ứng đủ nhu cầu: thép nguyên liệu dẹt cán nóng (thép tấm dày, lá và băng cuộn cán nóng), thép hình cỡ lớn, thép đặc chủng, thép hợp kim chất lượng cao;
- Đối với thép xây dựng, mặc dù trong nước dư thừa công suất sản xuất nhưng do thép ngoại có ưu thế về giá nên thép xây dựng vẫn được nhập khẩu, chủ yếu từ Trung Quốc.

Bảng 2 – Tình hình nhập khẩu thép

	Năm 2006	Năm 2007
Tổng lượng nhập khẩu	5,7 triệu tấn	8 triệu tấn
Tổng kim ngạch nhập khẩu	2,94 tỷ USD	5,11 tỷ USD

Tổng lượng phôi thép nhập khẩu	1,94 triệu tấn	2,15 triệu tấn
Tổng kim ngạch nhập khẩu phôi thép	750,5 triệu USD	1,1 tỷ USD
Nguồn gốc thép nhập khẩu	Trung Quốc (trên 50%), Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Thái Lan, Nga	

3.1.4. Năng lực cạnh tranh của ngành thép?

Thép là ngành sản xuất có tốc độ phát triển tương đối nhanh và là ngành trọng yếu trong nền kinh tế quốc dân. Cụ thể:

- Mức tăng về sản lượng bình quân hàng năm của ngành thép trong 10 năm trở lại đây đạt gần 20%;
 - Sản xuất thép đáp ứng được khoảng 55% nhu cầu nội địa (sản lượng đảm bảo đáp ứng nhu cầu tiêu thụ thép xây dựng và một số sản phẩm gia công sau cán).
- Mặc dù năng lực cạnh tranh đã có cải thiện đáng kể nhưng ngành thép Việt Nam vẫn còn rất nhiều hạn chế:

- **Sự phát triển về đầu tư và sản xuất thép tăng nhanh nhưng thiếu bền vững** (đầu tư ồ ạt, dàn trải, mất cân đối cung cầu, quá tập trung vào lợi nhuận ngắn hạn, phá vỡ quy hoạch);
- **Năng lực cạnh tranh thấp so với các nước trong khu vực** (sản xuất quy mô nhỏ, dây chuyền lạc hậu, phân tán; chi phí đầu vào, chi phí sản xuất cao hơn trung bình chung của thế giới);
- **Công nghệ lạc hậu** : các nhà máy nhỏ lạc hậu và trung bình hiện chiếm khoảng 75-80% tổng công suất cán (các nhà máy hiện đại chỉ chiếm khoảng 20-25%); công nghệ chủ yếu vẫn là gia công cán thép, nguyên liệu cho sản xuất chủ yếu nhập được nhập khẩu từ bên ngoài;
- **Chủng loại và cơ cấu sản phẩm không đa dạng** : Tập trung chủ yếu vào lĩnh vực thép xây dựng, thép dẹt cán nóng (thép tấm, lá và băng cuộn cán nóng), thép hình cỡ lớn, thép đặc chủng và thép hợp kim chất lượng cao chủ yếu phải nhập khẩu.

- **Công tác dự báo hạn chế** (doanh nghiệp không có hệ thống thông tin độc lập để dự báo biến động thị trường nhằm phục vụ cho công tác điều hành sản xuất kinh doanh).

3.1.5. Việt Nam đã cam kết gì trong WTO về thuế quan đối với sản phẩm thép nhập khẩu?

Thép là một trong những ngành mà trong quá trình đàm phán gia nhập WTO được nhiều đối tác đàm phán quan tâm. Theo cam kết của Việt Nam trong WTO, Việt Nam đã đồng ý cam kết cắt giảm và ràng buộc ở mức thuế suất hiện hành của hơn 700 dòng thuế liên quan đến mặt hàng sắt thép và các sản phẩm từ sắt thép nhập khẩu từ tất cả các nước thành viên WTO.

Bảng 3 - Tổng quan về các cam kết trong WTO đối với sắt thép

TT	Mặt hàng	Thuế suất MFN trước khi gia nhập (%)	Cam kết với WTO		
			Khi gia nhập (%)	Cuối cùng (%)	Thời hạn thực hiện
1.	Thuế suất bình quân cả biểu thuế	17,4	17,2	13,4	Chủ yếu sau 3-5 năm
2.	Thuế suất bình quân sản phẩm công nghiệp	16,7	16,2	12,4	Chủ yếu sau 3-5 năm
3.	Thuế suất bình quân sản phẩm sắt thép	7,5	17,7	13,0	5-7 năm
4.	Thép xây dựng	10	20-40	15-25	2014
5.	Phôi thép	5	20	10	2014

Mức cắt giảm về thuế nhập khẩu đối với ngành thép trong khuôn khổ WTO về cơ bản ngang bằng với mức cắt giảm bình quân chung của toàn bộ Biểu thuế. Mức thuế suất trần cho thép xây dựng và phôi thép theo các cam kết trong WTO đều ở mức cao hơn mức thuế suất thực tế đang áp dụng.

Như vậy, việc thực hiện cắt giảm thuế theo các cam kết trong WTO tuy có làm giảm mức bảo hộ so với ngành thép, song về cơ bản ngành thép vẫn là trong một số các ngành được duy trì mức bảo hộ tương đối cao. Về cơ bản trong những năm tới các doanh nghiệp của ngành thép sẽ không phải chịu tác động của các cam kết trong WTO. Đặc biệt, thuế suất đối với các sản phẩm chủ yếu của ngành thép Việt Nam đang sản xuất như hiện nay vẫn còn cao hơn mức thuế MFN hiện tại. Do vậy, trong thời gian một số năm, việc thực hiện các cam kết về thuế quan trong WTO chưa ảnh hưởng nhiều đến ngành thép.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng trên thực tế, do phần lớn nhập khẩu sắt thép của Việt Nam là từ Trung Quốc và các nước ASEAN (được hưởng mức thuế nhập khẩu theo cam kết CEPT/AFTA và ACFTA, thấp hơn so với thuế nhập khẩu theo WTO) nên việc này không có nhiều ý nghĩa. Nói cách khác, tác động của cam kết thuế quan trong WTO đối với ngành thép không lớn bằng tác động của các cam kết khu vực mà Việt Nam đã ký kết và thực hiện từ năm 2005, 2006.

3.1.6. Triển vọng của chính sách bảo hộ ngành thép bằng thuế nhập khẩu ?

Theo các cam kết gia nhập WTO và các cam kết khu vực, việc bảo hộ ngành thép chủ yếu được thực hiện thông qua thuế quan.

Tuy nhiên, thực tế điều hành chính sách thuế nhập khẩu đối với mặt hàng sắt thép trong hai năm qua cho thấy công cụ bảo hộ này có hiệu quả rất hạn chế. Do giá sắt thép và nguyên liệu trên thị trường thế giới liên tục tăng cao, Nhà nước không những không tăng thuế mà còn giảm nhiều hơn so với cam kết để thực hiện mục tiêu bình ổn giá. Vì vậy các doanh nghiệp cần tính đến các giải pháp cạnh tranh khác hơn là trông đợi vào việc bảo hộ thông qua cam kết thuế nhập khẩu cao.

3.1.7 Doanh nghiệp ngành thép cần làm gì để hội nhập thành công khi ra nhập WTO?

Về lý thuyết, việc gia nhập WTO tạo cơ hội cho các doanh nghiệp trong ngành thép Việt Nam mở rộng thị phần tiêu thụ sản phẩm (do các nước thành viên WTO phải cho sản phẩm Việt Nam hưởng thuế nhập khẩu MFN), có cơ hội tiếp thu công nghệ sản xuất thép và phương pháp quản lý hiện đại, tạo điều kiện tiếp cận nguồn vốn mới.

Tuy nhiên, hội nhập cùng với việc từng bước xoá bỏ hàng rào thuế quan cũng đã đặt ra nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp trong ngành thép Việt Nam. Thách thức còn lớn hơn khi mà phần hàng rào thuế quan được duy trì cũng không có nhiều ý nghĩa (như phân tích tại Câu 5).

Vì vậy, để hội nhập thành công, trước hết là để cạnh tranh có hiệu quả trên thị trường nội địa, các doanh nghiệp cần lưu ý ít nhất các vấn đề sau đây:

- **Về nguồn nguyên liệu:** chủ động đầu tư sản xuất thượng nguồn (khai thác quặng sắt làm nguyên liệu cho luyện thép và cán ra sản phẩm); đầu tư cho chiến lược phát triển các cơ sở cung cấp phôi thép (nhằm tự sản xuất được phôi thép với giá thành thấp ở trong nước).
- **Về tổ chức sản xuất:** đổi mới công nghệ sản xuất, nâng cao hiệu quả của việc sử dụng các yếu tố sản xuất đầu vào nhằm hạ thấp giá thành sản phẩm, giảm giá bán.
- **Về sản phẩm:** Đầu tư sản xuất nguồn nguyên liệu, đổi mới thiết bị, chuyển hướng đầu tư sang sản xuất các sản phẩm mới (thép cuộn cán nóng, thép tấm, tôn mạ kẽm, mạ màu...).
- **Về marketing:** Chú trọng phát triển năng lực marketing, xây dựng hình ảnh và củng cố sức mạnh cho các nhãn hiệu thép Việt Nam trên thị trường Việt Nam; xây dựng các mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng bao gồm các khách hàng cuối cùng và các nhà phân phối.
- **Về nguồn nhân lực:** Phát triển đội ngũ nhân lực có năng lực chuyên môn cao, phối hợp chặt chẽ với các trường đại học, viện nghiên cứu, các trường dạy nghề để đào tạo cán bộ có trình độ chuyên môn cao, thích ứng với công nghệ hiện đại; chú trọng công tác nghiên cứu và phát triển, gắn nghiên cứu với triển khai thực hiện.

3.2 Phương hướng quản lý về việc nhập khẩu sắt thép của nước ta

Thứ nhất, đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ đội ngũ cán bộ làm công tác xuất nhập khẩu nói chung và phục vụ hoạt động nhập khẩu thép nói riêng.

Sự tồn tại và phát triển của bất cứ Công ty nào cũng bắt nguồn từ yếu tố con người. Các phòng kinh doanh hiện nay có độ ngũ cán bộ kinh doanh tương đối hoàn chỉnh, hầu hết đã qua đào tạo đại học chính quy hoặc tại chức về nghiệp vụ kinh doanh và ngoại ngữ. Tuy nhiên kinh doanh xuất nhập khẩu không những yêu cầu về trình độ nghiệp vụ cao mà còn các yếu tố khác như kinh nghiệm, khả năng

giao tiếp, sự phản ứng nhạy bén trước những biến động của thị trường. Thực tế là một số các cán bộ có kinh nghiệm thực tế trong kinh doanh nhưng lại hạn chế về trình độ ngoại ngữ, còn các bộ trẻ lại thiếu kinh nghiệm thực tế. Do yêu cầu của hoạt động kinh doanh nhập khẩu cần phải nâng cao chất lượng và hiệu quả làm việc của đội ngũ cán bộ làm công tác kinh doanh nhập khẩu là rất cần thiết.

Xây dựng một cơ cấu nhân sự hợp lý phát huy được tính năng động sáng tạo của mỗi các nhân cũng như khai thác được nguồn lực chất xám của đội ngũ kinh doanh nhập khẩu.

Thứ hai, duy trì các mối quan hệ với khách hàng, đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại và tìm kiếm đối tác mới.

Thiết lập được mối quan hệ bạn hàng cung cấp rộng khắp là rất quan trọng tạo nguồn hàng ổn định và chất lượng. Hiện nay Việt Nam mới chỉ có quan hệ với một số bạn hàng truyền thống như Đức, Nhật Bản, Trung Quốc, Singapo, trước sự biến động phức tạp của thị trường thép thì cần phải tìm kiếm các đối tác mới. Nước ta phải có chính sách và giải pháp để mở rộng mối quan hệ với bạn hàng, khai thác tốt các bạn hàng hiện nay. Các giải pháp cụ thể mà Việt Nam cần phải tiến hành với bạn hàng là nghiên cứu tìm hiểu kỹ các thông tin về môi trường kinh tế - chính trị - luật pháp của các nước bạn hàng nhằm tạo cơ sở cho việc đàm phán ký kết hợp đồng, dự đoán được xu hướng biến động của thị trường cung cấp thép, thiết lập mối quan hệ rộng khắp đối với các nhà cung cấp ở mỗi nước bạn hàng, thường xuyên cập nhật thông tin về năng lực sản xuất, quy mô và khả năng cung ứng của mỗi nhà cung cấp. Từng bước mở rộng danh mục nhà cung cấp thép trong thời gian tới. Xúc tiến thăm dò thị trường, tìm hiểu tập hợp thông tin về thị trường thép của các nhà cung cấp lớn như Trung Quốc, Đức, Nhật Bản,...

Tìm kiếm các đối tác trong khu vực để tận dụng chi phí về vận chuyển.

Thứ ba, đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường bằng cách duy trì, củng cố thị trường cũ, mở rộng thị trường mới.

Thứ tư, tăng cường bổ sung, huy động nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu bằng cách huy động nguồn vốn từ bên ngoài, tham gia thị trường chứng khoán.

Thứ năm, xây dựng mạng lưới phân phối đa dạng và ổn định

Thứ sáu, tăng cường công tác liên doanh, liên kết với các công ty khác trong hoạt động nhập khẩu thép.

Thứ bảy, Hoàn thiện quy trình nhập khẩu thép:

-Hoàn thiện theo hướng chuyên môn hoá để giảm bớt các chi phí với các nghiệp vụ hải quan

-Hoàn thiện quá trình lựa chọn thị trường và ký kết hợp đồng

- Hoàn thiện quá trình giao nhận và vận chuyển hàng từ cảng
- Nâng cao năng lực thuê tàu vận chuyển và mua bảo hiểm
- Hoàn thiện quy trình thanh toán và thủ tục thanh toán

Thứ tám, Hạ thấp chi phí lưu thông phân phối thép nhập khẩu và mở rộng các hình thức huy động vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

3.3 Những kiến nghị đối với Nhà nước và Tổng Công ty Thép

Một là, cần hoàn thiện các văn bản pháp quy, chính sách và biểu thuế nhập khẩu thép và có những thông báo kịp thời tức là hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật và đơn giản hoá thủ tục hành chính liên quan đến nhập khẩu

Hai là, hỗ trợ cung cấp thông tin về thị trường thép trên thế giới và trong nước về tình hình sản xuất, nhu cầu, sự biến động của thị trường thép,....

Ba là, hỗ trợ đào tạo cán bộ nghiên cứu thị trường, có trình độ am hiểu luật pháp, nghiệp vụ, ngoại ngữ.

Bốn là, tổ chức các cuộc hội thảo, hỗ trợ vốn, tăng cường liên doanh liên kết giữa các thành viên trong hoạt động nhập khẩu thép.

Năm là, phát triển hệ thống đường xá cầu cảng bến bãi.

Sáu là, tạo môi trường công bằng và xử lý nghiêm minh khi có vi phạm.

KẾT LUẬN

Xu thế toàn cầu hoá hiện nay đã và đang diễn ra mạnh mẽ, phân công lao động quốc tế ngày càng sâu sắc, không một quốc gia nào có thể phát triển mà không hoà nhập với xu thế hiện nay. Thương mại quốc tế là tất yếu khách quan, sự giao lưu trao đổi buôn bán giữa các quốc gia, các thành phần kinh tế ngày càng sâu rộng.

Sau các chương trên, hẳn chúng ta đã có một cái nhìn khá toàn diện về hoạt động nhập khẩu mặt hàng sắt thép từ thị trường Trung Quốc của Việt Nam trong những năm gần đây từ lý thuyết nghiên cứu cho đến thực tiễn.

Trong thời gian qua ngành nhập khẩu mặt hàng sắt thép đã đạt được những thành công nhất định góp phần đáp ứng nhu cầu tiêu thụ thép trong nước. Tuy nhiên hoạt động kinh doanh nhập khẩu thép không tránh khỏi những khó khăn trước mắt cũng như lâu dài do những biến động về môi trường kinh tế, chính trị nói chung và sự biến động của thị trường thép nói riêng, sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ cạnh tranh. Chính vì vậy, để khai thác tiềm năng và lợi thế nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh nhập khẩu sắt thép không những cần có sự nỗ lực hoàn thiện của ngành mà còn cần có sự hỗ trợ từ phía Hiệp hội, Nhà Nước.

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hiện nay, mặc dù có nhiều chuyển biến tích cực song vẫn còn nhiều mặt hạn chế như áp lực lạm phát tăng cao, sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam còn kém, mức tiết kiệm trong nước còn rất thấp, thiếu vốn đầu tư, tỷ lệ thất nghiệp vẫn còn cao, nhập siêu vẫn kéo dài...

Với sự hướng dẫn nhiệt tình của thầy giáo bộ môn kinh tế ngoại thương - thầy **Dương Văn Báo**, em đã hoàn thành xong bài tập lớn về vấn đề “ *Tìm hiểu cơ chế, chính sách quản lý nhập khẩu sắt thép từ thị trường Trung Quốc và định hướng trong những năm tới khi Việt Nam thực hiện đầy đủ những cam kết của WTO*”. Em đã rất cố gắng tìm hiểu, học tập và nghiên cứu để hoàn thành bài tập thầy đã giao, tuy chỉ là đề cập nhỏ trong vấn đề lớn. Bài tập của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự giúp đỡ của thầy và các bạn để bài tập của em được hoàn chỉnh hơn.

Em xin chân thành cảm ơn thầy!

