

C

ác số liệu về XNK thống kê được trong 2 năm gần đây cho thấy xu hướng đi xuống sau thời kỳ gia tăng mạnh mẽ trong các năm 88, 89, 90, kim ngạch xuất khẩu năm 1991 chỉ bằng 65% so với năm 1990 và năm 1992 chỉ bằng 80% so với năm 1991. Sự sút giảm không chỉ diễn ra ở mặt hàng gạo mà còn ở rất nhiều mặt hàng trong đó một số mặt hàng có nguồn gốc sản xuất tại địa phương như các loại đậu, bắp, chiếu, đã mất hẳn trong danh mục xuất khẩu. Tình hình này có lẽ còn kéo dài vì cho đến nay vẫn chưa có một sự chuẩn bị nào về kế hoạch đầu tư thay thế lỗ hổng đã mất.

Để khôi phục và phát triển ngành này, cần phải điều chỉnh lại thị trường xuất khẩu, xây dựng chiến lược mặt hàng và tổ chức các công ty kinh doanh.

1. Điều chỉnh thị trường

Các thị trường truyền thống cũ mang tính chuyên khẩu hiện nay không còn là nơi hàng xuất khẩu của VN đi vào như trước đây. Hàng hóa xuất khẩu của VN ngày nay không phải là con số mạnh mún như trước, do vậy thị trường xuất khẩu cũng phải được đánh giá, xem xét lại.

Điều chỉnh thị trường là phải điều chỉnh thói quen mua bán, hay tập quán thương mại đã hình thành nghĩa là phải đào tạo lại đội ngũ cán bộ làm thương mại.

2. Xây dựng một số mặt hàng chủ lực

Để tỉ lệ xuất khẩu đạt 20% trên GDP của tỉnh đến năm 2000 thì kim ngạch xuất khẩu phải đạt trung bình 100 - 120 triệu USD mỗi năm (tỉ lệ trung bình 3 năm 89, 90, 91 là 20% riêng năm 90 trên 25%) đó sẽ là con số không bao giờ có nếu cứ duy trì cơ cấu và cách làm việc như hiện nay, nhưng có thể đạt tới nếu có sự chuẩn bị tốt.

Các nghiên cứu về xuất khẩu hiện nay cho thấy tổng hợp tất cả những mặt hàng mà tỉnh Đồng Tháp đang có và duy trì được mức độ hiện nay thì kim ngạch xuất khẩu cũng chỉ đạt 20 triệu USD/năm. Có phần đầu lăm thì cũng không quá 40 triệu USD/năm trong đó gạo phải chiếm từ 20-25 triệu USD. Điều đó cho thấy là cần phải có sự đầu tư để thay đổi cơ cấu xuất khẩu. Sự thay đổi ấy chỉ có thể diễn ra chủ yếu là trong khu vực công nghiệp và dịch vụ mà thôi.

- Nhóm may và dệt

Ngành may hiện nay có công suất theo thiết kế là 5 triệu sản phẩm khả năng có thể gia tăng đến 10 triệu sản phẩm/năm để tận dụng lao động và các nhà xưởng đang có. Nếu 10 triệu sản phẩm đó chỉ gia công xuất khẩu thì doanh thu không quá 4 triệu

USD/năm, nếu xuất khẩu thành phẩm thì doanh thu có thể đạt 30-40 triệu USD. Nhu cầu nguyên liệu cho bản thân nó có thể từ 20-25 triệu USD, thậm chí từ 5-10 triệu USD/năm.

Các tính toán cho thấy xuất khẩu thành phẩm hiệu quả sẽ tăng thêm từ 10-15% so gia công đơn thuần. Thế nhưng để làm được điều đó đòi hỏi phải có nguồn vốn lưu động dồi dào, phải có hệ thống các dịch vụ cung cấp phụ liệu và cuối cùng, quan trọng hơn hết hiệu quả sẽ là cao nhất nếu nguồn vải do trong nước cung cấp.

Ngành dệt không tham gia trực tiếp xuất khẩu sản phẩm nhưng nó sẽ gián tiếp xuất khẩu bằng cách cung cấp nguyên liệu cho ngành may. Nhu cầu nhập vải giờ đây thay đổi bằng nhập khẩu sợi. Tương lai không xa khi ngành hóa dầu VN phát triển thì nhu cầu nhập khẩu sợi sẽ giảm hẳn, thậm chí xuất khẩu sẽ gia tăng.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TĂNG KIM NGẠCH XUẤT NHẬP KHẨU TỈNH ĐỒNG THÁP?

VÕ HÙNG DŨNG

- Nhóm sản phẩm dâu tằm

Các tài liệu nghiên cứu của bộ môn dâu tằm trường Đại học Nông lâm tiến hành và một số thực nghiệm gần đây ở Đồng Tháp cho thấy so với vùng Bảo Lộc, Lâm Đồng, mặc dù tơ tằm nuôi ở Đồng Tháp cho chất lượng thấp (giá trị chỉ bằng 30-50% so với ở Bảo Lộc) nhưng do năng suất lá dâu cao gấp 2-3 lần nên doanh thu tính trên 1 ha là tương đương (thậm chí cao hơn nếu được chăm sóc tốt) và hiệu quả cao hơn so với trồng lúa hoặc trồng mía.

Đất có thể trồng dâu ở Đồng Tháp vào khoảng 20.000 ha nhưng chỉ cần đạt 1/2 con số này cũng đủ gây ra sự biến đổi lớn về cơ cấu trong tỉnh.

Con đường để gia tăng tổng sản phẩm và kim ngạch xuất khẩu cũng như thu hút lao động từ ngành này là có nhiều triển vọng. Nếu tổ chức tốt từ trồng dâu nuôi tằm, ương tơ, và đưa một phần vào dệt lụa, may mặc thì kim ngạch xuất khẩu tăng thêm từ 40-50 triệu USD. Nhưng hiệu quả của ngành này càng về sau càng tùy thuộc lớn vào việc gia tăng hàm lượng vốn. Nếu không gia tăng vốn đầu tư vào công nghiệp ương tơ, dệt lụa, may mặc thì nó chỉ là một ngành nông nghiệp cung cấp nguyên liệu, tuy thu hút được nhiều lao động nhưng nó vẫn là một ngành có nhiều may rủi và đầy bất trắc.

- Nhóm chế biến thực phẩm

Nhóm này có thể không mang lại sự gia tăng lớn lao trong kim ngạch

xuất khẩu nhưng nó là sự gắn bó với hoạt động nông nghiệp vốn có. Sự phát triển ngành này sẽ giảm bớt sự may rủi và bất ổn của ngành nông nghiệp nguyên liệu. Triển vọng nhất trong ngành này chỉ còn là gà thịt, bởi thịt vịt thì nhu cầu có giới hạn, thịt heo thì phải bỏ thêm nhiều vốn đầu tư cho ngành chế biến. Tôm thì có hạn về thị trường nguyên liệu. Các chế biến khác như bún, bánh, nấm... giá trị không lớn, riêng nước quả thì không có triển vọng. Nếu đầu tư cho ngành chăn nuôi, thức ăn gia súc tận dụng những cơ sở đang có và đầu tư bổ sung để hoàn thiện ngành này tới đa cũng chỉ mang lại 20 triệu USD xuất khẩu năm.

Tổng hợp 3 nhóm nói trên, cùng với mặt hàng gạo, kim ngạch xuất khẩu có thể đạt từ 100 - 120 triệu USD vào năm 2000. Hiển nhiên, điều này đòi hỏi một lượng vốn đầu tư không nhỏ, và đó cũng chỉ là những công việc trước

mắt triển khai từ đây đến năm 1997 để gặt hái kết quả vào năm 2000. Những việc phải lo từ đây đến năm 1995 và triển khai sau 1995 để chuẩn bị cho những bước phát triển sau năm 2000 là các ngành công nghiệp có hàm lượng vốn không cao, nhưng đòi hỏi trình độ kỹ thuật cao hơn và đội ngũ những nhà thương mại nhạy bén, tinh tế. Đó là các ngành sản xuất đồ chơi, đồ điện và điện tử thông dụng trong đời sống và sinh hoạt, đồ nhựa, sản phẩm từ gỗ, hàng mỹ phẩm thông dụng và được phẩm.

3. Tổ chức các công ty xuất nhập khẩu trong tỉnh

Chỉ xây dựng từ một đến hai doanh nghiệp nhà nước có quy mô để đảm nhận những công việc kinh doanh và đóng vai trò đầu tàu thực hiện trực tiếp các công việc do Nhà nước giao. Còn lại nên có biện pháp đặc biệt để hỗ trợ và khuyến khích các công ty nhỏ (công ty cổ phần, công ty TNHH, công ty doanh nghiệp tư nhân...) buôn bán xuất nhập khẩu. Doanh số của từng công ty này có thể không lớn, nhưng tổng hợp nhiều công ty sẽ có con số không nhỏ. Sự năng động của các công ty này sẽ làm khởi sắc hoạt động sản xuất, kinh doanh trong tỉnh thông qua vai trò đơn đặt hàng và sự thu hút các khách hàng cùng du khách từ các nơi về. Những bài học thành công của Hồng-Kông và Đài Loan từ loại hình này là điều đáng lưu ý nhất ♣