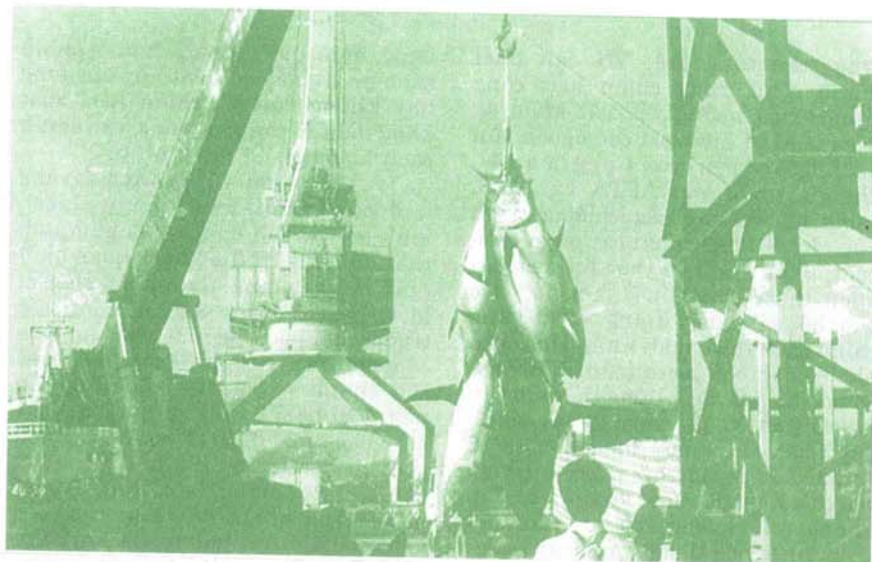




phát triển với dự kiến trong giai đoạn 1996-2000 nâng mức xuất khẩu bình quân đầu người từ 70 USD/1 người như hiện nay lên đến 200 USD/1 người vào năm 2000, đưa tốc độ xuất khẩu bình quân hàng năm tăng 28%. Đến năm 2010 nâng kim ngạch xuất khẩu tăng 8 lần so với năm 2000 (2) và chiếm khoảng 50% GDP. Trên cơ sở thực hiện chiến lược này Việt Nam kỳ vọng sẽ cải thiện được cán cân thanh toán, hạn chế được nhập siêu ở mức an toàn cho phép (3), kim ngạch xuất khẩu sẽ trang trải được phần lớn nhu cầu nhập khẩu; qua đó đảm bảo kim ngạch nhập khẩu tăng 8,5 lần so với năm 2000 và năm 2010.

Với mục tiêu nặng nề như vậy, đòi hỏi nhà nước phải có những nỗ lực trong việc hoạch định các chính sách cho phù hợp.

Trước đây, các nhà kinh tế đã

SỬ DỤNG CÁC CÔNG CỤ TÀI CHÍNH ĐỂ ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU

Thạc sĩ SỬ ĐÌNH THÀNH

Cho đến nay, lịch sử phát triển của kinh tế thế giới đã trải qua các mô hình công nghiệp hóa như:

- Mô hình công nghiệp hóa kiểu cổ điển;
- Mô hình công nghiệp hóa theo cơ chế kế hoạch tập trung;
- Mô hình công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu;
- Mô hình công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu.

Và cũng chính sự phát triển của kinh tế thế giới cho thấy, chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu hiện là mô hình tỏ ra thuyết phục nhất, bởi lẽ qua mô hình này:

- Lợi thế so sánh sẽ được phát huy ở mức cao nhất, đặc biệt các nước đang phát triển có lợi thế về lao động và tài nguyên. Khai thác và đẩy mạnh xuất khẩu các ngành có hàm lượng cao về các yếu tố sản xuất đó có thể thu được ngoại tệ, qua đó trả được nợ nước ngoài, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế, đáp ứng nhu cầu nhập khẩu về công nghệ và đầu tư mở rộng sản xuất, tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển một bước cao hơn.

- Tạo ra động lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước với thị trường quốc tế, đồng thời tạo ra những cơ hội cho những doanh nghiệp trong nước nắm bắt những thay đổi trên thị trường quốc tế về công nghệ.

- Đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng thị trường tiêu thụ, kích thích sản xuất trong nước phát triển.

Với những ưu thế đó, trong hơn 2 thập kỷ qua các nước Đông Á thực hiện mô hình công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu đã tạo nên sự thần kỳ về tăng trưởng kinh tế. Như đánh giá của Quỹ tiền tệ quốc tế, trong lịch sử kinh tế thế giới từ sau chiến tranh thế giới thứ 2 người ta chưa tìm thấy

một nước nào phát triển nhanh nền kinh tế mà không dựa vào hệ thống thương mại quốc tế. Hơn 10 năm qua, Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, bình quân 8,5% năm, cũng là nhờ có sự đóng góp tích cực của hoạt động xuất khẩu với tốc độ tăng bình quân hàng năm hơn 25%. Trong giai đoạn tới, với mục tiêu đuổi kịp các nước trong cùng khu vực về mật kinh tế vào những năm đầu của thế kỷ 21, tất yếu VN cũng phải thực hiện chiến lược hướng về xuất khẩu để đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Cho đến nay, các văn kiện chính thức của Đảng và Nhà nước về mặt kinh tế đã khẳng định mô hình công nghiệp hóa của VN về cơ bản là mô hình công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu. Mô hình này đã cho thấy: "giữ vững độc lập tự chủ đi đôi với việc mở rộng hợp tác quốc tế, đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ với nước ngoài, xây dựng nền kinh tế mở cửa, hướng mạnh về xuất khẩu, đồng thời thay thế nhập khẩu bằng những sản phẩm trong nước sản xuất có hiệu quả..." (1). Phát triển xuất khẩu là vấn đề có ý nghĩa lớn cả trước mắt và lâu dài, nhất là khi Việt Nam tham gia AFTA, hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

Mục tiêu của Việt Nam trong chiến lược hướng về xuất khẩu là phấn đấu đạt một nền ngoại thương

quan niệm chính sách can thiệp của Nhà nước vào thị trường là đặc trưng của mô hình công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu, còn trong mô hình công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu thì mang đậm sắc thái của cơ chế thị trường tự do hoàn toàn. Thế nhưng kinh nghiệm của các nước thành công về kinh tế cho thấy, trong mô hình công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu vai trò của chính phủ lại được đề cao hơn bao giờ hết. Bởi lẽ, để có được mức xuất khẩu tăng trưởng với tốc độ cao đòi hỏi các hoạt động sản xuất hàng xuất khẩu và kinh doanh xuất khẩu phải có những bước chuyển mình tích cực về cơ cấu và chất lượng. Hơn thế nữa, trong mô hình công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu bên cạnh khai thác lợi thế so sánh tuyệt đối (tức là những ưu thế hiện có của nền kinh tế, như: tài nguyên, lao động...) còn phải tạo ra lợi thế so sánh tương đối, nghĩa là những lợi thế có thể tạo ra từ trong đầu tư phát triển con người, nghiên cứu và phát triển công nghệ, xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ cho hoạt động xuất khẩu... Chính những điểm này đòi hỏi phải có sự can thiệp mạnh mẽ của nhà nước. Nói cách khác, trong quá trình quản lý vĩ mô nền kinh tế nhà nước cần phải có những chính sách kinh tế tích cực để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu của nền kinh tế phát triển, đặc biệt là chính sách sử dụng

các công cụ tài chính để tạo ra các đòn bẩy điều tiết các hoạt động kinh tế.

Nhìn chung, chính sách sử dụng các công cụ tài chính hướng về xuất khẩu chủ yếu phải tập trung vào các chính sách sau:

- Hoàn thiện môi trường kinh tế vĩ mô để sử dụng linh hoạt công cụ tỷ giá hối đoái phục vụ tốt hơn cho hoạt động xuất khẩu.

Vấn đề có tính đột phá và quyết định để thực hiện thành công chiến lược hướng về xuất khẩu là Việt Nam phải ổn định hóa môi trường kinh tế vĩ mô, để tiến tới loại trừ các nhân tố gây cản trở việc tự do hóa thương mại và tạo điều kiện cho tỷ giá hối đoái vận hành có lợi cho xuất khẩu.

Kinh tế học vĩ mô đã xác định rằng, tỷ giá hối đoái là loại giá đầy nhạy cảm và uy lực nhất trong chính sách hướng về xuất khẩu. Trên thực tế tất cả các nước thực hiện chiến lược hướng về xuất khẩu, đều có khuynh hướng không để đồng tiền nội tệ lên giá quá cao nhằm đẩy mạnh hơn nữa xuất khẩu hàng hóa ra bên ngoài.

Đành rằng trong giai đoạn này, Việt Nam cần phải khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài và tăng cường nhập khẩu máy móc, vật tư nguyên liệu để phát triển sản xuất trong nước. Song song với điều đó, nếu nhà nước đặt trọng tâm của chính sách tỷ giá hướng vào việc khuyến khích đầu tư của các doanh nghiệp, đặc biệt các doanh nghiệp có vốn nước ngoài, nhằm phục vụ cho xuất khẩu thì chắc chắn cần cân thanh toán thương mại sẽ được cải thiện hơn thay vì hướng vào khai thác thị trường trong nước. Thế nhưng trên thực tế điều này hoàn toàn đã không thực hiện được. Trong năm 1997, xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đạt 1,1 tỷ USD (nhưng nhập khẩu lại ở mức 2,7 tỷ USD) với tốc độ tăng là 20%, thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước là 31%, trong khi mức tăng sản lượng công nghiệp là 20,4%, cao gấp 2 lần so với mức tăng sản lượng của doanh nghiệp trong nước (4). Do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tiêu thụ trên thị trường trong nước những khối lượng hàng hóa lớn và giá bán thấp hơn nhiều so với hàng cùng loại sản xuất trong nước, buộc các doanh nghiệp trong nước phải giảm giá bán mới có thể tiêu thụ được, thậm chí không ít các sản phẩm phải bán với giá thấp hơn giá thành.

Từ thực trạng trên, vậy thử hỏi liệu chính sách tỷ giá với mức tỷ giá thực cao quá lâu có đủ mức tin cậy để thực hiện thành công chiến lược hướng về xuất khẩu trong tương lai hay không? Với xu hướng đồng vốn nước ngoài đổ vào trong nước tiếp tục

tăng trên tổng thể, VN cần phải thành công trong chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu để "tiêu hóa" có hiệu quả các nguồn vốn nước ngoài. Điều quan trọng hơn nữa, khi gia nhập vào AFTA và WTO, trong khuôn khổ của chương trình hợp tác, VN buộc phải cắt giảm thuế xuất, nhập khẩu và thực hiện ưu đãi miễn thuế, giảm thuế... khi đó, việc bảo hộ sản xuất trong nước bằng chính sách thuế xuất, nhập khẩu gần như bị hạn chế hoàn toàn. Như vậy, để bảo hộ sản xuất, đồng thời khuyến khích xuất khẩu, công cụ tài chính duy nhất tỏ ra hữu hiệu hơn cả là chính sách tỷ giá phải được xây dựng sao cho có lợi cho xuất khẩu và bù đắp những ảnh hưởng bất lợi của tiến trình tự do hóa thương mại gây ra đối với các doanh nghiệp trong nước.

Trong bối cảnh đồng tiền các nước chung quanh có xu hướng giảm giá mạnh, và các nước đó đang trong nỗ lực khôi phục lại nền kinh tế sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ bằng việc củng cố và đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, VN cứ để đồng tiền Việt Nam bị băng cứng, chắc chắn sẽ làm giảm sút mạnh sức cạnh tranh của hàng hóa trong nước trên thị trường quốc tế và nguy cơ suy thoái kinh tế không thể không trách khỏi. Giảm giá đồng tiền tất nhiên sẽ tăng áp lực lạm phát và tăng mức trả nợ vay nước ngoài. Điều đó có thể ngăn chặn được, nếu nhà nước chủ động đặt sự phá giá đó trong sự thành công tạo lập môi trường kinh tế vĩ mô ổn định bằng việc giảm bội chi ngân sách, kiểm soát việc mua bán ngoại tệ với mục đích đầu cơ, điều chỉnh cân bằng cán cân thanh toán; hoàn thiện các công cụ của chính sách tiền tệ như: dự trữ bắt buộc, lãi suất tái chiết khấu, thị trường mở phù hợp với cơ chế thị trường để kiểm soát chặt chẽ khối lượng tiền cung ứng và thu hút mạnh mẽ các nguồn vốn nhàn rỗi của xã hội vào hệ thống ngân hàng, qua đó thỏa mãn tối đa nhu cầu vốn đầu tư phát triển của xã hội. Khi đó lạm phát không còn là vòng xoáy thường trực để lôi cuốn nền kinh tế rơi vào khủng hoảng kinh tế, đồng thời kiểm soát chặt chẽ các khoản nợ nước ngoài, ứng dụng các nghiệp vụ giao dịch ngoại tệ, như: hợp đồng forward, swap... để ổn định hóa các khoản nợ vay nước ngoài.

- Thực hiện hỗ trợ, khuyến khích các hoạt động xuất khẩu dựa trên cơ cấu kinh tế hợp lý.

Trong chính sách tài chính - tiền tệ, bên cạnh chính sách tỷ giá các chính sách ưu đãi miễn giảm thuế, hỗ trợ vốn tín dụng ưu đãi, bảo hiểm... đã trở thành những bộ phận không thể tách rời của chiến lược tổng thể nhằm thúc đẩy xuất khẩu.

Song điều quan trọng hơn, chính sách hỗ trợ này có phát huy tác dụng hay không đối với chiến lược xuất khẩu điều đó còn phụ thuộc vào chính sách lựa chọn cơ cấu kinh tế.

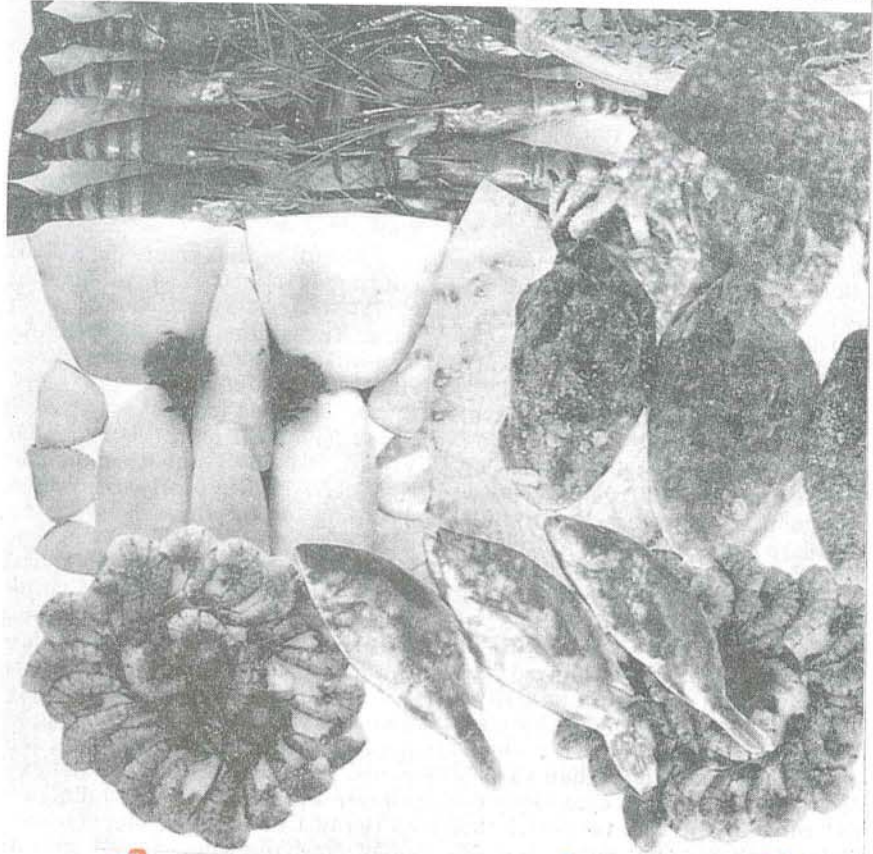
Về cơ cấu vùng: Do mỗi vùng kinh tế có những điều kiện tự nhiên, kinh tế - xã hội khác nhau nên hình thành những lợi thế khác nhau nhất định. Chẳng hạn, thành phố Hồ Chí Minh là nơi tập trung phần lớn các trường đại học, các nhà khoa học của cả nước thì sản phẩm thể hiện lợi thế của thành phố phải là những sản phẩm có hàm lượng công nghệ, chất xám cao như: điện tử, phẩm mềm vi tính..., chứ không thể nào là những sản phẩm về nông, lâm, hải sản. Về những sản phẩm này nên tạo điều kiện cho các địa phương có tiềm năng khai thác và trực tiếp xuất khẩu. Chỉ có như vậy, mới tránh được sự mua bán lòng vòng, tranh mua tranh bán đẩy giá thành hàng hoá xuất khẩu lên quá cao, ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thương trường quốc tế và tạo điều kiện cho mỗi vùng, địa phương phát huy được thế mạnh của mình. Vì thế trong chiến lược xuất khẩu nhà nước cần có chính sách điều chỉnh lại cơ cấu vùng, coi đây là giải pháp cơ bản để thúc đẩy phát triển kinh tế của các vùng, các địa phương, đồng thời rút bớt được khoảng cách chênh lệch về tốc độ tăng trưởng giữa thành thị và nông thôn như hiện nay.

- Về cơ cấu ngành: Chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu của Việt Nam phải có tính đặc thù riêng biệt so với các nước; cần phải tính toán và lựa chọn kỹ lưỡng để đạt mục tiêu tổng thể cao về kinh tế. Lựa chọn đúng cơ cấu ngành không những phát huy được lợi thế cạnh tranh mà còn nuôi dưỡng tiềm năng của nền kinh tế. Những ngành mà thị trường tiêu thụ trong nước có triển vọng phát sinh nhu cầu lớn và chi phí đầu tư, vận chuyển quá cao không phát huy được lợi thế trong cạnh tranh trên thương trường quốc tế có lẽ không cần hướng vào xuất khẩu. Với lợi thế so sánh tuyệt đối của VN về nguồn tài nguyên và lực lượng lao động thì những ngành nghề có hàm lượng cao về các yếu tố sản xuất ấy, như: may mặc, đồ gia dụng, giày thể thao, lắp ráp cơ khí, điện tử, dụng cụ thể thao, nông, lâm, hải sản cần phải được hỗ trợ tài chính, tín dụng để phát triển xuất khẩu. Ngoài việc ưu đãi miễn giảm thuế (thuế xuất khẩu, thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp...), nhà nước nên khẩn trương thành lập quỹ tín dụng xuất khẩu để cấp tín dụng ưu đãi và bảo lãnh xuất khẩu; lập và sử dụng đúng mục đích quỹ bảo hiểm xuất khẩu đối với những mặt hàng quan trọng, có

khối lượng xuất khẩu lớn... Bên cạnh thực hiện chính sách hỗ trợ, khuyến khích, cần thành lập quỹ khen thưởng để khen thưởng đúng mức các doanh nghiệp xuất khẩu mặt hàng mới, sản phẩm chất lượng cao, sản phẩm khó xuất khẩu, mở được thị trường mới đối với những sản phẩm xuất khẩu quan trọng. Song song với việc khuyến khích các ngành nghề chế biến xuất khẩu, các doanh nghiệp đầu tư sản xuất ra những mặt hàng là tư liệu sản xuất để chế biến hàng xuất khẩu cũng cần được hưởng ưu đãi miễn thuế, giảm thuế nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế VAT và những ưu đãi về vay vốn...

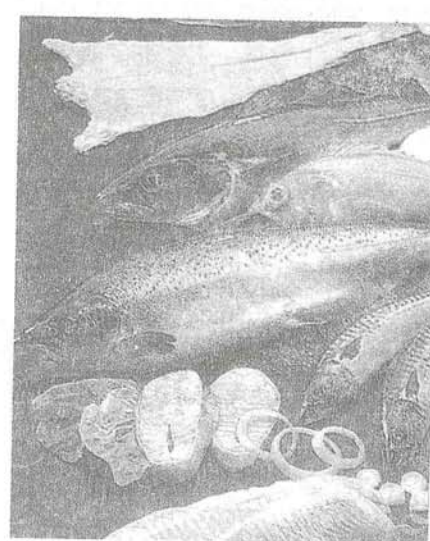
Đi đôi với việc phát huy những ngành nghề lợi thế tuyệt đối, đã đến lúc Việt Nam cần phải chú trọng khai thác triệt để lợi thế so sánh tương đối bằng việc huy động tối đa các nguồn vốn của xã hội để đầu tư thỏa đáng hơn vào việc đào tạo nhân tài, phát triển nguồn nhân lực, nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ, xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ cho xuất khẩu... Có như vậy, trong tương lai không xa Việt Nam mới có lợi thế hơn trên thương trường quốc tế trong nhiều ngành công nghiệp nặng và một số ngành công nghệ cao...

Về cơ cấu thành phần kinh tế: Cần khuyến khích thành lập các hiệp hội ngành hàng, như hiệp hội ngành dệt may, cà phê, cao su, gạo... để phối hợp hỗ trợ, tăng cường sức cạnh tranh trên thương trường quốc tế; đẩy mạnh cải cách doanh nghiệp nhà nước trong lĩnh vực xuất khẩu phù hợp với môi trường cạnh tranh và bảo vệ lợi ích quốc gia; cho phép các doanh nghiệp sản xuất thuộc mọi thành phần kinh tế được trực tiếp tham gia xuất khẩu qua nhiều loại hình như: mậu dịch, hợp tác, gia công, tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu, xuất khẩu chính ngạch hoặc tiểu ngạch; khuyến khích phát triển các trung tâm nghiên cứu thị trường và dịch vụ cung cấp thông tin để hỗ trợ tốt nhất cho hoạt động xuất khẩu. Nhà nước phải hỗ trợ một phần kinh phí cho các hoạt động này, phần còn lại các doanh nghiệp phải trả dưới hình thức trực tiếp hay gián tiếp sau khi đã thâm nhập vào thị trường ở nước ngoài ■



TRIỂN VỌNG XUẤT KHẨU HÀNG THỦY SẢN CỦA VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG LIÊN MINH CHÂU ÂU

Thạc sĩ NGUYỄN THỊ THU HƯƠNG



1. Chúng ta đều biết, Liên minh châu Âu (EU) được thành lập theo Hiệp định Roma ngày 25 tháng 3 năm 1957. Đây là một trong ba trung tâm kinh tế lớn của thế giới bên cạnh Nhật Bản và Mỹ, với hơn 375 triệu dân, chiếm 31% ngoại thương thế giới, có tốc độ tăng trưởng kinh tế từ năm 1993 - 1998 bình quân là 3%/năm và dự kiến đến năm 2010 đạt từ 3 - 5%/năm. Các nước thuộc liên minh châu Âu là các quốc gia có nền kinh tế phát triển mạnh với: công nghệ hiện đại và có thu nhập cao. EU là một thị trường có sức mua lớn và thống nhất thuế quan. Riêng đối với mặt hàng thủy sản, hàng năm EU chiếm tới 40% nhập khẩu toàn thế giới. Mức tiêu thụ bình quân đầu người là 17kg/năm và tăng dần hàng năm khoảng 3%. Trong đó thị trường chính là Anh, Pháp, Đức, Ý,

(1) Công nghiệp hóa hiện đại hóa VN đến năm 2000, nhà xuất bản KHXH; HN 1996, trang 201.
(2) Thương mại - môi trường và phát triển bền vững ở VN, Nxb Chính trị quốc gia, 1998, trang 265
(3) Theo nghiên cứu thế giới mức giới hạn an toàn của nhập siêu so với GDP là không vượt quá 8% GDP.
(4) Nghiên cứu kinh tế số 273 tháng 2.1998 trang 4.