

NHỮNG CÓN ĐİA CHẨN TRONG THÁNG 1.95

DANH ĐỨC

Trong tháng 1 vừa qua, có thể xem vụ phá giá đồng peso của Mexico và vụ động đất tàn phá khu vực Kobe của Nhật Bản như là hai cơn địa chấn kinh tế tài chánh làm rung chuyển "ngôi làng thế giới".

CHẤM DỨT HUYỀN THOẠI "PÉPÉ LA TÁNG TRƯỞNG MEXICO"

Đến hết tuần lễ thứ nhất của tháng 2, TT Mỹ Clinton vẫn loay hoay trong việc tháo gỡ mớ bong bóng khủng hoảng kinh tế tài chánh của Mexico, một cuộc khủng hoảng bắt đầu từ ngày 20.12.94 khi Mexico quyết định thả nổi tỷ giá đồng peso.

Hôm thứ sáu 3.2.95, sáu nước châu Âu vẫn chưa chấp thuận kế hoạch của Mỹ đưa ra nhằm cho Mexico vay 18 tỷ USD tín dụng mà trước đó IMF đã chính thức quyết định. Lý do mà châu Âu đưa ra là do kế hoạch này được đưa ra quá vội vã nên các nước này không kịp nghiên cứu chi tiết của bản kế hoạch. Washington cũng thừa nhận đã chỉ tham khảo châu Âu vào giờ chót song do nhu cầu hành động nhanh chóng nên Mỹ phải vội vàng đề ra kế hoạch này. Dấu sao thì Mexico vẫn còn một "cái phao cứu cấp" cuối cùng tức là phiên họp của các bộ trưởng tài chánh cùng các thống đốc ngân hàng trung ương các nước G7 nhóm tại Toronto vào cuối tuần. Song, nếu nhớ lại rằng kế hoạch cho vay tín dụng này đã được đưa ra từ cuối tháng 12.94, thì khó có thể nói rằng châu Âu đã không có đủ thì giờ nghiên cứu. Đây chỉ là một cái cớ thoái thác, nếu không là từ khước toàn bộ số 18 tỷ USD nói trên thì ít nhất cũng là một phần. Châu Âu có những lý do để không hỗ trợ TT Clinton: cơ bản vì Mexico là thành phần của NAFTA chứ không phải của E.U. Sự sụp đổ kinh tế tài chánh của Mexico tuy có gây dao động trên các thị trường chứng khoán châu Âu và cả ở Đông Nam Á song đó chỉ là những dao động có tính cách nhất thời mà nguyên nhân là do những phản ứng dây chuyền của các nhà đầu tư hay đầu cơ tài chánh Mỹ Nhật vào thị trường chứng khoán Mexico - Mỹ, Nhật là hai nước đầu tư nhiều nhất vào

đây - những thiệt hại của các nhà đầu tư Mỹ, Nhật ở đây buộc họ phải tái bố trí lại cơ cấu đầu tư của họ trên toàn cầu. Thành ra, chỉ không đầy một tuần sau vụ khủng hoảng đợt hai, tức sau khi chính phủ Mexico đưa ra một chính sách kinh tế kiểm soát hóm 3.1.95, mọi việc đã đầu lại vào đấy trên các thị trường tài chánh. Mặt khác, nếu quả thực Mexico có phải sụp đổ, thì chính NAFTA phải trả giá chứ không phải E.U.

Có thể rút tĩa được gì từ "bài học" phát triển và định hướng phát triển của Mexico?

Tất cả bắt đầu hôm 20.12.94 khi Ngân hàng trung ương Mexico thả nổi tỷ giá đồng peso, một biện pháp được chờ đợi từ lâu, từ thời cựu TT Salinas, song ông này, vào lúc gần mãn nhiệm kỳ đã trì hoãn rồi giao lại cho người kế vị mình là TT Zedillo, ngó hầu vẫn giữ được một thành tích biểu khả quan giúp cho ứng cử viên Zedillo cùng thuộc đảng cầm quyền PRI nhiều thuận lợi trong cuộc tranh cử. Thành tích biểu mà cựu TT Salinas tự hào như sau: duy trì được một tốc độ tăng trưởng hàng năm là 2,9%, một tỉ lệ khá cao ở bán cầu này - đưa lạm phát từ 160% vào đầu nhiệm kỳ xuống còn dưới 10% - tư nhân hoá ngân hàng và các xí nghiệp quốc doanh - thu hút được vốn đầu tư nước ngoài lên đến 50 tỷ USD, cao gấp rưỡi dưới thời vị tiền nhiệm cùng đảng PRI là ông Madrid Hurtado - ít lâu sau khi lên cầm quyền đã giảm nợ nước ngoài được 20% trên tổng số 100 tỷ USD do việc các nước chủ nợ gia hạn thanh toán và do việc điều tiết số ngân khoản thu được từ việc tư nhân hoá sang ngân sách chi trả nợ nước ngoài. Tóm lại, đây là một khuôn mẫu "học trò ngoan" của IMF.

Song đến năm 1992 đã bắt đầu xuất hiện những dấu hiệu báo trước không lành mạnh khi thị trường tài chánh Mexico đã tạm ổn định, giới đầu tư tập trung vào thị trường tài chánh với những lãi suất dành cho những vụ ký thác ngắn hạn có lãi suất quyền rũ hơn là trực tiếp đầu tư cho sản xuất có tính cách dài hạn. Năm 1992 đó, tỷ trọng đầu tư sản xuất giảm 16% chỉ trong vòng 10 tháng cuối năm. Hậu

quả có thể được nhìn thấy ngay trên thị trường nhân dụng: số công ăn việc làm mới đã không đi kèm theo tất cả những thành quả kinh tế ban đầu của TT Salinas. Tỉ lệ thất nghiệp từ 4% năm 1988 khi ông Salinas lên cầm quyền đã tăng lên 6,5%. Theo các nghiệp đoàn, con số này lại cao hơn nhiều: hơn 13,5 triệu người trên tổng số hơn 80 triệu dân ít nhiều bị thất nghiệp đồng thời tình trạng thiếu lao động tăng hơn năm 1988 đến 41%. Nếu như đầu tư nước ngoài đã thu hút được một số lao động đáng kể thì ngược lại nơi đại bộ phận dân số thành thị (60% dân số) trong khu vực kinh tế "phi chính thức", tức dân số lao động không tính trong khu vực ăn lương theo các tiêu chuẩn của B.I.T. (Tổ chức lao động quốc tế), lại không được hưởng một chút lợi lộc nào từ những dự án đầu tư của nước ngoài, tính trong góc độ nhân dụng. Số dân đó, tiếp thay lại chiếm đến 40% dân số lao động. Ngay cả trong lĩnh vực lao động chính thức, lương tối thiểu cũng đã sụt giảm giá trị đến 32,6%. Trên tổng thể, mãi lực thực tế chung của người dân Mexico giảm phân nửa so với 10 năm trước. Để chế ngự lạm phát, chính phủ Salinas đã đóng băng lương bổng. Điều này càng khiến cho khoảng cách xã hội càng gia tăng. Nếu, trong cái nhìn "thành tích biểu", TT Salinas đã có thể tự hào rằng trong nhiệm kỳ của ông, số tỷ phú (đôla) của Mexico đã lên đến 24 người, thì ngược lại khó có thể trả lời được gì trước câu hỏi: tại sao lại có đến 40 triệu người dân Mexico đang phải sống dưới mức nghèo khổ? Từ năm 1992, cán cân thanh toán của Mexico lại rơi vào tình trạng thâm thủng 20 tỷ USD/năm. Lúc đó, trữ kim của Mexico còn là 20 tỷ USD. Với lượng trữ kim đó, TT Salinas còn có thể mưu tính phá giá đồng peso vốn đã ở trên tỷ giá thực sự của nó. Song ông đã không làm điều này, ngược lại ông đã mưu tìm một lối ra khác: gia nhập NAFTA với Mỹ và Canada trong hy vọng sẽ nhờ mở cửa biên giới của thị trường mà thu hút được vốn đầu tư nước ngoài và nhờ đó mà giải quyết được công ăn việc làm.

Trong thực tế của một năm qua kể từ khi NAFTA được thành lập, phép lạ này đã không xảy ra. Các nhà đầu tư đã không nhảy vào như mong muốn trong những điều kiện bất ổn tài chánh và xã hội. Có một cái gì đó khập khểnh trong quyết định gia nhập NAFTA. Có phải khi đem một nền kinh tế với tổng sản lượng đầu người là 4.230 đôla (Mexico) hoà nhập với những nền kinh tế với tổng sản lượng cao gấp 4,5 lần là Mỹ (27.400 USD) và Canada (20.800 USD), thì hiện tượng chán hoà sẽ xảy ra như theo nguyên lý bình giao nhau của vật lý hay đây sẽ là một sự nuốt chửng? Trong khi đó, nếu bỏ đi yếu tố địa lý thuộc cùng Bắc bán cầu với Mỹ

và Canada, thì Mexico chỉ đáng nằm trong khối MESCOSUR của các nước châu Mỹ latinh vốn cùng bản sắc văn hoá và đồng đẳng hơn về mặt kinh tế. Tổng sản lượng đầu người của Mexico ngang ngửa với Brazil (4050 USD) thậm chí còn thua cả Argentina (9030 USD). Ngay cả trong Liên hiệp châu Âu, các nước như Hi Lạp, Tây Ban Nha... nay cũng đã cảm thấy mình thua thiệt trong một cuộc chơi có vẻ như là bình đẳng do cùng một luật chơi - một luật chơi rất chặt chẽ với một Ủy ban châu Âu đóng vai trò hành pháp, với một nghị viện châu Âu đóng vai trò lập pháp và tài phán giải quyết những mâu thuẫn tranh tụng. Đơn giản vì trong bất cứ một cộng đồng kinh tế nào, kẻ yếu kém nhất trong việc biến những tiềm năng, tài nguyên của mình thành hàng hoá với giá thành hạ nhất nhờ bởi những tiến bộ cao nhất trong quản lý, trong dây chuyền sản xuất, trong nghiên cứu và triển khai, kẻ đó sẽ phải "đổ vỏ" cho người khác "ăn ốc".

Định hướng phát triển kinh tế sao cho những lợi lộc không chỉ thuộc về một thiểu số, chuẩn bị tiềm lực sản xuất và quản lý qua đào tạo trước khi gia nhập một khối kinh tế, một thị trường chung nào chính là thách thức đối với bất cứ một chính phủ nào. Và trên hết, khi thực lực kinh tế mà hình ảnh cụ thể là cán cân thanh toán thâm thung hay thặng dư vẫn chưa là kha quan, thì càng cần phải tạo được một tâm lý tiết kiệm thực sự được hình thành từ những biểu thuế xuất nhập khẩu hợp lý đánh thức một bộ phận dân chúng đang "vung tay quá trán".

ĐỘNG ĐẤT TẠI KOBÉ

Có thể nhìn thấy vụ động đất tại Kobé trong một góc độ khác góc độ thương tâm khiến trên 5.000 người thiệt mạng, hàng vạn người bị thương, hàng mấy trăm ngàn người không nhà không cửa, thiệt hại vật chất lên đến hơn 100 tỷ đôla.

Đài RFI sáng 28.1 đã đưa ra những nhận xét sau: "Sau những giờ phút hốt hoảng, người dân Nhật tự hỏi "Chúng ta đã đóng thuế để làm gì khi, sau một thảm hoạ như thế, chính quyền đã to ra kém hiệu quả trong việc triển khai cấp cứu và cứu trợ." Sau cơn "xốc" của tuần trước người dân Nhật nay bước vào giai đoạn phân tích và rơi vào trong một cuộc khủng hoảng khác: khủng hoảng niềm tin. Những người trẻ, chưa từng nếm qua cảnh động đất với qui mô như thế, càng ngẫm nghĩ hơn về sự mong manh của sự thịnh vượng của đất nước của họ mà từ hai năm qua hàng xuất khẩu không ngừng suy giảm, mà công ăn việc làm ngày càng trở nên lung lay, qua rồi những ngày tháng hoàng kim của "một công việc làm cho một công ty trong suốt một đời" như thể hệ cha ông của họ" ❀

VỀ ẢNH HƯỞNG CỦA THỎA ƯỚC GATT SAU VÒNG ĐÀM PHÁN URUGUAY

Với sự nhất trí cao của Thượng viện Mỹ vào ngày 1.12.1994, Quốc hội Mỹ đã hoàn tất thủ tục pháp lý về việc áp dụng thỏa ước Gatt và đã chuyển cho Tổng thống phê chuẩn và ban hành. Tập văn bản tới 2.000 trang này quá dài và phức tạp nên ít có dân biểu và nghị sĩ, và số doanh nhân lại còn ít hơn nữa, hiểu biết tường tận về những thay đổi mà thỏa ước này đem lại. Nói cho gọn thì thỏa ước này sẽ:

- Thành lập Tổ chức thương mại thế giới có quyền quyết định trừng phạt thương mại đối với quốc gia thành viên nào vi phạm GATT,
- Giảm mức thuế quan trong nội bộ 124 nước ký kết khoảng một phần ba,
- Xóa bỏ hạn ngạch xuất nhập khẩu (quota), mặc dù có thể dùng thuế biểu xuất nhập khẩu thay thế cho quota, nhưng biểu thuế này cũng phải rút giảm từng bước,
- Yêu cầu mọi quốc gia ký kết bảo vệ bằng sáng chế, bản quyền, bí mật kinh doanh và nhãn hiệu,
- Xóa bỏ yêu cầu cao về bộ phận sản xuất tại địa phương đối với những mặt hàng như xe hơi chẳng hạn.

Những công ty kinh doanh Mỹ sẽ hưởng sự rút giảm thuế nhập khẩu. Việc rút giảm này sẽ cho phép các nhà nhập khẩu và kinh doanh hàng nhập khẩu hạ chi phí của mình, đồng thời khiến xuất khẩu của Mỹ cạnh tranh mạnh hơn tại những thị trường trước đây có thị hành bảo hộ mậu dịch.

Những công ty Mỹ phải cạnh tranh với hàng nhập, trong một số trường hợp, sẽ bị hàng nhập cạnh tranh mạnh hơn, vì thuế quan Mỹ cũng phải rút giảm. Đồng thời, những điều khoản của GATT liên quan tới những biện pháp tiết giảm nhập khẩu, chẳng hạn các biện pháp chống xuất khẩu phá giá (bán tổng tháo hàng hóa sang nước khác - *dumping*) hay đánh thuế nhập khẩu bù trừ, sẽ khiến việc tiết giảm này sẽ khó thực hiện hơn trong một số trường hợp, hoặc dễ thực hiện hơn trong một số trường hợp khác.

Nhiều thay đổi mới khác trong luật kinh doanh sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của các doanh nghiệp vốn hoạt động trong ngoại thương hoặc đang cạnh tranh với hàng nhập. Hiểu rõ luật làm ăn trở nên vấn đề cốt tủy để cạnh tranh hữu hiệu trong trật tự doanh thương quốc tế mới do GATT tạo ra và đã bắt đầu có hiệu lực từ 1.1.1995.

Thí dụ, các công ty Mỹ phải quyết định ngay về tác động ngắn và dài hạn của GATT trên thị trường cho sản phẩm của mình. Do quyết định của thỏa ước GATT, thuế quan đánh trên hàng nhập cạnh tranh sẽ được giảm tới 10 hoặc 15 phần trăm. Mức rút giảm đó sẽ ảnh hưởng lớn tới tình hình cạnh tranh và buộc các công ty phải có chiến lược mới, hoặc phải thay đổi tận gốc chiến lược hiện nay, để có thể tiếp tục bán được hàng.

Vạch ra những gì GATT ảnh hưởng tới hoạt động của một công ty, đòi hỏi một sự phân tích phức tạp về những tác động qua lại đa phương của nó. Công ty nào làm công việc này sớm sẽ có lợi thế chiến lược rõ rệt so với những công ty chưa hiểu tường tận về những ảnh hưởng của GATT đối với việc làm ăn của mình.

Để giúp các công ty thực hiện cuộc phân tích tỉ mỉ này, nhóm thực hành thương mại quốc tế, hợp tác với Nathan Associates, đã triển khai một mô hình thực tập thương mại gọi là TradeSim. Mô hình này dùng các dữ liệu về giá cả, sản xuất nội địa, xuất nhập khẩu để tính toán những tác động về giá cả, lưu lượng và thị phần của bất kỳ thay đổi khả năng nào trong thuế biểu. Mô hình sẽ là công cụ hoạch định dài hạn và hữu hiệu, có thể áp dụng cho mọi ngành và mọi khu vực.

Muốn biết thêm chi tiết về thỏa ước GATT và các qui định về thực hiện nó, xin liên hệ với văn phòng Washington của Công ty Stroock & Stroock & Lavan, điện thoại: 202/452 - 9250, Facsimile: 202/293 - 2293 ❀

PHẠM VIÊM dịch