

đòi hỏi của kinh tế thị trường có điều tiết. Những quan hệ kinh tế theo kiểu cũ giữa các đơn vị kinh tế trong nước- mọi việc sản xuất, trao đổi, khối lượng, chủng loại giá cả v.v... đều do nhà nước sắp đặt sẵn trên cơ sở các nghị định thư dài hạn và hàng năm đã tỏ ra lạc hậu, gây cản trở rất lớn đến sự phát triển mang tính năng động, sáng tạo và có hiệu quả của các đơn vị này. Việc tìm kiếm ra những con đường mới trong quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước được đặt ra như một tất yếu và đang hết sức cấp bách trong quá trình đổi mới kinh tế ở mỗi nước nhằm tiếp tục nâng quan hệ hợp tác của chúng ta lên một tầm cao mới của sự bình đẳng, hiệu quả và cùng có lợi.

Trong công cuộc săn tìm những giải pháp mới này, các trường đại học kinh tế của mỗi nước- nơi tập trung hàng trăm cán bộ khoa học có trình độ - đang hợp tác chặt chẽ với các nhà quản lý kinh tế ở các ngành, các cấp đơn vị sản xuất kinh doanh tiến hành nhiều công trình nghiên cứu khoa học và thực tiễn nhằm phát hiện ra những mô hình hợp lý nhất, những hình thức tổ chức hay nhất, các kiểu quan hệ có hiệu quả nhất giữa hai nước.

Hôm nay, trong cuộc hội thảo quốc tế với chủ đề quan hệ hợp tác và liên doanh trực tiếp Việt Nam- Liên Xô, các nhà khoa học và quản lý kinh tế Việt Nam chúng ta sẽ có dịp tìm hiểu những quan điểm, những suy nghĩ về vấn đề này ở các nhà khoa học Liên Xô có mặt tại đây, và ngược lại, chúng ta cũng sẽ trao đổi với các giáo sư kinh tế Liên Xô những giải pháp và kiến nghị của mình. Với tinh thần khoa học nghiêm túc, chúng ta sẽ lắng nghe nhau, trao đổi và tranh luận với nhau một cách thẳng thắn và cởi mở để cùng tìm ra được của nói chung, đề xuất với nhà nước, với các cấp và các ngành hữu quan của hai nước vì lợi ích chung của mối quan hệ hợp tác lâu dài giữa hai nước trên nền tảng mới của nền kinh tế thị trường có điều tiết mà chúng ta đang tiến tới. Do đó, cuộc hội thảo này, chẳng những mang tính chất khoa học, mà còn chứa đựng những vấn đề cấp thiết của thực tiễn cuộc sống; hi vọng nó mang lại cho chúng ta, những cán bộ khoa học kinh tế cũng như các nhà quản lý kinh tế những điều bổ ích nhất định.

Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh xem cuộc hội thảo hôm nay như là một bước tiến xa hơn nữa, hoặc là một biểu hiện cụ thể và có kết quả hơn nữa trong quan hệ hợp tác giữa chúng tôi với trường Đại học Kinh tế quốc dân Plêkhanốp Matxcova, Trường Tài chính Leningrat và Trường Thương mại Matxcova. Tin chắc rằng với truyền thống, kinh nghiệm và tình cảm vốn có, chúng ta sẽ ngày càng hợp tác chặt chẽ hơn trong công tác đào tạo, nghiên cứu khoa học vì sự lớn mạnh, sự phát triển của mỗi trường chúng ta và vì vai trò, trách nhiệm không thể thoái thác được của hệ thống các trường kinh tế đối với sự đổi mới kinh tế của đất nước mình.

Cho phép tôi thay mặt Chủ tịch đoàn cuộc hội thảo tuyên bố khai mạc cuộc hội thảo quốc tế " Quan hệ kinh tế đối ngoại Việt Nam - Liên Xô: Quan hệ trực tiếp và tổ chức các xí nghiệp liên doanh".

Xin kính chúc sức khỏe các giáo sư Liên Xô, các đại biểu Việt Nam có mặt ở hội trường này, và xin cảm ơn sự chú ý của các đồng chí.

Chúc cuộc hội thảo thành công tốt đẹp.

NTX.

ĐỂ THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN

CÁC MỐI QUAN HỆ TRỰC TIẾP GIỮA

VIỆT NAM - LIÊN XÔ TRONG

ĐIỀU KIỆN MỚI

NGUYỄN THANH TOẠI
(Khoa KTTH)

ĐẠI HỘI VI ĐẢNG CSVN VÀ ĐẠI HỘI XXVII CSLX ĐÃ ĐÁNH DẤU NHỮNG THAY ĐỔI LỚN TRÊN CÁC MẶT: KINH TẾ, CHÍNH TRỊ VÀ XÃ HỘI CỦA HAI ĐẤT NƯỚC. MỘT TRONG NHỮNG NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM CÓ TÍNH CHẤT QUYẾT ĐỊNH ĐẾN KẾT QUẢ CỦA CÔNG CUỘC CẢI TỐ, ĐỔI MỚI HAI NƯỚC LÀ VIỆC CHUYỂN CƠ CHẾ. KINH TẾ TỪ CƠ CHẾ KẾ HOẠCH HOÁ TRỰC TIẾP QUẢN LÝ BẰNG PHƯƠNG PHÁP HÀNH CHÍNH MỆNH LỆNH SANG CƠ CHẾ THỊ TRƯỜNG CÓ ĐIỀU TIẾT VĨ MÔ. ĐIỀU NÀY ĐÃ LÀM THAY ĐỔI CĂN BẢN CÁC HÌNH THỨC GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG GIỮA HAI NƯỚC. HÌNH THỨC QUAN HỆ TRỰC TIẾP GIỮA CÁC XÍ NGHIỆP, TỔ CHỨC THƯƠNG NGHIỆP NGÀY Càng ĐƯỢC ÁP DỤNG RỘNG RÃI, VÀ NÓ SẼ LÀ HÌNH THỨC CHỦ YẾU TRONG GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG GIỮA HAI NƯỚC, THAY THẾ CHO HÌNH THỨC NGHỊ ĐỊNH THU NHÀ NƯỚC VỀ TRAO ĐỔI VÀ THANH TOÁN MẬU DỊCH.

Thực tiễn đã chứng minh các mối quan hệ kinh tế trực tiếp chỉ có thể

TIN KINH TẾ THẾ GIỚI

BẮC KINH: KỊCH BẢN MỚI CHO KẾ HOẠCH 5 NĂM LẦN THỨ 8



Nền công nghiệp sản xuất nhỏ
Gia tăng ở Trung Quốc

Những người nước ngoài tới Trung Quốc mùa thu năm nay phân nản rằng ít người có trách nhiệm chủ chốt đối thoại với mình. Ngay cả những Bộ có ít liên quan tới Á Vận hội, cũng giằng giải cho khách biết là "chúng tôi đang rất bận vì Thế vận"...

Thực ra, ai cũng biết các nhà lãnh đạo Trung Quốc đang phải gạt bỏ những trở ngại sống còn để thông qua trước trong các cơ quan lãnh đạo tối cao của đất nước kế hoạch 5 năm lần thứ 8.

Nhiều nhà quan sát nước ngoài cho rằng: Trung Quốc đang tính toán rất thận trọng việc sửa chữa các sai lầm về kinh tế những năm gần đây. Những cuộc họp quan trọng được tổ chức trong tháng 11, để rồi, theo giới chức cao cấp tiết lộ, thì vào tháng 12 này, phải có những quyết định quan trọng cho một con đường kinh tế khôn ngoan hơn.

Những công việc chuẩn bị cho các quốc sách lần này khá kín đáo đối với giới báo chí, nhưng từ tháng 8 đến nay, ít nhất cũng có 4 cuộc họp tầm cỡ quốc gia của các nhà kỹ thuật, kinh tế của Nhà nước và các khu vực công nghiệp lớn.

Người ta cho rằng các cuộc

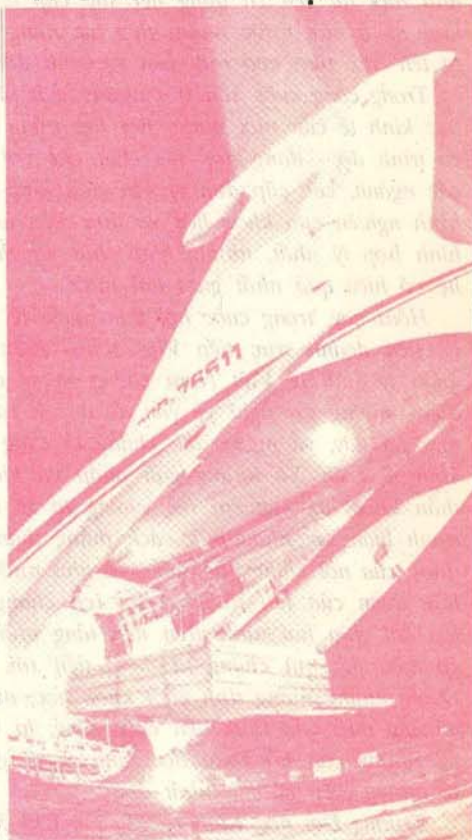
phát huy tác dụng đầy đủ của nó trên cơ sở các XN được trao quyền tự chủ đầy đủ về kinh tế, trong quan hệ ngoại thương, trong việc ký kết các hợp đồng trực tiếp và tổ chức liên doanh, liên kết.

Trước hết cần khẳng định rằng: việc áp dụng cơ chế kế hoạch hoá tập trung không phù hợp với tính chất và trình độ của quan hệ sản xuất ở cả hai nước đã làm biến dạng các quan hệ kinh tế, xuyên tạc các chỉ tiêu hiệu quả và hiện vật hoá đời sống kinh tế. Một trong những hậu quả của cơ chế quản lý hành chính mệnh lệnh là quan niệm lệch lạc về vai trò của hoạt động ngoại thương dưới CNXH. Hoạt động ngoại thương trong cơ chế này được xem như một công cụ bổ sung để cân đối các tỷ lệ kinh tế quốc dân: nhập khẩu được xem như là công cụ đảm bảo cung ứng những yếu tố thiếu hụt trong sản xuất, còn xuất khẩu là nhằm trả tiền cho những gì được nhập khẩu. Hay nói cách khác: khẩu hiệu chính của ngoại thương trong cơ chế này là "xuất để nhập". Do vậy rõ ràng nhập khẩu dưới dạng hiện vật tự nhiên được xem như là mục tiêu và xuất khẩu chỉ là công cụ đơn giản thanh toán cho phần nhập khẩu. Quan niệm về ngoại thương như vậy rõ ràng không thực hiện được mục tiêu cơ bản của nó là khai thác lợi thế tương đối (hay lợi thế so sánh) của mỗi nước trong giao dịch ngoại thương nhằm tạo điều kiện nâng cao hiệu quả SX trong nước trên cơ sở hợp lý hoá cơ cấu SX đến khả năng phân công lao động quốc tế. Điều này thể hiện rõ trong việc ký kết các hiệp định về trao đổi hàng hoá và thanh toán giữa các nước XHCN nói chung, và giữa VN và LX nói riêng. Do vậy để có thể tạo ra một sự chuyển biến về chất trong quan hệ ngoại thương giữa 2 nước, trong việc thúc đẩy phát triển các mối quan hệ trực tiếp, điều tiên quyết là phải thay đổi hoàn toàn quan niệm cũ về ngoại thương. Việc chuyển nền kinh tế sang cơ chế thị trường là cơ sở để thay đổi quan niệm đó.

Để thúc đẩy phát triển các mối quan hệ trực tiếp giữa hai nước Việt Nam-Liên Xô, theo tôi cần giải quyết các vấn đề lớn sau đây:

1/ Thay đổi quan niệm truyền thống về vai trò ngoại thương giữa các nước XHCN. Mục tiêu của ngoại thương phải là tận dụng lợi thế so sánh của

ĐỂ THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN CÁC MỐI QUAN HỆ TRỰC TIẾP GIỮA VIỆT NAM - LIÊN XÔ TRONG ĐIỀU KIỆN MỚI

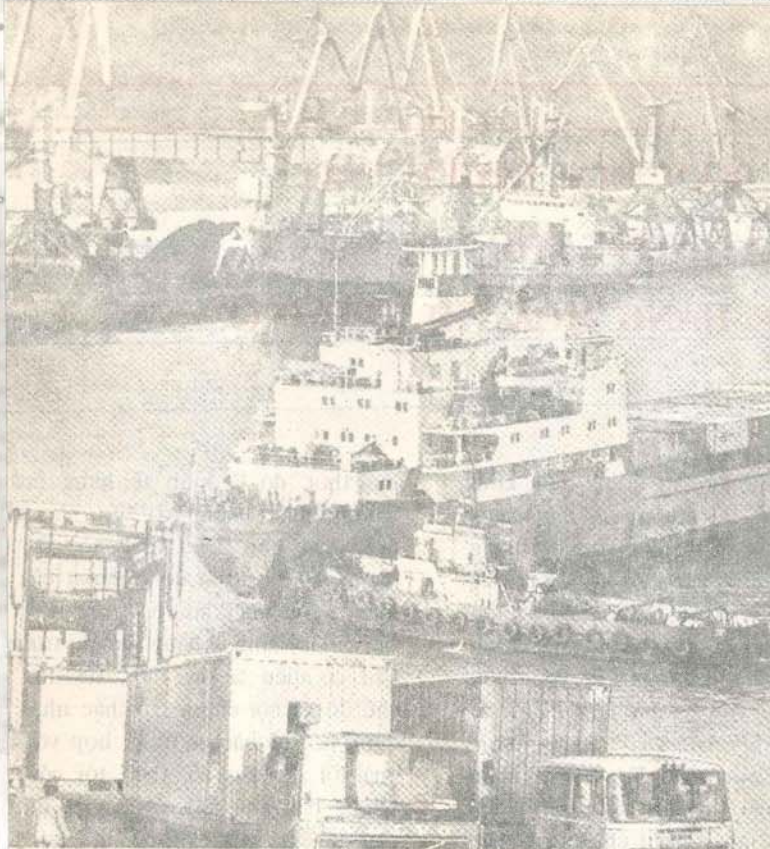


mỗi nước nhằm góp phần nâng cao hiệu quả SX trong nước trên cơ sở hợp lý hoá cơ cấu SX, có tính đến khả năng phân công lao động quốc tế.

2/ Động lực chính của các mối quan hệ trực tiếp chính là lợi ích trực tiếp của người xuất khẩu (nhập khẩu), do vậy đòi hỏi phải thật sự trao quyền tự chủ cho các XN. Để khai thác năng lực kinh doanh xuất nhập khẩu đòi hỏi không hạn chế việc trao đổi, mua bán về số lượng danh mục mặt hàng, cả trong việc lựa chọn bên tham gia ký kết hợp đồng.

3/ Một khi chủ thể của các mối quan hệ trực tiếp là những người SX và người tiêu dùng (mua) trực tiếp, tất yếu họ cũng là chủ thể trong việc xác định giá cả hợp đồng trên cơ sở

PHÁT TRIỂN KINH TẾ



thoả thuận. Có thể nói: chỉ có giá thỏa thuận mới thực hiện đầy đủ chức năng kích thích của giá cả. Thực tế giá thỏa thuận tác động trực tiếp đến việc hình thành cơ cấu mặt hàng phù hợp trong trao đổi và đáp ứng việc phản ánh quan hệ cung cầu. Xuất phát từ đặc điểm của các nước XHCN, giá thỏa thuận tuyệt nhiên không thể không tính đến giá quốc tế của cùng loại sản phẩm. Song điều này không có nghĩa là sao chép hoàn toàn giá quốc tế, mà giá quốc tế chỉ là cơ sở, chỉ là một trong những yếu tố phải tính đến khi xác định một mức giá thỏa thuận cụ thể khi ký kết hợp đồng. Bởi vì rõ ràng khi ký kết hợp đồng mua (bán) sản phẩm, các bên tham gia đều nghĩ đến khả năng tối thiểu để mua (hay bán) sản phẩm đó ở một nước thứ ba. Trong trường hợp đó, nếu không tính đến giá quốc tế thì hợp đồng sẽ mất đi ý nghĩa đối với một trong hai bên tham gia ký kết.

4/ Để khắc phục những nhược điểm do việc thanh toán hợp đồng thông qua rúp chuyển nhượng, trong khi đồng rúp có khả năng chuyển đổi chưa ra đời, mức giá thỏa thuận này được thanh toán bằng ngoại tệ có khả năng chuyển đổi.

5/ Một trong những trở ngại lớn là tình trạng thiếu thông tin về thị trường của cả phía Việt Nam lẫn Liên Xô. Trước đây nhiệm vụ này được giao cho phòng thương mại của hai nước, song thực tế, khối lượng thông tin về thị trường này rất nhỏ. Để khắc phục, cần giải quyết theo các hướng sau đây:

- Trước hết tăng cường vai trò thu thập và phổ biến thông tin thị trường của Phòng thương mại của hai nước.

- Thành lập trung tâm hay hiệp hội những người tham gia quan hệ trực tiếp giữa Việt Nam và Liên Xô, với nhiệm vụ thu thập thông tin và hoạch định chiến lược quan hệ trực tiếp giữa hai nước, các thành viên là các nhà xuất nhập khẩu.

- Tăng cường nghiệp vụ Marketing của CXN.

- Tham gia hội chợ bán hàng hay triển lãm.

6/ Trong điều kiện cơ chế thị trường đòi hỏi, phải có một hệ thống luật pháp bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia quan hệ trực tiếp.

NTT

(Trích tham luận đọc tại Hội thảo "Quan hệ kinh tế đối ngoại Việt Nam-Liên Xô", tổ chức tại Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh)

tranh luận nóng bỏng, nhưng có ích đã nổ ra, nhất là từ mùa thu năm 1988, khi Trung Quốc đã phải trượt đà vào lạm phát liên trong 4 năm, và sau sự kiện tháng 6 năm 89, khi có các cuộc bạo động của sinh viên.

Lạm phát ở Trung Quốc đã dẫn đến đến 1/3 số lượng xí nghiệp Nhà nước thua lỗ, hàng chục triệu người thất nghiệp, đất nước bị lao đao về tín dụng. Một chính sách tiết kiệm trữ tích là 150 tỷ đô la sẽ thắt chặt các nhu cầu tiêu dùng của nhân dân. Phải chăng đây là liều thuốc chữa bệnh lạm phát, trong công cuộc "điều chỉnh" đang diễn ra ở khắp đất nước Trung Hoa.

Tuy vậy, thu nhập quốc dân vẫn tăng: các đại lý ngân hàng tăng 31%, trong 6 tháng đầu năm nay. Trong 20 mặt hàng cơ bản cung cấp, có 3 sản phẩm tăng vọt nhu cầu mua: Máy thu hình màu, thịt heo, và hải sản. Trong khi đó, sản xuất xe đạp giảm 23%, thép tăng 9%, xe hơi giảm 21%.

Nhiều công trình xây dựng cơ bản bị bỏ dở, cho thấy rõ hiệu quả của cuộc "điều chỉnh". Hàng loạt các xí nghiệp nhỏ xuất hiện. Việc "Phi tập thể hoá" diễn ra từ năm 1980 ở Trung Quốc, nay vẫn gia tăng, dự kiến giảm 10% trong khu vực sản xuất nông nghiệp tập thể chuyển sang kinh tế tư nhân.

Trong tình hình chưa mấy sáng sủa như vậy, khuynh hướng kết hợp kinh tế có kế hoạch với nền kinh tế thị trường, đang chi phối mọi hoạt động kinh tế, tài chính, ngoại thương ở Trung Quốc.

Quy luật thị trường quả đang thử thách gay go các tính toán, và Trung Quốc, như nhà lãnh đạo Giang Trạch Dân tuyên bố mới đây: Dù tình huống nào xảy ra, Trung Quốc vẫn là xã hội chủ nghĩa...

(Bài của Jean Leclerc du Sablon viết từ Bắc Kinh 31/10/90 đăng trên Le Figaro - kinh tế)

SỚM NẮNG CHIỀU MƯA GIỮA HAI HÃNG ÔTÔ VOLVO- RENAULT

Báo Nhật "Nihon Keizai" vừa tiết lộ tin động trời là mới đầu tháng 11 này, hãng VOLVO (Thụy Điển) đã ký với hãng chế tạo xe hơi Nhật Mitsubishi hợp đồng sản xuất xe hàng năm 20 vạn chiếc tại Thụy Điển, khởi đầu từ năm 1993