

ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU VÀ TĂNG GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU CỦA HÀNG NÔNG SẢN VIỆT NAM



TRƯƠNG ĐÌNH TUYỂN
Nguyên Bộ trưởng Bộ Thương mại

Khủng hoảng tài chính thế giới và suy giảm kinh tế toàn cầu đang tác động mạnh đến kinh tế nước ta. Lĩnh vực bị tác động nhiều nhất là xuất khẩu. Kim ngạch xuất khẩu quý I/2009 ước tính đạt khoảng 13,5 tỷ USD, chỉ tăng xấp xỉ 2,5% so với cùng kỳ 2008. Tình hình này cho thấy rất khó đạt tốc độ tăng trưởng xuất khẩu trong năm 2009 là 13% theo Nghị quyết Quốc hội đã thông qua..

Trong khó khăn chung đó, xuất khẩu nông sản VN vẫn có thể mạnh riêng do năng lực cạnh tranh của nước ta trên một số mặt hàng nông sản chủ yếu tương đối tốt và điều quan trọng hơn là nông sản là lương thực thiết yếu của con người. Vì vậy, cần khai thác tốt hơn thị trường xuất khẩu loại hàng hoá này. Đây không chỉ là yêu cầu ngắn hạn nhằm bù đắp sự sụt giảm xuất khẩu ở các mặt hàng khác mà là vấn đề có tính chiến lược lâu dài, liên quan đến mặt trận nông nghiệp, nông dân và nông thôn theo Nghị quyết Hội nghị Trung ương VII khoá X. Đương nhiên, trong điều kiện xuất khẩu các mặt hàng công nghiệp sụt giảm, việc tăng xuất khẩu hàng nông sản càng có ý nghĩa.

1. Tình hình xuất khẩu hàng nông sản

Xuất khẩu nông sản (bao gồm thủy sản) chiếm khoảng 20% tổng kim ngạch xuất khẩu của nước ta. Tỷ trọng này hầu như không thay đổi trong

những năm. Năm 2008, kim ngạch xuất khẩu nông sản đạt xấp xỉ 13 tỷ USD, ba tháng đầu năm 2009 ước đạt 2,635 tỷ; trong số 11 mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu từ 1 tỷ USD trở lên thì nông sản có 4. Một số nông sản của nước ta có vị thế cao trên thị trường thế giới: Gạo đứng thứ 2 sau Thái Lan, cà phê đứng thứ 2 sau Brazil (Cà phê Robusta đứng thứ nhất), hạt tiêu thứ nhất. Hơn nữa, hàm lượng nội trong hàng nông sản cao hơn rất nhiều so với hàng công nghiệp. Những đặc điểm nêu ra trên đây khẳng định vị trí của nông sản trong hoạt động xuất khẩu ở nước ta. Để tăng kim ngạch xuất khẩu, một mặt, phải đẩy mạnh dịch chuyển cơ cấu kinh tế và cơ cấu hàng xuất khẩu, đồng thời với việc coi trọng xuất khẩu nông sản, tăng hàm lượng chế biến.

Mặc dầu nông sản có vị thế cao, có tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu nhưng xuất khẩu nông sản của VN có những hạn chế khách quan và những yếu kém chủ quan cần khắc phục. Những hạn chế đó là:

Về hạn chế khách quan

- Một đặc điểm của nông sản là cầu tương đối ổn định trong khi đó cung thường biến động (phụ thuộc vào thời tiết, mùa vụ không chỉ ở nước ta mà còn ở các nước sản xuất nông sản) trong khi đó ta chưa có cơ chế điều tiết và cơ sở vật chất kỹ

thuật phục vụ cho sự điều tiết này. Vì vậy được “mùa rớt giá, được giá mất mùa” là chuyện thường xảy ra. Rốt cuộc nông dân là người thua thiệt.

- Khi giá lên, nông dân thường tăng diện tích cho vụ sau vượt mức nhu cầu của thị trường, ngược lại, khi giá xuống nông dân bỏ làm hoặc không đầu tư chăm sóc.

Về hạn chế chủ quan

- Chất lượng thấp, không ổn định; công tác quản lý tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm kém.

- Xuất thô chiếm tỷ trọng lớn, vì vậy giá trị gia tăng (GTGT) thấp.

- Tổ chức thu mua xuất khẩu và cơ chế điều tiết xuất khẩu chưa tốt nên dẫn đến tình trạng “ta hại ta”.

- Công tác dự báo và thông tin thị trường của các cơ quan nhà nước cũng như các doanh nghiệp còn hạn chế dẫn đến nhiều doanh nghiệp thua thiệt, thậm chí lỗ nặng. Không ít trường hợp doanh nghiệp vi phạm hợp đồng, làm giảm uy tín của doanh nghiệp xuất khẩu VN với khách hàng quốc tế (tình trạng này đã xảy ra nhiều với các mặt hàng gạo, cà phê, hạt tiêu, điều)

- Do tổ chức sản xuất và quản lý chất lượng từ nuôi trồng, thu mua, chế biến còn nhiều yếu kém, lại chưa ký được các hiệp định công nhận tiêu chuẩn và kiểm định kỹ thuật với các nước nên hàng hóa của VN bị hàng rào kỹ thuật các nước cản trở, nhiều hàng hóa có tiềm năng xuất khẩu (rau quả nhiệt đới) không xuất khẩu được, hầu hết phải xuất qua con đường buôn bán biên giới với Trung Quốc (còn được gọi là xuất tiểu ngạch) với giá cả thấp và thường bị ép giá. Trung Quốc lại thường điều tiết hoạt động buôn bán qua biên giới để bảo đảm lợi ích của họ. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp nước ta phải “bán đồ bán tháo” để tránh hàng hoá bị hư hỏng, nhất là hàng rau quả.

- Hoạt động xúc tiến thương mại còn yếu, hiệu quả thấp.

2. Đẩy mạnh xuất khẩu hàng nông sản

Để nâng cao kim ngạch và GTGT trong xuất khẩu nông sản cần khắc phục các hạn chế nêu trên, trong đó có những việc phải làm trong một số năm nhưng phải bắt đầu càng sớm càng tốt và có những việc có thể và cần làm ngay. Cụ thể:

- Quy hoạch các vùng sản xuất nông thủy sản xuất khẩu trên cơ sở dự báo quan hệ cung cầu về các

loại hàng nông sản trên thị trường quốc tế. Có cơ chế kinh tế để hạn chế người sản xuất mở rộng diện tích vượt quá quy hoạch. Ví dụ đánh thuế sử dụng đất ở mức cao đối với diện tích vượt quá này (đừng nghĩ rằng làm như thế là đánh vào người nông dân mà chính là ta đang bảo vệ họ). Trên cơ sở diện tích đã quy hoạch mà thực hiện dồn điền đổi thửa tạo ra vùng sản xuất hàng hóa lớn ở những nơi có điều kiện, tạo tiền đề về tổ chức sản xuất để đưa giống mới có năng suất cao và chất lượng tốt vào nuôi trồng, áp dụng kỹ thuật canh tác tiên tiến và quản lý chất lượng ngay từ khâu nuôi, trồng.

- Đầu tư vào công nghệ chế biến sâu nhằm tăng GTGT cho nông sản xuất khẩu và đa dạng hóa nông sản.

- Tạo ra đồng sở hữu giữa người nông dân sản xuất nguyên liệu và người chế biến, bảo đảm cho nông dân có lợi ngay cả trong khâu chế biến, điều đó giúp ổn định việc cung cấp nguyên liệu cả về số lượng và chất lượng.

- Phát triển công nghệ sau thu hoạch để giảm tổn thất và duy trì chất lượng sản phẩm; đầu tư xây dựng các kho bảo quản nông sản để có thể điều tiết lượng hàng ra thị trường, tránh việc do không có kho phải bán lúc giá thấp, khi giá lên lại không còn hàng. Lập tổ chức tín dụng tại điểm xây kho, khi vào mùa thu hoạch, giá đang thấp người nông dân có thể gửi hàng hóa vào kho. Khi gửi họ có thể vay tiền tại tổ chức tín dụng để chi tiêu, hàng gửi kho được coi là tài sản thế chấp, khi giá lên người nông dân có thể lấy hàng đã gửi để bán và trả nợ ngân hàng. Cần nghiên cứu và làm thử mô hình này.

- Lập quỹ ổn định giá không phải từ ngân sách nhà nước mà bằng khoản thu từ doanh nghiệp xuất khẩu ở những thời điểm giá xuất khẩu tăng cao.

- Tổ chức lại khâu lưu thông và xuất khẩu theo hướng quy định các tiêu chuẩn được tham gia xuất khẩu (ví dụ doanh nghiệp nào đạt tiêu chuẩn sản phẩm xuất khẩu, doanh nghiệp có dung tích kho theo quy định, rút quyền xuất khẩu của các doanh nghiệp vi phạm các tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh an toàn thực phẩm, làm mất uy tín của nông sản VN và doanh nghiệp xuất khẩu VN trên thị trường quốc tế).

- Tăng đầu tư và nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến thương mại hàng nông sản.

- Tổ chức lại công tác dự báo và thông tin thị trường, nâng cao chất lượng của công tác này.

3. Xuất khẩu nông sản trong điều kiện khủng hoảng và những kiến nghị

Khủng hoảng tài chính thế giới đang tác động xấu đến xuất khẩu do đầu tư, việc làm và thu nhập bị cắt giảm và do đó, người tiêu dùng phải giảm bớt hoặc điều chỉnh nhu cầu. Tuy nhiên, trừ một số sản phẩm là nguyên liệu cho sản xuất công nghiệp (như cao su...) hầu hết các nông sản khác là nhu cầu thiết yếu của con người (thức ăn, đồ uống) vì vậy sự sụt giảm nhu cầu là không đáng kể. Vấn đề là người tiêu dùng có thể lựa chọn những mặt hàng có giá rẻ hơn và cạnh tranh về giá sẽ gay gắt hơn. Vì vậy, giá xuất khẩu và do đó giá trị thu được tính theo một tấn sản phẩm ở nhiều mặt hàng có thể bị giảm. Trong khi tổng kim ngạch xuất khẩu tất cả các mặt hàng trong Quý I/ 2009 chỉ tăng 2,4% (nếu loại trừ tái xuất vàng thì còn bị giảm) xuất khẩu nông sản vẫn tăng xấp xỉ 7%. Điều đó chứng tỏ vai trò của xuất khẩu nông sản trong tình hình hiện nay.

• Gạo

Theo dự báo, giao dịch gạo thế giới trong thời gian 2001-2010 tăng 2,2% năm và đạt 31,4 triệu tấn vào năm 2010. Dù khủng hoảng song nhu cầu gạo năm 2009 vẫn ổn định. Indonesia có thể được mùa nhưng Trung Quốc có khả năng bị hạn, một số tỉnh đã phải công bố tình trạng khẩn cấp. Giá lương thực năm 2009 tuy không cao bằng giá bình quân năm 2008 nhưng cao hơn các năm trước đây. Ba tháng đầu năm 2009 đã xuất khẩu 941.000 tấn, đạt kim ngạch 785 triệu USD, tăng 71,3% về lượng và 76,4% về giá trị so với quý I năm 2008. Đến nay, VN đã ký hợp đồng 3.800.000 tấn, vượt mức dự kiến xuất khẩu 6 tháng đầu năm. Do mùa vụ tốt, năm nay có thể xuất khẩu khoảng 5 triệu tấn. Vấn đề là điều hành thu mua và xuất khẩu hiệu quả hơn để một mặt, bảo đảm lợi ích của người trồng lúa, tăng kim ngạch xuất khẩu. Mặt khác, không đẩy giá gạo trong nước lên quá cao, ảnh hưởng xấu đến đời sống của người làm công ăn lương trong bối cảnh việc làm đang bị thu hẹp.

• Thủy sản

Theo dự báo của FAO, tổng nhu cầu thủy sản toàn cầu sẽ tăng 2,1% trong giai đoạn 2006-2010. Là thực phẩm trong bữa ăn hàng ngày của đa số dân cư trên thế giới, tuy nhiên do thu nhập giảm sút vì suy thoái toàn cầu, có thể có sự chuyển dịch



nhu cầu, chuyển sang loại thủy sản rẻ hơn như cá tra, cá ba sa. Loại thực phẩm cao cấp có thể khó bán hơn, cạnh tranh về giá sẽ gay gắt hơn, nhất là tôm, là mặt hàng giá thành ở nước ta còn cao và nguồn nguyên liệu còn thiếu. Ba tháng đầu năm 2009 xuất khẩu thủy sản đạt 714 triệu USD chỉ bằng 89,2% so với cùng kỳ (có lý do là trong quý CHLB Nga dừng nhập khẩu thủy sản của VN nhưng nay đã được giải tỏa). Vì vậy, cần đặc biệt quan tâm đến việc bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm để đối phó với các quy định nghiêm ngặt về tiêu chuẩn sản phẩm của nước nhập khẩu đi đôi với việc tích cực tìm thị trường mới cho thủy sản, đặc biệt là cá tra, ba sa; chú trọng khai thác thị trường Nga, các nước SNG và khu vực Đông Âu, Mỹ latin (trong đó có Brazil là thị trường lớn, mới đây đã chấp nhận nhập khẩu cá tra, ba sa của VN) nhưng cũng cần cảnh giác với chủ nghĩa bảo hộ thông qua việc sử dụng các hàng rào kỹ thuật.

• Cà phê

Nhập khẩu cà phê toàn cầu được dự báo là sẽ tăng bình quân 0,2% trong thời kỳ 2001- 2010 và đạt 5,5 triệu tấn vào năm 2010. Tuy suy thoái, nhưng nhu cầu thực không giảm nhiều (có thể uống tại nhà nhiều hơn là đi cửa hiệu). Nhà nhập khẩu có thể gặp khó khăn trong tiếp cận tín dụng, nhất là khi hệ thống ngân hàng của nhiều nước nhập khẩu đang rệu rã. Ba tháng đầu năm 2009 VN đã xuất khẩu 419.000 tấn tăng 21,3% về lượng, kim ngạch đạt 634 triệu USD bằng 93% so với cùng kỳ. Cần đa dạng hóa thị trường, tăng khả năng xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc có dân số lớn tuy mức tiêu thụ đầu người còn thấp nhưng



đang có xu thế tăng dần. Điều cần chú ý là dự báo tốt để điều tiết nhịp độ xuất khẩu; lưu ý giá thường tăng khi ở nước ta đã vào cuối vụ trong khi Indonesia chưa vào vụ.

• Rau quả

Nhập khẩu quả nhiệt đới toàn cầu sẽ đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 8% thời kỳ 2001-2010, lên tới 4,3 triệu tấn vào 2010 trong đó 87% bằng 3,8 triệu tấn là nhập khẩu của các nước phát triển. EU vẫn là thị trường nhập khẩu quả nhiệt đới lớn nhất. Trong số 4 loại quả nhiệt đới chủ yếu (dứa, xoài, bơ và đu đủ) dứa là loại quả được giao dịch nhiều nhất nhưng xoài là loại quả có tốc độ tăng trưởng mạnh nhất trong những năm tới. Khủng hoảng tài chính có thể làm giảm nhu cầu nhập khẩu nhưng không quá lớn. Hơn nữa tỷ trọng xuất khẩu của VN trong thương mại rau quả còn quá bé nên càng ít bị ảnh hưởng. Khó khăn đối với xuất khẩu rau quả VN là vấn đề kiểm dịch. Quý I/2009 xuất khẩu đạt 91 triệu USD, tăng 3,4% so với cùng kỳ 2008. Cần làm tốt việc xuất khẩu thanh long vào thị trường Mỹ theo thỏa thuận đạt được giữa hai nước, tạo tiền đề cho xuất khẩu các loại rau quả khác vào thị trường này. Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt - Nhật được ký kết vào cuối năm 2008 trong đó có nội dung Nhật giúp VN nâng cao năng lực kiểm dịch động thực vật. VN cần tích cực yêu cầu Nhật triển khai thỏa thuận này, qua đó nâng cao năng lực kiểm dịch động thực vật của VN, coi đây là một trong các biện pháp quan trọng (cùng với các biện pháp kỹ thuật và tổ chức sản xuất) nhằm tăng khả năng xuất khẩu rau quả của VN ra thị trường thế giới.

• Điều

Nhu cầu có thể sụt giảm ở mức nhất định nhưng giá cả phụ thuộc rất nhiều vào sản lượng thế giới. Hai tháng đầu năm 2009 xuất 22.000 tấn, thu 100 triệu USD. Cái chính là ta vẫn rất thiếu điều thô. Cần theo sát diễn biến của thị trường để nhập nguyên liệu hợp lý.

• Cao su

Thị trường xuất khẩu chủ yếu của VN là Trung Quốc. Tốc độ tăng trưởng kinh tế Trung Quốc đặt ra là 8%, tuy nhiên nhiều học giả Trung Quốc cho là khó đạt, và các tổ chức tài chính dự báo còn thấp hơn nhiều. Dầu thô giảm giá làm giá cao su nhân tạo cũng giảm theo, giá xuất khẩu cũng sẽ thấp hơn năm 2008. Hai tháng đầu năm 2009 xuất khẩu đạt 79.000 tấn, bằng 95,2% về lượng nhưng chỉ bằng 52,6% về giá so với cùng kỳ năm ngoái. Điều quan trọng là tính toán chu kỳ cạo mủ hợp lý và điều tiết tiến độ xuất khẩu để không bị đối tác ép giá, theo sát hiệu quả gói kích cầu của Trung Quốc vì điều này ảnh hưởng đến sự phát triển các ngành sản xuất sử dụng sản phẩm cao su nhất là công nghiệp ô tô.

• Sắn và các sản phẩm từ sắn

Những năm gần đây, sắn và sản phẩm từ sắn trở thành mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn trong nhóm hàng nông sản. Thị trường xuất khẩu chủ yếu là Trung Quốc. Khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế có thể làm cho giá xuất khẩu không cao nhưng nhu cầu không giảm. Ba tháng đầu năm 2009 xuất khẩu 1.156.000 tấn, gấp hơn 3 lần quý I năm 2008, đạt kim ngạch 181 triệu USD, tăng 23,7% so với cùng kỳ 2008. Tuy kim ngạch xuất khẩu sắn tăng nhanh trong những năm gần đây nhưng không nên coi đây là hướng phát triển lâu dài vì giá trị thấp, dễ gây ô nhiễm môi trường và làm thoái hóa đất canh tác. Chính vì thế các doanh nghiệp Thái Lan đã chuyển sản xuất và chế biến sắn sang VN.

Tóm lại, mặc dù phải đẩy nhanh việc điều chỉnh cơ cấu kinh tế gắn liền với chiến lược cải cách cơ cấu và chuyển đổi mô hình tăng trưởng trong tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước nhưng xuất khẩu nông sản và tăng GTGT trong xuất khẩu nông sản gắn với phát triển công nghiệp chế biến vẫn là vấn đề có tính chiến lược lâu dài, là một trong các nội dung quan trọng trong chính sách tam nông theo Nghị quyết Hội nghị Trung ương lần thứ VII■