

VÀI SUY NGHĨ ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGOẠI THƯƠNG CỦA VIỆT NAM

PGS.PTS. VÕ THANH THU

I. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT VỀ THỰC TRẠNG XNK CỦA VN

Nghiên cứu XNK những năm qua ta có thể rút ra được các đánh giá sau:

A. MẶT TÍNH CỰC:

1. Kim ngạch tăng nhanh về con số tuyệt đối lẫn tương đối: Nếu như năm 1976 (sau giải phóng) kim ngạch XK chỉ đạt 200 triệu USD, thì năm 1994, XK đạt 3.600 triệu USD, tăng 18 lần bình quân mỗi năm tăng trên dưới 20%. Còn kim ngạch NK năm 1976 đạt 1004,1 triệu USD thì năm 1994 đạt 4,7 tỉ USD, tăng 4,7 lần.

2. Cơ cấu hàng XNK có những tiến bộ đáng kể:

a. Cơ cấu hàng XK: có những bước tiến bộ đáng kể, giảm dần từng bước XK hàng thô, tăng tỉ trọng XK hàng công nghệ phẩm.

b. Cơ cấu hàng NK: có chiều hướng cải thiện, nhập khẩu hàng tiêu dùng giảm dần về tỉ trọng, tăng dần NK máy móc trang thiết bị và nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất.

3. Thị trường XNK được mở rộng: nếu như trước năm 1989, chủ yếu chúng ta buôn bán với Đông Âu và Liên Xô thì nay thị trường được mở rộng, tính đến hết 1994 ta đã có quan hệ buôn bán với 105 nước và đã ký hiệp định thương mại với trên 40 nước. Thị trường chủ lực của Việt Nam hiện nay là Singapore, Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, EU v.v.

4. Cơ chế quản lý kinh doanh hoàn thiện theo hướng ngày càng tạo điều kiện mở rộng hoạt động XNK cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Biểu hiện là:

* Từ chỗ thực hiện độc quyền ngoại thương chỉ 1 vài doanh nghiệp nhà nước thuộc Bộ Ngoại thương cũ được phép kinh doanh XNK trực tiếp thì nay con số đó đã lên đến gần 1000, trong đó có nhiều công ty tư nhân thực hiện kinh doanh XNK trực tiếp.

* Cơ chế quản lý XNK năng động thay đổi để điều tiết XK, NK phù hợp tình hình kinh doanh trong nước và quốc tế góp phần thực hiện chủ trương phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước.

B. MẶT TỒN TẠI:

Chúng tôi rút ra 12 tồn tại chủ yếu trong hoạt động ngoại thương ở VN

1. Quy mô XK còn nhỏ, bình quân XK trên đầu người còn thấp. Ta có nhiều thế mạnh về tài nguyên lao động và vị trí địa lý. Dân số đứng thứ 2 trong vùng sau Indonesia, nhưng kim ngạch XK chỉ bằng 1/3 của Philip-pin, 1/9 của Thái Lan, 1/9 của Indonesia, 1/11 của Malay-

sia, 1/19 của Singapore.

2. Tỉ trọng XK những sản phẩm thô hoặc sản phẩm ít qua chế biến còn cao. Chất lượng sản phẩm XK còn thấp, chưa đồng đều, nên giá bán hàng XK của ta thấp.

3. Tỉ trọng NK công nghệ, nguyên liệu cao cấp phục vụ cho sản xuất chưa cao.

4. Thị trường XNK thiếu ổn định và vững chắc. Sản phẩm chủ yếu XK qua các thị trường trung gian, hiệu quả kinh doanh thấp.

5. Kinh doanh hàng XK và NK trên thị trường nội địa rất phức tạp: "tranh mua" "tranh bán", ép giá, nâng giá gây hậu quả cho sản xuất và kinh doanh.

6. Hiệu quả kinh doanh của các đơn vị xuất nhập thuộc doanh nghiệp nhà nước rất thấp. Ví dụ như TP.HCM nơi được xem có XNK mạnh nhất nước, mà tỉ suất lợi nhuận sau thuế bình quân của các đơn vị XNK do TP.HCM quản lý chỉ đạt 2,3%/năm, thua xa so với tiền lãi gửi ngân hàng tối thiểu 8,4% (lãi suất tiền gửi không kỳ hạn 0,7%/tháng)

7. Công nợ của nhiều đơn vị XNK, đặc biệt của các địa phương, quá lớn, thiếu vốn hoạt động. Điều đó được xem là căn bệnh trầm trọng gây ảnh hưởng xấu tới hiệu quả kinh doanh XNK.

8. Quản lý XNK còn mang nhiều hơi hướng của thời kỳ bao cấp, biểu hiện là:

+ Nhà nước còn dùng nhiều biện pháp hành chính để can thiệp vào quá trình kinh doanh ngoại thương.

+ Bộ thương mại vừa là nơi thực hiện quản lý nhà nước về XNK, vừa là nơi tập trung trực tiếp thực hiện kinh doanh những mặt hàng XNK quan trọng nhất thông qua các công ty trực thuộc, khiến người ta nghi ngờ về sự bình đẳng trong kinh doanh giữa các cty XNK.

+ Sự phát triển hoạt động XNK trong lĩnh vực tư nhân chưa mạnh. Tư nhân nắm nhiều đầu mối cung ứng hàng XK quan trọng như gạo, cà phê, thủy sản v.v. Nhưng họ không kinh doanh XNK trực tiếp bất cứ mặt hàng XK, NK quan trọng nào.

9. Qui chế quản lý XNK của Nhà nước ban hành quá nhiều lại hay thay đổi, cùng một chủ trương của nhà nước, nhưng các bộ lại cho ra đời các văn bản thi hành mâu thuẫn với nhau khiến cho các đơn vị XNK bị động trong kinh doanh, không thể xây dựng được một chính sách đầu tư và kinh doanh XNK ổn định và lâu dài. Chủ yếu hoạt động kinh doanh XNK mang tính chất "buôn chuyến".

10. Nhà nước chưa có một chính sách nhất quán về khuyến khích XK và bảo hộ thị trường nội địa. Nhiều quy định của nhà nước về quản lý XNK vừa cứng nhắc, nhưng vừa biểu hiện tính sơ hở lỏng lẻo.

11. Chưa khai thác hết tiềm năng "xuất khẩu hàng vô hình" thông qua phát triển dịch vụ du lịch, vận tải quốc tế v.v..

12. Trình độ cán bộ về kinh doanh XNK chưa cao.

II. MỘT SỐ SUY NGHĨ VỀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGOẠI THƯƠNG CỦA VIỆT NAM TRONG TƯƠNG LAI

1. Mục tiêu phát triển ngoại thương

a. Tăng nhanh kim ngạch XNK

Phương án 1: Tốc độ tăng kim ngạch XNK bình quân 20% mỗi năm, thì từ đây đến năm 2000 kim ngạch XNK sẽ tiến triển như sau:

DVT tỉ USD

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
8,100	9,720	11,664	13,9968	16,796	20,155	24,186

Như vậy tổng kim ngạch XNK thời kỳ 1995 - 2000 nếu đạt tốc độ tăng trưởng là 20% mỗi năm là: 86,7 tỉ USD

Phương án 2: tốc độ tăng kim ngạch XNK bình quân tăng 25% mỗi năm, thì từ đây đến năm 2000 kim ngạch

12 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
8,100	10,125	12,656	15,820	19,775	24,719	30,899

Tổng cộng kim ngạch XNK nếu tốc độ tăng trưởng đạt 25% mỗi năm thì tổng kim ngạch thời kỳ 1995 - 2000 đạt: 113,994 tỉ USD.

b. XNK phải tham gia cải tiến cơ cấu sản xuất theo hướng tăng nhanh tỉ trọng hàng công nghiệp chế biến hàng XK, nâng cao chất lượng sản phẩm, xây dựng những ngành hàng mới vừa phục vụ cho XK vừa giảm bớt việc NK nguyên liệu.

c. Giải quyết công ăn việc làm

d. Hòa nhập với kinh tế thế giới theo hướng "đa dạng hóa thị trường và đa phương hóa mối quan hệ, tăng cường sự hợp tác khu vực"

2. Quan điểm xây dựng chính sách phát triển ngoại thương

a. Coi thị trường trong nước là một bộ phận không tách rời khỏi thị trường thế giới; cụ thể là:

- Tạo mọi điều kiện cho mọi doanh nghiệp thành lập theo luật định đều có quyền XNK trực tiếp vì thị trường trong hay ngoài nước đều được xem là nơi mua bán hàng hóa mà thôi, có như vậy mới tăng nhanh kim ngạch XNK.

- Thay đổi cơ chế quản lý kinh tế nói chung, cơ chế quản lý XNK nói riêng phù hợp với chuẩn mực chung của quốc tế để tạo điều kiện thuận lợi khi gia nhập ASEAN vào tháng 7.1995 và gia nhập WTO trong tương lai.

- Chất lượng sản phẩm vươn lên đạt những tiêu chuẩn chất lượng cao

b. Quản lý hành chính nhà nước, không gắn với quản lý kinh doanh: thực hiện quan điểm này các cấp bộ, tỉnh, thành phố là các cấp quản lý hành chính, tham mưu giúp nhà nước hoạch định chiến lược phát triển ngành, quản lý hoạt động của ngành chứ không vừa "thối còi vừa đá bóng" tức trực tiếp tham gia kinh doanh XNK như Bộ thương mại hiện nay.

c. Quan điểm đảm bảo sự bình đẳng trong kinh doanh XNK giữa các thành phần kinh tế.

d. Quan điểm đảm bảo quyền tự chủ trong kinh doanh cho các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước. Để thực hiện quan điểm này trước hết phải sớm xác định rõ bằng luật mối quan hệ sở hữu và quyền quản lý doanh nghiệp nhà nước. Quy định cụ thể trách nhiệm, quyền lợi và nghĩa vụ đối với các nhà "giám đốc" sử dụng tài sản của nhà nước để kinh doanh.

3. Nguyên tắc đưa ra các phương án phát triển XNK của Việt Nam từ đây đến năm 2000

- Nguyên tắc tuân tự và nhảy vọt.
- Nguyên tắc ổn định vững chắc.
- Nguyên tắc hiệu quả và tiết kiệm.
- Nguyên tắc hòa nhập với thị trường khu vực và thế giới.
- Nguyên tắc bảo hộ thị trường nội địa.

4. Định hướng phát triển ngoại thương của VN

a. Định hướng phát triển mặt hàng XK

Xây dựng các mặt hàng XK chủ lực qua 2 giai đoạn.

+ Giai đoạn I: 1995 - 1996: tiếp tục phát triển các mặt hàng dựa vào thế mạnh của VN hiện nay:

- Dầu thô

- Gạo và các loại nông sản: cao su, cà phê, tiêu, điều

v.v..

- Thủy sản

- Các ngành sử dụng nhiều lao động: dệt, may mặc, hàng thủ công mỹ nghệ, chế biến nông sản (1997 - 2000)

+ Giai đoạn 2 (1997 - 2000): Đầu tư ngay từ bây giờ để thay đổi cơ cấu hàng XK từ XK thô sang XK hàng chế

biến; từ XK nông sản là chủ yếu sang XK hàng công nghiệp, cụ thể là:

- Dầu thô, khí, sản phẩm dầu và khí

- Tăng cường XK các mặt hàng chế biến nông, lâm thủy hải sản.

- Phát triển mạnh công nghiệp dệt, may mặc, lắp ráp hàng điện tử, máy móc, xe vận tải XK

- Xuất khẩu thiết bị máy móc: máy xay xát, chế biến nông sản.

- Xuất khẩu vật liệu xây dựng v.v.

- Tiếp tục XK nông sản, thủy hải sản, lâm sản.

- Xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ truyền thống

b. Định hướng phát triển mặt hàng NK: có chính sách điều tiết ở tầm vĩ mô để thực hiện được sự ưu tiên NK theo hướng:

- NK máy móc thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến ít gây ô nhiễm môi trường.

- NK nguyên vật liệu trong nước không sản xuất được hoặc không đáp ứng được nhu cầu.

- Khuyến khích NK công nghệ và bí quyết công nghệ.

- NK các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu mà trong nước không đáp ứng đủ.

c. Định hướng thị trường XNK:

- Tăng cường buôn bán với những thị trường trực tiếp có khả năng mua bán với khối lượng lớn: Mỹ, Nhật, EU, Trung Quốc v.v.

- Tăng cường hợp tác mua bán với các nước trong vùng đặc biệt với các nước ASEAN

- Tìm mọi cách để trở lại với thị trường Đông Âu và Liên Xô

- Coi trọng thị trường Trung Đông và các nước Bắc, Trung Âu, Canada, Úc.

d. Định hướng về tổ chức hoạt động kinh doanh XNK:

- Tổ chức những tổng công ty kinh doanh XNK hoặc tập đoàn kinh tế lớn theo ngành hàng XNK.

- Tạo vốn bằng đầy nhanh quá trình cổ phần hóa.

- Xúc tiến nhanh nhưng chắc việc thành lập thị trường chứng khoán ở VN.

đ. Những kiến nghị với nhà nước:

1. Sớm xây dựng quy hoạch tổng thể về phát triển và đầu tư cho phát triển ngoại thương của cả nước.

2. Tinh giảm và sắp xếp lại, quy định lại chức năng của Bộ thương mại theo hướng chỉ là cơ quan tham mưu giúp nhà nước ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện cơ chế quản lý của nhà nước về hoạt động XNK, Bộ thương mại sớm hình thành trung tâm để kịp thời cung cấp những thông tin về thị trường, thương nhân quốc tế.

3. Nhà nước sớm xây dựng và ban hành các văn bản dưới luật còn thiếu như luật du lịch, luật kinh doanh thương mại, luật độc quyền v.v để ổn định môi trường kinh doanh.

4. Nhà nước sớm hình thành nhóm nghiên cứu dự đoán chiến lược phát triển kinh tế, trong đó có lĩnh vực ngoại thương. Đây phải tập trung các chuyên gia ngoại thương có khả năng dự đoán phân tích các yếu tố phát sinh trong tương lai giúp chính phủ đề ra những chính sách thích ứng. Trong tương lai các chính sách của nhà nước ban hành phải mang tính thực tiễn và ổn định để tạo môi trường kinh doanh ổn định.

5. Xây dựng mức thuế, tỉ giá hối đoái, kiểm soát mức lạm phát theo hướng có tác dụng khuyến khích XK hạn chế NK.

6. Đầu tư thỏa đáng vào hạ tầng cơ sở, tài trợ trực tiếp hoặc gián tiếp góp phần thúc đẩy ngoại thương.

7. Tăng cường mối quan hệ đối ngoại ở cấp chính phủ để tạo điều kiện cho thương nhân Việt Nam có thị trường và thị trường thuận lợi vì được hưởng chế độ tối huệ quốc hoặc chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập (khi buôn bán với các nước công nghiệp phát triển) ■