

Tác động của toàn cầu hóa đối với thương mại quốc tế của Việt Nam

Thạc sĩ PHAN ĐÌNH NGUYỄN



Ảnh Hòa Tấn

Tác động tích cực

Toàn cầu hóa giúp chúng ta mở rộng và đa dạng hoá thị trường xuất khẩu. Điều này được thể hiện ở chỗ thông qua các hiệp định thương mại song phương, đa phương, chúng ta sẽ tiếp cận được thị trường thế giới theo nguyên tắc tối huệ quốc (MFN) và nguyên tắc đối xử quốc gia (NT). Các nguyên tắc này được thể hiện rõ khi Việt Nam gia nhập vào Khu mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC) và đặc biệt là khi Việt Nam được gia nhập vào Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Việt Nam sẽ mở rộng được thị trường xuất khẩu vì hàng rào thuế quan và phi thuế quan sẽ giảm, đặc biệt là Việt Nam sẽ được

hưởng những điều khoản ưu đãi dành cho các nước đang và kém phát triển. Mặt khác, Việt Nam còn tận dụng được cơ hội để thương lượng và giải quyết những tranh chấp thương mại, như vụ tranh chấp thương mại giữa Việt Nam và Canada về giày và đế giày không thấm nước mà chúng ta đã thắng; vụ các doanh nghiệp Trung Quốc đã thắng kiện các doanh nghiệp Mỹ về bán phá giá tôm sẽ làm cơ sở cho chúng ta giải quyết tối sự kiện tranh chấp thương mại với Mỹ về cá tra và cá ba sa, nhằm bảo vệ lợi ích quốc gia trong cơ chế giải quyết tranh chấp công minh và bình đẳng của các tổ chức kinh tế quốc tế như AFTA, WTO...

Toàn cầu hóa vừa tạo ra sức ép vừa thúc đẩy Nhà nước ta cải thiện thủ tục hành chính, đặc biệt là khâu thủ tục xuất

nhập khẩu và giảm tiêu cực để thúc đẩy thương mại quốc tế của Việt Nam phát triển. Bởi lẽ, khi hội nhập vào các tổ chức quốc tế như AFTA, WTO... thì chúng ta phải tuân thủ luật chơi của các tổ chức này. Do vậy, chúng ta phải cải tiến các loại thủ tục, cải thiện hệ thống pháp lý phù hợp với thông lệ quốc tế. Điều này được thể hiện rất rõ trong những năm gần đây, Nhà nước ta luôn cải cách các thủ tục theo hướng thông thoáng, giúp các doanh nghiệp rút ngắn thời gian và chi phí trong khâu làm thủ tục để nâng cao sức cạnh tranh. Bên cạnh đó, Đảng và Nhà nước ta luôn chú trọng đến việc đấu tranh chống tham nhũng, chống tệ nạn quan liêu, chống sách nhiễu phiền hà cho các doanh nghiệp. Mặt khác, mức độ hội nhập càng sâu thì sự cạnh tranh càng khốc liệt hơn buộc các doanh nghiệp phải tìm mọi cách giảm thiểu chi phí. Một trong những chi phí đó là chi phí "hối lộ", bởi lẽ nếu các doanh nghiệp cứ tiếp tục làm theo cách này nữa thì sẽ không thể nào cạnh tranh được với các đối thủ nước ngoài vốn đã mạnh hơn các doanh nghiệp Việt Nam, như các doanh nghiệp Singapore vì họ không phải tốn khoản chi phí này. Chúng ta cần phải biết rằng tệ nạn tham nhũng và nhận hối lộ không chỉ xuất phát từ những người có chức, có quyền mà còn xuất phát chính từ các doanh nghiệp. Nếu như tất cả các doanh nghiệp của chúng ta đều không đưa hối lộ nữa thì chắc hẳn sẽ không có tệ nạn này.

Toàn cầu hóa vừa đặt ra yêu cầu và vừa thúc đẩy sự phát triển của các ngành dịch vụ phục vụ xuất khẩu của Việt Nam. Tự do hóa thương mại sẽ buộc chúng ta phải phát triển các dịch vụ hỗ trợ cho xuất khẩu. Bằng chứng là, do sức ép cạnh tranh đã làm phong phú và nâng cao chất lượng các hình thức cung cấp dịch vụ của các ngành như bưu chính viễn thông, ngân hàng, giao thông vận tải...

Toàn cầu hóa giúp chúng ta đa dạng hóa và chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng xuất thô ngày càng giảm và xuất tinh ngày càng tăng. Toàn cầu hóa cho phép chúng ta sử dụng các nguồn lực từ bên ngoài như vốn, công nghệ, nhân công, thị trường... Chúng ta cũng có thể sử dụng các nguồn lực trong nước có hiệu quả hơn do chuyên môn hóa sản xuất dựa vào lợi thế so sánh của

mình. Do đó, cho phép chúng ta đa dạng hóa sản xuất với chi phí thấp hơn, chất lượng sản phẩm cao hơn, dẫn tới việc đa dạng hóa và chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng sản phẩm xuất thô ngày càng giảm và sản phẩm xuất tinh ngày càng tăng. Bằng chứng là kể từ khi chúng ta hội nhập (từ năm 1992), xuất nhập khẩu gia tăng nhanh qua các năm, đặc biệt giai đoạn 1992-1996. Tuy nhiên, tốc độ gia tăng kim ngạch xuất nhập khẩu có xu hướng giảm trong giai đoạn 1997-1998 là do cuộc khủng hoảng tài chính châu Á bắt đầu vào năm 1997 và lại tiếp tục gia tăng vào các năm tiếp theo do các nước châu Á đã thoát khỏi cuộc khủng hoảng này. Nếu so sánh với thời điểm bắt đầu hội nhập, thì kim ngạch xuất khẩu và kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2002 tăng gấp gần 6 lần. Nếu xét về mặt hàng thì một số mặt hàng mà chúng ta có lợi thế so sánh như gạo, cà phê, hàng dệt may, hải sản, giày dép, dầu thô, cao su, chè, hạt tiêu, hạt điều,... xuất khẩu tăng đều. Điều đáng phấn khởi là tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm thô và khoáng sản có xu hướng giảm. Mặt khác, toàn cầu hóa giúp chúng ta giảm và đi tới việc xóa bỏ được "tâm lý ỷ lại" do thời bao cấp và sự bảo hộ quá cao của Nhà nước để lại. Cụ thể là, toàn cầu hóa giúp cải thiện năng suất lao động, đa dạng hóa và chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng giá trị xuất khẩu ngày càng gia tăng do sức ép cạnh tranh quốc tế. Hơn thế nữa, toàn cầu hóa cũng ép buộc các nhà sản xuất trong nước tăng năng suất lao động, hạ thấp chi phí sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Toàn cầu hóa giúp chúng ta thu hút đầu tư nước ngoài nhằm gia tăng xuất khẩu. Càng hội nhập vào nền kinh tế thế giới càng tạo điều kiện cho chúng ta thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài vào các ngành chế biến và công nghiệp chế tạo sử dụng nhiều lao động mà chúng ta có lợi thế so sánh. Mặt khác, thu hút được càng nhiều vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), càng làm cho sức cạnh tranh của chúng ta càng gia tăng và thị trường xuất khẩu càng được mở rộng hơn vì thông thường đi kèm với FDI là nguồn khoa học công

nghệ và kinh nghiệm quản lý hiện đại; các nhà đầu tư nước ngoài có cách tiếp cận thị trường tốt hơn... Do vậy, thu hút được FDI sẽ gia tăng xuất khẩu cả về mặt lượng lẫn mặt chất.

Toàn cầu hóa vừa ép buộc vừa thúc đẩy các doanh nghiệp của chúng ta nâng cao sức cạnh tranh, dẫn tới cải thiện thương mại quốc tế. Bởi lẽ với sự cạnh tranh khốc liệt, các doanh nghiệp buộc phải vắt óc suy nghĩ và tìm cách cải tiến công nghệ sản xuất, cải tiến cách quản lý để nâng cao chất lượng, số lượng sản phẩm và đặc biệt là giảm thiểu chi phí.

Tác động tiêu cực

Chúng ta có thể bị thua thiệt trong thương mại quốc tế với các nước khác, đặc biệt là các nước có trình độ phát triển hơn chúng ta; dễ xảy ra tình trạng "cá lớn nuốt cá bé". Các nước này thường ép buộc chúng ta đẩy nhanh quá trình tự do hóa thương mại trong khi chúng ta chưa làm tốt công tác chuẩn bị khi công cuộc hội nhập quốc tế đòi hỏi phải chuyển qua bước mới. Các doanh nghiệp của chúng ta còn yếu cả về quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh và năng lực cạnh tranh. Trong khi đó, các nước này lại xây dựng các hàng rào bảo hộ ngày càng tinh vi hơn, bảo hộ cho các ngành như nông sản, dệt may mà chúng ta có lợi thế xuất khẩu.

Các doanh nghiệp của chúng ta chủ yếu là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ bé, vốn ít, kinh nghiệm thương trường chưa nhiều, năng lực cạnh tranh còn rất yếu. Theo Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) thì năng lực cạnh tranh của toàn bộ nền kinh tế Việt Nam rất thấp, được xếp ở vị trí 49 trên tổng số 53 nước xếp hạng vào năm 1997, tăng lên hạng 39 vào năm 1998 do các nước bị khủng hoảng nhưng lại tụt xuống vị trí 48 vào năm 1999, tụt xuống vị trí 52 trên 59 nước xếp hạng vào năm 2000, và vào năm 2001 tụt xuống vị trí 62 trên tổng số 75 nước được xếp hạng. Thế nhưng, toàn cầu hóa lại đặt các doanh nghiệp của chúng ta vào quá trình cạnh tranh khốc liệt với các đối thủ nước ngoài hơn hẳn mình về sức cạnh tranh.

Xuất khẩu của chúng ta còn phụ thuộc vào sự thay đổi của giá cả quốc tế. Phần lớn xuất khẩu của chúng ta chủ yếu là các mặt hàng nông sản phẩm nhưng giá các sản phẩm này trên thị trường thế

giới lại giảm đáng kể trong hai thập niên gần đây, gây ảnh hưởng tới xuất khẩu của chúng ta.

Các tranh chấp thương mại quốc tế đang diễn ra khá phổ biến nhưng chúng ta lại chưa chuẩn bị tốt khả năng cung cấp các thông tin cần thiết cho các cơ quan chức năng nước ngoài trong việc giải quyết tranh chấp thương mại cũng như chưa có giải pháp để phòng ngừa tranh chấp thương mại. Minh chứng cho điều này là sự kiện Hiệp hội các chủ trang trại cá heo Mỹ (CFA) kiện các doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá cá ba sa và cá tra.

Kinh tế thế giới luôn biến động làm cho xuất khẩu của chúng ta cũng gặp không ít khó khăn, đặc biệt là khi chúng ta hội nhập càng sâu thì vấn đề càng trở nên phức tạp hơn.

Chúng ta chưa có chiến lược cụ thể về hội nhập kinh tế quốc tế và lộ trình hợp lý cho việc thực thi các cam kết quốc tế của mình.

Một số giải pháp

Từ những tác động tích cực và tiêu cực của toàn cầu hóa đối với thương mại quốc tế của Việt Nam, theo tôi, chúng ta nên thực hiện một số giải pháp sau đây nhằm hội nhập vào nền kinh tế thế giới một cách hiệu quả:

1. Đối với các doanh nghiệp

Như trên đã phân tích, trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam thì vấn đề trở ngại nhất, ảnh hưởng đến sự sống còn đối với các doanh nghiệp là sức cạnh tranh vì sức cạnh tranh của các doanh nghiệp của chúng ta còn rất yếu. Trong khi đó, sức cạnh tranh của các đối thủ nước ngoài thì lại rất cao, hơn hẳn chúng ta rất nhiều. Vì thế, việc nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp và hàng hóa của chúng ta là một vấn đề hết sức cấp thiết và phải được coi là một trong những giải pháp cơ bản có ý nghĩa quyết định cho chúng ta hội nhập kinh tế quốc tế một cách hiệu quả nhất. Để làm được điều này chúng ta cần thực hiện một số vấn đề sau đây:

Một là, chúng ta cần phải đổi mới và hiện đại hóa công nghệ bởi lẽ đây là vấn đề có tầm quan trọng hàng đầu quyết định đến khả năng cạnh tranh. Hiện nay công nghệ của chúng ta vẫn còn lạc hậu 30 - 50 năm so với công nghệ của các nước ASEAN, dẫn tới chi phí đầu vào ở

các doanh nghiệp Việt Nam cao hơn 30% – 50% so với các nước trong khu vực (1). Vì thế, chúng ta phải đổi mới, hiện đại hóa công nghệ và cần lựa chọn công nghệ phù hợp với điều kiện sản xuất, trình độ tay nghề của người lao động. Chúng ta có thể thực hiện việc đổi mới và hiện đại hóa công nghệ bằng cách nhập khẩu các máy móc thiết bị từ bên ngoài đồng thời phải nghiên cứu để tự thiết kế và cải tiến cho phù hợp với điều kiện Việt Nam; khuyến khích và tận dụng hết khả năng đóng góp của các chuyên gia kỹ thuật công nghệ trong và ngoài nước, đặc biệt là đội ngũ Việt kiều; liên doanh hợp tác với các đối tác nước ngoài, đặc biệt là thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Chúng ta cần hợp tác và cùng đầu tư nghiên cứu để thiết kế và chế tạo ra các máy móc thiết bị rẻ và có hiệu quả.

Hai là, chúng ta cần phải nâng cao chất lượng và quản lý nguồn nhân lực trong doanh nghiệp. Mặc dù, trước đây, lao động dồi dào, năng động sáng tạo, cần cù, thông minh và giá rẻ là một lợi thế so sánh lớn của chúng ta nhưng nay chúng ta đang mất dần ưu thế này bởi lẽ lao động của chúng ta có trình độ tay nghề thấp, tác phong làm việc chưa nghiêm túc...và yêu cầu về chất lượng lao động đã thay đổi. Vì thế, vấn đề sống còn buộc chúng ta phải nâng cao chất lượng và quản lý nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp thông qua việc tạo sự gắn bó về quyền lợi và trách nhiệm của người lao động với doanh nghiệp. Muốn làm được điều đó chúng ta phải có chiến lược đào tạo hợp lý, đưa ra được chế độ lương thưởng hợp lý nhằm khuyến khích người lao động hăng say lao động và sáng tạo.

Ba là, chúng ta cần phải nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. Việc nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc nâng cao sức cạnh tranh. Muốn làm được điều này thì các doanh nghiệp cần phải biết khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của Việt Nam nhằm sản xuất ra các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng trong và ngoài nước cả về chất lượng lẫn mẫu mã, kiểu dáng sản phẩm, đặc biệt là giá phải hợp

lý. Đồng thời cần phải tiếp tục nghiên cứu và ứng dụng có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng hiện đại, đạt được giấy chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng ISO 9000, giấy chứng nhận tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội SA 8000...

Bốn là, chúng ta cần phải tập trung xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh hợp lý. Để thực hiện được công việc này chúng ta cần thực hiện một số công việc như sau. Thứ nhất, chúng ta cần lựa chọn mặt hàng và hướng chiến lược. Hai là, chúng ta cần phân tích lợi thế cạnh tranh của mình so với đối thủ nước ngoài. Ba là, chúng ta cũng cần phải tổ chức nghiên cứu, dự báo tình hình và sự cạnh tranh ngay trên thị trường trong nước cũng như thị trường khu vực và thị trường thế giới.

Năm là, các doanh nghiệp cần phải chủ động và nhạy bén trong việc tìm kiếm thông tin về môi trường kinh doanh trong và ngoài nước thông qua các hiệp hội cũng như các tổ chức xúc tiến.

2. Đối với Nhà nước

Nhà nước cần đẩy mạnh các cải cách cơ cấu để khuyến khích cạnh tranh vì cạnh tranh là động lực thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Cụ thể là, cạnh tranh là thuộc tính cơ bản tạo sức sống, tư duy sáng tạo, với tính tự chủ của các chủ thể rất cao, do đó hiệu quả gia tăng, thúc đẩy xã hội phát triển. Ở Việt Nam trong thời kỳ bao cấp đã làm mất dần tính cạnh tranh và do đó tính năng động sáng tạo mất dần, sự thụ động trì trệ tăng dần, làm mất động lực phát triển của xã hội, dẫn đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp và hàng hoá của chúng ta rất thấp. Như đã phân tích ở trên, kể từ khi chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường đến nay, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp và hàng hoá của chúng ta tuy đã có bước cải thiện đáng kể nhưng vẫn còn thấp do cơ chế quản lý kinh tế của Nhà nước chưa thực sự tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh như vẫn có sự ưu ái các doanh nghiệp nhà nước, vẫn còn tồn tại khá phổ biến tình trạng độc quyền như điện, nước, bưu chính viễn thông...làm cho giá cả cao hơn các nước trong khu vực, giá nước cao hơn 70%, giá điện cao hơn 50%, cước phí điện thoại cao gấp 7 lần so với Singapore (2), dẫn tới việc các doanh nghiệp “ỷ lại” vào sự bảo hộ quá lớn của Nhà nước. Điều này làm cho sức cạnh tranh của các

doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước, không những không tăng mà còn giảm xuống. Vì thế, để nâng cao sức cạnh tranh cho hàng hóa và doanh nghiệp Việt Nam thì Nhà nước cần phải tạo ra một “sân chơi bình đẳng” thực sự cho các doanh nghiệp hoạt động, đẩy mạnh công tác chống độc quyền; tiến hành cải cách cơ cấu kinh tế: hướng về xuất khẩu, hiện đại hóa hệ thống ngân hàng và phát triển kinh tế tư nhân; tập trung đẩy mạnh sắp xếp đổi mới hệ thống doanh nghiệp nhà nước, kiên quyết giải thể hay cho phá sản, bán hay cho thuê các doanh nghiệp thua lỗ kéo dài.

Nhà nước cần lựa chọn và ổn định thời gian duy trì bảo hộ hợp lý cho một số ngành hàng, đặc biệt là các ngành non trẻ trong nước. Mặc dù chúng ta đã cam kết thực hiện việc cắt giảm hàng rào thuế quan và phi thuế quan nhưng chúng ta cần đưa ra lộ trình thực hiện hợp lý. Chúng ta cần ổn định thời gian bảo hộ cho một số ngành hàng, bao gồm những ngành hàng được ưu tiên hỗ trợ phát triển do có tiềm năng, lợi thế để phát triển; những ngành hàng công nghiệp chế biến sử dụng nhiều nguyên liệu trong nước, sử dụng nhiều lao động và có giá trị kinh tế; một số ngành hàng công nghiệp mới, công nghệ cao mà ta có khả năng phát triển trong tương lai và một số ngành hàng có ý nghĩa trọng yếu đảm bảo an toàn cho sự phát triển của nền kinh tế quốc dân.

Tóm lại, toàn cầu hoá vừa có tác động tích cực và vừa có tác động tiêu cực đối với thương mại quốc tế của Việt Nam. Do vậy, các doanh nghiệp cần phải hiểu biết rõ và có sự chuẩn bị hợp lý để chủ động hội nhập vào nền kinh tế thế giới một cách có hiệu quả nhất. Đồng thời, Nhà nước cần có những bước đi thích hợp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp. Nếu các doanh nghiệp và Nhà nước không có sự chuẩn bị tốt, thiếu tầm nhìn chiến lược thì chắc hẳn chúng ta sẽ gặp nhiều khó khăn và có thể sẽ bị thất bại trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ■

Chú thích

(1) Theo bài viết của Thạc sĩ Nguyễn Như Hà đăng trên tạp chí Kinh tế châu Á – Thái Bình Dương số 3 (38) tháng 6.2002.

(2) Theo bài viết của TS. Vũ Anh Tuấn, đăng trên tạp chí Phát triển kinh tế số 146, tháng 12.2002.