

Chiến lược xuất nhập khẩu (XNK) Việt Nam cần được quan niệm trong khuôn khổ một chiến lược phát triển toàn bộ các ngành cần yểm trợ cho XNK, đồng thời ngành xuất khẩu tạo ngoại tệ, đầu vào, đầu ra, giúp các ngành khác phát triển nhanh.

1. Cơ cấu XNK Việt Nam

Nhìn chung, trong thập niên qua XNK tăng khá và xuất tăng nhanh hơn nhập, từ tình trạng cân thương mại bị thâm thủng triền miên từ 1946 qua năm 1992 chúng ta đã có một số



nhập hàng tiêu thụ sang việc nhập cơ quĩ trình sản xuất mới, máy móc, và các nguyên liệu cần thiết cho việc làm các hàng tiêu dùng và xuất khẩu cao cấp trên.

2. Về sự hỗ trợ của các ngành, cơ cấu khác đối với ngành XNK Việt Nam

Tự bản thân ngành XNK Việt Nam không thể hoàn tất các nhiệm vụ chiến lược trên trong nền kinh tế thị trường, vì bản thân kinh tế thị trường chạy theo lợi nhuận và các kinh doanh ngắn hạn sanh lợi nhanh nhất. Khi điều thô có giá, các xí nghiệp xuất tranh nhau mua điều thô, dù biết rằng biến chế điều xuất cho thu nhập cao hơn 40%. Khi hàng ngoại vải, quạt

CHIẾN LƯỢC XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM

thặng dư. Sự thành công trên đây đã giúp cho Việt Nam đạt được độc lập kinh tế tài chánh và không còn bị lệ thuộc vào nước ngoài.

Tuy nhiên, lượng XNK Việt Nam - khoảng 3000 triệu USD nhập hay xuất riêng rẽ (nếu kể cả hàng lậu xuất nhập) - còn rất thấp so với con số hàng chục tỷ của từng nước khác ở Tây Thái Bình Dương. Con số xuất hay nhập Việt Nam phải đạt trong mười năm tới hàng một hai ba chục tỷ USD/năm, có thể Việt Nam mới thành "con rồng công nghiệp". Mặt khác, hàng xuất khẩu Việt Nam như dầu thô, gạo, cao su, kể cả quần áo, giấy dếp v.v... là những sản phẩm thứ cấp ít người đặt mua, giá cả bấp bênh. Thống kê quốc tế cho biết các nguyên vật liệu nông khoáng sản chỉ chiếm khoảng 14% trị giá hàng xuất nhập trên thị trường thế giới, đồng thời giá cả bấp bênh và có khuynh hướng giảm so với giá công nghiệp phẩm. Tóm lại mặt hàng xuất là những hàng giá rẻ, bấp bênh, có khuynh hướng sụt. Trái lại ta nhập các hàng từ nguyên liệu biến chế (như xăng, nhựa đường, nhựa dẻo), tới các phụ tùng và sản phẩm tiêu dùng trung cấp (như xe hơi, Honda) và cao cấp (hàng điện tử). Từ đó gây ra những thiệt thòi:

- Thiệt thòi về giá xuất thấp: mất đi hàng nhiều trăm triệu USD, nếu bán gạo, tiêu, điều được với giá phải chăng hơn.

- Thiệt thòi về giá bấp bênh, như phải chặt tiêu, điều nếu không bán

được, nông dân DBSCL giới hạn sản lượng lúa vì khó bán.

- Thiệt thòi vì nạn thất nghiệp: với dầu thô, than đá, cao su, điều t.đ của ta, các nhà máy ngoại có nguyên liệu chạy và tạo được công ăn việc làm; nhân công của họ được trả lương cao, còn ta thì công nhân các nhà máy thiếu việc làm và chỉ trả lương thấp.

Từ đó chiến lược XNK phải nhắm vào các mục tiêu sau đây: xuất khẩu từ việc xuất hàng thứ cấp giá rẻ, bấp bênh, người mua ít và ép giá chuyển sang xuất hàng trung cấp và cao cấp giá cao, có thị trường rộng và không sợ bị ép giá. Từ xuất nguyên liệu nông sản thô chuyển sang xuất hàng công nghiệp và điện tử. Để đạt mục tiêu trên, nhập khẩu phải chuyển từ việc

đồ sành sứ, mía đường thấp hơn giá nội thì các nhà nhập khẩu đua nhau nhập các hàng này để kiếm lợi nhuận, và rằng mọi người biết rằng làm như vậy vừa phí đô la vừa làm cho thị trường hàng nội bị thu hẹp lại. Vậy phải có cơ quan kế hoạch hoá việc xuất nhập đô la xuất khẩu phải nộp cho ngân hàng theo giá thị trường và đô la ấy được dùng để nhập các loại hàng gì cần thiết mà thôi. Đồng thời giá thu từ ngoại tệ xuất khẩu nên được nâng cao ngoài ra phải ấn định tỷ lệ thuế như khẩu sao cho hàng nội thấp hơn giá hàng ngoại nhập. Tất nhiên, làm như vậy, sự sai biệt giá hàng "nhập lậu và hàng nhập theo chương trình xuất nhập sẽ cao, do đó cần có chính sách chống buôn lậu hữu hiệu.



8 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

Một lý do khiến cho nạn buôn lậu phát là Việt Nam có nguồn đô la ớn từ kiều bào. Các năm 1975-85, chưa có nhiều nguồn đô la này và đô la xuất khẩu, nguồn ngoại tệ chính lúc bấy giờ là đồng rúp viện trợ hay cho vay, nằm trong tay ngân hàng, khác với hiện nay đó là xuất khẩu và kiều hối nằm ngoài ngân hàng, nạn nhập lậu không có điều kiện để phát triển vì không có ngoại tệ. Vì vậy phải thu hút ngoại tệ vào ngân hàng và trong nền kinh tế thị trường thì phương pháp hữu hiệu nhất là ngân hàng chấp thuận mua ngoại tệ với giá cao.

Những chính sách thu mua ngoại tệ với giá cao, đánh thuế cao vào hàng nhập, giới hạn lượng hàng tiêu dùng nhập tạo điều kiện cho công nghiệp nội có lợi nhuận cao. Thí dụ như khi Liên Xô bán sắt, thép, vỏ xe, và nhiều hàng tiêu dùng khác với giá rất thấp hơn thị trường thế giới cho Việt Nam, thì ngành luyện kim, urê, sắt thép, trồng bông xơ VN không sao phát triển được, dù bấy giờ không phải là kinh tế thị trường mà là kinh tế bao cấp. cứ sản xuất đi, rồi sẽ được... bù lỗ. Nay nhà nước không còn bù lỗ thì quy luật lợi in lỗ chịu của kinh tế thị trường càng khắt khe hơn. Cần phải có một số biện pháp vớ vẩn, như mua ngoại tệ với giá cao, hạn chế nhập các hàng tự sản xuất được, chuyển thuế đánh trên hàng nội sang hàng ngoại, hạ lãi suất ngân hàng, v.v... thì công nghiệp nội mới có doanh thu và lợi nhuận cao.

Khi ấy mới chuyển được tới một chính sách sản xuất lấy những hàng tiêu dùng trung cấp và cao cấp, nhằm vào việc thay thế hàng nhập và khuyến khích xuất khẩu. Như mọi người biết xe Honda hiện nay như nhập nguyên chiếc. Chúng ta rất có thể mua các bộ phận rời về ráp chỉ mua những bộ phận thiết yếu mà thôi, còn những bộ phận gì có thể tự sản xuất lấy thì không cho nhập. Làm như vậy thì ngành sản xuất phụ tùng Honda Việt Nam sẽ bùng phát ngay. Tự bản thân ngành XNK trong nền kinh tế trường không làm được việc này, song tại TP HCM, nếu có một cơ quan đặc trách về vấn đề, có quyền quyết định về các vấn đề như sẽ không nhập các phụ tùng nào, các nhà đầu tư sản xuất các phụ tùng trên sẽ được những ưu tiên cấp tín dụng, lãi suất hạ như thế nào, được cấp đủ ngoại tệ để nhập các máy và phụ tùng như sao. Một chính sách "tùng chặng một" được ứng dụng, mỗi năm sẽ sản xuất thêm số mặt hàng và các năm sau sẽ sản xuất thêm mặt hàng mới.

Khi việc sản xuất các mặt hàng mới này được lên kế hoạch, thị trường chứng khoán tiền tệ được huy động để cấp thêm vốn và ngoại tệ cho những ngành mới này.

Tóm lại muốn tiến lên một nước

công nghiệp hoá, cần những biện pháp "nâng đỡ cho trẻ em tiến lên" như Frédéric List viết "bảo vệ cho trẻ em". Hàng Việt Nam non trẻ chưa thể cạnh tranh với các người khổng lồ cao cấp về kỹ thuật, về kinh doanh nếu không có các biện pháp bảo vệ. Chính sách xuất nhập phải phối hợp với chính sách sản xuất, thuế khoá, tiền tệ và ngân hàng, nhằm vào việc chuyển Việt Nam thành một nước công nghiệp hoá xuất các hàng trung và cao cấp có thị trường rộng và được giá cao chứ không phải là các hàng nông sản và công nghiệp rẻ tiền và thứ cấp như ngày nay.

Chính sách giáo dục và đào tạo chuyên viên cao cấp phải đi kèm với việc sử dụng, giao nhiệm vụ, đề bạt và trả lương cao cho chuyên viên, như Liên Xô trong thời kỳ 1929-41, như Nhật và các con rồng công nghiệp hiện nay. Chính sách ngoại giao là "thêm khách hàng và thêm thị trường, thêm vốn và người đầu tư vào Việt Nam", huy động vốn đầu tư vào công nghiệp làm hàng tiêu dùng cao cấp để tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Toàn bộ các chính sách trên nên được phối hợp chặt chẽ, nhuần nhuyễn với nhau và thực hiện từng bước một.

Nhân kỷ niệm 1 năm thành lập (22.8.92 - 22.8.93)

VÀI NÉT HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TÂN VIỆT

Thành lập theo giấy phép số 028 ngày 22.8.92 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, hoạt động theo giấy phép số 577 ngày 9.10.92 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh, Ngân hàng Thương mại cổ phần Tân Việt (TACOMBANK) khai trương chính thức ngày 1.12.92.

Tacombank ra đời trên cơ sở sáp nhập, chuyển thể hai Hợp tác xã tín dụng: Thống Nhất quận Tân Bình và Phú Đông quận Phú Nhuận. Đây là hai trong số ít các hợp tác xã tín dụng hoạt động tốt, không có nợ khó đòi, quá hạn, tình hình tài chính lúc bàn giao lành mạnh, có lãi.

Vốn ban đầu của Tacombank là 10.091 triệu, thời gian hoạt động là 30 năm.

Sau 9 tháng hoạt động, Tacombank đã đạt được một số kết quả bước đầu:

- Kiến toàn bộ máy tổ chức, 40% biên chế tốt nghiệp đại học, trong đó một số là chuyên viên ngân hàng trước và sau giải phóng. Cả Hội sở và hai Chi nhánh đều hoạt động có hiệu quả, có bước phát triển khá.
- Có hệ thống văn bản thể chế làm cơ sở cho hoạt động kinh doanh.
- Xác định được định hướng hoạt động, tạo lập mối quan hệ mới giữa quản trị và điều hành nhằm mục tiêu ổn định và phát triển TVNH.
- Được Ngân hàng Nhà nước đánh giá là đơn vị hoạt động đúng hướng, có lãi và an toàn. Nộp thuế sòng phẳng.
- Được các thân chủ gửi tiền và vay vốn tín nhiệm.

Số dư tiền gửi so với ngày đầu hoạt động tăng hơn 400%. Trong đó có các loại tiền gửi định kỳ có trả lãi hàng tháng phục vụ đồng, đảo người hưu trí, công nhân viên có thu nhập cố định, được nhiều người hưởng ứng.

Số dư nợ vay so ngày đầu hoạt động tăng hơn 350%, chủ yếu là kinh tế cá thể, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh... là đối tượng mà tỷ trọng cho vay của các ngân hàng quốc doanh còn rất thấp. Tín dụng chủ yếu là tài trợ xuất nhập khẩu 70%, trong đó gạo và nông sản xuất khẩu 40%. Phân bổn, sợi, sắt thép xây dựng nhập khẩu 30%, cùng các mặt hàng như: ô tô, xe máy... Thân chủ của TCB là một số công ty chuyên doanh: Tamexco, Vạn Lộc, Tân Hoàn Mỹ, Trường An, Thuận Hưng, Tiền Phong, Phong Điền, Hoàng Long...

Đạt được kết quả mọi mặt như trên là phần đầu chung của HĐQT, Ban kiểm soát, toàn thể cán bộ nhân viên, sự giúp đỡ của cơ quan quản lý, chính quyền các cấp. Sự ủng hộ của các báo, đài Trung ương và Thành phố làm cho bạn đọc và khách hàng ngày càng thêm hiểu biết và tìm đến với Tân Việt Ngân hàng.

Kế hoạch phát triển thời gian sắp tới:

- Mở thêm các chi nhánh ở TP.HCM, miền Đông và miền Tây Nam bộ.
- Tăng vốn cổ phần lên 60 tỷ đủ điều kiện để thanh toán quốc tế.
- Đẩy mạnh huy động tiền gửi các loại, phát hành 50 tỷ kỳ phiếu.
- Mở rộng dịch vụ ngân hàng, kinh doanh ngoại tệ, vàng, đá quý.
- Chính trang Hội sở, đào tạo nhân viên đủ sức đảm bảo hoàn thành các nhiệm vụ mới đặt cho Ngân hàng.
- Tham gia tích cực vào các thị trường tài chính, tiền tệ và các hiệp hội ngân hàng