

Ngoại thương Việt Nam trên đường hội nhập

PGS.TS. ĐOÀN THỊ HỒNG VÂN

Chỉ còn vài ngày nữa nhân loại sẽ chia tay năm 2002, để đón chào năm mới – năm 2003. Cũng bắt đầu từ ngày 1.1.2003, theo cam kết thực hiện Chương trình thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT), thực hiện AFTA, VN sẽ đưa hơn 760 dòng thuế nhập khẩu hàng hóa từ các nước ASEAN vào danh mục cắt giảm thuế suất xuống mức 0% - 20%.

Trong thời khắc chuyển giao quan trọng này, chúng ta hãy cùng điểm lại những thành tựu ngoại thương nước nhà đã đạt được sau một năm nỗ lực phấn đấu và cùng suy ngẫm để tìm ra những giải pháp hội nhập có hiệu quả trong tương lai.

Những điều đã làm được: niềm vui và trăn trở

1. Xuất khẩu năm 2002

Theo kết quả thống kê chính thức của Bộ thương mại và Tổng cục hải quan, kim ngạch xuất khẩu tháng 12.2002 đã đạt mức kỷ lục từ trước tới nay, ước đạt 1.539 triệu USD. Nhờ những nỗ lực vượt bậc trong 4 tháng cuối năm (8 tháng đầu năm kim ngạch xuất khẩu bị âm 1,2% so với cùng kỳ năm ngoái), kim ngạch xuất khẩu hàng hóa cả năm 2002 ước đạt 16,53 tỷ USD (nếu kể cả xuất khẩu dịch vụ thì đạt trên 19,2 tỷ USD), tăng gần 10% so với năm 2001, hoàn thành kế hoạch đặt ra.

Như vậy, từ năm 1991 đến nay kim ngạch xuất khẩu của VN luôn luôn tăng (Xem hình 1)

Nhưng đi sâu nghiên cứu từng nhóm hàng, đặc biệt là khả năng cạnh tranh của hàng hóa VN, thì bên cạnh niềm vui ta không khỏi băn khoăn, lo lắng.

Theo kết quả nghiên cứu của các nhà kinh tế, xét theo khả năng cạnh tranh, hàng hóa VN được chia làm 3 nhóm: Nhóm có khả năng cạnh tranh; nhóm có khả năng cạnh tranh có điều kiện và nhóm có khả năng cạnh tranh thấp. Nhóm có khả năng cạnh tranh gồm 21 sản phẩm, như: thủy sản, gạo, cà phê, trái cây, hàng may mặc, da giày, khoáng sản... Nhóm này gồm các sản phẩm nông nghiệp có được lợi thế nhờ điều kiện tự nhiên, tỷ lệ giá trị gia tăng thấp và các mặt hàng công nghiệp thì chủ yếu có

tỷ lệ thâm dụng lao động cao, dựa vào các lợi thế về nguồn nhân lực. Nhóm hàng được coi là có khả năng cạnh tranh trong điều kiện hội nhập vẫn phải đương đầu với những thách thức gay gắt do đa số chưa có thương hiệu, kiểu dáng riêng, độc đáo, nguồn nguyên liệu chưa vững chắc, công nghệ chưa hiện đại... dẫn đến giá thành còn cao. Nhóm có khả năng cạnh tranh có điều kiện, gồm các mặt hàng: chè, cao su, rau, hoa tươi, thực phẩm chế biến, xi măng... là những mặt hàng có thể trở thành có năng lực cạnh tranh nếu biết khai thác, tận dụng được những tiềm năng sẵn có để giảm giá thành và nâng chất lượng sản phẩm. Nhóm hàng có sức cạnh tranh thấp là mía đường, bông, sữa bò, thép và phôi thép... Do sức cạnh tranh quá yếu, nếu không được bảo hộ nhóm hàng này sẽ bị đe dọa ngay trên sân nhà.

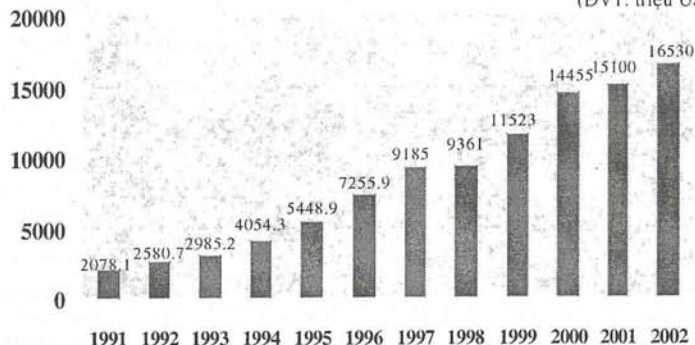
Ngay nhóm hàng có khả năng cạnh tranh thời gian tới vẫn phải vượt qua rất nhiều thách thức. Xin đơn cử một số mặt hàng, như:

- Thủy hải sản: Năm 2002, tuy gặp nhiều sóng gió (điển hình là vụ kiện bán phá giá cá basa, cá tra ở Mỹ và vụ EU áp dụng chế độ kiểm tra 100% lô hàng tôm nhập khẩu từ VN) ngành thủy sản nước nhà vẫn lập nên kỳ tích – kim ngạch xuất khẩu đạt 2,03 tỷ USD, tăng 13% so với năm trước. Nhưng sắp tới đây sóng gió vẫn chưa ngừng, vụ kiện ở Mỹ vẫn tiếp diễn, EU cảnh báo sẽ tiếp tục áp dụng lại chế độ kiểm tra dư lượng kháng sinh đối với 100% lô hàng thủy sản NK từ VN.

- Hàng dệt may: kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may năm 2002 ước đạt 2,7 tỷ USD tăng 36% so với năm 2001, đây là mức tăng trưởng cao nhất trong 5 năm gần đây. Đạt được kim ngạch xuất khẩu cao là nhờ trong năm qua hàng xuất khẩu sang Mỹ tăng mạnh. Ước tính kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này vào thị trường Mỹ đạt 900 triệu USD, chiếm 30% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn ngành, tăng gần 20 lần so với năm 2001. Nhưng xuất khẩu đi Nhật lại giảm 20% (ước đạt 500 triệu USD). Nguyên nhân là hàng VN có sức cạnh tranh thấp hơn hàng Trung Quốc. Xuất khẩu sang EU chỉ đạt 550 triệu USD giảm 10% so với năm 2001. Nguyên nhân chính là năm 2002 EU thực hiện giai đoạn 3 của quá trình bãi bỏ quota cho các thành viên WTO, nên Trung Quốc đã tăng cường xuất khẩu vào thị trường này.

Hình 1: Kim ngạch xuất khẩu của VN qua các năm

(DVT: triệu USD)



Nguồn: Thời báo Kinh tế VN, Kinh tế 2000-2001 VN và thế giới, tr.55, và Bộ thương mại.

- Các mặt hàng khác: Năm 2002 tuy khối lượng xuất khẩu giảm gần 15% (đạt khoảng 2,34 triệu tấn) nhưng nhờ giá trên thị trường thế giới tăng nên kim ngạch xuất khẩu vẫn tăng 16% so với năm 2001 (ước đạt 726 triệu USD). Cao su, hạt điều nhân, lạc nhân, hàng thủ công mỹ nghệ ... đều có mức tăng kim ngạch từ 35 - 58%.

Tình hình trên cho thấy tuy tổng kim ngạch xuất khẩu và kim ngạch xuất khẩu của một số mặt hàng chủ lực tăng, nhưng xuất khẩu VN vẫn chưa tạo được chỗ đứng vững chắc trên thương trường thế giới bởi sức cạnh tranh của hàng hóa còn thấp.

2. Nhập khẩu năm 2002

Theo Tổng cục thống kê, kim ngạch nhập khẩu năm 2002 ước đạt khoảng 19,3 tỷ USD, tăng 19,4% so với năm 2001 và vượt chỉ tiêu kế hoạch khoảng 10,3%. Trong đó khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 5,6 tỷ USD, tăng 32% và vượt kế hoạch 29%. Bốn mặt hàng nhập khẩu giảm so với năm trước là ô tô nguyên chiếc (-3,8%), linh kiện xe máy CKD, IKD (-50,1%), bông (-1,7%), linh kiện điện tử (-14,2%). Những mặt hàng khác đều tăng khá cao, điển hình là linh kiện ô tô CKD, IKD (+36,6%), máy móc thiết bị phụ tùng (+35%), sợi (+26,2%), sắt thép (+24,45%), giấy (+21,3%), phân bón (+14,4%)... Như vậy, so với kim ngạch xuất khẩu 16,53 tỷ USD thì tổng nhập siêu năm 2002 vào khoảng 2,77 tỷ USD.

Những giải pháp cho chặng đường sắp tới

Giờ "G" hội nhập sắp điểm. Hội nhập sẽ mang đến nhiều cơ hội cùng vô vàn thách thức cam go, thậm chí với những nước nghèo như VN, thách thức còn nhiều hơn cơ hội. Nhưng hội nhập là xu thế tất yếu, không thể đảo

ngược được, chỉ còn một con đường duy nhất: dũng cảm, khôn ngoan, mạnh bước tiến trên đường hội nhập.

Để hội nhập thành công cần xác định rõ "thương trường là chiến trường", nếu không mạnh sẽ không tồn tại được. Hơn lúc nào hết các doanh nghiệp VN phải đoàn kết lại, phải tập hợp thành những hiệp hội, những tập đoàn lớn để có đủ sức đối mới công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh, tổ chức hoạt động Marketing, hỗ trợ nhau vượt qua những khó khăn, thách thức...

Nhà nước và các tổ chức ngân hàng, tài chính... cần hỗ trợ các doanh nghiệp tích cực và hiệu quả hơn, với các chính sách tài trợ xuất khẩu khoa học, gần hỗ trợ sản xuất chế biến với kinh doanh hàng xuất khẩu... Phải tập trung đầu tư cho các ngành hàng có lợi thế cạnh tranh, mang lại giá trị gia tăng cao, tránh đầu tư dàn trải, manh mún.

Các doanh nghiệp phải tích cực, chủ động xây dựng thương hiệu, mở rộng thị trường, đồng thời phải luôn luôn giữ gìn chữ "tín", để xây dựng và gìn giữ hình ảnh đẹp của hàng hoá VN, đất nước VN trên trường quốc tế.

Để giảm nhập siêu, Bộ thương mại vừa trình Thủ tướng Chính phủ 7 giải pháp như: điều chỉnh thuế nhập khẩu một số mặt hàng và xử lý vấn đề thu chênh lệch giá; tiếp tục triển khai thí điểm các công cụ quản lý nhập khẩu mới; khống chế nhập khẩu xe gắn máy ở mức 1 triệu xe/năm; khuyến khích các doanh nghiệp sử dụng, mua sắm thiết bị trong nước; tiếp tục tăng cường công tác quản lý, kiểm soát chất lượng đối với hàng tiêu dùng nhập khẩu; bảo đảm tính linh hoạt cần thiết trong điều hành tỷ giá. Ngoài ra, cần đặc biệt chú trọng giáo dục tinh thần yêu nước, lòng tự hào dân tộc sâu rộng trong toàn dân ■

