

ẢNH HƯỞNG CỦA XUẤT NHẬP KHẨU QUA MỘT TRƯỜNG HỢP ĐIỂN HÌNH

PTS. BÙI THỊ MINH HẰNG, THẠC SĨ BÙI NGUYỄN HÙNG ĐHBK TP. HCM

Những năm vừa qua nhà nước ta đã thực hiện một loạt cải cách để chuyển nền kinh tế từ mô hình nền kinh tế “tự chủ” (tự cân đối đảm bảo bằng sản xuất trong nước) sang mô hình nền kinh tế “mở”. Thành công của Việt Nam những năm gần đây đã có phần đóng góp đáng kể của việc phát triển ngoại thương vào sự ổn định và tăng trưởng kinh tế.

Trong quy hoạch phát triển đến năm 2.000, một phương hướng chiến lược được đề ra là “đẩy mạnh sản xuất hàng xuất khẩu” và “thay thế nhập khẩu”. Nhưng đi vào cụ thể như thế nào? Có phải ở ngành nào cũng cần cố gắng thực hiện xuất khẩu và nỗ lực thay thế nhập khẩu hay không? Theo chúng tôi nghĩ nước ta chưa đủ tiềm năng (vốn, trình độ kỹ thuật, tay nghề cao, công nghệ hiện đại...) để thực hiện mục tiêu “tăng xuất khẩu thay thế nhập khẩu” ở trong tất cả các ngành hàng. Nếu dồn trải vốn cho mỗi ngành một ít, chúng ta không đủ đối mới công nghệ để đạt được mục tiêu trên.

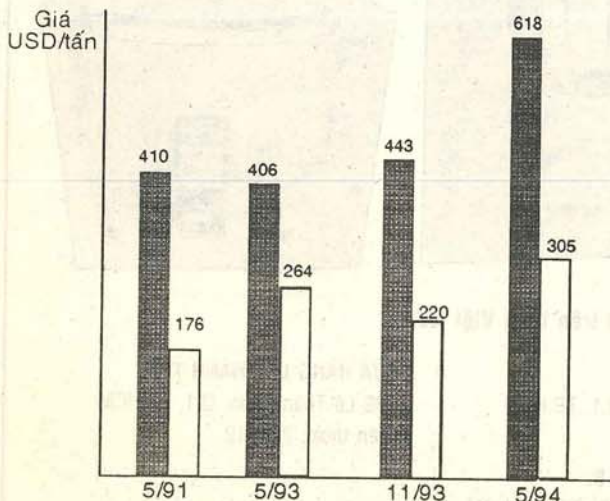
Bài toán phải giải là: nên tăng xuất ở những mặt hàng nào, mặt hàng nào tạm thời nhập khẩu?

Có một nguyên lý kinh tế làm cơ sở cho việc xuất nhập khẩu và sự tăng trưởng kinh tế là lý thuyết về lợi thế so sánh được phát biểu như sau:

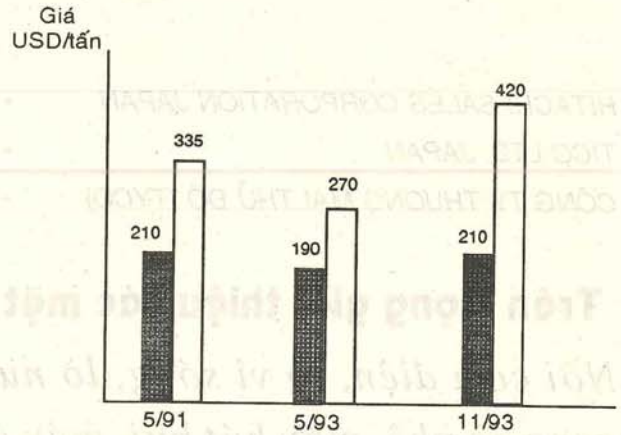
$$\text{Nếu: } \frac{\text{Chi phí sản xuất sản phẩm A của nước X}}{\text{Chi phí sản xuất sản phẩm A của thế giới}} < \frac{\text{Chi phí sản xuất sản phẩm B của nước X}}{\text{Chi phí sản xuất sản phẩm B của thế giới}} \quad (1)$$

Chi phí sản xuất sản phẩm B của thế giới
Thì nước X nên chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm A và thế giới chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm B. Việc trao đổi hàng hóa (nước X xuất khẩu sản phẩm A và nhập khẩu sản phẩm B của thế giới) sẽ làm tăng khả năng tiêu dùng của mỗi nước ra ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất của bản thân mình.

Vừa qua chúng tôi đã tiến hành một so sánh cụ thể giữa mặt hàng đường với gạo và bắp cải.



Hình 1: So sánh giá đường VN và giá đường thế giới



Hình 2: So sánh giá gạo VN và giá gạo thế giới

Mức giá VN

Mức giá thế giới

Hình 1 và 2 cho thấy tương quan so sánh giữa:

$$\frac{\text{Giá đường VN}}{\text{Giá đường thế giới}} = 1,5 - 2 \quad (2)$$

$$\frac{\text{Giá gạo VN}}{\text{Giá gạo thế giới}} = 0,5 - 0,7 \quad (3)$$

Từ (1), (2) và (3) đi đến kết luận rằng Việt Nam nên chuyên môn hóa sản xuất gạo và nhập đường của thế giới hơn là tự sản xuất đường. Nghiên cứu của nhóm chuyên gia Ngân hàng thế giới căn cứ vào chỉ số DRC với những tính toán cụ thể dựa trên mức giá thành và giá xuất khẩu thực tế của Việt Nam những năm qua cũng cho kết quả tương tự (xem bảng 1)

Bảng 1

Mặt hàng	DRC
Gạo An Giang loại 1	0,565
Gạo An Giang loại 2	0,669
Gạo Tiền Giang loại 1	0,479
Gạo Tiền Giang loại 2	0,568
Bắp cải	0,535
Thịt lợn	2,1
Tôm đông lạnh	0,6

Dựa theo kết quả đó các chuyên gia đã nhận xét rằng Việt Nam nên xuất khẩu gạo, tôm đông lạnh, rau bắp cải... (DRC < 1) và không nên xuất khẩu thịt lợn (DRC > 1).

Chúng tôi đã thử tính toán ảnh hưởng của việc chuyên môn hóa đó:

Nếu xuất khẩu 1 tấn gạo chúng ta thu được 210 USD. Dùng tiền đó nhập đường sẽ được 0,6 tấn đường RE (CIF 350 USD/tấn).

Nếu sản xuất đường tại Việt Nam: giá thành đường RE của nhà máy đường Khánh Hội năm 1992 là 4.103.000 đ/tấn.

Giá trị 0,6 tấn đường tương đương chi phí sản xuất đường tại Việt Nam là 2.461.800 đồng. So với tổng chi phí đã sản xuất 1 tấn gạo xuất khẩu là 1.667.000 đồng. Như vậy thặng dư cho khu vực sản xuất kinh doanh là 794.800 đồng/tấn gạo xuất khẩu.

Đối với khu vực tiêu thụ đường: giá đường từ 5.800 đ/kg hạ xuống 4.103đ/kg. Như vậy với 600 kg đường thặng dư cho tiêu dùng là $(5.800đ - 4.103đ) \times 600kg = 1.018.200đ$.

Phần thặng dư cho tiêu dùng sẽ nâng cao mức sống của dân cư và tạo điều kiện cho các nhà máy sử dụng đường để sản xuất (bia, nước giải khát, bánh kẹo, thực phẩm...) hạ giá thành, tăng khả năng cạnh tranh và cơ hội vươn ra thị trường quốc tế.

Chúng tôi cũng đã tính so sánh đường với mặt hàng rau bắp cải xuất khẩu. Từ mỗi tấn rau xuất khẩu nhập đường giá trị thặng dư cho khu vực sản xuất là +487.455 đồng và khu vực tiêu dùng là +466.675 đồng.

Theo nhận xét của các chuyên gia WB, Việt Nam có khả năng xuất khẩu trên 40.000 tấn/bắp cải mỗi năm sang thị trường Hồng Kông, Singapore, Nga. Diện tích đất có thể trồng rau khoảng 200.000 ha. TP.HCM năm 1992 có 5.868 ha trồng mía. Giá sử dụng tích đó được chuyển sang trồng bắp cải (1.500ha) và trồng lúa (4.368 ha) sẽ thu hoạch được.

Bắp cải xuất khẩu	1.500 ha x 22 tấn/ha	= 33.000 tấn
Lúa	4.368 ha x 3,37 tấn/ha	= 14.720 tấn
Quy ra gạo X.K	14.720 tấn X 0,65	= 9.568 tấn
		gạo X.K

Giá trị thặng dư thu được nếu xuất khẩu bắp cải, gạo, nhập đường với mức giá cả như trên sẽ đạt được là:

	Cho khu vực sx	khu vực tiêu thụ
Từ bắp cải X.K	+ 16.086.015.000đ	+ 15.400.275.000đ
Từ gạo X.K	+ 7.604.729.000đ	+ 9.742.243.500đ
Cộng	+ 23.690.744.000đ	+ 25.142.518.500đ

Những tính toán trên cho thấy thông qua con đường thương mại quốc tế chúng ta không đầu tư thêm cho ngành mía đường mà vẫn thu được:

- Khối lượng đường tăng gần gấp 2 lần
- Giá đường nội địa giảm
- Còn dư hơn 23 tỷ đồng để đầu tư phát triển các nhà máy chế biến gạo, rau quả xuất khẩu, tôm đông lạnh và thực hiện chuyển đổi cây trồng.

Từ đó có thể nhận xét như sau:

Do nhà nước không khuyến khích nhập khẩu đường nên có những qui định hạn chế cấp giấy phép và tính thuế nhập khẩu 35%. Điều đó đã đẩy giá đường nhập khẩu lên cao bằng và hơn giá đường nội địa. Bằng cách đó nhà nước duy trì việc giá đường trong nước cao hơn giá thế giới gần 2 lần và dẫn đến những kế hoạch phi kinh tế như đầu tư phát triển vùng trồng mía, dự kiến xây dựng thêm 5 nhà máy đường, nâng giá thu mua để khuyến khích nông dân trồng mía. Theo chúng tôi, trong lúc nước ta còn rất thiếu vốn thì đầu tư vào sản xuất mía đường trong lúc này là phương án không có lợi bằng việc đầu tư cho những mặt hàng có khả năng xuất khẩu như đã nêu trên.

Tính toán đúng mặt hàng nào nên xuất khẩu, mặt hàng nào trong giai đoạn trước mắt nhập khẩu có lợi hơn sẽ dẫn đến việc đầu tư đúng hướng, có trọng điểm. Để những tính toán trở thành hiện thực, chúng ta phải đáp ứng được những yêu cầu của khách hàng quốc tế về chất lượng, thời hạn. Việc tăng cường công tác tiếp thị quốc tế, đồng thời với việc nâng cao trình độ công nghệ chế biến hàng xuất khẩu để tăng trưởng ♣

Tài liệu tham khảo

1. Nghiên cứu thị trường nông sản Việt Nam, Ngân hàng thế giới 1994
2. Niên giám thống kê TP.HCM 1992
3. Lê Thanh Sinh & Lê Văn Dũng, Phân tích giá thành sản phẩm đường tại N/m đường Khánh Hội, ĐHBK 1992.
4. Bùi Hưng Thịnh & Nguyễn Xuân Ninh, Nghiên cứu tình hình tiêu thụ đường tại các tỉnh phía Nam, ĐHBK 1994
5. "Mía đường sự bất ổn định" Thời báo kinh tế Việt Nam, số 27. 7.7.1994

