

Ủ ĐỀ : XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM - LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN

NHỮNG QUAN ĐIỂM VỀ VAI TRÒ CỦA NGOẠI THƯƠNG

Ngày nay, có lẽ không một ai còn ra câu hỏi: nên hay không nên mở kinh tế với nước ngoài, mà chỉ còn tìm cách trả lời cho vấn đề: quan hệ kinh tế đối ngoại thế nào để đạt hiệu quả cao nhất?

Mở rộng quan hệ kinh tế với nước ngoài (có nhiều hình thức, ở đây chỉ nói đến ngoại thương) để đẩy nhanh tăng trưởng và phát triển trong nước, về thực chất, nguyên lý này đã được những người trọng thương (thế kỷ XV - XVII) đặt nền móng khi họ cho rằng, tiền tệ (vàng, bạc) là nội dung căn bản của cái quốc gia. Họ cũng chỉ ra rằng tiền tệ chỉ có thể tăng thêm thông qua con đường ngoại thương. Họ ví nội thương như ống dẫn, ngoại thương như máy bơm. Trên cơ sở đó, những người trọng thương đề nghị, chính sách của nước phải hướng vào việc tăng đối lượng tiền tệ, đảm bảo cho ngoại thương xuất siêu.

Luận điểm của phái trọng thương được phát triển hơn trên cơ sở nguyên lý lợi thế so sánh của D. Ricardo. Nguyên tắc này đề cập tới các vấn đề liên quan đến việc thu lợi nhuận thông qua buôn bán quốc tế với nội dung cơ bản là: mỗi nước có những điều kiện sản xuất khác nhau về tài nguyên thiên nhiên, lao động, tư bản, kỹ thuật... Do vậy chi phí, năng suất lao động để sản xuất ra cùng một loại hàng hóa ở những nước đó không giống nhau. Vì vậy mỗi nước cần chuyên môn hóa những mặt hàng mà mình có thể sản xuất được với chi phí thấp nhất để lấy mặt hàng khác của các nước mà mình với họ việc sản xuất lại có lợi hơn.

Bất cứ nước nào cũng có thể tăng lợi ích nhập của mình bằng buôn bán quốc tế, kể cả nước nhỏ, năng suất lao động thấp. Bởi vì thị trường thế giới mở ra cơ hội để mỗi nước có thể mua hàng hóa với giá tương đối rẻ, giá này thấp hơn giá đang lưu hành trong nước họ không có trao đổi hàng hóa với nước ngoài. Do vậy thu nhập thực tế của dân cư tăng lên và cao hơn cả khi sử dụng tối ưu tiềm năng giới hạn của nền kinh tế nhưng không có ngoại thương.

Lý thuyết lợi thế so sánh lại được các nhà kinh tế Thụy Điển Eli Heckscher và Batil Ohlin mở rộng trong suốt nửa đầu thế kỷ XX. Dưới những điều kiện xác định Heckscher-Ohlin đề cập thêm nhiều yếu tố sản xuất và có tính ứng dụng lý thuyết Heckscher-Ohlin chứng minh rằng, một nước xuất khẩu các sản phẩm sử dụng nhiều yếu tố sản xuất của nước để tăng cường sản xuất, và

nhập khẩu các sản phẩm đòi hỏi một cách tương đối nhiều các yếu tố sản xuất khan hiếm ở trong nước. Điều đó đưa đến mỗi nước có thể sản xuất nhiều hơn mặt hàng là thế mạnh của mình và hai nước tham gia trao đổi sẽ đảm bảo tiêu thụ nhiều hơn cả hai loại sản phẩm.

Còn nhà kinh tế học Miến Điện, Hla Myint đã quan sát thấy rằng, khi một phần châu Phi và châu Á chịu sự đô hộ của châu Âu, thì chính sự phát triển thương mại quốc tế của các nước châu Âu đã làm cho các khu vực này có thể sử dụng đất đai và lao động của mình tốt hơn để sản xuất các loại thực phẩm nhiệt đới xuất khẩu. Và ông sử dụng thuật ngữ "thoát khỏi tình trạng có các tiềm năng không được khai thác" của A. Smith để diễn đạt điều này.

XUẤT NHẬP KHẨU NHÌN TỪ GÓC ĐỘ NGOẠI THƯƠNG

Như vậy, nhờ hoạt động ngoại thương mà những nguồn tài nguyên chưa được khai thác trở nên có giá trị hơn, những tài nguyên đã và đang khai thác sẽ được sử dụng có hiệu quả hơn. Và thế là lại tạo ra được một số lĩnh vực sản xuất có tác dụng thúc đẩy quá trình phát triển bởi sự cộng hưởng mang tính chất dây chuyền.

Các nhà kinh tế học thuộc trường phái chính hiện đại, trong lý thuyết kinh tế học bàn về các nước đang phát triển cho rằng, để tăng trưởng kinh tế nói chung phải đảm bảo 4 nhân tố: nhân lực, tài nguyên thiên nhiên, cấu thành tư bản và kỹ thuật. Ở các nước đang phát triển cả 4 nhân tố này đều khan hiếm và tồn tại cái vòng luẩn quẩn: thu nhập bình quân thấp → tiết kiệm và đầu tư thấp → năng suất lao động thấp → thu nhập bình quân thấp... Để phá cái vòng luẩn quẩn này, theo trường phái chính hiện đại, phải mở rộng quan hệ kinh tế với nước ngoài.

Trình bày khái quát cấu trúc cán cân thanh toán của các nước đang phát triển là thành viên của Quý tiền tệ quốc tế (không kể Trung Quốc, Bắc Triều Tiên, Việt Nam và Cu Ba) cho thấy ở các nước này hàng hóa xuất khẩu chiếm 60% tổng số các khoản



PTS. ĐINH SƠN HÙNG

thu, còn nhập khẩu chiếm 2/3 tổng các khoản chi trả. Trong khi đó viện trợ và đầu tư chỉ chiếm khoảng 10% các khoản thu, còn các khoản hoàn lại cho các nguồn vốn đã thu hút được trước đây - lợi nhuận và lãi suất vốn vay - chiếm từ 11 đến 13% của tổng số các khoản chi trả qua đó cho thấy vay vốn, xin viện trợ, thu hút đầu tư gặp phải không ít trở ngại, hạn chế. Và như vậy buôn bán quốc tế là nguồn chính để thanh toán với nước ngoài.

Từ những phân tích và lập luận trên, các nhà kinh tế kết luận, mở rộng ngoại thương, hòa thị trường mỗi nước vào thị trường thế giới là nhân tố quan trọng cho sự phát triển, đặc biệt là sự phát triển của các nước thuộc "thế giới thứ ba". Gắn liền với kết luận này các nhà kinh tế đề xuất những điều kiện cho sự phát triển của ngoại thương.

NHỮNG CON ĐƯỜNG ĐỂ TĂNG TRƯỞNG VÀ PHÁT TRIỂN

Đứng trên góc độ của ngoại thương, lịch sử cho thấy có những con đường cơ bản sau đây tạo nên động lực của sự phát triển.

1. Phát triển thông qua buôn bán những sản phẩm sơ chế

Trước những năm 1950, quá trình phát triển có thể được tiến hành nhanh chóng nếu có các lợi thế sau đây: xuất khẩu lương thực, thực phẩm và nguyên liệu thô. Mỹ, Canada, Úc, Cộng hòa liên bang Đức bằng đường lối này đã trở thành những nước phát triển. Một số nước nghèo như Colombia, Mexico, Malaysia, Philippines... cũng thông qua xuất khẩu một số mặt hàng thiết yếu của họ mà đã tạo ra những động lực đầu tiên cho sự phát triển.

Theo truyền thống, các nước đang phát triển bảo đảm nguồn thu từ buôn bán qua việc xuất khẩu hàng sơ chế (từ cuối 1960, xuất khẩu hàng sơ chế chiếm 84% tổng xuất khẩu của các nước đang phát triển) và dùng thu nhập đó để nhập máy móc và cũng như những hàng công nghiệp khác. Nhưng từ những năm 60, trừ dầu mỏ, còn nói chung thị trường hàng hóa sơ khai phát triển quá chậm chạp nên không thể là động lực cho sự tăng trưởng.

Điều bất lợi thứ nhất của việc xuất khẩu hàng sơ khai là ở chỗ xu hướng giá thực tế của loại hàng này giảm xuống do tăng cung nhưng cầu lại giảm. Theo thống kê của Ngân hàng thế giới, phần nhập khẩu thực phẩm và nguyên liệu của các nước phát triển đã giảm từ 42% năm 60, xuống 30% năm 73.

Điều bất lợi thứ hai là giá cân bằng đối với hàng sơ chế thường dễ biến động vì cả cung lẫn cầu của loại hàng này đều không có gián theo giá. Do đó thu nhập từ xuất khẩu hàng sơ chế không ổn định.

2. Thay thế hàng nhập khẩu

Nhiều nước đã kết luận rằng con đường dẫn đến phát triển không phải là thông qua chuyên môn hóa việc sản xuất hàng sơ chế mà là thực hiện chiến lược "thay thế hàng nhập khẩu", tức thay nhập khẩu hàng công nghệ bằng sản xuất trong nước dưới sự bảo hộ của thuế quan hoặc hạn ngạch nhập khẩu. Phát triển bằng con đường này sẽ dẫn tới công nghiệp hóa và nó đã được nhiều nước công nghiệp phát triển hiện nay theo đuổi trong thế kỷ XIX.

Trong các nước kém phát triển, chiến lược thay thế hàng nhập khẩu đầu tiên được thực hiện ở các nước Mỹ La tinh khi thị trường xuất khẩu hàng sơ khai bị cuộc khủng hoảng kinh tế 1930 và thế chiến thứ II làm cho xuất khẩu của họ giảm sút 50%. Một số nước do vậy quyết định hạn chế sự lệ thuộc quá mức vào nền kinh tế thế giới bằng chính sách thay thế hàng nhập khẩu với sự ra đời của những ngành công nghiệp mới non trẻ. Trong những năm 60, việc thay thế hàng nhập khẩu đã trở thành chiến lược phát triển kinh

tế chủ đạo ở nhiều nước châu Á và châu Phi.

Chính sách thay thế hàng nhập khẩu đưa đến kết quả hai mặt. *Một mặt* vừa hạn chế sự phát triển của ngoại thương và kèm hãm nguyên tắc lợi thế so sánh tương đối, vừa gây lãng phí bởi chi phí sản xuất quá lớn như công trình của Ian Little, Tibor Scitovsky, Maurice Scott đã chứng minh. Và điều đó tất yếu dẫn đến giá cả hàng hóa sản xuất ra quá cao so với giá thế giới, thu nhập thực tế của dân cư vì vậy giảm xuống. Ngoài ra, thực tế còn cho thấy, tỷ trọng nhập khẩu khi thực hiện chính sách này chỉ giảm đi ở 6 trên 38 nước được nghiên cứu. Ngược lại một số nước nhập khẩu vẫn tăng lên như Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ, Philippines, Brazil... về phương diện tăng trưởng, xem xét ở 11 nước theo đuổi chính sách "hướng nội" này, thì chỉ có 6 nước tăng trưởng cao nhất với nhịp độ 5% năm.

Mặt khác, chiến lược thay thế hàng nhập khẩu lại cũng có thể tạo ra sự phát triển khá nhanh của công nghiệp trong nước ở một thời gian nhất định nào đó. Và với thời gian, việc thay thế hàng nhập khẩu trở nên hiện thực thì giá tương đối trong nước của các mặt hàng đó có thể giảm xuống. Cuối cùng, bằng việc sản xuất hàng thay thế, các nước đang phát triển đến một thời điểm nào đó có thể đạt được một lợi thế tương đối ở vài sản phẩm công nghiệp nào đó.

3. Phát triển theo hướng xuất khẩu hàng công nghiệp

Đây là phương thức phát triển theo hướng tăng thu nhập và sản xuất thông qua xuất khẩu. Nếu như chiến lược thay thế hàng nhập khẩu gắn liền với việc rút ra khỏi nền kinh tế thế giới thì chiến lược này lại là sự phát triển "hướng ra ngoài".

Mô hình các nước châu Á về xuất khẩu là dựa vào các ngành công nghiệp và dịch vụ sử dụng nhiều nhân công. Mấu chốt chung của các nước là theo đuổi bất cứ hàng xuất khẩu nào mà đất nước có lợi thế so sánh tiềm tàng, nghĩa là chi phí sản xuất của chúng đang hoặc có thể sẽ tương đối thấp so với tiêu chuẩn thế giới. Đặc điểm độc đáo là việc áp dụng nhất quán chính sách giá cả phản ánh sát sao giá cả hàng hóa thế giới lẫn sự khan hiếm các nhân tố sản xuất trong nước. Đồng thời là sự áp dụng những chính sách đòn bẩy liên quan.

Chính NIC đã đi theo hướng này và nhịp độ tăng trưởng của họ là đầy sức thuyết phục, gấp đôi các nước công nghiệp giàu có trong những năm 70. Ngày nay NIC đã tăng đáng kể tỷ phần hàng công nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu của họ. Còn tỷ phần của NIC trong xuất khẩu thế giới cũng tăng từ 3% năm 1960 lên 7% năm 1987. Cùng với việc xuất khẩu hàng hóa tiêu

tốn nhiều lao động chất lượng NIC đã gia tăng đáng kể trong xuất khẩu máy móc và hàng tiêu lâu bền.

III

CHIẾN LƯỢC NHẬP KHẨU Ở NƯỚC TA THẾ NÀO?

Có thể rút ra những quy chung nào từ kinh nghiệm của 3 chiến lược thương mại như đã trình bày

Trước hết, phải thấy rằng năng xuất khẩu hàng sơ khai cũ (không xét đến dầu mỏ) là yếu không thể tạo ra được động lực tăng trưởng - dù ta có khai thác năng về hàng sơ khai hiệu quả như nào. Tuy vậy, khí hậu nhiệt đới và lượng lao động dồi dào vẫn cho chúng ta tận dụng để thực hiện xuất khẩu hàng nông sản trong những tới, gắn liền đó là thuế xuất khẩu hàng sơ khai cần được dùng để kiểm soát nhuận và cung.

Thứ hai, về chiến lược thay hàng nhập khẩu, lịch sử nhiều nước cho thấy dẫn đến việc bảo hộ quá mức và ra quyết định sản xuất xa rời thực tế thị trường. Tuy thế, chế độ bảo hộ nào đó lại có tác dụng khuyến khích phát triển đầu tư trong nước chủ yếu là vào các ngành sản xuất hàng tiêu dùng sử dụng nhiều lao động. Những mặt hàng này có công nghệ tiếp thu đối với các nhà sản xuất ở nước ta. Do vậy cũng không vì những cực của chiến lược này mà ta chần chừ hoàn toàn sự tăng trưởng theo hướng thay thế hàng nhập khẩu ở những ngành, những lĩnh vực nào đó.

Thứ ba, thực hiện chiến lược xuất khẩu: dựa vào những ngành công nghiệp và dịch vụ có đặc tính cần ít, thu hồi nhanh, sử dụng nhiều nhân công (xây dựng, du lịch, tài chính, loại dịch vụ...) gắn liền với chính sách đòn bẩy để khuyến khích xuất khẩu nhờ đó tăng nhập khẩu, theo chúng ta có lẽ là con đường cơ bản về lâu trong chiến lược xuất nhập khẩu nước ta.

Tóm lại, chiến lược thương mại của ta phải là chiến lược tổng hợp. chiến lược tổng hợp tối ưu sẽ cho ta khai thác hết và có hiệu quả tiềm năng của nền kinh tế trong hoạt động ngoại thương.

Tài liệu tham khảo

- L. N. Xam-xô-nốp, *Sơ lược lịch sử học thuyết kinh tế*.
- M. Gillis, D. Perkins, *Kinh tế học của phát triển*, tập II.
- P. Samuelson, W. Nordhaus, *Kinh tế học*, tập II.
- David Begg, Stanley Fischer, *Kinh tế học*, tập II.
- Milton Spencer, *Kinh tế học hiện đại*, phần 8.