



Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ - Những thách thức và chiến lược phát triển

Ông Trương Đình Tuyển, nguyên ủy viên Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam khoá VIII, IX, Bộ trưởng Bộ Thương mại Việt Nam (nay là Bộ Công thương), trưởng đoàn đàm phán Chính phủ về kinh tế và thương mại quốc tế, là người có đóng góp tích cực cho việc đàm phán để Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào tháng 11 năm 2006. Ông được khán giả của Đài Truyền hình Việt Nam (VTV) bình chọn là nhân vật tiêu biểu nhất năm 2006. Ông Tuyển được các chính khách quốc tế đánh giá rất cao bởi tài thương thuyết của mình. Hiện ông là thành viên Hội đồng Tư vấn chính sách tài chính, tiền tệ quốc gia và là cố vấn cấp cao Chương trình hỗ trợ kỹ thuật WTO.

Với chủ đề mang tính thời sự của tạp chí Phát triển Kinh tế số tháng 5/08 về thương mại và dịch vụ, Ban Biên tập TCPTKT đã mời ông tham gia đóng góp ý kiến trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ. Ông đã vui vẻ nhận lời. Sau đây là những suy nghĩ của ông về lĩnh vực trên.

TCPTKT: Thưa ông Trương Đình Tuyển, hoạt động XK của VN thiếu tính bền vững, xin ông cho biết các nguyên nhân của nó và theo ông, chiến lược gì phải được chú ý cho hoạt động XK của VN được phát triển bền vững với tốc độ cao và có hiệu quả.

Ông Trương Đình Tuyển: Xuất khẩu (XK) phụ thuộc vào 4 yếu tố: (1) Cơ cấu sản xuất và do đó là cơ cấu hàng XK; (2) cơ chế và chính sách quản lý hoạt động XK; (3) thủ tục hành chính, bao gồm thủ tục hải quan trong hoạt động XK và (4) công tác đàm phán mở rộng thị trường của Nhà nước và hoạt động xúc tiến XK của cả Nhà nước và doanh nghiệp. Bốn yếu tố này tác động trên nền tảng quan trọng khác là sức mạnh của doanh nghiệp. Với mức độ khác nhau, trong những năm qua chúng ta đều có những tiến bộ trên cả 4 yếu tố nói trên, nhưng theo tôi, tiến bộ rõ nhất là cơ chế quản lý, đàm phán mở rộng thị trường và thủ tục hành chính. Chính những tiến bộ này đã giải phóng được tiềm năng XK tạo nên tốc độ tăng trưởng XK khá cao trong hàng chục năm qua. Nếu tính từ năm 2001 đến nay, thì trừ 2 năm 2001 và 2002 là những năm có tốc độ tăng trưởng XK thấp (năm 2001 XK chỉ tăng 3,8%, năm 2002 là 11,2%), còn lại từ 2003 đến nay tốc độ tăng trưởng đều trên 20% và tốc độ tăng bình quân từ 2001 đến nay là 19,16%. Nếu tính từ năm 1993 trở lại đây thì tốc độ tăng bình quân còn cao hơn nữa. Trong khi đó, tốc độ tăng XK của Thái Lan từ 1993 đến 2004 chỉ là 8,97%, Philippinnes là 9,64%. Để tăng kim ngạch XK, vấn đề mấu chốt là phải chuyển dịch mạnh cơ cấu XK, nâng cao giá trị gia tăng (GTGT) cho hàng XK. Hiện tại cơ cấu hàng XK của VN vẫn rất lạc hậu. Hàng nông sản và khoáng sản chiếm đến 40% tổng kim ngạch XK, công nghiệp gia công với GTGT thấp (may mặc, giày dép, ô dù, va li, túi xách) chiếm 25%, các mặt hàng chế tạo có hàm lượng công nghệ thấp như đồ gỗ, dây điện cáp điện, sản phẩm nhựa... 10%. Riêng mặt hàng điện tử và linh kiện máy tính năm 2007 XK được 2,154 tỷ USD thì nhập khẩu đã lên tới 2,958 tỷ USD, bằng 137% kim ngạch XK.

TCPTKT: Theo Bộ Công thương, kim ngạch XK quý I/2008 mới đạt khoảng 13 tỷ USD, bằng 22,15% kế hoạch năm và chỉ tăng hơn 21% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu trong 3 tháng đầu năm lại lên đến 20,5 tỷ USD, tăng 68,7% so với cùng kỳ năm trước. Nhập siêu trong quý I đã lên đến 7 tỷ USD, với đà này nhập siêu năm 2008 có thể vượt ngưỡng 20 tỷ USD. Là nhà lãnh đạo dày dạn kinh nghiệm, gần bó với các bước thăng trầm của ngành thương mại, theo ông để đẩy mạnh XK và giảm nhập siêu chúng ta cần làm gì?

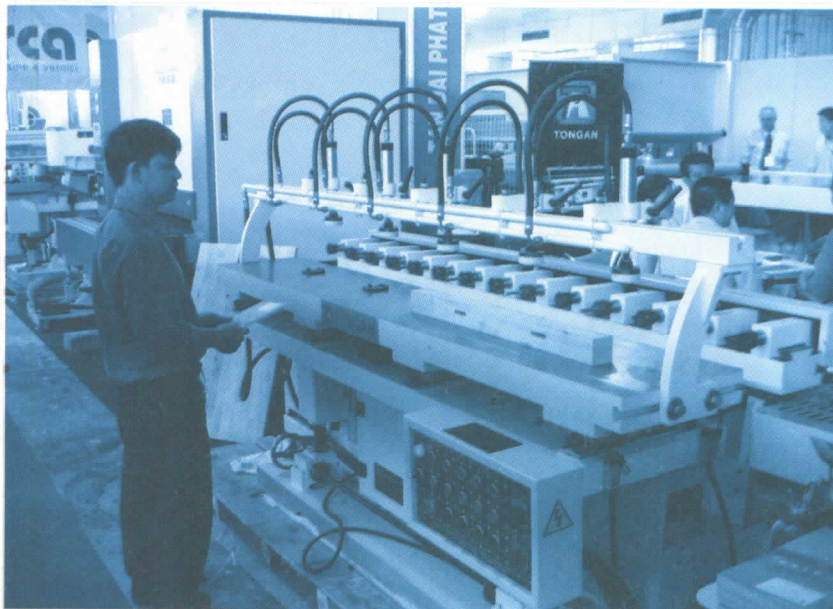
Ông Trương Đình Tuyển: Như tôi đã nói ở trên, phải thúc đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu sản xuất và cơ cấu hàng XK đi liền với việc phát triển công nghiệp hỗ trợ nhằm tăng giá trị gia tăng cho hàng XK. Đây là con đường chủ

yếu để giảm nhập siêu. Bởi vì, sau khi trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới thì các biện pháp hạn chế nhập khẩu trái với quy định của WTO đều không được phép áp dụng. Mặt khác, cần đổi mới và tăng cường công tác xúc tiến thương mại ở cả 3 cấp: Nhà nước, hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp. Trong bối cảnh toàn cầu hoá và phân công lao động quốc tế ngày càng sâu sắc, cạnh tranh kinh tế nói chung và cạnh tranh XK nói riêng ngày càng quyết liệt thì việc lựa chọn đúng chiến lược phát triển và mô hình tăng trưởng là điều hết sức quan trọng. Phải phân lớp kỹ lưỡng từng mặt hàng; lựa chọn các mặt hàng có lợi thế so sánh dài hạn và đạt được quy mô kinh tế với tầm nhìn liên vùng ở trong nước và tầm nhìn khu vực và toàn cầu ở thị trường ngoại để có thể tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Mặt khác, với tiềm năng của con người VN, nếu có chiến lược đào tạo đúng, chúng ta có thể lựa chọn phát triển một số ngành công nghiệp sáng tạo để tăng nhanh giá trị XK.

Nhập siêu tăng mạnh trong năm 2007 và tăng mạnh hơn trong quý I/2008 đang đe dọa ổn định kinh tế vĩ mô, đòi hỏi phải tăng nhanh kim ngạch XK. Loại bỏ các công trình đầu tư công không hiệu quả, đình hoãn các công trình chưa cần thiết cũng góp phần giảm nhập siêu. Chính đầu tư công tăng trong đó có những công trình kém hiệu quả, hoặc chưa thực sự cần thiết cùng với mức tiêu hao nguyên liệu, nhiên liệu, năng lượng cao trên một đơn vị sản phẩm là một nguyên nhân quan trọng làm tăng nhập siêu.

TCPTKT: Trong điều kiện hiện nay, hoạt động XK gặp rất nhiều trở ngại, vướng mắc, nhiều đơn vị “càng xuất càng lỗ”. Ông có lời khuyên gì giúp các doanh nghiệp XK tháo gỡ khó khăn?

Ông Trương Đình Tuyển: Theo tôi biết, không phải tình hình hoàn toàn xấu như vậy. Kim ngạch XK tháng 3 tuy có giảm so với tháng Giêng nhưng vẫn trên 20%. Có một hiện tượng rất đáng được phân tích kỹ là vào cuối tháng 2 đầu tháng 3, với số ngoại tệ thu được từ hoạt động XK, các doanh nghiệp bán cho ngân hàng thương mại (NHTM) nhưng NHTM không mua. Vào thời điểm đó, do thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ cứng nhắc nên các NHTM không mua ngoại tệ và thực sự đã gây khó khăn cho doanh nghiệp. Nhưng khi Ngân hàng Nhà nước chủ trương mua ngoại tệ trở lại thì gần như ngay lập tức, lại không có ngoại tệ để mua. Hiện tượng “đảo chiều” này cần được phân tích và giám sát kỹ dưới góc độ vĩ mô. Tuy nhiên, vấn đề này



Phát triển CN hỗ trợ để tăng giá trị XK - Ảnh Hòa Tấn

không phải là đề tài của cuộc phỏng vấn. Trở lại câu hỏi đặt ra, có thể nói có rất nhiều mặt hàng đang là lợi thế của người bán trong bối cảnh giá tăng cao như hiện nay. XK gạo và nông sản thủy sản nói chung đang rất thuận lợi. Kinh tế Mỹ khó khăn (có ý kiến cho rằng đã suy thoái), mức tiêu dùng có thể giảm đi, tuy có ảnh hưởng đến XK của ta nhưng không quá lớn vì XK của VN sang Mỹ và cả các thị trường châu Âu, Nhật chủ yếu là nhóm hàng phục vụ đời sống hàng ngày (quần áo, giày dép, thủy sản...) giá trị không lớn nên mức giảm tiêu dùng không nhiều như các mặt hàng khác. Hơn nữa, các “đối thủ” cạnh tranh XK với nước ta vào các thị trường này đều có đồng nội tệ đang lên giá khá mạnh so với đồng USD.

Lời khuyên của tôi là: Ông cha ta từng nói: “Cái khó ló cái khôn”. Trước khó khăn, các doanh nghiệp cần phát huy tính năng động, sáng tạo; rà xét tất cả các công đoạn của quá trình sản xuất để tìm cách hợp lý hoá quá trình đó; mạnh dạn đầu tư cải tiến công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý nhằm nâng cao năng suất, chất lượng, hạ giá thành và mức tiêu hao năng lượng, nâng cao sức cạnh tranh, tạo nền tảng mới, bền vững trong hoạt động của doanh nghiệp. Song song đó doanh nghiệp cần tích cực tìm kiếm thị trường, chú ý công tác phân lớp thị trường, cố gắng phát hiện ra các thị trường mới cho sản phẩm của mình. Có lẽ trước khi có vụ kiện cá ba sa của Mỹ đối với VN, ít nhà XK sản phẩm này sang các thị trường khác. Khi bị đánh thuế chống bán phá giá, các nhà XK của VN rất hoang mang, nhưng rồi cái khó ló cái khôn, các nhà XK của ta đã năng động mở thị trường, đẩy mạnh xúc tiến thương mại và XK vào các thị trường mới tăng gấp nhiều lần so với thị trường Mỹ và kim ngạch XK mặt hàng này từ chỗ 50 triệu USD lên đến xấp xỉ 1 tỷ USD. Đây là một ví dụ rất sống động.

TCPTKT: Được biết nhiều công cụ bảo hộ mậu dịch, góp phần giảm nhập siêu mà WTO cho phép các nước áp dụng như: rào cản kỹ thuật; biện pháp chống bán phá giá; biện pháp tự vệ... những biện pháp này chúng ta áp dụng còn hạn chế. Xin ông cho biết ý kiến về vấn đề này? Giải pháp nào cần được áp dụng? Bắt đầu từ đâu?

Ông Trương Đình Tuyển: Đúng là trong điều kiện thực thi các cam kết mở cửa thị trường, công cụ bảo hộ còn lại là hàng rào kỹ thuật, chống bán phá giá, biện pháp tự vệ, song việc sử dụng nó không hề đơn giản. Hàng rào kỹ thuật là biện pháp được nhiều nước sử dụng và VN cũng phải đối mặt nhưng phải áp dụng chế độ đối xử quốc gia. Nghĩa là tiêu chuẩn đó phải áp dụng cho cả hàng nhập khẩu và hàng hoá sản xuất để lưu thông trên thị trường nội địa. Trong khi đó, như chúng ta biết, hàng hoá sản xuất trong nước đang lưu thông trên thị trường nội địa đang hết sức lộn xộn mặc dù chúng ta cũng đã có luật tiêu chuẩn kỹ thuật. Tuy nhiên, Chính phủ đã giao cho Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn khẩn trương làm việc này. Áp dụng chống bán phá giá cũng không đơn giản. Chúng ta nhập siêu chủ yếu từ thị trường Trung Quốc, ASEAN và không loại trừ khả năng các nước này bán phá giá vào thị trường nước ta. Điều này có hai lý do: Thứ nhất, chúng ta nhập khẩu từ thị trường TQ chủ yếu là nguyên liệu, thiết bị, phân bón; thứ hai, muốn chống bán phá giá, hiệp hội ngành hàng phải khởi kiện và các cơ quan nhà nước phải tiến hành điều tra. Đây cũng là việc phức tạp và chúng ta lại rất thiếu kinh nghiệm. Biện pháp tự vệ thì phải đền bù. Nghĩa là nếu ta áp dụng biện pháp tự vệ để hạn chế nhập khẩu thì phải đền bù thương mại với giá trị tương đương và cũng bị kiện lại là vi phạm quy định của WTO. Theo tôi, chúng ta nên bắt đầu từ hàng rào kỹ thuật không chỉ để sử dụng như là một công cụ bảo hộ mà là để xác lập một nền tảng vững chắc bảo đảm chất lượng cho hàng hoá lưu thông ngay trên thị trường nội địa. Có như vậy mới có căn cứ để áp dụng cho hàng nhập khẩu. Về chống bán phá giá, các hiệp hội nên bắt đầu từ việc phân tích so sánh giá khắp khẩu với giá thành sản xuất trong nước, tìm ra nguyên nhân của sự chênh lệch, xây dựng bộ hồ sơ và cùng các cơ quan quản lý chống bán phá giá của Bộ Công thương phân tích bộ hồ sơ đó, bổ sung và hoàn thiện nó nhiều lần để có thể có một bộ hồ sơ hoàn thiện. Chúng ta cần tập dần vì đây là công cụ cần được sử dụng. Các doanh nghiệp và hiệp hội phải ý thức được việc này và phải bắt đầu từ việc chuẩn bị. Điều này nếu làm nghiêm túc sẽ phải tốn công sức thậm chí cả tiền của nhưng phải chấp nhận như một thứ học phí.

TCPTKT: Hiện VN đang tiến hành đàm phán Hiệp định khung thương mại và đầu tư VN – Mỹ (TIFA), là nhà

đàm phán tài giỏi, người góp phần quan trọng dẫn dắt các cuộc đàm phán Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, đàm phán gia nhập WTO đi đến thành công, mong ông chia sẻ một số kinh nghiệm giúp quá trình đàm phán TIFA sớm đạt được kết quả mong muốn.

Ông Trương Đình Tuyển: Chúng ta đàm phán TIFA với Mỹ không phải bắt đầu từ con số không. Chúng ta đã có hiệp định khung, nêu lên nội dung tổng thể của hiệp định, đã có kinh nghiệm đàm phán với Mỹ trong BTA và WTO. Chúng ta cũng đã có hiệp định đầu tư với Nhật (BIT). Như vậy, chúng ta đã có vốn nhất định. Quan trọng là trên bàn đàm phán. Phân tích được ta cần gì ở TIFA, Mỹ muốn gì ở TIFA với ta. Từ đó, trên nguyên tắc bảo đảm lợi ích của quốc gia dân tộc mà chấp nhận các yêu cầu hợp lý có thể chấp nhận được của Mỹ trong sự cân bằng lợi ích của cả hai bên. Cái còn lại là kỹ thuật đàm phán.

TCPTKT: Ông có ý kiến gì cho định hướng phát triển kinh doanh quốc tế của đất nước?

Ông Trương Đình Tuyển: Chính việc nước ta tham gia sâu vào tiến trình toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế mà cụ thể là gia nhập WTO, tham gia khu vực mậu dịch tự do ASEAN, ASEAN+ với các đối tác Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ, ...và một số hiệp định mậu dịch tự do song phương với một số đối tác mà chúng ta đang hoặc sẽ đàm phán đã tạo ra môi trường và điều kiện kinh doanh quốc tế cho các doanh nghiệp VN. Các doanh nghiệp có kinh doanh hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư trên lãnh thổ các đối tác cùng chúng ta tham gia hiệp định. Điều quan trọng là tiềm lực của doanh nghiệp trên các mặt: kỹ thuật công nghệ, tài chính và tổ chức thị trường. Trên cơ sở đó mà nâng cao năng lực cạnh tranh, bảo đảm hiệu quả đầu tư và kinh doanh. Các doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ để nắm vững cam kết của các đối tác, cơ chế giải quyết tranh chấp theo các hiệp định liên kết, môi trường đầu tư và các chính sách khuyến khích, thủ tục hành chính của các nền kinh tế mà mình định đầu tư kinh doanh. Điều quan trọng nữa là phải tìm hiểu kỹ nhu cầu thị trường và khả năng phát triển thị trường trong dài hạn. Chính phủ đã có nghị định về đầu tư nước ngoài và hiện nay một số doanh nghiệp nước ta đã đầu tư kinh doanh trên thị trường các nước Lào, Campuchia, Cộng hoà Liên bang Nga...Chúng ta khuyến khích các doanh nghiệp nước ta kinh doanh quốc tế. Nhưng tôi nghĩ, chúng ta phải cố gắng vươn lên trong cạnh tranh trên thị trường trong nước, đừng bỏ trống trận địa của ta cho doanh nghiệp nước ngoài trong khi nguồn lực của chúng ta còn bị hạn chế.

TCPTKT: Xin cảm ơn ông đã dành thời gian quý báu cho buổi phỏng vấn. Chúc ông nhiều sức khoẻ và tiếp tục cống hiến vào sự phát triển của ngành thương mại ■