

THƯƠNG MẠI VIỆT NAM – HỘI NHẬP, CẠNH TRANH VÀ PHÁT TRIỂN

TCPTKT: Năm 2008 đi qua với nhiều diễn biến kinh tế trên thế giới và trong nước không thuận lợi cho nền kinh tế Việt nam. Xin ông cho biết bức tranh tổng thể về xuất nhập khẩu năm 2008 và những điểm nổi bật ?

Ông Trương Đình Tuyển: Có thể nói năm 2008 là một năm đặc biệt, không chỉ với nền kinh tế nước ta mà cả kinh tế toàn cầu với những biến động phức tạp, khó lường, thậm chí vận động trái chiều.

Trên phạm vi toàn cầu, đầu năm, thế giới phải đối đầu với lạm phát và nguy cơ khủng hoảng năng lượng, lương thực. Giá nhiều mặt hàng lên cao, đặc biệt là dầu mỏ, lương thực. Từ tháng 9, cuộc khủng hoảng tài chính bắt nguồn từ Mỹ lan sang hầu hết các nước, làm rung chuyển thị trường tái chính thế giới. Đây là cuộc khủng hoảng tồi tệ nhất trong vòng 80 năm qua, kể từ đại khủng hoảng 1929-1933. Khủng hoảng nền kinh tế tiền tệ đã tác động mạnh đến nền kinh tế thực (từ Wall street sang Main street) Thế giới đang phải đối đầu với nguy cơ suy thoái, các nền kinh tế lớn là Hoa kỳ, Nhật bản và nhiều nước công nghiệp hàng đầu trong EU đã rơi vào suy thoái và khó có khả năng phục hồi trước nửa đầu năm 2010. Theo nhiều dự báo, GDP toàn cầu năm 2009 có mức tăng không quá 2,5% so với mức 3,5% năm 2008 và 5% so với 2007, có dự báo còn bị quan hơn.

Sự biến động phức tạp và trái chiều ấy cũng thể hiện trong thương mại quốc tế và hoạt động xuất nhập khẩu nước ta. Cho đến trước tháng 9, thế giới phải đương đầu với lạm phát, giá cả đặc biệt là giá dầu thô, lương thực và nhiều mặt hàng xuất khẩu của nước ta tăng mạnh. Giá cả tăng cao cùng với thị trường xuất khẩu được mở rộng đưa tổng kim ngạch xuất khẩu 3 quý đầu năm tăng 39% với tổng giá trị đạt 48 tỷ 575 triệu USD, dự kiến cả năm đạt 63,5 -64 tỷ USD, tăng gần 31% so với năm 2007. Đây là mức tăng cao nhất trong hơn chục năm qua. Có 3 điểm nổi bật trong xuất khẩu năm 2008: (1) xuất khẩu tăng không chỉ do tăng giá mà còn do lượng hàng xuất khẩu tăng. Theo báo cáo của Bộ công thương, đóng góp do tăng giá vào mức tăng kim ngạch là 70%, do tăng lượng là 30%; (2) nhờ bãi bỏ cơ chế quota khi nước ta là thành viên WTO, dù giá xuất không tăng (thậm chí giá bình quân thế giới còn giảm do cạnh tranh) kim ngạch xuất khẩu dệt may vẫn tăng với tốc độ cao, đưa giá trị xuất khẩu dệt may ước tính 9,2 tỷ USD, đứng thứ hai sau dầu thô; (3) kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng khác mà chúng ta chưa

thống kê được những sản phẩm cụ thể tăng mạnh, tốc độ tăng 51,3% và đạt kim ngạch 12 tỷ 630 triệu USD, điều này chứng tỏ các doanh nghiệp Việt nam đã năng động khai thác thị trường trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Tuy nhiên, bắt đầu từ quý III, giá xăng dầu, lương thực và nhiều loại nông sản giảm và do khủng hoảng tài chính diễn ra trên phạm vi toàn cầu, nhất là các thị trường nhập khẩu chính của nước ta, nhu cầu nhập khẩu giảm nên xuất khẩu tăng chậm lại. Trong 4 tháng cuối năm, kim ngạch xuất khẩu giảm bình quân 400 triệu/ tháng so với mức bình quân 8 tháng trước đó. Tình hình này còn kéo dài sang năm 2009 với mức độ có khả năng còn nghiêm trọng hơn.

Cùng với tăng trưởng xuất khẩu, nhập khẩu năm 2008 cũng tăng với tốc độ cao, đưa kim ngạch nhập khẩu lên tới 82 tỷ USD và mức nhập siêu khoảng 18 tỷ USD, xấp xỉ 30% kim ngạch xuất khẩu, và khoảng 24% GDP. Đây là mức rất cao và cao nhất từ trước đến nay, ảnh hưởng đến cán cân thanh toán và ổn định vĩ mô. Sở dĩ nhập khẩu tăng, nhập siêu lớn có nguyên nhân sâu xa từ cơ cấu kinh tế và mô hình tăng trưởng. Sản phẩm thay thế nhập khẩu có sức cạnh tranh kém (điển hình nhất là sắt thép và ô tô), công nghiệp hỗ trợ không được đầu tư phát triển, nhiều mặt hàng là vật tư nguyên liệu cho sản xuất phải nhập khẩu với khối lượng lớn, trong khi giá các mặt hàng này tăng cao. Hàng xuất khẩu chủ yếu là gia công, hàm lượng nhập khẩu trong kim ngạch xuất khẩu chiếm đến 70-80%, giá trị gia tăng rất thấp. Cũng từ quý đầu quý III, đặc biệt là từ tháng 9, nhờ các biện pháp kiềm chế nhập siêu nhưng chủ yếu là do giá nhiều mặt hàng nhập khẩu giảm mạnh (xăng dầu, sắt thép, phân bón, các loại hoá chất...) cùng với nhu cầu tiêu thụ bị thu hẹp, sản xuất và đầu tư trong nước bị cắt giảm do lãi suất cao, khả năng tiếp cận vốn bị hạn chế làm nhu cầu nhập khẩu giảm, tốc độ tăng kim ngạch nhập khẩu có thấp hơn so với 7 tháng đầu năm nhưng tổng kim ngạch nhập khẩu vẫn rất cao. Có thể nói, sự tiếp biến có tính quy luật của lạm phát và tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đang tác động mạnh đến nền kinh tế và thương mại nước ta.

TCPTKT: Khủng hoảng kinh tế ở nhiều nước trên thế giới tác động như thế nào đến hoạt động thương mại quốc tế của Việt Nam ? Trong điều kiện khủng hoảng tài chính toàn cầu có thể còn kéo dài, ông cho biết ý kiến về điều chỉnh kế hoạch phát triển ngoại thương trong thời gian tới sao cho thích hợp

Ông Trương Đình Tuyển: Xuất khẩu của nước ta xấp xỉ bằng 80% GDP, điều này chứng tỏ xuất khẩu có vị trí quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế. Hiện nay, hàng hoá nước ta đã có mặt ở hầu hết các nước và các nền kinh tế, trong đó các nền kinh lớn nhất là Hoa kỳ, EU, Nhật bản là những thị trường chiếm trên 50% kim ngạch xuất khẩu của nước ta lại đang lâm vào suy thoái, trên 40% là Châu Á và Châu Đại dương, cũng là những khu vực chịu tác động mạnh của khủng hoảng, số còn lại là khu vực Châu Phi và Trung Đông, khu vực chịu tác động ít hơn nhưng Châu Phi còn nghèo, kim ngạch xuất khẩu của ta vào Châu Phi và Trung đông còn nhỏ. Tôi cho rằng việc phấn đấu đạt mức tăng kim ngạch 13% là cực kỳ khó khăn do giá xuất khẩu giảm và thị trường tiêu thụ bị thu hẹp mạnh. Sau khủng hoảng Đông Á, tốc độ tăng trưởng kinh tế và kim ngạch xuất khẩu nước ta giảm sút nghiêm trọng: xuất khẩu 1998 chỉ tăng 0,4%, năm 1999: 11,6%. Vào thời kỳ đó, khủng hoảng chỉ diễn ra ở khu vực Đông Á và chủ yếu là Đông Nam Á, và một số nền kinh tế như Hàn quốc, Hồng kong. Lần này, khủng hoảng nghiêm trọng và lan rộng hơn rất nhiều, mức độ hội nhập của nền kinh tế nước ta cũng sâu hơn, nên tác động của khủng hoảng là lớn hơn. Vì vậy, phải nỗ lực phấn đấu để hạn chế sụt giảm mạnh. Trên phạm vi cả nước, nên coi chỉ tiêu xuất khẩu là mục tiêu định hướng và là căn cứ để tính toán các chỉ tiêu vĩ mô khác như tốc độ tăng GDP, cán cân vãng lai và cán cân tổng thể của nền kinh tế. Do đó, cần có giải pháp phù hợp để đẩy mạnh xuất khẩu, chưa nên đặt vấn đề điều chỉnh chỉ tiêu. Tuy nhiên đối với từng doanh nghiệp lại cần có sự điều chỉnh hợp lý. Tôi sẽ nêu yêu cầu này ở phần tiếp theo.

TCPTKT: Rõ ràng thách thức sẽ rất lớn đối với ngành thương mại nói chung và đối với từng doanh nghiệp nói riêng. Nhưng những cơ hội nào trong năm 2009 mà doanh nghiệp có thể tận dụng và doanh nghiệp phải làm gì để tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức, đứng vững trong cạnh tranh và hội nhập. Nhà nước và hiệp hội ngành hàng phải làm gì để hỗ trợ doanh nghiệp?

Ông Trương Đình Tuyển: Đúng là cạnh tranh ngày càng gay gắt và diễn ra ở nhiều tiêu chí cũng như nhiều bình diện khác nhau nhưng trong khủng hoảng, cạnh tranh về giá sẽ là gay gắt nhất. Vì sao vậy? Đơn giản là vì thu nhập dân cư, doanh nghiệp và cả thu nhập quốc gia bị giảm, người ta phải tìm mua các hàng hoá phù hợp với túi tiền đang bị nhỏ đi của mình, hàng càng nhiều tiền, càng ít người mua. Cạnh tranh trên thị trường nước ngoài đương nhiên là rất gay gắt vì nước nào cũng muốn tăng xuất khẩu để duy trì sản xuất, bảo vệ việc làm và ngăn chặn suy thoái, nhưng năm 2009 cạnh tranh trên thị trường nội địa nước ta còn quyết liệt hơn, vì: (1) Năm 2009 ta

phải mở cửa dịch vụ phân phối cho các doanh nghiệp nước ngoài, các doanh nghiệp này có quyền lập cơ sở phân phối để bán hàng tại Việt nam và đương nhiên họ sẽ mang hàng nhập khẩu vào bán trên thị trường nước ta. (2) Khủng hoảng toàn cầu tác động khá mạnh đến thị trường Trung quốc, xuất khẩu bị ảnh hưởng nghiêm trọng, khối lượng hàng hoá giá rẻ đang sẵn sàng “đổ bộ” vào nước ta, trong khi Trung quốc vừa giảm giá đồng Nhân dân tệ, đây sẽ là áp lực rất lớn. Tóm lại “miếng bánh thị trường nhỏ đi” trong khi người bị đói nhiều hơn và nhiều người khoẻ hơn lao vào giành giật là thách thức lớn nhất đối với doanh nghiệp trong năm 2009 và có thể cả năm 2010. Tuy nhiên so với đầu năm, doanh nghiệp nước ta cũng có những cơ hội mới. Đó là:

- Lãi suất tín dụng thấp hơn và sẽ còn được tiếp tục giảm xuống, điều kiện tiếp cận tín dụng cũng dễ hơn do thanh khoản của hệ thống ngân hàng tốt hơn và có hai cơ chế mới được ban hành: Cơ chế bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ và cơ chế lãi suất tín dụng thoả thuận đối với những dự án sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Hai cơ chế này giúp cho nhiều đối tượng được tiếp cận với nguồn tín dụng để phát triển sản xuất, mở rộng kinh doanh.

- Chính phủ mới quyết định nhiều chính sách tài chính hỗ trợ doanh nghiệp. Theo đó, áp dụng nhiều chính sách miễn, giảm hoãn, giãn thời gian nộp thuế... hướng vào các doanh nghiệp sản xuất, sử dụng nhiều lao động, tạo ra nhiều việc làm.

- Chính phủ chủ trương kích cầu đầu tư và kích cầu tiêu dùng để ngăn chặn suy giảm tăng trưởng kinh tế. Ngoài khoản tiền gần 17.000 tỷ đồng, Chính phủ tiếp tục phát hành trái phiếu để đầu tư vào xây dựng kết cấu hạ tầng, kể cả kết cấu hạ tầng trong nông nghiệp, nông thôn, các công trình y tế, giáo dục, nhà ở xã hội... Các khoản tiền này tuy không phải là quá lớn nhưng đóng vai trò rất quan trọng, nó tạo thị trường cho đầu tư của doanh nghiệp, có tác động lan toả và dẫn dắt đầu tư của các thành phần kinh tế. Xin nói thêm, khi tính đến gói “cứu trợ” kinh tế của Chính phủ, nhiều người chỉ nghĩ đến số tiền gần 17.000 tỷ đồng (1 tỷ USD) mà không tính đến nhiều khoản tiền do ngân sách bỏ ra từ miễn giảm thuế, bảo lãnh tín dụng, hỗ trợ lãi suất để mua dự trữ lúa, hàng hoá của nông dân... Nếu tính đầy đủ, gói cứu trợ ở nước ta lớn gấp nhiều lần khoản tiền 1 tỷ USD đó.

- Cùng với các cơ chế nêu trên, Chính phủ đang chỉ đạo quyết liệt việc đơn giản hoá các thủ tục, đặc biệt là các thủ tục xây dựng cơ bản, cho phép chỉ định thầu đối với những công trình không quá 5 tỷ đồng ở những địa bàn cụ thể, nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp giảm chi phí giao dịch, tạo thuận lợi cho kinh doanh và đầu tư.

- Việt nam và Nhật bản vừa kết thúc đàm phán hiệp định đối tác kinh tế toàn diện (EPA) tạo điều kiện cho nhiều loại hàng hoá nước ta xuất khẩu vào Nhật bản- thị trường xuất khẩu lớn của nước ta- với mức thuế nhập khẩu được cắt giảm mạnh. Hiệp định này, theo dự kiến sẽ được ký tại hội nghị cấp cao ASEAN tới đây và sẽ có hiệu lực trong năm 2009.

Như vậy, năm 2009 không chỉ có thách thức, dù thách thức là gay gắt. Cùng với thách thức, chúng ta cũng có nhiều cơ hội, trong đó có cơ hội mà nhiều nước không có là môi trường chính trị xã hội ổn định, tiềm năng tăng trưởng của đất nước trong trung và dài hạn là rất sáng sủa, các nhà đầu tư nước ngoài vẫn coi Việt nam là điểm đến an toàn và triển vọng cho đầu tư của họ.

Để tận dụng cơ hội, đương đầu và vượt qua thách thức các doanh nghiệp Việt nam phải:

1/ Nhận thức rõ trong tình hình hiện nay, cạnh tranh về giá là nội dung cạnh tranh quyết liệt nhất. Vì vậy, phải coi yêu cầu giảm giá thành và phí lưu thông là vấn đề quan trọng sống còn, phải rà soát lại từng công đoạn trong quá trình sản xuất lưu thông, triệt để tiết kiệm chi phí nguyên liệu, năng lượng và các chi phí quản lý khác, thiết lập những quy trình sản xuất, những phương thức bảo đảm hậu cần -vận tải và công nghệ quản lý theo những “đường găng” mới. Làm tốt điều này chẳng những đối phó tốt hơn với thách thức trước mắt mà còn tạo ra một quy trình sản xuất, quản lý tiến bộ và tiết kiệm, bảo đảm cho doanh nghiệp nâng cao năng suất và hiệu quả. Đây chính là tư tưởng biến thách thức thành cơ hội để đổi mới chính mình.

2/ Phân lớp thị trường, xác định cho đúng đối tượng khách hàng mà doanh nghiệp sẽ hướng tới, phù hợp với lợi thế và khả năng của mình. Ở đây, khả năng cá thể hoá đối tượng là rất quan trọng. Cạnh tranh, như Michael Porter đã nói là tạo ra sự phù hợp và bản sắc riêng của mình chứ không phải là tạo ra cái tốt nhất. Vì sao vậy? Vì cái tốt nhất thường kèm theo giá cao nhất và như vậy phổ tiêu dùng rất hẹp, nhất là trong điều kiện thất nghiệp tăng, thu nhập giảm như hiện nay; và vì giá tốt nhất không phải doanh nghiệp nào cũng làm được. Vì vậy, phải lựa chọn sự phù hợp. Nhiều nhà phân phối nổi tiếng toàn cầu có doanh số hàng chục tỷ USD (ví dụ như Wal-Mart) không tập trung vào việc bán những sản phẩm tốt nhất mà họ hướng nhiều hơn tới khách hàng có thu nhập trung bình. Khi đã lựa chọn được sản phẩm phù hợp thì cố gắng tạo ra bản sắc riêng của mình. Đây không chỉ là yêu cầu của thời khủng hoảng mà còn là yêu cầu lâu dài, nhưng trong khủng hoảng lại càng cần thiết.

3/ Coi trọng việc chiếm lĩnh thị trường trong nước. Thị trường nước ta với 84 triệu dân là một thị trường lớn, tổng doanh thu hàng hoá bán lẻ và dịch vụ tiêu dùng 11 tháng năm 2009 đã đạt trên 872 nghìn tỷ đồng (xấp xỉ 50 tỷ

USD theo giá hiện hành). Không phải ngẫu nhiên mà hãng tư vấn A.T. Kearney đánh giá thị trường bán lẻ Việt Nam đã vượt qua Trung Quốc, Ấn Độ để trở thành thị trường hấp dẫn nhất thế giới, cũng không phải ngẫu nhiên mà các nhà phân phối nước ngoài đang sẵn sàng “nhảy” vào thị trường này. Trong khi đó rất nhiều doanh nghiệp nước ta, lại là những doanh nghiệp lớn ít quan tâm phát triển mạng lưới kinh doanh trong nước. Phải nhận thức lại để có chiến lược phát triển đúng. Muốn cạnh tranh thắng lợi trên thị trường nước ngoài phải cạnh tranh được trên thị trường trong nước, nơi doanh nghiệp Việt Nam có lợi thế hơn doanh nghiệp nước ngoài do hiểu biết thị trường, thói quen và văn hoá tiêu dùng của người mua tốt hơn, có nhiều lựa chọn cách tổ chức thị trường với các phương thức phân phối đa dạng hơn. Đây không chỉ là yêu cầu đối phó với khó khăn trước mắt do suy giảm tăng trưởng mà là yêu cầu lâu dài. Doanh nghiệp nước ta phải quán triệt quan điểm thị trường nội địa là cơ sở, thị trường nước ngoài là quan trọng trong chiến lược phát triển thị trường cũng như trong việc xây dựng nền kinh tế độc lập tự chủ trong điều kiện toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế.

4/ Chia sẻ khó khăn và xử lý hài hoà lợi ích giữa chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý và người lao động. Trong bối cảnh khó khăn, thu nhập của chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý và người lao động có thể bị sụt giảm. Chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý cần làm rõ tình hình cho người lao động, tự mình chịu thua thiệt nhiều hơn, qua đó người lao động chia sẻ với doanh nghiệp, tạo ra động lực tinh thần mới, nền tảng văn hoá doanh nghiệp mới.

5/ tăng cường liên kết theo chiều dọc và theo chiều ngang để đồng bộ hoá việc cung ứng, ổn định và mở rộng các kênh lưu thông. Cạnh tranh không loại trừ hợp tác mà luôn song hành trong kinh tế thị trường. “Đối với các công ty thì từ ngày nay là sát nhập, liên minh, đối tác chiến lược, hợp tác và sự toàn cầu hoá siêu quốc gia” (Michael. Porter)

Cùng với sự nỗ lực của bản thân các doanh nghiệp theo các định hướng trên đây, các cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội ngành hàng phải hỗ trợ thiết thực doanh nghiệp trong việc mở thị trường và xúc tiến thương mại. Chính phủ đã có chủ trương tăng cường nguồn lực cho công tác này, vấn đề là sử dụng có hiệu quả. Phải làm tốt từ khâu chuẩn bị đến các hoạt động xúc tiến cụ thể, tăng cường xúc tiến theo từng ngành hàng, giúp doanh nghiệp tìm thị trường mới, khách hàng mới theo yêu cầu cá thể hoá đối tượng xúc tiến. Ở đây, vai trò của các cơ quan đại diện nước ngoài, các hiệp hội và sự phối hợp giữa các tổ chức này với các doanh nghiệp là rất quan trọng.

Điều cần chú ý là các cơ quan nhà nước cấp tỉnh và thành phố cần tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận dễ dàng với quỹ đất để thực hiện dự án đầu tư. Hiện có tình trạng không ít địa phương rất nhiệt tình sẵn đón các nhà đầu tư nước ngoài nhưng lại không sẵn sàng tạo điều kiện cho

doanh nghiệp trong nước đến đầu tư tại địa phương mình. Tôi cho rằng cách ứng xử như vậy thể hiện tư duy và tầm nhìn chính trị không hợp lý. Muốn nước ta mạnh thì trước hết doanh nghiệp trong nước phải mạnh. Muốn doanh nghiệp cạnh tranh được trên thị trường quốc tế, phải tạo cho họ mạnh lên trên thị trường trong nước. Đây cũng là phương hướng quan trọng để gia tăng “sức mạnh mềm” của đất nước, một yếu tố ngày càng nổi trội trong đời sống quốc tế hiện đại.

TCPTKT: Làm thế nào để giảm nhập siêu trong điều kiện hiện nay.

Ông Trương Đình Tuyển: Theo đánh giá của tôi, nhập khẩu năm 2009 sẽ không tăng cao như năm 2008, tổng mức nhập siêu cũng sẽ thấp hơn. Nhưng tỷ lệ nhập siêu so với kim ngạch xuất khẩu vẫn tăng và trong bối cảnh nguồn đầu tư nước ngoài có khả năng giảm sút thì nhập siêu sẽ ảnh hưởng nặng đến tổng cán cân thanh toán quốc tế và đe dọa ổn định kinh tế vĩ mô. Vì vậy, kiểm chế nhập siêu vẫn là đòi hỏi gay gắt trong năm 2009 và những năm sau. Để giảm nhập siêu phải chuyển dịch cơ cấu đầu tư, và rộng hơn là phải thay đổi mô hình tăng trưởng. Trước mắt, phải sử dụng các công cụ chính sách như tỷ giá, thuế, hàng rào kỹ thuật và các biện pháp không trái với cam kết hội nhập để kiểm chế nhập siêu. Nhưng quan trọng hơn là phải cắt giảm các dự án đầu tư chưa thật sự cần thiết, không có sức cạnh tranh, không tạo ra sản phẩm, và phải triệt để tiết kiệm trong sản xuất và tiêu dùng.

TCPTKT: Xin cảm ơn ông và nhân dịp năm mới 2009 TCPTKT kính chúc ông và gia đình nhiều sức khỏe và thành công