

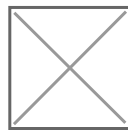
Tận dụng không gian chính sách trong hội nhập: Giành lợi thế về tay DN Việt!

02:00 13/10/2016

Không gian chính sách cho phát triển các ngành kinh tế



THCL Không gian chính sách cho phát triển các ngành kinh tế nội địa vẫn còn rộng lớn. Việt Nam nên nghiên cứu sâu hơn các hiệp định, cam kết, chủ động thiết kế các chính sách cần thiết và có lợi cho DN và các ngành sản xuất mà trọng tâm là ngành bán lẻ. Xung quanh vấn đề này, phóng viên đã có cuộc trao đổi với chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan.



Chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan

Những đánh giá của bà xung quanh việc tận dụng không gian chính sách để hỗ trợ các ngành kinh tế nội địa trong bối cảnh hội nhập?

Trong những năm vừa qua, nước ta đã hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Cùng với WTO đã ký được 10 năm, Việt Nam có các hiệp định thương mại tự do (FTA) ký kết với 57 nước trên thế giới, cộng với các FTA đang đàm phán thì số lượng đó nâng lên 60 quốc gia.

Có thể nói, gần như 100% thương mại của Việt Nam với các nước trên thế giới thông qua những FTA này. Với các cam kết đó, không gian chính sách của Việt Nam ngày càng thu hẹp lại, tùy từng hiệp định khác nhau mà không gian đó còn rộng đến đâu. Có điều tôi nghĩ, nói chung tuy bị thu hẹp, nhưng cũng không có quốc gia nào chấp nhận việc không còn chính sách cho mình. Tuy bị thu hẹp đáng kể trong một số lĩnh vực, phần còn lại cho phát triển các ngành trong nước mình thì vẫn rộng lớn lắm.

Nước ta tham gia trong điều kiện là nước đang phát triển, ở mọi hiệp định kể cả TPP vẫn có điểm được các nước nhân nhượng hơn. Vì thế, không nên quá lo lắng hoặc suy nghĩ theo chiều cực đoan là tham gia hội nhập, Chính phủ Việt Nam không còn không gian chính sách để chủ động thiết kế chính sách có lợi cho DN và các ngành kinh tế.

Cho đến nay nhìn vào các cơ quan quản lý nhà nước, tôi thấy có sự hiểu biết chưa đầy đủ, có những ngộ nhận mà báo chí đã không ít lần phản ánh. Đó là khi DN đề xuất vấn đề này vấn đề khác, công chức ở các Bộ trả lời “ráo hoảnh” là cái này chúng ta đã hội nhập rồi, không được phép làm như vậy. Nhưng có phải thế đâu. Họ đã hiểu sai về cam kết đó, trong khi người ta vẫn để cho chúng ta không gian để làm.

Lớn nhất là hạn chế khi hỗ trợ trực tiếp cho các ngành xuất khẩu. Như vậy, những hỗ trợ trực tiếp cho lĩnh vực này cần phải hết sức thận trọng. Tôi cho rằng cần tận dụng nhất vẫn là hỗ trợ cho nông nghiệp.

Đây là ngành vẫn được đánh giá có lợi thế cạnh tranh, kể cả khi tham gia TPP. Thoạt nhìn tưởng thua thiệt nhưng không phải, theo nghĩa rộng thì có lợi thế lớn. Cần nghiên cứu sâu, định hình rõ ràng ngành này có quyền được hỗ trợ để phát triển trong thời gian tới, tận dụng tối đa không gian chính sách để thay đổi.

Việt Nam với tư cách đang phát triển vẫn được quyền dùng 10% tổng giá trị sản lượng nông nghiệp để hỗ trợ trở lại cho nông nghiệp nhưng từ trước đến nay đã bao giờ chúng ta dùng đến 10% chưa? Câu trả lời là chưa, thực tế thấp hơn nhiều. Nông nghiệp làm nhiều, nhưng được hỗ trợ thấp hơn mức đáng lẽ được hưởng.

Các ngành khác mà tiêu điểm nhất là ngành bán lẻ thì thế nào, thưa bà?

Ngành bán lẻ cần đặc biệt quan tâm bởi nó thu hút tới 50% số DN, với số đăng kí kinh doanh hàng năm chiếm 50% DN đăng ký mới.

Ý nghĩa quan trọng nữa, bán lẻ là kênh tiêu thụ các sản phẩm cho các nhà sản xuất. Trong quá trình hội nhập, chúng ta mở quá nhiều và quá nhanh cho hệ thống bán lẻ bên ngoài vào.

Tôi thực sự giật mình khi thấy con số báo cáo cho thấy 1.750 dự án FDI của Việt Nam là trong lĩnh vực phân phối. Khi tham gia WTO, chúng ta không cam kết mở cửa thị trường ngay mà đưa tiêu chí xem xét nhu cầu kinh tế, sau khi người ta mở cái đầu tiên, từ cái thứ 2 trở đi mới xem có nhu cầu mới cho phép.

Trong khi chúng ta cần hệ thống siêu thị lớn thì lại buông hoàn toàn với hệ thống nhỏ, cửa hàng nhỏ lẻ, tiện ích. Bộ Thương mại trước đây và Bộ Công thương ngày nay duy trì việc

đưa ra định nghĩa không gian phải quá 50m² mới được mở cửa hàng, nhỏ hơn không được mở.

Chính điều này là lỗi hổng chết người vì nhiều DN nước ngoài tiến vào mở chuỗi cửa hàng tiện ích lớn ở khắp các nơi trên cả nước. Siêu thị lớn cạnh tranh với nhà phân phối lớn, cửa hàng tiện ích cạnh tranh với chợ truyền thống, hệ thống phân phối nhỏ. Sự tấn công của DN FDI trong lĩnh vực bán lẻ là sự tấn công vừa dồn dập, mạnh mẽ, toàn diện, không chừa một chỗ nào. Đó là điều rất đau.

Ở khía cạnh khác, việc gần như không kiểm soát nổi luồng hàng buôn lậu từ các nước xung quanh như Trung Quốc, Thái Lan, Campuchia... cũng gây khốn khổ cho cả người sản xuất lẫn hệ thống tiêu thụ, làm rối ren, mất niềm tin ở NTD. Tâm lý nghi ngờ hàng hóa ở chợ truyền thống khiến họ quay sang cửa hàng có uy tín. Chính vì thế lợi thế rơi vào DN nước ngoài. Vì sự tấn công lớn như vậy, ngành bán lẻ cần sự lựa chọn chính sách để vực lên trong thời gian tới.

Theo bà, cần phải làm gì để ngành bán lẻ tận dụng cơ hội, cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập?

Ngành bán lẻ trước hết phải tự thân vận động, tự xem xét thiết lập sự liên kết với các DN khác nhau để cùng nhau phân vai, phân định thị trường, phối hợp để làm. Tôi cảm thấy hình như có sự cạnh tranh giữa các DN bán lẻ hơn là hợp tác. DN nước ngoài thành công vì có sự liên kết chặt chẽ giữa các chuỗi, từ cung ứng, đến logistics, marketing, xây dựng thương hiệu... Các DN Việt mới chỉ tập trung ở khâu của mình hơn là liên kết ngay từ đầu đến khi có sản phẩm tốt bày lên kệ, có thể ngay lập tức thu hút niềm tin NTD. Cần phải tạo chuỗi giá trị, liên kết với nhau là việc cần thiết nhất hiện nay.

Tiếp nữa là chính sách hợp lý. Riêng lĩnh vực đất đai vẫn là rào cản lớn với DN, họ luôn chịu thua thiệt trong khi DN nước ngoài được ưu tiên cấp đất. Lấy ví dụ, Metro được cho thuê hàng trăm ha đất vàng đô thị với giá rẻ, thời gian thuê lâu nhưng DN trong nước muốn thuê thì cực khó, vận động cũng khó khăn. Điều này cũng cần phải quan tâm.

Đầu tư nhà nước cũng hạn chế thôi mà nên có sự đầu tư thích đáng vào hệ thống hạ tầng chung, kết nối các vùng miền, sản xuất với phân phối. Thời gian qua, chúng ta làm lại chợ, nhưng làm mất đi chợ truyền thống. Ở đô thị, vô hình chung lại biến thành chợ của đại gia, chứ không phải chợ nhỏ... Chính vì thế, hỗ trợ cũng phải chọn lựa. Bên cạnh đó cũng cần tham vấn, có sự tham gia của chính DN sản xuất, phân phối để nhà nước thiết kế hệ thống chính sách cho phù hợp hơn.

Trân trọng cảm ơn bà!

Trần Nguyên (Thực hiện)