

Ngành Công Thương triển khai nhiều đề án thực hiện Chiến lược Xuất nhập khẩu

HỒ NGÀ (thực hiện)

Ngay sau Quyết định số 950/QĐ-TTg ngày 25/7/2012 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Chương trình hành động thực hiện Chiến lược Xuất nhập khẩu (XNK) hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030 (Chương trình hành động), ngày 30/8/2012, Bộ trưởng Bộ Công Thương đã ký Quyết định số 5047/QĐ-BCT ban hành Kế hoạch của ngành Công Thương triển khai Chương trình hành động. Phóng viên Tạp chí Công nghiệp đã có cuộc trao đổi với ông Trần Thanh Hải – Phó Vụ trưởng Vụ XNK Bộ Công Thương về nội dung bản Kế hoạch này.



Ông Trần Thanh Hải

PV: Thưa ông, Chiến lược XNK hàng hóa 2011-2020, định hướng 2030 đã đặt mục tiêu như thế nào cho công tác xuất nhập khẩu của Việt Nam trong những năm tới?

Ông Trần Thanh Hải: Chiến lược XNK hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030 (Chiến lược XNK) đã đặt mục tiêu rất rõ, tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa bình quân 11-12%/năm trong thời kỳ 2011-2020; tăng trưởng nhập khẩu hàng hóa bình quân tăng 10-11%/năm trong thời kỳ 2011-2020; giảm dần thâm hụt thương mại, kiểm soát nhập siêu khoảng 10% kim ngạch xuất khẩu vào năm 2015 và tiến tới cân bằng cán cân thương mại vào năm 2020; phấn đấu cán cân thương mại thặng dư thời kỳ 2021-2030.

PV: Vậy để thực hiện các mục tiêu này, Kế hoạch hành động của ngành Công Thương tập trung vào các nhiệm vụ gì?

Ông Trần Thanh Hải: Trong Kế hoạch hành động của ngành Công Thương có đề ra 7 nhiệm vụ chủ yếu, bao gồm: Phát triển sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, trong đó tập trung vào hai lĩnh vực công nghiệp và nông nghiệp; Phát triển thị trường, xúc tiến thương mại; Hoàn thiện chính sách thương mại, tài chính, tín dụng và đầu tư phát triển sản xuất hàng xuất khẩu; Đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng giao thông và đẩy nhanh xã hội hóa hoạt động dịch vụ logistics; Đào tạo phát triển nguồn nhân lực; Kiểm soát nhập khẩu; Nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp và vai trò của Hiệp hội ngành hàng.

Trong đó ưu tiên hàng đầu là phát triển sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Trong lĩnh vực này tập trung rà soát, bổ sung và hoàn chỉnh các chiến lược, quy hoạch ngành, sản phẩm để đảm bảo các chiến lược, quy hoạch này phù hợp với Chiến lược XNK. Việc đổi mới công nghệ cũng được đặc biệt quan tâm, tập trung vào các sản phẩm trọng điểm, sản phẩm chủ lực, sản phẩm quốc gia; nghiên cứu, làm chủ và ứng dụng công nghệ tiên tiến, sản phẩm có hàm lượng khoa học công nghệ và giá trị gia tăng, giá trị nội địa cao. Bên cạnh đó, việc xác định cụ thể các mặt hàng xuất khẩu có tiềm năng là cần thiết để có thể xây dựng và ban hành cơ chế, chính sách phù hợp phát triển các mặt hàng này. Riêng trong lĩnh vực nông nghiệp, việc thí điểm các mô hình sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp nhằm xây dựng vùng sản xuất hàng hóa tập trung gắn với chế biến, tiêu thụ sản phẩm và phục vụ xuất khẩu cần được thúc đẩy, đồng thời liên kết về lực lượng, tư liệu sản xuất để tạo điều kiện đưa khoa học kỹ thuật, công nghệ mới, giống mới vào sản xuất.

Để nâng cao chất lượng, hiệu quả xuất khẩu, bảo vệ uy tín, thương hiệu hàng hóa Việt Nam, một nhiệm vụ quan trọng được kế hoạch hành động nêu ra là rà soát, bổ sung và hoàn chỉnh các tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật đối với các mặt hàng nông, lâm, thủy sản, trên cơ sở đó xây dựng lộ trình bắt buộc áp dụng tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật đối với các mặt hàng nông, lâm, thủy sản xuất khẩu. Việc tuyên truyền, phổ biến nâng cao nhận thức của các doanh nghiệp về tình hình áp dụng các biện pháp bảo hộ mậu dịch, hàng rào kỹ thuật của nước nhập khẩu đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sẽ được chú trọng hơn nữa.

Bên cạnh đó, để đẩy mạnh kiểm soát nhập khẩu, Kế hoạch hành động cũng nêu giải pháp tăng cường sử dụng hàng hóa trong nước đã sản xuất được, đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại trong nước nhằm tạo cơ hội kết nối giữa các doanh nghiệp sản xuất máy móc, thiết bị, vật tư, nguyên phụ liệu với các doanh nghiệp sử dụng các loại máy móc, thiết bị và vật tư này. Ngoài ra, cần tăng cường các biện pháp quản lý nhập khẩu, kiểm tra chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm hàng hóa nhập khẩu; rà soát, ban hành các tiêu chuẩn, quy định về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, bảo vệ môi trường đối với hàng hóa nhập khẩu phù hợp với các quy định và cam kết quốc tế.

PV: *Số lượng các nhiệm vụ về phát triển thị trường, xúc tiến thương mại chiếm tương đối lớn trong Kế hoạch hành động. Điều này nói lên điều gì, thưa ông?*

Ông Trần Thanh Hải: Để phát triển và mở rộng thị trường cho hàng xuất khẩu, công tác xúc tiến thương mại là rất quan trọng, do đó cần có nhiều nhiệm vụ cụ thể. Các Bộ, ngành liên quan cần xây dựng chiến lược và tập trung nguồn lực để đàm phán các hiệp định thương mại tự do (FTA) với các thị trường trọng điểm, nhiều tiềm năng, đi đôi với việc rà soát các hiệp định, cam kết quốc tế đã ký nhằm đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường này. Trên cơ sở đó, hệ thống cơ quan đại diện xúc tiến thương mại Việt Nam tại nước ngoài sẽ được mở rộng để đáp ứng yêu cầu của tình hình mới.

Sau khi có quyết định gần đây của Bộ Tài chính phân bổ, bổ sung kinh phí xúc tiến thương mại cho năm 2012, Bộ Công Thương đã giao Cục Xúc tiến thương mại, Vụ Thị trường trong nước, Vụ Thương mại miền núi rà soát lại các chương trình xúc tiến thương mại theo 3 hướng: doanh nghiệp xuất khẩu tìm kiếm thị trường; tìm kiếm đơn hàng; hỗ trợ cho doanh nghiệp phát triển thị trường nội địa, phát triển thương mại miền núi và hải đảo.

PV: *Trong Kế hoạch hành động đã thấy đề cao vai trò của Hiệp hội ngành nghề, xin ông cho biết cụ thể?*

Ông Tr ần Thanh Hải: Từ trước đến nay, Bộ Công Thương vẫn luôn coi trọng vai trò của các Hiệp hội ngành nghề và chủ động phối hợp với các Hiệp hội này trong hoạt động của mình. Kế hoạch hành động này cũng không là ngoại lệ. Vai trò của các chủ thể như doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng được đặc biệt coi trọng. Theo đó, doanh nghiệp mà đại diện là các Hiệp hội cần phối hợp chặt chẽ với cơ quan quản lý nhà nước, phản ánh kịp thời những vấn đề khó khăn, vướng mắc để có biện pháp chủ động đối phó, nhất là để góp phần thúc đẩy xuất khẩu, nâng cao hiệu quả



xuất khẩu và giảm dần nhập siêu. Các Hiệp hội cần phát huy vai trò trong việc bảo vệ quyền lợi, lợi ích hợp pháp của các hội viên trong thương mại quốc tế, thực hiện tốt vai trò là cầu nối giữa cơ quan quản lý nhà nước với các doanh nghiệp.

PV: *Thời gian qua, các doanh nghiệp FDI đang có lợi thế về xuất siêu. Liệu với các cơ chế chính sách mới ra đời sẽ lại càng tạo điều kiện để doanh nghiệp FDI thắng các doanh nghiệp trong nước ngay trên sân nhà?*

Ông Trần Thanh Hải: Trên thực tế, các doanh nghiệp FDI có lợi thế trong việc đảm bảo chi phí đầu vào thấp hơn so với doanh nghiệp Việt Nam, nhất là việc cung ứng nguyên nhiên vật liệu, chi phí về vốn, lãi suất, yếu tố đầu vào khác... Mặt khác, họ cũng có những thị trường tiêu thụ, kênh phân phối bán lẻ tương đối ổn định và tổ chức bài bản nên họ ít bị ảnh hưởng bởi các tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế ở một số khu vực. Bộ Công Thương đánh giá đúng vai trò và đóng góp của các doanh nghiệp FDI trong tăng trưởng xuất khẩu thời gian qua và mong muốn tiếp tục thu hút được nhiều doanh nghiệp FDI đầu tư vào sản xuất những mặt hàng xuất khẩu, đặc biệt là những mặt hàng mới, có hàm lượng công nghệ cao.

Hiện tại, Bộ Công Thương đang phối hợp với Bộ Kế hoạch & Đầu tư theo dõi diễn biến tình hình đăng ký, giải ngân và hoạt động của các dự án đầu tư nước ngoài trong 5 năm trở lại đây, từ đó đánh giá phân tích những ngành hàng nào, những nhóm nước nào có những dự án FDI phát huy hiệu quả và có những đóng góp về tăng trưởng kinh tế nói chung cũng như cho tăng trưởng xuất khẩu nói riêng... Trên cơ sở đó sẽ đưa ra khuyến nghị cho chính sách đầu tư nước ngoài nói chung, đồng thời đưa ra so sánh trong lĩnh vực xuất khẩu để đề xuất các biện pháp quản lý phù hợp cho khối doanh nghiệp trong nước.

PV: *Xin cảm ơn ông!*