

PHẦN MỘT

VIỆT NAM HẬU CHIẾN ĐỐI PHÓ VỚI NHỮNG VẤN ĐỀ KINH TẾ

Sau hiệp định Gio-ne-vă 1954, Việt Nam bị chia cắt thành hai miền. Bắc Việt Nam, diện tích đông dân cư hơn chứa đựng tất cả các nguồn tài nguyên khoáng sản, diện và công nghiệp nặng, nhưng sản xuất gác chỉ vừa đủ. Mặt khác, miền Nam Việt Nam có được đất đai nông nghiệp trù phú và là vùng dư thừa gạo nhưng có rất ít nguồn nguyên liệu khoáng sản.

Người gốc dân tộc Việt Nam chiếm khoảng 85% dân số, còn lại là thổ dân miền núi và người Trung Quốc. Người Việt Nam thường ưa sinh sống ở những vùng đồi thấp và giữ một mối quan hệ gia đình chặt chẽ nên đã tạo thành những khối cộng đồng đông đúc. Người Việt Nam thường được ca ngợi về năng lực và đặc tính đặc biệt của họ. Ví dụ, Lucian Pye bình luận rằng "Người Việt Nam tỏ ra có tài năng nhất trong tất cả các dân tộc Đông Nam Á trong việc tiếp thu nền văn hóa Tây Phương và thích nghi với các tư tưởng Tây Phương và họ là người duy nhất trong số các dân tộc của khu vực, đã theo đuổi thành công các sự nghiệp của Châu Âu."

Việc phát triển kinh tế của dân tộc cao nguyên, có thể do thiếu phương tiện giao thông tốt nên đã lâm vào tình trạng cô lập, kém xa với mức phát triển của người Việt Nam. Cộng đồng người Trung Quốc, tập trung vào khu vực thành phố, chỉ là một nhóm thiểu số nhưng họ giữ một vai trò quan trọng trong các hoạt động

công nghiệp và thương mại trong quá khứ.

I. ĐIỂM QUA TÌNH HÌNH KINH TẾ VIỆT NAM

Tương tự với nhiều nước Á châu, nông nghiệp đã và đang là hoạt động quan trọng nhất ở Việt Nam. Thu nhập quan trọng nhất vẫn là gạo, tiếp đó là cao su, ngô, thuốc lá và đường. Lâm nghiệp và nghề đánh cá có nhiều hứa hẹn, nhưng vẫn chưa được khai thác đầy đủ. Trong chiến tranh, mọi hoạt động sản xuất bị gián đoạn nghiêm trọng. Ví dụ sản xuất gạo ở Miền Nam Việt Nam năm 1960 lên tới 4.960 ngàn tấn, thừa sức nuôi toàn bộ dân số, tuy nhiên, năm 1970 mức sản xuất bị giảm sút ghê gớm đến nỗi gạo phải nhập khẩu từ Hoa Kỳ.

Công nghiệp vẫn còn ở giai đoạn kém phát triển, gồm chủ yếu sản xuất công nghiệp nhẹ và gia công các sản phẩm nông và lâm nghiệp. Hầu hết các nhà máy lập trung xung quanh thành phố và chủ yếu là dệt, hóa chất, sơn, chất dẻo, thủy tinh và sản phẩm cao su. Do tình hình không ổn định trong những năm chiến tranh, nhiều dự án công nghiệp đã phải trì hoãn. Tuy nhiên, nhiều ngành công nghiệp mới đã được thành lập mặc dù ở tốc độ rất chậm chạp. Nguồn tài nguyên công nghiệp còn rất hiếm ở Miền Nam tuy có một tiềm năng thủy điện to lớn ở đây nhưng vẫn còn chưa được khai thác.

Do thống kê về thành tựu kinh tế của Bắc Việt Nam khó kiểm được trong những năm đầu thập kỷ 1970 khi viết luận án này, chúng tôi đã phải dựa vào số liệu thống kê sau đây về thành tựu kinh tế của Miền Nam để chỉ dẫn một phần về kinh tế chung của cả nước. Lực lượng lao động của Nam Việt Nam vào những năm đầu thập kỷ 1970 được tính khoảng 41% dân số, trong số này một phần mười là người làm công ăn lương. Trong tổng số lao động có 84,2 phần trăm sử dụng vào nông nghiệp, 3,7 phần trăm trong thương mại, 3 phần trăm trong ngư nghiệp, 2 phần trăm vào sản xuất thủ công nghiệp, số còn lại trong vận tải, dịch vụ và xây dựng. Năm 1966, lực lượng quân sự của Nam Việt Nam thu hút 585.000 người, sau này tăng lên trên 1,1 triệu trước năm 1973. Trong khi còn thiếu công nhân lành nghề để đáp ứng với nhu cầu của khu vực quân sự hoặc của công nghiệp, nạn thất nghiệp vẫn tồn tại trong số lao động đơn giản và vẫn còn tình trạng thiếu nhân lực đáng kể.

Sau nông nghiệp, nội thương giữ vị trí quan trọng nhất vào hàng thứ hai. Trước khi người Pháp đến, Việt nam là một nước bao gồm hoàn toàn các làng mạc gần như tự túc không có hoạt động thương mại nào với nhau. Nền thống trị thực dân của Pháp đã phá vỡ mô hình truyền thống này bằng việc xây dựng các đường xe lửa, đường bộ và đường thủy vào cuối thế kỷ thứ 19 làm cho ngành nội thương trở thành hoạt động quan trọng. Cho đến những năm thập kỷ 1950, người Hoa vẫn thống trị quang cảnh và nắm quyền kiểm soát ngành buôn gạo và hầu hết các ngành bán lẻ và bán buôn. Từ năm 1950, việc khống chế của người Hoa bị suy giảm đặc biệt là sau khi ban hành Nghị định số 53 ngày 6 tháng 9 năm 1956 đã cấm người nước ngoài không được hành nghề 11 nghề và mỏ cửa cho người Việt Nam tham gia (Tuy nhiên nghị định này chỉ tồn tại hơn một năm mà thôi!).

Mô hình ngoại thương của Nam Việt Nam bị tình hình không ổn định ảnh hưởng sâu sắc. Từ vị trí một nước dư xuất khẩu trước Chiến tranh thế giới thứ II, kết quả sau

chiến tranh ngành ngoại thương cho biết khoảng cách nhập siêu giữa thu nhập do xuất khẩu và thanh toán do nhập khẩu. Khoảng cách này trở nên mỗi năm một lớn do Việt Nam phải dựa vào khoản viện trợ to lớn của nước ngoài để bù vào chỗ thiếu hụt không lồ trong thương mại. Cuộc chiến tranh đã khiến cho mọi cố gắng để xuất khẩu nhiều mặt hàng khác nhau bị thất bại, và hơn một thập kỷ sau khi được độc lập, đất nước vẫn sản xuất và xuất khẩu các loại thực phẩm và nguyên vật liệu như trước đây. Cao su và gạo chiếm từ 80 đến 90 phần trăm mặt hàng xuất khẩu. Tuy vậy, thu nhập do xuất khẩu hai mặt hàng này vẫn còn biến động cách xa nhau do bộ máy sản xuất bị gián đoạn do chiến tranh và do giá cả thế giới của sản phẩm nông nghiệp bị suy giảm, đặc biệt là cao su. Trong nhập khẩu Việt Nam vẫn mua hầu hết các loại hàng của người cung cấp nước ngoài như trước đây. Việc nhập khẩu vải, dược phẩm và hầu hết các hàng tiêu dùng đã giảm đi, trong khi nhập khẩu máy móc và kim loại cho thấy có tăng lên vững chắc. Việc thay đổi chủ yếu trong mô hình ngoại thương này có thể do vai trò của nước Pháp như người cung cấp hàng bị giảm đi và vai trò buôn bán ngày một quan trọng hơn của Hoa Kỳ ở Miền Nam và ở Miền Bắc vai trò của Nga và Trung Quốc.

Năm 1957 Kế Hoạch Năm Năm để phát triển công nghiệp ở Nam Việt Nam được thông báo nhưng kế hoạch này không bao giờ được thông qua chính thức. Tuy vậy một danh sách các nhà máy được hoàn thành vào năm 1955 được đưa ra. Dự kiến hoàn thiện giữa năm 1961 và 1964 là hai nhà máy giấy, một nhà máy dệt và xe chỉ, bốn nhà máy đường, hai nhà máy xi-măng, một nhà máy đóng bao gạo, bốn nhà máy sảm lốp xe đạp, một nhà máy xút (để sản xuất cacbon sodium, axit clohydric và đèn điện) một nhà máy sản xuất nhà lắp ráp, một nhà máy lọc dầu, một nhà máy phân bón và nhiều nhà máy dược phẩm. Vào giữa năm 1962, một vài nhà máy này đã vào hoạt động và những nhà máy khác còn đang được xây dựng.

Một kế hoạch Năm năm lần thứ hai của Nam Việt Nam được đề ra vào năm 1962 nhưng sau đó bị bỏ dở do điều kiện an toàn xấu đi. Tháng 2 năm 1966, chương trình phát triển nông thôn được đề ra, mục đích của chương trình này là nhằm dọn sạch và giữ các thôn xóm, cùng với việc kiểm soát của chính phủ ở các xã, xây dựng lớp học, đường xá, cầu cống và đào các kênh mương và huấn luyện nhân dân.

Vào cuối năm 1966, ngay cả khi chiến tranh Việt Nam vẫn diễn ra ở đỉnh cao, người ta vẫn đưa ra những gợi ý để chuẩn bị một phương án cho thời kỳ hậu chiến. Kết quả là

thành lập ra một nhóm phát triển hỗn hợp gồm có nhóm "công dân Việt Nam tự nhân và một công ty tư nhân Mỹ, được phép liên lạc tự do với các cơ quan chính phủ và không thuộc chính phủ, nhưng được đề ra những nhận xét và ý kiến của riêng họ và độc lập với mục đích tiến hành các cuộc nghiên cứu cần thiết để phác họa ra các biện pháp, chương trình và dự án để phát triển nền kinh tế của Việt Nam trong thời kỳ hậu chiến, và có những kiến nghị về các vấn đề trên với chính phủ". Tháng Ba Năm 1969, việc nghiên cứu được hoàn thành. "Phát triển sau chiến tranh của Cộng Hòa Việt Nam: Chính sách và Chương trình" giới thiệu một khuôn khổ để có thể tiến hành phát triển sau chiến tranh trong phạm vi đó, cũng như một chương trình chung về nông nghiệp, lâm nghiệp, công nghiệp, hạ tầng cơ sở và một chương trình phát triển cho năm vùng địa lý của Nam Việt Nam. Nhóm Phát triển hỗn hợp này tin rằng Việt Nam có thể đạt được độc lập kinh tế trong phạm vi 10 năm sau khi hết chiến tranh.

Cuối cùng vào năm 1972, Chính phủ Nam Việt Nam đưa ra " Kế hoạch Phát triển Kinh tế Quốc gia 4 năm 1972-1975 ". Mục đích của kế hoạch là vạch ra những hướng dẫn cho tất cả các ngành hoạt động thiết yếu của chính phủ trong thời kỳ bốn năm này, để tạo ra nền tảng cho nền kinh tế sau chiến tranh.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ NGOẠI THƯƠNG CỦA CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN

Là một nước đang phát triển, Việt Nam phải đương đầu với những vấn đề tương tự như của các nước đang phát triển khác và vẫn còn phải đấu tranh với các vấn đề đó. Cuộc chiến tranh chỉ làm cho nhiệm vụ thêm khó khăn hơn và một khi chấm dứt chiến tranh, Việt Nam sẽ phải di theo con đường tương tự như nhiều nước đang phát triển khác đã phải trải qua trước đó. Về cơ bản nó sẽ phải hướng vào những mục tiêu tương tự, và đương đầu với những vấn đề ít nhiều cũng tương tự, chỉ có điều ở vào vị trí kém thuận lợi hơn vì là người đến sau.

Điều quan tâm chính của các nước đang phát triển là gì? Hai vấn đề quan trọng nhất về cơ bản là (a) đạt được độc lập chính trị và (b) đạt được tăng trưởng về kinh tế, có nghĩa là nâng cao mức sống của nhân dân nước họ, và cải thiện chất lượng cuộc sống .v.v... Đã có rất nhiều nỗ lực giành cho giải thích và hiểu biết về bản chất cũng như về công cụ để đạt được tăng trưởng kinh tế. Trong nhiều yếu tố thường được dẫn ra, là công nghiệp hóa

và đa dạng hóa kinh tế luôn luôn được coi là biện pháp để đạt được mục đích này, và với thương mại, chúng sẽ tạo thành một sự kết hợp hùng hậu hướng về tăng trưởng kinh tế. Trong các trang sau đây chúng ta sẽ xem xét đến một vài vấn đề liên quan đến bộ ba chương trình phát triển, cụ thể là xuất khẩu hàng hóa thay thế nhập khẩu và các vấn đề đa dạng hóa hàng xuất khẩu.

A. NHỮNG VẤN ĐỀ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA

Mặc dù đã hết sức cố gắng nhằm đa dạng hóa, hai sản phẩm chính vẫn chiếm phần lớn nhất trong thu nhập về hàng xuất khẩu của Nam Việt Nam vẫn là gạo và cao su. Những vấn đề về xuất khẩu hàng hóa có thể được miêu tả như sau:

Về phía nhu cầu :

1- Hầu hết những sản phẩm này được nhập vào các nước giàu hơn và là nước có độ dân hồi thu nhập vốn của nhu cầu rất thấp. Do dân hồi về giá của nhu cầu thế giới về hầu hết các sản phẩm này cũng rất thấp. Nói cách khác những nước nghèo không thể chỉ đạo được giá của những sản phẩm này trên thị trường. Nếu họ tăng giá, nhu cầu về sản phẩm của họ sẽ giảm sút một cách đột ngột.

2- Không dự tính được mức giá tăng nhiều trong nhu cầu vì tỷ lệ giá tăng dân số trên thị trường có nhu cầu về sản phẩm này là rất thấp.

3- Những thay đổi kỹ thuật sẽ sản sinh ra các vật liệu thay thế rẻ tiền, ví dụ cao su nhân tạo.

4- Tiếp cận thị trường bị giới hạn vì các chính sách bảo hộ thương mại của nhiều nước giàu có hơn.

BẢNG 1

Dự tính độ dân hồi thu nhập và giá cả của nhu cầu về những sản phẩm nông nghiệp được lựa chọn trong các thị trường nước công nghiệp.

	<u>Thu nhập</u>	<u>Giá</u>
Cà phê	0.8	đưới 0.5
Cao su tự nhiên	-	0.5-1.0
Đường	0.4	đưới 0.5

Cà cao	0.5	dưới 0.5
Axit laurit, dầu và hạt cỏ dầu	0.4-0.7	0.5-1.0
Sợi cứng	0.7	dưới 0.5
Chè	0.1	0.5-1.0
Chuối	0.2-0.7	0.5-1.0

Nguồn: G.K. Helleiner, Phát triển Kinh tế và Thương mại Quốc tế. Middlesex: Penguin Books Ltd. 1972. Trang 39.

Về phía cung cấp:

- 1- Khối lượng sản xuất hàng nông sản biến động lớn do những sản phẩm này phụ thuộc vào nhiều nguyên nhân thiên nhiên và phi thiên nhiên không thể điều khiển nổi: ví dụ, hạn hán, mưa to quá nhiều, lụt lội, cây cối bị dịch bệnh, và đặc biệt là trường hợp Việt Nam có chiến tranh.
- 2- Để đạt được giá tối ưu, người ta phải biết được tình hình cung và cầu và có thể điều chỉnh sản xuất theo tình hình đó, cụ thể như người ta phải mở rộng sản xuất khi độ đàm hồi về giá thấp hơn giá đơn vị và không được giới hạn cung cấp khi thị trường thế giới có thể thu hút được số lượng lớn. Tuy vậy, ở các nước đang phát triển, cơ cấu sản xuất rất cứng nhắc do có số nguồn tài nguyên giới hạn và cụ thể là đất và thời tiết, đã không linh hoạt đáp ứng được với thay đổi trong điều kiện thị trường.

Do một số nhò hàng hóa phải dựa vào xuất khẩu là chủ yếu nên đã đưa các nước đang phát triển vào một vị trí rất khó khăn. Thu nhập từ cao su của Liên Bang Malaixia và Singapore được tính là chiếm 47 phần trăm số hàng xuất khẩu chỉ ra cho thấy mức biến động trung bình hàng năm là 23 phần trăm giữa các năm 1948 và 1961; Giá gạo giảm từ năm 1952, là mặt hàng xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam và cũng là hàng hóa phụ thuộc rất nhiều vào thay đổi, mức biến động trung bình hàng năm sau chiến tranh ở Thái Lan là 22 phần trăm.

B. VẤN ĐỀ THAY THẾ NHẬP KHẨU

Rõ ràng là các nước đang phát triển không được dựa hoàn toàn vào sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm sơ chế và việc phát triển nền kinh tế của họ đòi hỏi một chương trình

toàn diện về công nghiệp hóa và đa dạng hóa kinh tế. Tuy nhiên công nghiệp hóa không phải là biện pháp chữa mọi vấn đề và cần phải được hoạch định cẩn thận. Nếu không hậu quả ngược lại sẽ tồi tệ không kém gì là không có công nghiệp hóa.

Mô hình công nghiệp hóa ở các nước đang phát triển là gì? Thị trường trong nước luôn luôn là con đường thông thường như một điểm khởi động. Công nghiệp mới được lập ra để sản xuất ra sản phẩm mà trước đây vẫn phải nhập khẩu từ nước ngoài. Việc sử dụng những sản phẩm hoàn toàn mới có thể được phát triển nhưng ở tốc độ rất chậm, đặc biệt là khi thị trường trong nước còn nhỏ. Do đó sản xuất trong nước có thể bắt đầu một cách an toàn bằng việc sử dụng hiện có, nghĩa là, bằng cách thay thế. Ngoài ra, ngành thay thế nhập khẩu này sẽ tăng thêm thu nhập quốc gia và tiết kiệm ngoại tệ, một lợi khác nữa là những công nghiệp mới được thành lập sẽ mở ra con đường cho nhiều ngành nghề kinh doanh khác. "Những công nghiệp này tăng thêm nhu cầu về vật tư và thiết bị và có thể cung cấp sản phẩm phụ để gia công thêm. Chúng xúc tiến việc tăng trưởng trình độ kỹ thuật của công nhân và khuyến khích tổ chức và quản lý cải tiến trong các nhà kinh doanh. Quan trọng hơn nữa là chúng khởi động những bộ óc của công nhân và quản lý nói chung để chúng có thể tìm kiếm những cơ hội mới để sáng tạo đổi mới. Nếu họ được nuôi dưỡng và hỗ trợ tốt với những phương tiện đào tạo thỏa đáng và có cơ sở hạ tầng, những công nghiệp xuất khẩu và thay thế nhập khẩu này có thể mang theo những hạt giống cho sự tăng trưởng kinh tế nói chung."

Tuy nhiên, trên thực tế còn xa mới được hoàn chỉnh và việc thay thế nhập khẩu đã từng bị phê phán gay gắt. Nội dung chính của những ý kiến chống đối lại chính sách này có thể được xếp loại như sau :

1- Vấn đề thiên vị trong công nghiệp: Công nghiệp mới thành hình với chi phí sản xuất quá cao, hơn cả chi phí nhập khẩu, do đó phải được bảo vệ bằng thuế cao, không chế nhập khẩu và hạn chế ngoại hối. Người ta hy vọng là chênh lệch trong chi phí sản xuất và chất lượng có thể được khắc phục trong một thời gian ngắn, hoặc tối thiểu phải được giảm đi đáng kể. Tuy nhiên, đây là vấn đề thực tế và hiển nhiên và ở các nước đang phát triển không phải dễ dàng gì khắc phục được khoảng cách năng suất trong một thời gian hợp lý nào đó. Nếu sản xuất quá mức trong một thời kỳ quá dài để bảo hộ thường hay dẫn đến đình trệ về mọi mặt sản xuất, về lâu dài sẽ làm cho mất dần triển vọng xuất khẩu và không khai thác được năng lực.

2- Vấn đề thu hút nhập khẩu thêm: Người ta thường tranh luận rằng việc phát triển thay thế hàng nhập khẩu theo dự tính chỉ dẫn đến tăng nhập khẩu chứ không giảm đi. Lý do như sau: Công nghiệp mới sẽ đòi hỏi đầu tư lớn vào máy móc ở giai đoạn đầu nhưng khi sản xuất bắt đầu, vấn đề vẫn chưa xong vì phụ tùng và nguyên liệu cũng phải nhập khẩu. Ví dụ, trong trường hợp khi công nghiệp dệt mới được lập ra, người ta thấy là vài nhập khẩu giảm đi trong khi lại tăng nhập khẩu sợi bông. Tiến triển thay thế nhập khẩu của một vài nước đang phát triển chọn lọc có thể thấy ở Bảng 2. Qua bảng này có thể thấy rõ là về ảnh hưởng của những nỗ lực thay thế nhập khẩu đã chuyển từ chi phí nhập khẩu hàng tiêu dùng sang nhập khẩu hàng sơ chế và tư liệu sản xuất.

3- Vấn đề ảnh hưởng đến các khâu khác: Người ta tìm ra là việc thay thế nhập khẩu có thể không phát sinh ra hiệu quả nào với khâu nối tiếp như dự liệu. Nhưng việc thay thế nhập khẩu không được hiệu quả tốt có ở đâu vào với tiềm năng công nghiệp ở khâu tiếp theo. Về mặt khác, những công nghiệp đầu tiên đó có thể cản trở việc phát triển của những nhà cung cấp công nghiệp có khâu nối tiếp phía sau gây ra lo sợ về sản phẩm địa phương có phẩm chất kém hơn sản phẩm nhập khẩu.

BẢNG 2

Các cấu nhập khẩu ở một số nước đang phát triển được chọn lọc 1877-1969

Hàng tiêu dùng %	Hàng bán sản phẩm %	Tư liệu sản xuất %	Tổng công
(1)	(2)	(3)	(4)

Braxin

1948-50	15	47	38	100
1960-62	9	52	29	100

Nigeria

1950	60	10	30	100
1965	45	24	31	100

<u>México</u> 1877-78	75	15	10	100
1910-11	43	27	30	100
1940	28	44	28	100
1960	11	45	44	100

Argentina

1900-04	42	37	21	100
1910-14	37	33	30	100
1925-29	37	31	32	100
1960-63	5	62	33	100

Tanzania

1962	51	14	35	100
1969	33	21	46	100

Nguồn: G.K. Helleiner, Phát triển Kinh tế và Thương mại Quốc tế Middlesex : Penguin Books Ltd, 1972, trang 104.

C. VẤN ĐỀ ĐA DẠNG HÓA HÀNG XUẤT KHẨU

Mất ảo tưởng về triển vọng đạt được tăng trưởng kinh tế nhanh chóng bằng thê nhập khẩu, nhiều nước đang phát triển đã chuyển sang chính sách đa dạng hóa hàng xuất khẩu. Có người lập luận rằng :"... Tăng xuất khẩu là điều mong muốn, vì xuất khẩu sẽ mang lại thu nhập ngoại tệ cần thiết để thăng bằng cán cân ngoại thương, vì tăng cường chuyên môn hóa sẽ thuận lợi về kinh tế và cũng còn là tuyệt đối cần thiết nữa. Việc này cũng còn được mong muốn vì nhập khẩu kỹ thuật và tăng năng suất và giảm chi phí ban đầu là điều kiện tiên quyết để tham gia vào cuộc cạnh tranh."

Loại trừ một số ít nước như Việt Nam, xuất khẩu công nghiệp của các nước đang phát triển khác trong những năm gần đây đã gia tăng. Từ 7% tổng số hàng xuất khẩu từ các nước đang phát triển năm 1953, xuất khẩu hàng thành phẩm và bán thành phẩm đã tăng lên trên 20 phần trăm năm 1969. Tuy nhiên, thành công trong việc xuất khẩu hàng thành phẩm ở Thế Giới Thứ Ba đã được tập trung cao độ. Năm 1969, 48 phần trăm tổng

số hàng thành phẩm được xuất khẩu từ Hồng-Kông, Đài-Loan , Án-dô và Nam-tu, và 75 phần trăm chỉ từ mươi ba nước (trong số bốn nước này cộng với Isra-en, México và Malaisia). Dạng hóa hàng xuất khẩu trên thực tế được kiến nghị là đường lối hành động cho các nước đang phát triển, tuy vậy chúng ta cũng cần phải biết đến những giới hạn và trở ngại trong vấn đề này :

Về phía yêu cầu:

Các nước đang phát triển đã phải đối đầu với vấn đề nghiêm trọng nhất trong lĩnh vực này là hàng rào các nước phát triển đã dựng ra để hạn chế sản phẩm của họ nhập vào. Cơ cấu thuế quan của các nước giàu được phát hiện ra là cao nhất đối với sản phẩm sử dụng tương đối nhiều lao động và xảy ra là đúng với mặt hàng xuất khẩu chính của các nước nghèo ! Độ dồn hồi thu nhập về nhu cầu đối với thành phẩm thường cao hơn là với sản phẩm sơ chế, và mặc dầu vậy vẫn còn một khoảng biến động lớn giữa mặt hàng nọ với mặt hàng kia, nên tốt nhất là xuất khẩu các vật liệu qua chế biến rồi hơn là sản phẩm sơ chế; Tuy vậy, cơ cấu thuế quan của các nước đã phát triển lại qui định về mức độ chế biến càng cao thì thuế đánh càng nặng. Ví dụ trong khi thuế nhập khẩu ở Hoa Kỳ về da sống và da súc vật là số không, thuế đánh vào da thuộc rồi là 10 phần trăm và giày dép da là 13 phần trăm. Một cơ chế thuế tương tự cũng áp dụng cho hạt ca-cao, bơ ca-cao, sô-cô-la, đồng, đồng thanh v.v...

Một biện pháp khác là quy định về hạn ngạch (quotas) hàng hóa được dùng để hạn chế nhập khẩu các hạng mục nhất định như vài bóng, quần áo may sẵn và sản phẩm nông nghiệp đã gia công. Hạn ngạch nhập khẩu hàng hóa, hạng ngạch xuất khẩu tình "nguyên" (nhưng cơ bản là được qui định) mức thuế nhập khẩu khác nhau, và thuế chống bán hạ giá hàng, cũng giới hạn cả nhập khẩu các sản phẩm nông nghiệp có qua chế biến hoặc bán thành phẩm của các nước đang phát triển. Cuối cùng, cái gọi là "hàng rào không thuế quan"- các qui tắc về vệ sinh và an toàn, chính sách mua hàng cho chính phủ, qui tắc về nội dung hàng nội địa, những trì trệ qua biên giới .v.v... đã cản trở hơn nữa việc tiếp cận với thị trường của các nước giàu có của Thế giới thứ Ba.

Các nước đang phát triển đã từ lâu đang đòi hỏi phải giảm bớt những hạn chế này, nhưng kết quả vẫn không đáng khích lệ cho lắm. Hội nghị thứ hai của Tổ chức Thương mại và Phát triển (UNCTAD) của LHQ ở Niu-Deli năm 1968 đã không mang lại kết quả như mong đợi vì nhiều sản phẩm quan trọng vẫn bị loại ra khỏi phạm vi được xem

xét để giảm thuế. Thực phẩm nông sản đã qua chế biến bị loại trừ hẳn ra khỏi thị trường ngay cả trong hội nghị tại hải này, và vài bông được thừa nhận như là "trường hợp đặc biệt". Hai loại sản phẩm này chiếm gần một nửa số hàng thành phẩm xuất khẩu từ các nước đang phát triển;

Về phía cung cấp :

Ngay cả nếu triển vọng của thị trường là tuyệt hảo, vẫn còn tồn tại những khó khăn lớn trong việc phát triển một cơ sở xuất khẩu công nghiệp. Dương đầu với những triển vọng của thị trường gần như tương tự nhau, mỗi nước đang phát triển sẽ phải phản ứng khác nhau tùy theo cơ cấu cung ứng của họ. Việc thiếu thốn những cơ sở hạ tầng công nghiệp, kỹ thuật và kinh nghiệm đã đặt các nước kém phát triển đặc biệt là những nước ở Phi Châu nhiệt đới, ở vào một thế bất lợi so với các nước bán phát triển công nghiệp như Acentin, Mêhicô và Braxin. Hơn nữa, mô hình sản xuất hàng thành phẩm ở các nước đang phát triển đã luôn luôn bắt đầu ở thị trường nội địa bằng những sản phẩm thuộc loại tương tự. Việc này cũng đưa các nước nhỏ vào một thế bất lợi khác vì trong khi họ tiến vào thị trường quốc tế, những nước này không phải dễ dàng thành công trong việc xuất khẩu các mặt hàng bán thành phẩm theo tiêu chuẩn mà nhu cầu bị giới hạn theo cạnh tranh, và còn bị yếu kém trong việc sản xuất ra các thành phẩm và loại hàng có mức giá khác nhau. Vấn đề này phần lớn là do chính sách của những nước mới công nghiệp hóa đã đề ra quá ít các biện pháp khuyến khích để phát triển các mặt hàng công nghiệp xuất khẩu và tập trung chủ yếu vào việc thay thế hàng thành phẩm nhập khẩu.

III. VẤN ĐỀ NHÂN LỰC VÀ CÁN CÂN THANH TOÁN SAU CHIẾN TRANH

Về chủ đề Việt Nam sau thời chiến, người ta có thể đề cập đến nhiều phương diện, như chính trị, xã hội hoặc kinh tế. Trong phạm vi nghiên cứu về kinh tế, tiền tệ, tài chính, nhân lực nông nghiệp, công nghiệp và phát triển các cơ chế sau chiến tranh v.v... Tuy vậy trong phạm vi giới hạn của luận án này, chúng tôi sẽ chỉ nhấn mạnh vào hai lĩnh vực có tầm quan trọng nhất đối với chúng ta, cụ thể là vấn đề nhân lực và cán cân thương mại sau thời chiến.

A. VẤN ĐỀ NHÂN LỰC SAU THỜI CHIẾN

Ngay sau khi chiến sự chấm dứt, Việt Nam phải đương đầu với những vấn đề quan

trọng nhất là nhân lực sau thời chiến.. Tầm vóc của vấn đề có thể xem xét như sau:

Thứ nhất, cả hai miền Nam và Bắc có một đội quân trên hai triệu người, một số lớn của số quân này sẽ được giải ngũ. Thứ hai, có khoảng hai triệu người nữa là dân số di tản cần phải được trông nom. Thứ ba, một thế hệ mới lớn lên nhập vào thị trường lao động, và thứ tư, việc giám biên chế hành chính dân sự.

Nói chung, dự tính có thể chứng 2 triệu người sẽ phải được cấp việc làm ngay hoặc một loại giúp đỡ nào khác. Ngoài ra còn mong muối sao tìm ra được cách sử dụng có hiệu suất cho khoảng 600.000 đến 800.000 người vẫn còn mặc quân phục. Nhiệm vụ tạo ra việc làm cho con số kinh khủng này quả là một gánh nặng ghê gớm. Tính chất trọng đại của nhiệm vụ này có thể thấy được qua Dự án Hậu chiến của miền Nam Việt Nam đã nói đến trước đây, về cơ bản chỉ mới trình bày được một nửa hình ảnh của nước Việt Nam thống nhất. Dự án có ý định để ra một ước tính về tầm vóc tiềm năng trong mọi lĩnh vực của nền kinh tế và rút ra được một dự tính về tiềm năng nhu cầu về lao động.

Một vài kết quả quan trọng như sau:

- Yêu cầu lớn nhất về lao động vẫn là vấn đề nông nghiệp, và dự kiến rằng, chỉ ở miền Nam 410.000 người tỵ nạn sẽ trở về đất đai mà họ đã bỏ lại.

- Lực lượng vũ trang sẽ tiếp tục là một su-páp an toàn, ngoài nông nghiệp, tối thiểu là thời kỳ sau chiến tranh. Do tình hình càng thẳng dư âm sau khi ngừng bắn, dự kiến cho năm năm tới cho phục viên một số lớn quân đội. Hơn nữa, vẫn có thể có tăng thêm khoảng 100.000 người vào các lực lượng vũ trang và cảnh sát quốc gia

- Trong tổng số 330.000 người công chức làm việc trong chính phủ, số giám biên chế dự kiến trong số lượng này cũng cần phải được tiến hành. Thay vào đó có khoảng 100.000 công chức dư thừa phải được thuyên chuyển sang các dịch vụ công tác khác, như vậy mở rộng các hoạt động của chính phủ trong nhiều lĩnh vực, và trong nhiều cơ quan chính quyền phát triển khu vực.

- 60.000 người có thể tìm việc làm trong lâm nghiệp, 10.000 người trong các công công nghiệp mới mở rộng.

- Ngành xây dựng tái kiến thiết hạ tầng cơ sở và nhà ở có thể tạo ra 100.000 việc làm (75.000 người từ các dây chuyền việc trong xây dựng liên quan đến chiến tranh và 25.000 công việc mới)

- Thương mại và dịch vụ cung cấp thêm được 20.000 công việc.

- 40.000 đến 60.000 công nhân có thể sử dụng vào các hình thức khác của các dự án dùng nhiều sức lao động eo ch. nh phu tạo ra khi tăng trưởng kinh tế bình thường được tái tiếp tục.

Trong điều kiện khó khăn, với dân số là 20 triệu dân và lực lượng lao động khoảng 9 triệu người sau chiến tranh, đòi hỏi nền kinh tế phải tạo ra 500.000 công việc mới hàng năm để duy trì tình trạng sử dụng hết sức lao động.

Cần phải nhấn mạnh thêm một lần nữa rằng số liệu trên đây nói chỉ là của miền Nam, còn dự án miền Bắc do không có được vào lúc viết bản luận án này. Tuy nhiên, nhìn vào những dự kiến này, chúng ta thấy rằng vai trò của công nghiệp để tạo ra việc làm mới còn rất giới hạn. Dự án thời hậu chiến lập luận rằng "Sản xuất sẽ thu hút được nhiều lao động dư thừa ngay trong những năm sau chiến tranh. Tối thiểu ngay từ đầu không thể tạo ra điều kiện sử dụng nhân lực như so với việc làm do nông nghiệp đề ra. Công nghiệp hóa là một quá trình lâu dài mà ảnh hưởng về sử dụng nhân lực quý giá sẽ không thấy được trong một số năm." Dự tính về nhu cầu đầu tiên sau thời chiến đối với công nhân công nghiệp chỉ là 10.000 người trong các ngành công nghiệp mới và mở rộng, thì số lượng này thực sự là vô nghĩa.

Khối nhân lực lớn nhất vẫn là các lực lượng vũ trang và những lực lượng liên quan đến khu vực quân sự. Tìm được việc làm cho khối nhân lực khổng lồ này sẽ là một thách thức lớn nhất đối với Việt Nam và trong lĩnh vực này có thể chúng ta phải quay sang kinh nghiệm của các nước khác như Hoa Kỳ và Trung Quốc khi họ đã thu hút được một khối lớn quân đội vào cuộc sống dân sự. Có thể chúng ta phải tạo ra những hoạt động vừa quân sự kiêm dân sự như là bước quá độ. Ví dụ toàn bộ một tiểu đoàn chiến đấu cùng với gia đình của họ nay có thể được giao sang làm nghề rừng hòn hoác ở một địa điểm nhất định nơi họ có thể tham gia trong mọi lĩnh vực của ngành từ cát dồn cát, cưa gỗ, chế biến, vận tải và bán cho công ty thương nghiệp địa phương. Mục đích của mỗi đơn vị đó là tự túc và có lợi nhuận cao nhất. Qua đó chuyển từ chiến sĩ và sĩ quan quân đội sang người quản lý kinh doanh là quá trình vất vả và khó khăn đối với đa số này nhưng với kỷ luật và quyết tâm của họ, kế hoạch này không phải là không đạt được. Mọi nỗ lực phải được tập trung vào hỗ trợ cho chiến lược này, ví dụ, các học viên quân sự và các viện chính trị và chiến tranh du kích nay phải có mục đích đào tạo các sĩ quan quân đội và tướng tá thành những nhà lãnh đạo kinh doanh v.v...

Dù sao trên đây mới chỉ là một ý nghĩ thoáng qua, tuy nhiên vẫn cần được quan tâm nghiên cứu.

B. VẤN ĐỀ CÂN CÂN THANH TOÁN

Như đã dự kiến, mất cân đối trong cán cân thương mại đã và sẽ tiếp tục là mối quan tâm lớn đối với Việt Nam. Năm 1968, ví dụ, nhập khẩu của Nam Việt Nam là 750 triệu đôla Mỹ trong khi xuất khẩu dưới 30 triệu đôla Mỹ. Mức hao hụt lớn này được đầu tư một nửa bằng cách bán Đồng tiền Việt Nam (Piastres) cho người nước ngoài, đặc biệt là bán cho các lực lượng Đồng minh, và nửa còn lại bằng viện trợ Mỹ. Rõ ràng là tình hình này không nên cho phép tiếp diễn thêm nữa. Dự án sau thời chiến đã đưa ra những dự kiến sau đây:

- Giá trị nhập khẩu phải giảm từ 750 triệu đôla Mỹ (1968) xuống khoảng 450-550 triệu đôla Mỹ vào đầu 1972. Trong 10 năm, tỷ lệ nhập khẩu so với Tổng sản phẩm quốc dân được giảm từ 20%-25% xuống khoảng 15%.
- Giá trị hàng tư liệu sản xuất là tỷ lệ trong tổng số nhập khẩu phải tăng từ 20%-30% lên 50%-60% sau 10 năm.
- Giá trị xuất khẩu phải đạt tối thiểu là 250 triệu đôla Mỹ lên 350 triệu đôla Mỹ lên 350 triệu đôla Mỹ, và với nỗ lực quyết tâm, có thể vươn lên trên 400 triệu đôla Mỹ.

Dự án sau thời chiến tiên đoán rằng "trong năm thứ 10, có thể mức hụt trong cán cân thanh toán sẽ chưa được chấm dứt hoàn toàn, tuy nhiên mức hụt này chỉ nên ở mức khoảng 100 triệu đô la Mỹ và có thể đầu tư bằng nguồn vốn nhập do các nhà đầu tư nước ngoài, người cho vay và thu nhập khác".

Như chúng ta đã thấy, vai trò xuất khẩu rất quan trọng trong việc làm giảm bớt mức hụt trong cán cân thanh toán. Dự kiến là xuất khẩu nên tăng vọt từ 30 triệu (1968) lên 350-400 triệu đô la Mỹ trong thời hậu chiến. Việc hoạch định chi tiết xuất khẩu vào lúc này không thể thực hiện được, nhưng trong phạm vi có thể được, xuất khẩu có thể đạt được trong một thời kỳ là 10 năm sau chiến tranh đã được dự liệu trong dự án Hậu chiến như sau:

BẢNG 3
TIỀM NĂNG XUẤT KHẨU HÀNG NAM CỦA NAM VIỆT NAM
 (Triệu Đô la Mỹ - Giá 1967)

<u>Nhóm hàng</u>	<u>Dự kiến thấp</u>	<u>Dự kiến cao</u>
1. Cao su	40	60
2. Gạo	40	90
3. Sản phẩm cá	10	40
4. Các sản phẩm nông nghiệp (Quế, rau, thức ăn gia súc, chè...)	20	80
5. Công nghiệp	50	170
	160	440

Qua bảng trên chúng ta có thể thấy cao su và gạo được dự kiến ở mức tỷ lệ thấp xa hơn cả quá khứ khi chúng chiếm gần 90% tổng số xuất khẩu. Sản phẩm công nghiệp mặt khác, sẽ trở nên ngày một thêm quan trọng.

Thất nghiệp và hao hụt trong thương mại không nghi ngờ gì nữa là những vấn đề cấp bách nhất đối với Việt Nam hậu chiến. Do đó phải có những nỗ lực to lớn để tìm ra những dự án mới có tiềm năng thu được ngoại tệ hoặc có thể có mức sử dụng nhân lực cao. Với mục đích này chúng ta quay sang thảo luận về Khu Chế Xuất như là biện pháp kiểm được tiền và tạo việc làm cho Việt Nam.

Tài liệu tham khảo:

1. Lucien Pye "Chính trị của Đông Nam Á"
2. Halvey, H. Smith "Sổ tay khu vực của Nam Việt Nam"
3. Nhóm Phát triển hỗn hợp: "Phát triển hậu chiến của Nam Việt Nam: Chính sách và chương trình". Tập một.
4. LHQ "Thay thế nhập khẩu và đa dạng hóa xuất khẩu ở các nước ESCAP"
5. Gyorgy Cukor: "Vai trò thay thế nhập khẩu và phát triển xuất khẩu ở công nghiệp hóa

của các nước đang phát triển".

6. C.K.Helleiner: "Về Kinh tế và Thương mại Quốc tế".

7. Nhóm phát triển hỗn hợp: "Phát triển hậu chiến".