



## **PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ**

TSKH. TRẦN NGUYỄN TUYẾN

Học viện CTQG Hồ Chí Minh

**X**uất khẩu của nước ta đã thu được những kết quả quan trọng, trở thành một động lực chủ yếu của tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao trong thời gian qua. Tuy nhiên, so với yêu cầu của quá trình CNH,HDH đất nước, hoạt động xuất khẩu còn có những hạn chế, yếu kém nhất là trong bối cảnh quá trình hội nhập kinh tế quốc tế được đẩy mạnh, Việt Nam đang tích cực đàm phán và chuẩn bị các điều kiện trong nước để sớm gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

### **1. Thực trạng thương mại và xuất khẩu Việt Nam.**

Qua gần 20 năm đổi mới, thương mại Việt Nam đã có bước phát triển vượt bậc cả về số lượng và chất lượng, đóng góp quan trọng vào sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Thị trường xuất khẩu được mở rộng cùng với sự gia tăng về quy mô, chủng loại hàng hoá và các loại hình thị trường. Trong thời kỳ 1990-2000, xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng đạt trên 20%/năm, năm 2003 tăng 20,8%, năm 2004 tăng 28,9%, riêng 6 tháng đầu năm 2005 kim ngạch xuất khẩu tăng 22% so với cùng kỳ năm 2004, cao gấp 2,5 lần tốc độ tăng trưởng kinh tế.

Tính riêng trong năm 2004, xuất khẩu cả nước đạt mức kỉ lục, trên 26 tỉ USD, xuất khẩu hàng hoá mỗi tháng bình quân đạt mức trung bình 2 tỉ USD, tăng 28,9% so với cùng kì năm trước. Nhiều mặt hàng đạt tốc độ tăng trưởng cao như dầu thô, than đá, sản phẩm gỗ, dây điện, cáp điện. Tính chung trong 4 năm (2000-2004), mức xuất khẩu cả nước đạt gần 80 tỉ USD, như vậy tổng giá trị kim ngạch xuất - nhập khẩu hàng năm của nước ta đã vượt tổng thu nhập quốc dân nội địa, tốc độ tăng xuất khẩu luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

Thực tế 20 năm đổi mới vừa qua cho thấy xuất khẩu đã trở thành nhân tố quan trọng đóng góp vào tăng trưởng kinh tế, góp phần giải quyết việc làm, tăng thu nhập của các tầng lớp dân cư, thúc đẩy phân công lao động xã hội. Mặt khác, thông qua hoạt động xuất, nhập khẩu, chúng ta có điều kiện tiếp cận với các công nghệ tiên tiến, hiện đại của các nước, có thể nhập nguyên vật liệu và những yếu tố đầu vào cần thiết khác để duy trì hoạt động của các doanh nghiệp (DN), góp phần làm cho nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Có thể khái quát những kết quả đạt được trong hoạt động

xuất khẩu của nước ta thời gian qua như sau:

- Trước hết, cơ cấu hàng xuất khẩu đã chuyển dịch theo hướng tăng dần tỉ trọng của hàng công nghiệp, dịch vụ, hàng chế biến, giảm dần tỉ lệ hàng xuất khẩu thô, sơ chế. Nhiều sản phẩm đã đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỉ USD như dầu thô, dệt may, thủy sản, giày dép; lần đầu tiên các sản phẩm như gỗ, hàng điện tử đạt kim ngạch xuất khẩu hơn 1 tỉ USD.

- Cơ cấu thị trường đã chuyển dịch theo hướng tích cực, trước đây chủ yếu tập trung ở các nước ASEAN, nay mở rộng sang các nước như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản. Tỉ trọng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào châu Á từ 60,5% năm 2001 giảm xuống còn 47,7% năm 2004 và tương ứng vào các nước ASEAN từ 17% xuống còn 13,9%. Hiện nay, Hoa Kỳ chiếm tỉ trọng cao nhất so với các thị trường khác trong tổng giá trị xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam.

- Nhờ có cơ chế, chính sách thương mại ngày càng thông thoáng, đang được bổ sung hoàn thiện theo các quy định quốc tế, hoạt động xuất khẩu đã thu hút được đông đảo các DN thuộc các thành phần kinh tế tham gia; ngoài DNN, các DN tư nhân trong nước và nhất là DN có vốn đầu tư nước ngoài đã đóng góp quan trọng vào mức tăng trưởng xuất khẩu nói chung của cả nước.

Tại kì họp thứ 7, Quốc hội khoá XI đã thông qua *Luật Thương mại* (sửa đổi), tư tưởng được quán triệt trong suốt quá trình soạn thảo *Luật Thương mại* (sửa đổi) là đảm bảo thể chế hoá đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế thị trường định hướng XHCN ở Việt Nam, trong đó xây dựng chính sách thương mại, pháp luật thương mại, tạo hành lang pháp lý cho phát triển

thị trường hàng hoá và dịch vụ là vấn đề trọng tâm. *Luật Thương mại* (sửa đổi) đã điều chỉnh các hoạt động thương mại theo 5 nguyên tắc phù hợp với điều kiện mới của thương mại trong kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế.

Thực hiện mục tiêu CNH, HĐH đất nước, Việt Nam xác định thực hiện *Chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu* trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế và thực tiễn 20 năm đổi mới vừa qua đã khẳng định sự đúng đắn của đường lối này.

Mặc dù giá trị kim ngạch xuất khẩu tăng hàng năm với tốc độ cao (mục tiêu kim ngạch xuất khẩu đề ra cho năm 2005 là 31,5 tỉ USD, con số kỉ lục về xuất khẩu từ trước đến nay) song sự tăng trưởng của xuất khẩu trong hoạt động thương mại nói chung của đất nước đang bộc lộ một số hạn chế, khó khăn như:

- Tỉ trọng xuất khẩu nguyên vật liệu, hàng nông sản, hàng công nghiệp chế biến, gia công chiếm tỉ trọng cao, tỉ trọng hàng công nghiệp chế biến công nghệ cao tuy có gia tăng nhưng còn thấp, hiện nay mới chiếm 38%. Hơn nữa, tỉ lệ giá trị gia tăng trong tổng giá trị của hàng hóa xuất khẩu còn thấp, điều này cho thấy nền kinh tế Việt Nam còn phụ thuộc nhiều vào công nghiệp phụ trợ vốn chưa được phát triển trong nước, còn mang nặng tính chất gia công chế biến, xuất khẩu nguyên vật liệu thô là chủ yếu. Đây là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của sản phẩm, DN và bản thân nền kinh tế (năm 2004, Diễn đàn Kinh tế thế giới đã xếp hạng khả năng cạnh tranh của kinh tế Việt Nam đứng thứ 77/104 nước xếp hạng, giảm 17 bậc so với năm 2003).

- Xét về các tiêu chí cạnh tranh của sản phẩm như giá cả, chất lượng tổ chức

tiêu thụ và thương hiệu của DN thì sức cạnh tranh của nước ta thấp hơn nhiều so với các nước trong khu vực và thế giới. Nhiều sản phẩm và DN trong nước, nhất là DNNN còn tồn tại được là do dựa vào chính sách bảo hộ, trợ cấp của Nhà nước. Điều này phản ánh ở chỉ tiêu chất lượng, giá cả hàng hóa. Theo lộ trình hội nhập, Việt Nam sẽ phải mở cửa mạnh hơn thị trường hàng hóa dịch vụ cho các DN nước ngoài, do vậy, nếu không tổ chức cơ cấu lại để nâng cao sức cạnh tranh, nhiều DN sẽ có nguy cơ phá sản, giảm thị phần ngay tại thị trường trong nước...

Ngay trong số các mặt hàng xuất khẩu chủ lực, Việt Nam cũng chưa có những mặt hàng có hàm lượng giá trị gia tăng cao. Những ưu thế của nước ta về nguyên vật liệu dồi dào, sức lao động rẻ đang vấp phải cạnh tranh quốc tế gay gắt, nhất là của Trung Quốc, Ấn Độ và một số nước trong khu vực hiện nay.

- Khi gia nhập WTO, các hàng rào nhập khẩu hàng hoá và đầu tư sẽ được hạ xuống hoặc bãi bỏ, tạo sức cạnh tranh với sản xuất - kinh doanh trong nước. Do vậy, nếu không nâng cao sức cạnh tranh của các DN, chúng ta có nguy cơ mất ngay thị phần trong nước đối với nhiều sản phẩm và dịch vụ. Ngay cả mặt hàng có khả năng cạnh tranh như dệt may sau ngày 01-01-2005 đang gặp phải sức ép rất lớn từ ở bên ngoài, nhất là từ Trung Quốc và Ấn Độ đối với các thị trường như Hoa Kỳ và EU.

- Nhập siêu liên tục gia tăng với quy mô tuyệt đối trong những năm qua, gây ảnh hưởng tới việc cân đối cán cân thương mại. Trong năm 2005, mới qua 4 tháng đã nhập siêu 1.176 triệu USD, cao gấp 1,2 lần mức nhập siêu của cùng kỳ năm 2004 (nhập siêu qua 4 tháng ở mức gần 19%). Trong thời gian tới, việc hội

nhập của Việt Nam ngày càng sâu rộng, do vậy xu hướng nhập siêu gia tăng là cần báo động và phải có giải pháp ngăn chặn kịp thời.

Nhập siêu hoàn toàn là do khu vực kinh tế trong nước. Khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đã tranh thủ điều kiện để đẩy mạnh xuất khẩu. Mặt khác, trong khi xuất siêu sang thị trường Hoa Kỳ, thị trường EU thì Việt Nam lại nhập siêu rất lớn từ châu Á: nhập siêu lớn nhất từ Đài Loan 2,2 tỉ USD, CHND Trung Hoa 1,4 tỉ USD, Thái Lan gần 1 tỉ USD, Hồng Kông 0,6 tỉ USD.

Điều đáng lo ngại là nhập siêu tăng không phải do tăng các mặt hàng nguyên liệu (phần bón không tăng) mà chủ yếu do tăng các mặt hàng tiêu dùng khác (ô tô tăng 51%, xe máy tăng 65%), làm cho nhập khẩu tăng lên. Trong khi đó, xuất khẩu các sản phẩm như dệt may, giày dép, hàng thủ công mỹ nghệ, thủy sản, dầu thô tăng không đáng kể.

Sự yếu kém về xuất khẩu có nguyên nhân từ việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế còn chậm, chúng ta chưa tạo được những ngành kinh tế chủ lực dựa trên các lợi thế so sánh, lợi thế cạnh tranh của đất nước. Mặt khác, một số chính sách liên quan đến tăng trưởng xuất khẩu cần được bổ sung, hoàn thiện trong điều kiện mới. Cụ thể, chính sách bảo hộ thị trường trong nước chưa khuyến khích các DN tận dụng cơ hội để xuất khẩu. Theo nghiên cứu gần đây của Ngân hàng Thế giới, với mức thuế mang tính bảo hộ đối với một số ngành ở Việt Nam cao như hiện nay thì việc kinh doanh nội địa vẫn lãi hơn nhiều so với xuất khẩu ra bên ngoài. Ngoài ra, còn có nguyên nhân từ những yếu kém về hạ tầng cơ sở, nguồn nhân lực chất lượng chưa cao, công tác xúc tiến xuất khẩu còn hạn chế,...

## 2. Định hướng và các giải pháp.

Theo kế hoạch, Việt Nam đang tích cực đàm phán và chuẩn bị các điều kiện trong nước để sớm gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới vào cuối năm 2005. Điều này vừa tạo ra thời cơ thuận lợi, đồng thời có cả những khó khăn cho xuất khẩu của nước ta trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Để đạt được mục tiêu phát triển xuất khẩu không chỉ về số lượng mà cả về chất lượng, trước mắt năm 2005, thực hiện mục tiêu xuất khẩu 31,5 tỉ USD đòi hỏi phải có giải pháp đồng bộ như:

- Cần có chính sách toàn diện, tạo điều kiện cho các DN xuất khẩu, xóa bỏ các rào cản về thủ tục hành chính, kinh doanh, tạo điều kiện thông thoáng cho DN, nhất là trong việc tiếp cận các nguồn vốn, xây dựng quỹ bảo hiểm xuất khẩu hàng hóa, quỹ xúc tiến thương mại. Chú trọng xây dựng hệ thống phân phối của các DN trong phạm vi quốc gia, khu vực và quốc tế.

- Xây dựng hệ thống pháp luật ổn định, nhất quán nhằm tăng tính hấp dẫn của môi trường đầu tư kinh doanh ở Việt Nam, đặc biệt trong quá trình trước và sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Xây dựng Luật Doanh nghiệp thống nhất thay cho Luật Doanh nghiệp nhà nước và Luật Doanh nghiệp; Luật Đầu tư chung trên cơ sở thống nhất giữa Luật Đầu tư nước ngoài và Luật Khuyến khích đầu tư trong nước, tiếp tục sửa đổi, bổ sung các luật, chính sách có liên quan đến thương mại theo hướng minh bạch, phù hợp với các quy định quốc tế.

- Tiếp tục chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát huy lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh. Xây dựng chiến lược xuất khẩu hướng vào những ngành công nghệ

cao, có giá trị gia tăng cao. Hạn chế độc quyền, giảm bảo hộ để tạo điều kiện cho các DN nâng cao khả năng cạnh tranh, đẩy mạnh xuất khẩu, thích ứng với những thay đổi của môi trường kinh doanh quốc tế.

Giảm nhanh chi phí đầu vào của các sản phẩm, nhất là giá của các sản phẩm có tính độc quyền như viễn thông, điện..., giảm chi phí trung gian đồng thời phát triển nhanh các ngành công nghiệp phụ trợ, công nghiệp chế biến.

- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại ở cấp Chính phủ cho các loại hình DN, xây dựng các tổ chức xúc tiến có hiệu quả ở các thị trường trọng điểm nhất là Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, các nước ASEAN, chú trọng các thị trường truyền thống và phát triển các thị trường mới.

- Tăng cường công tác thông tin thị trường, đặc biệt là việc nghiên cứu, phổ biến cho các DN về luật pháp, chính sách trong lĩnh vực xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ ở những thị trường chủ yếu. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu, hỗ trợ các DN, hiệp hội DN trong các vụ tranh chấp thương mại quốc tế.

- Tăng cường vai trò các hiệp hội ngành hàng và hoàn thiện QLNN trong lĩnh vực xuất khẩu theo hướng phù hợp với các cam kết và lộ trình mở cửa thị trường của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế □

*Tài liệu tham khảo:*

- Bộ Thương mại. Báo cáo tình hình thương mại năm 2004 và phương hướng phát triển năm 2005.

- Thời báo Kinh tế Việt Nam tháng 6-2005.

- World Bank . Viet nam Development Repot 2005 - Governance 2004.