

Xuất khẩu 2005 hướng tới mục tiêu 30, 5 TỶ USD

PGS.TS. ĐOÀN THỊ HỒNG VÂN

hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kế hoạch năm, vượt mức 19%. Nếu tính theo đầu người thì năm 2004 đã đạt được 317 USD/người, mức cao nhất từ trước đến nay.

Về tốc độ tăng trưởng, kim ngạch xuất khẩu năm 2004 tăng 28,9% so với kim ngạch xuất khẩu năm 2003, mức tăng trưởng cao nhất

Năm 2005, năm có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, năm cuối cùng triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội Đảng lần IX và Nghị quyết 55/2001/QH 10 của Quốc hội về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2001-2005, đã đến. Để có thể hoàn thành nhiệm vụ được giao, Bộ thương mại đã đề ra mức phấn đấu cho năm 2005: kim ngạch xuất khẩu đạt 30,5 tỷ USD, tăng 17,3% so với năm 2004. Để thực hiện được mục tiêu trên thì trung bình mỗi tháng phải XK được 2,54 tỷ USD. Mục tiêu đặt ra là cao hay thấp? Có khả thi hay không? Để trả lời câu hỏi này trước hết chúng ta hãy cùng xem lại những số liệu của năm 2004.

Những thành tựu đáng tự hào của năm 2004.

- Năm 2004, GDP tiếp tục tăng ở mức cao (khoảng 7,7%), đạt kế hoạch đề ra. Giá trị sản xuất công nghiệp tăng 16,5%, trong đó tốc độ tăng giá trị cộng thêm đạt 10,5%.

- Năm 2004, kim ngạch xuất khẩu tăng 28,9%, mức tăng cao nhất trong 8 năm qua (1997-2004).

- Năm 2004, thu hút vốn đầu tư nước ngoài (FDI) đạt mức cao nhất trong 7 năm qua, hơn 4,2 tỷ USD, tăng 37,8 % so với năm 2003.

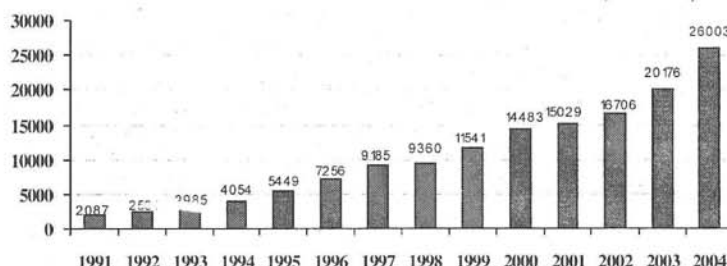
- Năm 2004, lần đầu tiên du lịch Việt Nam thu hút được hơn 2,9 triệu du khách quốc tế, báo hiệu khả năng vượt ngưỡng 3 triệu du khách quốc tế trong năm tới.

- Năm 2004, lượng kiều hối gửi về nước đạt 3, 8 tỷ USD, một con số kỷ lục, tăng 1,2 tỷ USD so với năm 2003.

Trong bức tranh chung của nền kinh tế nước nhà hoạt động xuất khẩu là điểm sáng nổi bật.

Hình 1. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam qua các năm

(ĐVT: triệu USD)



Nguồn: Niên giám thống kê Bộ thương mại.

Kim ngạch xuất khẩu đạt 26, 003 tỷ USD. Lần đầu tiên trong lịch sử ngoại thương Việt Nam kim ngạch xuất khẩu vượt mức 25 tỷ USD (xem hình 1).

Số liệu hình 1 cho thấy, 12 năm qua kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam luôn tăng. Nếu năm 1991 kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 2 tỷ USD, năm 1995 vượt ngưỡng 5 tỷ USD, năm 1999 vượt ngưỡng 10 tỷ USD, năm 2001 vượt ngưỡng 15 tỷ, năm 2003 vượt ngưỡng 20 tỷ USD. Như vậy sau 2 năm kim ngạch xuất khẩu nước nhà tăng 5 tỷ USD. Riêng năm 2004, kim ngạch đã có sự tăng trưởng vượt bậc, chỉ trong một năm tăng hơn 5 tỷ USD và đạt được 26,003 tỷ USD. Tính trung bình mỗi tháng Việt Nam xuất khẩu được 2,17 tỷ USD (lớn hơn kim ngạch XK của cả năm 1991 - 2,087 tỷ USD). Kim ngạch xuất khẩu năm 2004 đạt 57,8% GDP của cả nước (GDP năm 2004 ước đạt 45 tỷ USD). Kim ngạch xuất khẩu tăng, làm cho tổng kim ngạch XNK cả năm tăng (tổng kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2004: 57,52 tỷ USD, trong đó, xuất khẩu 26,003 tỷ USD, chiếm 45,2% và nhập khẩu 31,52 tỷ USD chiếm 54,8% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước). Với kết quả đạt được, xuất khẩu của nước nhà đã

trong 8 năm trở lại đây. (xem Bảng 1)

Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam qua các năm

ĐVT: tỷ USD

Năm	Kim ngạch xuất khẩu	Tốc độ tăng (%)
1991	2,087	-13,2
1992	2,581	23,7
1993	2,985	15,7
1994	4,054	35,8
1995	5,449	34,4
1996	7,256	33,2
1997	9,185	26,6
1998	9,360	1,9
1999	11,541	23,3
2000	14,483	25,5
2001	15,027	3,8
2002	16,706	11,2
2003	20,176	20,8
2004	26,003	28,9

Nguồn: Niên giám thống kê và Bộ thương mại

Tốc độ tăng của kim ngạch xuất khẩu (28,9%) cao hơn tốc độ tăng của kim ngạch nhập khẩu (24,9%), nên tỷ lệ nhập siêu của năm 2004 chỉ còn 21,2%, thấp hơn năm 2003 là 25%. Nhờ tốc độ tăng trưởng ngoạn mục của năm 2004, chúng ta có thể

hoàn thành được chỉ tiêu quan trọng: tốc độ tăng trưởng trung bình của kim ngạch xuất khẩu giai đoạn 2001-2005 là 14 - 16%/năm.

Để có được tốc độ tăng trưởng 28,9% là do tác động của cả hai nhóm nhân tố giá và lượng. Về giá XK bình quân năm 2004 tăng 8% so với năm trước, đóng góp 1,916 tỷ USD vào tổng kim ngạch XK. Lượng hàng XK tăng 19,3% so với năm 2003, đóng góp 3,911 tỷ USD vào tổng kim ngạch. Như vậy, yếu tố giá đóng góp 33%, yếu tố lượng đóng góp 67% vào kết quả tăng trưởng XK năm 2004.

Nếu xét theo khu vực kinh tế thì khu vực có vốn đầu tư nước ngoài xuất khẩu được 14,27 tỷ USD, chiếm 54,9% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, tăng 40,4% so với năm 2003. Khu vực 100% vốn trong nước xuất được 11,733 tỷ USD, chiếm 45,1% tổng kim ngạch xuất khẩu, tăng 17,2% so với năm trước.

Nếu xét theo nhóm hàng thì cả 3 nhóm hàng đều tăng, trong đó nhóm khoáng sản tăng 49,4%; nhóm hàng công nghiệp tăng 34,7%; nhóm nông - thủy sản tăng 19,8% (Xem bảng 2).

Bảng 2: Kim ngạch xuất khẩu năm 2004 phân theo mặt hàng

	Năm 2004 (triệu USD)	So với năm 2003 (%)
Tổng trị giá	26.003	128,9
Nhóm khoáng sản	5.985	149,4
Dầu thô	5.666	148,3
Than đá	319	173,0
Nhóm hàng công nghiệp chế biến	10.455	134,7
Dệt may	4.319	117,2
Giày dép	2.604	114,8
Điện tử, máy tính	1.077	160,2
Sản phẩm gỗ	1.054	185,9
Thủ công mỹ nghệ	410	111,9
Dây điện và cáp điện	385	146,6
Sản phẩm nhựa	259	138,8
Xe đạp và phụ tùng xe đạp	230	149,1
Đồ chơi trẻ em	48	152,0
Sữa và sản phẩm sữa	37	57,5

Dầu thực vật	32	91,9
Nhóm nông, thủy sản	5.373	119,8
Thủy sản	2.397	109,0
Gạo	941	130,6
Cà phê	594	117,7
Cao su	579	153,2
Hạt điều	425	149,3
Rau quả	167	110,3
Hạt tiêu	150	142,6
Chè các loại	93	155,4
Lạc nhân	27	56,9
Hàng hóa khác	4.190	106,8

Nguồn: Bộ thương mại

Số liệu bảng 2 cho thấy, có những mặt hàng có tốc độ tăng trưởng rất cao, như: sản phẩm gỗ tăng 85,9%; than đá - 73%; điện tử-máy tính - 60,2%; chè - 55,4%; xe đạp và phụ tùng xe đạp - 49,1%; dầu thô - 48,3%; dây điện và cáp điện - 46,5%;... Các mặt hàng XK chủ lực khác, như: dệt may, giày dép, gạo, cao su, hạt điều, tiêu,... đều tăng khá. Nhờ sự tăng trưởng ngoạn mục đó, mà năm 2004 "Câu lạc bộ 1 tỷ USD" có thêm 2 thành viên mới: điện tử-máy tính và sản phẩm gỗ, cùng với 4 mặt hàng cũ là: dầu thô, dệt may, giày dép và thủy sản, trong đó có 4 mặt hàng đã đạt được trên 2 tỷ USD.

Thị trường xuất khẩu cũng có những chuyển biến tích cực, tiếp tục được mở rộng cả về số lượng lẫn quy mô so với năm 2003. Trong đó nổi bật lên một số thị trường có mức tăng trưởng cao, như: Nam Phi, Thụy Sĩ, Trung Quốc, Áo, Canada, Bồ Đào Nha, Thổ Nhĩ Kỳ, Các tiểu vương quốc Ả Rập, Philippines, Thái Lan, Anh, Tây Ban Nha, Bỉ, Singapore, Phần Lan,... Cơ cấu thị trường cũng được điều chỉnh theo hướng tích cực hơn, kim ngạch XK không chỉ tập trung vào thị trường Mỹ như năm 2003, mà XK vào các thị trường Trung Quốc, EU, Nhật Bản đều tăng đáng kể (thị trường Trung Quốc tăng 57%, EU tăng 34%, Nhật tăng 20%).

Hướng tới mục tiêu 30,5 tỷ USD

Theo dự báo của các nhà kinh tế, năm 2005 tình hình kinh tế-xã hội Việt Nam tiếp tục ổn định, kinh tế

tiếp tục tăng trưởng nhanh, cơ sở hạ tầng được mở rộng và nâng cấp; Với việc tiếp tục thực hiện các cam kết của Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, Hiệp định tự do xúc tiến và bảo hộ đầu tư với Nhật Bản, với các hoạt động mở rộng và phát triển quan hệ với EU, với quá trình xúc tiến gia nhập WTO và trên cơ sở những thành tựu đã đạt được trong năm 2004, thì mục tiêu XK năm 2005 đạt 30,5 tỷ USD là trong tầm tay với. Nói như vậy nhằm khẳng định tính khả thi của mục tiêu, chứ không có nghĩa là kết quả sẽ dễ dàng tự đến với chúng ta. Bởi theo dự báo của các tổ chức quốc tế, kinh tế thế giới năm 2005 tiếp tục tăng trưởng nhưng so với năm 2004 thì tốc độ có thể chậm lại, dự kiến chỉ đạt 4,3% (giảm 0,7% so với năm trước), lạm phát 1,7%, thương mại tăng 7-8% (giảm 0,5-1,5% so với năm 2004), NXK hàng hóa của tất cả các nền kinh tế trong khu vực đều giảm hoặc giữ nguyên như cũ, cạnh tranh trên thương trường quốc tế sẽ càng thêm gay gắt. Chính vì lẽ đó Bộ thương mại đã đặt ra mục tiêu phấn đấu khiêm tốn: XK chỉ tăng trưởng 17,3%, thay vì 28,9% trong năm 2004. Để đạt được mục tiêu đề ra đòi hỏi chúng ta phải nỗ lực, cố gắng rất nhiều. Phải kết hợp chặt chẽ cả 3 lĩnh vực: Thương mại, đầu tư, du lịch, phải động viên được sức mạnh tổng hợp của cả dân tộc, thì mới có thể đảm bảo cho xuất khẩu tăng trưởng bền vững và hiệu quả. Phải tiếp tục nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa và môi trường kinh doanh của Việt Nam. Phải đẩy mạnh hoạt động marketing, xây dựng và quảng bá thương hiệu cho hàng Việt, danh tiếng cho đất Việt. Cùng với cả nước, mỗi ngành hàng căn cứ vào điều kiện cụ thể của mình cần có những chiến lược và giải pháp đặc thù riêng, xin đi vào một số ngành hàng XK chủ lực:

- **Dầu thô:** Năm 2004 có kim ngạch XK dẫn đầu trong các mặt hàng, nhưng năm 2005 khó có thể tăng thêm, vì bị khống chế về sản lượng khai thác và giá cũng khó có thể cao hơn năm 2004.

(Xem tiếp trang 59)

đầu tư nước ngoài sẽ giúp cho nước ta có điều kiện cạnh tranh về thu hút vốn đầu tư nước ngoài so với các nước trong khu vực.

- Thực hiện chính sách ưu đãi thuế để khuyến khích đầu tư vào nhiều ngành nghề, lĩnh vực, khuyến khích đầu tư vào một số sản phẩm công nghiệp trọng điểm, khuyến khích đầu tư vào địa bàn có điều kiện kinh tế khó khăn, đặc biệt khó khăn.

- Về điều kiện ưu đãi – chỉ nên áp dụng đối với các dự án đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu, dự án đầu tư công nghệ cao, dự án đầu tư vào địa bàn kinh tế – xã hội khó khăn, đặc biệt khó khăn. Thay việc ưu đãi miễn, giảm thuế TNDN cho các dự án khác bằng việc cho áp dụng phương pháp khấu hao nhanh, hoặc khấu trừ một tỉ lệ trên vốn đầu tư thay cho khấu hao.

- Quản lý giá (giá chuyển nhượng) để tính thuế. Cơ quan thuế tăng cường việc khảo sát và thỏa thuận với các cơ sở kinh doanh để định ra giá chuyển nhượng hợp lý.

- Bổ sung các quy định nhằm quản lý chặt chẽ hơn chi phí của các doanh nghiệp như chi phí tiền lương,

số lượng lao động cần thiết tương ứng với quy mô hoạt động của doanh nghiệp; về định mức chi phí tiêu hao vật tư... để nhằm chống hiện tượng khai báo gian lận gây thất thu thuế.

- Rút ngắn thời gian cho phép được chuyển lỗ từ 5 năm xuống còn 2 đến 3 năm để buộc các doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả nỗ lực phấn đấu đồng thời giảm bớt áp lực cho công tác quản lý của cơ quan thuế.

- Ngăn chặn gian lận doanh thu, chi phí để trốn thuế. Để hạn chế tối đa tình trạng trốn lậu thuế thu nhập doanh nghiệp cần phải ban hành qui chế thanh toán giữa các doanh nghiệp, trong đó hạn chế sử dụng tiền mặt trong thanh toán (đặc biệt là các giao dịch có giá trị lớn). Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hóa đơn, chứng từ mua vào – bán ra của các doanh nghiệp nhằm phát hiện kịp thời những sai phạm, hạn chế tối đa thiệt hại do trốn lậu thuế gây ra. Mặt khác, để tránh tình trạng chuyển giá ở các công ty có vốn đầu tư nước ngoài cần nghiên cứu ban hành giá trần cho các doanh mục, cho các mặt hàng nhập khẩu từ công ty mẹ ở nước ngoài dùng làm

nguyên liệu sản xuất cho công ty con ở trong nước.

- Cuối cùng thực hiện tốt công tác đào tạo và luân chuyển cán bộ thuế. Việc đào tạo cán bộ thuế giúp nâng cao trình độ chuyên môn và phẩm chất đạo đức, ý thức trách nhiệm trước Đảng, trước nhân dân đáp ứng được yêu cầu công việc trong tình hình mới. Luân chuyển cán bộ giúp hạn chế tối đa tình trạng tiếp tay của cán bộ thuế cho các doanh nghiệp tại địa phương.

Với việc sửa đổi, bổ sung nhiều điểm mới, tích cực vào luật thuế TNDN, chúng ta không chỉ đáp ứng nhu cầu động viên các khoản thu đáng kể vào ngân sách Nhà nước mà còn tạo điều kiện cho các hoạt động đầu tư, sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp phát triển phù hợp với xu thế phát triển kinh tế chung trong giai đoạn hiện nay ■

Tài liệu tham khảo:

1. Tổng cục thuế, Hệ thống các văn bản pháp luật về thuế thu nhập đã được sửa đổi bổ sung, 03/2002 và 12/2003
2. Tổng cục thuế, Tạp chí Thuế nhà nước từ tháng 09/2001 đến 09/2004

(Tiếp theo trang 23)

Xuất khẩu 2005 hướng

- **Dệt may:** kể từ ngày 1.1.2005 hạn ngạch dệt may theo Hiệp định ATC giữa các nước thành viên WTO được hoàn toàn dỡ bỏ, ngành dệt may thế giới sẽ có những thay đổi lớn, cạnh tranh sẽ càng khốc liệt thêm. Để có thể thực hiện được mục tiêu tăng trưởng 20% do Bộ thương mại đề ra ngành dệt may phải nỗ lực hết sức để nâng cao khả năng cạnh tranh, thông qua việc tạo ra những sản phẩm độc đáo, tiện dụng, chất lượng cao, phải từng bước chuyển từ giá công sang tự doanh, đồng thời chú trọng việc xây dựng thương hiệu. Bên cạnh đó phải tăng cường cải tiến quản lý, tổ chức lại sản xuất để có khả năng đáp ứng nhanh các đơn hàng; đặc biệt, cần tích cực thực hiện chiến lược tăng tốc đã được Chính phủ phê duyệt, đảm bảo nguyên vật liệu đầu vào cho ngành dệt may, trước mắt cần thành lập các trung tâm cung cấp nguyên phụ liệu cho ngành dệt may tại Hà Nội và

TP.HCM. Cùng với việc phát huy nội lực, cần liên kết chặt chẽ với ngành dệt may các nước ASEAN để hỗ trợ nhau phát triển XK một cách hiệu quả.

- **Sản phẩm gỗ:** Để có thể đạt mục tiêu tăng trưởng 30% trong năm 2005, các doanh nghiệp sản xuất và XK sản phẩm gỗ cần liên kết, sát cánh cùng nhau, thành lập các "Liên minh chiến lược", tăng cường sức mạnh của Hiệp hội gỗ và lâm sản để giải quyết khó khăn về nguyên liệu (hiện Việt Nam nhập khẩu 80% gỗ nguyên liệu), hiện đại hóa công nghệ sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, xây dựng thương hiệu đủ mạnh cho sản phẩm gỗ Việt Nam.

- **Gạo:** Năm 2004 Việt Nam XK 4,055 triệu tấn gạo, đứng hàng thứ 2 trên thế giới chỉ sau Thái Lan. Để đạt được mục tiêu tăng trưởng 6,3% so với năm 2004 và được gia nhập "Câu lạc bộ 1 tỷ USD" thì cùng với sự chỉ đạo điều hành kịp thời của Bộ thương mại và Hiệp hội lương thực, các doanh nghiệp XK gạo cần chủ động thu thập, cập nhật, xử lý và khai thác tốt thông

tin, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường, đẩy mạnh XK gạo cao cấp (gạo thơm, gạo đặc sản, gạo nếp), hạn chế XK gạo cấp thấp. Cần chú trọng hơn nữa đến khâu giống, kỹ thuật canh tác, công nghệ sau thu hoạch và chế biến để nâng cao chất lượng và giá gạo xuất khẩu của Việt Nam.

- **Thủy sản:** Để đạt mục tiêu tăng trưởng 14% so với năm 2004, ngành thủy sản cần tiếp tục cải tiến tất cả các khâu nuôi trồng, đánh bắt, chế biến, nghiên cứu và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm. Đặc biệt, cần tập trung vào việc đa dạng hóa sản phẩm, tập trung nguồn nguyên liệu cho các nhà máy chế biến. Đầu tư, nâng cấp các nhà máy chế biến đủ khả năng chế biến các sản phẩm sạch, chất lượng cao, đáp ứng đòi hỏi khắt khe của thị trường. Phải chú trọng hơn nữa đến công tác xây dựng thương hiệu cho thủy sản Việt Nam ■