



HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

PGS.TS. LÊ DANH VĨNH
Thủ trưởng Bộ Công thương

Trong quá trình xây dựng và phát triển kinh tế ở nước ta, xuất khẩu có vai trò và vị trí rất quan trọng. Xuất khẩu một mặt là động lực quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nhằm thực hiện sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, mặt khác cũng chịu ảnh hưởng đầu tiên, trực tiếp và lớn nhất so với các lĩnh vực khác của nền kinh tế khi có những biến động của tình hình thị trường và kinh tế thế giới.

Sự tác động và ảnh hưởng đó không ngừng tăng cùng với quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng của nền kinh tế nước ta với nền kinh tế thế giới. Việc nghiên cứu hoạt động xuất khẩu của nước ta trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới; đánh giá những kết quả đã đạt được, những hạn chế bất cập; và đề ra giải pháp cần thực hiện để phát triển trong thời gian tới có ý nghĩa đặc biệt quan trọng không những đối với hoạt động xuất khẩu, mà còn đối với các lĩnh vực khác của đời sống kinh tế - xã hội. Toàn cầu hoá là một xu thế của thời đại và nhu cầu phát triển kinh tế của đất nước, đòi hỏi phải thực hiện nhất quán chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế.

1. Bối cảnh và tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của VN

VN hội nhập kinh tế quốc tế trong bối cảnh chúng ta có điểm xuất phát thấp của một nước đang phát triển ở trình độ thấp với nền kinh tế đang chuyển đổi từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa: Quy mô và trình độ sản xuất còn thấp; năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, của doanh nghiệp cũng như của hàng hoá còn yếu; hệ thống chính sách và pháp luật chưa hoàn thiện; đội ngũ cán bộ quản lý cũng như kinh doanh chưa đáp ứng yêu cầu về số lượng và chất lượng.

Hoạt động xuất khẩu của nước ta còn nhiều mặt bất cập, quy mô xuất khẩu nhỏ, năng lực cạnh tranh của hàng hoá yếu; trình độ quản lý cũng như kinh doanh còn nhiều mặt chưa đáp ứng được yêu cầu của buôn bán quốc tế. Bên cạnh những mặt hạn chế đó, VN cũng có không ít những thuận lợi khi tham gia vào hội nhập kinh tế quốc tế.

Nền kinh tế có nhiều tiềm năng về tài nguyên thiên nhiên, sức lao động dồi dào và phần lớn là lao động trẻ, tình hình chính trị - xã hội ổn định. Trong bối cảnh đó, Đảng chủ trương chủ động hội nhập kinh tế quốc tế với những bước đi phù hợp với yêu cầu và đặc điểm của nền kinh tế đất nước. Ngay từ những năm đầu thập kỷ 90, cùng với tiến trình Đổi mới, Đảng chủ trương từng bước đưa nền kinh tế nước ta chủ động hội nhập vào nền kinh

tế khu vực và thế giới. Năm 1995, VN gia nhập khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) và đã thực hiện đầy đủ, đúng tiến độ các cam kết. Cùng với ASEAN, VN đã ký thoả thuận thành lập các khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc, ASEAN - Ấn Độ, ASEAN - Hàn Quốc, ASEAN - Australia - New Zealand.

Đại hội VIII của Đảng năm 1996 đề ra nhiệm vụ “Đẩy nhanh quá trình hội nhập kinh tế quốc tế”, theo đó VN đã tham gia ASEM tháng 3/1996, và được kết nạp vào APEC tháng 11/1998. Đại hội IX của Đảng đã khẳng định tính tất yếu của xu thế toàn cầu hoá, chỉ rõ khả năng tận dụng những cơ hội mà hội nhập kinh tế mang lại để tránh khỏi nguy cơ tụt hậu. Nghị quyết 07/NQ - TW ngày 27/11/2001 của Bộ Chính trị đã nêu rõ mục tiêu, quan điểm và các nhiệm vụ cần thực hiện trong quá trình hội nhập. Tháng 4/2006, Đại hội X của Đảng tiếp tục khẳng định “Hội nhập kinh tế quốc tế là yêu cầu khách quan, phải chủ động, có lộ trình phù hợp, vững chắc, không do dự chần chừ, nhưng cũng không nóng vội, giản đơn”.

Sau quá trình chuẩn bị và đàm phán hơn 11 năm, ngày 7/11/2006, VN chính thức được kết nạp; và đến ngày 11/1/2007, chúng ta được hưởng các quyền lợi và nghĩa vụ của thành viên chính thức Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Sự kiện này đánh dấu bước phát triển mới của VN trong quá trình ngày càng hội nhập sâu rộng, đầy đủ hơn vào nền kinh tế và thương mại quốc tế.

Việc gia nhập WTO tạo điều kiện cho VN mở rộng thị trường xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ ra phạm vi toàn cầu; được tham gia một cách bình đẳng vào hệ thống thương mại đa phương, tránh tình trạng bị phân biệt đối xử; tăng cường cải cách, đổi mới kinh tế - xã hội; đẩy mạnh việc thu hút đầu tư và kỹ thuật của nước ngoài; nâng cao tính hiệu quả và sức cạnh tranh trong các hoạt động kinh tế; có cơ hội và điều kiện tiếp cận, sử dụng hàng hoá, dịch vụ với giá cả cạnh tranh, có chất lượng tốt. Sau khi gia nhập WTO, cùng với những cơ hội và thuận lợi, VN phải vượt qua nhiều khó khăn thách thức, trong đó có sự cạnh tranh khá gay gắt, quyết liệt giữa các doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài không chỉ trên thị trường quốc tế mà cả trên thị trường nội địa. Những rủi ro tiềm ẩn về kinh tế và xã hội đã đặt ra những yêu cầu cấp bách phải đổi mới, bổ sung và hoàn thiện thể chế và môi trường kinh doanh.

Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ quản lý và kinh doanh còn nhiều mặt hạn chế về năng lực vận hành một nền kinh tế mở có yếu tố nước ngoài tham gia. Nhiều mặt tiêu cực từ nước ngoài tác động vào trong nước, làm phương hại đến đời sống kinh tế, văn hoá, xã hội, đòi hỏi phải nâng cao mạnh mẽ sức đề kháng.

2. Tình hình xuất khẩu nước ta trong quá trình hội nhập và phát triển

2.1 Những thành tựu nổi bật

Cùng với quá trình đổi mới và hội nhập kinh tế quốc tế, hoạt động xuất khẩu của VN không ngừng phát triển với những bước tiến bộ mới, đáng kể trên nhiều lĩnh vực kinh doanh, quản lý, mở rộng thị trường, chất lượng sản phẩm và cơ cấu mặt hàng, nhịp độ tăng trưởng và chất lượng tăng trưởng xuất khẩu thể hiện ở những nét chủ yếu sau đây:

2.1.1 Quy mô xuất khẩu ngày càng lớn

Sau khi mở cửa nền kinh tế, kim ngạch xuất khẩu năm 1988 mới chỉ đạt 1,038 tỷ USD; 11 năm sau, năm 1999 vượt ngưỡng 10 tỷ USD, đạt 11,54 tỷ USD. Chỉ 4 năm sau đó, kim ngạch xuất khẩu của VN đã đạt 20 tỷ USD vào năm 2003 và đầu năm 2006, kim ngạch xuất khẩu lại tăng thêm 10 tỷ USD, đạt xấp xỉ 40 tỷ USD. Năm 2007, sau gần một năm gia nhập WTO, kim ngạch xuất khẩu của VN đạt 48,4 tỷ USD, tăng 21% so với năm 2006. Năm 2008, kim ngạch xuất khẩu tiếp tục tăng cao và đạt 62,9 tỷ USD. Năm 2009, mặc dù chịu tác động mạnh mẽ của khủng hoảng tài chính và suy giảm kinh tế toàn cầu, nhưng kim ngạch xuất khẩu của VN vẫn đạt được 57,1 tỷ USD, giảm 8,9% so với năm 2008 (trong khi Trung Quốc giảm 16%, Singapore giảm 23,7%, Thái Lan giảm 15% so với năm 2008).

Khối lượng hàng hoá và giá trị kim ngạch xuất khẩu không ngừng tăng thể hiện quy mô xuất khẩu ngày càng mở rộng và tăng nhanh, chất lượng xuất khẩu ngày càng được cải thiện và hoạt động xuất khẩu có những tiến bộ mới.

Cùng với sự gia tăng về quy mô xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu bình quân theo đầu người của VN cũng không ngừng tăng lên. Năm 2000 đạt 186,5 USD/người và VN thuộc diện quốc gia có nền ngoại thương bình thường. Năm 2004 đạt 322,9 USD/người, đưa nước ta vào diện các nước có nền ngoại thương phát triển. Năm 2007, sau khi gia nhập WTO, kim ngạch xuất khẩu bình quân trên

dầu người đã tăng 568,07 USD/người; năm 2008 tiếp tục tăng và đến năm 2009, mặc dù tổng kim ngạch xuất khẩu giảm so với năm 2008 nhưng xuất khẩu bình quân trên đầu người vẫn ở mức cao. Kim ngạch xuất khẩu bình quân trên đầu người đạt được như đã nêu trên thể hiện nền ngoại thương nói chung và hoạt động xuất khẩu nói riêng của VN đang trên đà không ngừng phát triển và chuyển biến tích cực.

2.1.2 Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu ngày càng cao

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, VN có nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu ngày càng cao. Riêng 10 năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu đã tăng hơn 5 lần, từ 7,2 tỷ USD năm 1996 lên 39,8 tỷ USD năm 2006, với tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm khoảng trên 20%. Sau khi gia nhập WTO, nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu năm 2007 đạt trên 21% so với năm 2006 và năm 2008 đạt trên 29% so với năm 2007, kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh, quy mô xuất khẩu mở rộng.

Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu luôn cao hơn nhịp độ tăng trưởng kinh tế (GDP). Năm 2006 nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu đạt 22%, tăng trưởng GDP là 8,17%. Năm 2007 tốc độ tăng trưởng xuất khẩu đạt 21%, tăng trưởng GDP đạt 8,5%. Năm 2008 tăng trưởng xuất khẩu là 29%, tăng trưởng GDP đạt 6,2%. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu so với tổng giá trị GDP đã tăng từ 29,5% năm 1996, lên 46,2% năm 2000, lên 61,5% năm 2005, lên 67,7% năm 2007 và những năm sau đó, hệ số tăng trưởng xuất khẩu so với hệ số tăng trưởng GDP thuộc loại khá cao (hệ số của năm 2008 cao gấp 2 lần hệ số bình quân của 10 năm trước đó). Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vượt trội so với nhịp độ tăng trưởng kinh tế phản ánh hoạt động xuất khẩu nước ta đã đạt được thành tựu hết sức quan trọng và đã trở thành một trong những động lực chính để tăng trưởng kinh tế.

2.1.3 Cơ cấu xuất khẩu có những chuyển biến tích cực

Cơ cấu xuất khẩu có những chuyển biến tích cực theo hướng tăng dần tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến, chế tạo, sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao như linh kiện máy tính điện tử, phần mềm phục vụ công nghệ thông tin, thiết bị máy móc chuyên dụng. Từ năm 2002 đến 2008, cơ cấu xuất khẩu đã có chuyển biến rõ rệt hơn nhờ thành quả đầu tư của các doanh nghiệp trong nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư

nước ngoài và tác động của hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiện nay, các mặt hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu hàng xuất khẩu, khoảng trên 40%, hàng công nghiệp nặng và khoáng sản chiếm khoảng 30%, hàng nông - lâm - thủy sản chiếm hơn 20%. Trong tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2009, hàng công nghiệp chế biến chiếm tỷ trọng 63,1%, công nghiệp nặng và khoáng sản chiếm 15% do kim ngạch xuất khẩu của nhóm này giảm 34,8% so với năm 2008, nhóm hàng nông - lâm - thủy sản chiếm hơn 21%.

2.1.4 Cơ cấu thị trường xuất khẩu có những chuyển dịch tiến bộ

Thị trường xuất khẩu được phát triển theo hướng củng cố và tăng nhanh xuất khẩu vào các thị trường truyền thống, đồng thời mở rộng xuất khẩu vào các thị trường mới nhiều tiềm năng. Năm 2007, kim ngạch xuất khẩu của VN vào thị trường khu vực châu Á đạt 20,6 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 45,4% (trong đó: Các nước ASEAN 7,8 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 17,3%; Nhật 6,06 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 13,4%; Trung Quốc 3,3 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 7,5% tổng kim ngạch xuất khẩu). Kim ngạch xuất khẩu vào thị trường châu Âu đạt 9,8 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 19,3% (trong đó: Các nước EU 8,7 tỷ USD). Xuất khẩu vào thị trường châu Mỹ đạt kim ngạch trên 10,7 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 23,9% (trong đó: Mỹ 10,08 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 22,4%); thị trường khu vực châu Phi đạt 115,6 triệu USD, chiếm tỷ trọng 0,26%; thị trường châu Đại Dương đạt 3,6 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 8%.

Cơ cấu thị trường xuất khẩu từng bước chuyển dịch với tỷ trọng ngày càng tăng ở thị trường khu vực châu Mỹ từ 9,3% năm 2001 lên 23,9% năm 2007 và trong cùng thời gian đó, thị trường châu Đại Dương đã tăng từ 6,8% lên 8% và giảm ở khu vực thị trường châu Á từ 57,5% xuống còn 45,97%, thị trường châu Âu giảm từ 25,3% xuống còn 21,7%, thị trường châu Phi giảm từ 1,1% xuống còn 0,2%.

2.1.5 Đội ngũ thương nhân tham gia hoạt động xuất khẩu ngày càng trưởng thành

Các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu không ngừng tăng về số lượng và đa dạng hoá về thành phần với xu hướng ngày càng có nhiều doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tham gia xuất khẩu. Các doanh nghiệp

100% vốn trong nước có nhịp độ tăng kim ngạch xuất khẩu ở mức cao hơn so với khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng lớn về giá trị kim ngạch xuất khẩu. Năm 2007, một năm sau khi VN gia nhập WTO, xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng 57,4% và đạt nhịp độ tăng trưởng trên 20% so với năm 2006; doanh nghiệp 100% vốn trong nước chiếm tỷ trọng 42,6% và có nhịp độ tăng trưởng 22,6% so với năm 2006.

2.2 Những mặt tồn tại, bất cập

Cùng với những chuyển biến tích cực và tiến bộ nêu trên, hoạt động xuất khẩu cũng còn nhiều mặt bất cập, chưa đạt được những yêu cầu mong muốn và chưa khai thác, tận dụng được nhiều cơ hội thuận lợi do đổi mới và hội nhập mang lại. Nhiều mặt hàng xuất khẩu còn sản xuất manh mún, thiếu quy hoạch và phân vùng; việc đưa tiến bộ khoa học, kỹ thuật và công nghệ mới vào sản xuất chưa nhiều nên còn hạn chế cả về số lượng và chất lượng; việc khai thác và tổ chức sản xuất tạo nguồn hàng xuất khẩu ở nhiều nơi và nhiều lúc chưa gắn kết với việc bảo vệ môi trường, nhiều mặt hàng còn xuất khẩu ở dạng thô, nguyên liệu và phụ liệu cho sản xuất hàng xuất khẩu phần lớn còn phải nhập khẩu như may mặc, giày da, điện tử, phần mềm, đồ gỗ.

Nghiệp vụ kinh doanh xuất khẩu, sự am hiểu chính sách, luật pháp, văn hoá kinh doanh còn yếu. Trong nhiều trường hợp, cùng một mặt hàng, cùng một thị trường xuất khẩu nhưng các doanh nghiệp lại thiếu sự hợp tác, chia sẻ giúp đỡ nhau vì lợi ích chung, thậm chí còn cạnh tranh làm phương hại lợi ích của nhau. Nhiều mặt hàng xuất khẩu chưa tạo được chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Các rào cản thương mại của các nước vẫn còn là những khó khăn trở ngại cho nhiều doanh nghiệp và nhiều mặt hàng xuất khẩu của nước ta. Luật pháp, chính sách, cơ chế quản lý và công cuộc cải cách thủ tục hành chính vẫn còn chưa đáp ứng kịp thời yêu cầu mở rộng buôn bán quốc tế, hội nhập và tăng trưởng xuất khẩu. Cơ sở vật chất hạ tầng kỹ thuật, dịch vụ phục vụ xuất khẩu chưa đáp ứng hoạt động xuất khẩu ngày càng tăng trưởng trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

Những mặt hạn chế và bất cập trên đây đã làm giảm năng lực cạnh tranh và hiệu quả xuất khẩu của VN trên thị trường thế giới.

3. Định hướng phát triển xuất khẩu và những giải pháp cần thực hiện

3.1 Định hướng và mục tiêu phát triển

Nghị quyết Đại hội IX và Đại hội X của Đảng đã xác định phương hướng phát triển kinh tế - xã hội của đất nước đến năm 2010 và tầm nhìn 2015 là tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá, phấn đấu đến năm 2020 về cơ bản nước ta trở thành một nước công nghiệp. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hướng mạnh về xuất khẩu. Mục tiêu tăng trưởng kinh tế hàng năm từ 7,5% đến 8% hoặc cao hơn.

Theo hướng đó, Bộ Công thương cũng đã tiến hành nhiều nghiên cứu đánh giá tình hình vừa qua, dự báo xu thế phát triển sắp tới ở trong nước cũng như thị trường và kinh tế thế giới để dự báo sự phát triển xuất khẩu từ nay cho đến năm 2015 như sau:

Phát triển xuất khẩu phải đạt mục tiêu chất lượng tăng trưởng ngày càng cao và bền vững, làm động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, giải quyết việc làm và chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động.

Để đạt mục tiêu đó nhiệm vụ đặt ra là: Phải đẩy mạnh sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng có lợi thế cạnh tranh, tích cực phát triển các mặt hàng khác có tiềm năng thành những mặt hàng xuất khẩu chủ lực mới theo hướng nâng cao hiệu quả xuất khẩu; chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng có giá trị gia tăng cao, tăng số lượng sản phẩm chế biến, chế tạo, sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, đồng thời giảm dần tỷ trọng hàng xuất khẩu thô.

Trong những nhiệm vụ nêu trên, cần tập trung sâu hơn vấn đề chất lượng tăng trưởng và phát triển bền vững của xuất khẩu, gắn kết chặt chẽ giữa tăng trưởng xuất khẩu với bảo vệ môi trường, nâng cao chất lượng và đời sống người lao động.

Mục tiêu cụ thể của hoạt động xuất khẩu là năm 2010 phấn đấu đạt kim ngạch 64,6 tỷ USD, đạt nhịp độ tăng trưởng trên 6% so với năm 2009, trong đó nhóm nông - lâm - thủy sản đạt 12,3 tỷ USD, tăng 5,2%; nhóm nhiên liệu, khoáng sản đạt 8,7 tỷ USD, tăng 1,5%; nhóm chế biến, công nghiệp và thủ công mỹ nghệ 42,9 tỷ USD, tăng 7,2%. Giai đoạn 2011-2015 phấn đấu đạt tổng kim ngạch 470 tỷ USD, với nhịp độ tăng bình quân hàng năm khoảng 12%, trong đó nhóm nông, thủy

sản đạt 84 tỷ USD, tăng 8,3%; nhóm nhiên liệu khoáng sản đạt 42,7 tỷ USD, giảm 3%; nhóm chế biến, công nghiệp và thủ công mỹ nghệ tăng 15%; cơ cấu hàng hoá xuất khẩu chuyển dịch theo hướng nhóm hàng nông - lâm - thủy sản giảm dần từ 21% năm 2008 xuống còn 20% năm 2010 và xuống 14% giai đoạn 2011-2015; nhóm hàng nhiên liệu, khoáng sản với 2 mặt hàng chủ yếu là dầu thô và than đá giảm mạnh từ 20,6% năm 2008 xuống còn 13,6% năm 2010 và xuống 9,1% giai đoạn 2011 - 2015. Nhóm hàng công nghiệp, chế biến và thủ công mỹ nghệ sẽ tăng mạnh từ 58,4% năm 2008 lên 66,4% năm 2010 và 73% giai đoạn 2011 - 2015.

3.2 Một số giải pháp cần thực hiện

Để đạt được định hướng và các mục tiêu nêu trên chúng ta cần thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó có các nhóm giải pháp sau:

Một là, tiếp tục đẩy mạnh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phát triển sản xuất theo hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá không chỉ trong công nghiệp mà cả trong nông nghiệp, nông thôn; chuyển dịch cơ cấu kinh tế vùng theo hướng công nghiệp hoá. Thực hiện chiến lược phát triển các ngành kinh tế chủ chốt, phát triển mạnh các ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu, đồng thời đẩy mạnh đầu tư sản xuất các mặt hàng xuất khẩu mà tiềm năng trong nước còn dồi dào cả về năng lực sản xuất và nguyên liệu. Phát huy vai trò của khoa học kỹ thuật và công nghệ gắn liền với phát triển kinh tế xã hội, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ mới vào sản xuất. Nâng cao năng lực hệ thống kết cấu hạ tầng và dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu trên cơ sở mở rộng hơn nữa các đối tượng tham gia cung cấp dịch vụ hỗ trợ thương mại, nhất là các dịch vụ Logistics. Bên cạnh đó, Nhà nước cần có chính sách, biện pháp đầu tư, nâng cấp cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động xuất khẩu.

Hai là, củng cố và mở rộng thị trường xuất khẩu, tập trung khai thác theo chiều sâu, chiều rộng đối với các thị trường truyền thống, thị trường xuất khẩu trọng điểm, phát triển các thị trường có chung đường biên giới với VN.

Coi trọng và đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường ngoài nước vừa phục vụ xây dựng chiến lược, hoạch định chính sách, chỉ đạo, điều hành, tổ chức thực hiện xuất khẩu, vừa tạo điều kiện ứng phó và xử lý kịp thời, có hiệu quả những động thái có lợi và bất lợi của thị trường xuất khẩu. Tăng

cường công tác thông báo và hỏi đáp về hàng rào kỹ thuật trong thương mại và công tác thông báo, hỏi đáp quốc gia về vệ sinh dịch tễ, kiểm dịch động thực vật theo cam kết với WTO để hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu vượt qua các rào cản thương mại của các nước, xâm nhập thị trường nước ngoài.

Đổi mới và nâng cao hiệu quả của công tác xúc tiến thương mại phục vụ xuất khẩu trên cơ sở xây dựng và tổ chức thực hiện tốt các chương trình xúc tiến thương mại quốc gia, đồng thời coi trọng công tác xây dựng thương hiệu và các hoạt động xúc tiến thương mại cụ thể của các doanh nghiệp, phát huy vai trò và khả năng của các cơ quan, tổ chức và cá nhân VN ở nước ngoài trong hoạt động xúc tiến thương mại; tăng cường kinh phí từ ngân sách nhà nước cho hoạt động xúc tiến thương mại, đồng thời thực hiện chính sách xã hội hoá hoạt động xúc tiến thương mại với việc khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia cung cấp dịch vụ xúc tiến thương mại để phát triển thị trường xuất khẩu. Tận dụng lợi thế từ các hiệp định thương mại song phương (FTA), gần thị trường xuất khẩu với thị trường nhập khẩu, qua đó đẩy mạnh xuất khẩu, giảm nhập siêu ở các thị trường hiện có mức nhập siêu lớn.

Đẩy mạnh đàm phán với các nước, sớm triển khai ký kết các thỏa thuận song phương và công nhận lẫn nhau về kiểm dịch thực vật, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, nhất là các thị trường xuất khẩu trọng điểm như Mỹ, Nhật, Hàn Quốc, Singapore, Australia, New Zealand... để tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc thanh toán cũng như đáp ứng các tiêu chuẩn về kiểm dịch thực vật, vệ sinh an toàn thực phẩm, đặc biệt là đối với các mặt hàng nông, thủy sản.

Ba là, không ngừng nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu và năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu. Tổ chức sản xuất hợp lý; nâng cao năng suất, chất lượng; hạ giá thành sản phẩm; áp dụng và thực hiện tốt các quy chuẩn chất lượng sản phẩm của VN và quốc tế; tăng cường kiểm tra, kiểm soát trong sản xuất và lưu thông là những yếu tố quyết định chất lượng hàng xuất khẩu. Cùng với việc nâng cao chất lượng hàng hoá, cần thực hiện tốt các giải pháp sau đây để nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu: Chuyển các loại trợ cấp hỗ trợ doanh nghiệp của Nhà nước mà WTO cấm sang các hình thức hỗ trợ

khác mà tổ chức này cho phép như hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động xúc tiến thương mại, cung cấp thông tin về thị trường, đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao chất lượng, rút ngắn thời gian cung cấp các dịch vụ công và giải quyết các thủ tục hành chính tại các cơ quan quản lý nhà nước; chủ động rà soát và điều chỉnh các chính sách và cơ chế quản lý chưa phù hợp theo hướng mở, không tăng thuế nhập khẩu các mặt hàng là đầu vào của sản xuất; rút ngắn thời gian thông quan hàng hoá, đơn giản hoá thủ tục hoàn thuế, quyết toán thuế đối với nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất, gia công hàng xuất khẩu; tạo dựng môi trường cạnh tranh năng động, đẩy mạnh cổ phần hoá, xoá bỏ độc quyền doanh nghiệp.

Bốn là, giải quyết hợp lý và có hiệu quả các mối quan hệ giữa phát triển xuất khẩu với định hướng phát triển kinh tế trong thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá; trình độ phát triển khoa học kỹ thuật và công nghệ; chính sách và giải pháp phát triển xuất khẩu; cơ sở hạ tầng và dịch vụ phục vụ xuất khẩu; các tiêu chuẩn và quy định về môi trường đối với hàng xuất khẩu; năng lực cạnh tranh của hàng hoá và của doanh nghiệp xuất khẩu; chính sách tiền tệ và tỷ giá; chính sách và biện pháp an ninh xuất khẩu; mối quan hệ giữa thị trường trong nước và ngoài nước. Tất cả những vấn đề nêu trên đều là những yếu tố quyết định đến sự tăng trưởng và chất lượng tăng trưởng xuất khẩu. Vì vậy, trong việc xây dựng luật pháp, chính sách, chỉ đạo, điều hành và tổ chức hoạt động xuất khẩu trong mọi hoàn cảnh, kể cả trong khủng hoảng tài chính, suy giảm kinh tế và trước mọi

biến động phức tạp khác trong đời sống quốc tế, đều phải coi trọng việc giải quyết hợp lý và hiệu quả các vấn đề đó trong mối quan hệ với phát triển xuất khẩu.

Năm là, tiếp tục đổi mới phương thức quản lý kinh tế theo hướng giảm mạnh sự can thiệp trực tiếp của Nhà nước vào các hoạt động kinh tế nói chung, trong đó có lĩnh vực xuất khẩu nói riêng. Nâng cao năng lực hoạt động, phát huy vai trò của các hiệp hội ngành hàng trong việc tham vấn, phản biện chính sách và cơ chế quản lý, bảo vệ lợi ích của người sản xuất và người kinh doanh trong hoạt động xuất khẩu, thực hiện dân chủ hoá để phát huy tính năng động sáng tạo trong đời sống kinh tế; tăng cường sử dụng các công cụ điều tiết và kiểm soát mới; tiếp tục cải cách và hoàn thiện hệ thống pháp luật ngày càng phù hợp với cơ chế thị trường và thông lệ quốc tế, đặc biệt là các quy định của WTO.

Cùng với các nhóm giải pháp chủ yếu nêu trên, chúng ta cần có các giải pháp cụ thể đối với từng mặt hàng xuất khẩu cụ thể. Cả hệ thống các giải pháp đó được giải quyết tốt sẽ góp phần quan trọng trong việc thực hiện tốt các định hướng và các mục tiêu xuất khẩu trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế từ nay đến năm 2015, tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước■

