

Năm 2000 đã đến với chúng ta. Trong thời khắc chuyển giao của đất trời, chúng ta cùng nghiêm túc nhìn lại chặng đường đã qua và nghĩ về tương lai sắp tới, mong ước ngày mai sẽ đẹp hơn ngày hôm nay. Giữa bộn bề trăm ngàn bài toán của cuộc đời, thì đẩy mạnh xuất khẩu là một bài toán lớn, vì nó ảnh hưởng đến vị thế của quốc gia, đến chén cơm, manh áo của mỗi nhà. Làm thế nào đẩy mạnh xuất khẩu? Giải pháp khả thi cho xuất khẩu được xây dựng trên cơ sở đánh giá đúng thực trạng xuất khẩu của nước nhà và bối cảnh kinh tế thế giới.

# NHỮNG GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

TS. ĐOÀN THỊ HỒNG VÂN

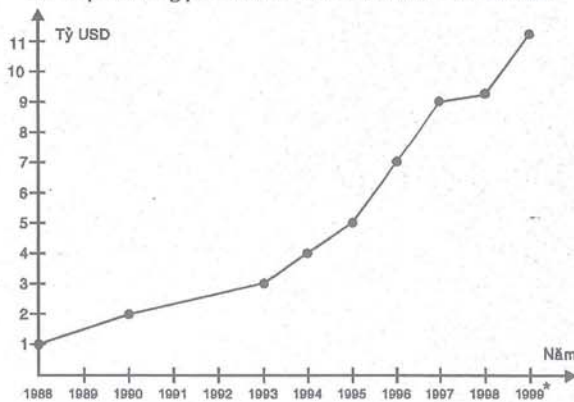


## 1. Kim ngạch xuất khẩu vượt mốc 10 tỷ USD

Trong lịch sử ngoại thương của nước nhà - một nước nghèo, chiến tranh liên miên, thiên tai chồng chất - khi kim ngạch xuất khẩu vượt mốc 1 tỷ USD lần đầu tiên vào năm 1988, chúng ta đã xiết bao vui mừng và tự hỏi: Bao giờ xuất khẩu vượt mốc 10 tỷ USD? Bằng sự nỗ lực cố gắng của triệu triệu con người, từ những vị lãnh đạo bậc thầy suy nghĩ, những thương nhân lặn lội mở thị trường, những nhà khoa học thâu đêm nghiên cứu, đến những người nông dân ngày ngày giang nắng trên đồng, những người công nhân miệt mài trong nhà máy... Năm 1999, năm cuối cùng của thế kỷ 20, kim ngạch xuất khẩu của VN lần đầu tiên đã vượt qua ngưỡng 10 tỷ USD. Theo số liệu của Bộ thương mại, trong tháng 11.1999 kim ngạch xuất khẩu của nước ta đạt mức kỷ lục là 1 tỷ USD. Với kết quả này, tổng kim ngạch xuất khẩu 11 tháng đầu năm đạt 10,234 tỷ USD, tăng 20,1% so với cùng kỳ năm 1998 và vượt dự kiến kế hoạch cả năm 2,34%. Dự báo kim ngạch xuất khẩu năm 1999 sẽ đạt 11,2 tỷ USD. Với một nước nghèo, 10 tỷ USD là con số quá khiêm nhường,

nhưng với chúng ta, con số này rất có ý nghĩa - tạo bàn đạp cho xuất khẩu nước nhà vững bước tiến lên trong thiên niên kỷ mới. Chặng đường để xuất khẩu VN vượt mốc 10 tỷ USD được thể hiện qua đồ thị sau:

Đồ thị: Kim ngạch xuất khẩu của VN từ 1988-1999



Nguồn: Bộ thương mại \* Dự báo

Từ đồ thị ta thấy: từ 1988 đến 1999 kim ngạch xuất khẩu luôn luôn tăng, tuy tốc độ tăng trưởng không đều: giai đoạn 1988-1993 tăng chậm, do thị

trường khu vực I tan rã, VN bước đầu chuyển sang thị trường khu vực II; giai đoạn 1993-1997, kim ngạch xuất khẩu gia tăng với tốc độ "thần kỳ" 30%/năm. Năm 1998 và 3 tháng đầu năm 1999 kim ngạch xuất khẩu tăng chậm và chững lại. Nguyên nhân khách quan, do khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực và thiên tai; chủ quan do năng lực cạnh tranh của hàng VN còn yếu và chúng ta chưa thật chủ động, tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu. Trước tình hình trên chúng ta đã đưa ra nhiều giải pháp (cả vi mô lẫn vĩ mô) để khắc phục. Kết quả thu được thật đáng mừng: tháng 5, 6 kim ngạch xuất khẩu tăng khá, tháng 7 tăng tới 21,2%. Nếu tính bình quân kim ngạch xuất khẩu trong 1 tháng, trong 6 tháng đầu năm chỉ đạt 856 triệu USD/tháng, thì tháng 7 đạt 1.030 triệu USD. Đặc biệt những tháng cuối năm, trong điều kiện thiên tai liên tiếp, lũ lụt miền Trung gây thiệt hại to lớn về người và của, cả nước hướng về miền Trung, tập trung toàn lực cứu trợ miền Trung, song xuất khẩu 11 tháng đầu năm đã vượt kế hoạch đề ra cho cả năm 1999 - vượt mốc 10 tỷ USD. Một thành tích thật đáng tự hào!

Nhìn lại chặng đường đã qua, chúng ta không thể chỉ đi tìm những thành tích và tự mãn nguyện với những thành tích đó. Mà quan trọng hơn, phải nghiêm túc tìm cho được những nhược điểm, tồn tại khó khăn, để đề ra biện pháp khắc phục, thì mới có thể vươn tới trong tương lai. Nghiên cứu cơ cấu mặt hàng và thị trường xuất khẩu chúng ta sẽ thấy còn nhiều tồn tại cần khắc phục.

2. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực còn đơn điệu, còn nặng về xuất nguyên liệu thô, tính cạnh tranh của hàng xuất khẩu VN còn yếu:



Trong năm 1999, những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn của VN vẫn là: dầu thô, gạo, thủy sản, hàng may mặc, giày dép, chưa xuất hiện thêm những mặt hàng mới.

**\* Dầu thô:**

Theo đánh giá của các chuyên gia, thì VN có tiềm năng rất lớn về dầu khí. Trên cơ sở nghiên cứu trữ lượng dầu khí và khả năng khai thác. Tổng công ty dầu khí VN đã đề ra mục tiêu: khai thác hơn 20 triệu tấn dầu qui đổi vào năm 2000 và 35-40 triệu tấn trong năm 2010. Nhưng vì chưa có công nghiệp hóa dầu, nên 100% dầu thô khai thác được đều phải bán ra nước ngoài và phải nhập lại 8-10 triệu tấn xăng dầu để cung cấp cho nhu cầu trong nước. Do đó, VN phải chịu ảnh hưởng rất lớn của giá dầu thô và giá xăng dầu thế giới (theo chiều hướng lợi ít thiệt nhiều). Nếu năm 1999, kim ngạch xuất khẩu dầu thô tăng nhanh nhờ tác động tăng giá của giá dầu thế giới, 9 tháng xuất được 10,89 triệu tấn kim ngạch đạt 1,31 tỷ USD; dự kiến năm nay kim ngạch xuất khẩu dầu thô có thể đạt 2 tỷ USD, thì năm 1989, do giá dầu thô thế giới giảm gần 40% làm cho nước ta bị thiệt hại hơn 200 triệu USD.

Để tránh ảnh hưởng bất lợi của giá dầu thế giới thì chúng ta phải xây dựng ngành hóa dầu hiện đại, tiến tới xây dựng các tập đoàn công nghiệp dầu khí hùng mạnh, hoạt động trên tất cả các lĩnh vực, từ tìm kiếm, thăm dò, khai thác, đến vận chuyển, tồn trữ, chế biến các sản phẩm dầu khí và các dịch vụ phụ trợ.

**\* Gạo:**

Trước năm 1989, sản xuất lương thực của VN không đủ để đáp ứng nhu cầu trong nước, hàng năm chúng ta phải nhập một lượng lương thực để bù đắp cho phần thiếu hụt này. Nhờ đường lối đúng đắn của nhà nước, năm 1989 nước ta đã có gạo xuất khẩu, từ đó đến nay, xuất khẩu gạo luôn là một trong số không nhiều lĩnh vực hoạt động mà chúng ta đã đạt được thành tựu rực rỡ. Kim ngạch xuất khẩu gạo được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 1: Xuất khẩu gạo của VN từ 1989-1999**

| Năm  | Số lượng<br>(triệu tấn) | Giá trị<br>(1.000 USD) |
|------|-------------------------|------------------------|
| 1989 | 1,420                   | 310.249                |
| 1990 | 1,624                   | 275.390                |
| 1991 | 1,033                   | 229.875                |
| 1992 | 1,950                   | 405.132                |
| 1993 | 1,946                   | 335.651                |
| 1994 | 1,983                   | 420.861                |
| 1995 | 1,988                   | 538.838                |
| 1996 | 3,003                   | 868.417                |
| 1997 | 3,553                   | 891.342                |
| 1998 | 3,793                   | 1.006.000              |
| 1999 | 4,200*                  | 1.000.000*             |

Nguồn: Niên giám thống kê-Bộ thương mại  
\* Dự báo

Từ số liệu của bảng 1 ta thấy, nếu trong 3 năm đầu (1989-1991) lượng gạo xuất khẩu bình quân một năm chỉ mới đạt 1,36 triệu tấn, thì trong 4 năm tiếp theo (1992-1995) lượng gạo xuất khẩu mỗi năm luôn đạt xấp xỉ 2 triệu tấn, năm 1996 chúng ta đã vượt qua ngưỡng 3 triệu tấn, năm 1997 xuất khẩu, 3,6 triệu tấn; năm 1998 đạt 3,8 triệu tấn và năm nay chúng ta đã vượt mốc 4 triệu tấn. VN đã vững vàng ở vị trí thứ 2 thế giới về lượng gạo xuất khẩu.

Nhưng trong xuất khẩu vấn đề cốt lõi không phải là xuất khẩu được khối lượng bao nhiêu, mà là thu được bao nhiêu tiền.

Cũng từ bảng 1 cho thấy, chúng ta đã phải đổ biết bao nhiêu mồ hôi, sức lực mới tới được mốc 1 tỷ USD giá trị xuất khẩu gạo trong 1 năm. Điều đó chứng tỏ hiệu quả xuất khẩu gạo của VN chưa cao. Nguyên nhân: giá gạo xuất khẩu của VN tương đối thấp so với các nước xuất khẩu gạo (thấp hơn Thái Lan khoảng 15-20 USD/tấn, Ấn Độ 10-12 USD/tấn, Pakistan 12-15 USD/tấn...); chất lượng gạo VN chưa cao, đặc biệt là gạo phẩm cấp cao chưa thể cạnh tranh được với gạo Thái Lan, Mỹ, do khâu giống, bảo quản, phơi sấy, thiết bị chế biến đánh bóng còn nhiều yếu kém; xuất khẩu gạo của VN vẫn thiếu một chiến lược đối với các thị trường lớn, 65% vẫn phải xuất qua thị trường trung gian; và phải chăng công tác điều hành xuất khẩu gạo hiện nay còn có những điểm bất hợp lý.

Để nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo, cần đầu tư thích đáng để nâng cao chất lượng gạo xuất khẩu; đặt mục tiêu giá trị xuất khẩu gạo lên hàng đầu, chứ không chạy theo số lượng; không ngừng mở rộng thị trường, xây dựng chiến lược khoa học và hợp lý đối với các thị trường lớn; hoàn thiện cơ chế điều hành xuất khẩu gạo.

**\* Thủy hải sản**

Với 3.260 km bờ biển, 112 cửa sông lạch, vùng đặc quyền kinh tế rộng khoảng 1 triệu km<sup>2</sup> với 4.000 đảo lớn nhỏ tạo nên nhiều eo, vũng, vịnh, đầm, phá và nhiều ngư trường, với hệ thống sông ngòi chằng chịt, nước ta được đánh giá là một trong những quốc gia có tiềm năng mặt nước cho nuôi trồng thủy hải sản vào loại lớn trên thế giới. Năm 1998, tổng sản lượng thủy hải sản của VN đạt 1.668.530 tấn, kim ngạch xuất khẩu đạt 858,6 triệu USD, và được xếp thứ 19 trên thế giới về sản lượng thủy sản. Riêng về sản lượng tôm được xếp hàng thứ 5. VN đã xuất khẩu thủy hải sản đến 50 nước trên thế giới và được xếp vào danh sách 1 các nước xuất khẩu thủy sản sang EU. Năm 1999, dự kiến tổng sản lượng thủy, hải sản đạt 1.800.000 tấn, kim ngạch xuất khẩu đạt 950 triệu USD.

Bên cạnh những thành tựu nêu trên, trong lĩnh vực sản xuất, xuất khẩu thủy hải sản nổi lên những khó khăn, tồn tại sau: nguồn nguyên liệu đang suy giảm do nguồn lợi ven bờ đã cạn kiệt, việc nuôi trồng thủy sản phát triển chậm không đáp ứng kịp yêu cầu; công nghệ sau thu hoạch yếu kém đã làm giá trị thủy sản VN giảm đi bình quân 25-30%; công nghiệp chế biến chưa phát triển, chất lượng sản phẩm chưa cao, chúng ta chủ yếu xuất khẩu sản phẩm sơ chế, giá trị thấp, sản phẩm giá trị cao mới chỉ chiếm 25-30% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Để đạt được mục tiêu: "Đưa kim ngạch xuất khẩu thủy sản tăng nhanh, đạt 1,1 tỷ USD vào năm 2000 và 2 tỷ USD vào năm 2005, đưa ngành thủy sản phát triển thành ngành mũi nhọn của đất nước" cần: Thực hiện chương trình nuôi trồng thủy sản một cách khoa học và hiệu quả; xây dựng đội tàu đủ mạnh, phát triển khai thác hải sản





xa bờ; xây dựng mới những cơ sở chế biến thủy hải sản hiện đại đạt tiêu chuẩn quốc tế và hiện đại hóa những cơ sở hiện có; từng bước gia tăng tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm tinh chế; không ngừng mở rộng thị trường.

#### \* Hàng dệt may

Trong những năm gần đây, ngành dệt may luôn chiếm vị trí quan trọng trong kim ngạch xuất khẩu của nước nhà: năm 1998 kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may đạt 1,35 tỷ USD; năm 1999 dự báo có thể lên đến 1,65 tỷ. Không chỉ thế, ngành dệt may còn có ý nghĩa to lớn về mặt xã hội giải quyết công ăn việc làm cho hơn nửa triệu lao động. Nhưng, cho đến nay, mặt hàng may mặc xuất khẩu chủ yếu thực hiện theo phương thức gia công, nên giá trị ngoại tệ thực tế thu được chỉ chiếm khoảng 25% tổng trị giá xuất khẩu (có nghĩa là năm nay chúng ta chỉ thực thu được khoảng 400 triệu USD từ ngành này). Hiện nay, ngành may mặc đang gặp phải những thử thách: giá gia công xuống thấp (năm 1999 thấp hơn năm 1998 khoảng 15-20%); cạnh tranh trên thị trường ngày càng khốc liệt, đặc biệt là với Trung Quốc. Trong khi Hiệp định Trung - Mỹ đã ký, mà Hiệp định thương mại Việt-Mỹ chưa được ký kết, Trung Quốc sẽ có rất nhiều lợi thế khi tham gia thị trường Mỹ. Và rồi đây, việc Trung Quốc gia nhập WTO sẽ đặt ngành dệt may VN trước những thử thách không dễ vượt qua. Hạn ngạch xuất khẩu sang EU và Canada không tăng hoặc tăng không đáng kể, trong tương lai hạn ngạch sẽ không còn nữa, lúc đó các doanh nghiệp VN sẽ gặp rất nhiều khó khăn; thị trường đòi hỏi chất lượng sản phẩm ngày càng cao... Để vượt qua những thử thách này, các doanh nghiệp cần nhanh chóng cải tiến quản lý, đổi mới công nghệ, để hạ giá thành sản phẩm, cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng, nhằm thích ứng với quá trình hội nhập quốc tế. Bên cạnh đó cần nghiên cứu kỹ thị trường, chủ động tìm kiếm thị trường mới, thiết lập quan hệ lâu dài với các khách hàng ở các thị trường phi hạn ngạch.

#### \* Da giày:

Năm 1999, dự kiến kim ngạch xuất khẩu của ngành da giày sẽ đạt từ 1,2-1,25 tỷ USD. Nhưng cũng giống như ngành may mặc, phần lớn sản phẩm của ngành da giày là hàng gia công cho Đài Loan và Hàn Quốc, rồi từ đó xuất khẩu sang các thị trường thứ 3 như: EU, Mỹ... Hiện nay, ngành da giày đang gặp những khó khăn như: chưa thâm nhập trực tiếp vào thị trường nhập khẩu của các nước EU, bị EU đề nghị kiểm soát, thông qua việc cấp giấy phép với thủ tục khó khăn. Do chưa được hưởng quy chế MFN nên khi xuất khẩu vào Mỹ phải chịu thuế NK cao (30-40% còn nếu được hưởng MFN thì thuế nhập khẩu chỉ còn có 8%);

trong sản phẩm của ta còn sử dụng nhiều nguyên liệu ngoại nhập. Để vượt qua những khó khăn này, cần: Tiếp tục mở rộng thị trường, bên cạnh đó phải tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến mẫu mã; giữ chữ tín đối với khách hàng; từng bước nâng cao tỷ trọng nguyên vật liệu trong nước trong giá thành sản phẩm.

Ngoài 5 mặt hàng trên, chúng ta còn xuất khẩu: cà phê, cao su, than đá, rau quả, hàng thủ công mỹ nghệ, hàng điện tử, máy vi tính và linh kiện... nhưng những mặt hàng này chưa tạo được thế đứng vững chắc trên thị trường và kim ngạch còn nhỏ.

3. Có nhiều cố gắng mở rộng thị trường nhưng thị trường vẫn chưa thực sự được khai thông:

Với nhiều nỗ lực cố gắng của nhà nước và các doanh nghiệp, thị trường xuất khẩu của VN ngày càng mở rộng. Tính đến hết tháng 11.1999 chúng ta đã có quan hệ mua bán với tất cả các châu lục: Á, Âu, Úc, Mỹ và Phi. Trong đó, Châu Á vẫn là thị trường đứng đầu với kim ngạch chiếm 59% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Sau khủng hoảng, châu Á đã bắt đầu khôi phục và ổn định, nên xuất khẩu sang khu vực này tăng. Đặc biệt, xuất khẩu sang các nước Hàn Quốc, Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia, Lào, Nhật và Philippines tăng trung bình từ 18-35% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong khi đó, xuất khẩu sang Singapore giảm 17%, sang Hồng Kông giảm 36% so với cùng kỳ năm 1998.

Châu Âu cũng là thị trường đứng thứ nhì, với kim ngạch chiếm 26% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, tốc độ tăng trưởng 18% so với cùng kỳ năm 1998. Trong đó, các nước EU chiếm 23% tổng kim ngạch và tăng 26% so với cùng kỳ năm ngoái. Xuất khẩu sang Nga giảm mạnh do nhu cầu thị trường không ổn định và cơ chế thanh toán khó khăn.

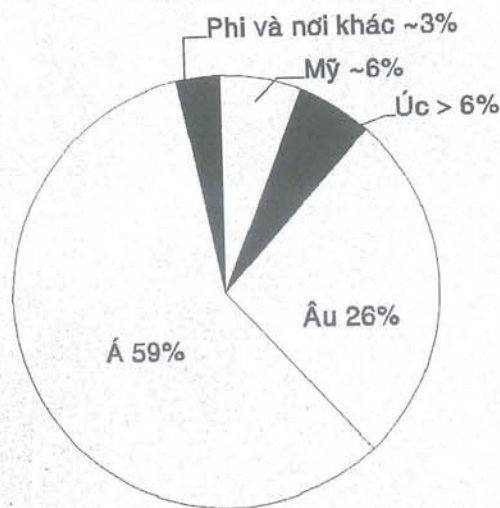
Xuất khẩu sang Úc chiếm hơn 6% tổng kim ngạch xuất khẩu. Tuy tỷ trọng khiêm tốn, nhưng tốc độ tăng rất nhanh (tăng 104% so với cùng kỳ năm ngoái).

Xuất khẩu sang châu Mỹ vẫn còn ở qui mô nhỏ (gần 6% tổng kim ngạch

xuất khẩu) và có xu hướng giảm.

Xuất khẩu sang châu Phi và các thị trường khác mới chiếm tỷ trọng rất nhỏ (khoảng 3%) và khả năng mở rộng thị trường này của VN còn rất hạn chế (xem đồ thị)

Biểu đồ: Cơ cấu thị trường xuất khẩu của VN, 11 tháng năm 1999



Nguồn: Bộ thương mại

Những số liệu trên cho thấy, chúng ta còn bị lệ thuộc quá nhiều vào thị trường châu Á. Hơn thế nữa thị trường xuất khẩu của nước ta chưa ổn định, còn bấp bênh. Theo số liệu của Bộ thương mại, trong 8 tháng đầu năm 1999, bên cạnh 10 thị trường đứng có khả năng tăng khá, 20 thị trường còn giữ được mức của năm ngoái, thì có tới 9 thị trường có kim ngạch xuất khẩu bị giảm mạnh. Như vậy, trên con đường gian nan đi mở thị trường và nối lại những thị trường cũ, mặc dù chúng ta đã có rất nhiều cố gắng, nhưng thị trường xuất khẩu của ta vẫn đang đứng trước nguy cơ bị thu hẹp. Rồi đây, cạnh tranh trên thị trường thế giới ngày càng khốc liệt, nếu hàng VN không cạnh tranh được về giá và chất lượng thì việc khách hàng quay lưng lại với sản phẩm của VN là điều khó tránh khỏi.

#### Tóm lại:

Để VN vững bước tiến vào thế kỷ 21, cần tích cực thực hiện những giải pháp chủ yếu do Chính phủ đề ra tại kỳ họp thứ 6, Quốc hội khóa 10, trong đó nhấn mạnh: "Khai thông thị trường, chủ động, hội nhập quốc tế". Chính phủ sẽ tiếp tục đàm phán để nước ta được gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), để ký Hiệp định thương mại Việt - Mỹ; các bộ, ngành, địa phương và doanh nghiệp cần chủ động xây dựng và tích cực thực hiện chiến lược mở rộng thị trường, tăng sức cạnh tranh của hàng VN và tìm kiếm mặt hàng xuất khẩu mới ■