



ĐẦU XUÂN 2011 BÀN VỀ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

GS.TS. VÕ THANH THU*

Xuất khẩu (XK) của VN chiếm trên 65% GDP, là mảng kinh tế quan trọng góp phần đưa đất nước hội nhập nhanh và bền vững với nền kinh tế khu vực và thế giới. Nếu như năm 2009 XK của ta giảm sút với tốc độ gần 10% so với năm 2008, thì năm 2010 tốc độ tăng trưởng XK đạt trên 25% so với năm 2009, đây là tốc độ tăng trưởng cao, phần nào cho thấy đất nước ta đã vượt qua khủng hoảng kinh tế và lấy đà cho phát triển mạnh ở năm tới. Để có thể tham gia bàn luận mang tính khoa học và thực tiễn về các giải pháp tiếp tục duy trì tốc độ phát triển XK của VN trong năm 2011, trong bài báo này, tác giả đưa ra các đánh giá về thành công, những hạn chế trong hoạt động XK hiện nay, những cơ hội và thách thức trong thời gian tới.

1. Tổng kết những thành tựu trong hoạt động XK cần phát huy

Nhìn lại bức tranh toàn cảnh hoạt động XK của VN năm 2010:

Tốc độ tăng trưởng XK tăng nhanh: Ước tăng 25% so với năm 2009 và quan trọng hơn, tốc độ XK tăng nhanh hơn tốc độ nhập khẩu (NK) (ước tốc độ NK năm 2010 khoảng gần 20%) góp phần giảm nhập siêu.

Bảng 1. Kim ngạch và tốc độ XK của VN trong 10 năm gần đây

Năm	Xuất khẩu (tr.USD)	Tốc độ tăng (%)	Năm	Xuất khẩu (tr.USD)	Tốc độ tăng (%)
1990	2.404,0	24,0	2005	32.447,0	22,5
1995	5.449,0	34,0	2006	39.826,2	22,7
2000	14.482,7	25,5	2007	48.561,4	21,9
2001	15.029,2	3,8	2008	62.906,0	29,5
2002	16.706,1	11,2	2009	56.584,0	-9,7
2003	20.149,3	20,6	Dự kiến 2010	70.800	25,12
2004	26.485,0	31,4			

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch & Đầu tư [2];[4]

Nhiều mặt hàng XK có trị giá XK lớn, chiếm thị phần cao và có tác động đến thị trường thương mại thế giới: Nếu như năm 2008 là năm trước khi khủng hoảng kinh tế diễn ra, VN có 11 nhóm ngành hàng có kim ngạch XK trên 1 tỷ USD/mỗi mặt hàng, thì năm 2010 có 17 nhóm hàng. Ta có thể hình dung qua Bảng 2 sau đây:

Bảng 2. Tình hình XK 17 nhóm hàng của VN có kim ngạch trên 1 tỷ USD trong năm 2010

Kim ngạch đạt ở mỗi ngành hàng	Tên nhóm hàng
Khoảng 11 tỷ USD	Dệt may
Trên 4 tỷ USD	Dầu thô; giày dép; thủy sản
Trên 3 tỷ USD	Gạo; gỗ; kim loại, sản phẩm từ kim loại quý; máy móc thiết bị phương tiện, phụ tùng; sản phẩm điện tử, máy tính
Trên 2 tỷ USD	Cao su
Trên 1 tỷ USD	Than đá; cà phê; xăng, dầu thành phẩm; sản phẩm chất dẻo và đồ nhựa; túi xách, vali; mũ, ô; sắt, thép; dây điện và cáp điện; phương tiện vận tải và phụ; hạt điều nhân

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ tài liệu của Tổng cục Thống kê VN năm 2010 [2]



Cơ cấu hàng XK có sự chuyển dịch tích cực: giảm XK nguyên, nhiên liệu thô từ 15,2% xuống 11%; tăng tỷ trọng nhóm ngành hàng công nghiệp chế tạo từ 62,8% năm 2009 lên 68,1% năm 2010.

Xuất khẩu tăng nhanh khiến vị trí thương mại quốc tế của VN trên trường quốc tế thay đổi theo hướng tích cực: Nếu như năm 2008, VN XK đứng thứ 50; NK đứng thứ 41 (trong tổng số trên 260 nước và vùng lãnh thổ) thì năm 2009, VN đứng thứ 40 thế giới về XK; đứng thứ 37 về NK [1]. VN đứng đầu thế giới về XK hồ tiêu; đứng thứ 2 trên thế giới về XK các mặt hàng: gạo, điều nhân, cà phê; đứng trong 10 nước XK nhiều hàng dệt may, giày dép, thủy sản, sản phẩm...

2. Nhận dạng những tổn tại trong XK để khắc phục

Quy mô của hoạt động ngoại thương VN vẫn còn nhỏ, vị trí và sự ảnh hưởng vẫn còn thấp trên thế giới:

- XK của VN chiếm 0,4% và NK chiếm 0,045% kim ngạch của thế giới.

- So với nhiều nước ASEAN có lợi thế so sánh tương tự hoặc kém VN, quy mô và thứ hạng xuất nhập khẩu (XNK) của họ cao hơn VN nhiều (Bảng 3).

Cơ cấu mặt hàng XK của VN chủ yếu vẫn dựa vào XK tài nguyên; XK các mặt hàng thâm dụng lao động cao và rất chậm thay đổi. Các mặt hàng này chiếm gần 90% kim ngạch XK của VN.

Thị trường XNK của VN quá tập trung: mặc dù hàng XK của nước ta đi 219 nước và khu vực,

nhưng trên 82% trị giá hàng XK của VN thực hiện với 6 nước và khu vực sau: Mỹ, EU(27), ASEAN, Nhật, Trung Quốc, Úc. Tính phụ thuộc cao vào các thị trường này khiến cho khi những nơi này gặp khó khăn, trở ngại thì tác động rất mạnh vào hoạt động XK của chúng ta. Ngoài ra, trên các thị trường chủ lực: Mỹ, EU, Nhật, Úc... VN xuất siêu rất lớn, đây là biểu hiện của việc “XK ở một nơi, NK từ một nẻo”, việc này đã vô hình trung làm hoạt động XK mất đi công cụ “trả đũa”, giảm mua hàng từ nước NK nếu làm cho hàng XK của VN bị tổn thương khi áp dụng thuế chống bán phá giá, biện pháp đối kháng... đối với hàng XK của VN

Sản xuất hàng XK của VN phụ thuộc vào nguyên liệu, vật tư NK: gần 90% nguyên liệu NK trong ngành sản xuất giày dép; 90% trong sản xuất đồ nhựa; gần 80% ở ngành sản xuất hàng điện - điện tử; 60% trong sản xuất hàng dệt may; 70% trong ngành sản xuất đồ gỗ; trên 60% phân bón, thuốc trừ sâu phục vụ sản xuất nông sản là NK. Là nước nông nghiệp nhưng hàng năm ta phải nhập trên 1 tỷ USD thức ăn gia súc... NK nhiều do ngành công nghiệp phụ trợ của chúng ta phát triển yếu, điều này làm tăng tính bị động của ngành sản xuất hàng XK; chi phí tăng làm giảm khả năng cạnh tranh hàng XK.[2]

Trong ngành công nghiệp chế biến hàng XK chủ lực: Dệt may (10 tỷ USD); giày dép (trên 4,5 tỷ USD); điện tử - máy tính, hàng điện tử (trên 3,5 tỷ USD)... tỷ trọng phương thức gia công XK còn cao trên 60%, dẫn tới trị giá gia tăng thấp, tính lệ thuộc cao nhiều doanh nghiệp XK trong các ngành trên có kim ngạch XK hàng năm 100-

Bảng 3. Tình hình XNK của các nước ASEAN năm 2009

DVT: tỷ USD

NƯỚC	XUẤT KHẨU		NHẬP KHẨU		Cán cân thanh toán quốc tế
	Kim ngạch xuất khẩu	Thứ hạng trên thế giới	Kim ngạch nhập khẩu	Thứ hạng trên thế giới	
1. Indonesia	119	30	92	31	27
2. Malaysia	157	22	124	27	33
3. Singapore	270	14	246	15	24
4. Thái Lan	152	25	134	25	18
5. VN	57	40	70	35	-13

Nguồn: www.wto.org



200 triệu USD/doanh nghiệp, nhưng không có sản phẩm riêng, thương hiệu riêng, khả năng tích lũy và hiệu quả kinh doanh XK thấp. Hạn chế này cũng giúp giải thích tại sao VN XK nhiều nhưng lại không có sản phẩm gây được tầm ảnh hưởng khu vực và quốc tế.

Hiệu quả XK chưa cao, thêm vào đó chưa hỗ trợ cho giảm nhập siêu một cách cơ bản, Bảng 2 cho thấy chỉ có VN trong 6 nước ASEANs có nhập siêu lớn.

3. Nhận dạng những cơ hội và thách thức đối với hoạt động XK VN trong năm 2011

3.1 Cơ hội

- Kinh tế thế giới đang phục hồi, đặc biệt tại các thị trường XK chủ lực của VN như: Mỹ, Nhật, Anh, Pháp, Đức, Hà Lan, Úc... sức mua đang tăng.

- Đồng nhân dân tệ đang tăng giá trị, giúp cho hàng XK của VN cạnh tranh thuận lợi hơn

- Giá XK của nhiều ngành hàng nông sản đang tăng mạnh: Khoai mì giá tăng tới 83,8% so với cùng kỳ năm 2009; cao su tăng 81,2%, có thời điểm đạt đến trên 4.000USD/tấn khiến ở mặt hàng này kim ngạch XK tăng gấp đôi so với năm 2009; hồ tiêu tăng 39%, giá bình quân mặt hàng này năm 2010 vào khoảng 3450 USD/tấn; giá tôm XK ở thời điểm tháng 12/2010 tăng 1,7 lần so với

giá tôm bình quân năm 2009.

- Khu vực FDI đang gia tăng vai trò trong hoạt động XK của VN: Năm 2009, khu vực kinh tế này chiếm tỷ trọng XK là 52,4%; năm 2010 đạt: 54,1%; dự báo trong những năm tới sẽ còn tăng hơn.

- VN đã và đang tham gia vào 11 Hiệp định khu vực mậu dịch tự do, trong đó có 7 Hiệp định có hiệu lực thực thi đối với VN, mở ra những điều kiện thuận lợi cho hoạt động XK thâm nhập sâu, rộng vào thị trường khu vực và thế giới (Bảng 4).

- Nhà nước và các địa phương đang thực hiện các biện pháp hỗ trợ hoạt động kinh doanh, trong đó có XK, như: Cải cách thủ tục hành chính có liên quan đến XK (Thủ tục về thuế, thông quan điện tử...); phá giá đồng tiền VN; nỗ lực tìm kiếm giải pháp xây dựng chính sách tín dụng có lợi cho XK...

3.2 Thách thức đối với hoạt động XK của VN trong năm 2011 và những năm sau đó

• Tính bền vững của hoạt động XK còn thấp, biểu hiện:

- Thiếu quy hoạch phát triển XK có khoa học và nhiều quy hoạch mới nằm trên giấy tờ, không có các biện pháp thực hiện có hiệu quả, đặc biệt trong ngành XK nông - lâm - thủy hải sản.

- Ở nhiều ngành, hoạt động XK chỉ mang tính

Bảng 4. Tình hình VN và các nước ASEANs ký kết các Hiệp định tham gia các khu vực mậu dịch tự do thời điểm năm 2010

Quốc gia	Đã đề xuất	Đang đàm phán		Đã kết luận		Tổng cộng
		Đã ký hiệp định khung	Đang đàm phán	Đã ký	Đang thực hiện	
Brunei	4	1	1	0	8	14
Campuchia	2	0	1	0	6	9
Indonesia	7	1	1	1	7	17
Lào	2	0	1	0	8	11
Malaysia	3	1	5	2	8	19
Mianma	2	1	1	0	6	10
Philippines	4	0	1	0	7	12
Singapore	4	1	9	3	18	35
Thái Lan	6	4	3	0	11	24
VN	3	1	2	0	7	13
	37	10	25	6	86	164

Nguồn: Asian Regional Integration Center, <http://aric.adb.org/ftatrends.php>. [3]

phong trào: đua nhau làm XK, không gắn với quy hoạch, không có chiến lược phát triển dài hạn.

- Liên kết ngang, liên kết dọc trong hoạt động sản xuất và XK còn rất yếu; tính tự phát cao, cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp XK cùng ngành ảnh hưởng đến hiệu quả và uy tín hàng XK của VN trên thị trường quốc tế.

- Công nghiệp phụ trợ cung cấp nguyên liệu cho sản xuất hàng XK chưa phát triển khiến cho hoạt động XK phụ thuộc vào hoạt động NK và ảnh hưởng nhất định đến tính ổn định cùng hiệu quả của hoạt động XK.

- Hàng hóa XK của VN ngày càng gặp nhiều các biện pháp phòng vệ thương mại và các rào cản kỹ thuật:

- Các doanh nghiệp VN gặp ngày càng nhiều rào cản chống bán phá giá (39 vụ).

- Rào cản chống trợ cấp XK (5 vụ).

- Biện pháp tự vệ thương mại (6 vụ).

- Nhiều nguy cơ bị kiện AD đối với mặt hàng dệt may; đồ gỗ tại thị trường Mỹ.

- Hàng XK VN bị đưa lên mạng cảnh báo của EU, Nhật, Nga, Úc, Mỹ... vì một số mặt hàng thủy sản, nông sản... chất lượng, vệ sinh, an toàn chưa đạt.

- Nhiều lời bình luận trên báo chí, cầm nang hướng dẫn người tiêu dùng ở nước NK chưa tốt về hàng hóa nông-lâm-thủy hải sản của VN tại Nga, Úc, New Zealand, EU...

- Giá nhân công lao động tăng nhanh, sự thiếu hụt lao động có tay nghề lẫn lao động phổ thông ở các trung tâm công nghiệp lớn của cả nước, thêm vào đó, tình trạng đình công bãi công ở nhiều doanh nghiệp làm hàng XK đã khiến cho quy mô kinh doanh XK ở nhiều ngành hàng XK chủ lực khó mở rộng, chi phí XK gia tăng và làm giảm khả năng cạnh tranh về giá.

- Sự bất ổn định trong chính sách tín dụng và tỷ giá hối đoái ở cuối năm 2010 đã và đang ảnh hưởng hạn chế đến đầu vào và đầu ra của hoạt động XK: Tỷ giá gia tăng ảnh hưởng đến NK nguyên nhiên vật liệu, thiết bị máy móc phục vụ XK; lãi suất vay vốn ngân hàng tăng cao khiến giá thành kinh doanh hàng XK cao.

- Theo lộ trình cam kết khi gia nhập WTO VN

sẽ giảm và tiến tới chấm dứt trợ cấp trực tiếp cho hoạt động XK; đây cũng là thách thức đối với các doanh nghiệp XK VN.

Tóm lại, cơ hội và thách thức đan xen nhau, tác động mạnh mẽ đến nền ngoại thương VN trong thời gian tới.

4. Những định hướng về giải pháp đẩy mạnh XK và nâng cao hiệu quả hoạt động ngoại thương trong giai đoạn tới

4.1 Những giải pháp ngắn hạn thực hiện ngay trong năm 2011

4.1.1 Về phía Chính phủ

- Xây dựng và thông qua phương án áp dụng mạnh các rào cản kỹ thuật trong hoạt động thương mại quốc tế: tiêu chuẩn chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm; về môi trường; về nguồn gốc xuất hàng, biện pháp khẩn cấp... để vừa kiểm soát hàng NK bảo vệ người tiêu dùng và vừa tham gia bảo hộ ở mức cho phép thị trường nội địa để giảm nhập siêu.

- Đặc biệt chú ý hoàn thiện và ổn định chính sách tiền tệ-tài chính: Chính sách tỷ giá hối đoái; chính sách tín dụng XK. Chính sách này phải tính đến đặc thù của nền XK VN là phụ thuộc vào nguyên liệu NK, kể cả nông nghiệp.

- Tuyên truyền chính sách hội nhập kinh tế quốc tế để khắc phục tình trạng doanh nghiệp XK ít biết về các chương trình ưu đãi thuế quan khi XK sang các thị trường mà ta đã ký kết các Hiệp định thương mại tự do (có 7 Hiệp định thương mại tự do VN đã ký kết, đã có hiệu lực thực thi. Và mỗi hiệp định có quy chế khác nhau về điều kiện để được hưởng ưu đãi thuế quan).

- Tăng cường hoạt động đối ngoại để mở thị trường thuận lợi; có phương án để các cơ quan ngoại giao của VN ở nước ngoài tham gia phát triển thị trường và trở thành cầu nối với các doanh nghiệp trong nước.

- Nâng cao hiệu quả và tính minh bạch, công khai, công bằng của hoạt động xúc tiến thương mại sử dụng ngân sách nhà nước.

4.1.2 Về phía các hiệp hội ngành hàng XK

- Nâng cao năng lực hoạt động để có khả năng tập hợp các doanh nghiệp XK.

- Điều tiết và điều phối doanh nghiệp trong ngành hàng để chia sẻ các hợp đồng XK lớn; tránh cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp XK trên trường quốc tế.

- Hỗ trợ doanh nghiệp xúc tiến thương mại, chuyển giao công nghệ.

- Tham gia tích cực trong đề án với Chính phủ về xây dựng chính sách có liên quan đến ngành hàng XK của mình.

- Là nơi tổ chức bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các doanh nghiệp trên thị trường trong và ngoài nước (tổ chức kháng kiện hoặc đi kiện...).

4.1.3 Về phía doanh nghiệp

- Xây dựng các chiến lược đa dạng hóa thị trường và sản phẩm (chú ý thị trường Nga). Các nước Liên Xô cũ, các nước Ả Rập, châu Phi... Những nước này đều cần nhiều sản phẩm công nghiệp và nông sản phẩm của ta. Trong năm 2008-2010, Chính phủ ta đã có những chuyến thăm và ký kết được nhiều văn kiện, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động XK.

- Mỗi thị trường có quy định tiêu chuẩn về chất lượng khác nhau, nên doanh nghiệp phải tìm hiểu kỹ và xây dựng chiến lược đáp ứng trên nguyên tắc “Chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm” là yếu tố hàng đầu để thâm nhập thị trường thành công.

- Tăng cường gắn kết giữa nhà thương mại với nhà sản xuất hàng XK để tạo ra những sản phẩm đáp ứng yêu cầu của thị trường nhờ đó mà ổn định đầu ra của sản phẩm.

- Xây dựng và củng cố các tiêu chuẩn quản trị chất lượng như ISO; HACCP; ISO 14000; GMP... Nghiên cứu để đối phó có hiệu quả những tiêu chuẩn mới đối với sản phẩm NK vào những thị trường chủ lực như tiêu chuẩn IUU quy định mới của EU đối với thủy sản đánh bắt trên biển; ASC của Quỹ bảo vệ thiên nhiên hoang dã thế giới (WWF)...

- Tăng cường công tác tiếp thị, tham gia có hiệu quả vào chương trình xúc tiến thương mại có sự hỗ trợ của Nhà nước và hiệp hội.

- Giám sát để tìm cách giảm chi phí kinh doanh, từ đó giảm giá XK, nâng cao khả năng cạnh tranh trong bối cảnh kinh tế một số nước

vẫn còn nhiều khó khăn và chưa hoàn toàn thoát khỏi cơn khủng hoảng kinh tế.

4.2 Những giải pháp dài hạn

4.2.1 Kiến nghị với Nhà nước

- Hỗ trợ xây dựng kho bảo quản chuyên dụng, trung tâm giao dịch thương mại quốc tế ở những vùng nông sản trọng điểm (thay vì tài trợ trực tiếp qua thuế, qua thưởng XK như hiện nay bị WTO cấm) có như vậy mới duy trì được chất lượng nông sản, giúp Nhà nước điều tiết được cung - cầu; giúp doanh nghiệp thực hiện đầu cơ, tích trữ để bán được giá cao khi thị trường lên giá.

- Chủ động hoàn chỉnh hệ thống tổ chức để tăng cường hệ thống kiểm soát chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm XK, trong hệ thống kiểm soát chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm XK, trong hệ thống này chủ động mới các cơ quan kiểm soát chất lượng sản phẩm như: Cục Dược và thực phẩm của Mỹ - FDA; hay của Nhật, EU... để chủ động bảo vệ uy tín hàng XK nông, thủy sản XK của VN trên trường quốc tế.

- Từng bước hỗ trợ VCCI (Phòng Thương mại



và Công nghiệp VN) mở chi nhánh ở nước ngoài, hoạt động xúc tiến thương mại đầu tư có hiệu quả như AMCHARM (Phòng Thương mại Mỹ); EUROCHARM (EU); KOTRA (Hàn Quốc); Hội đồng Anh.

- Hoàn thiện cơ chế quản lý đầu tư ra nước ngoài; xây dựng chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp VN đầu tư ra nước ngoài vì đây là hình thức thâm nhập sâu và rộng vào thị trường thế giới.

- Đầu tư để xây dựng thương hiệu quốc gia về sản phẩm XK.

- Hỗ trợ đầu tư phát triển các ngành sản xuất nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, việc này chẳng những giảm nhập siêu mà còn giảm chi phí sản xuất và kinh doanh XK.

4.2.2 Kiến nghị với doanh nghiệp

- Xây dựng chiến lược chuyển dần từ phương thức gia công XK là chủ yếu sang phương thức tự doanh. Muốn thực hiện được giải pháp này thì phải chú trọng khâu xúc tiến thương mại để phát hiện nhu cầu của thị trường; xây dựng chiến lược thâm nhập thị trường có bài bản; trở thành một

mắt xích trong chuỗi kinh doanh toàn cầu; xây dựng thương hiệu...

- Không “ăn xổi, ở thì” trong XK, áp dụng các biện pháp để nâng cao chất lượng và uy tín hàng hóa của VN trên trường quốc tế.

- Đa dạng hóa phương thức kinh doanh XK chú ý các phương thức: chuyển khẩu, tạm nhập tái XK; tổ chức phân phối trực tiếp hàng hóa tại nước NK; thâm nhập trực tiếp vào nước NK thông qua hoạt động đầu tư ra nước ngoài (đối với các tập đoàn kinh tế lớn).

- Các doanh nghiệp lớn nên mở văn phòng đại diện ở các thị trường trọng điểm để giao dịch, tìm kiếm khách hàng, giám sát thực tế hoạt động mua bán nhằm giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp khi XK, NK.

- Xây dựng chiến lược nâng cao nội lực của doanh nghiệp: đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp; đào tạo và duy trì đội ngũ lãnh đạo, chuyên viên, công nhân giỏi. Phải coi “Nguồn nhân lực tốt” là nhân tố quan trọng nhất duy trì sự phát triển và thành công của doanh nghiệp trên trường quốc tế.

- Xây dựng thương hiệu cho công ty và cho các sản phẩm chủ lực của doanh nghiệp.

5. Kết luận

Kinh tế toàn cầu đang bước vào giai đoạn phục hồi kinh tế, hoạt động XK trong năm 2011 sẽ gặp nhiều cơ hội đan xen với những thách thức, nhưng về cơ bản thuận lợi trong XK của VN nhiều hơn. Cho nên, nếu thực hiện những chiến lược và những giải pháp nêu ở trên sẽ biến cơ hội thành hiện thực đưa nền XK VN sánh vai các nước ASEANs với chất lượng XK cao hơn■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS.TS. Võ Thanh Thu (2010), *Quan hệ kinh tế quốc tế*, NXB Lao động.
2. Các website: Tổ chức Thương mại Thế giới (www.wto.org), Bộ Kế hoạch & Đầu tư (www.mpi.gov.vn), Bộ Công thương (www.moit.gov.vn), Tổng cục Thống kê VN (www.gso.gov.vn), <http://aric.adb.org/ftatrends.php>.

