

# Thực trạng và giải pháp tái cơ cấu mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam

PGS.TS. Trần Công Sách

Viện Nghiên cứu Thương mại

Email: Sachtc.vit@moit.gov.vn

*Sau gần hai thập kỷ thực hiện mô hình chiến lược công nghiệp hóa hướng mạnh về xuất khẩu kết hợp thay thế nhập khẩu hợp lý, tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa của nước ta nhanh hơn tốc độ tăng GDP trên 2 lần, đóng góp khoảng 60% vào tăng trưởng GDP, tạo nguồn thu ngoại tệ lớn và tạo nhiều việc làm cho xã hội, nâng cao thu nhập cho người lao động... Tuy nhiên, mô hình xuất khẩu của Việt Nam đang bộc lộ một số hạn chế như phát triển chủ yếu theo chiều rộng, chất lượng tăng trưởng và hiệu quả thấp, sức cạnh tranh chậm được nâng lên, đang làm cạn kiệt tài nguyên và thiếu tính bền vững. Thời kỳ Chiến lược 2011- 2020, xuất khẩu tiếp tục cần là một động lực quan trọng của tăng trưởng và nâng cao chất lượng tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy kinh tế phát triển nhanh và bền vững để đến năm 2020 nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại. Vì thế, phải tái cơ cấu mô hình phát triển xuất khẩu từ chủ yếu theo chiều rộng sang chiều sâu, nâng cao chất lượng tăng trưởng và hiệu quả xuất khẩu, nâng cao sức cạnh tranh để phát triển xuất khẩu nhanh và bền vững.*

**Từ khóa:** Xuất khẩu, mô hình phát triển xuất khẩu, tái cơ cấu mô hình phát triển xuất khẩu

## 1. Mô hình phát triển xuất khẩu

Mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa (viết tắt là mô hình xuất khẩu) của quốc gia trong mỗi thời kỳ nhất định là sự định dạng phương thức huy động và phân bổ các nguồn lực của đất nước cho lĩnh vực xuất khẩu (XK). Nó là sự phản ánh và là sự cụ thể hóa mô hình phát triển kinh tế- xã hội của quốc gia trong cùng thời kỳ. Đối với nhiều quốc gia đang phát triển, khi tiến hành công nghiệp hóa, hiện đại hóa thường lựa chọn mô hình chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu phù hợp với điều kiện trong nước và bối cảnh quốc tế, với lộ trình và cách thức phân bổ nguồn lực thích hợp để nhanh chóng đạt được mục tiêu trở thành một nước công nghiệp. Trong quá trình đó, việc xác định lựa chọn đúng mô hình xuất khẩu có ý nghĩa rất quan trọng.

Mô hình xuất khẩu tổng quát của một quốc gia trong mỗi thời kỳ chiến lược nhất định có thể được định dạng trên bốn trụ cột chính như sau:

*Cấu trúc sản phẩm xuất khẩu* (gọi tắt là cấu trúc xuất khẩu), được xác định theo các tiêu chí chủ yếu: cơ cấu và chuyên dịch cơ cấu hàng xuất khẩu theo nguồn gốc sản phẩm, hàm lượng chế biến, hàm lượng công nghệ, tỉ lệ giá trị gia tăng, tỉ lệ giá trị

trong nước, mức tiêu hao năng lượng và nguyên liệu của một đơn vị sản phẩm xuất khẩu, mức độ thân thiện môi trường của sản phẩm xuất khẩu... Cấu trúc xuất khẩu phản ánh chiều hướng phát triển xuất khẩu theo chiều rộng hay chiều sâu; qui mô, mức độ và cơ cấu các nhân tố nguồn lực được huy động cho lĩnh vực xuất khẩu, khả năng tăng năng suất các yếu tố sản xuất trong lĩnh vực xuất khẩu của nền kinh tế; lợi thế và chất lượng tăng trưởng xuất khẩu, khả năng thích ứng của nền kinh tế với các biến động mau lẹ của thị trường thế giới trong phát triển xuất khẩu...

*Khung thể chế và cấu trúc chủ thể tham gia hoạt động xuất khẩu* (gọi tắt là thể chế xuất khẩu), được xác định theo các tiêu chí chủ yếu: mức độ tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại, liên kết và hội nhập quốc tế trong phát triển xuất khẩu, mức độ ưu tiên các nguồn lực cho xuất khẩu và cơ sở hạ tầng phục vụ cho xuất khẩu, cơ cấu và vị thế của các nhóm chủ thể tham gia xuất khẩu (như các doanh nghiệp FDI, các tập đoàn kinh tế lớn, các thương hiệu mạnh trong phát triển xuất khẩu...). Thể chế xuất khẩu phản ánh khá tập trung mô hình chiến lược công nghiệp hóa của quốc gia (hướng mạnh về xuất khẩu hay thay thế nhập khẩu), năng lực cạnh tranh và

trình độ độc lập, tự chủ trong phát triển xuất khẩu, hiệu quả và tiềm năng tăng trưởng xuất khẩu...

*Phương thức phát triển xuất khẩu và hoạt động xuất khẩu* (gọi tắt là phương thức xuất khẩu), được đánh giá theo các tiêu chí chủ yếu: mức độ phụ thuộc của xuất khẩu vào nhập khẩu, cách thức tham gia của các mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu trong phát triển xuất khẩu, sự phát triển hệ thống phân phối hàng xuất khẩu, tỉ trọng của FOB và CIF trong hoạt động xuất khẩu, mức độ hiện đại hóa phương thức hoạt động xuất khẩu (như thương mại điện tử, container hóa, hiện đại hóa và thuận lợi hóa hải quan, thừa nhận và kiểm định hàng hóa xuất khẩu...). Phương thức xuất khẩu phản ánh khá tập trung trình độ phát triển xuất khẩu và hiệu quả xuất khẩu của quốc gia, khuynh hướng tác động của phát triển xuất khẩu đến sự hình thành các cân đối kinh tế vĩ mô và cán cân thanh toán quốc tế của quốc gia...

*Trạng thái phát triển thị trường xuất khẩu và các công cụ điều chỉnh chiến lược thị trường xuất khẩu* (gọi tắt là phát triển thị trường xuất khẩu). Phát triển thị trường xuất khẩu được đánh giá theo các tiêu chí chủ yếu: số lượng và sự đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, mức độ lệ thuộc của xuất khẩu vào một số thị trường chính; cơ cấu thị trường xuất khẩu theo tiêu chí địa lý, theo tính bổ sung trực tiếp cơ cấu kinh tế và cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu, theo mức độ tự do hóa thương mại (như các thị trường đã ký FTA và chưa ký FTA); cấu trúc thị trường xuất khẩu theo các mặt hàng có khối lượng và kim ngạch lớn (hay còn gọi là chủ lực), theo kênh phân phối (trực tiếp hoặc gián tiếp), theo lợi thế cạnh tranh thị trường, theo sự gắn kết giữa xuất khẩu với nhập khẩu và cán cân thương mại song phương (thị trường nhập siêu, thị trường xuất siêu); trạng thái chuyển dịch cơ cấu thị trường xuất khẩu, chuyển hóa cấu trúc thị trường xuất khẩu và số lượng các công cụ điều chỉnh chiến lược thị trường đã được nhà nước sử dụng (như các Hiệp định FTA, các Hiệp định thương mại song phương, các Hiệp định tránh đánh thuế hai lần, các Hiệp định song phương về bảo hộ và tự do hóa đầu tư, thuế chống bán phá giá, các thỏa thuận thừa nhận và chứng nhận hàng hóa xuất nhập khẩu...). Phát triển thị trường xuất khẩu phản ánh tiềm lực và xu hướng chuyển dịch cơ cấu các ngành sản phẩm hướng về xuất khẩu của nền kinh tế, vai trò của nhà nước trong điều tiết và thúc đẩy xuất khẩu, sức cạnh tranh và tiềm năng tăng trưởng xuất khẩu, hiệu quả xuất khẩu và triển vọng cán cân thanh toán...

## **2. Sự lựa chọn mô hình chiến lược, chính sách phát triển xuất khẩu**

Từ sau chiến tranh thế giới thứ hai, phần lớn các nước đang phát triển khi lựa chọn và theo đuổi Chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu (Import Substitution Industrialization – ISI) trong một thời gian dài trong những năm 1950 – 1980 và chậm chuyển sang thực hiện Chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu (Export Oriented Industrialization – EOI) đều chỉ thu được kết quả rất hạn chế, không đạt được mục tiêu mong đợi và rơi vào tình trạng thâm hụt thương mại kéo dài, nợ nước ngoài ngày càng lớn... Điển hình trong số này là một số nước ở khu vực Mỹ La Tinh, Tây Á, Nam Á, Châu Phi. Trong khi đó, một số nền kinh tế Đông Á như Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Singapore đã chuyển nhanh từ chiến lược ISI sang thực hiện chiến lược EOI đầu những năm 1960, đạt được những thành quả to lớn và nhanh chóng trở thành các nền kinh tế công nghiệp hóa mới (NIEs) chỉ trong khoảng thời gian trên 20 năm<sup>(1)</sup>. Sau đó, hàng loạt các nước đang phát triển khác như Chile, Argentina, Brazil, Indonesia, Thái Lan, Malaysia... đã chuyển sang thực hiện Chiến lược EOI vào những năm 1970, và kinh tế các nước này đã phát triển rất nhanh theo hướng công nghiệp hóa. Cuộc khủng hoảng nợ năm 1982 đã bộc lộ rõ nét những hạn chế của Chiến lược ISI, khi những khoản thâm hụt thương mại và những khoản nợ nước ngoài không thể trả được đề lên vai các nước đang phát triển theo đuổi Chiến lược ISI trong một thời gian dài. Cùng với sự thay đổi quan điểm và nhận thức của các nhà kinh tế lẫn các chuyên gia của các tổ chức quốc tế như WB, IMF về chiến lược tăng trưởng, việc không thể tiếp tục vay tiền để củng cố các cơ chế thay thế nhập khẩu... đã khiến một loạt các nước đang phát triển ở Mỹ La Tinh, Châu Phi, Châu Á chuyển hướng sang Chiến lược EOI trong những năm 1980 (trong đó có Trung Quốc, Philipines, Ấn Độ...).

Từ thực tiễn đất nước và kinh nghiệm quốc tế, những cơ hội phát triển mới mà xu thế toàn cầu hóa, khu vực hóa và hội nhập quốc tế mở ra, ngay ở giai đoạn đầu thực hiện công nghiệp hóa, Đảng và Nhà nước ta đã lựa chọn chiến lược công nghiệp hóa hướng mạnh vào xuất khẩu kết hợp với thay thế nhập khẩu ở mức độ nhất định và có chọn lọc. Nghị quyết Hội nghị BCH Trung ương lần thứ 7, khóa VII (năm 1994) của Đảng đã xác định chủ trương chiến lược: “Đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại, xây dựng nền kinh tế mở, hướng mạnh về xuất khẩu đồng thời thay thế nhập khẩu một số sản phẩm mà trong nước đã sản xuất được có hiệu quả”. Thực

chất, đây là sự lựa chọn mô hình chiến lược công nghiệp hóa hướng vào xuất khẩu của Việt Nam.

Thực hiện chiến lược phát triển hướng mạnh vào xuất khẩu, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đã có sự phát triển mang tính đột phá, đóng góp ngày càng lớn vào tăng trưởng GDP. Giai đoạn 1991– 1995, nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu đạt 18%/năm, gấp 2,17 lần nhịp độ tăng trưởng GDP (so với các chỉ số tương ứng của toàn thế giới là 8,1%/năm và 1,06 lần). Giai đoạn 1996– 2001, trong điều kiện gặp nhiều khó khăn do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính– tiền tệ Châu Á những năm 1997– 1998 và sự kiện khủng bố 11/09/2001 tại Mỹ, nhưng nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam vẫn đạt bình quân 21,6%/năm, gấp 3,13 lần nhịp độ tăng GDP (so với các chỉ số tương ứng của toàn thế giới là 3,0%/năm và 2,4 lần). Đó là một căn cứ và kinh nghiệm thực tiễn quan trọng để Đảng và Nhà nước ta tiếp tục theo đuổi Chiến lược phát triển hướng vào xuất khẩu trong thời kỳ 2001– 2010.

Bước sang thế kỷ XXI, khi toàn cầu hóa và xu thế hội nhập quốc tế diễn ra mạnh mẽ cả chiều rộng và chiều sâu, Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX đã thông qua Chiến lược phát triển kinh tế- xã hội 2001– 2010, gọi là Chiến lược đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước để đến năm 2020, nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp (dưới đây gọi tắt là Chiến lược kinh tế- xã hội). Trong đó, đề ra mục tiêu nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu gấp trên 2 lần nhịp độ tăng trưởng GDP để xuất khẩu giữ vai trò là động lực chính của tăng trưởng kinh tế. Để định hướng phát triển và chỉ đạo quản lý xuất nhập khẩu trong thời kỳ chiến lược 2001– 2010, Thủ tướng Chính phủ đã ra chỉ thị số 22/2000/CT-TTg ngày 27 tháng 10 năm 2000 về chiến lược xuất– nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001 – 2010 (dưới đây gọi tắt là chiến lược xuất nhập khẩu). Trong đó, đã xác định tiếp tục chủ trương dành ưu tiên cao nhất cho xuất khẩu, tăng tốc xuất khẩu trên mọi lĩnh vực. Tiếp sau, để chuẩn bị cho một giai đoạn phát triển mới khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 156/2006/QĐ-TTg ngày 30 tháng 06 năm 2006 phê duyệt Đề án phát triển xuất khẩu giai đoạn 2006- 2010 (gọi tắt là Đề án xuất khẩu) với mục tiêu tổng quát: phát triển xuất khẩu với tốc độ cao và bền vững.

Các văn kiện và văn bản pháp lý nêu trên cho thấy, ngay từ giai đoạn đầu của quá trình phát triển kinh tế, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, Đảng và Nhà nước ta đã nhất quán chủ

trương, chiến lược và chính sách phát triển hướng mạnh vào xuất khẩu, lấy xuất khẩu làm đòn bẩy trực tiếp cho tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Các văn kiện và văn bản đó cũng đã vạch ra những đường nét cơ bản về mô hình chiến lược, chính sách phát triển xuất khẩu hàng hóa trong thời kỳ 2001– 2010.

Thực hiện mô hình chiến lược, chính sách phát triển xuất khẩu nêu trên, xuất khẩu hàng hóa của nước ta đã phát triển nhanh theo chiều rộng, nhiều chỉ tiêu tăng trưởng đã đạt và vượt mục tiêu chiến lược đã đề ra. Những thành tựu chủ yếu là:

(1) Tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa vượt so với mục tiêu Chiến lược 2001– 2010, đạt 17,42%/năm và cao gấp 2,4 lần GDP; kim ngạch xuất khẩu (KNXK) năm 2010 đạt 72.192 triệu USD (gấp 5 lần năm 2000), bình quân đầu người đạt 760 USD (gấp 4,3 lần năm 2000) và bằng 41% mức bình quân toàn thế giới (khoảng 1.850 USD). Việt Nam đã được xếp vào nhóm 30 nền kinh tế xuất khẩu hàng hóa hàng đầu thế giới, tỉ trọng KNXK hàng hóa của ta trong tổng KNXK hàng hóa toàn thế giới đã tăng từ 0,24% năm 2001 lên 0,46% năm 2010. Độ mở của nền kinh tế theo kênh xuất khẩu đã khá lớn so với nhiều nước trong khu vực. Năm 2010, tỉ lệ KNXK so với GDP của nước ta đã bằng trên 70%, trong đó khu vực công nghiệp có độ mở lớn hơn khu vực nông nghiệp. Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ đóng góp ngày càng lớn vào tăng trưởng GDP: năm 2004 đóng góp 65,74%, năm 2006: 73,6%, năm 2008: 78,3%, năm 2009: 68,83% (trong đó phần đóng góp chủ yếu là của xuất khẩu hàng hóa). Trong điều kiện mô hình tăng trưởng kinh tế đang chủ yếu dựa vào tăng trưởng đầu tư và xuất khẩu, xuất khẩu hàng hóa trở thành kênh dẫn chủ yếu thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, mở cửa nền kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế. Đã có khoảng 55% tổng số dự án và trên 50% tổng số vốn FDI được thu hút vào các ngành công nghiệp chế biến hàng xuất khẩu (năm 2010 khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 54,1% tổng KNXK của Việt Nam).

Đã khai thác tiềm năng, lợi thế so sánh để phát triển được một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực và thực hiện thành công một số đột phá tăng trưởng xuất khẩu mặt hàng mới. Đến năm 2010, đã có 18 mặt hàng xuất khẩu chủ lực đạt kim ngạch trên 1 tỉ USD (thủy sản, gạo, cà phê, cao su, sản phẩm gỗ, than đá, dầu thô, xăng dầu, sắt thép và sản phẩm thép, dệt may, giày dép, đá quý và kim loại quý, máy vi tính và linh kiện, máy móc thiết bị, dây điện

và cáp điện, phương tiện vận tải, túi xách và ô dù), với tổng kim ngạch xuất khẩu trên 51 tỉ USD, chiếm 70,6% tổng KNXXK. Chúng ta đã khai thác tốt tiềm năng của nền nông nghiệp nhiệt đới đa dạng sinh học để phát triển xuất khẩu nông lâm, thủy sản trong khi vẫn đảm bảo vững chắc an ninh lương thực (đến năm 2010 khu vực nông nghiệp vẫn đóng góp trên 21% vào tổng KNXXK); đồng thời, đã tận dụng tốt lợi thế so sánh về nguồn nhân công và giá nhân công để phát triển xuất khẩu các mặt hàng dệt may, giày dép (năm 2010, KNXXK hai mặt hàng này chiếm 22,6% tổng KNXXK) làm hạt nhân tăng trưởng xuất khẩu của nhóm hàng chế biến. Bên cạnh đó, chúng ta đã sớm phát hiện và tập trung phát triển xuất khẩu một số mặt hàng có tiềm năng và lợi thế so sánh về chi phí và thị trường như thủ công mỹ nghệ, thực phẩm chế biến, sản phẩm nhựa, sản phẩm gỗ, hóa phẩm tiêu dùng, sản phẩm cơ khí, thiết bị điện và dây cáp điện (XK các mặt hàng này đã tăng bình quân 21%/năm, kim ngạch tăng từ 1,8 tỉ USD năm 2000 lên 12 tỉ USD năm 2010).

Thị trường hàng hóa đã ngày càng được mở rộng và đa dạng, đã bước đầu sử dụng có hiệu quả các công cụ điều chỉnh chiến lược thị trường và xác lập được một số thị trường đối tác hợp tác toàn diện, thị trường đối tác chiến lược. Số lượng thị trường xuất khẩu đã tăng nhanh từ 160 thị trường năm 2000 lên 232 thị trường trong năm 2010. Trong thời kỳ Chiến lược 2001– 2010, cùng với việc ký kết Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ (BTA), gia nhập WTO, Việt Nam đã tiếp tục hội nhập thương mại khu vực sâu rộng hơn trong khung khổ 6 FTA khu vực (AFTA, ACFTA, AKFTA, AJFTA, AIFTA, AANZFTA), đồng thời đã ký kết thêm nhiều Hiệp định thương mại song phương, Hiệp định tránh đánh thuế hai lần, Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư (đến cuối năm 2010, nước ta đã ký kết 88 Hiệp định thương mại song phương, 54 Hiệp định tránh đánh thuế hai lần, 61 Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, và một số thỏa thuận về thừa nhận và chứng nhận hàng hóa xuất nhập khẩu). Chúng ta đã tạo được đột phá về phát triển thị trường xuất khẩu là tăng nhanh tỉ trọng của thị trường Hoa Kỳ từ 7,1% năm 2001 lên 20,7% trong năm 2005 và duy trì ở mức 19– 20% trong giai đoạn 2006– 2010. Kim ngạch xuất khẩu sang các thị trường đã ký FTA đang chiếm khoảng 44% tổng KNXXK (năm 2010); thị trường và đối tác thương mại trở nên đa dạng hơn, thúc đẩy đa dạng hóa mặt hàng xuất khẩu, hàng hóa Việt Nam thâm nhập sâu hơn vào các thị trường trọng điểm, xuất khẩu tăng trên hầu hết các thị

trường và ít có biểu hiện chuyển hướng thương mại dưới tác động của các FTA đã tham gia.

Các chủ thể tham gia xuất khẩu không ngừng được mở rộng, đa dạng hóa và một số chủ thể hoạt động ngày càng có hiệu quả; môi trường thể chế kinh doanh xuất khẩu từng bước được tự do hóa, thuận lợi hóa. Tổng số doanh nghiệp tham gia xuất khẩu đã tăng nhanh từ 8.200 doanh nghiệp trong năm 2002 lên trên 24.700 doanh nghiệp trong năm 2010, trong đó số doanh nghiệp FDI trực tiếp tham gia xuất khẩu tăng nhanh từ 1.854 doanh nghiệp trong năm 2003 lên 3.272 doanh nghiệp trong năm 2007, chiếm gần 20% tổng số doanh nghiệp xuất khẩu của cả nước và đã trở thành nhóm chủ thể chính trong phát triển xuất khẩu.

### **3. Những hạn chế trong thực tiễn mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam thời kỳ 2001– 2010**

#### **3.1. Về cơ cấu xuất khẩu:**

Xuất khẩu vẫn chủ yếu dựa vào khai thác tài nguyên, hệ số tiêu hao nguồn lực cho một đơn vị xuất khẩu cao, tăng trưởng xuất khẩu nhanh đang có nguy cơ dẫn đến cạn kiệt tài nguyên. Đến năm 2010, KNXXK nhóm hàng nông lâm, thủy sản (chưa bao gồm gỗ và sản phẩm gỗ) vẫn chiếm 21,2% tổng KNXXK, nhưng tính theo kim ngạch thì 86% hàng nông lâm, thủy sản vẫn là sản phẩm thô và sơ chế. Tỉ trọng giá trị xuất khẩu nhóm hàng sử dụng nhiều nguyên liệu trong tổng KNXXK chỉ giảm từ 10,7% trong năm 2000 xuống 8,7% trong năm 2008, tỉ trọng của nhóm hàng nguyên liệu thô cũng chỉ giảm từ 34% xuống 28,7% trong thời gian tương ứng. Đến năm 2010, KNXXK nhóm hàng công nghiệp chế tác và công nghệ cao (điện tử, máy móc thiết bị, dụng cụ, phương tiện vận tải và phụ tùng) đạt 8,2 tỉ USD, chiếm 11,4% tổng kim ngạch xuất khẩu, riêng tỉ trọng của nhóm hàng có hàm lượng công nghệ cao chỉ chiếm khoảng 7% - 8% tổng KNXXK. Hàng công nghiệp xuất khẩu tuy chiếm trên 70% tổng KNXXK, nhưng đến năm 2010, tỉ lệ giá trị gia tăng so với giá trị sản lượng của hàng công nghiệp chế biến xuất khẩu chỉ đạt mức bình quân khoảng 22% (sản phẩm dệt: 27%, sản phẩm gỗ: 26%, sản phẩm nhựa: 18%, sản phẩm điện tử: dưới 10%...), của hàng khoáng sản và nông sản xuất khẩu đạt khoảng 50%. Nếu tính giá trị gia tăng quốc gia (phần giá trị tăng thêm người Việt Nam được hưởng thực tế) thì tỉ lệ này còn thấp hơn, do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm khoảng 50% tổng KNXXK cả nước và một phần không nhỏ giá trị gia tăng này được các nhà đầu tư nước ngoài chuyển về nước.

Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu chuyên dịch chậm và chưa thật hợp lý, tăng xuất khẩu kéo theo tăng nhập khẩu làm tăng nhập siêu. Theo định hướng Chiến lược đến năm 2010, tỉ trọng nhóm hàng nông lâm thủy sản xuất khẩu phải giảm còn 15,8% trong tổng KNXXK, nhưng thực hiện là 21,2%. Phần lớn các mặt hàng công nghiệp chế biến xuất khẩu còn phụ thuộc nhiều vào nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị và công nghệ của nước ngoài, tỉ lệ nội địa thấp. Việc thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng vật liệu và sản phẩm trung gian, một số máy móc thiết bị và sản phẩm cơ khí, hàng điện tử dân dụng... là những mặt hàng có chỉ số lan tỏa nhập khẩu bởi xuất khẩu gây lên cao, đã làm gia tăng nhập khẩu do công nghiệp hỗ trợ chưa phát triển. Trong khi đó, các mặt hàng nông, lâm, thủy sản có chỉ số lan tỏa nhập khẩu gây lên bởi xuất khẩu thấp lại chưa được chú trọng phát triển đúng mức, nhất là chưa tập trung vào nâng cao chất lượng và cấp độ chế biến để tăng giá trị xuất khẩu (Chiến lược phát triển kinh tế- xã hội đề ra mục tiêu đến năm 2010 phải chế biến hầu hết nông sản xuất khẩu, nhưng thực hiện chỉ được khoảng 14%).

Thực trạng và những hạn chế trong cấu trúc xuất khẩu của Việt Nam nêu trên cho thấy, tăng trưởng xuất khẩu chưa vững chắc, chất lượng tăng trưởng và hiệu quả xuất khẩu thấp, khả năng thích ứng với các biến động từ bên ngoài trong phát triển xuất khẩu còn chậm, nhất là khi có sự biến động của giá cả trên thị trường thế giới hay sự xuất hiện của rào

cản thương mại mới do nước ngoài áp đặt.

### 3.2. Về thể chế xuất khẩu:

Những đổi mới trong thể chế quản lý xuất khẩu theo hướng tự do hóa thương mại, đáp ứng yêu cầu thực hiện các cam kết quốc tế, thực hiện chính sách khuyến khích đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu ở mức cao hơn sản xuất phục vụ tiêu dùng trong nước, mở rộng quyền kinh doanh và khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu... đã có những tác động tích cực thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu, nhưng cũng bộc lộ những hạn chế, yếu kém. Việc cắt giảm và đưa hầu hết các dòng thuế xuất khẩu về 0%- 5% trong điều kiện tăng trưởng xuất khẩu chủ yếu dựa vào khai thác tài nguyên, chưa tính đủ các tổn thất môi trường vào thuế xuất khẩu... đã làm tăng nguy cơ cạn kiệt tài nguyên, nhất là tài nguyên khoáng sản, tác động bất lợi đến sự phát triển bền vững. Chưa xây dựng được các thiết chế đủ mạnh để thu hút và tập trung nguồn vốn đầu tư (cả vốn đầu tư trong nước và vốn FDI) vào phát triển sản xuất các mặt hàng có nhiều tiềm năng, lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh, nhu cầu thị trường và giá cả có xu hướng tăng cao... để tăng hiệu suất chung của nền kinh tế trong phát triển xuất khẩu, đồng thời hạn chế đầu tư dàn trải, hiệu quả thấp. Vốn đầu tư phát triển xã hội, đặc biệt là dòng vốn FDI đầu tư vào các ngành sản xuất hàng xuất khẩu có xu hướng giảm mạnh sau khi Việt Nam gia nhập WTO, làm giảm nguồn hàng xuất khẩu. Tỉ lệ vốn FDI đăng ký vào

**Bảng 1: Tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu hàng hóa thời kỳ 2001-2010**

Chi tiêu	Năm					Nhịp độ tăng bình quân hàng năm (%)		
	2000	2001	2005	2006	2010	2001-2005	2006-2010	2001-2010
Tổng xuất khẩu	14.483	15.029	32.447	39.826	72.192	17,53	17,3	17,42
1. Phân theo khu vực kinh tế								
- Khu vực kinh tế trong nước	7.672	8.231	13.893	16.765	33.105	12,6	18,95	15,75
Tỉ trọng (%)	52,97	54,76	42,82	42,09	45,9			
- Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô)	6.811	6.789	18.554	23.061	39.086	22,15	16,1	19,1
Tỉ trọng (%)	47,03	45,17	57,18	57,90	54,1			
2. Phân theo nhóm hàng								
- Hàng công nghiệp nặng và khoáng sản	5.382	5.247	11.701	14.429	20.100	16,8	11,4	14,1
Tỉ trọng (%)	37,16	34,91	36,06	36,23	27,8			
- Hàng công nghiệp nhẹ và tiêu thụ công nghiệp (kể cả vàng phi tiền tệ)	4.903	5.368	13.288	16.382	35.274	22,1	21,6	21,8
Tỉ trọng (%)	33,85	35,72	40,95	41,13	48,9			
- Hàng nông, lâm, thủy sản	4.198	4.414	7.452	9.008	16.816	12,25	17,7	14,9
Tỉ trọng (%)	28,99	29,37	22,97	22,62	23,3			

Nguồn: Số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan Việt Nam

công nghiệp chế biến, chế tạo trong tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam đã giảm từ 70% năm 2005 xuống 26% năm 2010 (đây là những ngành đã có sự giảm mạnh tỉ lệ bảo hộ thực tế từ 40,38% năm 2005 xuống 28% năm 2009 và dự ước còn 21,1% năm 2015, tỉ lệ bảo hộ thuế quan cũng giảm từ 19,45% xuống 13,7% và dự ước còn 10,6% trong thời gian tương ứng và sẽ tiếp tục giảm sâu hơn trong thời gian tiếp sau). Trong khi đó, tỉ lệ vốn FDI đăng ký vào lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản (có mức bảo hộ thực tế chỉ dao động ở mức 4,39% năm 2005 đến 4,43% năm 2009 ước còn 0,29% năm 2015 và bảo hộ thuế quan là 3,85%, 5,38% và 0,17% trong các thời kỳ tương ứng) lại có xu hướng tăng nhanh từ 1,2% năm 2007 lên trên 17,5% năm 2008 và trên 20% năm 2010. Sự chuyển hướng dòng vốn FDI có thể tác động bất lợi đến lợi ích quốc gia và sự phát triển bền vững trong dài hạn. Tăng trưởng xuất khẩu đang chủ yếu dựa vào đầu tư, nhưng hiệu quả đầu tư rất thấp (Hệ số ICOR cao hơn hai lần một số nước trong khu vực), nên sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu và hiệu quả xuất khẩu chậm được nâng lên. Tình trạng đầu tư dàn trải vào nhiều mặt hàng, lợi ích cục bộ địa phương diễn ra mang tính phổ biến nhưng chậm được khắc phục và điều chỉnh.

Thế chế môi trường kinh doanh trong nước chậm được cải thiện, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế còn yếu ở cả ba cấp độ: quốc gia, doanh nghiệp và sản phẩm. Chỉ số tự do kinh tế (IEF) của Việt Nam đến năm 2010 vẫn thấp hơn mức trung bình của thế giới và khu vực. Chỉ số thuận lợi hóa kinh doanh (IFC) của Việt Nam chưa có cải thiện, năm 2009 đã tụt một bậc so với năm 2008. Chỉ số năng lực cạnh tranh tổng hợp (GCI) của nước ta liên tục giảm từ năm 2001 đến năm 2010. Hệ số cạnh tranh quốc tế (ICC) của các ngành sản xuất sản phẩm nông nghiệp, công nghiệp chế biến và công nghiệp nhẹ có xu hướng tăng nhanh hơn các ngành công nghiệp nặng, phản ánh Việt Nam có lợi thế cạnh tranh chủ yếu trong các ngành sản xuất chế biến nông sản và công nghiệp sử dụng nhiều tài nguyên, đòi hỏi nhiều lao động.

Kết cấu hạ tầng phục vụ xuất khẩu, nhất là dịch vụ logistics còn lạc hậu, yếu kém, chưa đồng bộ, tình trạng quá tải tại các cảng biển, năng lực vận tải và bốc xếp hạn chế, thủ tục hành chính còn phức tạp đã làm cho thời gian thông quan bị kéo dài, chi phí tăng cao. Công nghiệp hỗ trợ chậm có các thiết chế phát triển, trình độ công nghệ sản xuất và hạ tầng cơ sở nhân lực chậm được nâng lên, làm chậm quá

trình mở rộng qui mô xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu nguồn hàng và nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu.

Tiến trình xây dựng tiêu chuẩn và hợp chuẩn quốc tế được thực hiện rất chậm. Đến năm 2006, mới chỉ có 2077 TCVN tương đối hài hòa với ISO hoặc ICE, CoDEX và tiêu chuẩn nước ngoài, chiếm gần 26% tổng số TCVN đã ban hành (mục tiêu đến hết năm 2010 do STAMEQ đề ra là nâng tỉ lệ này lên trên 60%). Nguồn nhân lực và chất lượng nguồn nhân lực chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển xuất khẩu. Năng lực dự báo chiến lược tình hình quốc tế và trong nước còn hạn chế, trình độ cán bộ xây dựng các chiến lược, qui hoạch phát triển chưa cao dẫn đến một số chỉ tiêu chiến lược chưa thực hiện được hoặc phải điều chỉnh. Một số chính sách được ban hành nhưng còn thiếu đồng bộ, chưa bám sát tình hình thực tiễn thay đổi nhanh nên hiệu lực và hiệu quả thấp.

Các Tổng công ty và các Tập đoàn kinh tế Nhà nước chưa thực sự đảm đương được vai trò làm nòng cốt trong phát triển xuất khẩu. Số lượng doanh nghiệp tham gia xuất khẩu tuy tăng nhanh nhưng chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, số doanh nghiệp lớn có thương hiệu mạnh trong lĩnh vực xuất khẩu còn quá ít và thiếu tính liên kết trong tham gia phát triển xuất khẩu giữa các doanh nghiệp Việt Nam. Nguồn nhân lực của các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu vừa thiếu về số lượng, chưa phù hợp về cơ cấu và chất lượng không cao, thiếu các chiến lược gia và quản trị cao cấp. Kết quả điều tra chọn mẫu các doanh nghiệp tham gia xuất nhập khẩu do Bộ Công Thương tiến hành tháng 10 – 11/2011 cho thấy, tỉ lệ lao động có trình độ chuyên nghiệp, có tay nghề đáp ứng được yêu cầu phát triển doanh nghiệp chỉ đạt mức bình quân 31- 32% tổng số lao động của doanh nghiệp (cỡ mẫu 205 doanh nghiệp). Nhiều doanh nghiệp không có chiến lược kinh doanh bài bản theo hướng khai thác lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế. Do thiếu kiến thức và kỹ năng hoạt động kinh doanh trên thị trường thế giới, hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp diễn ra theo phi vụ ngắn hạn, cạnh tranh nguồn hàng và bán hàng của nhau, thiếu tính liên kết và không có thương hiệu trên thị trường thế giới.

### **3.3. Về phương thức xuất khẩu:**

Phát triển xuất khẩu của Việt Nam còn phụ thuộc phần lớn vào nhập khẩu, vào các nguồn lực từ bên ngoài, tỉ lệ trong nước của hàng xuất khẩu thấp nên tính độc lập tự chủ trong phát triển xuất khẩu chậm được nâng lên. Một số ngành sản phẩm xuất khẩu

chủ lực còn phụ thuộc phần lớn vào nguyên vật liệu, phụ liệu, máy móc thiết bị và công nghệ nhập khẩu. Đến năm 2010, mức độ phụ thuộc vào nguyên vật liệu, phụ liệu và phụ kiện nhập khẩu đối với sản phẩm điện tử - tin học trên 90%, ngành sản phẩm nhựa khoảng 80%, ngành sản phẩm gỗ khoảng 70%, ngành sản phẩm dệt may khoảng 50%, ngành sản phẩm da giấy trên 70%, sản phẩm hóa chất khoảng 80%, sản phẩm sắt thép khoảng 50%,...

Phát triển xuất khẩu nhóm hàng chế biến, chế tạo vẫn chủ yếu trên cơ sở gia công, lắp ráp. Tỷ trọng hàng gia công, lắp ráp của phần lớn các mặt hàng công nghiệp nhẹ, phương tiện vận tải, thủ công mỹ nghệ... còn lớn, tỉ lệ giá trị trong nước thấp. Giá trị ngoại tệ thực thu của phần lớn các mặt hàng chế biến, chế tạo chỉ khoảng 20– 30% doanh thu xuất khẩu, một số ngành hàng rất thấp như điện tử- tin học chỉ khoảng 5%. Phần lớn các ngành sản phẩm xuất khẩu và các doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ tham gia được vào các khâu có giá trị gia tăng thấp trong chuỗi giá trị toàn cầu như khâu sản xuất, gia công lắp ráp, chưa tham gia sâu vào các khâu có giá trị gia tăng cao như nghiên cứu thiết kế mẫu mã, phân phối trực tiếp hàng xuất khẩu trên các thị trường mục tiêu. Sự phát triển các liên kết quốc tế và tham gia vào các chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam còn yếu và thiếu kinh nghiệm. Các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu vẫn chủ yếu thực hiện hoạt động xuất khẩu theo phương thức FOB, tỉ trọng hàng xuất khẩu theo phương thức xuất khẩu CIF còn thấp và chậm được nâng lên, làm hạn chế tính độc lập tự chủ trong phát triển xuất khẩu. Kết quả điều tra chọn mẫu các doanh nghiệp tham gia xuất nhập khẩu của Việt Nam do Bộ Công Thương tiến hành tháng 10 – 11/2011 cho thấy, trong cơ cấu hàng hóa xuất khẩu năm 2010 của các doanh nghiệp được điều tra (258 doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu tổng hợp), bình quân tỉ lệ hàng xuất khẩu theo phương thức FOB của các doanh nghiệp chiếm 63,3% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp, tỉ lệ hàng xuất khẩu theo phương thức CIF chỉ chiếm 36,7%.

Thương mại điện tử tuy đã trở thành phương thức hoạt động thương mại được các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu áp dụng khá phổ biến, nhưng chưa trở thành phương thức chủ đạo và hiệu quả còn thấp, và còn mang tính hình thức. Do dịch vụ logistics, dịch vụ vận tải biển chưa phát triển kịp nên nhiều dịch vụ phục vụ kinh doanh xuất nhập khẩu chúng ta phải thuê hoặc mua của nước ngoài. Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải biển Việt Nam chỉ chiếm

gần 20% thị phần vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của nước ta. Chỉ trong 3 năm 2005– 2007, nước ta đã phải chi trả 6 tỉ USD cho nước ngoài về chi phí bảo hiểm và vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu, chiếm 35,7% tổng chi dịch vụ cùng giai đoạn, là một trong những nguyên nhân làm tăng thâm hụt cán cân vãng lai...

### **3.4. Về phát triển thị trường xuất khẩu hàng hóa:**

Cơ cấu thị trường xuất khẩu đã cơ bản chuyển dịch sát với định hướng chiến lược đề ra là giảm tỉ trọng xuất khẩu sang thị trường Châu Á và tăng tỉ trọng xuất khẩu sang thị trường Châu Âu, Châu Mỹ và Châu Phi.

Tuy nhiên, trong chuyển dịch cơ cấu thị trường xuất khẩu, tỉ trọng xuất khẩu sang thị trường mới còn nhiều tiềm năng, ít rào cản thương mại như Châu Phi, Trung Đông, Mỹ La tinh và Nam Mỹ, liên minh hải quan Nga– Belarut – Kazakhstan... còn tăng chậm. Đến năm 2010, tỉ trọng KNXK hàng hóa Việt Nam sang thị trường Châu Phi trong tổng KNXK chiếm 2,5% (tăng 1 điểm phần trăm so với năm 2001), thị trường Mỹ La tinh và Nam Mỹ chiếm 2,2%, thị trường liên minh hải quan chiếm 1,5%, thị trường Tây Á và Nam Á chiếm khoảng 4,5%. Chúng ta chưa tận dụng tốt các cam kết và ưu đãi mà các đối tác tham gia các FTA dành cho Việt Nam để đẩy mạnh xuất khẩu hàng Việt Nam sang các thị trường đã ký FTA. Phát triển thị trường xuất khẩu chủ yếu theo chiều rộng, chưa xây dựng được mạng lưới phân phối trực tiếp hàng Việt Nam tại các thị trường chiến lược để bảo đảm vững chắc thị trường đầu ra cho phát triển sản xuất hàng xuất khẩu, nâng cao hiệu quả xuất khẩu và phát triển thị trường xuất khẩu theo chiều sâu. Kết quả điều tra doanh nghiệp tham gia xuất nhập khẩu của Việt Nam do Bộ Công Thương tiến hành tháng 10– 11/2011 cho thấy, đối với nhóm doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu và trực tiếp xuất khẩu sản phẩm (200 DN được điều tra), không có doanh nghiệp nào có cơ sở phân phối ở nước ngoài; đối với nhóm doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu tổng hợp (258 doanh nghiệp được điều tra), bình quân một doanh nghiệp có 3 cơ sở ở nước ngoài (cơ sở kinh doanh, chi nhánh, văn phòng đại diện), nhưng chủ yếu là văn phòng đại diện. Số điểm kinh doanh phân phối trực tiếp hàng Việt Nam ở thị trường xuất khẩu còn ít, số cơ sở bình quân của một doanh nghiệp ở thị trường nước ngoài hầu như không tăng trong giai đoạn 2005 – 2010. Một số doanh nghiệp sau khi đã mở được cơ sở đại diện ở nước ngoài, nhưng do chi phí cho việc duy trì hoạt động của các cơ sở này

**Bảng 2: Cơ cấu thị trường xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam thời kỳ 2000 – 2010**

(Đơn vị tính: %)

KVTT	Năm	Cơ cấu thị trường xuất khẩu		
		2000	2005	2010
Tổng số		100	100	100
- Châu Á		59,8	50,0	50,9
- Châu Âu		23	18,6	20,7
- Châu Mỹ		6,5	21,3	22,5
- Châu Đại Dương		9,6	8,5	3,4
- Châu Phi		0,75	1,6	2,5

Nguồn: Số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan Việt Nam

vượt qua khả năng chi trả của doanh nghiệp, đã phải rút bỏ cơ sở đại diện đó.

Như thế, những hạn chế, yếu kém đang tồn tại ở cả trong bốn trụ cột chính của mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam. Để khắc phục những hạn chế, yếu kém đó và để tiếp tục thực hiện có hiệu quả Chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu, bảo đảm phát triển xuất khẩu nhanh và bền vững, cần phải tái cơ cấu mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa.

#### **4. Giải pháp tái cơ cấu mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa**

##### **4.1. Điều chỉnh mô hình chiến lược, chính sách phát triển xuất khẩu:**

Những tư tưởng và định hướng lớn về tái cơ cấu mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đã được thể hiện trong “Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 201 – 2020, định hướng đến năm 2030” được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 2471/QĐ-TTg ngày 28 tháng 12 năm 2011. Trong đó, đã xác định quan điểm chiến lược là: tăng nhanh xuất khẩu trên cơ sở khai thác tốt lợi thế so sánh của nền kinh tế, chủ động tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu, nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh xuất khẩu; chú trọng xây dựng và phát triển hàng hóa có giá trị gia tăng cao, có thương hiệu trên thị trường; xây dựng, củng cố các đối tác hợp tác chiến lược để phát triển thị trường bền vững. Định hướng chiến lược cho mô hình phát triển xuất khẩu thời kỳ 2011– 2020, tầm nhìn đến 2030 là: phát triển xuất khẩu theo mô hình tăng trưởng bền vững và hợp lý giữa chiều rộng và chiều sâu, vừa mở rộng quy mô xuất khẩu, vừa chú trọng nâng cao giá trị gia tăng xuất khẩu. Mục tiêu quy mô và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu: tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đến năm 2020 tăng gấp trên 3 lần năm 2010, bình quân đầu người đạt trên

2000 USD, cán cân thương mại được cân bằng; tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân 11– 12%/năm trong thời kỳ 2011 – 2020; trong đó giai đoạn 2011– 2015 tăng trưởng bình quân 12%/năm, giai đoạn 2016– 2020 tăng trưởng bình quân 11%/năm; duy trì tốc độ tăng trưởng khoảng 10%/năm trong thời kỳ 2021– 2030. Với tốc độ tăng trưởng đó, KNXX sẽ đạt khoảng 127 tỉ USD vào năm 2015, khoảng 214 tỉ USD vào năm 2020 và trên 500 tỉ USD vào năm 2030.

##### **4.2. Xây dựng lộ trình chuyển từ phát triển xuất khẩu theo chiều rộng là chính sang phát triển xuất khẩu theo chiều sâu là chính một cách hợp lý:**

Mặc dù xuất khẩu vẫn là lĩnh vực ưu tiên tập trung nguồn lực để phát triển nhanh, nhưng so với thời kỳ chiến lược 2001– 2010, nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu của thời kỳ 2011- 2020 được điều chỉnh giảm xuống với mức giảm bình quân 5,3 điểm phần trăm mỗi năm (tăng trưởng xuất khẩu thời kỳ 2001– 2010 là 17,4%/năm), thời kỳ 2021– 2030 tiếp tục giảm nhịp độ tăng trưởng với mức giảm bình quân 2 điểm phần trăm mỗi năm so với thời kỳ 2011– 2020.

Qua đó, các nguồn lực đầu tư cho phát triển xuất khẩu sẽ được phân bổ lại từ tập trung ưu tiên cho tăng trưởng với nhịp độ cao sang tập trung ưu tiên cho tái cơ cấu để nâng cao chất lượng tăng trưởng, hiệu quả và sức cạnh tranh xuất khẩu... Trên cơ sở đó, mô hình phát triển xuất khẩu hàng hóa sẽ chuyển dịch dần từ trạng thái phát triển chủ yếu theo chiều rộng trong các thời kỳ trước sang trạng thái phát triển hợp lý giữa chiều rộng và chiều sâu trong thời kỳ 2011– 2020 và chuyển sang trạng thái phát triển chủ yếu theo chiều sâu trong thời kỳ sau năm 2020. Để thực hiện lộ trình tổng quát này, Chính phủ cần xây dựng các bước đi cụ thể và có các chương trình phát triển xuất khẩu hợp lý, hiệu quả.

##### **4.3. Tái cấu trúc sản phẩm xuất khẩu để nâng cao chất lượng tăng trưởng, sức cạnh tranh và hiệu quả xuất khẩu:**

Để thực hiện được lộ trình chuyển từ phát triển xuất khẩu theo chiều rộng sang phát triển xuất khẩu theo chiều sâu nêu trên, trước hết phải thực hiện tái cấu trúc sản phẩm xuất khẩu, tăng năng suất các yếu tố sản xuất trong lĩnh vực xuất khẩu. Định hướng chiến lược là: tập trung nâng nhanh tỉ trọng các sản phẩm có giá trị gia tăng cao, sản phẩm chế biến sâu, sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, sản phẩm thân thiện với môi trường trong cơ cấu hàng xuất khẩu; đồng thời chuyển dịch cơ cấu các nhóm hàng



xuất khẩu theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Mục tiêu chuyển dịch cơ cấu các nhóm hàng theo nguồn gốc sản phẩm là: giảm tỉ trọng của nhóm hàng nhiên liệu và khoáng sản từ 11,2% năm 2010 xuống còn 4,4% vào năm 2020, giảm tỉ trọng của nhóm hàng nông lâm thủy sản từ 21,2% năm 2010 xuống còn 13,5% vào năm 2020, tăng nhanh tỉ trọng của nhóm hàng công nghiệp chế biến và chế tạo từ 40,1% năm 2010 lên 62,9% vào năm 2020, đồng thời tăng nhanh tỉ trọng của nhóm hàng mới (nằm trong nhóm hàng hóa khác) từ 12% năm 2010 lên 19,2% vào năm 2020. Trong đó, đối với nhóm hàng nhiên liệu và khoáng sản là nhóm hàng có lợi thế về tài nguyên nhưng bị giới hạn bởi nguồn cung, nên trọng tâm là đầu tư công nghệ để tăng xuất khẩu sản phẩm chế biến, tận dụng các cơ hội thuận lợi về thị trường và giá cả để tăng giá trị xuất khẩu. Đối với nhóm hàng nông, lâm, thủy sản là nhóm hàng có lợi thế về thị trường và năng lực cạnh tranh dài hạn nhưng giá trị gia tăng còn thấp, nên cần tập trung tăng năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng, hướng mạnh vào chế biến sâu và phát triển sản phẩm mới xuất khẩu có ứng dụng khoa học công nghệ tiên tiến. Đối với nhóm hàng công nghiệp chế biến, chế tạo cần tập trung phát triển sản phẩm xuất khẩu có hàm lượng công nghệ cao, nâng cao tỉ lệ giá trị trong nước, tỉ lệ giá trị gia tăng và giảm phụ thuộc vào nguyên phụ liệu nhập khẩu. Trên cơ sở đó, cấu trúc lại sản phẩm xuất khẩu, cần tạo bước đột phá trong phát triển xuất khẩu nhóm hàng công nghệ cao làm hạt nhân tăng trưởng xuất khẩu thời kỳ tới, nâng tỉ trọng của nhóm hàng này trong tổng KNXX từ khoảng 8% năm 2010 lên trên 20% vào năm 2020 và trên 35% vào năm 2030 (chỉ số này năm 2008 của Thái Lan là 30%, Trung Quốc là 34%, Hàn Quốc là 37%, Singapore là 57% và Malaysia là 58%).

#### **4.4. Hoàn thiện thể chế xuất khẩu:**

Thể chế xuất khẩu cần được tiếp tục hoàn thiện để thích ứng với tiến trình hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, bảo vệ môi trường, ưu tiên nguồn lực cho phát triển xuất khẩu nhanh và bền vững, tái cấu trúc các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu và phát triển nhanh các liên kết trong lĩnh vực xuất khẩu. Trong đó, cần tiếp tục hoàn thiện biểu thuế quan và cắt giảm thuế theo đúng lộ trình thực hiện cam kết hội nhập quốc tế (nhất là WTO, các FTA đã ký kết và đang đàm phán như TPP, VEFTA...); đồng thời, cấu trúc lại các mức thuế suất trong Biểu thuế xuất khẩu theo hướng tính đủ các tổn thất môi trường vào thuế xuất khẩu (nhất là các mặt hàng khoáng sản,

nông lâm thủy sản...).

Rà soát và xác định lại các mục tiêu ưu tiên thu hút đầu tư, nhất là vốn FDI trong lĩnh vực xuất khẩu, các trung tâm ưu tiên trong những năm trước mắt là chế biến nông sản, công nghiệp hỗ trợ và dịch vụ logistics. Đồng thời, sửa đổi, bổ sung khung thể chế quản lý đầu tư để đảm bảo thu hút vốn FDI có chọn lọc, nâng cao hiệu quả đầu tư và phát triển xuất khẩu bền vững.

Tiếp tục bổ sung, hoàn chỉnh cơ chế, chính sách kích thích nâng cao năng suất lao động các ngành sản xuất có kim ngạch xuất khẩu lớn, kích thích phát triển nhanh công nghiệp hỗ trợ, khuyến khích phát triển các trung tâm cung ứng nguyên phụ liệu là đầu mối cung ứng cho các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu thuộc các ngành đang còn phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu nguyên phụ liệu của nước ngoài (dệt may, da giày, đồ gỗ, sản phẩm nhựa, điện tử, cơ khí...). Hoàn chỉnh qui hoạch phát triển các ngành hàng nông nghiệp có lợi thế cạnh tranh để định hướng cho doanh nghiệp tập trung đầu tư vào các ngành này, tạo nguồn hàng xuất khẩu có sức cạnh tranh cao. Tiếp tục rà soát, điều chỉnh bổ sung cơ chế, chính sách và biện pháp nhằm tổ chức lại sản xuất nông lâm ngư nghiệp theo hướng tăng cường tích tụ, liên kết về lực lượng, tư liệu sản xuất để đưa công nghệ mới, giống mới vào sản xuất hàng xuất khẩu; gắn kết phát triển vùng nguyên liệu với sản xuất, chế biến và xuất khẩu sản phẩm. Điều chỉnh cơ chế, biện pháp sử dụng các công cụ tài chính, tín dụng để tập trung ưu tiên vốn tín dụng phục vụ phát triển xuất khẩu, đẩy mạnh hoạt động bảo hiểm tín dụng xuất khẩu nhằm bảo hiểm rủi ro cho doanh nghiệp xuất khẩu.

Đẩy nhanh tiến trình xây dựng và hài hòa tiêu chuẩn quốc tế; chú trọng xây dựng tiêu chuẩn và qui chuẩn các mặt hàng nông, lâm, thủy sản xuất khẩu để nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu và bảo vệ uy tín, thương hiệu hàng hóa Việt Nam. Chú trọng công tác đàm phán ký kết các thỏa thuận với các đối tác về thừa nhận và chứng nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, các thỏa thuận về thông quan... để thuận lợi hóa hoạt động xuất khẩu cho doanh nghiệp. Có chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu xử lý môi trường trong sản xuất phù hợp với cam kết quốc tế. Chủ động có đối sách phù hợp đối với các chính sách bảo hộ mậu dịch dưới mọi hình thức đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam, nhất là hàng nông lâm thủy sản và hàng công nghiệp tiêu dùng; Hoàn thiện cơ chế cảnh báo sớm cho các doanh nghiệp. Tái cấu trúc các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu theo hướng khuyến khích sự liên kết,

hợp nhất để hình thành các doanh nghiệp đầu mối xuất khẩu có qui mô lớn, có sức cạnh tranh và thương hiệu trên thị trường thế giới, có đủ năng lực phát triển mạng lưới phân phối hàng Việt Nam trên các thị trường xuất khẩu mục tiêu trọng điểm.

- *Điều chỉnh phương thức phát triển xuất khẩu* theo hướng nâng cao năng lực độc lập tự chủ và giảm nhanh sự phụ thuộc của phát triển xuất khẩu vào nhập khẩu, tăng cường liên kết để tham gia sâu vào các mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu ở các khâu có giá trị gia tăng cao, phát triển hệ thống phân phối hàng Việt Nam trên các thị trường chiến lược, tăng tỉ trọng hàng hóa xuất khẩu theo phương thức xuất CIF và giảm xuất FOB, phát triển thương mại điện tử có hiệu quả. Trong đó, trọng tâm là phát triển nhanh các ngành công nghiệp hỗ trợ không chỉ cho các ngành hàng xuất khẩu đang sử dụng nhiều nguyên phụ liệu, phụ kiện nhập khẩu mà còn hướng tới mục tiêu dài hạn để phát triển công nghiệp theo hướng chủ động tham gia ngày càng sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu. Đầu tư phát triển nhanh các trung tâm nghiên cứu giống cây trồng, vật nuôi, các trung tâm nghiên cứu thiết kế mẫu mã, các trung tâm xúc tiến và phân phối hàng Việt Nam ở thị trường ngoài. Tạo bước đột phá trong phát triển kết cấu hạ tầng đồng bộ và hiện đại phục vụ xuất khẩu, nhất là hệ thống cảng biển và dịch vụ logistics; bảo đảm cơ sở hạ tầng điện năng, công nghệ thông tin và nhân lực cho phát triển xuất khẩu. Tận dụng tối đa các thành tựu khoa học công nghệ, nhất là cuộc cách mạng “3T” để chuyển đổi phương thức xuất khẩu từ truyền

thống sang hiện đại, đa dạng hóa hình thức xuất khẩu, chú trọng phát triển xuất khẩu tại chỗ. Chuẩn bị nguồn lực và chủ động đón bắt những cơ hội, điều kiện thuận lợi mới từ các FTA đã và đang đàm phán ký kết cũng như tiến trình hình thành AEC mở ra để tăng cường hợp tác, liên kết trong tham gia các mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu một cách mạnh mẽ và hiệu quả.

- *Điều chỉnh chiến lược thị trường* từ chủ yếu phát triển theo chiều rộng sang phát triển thị trường xuất khẩu theo chiều sâu. Chú trọng khai thác các thị trường mới còn nhiều tiềm năng và các thị trường ta đang nhập siêu lớn để đẩy mạnh xuất khẩu, cân bằng cán cân thương mại và hướng tới xuất siêu vững chắc sau năm 2020. Tiếp tục sử dụng các Hiệp định FTA làm công cụ điều chỉnh chiến lược thị trường; gắn phát triển thị trường xuất khẩu với thị trường nhập khẩu máy móc thiết bị và công nghệ cao, thu hút nguồn vốn FDI chất lượng cao từ các nước đối tác; củng cố quan hệ hợp tác với các đối tác chiến lược, đối tác hợp tác toàn diện; tạo bước đột phá mở rộng các thị trường xuất khẩu mới có tiềm năng. Đồng thời, tận dụng tốt các cơ hội mở cửa thị trường của nước ngoài và lộ trình cắt giảm thuế quan để đẩy mạnh xuất khẩu và nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các thị trường đã ký FTA, tổ chức xây dựng và từng bước phát triển hệ thống phân phối hàng Việt Nam tại thị trường nước ngoài. □

(1) Tháng 1/1988, Chính phủ Mỹ đã xóa bỏ sự đãi ngộ về chế độ ưu tiên rộng rãi phổ biến của Mỹ dành cho các nước và khu vực đang phát triển đối với Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore. Tập sách “Triển vọng kinh tế thế giới” của IMF xuất bản tháng 04/1988 đã gọi bốn nền kinh tế này là những nền kinh tế công nghiệp hóa mới.

#### **Tài liệu tham khảo:**

1. Chỉ thị số 22/2000/CT-TTg ngày 27 tháng 10 năm 2000 của Thủ tướng Chính phủ về chiến lược xuất – nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001 – 2010.
2. Đảng Cộng Sản Việt Nam (1995), *Văn kiện Hội nghị lần thứ bảy Ban chấp hành Trung ương khóa VII*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
3. Đảng Cộng Sản Việt Nam (2011), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
4. Nguyễn Đông Phong cùng tập thể tác giả (2002), *Kinh doanh toàn cầu ngày nay*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
5. Quyết định số 2471/QĐ-TTg ngày 28 tháng 12 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011 – 2020, tầm nhìn đến năm 2030.
6. Carla Norrlof (2002), *The New Political Economy of Trade*, PhD. Thesis Geneva: University of Geneva.
7. Edward F. Buffie (2001), *Chính sách thương mại của các nước Đang phát triển*, London: Cambridge University Press.
8. Luis A. Rivera – Batiz và Maria – Angels Oliva, (2003), *Thương mại quốc tế: lý thuyết, chiến lược và thực tiễn*, London: Oxford University Press.