BỘ THƯƠNG MẠI
VIỆN NGHIÊN CỨU THƯƠNG MẠI

ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC CẤP BỘ
Mã số: 2002-78-019

BÁO CÁO TỔNG HỢP

MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ NHẰM PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM PHÙ HỢP VỚI XU HƯỚNG BIẾN ĐỔI CỦA THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ THẾ GIỚI

Chủ nhiệm đề tài : PGS. TS. Nguyễn Văn Nam

Các thành viên : TS. Hoàng Thịnh Lâm
CN. Hồ Trung Thanh
CN. Đỗ Kim Chi

CƠ QUAN CHỦ TRÌ THỰC HIỆN
VIỆN NGHIÊN CỨU THƯƠNG MẠI

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG NGHIỆM THU

CƠ QUAN QUẢN LÝ ĐỀ TÀI
BỘ THƯƠNG MẠI

5083
21/2105

HÀ NỘI, 4-2004

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU **8**

CHƯƠNG I: CƠ CẤU KINH TẾ VÀ XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ THẾ GIỚI **11**

I. CƠ CẤU KINH TẾ VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU 11

1. Khái niệm và các quan niệm về cơ cấu kinh tế 11

2. Các yếu tố ảnh hưởng đến cơ cấu kinh tế 14

3. Một số mô hình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, ưu điểm và hạn chế 16

4. Vai trò của cơ cấu kinh tế đối với phát triển xuất khẩu 21

II. ĐẶC ĐIỂM VÀ XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ THẾ GIỚI 23

1. Những giai đoạn phát triển và đặc điểm của thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới. 23

2. Xu hướng chuyển dịch thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới 31

III. KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC TRONG VIỆC LỰA CHỌN CƠ CẤU KINH TẾ NHẰM ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU 41

1. Kinh nghiệm của các nước Đông Nam Á 41

2. Kinh nghiệm của Trung Quốc 44

3. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam 49

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA NÓ ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ 1991 - 2003 ..... **52**

I. THỰC TRẠNG QUÁ TRÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VÀ CƠ CẤU XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ 1991 - 2003 52

1. Khái quát quá trình chuyển dịch cơ cấu các ngành kinh tế Việt Nam thời kỳ 1991-2003 52

2. Chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp 54

3. Chuyển dịch cơ cấu công nghiệp 56

4. Chuyển dịch cơ cấu lĩnh vực dịch vụ 58

II. THỰC TRẠNG QUÁ TRÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ 1991 - 2003 60

1. Kết quả xuất khẩu 60

2. Chuyển dịch cơ cấu hàng hoá xuất khẩu 61

3. Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu dịch vụ 72

4. Cơ cấu thị trường xuất khẩu 73

5. Chuyển dịch cơ cấu đầu tư 76

6. Chuyển dịch cơ cấu các thành phần kinh tế 80

7. Một số chính sách ảnh hưởng đến chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1991 - 2002 82

III. NHỮNG HẠN CHẾ CỦA CƠ CẤU KINH TẾ VIỆT NAM HIỆN NAY ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU 88

1. Những hạn chế chủ yếu 88

2. Nguyên nhân của những hạn chế 98

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ NHẰM PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM 103

I. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG VÀ MÔ HÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ HƯỚNG VÀO XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010 103

1. Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế hướng về xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2010 103

2. Quan điểm, định hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2010 108

3. Mô hình chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngành đến năm 2010 và tầm nhìn đến 2020 114

II. CÁC GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ NHẰM PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010 116

1. Hoàn thiện chính sách đầu tư 116

2. Chính sách thương mại 120

3. Chính sách tài chính 123

4. Phát triển khoa học và công nghệ 124

5. Phát triển kết cấu hạ tầng và dịch vụ hỗ trợ cho xuất khẩu 127

6. Chính sách đối với các thành phần kinh tế 127

7. Chính sách phát triển nguồn nhân lực 129

8. Đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế 131

KẾT LUẬN **132**

TÀI LIỆU THAM KHẢO **134**

Khung

Khung 1: "Chương trình một triệu tấn đường sẽ đi về đâu"? 77

Khung 2: Một nhà máy lọc dầu đáng giá bao nhiêu? 78

Khung 3: Nguy cơ loạn thép 94

Bảng

Bảng 1: Tốc độ tăng trưởng GDP và tỷ lệ xuất khẩu/GDP của các nước/vùng lãnh thổ theo các chiến lược phát triển khác nhau 20

Bảng 2: Thương mại hàng hoá toàn cầu 1950 - 2001 32

Bảng 3: Tăng trưởng thương mại và tăng trưởng sản xuất hàng hoá 32

Bảng 4: Tỷ trọng các nhóm hàng trong tổng thương mại hàng hoá 33

Bảng 5: Tỷ trọng các ngành trong tổng thương mại dịch vụ toàn cầu 34

Bảng 6: Tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến trong tổng kim ngạch xuất khẩu của một số nước/nền kinh tế đang phát triển 41

Bảng 7: Thay đổi cơ cấu xuất khẩu của NIEs thế hệ II 42

Bảng 8: Tốc độ tăng trưởng và cơ cấu GDP theo ngành kinh tế 53

Bảng 9: Cơ cấu trong nông nghiệp thời kỳ 1991-2002 56

Bảng 10: Tỷ trọng các ngành công nghiệp trong tổng GDP công nghiệp 57

Bảng 11: Kim ngạch xuất nhập khẩu thời kỳ 1991 - 2003 của Việt Nam 61

Bảng 12: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1991 - 2003 62

Bảng 13: Trị giá hàng hoá xuất khẩu năm 1991 - 2003 phân loại theo SITC 64

Bảng 14: Tỷ lệ doanh nghiệp của một số nước ASEAN phân theo tiêu chuẩn công nghệ của UNIDO 66

Bảng 15: Sự thay đổi cơ cấu xuất khẩu sản phẩm chế biến thời kỳ 1985 - 2000 67

Bảng 16: Xuất khẩu sản phẩm công nghiệp nặng thời kỳ 1995-2003 69

Bảng 17: Tỷ trọng xuất khẩu hàng dệt may, giày da trong tổng xuất khẩu hàng công nghiệp nhẹ và thủ công nghiệp thời kỳ 1995-2003 70

Bảng 18: Tỷ phần mậu dịch dịch vụ thương mại các nước ASEAN, 1985 và 1997 72

Bảng 19: Xuất khẩu dịch vụ Việt Nam thời kỳ 1999-2002 73

Bảng 20: Tỷ lệ phân bố xuất khẩu của Việt Nam năm 1995 - 2002 74

Bảng 21: Vốn đầu tư phát triển phân theo thành phần kinh tế 76

Bảng 22: Những doanh nghiệp mới đăng ký 80

Bảng 23: Tăng trưởng công nghiệp của các khu vực kinh tế 81

Bảng 24: Tỷ lệ đóng góp của thành phần kinh tế trong tổng kim ngạch xuất khẩu 82

Bảng 25: Tốc độ tăng trưởng của các sản phẩm công nghiệp chủ yếu 93

Đồ thị

Đồ thị 1: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam theo cách tính của Tổng cục thống kê 62

Đồ thị 2: Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo mức độ chế biến 65

Đồ thị 3: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1995-2003: một cách nhìn mới 71

CÁC CHỮ VIẾT TẮT

AFTA	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
BOT	Xây dựng, kinh doanh và chuyển giao
CNTT	Công nghệ thông tin
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
EU	Liên minh châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTC	Công ty ngoại thương nước ngoài
GATS	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
GATT	Hiệp định chung về thuế quan và thương mại
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
GNP	Tổng sản phẩm quốc gia
ICOR	Hiệu suất vốn đầu tư
KHCN	Khoa học công nghệ
NHTMQD	Ngân hàng thương mại quốc doanh
NIEs	Các nền kinh tế công nghiệp hoá mới
NSNN	Ngân sách nhà nước
R&D	Nghiên cứu và phát triển
SITC	Bảng phân loại thương mại quốc tế chuẩn
SMEs	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
SOE	Doanh nghiệp nhà nước
TRIM	Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại
TVE	Xí nghiệp hương trấn
UBND	Uỷ ban nhân dân
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

MỞ ĐẦU

Đẩy mạnh xuất khẩu là một trong những định hướng chiến lược quan trọng của Đảng và Chính phủ Việt Nam trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Thực hiện chủ trương nói trên, trong những năm qua, nước ta đã thực hiện nhiều chính sách, biện pháp đẩy mạnh xuất khẩu như chuyển dịch cơ cấu kinh tế, mở rộng quyền kinh doanh cho các đơn vị kinh doanh xuất khẩu, cải cách thể chế ngoại thương, đẩy mạnh xúc tiến thương mại... Nhờ những cải cách nói trên mà xuất khẩu của Việt Nam trong những năm gần đây đã trở thành một trong những động lực chủ yếu của tăng trưởng kinh tế. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thời kỳ 1991-2000 đã đóng góp phần quan trọng cho mức tăng trưởng GDP cao, gấp 2,8 lần tốc độ tăng trưởng GDP (20%/năm so với 7%/năm), giá trị xuất khẩu trên GDP tăng từ 24% năm 1991 lên gần 48% năm 2002.

Tuy vậy, tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian qua chưa thực sự bền vững do cơ cấu hàng xuất khẩu còn chưa hợp lý, chứa đựng nhiều rủi ro trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu. Sự sụt giảm nghiêm trọng tốc độ tăng trưởng xuất khẩu trong năm 2001 và những tháng đầu năm 2002 đã chỉ ra những hạn chế tăng trưởng xuất khẩu của nước ta hiện nay. Điều đó được thể hiện ở thực tế là giá trị xuất khẩu hàng nông sản sơ chế, hàng nguyên liệu thô (vốn dĩ có giá cả dễ bị biến động mạnh, nhu cầu có chiều hướng sụt giảm) còn chiếm tỷ trọng cao; trong khi tỷ trọng các mặt hàng công nghiệp chế biến, công nghệ cao tuy có xu hướng gia tăng song vẫn còn thấp (37% năm 2000) so với các nước Đông Nam Á (từ 70% đến 80%), đặc biệt là tỷ lệ giá trị gia tăng còn quá thấp. Hơn nữa, trong bối cảnh hội nhập sâu rộng hơn nữa vào nền kinh tế thế giới, những yếu kém trong cơ cấu xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ Việt Nam sẽ chịu nhiều rủi ro hơn qua đó tác động tiêu cực đối với cán cân thương mại nói riêng và nền kinh tế nói chung, ảnh hưởng đến vấn đề an ninh kinh tế của đất nước.

Nguyên nhân của tình trạng nói trên là do chúng ta chậm chuyển đổi cơ cấu kinh tế, áp dụng kém hiệu quả các chính sách kinh tế vĩ mô (đặc biệt là chính sách đầu tư). Mặc dù, các chính sách kinh tế vĩ mô của nước ta trong những năm qua tuy đã có những thay đổi tích cực, kích thích tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu. Tuy nhiên, những chính sách này chủ yếu mới phát huy tác dụng đối với việc sử dụng các nguồn lực cho tăng trưởng kinh tế và tăng trưởng xuất

khẩu theo chiều rộng mà chưa tạo điều kiện cho sự phát triển các ngành sản xuất và xuất khẩu chủ lực có giá trị gia tăng cao, phù hợp với chuyển đổi cơ cấu của nền kinh tế thế giới trong bối cảnh bùng nổ cách mạng khoa học và công nghệ, chuyển sang kinh tế tri thức.

Một yếu tố hết sức quan trọng cần phải quan tâm trong công tác hoạch định chiến lược xuất khẩu của Việt Nam là cơ cấu thị trường thế giới những thập niên gần đây đã thay đổi căn bản. Nhu cầu về các sản phẩm thô và sơ chế ngày càng giảm, trong khi thị trường các sản phẩm và dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao ngày càng tăng. Một trong những nguyên nhân của các quốc gia thành công trong phát triển kinh tế những năm gần đây là nắm bắt được xu thế vận động của thị trường thế giới để điều chỉnh cơ cấu kinh tế nhằm tạo ra những ngành kinh tế và sản phẩm đáp ứng các nhu cầu của thị trường.

Phát triển kinh tế hướng về xuất khẩu vẫn là một trong những định hướng chiến lược quan trọng của Việt Nam trong 10 năm tới. Mục tiêu của chiến lược xuất khẩu nước ta trong thời kỳ 2001-2010 là đạt được sự tăng trưởng xuất khẩu cao (bình quân 15%/năm) trên cơ sở "*chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, gia tăng sản phẩm chế biến và chế tạo, áp dụng công nghệ mới để tăng sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ*". Để đạt được mục tiêu nói trên, một trong những biện pháp quan trọng nhất là phải điều chỉnh cơ cấu kinh tế nhằm tạo ra những mặt hàng có gia trị gia tăng cao, phù hợp với yêu cầu của thị trường thế giới.

Đề tài "***Một số giải pháp chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với xu hướng biến đổi của thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới***" được thực hiện sẽ góp phần khắc phục những hạn chế về cơ cấu trong xuất khẩu của Việt Nam hiện nay và thực hiện thành công mục tiêu chiến lược phát triển xuất khẩu nước ta đến năm 2010.

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài:

- Làm rõ cơ sở khoa học của việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với xu hướng biến đổi của thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới;

- Phân tích, đánh giá quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Việt Nam trong 10 năm qua, chỉ ra những hạn chế chủ yếu của quá trình này đối với tăng trưởng xuất khẩu;

- Đề xuất giải pháp nhằm khắc phục hạn chế trong cơ cấu xuất khẩu hiện nay, kiến nghị hướng chuyển đổi cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2010.

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đề tài tập trung nghiên cứu cơ cấu kinh tế trong mối quan hệ với phát triển xuất khẩu. Cơ cấu kinh tế được đề cập ở đây là cơ cấu các ngành kinh tế (nông nghiệp, công nghiệp và dịch vụ). Cơ cấu kinh tế vùng và cơ cấu các thành phần kinh tế được nghiên cứu ở mức độ có liên quan đến cơ cấu ngành kinh tế. Cơ cấu kinh tế được nghiên cứu trong giai đoạn từ 1991-2002 và xu hướng đến 2010.

Phương pháp nghiên cứu:

- Nghiên cứu tài liệu
- Lấy ý kiến chuyên gia
- Phương pháp phân tích, so sánh
- Các phương pháp khác

Kết cấu đề tài:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và mục lục, đề tài gồm ba phần chính sau đây:

Chương I: Cơ cấu kinh tế và xu hướng phát triển của thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới

Chương II: Thực trạng chuyển dịch cơ cấu kinh tế và tác động của nó đối với phát triển xuất khẩu thời kỳ 1991-2002

Chương III: Một số giải pháp chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu của Việt Nam

CHƯƠNG I

CƠ CẤU KINH TẾ VÀ XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ THẾ GIỚI

I. CƠ CẤU KINH TẾ VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU

1. Khái niệm và các quan niệm về cơ cấu kinh tế

Cơ cấu kinh tế là tổng thể các ngành, lĩnh vực, bộ phận kinh tế với vị trí, tỷ trọng tương ứng với chúng và mối quan hệ hữu cơ tương đối ổn định hợp thành. Cơ cấu kinh tế là khái niệm phản ánh quan hệ tỷ lệ về lượng và mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau giữa các bộ phận cấu thành của nền kinh tế. Cơ cấu kinh tế được xem xét trên nhiều góc độ.

Về nội dung, cơ cấu kinh tế được xem xét trên ba góc độ chủ yếu cấu thành nền kinh tế: Cơ cấu các ngành kinh tế và mối quan hệ tương tác giữa các ngành kinh tế; Cơ cấu các vùng kinh tế và mối quan hệ tương tác giữa các vùng kinh tế; Cơ cấu các thành phần kinh tế và mối quan hệ tương tác giữa các thành phần kinh tế.

Về các yếu tố của nền kinh tế, cơ cấu kinh tế được xem xét theo nhiều góc độ: cơ cấu lao động, cơ cấu các nguồn đầu tư, cơ cấu đất đai, cơ cấu thu - chi ngân sách v.v...

Về phạm vi, cơ cấu kinh tế được xem xét ở các cấp độ: cơ cấu kinh tế của cả quốc gia, của một vùng lãnh thổ, một địa phương (tỉnh, thành phố, quận, huyện), của một ngành, một lĩnh vực.

Cơ cấu kinh tế hợp lý là một cơ cấu có khả năng tạo ra quá trình tái sản xuất mở rộng. Cơ cấu kinh tế hợp lý là cơ cấu hội đủ các điều kiện sau đây:

- Cơ cấu kinh tế phải phù hợp với các quy luật khách quan.

- Cơ cấu kinh tế phải phản ánh được khả năng khai thác sử dụng nguồn lực kinh tế trong nước và đáp ứng được yêu cầu hội nhập quốc tế và khu vực, nhằm tạo ra sự cân đối và phát triển bền vững.

- Cơ cấu kinh tế phải phù hợp với xu thế kinh tế, chính trị của khu vực và thế giới.

Cơ cấu kinh tế có ý nghĩa thiết thực trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển đa dạng, năng động, phát huy các lợi thế, tiềm năng về nguồn nhân lực, vật lực và tài lực. Cơ cấu kinh tế quốc dân có nhiều loại và tùy theo mục đích nghiên cứu, quản lý có thể xem xét dưới các góc độ khác nhau. Nhưng dù thuộc loại nào, cơ cấu kinh tế quốc dân cũng là sản phẩm của phân công lao động xã hội, nó được biểu hiện cụ thể dưới hai hình thức cơ bản nhất là phân công lao động theo ngành và phân công lao động theo lãnh thổ. Hai hình thức phân công lao động xã hội này gắn bó với nhau, thúc đẩy quá trình tiến hóa chung của nhân loại. Mọi sự phát triển của phân công lao động theo ngành kéo theo sự phân công lao động theo lãnh thổ. Phân công lao động theo lãnh thổ, với đầy đủ các yếu tố về dân số, đặc điểm tự nhiên, kinh tế, xã hội, phong tục tập quán của mỗi vùng sẽ tạo điều kiện để chuyên môn hóa sản xuất, hỗ trợ cho các ngành phát triển, hình thành các cơ sở sản xuất kinh doanh để khai thác và phát huy thế mạnh ở từng vùng lãnh thổ. Trình độ phát triển của phân công lao động xã hội trong mỗi dân tộc là thước đo trình độ phát triển chung của dân tộc đó.

Như vậy, cách tiếp cận về cơ cấu kinh tế xuất phát từ cấu trúc bên trong của nó qua quá trình tái sản xuất mở rộng của nền kinh tế, bao hàm các mối quan hệ kinh tế đa dạng và phức tạp, được nhìn nhận trên quan điểm hệ thống không chỉ mang tính số lượng mà còn mang tính chất lượng. Nó không chỉ là mối quan hệ riêng lẻ của từng bộ phận kinh tế mà phải là những quan hệ tổng thể của các bộ phận cấu thành nền kinh tế bao gồm các yếu tố kinh tế, các lĩnh vực kinh tế, các ngành kinh tế, các vùng kinh tế, các thành phần kinh tế.

Cơ cấu kinh tế phải được hiểu là tổng thể các mối quan hệ chủ yếu về chất lượng và số lượng của các yếu tố hoặc các bộ phận của lực lượng sản xuất và các quan hệ sản xuất trong một hệ thống nhằm tái sản xuất xã hội với những điều kiện xã hội nhất định, trong một khoảng thời gian nhất định. Như thế, cơ cấu kinh tế bao giờ cũng được đặt trong những điều kiện không gian và thời gian cụ thể, trong điều kiện tự nhiên - kinh tế - xã hội cụ thể và thích hợp với mỗi nước, mỗi vùng hoặc có thể của mỗi doanh nghiệp. Cơ cấu kinh tế không bất biến mà luôn có sự vận động, chuyển dịch cần thiết để ngày càng hợp lý hơn. Mọi sự duy trì quá lâu hay sự thay đổi quá nhanh chóng cơ cấu kinh tế, không phù hợp với những biến đổi tự nhiên - kinh tế - xã hội, đều ảnh hưởng đến hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, ngăn cản tăng trưởng kinh tế.

Việc duy trì hay thay đổi cơ cấu kinh tế không phải là mục đích mà là phương tiện để đạt được sự tăng trưởng và phát triển kinh tế.

Cơ cấu kinh tế là vấn đề mang tính lịch sử và không ngừng biến đổi. Sự hình thành và biến đổi của cơ cấu kinh tế phụ thuộc trình độ phát triển của các ngành kinh tế, các vùng kinh tế và các thành phần kinh tế, vào các điều kiện tự nhiên, tình hình kinh tế và xã hội của quốc gia, của các vùng, các địa phương ở từng thời kỳ. Nhà nước với chức năng quản lý kinh tế vĩ mô có vai trò hết sức quan trọng đối với sự hình thành và biến đổi của cơ cấu kinh tế.

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế là sự thay đổi của cơ cấu kinh tế từ trạng thái này sang trạng thái khác cho phù hợp với môi trường phát triển. Yêu cầu của sự chuyển dịch này là phải xác định các bộ phận hợp thành cơ cấu kinh tế và tỷ lệ quan hệ giữa các bộ phận đó một cách hợp lý. Cụ thể là phải xác định rõ mối quan hệ giữa các ngành kinh tế quốc dân, quan hệ giữa các thành phần kinh tế và quan hệ giữa các vùng lãnh thổ, trong đó quan hệ giữa các ngành kinh tế quốc dân có ý nghĩa quan trọng, quyết định.

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế là một yêu cầu tất yếu trong quá trình thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa của Việt Nam hiện nay, vì để xây dựng và phát triển một nền kinh tế ổn định, vững chắc, với tốc độ nhanh đòi hỏi phải xác định được một cơ cấu kinh tế hợp lý, giải quyết hài hòa mối quan hệ giữa các ngành kinh tế quốc dân, giữa các vùng lãnh thổ và giữa các thành phần kinh tế. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Việt Nam hiện nay được thực hiện theo định hướng giảm dần tỷ trọng của ngành nông nghiệp và tăng nhanh tỷ trọng của ngành công nghiệp, xây dựng và dịch vụ trong GDP.

Ngày nay, sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế của mỗi quốc gia, mỗi vùng, mỗi địa phương đều không tách rời vai trò chủ động và sự điều tiết của Nhà nước. Nhà nước với chức năng quản lý kinh tế vĩ mô, luôn chủ động xác định phương hướng, mục tiêu chuyển dịch cơ cấu kinh tế và tạo các điều kiện, thực hiện các biện pháp thích hợp để thúc đẩy cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực, phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế, xã hội trong từng thời kỳ.

Sau 15 năm thực hiện công cuộc đổi mới, cơ cấu kinh tế Việt Nam đã có bước chuyển dịch theo hướng tích cực, từ nền kinh tế nông nghiệp với hai thành phần kinh tế quốc doanh và tập thể là chủ yếu chuyển sang nền kinh tế nhiều thành phần với cơ cấu công - nông nghiệp và dịch vụ. Tuy nhiên, bước chuyển dịch về cơ cấu các ngành kinh tế còn chậm. Báo cáo chính trị tại Đại hội Đảng

toàn quốc lần thứ IX đã xác định: trong năm năm tới phải "chuyển dịch mạnh cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa", phấn đấu đạt mục tiêu chuyển dịch cơ cấu kinh tế là: tỷ trọng công nghiệp trong GDP từ 34,5% năm 2000 lên 40-41% năm 2005; dịch vụ từ 40,5% năm 2000 lên 42-43% năm 2005; nông nghiệp từ 25% năm 2000 giảm xuống 16-17% năm 2005.

2. Các yếu tố ảnh hưởng đến cơ cấu kinh tế

Cơ cấu kinh tế chịu sự tác động của nhiều nhân tố, có nhân tố thúc đẩy sự chuyển dịch theo hướng tích cực, song cũng có những nhân tố kìm hãm sự phát triển. Các nhân tố ảnh hưởng đến cơ cấu kinh tế có thể chia thành 2 nhóm chủ yếu sau đây:

2.1. Nhóm nhân tố tác động từ bên trong nền kinh tế:

Thị trường và nhu cầu tiêu dùng của xã hội: Thị trường và nhu cầu xã hội là động lực cho tất cả các ngành, lĩnh vực, bộ phận trong toàn bộ nền kinh tế phát triển. Nhu cầu là cơ sở cho tất cả các quá trình sản xuất trong khi thị trường là điều kiện cho kinh tế hàng hoá phát triển. Thị trường và nhu cầu xã hội không chỉ quy định về số lượng mà cả về chất lượng các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ, tác động trực tiếp đến quy mô, trình độ phát triển của các cơ sở kinh tế, đến xu hướng phát triển và phân công lao động xã hội, đến vị trí, tỷ trọng của các ngành, lĩnh vực trong cơ cấu kinh tế quốc dân thống nhất.

Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất: Sự phát triển của lực lượng sản xuất sẽ làm thay đổi quy mô sản xuất, thay đổi công nghệ, thiết bị, hình thành các ngành nghề mới và thay đổi cơ cấu ngành nghề. Sự phát triển đó phá vỡ các cân đối cũ, hình thành một cơ cấu kinh tế với với vị trí, tỷ trọng các ngành và lĩnh vực phù hợp hơn, thích ứng được yêu cầu phát triển của lực lượng sản xuất, đáp ứng được nhu cầu của xã hội. Quá trình đó diễn ra khách quan và từng bước tạo ra một cơ cấu kinh tế mới hợp lý hơn, có khả năng khai thác hiệu quả hơn nguồn lực trong và ngoài nước.

Sự phát triển của lực lượng sản xuất là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới cơ cấu kinh tế. Lực lượng sản xuất phát triển không ngừng nên cơ cấu kinh tế cũng luôn luôn thay đổi song sự biến đổi của cơ cấu kinh tế dưới tác động của lực lượng sản xuất diễn ra chậm chạp, không mang tính đột biến như tác động của chính sách, cơ chế quản lý.

Quan điểm chiến lược, mục tiêu phát triển kinh tế xã hội trong mỗi giai đoạn nhất định: Cơ cấu kinh tế là biểu hiện tóm tắt những nội dung, mục tiêu định hướng của chiến lược phát triển kinh tế xã hội. Mặc dù cơ cấu kinh tế mang tính chất khách quan và tính lịch sử xã hội nhưng các tính chất đó của cơ cấu kinh tế lại có sự tác động, chi phối của Nhà nước. Nhà nước tuy không sắp đặt trực tiếp các ngành nghề, quy định các tỷ lệ của cơ cấu kinh tế nhưng vẫn có sự tác động gián tiếp bằng cách định hướng phát triển để thực hiện mục tiêu dáp ứng nhu cầu xã hội. Định hướng phát triển của Nhà nước không chỉ nhằm khuyến khích mọi lực lượng sản xuất xã hội đạt được mục tiêu đề ra mà còn trực tiếp hay gián tiếp tổ chức sản xuất, bảo đảm sự cân đối giữa các ngành, các lĩnh vực trong sản xuất xã hội.

Cơ chế quản lý ảnh hưởng đến quá trình hình thành và chuyển dịch cơ cấu kinh tế: Mọi sự hoạt động của nền kinh tế đều có sự điều tiết của Nhà nước thông qua hệ thống pháp luật và các chính sách kinh tế. Những sản phẩm nào, ngành nào cần khuyến khích thì Nhà nước giảm thuế hoặc quy định thuế suất thấp để người sản xuất có lợi nhuận cao và đối với những ngành cần hạn chế thì đánh thuế cao để hạn chế đầu tư phát triển. Thông qua các chính sách kinh tế xã hội, Nhà nước cũng có thể khuyến khích lao động dịch chuyển đến những khu vực có tài nguyên nhưng khan hiếm lao động. Sự tác động của các cơ chế quản lý sẽ thực hiện được cơ cấu sản xuất, cơ cấu dân cư, tạo ra sự cân đối lực lượng lao động và thu nhập giữa các vùng và giảm bớt khoảng cách giữa nông thôn và thành thị.

2.2. Nhóm nhân tố tác động từ bên ngoài

Xu thế chính trị - xã hội của khu vực và thế giới ảnh hưởng đến sự hình thành và chuyển dịch cơ cấu kinh tế: Sự biến động về chính trị - xã hội của một nước hay một số nước, nhất là nước lớn, sẽ tác động mạnh mẽ đến các hoạt động ngoại thương, thu hút vốn đầu tư, chuyển giao công nghệ, tiếp thu khoa học - kỹ thuật... của các nước khác trên thế giới và khu vực. Do đó thị trường và nguồn lực nước ngoài cũng thay đổi, buộc các quốc gia phải điều chỉnh chiến lược phát triển và chuyển dịch cơ cấu kinh tế, bảo đảm cho nền kinh tế ổn định và phát triển trong động thái chung của thị trường thế giới.

Xu thế toàn cầu hoá kinh tế và quốc tế hoá lực lượng sản xuất: Xu thế toàn cầu hoá tạo ra sự phát triển đan xen với nhau, khai thác thế mạnh của nhau một cách toàn diện cả trong sản xuất và trao đổi hàng hoá, dịch vụ. Ngày nay,

một sản phẩm hàng hoá thường có sự tham gia của nhiều công ty của một nước hay nhiều nước trong khu vực và thế giới cùng sản xuất. Đối với các quốc gia thực hiện chiến lược hướng về xuất khẩu thì yếu tố này trở thành nhân tố không thể thiếu trong quá trình hình thành và chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Các thành tựu của cách mạng khoa học công nghệ và sự bùng nổ thông tin: Những thay đổi to lớn trong lĩnh vực thông tin trên toàn cầu tạo ra những bước chuyển biến cơ bản trong sản xuất xã hội, cho phép các nhà sản xuất kinh doanh nắm bắt thông tin, tìm hiểu thị trường và đối tác trên phạm vi toàn cầu. Từ đó có định hướng sản xuất - kinh doanh hợp lý, thay đổi cơ cấu sản xuất phù hợp với xu thế của thị trường và lợi thế cạnh tranh của mỗi chủ thể kinh tế.

3. Một số mô hình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, ưu điểm và hạn chế

Về cơ bản, thế giới chia thành các nền kinh tế hướng nội với chiến lược sản xuất thay thế hàng nhập khẩu và các nền kinh tế hướng ngoại với chiến lược chú trọng xuất khẩu, đặc biệt là hàng công nghiệp chế biến.

Nội dung cơ bản của chiến lược công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu là đẩy mạnh sự phát triển của các ngành công nghiệp trong nước, trước hết là công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng, sau đó là các ngành công nghiệp nhằm sản xuất sản phẩm nội địa thay thế các sản phẩm nhập khẩu. Có nhiều lý do để biện minh cho việc thực thi chiến lược này, đó là lợi tức tăng theo quy mô, các lợi ích kinh tế bên ngoài, vay mượn công nghệ, ổn định đối nội và những lập luận khác về thuế quan.

Mặc dù chiến lược này có vẻ hấp dẫn về mặt lý thuyết song lại không mấy thành công trong thực tế. Việc thay thế nhập khẩu thành công đòi hỏi nền kinh tế phải thực hiện được hai bước chuyển đổi rất khó khăn. Đầu tiên là tạo ra một cơ cấu kinh tế năng động và có hiệu quả đằng sau các hàng rào thuế quan và các phương thức bảo hộ khác. Thứ hai là chuyển từ bảo hộ sang một môi trường buôn bán cởi mở hơn. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy rằng việc đối phó với cả hai thách thức này đều rất khó khăn. Những sai lệch do sự bảo hộ gây ra thường nghiêm trọng đến nỗi không thể đạt được sự tăng trưởng cao ngay cả khi nền công nghiệp trong nước được bảo vệ trước sự cạnh tranh quốc tế và quá trình chuyển từ bảo hộ sang mậu dịch tự do thường vấp phải sự phản đối quyết liệt từ các nhóm lợi ích xã hội.

Những nền kinh tế theo định hướng sản xuất thay thế hàng nhập khẩu có thuế quan cao cùng với các hàng rào thương mại khác và thường có tỷ giá hối đoái được định giá cao, lãi suất bị kiểm soát. Điều này làm cho nền kinh tế nội địa có chi phí sản xuất cao, sức cạnh tranh kém, ít có các nhà xuất khẩu trong nước có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới và tạo ra sự thiên lệch không có lợi cho xuất khẩu. Vì chi phí đầu vào để sản xuất hàng xuất khẩu ở mức cao nên hạn chế hiệu quả xuất khẩu những mặt hàng công nghiệp chế biến (và cả các mặt hàng xuất khẩu khác). Khi có những biến động bất lợi trên thị trường thế giới (như giá dầu tăng), xuất khẩu nguyên liệu thô của những nước này giảm hay chỉ tăng giá chút ít, trong khi giá dầu nhập khẩu tăng gấp nhiều lần, buộc các nước này phải thắt chặt nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất hay sản phẩm trung gian hay vay nợ nhiều hơn. Điều này dẫn đến một tốc độ tăng trưởng chậm hơn.

Nhìn chung, những nước theo mô hình thay thế nhập khẩu thường thiếu khả năng đáp ứng theo hướng nâng cao tính cạnh tranh trong giai đoạn tăng trưởng toàn cầu trì trệ. Lý do cơ bản là chủ nghĩa bảo hộ thường gây ra hàng loạt vấn đề bất lợi cho nền kinh tế:

- Mất cân đối giữa phát triển nông nghiệp và công nghiệp. Việc tập trung nguồn lực vào biện pháp khuyến khích phát triển công nghiệp nặng đã gây ra sự thiên lệch, đầu tư không cân xứng hoặc không khuyến khích mở rộng phát triển các ngành khác.

- Tạo ra cơ cấu công nghiệp bất hợp lý. Với mức độ bảo hộ danh nghĩa thường không đồng nhất, nền công nghiệp được hình thành trong chế độ thay thế nhập khẩu đã không khuyến khích đầu tư phát triển các ngành công nghiệp sản xuất nguyên liệu và các sản phẩm trung gian khác, không tạo ra được ảnh hưởng dây chuyền thúc đẩy các ngành công nghiệp khác phát triển.

- Tạo ra bất lợi cho xuất khẩu. Bảo hộ cao đối với các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu đã hạn chế cạnh tranh trên thị trường nội địa. Vì vậy, giá cả các sản phẩm được bảo hộ ở thị trường nội địa cao hơn giá sản phẩm cùng loại trên thị trường thế giới. Do đó, các nhà sản xuất có thiên hướng tiêu thụ nội địa hơn là xuất khẩu và việc mở cửa thúc đẩy chuyển từ hướng nội sang hướng ngoại càng khó khăn hơn.

- Mất cân đối giữa quy mô thị trường và quy mô năng lực sản xuất. Nhờ được bảo hộ ở mức cao, được tiếp cận với các nguồn tín dụng ưu đãi, các nhà

máy sản xuất các sản phẩm thay thế nhập khẩu thường có xu hướng sử dụng nhiều vốn. Trong khi đó, thị trường nội địa không được mở rộng tương xứng, thậm chí bị thu hẹp tương đối. Vì vậy, quy mô hay năng lực sản xuất của các ngành công nghiệp được bảo hộ thường nhanh chóng vượt khả năng tiêu thụ của thị trường nội địa. Kết quả là, thay vì tập trung vào những lĩnh vực mà ở đó đất nước có những lợi thế so sánh tự nhiên, các nguồn lực con người và vật chất lại được hướng vào việc sản xuất những hàng hoá thường được nhập khẩu, tức là vào những lĩnh vực mà ở đó đất nước có những bất lợi tương đối. Bên cạnh đó, những hàng rào buôn bán sẽ làm cho sản xuất trong nước trở thành không hiệu quả, không khuyến khích giảm thiểu chi phí, do vậy, các nguồn lực sẽ bị lãng phí. Hơn nữa, sự bảo hộ còn triệt tiêu việc tiếp thu kinh nghiệm mới, công nghệ mới và làm giảm khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước.

Công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu được tiến hành ở hầu hết các nước ASEAN trong những thời điểm khác nhau giữa thế kỷ 20 với những kết quả đạt được rất khác nhau. Nước công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu sớm nhất là Philippin, bắt đầu từ những năm 40. Nước thực hiện mô hình này dài nhất (đến đầu những năm 80) và đạt được kết quả nhất là Indonesia. Tuy nhiên, một điểm chung của các nước này là áp dụng các công cụ bảo hộ cơ bản đối với các ngành công nghiệp non trẻ như hạn ngạch nhập khẩu, thuế quan, chính sách quản lý ngoại hối, cấp phép nhập khẩu và ưu tiên đầu tư.

Tuy đạt được những thành công nhất định và tạo những điều kiện để phát triển công nghiệp nhưng các nước ASEAN đều không thể kéo dài chiến lược công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu do những hạn chế của thị trường nội địa. Do quy mô hạn chế của thị trường nội địa, chỉ sau một thời gian ngắn, các sản phẩm thay thế nhập khẩu đã trở nên dư thừa, làm xuất hiện nhu cầu xuất khẩu. Trong khi đó, mức độ bảo hộ cao đã làm cho hàng hoá của các nước này không có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới, buộc họ phải thay đổi cơ cấu các ngành kinh tế theo một chiến lược phát triển mới - chiến lược công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu.

Để khắc phục những hạn chế trên, các nước đang phát triển đã nhận thấy rằng chỉ có cách dựa vào thị trường quốc tế rộng lớn và họ đều đã tìm cách chuyển sang chiến lược hướng ngoại- chiến lược công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu.

Một chế độ thương mại mở cửa và hướng ngoại là có lợi vì giảm được tính phi hiệu quả do phân bổ không đúng các nguồn lực gây ra; tăng cường học hỏi kinh nghiệm, thay đổi công nghệ và tăng trưởng kinh tế; cải thiện được khả năng linh hoạt của nền kinh tế trước các cú sốc bên ngoài và cuối cùng, giảm được những bất hợp lý phát sinh từ chế độ bảo hộ. Thương mại mở cửa sẽ khuyến khích việc học hỏi những tiến bộ công nghệ, nâng cao được khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế, cải tạo và chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế phù hợp với xu hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá nền kinh tế.

Do mức độ bảo hộ khác nhau, mỗi nước bắt đầu quá trình mở của nền kinh tế và phát triển công nghiệp định hướng xuất khẩu vào từng thời điểm khác biệt. Nước thành công nhanh nhất trong chiến lược định hướng xuất khẩu là Singapore. Nhất quán với quan điểm phát triển kinh tế hướng ngoại, từ giữa thập niên 60, Singapore đã giảm hẳn hoặc bãi bỏ thuế nhập khẩu, loại bỏ hoàn toàn hạn ngạch nhập khẩu, áp dụng thuế suất ưu tiên 4% (thay cho mức thế thông dụng là 40%) trên trị giá xuất khẩu, khuyến khích tái xuất khẩu và bảo hiểm xuất khẩu, cung cấp tín dụng ưu đãi cho xuất khẩu. Những cải cách theo hướng tự do hoá được thực hiện ở Philippin và Malaysia vào cuối thập niên 60 và 70 nhưng các cải cách này chủ yếu tập trung vào lĩnh vực thuế quan. Trong khi đó, tại Thái Lan và Indonesia, những cải cách thuế quan không được chú trọng lắm nhưng những thay đổi về cơ cấu ngành và chính sách ưu tiên phát triển ngành theo hướng phát triển các ngành công nghiệp chế tạo làm động lực cho xuất khẩu đã đem lại những thành công cho các nước này ngay từ thập kỷ 70. Các nước áp dụng chính sách theo hướng xuất khẩu khởi đầu với một tỷ lệ xuất khẩu/GDP tương đối cao và tỷ lệ này tiếp tục tăng lên. Đồng thời, phần lớn tăng trưởng xuất khẩu của các nước này là nhờ sản phẩm công nghiệp chế biến. Chẳng hạn như Thái Lan năm 1978 chỉ bắt đầu với tỷ lệ hàng công nghiệp chế biến trong cơ cấu kim ngạch xuất khẩu là 25%, nhưng sau 20 năm tỷ trọng này đã đạt gần 75%. Như vậy, những nước tăng trưởng nhanh này đã sử dụng hoạt động xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến trên đà gia tăng làm khu vực chủ đạo (những nước khác như Malaysia và sau năm 1980 là Indonesia cũng đi theo hướng tương tự nhưng hai nước này còn được lợi từ sự tăng giá dầu mỏ). Trong khi đó, các quốc gia theo mô hình thay thế nhập khẩu chưa bao giờ đạt được một tỷ lệ xuất khẩu/GDP cao.

Thực tế cho thấy những nền kinh tế càng mở thì lại càng có khả năng tăng trưởng tốt hơn và ổn định hơn nhờ những kỹ năng học hỏi được khi xuất khẩu. Thuế quan thấp, ít nhất là đối với các mặt hàng xuất khẩu, cũng như các chính

sách hỗ trợ kinh doanh khác, đã cho phép các doanh nghiệp phát triển các kỹ năng về công nghệ và tiếp thị của mình. Khi giá thay đổi và tốc độ tăng trưởng của các nền kinh tế công nghiệp phát triển bị chững lại thì những nước theo hướng xuất khẩu đã phản ứng linh hoạt hơn các đối thủ cạnh tranh theo chiến lược sản xuất thay thế nhập khẩu.

Bảng 1: Tốc độ tăng trưởng GDP và tỷ lệ xuất khẩu/GDP của các nước/vùng lãnh thổ theo các chiến lược phát triển khác nhau

	Tăng trưởng GDP (theo giá cố định, %)			Tỷ lệ xuất khẩu/GDP (%)		
Thay thế nhập khẩu	**1960-70**	**1970-80**	**1980-90**	**1970**	**1980**	**1990**
Bangladesh	3,6	3,3	4,3	5	6	8
Brazil	5,4	8,7	2,7	7	10	7
Argentina	4,2	2,5	-0,7	11	5	10
Định hướng xuất khẩu						
Hàn Quốc	8,6	10,3	9,4	14	34	31
Đài Loan	9,6	9,7	8,2	30	53	45
Thái Lan	8,2	7,7	7,6	15	24	37

Nguồn: Thách thức của quá trình toàn cầu hoá đối với châu Á
Asian Development Outlook, 2001

Những thành tựu kinh tế của các nước Đông Á là một ví dụ về sự thành công của chiến lược kinh tế hướng về xuất khẩu. Cho đến đầu những năm 60 của thế kỷ XX, các nước này vẫn ở trong tình trạng hết sức lạc hậu nhưng chỉ trong một thời gian ngắn, các nước và vùng lãnh thổ này đã không những vượt qua cảnh nghèo nàn lạc hậu mà còn đạt được trình độ phát triển ngang với nhiều nước công nghiệp phát triển. Một trong những nguyên nhân dẫn đến thành công này là họ đã thực hiện quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế hợp lý theo hướng xuất khẩu.

Mô hình công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu đã đem lại thành công cho một số nền kinh tế đang phát triển và được bàn luận nhiều trong mấy thập niên qua. Nhưng nghiên cứu sâu hơn, các học giả lại phân mô hình này thành hai loại:

Một là, mô hình công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu chủ yếu dựa vào khuyến khích xuất khẩu các sản phẩm sơ cấp (nông sản và các sản phẩm khai khoáng). Trường hợp này có thể dẫn tới sự cạn kiệt tài nguyên, không nâng cao được trình độ kỹ thuật và cải thiện năng lực cạnh tranh quốc tế.

Hai là, mô hình công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu chủ yếu dựa vào thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm của công nghiệp chế biến. Trường hợp này, các nước công nghiệp hoá dựa vào khai thác lợi thế trong nước để phát triển các ngành công nghiệp chế biến như dệt may, chế biến thực phẩm, điện tử dân dụng... và đã mang lại thành công cho một số nước/vùng lãnh thổ, điển hình là các nền kinh tế công nghiệp hoá mới (NIEs).

Mô hình công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu, mà cụ thể là mô hình dựa chủ yếu vào khuyến khích xuất khẩu các sản phẩm chế biến được xem là thích hợp và hữu hiệu cho những nước đi sau. Một trong những lý do quan trọng ở đây là, mô hình công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu có thể cho phép các nước đi sau "đi tắt, đón đầu", thực hiện nhanh quá trình công nghiệp hoá theo kiểu rút ngắn mà các nước trước đây đã phải trải qua hàng trăm năm. Tuy nhiên, chính điều đó cũng đòi hỏi trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu các nước phải lựa chọn được cơ cấu kinh tế, cơ cấu công nghiệp hướng về xuất khẩu hợp lý, dựa trên cơ sở lợi thế so sánh và trình độ phát triển của mỗi nước.

4. Vai trò của cơ cấu kinh tế đối với phát triển xuất khẩu

Công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu đặt trọng tâm phát triển vào những lĩnh vực có lợi thế so sánh trên thị trường quốc tế và sản xuất ra những sản phẩm mà thị trường thế giới cần. Nhờ lựa chọn phát triển các lĩnh vực có lợi thế so sánh trên thị trường quốc tế, nên các sản phẩm sản xuất ra có sức cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Hầu hết các nước ở điểm khởi đầu của quá trình công nghiệp hoá đều có điểm chung là trình độ phát triển thấp, cơ cấu kinh tế lạc hậu, mất cân đối, thiếu vốn và công nghệ, kỹ thuật, thu nhập bình quân đầu người thấp...Ngược lại, hầu hết các nước này cũng có những lợi thế về tài nguyên thiên nhiên, nguồn lao động dồi dào, vị trí địa kinh tế... Việc xây dựng được một cơ cấu kinh tế hợp lý dựa trên các lợi thế đó là điều kiện để sản xuất được các sản phẩm cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Chú trọng vào xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo có nghĩa là phải định hướng lại cả hệ thống công nghiệp. Một hệ thống hướng nội có thể sản xuất ra hàng chất lượng thấp cho thị trường đã chiếm lĩnh; trái lại một nền công nghiệp hướng ngoại phải cạnh tranh cả về chất lượng lẫn chi phí với các nhà sản xuất có năng lực nhất trên thế giới. Các kỹ năng tiếp thị hầu như không được biết đến trong cơ chế kế hoạch hóa tập trung và những kỹ năng này cũng không quan trọng lắm khi xuất khẩu khoáng sản nhưng chúng là một phần thiết yếu của bất kỳ chiến lược xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo nào.

Do phần lớn các nước đang phát triển là các nước xuất khẩu các sản phẩm thô, nguyên liệu sơ chế, đồng thời nhập khẩu các sản phẩm công nghiệp hiện đại nên khả năng thay thế giữa sản phẩm xuất khẩu, sản phẩm nhập khẩu và các sản phẩm không thương mại được rất thấp. Do đó, việc cắt giảm cầu nội địa khó có thể là phương thức để chuyển các sản phẩm được tiêu thụ nội địa sang xuất khẩu. Nói cách khác, đối với các nước đang phát triển, khó có thể chuyển tiêu thụ các sản phẩm hiện có từ thị trường nội địa sang xuất khẩu mà phải chuyển cơ cấu sản xuất từ các ngành sản xuất không xuất khẩu được sang sản xuất các sản phẩm xuất khẩu được. Tuy vậy, sự dịch chuyển cơ cấu này đòi hỏi phải có một quá trình chuyển đổi lâu dài với chiến lược và những bước đi hợp lý cho từng giai đoạn phát triển.

Bên cạnh đó, việc sản xuất các sản phẩm có khả năng xuất khẩu không chỉ phụ thuộc vào các lợi thế sẵn có mà còn phụ thuộc vào điều kiện của thị trường thế giới luôn biến động. Vì vậy, việc xây dựng và lựa chọn cơ cấu kinh tế, cơ cấu công nghiệp hợp lý định hướng xuất khẩu cũng cần sự điều chỉnh thường xuyên do những thay đổi của các yếu tố trong nước như: sự giảm lợi thế của các nguồn lực đang khai thác, sự xuất hiện lợi thế mới trong nước do được đầu tư phát triển, khả năng tăng tích luỹ để đầu tư cho các ngành công nghiệp cần nhiều vốn và kỹ năng... cũng như sự thay đổi của các yếu tố bên ngoài như những biến động về cung cầu trên thị trường thế giới, sự thay đổi của những thể chế thương mại quốc tế...

Trong điều kiện tình hình quốc tế và khu vực luôn luôn biến động, các nước thực hiện công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu hiện nay không thể sử dụng nguyên mẫu của các mô hình công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu đã có, đặc biệt khi các nước phát triển đã chuyển sang xã hội hậu công nghiệp. Dưới tác động của xu hướng tự do hoá thương mại, toàn cầu hoá về kinh tế, mô

hình công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu, mặc dù vẫn là hình mẫu cho các nước công nghiệp hoá muộn, nhưng cần phải có những bổ sung cơ bản phù hợp với những điều kiện quốc tế hiện nay. Trong điều kiện những lợi thế so sánh truyền thống của các nước đang phát triển không còn được đánh giá cao như trước đây, vấn đề đặt ra là cần nhận thức lại và cơ cấu lại nền kinh tế nhằm tạo ra một cơ cấu kinh tế cân đối, năng động hơn, tăng trưởng nhanh và bền vững. Trong xu thế toàn cầu hoá, những định chế pháp lý của một thị trường toàn cầu sẽ hình thành và tác động đến các lĩnh vực thương mại, đầu tư, dịch vụ, tiền tệ, tài chính, lao động... thể chế thị trường mở cửa của mô hình công nghiệp hoá theo hướng hội nhập quốc tế phải có những đặc trưng thích hợp với những định chế khu vực và toàn cầu và do những định chế này quy định.

II. ĐẶC ĐIỂM VÀ XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ THẾ GIỚI

1. Những giai đoạn phát triển và đặc điểm của thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới.

1.1. Những giai đoạn phát triển chủ yếu của thị trường thế giới

Làn sóng toàn cầu hoá đầu tiên: 1870-1914: Sự phát triển mạnh mẽ của thương mại thế giới bắt đầu từ những năm 1870, thời kỳ được coi là bắt đầu quá trình toàn cầu hoá, khi chi phí vận tải bắt đầu giảm đáng kể nhờ chuyển từ sử dụng tàu buồm sang tàu chạy bằng hơi nước và việc cắt giảm các hàng rào thuế quan được bắt đầu bằng một thoả thuận giữa Anh và Pháp. Sự ra đời của tàu thuỷ chạy bằng hơi nước và đường ray xuyên lục địa đã cách mạng hoá giao thông. Nhờ vào dây cáp ngầm và telegraph, các luồng thông tin ngày càng tốt hơn và nhanh hơn. Lần đầu tiên trong lịch sử, người ta có thể nhắc đến thị trường thế giới hàng nông sản, kim loại, năng lượng và thậm chí một số sản phẩm công nghiệp. Những thị trường kỳ hạn đầu tiên ra đời và có ảnh hưởng lớn: Thị trường kỳ hạn Chicago, Hamburg, London và Liverpool. Tuy thời kỳ này vẫn đặc trưng bởi sự lũng đoạn của các cartel và trust trong thương mại dầu mỏ, nhiều loại kim loại, thép và các hoá chất nhưng các nền kinh tế quốc gia tách biệt trước đây bắt đầu hội nhập và tham gia vào tiến trình toàn cầu hoá.

Hầu hết các nước đang phát triển có hai nguồn lợi thế so sánh tiềm năng trên thị trường quốc tế, đó là lao động và đất đai dồi dào, nhưng trước năm 1870, cả hai tiềm năng này đều không được hiện thực hoá và thương mại quốc

tế không đáng kể. Chi phí vận tải rẻ hơn và việc dỡ bỏ các rào cản giữa các quốc gia đã mở ra khả năng sử dụng nguồn đất đai dồi dào, tạo ra các cơ hội to lớn cho xuất khẩu các hàng hoá sử dụng nhiều đất đai. Hình mẫu thương mại do đó là sự trao đổi giữa các hàng hoá sơ chế sử dụng nhiều đất đai với các hàng hoá chế tạo. Xuất khẩu tính theo tỷ lệ của tổng sản phẩm thế giới tăng gần gấp đôi và đạt khoảng 8%.

Việc sản xuất các hàng hoá sơ chế đòi hỏi nhiều nhân lực cũng như một lượng vốn lớn, dẫn đến quá trình di chuyển lao động và vốn đến các vùng đất mới khai phá. Tổng các luồng di chuyển lao động trong làn sóng toàn cầu hoá đầu tiên xấp xỉ 10% dân số thế giới. Vào khoảng năm 1870, lượng vốn nước ngoài ở các nước đang phát triển chỉ tương đương với 9% GNP. Tới năm 1914, vốn nước ngoài của các nước đang phát triển đã tăng tới mức tương đương với 32% GNP của các nước này.

Trên quy mô toàn cầu, tốc độ tăng trưởng kinh tế cũng tăng mạnh. GNP bình quân đầu người, thường chỉ tăng 0,5% mỗi năm trong 50 năm trước đó, đã tăng trung bình hàng năm lên 1,3%. Các nước tham gia quá trình toàn cầu hoá thường thành công về kinh tế, cả đối với những nước xuất khẩu hàng chế tạo cũng như những nước nhập khẩu.

Tuy nhiên, toàn cầu hoá không phải là một quá trình tất yếu, làn sóng toàn cầu hoá đầu tiên đã bị đảo ngược do sự quay trở lại chủ nghĩa quốc gia. Từ giữa năm 1914 và 1945, các chi phí vận tải tiếp tục giảm, nhưng các hàng rào thương mại lại tăng lên, khi các nước theo đuổi chính sách đóng cửa đối với các nước khác. Trên toàn cầu, sự gia tăng của chủ nghĩa bảo hộ đã làm thương mại quốc tế thụt lùi. Tới năm 1950, tỷ lệ xuất khẩu trên thu nhập thế giới giảm xuống chỉ còn khoảng 5% - gần như trở lại con số vào năm 1870. Chủ nghĩa bảo hộ đã xoá bỏ những thành tựu đã đạt được trong 80 năm nhờ sự tiến bộ kỹ thuật trong giao thông vận tải.

Với sự trở lại của chủ nghĩa quốc gia, các thị trường dịch vụ thậm chí còn gặp phải tình cảnh tồi tệ hơn các thị trường hàng hoá. Hầu hết các nước thu nhập cao áp đặt các biện pháp kiểm soát nhằm ngăn chặn xuất khẩu vốn và nhiều nước đang phát triển đã không thể trả được nợ nước ngoài. Tới năm 1950, lượng vốn nước ngoài của các nước đang phát triển giảm xuống chỉ còn bằng 4% GNP - thấp hơn nhiều so với ngay cả mức của năm 1870.

Làn sóng toàn cầu thứ hai: 1945-1980: Những hậu quả của sự quay trở lại chủ nghĩa bảo hộ quốc gia đã tạo ra một động lực mới cho xu hướng quốc tế hoá. Cũng chính những quan điểm từng dẫn đến sự ra đời của Liên hợp quốc đã thuyết phục các Chính phủ hợp tác với nhau để cắt giảm các hàng rào thương mại mà họ đã dựng lên trước đây. Tuy nhiên, tự do hoá thương mại vẫn còn mang tính lựa chọn, kể cả căn cứ trên phương diện những nước tham dự cũng như những sản phẩm được đề cập tới. Nói chung, tới năm 1980, về cơ bản đã không còn các hàng rào thương mại giữa các nước phát triển trong các hàng hoá chế tạo, nhưng các hàng rào ngăn cản các nước đang phát triển chỉ được dỡ bỏ đáng kể đối với các hàng hoá sơ chế mà không cạnh tranh với nông nghiệp ở các nước phát triển. Đối với lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp chế tạo, các nước đang phát triển vẫn phải đối mặt với các hàng rào ngặt nghèo. Thêm vào đó, hầu hết các nước đang phát triển lại dựng nên các hàng rào đối với nhau và đối với các nước phát triển.

Sự cắt giảm một phần các hàng rào thuế quan được củng cố bằng sự tiếp tục giảm sút của các chi phí vận tải. Trong thời kỳ năm 1950 - 1970, phí vận tải đường biển giảm đi một phần ba. Xét một cách toàn bộ, tỷ lệ thương mại trên tổng GNP thế giới tăng lên hai lần, gần tương đương với mức đạt được trong làn sóng toàn cầu hoá lần đầu. Tuy nhiên, tiến trình tự do hoá diễn ra rất mất cân đối. Đối với các nước đang phát triển, tiến trình này làm khôi phục mẫu hình quan hệ thương mại Bắc - Nam, đó là sự trao đổi các hàng hoá chế tạo với các hàng hoá sơ chế sử dụng nhiều đất đai. Trái lại, đối với các nước phát triển, làn sóng toàn cầu hoá thứ hai diễn ra rất ngoạn mục. Sự phá bỏ các hàng rào giữa các nước này đã mở rộng mạnh mẽ việc trao đổi các sản phẩm chế tạo. Lần đầu tiên, chuyên môn hoá quốc tế trong sản xuất các sản phẩm chế tạo trở nên quan trọng, cho phép đạt được tính kinh tế nhờ tập trung và quy mô.

Làn sóng thứ hai đưa đến một loại hình thương mại mới: các nước phát triển chuyên môn hoá trong các công đoạn chế tạo mà các nước này có năng suất cao nhờ sản xuất theo các cụm tập trung. Hầu hết hoạt động thương mại giữa các nước phát triển được quyết định không phải bởi lợi thế so sánh do sự khác biệt về nhân tố sản xuất mà do sự tiết kiệm chi phí có được từ sản xuất tập trung và quy mô lớn. Sự liên kết cho phép các doanh nghiệp có tính chuyên môn hoá cao hơn và do đó tăng được năng suất.

Trong làn sóng toàn cầu thứ hai, hầu hết các nước đang phát triển không tham dự vào sự tăng trưởng của các hoạt động thương mại các sản phẩm chế tạo

và dịch vụ trên toàn cầu. Sự kết hợp giữa các rào cản thương mại với môi trường đầu tư yếu kém và chính sách chống tự do hoá thương mại ở các nước đang phát triển đã buộc các nước này phải phụ thuộc vào các hàng hoá sơ chế. Thậm chí cho tới năm 1980, chỉ có 25% xuất khẩu hàng hoá của các nước đang phát triển là các hàng hoá chế tạo.

Làn sóng toàn cầu mới: Kể từ năm 1980, nhiều nước đang phát triển - "các nước mới toàn cầu hoá", bắt đầu thâm nhập vào thị trường các hàng hoá chế tạo và dịch vụ thế giới. Tỷ lệ các sản phẩm chế tạo trên tổng xuất khẩu của các nước đang phát triển gia tăng mạnh mẽ: từ khoảng 25% vào năm 1980, lên tới hơn 80%. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) cũng tăng đáng kể. Thực tế này đánh dấu một thay đổi quan trọng: các nước có thu nhập thấp hiện nay đang cạnh tranh, đối đầu với các nước có thu nhập cao, trong khi trong quá khứ, các nước này chỉ chuyên môn hoá sản xuất các hàng hoá sơ chế. Trong làn sóng toàn cầu hoá mới, thương mại thế giới đã gia tăng mạnh mẽ. Các thị trường hàng hoá ngày nay có tính hội nhập cao hơn nhiều so với những giai đoạn trước.

Làn sóng toàn cầu hoá mới có những nét đặc trưng. Trước hết là một nhóm gồm nhiều nước đang phát triển đã thâm nhập vào thị trường toàn cầu. Thứ hai là một số nước đang phát triển khác đang bị cách ly khỏi nền kinh tế thế giới và gặp phải tình trạng giảm sút thu nhập và gia tăng nghèo đói. Thứ ba là sự di dân và di chuyển vốn quốc tế, vốn không đáng kể trong làn sóng toàn cầu hoá thứ hai, một lần nữa lại trở nên quan trọng.

Thành tựu phát triển đáng khích lệ nhất trong làn sóng toàn cầu hoá thứ ba là việc một số nước đang phát triển, với số dân khoảng 3 tỷ người, lần đầu tiên đã thành công trong việc sử dụng nguồn lao động phong phú của mình để tạo ra lợi thế cạnh tranh trong sản xuất các hàng hoá chế tạo sử dụng nhiều lao động. Một thay đổi quan trọng khác trong mẫu hình xuất khẩu của các nước đang phát triển là sự gia tăng đáng kể việc xuất khẩu dịch vụ. Trong những năm đầu thập kỷ 80, các dịch vụ thương mại chiếm 17% giá trị xuất khẩu của các nước phát triển nhưng chỉ chiếm 9% giá trị xuất khẩu của các nước đang phát triển. Trong làn sóng toàn cầu hoá thứ ba, tỷ lệ dịch vụ trong giá trị xuất khẩu của các nước phát triển chỉ tăng chút ít - từ 17% lên 20% - trong khi với các nước đang phát triển thì tỷ lệ này tăng gần gấp đôi, đạt 34%. Nguyên nhân một phần là do chính sách kinh tế thay đổi. Tỷ lệ thuế quan áp dụng với các hàng hoá chế tạo ở các nước phát triển tiếp tục giảm và nhiều nước đang phát triển đã tiến hành các chương trình tự do hoá thương mại quan trọng. Đồng thời, nhiều

nước đã tự do hoá đối với các hàng rào ngăn cản đầu tư nước ngoài và cải thiện các khía cạnh khác trong môi trường đầu tư của mình. Kết quả này cũng một phần nhờ các tiến bộ công nghệ trong vận tải và truyền thông. Các nước đang phát triển mới toàn cầu hoá đã giúp đỡ các doanh nghiệp của mình thâm nhập vào thị trường các nước công nghiệp bằng cách cải thiện cơ sở hạ tầng, các kỹ năng và thể chế hỗ trợ mà quá trình sản xuất hiện đại cần đến.

Trong làn sóng toàn cầu hoá thứ ba, các nước mới toàn cầu hoá cũng cắt giảm đáng kể mức thuế quan nhập khẩu, đồng thời tiến hành các cuộc cải cách liên quan tới tự do hoá đầu tư, ổn định kinh tế và các vấn đề về quyền sở hữu.

Khi các nước tiến hành cải cách và hội nhập vào thị trường thế giới, các nước đang phát triển tham gia toàn cầu hoá nhiều hơn bắt đầu tăng trưởng nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng ổn định: từ 2,9% trong những năm 1970 lên 5% trong những năm 1990. Dường như tăng trưởng và thương mại có tác dụng củng cố lẫn nhau và các chính sách giảm hàng rào thương mại và cải cách các khu vực chiến lược có tác dụng củng cố cả tăng trưởng và thương mại.

Có thể nói rằng, kể từ năm 1980, sự hội nhập toàn cầu của các thị trường hàng hoá đã cho phép các nước đang phát triển với vị trí, chính sách, thể chế và cơ sở hạ tầng tương đối tốt, tận dụng được nguồn lao động dồi dào của mình để tạo ra lợi thế cạnh tranh trong một số ngành chế tạo cũng như dịch vụ và tạo điều kiện cho các nước này thâm nhập vào thị trường thế giới.

1.2. Đặc điểm của thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới

Có ba thay đổi chính liên kết với nhau đặc trưng cho thị trường thế giới hiện đại: (i) sự dỡ bỏ những rào cản phân cách Đông với Tây, (ii) cuộc cách mạng công nghệ và (iii) những thay đổi trong cấu trúc thương mại toàn cầu.

- Chuyển dịch trung tâm thị trường từ Tây sang Đông, trong đó thị trường châu Á- Thái Bình Dương trở thành một trung tâm lớn. Trong thế kỷ 20 và cho đến nay, châu Âu và Bắc Mỹ vẫn là những thị trường lớn của thế giới. Hai khu vực này chiếm tới 64,2% tổng xuất khẩu thế giới năm 1985 và 58,1% năm 2001. Tuy nhiên, trong những năm qua, thị trường thế giới đã có những biến đổi quan trọng. Tỷ trọng của Mỹ trong tổng GNP của các nước công nghiệp phương Tây đã giảm từ 2/3 trong thập niên 60 xuống 1/3 trong thập niên 90. Tỷ trọng của Mỹ trong tổng giao dịch thương mại cũng giảm từ 36% xuống còn 20%. Trong khi đó, thực lực kinh tế của Nhật Bản và các nước châu Á khác có xu

hướng gia tăng. Đặc biệt, với xu hướng phát triển hiện nay, châu Á - Thái Bình Dương được coi là một thị trường mới nổi lên. Thị trường thế giới đã xuất hiện xu hướng chuyển dịch về phía Đông. Nguyên nhân của hiện tượng này là:

+ Châu Á - Thái Bình Dương là khu vực kinh tế phát triển năng động nhất của thế giới với hơn 3 tỷ người, có nguồn tài nguyên phong phú, lao động dồi dào và tiềm năng thị trường lớn nhất thế giới. Châu Á-Thái Bình Dương cũng là khu vực tập trung các nền kinh tế mới nổi lên, trong đó có Trung Quốc - nước có thị trường tiêu thụ lớn nhất thế giới với mức tăng trưởng kinh tế duy trì ở mức ổn định hơn 10% trong suốt nhiều năm qua.

+ Tỷ trọng của khu vực châu Á trong tổng kim ngạch xuất khẩu toàn thế giới đã tăng từ 12% năm 1970 lên 22% năm 1990 và 32% năm 2000, tỷ trọng tổng nhập khẩu tăng từ 12% lên 13,7% và 35,1% trong cùng giai đoạn.

+ Châu Á - Thái Bình Dương thu hút được lượng FDI rất lớn so với các khu vực đang phát triển khác. Trong thập niên 90, có tới 80% lượng FDI vào các nước đang phát triển tập trung ở 20 quốc gia, chủ yếu là các quốc gia ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Tỷ trọng sản lượng của các doanh nghiệp FDI tại các nước đang phát triển châu Á - Thái Bình Dương cao hơn nhiều so với các nước đang phát triển khác. Đây cũng là yếu tố quan trọng tạo đà phát triển cho các nước trong khu vực.

+ Quá trình vươn lên của Nhật Bản và tiếp theo là các nền kinh tế mới trong khu vực như Trung Quốc, Hàn Quốc, Hồng Kông với ưu thế của các nước đi sau, đón đầu đã tạo đà các nước này phát triển nhanh chóng trong vòng 2 thập niên với các thành tựu mà các nước tư bản đi trước phải trải qua nhiều thập kỷ. Cuộc chạy đua về kinh tế đã thúc đẩy các hoạt động thương mại và đầu tư. Thương mại nội khu vực trong tổng giao dịch thương mại của khu vực này đã tăng từ 57% năm 1980 lên 69% năm 1990. Sự gia tăng thương mại nội khu vực còn làm tăng vai trò của Nhật Bản với vai trò là nước cung cấp FDI so với các nước công nghiệp phát triển khác.

- Thương mại điện tử sẽ trở thành yếu tố quyết định đối với toàn cầu hóa thương mại: Cuộc cách mạng công nghệ thông tin liên lạc có nhiều khía cạnh. Một khía cạnh là sự phát triển nhanh chóng của các phần cứng và phần mềm máy tính, bao gồm tính năng mạnh hơn, kích cỡ nhỏ hơn và giá cả thấp hơn. Khía cạnh thứ hai là sự phát triển của việc truyền thông tin ở tốc độ cao của các trạm tiếp nhận, vệ tinh và cáp quang. Điều này đã dẫn đến thúc đẩy các khoản

đầu tư công cộng và tư nhân lớn nhằm nâng cấp các hệ thống thông tin. Khía cạnh thứ ba là việc số hóa thông tin, qua đó tạo ra các phần mềm ứng dụng kinh doanh mới. Những tiến bộ công nghệ này tạo ra một sự bùng nổ trong việc sử dụng các máy fax, điện thoại di động và mạng internet, qua đó tạo ra một ngành dịch vụ chuyên về việc cung cấp và phân tích thông tin. Đây là một ngành đang tăng trưởng nhanh hơn nhiều so với các ngành còn lại trong nền kinh tế.

Theo các khía cạnh đó, công nghệ thông tin liên lạc là ngành công nghệ vượt khỏi phạm vi ngành công nghiệp cụ thể của mình, nó tác động lan toả đến toàn bộ nền kinh tế, làm gia tăng năng suất và thay đổi phương thức kinh doanh. Nền kinh tế mới đã mang lại sự gia tăng đáng kể trong khả năng đổi mới, sự bùng nổ các sản phẩm mới, chu kỳ sản phẩm ngắn hơn, sự cạnh tranh cao hơn và hiệu quả kinh doanh được nâng cao. Là một phần của cuộc cách mạng công nghệ thông tin liên lạc, thị trường bộ vi xử lý trên thế giới đã tăng trưởng theo tốc độ hai con số trong nhiều năm và tỷ trọng của nó trong GDP cũng tăng lên, ngay cả khi giá chip giảm đáng kể. Điều này đặc biệt đúng với nhiều nước đang phát triển khi bán dẫn là một mặt hàng xuất khẩu quan trọng của các nước này.

Cùng với sự tăng trưởng của Internet, tiềm năng của công nghệ thông tin liên lạc tạo điều kiện làm giảm chi phí và gia tăng tính hiệu quả thông qua các giao dịch qua Internet đến mức có thể làm nâng cao đáng kể các mức tăng trưởng bền vững. Thương mại điện tử đã phát triển nhanh chóng trong những năm qua và tạo ra những thay đổi cơ bản trong thương mại quốc tế.

Có thể nói thương mại điện tử tạo ra thế mạnh của toàn cầu hóa kinh tế, đồng thời cũng đòi hỏi rất nhiều đổi mới về thể chế so với thương mại quốc tế truyền thống. Ngày nay thương mại điện tử đã bao trùm lên mọi loại thương vụ, từ khách hàng cá thể đến các doanh nghiệp mọi quy mô với việc sử dụng,triệt để các ưu thế của CNTT hiện đại qua mạng thông tin toàn cầu và mạng máy tính quốc gia và quốc tế.

Các ngành sản xuất hiện tại đang được quản lý trên phạm vi toàn cầu. Những mô hình này trở nên nổi bật khi các ngành dịch vụ đóng vai trò quan trọng hơn so với các ngành sản xuất. Cuộc cách mạng trong lĩnh vực công nghệ truyền thông tiếp tục tạo ra cơ hội trong các thị trường xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, nhưng những quốc gia nào có cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin cùng lực lượng nhân sự thích hợp sẽ có khả năng khai thác những cơ hội này một cách tốt nhất.

- *Những thay đổi mới trong cấu trúc thương mại toàn cầu*: Làn sóng toàn cầu hoá mới đã dẫn đến những thay đổi cơ bản trong thương mại quốc tế. Tổng thương mại hàng hóa thế giới đã tăng vọt từ khoảng 23% GDP danh nghĩa của thế giới vào năm 1960 lên đến 39% trong năm 1999. Có ba yếu tố đằng sau sự bùng nổ tăng trưởng này. Trước hết, tỷ suất bảo hộ hữu hiệu của các rào cản thương mại thế giới như thuế quan và hạn ngạch, đã giảm đến 80-90%. Thứ hai là chi phí giao thông vận tải và truyền thông giảm một cách đáng kể. Trong lúc đó, quá trình hợp nhất sản xuất theo ngành dọc đã nhường chỗ cho các cơ sở sản xuất đa quốc gia tại những địa điểm cách xa nhau, được điều phối qua một cơ sở trung tâm, làm gia tăng đáng kể vai trò của các công ty đa quốc gia trong nền kinh tế toàn cầu. Thứ ba, quá trình toàn cầu hóa đã mở rộng quy mô thị trường và cạnh tranh quốc tế giữa các công ty ngày càng trở nên gay gắt hơn. Tại các nước công nghiệp, quá trình này đã thúc đẩy việc tăng chi phí dành cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) và đổi mới, khi các công ty hướng tới gia tăng cạnh tranh trên cơ sở chất lượng sản phẩm. Tại các nước đang phát triển, đặc biệt là ở châu Á, nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất kèm theo công nghệ tăng lên khi các công ty tăng cường cạnh tranh trên thị trường toàn cầu bằng cách sử dụng công nghệ vay mượn để sản xuất hàng hóa với chi phí thấp hơn.

Dòng hàng hóa, dịch vụ và các quỹ đầu tư xuyên biên giới quốc gia tăng lên cùng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế thế giới. Sự mở cửa cho phép một nền kinh tế sử dụng các nguồn lực tốt hơn thông qua sự chuyên môn hóa sâu hơn trong sản xuất hàng hóa và dịch vụ mà quốc gia có lợi thế sản xuất để trao đổi lấy những hàng hóa và dịch vụ do nước ngoài sản xuất hiệu quả hơn. Nói một cách cụ thể, mở cửa thương mại giúp các quốc gia đang phát triển nhập khẩu vốn công nghệ và những yếu tố đầu vào khác cần thiết để tăng trưởng trong dài hạn. Ngoài ra, chế độ thương mại thông thoáng hơn cũng khuyến khích sự cạnh tranh giữa các công ty trong nước và công ty nước ngoài, từ đó nâng cao mức độ hiệu quả của các công ty trong nước.

Xu hướng tăng cường mối quan hệ chặt chẽ với các đối tác thương mại nhằm làm tăng khả năng tiếp cận thị trường - thường là với các nước láng giềng, đồng thời tăng khả năng tăng trưởng nhờ quy mô dẫn đến sự hình thành và phát triển nhanh chóng của các cơ chế thương mại khu vực. Ngoài ra, các cơ chế khu vực còn tạo điều kiện để các quốc gia nhỏ có thể tạo được ảnh hưởng lớn hơn trong thương mại quốc tế. Tuy nhiên, sự chuyển hướng thương mại này có thể tạo bất lợi cho khả năng cạnh tranh xuất khẩu toàn cầu theo cách thức rất giống với các rào cản của quốc gia. Theo Báo cáo Nghiên cứu Chính sách của Ngân hàng

thế giới năm 2000 về các khối thương mại, các hiệp định khu vực Bắc - Nam có khả năng cải thiện phúc lợi hơn các hiệp định Nam - Nam do chúng thường dẫn đến các rào cản thương mại thấp hơn với sự chuyển hướng thương mại ít hơn và vì những khác biệt lớn hơn về cơ cấu trong các nền kinh tế Bắc - Nam thường mang lại những lợi ích tiềm năng lớn hơn .

Các cơ chế khu vực rất có thể vẫn còn là một đặc điểm lâu dài trong bức tranh toàn cảnh thương mại. Để biến các lợi ích có thể mang lại của việc mở rộng thương mại và đầu tư, các cơ chế khu vực phải được thiết kế theo cách thức sao cho chúng trở thành những bước đi ban đầu của quá trình tự do hoá thương mại, chứ không phải là một công cụ bảo hộ và dẫn đến tính không hiệu quả ngoài dự định.

Cạnh tranh nhiều hơn gắn liền với phát triển nhanh hơn và việc giảm các rào cản chính sách đối với thương mại ở các nước đang phát triển là một động lực mạnh mẽ ủng hộ cạnh tranh. Những rào cản như chính sách trợ cấp nông nghiệp và hạn ngạch dệt may cũng như sự bóp méo thương mại qua thuế suất và việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá... đã hạn chế khả năng của các nhà xuất khẩu ở các nước đang phát triển trong cạnh tranh trên các thị trường quốc tế.

Tron bối cảnh toàn cầu hoá và xu hướng thay đổi của cấu trúc thương mại toàn cầu, tăng trưởng của thương mại sẽ tạo ra thêm các cơ hội cho việc phát triển các thị trường xuất khẩu. Khối lượng thương mại thế giới đã tăng nhanh hơn GDP trong nhiều thập niên khi mà các rào cản đối với thương mại đã được giảm bớt. Sự mở cửa nhiều hơn đối với thương mại và dòng vốn sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng nền kinh tế mới đến các nước thành viên đang phát triển, đặc biệt là những nước mà ở đó thương mại quốc tế đã đóng một vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế.

2. Xu hướng chuyển dịch thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới

2.1. Xu hướng chuyển dịch thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới trong những năm qua:

Sự tăng trưởng của các nhóm hàng hoá và dịch vụ với tốc độ tăng khác nhau trong một thời gian dài đã dẫn đến những thay đổi cơ bản trong cơ cấu thương mại thế giới. So với năm 1950, thương mại hàng nông sản năm 1990 đã tăng lên 3,9 lần và năm 2001 tăng lên 5,82 lần, thương mại khoáng sản năm

1990 tăng lên 5,64 lần và năm 2001 tăng 8,25 lần trong khi thương mại hàng hoá chế tạo tăng tới 21,43 lần và 41,37 lần trong cùng giai đoạn.

Bảng 2: Thương mại hàng hoá toàn cầu 1950 - 2001

Lượng hàng hoá 1950=100	Nông sản	Khoáng sản	Hàng chế tạo
1950	100	100	100
1960	162	217	231
1970	238	435	625
1980	336	513	1244
1990	390	564	2143
1995	488	711	2910
2001	582	825	4137
% thay đổi bình quân năm	Nông sản	Khoáng sản	Hàng chế tạo
1950-73	4,3	7,4	9,8
1973-90	2,4	0,5	5,5
1990-01	3,7	3,5	6,2

Nguồn: WTO, World Trade Statistic, 2002

Thương mại hàng hoá đã tăng trưởng với tốc độ cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng của sản xuất hàng hoá trong cùng giai đoạn.

Bảng 3: Tăng trưởng thương mại và tăng trưởng sản xuất hàng hoá (% thay đổi hàng năm, tính theo lượng)

	Nông sản		Khai khoáng		Hàng chế tạo		Các loại hàng hoá	
	TTTM	TTSX	TTTM	TTSX	TTTM	TTSX	TTTM	TTSX
1950-1963	4,5	2,9	7,2	4,8	8,6	6,6	7,7	5,2
1963-1973	4,0	2,5	7,6	5,0	11,3	7,4	9,0	,6,1
1973-1990	2,4	2,3	0,5	0,9	5,5	3,0	3,8	2,6
1990-2001	3,7	1,9	3,5	1,4	6,2	2,3	5,7	2,1

Nguồn: WTO, World Trade Statistic, 2002

Cơ cấu trao đổi hàng hoá cũng có những thay đổi đáng kể. Với mức tăng bình quân 3%/năm trong thập niên 90 so với mức tăng 5% của kim ngạch xuất khẩu toàn cầu, tỷ trọng nông nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu toàn cầu đã giảm từ 12,2% năm 1990 xuống còn 9,1% trong năm 2001, trong đó cả tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng lương thực và nhóm hàng nguyên liệu nông nghiệp đều giảm mạnh (tương ứng từ 9,3% xuống 7,3% và từ 2,9% xuống 1,8%). Xuất khẩu khoáng sản cũng chỉ tăng 4%/năm, đưa tỷ trọng xuất khẩu khoáng sản trong tổng kim ngạch xuất khẩu toàn cầu giảm từ 14,4% xuống còn 13,2%, đặc biệt giảm mạnh là ngành khai thác quặng sắt. Trong khi đó, xuất khẩu hàng chế tạo đạt mức tăng bình quân 6%/năm so với mức tăng 5% /năm của tổng kim ngạch xuất khẩu toàn cầu nhưng mức tăng trưởng rất khác biệt trong các ngành công nghiệp chế tạo. Xuất khẩu thiết bị viễn thông và văn phòng tăng 10%/năm, đưa tỷ trọng nhóm hàng này trong tổng kim ngạch xuất khẩu toàn cầu tăng từ 8,8% lên 13,8%. Xuất khẩu sản phẩm của ngành hoá chất cũng đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 7%/năm, đưa tỷ trọng nhóm hàng này tăng từ 8,7% lên 9,9%. Trong khi đó, xuất khẩu sắt thép chỉ tăng 2%, đưa tỷ trọng của nhóm hàng này từ 3.1% xuống còn 2,2%, xuất khẩu hàng dệt cũng chỉ đạt mức tăng 3%, đưa tỷ trọng nhóm hàng này trong tổng kim ngạch xuất khẩu toàn cầu giảm từ 3,1% xuống còn 2,2%.

Bảng 4: Tỷ trọng các nhóm hàng trong tổng thương mại hàng hoá (% trong tổng kim ngạch)

	1990	2001
Máy móc và thiết bị vận tải	17,5	17,7
Thiết bị văn phòng và viễn thông	8,8	13,8
Khoáng sản	14,4	13,2
Hoá chất	8,7	9,9
Máy móc tự động	9,4	9,4
Nông sản	12,2	9,1
Các loại hàng tiêu dùng khác	8,8	8,8
Các loại bán thành phẩm khác	7,8	7,2
Hàng may mặc	3,2	3,3
Hàng dệt	3,1	2,5
Sắt thép	3,1	2,2

Nguồn: WTO, World Trade Statistic, 2002

Tỷ trọng các ngành hàng trong tổng thương mại dịch vụ cũng có nhiều thay đổi. Nếu như đầu thập niên 90, giao thông vận tải và du lịch vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thương mại dịch vụ thì đến năm 2001, tỷ trọng các loại hình dịch vụ này giảm đi trong khi tỷ trọng các dịch vụ khác đã tăng lên đáng kể. Trong khi dịch vụ giao thông vận tải chỉ tăng 4% trong thập niên 90 và dịch vụ du lịch tăng 5% so với mức tăng 6% của lĩnh vực dịch vụ thì các ngành dịch vụ khác đạt mức tăng 8% trong cùng giai đoạn.

Bảng 5: Tỷ trọng các ngành trong tổng thương mại dịch vụ toàn cầu (% trong tổng kim ngạch)

	Giao thông vận tải	Du lịch	Các dịch vụ khác
1990	28,5	33,8	37,6
1995	25,2	33,6	41,1
2001	23,4	31,8	44,8

Nguồn: WTO, World Trade Statistic, 2002.

Cơ cấu thương mại hàng hoá theo khu vực cũng có nhưng thay đổi đáng kể. Tỷ trọng của khu vực Bắc Mỹ trong tổng xuất khẩu hàng hoá toàn cầu đã giảm từ 24% trong thập niên 1950 xuống còn trên 16,5% trong thập niên 1990 trong khi tỷ trọng của Tây Âu trong tổng thương mại hàng hoá toàn cầu tăng từ trên 30% lên trên 40%. Tỷ trọng của các nước công nghiệp hoá mới ở châu Á trong tổng xuất khẩu hàng hoá toàn cầu cũng tăng lên rõ rệt trong những thập niên gần đây, từ trên 2% lên gần 10%. Trong tổng nhập khẩu hàng hoá toàn cầu, tỷ trọng của các nước châu Á cũng tăng lên rõ rệt.

Tỷ trọng của các nước đang phát triển trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá toàn cầu đã tăng từ 23,4% năm 1990 lên 29,1% năm 2001 và trong tổng kim ngạch nhập khẩu toàn cầu tăng từ 21,6% lên 26,2% trong cùng giai đoạn. Tỷ trọng của các nước này trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ toàn cầu cũng tăng từ 18,2% lên 23,4% và trong tổng nhập khẩu dịch vụ toàn cầu tăng từ 21,2% lên 26,4%.

Xuất khẩu hàng hoá của Trung Quốc đã tăng 14%/năm trong giai đoạn 1990-2001, đưa tỷ trọng của Trung Quốc trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá toàn cầu tăng từ 1,8% năm 1990 lên 4,4% năm 2001. Xuất khẩu của 6 nước Đông Á tăng 7%, đưa tỷ trọng tăng từ 7,8% lên 9,5% trong cùng giai đoạn so

với tốc độ tăng trưởng 7% của châu Á, 3% của Nhật Bản, 4% của EU và 6% của Mỹ. Tuy nhiên, Mỹ và EU vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá thế giới với tỷ trọng của Mỹ là 11,6% năm 1990 và 12,2% năm 2001; của EU là 44,4% năm 1990 và 38,3% năm 2001.

Nhập khẩu hàng hoá của Trung Quốc đã tăng 15%/năm trong giai đoạn 1990-2001, đưa tỷ trọng của Trung Quốc trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá toàn cầu tăng từ 1,5% năm 1990 lên 3,9% năm 2001. Nhập khẩu của 6 nước Đông Á tăng 6%, đưa tỷ trọng tăng từ 8,0% lên 8,5% trong cùng giai đoạn so với tốc độ tăng trưởng 7% của châu Á, 4% của Nhật Bản, 4% của EU và 8% của Mỹ. Tỷ trọng của EU trong tổng kim ngạch nhập khẩu giảm từ 44,6% năm 1990 xuống 37,2% năm 2001 trong khi tỷ trọng của Mỹ tăng từ 14,8% năm 1990 lên 18,8% năm 2001.

Xuất khẩu dịch vụ của Trung Quốc đã tăng 17%/năm trong giai đoạn 1990-2001, đưa tỷ trọng của Trung Quốc trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá toàn cầu tăng từ 0,7% năm 1990 lên 2,3% năm 2001 so với tốc độ tăng trưởng 8% của châu Á, 4% của Nhật Bản, 5% của EU và 6% của Mỹ. Tỷ trọng của EU trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ giảm từ 47,2% năm 1990 xuống 41,9% năm 2001 và tỷ trọng của Mỹ tăng từ 17% lên 18,1% trong cùng giai đoạn.

Nhập khẩu dịch vụ của Trung Quốc đã tăng 23%/năm trong giai đoạn 1990-2001, đưa tỷ trọng của Trung Quốc trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá toàn cầu tăng từ 0,5% năm 1990 lên 2,7% năm 2001 so với tốc độ tăng trưởng 6% của châu Á, 2% của Nhật Bản, 5% của EU và 6% của Mỹ. Tỷ trọng nhập khẩu dịch vụ của EU giảm từ 42,9% xuống 41,9% trong khi nhập khẩu dịch vụ của Mỹ tăng từ 12,0% lên 13,0% trong cùng giai đoạn.

2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng chuyển dịch thương mại hàng hoá và dịch vụ thế giới trong những năm tới:

- Thị trường hàng hoá:

+ Tự do hoá thương mại hàng hoá:

Theo dự báo của Ngân hàng thế giới, tổng thương mại toàn cầu về hàng hóa và dịch vụ dự báo sẽ tăng 11,2 ngàn tỷ USD vào năm 2010. Việc cắt giảm các rào cản đối với sản phẩm nông nghiệp, hàng dệt, hàng may mặc và các hàng

công nghiệp chế tạo sử dụng nhiều lao động khác là điều quan trọng có tính quyết định đối với triển vọng thương mại hàng hoá trong những năm tới, trong đó, xuất khẩu các sản phẩm chế tạo công nghiệp của các quốc gia đang phát triển sẽ đạt mức gia tăng tuyệt đối lớn nhất. Kim ngạch xuất khẩu nông sản dự báo sẽ tăng lên tới 200 tỷ USD và kim ngạch xuất khẩu hàng dệt, hàng may mặc và giày dép tăng lên gần 180 tỷ USD vào năm 2010. Xuất khẩu lương thực, thực phẩm chế biến của các quốc gia đang phát triển tăng khoảng 140% và xuất khẩu lương thực, thực phẩm của các nước phát triển cũng có xu hướng tăng.

Những thoả thuận về tự do hoá thương mại sẽ mở ra những cơ hội tiếp cận thị trường cho các nước đang phát triển. Về nông nghiệp, giảm thuế quan áp dụng, loại bỏ dần từng giai đoạn các định ngạch về thuế suất thuế quan và ràng buộc thuế quan với các thuế suất áp dụng ở cả các quốc gia phát triển lẫn các quốc gia đang phát triển, loại bỏ dần từng giai đoạn trợ cấp xuất khẩu ở các quốc gia thu nhập cao và cam kết xóa bỏ sự hỗ trợ trong nước gắn kết với mức sản xuất. Về hàng công nghiệp chế tạo, giảm các thuế suất áp dụng hơn nữa và ràng buộc thuế quan với các mức bằng hay gần bằng các thuế suất áp dụng, đẩy nhanh việc thực hiện xóa bỏ hạn ngạch ATC và giảm thuế quan trong các lĩnh vực hay mặt hàng hiện áp dụng hạn ngạch. Mở rộng sự hỗ trợ đa phương để khắc phục những ách tắc riêng biệt của từng quốc gia đối với việc cải thiện khả năng cạnh tranh và tiềm năng thương mại ...

+ Gia tăng cạnh tranh trong thương mại hàng nông sản:

Chính sách tự do hoá thương mại nông sản và những thành tựu khoa học kỹ thuật trong nông nghiệp làm tăng khả năng cạnh tranh của nông sản có xuất xứ từ các nước đang phát triển nhưng đồng thời cũng làm tăng tính chất quyết liệt của các sản phẩm đó trên thị trường thế giới. Ngày càng có nhiều quốc gia đang phát triển tiến hành cải cách kinh tế trong nước, thi hành những biện pháp khuyến khích phát triển nông nghiệp và thu được những thành tựu lớn. Nhờ vậy khối lượng nông sản hàng hoá trên thị trường thế giới tăng nhanh, nhất là một số mặt hàng lương thực và sản phẩm thô. Các biện pháp nới lỏng hàng rào bảo hộ sẽ cho phép các sản phẩm này dễ dàng lưu thông hơn trên thị trường.

Do cạnh tranh tăng lên, trong khi tự do hóa thương mại là xu thế tất yếu nên nhiều nước đang và sẽ áp dụng những biện pháp bảo hộ mới đối với nông sản khiến cho khả năng cạnh tranh bị biến dạng. Chẳng hạn các biện pháp trợ cấp nông sản sẽ tạo ra khả năng cạnh tranh giả tạo của một nông sản nào đó.

Tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm cũng được sử dụng như một biện pháp nhằm bảo hộ sản phẩm nông nghiệp khỏi cạnh tranh.

+ Gia tăng vai trò của các nước đang phát triển:

Thập kỷ tăng trưởng thương mại trong những năm 90 đã tạo nên những thay đổi về cơ cấu mà giờ đây đang tạo điều kiện cho sự mở rộng kinh tế ở nhiều quốc gia đang phát triển. Nhiều nước không chỉ chiếm lĩnh được thị phần toàn cầu trong thập niên 1990, mà còn đa dạng hóa đáng kể sang lĩnh vực công nghiệp chế tạo. Điều này làm cho họ tránh được tính dễ biến động về giá cả trong buôn bán hàng thô. Những nước vẫn còn phụ thuộc vào xuất khẩu hàng thô chưa qua chế biến ít được hưởng lợi từ những diễn biến về triển vọng phục hồi được dự báo cho những năm tới tuy giá hầu hết các mặt hàng nguyên liệu có thể bắt đầu chu kỳ tăng trở lại từ năm 2004 - 2010 sau khi chấm dứt chu kỳ giảm giá, đem lại triển vọng tăng trưởng xuất khẩu cho các nước đang phát triển xuất khẩu nguyên liệu.

Cơ cấu theo khu vực kinh tế cũng cho thấy nhiều thay đổi. Xuất khẩu của các quốc gia đang phát triển có triển vọng đạt mức tăng trưởng cao hơn so với tốc độ tăng trưởng thương mại toàn cầu. Tuy nhiên, các rào cản thương mại và các hình thức bảo hộ đơn phương khác cũng như các tiêu chuẩn sản phẩm quá nghiêm ngặt vẫn cản trở khả năng tiếp cận các thị trường quan trọng trên thế giới của các quốc gia đang phát triển.

Tăng trưởng của thương mại sẽ tạo ra thêm các cơ hội cho việc phát triển các thị trường xuất khẩu. Sự mở cửa nhiều hơn đối với thương mại và dòng vốn sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng nền kinh tế mới đến các nước thành viên đang phát triển, đặc biệt là những nước mà ở đó thương mại quốc tế đã đóng một vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế.

- Thị trường dịch vụ

+ Tự do hoá thương mại dịch vụ :

Khác với lĩnh vực thương mại hàng hoá, trong những thập niên vừa qua, Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) thực ra không phát huy được hết tác dụng trong mở cửa lĩnh vực dịch vụ. Cho đến nay, mức độ bao quát của các cam kết của một số nước vẫn còn hạn chế. Khoảng 2/3 nước thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã đưa ra cam kết cho tối đa là 60 khu vực

dịch vụ (trong số khoảng 160 được liệt kê cụ thể trong Hiệp định). Ngoài ra, trong nhiều trường hợp, các cam kết không phản ánh được mức độ mở cửa thực sự. Cuối cùng, các cam kết của một số nước chỉ nhằm mục đích bảo vệ vị thế được ưu đãi của một số nhà cung cấp dịch vụ quan trọng chứ không phải để tăng khả năng cạnh tranh thị trường. Những nỗ lực toàn cầu trong tự do hoá lĩnh vực dịch vụ có thể đem lại những thay đổi đáng kể trong thương mại dịch vụ toàn cầu.

+ Sự phát triển mạnh mẽ của cách mạng khoa học - công nghệ:

Công nghệ thông tin, đặc biệt là sự phát triển mạng Internet toàn cầu sẽ làm thay đổi phương thức kinh doanh, biến đổi các hình thức công ty trong công nghệ thông tin, công nghệ truyền thông và thương mại điện tử sẽ làm thay đổi hoàn toàn hình thức kinh doanh.

Khoa học công nghệ sẽ có tác động nhiều mặt đến các ngành dịch vụ. Trên cơ sở công nghệ thông tin và các phương tiện giao tiếp mới, hàng loạt ngành dịch vụ mới đã xuất hiện và định hình nhanh chóng trên thị trường. Các hình thức dịch vụ truyền thống cũng được đổi mới về căn bản, các chỉ tiêu về chất lượng dịch vụ được nâng cao. Nhờ phá bỏ các rào cản kỹ thuật trong việc chuyển giao nhiều loại dịch vụ viễn thông, các công nghệ mới đang mở ra một thị trường quốc tế cho các ngành dịch vụ.

Sự phát triển của khoa học công nghệ trên quy mô lớn trong lĩnh vực sản xuất là tác nhân kích thích các ngành dịch vụ sản xuất phát triển. Trong tiến trình này, nhu cầu dịch vụ giao dịch về những vấn đề kỹ thuật, tiêu thụ, quản lý... tăng lên đáng kể. Đồng thời, những bộ phận nhỏ chuyên làm dịch vụ đã tách ra khỏi cơ cấu của các công ty lớn và chuyển sang kinh doanh độc lập. Nếu như trước đây, sự tăng trưởng của các ngành dịch vụ được xác định chủ yếu bởi nhu cầu tiêu dùng thì hiện nay, nhu cầu sản xuất đảm bảo tới 50-80% sự tăng trưởng trong lĩnh vực này. Chi phí dịch vụ đã trở thành một khoản chi phí lớn trong tổng chi phí của nhiều ngành sản xuất, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp công nghệ cao.

Quá trình tư nhân hoá trong nhiều ngành như giao thông vận tải, viễn thông, dịch vụ tài chính và bảo hiểm cũng như tự do hoá các ngành kinh tế đối ngoại được tiến hành ở nhiều nước, đang thúc đẩy các ngành dịch vụ phát triển.

+ Sự phát triển của các ngành dịch vụ xã hội:

Sự phụ thuộc khả năng cạnh tranh của các nước trong nền kinh tế toàn cầu vào yếu tố con người cũng như trách nhiệm xã hội của Nhà nước đã làm tăng chi phí phát triển các ngành dịch vụ, trước hết là các dịch vụ xã hội. Bên cạnh đó, nhu cầu dịch vụ nội bộ ở mỗi nước được bổ sung đáng kể bởi nhu cầu bên ngoài. Những thay đổi về tính chất dịch vụ do sự gia tăng, phân hoá và cá nhân hoá các nhu cầu của sản xuất và của dân cư là những nhân tố kích thích quan trọng đối với sự phát triển nhu cầu về các loại hình dịch vụ.

Các ngành dịch vụ văn hoá xã hội cũng chiếm một vị trí quan trọng trong lĩnh vực dịch vụ với tốc độ tăng trưởng nhanh chóng. Tại nhiều nước, các dịch vụ văn hoá, y tế giáo dục và đứng đầu trong nhóm ngành dịch vụ này về tốc độ tăng trưởng là ngành du lịch đã phát triển nhanh chóng trên cấp độ toàn cầu.

+ Sự xuất hiện của các lĩnh vực dịch vụ mới:

Việc mở rộng vị thế và đa dạng hoá về mặt cơ cấu của lĩnh vực dịch vụ còn do xuất hiện những ngành nghề mới. Động thái phát triển của các ngành dịch vụ trong những năm gần đây cho thấy rõ sự khác biệt theo ngành. Các tổ hợp dịch vụ đã trở thành lĩnh vực đứng đầu về tốc độ tăng trưởng ở nhiều nước như các dịch vụ tiếp thị và quảng cáo, các hoạt động cấp giấy phép, các công ty nghiên cứu khoa học, các dịch vụ bảo vệ và vận chuyển, thiết kế và kiến trúc, kế toán và giáo dục. Phát triển nhanh nhất vẫn là các dịch vụ thuộc lĩnh vực tin học - lĩnh vực tạo ra nền tảng của nền kinh tế mới - và các dịch vụ tư vấn kinh tế với các hình thức khác nhau như thông tin, thẩm định, kiểm toán, nghiên cứu thị trường, dự thảo và triển khai các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Các ngành dịch vụ viễn thông, tài chính, tín dụng và bảo hiểm... cũng đạt đến mới trình độ phát triển mới nhờ sự phát triển của công nghệ thông tin và quá trình toàn cầu hoá tài chính đã trở thành một nhân tố đóng vai trò quyết định trong toàn cầu hoá nền kinh tế.

Nhận định chung về xu hướng chuyển dịch thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới:

- Toàn cầu hoá và khu vực hoá tiếp tục chi phối sự chuyển dịch của cơ cấu thị trường hàng hoá và dịch vụ. Quá trình phân công lao động trên quy mô toàn cầu sẽ làm tăng tỷ trọng giao dịch hàng hoá trung gian.

- Toàn cầu hoá khiến cho quy trình sản xuất được thực hiện xuyên biên giới, nghĩa là các khâu độc lập của quá trình sản xuất được đặt ở nhiều quốc gia khác nhau. Các công ty đa quốc gia sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng trong cấu trúc thương mại và công nghiệp toàn cầu.

- Xu hướng tự do hoá thương mại hàng hoá và dịch vụ tạo điều kiện tăng trưởng cho nền kinh tế thế giới. Xu hướng hình thành các liên minh kinh tế và giảm thiểu dần các rào cản thương mại thuế quan và phi thuế quan tạo điều kiện thuận lợi cả cho các công ty, các nhà sản xuất thâm nhập vào thị trường mới. Cạnh tranh sẽ diễn ra ngày càng gay gắt trên cả 3 cấp độ là nền kinh tế, doanh nghiệp và hàng hoá.

- Sản phẩm trở nên đa dạng và phong phú với chu kỳ sống ngắn hơn nhờ sự phát triển công nghệ, làm cho tính năng động của hoạt động kinh doanh và tính linh động của hàng hoá xuất nhập khẩu tăng lên.

- Thương mại điện tử phát triển và là yếu tố làm thay đổi cấu trúc thương mại truyền thống, xoá bỏ các hạn chế của giao dịch được thực hiện qua biên giới. Trình độ phát triển công nghệ, thông tin và khả năng sử dụng chúng ngày càng trở thành yếu tố quyết định trong cạnh tranh.

- Tiến bộ công nghệ khiến cho nhiều mặt hàng có khả năng cạnh tranh trước đây được thay thế bởi các sản phẩm mới dẫn đến sự thay đổi cơ cấu các hàng hoá có khả năng cạnh tranh. Những hàng hoá có khả năng cạnh tranh cao trong những thập kỷ tới là những sản phẩm của các ngành có liên quan hoặc trực tiếp sử dụng các thành tựu của công nghệ thông tin. Đó là những ngành thông tin, truyền thông, dịch vụ ngân hàng, lưu trữ dữ liệu, tư vấn, công nghiệp giải trí.

- Dịch vụ sẽ là lĩnh vực đạt tốc độ phát triển nhanh chóng do các dịch vụ hỗ trợ sản xuất/kinh doanh trở thành một bộ phận chi phí trong sản xuất hàng hoá và các dịch vụ khác cũng như sự phát triển của công nghệ tạo điều kiện phát

triển các hình thức dịch vụ mới và làm thay đổi các phương thức dịch vụ truyền thống.

III. KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC TRONG VIỆC LỰA CHỌN CƠ CẤU KINH TẾ NHẰM ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU

1. Kinh nghiệm của các nước Đông Á

Tăng trưởng nhanh của xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến là yếu tố quan trọng dẫn đến tăng trưởng kinh tế của Thái Lan, Malaysia và Indonesia.

Những chính sách chuyển dịch cơ cấu sản xuất và xuất khẩu thích hợp đã tạo điều kiện cho NIEs nhanh chóng tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến trong tổng kim ngạch xuất khẩu.

Bảng 6: Tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến trong tổng kim ngạch xuất khẩu của một số nước/nền kinh tế đang phát triển (%)

Nền kinh tế	1975	1980	1985	1990	1995	1999
Hồng Kông	97,9	97,8	98,1	98,6	99,3	99,6
Hàn Quốc	81,9	90,5	91,8	94,1	94,3	92,9
Singapore	50,2	51,9	53,9	73,6	86,4	88,5
Đài Loan	81,4	88,2	90,7	93,6	94,1	96,6
Trung Quốc	—	49,7	49,4	74,4	85,6	89,8
Indonesia	—	4,0	13,9	38,4	52,2	58,3
Malaysia	31,4	28,4	32,1	55,8	77,0	82,2
Thái Lan	23,8	39,8	42,7	64,8	74,2	78,0

Nguồn: Báo cáo của Ngân hàng thế giới (2000)

Trước hết, các nền kinh tế này đã tạo ra môi trường thuận lợi để thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, tận dụng chiến lược chuyển địa bàn sản xuất của các công ty xuyên quốc gia để trở thành nơi chuyên môn hoá trong hoạt động lắp ráp.

Bảng 7: Thay đổi cơ cấu xuất khẩu của NIEs thế hệ II

(% trong tổng kim ngạch xuất khẩu)

Xuất khẩu	Indonesia			Malaysia			Thái Lan		
	1970	1980	1993	1970	1980	1993	1970	1983	1993
Nông sản thực phẩm	54,4	21,7	15,0	62,6	45,9	18,1	77,0	58,2	25,9
Khoáng sản	44,2	75,8	31,9	29,9	34,9	11,5	14,9	13,7	1,6
Sản phẩm chế biến	1,2	2,3	53,1	6,5	18,8	69,7	4,7	25,2	71,1

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu từ dữ liệu cơ sở của Ngân hàng phát triển châu Á

Tiếp đến là sự can thiệp có lựa chọn hoặc lựa chọn các lĩnh vực được ưu đãi một cách hợp lý của Nhà nước. Ngoại trừ Hồng Kông và Singapore, các nước khác đã tạo ra nhiều khuyến khích hơn cho lĩnh vực xuất khẩu thông qua rất nhiều những cơ chế khuyến khích đặc biệt: bồi hoàn thuế nhập khẩu, miễn trừ thuế, kho hàng miễn thuế, khu xúc tiến xuất khẩu, thuế ưu đãi, trợ cấp trực tiếp, tín dụng ưu đãi... Nghiên cứu về thành công của các nước Đông Á cho thấy những can thiệp có lựa chọn đã thành công với ba điều kiện (i) những can thiệp này giải quyết các vấn đề về vận hành các thị trường; (ii) những can thiệp này được thực hiện trong điều kiện có những chính sách cơ bản tốt; và (iii) Chính phủ có thể thiết lập và giám sát những tiêu chí hoạt động thích hợp liên quan đến những can thiệp này.

Các chính sách kinh tế vĩ mô, tài chính và thương mại cũng có thể được xem là một phần quan trọng trong phương pháp châu Á. Các chính sách tiền tệ và thu chi ngân sách ổn định, cộng với yếu tố thuận lợi về dân số, đã giúp đạt được tỷ lệ tiết kiệm ngày càng cao. Phần lớn trong số khoản tiết kiệm này được huy động thông qua các hệ thống ngân hàng do Chính phủ kiểm soát. Đây là hai hệ thống cung cấp các khoản tín dụng ưu đãi cho các công ty hoạt động trong những ngành có công nghệ tiên tiến. Một chính sách gây tranh luận nhiều hơn, đó là sự kiểm soát đối với xuất khẩu tư bản tài chính được Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan sử dụng rất sớm nhằm đảm bảo rằng tiết kiệm trong nước, một khi đã được huy động, sẽ hỗ trợ cho sự hình thành vốn trong nước, trong khi Trung Quốc vẫn đang tiếp tục thực hiện chính sách này. Khi mà tính hiệu quả kinh tế

nhờ quy mô là quan trọng và khi cơ cấu đa khu vực được xem là cần thiết để có được tác động lan toả công nghệ, Chính phủ Hàn Quốc đã cung cấp các khoản tín dụng ưu đãi cho sự phát triển của các chaebol. Hiệu quả kinh tế nhờ quy mô lớn (giảm chi phí sản xuất đơn vị khi quy mô sản xuất tăng lên) hay hiệu quả kinh tế nhờ kinh nghiệm (giảm chi phí sản xuất đơn vị khi công ty thu được kinh nghiệm qua quá trình "học hỏi qua thực hành") là đặc trưng của các công nghệ hàng đầu (ví dụ, sản xuất thép tích hợp trong thập niên 70 và 80, sản xuất chất bán dẫn trong thập niên 90). Vì vậy, các biện pháp khuyến khích xuất khẩu đã mang lại lợi ích kép cho phép công ty vượt qua những trở ngại do giới hạn của thị trường nội địa tạo ra, đồng thời đặt các công ty này vào hoàn cảnh đối mặt với sự cạnh tranh với các công ty nước ngoài. Tầm quan trọng của tất cả chính sách kể trên là chúng giúp cho các nền kinh tế nhỏ chuyển quá trình toàn cầu hóa thành lợi thế của mình.

Tăng cường hội nhập nhiều hơn với kinh tế thế giới cũng là một trong những yếu tố quyết định thành công của các nước Đông Á. Xuất nhập khẩu tăng và các quốc gia Đông Á trở thành các nền kinh tế mở cửa hơn. Bảo hộ ở mức thấp ở tất cả các nước này và chỉ có rất ít ngành được bảo hộ. Tiến bộ vượt bậc trong quá trình phát triển kinh tế này diễn ra nhờ tăng trưởng theo hướng xuất khẩu đi kèm với tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư cao, giá cả cạnh tranh, cơ cấu vĩ mô phù hợp, dòng công nghệ mới đổ vào và khả năng phản ứng nhanh trước các động thái nhu cầu nước ngoài đang thay đổi. Đây rõ ràng là một chiến lược thành công tại nhiều quốc gia châu Á và đã trở thành chiến lược mà nhiều nước đang phát triển theo đuổi.

Đông Á đã đạt được tốc độ tăng trưởng cao trước hết là nhờ vào việc đẩy mạnh và duy trì tỷ lệ đầu tư, trong khi vẫn thu hút số lao động nông nghiệp dư thừa vào khu vực công nghiệp. Các quốc gia xuất khẩu châu Á đã tăng thị phần của mình trong các mặt hàng xuất khẩu truyền thống nhờ nâng cao chất lượng và giá cả cạnh tranh. Các nước này cũng chuyển sang những thị trường các quốc gia công nghiệp, là những thị trường có độ co giãn theo thu nhập của cầu nhập khẩu cao, nhờ đó đảm bảo được tốc độ gia tăng xuất khẩu nhanh, bao gồm hàng loạt các ngành có hàm lượng công nghệ và kỹ năng cao như hàng điện tử, máy tính và dược phẩm.

Trên thực tế, cả ở Đài Loan và Hàn Quốc, việc thay thế nhập khẩu mạnh mẽ được tiến hành song song với khuyến khích xuất khẩu và chế độ tài chính, thương mại đồng thời vừa mang tính hướng nội, vừa mang tính hướng ngoại

nhưng áp dụng với các lĩnh vực khác nhau. Về cơ bản, Đài Loan và Hàn Quốc khác với các nước đang phát triển khác là mức độ bảo hộ không quá lớn mà dựa trên sự lựa chọn các ngành công nghệ non trẻ và tập trung thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu.

Có thể nói môi trường kinh tế toàn cầu thuận lợi trong những thập niên 60 và 70 là yếu tố quan trọng giúp NIEs ở Đông Á tranh thủ được thời cơ thực hiện sự chuyển đổi quan trọng trong chiến lược công nghiệp hoá. Trong điều kiện thuận lợi cho thương mại và xuất khẩu, các nước này đã thực hiện chiến lược công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu và hội nhập quốc tế, thực hiện tự do hoá thương mại, thiết lập các điều kiện thương mại tự do thúc đẩy phân bổ nguồn lực phù hợp với lợi thế so sánh, trước hết là lợi thế về lao động, xây dựng hàng loạt các chương trình hỗ trợ và tín dụng ưu tiên cho xuất khẩu. Các nước này cũng đã thực hiện chính sách bảo hộ và thay thế nhập khẩu nhưng là bảo hộ có lựa chọn, có mức độ và thời hạn hợp lý. Điều này có nghĩa là đối với những ngành non trẻ được bảo hộ, sản phẩm của các ngành này không chỉ để tiêu dùng trong nước mà phải cố gắng phát triển ra thị trường nước ngoài.

Từ cuối thập kỷ 80, các yếu tố thuận lợi này đã dần thay đổi theo chiều hướng bất lợi đối với tăng trưởng kinh tế của các nước trong khu vực này và những điểm mạnh của mô hình kinh tế này đã bộc lộ những nhược điểm, tạo ra những mầm mống của cuộc khủng hoảng tiền tệ khu vực. Mô hình kinh tế Đông Á ngày càng tỏ ra không còn phù hợp với tình hình kinh tế thế giới hiện nay do tác động của nhiều yếu tố: nền kinh tế thế giới hiện nay không còn chủ yếu tăng trưởng theo chiều rộng, sự xuất hiện nguy cơ bảo hộ từ các nước phát triển, sự sụt giảm lớn trong cầu về lao động giản đơn cũng như trong hàm lượng nguyên liệu trong mỗi sản phẩm công nghiệp và trong việc tiếp cận các nguồn tài chính quốc tế. Tuy nhiên, một số đặc trưng của phương pháp châu Á như việc quản lý kinh tế vĩ mô tốt, thu chi ngân sách có kỷ luật và duy trì một môi trường lạm phát thấp rõ ràng là rất phù hợp cho một thế giới toàn cầu hóa. Hướng về xuất khẩu và nhấn mạnh đến khả năng cạnh tranh xuất khẩu vẫn là cơ sở của phát triển kinh tế trong điều kiện phải đối mặt với sự thay đổi công nghệ nhanh chóng và sự toàn cầu hóa quá trình sản xuất.

2. Kinh nghiệm của Trung Quốc

Cho tới năm 1978, Trung Quốc vẫn còn thực sự bị cô lập khỏi các nền kinh tế thị trường, hầu như chỉ giao thương với những nền kinh tế kế hoạch tập

trung khác. Tuy nhiên, vào những năm 80, Trung Quốc đã thực hiện hàng loạt biện pháp điều chỉnh cơ cấu và tự do hóa nhằm mở cửa nền kinh tế:

- *Xoá bỏ kiểm soát giá cả:* Trong quá trình cải cách của Trung Quốc, các kiểm soát trực tiếp đối với phân bổ nguồn lực và giá cả đã từng bước được xoá bỏ. Thị trường ngày càng đóng vai trò quan trọng chính trong phân bổ nguồn lực. Cho đến nay, Trung Quốc đã thực hiện tự do hoá giá cả đối với hơn 80% hàng tư liệu sản xuất, hơn 85% hàng nông sản phụ và hơn 95% hàng công nghiệp tiêu dùng. Trung Quốc hiện chỉ duy trì trợ cấp cho một số ít hàng tiêu dùng cơ bản, kết cấu hạ tầng công cộng cũng như kiểm soát giá cả đối với một số ít hàng tư liệu sản xuất quan trọng.

- *Tự do hoá thương mại:* Trung Quốc đã dần gỡ bỏ những hạn chế đối với thương mại, giảm hàng rào bảo hộ và tăng cường cạnh tranh. Thương mại quốc tế đã trở thành động lực chủ yếu của tốc độ tăng trưởng và tăng tính linh hoạt của nền kinh tế. Cải cách ngoại thương được thực hiện theo từng bước từ cuối những năm 1970 cho đến thập niên 1980. Các chính quyền địa phương cấp giấy phép thành lập các công ty ngoại thương nước ngoài (FTC) mới để khỏi phải thông qua 12 công ty FTC do Chính quyền trung ương thành lập. Vào cuối thập niên 1980, con số các công ty FTC đã tăng lên trên 5.000 và con số các công ty trong nước có giấy phép ngoại thương cũng tăng lên trên 10.000. Theo sau việc tự do hóa môi trường ngoại thương ở mức độ công ty là chính sách từng bước tự do hóa chế độ thuế nhập khẩu.

- *Tự do hoá đầu tư:* Với việc thành lập các khu kinh tế tự do và khu kinh tế đặc biệt, Trung Quốc đã thu hút được nhiều nhà đầu tư từ Hồng Kông, Đài Loan và các nước khác xây dựng nhiều nhà máy sử dụng nhiều lao động. Trung Quốc đã trở thành một trong những địa điểm thu hút đầu tư hấp dẫn nhất thế giới. Từ năm 1993 tới nay, Trung Quốc đã trở thành nước đang phát triển thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài nhất thế giới. Tuy nhiên, FDI ở Trung Quốc chủ yếu tập trung vào công nghiệp chế biến, lắp ráp đơn giản và các ngành sử dụng nhiều lao động quy mô nhỏ.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng đóng một vai trò quan trọng trong công tác tiếp thị và tái cơ cấu công nghiệp của Trung Quốc để sản xuất hàng hóa chất lượng cao cho thị trường quốc tế. Trung Quốc đã mở cửa hơn nhiều đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài so với Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan trước đây. Các doanh nghiệp FDI chiếm tỷ trọng lớn trong mức gia tăng nhanh kim ngạch xuất

khẩu và những doanh nghiệp này cũng đóng vai trò trung tâm trong quá trình cải cách tổ chức công nghiệp, công nghệ và quản lý trong các ngành then chốt. Các liên doanh với doanh nghiệp Nhà nước lẫn tư nhân đã đưa ra các tiêu chuẩn chất lượng nhanh chóng phổ biến trong toàn bộ khu vực công nghiệp của Trung Quốc.

- *Cải cách kinh tế nông thôn:* Với cơ chế giao trách nhiệm về cho hộ gia đình (thay thế cho hệ thống hợp tác xã), các cộng đồng khoán ruộng cho các hộ gia đình cá thể trong vòng 15 năm (sau đó thành 30 năm). Hộ gia đình giao nộp một mức khoán sản phẩm cố định cho xã và giữ phần còn lại để dùng hoặc đem bán cho thị trường tư nhân; các thị trường này đã nhanh chóng phát triển. Chỉ trong thời gian từ 1978 đến 1986, giá trị nông sản tính theo thời giá hiện tại gần như tăng gấp ba lần. Thu nhập nông thôn tăng đã tạo ra cầu về hàng tiêu dùng. Lượng cầu này được đáp ứng bởi các xí nghiệp hương trấn (TVE) - tức các công ty sở hữu tập thể do chính quyền địa phương thành lập, để tận dụng nguồn tiết kiệm nông thôn đang tăng và nguồn lao động dôi ra do hiệu quả sản xuất nông nghiệp được nâng cao. Sản xuất công nghiệp tại các vùng nông thôn tăng nhanh với tốc độ trung bình khoảng 30%/năm trong những năm 80. Tỷ trọng sản lượng công nghiệp của các TVE tăng nhanh chóng từ chỗ hầu như không có gì lên đến hơn 1/3 tổng sản lượng công nghiệp.

- *Cải cách doanh nghiệp Nhà nước*: cải cách doanh nghiệp Nhà nước ngay từ đầu đã được coi là trọng tâm của cải cách kinh tế của Trung Quốc. Trung Quốc đã xác định cải cách doanh nghiệp Nhà nước trong giai đoạn mới là tập trung vào tăng cường quan hệ sở hữu, quản lý và xây dựng một hệ thống doanh nghiệp hiện đại.

- *Xây dựng thể chế thị trường*: Cải cách hệ thống tài chính ngân sách của Trung Quốc đã tập trung vào cải cách cơ cấu thuế, quản lý thuế và quan hệ ngân sách giữa TW và địa phương. Tới năm 1994, Trung Quốc đã tiến một bước dài đến hệ thống thuế hiện đại qua việc thay thế thuế doanh thu bằng thuế giá trị gia tăng, theo đó tất cả các hoạt động đều chịu một mức thuế là 17%. Trung Quốc cũng đã đưa vào áp dụng thuế thu nhập cá nhân và từng bước thông nhất thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp. Trong quan hệ ngân sách giữa TW và địa phương, hệ thống hợp đồng trách nhiệm đã được thay thế bằng hệ thống phân chia thuế giữa TW và địa phương. Điều này đã cho phép Chính phủ TW tăng khả năng quản lý kinh tế vĩ mô nhờ tăng tỷ trọng trong tổng thu nhập quốc gia.

Loại hình cải cách thứ hai là tỷ giá hối đoái. Giá trị thực của đồng tiền được phá giá trong những năm 1980 và đầu thập niên 1990, các giao dịch bằng ngoại tệ được nới lỏng kiểm soát. Tài khoản vãng lai được chuyển thành hoàn toàn có thể chuyển đổi được trong những năm cuối 1990. Những khu vực kinh tế trọng điểm nhìn chung được tự do hoá quan hệ đối ngoại nhiều hơn.

Những cải cách này cuối cùng đã đưa Trung Quốc từ một nền kinh tế hướng nội, tập trung cao, thành một trong những quốc gia sản xuất công nghiệp và thương mại quan trọng nhất trên thế giới. Tổng kim ngạch của Trung Quốc đã tăng lên 16,5 lần từ 20,6 tỷ USD năm 1978 lên 360,7 tỷ USD năm 1999. Tăng trưởng thương mại của Trung Quốc trong những năm qua luôn ở mức cao gấp 2 lần so với tốc độ tăng trưởng thương mại thế giới và vị trí của Trung Quốc trong tổng thương mại thế giới đã tăng từ vị trí thứ 32 lên vị trí thứ 10 trong cùng giai đoạn. Trung Quốc đã trở thành nước xuất khẩu chủ yếu các sản phẩm sử dụng nhiều lao động như đồ chơi, hàng may mặc đến những mặt hàng công nghệ cao như hàng điện tử. Cho đến nay, hàng chế tác, trong đó chủ yếu là các mặt hàng sử dụng nhiều lao động, chiếm tới 80% tổng giá trị xuất khẩu của Trung Quốc. Trung Quốc đang tích cực chuyển động lực tăng trưởng xuất khẩu từ xuất khẩu hàng hoá có hàm lượng lao động cao sang sản xuất hàng hoá có hàm lượng vốn và kỹ thuật cao. Đồng thời, các sản phẩm xuất khẩu có hàm lượng lao động cao và kỹ thuật thấp sẽ được chuyển dần đến các khu vực sâu trong đất liền.

Khi quá trình chuyển đổi sang cơ chế thị trường bắt đầu, các yếu tố cấu thành trong cách thức phát triển kinh tế của Đông Á đã được đem vào áp dụng ngay giai đoạn đầu của quá trình cải cách của Trung Quốc. Nổi bật hơn cả trong số các yếu tố này là định hướng ra bên ngoài với việc đặc biệt chú trọng đến tăng trưởng xuất khẩu. Giống như trường hợp của NIEs Đông Á, đối với Trung Quốc, xuất khẩu có nghĩa là xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo chứ không phải khoáng sản và nông sản. Diện tích đất canh tác bình quân đầu người tại Trung Quốc là 0,1 ha và nước nào có nguồn tài nguyên đất đai hạn chế như vậy thường trở thành nước nhập khẩu ròng lương thực và các sản phẩm nông nghiệp khác chứ không phải là nước xuất khẩu ròng. Các quốc gia có dân số quá đông so với tổng diện tích đất của mình cũng thường trở thành nước nhập khẩu ròng khoáng sản. Tại Trung Quốc, năm 1980 các loại nguyên liệu (nông sản và khoáng sản) vẫn còn chiếm 50% tổng kim ngạch xuất khẩu nhưng tỷ lệ này đã giảm mạnh xuống còn 26% vào năm 1990 và 11% vào năm 1998. Năm 1995, lần đầu tiên Trung Quốc trở thành nước nhập khẩu ròng các loại nguyên liệu.

Một điểm khác biệt lớn của Trung Quốc so với NIEs Đông Á là quy mô lớn của thị trường nội địa. Giống như các nước lớn khác thường có tỷ lệ ngoại thương thấp, Trung Quốc không thể trông chờ tăng trưởng xuất khẩu kéo nền kinh tế đi lên trong thời gian dài. Kim ngạch xuất khẩu từ năm 1978 đến 1998 tăng với tỷ lệ gần 16%/năm tính theo giá trị danh nghĩa của đồng USD và 25%/năm tính theo đồng nhân dân tệ, ở mức độ nào đó, đã kéo theo sự tăng trưởng kinh tế. Nhưng đến năm 1999, tổng kim ngạch xuất khẩu đã đạt 194,9 tỷ USD và Trung Quốc không thể trông chờ một tốc độ tăng trưởng tương đương như trong quá khứ. Tuy nhiên, tăng trưởng dựa chủ yếu vào cầu nội địa có thể không có khả năng duy trì lâu dài các tỷ lệ tăng trưởng GDP cao đã đạt được trong suốt thời kỳ xuất khẩu tăng mạnh.

Với tầm quan trọng của xuất khẩu và đầu tư nước ngoài đối với quá trình phát triển kinh tế của Trung Quốc, vấn đề quan trọng hơn cả là phải tuân thủ những quy tắc của cơ chế kinh tế quốc tế được thể hiện qua các tổ chức như WTO. Vì các nguyên tắc của WTO rõ ràng không cho phép nhiều khía cạnh có tính quyết định của việc Chính phủ can thiệp nhằm hạn chế nhập khẩu và kiểm soát đầu tư nước ngoài, do đó dường như đương nhiên là Trung Quốc sẽ phải từ bỏ nỗ lực nhằm hướng sự phát triển của công nghiệp và khu vực tài chính theo những đường lối đã được NIEs khởi xướng từ những năm 1950 đến 1970.

Tuy nhiên, một vấn đề quan trọng là môi trường kinh tế quốc tế trong đó Trung Quốc tiến hành cải cách rất khác biệt với môi trường vào những năm 1950 và 1960 khi các nước Đông Á hình thành chính sách công nghiệp của mình. Vòng đàm phán Uruguay và quá trình toàn cầu hóa nền kinh tế diễn ra nhanh chóng đã thay đổi các "luật chơi" trên thị trường quốc tế. Nếu như trong thập kỷ 1950 đến hết thập kỷ 1970, các nhà quản lý kinh tế ở Hàn Quốc có thể sử dụng thuế quan và hạn ngạch một cách rộng rãi để thúc đẩy ngành công nghiệp nào đó, Hàn Quốc vẫn được đón chào làm thành viên của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) mặc dù phần lớn những gì họ đang làm lúc đó vi phạm những nguyên tắc về thương mại tự do của GATT.

Trái lại, những cuộc đàm phán của Trung Quốc để gia nhập Tổ chức thương mại thế giới buộc Trung Quốc sẽ phải mở cửa đối với thương mại và đầu tư nước ngoài đến mức độ không thể có vào những năm 1950 cho đến hết những năm 1970. Những biện pháp hạn chế định lượng đối với thương mại, những yêu cầu về hàm lượng nội địa và các công cụ khác giống như thế của chính sách công nghiệp phải được nhanh chóng dỡ bỏ. Các nhà đầu tư nước ngoài phải

nhận được sự "đối xử quốc gia" trong các lĩnh vực trước đây hoàn toàn đóng cửa đối với sở hữu nước ngoài. Những thay đổi trong thể chế thương mại quốc tế buộc các nước công nghiệp hoá sau phải thích ứng với các điều kiện mới trong việc xây dựng chiến lược phát triển theo xu hướng hội nhập.

3. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam

Qua nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước châu Á thành công trong việc phát triển kinh tế theo hướng công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu, có thể đưa ra một số gợi ý cho Việt Nam:

- *Các chính sách ổn định kinh tế vĩ mô:* Các nước Đông Á đã theo đuổi các chính sách kinh tế vĩ mô ổn định trong suốt ba thập kỷ thành công. Điều này có nghĩa là các nước đó đã duy trì được tỷ lệ lạm phát ở mức thích hợp trong một thời gian dài. Ngoài ra, do các chính sách ngân sách và tiền lệ hợp lý mà các quốc gia này theo đuổi có thể duy trì tỷ giá hối đoái thực tế ổn định.

- *Tăng tích lũy đầu tư:* Trên cơ sở các chính sách kinh tế vĩ mô hiệu quả tránh được lạm phát, các nền kinh tế Đông Á có thể đạt được tỷ lệ tiết kiệm cao. Tỷ lệ tiết kiệm trong nước đạt hơn 40% ở Malaysia và Singapore. Hàn Quốc, Thái Lan và Indonesia có tỷ lệ tiết kiệm trung bình là 30% trong khi Đài Loan có tỷ lệ tiết kiệm là 20%. Đối với đầu tư trong nước, nguồn tiết kiệm dồi dào trong nước chính là nguồn đầu tư đáng kể. Tuy việc áp dụng kinh nghiệm thành công của các quốc gia Đông Á trong chính sách tăng tỷ lệ tích luỹ đầu tư có vẻ không thoả đáng vì Việt Nam có thu nhập ít hơn nhiều so với các nước Đông Á có thu nhập cao. Việt Nam mới chỉ tăng trưởng nhanh trong thập kỷ vừa qua. Mặt khác, mức thu nhập thấp của Việt Nam cho thấy khả năng đuổi kịp nhanh chóng mức thu nhập của nhóm nước có thu nhập thấp hơn là Thái Lan và Indonesia. Với việc tránh được tình trạng lạm phát và nhờ cải thiện hệ thống trung gian tài chính, Việt Nam có thể đạt tỷ lệ tiết kiệm 25-30% trong thập kỷ tới.

- *Tỷ giá hối đoái cạnh tranh:* Tất cả các quốc gia Đông Á đều có tỷ giá hối đoái cạnh tranh dựa trên tỷ giá gắn với một số ngoại tệ có điều chỉnh, hay cố định hoặc gần như cố định như trường hợp Hồng Kông và Thái Lan. Các chính sách kinh tế vĩ mô hiệu quả giúp duy trì tính ổn định của tỷ giá hối đoái thực tế. Trong thực tế, đây là một trong những lý do làm cho tăng trưởng định hướng xuất khẩu từ sản phẩm chế biến tăng nhanh chóng so với bất kỳ các thời kỳ nào

khác trong giai đoạn từ giữa những năm 60 đến giữa những năm 90, ngay trước cuộc khủng hoảng dầu lửa lần thứ nhất.

Một bài học rút ra từ cuộc khủng hoảng Đông Á là việc các nước này thực chất đã cố định tỷ giá hối đoái có thể dẫn đến thiệt hại trong cạnh tranh ngắn hạn. Khủng hoảng ở Thái Lan liên quan đến tỷ giá hối đoái gần như cố định của Thái Lan. Tỷ lệ dao động rất ít dưới áp lực sẽ như tỷ giá cố định và có xu hướng tăng khi tỷ lệ lạm phát trong nước vượt cao hơn tỷ lệ lạm phát của các nước đối tác thương mại. Vì tỷ giá tiền đồng Việt Nam dường như ít thay đổi so với đôla Mỹ, việc đôla Mỹ tăng giá sẽ ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam. Có một bài học để Việt Nam có thể xem xét là sử dụng dải dao động tiền tệ linh hoạt hơn khi có các tác động tiêu cực đối với nền kinh tế. Ngân hàng Nhà nước cần sẵn sàng cho phép tỷ giá hối đoái được điều chỉnh theo các tác động từ bên ngoài. Vấn đề này có thể trở nên quan trọng trong tương lai do Việt Nam đang dần hội nhập vào các thị trường tài chính thế giới.

- *Chính sách mở cửa thương mại:* Một đặc điểm chung của các nền kinh tế Đông Á là mở cửa thương mại. Sự mở cửa nền kinh tế vượt ra khỏi phạm vi tỷ lệ cao giữa xuất khẩu và nhập khẩu so với GDP, hay được gọi là tỷ lệ thương mại. Các nền kinh tế Đông Á sử dụng rất nhiều công cụ nhằm đạt được tính trung tính trong hệ thống thương mại của mình bằng cách tạo ra cơ chế khuyến khích cho các doanh nghiệp xuất khẩu để cân đối với cơ chế cung cấp các hoạt động thay thế thông qua bảo hộ dành cho các nhà nhập khẩu.

- *Can thiệp có lựa chọn:* Việt Nam đã giải quyết được đáng kể các áp lực để tiến hành can thiệp có chọn lựa nhằm thúc đẩy các hoạt động đặc biệt. Đây là một chính sách hữu hiệu rút ra từ kinh nghiệm của các nước Đông Á. Nếu Chính phủ cần hỗ trợ một số ngành đặc biệt do ngành đó là một ngành phi lợi nhuận hay một ngành công nghiệp non trẻ, thì cần phải có lý do rõ ràng và sự phân tích chi phí - lợi ích kỹ lưỡng. Không thể loại trừ một số hình thức can thiệp của Chính phủ nhưng điều đó phải được thực hiện trong hoàn cảnh cụ thể với sự minh bạch và các mục tiêu đề ra. Người ra có thể tính đến trợ cấp tối ưu. Nhưng theo các quy chế về thương mại quốc tế hiện nay thì nhiều hình thức hỗ trợ này có thể bị trả đũa và đem lại những hậu quả có thể lớn hơn nhiều so với những lợi ích mà chính sách hỗ trợ mang lại.

- *Khuyến khích xuất khẩu kết hợp với tự do hoá nhập khẩu:* Quá chú trọng vào xuất khẩu trong khi bỏ qua việc tự do hoá nhập khẩu có thể không tạo ra lợi ích cao hơn so với việc giảm nhanh hàng rào nhập khẩu. Kết quả thực sự của các quốc gia giảm hàng rào nhập khẩu nhanh hơn so với các quốc gia khác

đã cho thấy dẫn chứng ủng hộ việc tự do hoá nhập khẩu ở mức độ nhanh hơn. Việt Nam đã có những thành công nhất định trong việc thực hiện tự do hoá chế độ nhập khẩu, bao gồm quyết định gỡ bỏ những hạn chế định lượng ở mức độ đa phương đối với nhiều mặt hàng.

- *Đa dạng hoá thị trường tín dụng:* Từ kinh nghiệm của các nước châu Á cho thấy cần thiết phải tạo môi trường thuận lợi cho các thành phần kinh tế tiếp cận nguồn tài chính cho phát triển xuất khẩu. Sự ưu đãi quá mức cho khu vực Nhà nước có thể giảm tốc độ tăng trưởng xuất khẩu. Khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á vừa qua và sự trì trệ của các nền kinh tế phát triển như Nhật Bản, Hàn Quốc từ những năm 90 thế kỷ XX đã cho thấy điều này.

- *Khuyến khích phát triển khu vực kinh tế tư nhân:* Khu vực tư nhân đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động xuất khẩu ở các nước. Chính phủ các nước coi việc phát triển khu vực này là động lực của tăng trưởng kinh tế, điển hình là Đài Loan và Trung Quốc. Đối với Việt Nam lĩnh vực này chưa được quan tâm thích đáng. Theo đánh giá của Ngân hàng thế giới thông qua một cuộc điều tra gần đây về lĩnh vực kinh tế tư nhân cho thấy lĩnh vực này hoạt động trong môi trường còn nhiều rủi ro, hạn chế về nguồn lực, khả năng tiếp cận nguồn vốn, thông tin còn hạn chế, các thể chế hỗ trợ thị trường cũng như các loại hình dịch vụ kinh doanh còn kém phát triển, ít kinh nghiệm để học hỏi. Vì vậy, Chính phủ cần tạo ra một môi trường kinh doanh thuận lợi cũng như các chính sách khuyến khích thích hợp để thu hút khu vực tư nhân tham gia hoạt động xuất khẩu.

- *Xây dựng và cũng cố các tập đoàn kinh doanh lớn, tăng cường sự liên kết ngành:* Việc ra đời của các tập đoàn kinh doanh lớn sẽ tạo điều kiện vừa phát triển đa ngành trong phạm vi tập đoàn, vừa thực hiện được sự phân công chuyên môn hoá ở từng đơn vị thành viên, giúp cho các đơn vị thành viên kết thành sức mạnh tổng hợp hỗ trợ lẫn nhau, loại trừ tình trạng manh mún trong quản lý sử dụng vốn, tạo khả năng huy động nguồn vốn đầu tư, nâng cao khả năng cạnh tranh của các xí nghiệp thành viên, đủ sức vươn ra thị trường thế giới

- *Đào tạo các nguồn nhân lực có chất lượng cao:* Phát triển nguồn nhân lực là bài học quan trọng mà các quốc gia Đông Á đã áp dụng thành công trong việc đào tạo một hệ thống cán bộ quản lý cũng như chuyên gia có trình độ để thích nghi với những đòi hỏi mới trong tiếp thu công nghệ và trình độ quản lý hiện đại.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA NÓ ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ 1991 - 2002

I. THỰC TRẠNG QUÁ TRÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ VÀ CƠ CẤU XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ 1991 - 2002

1. Khái quát quá trình chuyển dịch cơ cấu các ngành kinh tế Việt Nam thời kỳ 1991-2002

Sau 10 năm thực hiện chiến lược ổn định và phát triển kinh tế xã hội (1991 - 2002), cơ cấu ngành kinh tế ở nước ta đã có nhiều thay đổi theo hướng tích cực, những lợi thế so sánh trong từng ngành đã từng bước được khai thác và phát huy, góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển với tốc độ cao, ổn định và cải thiện đời sống nhân dân. Thể hiện rõ nét đó là việc cơ cấu lại khu vực nông lâm nghiệp - thủy sản theo hướng chuyển từ cây, con có giá trị gia tăng thấp sang cây con có giá trị gia tăng cao để tăng thu nhập, chuyển từ các sản phẩm cung vượt quá cầu sang các sản phẩm có thị trường tiêu thụ rộng lớn hơn. Do đó, tỷ trọng GDP trong nông lâm nghiệp - thuỷ sản đã giảm từ 40,5% năm 1991 xuống còn 27,2% năm 1995, 24,3% năm 2000 và 23,0% năm 2002 (tỷ trọng năm 2003 ước 22,3); trong khi đó, tỷ trọng ngành công nghiệp và xây dựng tăng khá nhanh, từ 23,8% năm 1991 lên 28,8% năm 1995, 36,6% năm 2000, 38,6% năm 2002 và ước đạt 39,9% năm 2003 Khu vực dịch vụ có tốc độ tăng trưởng thấp hơn công nghiệp và xây dựng và tốc độ tăng chung nên tỷ trọng trong GDP liên tục bị sút giảm từ 44,1% năm 1995 xuống còn 38,4% năm 2002 và 37,8% năm 2003, tức là giảm 6,3% trong vòng 8 năm.

Bảng 8: Tốc độ tăng trưởng và cơ cấu GDP theo ngành kinh tế (%)

Năm	Tốc độ tăng trưởng so với năm trước			Cơ cấu		
	Nông, lâm và thủy sản	Công nghiệp và xây dựng	Dịch vụ	Nông, lâm và thủy sản	Công nghiệp và xây dựng	Dịch vụ
1991	2,2	7,7	7,4	40,5	23,8	35,7
1992	6,9	12,8	7,6	33,9	27,3	38,8
1993	3,3	12,6	8,6	29,9	28,9	41,2
1994	3,4	13,4	9,6	27,4	28,9	43,7
1995	4,8	13,6	9,8	27,2	28,8	44,1
1996	4,4	14,5	8,8	27,8	29,7	42,5
1997	4,3	12,6	7,1	25,8	32,1	42,2
1998	3,5	8,3	5,1	25,8	32,5	41,7
1999	5,2	7,7	2,3	25,4	34,5	40,1
2000	4,6	10,1	5,3	24,3	36,6	39,1
2001	3,0	10,4	6,1	23,2	38,1	38,7
2002	4,1	9,4	6,5	23,0	38,6	38,4
2003*	4,9	16,0	6,9	22,3	39,9	37,8

Nguồn: Niên giám thống kê, Nhà XB thống kê, Hà Nội, 2002

** Số liệu ước tính (Thời báo kinh tế Việt Nam ngày 30/12/2003)*

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp và nông thôn tuy còn chậm, song đã đúng hướng, khai thác được lợi thế theo cây, con và vùng lãnh thổ. Tuy nhiên, quá trình chuyển dịch này còn thiếu sự gắn kết giữa việc tăng năng suất, mở rộng diện tích phát triển với kênh bao tiêu và thị trường tiêu thụ và do vậy, chưa bền vững. Cơ cấu công nghiệp tiếp tục có sự chuyển dịch đáng kể, song chưa tạo ra được sự đột phá về chất lượng, hiệu quả và các sản phẩm công nghiệp có chất lượng cao còn chiếm tỷ trọng nhỏ. Trong khu vực dịch vụ, một số ngành dịch vụ quan trọng đang chiếm tỷ trọng thấp và lại giảm dần, đặc biệt là tài chính - tín dụng (năm 2002 chỉ đạt 1,82%); khoa học và công nghệ (năm 2002 đạt 0,56%). Dịch vụ ngân hàng còn quá ít so với thế giới; xuất khẩu dịch vụ còn chiếm tỷ trọng thấp, nhiều hoạt động dịch vụ còn do các cơ quan, doanh

nghiệp kiêm nhiệm chưa được tách ra để vừa mang tính chuyên nghiệp, vừa làm cho năng suất, chất lượng, hiệu quả của hoạt động này thấp, vừa cản trở các cơ quan, doanh nghiệp tập trung vào thực hiện chức năng, nhiệm vụ chính.

Tuy nhiên, trong sự giảm xuống của tỷ trọng khu vực nông, lâm, thuỷ sản, ngoài nguyên nhân do sự tăng lên tốc độ cao của khu vực công nghiệp - xây dựng và khu vực dịch vụ, còn có một nguyên nhân quan trọng không tích cực là do giữa giá nông, lâm nghiệp - thuỷ sản và giá hàng nông nghiệp - dịch vụ đã phát sinh cánh kéo lớn và ngày có xu hướng doãng rộng ra (tháng 12/2002 so với tháng 12/1989, trong khi giá lương thực chỉ tăng 108,4% thì giá hàng tiêu dùng đã tăng 450,1%). Vì vậy, tuy nông nghiệp tiếp tục tăng trưởng, lương thực và nhiều loại nông sản khác tăng nhanh, nhưng đời sống nông dân chậm được cải thiện. Khoảng cách thu nhập nông thôn, thành thị đang ngày một doãng ra. Đó là một nghịch lý đã xảy ra trong quá trình thay đổi cơ cấu của nền kinh tế.

Tỷ trọng nông, lâm, thuỷ sản trong GDP của Việt Nam còn khá cao, hiện đứng hàng thứ 4 trong 10 nước trong khu vực (cao hơn tỷ trọng 16% của Indonesia, 15% của Philippin, 10% của Thái Lan, 8% của Malaysia), xếp thứ 45 trong số 200 nước trên thế giới. Đó là chưa nói đến tỷ lệ lao động đang làm việc trong khu vực nông lâm, thuỷ sản của Việt Nam hiện lên đến 67%, gần như chắc chắn không đạt được mục tiêu, đến năm 2005 còn 56-57% và đến năm 2010 còn 50%.

2. Chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp

So với những năm 1990 diện tích cây công nghiệp hàng năm tăng 49,8%, cây công nghiệp dài ngày tăng 82,9%, cây ăn quả tăng 55,6%, trong khi đó diện tích cây lương thực tăng 20,1%, diện tích gieo trồng lúa tăng 27%, năng suất tăng 43%, diện tích cao su tăng 61,7%, năng suất tăng 114,4%, đàn lợn tăng 46,3%, trọng lượng hơi xuất chuồng tăng 27%, sản lượng cà phê tăng gấp 20 lần, cao su gấp 3,5 lần, chè gấp 1,8 lần, điều 104 lần. Kim ngạch xuất khẩu nông, lâm sản đạt 2,85 tỷ USD, bằng 35% giá trị sản lượng toàn ngành. Tỷ lệ che phủ màu xanh của rừng đạt trên 30%. Các vùng chuyên canh sản xuất tập trung với quy mô lớn dần được hình thành như: lúa gạo (vùng đồng bằng sông Cửu Long, vùng đồng bằng sông Hồng), cà phê, cao su (Tây Nguyên, Đông Nam Bộ), chè (Trung du miền núi phía Bắc và Lâm Đồng), mía đường (Khu IV, Duyên hải miền Trung, Đông Nam Bộ), điều (Duyên hải miền Trung, Đông Nam Bộ và Tây Nguyên)...

Nhà nước đã quan tâm và đầu tư cho công nghệ sau thu hoạch và công nghệ chế biến làm cho hiệu suất sử dụng sản phẩm nông nghiệp tăng lên, giá trị tăng lên nhiều lần. Nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ với sự ưu đãi đã định hướng hoạt động về thị trường nông thôn để khai thác về đất đai và lao động. Các ngành nghề truyền thống và dịch vụ nông thôn phát triển khá nhanh, mỗi năm bình quân 9% đến 10% về giá trị sản lượng. Làm cho tỷ trọng giá trị sản lượng các ngành nghề và dịch vụ tăng dần trong cơ cấu kinh tế nông thôn, từ dưới 10% lên trên 30% như hiện nay.

Cơ cấu kinh tế nông nghiệp chuyển dịch còn chậm, giá trị sản lượng ngành trồng trọt còn chiếm tỷ trọng cao từ 73% đến 75% tổng giá trị sản lượng. Trong sản xuất, diện tích cây lương thực vẫn giữ vai trò chủ đạo, với diện tích gieo trồng khoảng 78% đến 79%, các loại cây công nghiệp dài ngày chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Chăn nuôi chưa trở thành ngành sản xuất chính.

Các ngành sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và dịch vụ nông thôn còn phát triển chậm. Tỷ trọng công nghiệp dịch vụ đã tăng từ 12% những năm 1980 lên 22% những năm gần đây song giá trị còn nhỏ và phát triển không đều. Trong phát triển còn nhỏ lẻ và đậm nét cổ truyền. Các làng nghề truyền thống ngày càng bị mai một. Một số ngành nghề mới phát triển nhưng chưa mang tính chiến lược, sản xuất không ổn định, sản phẩm đầu ra kém sức cạnh tranh và chưa được nhà nước bảo trợ, khuyến khích. Vấn đề tiêu thụ sản phẩm đã trở thành mối lo thường xuyên của người nông dân.

Công nghệ sinh học yếu tố cơ bản để chuyển dịch cơ cấu vật nuôi cây trồng, nâng cao năng suất lao động nông nghiệp còn chưa được quan tâm và đầu tư thoả đáng, chưa xứng với yêu cầu đòi hỏi phát triển kinh tế xã hội nông thôn. Mặt khác tình trạng khai thác tài nguyên bừa bãi, môi trường sinh thái bị huỷ hoại dẫn đến việc quy hoạch, khai thác và phát huy lợi thế so sánh của từng vùng bị hạn chế.

Một vấn đề nữa cũng là áp lực lớn trong tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn là lao động không đủ việc làm khoảng 9 triệu người và mỗi năm gia tăng khoảng gần 1 triệu người. Riêng ở Đồng bằng sông Hồng có 70 vạn ha đất nông nghiệp nhưng đã tập trung trên 8 triệu lao động nông thôn, với mật độ trên 10 lao động 1 ha. Trong khi tốc độ đô thị hoá làm cho đất nông nghiệp bị thu hẹp ngày càng lớn. Trước vấn đề này thì phát triển nông nghiệp trên cơ sở chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đặc biệt là phát triển công

nghiệp và tiểu thủ công nghiệp nông thôn, các ngành nghề dịch vụ nông thôn sẽ là con đường tất yếu trong tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn hiện nay

Trong nông nghiệp, trồng trọt đã giữ vị trí chi phối trong nhiều năm với mức trên dưới 80%, riêng lương thực đã chiếm gần giá trị sản lượng toàn ngành. Sự phát triển yếu ớt của chăn nuôi và các ngành dịch vụ trong nông nghiệp là điều cần quan tâm trong quá trình chuyển dịch cơ cấu.

Bảng 9: Cơ cấu trong nông nghiệp thời kỳ 1991-2002

	1991	1996	2002
Nông nghiệp	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Trồng trọt, trong đó:	**79,6**	**77,9**	**76,5**
- Lương thực	*53,45*	*50,97*	*48,41*
- Rau đậu	*5,46*	*5,80*	*6,28*
- Cây công nghiệp	*12,37*	*15,93*	*18,37*
-Cây ăn quả	*7,60*	*6,49*	*5,67*
Chăn nuôi	**17,9**	**19,3**	**21,2**
Dịch vụ	**2,5**	**2,8**	**2,3**

Nguồn: Niên giám thống kê 2002, Tổng cục thống kê

Sự tập trung tối đa cho lương thực một thời gian khá dài, tuy đã giải quyết được nhiều vấn đề kinh tế, xã hội quan trọng, nhưng do hầu hết nguồn lực được thu hút vào đó nên không chỉ chăn nuôi mà còn nhiều loại cây trồng khác đã nằm trong tình trạng thiếu đầu tư thích đáng, giá thành rất cao không cạnh tranh được không chỉ trên thị trường thế giới mà ngay cả trên thị trường nội địa.

3. Chuyển dịch cơ cấu công nghiệp

Trong công nghiệp, một số ngành công nghiệp đã được Chính phủ tập trung phát triển bằng các chính sách ưu đãi. Trong đó trước hết là dầu khí, điện lực, khai thác than, thép, vật liệu xây dựng, hoá chất. Một số ngành khác được xác định chính sách ưu tiên cho xuất khẩu, trong đó phải kể đến công nghiệp da giầy, dệt may, chế biến nông lâm hải sản, thu lại các khoản ngoại tệ đáng kể.

Nhiều ngành công nghiệp mới xuất hiện như ô-tô, xe máy, sản xuất hàng điện tử, linh kiện cho điện tử và công nghiệp khác đã thúc đẩy xuất hiện các ngành dịch vụ phát triển mạnh.

Có thể nói sự xuất hiện hàng loạt ngành công nghiệp nhờ quá trình đầu tư và chuyển giao công nghệ từ các nước phát triển đã tạo dựng cho Việt Nam một cơ cấu công nghiệp khác trước.

Bảng 10: Tỷ trọng các ngành công nghiệp trong tổng GDP công nghiệp (%)

	1999	2000	2001	2002
Tổng số	**100**	**100**	**100**	**100**
Công nghiệp khai thác	13,87	7,49	2,09	12.58
Công nghiệp chế biến	60,76	58,01	65,85	57.35
Điện nước	9,09	8,30	7.69	9.60
Xây dựng	16,28	26,20	24,37	20.47

Nguồn: Niên giám thống kê 2002

Công nghiệp khai thác có xu hướng giảm tương đối trong cơ cấu công nghiệp là do công nghiệp chế biến tăng nhanh hơn cùng thời kỳ. Trong công nghiệp khai thác, đáng chú ý là ngành khai thác dầu mỏ. Triển vọng của ngành này sẽ tăng nhanh trong những năm tới, tạo cơ sở cho sự phát triển của các ngành công nghiệp khác như điện, hoá chất, phân bón.

Công nghiệp chế biến đóng vai trò rất quan trọng trong hệ thống công nghiệp Việt Nam. Ngành này bao gồm:

- Nhóm ngành công nghiệp sử dụng nguyên liệu từ nông, lâm, thuỷ, hải sản chiếm tỷ lệ cao nhất (trên 30% giá trị sản xuất công nghiệp năm 1998). Tiếp đến là một số sản phẩm khác như gạo, cà phê, chè... Tuy nhiên, sản phẩm của nhóm ngành này phần lớn chỉ ở khâu sơ chế. Tỷ trọng nguyên liệu nông sản chế biến sâu còn thấp, khoảng 30%.

- Nhóm ngành sử dụng nhiều nhân công như dệt may, da giày, chế biến thực phẩm... chiếm trên 40% giá trị sản xuất công nghiệp. Nổi bật là nhóm dệt

may và da giày. Nhóm này phân bố khá rộng rãi, thu hút nhiều lao động và vốn đầu tư nước ngoài, chủ yếu phát triển theo hướng xuất khẩu và trở thành một trong những ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất.

- Nhóm ngành lắp ráp ô-tô, xe máy, điện tử cũng là những ngành sử dụng nhiều nhân công có kỹ thuật cao. Tuy vậy, nhóm này chưa tạo được sự gắn kết giữa lắp ráp với chế tạo linh kiện, phụ tùng và có thể tham gia vào mạng lưới sản xuất trong khu vực.

Phân tích về cơ cấu ngành cho thấy, những ngành công nghiệp đóng vai trò then chốt trong tương lai lại phát triển chậm và chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Sự mất cân bằng trong cơ cấu phát triển của một số ngành như: dệt và may; công nghiệp thực phẩm và nông nghiệp; thuộc da và sản phẩm da; xây dựng và vật liệu xây dựng... là một trong nhiều nguyên nhân của tình trạng tăng trưởng thất thường, hiệu quả thấp và khả năng cạnh tranh kém của sản phẩm công nghiệp. Sự yếu kém kéo dài nhiều năm của công nghiệp chế biến đã ảnh hưởng đến tăng trưởng xuất khẩu. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên, nhưng cơ cấu đầu tư là một trong những tác nhân chính.

Thị trường đang là vấn đề lớn của công nghiệp. Tình trạng dư thừa, ứ đọng hàng hóa diễn ra thường xuyên trong các năm 1997, 1998, 1999 do sức tiêu thụ yếu đã hạn chế lớn đến tăng trưởng của công nghiệp. Nguyên nhân của tình hình trên là do xuất khẩu khó khăn và thị trường trong nước hạn hẹp.

Công nghiệp Việt Nam đã mang tính hướng nội từ khi mới xây dựng. Biểu hiện trong các năm gần đây là các chính sách thay thế nhập khẩu, bảo hộ công nghiệp qua thuế xuất, nhập khẩu cao và hàng rào phi thuế quan. Yếu kém của thị trường trong nước hạn chế khả năng phát triển của công nghiệp cho thấy mâu thuẫn giữa chính sách công nghiệp với chính sách thị trường.

4. Chuyển dịch cơ cấu lĩnh vực dịch vụ

Khu vực dịch vụ Việt Nam chiếm tỷ trọng trong GDP khoảng hơn 40% (giá 1994) trong những năm gần đây, thấp hơn nhiều nước trong khu vực ngoại trừ Trung Quốc (khoảng 33%), Indonesia (37%) và Myanmar (khoảng 32%). Mặc dù có tỷ trọng trong GDP giảm dần (do xu thế công nghiệp hoá tăng tương đối nhanh và phi nông nghiệp hoá diễn ra chậm) và có tốc độ tăng trưởng hàng năm (trung bình khoảng 6% trong giai đoạn 2000-2002) thấp hơn mức tăng

trưởng GDP chung, song khu vực dịch vụ lại đóng góp vào GDP theo tỷ lệ % tăng trưởng ngày càng tăng, chiếm 32,4%, 36,2% và 38,6% tương ứng trong các năm 2000, 2001 và 2002.

Trong tổng số doanh nghiệp thương mại, khách sạn, nhà hàng, du lịch và dịch vụ tại thời điểm 31/12/2000 thì số lượng doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất (92%, 17.785 doanh nghiệp trong tổng số 19.278 doanh nghiệp), tiếp đến doanh nghiệp nhà nước (7,2% hay 1.387 doanh nghiệp) và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (0,8% hay 106 doanh nghiệp) (Niên giám Thống kê, 2001).

Lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam thu hút trung bình hàng năm khoảng 25% lao động cả nước (khoảng 9,4 triệu người), trong đó chủ yếu tập trung tại các doanh nghiệp nhà nước (hơn 65%), tư nhân (hơn 31%), cá thể (gần 2,5%) và có vốn đầu tư nước ngoài (1,5%) (Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương). Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tạo ra chỗ làm việc trong lĩnh vực dịch vụ ngày càng tăng, từ 235.000 người (1997) lên 383.770 người (2001), trong đó khoảng hơn 50% chỗ làm việc thuộc ngành khách sạn và du lịch (Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

Trong cơ cấu doanh thu dịch vụ và tổng mức bán lẻ hàng hoá, doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng không lớn và có xu thế giảm dần từ 22,6% năm 1995 xuống 17,8% năm 2001, trong khi tỷ trọng khu vực ngoài quốc doanh tăng tỷ trọng trong giai đoạn tương ứng từ 77% lên 80,7%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng tuy nhỏ song có xu hướng tăng dần từ 0,5% năm 1995 lên 1,6% năm 2001 (Niên giám Thống kê, 2001).

Trong lĩnh vực dịch vụ các ngành vận tải và bưu điện, khách sạn - nhà hàng và tài chính, ngân hàng và bảo hiểm là một trong những ngành/khu vực có mức tăng trưởng cao nhất. Trong giai đoạn 1998-2000, giá trị dịch vụ khách sạn - nhà hàng có mức tăng trưởng trung bình khoảng 8% và năm 2002 đạt hơn 7% hay chiếm tỷ trọng khoảng 3% GDP. Các con số tương ứng trong ngành vận tải và bưu điện là 16,4%, 7,09%; 3,8% GDP và trong các ngành dịch vụ tài chính, ngân hàng và bảo hiểm là 15,8%; 6,98% và gần 2% GDP (Gretta, R. Boye, 2002; Tổng cục Thống kê, 2002).

Mặc dù giá trị gia tăng của ngành dịch vụ có xu hướng tăng dần trong những năm gần đây (6,1% năm 2001 và 6,5% năm 2002) (Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, 2001, 2002) song sự phát triển của một số ngành có hàm lượng tri thức/giá trị gia tăng cao, có ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh quốc gia và tiến trình công nghiệp hoá (như dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, bưu chính viễn thông, vận tải hàng không, đường biển) vẫn còn chậm. Năm 2003 đã có sự cải thiện về tốc độ tăng trưởng, ước đạt 6,9%.

II. THỰC TRẠNG QUÁ TRÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ 1991 - 2002

1. Kết quả xuất khẩu

Chiến lược phát triển kinh tế hướng về xuất khẩu của Việt Nam trong những năm qua đã thu được những thành tựu đáng khích lệ. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng năm thời kỳ 1990-1999 đạt 20%, được xếp vào mức cao nhất thế giới (xấp xỉ Trung Quốc). Từ chỗ chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng thu nhập quốc dân (GDP) 24% năm 1991, đến nay (2003) xuất khẩu đã chiếm hơn 50%. Nếu như năm 1992 tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam chỉ đạt xấp xỉ 2 tỷ USD thì đến năm 2002 đã đạt 16,5 tỷ USD, gấp hơn 8 lần so với năm 1992 (năm 2003 ước đạt 19,8 tỷ USD). Hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam đã có mặt ở hầu hết các khu vực thị trường chủ yếu của thế giới như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, trong số đó có một số mặt hàng có vị trí cao trên thị trường thế giới như gạo, cà phê, hạt điều.

Có thể nói trong hơn 10 năm qua (1991-2002) xuất khẩu đã trở thành trụ cột của nền kinh tế và là động lực tăng trưởng kinh tế chủ yếu. Mức tăng trưởng xuất khẩu trong thời gian đó bình quân gấp 2,8 lần mức tăng GDP (20% so với 7%). Với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao, hiện nay, Việt Nam đã tăng tỷ phần hàng xuất khẩu của mình lên mức 0,2% trong tổng xuất khẩu sản phẩm không dầu mỏ của thế giới và 0,6% trong tổng xuất khẩu sản phẩm không phải dầu mỏ của các nước đang phát triển.[1]

---

[1] Ngân hàng thế giới (2001), Việt Nam: Đẩy mạnh đổi mới để tăng trưởng xuất khẩu, tr.4

Bảng 11: Kim ngạch xuất nhập khẩu thời kỳ 1991 - 2003 của Việt Nam

Năm	Tốc độ tăng GDP (%)	Kim ngạch XK (tr. USD)	Tốc độ tăng xuất khẩu (%)	GDP (tr. USD)	XK so GDP (%)	Cân đối cán cân TM	Nhập siêu so với XK (%)
1991	6,0	2.087	-13,2	15.620	13,4	-251	12,0
1992	8,6	2.581	23,7	16.970	15,2	-40	-
1993	8,1	2.985	15,7	18.340	16,3	-939	31,5
1994	8,8	4.054	35,8	19.960	20,3	-1.772	43,7
1995	9,5	5.449	34,4	21.850	24,9	-2.706	49,7
1996	9,3	7.255	33,1	23.880	30,4	-3.888	53,0
1997	8,2	9.185	26,6	25.840	35,5	-2.407	26,2
1998	5,8	9.361	1,9	27.340	34,2	-2.166	23,1
1999	4,8	11.540	23,3	28.650	40,3	-82	0,7
2000	6,7	14.455	25,3	30.570	47,3	-1.184	8,2
2001	6,8	15.029	3.8	32.650	46,0	-1.189	7,9
2002	7,04	16.702	11,2	34.950	47,7	-3.027	18,1
2003	7,24	19.870	18,9	37.480	53,0	-5.075	25,5

Nguồn: - *Niên giám thống kê 2002*

- *Báo cáo tình hình thương mại năm 2003, Bộ Thương mại 12/2003*

Xuất khẩu cũng đã góp phần vào giải quyết các vấn đề cấp bách của xã hội như việc làm, xoá đói giảm nghèo, thúc đẩy quá trình chuyển sang kinh tế thị trường và chuyển dịch cơ cấu kinh tế phù hợp với biến đổi của thị trường thế giới. Tất cả những đóng góp trên đây của hoạt động xuất khẩu đã góp phần nâng cao vị thế của nước ta trên trường quốc tế, đẩy nhanh hơn quá trình hội nhập của Việt Nam, tạo dựng cơ sở ban đầu cho tăng trưởng kinh tế trong những năm tới.

2. Chuyển dịch cơ cấu hàng hoá xuất khẩu

2.1. Cơ cấu hàng hoá theo cách tính của Tổng cục thống kê VN

Theo thống kê của Việt Nam, xuất khẩu thường được phân chia thành ba nhóm chính: (i) Công nghiệp nặng và khoáng sản; (ii) Công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp; (iii) Nông - lâm - thuỷ sản. Nếu căn cứ vào các số liệu thống kê hiện nay có thể nhận thấy rằng, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam trong thập kỷ 90 đã thay đổi theo hướng tích cực (đồ thị 1). Tỷ trọng nhóm hàng nông - lâm - thủy sản đã giảm sút một cách đáng kể từ 52,2% năm 1990 xuống còn khoảng

30,1% năm 2002 và giảm mạnh còn 27,6% năm 2003. Tỷ trọng xuất khẩu nhóm hàng công nghiệp nặng và khoáng sản tương đối ổn định: 33,4% năm 1991; 35,6% năm 2000 và 32,3% năm 2002 (năm 2003 ước 29,4%). Tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp có xu hướng tăng: từ 14,4% năm 1991 lên 37,6% năm 2002 và đạt tỷ trọng cao nhất 43% năm 2003.

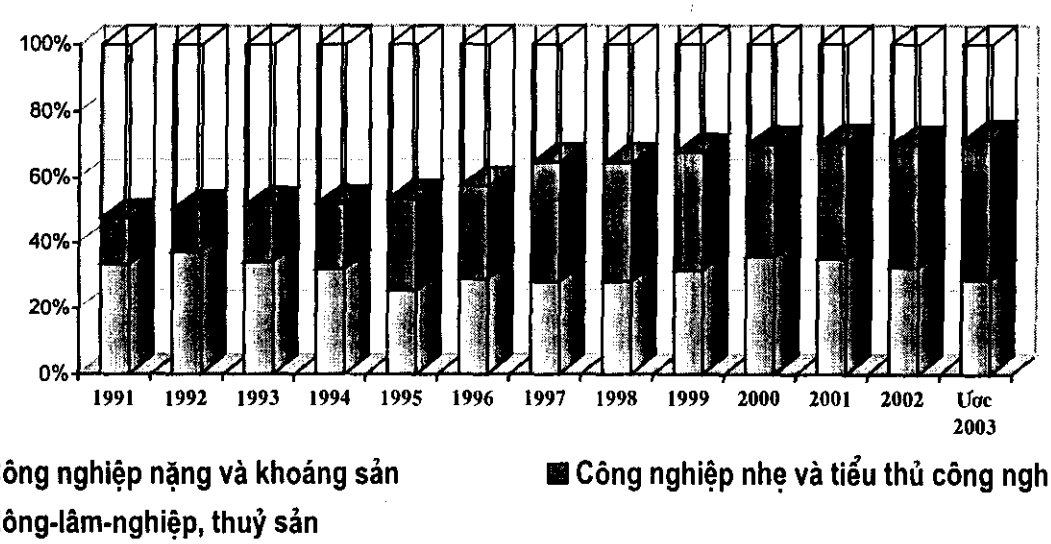
Bảng 12: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1991 - 2003 (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Công nghiệp nặng và khoáng sản	33,4	37,0	34,9	29,7	25,3	28,7	28,0	27,9	31,3	35,6	34,9	32,3	29,4
Công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp	14,4	13,5	17,6	21,4	28,4	29,0	36,7	36,6	36,3	34,3	35,7	37,6	43,0
Nông, Lâm, Thuỷ sản	52,2	49,5	47,5	48,9	46,3	42,3	35,3	35,5	32,4	30,1	29,4	30,1	27,6

Nguồn: Niên giám thống kê các năm 1995 - 2002 (số liệu năm 2003 là báo cáo cuối năm của Bộ Thương mại)

Minh hoạ bằng đồ thị dưới đây cho thấy rõ xu hướng chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu nước ta theo cơ cấu ngành kinh tế.

Đồ thị 1: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam theo cách tính của Tổng cục thống kê



Nguồn: Tính toán từ nguồn của WB và Vụ Kế hoạch Thống kê (Bộ Thương mại) và nhóm nghiên cứu

Sự thay đổi theo chiều hướng tích cực này là đặc điểm chung của tất cả các nước xuất khẩu thành công và có thành tựu kinh tế tốt trong khu vực. Cần nhấn mạnh rằng thực tế thế kỷ XX cho thấy, không một quốc gia đang phát triển nào có thể thành công trong quá trình công nghiệp hóa khuyến khích xuất khẩu mà không thay đổi cơ cấu xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng của xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến. Tốc độ tăng trưởng nhanh chóng của xuất khẩu ở các nước như: Malaysia, Thái Lan, Indonesia, Philippin đều đi kèm với hai loại chuyển dịch trong cơ cấu giá trị xuất khẩu hàng hoá. *Thứ nhất,* là sự tăng lên đột ngột của tỷ lệ chế biến trong tổng xuất khẩu và *Thứ hai,* trong ngành chế biến, có một sự dịch chuyển sang xuất khẩu những sản phẩm thâm dụng công nghệ hơn nhưng vẫn sử dụng nhiều lao động.

Các phân tích cơ cấu xuất khẩu theo ngành kinh tế cho thấy sự chuyển dịch của cơ cấu xuất khẩu và cơ cấu kinh tế. Tuy nhiên cách này chưa chỉ ra được chất lượng của quá trình chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá và chuyển dịch thị trường thế giới. Do đó cần thiết phải chỉ ra được xu hướng chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo mức độ chế biến.

2.2. Cơ cấu hàng xuất theo danh mục SITC[2]

Xét theo mức độ chế biến của hàng hoá dựa trên danh mục tiêu chuẩn ngoại thương (SITC), tỷ trọng xuất khẩu hàng chế biến của nước ta so với các nước trong khu vực tuy còn thấp, song cũng đã thể hiện những thay đổi theo định hướng chiến lược, tăng hàng chế biến và đã tinh chế, giảm dần xuất khẩu hàng thô và mới sơ chế. Nếu so sánh với các nước như Indonesia và Philippin tỷ trọng xuất khẩu hàng chế biến của ta đã có bước chuyển biến tích cực. Định hướng này sẽ giúp hàng hoá nước ta nâng dần thế chủ động trên thị trường quốc tế, đạt hiệu quả xuất khẩu cao và tạo ra nhiều việc làm cho xã hội.

[2] SITC = Standard International Trade Classification (Bảng phân loại thương mại quốc tế chuẩn)

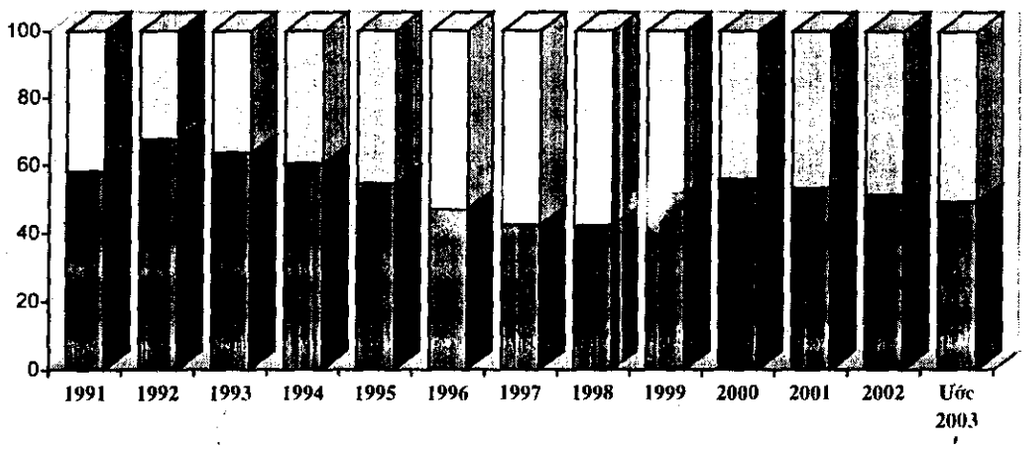
Bảng 13: Trị giá hàng hoá xuất khẩu năm 1991 - 2003 phân loại theo SITC (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	ước 2003
Hàng thô hay mới sơ chế	58,0	67,7	63,6	60,5	54,6	47	42,4	42,1	51,9	55,8	53,3	51,3	49,3
Hàng chế biến	42,0	32,3	36,4	39,5	45,4	53,0	57,6	57,9	48,1	44,2	46,7	48,7	50,7

Nguồn: Vụ Kế hoạch- Thống kê (Bộ Thương mại) và nhóm nghiên cứu

Tuy nhiên, quan sát trên đồ thị 2 dưới đây có thể thấy rằng chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu theo mức độ chế biến chưa ổn định. Từ năm 1992 đến 1998, tỷ trọng hàng xuất khẩu chế biến tăng từ 32,3% lên 57,9%, sau đó chững lại và sụt giảm. Đến năm 2002 giảm xuống còn 48,7%. Điều này cho thấy chuyển dịch cơ cấu của ta chưa thật bền vững, còn chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro. Nguyên nhân của tình trạng này là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế khu vực trong thời gian đó, làm giảm đầu tư nước ngoài, nhân tố chủ yếu làm tăng hàng chế biến xuất khẩu. Bên cạnh đó chính sách trong nước chậm thay đổi đã hạn chế việc thu hút đầu tư, mở rộng thị trường và khuyến khích xuất khẩu của các thành phần kinh tế, đặc biệt là khu vực tư nhân. Một điều cũng dễ nhận thấy là mức độ tăng của hàng chế biến còn thấp so với NIEs như Hàn Quốc, Thái Lan và Đài Loan (Bảng 1). Điều này chứng tỏ chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam theo hướng gia tăng tỷ trọng hàng chế biến còn chậm.

Đồ thị 2: Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo mức độ chế biến



Theo số liệu của đồ thị 1 và 2 cho thấy tỷ lệ chế biến trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam còn có sự chênh lệch đáng kể so với các nước trong khu vực. Sự tăng trưởng tỷ lệ sản phẩm chế biến trong cơ cấu xuất khẩu của nước ta trong những năm qua đã đóng góp rất lớn vào công cuộc đổi mới đất nước và rút ngắn khoảng cách tụt hậu trong khu vực và tiến tới hội nhập kinh tế quốc tế. Quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá hướng tới xuất khẩu được Đảng và Nhà nước chủ động thực hiện từ những năm đầu của thập kỷ 70 - 80 và có sự chuyển mình mạnh mẽ nhất đó là vào cuối những năm của thập kỷ 80 cho đến nay. Do đó, so với các nước trong khu vực nước ta có thuận lợi rất lớn trong việc tiếp nhận khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến của các nước trong khu vực và thế giới. Tuy nhiên, do quy trình tiếp nhận công nghệ tiên tiến của nước ta phụ thuộc quá nhiều vào đối tác, chưa có sự đầu tư thích đáng. Sản lượng do đó bị hạn chế theo đơn đặt hàng của các đối tác, vì thế cho nên, trong suốt thời kỳ 1991 - 1996 tăng trưởng khá nhanh chóng và vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Nhưng từ 1997 trở lại đây, tỷ lệ sản phẩm chế biến trong cơ cấu xuất khẩu bị sụt giảm nhanh chóng (đồ thị 2), chỉ đạt mức tăng trưởng khoảng 1,5%/năm. Đây là mức tăng trưởng quá thấp từ khi đổi mới đến nay. Trong khi đó, sản lượng chế biến trong cơ cấu xuất khẩu của các nước trong khu vực có sự chuyển dịch nhanh chóng trong từng thời kỳ và ngày càng chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu hàng xuất khẩu. Nguyên nhân chính dẫn tới tình trạng tăng trưởng thấp của tỷ lệ sản phẩm chế biến trong cơ cấu hàng xuất khẩu đó là trình độ công nghệ của Việt Nam so với các nước trong khu vực rất thấp. Nhóm ngành công nghệ

cao của Việt Nam chiếm một tỷ lệ quá nhỏ là 20,6%, trong khi đó Singapore là 73%; Malaysia là 51,1% và Thái Lan là: 30,3% (bảng 14)

Bảng 14: Tỷ lệ doanh nghiệp của một số nước ASEAN phân theo tiêu chuẩn công nghệ của UNIDO (%)

Nước	Nhóm ngành công nghệ thấp	Nhóm ngành công nghệ trung bình	Nhóm ngành công nghệ cao
Thái Lan	42,7	26,5	30,3
Singapore	10,5	16,5	73,0
Malaysia	24,3	24,8	51,1
Indonesia	47,7	22,6	29,7
Philippin	45,2	25,7	29,1
Việt Nam	58,7	20,7	20,6

Nguồn: Tổng cục thống kê: Kinh tế xã hội Việt Nam 3 năm 2001-2003, NXB Thống kê, Hà Nội, 2003, tr. 87

Theo một cách nhìn khác để thấy rõ hơn chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu là phân tích chúng theo cơ cấu của hàng xuất khẩu chế biến. Theo cách phân tích này hàng xuất khẩu chế biến được chia thành ba nhóm chính (i) Ngành chế biến dựa vào nguồn tài nguyên (ii) Ngành chế tạo công nghệ thấp sử dụng nhiều lao động và sản xuất các cấu kiện, công nghệ trung bình (iii) Các ngành công nghệ cao, sử dụng nhiều vốn.

Bảng 15: Sự thay đổi cơ cấu xuất khẩu sản phẩm chế biến thời kỳ 1985 - 2000

Hàm lượng xuất khẩu	Tỷ trọng (%)		Tốc độ tăng trưởng (%)		
	1985	2000	1985 - 1990	1990 - 1995	1995 - 2000
1. Ngành chế biến dựa vào nguồn tài nguyên	74	17.6	21	23	5
2. Ngành chế tạo công nghệ thấp sử dụng nhiều lao động và sx các cấu kiện, công nghệ trung bình	21,7	77	34,3	102	20
3. Công nghệ cao, sử dụng nhiều vốn	3,9	5,4	40	62,2	2.4

Nguồn: Ngân hàng thế giới, 2001

Số liệu trên cho thấy, tỷ lệ sản phẩm chế tạo trong tổng giá trị xuất khẩu đã bắt đầu tăng lên từ giữa những năm 1990 và đến cuối thập kỷ trước, sản phẩm chế tạo đã chiếm 2/3 tổng xuất khẩu hàng hoá. Xuất khẩu sản phẩm chế biến lúc ban đầu được tập trung ở những sản phẩm dựa trên nguồn lực tự nhiên, đặc biệt là cá, cao su chế biến, đồ gỗ và thực phẩm chế biến. Từ giữa những năm 1990, các sản phẩm thâm dụng lao động, đáng chú ý là hàng dệt may, bắt đầu vượt qua các sản phẩm dựa trên nguồn lực tự nhiên. Sản xuất cấu kiện mới chỉ bắt đầu đạt được một số thành tựu trong 2 năm vừa qua nhưng tỷ lệ của chúng vẫn nhỏ trong tổng giá trị xuất khẩu hàng chế biến.

Trong nhóm sản phẩm chế tạo chế biến dựa vào nguồn tài nguyên, xuất khẩu các thực phẩm chế biến, đặc biệt là sản phẩm cá, đã tăng với tốc độ nhanh hơn các mặt hàng khác.

Xét theo mức độ chế biến của hàng hoá, bảng 13 (trang 64) cho thấy mức giảm của nhóm nguyên liệu thô chủ lực (từ 67,7% năm 1992 xuống 51,3% vào năm 2002), chủ yếu là sự giảm sút rõ rệt của sản phẩm dầu thô (năm 2002 chỉ còn 20% so với năm 1992) và hàng nông sản. Bù lại là mức tăng của các sản phẩm chế biến hay đã có sự tăng trưởng của nhóm hàng đã qua quy trình chế biến phức tạp, chủ yếu là do các nhóm dệt may, giày dép, dây và cáp điện, hàng thủ công mỹ nghệ. Điều đó phần nào cũng thể hiện những tín hiệu khả quan của chủ trương đẩy mạnh xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến của nước ta.

Xuất khẩu sản phẩm chế biến lúc ban đầu được tập trung ở những sản phẩm dựa trên nguồn lực tự nhiên, đặc biệt là cá, cao su chế biến, đồ gỗ và thực phẩm chế biến (bảng 15) chiếm 74% tỷ trọng sản phẩm xuất khẩu; ngành chế tạo công nghệ thấp sử dụng nhiều lao động và sản xuất các cấu kiện, công nghệ trung bình chưa có sự đầu tư thích đáng, chủ yếu dựa vào kim ngạch xuất khẩu của doanh nghiệp nhà nước nên tỷ trọng chiếm khoảng 21,7%, còn quá ít để định hướng cho phát triển kinh tế, tạo nhiều việc làm, ổn định đời sống vật chất tinh thần cho người lao động. Đến giữa những năm 1990, ngành chế tạo công nghệ thấp sử dụng nhiều lao động và sản xuất các cấu kiện đạt mức tăng trưởng 34,3%, đáng chú ý là mặt hàng dệt may, bắt đầu vượt qua các sản phẩm dựa trên nguồn lực tự nhiên. Bước sang năm 1995 mức tăng trưởng này vượt mức năm 1990 gấp gần 3 lần đạt mức tăng trưởng 102%; ngành chế biến dựa vào tài nguyên giảm tỷ trọng nhanh chóng và chỉ đạt mức tăng trưởng hơn 20%; ngành công nghệ cao, sử dụng nhiều vốn có được sự quan tâm, đầu tư thích đáng nên đạt mức tăng trưởng trên 40%. Tuy nhiên từ năm 1995 trở lại đây, trước những diễn biến phức tạp của thế giới và cuộc khủng hoảng diễn ra liên tiếp năm 1997 và 2001; lạm phát tăng đã kìm hãm sự tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam đang trong giai đoạn đầu của phát triển kinh tế hướng ra xuất khẩu. Đến năm 2000 ngành chế biến dựa vào nguồn tài nguyên tăng trưởng ở mức 5% chiếm 17,6% tỷ trọng hàng xuất khẩu. Trong tổng sản phẩm chế tạo chế biến dựa vào nguồn tài nguyên, xuất khẩu các thực phẩm chế biến, đặc biệt là sản phẩm cá, đã tăng với tốc độ nhanh hơn các mặt hàng khác; Ngành chế tạo công nghệ thấp sử dụng nhiều lao động và sản xuất các cấu kiện, công nghệ trung bình chiếm tỷ trọng khoảng 77% nhưng chỉ đạt mức tăng trưởng ở 20%. Điều đáng chú ý là sản xuất cấu kiện mới chỉ bắt đầu đạt được một số thành tựu trong hai năm vừa qua nhưng tỷ trọng của chúng vẫn nhỏ trong tổng giá trị xuất khẩu hàng chế biến; ngành công nghệ cao chiếm tỷ trọng 5,4% và đạt mức tăng trưởng khoảng 2,4%.

Như vậy, theo cách tính (theo chuẩn SITC, theo chuẩn thống kê Việt Nam) đều cho thấy cơ cấu xuất khẩu đã có sự thay đổi theo hướng tích cực trong hơn 10 năm đổi mới vừa qua. Thông qua số liệu thống kê, có thể dễ dàng nhận thấy việc chuyển dịch cơ cấu diễn ra chủ yếu nhờ tăng nhanh kim ngạch của 4 nhóm hàng: dệt may, giày dép, sản phẩm gỗ tinh chế và điện tử (bao gồm cả linh kiện máy tính). Trong số này, chỉ có sản phẩm gỗ tinh chế là đạt hàm lượng nội địa cao. Các nhóm còn lại, do dựa mạnh vào phương thức gia công, đạt hàm lượng nội địa tương đối thấp. ***Việc chuyển dịch cơ cấu, vì lý do đó mới chỉ mang ý nghĩa tích cực trong việc tạo ra công ăn việc làm, chưa thay đổi***

về căn bản hiện trạng công nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, chưa tạo được những ngành công nghiệp gắn kết với nhau để cùng hướng về xuất khẩu và tạo ra giá trị gia tăng ngày càng lớn.

2.3. Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo cách nhìn mới

Những phân tích trong đồ thị 1, 2 và so sánh với một số nước trong khu vực thì mới chỉ ra được những thông tin chung nhất về chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam. Hơn nữa, nếu chỉ dựa vào đồ thị số 2 thì chưa đủ để mô tả xu hướng chuyển và chất lượng dịch cơ cấu xuất khẩu vì đó là kết quả tính toán sử dụng SITC. Trong khi đó, nếu sử dụng đồ thị 1 thì lại không đủ thông tin về cơ cấu hàng hoá theo mức độ chế biến bởi vì trong nhóm hàng công nghiệp nặng và khai khoáng vừa có sản phẩm thô và vừa có các sản phẩm chế biến. Tương tự như vậy, các nhóm hàng nông, lâm, thuỷ sản và tiểu thủ công nghiệp cũng có các sản phẩm thô, sơ chế và chế biến. Như vậy, để có thông tin so sánh giữa tốc độ chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam và của các nước trong khu vực (NIEs thế hệ II) phải sử dụng ***một cách nhìn nhận mới.***

Đối với nhóm công nghiệp nặng và khai khoáng, thì dầu thô là mặt hàng có giá trị lớn nhất. Dù là một nguyên liệu chiến lược nhưng dầu thô là một đại diện tiêu biểu của xuất khẩu sản phẩm thô cùng với một số loại khoáng sản khác như than, thiếc, sắt. Trong thời kỳ từ 1995 - 2003, tỷ trọng trung bình của nhóm hàng công nghiệp nặng và khai khoáng xuất khẩu là 30,16%. Trong khi đó tỷ trọng trung bình của khoáng sản trong tổng giá trị xuất khẩu là 18,03%. Như vậy, nếu tách khoáng sản ra khỏi nhóm hàng công nghiệp nặng và khai khoáng xuất khẩu thì tỷ trọng của nhóm hàng này trong tổng kim ngạch xuất khẩu sẽ giảm gần 2/3. Tỷ trọng của nhóm hàng công nghiệp nặng và khai khoáng trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1995 - 2003 thể hiện trong bảng dưới đây:

Bảng 16: Xuất khẩu sản phẩm công nghiệp nặng thời kỳ 1995-2003 (%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	ước 2003
Công nghiệp nặng và khai khoáng	25,3	28,7	28,0	27,9	31,3	35,6	34,9	32,3	29,4
Khoáng sản	18,8	18,6	15,4	13,2	17,9	24,4	20,8	19,6	16,3

Nguồn: Bộ Thương mại và tính toán của nhóm nghiên cứu

Trong nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp, hàng may mặc và giầy dép (dù kim ngạch xuất khẩu giầy dép mới chỉ có từ năm 1996) có tỷ trọng gần như tuyệt đối. Trong thời kỳ 1995 - 2003, nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp có tỷ trọng trung bình trong tổng giá trị xuất khẩu là 34,3%. Trong khi đó, tỷ trọng hàng may mặc và giầy dép xuất khẩu trung bình là 24,9%. Mặc dù có giá trị xuất khẩu cao, nhưng do phải phụ thuộc rất nhiều vào nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài, nhất là thông qua các hợp đồng gia công may mặc xuất khẩu, giá trị gia tăng trong ngành dệt may và giầy dép (được tạo ra chủ yếu bởi chi phí lao động rẻ) là rất thấp. Cần lưu ý rằng, để đào tạo được một lao động có thể tham gia vào dây chuyền may xuất khẩu thì các doanh nghiệp của Việt Nam chỉ cần tổ chức khoá đào tạo tay nghề khoảng 3 tháng đối với đầu vào là lao động phổ thông. Như vậy, trên khía cạnh giá trị gia tăng tạo ra, có thể thấy rằng ngành dệt may và giầy dép của Việt Nam cũng mới chỉ đơn giản là một hoạt động sản xuất công nghiệp hạ nguồn trong cơ cấu của ngành công nghiệp dệt may. Vì vậy, để có một cái nhìn chính xác hơn về tỷ trọng hàng xuất khẩu chế biến của Việt Nam thì cần tách hàng may mặc và giầy dép ra khỏi nhóm hàng xuất khẩu chế biến. Khi đó, tỷ trọng của nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp (không kể dệt may và giầy dép) trong tổng giá trị xuất khẩu chỉ còn khoảng thấp hơn 10%. Tỷ trọng của hàng may mặc, giầy dép và của cả nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1995 - 2003 như sau:

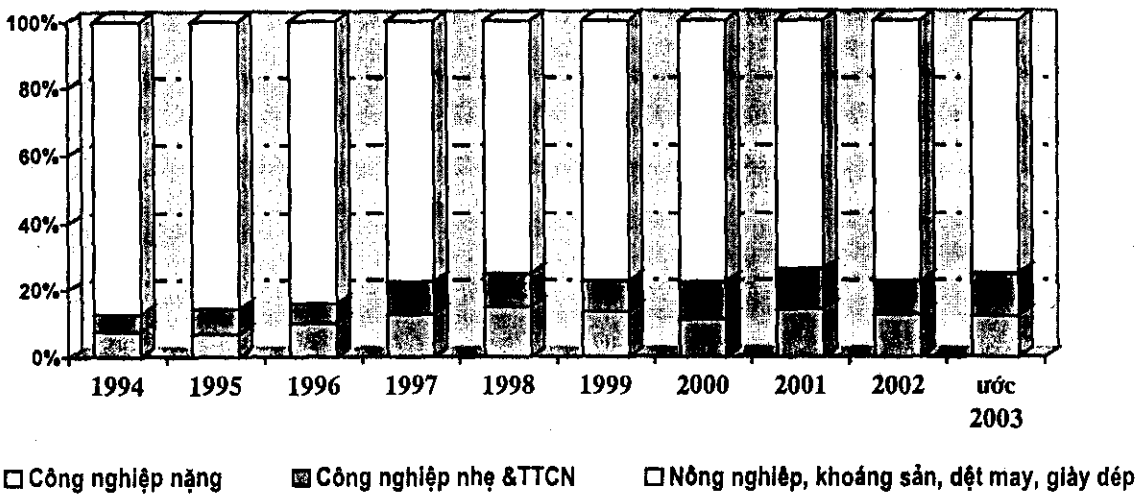
Bảng 17: Tỷ trọng xuất khẩu hàng dệt may, giày da trong tổng xuất khẩu hàng công nghiệp nhẹ và thủ công nghiệp thời kỳ 1995-2003 (%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	ước 2003
Công nghiệp nhẹ và TTCN	28,4	29,0	36,7	36,6	36,3	34,3	35,7	37,6	43,0
Dệt may	15,6	15,9	16,4	15,5	15,1	13,1	13,1	16,5	18,8
Giầy dép	5,4	7,3	10,6	11,0	12,0	10,2	10,6	11,2	11,6

Nguồn: Bộ Thương mại và tính toán của nhóm nghiên cứu

Với cách tiếp cận như vậy, đồ thị 3 dưới đây thể hiện tỷ trọng của các nhóm hàng nông - lâm - thuỷ sản cộng với khoáng sản, may mặc và giầy dép; nhóm hàng công nghiệp nặng và khai khoáng (trừ khoáng sản); và nhóm hàng công nghiệp nhẹ (trừ may mặc và giầy dép) trong thời kỳ 1995 - 2003.

Đồ thị 3: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1995-2003: *một cách nhìn mới (%)*



Nguồn: Tính toán từ số liệu của WB (2000), Niên giám Thống kê (1999, 2000) và MUTRAP (2002), Vụ Kế hoạch- Thống kê Bộ Thương mại (2003)

Rõ ràng nếu so với đồ thị 1 và 2 ở trên thì đồ thị 3 đưa ra một bức tranh ảm đạm hơn về chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian qua. Theo cách tiếp cận này, sau khi tách khoáng sản ra khỏi giá trị sản phẩm công nghiệp nặng, nhóm hàng công nghiệp nặng và khai khoáng (trừ khoáng sản) chiếm tỷ trọng 6,9% năm 1995; 11,2% năm 2000 và 12,7% năm 2002, năm 2003 ước đạt 13,1%. Cũng tương tự như vậy, tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp (trừ dệt may, giầy dép) chiếm khoảng 7,4% năm 1995; 11,0% năm 2000 và chỉ còn 9,9% năm 2002, năm 2003 ước đạt 12,6%. Theo cách tiếp cận này cho thấy rõ xu hướng mất cân xứng rất lớn trong cơ cấu hàng xuất khẩu, gây ảnh rất lớn đến chiến lược hướng về xuất khẩu của Việt Nam trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Cách tiếp cận này này cũng cho thấy được khả năng cạnh tranh của nhóm hàng chế biến của Việt Nam. Qua phân tích cho thấy Việt Nam đang ở điểm xuất phát của Malaysia, Indonesia và Thái Lan trong thời kỳ đầu cuối thập kỷ 70 (xem bảng 6). Nói một cách khác, đằng sau những con số thể hiện sự tăng trưởng trung bình khá ấn tượng của xuất khẩu trong thời kỳ 1991- 2003 (như trong đồ thị 1, 2), có thể nhận thấy rằng xuất khẩu của Việt Nam trong hơn một thập kỷ vừa qua vẫn chưa có những sự thay đổi về chất.

Việt Nam muốn thực hiện được mục tiêu đưa đất nước về cơ bản trở thành một nước công nghiệp hóa vào năm 2020 (*tức là trong khoảng 20 năm - một quãng thời gian đủ để Thái Lan, Malaysia, Indonesia thực hiện thành công quá trình công nghiệp hóa từ những nước kém phát triển thành những nền kinh*

tế công nghiệp hóa mới) cần phải có một sự thay đổi cơ bản cơ cấu hàng hóa xuất khẩu hiện nay.

3. Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu dịch vụ

Như đã phân tích ở trên, lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam trong những năm gần đây có tốc độ tăng trưởng thấp, tỷ trọng trong GDP có xu hướng giảm dần do tỷ trọng lĩnh vực công nghiệp tăng với tốc độ cao. Xuất khẩu dịch vụ ở Việt Nam chủ yếu dựa vào một số lĩnh vực truyền thống có lợi thế tự nhiên và do độc quyền cao như vận tải, du lịch, xuất khẩu lao động và gần đây là bưu chính viễn thông. Tỷ trọng xuất khẩu dịch vụ ở Việt Nam trong tổng kim ngạch xuất khẩu tương đối thấp so với các nước trong khu vực và trên thế giới, chỉ bằng 20% các nước như Singapore, Thái Lan, Malaysia, Philippin vào năm 1997 và 50% so với Indonesia.

Bảng 18: Tỷ phần mậu dịch dịch vụ thương mại các nước ASEAN, 1985 và 1997

Đơn vị: tỷ USD

	Nhập khẩu		Xuất khẩu	
	1985	1997	1985	1997
Singapore	3,9 (0,9)	14,9 (1,5)	6,3 (1,5)	30,4 (2,3)
Thái Lan	1,7 (0,4)	17,2 (1,3)	1,9 (0,5)	15,8 (1,2)
Philippin	0,8 (0,2)	14,1 (1,1)	1,9 (0,4)	15,1 (1,2)
Malaysia	3,9 (0,9)	16,8 (1,3)	2,0 (0,5)	14,5 (1,1)
Indonesia	5,0 (1,2)	16,1 (1,2)	0,8 (0,2)	6,8 (0,5)

Nguồn: Thống kê và các xu hướng thương mại quốc tế, 1995 (WTO)
Báo cáo thường niên năm 1998 (WTO)

Ghi chú: Các giá trị trong ngoặc đơn cho biết tỷ phần phần trăm trong thương mại dịch vụ thế giới

Những ngành có kim ngạch xuất khẩu cao là bưu chính viễn thông, lao động, du lịch. Các ngành như vận tải, tài chính ngân hàng có tỷ trọng thấp. Kết quả xuất khẩu dịch vụ cũng cho thấy sự yếu kém của lĩnh vực dịch vụ Việt Nam cũng như mức độ hội nhập, mở cửa của lĩnh vực này. Đây là một hạn chế rất lớn

đối với nền kinh tế nước ta và thể hiện mức độ công nghiệp hoá, hiện đại hoá thấp của lĩnh vực dịch vụ.

Bảng 19: Xuất khẩu dịch vụ Việt Nam thời kỳ 1999-2002[3]

Đơn vị: Triệu USD

	1999	2000	2001	2002
Tổng kim ngạch	**2.070**	**2.404**	**3.009**	**3.590**
Bưu chính - Viễn thông	154	186	210	240
Vận tải hàng không	279	356	318	339
Vận tải biển	19	20	23	27
Tài chính - Ngân hàng	518	442	508	584
Du lịch	350	500	800	1.000
Xuất khẩu lao động	750	900	1.150	1.400

Nguồn: Vụ Kế hoạch-Thống kê và tính toán của nhóm nghiên cứu

5. Cơ cấu thị trường xuất khẩu

Trong thập kỷ qua, việc mở rộng xuất khẩu của Việt Nam đã được củng cố bằng sự chuyển biến đáng kể về xuất khẩu theo khu vực địa lý. Đó là kết quả từ phản ứng của các doanh nghiệp Nhà nước hoạt động trong lĩnh vực thương mại đối với sự sụp đổ của thị trường của các nước Đông Âu và việc hình thành mối liên kết với thị trường mới thông qua đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào trong nước. Tỷ trọng xuất khẩu sang các thị trường của nước Đông Âu trong tổng xuất khẩu đã giảm xuống liên tục từ cuối những năm 80 và đạt 20% vào năm 2001. Xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc những năm gần đây đã mở rộng nhanh chóng hơn so với bất kỳ một thị trường khác nào khác trong khu vực. Đầu những năm 1990, Trung Quốc thu hút chưa đến 1% trong tổng số hàng

[3] Thương mại dịch vụ ở Việt Nam mới được đề cập trong một vài năm trở lại đây. Hiện nay chưa có tiêu chí thống nhất để phân loại thương mại dịch vụ ở Việt Nam. Số liệu thống kê cũng chưa đề cập đến lĩnh vực này. Số liệu của chúng tôi đưa ra ở đây là tổng hợp từ nhiều nguồn khác nhau và là số liệu ước tính.

xuất khẩu là các sản phẩm không phải dầu mỏ của Việt Nam. Năm 2001, con số này đã tăng đến khoảng 10%.

Cơ cấu thị trường xuất khẩu của Việt Nam có điểm khác biệt đáng kể so với các nước láng giềng khác vì xuất khẩu đến thị trường lớn nhất thế giới (thị trường Mỹ) chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ. Việc các sản phẩm của Việt Nam thâm nhập vào thị trường Mỹ đã gặp sự ngáng trở từ lệnh cấm vận thương mại, kéo dài cho đến năm 1994. Từ đó đến nay, tỷ trọng xuất khẩu sang thị trường Mỹ trong tổng xuất khẩu của Việt Nam đã tăng lên nhanh chóng, đạt tới 7% vào năm 2001.

Xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu tập trung vào một số tương đối ít thị trường chính: Nhật Bản, Trung Quốc, Australia và Singapore chiếm đến gần 40% tổng xuất khẩu. Đài Loan, Mỹ và Đức mỗi thị trường chiếm khoảng 5% trong tổng xuất khẩu của Việt Nam. Phần lớn các thị trường xuất khẩu quan trọng khác thuộc về các nước ở Đông Nam Á (Philippin, Malaysia, Thái Lan, Indonesia và Campuchia) hoặc ở châu Âu (Hà Lan, Pháp, Bỉ, Italia, Thuỵ Sỹ và Tây Ban Nha).

Trong số các mặt hàng xuất khẩu chính, xếp hạng các thị trường thay đổi rất đáng kể. Ví dụ, các thị trường chính cho dầu thô là Australia, Trung quốc, Singapore và Nhật Bản; các thị trường chính xuất khẩu cà phê là Thuỵ Sỹ, Mỹ và Đức; các thị trường chính cho hàng giầy dép là Anh, Đức, Bỉ, Pháp, Hà Lan và Mỹ; thị trường cho hàng dệt may là Nhật Bản, Đức và Đài Loan; thị trường cho hải sản là Nhật và Mỹ; còn thị trường chính cho xuất khẩu rau là Trung Quốc, toàn bộ các thị trường khác thường là nhỏ chỉ với một nước chẳng hạn như gạo chỉ có một thị trường chủ đạo chính là Irắc.

Bảng 20: Tỷ lệ phân bố xuất khẩu của Việt Nam năm 1995 - 2002

	1995		2002	
	Trị giá (tr. USD)	Tỷ trọng (%)	Trị giá (tr. USD)	Tỷ trọng (%)
Tổng cộng	5.448,9	100,00	16.705,8	100,00
Mỹ	169,7	3,11	2.421,1	14,49
Nhật Bản	1.461,0	26,81	2.438,1	14,59
EU	664,2	12,18	3.149,9	18,85

Pháp	169,1	3,10	438,5	2,62
Đức	218,0	4,00	720,7	4,31
Hà Lan	79,7	1,46	404,3	2,42
Anh	74,6	1,37	570,8	3,42
ASEAN	**996,9**	**18,29**	**2.425,6**	**14,52**
Singapore	689,8	12,66	960,7	5,75
Indonesia	53,8	0,09	330,2	1,97
Malaysia	110,5	2,20	345,7	2,06
Trung Quốc	**361,9**	**6,64**	**1.495,5**	**8,95**
Hồng Kông	**256,7**	**4,71**	**337,3**	**2,02**
Đài Loan	**439,4**	**8,06**	**812,1**	**4,86**
Hàn Quốc	**253,3**	**4,65**	**466,0**	**2,79**
Australia	**55,4**	**1,02**	**1.329,0**	7,96

Nguồn: Niên giám thống kê 2002, Tổng cục Thống kê

Tóm lại, cơ cấu xuất khẩu đã có sự thay đổi theo hướng tích cực trong hơn 10 năm đổi mới vừa qua. Tỷ trọng hàng chế biến chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong khi đó hàng nông sản và khoáng sản xuất khẩu giảm dần. Tuy nhiên tốc độ chuyển dịch theo hướng đáp ứng yêu cầu biến đổi của thị trường và xu thế thế giới diễn ra còn chậm. Tỷ trọng hàng thô, sơ chế vẫn còn cao. Hàng chế biến xuất khẩu nhiều năm gần đây tăng không đáng kể, đặc biệt tỷ trọng nhóm hàng chế biến công nghệ cao còn quá nhỏ bé. Những biểu hiện nêu trên chứng tỏ chuyển dịch cơ cấu kinh tế nói chung và cơ cấu xuất khẩu nói riêng còn chưa vững chắc. Cơ cấu kinh tế như vậy sẽ chưa đựng nhiều nguy cơ làm chậm quá trình tăng trưởng. Những mặt hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn đều là những mặt hàng hoặc là hạn chế về các yếu tố cơ cấu như năng suất, diện tích, khả nặng khai thác (nhóm nông, thuỷ sản và khoáng sản) hoặc là phụ thuộc quá nhiều vào công nghệ và nguyên liệu cũng như thị trường nước ngoài do đó giá trị gia tăng thấp (giày da và dệt may).

Tuy nhiên, hoạt động xuất nhập khẩu trong thời gian qua đã đáp ứng được nhu cầu tăng trưởng của nền kinh tế, phù hợp với khả năng tạo nguồn hàng và tiếp cận thị trường của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập. Việt Nam vẫn

đang ở giai đoạn đầu trong quá trình xuất khẩu. Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là những sản phẩm chế biến công nghệ thấp và thâm dụng lao động như hàng dệt, may, giày dép, sản phẩm nhựa, thực phẩm chế biến và các sản phẩm khác. Lợi thế về chi phí nhân công thấp của Việt Nam vẫn rất đáng kể ngay cả khi ở những thị trường bất lợi nhất. Nhưng Việt Nam đã có thể bắt đầu khai thác tiềm năng của mình trong việc sản xuất những sản phẩm công nghệ trung bình nhưng chỉ là phần sử dụng lao động.

5. Chuyển dịch cơ cấu đầu tư

Bảng 21 cho thấy tỷ trọng vốn đầu tư của các thành phần kinh tế từ năm 1995 đến nay. Khu vực này chiếm tới 41% trong tổng đầu tư năm 1993-1996 và 56% năm 2001-2002. Tuy nhiên khu vực nhà nước lại tạo ra rất ít việc làm trong giai đoạn này (chỉ có 2% của tổng mức tăng trưởng việc làm kể từ năm 1998). Bất chấp phần rất lớn của nó trong đầu tư, nhà nước có một phần sản lượng giảm sút trong các lĩnh vực phi nông nghiệp so với những khu vực khác có mức đầu tư ít hơn nhiều. Ví dụ, phần của nhà nước trong công nghiệp giảm từ 50% năm 1995 xuống còn 37% trong các tháng 1-3 năm 2003. Ngoài ra, các doanh nghiệp nhà nước thường có được một mức độ bảo hộ rất cao, cần thiết để được vay những khối lượng tiền lớn nhằm duy trì tăng trưởng. Đa số các nhà độc quyền không bị kiểm soát không cần những mức vay mượn cao vì họ có siêu lợi nhuận. Quá nửa đầu tư vào các doanh nghiệp nhà nước được tài trợ từ các nguồn tín dụng nhà nước, trong đó có tín dụng ngân hàng[4].

Bảng 21: Vốn đầu tư phát triển phân theo thành phần kinh tế

Năm	Tổng vốn đầu tư xã hội (tỷ đồng)	Khu vực kinh tế Nhà nước		Khu vực ngoài quốc doanh		Vốn ĐTNN	
		Vốn (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Vốn (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Vốn (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
1995	72.447	30.447	42,0	20.000	25,6	22.000	30,4
1996	87.394	42.849	49,0	21.800	25,0	22.700	26,0
1997	108.370	53.570	49,4	24.500	22,6	30.300	28,0
1998	117.134	65.034	55,5	27.800	23,7	24.300	20,8

[4] Xem: Nền kinh tế Việt Nam: Câu chuyện thành công hay tính hai mặt dị thường, David Dapice, tr.8

1999	131.170,9	76.958,1	58,7	31.542	24,0	22.670	17,3
2000	145.333	83.567,5	57,5	34.593,7	23,8	27.171	18,7
2001	163.543	95.020	58,1	38.512	23,4	30.011	18,3
2002	183.800	103.300	57,2	46.500	24,0	34.000	18,8
Tổng	***1009.191,9***	***550745,6***	***54,6***	***245.247,7***	***24,3***	***213.153,6***	***21,1***

Nguồn: Niên giám thống kê 2002, Tổng cục Thống kê

Như vậy, đầu tư nhà nước trong những năm gần đây tập trung chủ yếu vào những ngành hiệu quả thấp, thu hút ít lao động, bảo hộ cao. Đây là dấu hiệu của việc chuyển dịch kinh tế không bền vững. Các khu vực phi nhà nước có thể tạo ra ngày càng nhiều việc làm ổn định và thu được nhiều sản lượng hơn trên một đồng đầu tư. Nếu như họ có được một vai trò lớn hơn, thì sẽ có nhiều hàng xuất khẩu hơn, ít nợ hơn và lợi nhuận cao hơn không cần tới bảo hộ. Tự cung tự cấp trong ngành mía đường (xem khung dưới đây) tạo ra chi phí nhiều hơn là lợi ích.

Khung 1: "Chương trình một triệu tấn đường sẽ đi về đâu"?

Theo Ngân hàng Thế giới [2002, tr. 101], Chương trình Một triệu tấn đường bắt đầu năm 1995 và kết quả là 32 nhà máy đường mới đang được xây dựng với 750 triệu USD, với một khoản 350 triệu USD nữa bỏ vào cơ sở hạ tầng trong các vùng đường. Đã có mười hai nhà máy đường rồi, nên trong tổng số 44 nhà máy, "thì 15 nhà máy là các SOE trung ương, 23 SOE địa phương, 3 liên doanh với các nhà đầu tư nước ngoài và 3 thuộc sở hữu nước ngoài hoàn toàn." Ngân hàng Thế giới nói tiếp , " nhưng trong năm 2000, trạng thái bão hòa thị trường và tình trạng buôn lậu đường đã làm giảm giá xuống ngang với mức giá nhập khẩu. Tại mức giá này không nhà máy nào trang trải mỗi toàn bộ chi phí cố định của mình, trong khi tất cả những nhà máy nhỏ chỉ có thể trang trải nhiều nhất là 60 - 70 chi phí lưu động. Hiệp hội Đường Việt Nam - tổ chức của các nhà sản xuất - đưa ra một giải pháp cho các vấn đề của họ. Họ đề nghị nhà nước cấp 200 tỷ VND [13 triệu USD] để bù lỗ cho việc xuất khẩu 200 000 tấn đường [Thời báo Sài Gòn 2/10/2003, tr.1]. Điều đó có nghĩa là những người đóng thuế của Việt Nam phải giúp làm cho đường xuất khẩu rẻ hơn cho những người mua nước ngoài, khiến cho giá đường trong nước có thể vẫn cao như cũ. Giá đường trong nước gần đây là 278USD một tấn trong khi giá đường thế giới là 210-218USD một tấn. Với 1,1 triệu tấn đường được sản xuất, tức là nhiều hơn nhu cầu trong nước 200 000 tấn, chi phí sản xuất đường là 66 triệu đôla cao hơn giá trị của nó tính theo giá thế giới. Giám đốc một công ty đường nói rằng các mức giá sẽ phải giảm từ 7000 VND xuống còn 4000 VND trên một không để thúc đẩy xuất khẩu và giảm buôn lậu đường, Nhưng nhiều nhà máy đường sẽ đóng cửa và không trả được các khoản vay ngân hàng nếu như điều đó xảy ra. Như

thế, người tiêu dùng trả những mức giá lạm phát trong khi chính phủ phải chi ra những khoản tiền khổng lồ trợ giá hàng năm hoặc phải hoàn trả các khoản vay cho phần lớn các nhà máy đã được xây nên từ năm 1995. Đây là một minh họa tốt cho tình trạng tự cấp tự túc và cách nghĩ về mục tiêu xung đột với thương mại mở cửa hơn (AFTA) và mong muốn của Việt Nam gia nhập vào nền kinh tế thế giới.

Trong thời kỳ 2000-2002, có 1,75 triệu việc làm được tạo ra trong khu vực tư nhân chính thức nội địa, với khối lượng đầu tư là 4,7 tỷ đôla, khoảng 2 700USD/1 việc làm. Cùng thời gian này, đầu tư vào SOE từ dòng tiền của các doanh nghiệp này là trên 4 tỷ đôla và việc làm trong SOE thực chất là không thay đổi. Đây là chưa tính tới 4 tỷ đôla "tín dụng do nhà nước chỉ định" bên ngoài hệ thống ngân hàng mà phần lớn trong đó là chảy vào các doanh nghiệp nhà nước. Các khoản tín dụng nhà nước khác là từ các nguồn như Quỹ Hỗ trợ Phát triển, với sự tăng trưởng lớn tương đương với tổng số các khoản vay ngân hàng.

Nếu như phần lớn khoản đầu tư của nhà nước là cho những đầu vào cần thiết như điện chẳng hạn, là thứ không sử dụng nhiều lao động, thì cũng còn là hợp lý. Một phần đầu tư giành cho đường sá và thường là sử dụng các nhà thầu quân sự, để tạo việc làm cho họ. Song hãy xem xét một loại công việc khác được cấp vốn - các nhà máy đường mà không thể trang trải nổi chi phí với những mức giá cao hơn nhiều giá thế giới. Các nhà máy xi măng và thép phàn nàn rằng ngay cả với các mức thuế quan cao họ vẫn phải chịu thua lỗ và không tạo ra bao nhiêu việc làm. Hoặc hãy xem dự án nhà máy lọc dầu ở Dung Quất (khung 2). Kết luận liên quan tới nhiều khoản đầu tư công cộng phải là nhiều trong số đó không phải là những khoản đầu tư kinh tế hiệu quả. Chúng sẽ cần tới những khoản trợ giá hoặc sự bảo hộ để có thể hoạt động cầm chừng, hoặc là chúng sẽ thu được những khoản lãi thấp hơn chi phí vốn thực.

Khung 2: Một nhà máy lọc dầu đáng giá bao nhiêu?

Năm 2002, giá trị xuất khẩu dầu thô của Việt Nam là 191USD/tấn. Giá trị sản phẩm tinh chế nhập khẩu là 202USD/tấn. Khoản chênh lệch này - cũng là mức trung bình của năm năm - là 11USD/tấn. Như thế tính trung bình, đối với Việt Nam thì việc lọc và vận chuyển dầu không đáng giá quá 11USD một tấn. Điều này có nghĩa là một nhà máy lọc dầu mà chế biến 6,5 triệu tấn dầu một năm sẽ có giá trị sản lượng tính theo mức giá thế giới, loại trừ chi phí dầu thô, là 72 triệu đô la một năm. [11USD/tấn x 6,5 triệu tấn = 72 triệu USD]. Nhà máy lọc dầu Dung Quất, sẽ lọc 6,5 triệu tấn dầu một năm, sẽ có chi phí 1,5 tỷ đôla khi cộng cả chi phí lãi phát sinh trong thời kỳ xây dựng. Mức

sinh lời đòi hỏi phải ít nhất là 10%/năm. Lãi suất tiền gửi (bằng đồng) là 8,5% cho thời hạn một năm. Lãi suất cho vay phải cao hơn là lãi suất tiền gửi và các khoản vay dài hạn phải đắt hơn là các khoản vay ngắn hạn. Ngay cả khoản vay thương mại bằng đôla là nằm trong khoảng 8 - 10%, nhưng tất nhiên khoản thu nhập từ nhà máy lọc dầu cũng sẽ tính bằng tiền đồng, như phần lớn vốn được cấp. Do đó, chỉ tính riêng chi phí lãi thôi sẽ là 150 triệu đôla một năm. Thêm vào đó, chi phí nhiên liệu sử dụng trong lọc dầu, hóa chất, lao động, sửa chữa, v.v sẽ là 50 triệu đôla một năm. Như thế, sản phẩm tinh lọc sẽ có chi phí 200 triệu đôla để sản xuất ở Việt Nam trong khi nếu nhập khẩu thì chi phí lọc dầu chỉ là 72 triệu đôla một tấn. Mỗi năm hoạt động của nhà máy lọc dầu, tính trung bình chính phủ hay những người tiêu dùng sẽ trả khoảng 130 triệu đôla cho khoản chi phí vượt trội.

Tác động đối với việc làm của nhà máy lọc dầu sẽ là chưa đầy 1000 lao động sau khi việc xây dựng hoàn tất. Nếu lượng tiền tương đương được cho vay tới khu vực tư nhân, nó sẽ tạo ra 500 000 việc làm.

Một lý lẽ được đưa ra là Việt Nam "cần" một nhà máy lọc dầu để trở thành một đất nước công nghiệp hiện đại. Nếu thực thế thì chắc chắn là không cần tới một nhà máy lọc dầu ở cách xa vùng nguyên liệu thô hoặc xa các thị trường lại nằm trong một vùng có bão. Trong khi các công ty dầu nướcngoài quan tâm tới một nhà máy lọc dầu ở gần Thành phố Hồ Chí Minh, họ sẽ không đầu tư vào một nhà máy ở cách xa các trung tâm tiêu thụ lớn như thế. Họ quan tâm tới những dự án thương mại. Một lập luận khác được đưa ra là nhà máy lọc dầu phải được đặt ở vị trí hiện nay của nó là nhằm mục tiêu cân đối vùng và giúp cho các tỉnh nghèo. Nếu các sản phẩm dầu được nhập khẩu và đánh thuế, để cho chi phí đối với người tiêu dùng cũng ngang với Dung Quất, thì sẽ có 130 triệu đô la để chi tiêu *mỗi năm* cho đường sá, trường học, hệ thống thủy lợi, điện và các thị trường ở những tỉnh nghèo. Điều này có một tác động tích cực lớn hơn nhiều đối với sự phát triển khu vực và đối với đời sống của người nghèo.

Những quyết định đầu tư kiểu này khiến cho Việt Nam phải vay thêm nợ, tăng trưởng chậm hơn do chi phí cao và tạo ra ít việc làm hơn mức có thể. Những quyết định này cần được xem xét lại.

Nguồn: Nền kinh tế Việt Nam: Câu chuyện thành công hay tính hai mặt dị thường, David Dapice, tr. 9-10

Như vậy, để duy trì nhịp độ tăng trưởng cao, trong khi việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài gặp nhiều khó khăn, vốn khu vực tư nhân tăng không đáng kể, vốn từ nguồn của Nhà nước phải gia tăng lớn. Bởi vì vốn đầu tư khu vực Nhà nước thường kém hiệu quả do tập trung vào những ngành chậm sinh lời như cơ sở hạ tầng, công nghiệp nặng cho nên việc gia tăng vốn đầu tư khu vực này trong chừng mực nhất định kìm hãm tốc độ công nghiệp hoá, hiện đại hoá và phát triển các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động.

6. Chuyển dịch cơ cấu các thành phần kinh tế

Chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần trong những năm qua đã huy động được các nguồn lực cho tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu. Tỷ trọng của khu vực tư nhân chính thức và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài không ngừng tăng lên. Số lượng doanh nghiệp đăng ký kinh doanh đã tăng từ 14.472 doanh nghiệp năm 2000 lên 49.699 doanh nghiệp năm 2002 với số vốn đầu tư đạt tới 63.016 tỷ đồng, tương đương với 4 tỷ USD (bảng 22). Trong đó chỉ trong hai năm 2001 và 2002 số doanh nghiệp đăng ký là 50.000 và vốn đầu tư khoảng 40 ngàn tỷ đồng, tương đương 2,7 tỷ USD, chiếm 9% GDP (Báo cáo phát triển của Ngân hàng thế giới năm 2003). Khu vực tư nhân chính thức sử dụng khoảng 1 triệu lao động, gần bằng hai phần ba số lao động trong các doanh nghiệp Nhà nước.

Bảng 22: Những doanh nghiệp mới đăng ký

	2000		2001		2002		Tổng đến 2002	
	Số doanh nghiệp	Vốn (Tỷ đồng)	Số doanh nghiệp	Vốn (Tỷ đồng)	Số doanh nghiệp	Vốn (Tỷ đồng)	Số doanh nghiệp	Vốn (Tỷ đồng)
Doanh nghiệp tư nhân	6.412	2.817	7.087	3.873	4.871	3.095	18.370	9.786
Công ty trách nhiệm hữu hạn	7.304	7.968	11.038	14.080	9.162	13.453	27.504	35.501
Công ty cổ phần	726	3.066	1.534	7.552	1.565	7.112	3.825	17.730
Tổng số	**14.442**	**13.851**	**19.659**	**25.504**	**15.589**	**23.660**	**49.699**	**63.016**

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Sản xuất công nghiệp của khu vực tư nhân cũng tăng mạnh. Năm 2002 tăng 19%, cao hơn khu vực Nhà nước (14,4%) và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (14,7%) - Xem bảng 23. Bảng 23 cũng cho thấy giá trị gia tăng trong khu vực tư nhân chính thức của nền kinh tế đã vượt khu vực Nhà nước kể từ năm 1997 đến nay. Điều này thể hiện vai trò của khu vực tư nhân nước ta trong công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Theo kết quả nghiên cứu gần đây cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của khu vực tư nhân cũng cao hơn khu vực Nhà nước. Trong giai đoạn 2000 - 2002 hệ số ICOR của khu vực tư nhân là 3,9, trong khi đó khu vực Nhà nước là 7,2.

Bảng 23: Tăng trưởng công nghiệp của các khu vực kinh tế

	Tỷ lệ tăng trưởng (%)				
	1998	1999	2000	2001	2002
Tổng sản lượng công nghiệp	12,5	11,6	17,5	14,2	14,4
Nhà nước	7,7	5,4	13,2	12,7	11,9
Tư nhân trong nước	7,5	10,9	19,2	20,3	19,3
Đầu tư nước ngoài	24,4	21,0	21,8	12,1	14,7

Nguồn: Báo cáo phát triển của Ngân hàng Thế giới (2003)

Như vậy, xét về khả năng đầu tư, hiệu quả sử dụng vốn, thu hút lao động và giá trị gia tăng, khu vực tư nhân chính thức đang có những lợi thế nhất định so với doanh nghiệp nhà nước mặc dù phải hoạt động trong môi trường khó khăn hơn. Tuy nhiên, đóng góp của khu vực này trong nền kinh tế còn hết sức khiêm tốn. Năm 2002, tỷ trọng khu vực này chỉ chiếm 4% GDP, 6% sản lượng công nghiệp và 3% tổng số việc làm xã hội.

Tỷ lệ đóng góp của khu vực tư nhân trong xuất khẩu cũng có sự cải thiện, tuy mức độ còn rất hạn chế, chiếm chưa đầy 1/5 tổng kim ngạch xuất khẩu (17,4% năm 2002). Điều này cho thấy tuy số lượng doanh nghiệp gia tăng nhưng quy mô của doanh nghiệp còn nhỏ bé. Hơn nữa, mặc dù đã có sự tháo gỡ những rào cản đối với các thành phần trong việc tham gia xuất khẩu nhưng *độc quyền trong sản xuất dẫn đến độc quyền trong thương mại*. Các doanh nghiệp tư nhân chưa có đủ tiềm lực về vốn, công nghệ, lao động và khả năng tiếp thị để tham gia vào những ngành xuất khẩu lớn. Kinh nghiệm của các nước thành công trong chiến lược công nghiệp hoá định hướng xuất khẩu cho thấy tỷ lệ này là hết sức nhỏ bé (tỷ lệ này ở các nước đang phát triển là 40%) và đây cũng chính là nguyên nhân hạn chế tăng trưởng xuất khẩu ở nước ta hiện nay, đồng thời cũng cho thấy tiềm năng của khu vực này trong tăng trưởng xuất khẩu.

Bảng 24: Tỷ lệ đóng góp của thành phần kinh tế trong tổng kim ngạch xuất khẩu (%)

	1995	1999	2000	2001	2002
Tổng	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Khu vực nhà nước	67,0	48,4	40,0	41,2	35,5
Khu vực tư nhân*	6,0	11,0	13,0	15,6	17,4
Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	27,0	40,6	47,0	45,2	47,1

Nguồn: Niên giám thống kê 1995-2002 và tính toán của nhóm nghiên cứu

*Tính cả khu vực tư nhân không chính thức như hộ gia đình, các tổ chức xã hội

7. Một số chính sách ảnh hưởng đến chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ 1991 - 2002

7.1. Đầu tư trực tiếp nước ngoài và xuất khẩu

Giống như các nước Đông Á khác, xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng nhanh trong những năm qua dựa trên sự tăng lên nhanh chóng của các luồng đầu tư nước ngoài. Ban đầu, phần lớn những khoản đầu tư này có hình thức là các liên doanh với các nước doanh nghiệp Nhà nước để cung cấp cho thị trường nội địa. Chủ yếu, do thị trường nội địa được bảo hộ nên vốn được đầu tư vào bất động sản, khách sạn và những ngành công nghiệp nặng như ô-tô, sắt thép và xi măng. Nhưng sau cuộc khủng hoảng tài chính châu Á cuối những năm 1990, khi các quy định về đầu tư nước ngoài được tự do hoá tài chính châu Á cuối những năm 1990, khi các quy định về đầu tư nước ngoài được tự do hoá hơn, bảo hộ nhập khẩu giảm xuống và các biện pháp khuyến khích xuất khẩu bám vào doanh nghiệp hơn, phần lớn đầu tư trực tiếp nước ngoài lại ở dưới dạng các công ty 100% vốn nước ngoài trong ngành công nghiệp nhẹ.

Khuynh hướng của các dòng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam trong những năm qua phản ánh những thay đổi trong môi trường đầu tư trong nước cũng như khuynh hướng toàn cầu. Là người đi sau và còn có môi trường khá khó khăn cho sự phát triển của khu vực tư nhân. Việt Nam chỉ thu hút được

chủ yếu là các nhà đầu tư trong khu vực. Kết qủa là gần 70% vốn FDI đến từ các nước châu Á, hoàn toàn ngược với các nước khác ở châu Á, có tới 70% vốn FDI là từ các nước phát triển.

7.2. Chính sách thương mại và cơ chế khuyến khích xuất khẩu

Việt Nam đã có những bước tiến dài trong tự do hoá thương mại. Giống như nhiều nước khác,Việt Nam tìm được cánh khuyến khích tăng trưởng xuất khẩu nhanh chóng, đi kèm với một thị trường trong nước được bảo hộ cao độ với các khu chế xuất và chính sách giảm thuế xuất khẩu. Nhưng điều này sẽ trở nên ngày càng khó khăn khi tỷ lệ giá trị sản xuất và xuất khẩu của khu vực tư nhân ngày càng tăng và khi thị trường lao động trở nên hội nhập hơn. Thị trường nội địa được bảo hộ cao độ sẽ ngày càng gây cản trở tăng trưởng xuất khẩu trong tương lai.

Các kết quả phân tích bảo hộ có hiệu lực cho thấy toàn bộ những sự trợ giúp đối với người sản xuất bằng cả bảo hộ đầu vào lẫn bảo hộ đầu ra đã giảm xuống vì thuế suất nhập khẩu và quota đã giảm xuống trong giai đoạn 1997 đến 2002, nhưng vẫn còn ở mức cao trong khu vực.

Các chính sách điều chỉnh lại thiên lệch bất lợi đối với xuất khẩu. Việt Nam đã nhận thức được nhu cầu cần phải điều chỉnh lại những thiên lệch bất lợi đối với xuất khẩu. Mặc dù không có trợ cấp xuất khẩu trực tiếp, nhưng Nhà nước luôn luôn cố gắng giảm các chi phí cho các nhà sản xuất. Tuy trợ cấp xuất khẩu không phải là một công cụ trực tiếp nhưng Việt Nam bắt đầu thực hiện chính sách miễn thuế nhập khẩu, hoàn thuế và các khu chế xuất từ năm 1992 nhằm cung cấp cho các nhà xuất khẩu khả năng tiếp cận các yếu tố đầu vào nhập khẩu không chịu thuế và tạo điều kiện cho việc chế biến theo theo yêu cầu của khách hàng. Việt Nam đã cho phép xuất khẩu không cần giấy phép, trước khi cho nhập khẩu dưới dạng này rất lâu và gần đây đã miễn thuế giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu và làm việc thông qua hàng xuất khẩu của các nhà đầu tư nước ngoài trở nên tự động hơn.

Miễn thuế và hoàn thuế nhập khẩu cho những mặt hàng nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu đã trở thành chính sách chủ yếu của Việt Nam từ đầu những năm 1990. Theo Luật thuế xuất nhập khẩu, nguyên vật liệu và sản phẩm trung gian dùng để chế biến và tái xuất theo hợp đồng với đối tác nước ngoài thì sẽ được miễn thuế. Trong các lần sửa đổi sau đó vào giữa và cuối những năm 1990, Luật này còn cho phép các nhà sản xuất không tham gia vào hợp đồng gia

công với đối tác nước ngoài được nhận khoản bồi hoàn cho hoạt động xuất khẩu của mình, bằng cách hoàn thuế nhập khẩu mà họ đã trả cho phần nguyên liệu nhập khẩu khi họ chứng minh được rằng họ đã sử dụng chúng để sản xuất hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, thủ tục thông quan các hợp đồng chế biến hàng xuất khẩu vẫn khá phức tạp và bao gồm nhiều bước.

Mặc dù đã có sự tự do hoá đáng kể trong nhập khẩu nhưng đến năm 2002, cơ chế thương mại của Việt Nam vẫn có những thiên lệch không tốt cho xuất khẩu. Thứ nhất, bảo hộ quá cao hàng nhập khẩu sẽ làm cho sản xuất để tiêu thụ nội địa có lãi hơn sản xuất để xuất khẩu, do trong trường hợp đầu giá bán trong nước có thể được định ở mức cao hơn giá thị trường quốc tế. Thêm nữa, có rất ít áp lực lên các nhà sản xuất để buộc họ phải tăng cường tính hiệu quả của mình. Thứ hai, bảo hộ nhập khẩu làm tăng chi phí của những hàng hóa phi thương mại, bao gồm cả lao động và điều này làm giảm tính cạnh tranh của hàng xuất khẩu. Thứ ba, với mức thuế nhập khẩu hiện nay, các yếu tố đầu vào nhập khẩu của hàng xuất khẩu của Việt Nam có chi phí cao hơn giá thế giới. Theo những ước tính về sự thiên lệch bất lợi với hàng xuất khẩu thì phần bù đắp vẫn không đủ cho mức tăng này.

Các phân tích về thuế nhập khẩu cho thấy cơ chế thuế quan hàng nhập khẩu trong năm 2002 vẫn là nguồn chủ yếu dẫn đến sự thiên lệch trong chính sách bất lợi cho xuất khẩu. Mặc dù việc cải thiện tính hiệu quả của cơ chế miễn thuế nhập khẩu và miễn các loại thuế khác sẽ giảm đáng kể mức độ thiên lệch đó, nhưng nếu không giảm thuế nhập khẩu hơn nữa thì sự thiên lệch cũng vẫn cứ tồn tại.

7.3. Môi trường cho đầu tư và xuất khẩu của tư nhân

Luật đầu tư nước ngoài cuối những năm 1980, cũng như Luật đầu tư trong nước và Luật Thương mại năm 1997, đã rất có hiệu quả trong việc thúc đẩy sự tăng trưởng đầu tư của nông dân, các nhà đầu tư nước ngoài và hộ gia đình. Số doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) tư nhân đăng ký kinh doanh tăng rất chậm - trong năm 1999 mới có 5600 SMEs trong ngành chế biến- một phần vì việc đăng ký kinh doanh là một quá trình rất khó khăn cho đến tận năm 2000.

Sự tăng trưởng nhanh chóng của SMEs tư nhân bắt đầu sau khi Luật doanh nghiệp được ban hành trong năm 2000, cùng với việc hủy bỏ hơn 150 giấy phép còn trong việc đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp tư nhân ở các ngành khác nhau. Luật khuyến khích đầu tư trong nước sửa đổi vừa được

thông qua trước đó cũng đã mang lại những động lực mới cho khu vực tư nhân. Số SMEs mới đăng ký tăng từ 12.000 trong năm 2000 lên 18.000 trong năm 2001 và lên tới 24.000 trong năm 2002, so với chỉ có 3.000 doanh nghiệp mới một năm trước khi Luật doanh nghiệp được ban hành.

Từ đầu năm 2001,Việt Nam đã thực hiện thêm những biện pháp mới để mở cửa hơn nữa nền kinh tế cho các nhà đầu tư nước ngoài - sửa đổi Luật đầu tư nước ngoài và ban hành Nghị định 24. Bằng việc cho phép các nhà đầu tư nước ngoài thành lập các doanh nghiệp hướng về xuất khẩu với thủ tục đăng ký đơn giản, không cần phải chờ đợi việc xét cấp phép Chính phủ đã giải quyết được sự bức xúc trong một lĩnh vực quan trọng. Môi trường đầu tư nước ngoài đã được tự do hóa hơn nhiều bằng việc đơn giản hóa quá trình chuyển đổi cấu trúc của những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiện tại (chẳng hạn như mở rộng hay chuyển sang công ty 100% vốn nước ngoài), dỡ bỏ những hạn chế trong việc tiếp cận ngoại tệ và cho phép các ngân hàng tiếp nhận các khoản thế chấp là quyền sử dụng đất của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Nhiều biện pháp khác nữa đã được thực hiện để cải thiện môi trường nói chung cho khu vực tư nhân. Quốc hội đã thông qua việc sửa đổi Hiến pháp làm cho khu vực tư nhân là một khu vực chủ yếu của nền kinh tế, thực hiện quyền của các doanh nghiệp và chủ doanh nghiệp trong việc xác định loại hình kinh doanh của mình và hoạt động trong các lĩnh vực không bị cấm. Nghị quyết TW 5 Khoá IX tháng 3/2002 đã thừa nhận khu vực tư nhân là một thành phần quan trọng đóng góp vào việc tạo ra việc làm tạo thu nhập và thu ngân sách. Ngoài ra, hơn 50 loại giấy phép kinh doanh liên quan đến việc tham gia kinh doanh và hoạt động của khu vực tư nhân đã được loại bỏ hoặc sửa đổi và một nghị định phác thảo hỗ trợ cho sự phát triển của các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ cũng đã được ban hành. Môi trường cho khu vực tư nhân đã được cải thiện này được phản ảnh trong sự tăng trưởng của các doanh nghiệp tư nhân trong nước có đăng ký hoạt động kinh doanh.

Khu vực tư nhân chính thức ở Việt Nam chỉ gần đây mới bắt đầu tăng trưởng. Sự tăng trưởng bền vững của khu vực này là sự tham gia của khu vực vào tăng trưởng xuất khẩu là một hàm của nhiều biến số. Thứ nhất, nó phụ thuộc vào việc Việt Nam sẽ đạt được một sân chơi công bằng cho các doanh nghiệp Nhà nước và tư nhân nhanh hay chậm. Thứ hai, nó phụ thuộc vào khả năng tiếp cận đến quyền sử dụng đất và khả năng sử dụng quyền đó làm vật thế chấp hay góp vốn liên doanh. Thứ ba, nó đòi hỏi hệ thống ngân hàng phải trở

nên thân thiện hơn với khu vực tư nhân, là khu vực gặp rất nhiều khó khăn trong việc tài trợ cho đầu tư hay bán hàng trả chậm để đạt được mức vốn lưu động, cũng là tài trợ cho xuất, một vấn đề mà các nước Đông Á khác vượt qua được khá nhanh.

7.4. Cải cách doanh nghiệp Nhà nước và ngân hàng

Đợt cải cách doanh nghiệp Nhà nước đầu tiên diễn ra vào năm 1989-1994. Giảm số doanh nghiệp Nhà nước từ khoảng 12.000 vào năm 1990 xuống còn khoảng 5.300 vào năm 2000. Phần lớn việc cắt giảm này diễn ra trước thời điểm 1994, nhưng khoảng 400 doanh nghiệp đã được cổ phần hóa cho đến năm 2000 và khoảng 400 doanh nghiệp khác hoặc là đã được cổ phần hoá, bán, chuyển nhượng hoặc thanh lý sau đó.

Tự do hóa thương mại đã được tăng tốc, nhưng xuất khẩu vẫn bị cản trở bởi môi trường lập pháp ảnh hưởng đến khu vực tư nhân. Trong một số trường hợp, độc quyền sản xuất dẫn đến độc quyền về thương mại như trường hợp của ngành than, một sản phẩm xuất khẩu truyền thống của Việt Nam. Độc quyền sản xuất sẽ ảnh hưởng bất lợi đến các hoạt động xuất khẩu của khu vực tư nhân mà sử dụng các sản phẩm của doanh nghiệp Nhà nước làm đầu vào của việc sản xuất hàng xuất khẩu.

Ở Việt Nam tiếp cận hạn chế đến tín dụng chính thức đã được xác định là một hạn chế lên đến kết quả hoạt động của các doanh nghiệp tư nhân không chỉ trong sản xuất xuất khẩu mà còn trong tất cả các hoạt động kinh tế khác. Việc cung cấp các khoản vay vốn lưu động có lẽ cũng là khâu yếu nhất trong khung chính sách hiện tại cho khuyến khích xuất khẩu.

Việc sử dụng Quỹ hỗ trợ xuất khẩu trên thực tế cũng có nhiều bất cập. Về nguyên tắc, tất cả các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận Qũy Hỗ trợ phát triển được thành lập từ năm 1999. Tuy nhiên, trong thực tế, hầu như chỉ có các doanh nghiệp Nhà nước tiếp cận được qũy này. Tương tự như vậy, mặc dù các ngân hàng thương mại quốc doanh (NHTMQD) hiện có quá nhiều tiền mặt và gặp khó khăn trong việc tìm kiếm các cơ hội để cho vay, các ngân hàng này vẫn chủ yếu cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp Nhà nước. Mặc dù chính phủ có chính sách khuyến khích xuất khẩu và các NHTMQD có một chương trình cho vay mới cho các ngành vừa và nhỏ, việc cho các doanh nghiệp Nhà nước vay vẫn là chính sách được ưa thích của các NHTMQD. Theo nghĩa này, các doanh nghiệp Nhà nước đã lấn át khu vực tư nhân trên thị trường tín dụng.

Cuối cùng, không giống như các nước khác ở Đông Á, Việt Nam vẫn chưa có một chính sách hỗ trợ "các nhà xuất khẩu gián tiếp", tức là những người hoặc là cung cấp hàng hóa cuối cùng cho các nhà xuất khẩu trực tiếp và/hoặc cung cấp cho các nhà sản xuất hàng xuất khẩu.

7.5. Các hạn chế về ngoại hối

Đôi khi các luồng hàng nhập khẩu cũng bị điều tiết cho phù hợp với các ưu tiên của chính phủ thông qua điều tiết việc cung cấp ngoại hối của các ngân hàng để đáp ứng như cầu thanh toán nhập khẩu. Hai công cụ chủ yếu được sử dụng là hạn chế cung cấp ngoại hối cho hàng nhập khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bằng lượng ngoại hối mà các doanh nghiệp này mang vào trong nước trong năm đó ("cân bằng" ngoại hối của các doanh nghiệp này) và yêu cầu thanh toán trả trước cho nhập khẩu hàng tiêu dùng. Yêu cầu cân bằng ngoại hối cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được nới lỏng vào tháng 5 năm 2000. Từ thời điểm đó, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã có thể mua ngoại tệ từ các ngân hàng trong nước để trả các khoản nợ vay từ các ngân hàng nước ngoài.

7.6. Chi phí cơ sở hạ tầng và hậu cần cho các nhà xuất khẩu

Việc cung cấp dịch vụ cơ sở hạ tầng ở Việt Nam có đặc điểm (i) sở hữu và hoạt động của Nhà nước trong các ngành chủ chốt: (ii) các hạn chế về đầu tư của người nước ngoài; (iii) khu vực tư nhân trong nước yếu không có khả năng tham gia vào và (iv) mức giá cả được xác định thấp hơn mức thu hồi được đầy đủ chi phí (điện lực và giao thông) hoặc là được đặt ở mức rất cao (viễn thông và phí cảng biển).

Việt Nam còn phải chịu hậu quả của thủ tục hải quan chậm trễ và dịch vụ cảng biển khó tiếp cận đến và ít hiệu quả. Các thủ tục hải quan chậm trễ và hay bị trì hoãn đã dẫn đến sự phổ biến của các khoản thanh toán phi chính thức, các khoản này đã làm tăng chi phí cũng như thời gian giao dịch của công việc kinh doanh. Do tất cả các loại xuất khẩu đều phụ thuộc vào sự hiệu quả của hải quan và cảng nên cần thiết phải cải thiện chức năng hoạt động của những cảng này.

Chi phí viễn thông ở Việt Nam rất cao. Nguyên nhân một phần là do ngành này vẫn chưa mở cửa cho cạnh tranh; trong khi đầu tư nước ngoài được cấp phép thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh, không một dịch vụ quản lý viễn thông nước ngoài nào được chấp nhận. Chỉ có các nhà kinh doanh điện thoại di động là đã tham gia vào thị trường.

7.7. Sự phát triển của ngành dịch vụ kinh doanh

Các doanh nghiệp sản xuất và doanh nghiệp kinh doanh khác, bao gồm cả doanh nghiệp xuất khẩu, phải cần đến rất nhiều hàng hóa và dịch vụ trong quá trình sản xuất của mình. Các dịch vụ như trung gian tài chính, bảo hiểm, pháp luật và kế toán, bất động sản, hậu cần đang ngày càng trở thành những yếu tố đầu vào chính không chỉ cho sản xuất mà còn cho bản thân xuất khẩu. Chính vì vậy, cải thiện chất lượng dịch vụ của nền kinh tế sẽ có ảnh hưởng quan trọng đến tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam.

Thực tế trong ngành chế biến hướng về xuất khẩu như dệt may và giày dép cũng như sản xuất thực phẩm cho thấy các ngành của Việt Nam đang sử dụng rất ít các dịch vụ kinh doanh. So với các nước phát triển và đang phát triển khác trên khía cạnh sử dụng dịch vụ kinh doanh trong ngành dệt may và giày dép thì Việt Nam đang ở vị trí rất thấp. Tình hình cũng tương tự trong ngành chế biến thực phẩm.

7.8. Chính sách tự do hoá

Mở cửa thị trường, nới lỏng các rào cản thương mại là một trong những yếu tố kích thích tăng trưởng xuất khẩu và chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu. Việc thực hiện cam kết trong ASEAN về khu vực AFTA, ký hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ, đàm phán gia nhập Tổ chức thương mại thế giới, mở rộng hợp tác song phương đã thúc đẩy cải cách trong nước, mở ra nhiều thị trường mới cho xuất khẩu cũng như thu hút đầu tư. Tuy nhiên, chúng ta chưa thực sự chủ động hội nhập. Cải cách trong nước còn chậm. Chậm trễ trong việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới có thể đẩy Việt Nam vào thế bất lợi so với các nước trong khu vực, đặc biệt là Trung Quốc.

III. NHỮNG HẠN CHẾ CỦA CƠ CẤU KINH TẾ VIỆT NAM HIỆN NAY ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU

1. Những hạn chế chủ yếu

Hai khía cạnh của mô hình tăng trưởng được coi là căn cứ chính để đánh giá chất lượng của quá trình chuyển dịch cơ cấu ngành là *i) định hướng tăng trưởng xuất khẩu và ii) xu hướng phát triển các ngành* đánh giá trên quan điểm lợi thế so sánh. Việc nhận diện các đặc điểm của xu hướng cơ cấu tập trung vào việc trả lời các câu hỏi:

+ Tiến trình cơ cấu có diễn ra phù hợp với định hướng chiến lược dựa vào tăng trưởng xuất khẩu hay không?

+ Cơ cấu được hình thành có khả năng tận dụng lợi thế phát triển sẵn có đến mức nào và có tạo ra các lợi thế cạnh tranh mới hay không?

+ Xu hướng cơ cấu thúc đẩy quá trình hình thành một cơ cấu đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế thị trường hiện đại, có năng lực hội nhập kinh tế quốc tế đến mức nào?

Căn cứ vào các tiêu chí đánh giá quá trình chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu nêu trên, từ việc phân tích xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế thế giới, kinh nghiệm của các nước Đông Á và Đông Nam Á trong việc tận dụng cơ hội của thị trương thế giới để phát triển xuất khẩu cho thấy cơ cấu kinh tế nước ta hiện nay đang tiềm ẩn những hạn chế đối với phát triển xuất khẩu. Xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ năm 1998 đến nay cho thấy ta đang ưu tiên cho công nghiệp hoá theo hướng thay thế nhập khẩu hơn là hướng về xuất khẩu.

Chất lượng chuyển dịch còn chưa thật bền vững. Tuy đã có bước chuyển tích cực về tỷ trọng của các ngành theo hướng công nghiệp, nhưng cơ cấu bên trong của từng ngành vẫn chưa hợp lý. Tỷ trọng nông nghiệp trong GDP giảm nhưng chuyển dịch lao động diễn ra quá chậm. Điều này ảnh hưởng đến việc phát triển các ngành công nghiệp chế biến xuất khẩu dựa vào lao động. Trong ngành công nghiệp, tăng trưởng cao thuộc về những ngành thâm dụng vốn và sử dụng ít lao động, những ngành được bảo hộ cao. Do vậy mà sức cạnh tranh quốc tế rất thấp. Hiện tại Việt Nam chưa có những ngành công nghiệp xuất khẩu mũi nhọn có sức cạnh tranh cao. Tỷ trọng sản phẩm xuất khẩu trong tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành công nghiệp chế biến tăng chậm và tập trung chủ yếu vào những ngành phụ thuộc nhiều về công nghệ nước ngoài và bất ổn của thị trường tiêu thụ như dệt may, giày da, điện tử, chế biến nông sản. Sản phẩn xuất khẩu của ngành công nghiệp nặng chỉ tập trung ở một số mặt hàng như dầu mỏ, than đá. Hàng xuất khẩu có công nghệ cao, thâm dụng nhiều vốn chưa có định hướng để phát triển. Những ngành này có giá trị gia tăng thấp và công nghệ lạc hậu, lao động thủ công, ít được đào tạo. Những ngành dịch vụ chủ lực như ngân hàng, viễn thông, bảo hiểm, tư vấn... phát triển chậm và chất lượng còn rất thấp. Đây là những ngành có thể nhanh chóng đi vào kinh tế tri thức để thực hiện hiện đại hoá theo kiểu rút ngắn.

Như vậy, quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế của ta theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá hướng về xuất khẩu đang gặp nhiều trở ngại. Những yếu tố mang tính nền tảng chưa được tạo lập một cách vững chắc. Chưa tận dụng được xu thế chuyển dịch của thị trường thế giới để phát triển các ngành công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động và tận dụng cơ hội của kinh tế tri thức để định hướng phát triển các ngành công nghệ cao. Dưới đây sẽ đi vào phân tích chi tiết hạn chế trong từng lĩnh vực

1.1. Lĩnh vực nông nghiệp

Như trên đã phân tích, sự thay đổi cơ cấu của nông nghiệp trong GDP, dù tính theo giá trị cố định thì cũng chỉ ra được là đã có sự thay đổi trong cơ cấu giá trị của từng sản phẩm quốc dân, nhưng cơ cấu lao động trong nông nghiệp, dân số ở nông thôn thay đổi rất chậm trong hơn 10 năm qua mới thực sự biểu thị tình trạng yếu kém của cơ cấu kinh tế và là trở ngại lớn trong quá trình tiến lên phía trước của nền kinh tế nước ta. Các phân tích trên cho thấy các vấn đề sau:

- Ảnh hưởng của nông nghiệp đến nền kinh tế không phải ở chỗ nó chiếm tỷ trọng bao nhiêu % GDP, mà do vai trò và những tác động của nó đến nhiều khía cạnh trong đời sống kinh tế - xã hội.

Nông nghiệp là ngành cung cấp sản phẩm, nhưng cũng là ngành tiêu thụ sản phẩm của các ngành khác. Điều đó có liên quan đến sức mua của 70% lực lượng lao động trong nông nghiệp hay gần 80% dân số nông thôn. Nhưng vì thu nhập thấp, nên tình trạng chung là sức mua có khả năng thanh toán của phần đông dân số vùng nông thôn còn rất yếu, không thể trở thành động lực chính thúc đẩy sản xuất công nghiệp.

Vấn đề phát triển nông nghiệp, vì thế, không đơn thuần là sự tăng trưởng của bản thân ngành nông nghiệp mà phải đặt trong bối cảnh rộng lớn hơn: phát triển của các ngành sử dụng sản phẩm của nông nghiệp, các ngành cung cấp hạ tầng cho nông nghiệp và sự phát triển của nông thôn.

Trong hơn 2 thập niên qua, tăng trưởng thật sự của nông nghiệp chỉ diễn ra từ năm 1992 đến nay, nhưng đã xuất hiện một số vấn đề nổi cộm là tình trạng dư thừa, ứ đọng của hàng loạt nông phẩm: gạo, cà phê, trái cây, có lúc là muối,

có lúc là mía, đường... Có thể do nhiều nguyên nhân, nhưng chung quy lại là vấn đề thị trường và giá cả của hàng hóa nông sản, năng suất thấp của nông nghiệp và đời sống của nông dân. Vấn đề của nông nghiệp giải quyết trong vài năm trước mắt là thị trường, giá cả, nhưng trong dài hạn hơn thì phải bao gồm cả vấn đề năng suất và chế biến. Nhưng không phải bất kỳ nông sản nào cũng có thể đưa vào chế biến và bán ra được trên cả thị trường trong nước và nước ngoài. Vì thế quy hoạch lại việc trồng những loại cây thích hợp và cho đến nay cả quy mô ở mức nào là có hiệu quả đang là vấn đề bức xúc hiện nay.

- Tiềm năng của nông nghiệp còn lớn, khả năng tăng trưởng còn nhiều, nếu được đầu tư thích đáng, nông nghiệp sẽ đạt mức tăng trưởng cao hơn và thúc đẩy đà tăng trưởng chung của nền kinh tế lớn hơn.

Sự phát triển của nông nghiệp có ý nghĩa lớn đối với tăng trưởng chung của nền kinh tế, điều này đã được chứng minh từ năm 1989, xuất khẩu lương thực đã tạo động lực cho nền kinh tế tăng trưởng. Từ năm 1997 đến nay, tăng trưởng của nông nghiệp đã góp phần đáng kể ổn định tình hình kinh tế - xã hội nước ta trong bối cảnh khủng hoảng tài chính khu vực.

Tuy nhiên, cơ cấu kinh tế của nông nghiệp cũng tồn tại nhiều vấn đề, nông sản chế biến là lĩnh vực cạnh tranh yếu kém nhất hiện nay của nước ta. Nền nông nghiệp Việt Nam nhìn chung còn mang nhiều yếu tố lạc hậu, năng suất thấp, giá thành cao, cạnh tranh yếu. Sản phẩm dư thừa tuy xuất hiện và tạo nên nhiều áp lực nhưng vẫn chưa là nguồn cung cấp hấp dẫn cho công nghiệp chế biến hình thành.

Nguyên nhân của tình hình có thể là do chưa đánh giá đúng mức vai trò, vị trí của nông nghiệp trong nền kinh tế, chưa chú ý tính hiệu quả trong chính sách phát triển nông nghiệp và hướng nông nghiệp vào sản xuất hàng hoá mang tính cạnh tranh trong khu vực.

Biểu hiện của nhận thức trên là đầu tư cho nông nghiệp chưa đúng mức, tỷ trọng đầu tư cho nông nghiệp thấp thể hiện trong tỷ lệ đầu tư chung của xã hội, cũng như phần đầu tư của nhà nước. Đầu tư ít và thiếu đồng bộ. Xem trọng khâu sản xuất làm ra sản phẩm, nhưng xem nhẹ đầu tư vào hạ tầng và các khâu trung gian nối liền quá trình đưa sản phẩm từ khâu sản xuất đến tiêu thụ. Gạo và cà phê là 2 ví dụ điển hình của tình trạng trên.

Trở ngại chính khi thị trường cà phê thay đổi là thiếu một "kho đệm" cần thiết và trên tất cả là thiếu một ngành chế biến cà phê Việt Nam đủ sức làm trung gian giữa người sản xuất và thị trường tiêu thụ mỗi khi thị trường suy giảm. Ngoài ra, trong quy hoạch sản xuất, chất lượng vẫn chưa được coi trọng. Phần lớn là chạy theo số lượng, thiếu một cơ cấu giống hợp lý. Ngay trong chế biến cũng chỉ dừng lại ở mức sơ chế để xuất khẩu, thiếu hẳn một kế hoạch đầu tư lâu dài cho chế biến, mặc dù cà phê nước ta đã đạt khối lượng và kim ngạch thuộc hàng ngũ những nước xuất khẩu cà phê lớn trên thế giới từ nhiều năm qua.

Trở ngại của lúa gạo là sự thiếu hụt các kho chứa và hệ thống điều hòa lương thực trên phạm vi quốc gia. Dự trữ "chiến lược" lúa, gạo hiện nay phần nhiều là nằm trong hàng vạn kho chứa nhỏ, thô sơ của hàng triệu hộ nông dân. Chính vì thế giá lúa, gạo gần như mang tính chu kỳ, sụt giảm mỗi khi vào thời vụ và mỗi khi có hiện tượng giá lúa gạo trên thị trường thế giới tăng lên là hàng vạn hộ nông dân "găm" lại, tạo nên hiện tượng tăng giá bán ra ở thị trường trong nước, nhiều khi vượt cả giá bán trên thị trường quốc tế. Những nhà xuất khẩu phải đối phó thường xuyên với tình trạng này, có lúc phải chịu lỗ nặng ngay cả khi thị trường xuất khẩu thuận lợi.

Tình trạng xay xát, chế biến, bảo quản kém, thiếu hẳn hệ thống điều hòa và dự trữ quốc gia sẽ còn có những tác hại lâu dài đối với chương trình quốc gia về lương thực và xuất khẩu. Đầu tư cho sản xuất lương thực nhiều năm nay không phải là nhỏ, khoản lợi thu được từ xuất khẩu trong 10 năm nay cũng không phải là nhỏ, nhưng đầu tư để nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị tường lúa gạo lại chưa được chú ý đúng mức.

Đầu tư cho nông nghiệp cần được tăng cường về số lượng cũng như tỷ trọng trong cơ cấu đầu tư quốc gia, nhưng điều quan trọng hơn là xác định phương hướng đầu tư để thay đổi tình thế không có lợi và sức cạnh tranh yếu hiện nay. Vì thế, ngoài đầu tư trực tiếp vào nông nghiệp như đã làm lâu nay, cần hướng mạnh đầu tư vào hệ thống bảo quản, kho chứa, các ngành công nghiệp chế biến và đầu tư gián tiếp qua các công trình hạ tầng, giao thông, xây dựng đô thị, nâng cao phúc lợi, đời sống dân chúng vùng nông thôn.

- *Sự phối hợp trong chính sách sử dụng đất đai và lao động* trong tương lai cần tính đến các yếu tố nâng cao năng suất lao động thông qua chương trình nâng cao trình độ văn hóa, khoa học - kỹ thuật cho nông dân và nâng cao hiệu quả sử dụng đất trên một ha đất gieo trồng, thông qua chương trình điều chỉnh lại cơ cấu cây trồng trên phạm vi quốc gia. Giảm bớt diện tích những loại cây trồng cho ra quá trình nhiều sản phẩm dư thừa nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng đất.

Trong thời gian từ 5 đến 10 năm tới, lực lượng lao động trong nông nghiệp sẽ từ giảm tương đối so tổng số lao động xã hội. Sự di chuyển lao động từ khu vực nông thôn ra thành thị, từ nông nghiệp sang các ngành phi nông nghiệp là vấn đề có tính quy luật trong quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế. Điều này, đương nhiên gây những hậu quả nhất định về kinh tế-xã hội, nhưng bất cứ "rào cấm" nào, ngăn cản quá trình tự do di chuyển này sẽ có hại về trung và dài hạn cho quá trình tăng trưởng chung.

1.2. Lĩnh vực công nghiệp

Trong sự gia tăng nhanh của sản lượng công nghiệp thời gian qua, đa số ngành "bùng nổ" mạnh nhất là những ngành có sản phẩm phục vụ tiêu dùng nội địa (Bảng 25)

Bảng 25: Tốc độ tăng trưởng của các sản phẩm công nghiệp chủ yếu (1990 - 2002)

Đơn vị: %

	1995/1990	1999/1995	1999/1990	2000/1999	2001/2000	2002/2001
Nhóm sản phẩm "hướng nội"						
Thép	465,3	260,4	1211,9	17,2	29,9	26,9
Xi măng	230,0	178,1	409,7	27,3	20,8	21,2
Gạch	198,3	116,5	231,0	24,5	8,0	12,2
Giấy bìa	274,1	156,5	428,9	10,2	9,0	5,1
Dầu thực phẩm	133,1	266,3	354,5	13,6	1,0	5,3
Đường tinh luyện	344,4	158,1	544,4	24,2	-7,0	6,8
Bia	465,0	139,3	648,0	6,5	11,8	1,7
Xe máy lắp ráp		154,9	756,4	65,4	31,7	14,5
Tivi lắp ráp	546,1	86,0	469,5	13,0	11,1	43,7
Xà phòng	234,5	179,1	420,0	19,1	19,3	29,1
Nhóm sản phẩm "hướng ngoại"						
Dầu thô	282,2	196,8	555,5	6,9	3,3	-1,3
Quần áo may sẵn	137,5	177,4	243,9	15,1	11,5	17,0
Giày dép da	128,5	176,1	234,7	14,6	- 5,0	1,4

Nguồn: Niên giám thống kê năm 2000, 2002

Nhìn tổng thể có thể nhận thấy một số xu hướng cơ cấu nổi bật sau đây:

- Đa số các sản phẩm công nghiệp chủ yếu và tăng trưởng nhanh đều có xu hướng tiêu thụ chủ yếu trên thị trường nội địa hơn là xuất khẩu. Nhiều sản phẩm trong số này có sức tăng trưởng nhanh đến mức chưa sử dụng hết công suất thì cung đã vượt cầu và vẫn tiếp tục được đầu tư mở rộng công suất trên quy mô lớn. Điển hình nhất là sản phẩm thép, xi măng và mía đường.

- Đa số ngành tăng trưởng nhanh là những ngành đòi hỏi vốn đầu tư lớn (thép, xi măng, khai thác dầu khí, đường, đồ uống, lắp ráp điện tử và xe máy).

- Loại ngành công nghiệp có tỷ lệ xuất khẩu cao và sử dụng nhiều lao động là dệt - may (là một trong số rất ít ngành công nghiệp có sức cạnh tranh khả dĩ) có mức tăng trưởng thấp hơn mức trung bình của công nghiệp. Hơn nữa, đây chỉ là ngành gia công, hầu như không có tác động cải biến kỹ thuật và công nghệ.

- Điện-điện tử và một số ngành cơ khí (chế tạo ô-tô, xe máy) là những ngành đại diện cho triển vọng phát triển, có hàm lượng công nghệ - kỹ thuật và lao động cao thì chưa đủ sức cạnh tranh quốc tế. Quá trình vượt qua trình độ lắp ráp ở những ngành này diễn ra quá chậm.

- Không nghi ngờ gì rằng trong điều kiện của một nền kinh tế chuyển đổi, các xu hướng trên không đơn thuần là kết quả của sự lựa chọn thị trường. Nó bị tác động, ở một mức độ nào đó, là quyết định, của định hướng chiến lược và chính sách của Nhà nước.

Khung 3: Nguy cơ loạn thép

"Trước những bài học nhỡn tiền về đầu tư tràn lan mà đến nay, hậu quả vẫn chưa được khắc phục hoàn toàn của ngành xi măng, mía đường thì thời gian qua, ngành thép lại lên tiếng báo động về tình trạng có quá nhiều cơ sở sản xuất thép xây dựng trong khi cung vượt quá cầu.

...Điều đáng nói là trong khi quy hoạch ngành thép chưa được phê duyệt thì tình trạng cung vượt quá cầu về thép xây dựng đã ở mức báo động. Hiện cả nước đã có hơn 40 doanh nghiệp sản xuất thép với tổng công suất lên tới 2,5 triệu tấn/năm trong khi nhu cầu thép xây dựng năm 2000 mới là 1,5 triệu tấn và năm nay cũng chỉ đạt khoảng 1,77 triệu tấn. Trong năm 2001, lại có thêm một loạt các nhà máy cán thép thông thường ở các địa phương được xây dựng từ năm 2000 và bắt đầu cho ra sản phẩm từ năm 2001 (đó là 5 nhà máy mới ở Hải Phòng, Bình Dương và Hưng Yên). Bộ Công nghiệp cho

rằng nếu tính cả 5 nhà máy kể trên thì công suất thép cán xây dựng trong cả nước đạt xấp xỉ 3,5 triệu tấn/năm... Với nhu cầu thép gia tăng 10%/năm thì sản lượng thép này đủ đáp ứng nhu cầu của năm 2010.

Điều này đang dẫn tới tình trạng lãng phí về đầu tư. Thời gian qua, do chính sách cấm nhập khẩu các sản phẩm thép trong nước sản xuất được nên thép có thị trường tiêu thụ. Tuy nhiên, trước những đòi hỏi cấp thiết về hội nhập, ngành thép với những mâu thuẫn nội tại như mất cân đối cơ cấu sản phẩm,mất cân đối giữa sản xuất nguyên liệu và luyện thép, năng lực sản xuất quá chênh lệch giữa các đơn vị thành viên sẽ là những yếu tố dẫn đến tụt hậu và ngày càng mất vai trò chủ đạo trên thị trường."

Xu hướng cơ cấu trong khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

Trong thời gian qua, FDI được coi là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Vì dòng FDI thường tập trung vào những ngành có triển vọng nên có thể coi xu hướng của nó phản ánh rõ nhất thái độ đối với đường lối tăng trưởng hướng vào xuất khẩu.

Trong những năm đầu đổi mới, FDI tập trung vào lĩnh vực thăm dò - khai thác dầu khí và xây dựng khách sạn. Gần đây, có sự dịch chuyển hướng sang các ngành bưu chính - viễn thông, xây dựng văn phòng cho thuê và khu công nghiệp. Xi măng, đồ uống, sản phẩm kim loại, lắp ráp điện tử và lắp ráp ô-tô, xe máy là những ngành công nghiệp được tập trung đầu tư nhiều hơn cả.

Một xu hướng cơ cấu khác của dòng FDI là sự gia tăng đáng kể tỷ phần những ngành hướng chủ yếu vào tiêu thụ nội địa. Tính đến năm 1998, hai ngành chiếm tỷ trọng lớn nhất trong xuất khẩu của khu vực FDI (gần 90%) là dầu khí và công nghiệp thực phẩm chỉ chiếm 14,1% lượng vốn cam kết và 27,4% vốn thực hiện. Hầu như FDI trong giai đoạn vừa qua chưa tạo thêm cho nền kinh tế Việt Nam những năng lực xuất khẩu mới có triển vọng lâu dài và phù hợp với định hướng đã chọn.

Có thể kể thêm một số đặc điểm khác của quá trình thu hút vốn FDI để luận chứng bổ sung cho nhận định về xu hướng nổi bật của sản xuất thay thế nhập khẩu:

- Quy mô bình quân dự án lớn và tăng nhanh: từ 8,56 triệu USD năm 1989 lên 26,14 triệu USD năm 1996. Trong những năm 1998 và năm 1999, do khủng hoảng khu vực, con số này giảm xuống còn 14,17 triệu USD và 5,03 triệu

USD. Tuy nhiên, quy mô dự án như vậy vẫn là rất lớn đối với một số nước đang phát triển. Chúng gián tiếp phản ánh xu hướng tập trung vào các dự án dùng nhiều vốn hơn là dùng nhiều lao động. Nếu quan tâm đến một số sự kiện khác là cơ cấu đối tác đầu tư nghiêng về các nền kinh tế Đông Á (chiếm 2/3 lượng vốn đầu tư), dễ thấy rằng dưới tác động của nguyên tắc dịch chuyển cơ cấu theo mô hình "đàn sếu bay", tỷ trọng nghiêng về các dự án quy mô lớn bao hàm xu hướng chuyển giao các ngành có hàm lượng vốn cao hơn là hàm lượng công nghệ cao. Đa số các dự án từ các đối tác này thuộc những ngành hoặc khâu sản xuất không còn khả năng đạt hiệu quả cao ở trong nước.

- Xu hướng nghiêng về các dự án sử dụng nhiều vốn. Trong giai đoạn 1990 - 1995, chi phí tạo việc làm mới trong khu vực FDI là 66.700 USD - một chỉ số quá cao đối với các nước đang phát triển. Tính toàn bộ thời kỳ 1990 - 1998 chi phí tạo việc làm trung bình tuy thấp hơn, song vẫn rất cao; 35.300 USD, tương đương 500 triệu đồng (290.995 việc làm với số vốn giải ngân 10.265 triệu USD), gấp 10 - 15 lần số vốn mà các doanh nghiệp nhà nước và gấp 20 - 25 lần số vốn khu vực kinh tế tư nhân nội địa cần để tạo một việc làm mới. Một số liệu khác minh hoạ cho xu hướng này: mặc dù sử dụng tới 43% lao động đang làm việc trong khu vực FDI, các dự án quy mô nhỏ (dưới 5 triệu USD) hầu như chưa giành được vị thế cần có; chúng chỉ chiếm 12% tổng số FDI.

- Đa số công nghệ, kỹ thuật nhập vào là loại thông dụng, đã được sử dụng nhiều năm, nhiều loại đã lạc hậu. Một số cuộc khảo sát điển hình cho thấy một bộ phận lớn máy móc thiết bị có công nghệ lạc hậu hàng chục năm. Cách chuyển giao công nghệ này gây hậu quả sản phẩm sản xuất ra tuy khó cạnh tranh thắng lợi trên thị trường thế giới, song vẫn có thể tiêu thụ dễ dàng trên thị trường Việt Nam và vẫn bảo đảm lợi nhuận cao cho nhà đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, các loại công nghệ cao và/hoặc công nghệ có khả năng sử dụng nhiều lao động cho đến nay vẫn chưa trở thành một định hướng thực tiễn rõ ràng trong việc thu hút vốn FDI. Vấn đề này cần được tính đến đầy đủ hơn khi tiếp nhận đầu tư và chuyển giao công nghệ nước ngoài, nhất là từ các nước trong khu vực.

Đánh giá theo chiến lược đã chọn, có thể nói vận động của dòng FDI về tổng thể (i) chưa vượt ra ngoài xu hướng đáp ứng nhu cầu thị trường nội địa là chính và (ii) tập trung vào các dự án sử dụng nhiều vốn nhưng thu hút ít lao động.

1.3. Lĩnh vực dịch vụ

Mặc dù giá trị gia tăng của ngành dịch vụ có xu hướng tăng dần trong những năm gần đây (6,1% năm 2001 và 6,5% năm 2002) (Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, 2001, 2002) song sự phát triển của một số ngành có hàm lượng tri thức/giá trị gia tăng cao, có ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh quốc gia và tiến trình công nghiệp hoá (như dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, bưu chính viễn thông, vận tải hàng không, đường biển) vẫn còn chậm. Trong những năm gần đây, lĩnh vực dịch vụ có tốc độ tăng trưởng thấp, tỷ trọng của nó trong GDP có xu hướng giảm.

Thực tiễn phát triển của lĩnh vực dịch vụ tại nước ta trong hơn một thập kỷ qua đã bộc lộ nhiều nhân tố dẫn tới *khả năng cạnh tranh của lĩnh vực này không cao*. Thứ nhất, tỷ trọng của dịch vụ trong GDP tuy không quá thấp nhưng không tăng trong suốt giai đoạn dài và xu hướng này vẫn chưa thay đổi trong những năm tới. Thứ hai, tốc độ tăng trưởng hàng năm của lĩnh vực dịch vụ không cao hơn tốc độ tăng trưởng GDP và đang có xu hướng thấp hơn. Thứ ba, lĩnh vực dịch vụ của nước ta chưa tạo ra môi trường tốt cho toàn bộ nền kinh tế phát triển, đặc biệt chưa hỗ trợ tốt cho các ngành sản xuất hàng hoá hướng vào xuất khẩu. Thứ tư, hầu như chưa xuất hiện các ngành hay phân ngành dịch vụ có khả năng cạnh tranh cao và có khả năng thích ứng linh hoạt khi điều kiện cạnh tranh thay đổi, kể cả một số ngành có lợi thế tương đối như dịch vụ du lịch và vận tải biển.

Những hạn chế trên đây của lĩnh vực dịch vụ đã ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng và đa dạng hoá loại hình xuất khẩu dịch vụ. Xuất khẩu dịch vụ mới tập trung vào những ngành có lợi thế tự nhiên như xuất khẩu lao động, du lịch, vận tải biển mà chưa đầu tư thoả đáng để phát triển các ngành dịch vụ chất lượng cao như viễn thông, ngân hàng, tư vấn. Việc khai thác thị trường xuất khẩu dịch vụ còn hạn chế.

Tổng hợp lại, có thể chỉ ra một số hạn chế trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam hiện nay là:

- Xuất khẩu hàng thô, hàng sơ chế vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Đây là những mặt hàng bị giới hạn bởi thị trường, cơ cấu như, nhu cầu giảm, giá cả biến động mạnh, diện tích, năng suất, khả năng khai thác, đánh bắt hạn chế

- Quá trình chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu sang các mặt hằng xuất khẩu chế biến sử dụng nhiều lao động và những mặt hàng công nghệ cao diễn ra chậm

- Sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu của Việt Nam còn thấp. Những mặt hàng xuất khẩu chủ lực như dệt may, da giày, chế biến nông sản đang đứng trước cạnh tranh gay gắt từ các nước trong khu vực, đặc biệt là Trung Quốc và Thái Lan

- Thị trường xuất khẩu chưa thật ổn định

2. Nguyên nhân của những hạn chế

- *Nhận thức về định hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu, nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của nền kinh tế còn hạn chế.* Điều này thể hiện ở tính thiếu nhất quán trong chủ trương phát triển của các Bộ ngành, địa phương. Tình trạng này gây ra việc đầu tư thiếu trọng điểm, dàn trải và kém hiệu quả ở các ngành và địa phương. Thể hiện rõ nhất là đầu tư theo phong trào như mía đường, xi măng, xây dựng cầu cảng, các khu công nghiệp

- *Chậm chuyển đổi chính sách cơ cấu.* Trong nhiều năm qua chúng ta chậm chuyển đổi cơ cấu kinh tế, áp dụng kém hiệu quả các chính sách kinh tế vĩ mô (đặc biệt là chính sách đầu tư), mặc dù các chính sách kinh tế vĩ mô của nước ta trong những năm qua tuy đã có những thay đổi tích cực, kích thích tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu. Tuy nhiên, những chính sách này chủ yếu mới phát huy tác dụng đối với việc sử dụng các nguồn lực cho tăng trưởng kinh tế và tăng trưởng xuất khẩu theo chiều rộng mà chưa tạo điều kiện cho sự phát triển các ngành sản xuất và xuất khẩu chủ lực có giá trị gia tăng cao, phù hợp với chuyển đổi cơ cấu của nền kinh tế thế giới trong bối cảnh bùng nổ cách mạng khoa học và công nghệ. Chính sách đầu tư theo hướng khuyến khích xuất khẩu đã phát huy tác dụng trong thời kỳ 1991-1999, nhưng bước sang giai đoạn từ 2000 đến nay đã cho thấy các luồng đầu tư trong nước tập trung chủ yếu vào kết cấu hạ tầng và các công trình công cộng hơn là các lĩnh vực sinh lợi và thu hút nhiều lao động. Do vậy mà hiệu suất đầu tư thấp, khả năng tạo việc làm kém dẫn đến hạn chế việc mở rộng các ngành tận dụng nhiều lao động và tài nguyên vốn là ưu thế của nước ta hiện nay. Nếu như từ năm 1995 đến năm 1997 để tạo ra một đơn vị tăng trưởng cần khoảng 3,2 đơn vị đầu tư, thì từ năm 2000 đến 2002 phải cần 5 đơn vị đầu tư (Ngân hàng phát triển châu Á). Đầu tư nước ngoài được khuyến khích trong những ngành hướng về xuất khẩu nhưng có xu hướng

chuyển từ hình thức liên doanh sang đầu tư 100% vốn nước ngoài[5]. Điều này hạn chế tác động thu hút đầu tư nước ngoài đối với các thành phần kinh tế trong nước trong việc học hỏi kinh nghiệm quản lý, tiếp cận công nghệ và vốn.

Như vậy, đầu tư ở nước ta trong những năm qua, vừa dàn trải, vừa kém hiệu quả và chưa chú ý đến sự biến động của thị trường thế giới. Xu thế đầu tư phát triển theo hướng thay thế nhập khẩu đang là chủ đạo.

- *Còn duy trì chính sách bảo hộ ở thị trường nội địa cao* chính sách bảo hộ thị trường nội địa đã khuyến khích các doanh nghiệp tận dụng cơ hội này để kinh doanh trên thị trường trong nước vì bảo hộ cao kinh doanh nội địa thu được lợi nhuận cao hơn so với xuất khẩu. Theo nghiên cứu gần đây của Ngân hàng thế giới, với mức thuế mang tính bảo hộ ở một số ngành như hiện nay, kinh doanh nội địa vẫn có lãi hơn so với xuất khẩu do giá bán trong nước được định ở mức cao hơn giá thị trường quốc tế.[6] Hơn nữa, có rất ít áp lực lên các nhà sản xuất để buộc họ phải tăng cường tính hiệu quả của mình. Với mức thuế nhập khẩu như hiện nay, các yếu tố đầu vào nhập khẩu của các nhà xuất khẩu Việt Nam có chi phí cao hơn giá thế giới. Bảo hộ còn làm mất lợi thế của Việt Nam ở những ngành sản xuất dựa vào lao động rẻ và tài nguyên sẵn có, lĩnh vực đang có chuyển dịch lớn từ các nước công nghiệp hoá và phát triển sang các nước kém phát triển hơn. Đây cũng là một trong những nguyên nhân khuyến khích đầu tư trong nước vào những ngành thâm nhiều vốn và bảo hộ cao như xi măng, thép, đường, giấy...

Tác động của bảo hộ đối với xuất khẩu có thể được tính toán thông qua tỷ lệ bảo hộ thực tế (ERP). Qua đó có thể thấy nhiều ngành có ERP âm nghĩa là phải dùng hơn 1 USD đầu vào để sản xuất 1 USD đầu ra. Tác động tiêu cực này đối với xuất khẩu có thể thấy rõ ở một số ngành như dệt may, dầu thực vật, sản phẩm giấy, sản phẩm da, cá và thực phẩm.

- *Còn duy trì nhiều lợi thế cho doanh nghiệp Nhà nước.* Mặc dầu trong những năm gần đây, Chính phủ Việt Nam đã có nhiều chính sách khuyến khích

---

[5] Trong giai đoạn 1988-1994, 3/4 số vốn đầu tư nước ngoài là ở dạng các công ty liên doanh, nhưng đến năm 2001 chưa đến 1/6 là các công ty liên doanh và 2/3 là các công ty 100% vốn nước ngoài, điều này cho thấy ta chưa tận dụng được ưu thế của ĐTNN để phát triển các doanh nghiệp trong nước.

[6] So sánh giữa lợi nhận trên doanh thu nội địa với lợi nhuận trên doanh thu xuất khẩu cho thấy nếu không có việc miễn thuế nhập khẩu cho các yếu tố đầu vào thì bán hàng nội địa mang lại lãi suất cao gấp 5 lần bán hàng trên thị trường nước ngoài.

các thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu như mở rộng quyền kinh doanh xuất khẩu, khuyến khích bằng nhiều biện pháp như miễn giảm thuế, chính sách khen thưởng xuất khẩu... Tuy nhiên, thực tế cho thấy khu vực kinh tế Nhà nước vẫn có lợi thế hơn trong cạnh tranh xuất khẩu. Việc giảm thuế nguyên liệu đầu vào cho xuất khẩu thường có lợi cho các DNNN bởi vì họ chiếm phần lớn các lĩnh vực kinh doanh. Các chính sách khác như tín dụng, ưu đãi các doanh nghiệp này cũng có lợi hơn. Điều này làm kìm hãm khả năng xuất khẩu của khu vực kinh tế tư nhân. Kinh nghiệm quốc tế của các nước thành công theo định hướng xuất khẩu cho thấy, khu vực kinh tế tư nhân là động lực chủ yếu tạo nên mức tăng trưởng xuất khẩu cao và bền vững. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng nhìn vào toàn bộ môi trường cho khu vực tư nhân và các đối tác tiềm năng của mình khi họ lựa chọn lĩnh vực kinh doanh. Hạn chế của lĩnh vực này là một trong những nguyên nhân chủ yếu kìm hãm tốc độ tăng trưởng xuất khẩu.

- *Môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh chưa hoàn thiện.* Tạo dựng môi trường pháp lý thuận lợi cho kinh doanh trong nước là một yếu tố quan trọng để đẩy mạnh xuất khẩu. Hiện nay các thể chế kinh tế thị trường ở nước ta còn thiếu đồng bộ như thị trường các yếu tố sản xuất như vốn, công nghệ, lao động, tài chính, bất động sản; các quy định pháp lý về cạnh tranh chống độc quyền, phá sản, bảo hộ... chưa hoàn thiện. Đây là những cản trở gián tiếp nhưng hết sức quan trọng đối với quá trình hội nhập kinh tế nước ta nói chung và xuất khẩu nói riêng.

- *Chưa bình đẳng trong hỗ trợ khuyến khích xuất khẩu, thủ tục hành chính còn phiền hà.* Một số biện pháp hỗ trợ, khuyến khích xuất khẩu như cho vay tín dụng, thưởng xuất khẩu, miễn giảm thuế xuất khẩu, hỗ trợ xuất khẩu cho các yếu tố đầu vào, hoàn thuế... đã có những tác dụng nhất định khuyến khích xuất khẩu. Tuy nhiên, hiện nay các biện pháp này đang bộc lộ một số vấn đề cần giải quyết đó là khắc phục sự bất bình đẳng trong việc tiếp cận nguồn lực của các chủ thể kinh doanh, hạn chế tiêu cực trong bộ phận cán bộ hành chính (ngành thuế và hải quan), cải tiến thủ tục hành chính, đặc biệt là khâu thông quan để giảm chi phí và thời gian cho các nhà xuất khẩu.

- *Khả năng liên kết giữa các ngành kinh tế còn hạn chế, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp.* Hạn chế này làm chậm quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế và cơ cấu xuất khẩu từ những ngành sản xuất nguyên liệu thô sang các ngành công nghiệp chế biến và sử dụng nhiều lao động. Tính liên kết thấp của các doanh nghiệp còn làm yếu đi khả năng cạnh tranh của ta trên thị trường thế giới, hạn chế việc tích tụ và tập trung tư bản để phát triển các ngành mũi nhọn làm đầu tàu cho nền kinh tế. Thực tế trong gần 20 năm đổi mới, ở nước ta chưa có

hạn chế việc tích tụ và tập trung tư bản để phát triển các ngành mũi nhọn làm đầu tàu cho nền kinh tế. Thực tế trong gần 20 năm đổi mới, ở nước ta chưa có một tập đoàn kinh tế nào đủ mạnh để cạnh tranh được với các đối tác tầm cỡ nước ngoài.[7]

- *Yếu kém về kết cấu hạ tầng và dịch vụ phục vụ xuất khẩu.* Điều này thể hiện ở giá cả dịch vụ cao và chất lượng phục vụ thấp. Giá truy cập Internet ở nước ta cao hơn Trung Quốc gần 10 lần, giá bốc xếp tại cảng ở Việt Nam gấp đôi Thái Lan, giá điện thoại quốc tế cao hơn nhiều so với các nước khu vực, việc thực hiện thông quan cho các nhà xuất khẩu còn chậm trễ, các loại phí còn nhiều và phiền hà, tệ mãi lộ còn phổ biến, hệ thống dịch vụ tư vấn, hỗ trợ phát triển kinh doanh chưa tương xứng với nhu cầu của doanh nghiệp... Hạn chế của lĩnh vực cung cấp kết cấu hạ tầng và dịch vụ cho các nhà xuất khẩu theo chúng tôi chủ yếu là do mức độ độc quyền cao của lĩnh vực này. Việc hạn chế kinh doanh đối với khu vực kinh tế tư nhân và đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ (kể cả ngân hàng) làm cho lĩnh vực này vừa kém năng động vừa kém hiệu quả, dẫn đến giá thành dịch vụ cao và chất lượng phục vụ thấp.

- *Sự yếu kém của nguồn nhân lực.* Nhân lực nước ta đông nhưng thiếu đào tạo (khoảng 15,5% so với 50% ở các nước), ý thức kỷ luật và tác phong lao động công nghiệp chưa cao. Cơ cấu lao động chưa phù hợp với nhu cầu CNH - HĐH; thiếu lao động có tay nghề, nhất là đối với các ngành có công nghệ cao, hiện đại. Năng suất lao động thấp và tăng chậm hơn tiền lương (7%/năm so với 9%/năm). Theo tính toán của các nhà phân tích kinh tế cho thấy tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam chủ yếu dựa vào việc tăng vốn, yếu tố năng suất chiếm tỷ lệ nhỏ bé[8]. Đội ngũ doanh nhân thiếu đào tạo chính quy, đang tự học hỏi để nâng cao trình độ, kỹ năng quản lý và thiếu kinh nghiệm kinh doanh, nhất là trên thị trường quốc tế.

- *Hạn chế trong hoạt động xúc tiến xuất khẩu* cả ở tầm Chính phủ và cả doanh nghiệp cũng là trở ngại đối với tăng trưởng xuất khẩu. Chương trình xúc

---

[7] Kinh nghiệm của Nhật Bản và Hàn Quốc cho thấy, chỉ trong 20 năm họ đã tạo được những tập đoàn hùng mạnh có khả năng cạnh tranh với các tập đoàn công nghiệp lớn từ Hoa Kỳ, EU. Nhật Bản có các tập đoàn như Toyota, Honda, Suzuki, Nissan..., Hàn Quốc là Hyundai, Samsung, Daewoo, SKC

[8] Cơ cấu các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng công nghiệ của Việt Nam thời gian qua cho thấy vốn chiếm khoảng 70%, năng suất 14%, lao động 16%

chiến lược lâu dài về thị trường và thông tin. Các cơ quan xúc tiến ở nước ngoài hoạt động chưa hiệu quả.

- *Chậm trễ trong việc tham gia thị trường thế giới.* Việt Nam được đánh giá cao trong việc cải cách kinh tế theo hướng mở cửa, thể hiện ở chính sách thương mại và đầu tư nước ngoài. Những cải cách này đã góp phần mở rộng thị trường xuất khẩu, thu hút vốn và công nghệ cho chiến lược phát triển kinh tế hướng về xuất khẩu. Tuy nhiên, mức độ mở cửa nền kinh tế vẫn còn chậm chạp, chưa tận dụng triệt để những cơ hội của quá trình tự do hoá thương mại. Việc Việt Nam chậm tham gia Tổ chức thương mại thế giới cho thấy rõ điều này. Chậm trễ trong việc tham gia thị trường thế giới Việt Nam đã đánh mất nhiều cơ hội tiếp cận thị trường như dệt may, giày da và ở vào vị trí bất lợi trong cạnh tranh với các đối tác trong khu vực như Trung Quốc và Thái Lan[9]. Chỉ có tham gia vào các tổ chức thương mại mang tính toàn cầu, Việt Nam mới có thể cải thiện nhanh chóng tăng trưởng xuất khẩu[10], hạn chế được sự phân biệt đối xử trong thương mại quốc tế, tiếp cận với những thị trường tiềm năng to lớn.

Còn có thể kể thêm một số hạn chế khác như chính sách tỷ giá chưa thực sự linh hoạt và điều chỉnh có lợi cho xuất khẩu, vấn đề cải cách doanh nghiệp Nhà nước, cải cách bộ máy hành chính, doanh nghiệp Việt Nam còn thụ động, ỉ lại vào sự bao cấp của Nhà nước, chưa có chiến lược kinh doanh dài hạn, trình độ đội ngũ kinh doanh còn yếu, chưa tập trung vào việc tạo dựng uy thế cho mình như thương hiệu, quảng cáo, đầu tư cho khoa học, công nghệ... Những yếu kém trong việc khuyến khích xuất khẩu cho thấy cải cách trong nước vẫn còn chậm, chưa phù hợp với đòi hỏi của doanh nghiệp và yêu cầu hội nhập, tập trung chủ yếu ở lĩnh vực điều tiết vĩ mô.

---

[9] Với việc ký hiệp định thương mại với Hoa Kỳ, xuất khẩu của Việt nam đã tăng nhanh trong 3 năm gần đây, dự kiến sẽ đạt 3 tỷ USD năm 2003 và tăng 2-3 lần trong một vài năm tới.

[10] Nhiều nghiên cứu định lượng gần đây cho thấy hợp tác thương mại trong ASEAN ít làm cải thiện tình trạng thương mại của nước ta. Mặc dầu đã có sự cắt giảm đáng kể thuế quan nhưng tăng trưởng thương mại vẫn chưa rõ rệt.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ NHẰM PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

I. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG VÀ MÔ HÌNH CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ HƯỚNG VÀO XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010

1. Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế hướng về xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2010

1.1. Bối cảnh quốc tế

Bối cảnh quốc tế trong những năm tới sẽ có tác động mạnh mẽ đến phát triển kinh tế xã hội của nước ta. Xu thế này cũng sẽ tạo ra nhiều thuận lợi cũng như thách thức đối với chuyển dịch cơ cấu kinh tế Việt Nam. Thể hiện:

Thứ nhất, cách mạng khoa học và công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin tiếp tục phát triển nhảy vọt, thúc đẩy sự hình thành nền kinh tế tri thức và làm biến đổi sâu sắc các lĩnh vực của đời sống xã hội. Sở hữu trí tuệ có vai trò ngày càng quan trọng. Trình độ làm chủ thông tin, tri thức có ý nghĩa quyết định tương lai phát triển của các nền kinh tế. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch nhanh, các lợi thế so sánh quốc tế của các quốc gia không ngừng biến đổi. Chu trình luân chuyển vốn, thay đổi công nghệ và sản phẩm ngày càng được rút ngắn, đòi hỏi các quốc gia cũng như các doanh nghiệp phải điều chỉnh rất nhanh nhạy để thích ứng. Xu thế này cũng đặt ra nhiều vấn đề buộc các nước phải điều chỉnh cơ cấu kinh tế phù hợp với thay đổi của thị trường thế giới. *Trước hết,* cần tập trung phát triển các ngành dịch vụ, khu vực đang gia tăng nhanh tỷ trọng và là cơ sở để hiện đại hoá các lĩnh vực kinh tế khác. *Hai là,* lựa chọn phát triển các ngành công nghệ cao để tận dụng cơ hội của kinh tế tri thức, đặc biệt là công nghệ thông tin. *Ba là,* phát triển nông nghiệp hữu cơ, sản xuất sạch để tận dụng thành tựu của thế giới về công nghệ sinh học, đồng thời đáp ứng các yêu cầu về bảo vệ môi trường và nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng về các sản phẩm thân thiện với môi trường. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các nước có tỷ trọng nông nghiệp lớn như Việt Nam.

Thứ hai, toàn cầu hoá kinh tế là xu thế khách quan, ngày càng lôi cuốn thêm nhiều nước và mở rộng ra hầu hết các lĩnh vực, làm tăng sức ép cạnh tranh và tác động qua lại giữa các nền kinh tế. Mở cửa đơn phương và thông qua các

hình thức hợp tác song phương và đa phương giữa các quốc gia ngày càng sâu rộng cả trong lĩnh vực kinh tế, văn hoá, bảo vệ môi trường, phòng chống tội phạm, phòng chống thiên tai và các đại dịch. Các công ty xuyên quốc gia không ngừng cấu trúc lại, hình thành những tập đoàn khổng lồ chi phối các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh quan trọng trên phạm vi toàn thế giới với những hình thức tổ chức quản lý đa dạng và linh hoạt.

Thứ ba, hội nhập vào kinh tế khu vực và thế giới là cần thiết và tất yếu đối với mọi quốc gia trong đó có Việt Nam nếu như không muốn bị gạt ra ngoài lề của sự phát triển. Để hội nhập, tất cả các nước trên thế giới đều phải điều chỉnh chính sách theo hướng mở cửa, giảm và tiến tới dỡ bỏ hàng hoá, dịch vụ, luân chuyển vốn, lao động và kỹ thuật giữa các quốc gia ngày càng tự do hơn. Thế giới ngày càng trở thành một thị trường thống nhất và sự tác động qua lại giữa các quốc gia tăng lên, làm cho tất cả các nước phải thường xuyên có những cải cách kịp thời trong nước để thích ứng với những biến động trên thế giới. Vì vậy, hội nhập quốc tế thực chất là một quá trình vừa hợp tác, vừa đấu tranh rất phức tạp, đặc biệt là đấu tranh chống lại sự chi phối của các cường quốc kinh tế và các công ty xuyên quốc gia để không ngừng mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại nhằm góp phần phát triển kinh tế củng cố an ninh chính trị, độc lập kinh tế và giữ gìn bản sắc dân tộc của mỗi nước thông qua việc thiết lập các mối quan hệ chặt chẽ với nhau, đan xen, nhiều chiều, ở nhiều tầng nấc với các quốc gia khác. Các nước đang phát triển như nước ta cần chủ động lựa chọn phát triển những ngành, lĩnh vực có lợi thế cạnh tranh, xây dựng nền kinh tế độc lập tự chủ và tham gia có hiệu quả vào phân công lao động quốc tế.

Thứ tư, châu Á - Thái Bình Dương tiếp tục là khu vực phát triển năng động, trong đó Trung Quốc có vai trò ngày càng lớn. Sau khủng hoảng tài chính - tiền tệ năm 1997, nhiều nước ASEAN đang khôi phục lại đà phát triển với khả năng cạnh tranh cao hơn. Hơn nữa khu vực này trong hơn 3 thập kỷ qua là khu vực thu hút nhiều vốn đầu tư từ các nước phát triển, nắm bắt được xu hướng chuyển dịch kinh tế thế giới[11]

Những xu thế phát triển này của tình hình thế giới và khu vực sẽ có tác động mạnh mẽ đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế nước ta. Trước hết là sự mở rộng

---

[11] Từ năm 1970 đến 1995, tỷ trọng của các nước công nghiệp hoá trong tổng lượng hàng chế tác có giá trị gia tăng trên toàn cầu đã giảm từ 85% xuống 78%, còn tỷ trọng của các nước đang phát triển tăng từ 10% lên 20%. Điều lý thú là hầu như toàn bộ sự dịch chuyển công nghiệp chế biến này xảy ra ở các nước Đông Á và Đông Nam Á (UNIDO 1997)

của thị trường quốc tế trong khuôn khổ các tổ chức tự do hoá thương mại khu vực và thế giới. Đặc biệt là khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO. Thứ hai, sự vận động của xu hướng phi tập trung[12] cũng tạo ra cơ hội cho Việt Nam có thể trở thành địa bàn sản xuất hàng xuất khẩu của các tập đoàn xuyên quốc gia trong chiến lược di chuyển địa bàn sản xuất. Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội phát huy lợi thế của mình về lao động và tài nguyên để phát triển các ngành công nghiệp chế tạo sử dụng nhiều lao động và kỹ thuật trung bình, đồng thời tận dụng công nghệ tiên tiến (thông qua mở cửa thương mại và đầu tư) để phát triển các ngành công nghệ cao. Đây là cơ hội "kép" để chuyển dịch nền kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Một mặt, nước ta vừa thực hiện các bước đi tuần tự để chuyển nền kinh tế nông nghiệp sang công nghiệp. Mặt khác, vừa tranh thủ được vốn công nghệ, tri thức để hiện đại hoá kinh tế, rút ngắn khoảng cách phát triển.

Châu Á, đặc biệt là Đông Á và Đông Nam Á đang là trung tâm chế tác của thế giới. Sự phát triển năng động và hợp tác hiệu quả của các quốc gia trong khu vực này sẽ tạo thuận lợi cho Việt Nam tham gia vào phân công lao động khu vực và thế giới, phát huy tối đa lợi thế của mình để phát triển[13].

Tuy nhiên, bối cảnh quốc tế cũng đặt ra thách thức to lớn đối với việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu nước ta. *Thứ nhất,* điều kiện về cầu thị trường quốc tế đối với Việt Nam hiện nay không thuận lợi như các quốc gia công nghiệp hoá mới Thái Lan, Malaysia, Indonesia những thập kỷ 70-80 trong việc tăng trưởng xuất khẩu những mặt hàng chế biến sử dụng nhiều lao động như dệt may, giày dép, lắp ráp điện tử... *Thứ hai,* ở vào khu vực cạnh tranh khốc liệt, Việt Nam có thể để mất cơ hội tiếp nhận công nghệ, vốn, tri thức. Các nước trong khu vực, đặc biệt là Trung Quốc đang có những cải cách mạnh mẽ để thu hút các nguồn lực từ bên ngoài thông qua mở rộng hợp tác thương mại và đầu tư. *Thứ ba,* tăng trưởng công nghiệp chế tác của các nước nói trên chủ yếu

---

[12] Theo Krugman (1995) xu hướng tích tụ và phi tập trung là những xung lực quan trọng trong vận động kinh tế thế giới ngày nay. Xu hướng phi tập trung tạo ra sự phân tán của các mắt xích của chuỗi giá trị trong sản xuất quốc tế ở nhiều quốc gia khác nhau. Còn xu hướng tích tụ lại dẫn đến sự hình thành của các cơ sở công nghiệp tập trung, với nhiều ngành sản xuất được tổ chức từ trung tâm đến các chi nhánh vệ tinh.

[13] Nỗ lực hình thành cộng đồng kinh tế ASEAN, khu vực mậu dịc tự do ASEAN - Trung Quốc, ASEAN +3 (Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản), ASEAN +5 (thêm New Zealand và Australia), ASEAN - Ấn Độ và các cam kết thương mại khác trong khu vực đang được các nước trong khu vực xúc tiến mạnh mẽ.

dựa vào ngành công nghiệp điện tử dân dụng được chuyển giao từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan như là sự hiện thực hoá của lý thuyết *đàn sếu bay* của Akamsu. Việt Nam không thể tận dụng cơ hội này vì bản thân các nước đi trước cũng đang gặp nhiều khó khăn kể cả những con sếu đầu đàn. Hơn nữa, Trung Quốc đã vươn lên hàng ngũ những con sếu dẫn đầu để tận dụng cơ hội chuyển giao từ các nước phát triển. Những yếu tố bất lợi nêu trên đặt ra cho Việt Nam thách thức "kép" là nếu không có những cải cách mạnh mẽ thì không những không tận dụng được cơ hội của toàn cầu hoá để hiện đại hoá kinh tế mà nguy cơ tụt hậu là rất lớn.

1.2. Bối cảnh trong nước

Những thành tựu to lớn và rất quan trọng của 15 năm đổi mới và hội nhập làm cho thế và lực của nước ta lớn mạnh lên nhiều. Cơ sở vật chất - kỹ thuật của nền kinh tế được tăng cường. Cơ chế thị trường đã được hình thành và ngày càng hoàn thiện. Hợp tác quốc tế đã đi vào chiều sâu. Đất nước còn nhiều tiềm năng lớn về tài nguyên, lao động. Tình hình chính trị - xã hội ổn định. Môi trường hoà bình, sự hợp tác, liên kết, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng phát triển tạo điều kiện để chúng ta tiếp tục phát huy nội lực và lợi thế so sánh, tranh thủ ngoại lực, nguồn vốn, công nghệ mới, kinh nghiệm quản lý tiên tiến, mở rộng thị trường phục vụ sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Đây là những cơ hội lớn để tạo ra những bước phát triển mới.

Đồng thời, chúng ta phải đối phó với nhiều thách thức. Thách thức lớn nhất là tình trạng thấp kém của nền kinh tế, khoảng cách về trình độ phát triển giữa nước ta với nhiều nước trên thế giới còn rất lớn, trong khi đó đất nước đi lên trong điều kiện cuộc cạnh tranh quốc tế diễn ra ngày càng quyết liệt.

Những yếu kém của nền kinh tế có ảnh hưởng trực tiếp đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế nước ta thể hiện:

- Sự tăng trưởng chưa thật bền vững. Điều này thể hiện trước hết ở cơ cấu đầu tư. Đầu tư lớn ở các ngành kém hiệu quả và tỷ lệ sử dụng lao động và công nghệ thấp (mía đường, xi măng, thép, điện, cơ sở hạ tầng...). Do đó, tuy tỷ trọng công nghiệp tăng trong GDP nhưng chất lượng tăng trưởng thấp (xét về trình độ

công nghệ, khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh tế)[14]. Lĩnh vực dịch vụ còn yếu kém. Điều này thể hiện khả năng tiếp cận công nghệ cao, tri thức cao của ta là rất hạn chế.

- Xuất khẩu tăng nhưng khả năng cạnh tranh của các mặt hàng chậm được cải thiện, tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến xuất khẩu tăng chậm, chưa có ngành công nghiệp mũi nhọn có khả năng cạnh tranh cao, giá trị gia tăng lớn. Chiến lược phát triển kinh tế định hướng xuất khẩu không được quán triệt liên tục. Bảo hộ và thay thế nhập khẩu đang có chiều hướng lấn át xu hướng này.

- Thể chế kinh tế chậm được cải thiện, nhất là các thể chế kinh tế thị trường như vấn đề sở hữu, tính đồng bộ của thị trường, vai trò điều tiết kinh tế của Nhà nước... Khu vực kinh tế nhà nước hoạt động kém hiệu quả, chưa thực sự theo cơ chế thị trường và mở cửa hội nhập. Khu vực tư nhân chưa được quan tâm đúng mức, vẫn còn sự phân biệt đối xử.

- Trình độ lao động thấp, số lượng đông nhưng chuyên môn kém, kinh nghiệm quả lý còn yếu. Hạn chế này sẽ ảnh hưởng đến việc tiếp nhận công nghệ hiện đại, khả năng liên kết, liên doanh trong kinh doanh với đối tác bên ngoài. Trong bối cảnh thế giới đang có sự chuyển dịch cơ cấu hướng về những ngành sản xuất có hàm lượng tri thức cao, sự yếu kém này có thể nói là nguyên nhân chính gây nên tình trạng cạnh tranh yếu kém của các doanh nghiệp Việt Nam.

- Chậm trễ trong việc tham gia vào các tổ chức kinh tế toàn cầu và khu vực cũng là nhân tố hạn chế khả năng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu[15]. Điều này làm cho doanh nghiệp nước ta mất đi nhiều cơ hội để phát triển kinh doanh, mở rộng thị trường, thu hút vốn và công nghệ, kinh nghiệm quản lý, đặc biệt là làm quen với môi trường cạnh tranh toàn cầu. Chậm trễ trong việc tham gia thị trường thế giới Việt Nam đã đánh mất nhiều cơ hội tiếp

---

[14] Cơ cấu các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng công nghiệp của Việt Nam thời gian qua cho thấy vốn chiếm khoảng 70%, năng suất 14%, lao động 16%. Hiệu suất vốn đầu tư giảm (hệ số ICOR tăng từ 3,2 năm 1995 lên 5,3 năm 2002)

[15] Một xu hướng mới trong liên kết kinh tế đó là đẩy mạnh hợp tác song phương (ký các hiệp định thương mại tự do FTA) trên nguyên tắc của các Hiệp định thương mại đa phương. Do Việt Nam chưa là thành viên của WTO, vì vậy việc ký kết FTA với các nước, đặc biệt là những nước có khả năng chuyển giao công nghệ trung gian cho ta là rất khó khăn. Điều này sẽ hạn chế khả năng chuyển dịch cơ cấu ngành công nghiệp nước ta theo hướng công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động.

cận nguồn vốn, kỹ thuật để phát triển những mặt hàng xuất khẩu có lợi thế như dệt may, giày da, điện tử, tin học và ở vào vị trí bất lợi so với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực như Trung Quốc và Thái Lan.

Như vậy, bối cảnh quốc tế và trong nước trong những năm tới vừa thuận lợi vừa khó khăn cho Việt Nam trong phát triển kinh tế nói chung và xuất khẩu nói riêng. Vấn đề là phải tận dụng tối đa cơ hội có được để đẩy nhanh tốc độ phát triển, chậm chuyển dịch cơ cấu kinh tế đảm bảo tăng trưởng bền vững nguy cơ tụt hậu càng cao. Từ nay đến năm 2010 và những năm tiếp theo, chất lượng tăng trưởng trong các lĩnh vực kinh tế phải được chú trọng hàng đầu.

2. Quan điểm, định hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2010

2.1. Quan điểm

Căn cứ vào quan điểm, định hướng, mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá đến năm 2020, chiến lược phát triển kinh tế thời kỳ 2001-2010, chiến lược phát triển xuất nhập khẩu Việt Nam thời kỳ 2001-2010 cũng như bối cảnh quốc tế và trong nước trong những năm tới, có thể đưa ra một số quan điểm về chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu ở nước ta thời kỳ tiếp theo như sau:

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu phải phù hợp với Chiến lược phát triển kinh tế của Đảng là đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá, Chiến lược phát triển xuất nhập khẩu Việt Nam thời kỳ 2001-2010;

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế đẩy mạnh xuất khẩu phải đảm bảo giữa tăng trưởng kinh tế và giải quyết hiệu quả các vấn đề xã hội như việc làm, thu nhập, bảo vệ môi trường, văn hoá và an ninh kinh tế;

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế đẩy mạnh xuất khẩu phải đảm bảo phát triển cân đối giữa các ngành, các vùng và các thành phần kinh tế. Huy động tối đa nguồn lực của các thành phần kinh tế, các thương nhân để phát triển xuất khẩu;

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu đảm bảo tăng trưởng kinh tế bền vững, chú trọng đến chất lượng tăng trưởng, khai thác các nhân tố tăng xuất khẩu theo chiều sâu, phù hợp với xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế thế giới

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tạo gắn bó chặt chẽ giữa hoạt động xuất khẩu với hoạt động nhập khẩu; hình thành mối quan hệ gắn bó hữu cơ giữa thị trường trong nước với thị trường ngoài nước

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo định hướng xuất khẩu trên cơ sở tận dụng cơ hội của toàn cầu hoá để phát triển các ngành có lợi thế cạnh tranh. Trước hết là lợi thế về lao động để phát triển những ngành công nghiệp chế biến có trình độ công nghệ trung bình, từng bước tiếp cận với công nghệ cao để đi vào kinh tế tri thức.

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tăng tỷ trọng các ngành có sức cạnh tranh cao, mang lại giá trị gia tăng lớn, thu hút nhiều lao động

2.2. Định hướng chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ đến năm 2010

Định hướng chuyển dịch cơ cấu hàng hoá là tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động và kỹ thuật trung bình. Phấn đấu đến năm 2010 tỷ lệ hàng xuất khẩu chế biến chiếm từ 60-70% trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Từng bước phát triển các ngành công nghiệp công nghệ cao làm nền tảng cho giai đoạn từ 2010-2020. Phát triển khu vực dịch vụ, đặc biệt là những ngành dịch vụ mũi nhọn, xương sống của kinh tế tri thức như công nghệ phần mềm, bưu chính viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm, vận tải và du lịch.

Theo các chuyên gia dự báo vào năm 2020, tổng giá trị xuất khẩu của cả nước sẽ đạt khoảng 200 tỷ USD, gấp 10 lần năm 2003. Để đạt mục tiêu này, cần nâng tỷ trọng giá trị của nhóm hàng chế biến sâu từ 30% hiện nay lên 70%. Nghĩa là, mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong 2 thập kỷ tới là những sản phẩm chế biến sâu, có hàm lượng kỹ thuật cao. Theo đó, các mặt hàng xuất khẩu được phân làm 3 nhóm:

- Nhóm hàng chế biến: hàng chế biến sâu, gồm sản phẩm dệt-may, giày dép, sản phẩm điện tử, sản phẩm cơ khí, hoá chất và các sản phẩm hoá chất, khí hoá lỏng, xăng dầu và các sản phẩm hoá dầu, sắt thép, sản phẩm hợp kim đặc biệt, vật liệu xây dựng, thực phẩm, dược phẩm... Phần lớn được hình thành và phát triển trong giai đoạn 2001- 2010. Dự báo tỷ trọng nhóm hàng này sẽ tăng từ 40% năm 2002 lên 70% năm 2020.

- Nhóm dịch vụ: dịch vụ thu ngoại tệ, gồm: dịch vụ phần mềm máy tính, du lịch và các loại dịch vụ khác như kho vận, bảo hiểm, sửa chữa tàu thuỷ, phục vụ dầu khí, phục vụ hàng không, tài chính, ngân hàng... Dự báo tỷ trọng nhóm hàng này sẽ tăng từ 8% lên 20% năm 2020.

- Nhóm hàng thô, sơ chế: gồm dầu mỏ, than đá, thiếc, cà phê, cao su, chè, gạo, hạt điều, tơ tằm, thuỷ sản, lâm sản... Nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ta hiện nay nằm trong nhóm hàng này. Nhóm hàng này có tỷ trọng dự báo giảm từ 62% năm 2002 xuống 10% năm 2020.

Một số mặt hàng mới sẽ xuất hiện và gia tăng nhanh để năm 2020 mỗi mặt hàng đạt giá trị xuất khẩu vượt trên 10 tỷ USD (như hoá chất, hợp kim đặc biệt, vật liệu xây dựng, khí hoá lỏng, xăng dầu và sản phẩm hoá dầu...). Duy trì và tăng trưởng một số mặt hàng xuất khẩu truyền thống trở thành mặt hàng xuất khẩu chủ lực tới năm 2020 như dệt-may mặc, nông sản chế biến sâu, sản phẩm điện tử, dịch vụ phần mềm máy tính và du lịch...

Định hướng chuyển dịch cơ cấu ngành

Các ngành kinh tế trọng điểm định hướng xuất khẩu là ngành có vị trí chi phối đối với nhiều ngành kinh tế quốc dân, có tỷ trọng lớn trong nền kinh tế và trong xuất khẩu. Xếp các ngành đang phát triển, có kim ngạch xuất khẩu lớn và tăng trưởng tương đối nhanh vào các ngành kinh tế trọng điểm để tập trung đầu tư vốn và nhân lực ở mức tối đa, tăng nhanh cả về tỷ trọng trong GDP cũng như trong tổng kim ngạch xuất khẩu.

Ngành kinh tế mũi nhọn định hướng xuất khẩu là ngành có triển vọng xuất khẩu lớn trong tương lai. Sản phẩm của ngành này đáp ứng nhu cầu tương đối lớn và ngày càng tăng, đồng thời khai thác được lợi thế của đất nước.

Trong toàn bộ nền kinh tế: cần chuyển dịch cơ cấu theo hướng ngành công nghiệp - xây dựng và dịch vụ chiếm tỷ trọng ngày càng cao. Đồng thời, trong từng ngành, việc xây dựng chiến lược phát triển ngành phải dựa trên sự phân tích về nhu cầu và khuynh hướng tiêu dùng của thị trường thế giới để có sự chuyển đổi cơ cấu sản xuất phù hợp, đảm bảo sản xuất ra những sản phẩm có thể xuất khẩu và cạnh tranh được trên thị trường thế giới.

** Công nghiệp:*

Phát triển xuất khẩu những ngành công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động với công nghệ thấp và ngành chế tạo linh kiện, sử dụng nhiều lao động với công nghệ trung bình là những bước đi đầu tiên trong quá trình phát triển xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo của các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam.

Mặt khác, cần tạo sự đột phá trong công nghiệp chế biến, trước hết phải trên các lĩnh vực liên quan đến sản phẩm lương thực, rau quả, cà phê, cao su, chè... là những sản phẩm nông nghiệp Việt Nam hiện đang có lợi thế về năng suất, chi phí sản xuất thấp để tạo sự đột phá về xuất khẩu.

Đồng thời phải tăng cường liên kết công nghiệp: Phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ là rất quan trọng (như cơ khí, chế tạo máy...). Công nghiệp sản xuất theo công đoạn tạo sự hỗ trợ và sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các doanh nghiệp, các ngành. Trong đó, các ngành đảm trách công đoạn sau sẽ chi phối các ngành đảm trách giai đoạn trước và giữa, nên càng cần nhấn mạnh tăng cường hợp tác liên kết công nghiệp.

Cần chú trọng đầu tư và phát triển công nghiệp theo chiều sâu, đảm bảo cung cấp nguyên, nhiên vật liệu đầu vào và dịch vụ hạ tầng hợp lý. Tăng sức cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp, giảm tỷ trọng chi phí trung gian trong giá trị hàng hoá. Tuy nhiên cần chú ý chỉ khuyến khích và phát triển chính sách lựa chọn những ngành công nghiệp sản xuất nguyên liệu có hiệu quả, không nên bảo hộ và bao cấp các dự án đầu tư vào nguyên liệu sản xuất như hạt nhựa, phân bón, sắt thép, lọc dầu. Vì như vậy sẽ phải chịu mức giá đầu vào cao hơn giá quốc tế và suy giảm sức cạnh tranh.

** Nông nghiệp:*

Tuy phát triển nông nghiệp chỉ tạo nên yếu tố quan trọng đầu tiên là nguyên liệu và lương thực, chứ không thể làm giàu, nhưng nếu không đầu tư cho nông, lâm nghiệp và thuỷ sản thì không thể khai thác được khả năng tiềm tàng, lợi thế, không chuyển được lao động từ nông nghiệp sang các ngành khác. Vì vậy cần một mặt giảm dần tỷ trọng ngành nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế, nhưng vẫn phải chú trọng đầu tư những phân ngành có thế mạnh, tạo sản phẩm có lợi thế so sánh, có khả năng xuất khẩu.

Chuyển dịch cơ cấu ngành trước hết ưu tiên cho mục tiêu an ninh lương thực quốc gia, tăng nguồn nông sản cho chế biến xuất khẩu. Vì vậy, cần thực hiện những giải pháp sau:

- Đẩy nhanh công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn theo hướng hình thành nền nông nghiệp hàng hoá lớn phù hợp với nhu cầu thị trường và điều kiện sinh thái của từng vùng; chuyển dịch cơ cấu ngành, nghề, cơ cấu lao động, tạo việc làm thu hút nhiều lao động ở nông thôn.

- Xây dựng hợp lý cơ cấu sản xuất nông nghiệp

- Tăng cường tiềm lực khoa học và công nghệ trong nông nghiệp nhất là công nghệ sinh học với công nghệ thông tin; làm tốt công tác chuyển giao giống mới, cải tiến kỹ thuật canh tác.

- Tiếp tục phát triển và hoàn thiện về cơ bản hệ thống thuỷ lợi ngăn mặn, giữ ngọt, kiểm soát lũ, bảo đảm tưới, tiêu an toàn, chủ động cho sản xuất nông nghiệp và đời sống nông dân. Với những khu vực hay bị thiên tai tàn phá, cần điều chỉnh quy hoạch sản xuất và dân cư thích nghi với điều kiện thiên nhiên. Nâng cao năng lực dự báo thời tiết và khả năng chủ động phòng chống thiên tai, hạn chế thiệt hại.

- Phát triển mạnh công nghiệp và dịch vụ ở nông thôn, phát triển làng nghề và chuyển một phần doanh nghiệp giá công và chế biến nông sản về nông thôn nhằm chuyển một bộ phận lao động nông nghiệp sang ngành, nghề khác.

Mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng cây trồng tiến tới cung cấp đủ nguyên liệu cho các ngành chế biến trong nước và xuất khẩu với khối lượng ngày càng lớn, đồng thời giảm tổn thất hao hụt, nâng cao chất lượng sản phẩm. Nhập khẩu kỹ thuật chế biến và bảo quản tiên tiến.

** Dịch vụ*:

Ngày nay, các nước đều theo đuổi tăng trưởng dịch vụ vì vốn quay vòng nhanh, năng suất lao động cao, lợi nhuận lớn. Cần chú trọng phát triển các loại hình dịch vụ: thương mại, tài chính, ngân hàng, dịch vụ hàng hải, hàng không, xây dựng, bảo hiểm, tư vấn... đáp ứng yêu cầu sản xuất và đời sống phù hợp với xu hướng phát triển của kinh tế thị trường hiện đại, góp phần chuyển dịch nhanh cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động.

- *Dịch vụ công nghệ thông tin và phần mềm*: thúc đẩy phát triển thị trường phần mềm bằng cách khuyến khích tất cả các tổ chức kinh tế - xã hội tin học hoá hoạt động của mình và nhà nước hỗ trợ tin học hoá ở một số khâu. Phổ cập sử dụng Internet. Thúc đẩy tiếp cận và sử dụng thương mại điện tử

- *Dịch vụ du lịch*: Khai thác lợi thế về cảnh quan, về truyền thống văn hoá, lịch sử và liên kết với các nước trong khu vực để phát triển mạnh du lịch thành một ngành dịch vụ mũi nhọn.

- *Dịch vụ vận tải hàng không*: nâng cấp những sân bay có khả năng khai thác cao, bao gồm cả hệ thống nhà ga, sân đỗ, đường băng và các trang thiết bị phục vụ tại các sân bay, đặc biệt là các sân bay quốc tế đầu mối.

- *Dịch vụ xây dựng*: Phát triển các tổ chức nghiên cứu, tư vấn, thiết kế xây dựng, các trang thiết bị công nghệ trong xây lắp. Thực hiện chính sách hiện đại hoá công nghệ phù hợp với trình độ phát triển, tận dụng tối đa lao động thủ công trong nước. Khuyến khích xuất khẩu lao động kỹ thuật ra nước ngoài cũng như tham gia đấu thầu và nhận công trình ở nước ngoài. Không hạn chế các công ty nước ngoài nhận thầu thiết kế và xây lắp các công trình.

- Phát triển dịch vụ cần theo hướng tăng đầu tư cho các dịch vụ tài chính - tiền tệ, dịch vụ khoa học, công nghệ, du lịch, vận tải công cộng...

Định hướng chuyển dịch cơ cấu sản phẩm xuất khẩu

- Với những nhóm sản phẩm hiện đã có thị phần cao trên thị trường thế giới, song nhu cầu đang ở mức ổn định thì không mở rộng quy mô sản xuất, giảm đầu tư chiều rộng, tăng đầu tư chiều sâu, duy trì thị phần

- Với nhóm mặt hàng mang tính gia công, lắp ráp thì từng bước "nội địa hoá" sản phẩm đầu vào, Nhà nước tạo điều kiện khuyến khích phát triển các ngành sản phẩm liên quan đến lĩnh vực nội địa hoá.

Đối với các sản phẩm gia công xuất khẩu, Nhà nước cải thiện quan hệ với các nước để mở rộng hạn ngạch, giúp doanh nghiệp tìm kiếm bạn hàng, đổi mới cơ chế phân bổ hạn ngạch theo hướng bình đẳng, công khai.

- Với những sản phẩm khả năng cạnh tranh chưa cao, nhưng thị trường có xu hướng tăng trong tương lai (xây dựng, vật liệu xây dựng, ngân hàng, bảo

hiểm, du lịch...) cần nâng cao kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, uy tín và từng bước mở rộng thị trường.

- Tập trung vào những sản phẩm có vị trí tương đối quan trọng trong kim ngạch xuất khẩu, có lợi thế như thuỷ sản, rau quả... để tăng kim ngạch xuất khẩu.

- Đối với những sản phẩm gia công tiêu thụ chủ yếu trong nước cần hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao sức cạnh tranh, đồng thời từng bước dỡ bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan, tạo sức ép cạnh tranh đối với doanh nghiệp, mặt khác bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng toàn xã hội.

3. Mô hình chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngành đến năm 2010 và tầm nhìn đến 2020

Căn cứ để xác định mô hình chuyển dịch kinh tế theo hướng xuất khẩu phải dựa trên cơ sở định hướng mô hình tăng trưởng hay mô hình công nghiệp hoá, hiện đại hoá của nền kinh tế nước ta trong giai đoạn tới. *Đó là tăng trưởng dựa vào xuất khẩu*. Những luận cứ chính đề xuất mô hình này như sau:

- Thách thức sống còn của nền kinh tế nước ta là thoát khỏi tình trạng tụt hậu. Mô hình tăng trưởng được lựa chọn phải chứng tỏ khả năng rút ngắn con đường đi lên hiện đại và hội nhập quốc tế thành công của nền kinh tế. Về thực chất, đó là mô hình công nghiệp hoá, hiện đại hoá rút ngắn và hướng tới mục tiêu dài hạn (đến năm 2020) là nền kinh tế dựa chủ yếu trên cơ sở công nghệ - kỹ thuật cao

- Do điều kiện phát triển toàn cầu đã thay đổi căn bản dưới tác động của hai xu hướng chính là toàn cầu hoá kinh tế và phát triển kinh tế tri thức, mô hình công nghiệp hoá, hiện đại hoá rút ngắn của nước ta phải đồng thời giải quyết hai nhiệm vụ mà về thực chất, dựa trên những nguyên tắc khác nhau. Một mặt, nó đòi hỏi nhanh chóng hình thành và khẳng định quỹ đạo phát triển hướng tới kinh tế tri thức (đầu tư phát triển các ngành dựa trên công nghệ hiện đại). Mặt khác, nó bắt buộc phải giải quyết các vấn đề công nghiệp hoá theo logic tuần tự ở một nước nông nghiệp lạc hậu có mức độ dư thừa lao động rất lớn (đầu tư phát triển những ngành sử dụng nhiều lao động có trình độ và kỹ năng thấp). Hai tuyến nhiệm vụ chính này sẽ định hướng phát triển cơ cấu cho bất cứ mô hình tăng trưởng nào được lựa chọn.

- Trong điều kiện xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực được đẩy mạnh, sự phân biệt giữa mô hình tăng trưởng hướng vào xuất khẩu và mô hình thay thế nhập khẩu đang "mờ dần". Các tiêu chuẩn cơ bản quy định việc lựa chọn mô hình tăng trưởng dựa vào xuất khẩu hay thay thế nhập khẩu ngày càng giống nhau về nguyên tắc. Đó là ***khả năng phát triển một cơ cấu bảo đảm nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế và nội địa và sự phát triển bền vững.*** [16] Nhưng mờ đi không có nghĩa là không còn khác biệt, là không có mô hình nào tỏ ra ưu việt hơn trong những điều kiện xác định. Nó chỉ có nghĩa là đối với mỗi quốc gia, trong từng giai đoạn cụ thể, định hướng ưu tiên hơn cho một mô hình nào đó vẫn là bắt buộc, đồng thời phải linh hoạt trong việc lựa chọn mục tiêu thay thế nhập khẩu hay dựa vào xuất khẩu của các phương án đầu tư cụ thể. Việc ưu tiên về nguyên tắc cho một mô hình nào là nhằm bảo đảm tính nhất quán của quá trình chính sách và khả năng tập trung nguồn lực để nhanh chóng nâng cao sức cạnh tranh.

- Tăng trưởng hướng vào xuất khẩu là *mô hình cơ bản* được đề nghị cho cả giai đoạn từ nay đến năm 2020. Về bản chất, mô hình này có khả năng đáp ứng tốt hơn mô hình thay thế nhập khẩu ở 3 yêu cầu then chốt. Một là yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế. Hai là yêu cầu tiếp cận hiệu quả đến nền kinh tế dựa trên công nghệ hiện đại (định hướng kinh tế tri thức) và khả năng tự cải thiện sức cạnh tranh. Ba là yêu cầu sử dụng tốt các nguồn lực, nhất là các nguồn có lợi thế so sánh "tĩnh" nhưng chứa đựng khả năng trở thành bất lợi thế trên quan điểm "động" (nguồn nhân lực rẻ, năng suất thấp).

- Nhưng mô hình tăng trưởng xuất khẩu chỉ được coi là "mô hình cơ bản" vì nó không loại trừ nỗ lực phát triển các ngành thay thế nhập khẩu trong từng bước đi, từng sản phẩm cụ thể. Vì vậy, việc thực thi mô hình tăng trưởng xuất khẩu là có tính nguyên tắc chứ không có ý nghĩa tuyệt đối cho mọi bước đi ngắn và mọi quyết định đầu tư cụ thể.

- Thay thế nhập khẩu có thể là hướng đầu tư chủ đạo đối với một số sản phẩm nhất định và trong giai đoạn trước mắt. Tuy nhiên, xu hướng này không thể được áp dụng tràn lan cho quá nhiều sản phẩm, càng không thể cố định hoá nó thành mô hình dài hạn cho toàn bộ nền kinh tế như xu hướng diễn ra trong

---

[16] Xem, Trần Đình Thiên, Công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam: Phác thảo lộ trình, NXB Chính Trị quốc gia, Hà Nội, 2002, tr,

hơn 10 năm qua. Việc ưu tiên phát triển bất kỳ sản phẩm thay thế nhập khẩu nào cũng phải đảm bảo thoả mãn yêu cầu cao nhất là nâng cao sức cạnh tranh quốc tế của sản phẩm. Tức là về bản chất, nó phải tuân theo định hướng tăng trưởng xuất khẩu. Sự ưu tiên phát triển thay thế nhập khẩu là có điều kiện. Đó là:

+ Tính quá độ về thời gian: nỗ lực rút ngắn giai đoạn "thay thế nhập khẩu" để chuyển càng nhanh càng tốt sang giai đoạn "cạnh tranh xuất khẩu" hay "bành trướng xuất khẩu"

+ Yêu cầu chất lượng: đầu tư phát triển sản phẩm thay thế nhập khẩu phải tuân thủ yêu cầu tận dụng tối đa các lợi thế so sánh về nguồn lực (đối với nước ta là lao động rẻ và tính đa dạng sản phẩm), có định hướng công nghệ - kỹ thuật hiện đại và an toàn môi trường.

Từ lập luận nêu trên, mô hình chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngành ở nước ta đến năm 2010 và tầm nhìn đến 2020 là chuyển dịch cơ cấu theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá hướng về xuất khẩu, trong đó tập trung phát triển ngành công nghiệp chế biến dựa vào lợi thế về tài nguyên và lao động. Tuỳ theo trình độ lao động, khả năng về vốn và năng lực quản lý, trong từng thời kỳ nhất định ưu tiên phát triển các ngành công nghiệp chế biến. Trong thời gian đầu của công nghiệp hoá (2001-2005) tập trung vào phát triển các ngành chế biến dựa vào nguồn tài nguyên (chế biến nông sản), hàng chế tạo công nghệ thấp sử dụng nhiều lao động (dệt may, giày da...) và sản xuất cấu kiện công nghệ trung bình như (điện tử, máy tính, xe máy, ô-tô). Trong thời gian tiếp theo, với khả năng tích luỹ về vốn, trình độ công nghệ, chất lượng lao động, bên cạnh tiếp tục phát triển các ngành chế tạo trung bình và lao động, cần có định hướng phát triển các ngành công nghệ cao, sử dụng nhiều vốn. Bên cạnh ngành chế tạo, cần quan tâm phát triển khu vực kinh tế "ảo" như ngân hàng, viễn thông, bảo hiểm, du lịch... Đây là khu vực dễ đi vào kinh tế tri thức đồng thời phát triển của lĩnh vực này thúc đẩy phát triển nhanh chóng nông nghiệp và công nghiệp theo hướng hiện đại hoá.

II. CÁC GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ NHẰM PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010

1. Hoàn thiện chính sách đầu tư

Chính sách đầu tư nên từng bước *giảm thiểu việc bảo hộ các ngành thay thế nhập khẩu mà khuyến khích đầu tư vào các ngành định hướng xuất khẩu.*

Chính sách bảo hộ nên được cân nhắc kỹ, tập trung theo một số ngành và chỉ bảo hộ trong thời gian nhất định. Việc lựa chọn các ngành này phải dựa trên cơ sở phân tích liệu các ngành này có tiềm năng trở thành ngành có hiệu quả và phát triển những lợi thế so sánh năng động hay không (hay nói cách khác là dựa trên cơ sở ngành non trẻ). Vấn đề quan trọng cần được lưu tâm là phải có các biện pháp chuyển đổi một cách hiệu quả các nhân tố sản xuất (vốn, lao động, kỹ năng quản lý) từ các ngành thay thế nhập khẩu sang khu vực xuất khẩu.

1.1. Chính sách đầu tư trong nước

** Mở rộng tín dụng đầu tư cho các dự án dân doanh.*

Cần phải nới rộng chính sách liên quan đến những vấn đề tín dụng đầu tư từ Quỹ Hỗ trợ phát triển bao gồm cả tín dụng ưu đãi đầu tư theo hướng:

- Mở rộng đối tượng cho vay là các dự án được cấp giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư theo Luật Khuyến khích đầu tư trong nước (sửa đổi), nhất là với doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

- Phân cấp cho UBND tỉnh, giám đốc chi nhánh Quỹ Hỗ trợ phát triển quyết định mức vốn tối đa của dự án.

- Quy định thời hạn giải ngân, giảm thiểu thủ tục để doanh nghiệp có thể chủ động đầu tư kịp thời. Xoá bỏ sự phân biệt đối xử trong thủ tục thế chấp giữa DNNN và doanh nghiệp dân doanh.

- Khoanh một phần của Quỹ Hỗ trợ phát triển cho tín dụng đầu tư cho khu vực dân doanh, công bố công khai nguồn, thủ tục vay vốn.

- Giảm lãi suất cho vay và tăng tỷ lệ tín dụng cho vay.

** Về thủ tục đất đai và thủ tục hành chính:* Cần minh bạch, thông thoáng, đơn giản hơn nữa các thủ tục về đất đai và hành chính.

- Sớm hoàn thiện việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và sở hữu nhà ở, tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư trong việc tạo nguồn vốn để hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Thực hiện triệt để việc thu hồi đất đã được giao hay cho tổ chức thuê đang để hoang hoá, sử dụng sai mục đích... làm tốt công tác quy hoạch đất.

- Đẩy mạnh việc phổ biến và tuyên truyền Luật và phối hợp thực hiện: quán triệt tinh thần và nội dung Luật Khuyến khích đầu tư trong nước (sửa đổi) đến lãnh đạo các UBND tỉnh, thành phố; Các cơ quan đăng ký kinh doanh niêm yết các quy định về Luật (sửa đổi) để các nhà đầu tư mới tham khảo; Tổ chức tập huấn, phổ biến rộng rãi Luật đến các nhà đầu tư tiềm năng, các doanh nghiệp, đặc biệt đến các địa bàn khó khăn và đặc biệt khó khăn; Giữa ngành kế hoạch, ngành tài chính và ngành địa chính cần hình thành một cơ chế phối hợp để giải quyết kịp thời những khó khăn cho các nhà đầu tư.

** Về cơ cấu đầu tư:*

Việc điều chỉnh cơ cấu đầu tư phải gắn với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, với tổng thể chiến lược và kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội; cần dựa trên việc phân tích, xác định các ngành nghề, sản phẩm có khả năng cạnh tranh vào thời điểm hiện tại và trong tương lai để định hướng và khuyến khích phát triển mạnh. Cơ cấu đầu tư hợp lý trước hết phải được xây dựng dựa trên cơ cấu lợi thế so sánh của đất nước, của địa phương, gắn với quy hoạch vùng, quy hoạch lãnh thổ, đặc biệt là quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội thống nhất giữa các khu vực và các ngành trên địa bàn.

Trong bố trí đầu tư, xây dựng cần chọn thứ tự ưu tiên phù hợp với điều kiện của từng thời kỳ. Ở giai đoạn đầu, khi kinh tế còn kém phát triển, lao động xã hội dư thừa, khả năng vốn có hạn trong khi phải phát triển công nghiệp, xây dựng nông thôn, bên cạnh một số công trình công nghiệp nặng, công trình quy mô lớn có chọn lọc, có hiệu quả, phải hết sức coi trọng những ngành và doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, được trang bị hiện đại, có công nghệ tiên tiến để tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, tiêu thụ được và thu hồi được vốn, trả được nợ.

Khắc phục những hạn chế đầu tư vào những công trình nhiều vốn hơn là cần nhiều lao động, đầu tư vào những sản phẩm mà cung đã vượt cầu, vào những sản phẩm thay thế hàng nhập khẩu.

Xã hội hoá đầu tư thông qua hình thành các dự án đầu tư Nhà nước hoặc tư nhân lớn và kêu gọi cổ phần đầu tư từ tất cả những đối tác có khả năng và nhu cầu đầu tư. Khuyến khích BOT bằng nguồn vốn trong nước.

Trong quá trình xây dựng cơ cấu đầu tư hợp lý phải coi trọng các yếu tố thị trường. Mở rộng phạm vi đầu tư do các tổ chức sản xuất kinh doanh lựa chọn trên cơ sở định hướng của Nhà nước và thực tiễn vận động của thị trường. Các dự án nên tập trung làm tốt khâu nghiên cứu thị trường. Các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực đầu tư không nên can thiệp quá sâu vào hoạt động đầu tư cụ thể mà tập trung sức làm tốt việc dự báo, cung cấp thông tin kinh tế, định hướng đầu tư, kiểm tra công tác quản lý đầu tư ở cơ sở.

Vốn đầu tư từ NSNN nên tập trung vào kết cấu hạ tầng sản xuất. Riêng lĩnh vực nông nghiệp, cần đầu tư vào khâu tạo giống, nhập khẩu giống mới năng suất cao... Đầu tư vào những ngành mà Trung Quốc và ASEAN không có ưu thế, ưu thế thấp hoặc giảm dần.

Với những doanh nghiệp mà Nhà nước đang nắm quyền sở hữu, cần mở rộng quyền quyết định cho Hội đồng quản trị và giám đốc về phương hướng phát triển, đầu tư, nhân sự và tác nghiệp kinh doanh... trên cơ sở quy định trách nhiệm và chế tài cụ thể. Giảm dần và tiến tới chấm dứt cấp tín dụng ưu đãi cho doanh nghiệp từ nguồn ngân sách hoặc thông qua ngân hàng.

1.2. Đầu tư trực tiếp nước ngoài

Một trong những nhân tố đảm bảo chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu là thu hút đầu tư nước ngoài. Đây là yếu tố ngoại lực hết sức quan trọng để trang bị cho nền kinh tế về công nghệ, kỹ thuật và trình độ quản lý nhằm phát triển các ngành công nghiệp nước ta có lợi thế như công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động, các ngành sử dụng công nghệ cao và lĩnh vực dịch vụ.

Để tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài trước hết cần tiếp tục cải thiện khuôn khổ pháp luật đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài theo hướng *cải thiện năng lực, hiệu lực thi hành thể chế đầu tư* để môi trường đầu tư hấp dẫn hơn thay vì tạo ra hệ thống khuyến khích, ưu đãi đầu tư thông qua mức thuế. Một số biện pháp cần thực hiện là:

- Tiếp tục đơn giản thủ tục cấp phép, tự do hơn trong lựa chọn hình thức công ty và tăng khả năng được thế chấp quyền sử dụng đất đối với các nhà đầu tư nước ngoài; cần xây dựng một khuôn khổ pháp luật minh bạch và nhất quán và được áp dụng chung cho đầu tư trong nước và đầu tư trực tiếp nước ngoài

bằng cách hợp nhất Luật Khuyến khích đầu tư trong nước và Luật Đầu tư nước ngoài;

- Từng bước mở đường cho việc áp dụng danh mục cấm đối với các doanh nghiệp ĐTNN; từng bước xoá bỏ yêu cầu nội địa hoá và tăng cường các biện pháp khuyến khích; xác định giá cho thuê đất trên cơ sở quan hệ cung và cầu và điều chỉnh về giá trị quyền sử dụng đất trong các liên doanh tương ứng với sự thay đổi giá cả;

- Vấn đề triển khai có hiệu quả các luật thuế, áp dụng thuế suất thuế thu nhập cá nhân thấp hơn đối với lao động Việt Nam và tăng cường năng lực bộ máy hành chính trở nên cấp thiết; Bộ Tài chính cũng nên xem xét giảm chênh lệch thuế suất thuế thu nhập cá nhân đối với lao động Việt Nam mà nhiều nhà đầu tư nước ngoài coi là quá cao. Việc thu hẹp chênh lệch tối đa thuế suất thuế thu nhập cá nhân sẽ khuyến khích lao động Việt Nam có trình độ cao và giảm sự thiếu minh bạch và hiện tượng trốn thuế khá phổ biến hiện nay.

- Tạo lập môi trường thuận lợi cho hình thức hợp tác liên doanh giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để thông qua đó các doanh nghiệp trong nước học hỏi được kinh nghiệm quản lý, còn phía đối tác nước ngoài tranh thủ được nguồn lực trong nước để mở rộng quy mô đầu tư.[17]

2. Chính sách thương mại

Chính sách thương mại nên được thực hiện theo đường lối của Đảng và Chính phủ Việt Nam là mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại với các nước trên thế giới thông qua việc đa phương hoá và đa dạng hoá các quan hệ kinh tế, thương mại. Những hướng chính để điều chỉnh chính sách thương mại là giảm bảo hộ đối với những ngành kém hiệu quả để từng bước nâng cao khả năng cạnh tranh

---

[17] Thực tế cho thấy, trong thời gian vừa qua nhiều địa phương đã có nhiều chính sách thông thoáng và cơ sở hạ từng thuận lợi để thu hút đầu tư nước ngoài nhưng vẫn chưa thực sự hấp dẫn đối với các đối tác nước ngoài vì chất lượng lao động thấp, khả năng hợp tác với doang nghiệp trong nước hạn chế. Chính vì vậy, trong giai đoạn 1988-1994, có tới 2/3 là số vốn đầu tư nước ngoài là ở dạng các công ty liên doanh, nhưng đến năm 2001 chưa đến 1/6 là các công ty liên doanh và 2/3 là các công ty 100% vốn nước ngoài,. Điều này cho thấy ta chưa tận dụng được ưu thế của ĐTNN để phát triển các doanh nghiệp trong nước.

của ngành, khắc phục tình trạng thiên lệch bất lợi cho xuất khẩu[18], áp dụng hiệu quả các biện pháp khuyến khích và hỗ trợ xuất khẩu, nới lỏng các quy định về hải quan, tăng cường công tác xúc tiến thương mại. Trong thời gian tới, cải cách chính sách thương mại cần được tập trung theo các hướng sau đây:

- Chính sách quản lý thương mại nhất là chính sách thuế phải được minh bạch hoá, có khả năng dự đoán hơn, bao gồm cả các biện pháp cải tiến sự phối hợp giữa các cơ quan liên quan đến hoạch định và triển khai chính sách thương mại. Chính phủ Việt Nam nên công bố, phổ biến thông tin kinh tế, thương mại đầu tư và thông báo cho các nước thành viên cũng như các doanh nghiệp trong nước về hệ thống luật pháp, chính sách kinh tế , thương mại của Việt Nam và các nước đối tác.

- Giảm bảo hộ có hiệu lực cho sản xuất trong nước để khắc phục tình trạng thiên lệch bất lợi cho xuất khẩu

- Từng bước đơn giản hoá hệ thống thuế quan; thuế quan hóa các biện pháp phi thuế quan, đặc biệt là những biện pháp cấm nhập bất cập và quota thuần túy chỉ mang tính chất bảo hộ;

- Đơn giản hoá thủ tục hải quan, thực hiện các hiệp định quốc tế về hải quan. Thực thi Hiệp định về trị giá tính thuế hải quan. Nên bỏ giá tính thuế tối thiểu do làm mất tính liên tục cho các giao dịch và nhiều khi giá này lại cao hơn nhiều so với mức giá trên thị trường. Trị giá tính thuế theo cam kết quốc tế là trị giá giao dịch (giá trị đã thanh toán hoặc thanh toán). Ngoài ra, nước ta nên ban hành nghị định về xuất xứ hàng hóa do hiện nay vẫn chưa có quy định luật pháp và thẩm định chứng nhận xuất xứ hàng hóa do các nước khác cấp. Cần tăng cường bảo hộ nhập khẩu hàng hóa theo tiêu chuẩn và kỹ thuật (được WTO thừa nhận) nhằm hạn chế máy móc thiết bị cũ kỹ, lạc hậu có tác động không nhỏ đến hiệu quả vay nợ nước ngoài và tính cạnh tranh ngành và sản phẩm hàng hóa Việt Nam;

- Đơn giản hơn nữa thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu, bao gồm cả giấy phép quản lý bởi các cơ quan chuyên ngành, mở rộng hơn nữa trên thực tế đối tượng được phép tham gia xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân và cá nhân kinh doanh. Việc cấp giấy phép (tự động và

không tự động) có thể chuyển thành thuế và phân thành nhóm: (1) bỏ giấy phép mà không nâng thuế và (2) bỏ giấy phép và nâng thuế;

- Từng bước hoàn thiện khung khổ pháp lý và hiệu lực cưỡng chế thi hành việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (chủ yếu liên quan đến hai lĩnh vực quyền tác giả và quyền sở hữu công nghiệp);

- Sửa đổi các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại không nhất quán với hiệp định TRIM. Từng bước thực hiện quy chế NT đối với hàng hóa (chẳng còn có sự đối xử khác biệt giữa ô-tô, xe máy, hàng điện tử nhập khẩu và sản xuất trong nước)và loại bỏ dần các yếu tố về điều tiết đầu tư nước ngoài gắn với kết quả xuất khẩu, quy định hàm lượng nội địa;

- Từng bước giảm bớt sự hỗ trợ của nhà nước đối với các doanh nghiệp thương mại nhà nước và các DNNN khác. Điều này có thể thực hiện bằng cách đẩy nhanh cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước tham gia hoạt động xuất nhập khẩu.

- Kinh nghiệm khuyến khích xuất khẩu ở châu Á cho thấy cần phải khuyến khích phát triển tất cả mọi *ngành xuất khẩu có lợi thế so sánh* chứ không nên lựa chọn một số ngành nào đó (được coi là chiến lược và then chốt);

- Các biện pháp khuyến khích xuất khẩu thông qua việc *ưu đãi thuế, tín dụng, lãi suất, trợ cấp* cần được tăng cường và thực hiện hiệu quả hơn, cụ thể là *hỗ trợ yếu tố đầu vào sản phẩm, đầu ra sản phẩm và khuyến khích phát triển thể chế* (các khu chế xuất, các khu trung tâm thương mại và các dự án đầu tư vào hạ tầng). Các biện pháp này có khả năng thành công hơn nếu thực hiện dưới dạng can thiệp ngầm (hơn là trực tiếp), để giảm thiểu nguy cơ của những hành động trả đũa, như các khoản thuế quan đối trọng lại về phía các nước nhập khẩu;

- Mở rộng việc đấu thầu các hạn ngạch hàng dệt may và cho phép có thể chuyển nhượng hạn ngạch giữa các doanh nghiệp.

- Cần phải quan tâm đúng mức hơn hoạt động và hiệu quả xúc tiến thương mại, đảm bảo các cơ chế tài chính thích hợp cho cơ quan xúc tiến thương mại; nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại đặc biệt là hoạt động nghiên cứu thị trường, đẩy mạnh xúc tiến thương mại ở cấp chính phủ, phát triển thương mại điện tử để giảm chi phí tiếp thị.

- Sớm công bố danh mục hàng hoá dự kiến cấm xuất nhập khẩu theo hạn ngạch bằng giấy phép không tự động và danh mục hàng hoá thuộc diện quản lý chuyên ngành để doanh nghiệp xuất khẩu chủ động hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh.

3. Chính sách tài chính

Khu vực tài chính ngân hàng có vai trò hết sức quan trọng trong quá trình chuyển dịch cơ cấu theo hướng xuất khẩu. Chính sách tỷ giá hối đoái, lãi suất, tín dụng, hỗ trợ... là những công cụ kinh tế quan trọng để khuyến khích sản xuất theo hướng xuất khẩu hoặc thay thế nhập khẩu. Trong thời gian tới, các chính sách tài chính cần tập trung vào một số hướng sau đây:

- Cải cách hệ thống tài chính để theo kịp đà phát triển của nền kinh tế: từ kinh nghiệm về hệ thống tài chính các nước Đông Á, Việt Nam cần quản lý chặt chẽ hệ thống tài chính, xác lập quan hệ trên cơ sở đánh giá đúng nội dung kinh doanh của doanh nghiệp. Thẩm định kỹ càng các dự án, tránh cho vay bừa bãi, ít tính toán hoặc không tính toán được dẫn đến rủi ro; đồng thời thẩm định chính xác, nắm được tình hình doanh nghiệp sẽ tránh được tình trạng ngân hàng có vốn nhưng sợ rủi ro nên không cho vay, doanh nghiệp có dự án và thời cơ nhưng không được vay kịp thời để tiến hành sản xuất - kinh doanh làm giảm hiệu quả đồng vốn.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu bằng cách cung cấp cho họ khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, cả tín dụng đầu tư lẫn tín dụng vốn lưu động. Theo kinh nghiệm Đông Á, thì ở giai đoạn cất cánh của công nghiệp hoá nhờ xuất khẩu, sự sẵn sàng cung cấp vốn lưu động có tính quyết định thành công của xuất khẩu. Việc khó khăn trong tiếp cận thị trường tín dụng chính thức dẫn đến các nhà xuất khẩu tư nhân nhỏ thường phải chuyển sang thị trường tài chính phi chính phủ nhiều rủi ro và mạo hiểm.

- Tăng cường vai trò và hiệu quả hoạt động của Quỹ tín dụng Hỗ trợ xuất khẩu

- Hoàn thiện chính sách ưu đãi tín dụng đối với hoạt động xuất khẩu

- Hỗ trợ tài chính có điều kiện và có thời hạn với các doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh và xuất khẩu thông qua việc phát triển phong phú các hình thức tín dụng xuất khẩu trước và sau khi giao hàng.

- Thực hiện cơ chế giám sát hoạt động tài chính của các DNNN để đảm bảo tình trạng tài chính lành mạnh, hạn chế tối đa việc phát sinh nợ xấu.

Để thực hiện được những biện pháp trên cần áp dụng những biện pháp vĩ mô nhằm:

- Nâng cao hơn nữa năng lực quản lý của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: điều quan trọng nhất là hướng tới nâng tính độc lập tương đối của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam trong việc thực thi chính sách tiền tệ, tài chính của nhà nước. Hơn nữa, việc nâng cao chất lượng nghiệp vụ của Ngân hàng này (thanh toán bù trừ, nghiệp vụ kho quỹ, nghiệp vụ thị trường thứ cấp) cũng là việc cấp thiết;

- Từng bước xây dựng, phát triển và đa dạng hoá thị trường vốn. Việt Nam nên xây dựng và phát triển hơn nữa thị trường vốn bằng cách thành lập, khuyến khích và hỗ trợ thành lập các tổ chức và kinh doanh vốn dài hạn như công ty đầu tư, quỹ đầu tư, quỹ bảo hiểm rủi ro, ngân hàng bảo lãnh, ngân hàng cầm cố, các quỹ hưu trí, quỹ tương hỗ.

- Tạo mở sân chơi bình đẳng hơn nữa cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước trong việc mở rộng điều kiện gia nhập thị trường, lĩnh vực hoạt động kinh doanh cho các ngân hàng nước ngoài và ngân hàng tư nhân.

- Tăng cường hơn nữa năng lực giám sát, quản lý và năng lực tài chính của khu vực ngân hàng thương mại

4. Phát triển khoa học và công nghệ

Trong bối cảnh thế giới đang có sự chuyển dịch cơ cấu hướng về những ngành sản xuất có hàm lượng tri thức cao, *công nghệ và tri thức* đóng vai trò quyết định trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Những lợi thế sẵn có hiện nay của nước ta trong cạnh tranh quốc tế ngày càng hạn chế. Chính vì vậy, sản phẩm cạnh tranh của nước ta phải là những sản phẩm sáng tạo của con người Việt Nam trên cơ sở cập nhật công nghệ tiến tiến của thế giới. Đây cũng chính là hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế nước ta.

Kinh nghiệm phát triển khoa học công nghệ ở các quốc gia Đông Á cho thấy, ưu tiên cao ban đầu cho đầu tư phát triển khoa học cơ bản không phải là yếu tố chính dẫn đến thành công trong quá trình công nghiệp hoá hướng về xuất

khẩu. Đối với các mặt hàng xuất khẩu mang tính đột phá, công nghệ cao và sử dụng nhiều vốn, cũng chỉ được sản xuất ở các nước công nghệ tiên tiến. Do vậy, đối với Việt Nam với xuất phát điểm (trình độ công nghệ, mức độ công nghiệp hoá) còn thấp, chiến lược phát triển công nghệ nên tập trung phát triển khoa học ứng dụng là điều có ý nghĩa ít nhất là trong 10 năm tới. Nhiệm vụ trước mắt của Việt Nam là phát triển hệ thống khoa học và công nghệ hiện có và theo nhiều nghiên cứu đã cho thấy, Việt Nam có thể phát triển hiệu quả ngành công nghệ điện tử truyền thông như là một ngành đột phá, mũi nhọn của quốc gia trong kỷ nguyên kinh tế tri thức. Các định hướng chính sách ưu tiên đối với Việt Nam là tạo dựng môi trường phát triển công nghệ, phát triển kết cấu hạ tầng công nghệ, phát triển nguồn nhân lực để thiết kế và sử dụng hiệu quả các công nghệ mới. Trên các cấp độ vĩ mô và vi mô, theo chúng tôi, các hướng sau nên được lưu ý:

- Ưu tiên nhập khẩu công nghệ tiến tiến, công nghệ nguồn, nhập khẩu bằng sáng chế phát minh về để ứng dụng, tăng cường hợp tác quốc tế để học hỏi kinh nghiệm và phối hợp nghiên cứu triển khai. Xây dựng trung tâm công nghệ cao thu hút đầu tư nước ngoài của các công ty đa quốc gia để từng bước rút ngắn khoảng cách về công nghệ với các nước trong khu vực.

- Phát triển thị trường vốn (đặc biệt là thị trường đầu tư rủi ro), hoàn thiện và mở rộng các công cụ của thị trường tài chính, như thuê mua tài chính, công ty tài chính... tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận và tăng tính thanh khoản các nguồn vốn đầu tư cho R&D, đổi mới sản phẩm, đổi mới công nghệ;

- Thực hiện cơ chế khuyến khích mọi tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế đầu tư phát triển KHCN, thành lập tổ chức R&D, tham gia nghiên cứu và ứng dụng thành tựu KHCN vào sản xuất và đời sống; tăng cường quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các tổ chức KHCN, cạnh tranh bình đẳng. Thực hiện cơ chế đánh giá thường kỳ hoạt động KHCN và tổ chức KHCN;

- Khuyến khích liên kết giữa trường đại học và viện nghiên cứu thông qua nhiều hình thức phù hợp (kiêm nhiệm, hợp tác đầu tư hạ tầng trang thiết bị...); đẩy mạnh liên kết giữa nghiên cứu KHCN, đào tạo và sản xuất kinh doanh trong các tổ chức KHCN và khu vực sản xuất kinh doanh.

- Nhanh chóng thể chế hoá việc mua bán, góp vốn bằng sản phẩm KHCN và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Có chế tài xử lý nghiêm những hành vi vi phạm pháp luật về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, bảo đảm tính hiệu lực của pháp luật. Bên cạnh đó, đẩy mạnh việc thương mại hoá sản phẩm KHCN; khuyến khích

công bố, đăng ký bản quyền, chuyển giao và ứng dụng kết quả nghiên cứu KHCN và phát triển công nghệ vào sản xuất và đời sống.

- Phát triển hệ thống thông tin, môi giới, tư vấn và thực hiện dịch vụ KHCN; tổ chức các hội chợ, các trung tâm giới thiệu, trao đổi sản phẩm khoa học và công nghệ mới; khuyến khích và tạo điều kiện cho việc khai thác, sử dụng và phát huy tác dụng của các phát minh, sáng chế và các giải pháp hữu ích nhằm đổi mới công nghệ; xây dựng các tiêu chí rõ ràng về bí mật khoa học , bí mật quốc gia để tăng cường trao đổi thông tin, thành tựu nghiên cứu giữa các nhà nghiên cứu trong và ngoài nước;

- Thiết lập cơ chế, chính sách thúc đẩy đa dạng hoá đầu tư cho KHCN, khuyến khích các tổ chức, cá nhân, đặc biệt là doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đầu tư và huy động các nguồn lực cho R&D nhằm đổi mới công nghệ phù hợp với nền kinh tế thị trường, với nhu cầu phát triển đất nước và theo kịp trình độ công nghệ thế giới;

- Đổi mới cơ chế chính sách về thuế, tín dụng và chế độ tài chính để khuyến khích các hoạt động R&D, sáng tạo công nghệ của các tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp; có cơ chế khuyến khích tài chính để thu hút và sử dụng có hiệu quả tài năng khoa học công nghệ, ứng dụng kết quả KHCN mới vào sản xuất và dịch vụ;

- Đổi mới cơ chế, chính sách sử dụng ngân sách nhà nước cho hoạt động KHCN theo hướng: (1) đa dạng hoá cơ chế hỗ trợ tài chính của ngân sách, mở rộng hình thức cạnh tranh để thực hiện các dự án, đề tài nghiên cứu qua đấu thầu; (2) áp dụng cơ chế tài chính ưu đãi (cho vay với lãi suất thấp hoặc không lãi) để thực hiện việc ứng dụng kết quả nghiên cứu KHCN vào sản xuất và đời sống và (3) tăng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu KHCN ở các trường đại học;

- Tăng cường, tạo cơ chế đánh giá thường xuyên về hiệu quả sử dụng vốn ngân sách dành cho KHCN;

- Đổi mới quy trình hình thành, xác định nhiệm vụ KHCN, tuyển chọn, tổ chức thực hiện, nghiệm thu kết quả nghiên cứu các đề tài, dự án nghiên cứu; áp dụng cơ chế đánh giá sau nghiệm thu; bảo đảm sự gắn kết giữa các đề tài, dự án nghiên cứu với nhu cầu thực tế của cuộc sống và khả năng ứng dụng trong thực tiễn.

5. Phát triển kết cấu hạ tầng và dịch vụ hỗ trợ cho xuất khẩu

Để nâng cao chất lượng dịch vụ cho xuất khẩu, trước hết phải ưu tiên nhất định đối với việc đầu tư cho kết cấu hạ tầng. Trong thời gian trước mắt Việt Nam nên tập trung đầu tư vào cầu, đường và cung ứng điện. Tuy nhiên, xuất phát từ lợi ích phát triển kinh tế và xã hội của Việt Nam, nâng cấp đường sắt, cung cấp nước sạch, các hệ thống thoát nước và xử lý rác thải cũng là yêu cầu cấp bách. Hợp tác phát triển có thể cung cấp hỗ trợ kỹ thuật trong các lĩnh vực tư vấn chính sách cũng như việc xây dựng thể chế và năng lực, đồng thời trong khu vực cơ sở hạ tầng kỹ thuật, sự tham gia của tư nhân cần được ưu tiên trên nhiều lĩnh vực hơn. Bên cạnh đó cần cải tiến thủ tục hải quan, nâng cấp dịch vụ cảng biển, giảm cước phí viễn thông, giá điện, vận tải biển và hàng không. Tạo điều kiện để các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế tiếp cận bình đẳng với các dịch vụ hỗ trợ kể cả thông tin và vốn. Cuối cùng, khâu quan trọng nhất là hạn chế độc quyền trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ, tạo điều kiện để khu vực tư nhân và đầu tư nước ngoài tham gia kinh doanh.

6. Chính sách đối với các thành phần kinh tế

Để thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu là phát huy mọi nguồn lực, trong đó nội lực là hết sức quan trong mang tính chiến lược lâu dài. Một trong những nguồn lực đó là tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế tham gia hiệu quả vào phát triển kinh doanh. Ở nước ta hiện nay hai vấn đề mấu chốt cần phải tiến hành song song là cải cách doanh nghiệp nhà nước và phát triển khu vực tư nhân.

Bản chất chính của việc các doanh nghiệp nhà nước hoạt động thiếu hiệu quả là do các doanh nghiệp còn được bảo hộ, do vậy việc làm cấp thiết là đẩy nhanh hơn nữa quá trình *cải cách, nâng hiệu quả doanh nghiệp nhà nước* (cổ phần hoá, giao, bán, khoán, cho thuê...) bằng cách xoá bỏ dần bao cấp cho doanh nghiệp nhà nước *dưới mọi hình thức*. Kết quả đạt được còn khiêm tốn trong quá trình cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước trong một vài năm gần đây một lần nữa cho thấy chính sách bảo hộ, ưu đãi doanh nghiệp nhà nước, vấn đề lợi ích nhóm là những yếu tố căn bản cản trở quá trình cải cách doanh nghiệp nhà nước mà đặc biệt là cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước.

Chiến lược lâu dài là phải nâng cao *khả năng cạnh tranh* cho hàng hoá và doanh nghiệp nước ta. Điều quan trọng là chính sách cạnh tranh phải hướng tới xây dựng *môi trường cạnh tranh lành mạnh* và kiểm soát độc quyền đối với các

doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, đặc biệt là phải tạo ra môi trường kinh doanh thông thoáng, bình đẳng hơn nữa cho các doanh nghiệp tư nhân. Đây là điều kiện tiên quyết để *nâng cao năng suất lao động* cho tất cả các doanh nghiệp thông qua việc nâng cao, cải tiến công nghệ, phương thức quản lý nhằm giảm chi phí đầu vào.

Khuyến khích phát triển khu vực kinh tế tư nhân, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải được coi là nhiệm vụ lâu dài và then chốt để chuyển dịch cơ cấu kinh tế hướng về xuất khẩu. Đây là trục cốt lõi của định hướng phát triển nền kinh tế nhiều thành phần và có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc điều chỉnh cơ cấu theo hướng tạo việc làm và gia tăng năng lực cạnh tranh. Kinh nghiệm quốc tế của các nước thành công theo định hướng xuất khẩu cho thấy, khu vực kinh tế tư nhân là động lực chủ yếu tạo nên mức tăng trưởng xuất khẩu cao và bền vững. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng nhìn vào toàn bộ môi trường cho khu vực tư nhân và các đối tác tiềm năng của mình khi họ lựa chọn lĩnh vực kinh doanh. Hạn chế của lĩnh vực này là một trong những nguyên nhân chủ yếu kìm hãm tốc độ tăng trưởng xuất khẩu. Chính vì vậy, cải thiện môi trường đầu tư và xuất khẩu cho tư nhân là một trong những giải pháp cần được Chính phủ quan tâm hơn nữa. Nếu không, ý đồ huy động sức mạnh tổng hợp, đặc biệt là nguồn nội lực sẽ không thực hiện được.

Theo hướng này các chính sách phải tạo điều kiện thuận lợi cho việc thành lập doanh nghiệp, nới lỏng quy định về điều kiện kinh doanh, mở rộng quyền tự chủ kinh doanh của doanh nghiệp, trước hết là trong lĩnh vực xác định giá cả, quảng cáo, quản lý nhân sự, quản lý tài chính tiền lương, chế độ khuyến khích, thành lập chi nhánh và văn phòng đại diện. Xoá bỏ các trở ngại hành chính quan liêu, tăng cường tính minh bạch. Mở rộng cạnh tranh trong xây dựng và cung cấp các dịch vụ hạ tầng. Tạo điều kiện thuận lợi để khu vực tư nhân dễ dàng tiếp cận các dịch vụ hỗ trợ như tín dụng, thông tin, tư vấn.

Tăng cường khả năng liên kết ngành kinh tế, xây dựng các tập đoàn kinh tế mạnh cũng là một giải pháp để nâng cao chất lượng chuyển dịch cơ cấu kinh tế và xuất khẩu. Để nâng cao chất lượng chuyển dịch cơ cấu kinh tế và cơ cấu xuất khẩu cần có chính sách khuyến khích phát triển các tập đoàn kinh tế mạnh làm trụ cột cho nền kinh tế đồng thời làm chỗ dựa cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong cạnh tranh quốc tế. Bên cạnh đó cần tạo dựng môi trường thuận lợi cho sự liên kết ngành như cải thiện môi trường đầu tư, hạn chế độc quyền, cải cách chế độ tín dụng, dỡ bỏ các rào cản hành chính đối với doanh nghiệp.

7. Chính sách phát triển nguồn nhân lực

Một trong nhân tố có tính quyết định đối với sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá là phát triển nguồn nhân lực. Chính sách phát triển nguồn nhân lực phải hướng tới hai mục đích. Một là, tạo ra đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao để tiếp cận với nền công nghiệp hiện đại. Hai là, để thực hiện mục tiêu của công nghiệp hoá là chuyển dịch mạnh hơn nữa cơ cấu lao động từ lao động nông nghiệp năng suất thấp sang làm công nghiệp, dịch vụ có năng suất lao động cao hơn. Đối với chiến lược công nghiệp hoá hướng vào xuất khẩu thì chất lượng lao động càng có ý nghĩa to lớn hơn. Chất lượng nguồn nhân lực sẽ quyết định chất lượng tăng trưởng xuất khẩu có bền vững hay không. Một số giải pháp cần phải thực hiện trong thời gian tới là:

- Xây dựng chiến lược đào tạo dài hạn và đào tạo lại để có một lực lượng lao động và cán bộ quản lý có trình độ cao thích ứng với đòi hỏi của hội nhập. Có chính sách trọng dụng nhân tài, đãi ngộ hợp lý đối với người lao động, nhất là những người có nhiều cống hiến cho đất nước.

- Nhà nước là nòng cốt, đồng thời phát huy mọi tiềm năng để đào tạo đồng bộ nguồn nhân lực theo một cơ cấu tương quan hợp lý giữa đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật và thợ lành nghề; chú trọng đội ngũ cán bộ chuyên sâu, cán bộ nghiên cứu khoa học đầu ngành để tiếp cận nền kinh tế tri thức phục vụ cho việc phát triển có hiệu quả các ngành công nghiệp nặng, đặc biệt là công nghiệp công nghệ cao.

- Thực hiện cải cách hệ thống giáo dục phổ thông và đại học. Điều quan trọng đầu tiên là cần thay đổi thái độ đối với giáo dục là việc học không chỉ vì bằng cấp và phải học tập suốt đời. Cải cách giáo dục hiện nay nên được thực hiện theo hướng giảm thiểu xu hướng thương mại hoá trong giảng dạy; tăng tính linh động trong công tác/thuyên chuyển giảng dạy, nghiên cứu; đổi mới phương pháp giảng dạy theo hướng tích cực, khuyến khích sự sáng tạo, tham gia của học sinh và sinh viên; tăng đầu tư cho giáo dục đào tạo nhằm cải thiện cơ sở vật chất kỹ thuật cho nghiên cứu và giảng dạy tại các trường đại học; phổ cập ngoại ngữ, đặc biệt là tiếng Anh, vi tính hoá rộng rãi các trường phổ thông, đại học, trung học và dạy nghề;

- Đổi mới hệ thống đào tạo theo hướng mở rộng giáo dục phổ thông, đại học, đặc biệt phát triển dạy nghề, kết hợp giáo dục phổ thông và dạy nghề, chú trọng chất lượng giáo dục, đổi mới các giáo trình thích hợp với quốc tế để có

được lực lượng công nhân trình độ cao thành thạo và không bỡ ngỡ trước công nghệ, trang thiết bị hiện đại.

- Đẩy mạnh công tác đào tạo và đào tạo lại lực lượng cán bộ, công nhân kỹ thuật. Nâng cao hợp tác giữa doanh nghiệp với các cơ sở đào tạo, trường học để phối hợp nhịp nhàng giữa khả năng đào tạo và nhu cầu nhân lực sản xuất, giảm tình trạng thừa lao động giản đơn, thiếu lao động kỹ thuật. Nâng cao trình độ và tính năng động của cán bộ các cấp, các ngành.

- Nhà nước chủ động tổ chức và khuyến khích phát triển các sự nghiệp tư vấn, giới thiệu việc làm và sắp xếp việc làm. Đặc biệt, nhà nước chủ động tổ chức, nghiên cứu thị trường lao động quốc tế, mở rộng hợp tác lao động về chuyên gia với nước ngoài, tạo sự thông thoáng chuyển dịch lao động trên thị trường lao động trong và ngoài nước có điều kiện ràng buộc trở về phục vụ đất nước khi thành tài.

- Tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho sự dịch chuyển lao động và cơ chế cạnh tranh giữa những người lao động, đặc biệt là trong khu vực doanh nghiệp nhà nước.

- Cải cách hệ thống tiền lương theo tiêu chí công bằng và theo năng lực, chất lượng và hiệu quả làm việc; đồng thời, việc thiết lập một hệ thống bảo hiểm xã hội, thất nghiệp với sự tham gia của nhiều người lao động (cả bắt buộc và tự nguyện) và các thành tố khác của mạng lưới an sinh xã hội nhằm tạo động lực khuyến khích người lao động gắn kết với công việc và giảm thiểu rủi ro là điều tối quan trọng trong quá trình chuyển đổi kinh tế ở Việt Nam .

Tóm lại, chính sách lao động, giáo dục và đào tạo của Việt Nam nên hướng tới việc tăng cường phát triển vốn con người bằng cách: 1) kết hợp đào tạo kiến thức và kỹ năng cơ bản ở các trường dạy nghề, các trường trung học chuyên nghiệp và cao đẳng với việc nâng cao kỹ năng nghề nghiệp tại các cơ sở sản xuất, kinh doanh; 2) huy động các chuyên gia làm việc tại các sở sản xuất, kinh doanh tham gia xây dựng chương trình, nội dung đào tạo đại học và giáo dục nghề nghiệp; và 3) đổi mới *hệ thống y tế, chăm sóc sức khoẻ người lao động.*

8. Đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế

Cam kết quốc tế về thương mại thực chất là cam kết về phát triển thị trường nhằm tạo môi trường cho cạnh tranh phát triển. Vì vậy, đẩy mạnh hội nhập sẽ thúc đẩy cạnh tranh, đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Kinh nghiệm quốc tế cũng chứng tỏ một quốc gia càng có độ mở cao, hội nhập sâu càng có điều kiện phát triển, càng có điều kiện để điều chỉnh cơ cấu phù hợp với biến đổi của thị trường thế giới. Thực tế sau hơn 1 năm gia nhập WTO của Trung Quốc chúng tỏ hội nhập là sự lựa chọn đúng, tạo ra những thuận lợi để phát triển kinh tế. Vì vậy chúng tôi kiến nghị cần đẩy mạnh thực hiện NQ 07 của Bộ Chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế, tăng cường đàm phàn để sớm gia nhập WTO, giành lấy vị trí bình đẳng với các quốc gia khác trong thương mại quốc tế. Theo hướng nầy cần thực hiện các biện pháp sau:

- Xử lý các trường hợp biến cố đối với thị trường xuất khẩu (sự phối hợp giữa cơ quan ngoại giao, Thương vụ, cơ quan Chính phủ nước nhập khẩu và cơ quan hữu quan trong nước).

- Kiên trì đàm phán, tạo sức ép với các đối tác.

- Xây dựng và duy trì các mối quan hệ tốt với các tổ chức xúc tiến thương mại nước ngoài để tranh thủ sự giúp đỡ về tài chính, kinh nghiệm, chuyên môn.

- Chủ động hợp tác và xây dựng các chương trình phối hợp trên cơ sở các bên cùng có lợi.

- Tuyên truyền, giáo dục, minh bạch hoá các chính sách hội nhập và hợp tác quốc tế từ cấp Trung ương đến địa phương.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ trong đàm phán vững vàng về chính trị, thành thạo nghiệp vụ, giỏi ngoại ngữ.

Ngoài những giải pháp chủ yếu trên đây, cần nâng cao nhận thức của các cấp ngành và địa phương về chủ trương chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu và nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế, thống nhất hành động, khắc phục tình trạng đầu tư dàn trải, kém hiệu quả và trùng lặp. Bên cạnh đó cần tăng cường vai trò của các hiệp hội doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng. Các hiệp hội sẽ là người liên kết các doanh nghiệp tạo nên sức mạnh tổng hợp trong cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài.

KẾT LUẬN

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá là một trong những nhiệm vụ cơ bản của chiến lược phát triển kinh tế nước ta từ nay đến 2020 với định hướng mô hình phát triển là hướng vào xuất khẩu. Kinh nghiệm thành công của các nước châu Á trong những thập kỷ qua cho thấy mô hình này phù hợp với xu hướng chuyển dịch của nền kinh tế thế giới, bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Trong gần 15 năm thực hiện định hướng này, cơ cấu kinh tế nước ta đã chuyển dịch theo hướng tích cực, những nhân tố cơ bản để tiếp tục duy trì nhịp độ tăng trưởng đã định hình. Tuy nhiên, có thể nhìn thấy qua kết quả nghiên cứu này là chất lượng tăng trưởng cũng như chuyển dịch cơ cấu kinh tế chưa thật sự bền vững. Những năm gần đây đã xuất hiện nhiều yếu tố làm chệch định hướng chuyển dịch cơ cấu theo hướng xuất khẩu. Chính vì vậy cần phải có những chính sách và biện pháp tích cực để đẩy nhanh quá trình chuyển dịch kinh tế theo hướng xuất khẩu phù hợp với xu hướng biến đổi của thị trường thế giới nhằm đảm bảo tăng trưởng xuất khẩu bền vững, tạo điều kiện để nước ta hội nhập hiệu quả hơn với nền kinh tế thế giới. Với cách đặt vấn đề như vậy, đề tài ***" Một số giải pháp chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu ở Việt Nam phù hợp với xu hướng biến đổi của thị trường hàng hoá và dịch vụ thế giới"*** được thục hiện trên đây đã góp phần nhất định nhằm làm rõ một số vấn đề về lý luận cũng như thực tiễn chuyển dịch cơ cấu theo hướng xuất khẩu ở Việt Nam. Cụ thể:

Thứ nhất, đề tài đã làm rõ luận cứ khoa học của việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với xu hướng biến đổi thị trường thế giới. Đó là đặc điểm của thị trường thế giới trong bối cảnh toàn cầu hoá hiện nay, các mô hình phát triển kinh tế hướng về xuất khẩu, kinh nghiệm của một số nước trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá. Trên cơ sở phân tích bối cảnh nền kinh tế thế giới, đề tài cũng đã làm rõ sự cần thiết của việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhằm phát triển xuất khẩu ở nước ta;

Thứ hai, trên cơ sở đánh giá quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Việt Nam trong 10 năm qua, đề tài đã chỉ ra những hạn chế chủ yếu của quá trình này đối với tăng trưởng xuất khẩu ở Việt Nam. Đó là quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế chưa phù hợp với biến đổi của thị trường thế giới: đầu tư cao vào những ngành sản xuất thay thế nhập khẩu, tận dụng ít lao động và hiệu quả

kinh tế thấp, quá trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu sang những sản phẩm công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động, giá trị gia tăng cao còn chậm. Đề tài cũng chỉ ra những nguyên nhân của tình trạng này là chính sách đầu tư chưa hợp lý, bảo hộ cao dẫn đến thiên lệch bất lợi cho xuất khẩu, các biện pháp khuyến khích hỗ trợ xuất khẩu chưa hiệu quả, khu vực tư nhân còn yếu kém, hội nhập kinh tế chưa chủ động, chất lượng lao động chậm được cải thiện, các thể chế của kinh tế thị trường chưa đồng bộ và chậm được đổi mới...

Thứ ba, kết quả nghiên cứu của đề tài cũng chỉ ra rằng, các nguồn lực dễ khai thác cho tăng trưởng xuất khẩu với tốc độ cao đã được khai thác tối đa. Đó là những yếu tố thúc đẩy tăng trưởng theo chiều rộng dựa chủ yếu vào sự sẵn có của các yếu tố đầu vào như lao động, tài nguyên và các yếu tố mang tính thể chế do quá trình cải cách bước đầu mang lại. Bước vào giai đoạn tăng trưởng mới, trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế ngày càng khốc liệt cần thiết phải tư duy lại về các điều kiện phát triển, trên cơ sở đó, hình thành nhận thức mới về các vấn đề đang đặt ra cho giai đoạn có tính bước ngoặt tiếp theo - giai đoạn tăng trưởng theo chiều sâu với tốc độ cao và bền vững. Đây cũng là cơ sở để đề tài đưa ra những quan điểm, định hướng và mô hình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nước ta đến năm 2010, đồng thời đề xuất giải pháp nhằm khắc phục hạn chế trong cơ cấu xuất khẩu hiện nay.

Trên đây là một số kết quả nghiên cứu bước đầu của đề tài. Tuy là một chủ đề không mới nhưng ở vào thời điểm hiện nay, đây là vấn đề mang tính thời sự với nội dung rất rộng và phức tạp, liên quan đến nhiều lĩnh vực nghiên cứu và cấp độ quản lý. Hơn nữa, do hạn chế về khả năng chuyên môn và thời gian thực hiện, Ban chủ nhiệm đề tài nhận thấy nhiều vấn đề chưa được nghiên cứu đầy đủ. Rất mong sự góp ý của các nhà khoa học, quản lý để đề tài được tiếp tục hoàn thiện. Ban chủ nhiệm đề tài xin chân thành cảm ơn các nhà khoa học, các cơ quan phối hợp đã giúp đỡ chúng tôi trong quá trình thực hiện nhiệm vụ này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

TÀI LIỆU TIẾNG VIỆT

1. **Ban Khoa giáo TW- Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường - Bộ Ngoại giao (2000),** Kỷ yếu Hội thảo khoa học *"Kinh tế tri thức và các vấn đề đặt ra đối với Việt Nam"*, Hà Nội.

2. **Bộ Ngoại giao (2001),** *Xu hướng phát triển của thế giới đầu thế kỷ XXI (2020) và chính sách đối ngoại của Việt Nam*, đề tài nghiên cứu đặc biệt.

3. **Bộ Thương mại (1999),** *Tổ chức thương mại thế giới (WTO): Cơ hội và thách thức với các doanh nghiệp*, Hà Nội.

4. **Farrukh Iqbal và Jong-Il You (2002),** *Dân chủ, kinh tế thị trường và phát triển: Từ góc nhìn châu Á*, Ngân hàng thế giới

5. **Greta R.Boy (2002),** *"Ngành công nghiệp giày dép ở Việt Nam: chính sách thương mại và cơ hội thị trường"*, Dự án Khuyến khích xuất khẩu của Ngân hàng thế giới, Hà Nội, tháng 3.

6. **Hoàng Văn Hải (2001),** *Đổi mới công tác hoạch định chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước từ đổi mới tới nay.*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường đại học Thương mại, Hà Nội.

7. **Kornai János (2002),** *Con đường dẫn tới nền kinh tế thị trường*, NXB Văn hoá thông tin, Hà Nội

8. **Lê Đăng Doanh (chủ nhiệm) (2000),** *Cơ sở khoa học hình thành đồng bộ hệ thống chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước thúc đẩy công nghệ hoá, hiện đại hoá*, Đề tài khoa học cấp Nhà nước KHXH 02-06, Hà Nội, tháng 1.

9. **Lê Xuân Nghĩa (1999),** *Một số vấn đề về hệ thống ngân hàng và cải cách hệ thống ngân hàng hiện nay và trong tương lai*, Hà Nội.

10. **Lim Chong Yah (2002),** *Đông Nam Á chặng đường dài phía trước*, NXB Thế giới, Hà Nội

11. **Lưu Lực (2002),** *Toàn cầu hoá kinh tế, lối thoát của Trung Quốc là ở đâu*, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội

12. Marie Lavigne (2002), *Các nền kinh tế chuyển đổi*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội

13. **Montague Lord (2002),** *Khả năng cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam: liên kết giữa chính sách thương mại và chính sách kinh tế vĩ mô*, Dự án Khuyến khích xuất khẩu của Ngân hàng thế giới, Hà Nội, tháng 3

14. **Ngân hàng thế giới (2001)**, *Việt Nam đẩy mạnh đổi mới để tăng trưởng xuất khẩu*, Hà Nội

15. **Ngân hàng thế giới (2001a)**. *Việt Nam tiến vào thế kỷ 21: Các trụ cột của sự phát triển*, Hà Nội, tháng 12.

16. **Ngân hàng thế giới (2001b),** *Tài chính cho tăng trưởng: Lựa chọn chính sách trong một thế giới đầy biến động*, NXB Văn hoá - Thông tin, Hà Nội.

17. **Nguyễn Vũ Hoàng (2003),** *Các liên kết kinh tế thương mại quốc tế*, NXB Thanh niên, Hà Nội

18. **Phạm Văn Thuyết, Nguyễn Thanh Hà (2002)**. *Việt Nam: môi trường quy chế và dịch vụ hỗ trợ phát triển xuất khẩu*, Dự án Khuyến khích xuất khẩu của Ngân hàng thế giới, Hà Nội, tháng 3.

19. **Prema-chandra Athukorala (2002)**, *Đầu tư nước ngoài trực tiếp và xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo: Cơ hội và chiến lược*, Dự án Khuyến khích xuất khẩu của Ngân hàng thế giới,Hà Nội, tháng 3

20. **Supachai Panitchpakdi và Mark L. Clifford (2002),** *Trung Quốc và WTO*, NXB Thế giới, Hà Nội

21. **Tổng cục thống kê (2003),** *Kinh tế-xã hội Việt Nam 3 năm 2001-2003*, NXB Thống kê, Hà Nội

22. **Thế Đạt (2001),** *Quản lý kinh tế đối ngoại của Việt Nam*, NXB Hà Nội

23. **Trần Đình Thiên (2002),** *Công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam, phác thảo lộ trình*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội

24. **Trần Văn Thọ (chủ biên) (2001),** *Kinh tế Việt Nam 1955-2000: Tính toán mới, phân tích mới*, NXB Thống kê, Hà Nội, tháng 12 .

25. **Trung tâm khoa học xã hội và nhân văn quốc gia (2000),** *Tư duy mới về phát triển cho thế kỷ 21,* NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tháng 12.

26. **Trung tâm khoa học xã hội và nhân văn quốc gia (2001),** *Báo cáo phát triển con người Việt Nam 2001:Đổi mới và sự nghiệp phát triển con người,* NXB Chính trị quốc gia, tháng 11

27. **UNDP, MPI/DSI (2001),** *Việt Nam hướng tới 2010,* Tập 1 và 2, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội

28. **UNIDO, DSI/MPI (1999),** *Tổng quan về cạnh tranh công nghiệp Việt Nam,* Sách tham khảo, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

29. **Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế (2002),** *Nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ Việt Nam,* Đề án quốc gia

30. **Uỷ ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế (2001),** *Cơ hội và thách thức (hay những điểm được và mất) của Việt Nam khi gia nhập WTO,* Hà Nội, tháng 7.

31. **Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (1999),** *Hội nhập kinh tế quốc tế và điều chỉnh cơ cấu kinh tế của nước ta,* Dự thảo báo cáo, Hà Nội, tháng 8.

32. **Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (2000),** *Báo cáo về các sản phẩm và dịch vụ có khả năng cạnh tranh,* Hà Nội, tháng 5 .

33. **Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (2002),** *Kinh tế Việt Nam 2002,* NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, tháng 5.

34. **Viện Nghiên cứu tài chính (2000),** *Kinh tế tài chính thế giới 1970-2000,* NXB Tài chính, Hà Nội, tháng 2.

35. **Viện phát triển quốc tế Harvard (1994),** *Việt Nam: cải cách kinh tế theo hướng rồng bay,* NXB Sự thật, Hà Nội

36. **Vụ Hợp tác kinh tế đa phương, Bộ Ngoại giao (1999-2000),** *Các báo cáo tham luận tại "Bàn tròn về Toàn cầu hoá và hệ quả đối với Việt Nam",* Dự án phối hợp với Quỹ châu Á do Vụ Hợp tác kinh tế đa phương thực hiện từ tháng 9/1999 đến tháng 5/2000.

37. **Vụ Hợp tác kinh tế đa phương, Bộ Ngoại giao (2000),** *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)* (sách tham khảo), NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

TÀI LIỆU TIẾNG ANH

38. **Anderson, K. (1998)** *Vietnam's Transforming Economy and WTO Accession*, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.

39. **Asian Development Bank Institute (2000),** *Technical Background Paper for Policy Recommendation For Preventing Another Capital Account Crisis*, Tokyo, July.

40. **Bhide, S., (1997),** *Impact of Trade Liberalization in Vietnam: An Assessment Using a SAM Based Macroeconomic Model*, ESCAP, Bangkok, December

41. **Central Institute for Economic Management (2001),** *Exchange Rate in Vietnam: Arrangement, Information Content and Policy Options*, Statistic Publishing House, Hanoi, February.

42. **CIE (Centre for International Economics) (1999),** *Trade and Industry Policies for Economic Integration*, Report prepared for CIEM and UNIDO, Canberra and Sydney, September .

43. **Collyns, S. and B. Bosworth (1996),** *Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation*

44. **ESCAP (1999),** *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 1999*, United Nations, New York.

45. **Fukase, E. and W., Martin (1999a),** *Evaluating the Implications of Vietnam's Accession to the ASEAN Free Trade Area (AFTA): A Quantitative Evaluation*, Development Research Group, World Bank, Washington D.C, August.

46. **Fukase, E. and W., Martin (1999b),** *The Effects of the United States Granting MFN Status to Vietnam*, Development Research Group, World Bank, Washington D.C, August.

47. German Development Institute (2000), *Economic cooperation with Vietnam: Improving the Framework for Foreign Direct Investment*, Berlin.

48. **IMF (2001a)**, *Malaysia: Selected Issues*. Approved by the Asia and Pacific Department, May.

49. **IMF (2001b)**, *Philippines: Selected Issues*. Approved by the Asia and Pacific Department. May.

50. **IMF (2001c)**, *Thailand: Selected Issues*. Approved by the Asia and Pacific Department, May.

51. **Kim, J. and L.J. Lau (1994)**, *The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries", Journal of the Japanese and International Economies.*

52. **Leipziger, D.M. and V. Thomas (1993)**, *Lessons of East Asia-An Overview of Country Experience*, The World Bank, Washington D.C.

53. **Lim Chong Yah (1991)**, *Development and Underdevelopment*, Longman Singapore Publisher, Singapore.

54. **MPI-UNIDO (2000)**, *Report on A Science, Technology and Industry Strategy for Vietnam*, Project VIE/99/002 - Assistance on the preparation of a Socio-Economic Development Strategy for Vietnam up to the year 2010, Hanoi, May.

55. **Neff, D. (*ed.*) (1998)**, *The Knowledge Economy*, Butterworth-Heinemann, Boston-Oxford

56. **Nguyễn Tuyết Vân (2002)**, *Banks and Corporate governance: Lessons from international practices for Vietnam*, A master thesis of Vietnam-Netherlands Master Program, Hanoi.

57. **North, D. (1990)**, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

58. **Porter, M.E. (1980)**, *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, The Free Press, New York.

59. **Porter, M.E. (1990)**, *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan.

60. **Salinger, L. (1998),** *Evaluation of Global Manufacturing, Current Development in World Trade and Investment, Qualitative Competitiveness Analysis, and Examples of Price Distortions*, Lecture Notes at the Workshop on Trade Policy and Competitiveness Analysis, Hanoi, July 31-August 7.

61. **Siggel, E. and Cockburn, J. (1995),** *The Sources of International Competitiveness: A Method of Development Policy Analysis. Discussion Paper Series DP 9517*, Department of Economics, Concordia University.

62. **The Research Institute of Development Assistance (RIDA), The Overseas Economic Cooperation Fund (OECF) (1996),** *Fiscal and Financial Reforms in Vietnam: Economic Development and Transition to a Market Economy*, OECF Research Paper No 9, Tokyo, October.

63. **UNDP (various issues),** *Human Development Report*, Oxford University Press.

64. **Van Duren, E., Martin, L. and Westgren, R. (1991),** *Assessing the Competitiveness of Canada's Agrifood Industry, Canadian Journal of Agricultural Economics.*

65. **Westland, J.C. and Clark, T.H. (2000),** *Supply Chain Management and Information Alliances*, Paper presented at the Workshop 3, Asia Development Forum, 5-8 June, Singapore.

66. **World Bank (1998),** *Knowledge for Development*, Washington D.C.

67. **World Bank (2002),** *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, Oxford University Press

68. **World Economic Forum (WEF) (various issues),** *Global Competitiveness Report*, Oxford University Press, Geneva.