

HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH

\* \* \*

**TỔNG QUAN KHOA HỌC**

**ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC CẤP BỘ**

**2005 - 2006**

**ĐỀ TÀI**

**TIẾP TỤC ĐỔI MỚI CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU  
CỦA VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP  
KINH TẾ QUỐC TẾ ĐẾN NĂM 2010**

**CƠ QUAN CHỦ TRÌ: VIỆN QUẢN LÝ KINH TẾ  
CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI: TS. ĐẶNG NGỌC LỢI**

**HÀ NỘI - 2006**

6215

29 1M 106

## VIẾT TẮT

Viết tắt	Tiếng Anh	Tiếng Việt
AFTA	ASEAN Free Trade Area	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN
APEC	Asia - Pacific Economic Co-operation	Tổ chức hợp tác kinh tế châu Á - TBD
ASEAN	Association of South East Asian Nations	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
ASEM	The Asia - Europe Meeting	Hội nghị thượng đỉnh Á - Âu
BTA	Bilateral trade agreement	Hiệp định thương mại song phương
CEPT	Common Effective Preferential Tariff	Thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung
EU	European Union	Liên minh Châu Âu
FDI	Foreign direct investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GATS	General Agreement on Trade in Services	Hiệp định chung về thương mại trong dịch vụ
GATT	General Agreement on Trade and Tariff	Hiệp định chung về thương mại và thuế quan
GDP	Gross Domestic Product	Tổng sản phẩm quốc nội
GSP	Generalised System of Preference	Chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập
MFN	Most Favored National	Quy chế Tối huệ quốc
ODA	Official development Assistant	Viện trợ phát triển chính thức
TNCs	Transparent National Companies	Các công ty xuyên quốc gia
TRIMs	Agreement on Trade -Related Investment Measures	Hoạt động về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại
TRIPs	Trade related aspects of the intellectual and property rights	Các khía cạnh về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại
UNDP	United Nation Develop Programme	Chương trình phát triển Liên hiệp quốc
USD	United State dollar	đôla Mỹ
WB	World Bank	Ngân hàng thế giới
WTO	World Trade Organization	Tổ chức thương mại thế giới

## VIẾT TẮT TIẾNG VIỆT

CNH, HĐH	Công nghiệp hoá, hiện đại hoá
CP	Chính phủ
CTQG	Chính trị quốc gia
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
HĐBT	Hội đồng bộ trưởng
KNXKHH	Kim ngạch xuất khẩu hàng hoá
KHCN	Khoa học công nghệ
KNNK	Kim ngạch nhập khẩu
KNXK	Kim ngạch xuất khẩu
NK	Nhập khẩu
Nxb	Nhà xuất bản
XNK	Xuất nhập khẩu
XHCN	Xã hội chủ nghĩa
XK	Xuất khẩu
XTXK	Xúc tiến xuất khẩu
XTTM	Xúc tiến thương mại
TMDL	Thương mại Du lịch
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
VAT	Thuế giá trị gia tăng

## DANH SÁCH CÁC CỘNG TÁC VIÊN THAM GIA NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI

1. **PGS., TS. Ngô Quang Minh** Viện Trưởng, Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
2. **TS. Đặng Ngọc Lợi** Phó viện trưởng, Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
3. **PGS. TS Kim Văn Chính** Phó viện trưởng Viện Quản lý Kinh tế
4. **Th.S Đỗ Thị Liên** Vụ Xuất nhập khẩu, Bộ Thương mại
5. **TS. Nguyễn Thị Nhiều** Trưởng phòng, Viện Nghiên cứu thương mại  
Bộ Thương mại
6. **TS. Phan Trung Chính** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
7. **TS. Nguyễn Hữu Thắng** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
8. **TS. Nguyễn Quốc Thái** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
9. **TS. Trần Thị Hằng** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
10. **Th.S Nguyễn Văn Hùng** Ban Kinh tế đối ngoại
11. **Th.S Nguyễn Văn Thanh** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
12. **TS Trịnh Thị Ái Hoa** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
13. **Th. S Đinh Thị Nga** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
14. **Th.S Ngô Thị Ngọc Anh** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
15. **CN. Nguyễn Anh Dũng** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh

16. **CN. Hồ Thị Hương Mai** Viện Quản lý kinh tế  
Học viện CTQG Hồ Chí Minh
17. **CN. Nguyễn Thị Hồng Minh** Khu Kinh tế cửa khẩu Lào Cai
18. **CN. Lê Mạnh Hùng** Ngân hàng Ngoại thương
19. **CN. Đặng Thanh Phương** Viện Nghiên cứu thương mại  
Bộ Thương mại
20. **ThS. Đỗ thị Liên** Vụ XNK Bộ Thương mại

# MỤC LỤC

	Trang
MỞ ĐẦU	1
<i>Chương 1: Một số vấn đề lý thuyết về xuất khẩu và chính sách xuất khẩu trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế</i>	7
1.1 Xuất khẩu và các lý thuyết về xuất khẩu	7
1.2 Quan niệm về chính sách xuất khẩu	18
1.3. Kinh nghiệm xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu của một số quốc gia trong khu vực và bài học vận dụng ở Việt Nam	31
<i>Chương 2: Chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và đòi hỏi của WTO</i>	42
2.1. Quá trình đổi mới và thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt Nam	42
2.2. Đánh giá chung về xuất khẩu và chính sách xuất khẩu của nước ta	68
<i>Chương 3: Phương hướng và giải pháp tiếp tục đổi mới</i>	85
3.1. Bối cảnh toàn cầu hoá và ảnh hưởng của WTO đối với thương mại, chính sách thương mại và chính sách xuất khẩu của Việt Nam	85
3.2. Phương hướng, giải pháp tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của nước ta phù hợp với hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO	92
KẾT LUẬN	109
TÀI LIỆU THAM KHẢO	111
PHỤ LỤC	114

# MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Sau hai thập kỷ, quá trình đổi mới và mở cửa đã đưa nước ta từ một nền kinh tế có quan hệ hạn chế với nước ngoài trở thành quốc gia có quan hệ thương mại và đầu tư với hầu hết các nước trên thế giới. Có thể nói quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã có tác động sâu sắc và nhiều mặt đến việc hình thành và quản lý nền kinh tế hiệu quả cả ở tầm vi mô và vĩ mô. Thời gian qua nước ta đã phân nào thích ứng với những tác động đó. Nhưng để hội nhập sâu hơn, hiệu quả hơn, chủ động hơn, Việt Nam còn nhiều việc phải làm, mà trước hết là trong lĩnh vực hội nhập kinh tế ngày càng đầy đủ, toàn diện với khu vực và thế giới.

Là một nước chậm phát triển, nên chúng ta được hưởng một số ưu đãi nhất định (như chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập GSP, những ưu đãi khác khi tham gia các tổ chức kinh tế khu vực và quốc tế). Để có thể tận dụng tốt nhất cơ hội đó và có những đối sách hợp lý khi những ưu đãi đó không còn, nhà nước ta và các doanh nghiệp phải nhanh chóng nghiên cứu, tìm hiểu, để phù hợp với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Một mặt, tuy luật pháp và chính sách của Việt Nam đã có nhiều đổi mới, không những phải phù hợp với tình hình thực tế của Việt Nam mà còn phù hợp với thông lệ và luật pháp quốc tế, nhưng vẫn còn nhiều yêu cầu mới về chính sách và thể chế đang đặt ra. Mặt khác, sự chuẩn bị càng kỹ lưỡng thì hội nhập càng chủ động và hiệu quả.

Với Việt Nam hiện nay, đang trong giai đoạn thực hiện đường lối đổi mới, chuyển sang nền kinh tế thị trường và chủ động hội nhập kinh tế với thế giới và khu vực, xuất khẩu có tầm quan trọng đặc biệt đối với sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá (CNH, HĐH) đất nước. Xuất khẩu vừa là bộ phận lớn của tổng cầu, góp phần giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người lao động và nền kinh tế quốc dân, vừa là yếu tố quan trọng của tăng trưởng kinh tế nước ta.

Ở tâm vĩ mô, trong hàng loạt chính sách liên quan đến hội nhập kinh tế quốc tế, chính sách xuất khẩu là một trong những chính sách rất quan trọng. Do đó, chúng ta cần có một hệ thống các chính sách xuất khẩu phù hợp với hội nhập kinh tế quốc tế, tạo thế chủ động và tạo điều kiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá trong nước. Tuy nhiên, thực trạng hệ thống chính sách xuất khẩu của nước ta chưa đáp ứng được yêu cầu đó. Vì vậy, cần đánh giá hệ thống chính sách xuất khẩu của nước ta hiện nay, tìm ra những nội dung, cách thức, quan điểm, biện pháp không còn phù hợp, đối chiếu với những lý thuyết mô hình chuẩn có cơ sở khoa học để kịp thời đề xuất phương hướng và giải pháp khắc phục, hướng tới hình thành hệ thống các chính sách xuất khẩu hữu hiệu nhất.

Từ yêu cầu cấp bách về mặt lý luận và thực tiễn nêu trên, chúng tôi tiến hành nghiên cứu đề tài: ***“Tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đến năm 2010”***

## **2. Tình hình nghiên cứu**

Những năm gần đây, chính sách xuất khẩu là đề tài thu hút sự quan tâm và có nhiều tác giả nghiên cứu ở các khía cạnh, nội dung chủ yếu sau:

\* Các công trình nghiên cứu tổng quan về thương mại quốc tế, như: *“Một số suy nghĩ về đẩy mạnh xuất khẩu trong chặng đường đầu tiên của thời kỳ quá độ ở nước ta”* của Bùi Phú Tuấn; *“Quan hệ thương mại Việt Nam - ASEAN và chính sách xuất - nhập khẩu của Việt Nam”* của Nguyễn Đình Hương, Vũ Đình Bách đồng chủ biên (Nxb CTQG, H. 1999); Đề tài Khoa học công nghệ cấp nhà nước (KX.01.11), *Tác động của toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế đến phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam*, Kỷ yếu hội thảo khoa học, Hà Nội, 2003; Lê Thanh Bình, *Kinh tế đối ngoại trong bối cảnh toàn cầu hoá*, Nxb CTQG, H.2002; TS. Kim Chính (chủ biên), *Đổi mới chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay - Những vấn đề lý luận và phương pháp luận*, Đề tài khoa học cấp Bộ, 2000; Đặng Ngọc Lợi, *Vai trò của thương mại quốc*



*tế đối với sự phát triển kinh tế và vấn đề quản lý nhà nước ở nước ta hiện nay*, Tạp chí Nghiên cứu lý luận, số 6/1993.

Nhìn chung, các tác giả đề cập tới việc hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, những thời cơ và thách thức, cơ chế, chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam; thực trạng của hoạt động thương mại Việt Nam - ASEAN trong những năm qua; những bất cập trong chính sách thương mại của Việt Nam trong điều kiện hội nhập hiện nay; Hướng điều chỉnh chính sách thương mại của Việt Nam trong những năm tới; vai trò của xuất khẩu đối với nền kinh tế;

*\* Công trình nghiên cứu về chính sách ngành, lĩnh vực xuất khẩu và sản phẩm: nông nghiệp, lâm nghiệp v.v ...* Mảng này, các tác giả đi sâu vào một lĩnh vực nhất định của nền kinh tế khi tham gia vào thương mại quốc tế. Chẳng hạn như công trình: *“Lúa gạo Việt Nam trước thiên niên kỷ mới - hướng xuất khẩu”* của Nguyễn Trung Văn (Nxb CTQG, H. 2001) ; *“Hoàn thiện chính sách xuất khẩu nông sản của nước ta hiện nay”*, Luận văn thạc sĩ, Trịnh Ái Hoa (Học viện CTQG, 2000).

Một số nghiên cứu về chính sách xuất khẩu và mặt hàng xuất khẩu khác như: *“Áp dụng phương pháp phân tích ngành sản phẩm trong hoạch định chính sách phát triển xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam”*, TS Trần Công Sách; *“Chính sách và giải pháp phát triển xuất khẩu hàng hoá mới và mặt hàng có giá trị gia tăng cao của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế”*, ThS Nguyễn Thị Thu Hương, 2003; *“Hoàn thiện các công cụ kinh tế nhằm thúc đẩy các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá”*, Đậu Phi Thuần, Tạp chí thương mại, 3/2004.

*\* Công trình nghiên cứu về một số thị trường xuất khẩu của Việt Nam* như: *“Khả năng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường EU”*, Bộ Thương mại, (H.2001); *“Nghiên cứu đề xuất lộ trình tham gia AFTA đối với những sản phẩm công nghiệp chủ yếu trên địa bàn tỉnh Đồng Nai”*, Phạm Văn Sáng, Đề tài khoa học cấp tỉnh, Đồng Nai, 2002; *“Tác động của việc Hoa*

Kỳ giành quy chế tối huệ quốc cho Việt Nam”, hai tác giả Nhật và Mỹ Emiko Fukase và Will Martin (Nhóm nghiên cứu phát triển Ngân hàng Thế giới - WB),

\* Công trình nghiên cứu kinh nghiệm của một số quốc gia trong thương mại quốc tế, với các nghiên cứu chung như: “Các bài học chính sách rút ra từ mô hình các nền kinh tế phát triển thương mại, các nền kinh tế gồm hai ngành sản xuất”, ĐH Harvard, 1990; “Chính sách thương mại và cơ hội thị trường”, Phụ trương nghiên cứu của WorldBank, H.2002; “Khả năng cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam: Liên kết giữa chính sách thương mại và chính sách kinh tế vĩ mô” Phụ trương nghiên cứu của WorldBank, 3.2002; và các nghiên cứu về kinh nghiệm như: Tổng quan chính sách thương mại của Trung Quốc, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, H.1999; Tổng quan chính sách thương mại của Hồng Kông, Báo cáo của WTO, tháng 12/1998...

Qua tổng thuật các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài, chúng tôi nhận thấy, phạm vi đề cập thường rộng hoặc hẹp hơn chính sách xuất khẩu, do xem xét một thị trường, một khối kinh tế, một mặt hàng nhất định. Có công trình đánh giá đến chính sách nhưng thiếu tính hệ thống hoặc chỉ mới đánh giá chính sách trong phạm vi nhất định, chưa có tính hướng đích cho chính sách xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với hội nhập quốc tế và đòi hỏi của WTO. Vì thế, đặt ra vấn đề nghiên cứu của đề tài vừa thiết thực mà không trùng lặp.

### **3. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài**

- Làm rõ cơ sở lý luận và thực tế của việc xây dựng và thực thi một hệ thống chính sách xuất khẩu phù hợp với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, đặc biệt là phù hợp với khuôn khổ WTO.

- Hệ thống hoá, đánh giá những mặt đã đạt được và chưa đạt được của chính sách xuất khẩu Việt Nam theo tiến trình thời gian từ khi nước ta thực hiện đổi mới và mở cửa nền kinh tế (1986) đến nay và xét theo khuôn khổ những nguyên tắc hoạt động của WTO.

- Đưa ra phương hướng, giải pháp nhằm tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam vừa bảo vệ được lợi ích quốc gia, vừa linh hoạt phù hợp với chuẩn mực quốc tế cả trong dài hạn và ngắn hạn.

#### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài**

##### **4.1 Đối tượng nghiên cứu**

- Nghiên cứu chính sách xuất khẩu hàng hoá là chủ yếu trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

- Chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và đòi hỏi của WTO.

##### **4.2 Phạm vi nghiên cứu**

Về chính sách xuất khẩu hàng hoá nói chung và dưới góc độ quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước.

Những hoạt động về xuất khẩu tại chỗ, xuất khẩu sản phẩm dịch vụ, hàng hoá cụ thể nào đó và chính sách xuất khẩu đối với những loại hình xuất khẩu này sẽ được xem xét, đề cập khi cần thiết nhằm làm nổi bật nội dung chủ yếu của đề tài.

Về thời gian: Từ đổi mới 1986 đến nay và đề ra các giải pháp tới năm 2010.

#### **5. Phương pháp nghiên cứu**

- Duy vật biện chứng, duy vật lịch sử;
- Phương pháp thống kê; so sánh, đối chiếu;
- Phương pháp phân tích, tổng hợp;
- Mô hình hoá;
- Có kế thừa kết quả nghiên cứu trong và ngoài nước về vấn đề liên quan

#### **6. Đóng góp và ý nghĩa đề tài**

- Làm rõ nội dung cơ bản của chính sách xuất khẩu, việc xây dựng và thực hiện chính sách xuất khẩu trong thực tế.

- Khái quát quá trình đổi mới và thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt Nam; kết quả và vấn đề đặt ra.

- Đề xuất phương hướng và giải pháp tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và tác động của WTO.

Đề tài có thể được nhìn nhận như một tài liệu tham khảo tốt cho các nhà xây dựng chiến lược xuất khẩu, xây dựng chính sách xuất khẩu trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay ở nước ta.

## **7. Kết cấu đề tài**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phụ lục, nội dung đề tài được chia làm 3 chương:

Chương I: Một số vấn đề lý thuyết về xuất khẩu và chính sách xuất khẩu trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế

Chương II: Chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và đòi hỏi của WTO

Chương III: Phương hướng và giải pháp tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO

Đề tài nghiên cứu về Chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế là vấn đề khá bao quát, đề cập nhiều nội dung có tính chuyên sâu nên không tránh khỏi những khiếm khuyết. Rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các nhà khoa học để đề tài thêm hoàn thiện và có ý nghĩa thiết thực hơn.

Xin chân thành cảm ơn

**Chủ nhiệm đề tài**

**TS. Đặng Ngọc Lợi**

# CHƯƠNG 1

## MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ THUYẾT VỀ XUẤT KHẨU VÀ CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

### 1.1. Xuất khẩu và các lý thuyết về xuất khẩu

#### 1.1.1. Xuất khẩu, loại hình và vai trò của xuất khẩu

##### 1.1.1.1 Khái niệm xuất khẩu

Trong bối cảnh toàn cầu hoá kinh tế hiện nay, hoạt động thương mại quốc tế nói chung, xuất nhập khẩu nói riêng đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của bất kỳ một quốc gia nào.

Ngoại thương là một phạm trù kinh tế phản ánh sự mua, bán hàng hoá và dịch vụ qua biên giới quốc gia. Trong hoạt động ngoại thương: *Xuất khẩu* là việc bán hàng hoá và dịch vụ cho nước ngoài, và *Nhập khẩu* là việc mua hàng hoá và dịch vụ của nước ngoài<sup>1</sup>. Toàn bộ hoạt động xuất nhập khẩu trong ngoại thương các một nước hay một nhóm nước được gọi là mậu dịch quốc tế hay thương mại quốc tế. Hàng hoá ở đây là hàng hoá được sản xuất trong nước và cả hàng hoá sau khi nhập khẩu.

Ở nước ta theo Luật Thương mại: Xuất khẩu hàng hoá là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

##### 1.1.1.2 Các hình thức xuất khẩu thông dụng hiện nay

- *Xuất khẩu trực tiếp*: Với hình thức này, nhà sản xuất hàng xuất khẩu thực hiện toàn bộ tiến trình xuất khẩu và không sử dụng các công ty trung gian. Doanh nghiệp chịu toàn bộ trách nhiệm về hoạt động xuất khẩu, từ việc xác định khách hàng tới việc thu tiền. Để có thể xuất khẩu trực tiếp,

doanh nghiệp phải có bộ phận chuyên trách xuất khẩu. Bộ phận này có thể độc lập với bộ phận bán hàng trong nước và được cung cấp tài chính theo yêu cầu. Nhân viên của bộ phận này nhất thiết phải được đào tạo về nghiệp vụ ngoại thương.

- *Xuất khẩu uỷ thác*: Một doanh nghiệp muốn xuất khẩu sản phẩm của mình nhưng không có điều kiện thực hiện thì có thể áp dụng phương thức uỷ thác xuất khẩu bằng cách chọn một trong những công ty có đủ điều kiện và kinh nghiệm xuất khẩu để uỷ thác họ xuất khẩu hàng hoá của mình ra nước ngoài.

- *Gia công xuất khẩu*: Là hoạt động mà một bên - bên đặt hàng - giao nguyên vật liệu, có khi cả máy móc, thiết bị và chuyên gia cho bên kia- bên nhận gia công - để sản xuất ra một mặt hàng mới theo yêu cầu của bên đặt hàng. Sau khi sản xuất xong, bên đặt hàng nhận hàng hoá đó từ bên nhận gia công và trả tiền công cho bên làm hàng gọi là hoạt động gia công. Khi hoạt động gia công vượt ra khỏi phạm vi biên giới quốc gia thì gọi là gia công xuất khẩu.

Như vậy, gia công xuất khẩu là đưa các yếu tố sản xuất (chủ yếu là nguyên liệu) từ nước ngoài về để sản xuất hàng hoá, nhưng không để tiêu dùng trong nước mà để xuất khẩu thu ngoại tệ chênh lệch do tiền công đem lại. Vì vậy, suy cho cùng, gia công xuất khẩu là hình thức xuất khẩu lao động, nhưng là loại lao động dưới dạng được sử dụng ở nước sở tại.

- *Xuất khẩu dịch vụ*: Bao gồm các dịch vụ trong nước bán cho các chủ thể nước ngoài như tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, cho thuê, kỹ thuật, quản lý, du lịch, vận tải, thông tin liên lạc...

- *Xuất khẩu tư bản* cũng là một hình thức của xuất khẩu. Xét theo cách thức đầu tư được chia thành hai loại:

Đầu tư trực tiếp (Direct investment) là hình thức xuất khẩu tư bản để xây dựng những xí nghiệp mới hoặc mua lại những xí nghiệp đang hoạt động ở nước nhận đầu tư, biến nó thành một chi nhánh của công ty mẹ. Các xí nghiệp mới được hình thành thường tồn tại dưới dạng hỗn hợp song phương

hoặc đa phương, nhưng cũng có những xí nghiệp mà toàn bộ số vốn là của một công ty nước ngoài.

Đầu tư gián tiếp (Portfolio investment) là hình thức xuất khẩu tư bản dưới dạng cho vay thu lãi. Thông qua các ngân hàng tư nhân hoặc các trung tâm tín dụng quốc gia và quốc tế, tư nhân hoặc các nhà tư bản cho các nước khác vay vốn theo nhiều hạn định khác nhau để đầu tư vào các đề án phát triển kinh tế.

*\* Các hình thức xuất khẩu hàng hoá:*

Xuất khẩu hàng hoá được chia thành xuất khẩu hàng hoá hữu hình và xuất khẩu hàng hoá vô hình.

- Xuất khẩu hàng hoá hữu hình bao gồm tất cả các hoạt động xuất khẩu những mặt hàng truyền thống thường nhìn thấy được, đo đếm được từ máy móc thiết bị toàn bộ đến nguyên nhiên vật liệu, nông sản thực phẩm, nói cách khác là những hàng hoá sơ chế và những hàng hoá tinh chế.

- Xuất khẩu hàng hoá vô hình bao gồm các hoạt động xuất khẩu những hàng hoá không nhìn thấy được như phát minh, sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, quyền tác giả, độc quyền nhãn hiệu, phần mềm máy tính...

Xuất khẩu hàng hoá còn được chia theo xuất khẩu hàng hoá thuần túy và xuất khẩu hàng hoá chung.

- Xuất khẩu hàng hoá thuần túy bao gồm những hàng hoá sản xuất trong nước và những hàng hoá nhập khẩu sau khi được chế biến lại, gia công trong nước rồi tái xuất ra nước ngoài.

- Xuất khẩu hàng hoá chung bao gồm cả xuất khẩu thuần túy, cả những hàng hoá nhập khẩu nhưng không gia công, chế biến lại trong nước mà được tái xuất ngay và cả những hàng hoá quá cảnh.

Ngày nay, trong buôn bán hiện đại, xuất khẩu còn bao hàm cả hình thức xuất khẩu tại chỗ. Đó là việc hàng hoá, dịch vụ trong nước bán cho các chủ thể nước ngoài nhưng không di chuyển qua biên giới mà được chủ thể nước ngoài sử dụng ngay trên lãnh thổ nước xuất khẩu.

Xuất khẩu lao động cũng được coi là xuất khẩu hàng hoá, nhưng đó là loại hàng hoá đặc biệt - hàng hoá sức lao động trên thị trường đặc biệt là thị trường lao động.

Trong phạm vi đã xác định, xuất khẩu hàng hoá là đối tượng được đề cập.

### *1.1.1.3 Vai trò của xuất khẩu đối với nền kinh tế*

Xuất khẩu là một hoạt động rất cơ bản của hoạt động kinh tế đối ngoại, là phương tiện thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Việc mở rộng xuất khẩu để tăng thu nhập ngoại tệ cho đất nước và cho nhu cầu nhập khẩu phục vụ phát triển kinh tế là mục tiêu quan trọng nhất của chính sách thương mại. Vai trò của xuất khẩu được thể hiện qua các mặt chủ yếu sau đây:

*Thứ nhất, Xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu phục vụ công nghiệp hoá và hiện đại hoá của các nước.*

Trong tình trạng nghèo và chậm phát triển như nước ta hiện nay, để công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong một thời gian ngắn đòi hỏi phải có số vốn rất lớn cho nhập khẩu máy móc, thiết bị, kỹ thuật, công nghệ tiên tiến và cả nguyên liệu cần thiết.

Nguồn vốn cho nhập khẩu có thể có được hình thành từ các nguồn như: Đầu tư nước ngoài; vay nợ, viện trợ; thu từ hoạt động du lịch, dịch vụ thu ngoại tệ; xuất khẩu sức lao động .. Các nguồn vốn như đầu tư nước ngoài, vay nợ và viện trợ ... tuy quan trọng nhưng đòi hỏi phải trả nợ ở các thời kỳ sau. Do vậy, nguồn vốn quan trọng nhất để nhập khẩu, công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước chính là xuất khẩu. Nguồn vốn này quyết định quy mô và mức tăng trưởng của nhập khẩu.

Từ khi đất nước ta tiến hành công cuộc đổi mới đất nước đến nay, nguồn thu về xuất khẩu đảm bảo nhu cầu ngoại tệ cho nhập khẩu tăng khá nhanh: thời kỳ 1986 - 1990 nguồn thu về xuất khẩu đảm bảo trên 55% nhu cầu ngoại tệ cho nhập khẩu thì thời kỳ 1991- 1995 và 1996 - 2000 là 75,3% và 84,5%.

Với làn sóng toàn cầu hoá kinh tế quốc tế hiện nay, nguồn vốn bên ngoài sẽ ngày càng tăng lên. Tuy nhiên mọi cơ hội đầu tư và vay nợ của



nước ngoài và các tổ chức quốc tế chỉ thuận lợi khi các chủ đầu tư và người cho vay thấy được khả năng xuất khẩu - nguồn vốn duy nhất để trả nợ - trở thành hiện thực.

*Thứ hai, Xuất khẩu góp phần vào chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển*

Với thành quả của cuộc cách mạng khoa học, công nghệ hiện đại, cơ cấu sản xuất và tiêu dùng trên thế giới đã và đang thay đổi rất mạnh mẽ. Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong quá trình công nghiệp hoá phù hợp với xu hướng phát triển của kinh tế thế giới là tất yếu đối với nước ta. Tác động của xuất khẩu đối với sản xuất và chuyển dịch cơ cấu kinh tế như sau:

*Một là, Xuất khẩu không chỉ là việc tiêu thụ những sản phẩm thừa do sản xuất vượt quá nhu cầu nội địa. Cần có chính sách đa dạng hoá mặt hàng xuất khẩu, nghĩa là một nước không chỉ chuyên vào xuất khẩu một vài sản phẩm, mà phải có chính sách xây dựng những mặt hàng xuất khẩu chủ lực.*

*Hai là, Quan điểm xuất phát từ nhu cầu của thị trường thế giới để tổ chức sản xuất có tác động tích cực đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển, thể hiện ở:*

- + Xuất khẩu tạo điều kiện cho các ngành khác phát triển thuận lợi.
- + Xuất khẩu tạo ra khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ, góp phần cho sản xuất phát triển và ổn định.
- + Xuất khẩu tạo điều kiện mở rộng khả năng cung cấp đầu vào cho sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất trong nước.
- + Xuất khẩu tạo ra những tiền đề kinh tế kỹ thuật nhằm cải tạo và nâng cao năng lực sản xuất trong nước, là phương tiện quan trọng thu hút vốn và kỹ thuật công nghệ từ thế giới bên ngoài cho mỗi quốc gia.
- + Thông qua xuất khẩu, hàng hoá sẽ tham gia cạnh tranh trên thị trường thế giới về giá cả, chất lượng. Điều này đòi hỏi mỗi quốc gia phải tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu sản xuất luôn thích nghi được với thị trường.

+ Xuất khẩu còn đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn đổi mới và hoàn thiện công việc quản trị sản xuất - kinh doanh, thúc đẩy sản xuất, mở rộng thị trường.

*Thứ ba, Xuất khẩu có tác động tích cực đến việc giải quyết công ăn việc làm và cải thiện đời sống của nhân dân*

Tác động của xuất khẩu đến đời sống bao gồm rất nhiều mặt. Trước hết, sản xuất hàng xuất khẩu là nơi thu hút hàng triệu lao động vào làm việc và có thu nhập không thấp. Xuất khẩu còn tạo ra nguồn vốn để nhập khẩu vật phẩm tiêu dùng thiết yếu phục vụ đời sống và đáp ứng ngày một phong phú thêm nhu cầu tiêu dùng của nhân dân.

*Thứ tư, Xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại của mỗi nước.*

Xuất khẩu và các quan hệ kinh tế đối ngoại có tác động qua lại phụ thuộc lẫn nhau. Có thể hoạt động xuất khẩu có sớm hơn các hoạt động kinh tế đối ngoại khác và tạo điều kiện thúc đẩy các quan hệ này phát triển. Chẳng hạn, xuất khẩu và công nghệ sản xuất hàng xuất khẩu thúc đẩy quan hệ tín dụng, đầu tư, mở rộng vận tải quốc tế ... Mặt khác, chính các quan hệ kinh tế đối ngoại lại tạo tiền đề cho mở rộng xuất khẩu.

Tóm lại, đẩy mạnh xuất khẩu được coi là vấn đề có ý nghĩa chiến lược để phát triển kinh tế và thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá của mỗi nước.

### ***1.1.2. Các lý thuyết về cơ sở của xuất khẩu***

Có rất nhiều các lý thuyết và quan điểm về xuất khẩu, dưới đây chúng ta sẽ xem xét những vấn đề cơ bản liên quan đến xuất khẩu

#### ***1.1.2.1 Quan điểm của các nhà kinh tế thuộc trường phái trọng thương***

Có thể coi Lý thuyết trọng thương là lý thuyết làm nền tảng cho các tư duy kinh tế của thế kỷ XVI - XVIII. Đại diện cho những người theo chủ nghĩa trọng thương là: Jean Bodin, Melon (người Pháp); Thomas Mun (người Anh).

Theo Lý thuyết trọng thương, sự phồn vinh của một quốc gia được đo bằng lượng tài sản mà quốc gia đó cất giữ, thường được tính bằng vàng; và các chính phủ nên xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu, nếu thành công họ sẽ nhận được giá trị thặng dư mậu dịch được tính theo vàng từ một nước hay các nước bị thâm hụt. Vàng bạc là biểu hiện của sự giàu có, và quốc gia nào có càng nhiều vàng thì nước đó càng giàu. Đối với một quốc gia không có mỏ vàng hay bạc thì chỉ còn cách duy nhất là trông cậy vào ngoại thương và như vậy theo họ xuất khẩu là có lợi và nhập khẩu là có hại cho lợi ích quốc gia.

Năm 1630, Thomas Mun viết "*Ngoại thương là phương tiện chủ yếu để làm tăng của cải và ngân khố của quốc gia*", vì vậy, trong ngoại thương, cần thi hành chính sách "*hàng năm nên bán cho nước ngoài nhiều hơn cái mà chúng ta tiêu dùng của họ*". Như vậy, phái trọng thương cho rằng Chính phủ nên trực tiếp tham gia vào việc trao đổi (buôn bán) hàng hoá với nước khác để đạt được nhiều của cải hơn và tham gia vào hoạt động ngoại thương theo hai cách: trực tiếp tổ chức xuất khẩu và đưa ra các biện pháp khuyến khích xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu.

Lý thuyết trọng thương mang lại lợi ích cho các cường quốc thực dân. Chính sách ngoại thương của Nhà nước theo Lý thuyết trọng thương theo hướng:

- Giá trị xuất khẩu phải càng nhiều càng tốt, nghĩa là số lượng hàng hoá xuất khẩu phải nhiều, và cố gắng ưu tiên xuất khẩu những hàng hoá có giá trị cao. Việc xuất khẩu nguyên liệu và cố sử dụng nguyên liệu để sản xuất trong nước rồi đem xuất khẩu thành phẩm được đánh giá thấp.

- Giữ nhập khẩu ở mức độ tối thiểu, dành ưu tiên cho nhập khẩu nguyên liệu so với thành phẩm. Hạn chế hoặc cấm nhập khẩu thành phẩm, nhất là hàng xa xỉ.

- Khuyến khích chở hàng bằng tàu của nước mình, vừa bán được hàng vừa được cả những món lợi khác như cước vận tải, phí bảo hiểm.

Nhìn chung, quan điểm của trường phái trọng thương bị hạn chế về lý luận vì chỉ coi xuất khẩu, hoặc có nhiều vàng bạc là con đường duy nhất để giàu có và nặng tính kinh nghiệm do dựa trên cơ sở quan sát các hoạt động buôn bán của nước Anh và Hà Lan vào thời bấy giờ. Các học giả của trường phái này chưa giải thích được hiệu quả cơ cấu hàng hoá, lợi ích thu được từ hoạt động xuất nhập khẩu nói riêng và thương mại quốc tế nói chung. Tuy nhiên, đến nay một số ý kiến của phái trọng thương vẫn ít nhiều còn tác dụng trong thực tế của hoạt động xuất nhập khẩu. Chẳng hạn khi năng lực sản xuất trong nước vượt qua cầu nội địa thì lúc đó việc khuyến khích xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu là điều mà bất kỳ quốc gia nào cũng cần phải theo đuổi. Khi một quốc gia gặp phải tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán với nước ngoài thì việc tạo ra mức thặng dư (xuất siêu) trong hoạt động ngoại thương là một biện pháp cần được ưu tiên...

#### *1.1.2.2. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith (1723-1790)*

Theo Adam Smith "Sự giàu có của một quốc gia phụ thuộc vào số hàng hoá và dịch vụ có sẵn hơn là phụ thuộc vào vàng". Ông là người đầu tiên phát hiện lợi ích của thương mại quốc tế thu được do phân công lao động mang lại. Trong tác phẩm "Sự giàu có của các quốc gia", xuất bản năm 1776, A.Smith cho rằng sự giàu có thực sự của một nước là tổng số hàng hoá và dịch vụ có sẵn ở nước đó; Và những quốc gia khác nhau có thể sản xuất những loại hàng hoá khác nhau có hiệu quả hơn những thứ khác.

Ông phê phán sự phi lý, những hạn chế của Lý thuyết trọng thương và chứng minh mậu dịch sẽ giúp cả hai bên gia tăng tài sản - hiểu theo ý lợi tức thực sự - qua việc thực thi một nguyên tắc cơ bản: nguyên tắc phân công. Nếu thương mại không bị hạn chế thì lợi ích của thương mại quốc tế thu được do thực hiện nguyên tắc phân công.

Theo A.Smith, nếu quốc gia chuyên môn hoá vào những ngành sản xuất mà họ có lợi thế tuyệt đối thì cho phép họ sản xuất sản phẩm với chi phí hiệu quả hơn các nước khác. Nhờ đó, các nước có thể gia tăng hiệu quả do: Người lao động sẽ lành nghề hơn do lặp lại cùng một thao tác nhiều lần;

người lao động không mất thời gian chuyển từ việc sản xuất sản phẩm này sang sản phẩm khác; người lao động dễ nảy sinh ra các sáng kiến, đề xuất các phương pháp làm việc tốt hơn.

Tuy nhiên, một nước nên chuyên môn hoá vào những sản phẩm nào? Mặc dù khẳng định thị trường chính là nơi quyết định, ông vẫn cho rằng lợi thế của một nước là lợi thế tự nhiên hay do nỗ lực của nước đó:

- Lợi thế tự nhiên liên quan đến các điều kiện khí hậu và tự nhiên: Điều kiện tự nhiên có thể đóng vai trò quyết định trong việc sản xuất có hiệu quả rất nhiều sản phẩm như: cà phê, chè, cao su, dứa... và các loại khoáng sản.

- Lợi thế do nỗ lực là lợi thế có được do sự phát triển của kỹ thuật và sự lành nghề. Ngày nay người ta thường buôn bán các loại hàng hoá được sản xuất công phu hơn là các nông sản hay tài nguyên thiên nhiên nguyên khai hoặc sơ chế. Quy trình sản xuất loại hàng hoá này phần lớn phụ thuộc vào "lợi thế nỗ lực", thường là kỹ thuật chế biến, là khả năng sản xuất các loại sản phẩm khác biệt. Ví dụ Đan Mạch, mặc dù không có nguồn mỏ bạc dồi dào, song do có lợi thế về khả năng chế tạo các sản phẩm đồng nhất có hiệu quả cao hơn, có thể sản xuất được những loại đĩa bạc đặc biệt, nên trở thành mặt hàng xuất khẩu riêng có của nước này.

Lợi thế tuyệt đối đề cập tới số lượng của một loại sản phẩm có thể được sản xuất ra, sử dụng cùng một nguồn lực ở hai nước khác nhau. Một nước được coi là có lợi thế tuyệt đối so với nước kia trong việc sản xuất hàng hoá A khi cùng một nguồn lực có thể sản xuất được nhiều sản phẩm A ở nước thứ nhất hơn là nước thứ hai.

Tuy nhiên, A.Smith cũng chưa giải thích được lý do tại sao trong thương mại quốc tế trong số nhiều quốc gia tham gia thì không phải quốc gia nào cũng có lợi thế tuyệt đối về các nguồn lực tự nhiên (nhiều quốc gia không có tài nguyên thiên nhiên hoặc có ít mà vẫn giàu có, nhiều nước có tài nguyên thiên nhiên phong phú vẫn được xếp vào nước nghèo, chậm phát triển...).

### *1.1.2.3. Lý thuyết về lợi thế so sánh của David Ricardo (1772-1823)*

David Ricardo, dựa trên nền tảng của lý thuyết lợi thế tuyệt đối của A.Smith, cho rằng lợi ích thương mại vẫn diễn ra ở những nước có lợi thế tuyệt đối về tất cả các sản phẩm vì các nước này cần phải hy sinh sản lượng kém hiệu quả để sản xuất ra sản lượng có hiệu quả hơn. Hay nói cách khác những lợi ích do chuyên môn hoá và ngoại thương mang lại phụ thuộc vào lợi thế so sánh chứ không phải lợi thế tuyệt đối.

Trong lý thuyết lợi thế tuyệt đối và tương đối, A.Smith và Ricardo mô tả sản lượng có thể gia tăng như thế nào nếu hai nước chuyên môn hoá sản xuất về các sản phẩm mà họ có lợi thế. Theo nhà kinh tế học A.Smith, ông cho rằng nước xuất khẩu là nước có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất một hàng hoá nhất định. Vì sự khác biệt trong lợi thế tuyệt đối của từng nước, nên với điều kiện thương mại tự do, mỗi nước sẽ đi sâu chuyên môn hoá từng mặt hàng mà nó có lợi thế so với nước khác. Như vậy, nguồn lực sẽ được tập trung vào sản xuất sản phẩm chuyên môn hoá đó một cách hiệu quả hơn. Tuy nhiên, nếu một quốc gia có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất tất cả các sản phẩm mà trên thế giới vẫn xảy ra trong thương mại quốc tế thì lý thuyết tuyệt đối chưa giải thích được. Để giải thích vấn đề này trong tác phẩm "Những nguyên lý của kinh tế chính trị, 1817", D.Ricardo đã đưa ra lý thuyết về lợi thế so sánh. Theo lý thuyết này, cơ chế xuất hiện lợi ích trong thương mại quốc tế là:

- Mọi nước đều có lợi khi tham gia vào phân công lao động quốc tế, bởi vì ngoại thương cho phép mở rộng khả năng tiêu dùng của một nước: do chỉ chuyên môn hoá vào sản xuất một số sản phẩm nhất định và xuất khẩu hàng hoá của mình để đổi lấy hàng nhập khẩu từ nước khác.

- Những nước có lợi thế tuyệt đối hoàn toàn hơn nước khác, hoặc bị kém lợi thế tuyệt đối hơn so với nước khác trong việc sản xuất mọi sản phẩm, thì vẫn có lợi khi tham gia vào phân công lao động quốc tế, bởi vì mỗi nước có một lợi thế so sánh nhất định về một số mặt hàng và kém lợi thế so sánh về một số mặt hàng. Nhờ đó giữa các quốc gia có trao đổi, xuất khẩu hàng hoá

với nhau, cơ sở của trao đổi thương mại quốc tế ở đây chính là chi phí cơ hội.

Như vậy, lý thuyết này được xác định trên cơ sở chi phí cơ hội hay chi phí tương đối, các nước có thể tăng lợi ích từ thương mại quốc tế nhờ sự hợp tác và trao đổi sản phẩm.

#### *1.1.2.4. Lý thuyết Eli Heckscher và Bertil Ohlin*

Vào đầu thế kỷ XX, hai nhà kinh tế học người Thụy Điển là Eli Heckscher và Bertil Ohlin đã phát triển mô hình lý thuyết của D.Ricardo và đưa ra mô hình lý thuyết của mình (còn được gọi là lý thuyết H - O). Theo đó, những khác biệt về chi phí cơ hội giữa các nước nằm dưới hình thức lợi thế so sánh. Những lợi thế này phát sinh do sự khác nhau về lợi thế tự nhiên giữa các quốc gia, và các nước có những điều kiện và nhân tố lợi thế trong sản xuất những loại hàng hoá nhờ sử dụng những yếu tố sản xuất dồi dào mà nước đó được ưu đãi.

Lý thuyết H - O hay lý thuyết về tài nguyên thiên nhiên trong thương mại quốc tế, những nước giàu tài nguyên thiên nhiên sẽ là những nước xuất khẩu chúng trên thế giới. Những nước có nguồn nhân công lớn và tương đối rẻ sẽ tập trung vào sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng chế biến sử dụng nhiều lao động. Từ đó các quốc gia có xuất khẩu, trao đổi hàng hoá với nhau.

Ngoài ra, trong điều kiện thương mại hiện đại, xuất hiện một số lý thuyết thương mại mới, như lý thuyết yếu tố chuyên biệt, nghĩa là sử dụng một nguồn lực cụ thể cho sản xuất một sản phẩm cụ thể; lý thuyết lợi thế cạnh tranh, lý thuyết chu kỳ sống của sản phẩm. Dựa vào đó ta có thể thấy được bình diện mới của thương mại quốc tế và xuất khẩu hiện nay.

Tóm lại, ngày nay nếu chỉ căn cứ vào lợi thế tuyệt đối làm cơ sở luận giải về xuất khẩu giữa quốc gia này với quốc gia kia thì không trả lời được câu hỏi thực tiễn của kinh tế thị trường hiện đại. Đó là: Trên thực tế, giữa các quốc gia không có lợi thế tuyệt đối, nhưng khối lượng trao đổi thương mại (XNK) với nhau lại rất lớn. Do đâu?

Với Kinh tế học hiện đại, các nhà khoa học kinh tế đã khái quát lại rằng, trao đổi thương mại quốc tế còn bắt nguồn:

- Từ sự khác nhau, sự ưu đãi về điều kiện tự nhiên.
- Từ thị hiếu, tập quán, tâm lý tiêu dùng ở mỗi quốc gia.
- Từ “Economics” (Tiết kiệm, hiệu quả, kinh tế, qui mô). Chẳng hạn không phải quốc gia nào cũng đủ điều kiện và khả năng tổ chức sản xuất được máy bay, tàu hoả, tàu thuỷ, ô tô. Từ đó xuất hiện trao đổi sản phẩm giữa các nước sản xuất được và không sản xuất được sản phẩm đó.

Trong điều kiện kinh tế hiện đại, mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế, xuất khẩu nói chung, xuất khẩu hàng hoá nói riêng vừa là một tất yếu, vừa là đòi hỏi và là điều kiện phát triển của mỗi quốc gia, đặc biệt với các nước kém và đang phát triển.

Xuất khẩu không chỉ dựa trên cơ sở lý thuyết như đã đề cập trên đây mà còn phụ thuộc rất nhiều vào chính sách kinh tế nói chung, đặc biệt là chính sách xuất khẩu của mỗi nước. Vì vậy, cần phải làm rõ nội dung cơ bản về chính sách xuất khẩu.

## **1.2. Quan niệm về chính sách xuất khẩu.**

### ***1.2.1. Quan niệm về chính sách và chính sách xuất khẩu.***

#### ***1.2.1.1. Quan niệm về chính sách***

Trong đời sống kinh tế - xã hội, với mọi lĩnh vực của nó, nếu chúng tự vận động, phát triển và đáp ứng những điều mong muốn của con người, của cộng đồng người thì không cần phải có chính sách. Như vậy, ***chính sách như là một sản phẩm của con người để tác động, hướng tới mục tiêu mong muốn nào đó.***

Đại từ điển Tiếng Việt - của Nhà xuất bản Thông tin (1998) - đưa ra, Chính sách: Chủ trương và các biện pháp của một đảng phái, một chính phủ trong các lĩnh vực chính trị - xã hội (trang 368).

Như vậy, dưới góc độ quản lý có thể hiểu, trước hết, chính sách luôn gắn với mỗi chủ thể nhất định, có chức năng, thẩm quyền tác động điều tiết đối với một lĩnh vực nhất định của đời sống kinh tế - chính trị - xã hội.



Thứ hai, chính sách là một sản phẩm được chủ thể nhất định đề ra, do đó hàm chứa yếu tố chủ quan. Tùy theo phạm vi không gian, thời gian rộng, hẹp, dài, ngắn khác nhau mà chính sách đó tác động, tính phức tạp và yếu tố có tính chủ quan cũng khác nhau. Vì vậy, trong thực tế, việc thực hiện chính sách không phải là “nhất thành bất biến”, chính sách cần và có thể được điều chỉnh bổ sung để sát với đòi hỏi của thực tế.

Thứ ba, chính sách với nghĩa một chỉnh thể, một cơ cấu thống nhất để đạt mục tiêu mong muốn, có thể hiểu ở hai góc độ. Với góc độ chủ trương, chính sách có tầm một chiến lược, dài hạn, cơ bản, gắn với mục tiêu chung, mục tiêu cuối cùng cần đạt; với góc độ các biện pháp, có thể hiểu đây là hệ thống các công cụ, các giải pháp cụ thể của chính sách, được sử dụng trong tác động thực tế để đạt các mục tiêu, gồm mục tiêu trước mắt, ngắn hạn, mục tiêu trung gian để tiến tới mục tiêu cơ bản cuối cùng.

#### 1.2.1.2 - Chính sách thương mại

Chính sách xuất khẩu là một bộ phận của chính sách thương mại. Vì vậy, trước hết cần hiểu rõ chính sách thương mại. Chính sách thương mại của một quốc gia, được định nghĩa theo nhiều cách khác nhau. Tuy nhiên, trên thế giới có hai hướng tiếp cận chính sách thương mại chủ yếu:

- Chính sách thương mại dựa trên kết quả - “result-based” trade policy: Chính phủ của một nước thông qua các chính sách đơn phương và quyết liệt, kiểm soát hoạt động ngoại thương của nước mình nhằm thực hiện một số mục tiêu kinh tế, chính trị đã định trước (ví dụ như mục tiêu lành mạnh cán cân thương mại hay duy trì việc làm xã hội...). tiêu biểu cho cách tiếp cận này có thể kể ra ở đây định nghĩa của Wordnet®2,0,©2003 Princeton University, chính sách thương mại là *Chính sách của Chính phủ nhằm kiểm soát ngoại thương của một quốc gia*. Cách tiếp cận chính sách thương mại dựa trên kết quả có thể được giải thích bởi một thực tế là: bất kỳ một quốc gia nào, khi hoạch định chính sách thương mại với nước ngoài cũng đều xuất phát từ lợi ích của quốc gia và đều mong muốn thông qua hoạt động ngoại thương mà đạt được các mục tiêu về phát triển kinh tế - xã

hội và đảm bảo an ninh quốc gia. Với cách tiếp cận chính sách thương mại mang tính đơn phương như vậy thường tạo ra những phân biệt đối xử trong thương mại quốc tế và bóp méo bản chất của thương mại quốc tế ...

- Chính sách thương mại trên cơ sở luật - “rules-based” trade policy:

Xu hướng toàn cầu hoá và quốc tế hoá đời sống kinh tế thế giới cùng với sự phát triển nhanh chóng của cuộc cách mạng khoa học công nghệ trên thế giới khiến cho các nền kinh tế ngày càng phụ thuộc lẫn nhau, chính sách thương mại đơn phương ngày càng trở nên khó thực hiện và trên thực tế, nhiều chính sách thương mại đơn phương đã bị phá sản vì vấp phải sự phản đối quốc tế. Trong bối cảnh đó, chính sách thương mại trên cơ sở luật ngày càng được các quốc gia lựa chọn. Theo Tổ chức thương mại thế giới - WTO, chính sách thương mại của một nước được định nghĩa một cách chính thức là *Khuôn khổ hoàn chỉnh các luật, quy định, các hiệp định quốc tế và các kết quả đàm phán được Chính phủ một nước chấp nhận để đạt được sự tiếp cận thị trường có ràng buộc về mặt luật pháp đối với các công ty trong nước*” (Goode, 1998, P.283). Định nghĩa này được thừa nhận bởi tất cả các nước thành viên Tổ chức thương mại thế giới. Theo định nghĩa này, chính sách thương mại của một quốc gia gồm bốn thành tố cơ bản, cũng là bốn nguyên tắc chính của luật chơi của WTO là: (i) Đãi ngộ tối huệ quốc (MFN); (ii) Đãi ngộ quốc gia; (iii) Minh bạch; (iv) “Có đi có lại”.

Dù tiếp cận chính sách thương mại theo hướng nào thì theo thông lệ quốc tế, chính sách thương mại của một nước thực chất là chính sách ngoại thương của nước đó. Các công cụ, biện pháp chủ yếu của chính sách thương mại gồm: i) Thuế quan; ii) Các hạn chế về số lượng hay hạn ngạch (kể cả cái gọi là hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VERs); iii) Tỷ giá hối đoái; iv) Các biện pháp đầu tư liên quan tới thương mại (TRIMs); v) Trợ cấp xuất khẩu; vi) Thuế xuất khẩu; vii) Thuế chống phá giá, thuế đối kháng; viii) Các rào cản phi thuế như tiêu chuẩn vệ sinh, kiểm dịch động thực vật và nhiều tiêu chuẩn, biện pháp kỹ thuật khác ...

Như vậy, chính sách thương mại của một quốc gia là một bộ phận cấu thành của chính sách kinh tế - xã hội của quốc gia đó. Để đạt được hiệu quả, chính sách thương mại phải được thể hiện trong mọi chính sách quốc gia liên quan đến thương mại nhằm tăng khả năng cạnh tranh của quốc gia đó trên trường quốc tế cũng như có sự sáng tạo, linh hoạt trong thực hiện.

Với phạm vi và đối tượng nghiên cứu của đề tài, phân tiếp theo nhằm làm rõ hơn, sâu sắc hơn những vấn đề cơ bản của chính sách xuất khẩu.

## **1.2.2 Chính sách xuất khẩu**

### **1.2.2.1 Quan niệm và đặc điểm chính sách xuất khẩu**

\* Quan niệm:

Chính sách xuất khẩu - bộ phận của chính sách thương mại của mỗi quốc gia cũng được tiếp cận dưới nhiều góc độ. Tiếp cận theo góc độ thương mại quốc tế của một nước - ngoại thương, như trên đã đưa ra (1.2.1.2) - là chính sách của chính phủ nhằm kiểm soát ngoại thương của một quốc gia. Cách tiếp cận này có tầm khái quát, chưa nêu rõ mục tiêu đích thực, dừng lại ở mục tiêu kiểm soát hoạt động ngoại thương.

Tiếp cận trên cơ sở luật pháp và theo Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã được nêu ở trên (1.2.1.2 - Goode, 1998, p.283), có thể thấy nội dung cơ bản của chính sách xuất khẩu, cấu thành của chính sách xuất khẩu, các công cụ của chính sách xuất khẩu. Tuy vậy, là một chính sách kinh tế và luôn gắn với mục tiêu kinh tế trong mỗi thời kỳ nhất định, chính sách xuất khẩu được quan niệm như trên là chưa rõ ràng.

Khắc phục tính chất quá khái quát và chỉ đề cập về mặt luật pháp như các cách tiếp cận trên đây, từ góc độ một chính sách kinh tế mang tầm quốc gia và có tính lịch sử nhất định, có thể đưa ra quan niệm về chính sách xuất khẩu như sau: ***Chính sách xuất khẩu là tổng thể quan điểm, chiến lược, các công cụ, giải pháp của nhà nước tác động, điều tiết hoạt động xuất khẩu, phù hợp với luật pháp nhà nước, pháp luật và thông lệ quốc tế nhằm đạt được mục tiêu kinh tế - xã hội đã đề ra trong từng thời kỳ nhất định của một quốc gia.***

Quan niệm như vậy cho thấy:

*Thứ nhất*, chính sách xuất khẩu được nhìn nhận với tâm vóc khác nhau, có thể là một chủ trương lớn, một quan điểm, một chiến lược về xuất khẩu; có thể là các chính sách cụ thể, các công cụ, giải pháp cụ thể về xuất khẩu. Chẳng hạn chính sách tỉ giá, chính sách thuế xuất khẩu, giải pháp về thủ tục hành chính trong quản lý xuất khẩu, ...

*Thứ hai*, nêu rõ chủ thể quản lý tương ứng với tâm vóc khác nhau của chính sách xuất khẩu. Đó là nhà nước các cấp. Chẳng hạn Luật Thuế xuất khẩu, chiến lược xuất khẩu thuộc thẩm quyền nhà nước TW. Nhưng cụ thể hoá, triển khai và thực hiện chính sách xuất khẩu không chỉ cấp trên, cấp cao, mà còn do từng hải cảng, các cửa khẩu, từng cơ quan thực thi trên thực tế.

*Thứ ba*, đối tượng tác động, điều tiết của chính sách xuất khẩu là các hoạt động xuất khẩu.

*Thứ tư*, cơ sở pháp lý của chính sách xuất khẩu là dựa trên cơ sở luật pháp quốc gia, luật pháp và thông lệ quốc tế. Ngày nay, có thể hiểu là phù hợp với đòi hỏi của các công ước, cam kết quốc tế và đòi hỏi của WTO mà mỗi quốc gia đã tham gia và ký kết.

*Thứ năm*, mục tiêu của chính sách xuất khẩu

Quan niệm trên chỉ ra, chính sách xuất khẩu không chỉ đạt mục tiêu tự thân về xuất khẩu mà là gắn với mục tiêu kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia đã đề ra và trong thời kỳ nhất định. Chẳng hạn, như Việt Nam hiện nay, để kinh tế tăng trưởng 1%, xuất khẩu phải tăng ít nhất từ 2% trở lên. Như vậy, Việt Nam muốn tăng trưởng kinh tế 7,5% - 8% / năm, xuất khẩu phải tăng ít nhất từ 15 - 16% / năm trở lên.

\* Phân loại và đặc điểm của chính sách xuất khẩu:

+ Phân loại chính sách xuất khẩu

Xuất khẩu có nhiều loại hình như đã nghiên cứu, do đó chính sách xuất khẩu cũng có nhiều loại khác nhau.

Mỗi loại chính sách xuất khẩu có nhiều ưu, nhược điểm, có tính chất, yêu cầu và xu hướng vận động khác nhau. Việc tiến hành phân loại giúp chúng ta có cơ sở xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách xuất khẩu một cách hữu hiệu hơn.

Chính sách xuất khẩu thường được chia ra:

Theo thời gian, chính sách xuất khẩu được chia ra: Chính sách xuất khẩu ngắn hạn, theo đó chính sách xuất khẩu tác động vào các hoạt động sản xuất và hoạt động thương mại liên quan xuất khẩu trong thời hạn ngắn, thường là hàng năm; Chính sách xuất khẩu dài hạn, theo đó chính sách định hướng dài hạn cho hoạt động sản xuất và hoạt động thương mại liên quan xuất khẩu.

Theo mặt hàng, có chính sách xuất khẩu nông, lâm, thủy sản, cụ thể hơn có chính sách xuất khẩu cho từng mặt hàng như chính sách xuất khẩu gạo, chính sách xuất khẩu cao su, chính sách xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ, hàng giày dép, quần áo, ...

Theo khu vực, thị trường, có chính sách thị trường khu vực mà quốc gia nào cũng hoạch định. Chính sách xuất khẩu theo thị trường, thực chất được gọi là chính sách thị trường nước ngoài. Như Việt Nam, có chính sách thị trường Bắc Âu, chính sách thị trường Bắc Mỹ, ... Mỗi khu vực thị trường nước ngoài có dung lượng, yêu cầu về tiêu chuẩn cũng như tập quán giao dịch khác nhau. Chính sách xuất khẩu xét theo khu vực và thị trường nước ngoài giúp các nhà hoạch định chính sách và giúp định hướng hoạt động kinh doanh quốc tế cho các nhà kinh doanh nhận dạng đúng yêu cầu của thị trường, nhờ đó nâng cao chất lượng, hiệu quả xuất khẩu.

Ngoài ra, chính sách xuất khẩu còn được chia ra: Chính sách xuất khẩu dịch vụ, chính sách xuất khẩu công nghệ (ở các nước có công nghệ nguồn, công nghệ cao rất chú trọng chính sách xuất khẩu này); ...

+ Đặc điểm chung của chính sách xuất khẩu

Chính sách xuất khẩu là bộ phận của chính sách thương mại, chính sách thương mại là loại chính sách kinh tế. “Chính sách kinh tế là một loại

hoạt động được nhà nước lựa chọn, thể hiện thông qua việc sử dụng, huy động nhiều công cụ để đạt được mục tiêu xác định, dựa vào một số học thuyết và hệ tư tưởng” - Bách khoa toàn thư về kinh tế học và khoa học quản lý của Viện Nghiên cứu kinh tế và khoa học quản lý, Trung tâm khoa học quốc gia Pháp.

Từ quan niệm trên đây, có thể vận dụng để làm rõ đặc điểm của chính sách xuất khẩu.

*Trước hết*, chính sách xuất khẩu thuộc chính sách kinh tế, do đó nội dung chính sách xuất khẩu phải thể hiện rõ những quan hệ kinh tế, lợi ích kinh tế ở các khía cạnh khác nhau. Vì vậy, khi xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu cần phải nhận thức rõ:

- Đảm bảo sự thống nhất, nhất quán, đồng bộ với các chính sách thương mại và các chính sách kinh tế khác của quốc gia.

- Trong thực hiện phải đảm bảo được lợi ích kinh tế mà định hướng chính sách xuất khẩu đã đưa ra, không nhất thiết lúc nào cũng phải đảm bảo lợi ích quốc gia hay lợi ích bộ phận của nền kinh tế. Có thể trong bối cảnh nhất định nào đó phải “hy sinh” lợi ích ngắn hạn, lợi ích bộ phận để đạt lợi ích dài hạn, lợi ích toàn cục của nền kinh tế quốc dân.

*Hai là*, chính sách xuất khẩu thuộc loại chính sách mang tính tổng hợp. Tuy thuộc chính sách kinh tế, song chính sách xuất khẩu luôn mang tính tổng hợp, vì mỗi chính sách xuất khẩu được ban hành và thực thi đều tác động và chịu sự chi phối rất nhiều mặt, cả kinh tế lẫn chính trị, xã hội, tâm lý đến an ninh quốc phòng, đối nội và đối ngoại, văn hoá và môi trường sinh thái.

Vì vậy, trong xây dựng chính sách xuất khẩu cần có nhãn quan toàn diện, tổng hợp, cả ngắn và dài hạn. Điều đó giúp nâng cao hiệu quả nhiều mặt của chính sách xuất khẩu.

*Ba là*, cũng như nhiều chính sách kinh tế khác, chính sách xuất khẩu luôn chứa đựng yếu tố chủ quan.

Như đã thấy ở phần trên, chính sách kinh tế “được nhà nước lựa chọn”... để đạt mục tiêu xác định. Sự lựa chọn ấy thể hiện ý chí và mong muốn của nhà nước. Nếu sự lựa chọn hoàn toàn phù hợp với quy luật khách quan thì đó là trạng thái mong muốn lý tưởng, song rất ít xảy ra. Mặt khác nhận thức khách quan là một quá trình tiệm cận chân lý thực tế, vì vậy việc lựa chọn, hoạch định, xây dựng chính sách nói chung, chính sách xuất khẩu nói riêng bao giờ cũng hàm chứa yếu tố chủ quan. Điều đó nhắc nhở nhà hoạch định chính sách và thực thi chính sách xuất khẩu phải luôn chú trọng cơ sở khách quan, giảm và hạn chế ý chí chủ quan, điều chỉnh, bổ sung chính sách trong thực tế là điều cần thiết và tất yếu.

*Bốn là, chính sách xuất khẩu có tính lịch sử.*

Trong lịch sử kinh tế thế giới, ở các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung cao độ đã từng xuất hiện và thực thi chính sách nhà nước độc quyền ngoại thương. Trong xu thế mở cửa, toàn cầu hoá kinh tế quốc tế, quan điểm đó không còn cơ sở tồn tại. Song cũng rất rõ ràng, với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, chính sách xuất khẩu không vì thế mà tự làm mất đi tính lịch sử của mình. Điều đó do mỗi thời kỳ nhất định, nhiệm vụ xây dựng, phát triển kinh tế của mỗi quốc gia là khác nhau, bối cảnh quốc tế mỗi thời kỳ cũng khác nhau, trình độ khoa học - công nghệ mỗi giai đoạn cũng khác nhau.

Vì vậy, không thể và không bao giờ có một chính sách xuất khẩu đúng đắn, phù hợp với mọi thời kỳ. Đặc điểm này lưu ý cho các nhà chính sách xuất khẩu phải quan tâm tới mỗi chính sách xuất khẩu trong mỗi điều kiện lịch sử cụ thể nhất định - quá khứ của mỗi chính sách được thực hiện, hiện tại của một chính sách đang được thực thi và tương lai cho một chính sách xuất khẩu mới hoặc điều chỉnh, bổ sung chính sách hiện tại.

#### *1.2.2.2. Tác động của chính sách xuất khẩu*

Mỗi chính sách nói chung có nhiều tác động, cả tích cực và tác động không mong muốn. Chính sách xuất khẩu cũng có những tác động tương tự.

\* Những tác động tích cực của chính sách xuất khẩu:

- Làm thay đổi cơ cấu nền kinh tế theo tín hiệu và phù hợp với đòi hỏi của thị trường thế giới.

Mỗi quốc gia cần và chỉ có thể có lợi khi khai thác được lợi thế (lợi thế tuyệt đối và lợi thế tương đối) một cách hiệu quả nhất. Muốn vậy, quốc gia đó phải đổi mới, chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế quốc dân theo yêu cầu của thị trường thế giới, tham gia vào phân công lao động quốc tế, thực hiện chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm theo phân công quốc tế. Điều đó cho phép mỗi quốc gia tham gia trao đổi thương mại quốc tế - tức xuất nhập khẩu - với nhau được lợi cả hai phía, lợi ích người tiêu dùng mỗi nước được nâng lên, bởi số lượng sản phẩm nhiều hơn, giá cả rẻ hơn. Nói cách khác, phân công nguồn lực và bố trí cơ cấu kinh tế một cách hiệu quả nhất theo quan điểm “hiệu quả Pareto”.

- Mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại nói chung, thay đổi căn bản cán cân thương mại nói riêng.

Không thể nói khi xuất khẩu gia tăng mạnh mà lại không có sự dẫn dắt, mở đường của chính sách xuất khẩu, chính sách nhập khẩu. Sự gia tăng về lượng của hoạt động xuất nhập khẩu nói cũng là một trong biểu hiện sinh động của quan hệ đối ngoại nói chung, quan hệ kinh tế đối ngoại nói riêng. Nước ta, từ khi quy mô kim ngạch xuất nhập khẩu tăng lên mạnh mẽ, quan hệ đối ngoại và kinh tế đối ngoại cũng mở rộng không ngừng cả về lượng và chất, cả về các mặt liên quan: chính trị, ngoại giao, an ninh, quốc phòng ...

Riêng cán cân thương mại, được cải thiện đáng kể nếu chính sách xuất khẩu thực sự là “đòn xeo” thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá.

- Chính sách xuất khẩu tác động mạnh mẽ tới quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá mỗi quốc gia.

Lịch sử Anh quốc của thế kỷ trước đây, của Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore những thập kỷ qua đều cho thấy: sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá chẳng thể thực hiện một cách hiệu quả với nền kinh tế khép kín, biệt lập với thị trường thế giới. Các quốc gia thuộc hệ thống xã hội chủ nghĩa



theo quan niệm nhà nước độc quyền ngoại thương trước đây cũng là một minh chứng đáng thuyết phục.

Ngày nay, nhờ chính sách mở cửa, xuất nhập khẩu, tự do hoá thương mại có kiểm soát, mỗi quốc gia đã và đều có cơ hội thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước mình. Nhờ xuất, nhập khẩu mà mỗi nước có được những thứ đất nước cần cho công nghiệp hoá, hiện đại hoá thông qua trao đổi thương mại quốc tế. Đó là xuất khẩu, thu ngoại tệ, để nhập khẩu thiết bị, máy móc hiện đại cho các ngành của nền kinh tế quốc dân, để nhập khẩu công nghệ tiên tiến, hiện đại của các nước phát triển nhất trên thế giới, để đào tạo các chuyên gia, các nhà quản lý cho đất nước.

- Chính sách xuất khẩu tạo việc làm, tăng thu nhập, góp phần tăng trưởng kinh tế đất nước.

Một chính sách xuất khẩu thiết thực, hữu hiệu sẽ làm xuất khẩu gia tăng mạnh mẽ. Xuất khẩu (X) là một bộ phận của tổng cầu (AD). Tổng cầu tăng do xuất khẩu tăng sẽ làm tăng số việc làm trong nền kinh tế, tức giảm tỷ lệ thất nghiệp. Khi số việc làm tăng, dẫn tới thu nhập lao động tăng, sản lượng và thu nhập của nền kinh tế tăng, nền kinh tế đạt trạng thái tăng trưởng tốt. Ở Việt Nam, xuất khẩu góp phần đáng kể và thiết thực nhất vào sự tăng trưởng nền kinh tế gần như theo tỷ lệ thuận với tỷ số 1/2 (tăng trưởng kinh tế 1%, xuất khẩu tăng 2%).

- Chính sách xuất khẩu góp phần thu ngân sách nhà nước

Từ tiếp cận vào nền kinh tế kế hoạch hoá của các nước XHCN, thu từ thuế xuất nhập khẩu cho ngân sách nhà nước là rất lớn, tới trên dưới 1/4 thu ngân sách. Ngày nay, với tự do hoá thương mại, giảm thuế xuất nhập khẩu, có lẽ ảnh hưởng rất lớn tới ngân sách nhà nước của các quốc gia này? Có ảnh hưởng, song không phải bất lợi. Về lý thuyết, thu ngân sách nhà nước (T):

$$T = t.Y$$

t – mức huy động chung, bình quân cho ngân sách

Y – Thu nhập hay sản lượng của nền kinh tế

Vì chính sách xuất khẩu đúng đắn, phù hợp sẽ làm xuất khẩu gia tăng, làm tăng AD, dẫn tới Y tăng. Khi sản lượng Y tăng, T sẽ tăng lên, làm tăng thu ngân sách cho nhà nước. Nếu mức thuế nói chung, trong đó có thuế xuất khẩu giảm xuống, quy mô sản xuất sẽ tăng lên, Y tăng, dẫn tới thu ngân sách (T) cũng sẽ tăng lên. Nền kinh tế thị trường của các nước phương Tây và kinh tế chuyển đổi ở các nước XHCN, trong đó có Việt Nam là những minh chứng có sức thuyết phục mạnh mẽ.

- Tác động tiêu cực , hạn chế của chính sách xuất khẩu

Từ thực tiễn và lý thuyết, có thể khái quát một số tác động hạn chế, thậm chí tác động tiêu cực của chính sách xuất khẩu. Đó là:

+ Có thể dẫn tới làm cạn kiệt nguồn lực trong nước, thậm chí huỷ hoại môi trường sinh thái nếu thiếu kiểm soát chặt chẽ đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh xuất khẩu.

+ Làm giảm giá đồng nội tệ

Một trong yếu tố làm xuất khẩu gia tăng là chính sách tỷ giá hối đoái. Đồng nội tệ giảm giá làm cho sản xuất hàng hoá trong nước để xuất khẩu trở nên rẻ hơn, xuất khẩu được nhiều hơn.

+ Làm mất cân đối nguồn lực và cơ cấu nền kinh tế

Rõ nhất là khả năng kiểm soát và bảo đảm cân đối vốn. Vốn là một nguồn lực khan hiếm, hữu hạn. Chính sách khuyến khích xuất khẩu thái quá sẽ dẫn tới tập trung vốn quá thiên lệch cho hoạt động xuất khẩu, làm mất cân đối vốn cho các ngành, lĩnh vực khác của nền kinh tế, làm méo mó cơ cấu kinh tế cần thiết, hậu quả là mất thời gian và chi phí điều chỉnh cơ cấu nền kinh tế. Hàn Quốc trước đây là một thực tế đáng quan tâm nghiên cứu cho những nước đi sau.

### ***1.2.3. Những yếu tố tác động tới xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu của một quốc gia***

Nhiều yếu tố tác động tới việc xây dựng và thực hiện chính sách xuất khẩu của mỗi nước. Có thể chia thành nhóm các yếu tố trong, ngoài nước, có thể chia thành nhóm các yếu tố về kinh tế, chính trị - xã hội, khoa học -

công nghệ,... Cũng có thể thấy có yếu tố tác động thuận chiều thúc đẩy phát triển xuất khẩu, có yếu tố tác động ngược chiều, hạn chế, cản trở việc đưa ra chính sách xuất khẩu hữu hiệu, ...

Ở đây xin nêu ra và phân tích một số yếu tố có tác động đến việc xây dựng, triển khai thực hiện chính sách xuất khẩu như sau:

+ Các yếu tố trong nước, gồm:

- Tiềm năng, lợi thế cho xuất khẩu hay không

- Nhu cầu cần thiết xuất khẩu lớn, nhỏ.

Chẳng hạn, với Việt Nam, xuất khẩu là một trong yếu tố quan trọng của tăng trưởng nền kinh tế, mặt khác rất cần ngoại tệ với số lượng lớn cho nhập khẩu thiết bị, máy móc, công nghệ phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, do đó rất coi trọng chính sách xuất khẩu, tới mức định hướng nền kinh tế hướng vào xuất khẩu.

- Chính sách tiêu dùng của quốc gia

Mỹ là một quốc gia rất giàu có, quy mô GDP siêu lớn, năm 2005 đạt 12.000 tỉ USD, xuất nhập khẩu chiếm 1/4 GDP của quốc gia này, nhưng mô hình kinh tế hướng vào “trọng cầu” tức tiêu dùng mạnh, thường tiêu dùng cận biên tới 0,7 - 0,75 cho một đơn vị thu nhập thêm, nên Mỹ vẫn là một quốc gia nhập siêu.

- Quan điểm kinh tế, bảo hộ, trợ cấp, khuyến khích, xúc tiến xuất khẩu

Chẳng hạn chiến lược thay thế nhập khẩu, bảo hộ sản xuất của các ngành công nghiệp non trẻ dẫn tới hạn chế quan hệ kinh tế với thế giới. Khi đó chính sách xuất khẩu chắc chắn ít được coi là trọng tâm. Ngược lại, chính sách mở cửa, hướng ra thị trường thế giới sẽ rất chú trọng chính sách xuất khẩu, như “lấy xuất khẩu làm chủ đạo” của Hàn Quốc những năm 60 của thế kỷ XX; chính sách “chấn hưng xuất khẩu” của Nhật Bản những năm gần nửa sau của thế kỷ XX.

- Thời điểm, kỹ năng hoạch định chính sách xuất khẩu của mỗi quốc gia

Vào thời điểm đất nước cần và hướng về xuất khẩu, song nếu kỹ năng của đội ngũ các chuyên gia xây dựng chính sách xuất khẩu bị hạn chế, xuất khẩu chắc chắn sẽ kém hiệu quả.

- Yếu tố về chính trị, văn hoá, xã hội và tâm lý tác động nhiều mặt tới quá trình xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu của mỗi quốc gia, làm cho chính sách đó có thể rất hiệu quả, ngược lại, thậm chí bị thất bại chính sách xuất khẩu của nền kinh tế.

- Năng lực khoa học, công nghệ của quốc gia

Khoa học công nghệ tác động rất mạnh mẽ tới sự phát triển tăng trưởng của nền kinh tế. Theo đánh giá của nhiều nhà kinh tế, yếu tố khoa học – công nghệ đóng góp nhiều nhất trong tăng trưởng kinh tế. Những năm 1950 – 1962 đóng góp của tiến bộ khoa học\_công nghệ vào tăng trưởng kinh tế thì: ở Cộng hoà Pháp là 86,9%; ở Nhật là 62,0%; ở Mĩ là 59,9%. Với những quốc gia kém và đang phát triển, trình độ công nghệ vượt những năm 50 – 62 như trên chắc chưa bỏ xa, vì vậy, rất cần chú trọng khai thác yếu tố công nghệ để tăng sản lượng đầu ra, mặt khác, công nghệ cao sẽ tăng chất lượng hàng hoá, được thị trường thế giới chấp nhận, nhờ đó tăng xuất khẩu. Chính sách xuất khẩu cần và có thể định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh theo đòi hỏi đó.

+ Các yếu tố ngoài nước, gồm:

- Thị trường của quốc gia nhập khẩu

Quy mô thị trường, những quy định hạn chế nhập khẩu của nước đó

- Tập quán tiêu dùng, nhu cầu nhập khẩu của một quốc gia.

- Những hàng rào luật phép, thể chế kinh tế, văn hoá, ...

- Quan hệ chính trị, kinh tế, thương mại với nước muốn xuất khẩu hàng hoá

- Về kinh tế, đó là mức thu nhập, lãi suất, tỉ giá hối đoái, thuế quan,... của nước nhập khẩu. Nói cách khác, xuất khẩu, chính sách xuất khẩu của mỗi nước đối với quốc gia nào đó, cần được nghiên cứu kỹ hàm số:

$$XK = f(Y, i, e, t, \dots)$$

Trong đó, xuất khẩu (XK) là một hàm số của các yếu tố: Thu nhập (Y) của nước đó, lãi suất (i), tỉ giá (e), thuế suất (t)... của nước mà một quốc gia cần xuất khẩu hàng hoá của mình.

#### *1.2.2.4. Các công cụ của chính sách xuất khẩu*

Là một bộ phận của chính sách thương mại, do đó các công cụ của chính sách thương mại cũng được coi là công cụ của chính sách xuất khẩu. Có thể kể ra những công cụ của chính sách xuất khẩu mà mỗi quốc gia thường sử dụng gồm:

- Chiến lược, quy hoạch, kế hoạch
- Công cụ tài chính như đầu tư, tài chính khuyến khích xuất khẩu
- Thuế xuất khẩu và thuế quan liên quan
- Tỷ giá hối đoái
- Hàng rào phi quan thuế, tức các công cụ có tính kỹ thuật, tiêu chuẩn kỹ thuật
- Các công cụ thể chế xuất khẩu như “Tối huệ quốc” (MFN), “đãi ngộ quốc gia” (NT).

Về lý thuyết, công cụ, chính sách xuất khẩu không có sự phân biệt rạch ròi, biệt lập. Mỗi chính sách thường có các công cụ của chúng, song một công cụ dưới góc độ quản lý được nhìn nhận như một chính sách cụ thể.

Chính sách xuất khẩu với tư cách một chủ trương, một chính sách lớn, có tầm chiến lược của một quốc gia thường bao gồm tổ hợp các chính sách cụ thể, các công cụ quản lý cụ thể rất đa dạng, phức tạp. Mục tiêu chung, cuối cùng của chính sách, của các công cụ đó là tạo điều kiện, đẩy mạnh, gia tăng xuất khẩu cho đất nước.

Các công cụ này sẽ được đề cập nhiều hơn, thực tế hơn trong phần đánh giá thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt Nam.

### **1.3. Kinh nghiệm xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu của một số quốc gia trong khu vực và bài học vận dụng ở Việt Nam**

### ***1.3.1. Kinh nghiệm của Trung Quốc xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu phù hợp với hội nhập kinh tế quốc tế***

#### ***1.3.1.1. Một số đặc điểm của ngoại thương Trung Quốc trước thời kỳ mở cửa.***

Ngay sau khi giành được độc lập (1949), Trung Quốc đã bắt tay vào việc xây dựng thể chế ngoại thương mới để mở rộng phạm vi buôn bán với bên ngoài. Ngoại thương thời kỳ này được thực hiện theo một cơ chế tập trung thống nhất từ trung ương, Nhà nước quản lý hành chính đối với các công ty ngoại thương. Các công ty ngoại thương phải thực hiện kế hoạch trực tiếp là thu - chi thống nhất trong cả nước. Đặc trưng của thể chế quản lý hoạt động ngoại thương thời kỳ này là thể chế của nền kinh tế hiện vật, trên cơ sở chế độ công hữu đơn nhất.

Do yêu cầu phát triển kinh tế đất nước và xu thế toàn cầu hoá nên hoạt động ngoại thương trên đã bộc lộ một số nhược điểm và hạn chế.

*Thứ nhất*, trong một thời gian dài, nhà nước duy trì chính sách kinh doanh độc quyền, điều hành bằng mệnh lệnh hành chính khiến các công ty thương mại không chủ động phát huy sáng tạo trong sản xuất kinh doanh, ỷ lại nhà nước. Kết quả là sản xuất không hiệu quả, tách khỏi tiêu thụ, hình thành việc buôn bán đơn lẻ, thiếu những kênh tiêu thụ hàng hoá ra thị trường thế giới.

*Thứ hai*, các xí nghiệp trở nên bị động, thiếu hiểu biết về thị trường, mặt hàng, cơ chế ... đã gây nhiều trở ngại hơn cho việc mở rộng khả năng về phạm vi hoạt động ngoại thương.

*Thứ ba*, chính quyền trung ương đã xây dựng một hệ thống chính sách chồng chéo; quản lý các hoạt động ngoại thương một cách cứng nhắc đã hạn chế rất nhiều đến các giao dịch với nước ngoài. Sự can thiệp quá sâu bằng các biện pháp hành chính làm mất tác dụng điều tiết của đòn bẩy kinh tế, làm giảm sức cạnh tranh .

Việc thực hiện một chính sách “kế quan toả cảng” và một cơ chế điều hành tập trung như vậy không còn phù hợp với xu thế quốc tế mở rộng quan

hệ đối ngoại, hoà nhập quốc tế, tham gia tích cực vào buôn bán toàn cầu. Mặt khác, cơ chế điều tiết này cũng đã làm xơ cứng tác dụng điều tiết của đòn bẩy kinh tế khiến cho nền kinh tế tiền tệ không ổn định. Do vậy, Trung Quốc tiến hành cải cách ngoại thương với mục tiêu mở rộng quyền hạn chủ động kinh doanh ngoại thương, khơi dậy sự năng động, tính sáng tạo, tích cực cho các xí nghiệp và công ty xuất- nhập khẩu ngoại thương; mở rộng các kênh tiêu thụ hàng hoá ra thị trường nước ngoài, tăng cường sức cạnh tranh và nâng cao vị trí của hàng hoá xuất nhập khẩu của Trung Quốc trên thị trường quốc tế. Thực tế đã chứng minh rằng, nhờ chủ trương đúng đắn này mà Trung Quốc từ một nước nông nghiệp lạc hậu, mức sống người dân thấp, cơ sở vật chất kỹ thuật thiếu thốn... đã vươn lên là một trong năm cường quốc kinh tế, có sức mạnh kinh tế không chỉ với các nước đang phát triển mà với các nước kinh tế phát triển trên thế giới.

#### *1.3.1.2. Quá trình đổi mới ngoại thương của Trung Quốc*

##### **\* Giai đoạn 1960 - 1979:**

- Từ năm 1960- 1970: tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình hàng năm chỉ đạt 3,5%; nhập khẩu và xuất khẩu trong thời kỳ này tăng thứ tự từ 1,8-2%. Trước năm 1972, trị giá kim ngạch ngoại thương đạt dưới mức 46,4 tỷ USD. Đây là một mức thấp đối với một nước như Trung Quốc.

- Từ 1970- 1977: chính quyền đã áp dụng những biện pháp để điều chỉnh tốc độ tích lũy quá cao, chú ý cải thiện mức sống và chú trọng đến phát triển kinh tế. Kết quả là tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình năm đạt 6,1%, tốc độ tăng trưởng trung bình của nhập khẩu và xuất khẩu trong thời kỳ này là 21,8% và 19,3%.

- Từ 1977- 1979: chính sách mở cửa của nền kinh tế và chương trình hiện đại hoá được áp dụng vào ngoại thương và được khuyến khích phát triển, được coi là một phần trong chương trình hiện đại hoá đất nước.

##### **\* Giai đoạn 1980- 1990:**

Cải cách kinh tế bắt đầu từ năm 1979 đã khuyến khích mạnh mẽ sự phát triển ngoại thương. Năm 1970 tổng trị giá ngoại thương là 4,6 tỷ USD,

đến năm 1979 đã tăng lên 29,4 tỷ USD và tiếp tục tăng tới 53,6 tỷ USD. Năm 1989 xuất khẩu đã tăng tới tới 22 tỷ USD, làm cho Trung Quốc lần đầu tiên có tỷ trọng xuất khẩu trên 1% trong tổng xuất khẩu của thế giới. Năm 1984 Trung Quốc đứng hàng thứ 18 trong các nước xuất khẩu của thế giới. Do tăng nhập khẩu nguyên liệu cần thiết, thiết bị tiên tiến, thiết bị toàn bộ và một số mặt hàng tiêu dùng nhất định, nên trị giá nhập khẩu năm 1984 đạt 27,41 tỷ USD. Lần đầu tiên trong thời kỳ 1982-1984 thâm hụt mậu dịch của Trung Quốc là là 1,27 tỷ USD. Trong kế hoạch 5 năm lần thứ bảy (1986-1990) ngoại thương phát triển nhanh và ổn định. Tổng kim ngạch ngoại thương đạt 486,4 tỷ USD, trong đó nhập khẩu thiết bị và xuất khẩu tiếp tục tăng.

**\* Giai đoạn 1991 - 1996:**

Trong kế hoạch 5 năm lần thứ 8 (1991-1995) ngoại thương của Trung Quốc tăng một cách đáng kể. Sự phát triển nhanh chóng của ngoại thương là một yếu tố quan trọng hỗ trợ cho sự phát triển nhanh, ổn định và lành mạnh của nền kinh tế đất nước. Trong kế hoạch 5 năm lần thứ tám, tổng giá trị ngoại thương đạt 1,01 ngàn tỷ USD, gấp hơn hai lần giá trị đạt được trong kế hoạch lần thứ bảy. Xuất khẩu đạt 518,4 tỷ USD, tăng hơn mức đạt được trong kế hoạch 5 năm lần thứ bảy là 122,9%. Với tốc độ tăng trung bình năm là 19,1%, cao hơn so với tốc độ tăng trọng cùng kỳ. Nhập khẩu đạt trị giá 496 tỷ USD, tăng 95,4% so với cùng kỳ kế hoạch năm năm lần thứ bảy. Cơ cấu xuất khẩu tiếp tục được cải thiện. Tỷ trọng các sản phẩm chế tạo trong tổng xuất khẩu là 85,6% năm 1995, cao hơn năm 1990 là 11,1%. Trong kế hoạch 5 năm lần thứ tám, hơn 500 hợp đồng đã được ký kết với 30 nước và vùng lãnh thổ để nhập công nghệ máy móc hoàn chỉnh, đạt tổng trị giá 33,297 tỷ USD tăng 119,2% so với trị giá nhập khẩu trong thời kỳ kế hoạch năm năm lần thứ bảy. Các công nghệ được nhập khẩu phục vụ cho các ngành như năng lượng, máy móc, điện tử, hoá dầu, luyện kim, xây dựng đô thị, hàng không và ngành dệt. Công nghệ nhập khẩu đóng vai trò rất quan trọng để đẩy nhanh tiến bộ của các ngành có liên quan và thúc đẩy sự phát



triển kinh tế của đất nước. Đầu năm 1980, Trung Quốc bắt đầu xuất khẩu công nghệ và đến năm 1990, xuất khẩu đã phát triển tương đối nhanh. Các công nghệ được xuất khẩu bao gồm máy móc, năng lượng, vật liệu xây dựng, công nghiệp nhẹ, đóng tàu hàng không và điện tử. Trong cùng thời kỳ, tổng trị giá xuất khẩu và nhập khẩu theo phương thức hàng đổi hàng, tăng lên 2,9 tỷ USD và năm 1995 là năm cuối cùng nhập khẩu theo phương thức hàng đổi hàng được giảm thuế 50%. Năm 1996 là năm đầu tiên của kế hoạch 5 năm lần thứ chín. Và xuất nhập khẩu của Trung Quốc tiếp tục tăng.

**\* Giai đoạn từ năm 1997 đến nay:**

Trong 9 tháng đầu năm 1997, kim ngạch ngoại thương tăng tới 227,29 tỷ USD, tăng 13,7% so với cùng kỳ năm 1996, xuất khẩu đạt trị giá 128,93 tỷ USD, xuất khẩu xếp hàng thứ 7 và nhập khẩu xếp hàng thứ 8 trên thế giới, tăng 31,5% so với năm 1996; trong đó xuất khẩu tăng 27,7%, nhập khẩu tăng 35,8%, kim ngạch xuất nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2001 của Trung Quốc giảm 20% so với cùng kỳ năm 2000 chỉ đạt 248,6 tỷ USD; trong đó xuất khẩu đạt 128,4 tỷ USD chiếm 51,6% tổng kim ngạch, nhập khẩu đạt 120,2 tỷ USD chiếm 48,4% tổng kim ngạch. Xuất khẩu sang Châu Phi, Mỹ La tinh và Bắc Mỹ tăng hơn 30%; xuất khẩu sang Châu Á tăng 26%, đạt tới 46,1 tỷ USD. Các sản phẩm của Châu Á tiếp tục chiếm lĩnh trong nhập khẩu của Trung Quốc, nhập khẩu từ châu Phi cũng tăng lên. Tuy nhiên, nhập khẩu từ các nơi khác lại bị giảm trong 6 tháng đầu năm 1997

*1.3.1.3 Các chính sách cải cách ngoại thương của Trung Quốc thời mở cửa*

*Một là, trao quyền tự chủ kinh doanh xuống các địa phương. Nhà nước đề ra các biện pháp cụ thể như: cho phép các địa phương có thể thành lập các công ty ngoại thương địa phương; các thành phố trực thuộc trung ương và tỉnh cũng được thành lập Tổng công ty ngoại thương riêng ưu tiên quyền hạn kinh doanh xuất - nhập khẩu cho hai tỉnh Phúc Kiến và Quảng Đông; đưa quyền sản xuất kinh doanh và xuất khẩu cho các xí nghiệp sản*

xuất cỡ nhỏ và vừa; từng bước mở rộng quyền sản xuất kinh doanh và xuất khẩu ... Chính sách này đã mở ra một bước ngoặt mới quan trọng trong hoạt động ngoại thương của Trung Quốc, có tác dụng mở rộng quan hệ mậu dịch.

*Hai là, đổi mới cơ chế quản lý ngoại thương. Trước đây các hoạt động ngoại thương được quản lý trực tiếp bằng các biện pháp và công cụ hành chính đã gây trở ngại rất lớn cho hoạt động ngoại thương. Chính vì vậy, cần phải thay cơ chế quản lý này bằng một cơ chế quản lý ngoại thương khác gọn nhẹ hơn, năng động hơn, phối hợp quản lý vĩ mô với quản lý vi mô. Thông qua việc thành lập Bộ Ngoại thương với quyền hạn và chức năng của mình, quản lý ngoại thương của đất nước và lãnh đạo, quản lý công tác ngoại thương của địa phương. Ngoài ra, các công ty cũng từng bước thay đổi chức năng quản lý sang kinh doanh, thực hiện kinh doanh tổng hợp, đa dạng, được phép hoạt động riêng. Do đó hoạt động buôn bán với nước ngoài ở các địa phương phát triển khá mạnh.*

*Ba là, thực hiện chế độ khoán kinh doanh thương mại. Thể chế này thực hiện nối lỏng quyền hạn kinh doanh, thông qua phương thức khoán cho chỉ tiêu hàng hoá và thu nhập từ xuất nhập khẩu trực tiếp cho các doanh nghiệp và công ty xuất nhập khẩu trực tiếp cho các địa phương. Các địa phương chịu trách nhiệm về các vấn đề liên quan đến xuất nhập khẩu và giao nộp ngoại tệ lên trên, đảm bảo đầy đủ chỉ tiêu và hiệu quả đối với nhà nước. Sau khi đã nhận khoán, các địa phương giao chỉ tiêu khoán xuống các doanh nghiệp và cơ sở hoạt động ngoại thương trong tỉnh, thành phố và huyện.*

*Bốn là, phải phát triển các cơ quan Thương vụ ở nước ngoài. Cùng với việc mở rộng quan hệ mậu dịch qua lại với các nước trên thế giới, hoạt động ngoại thương của Trung Quốc ngày càng sôi động thông qua việc thành lập các cơ quan ở các nước phát triển và chưa có quan hệ ngoại giao. Những năm qua, các cơ quan này đã đóng góp lớn vào các hoạt động đàm phán và ký kết các hiệp định mậu dịch, bảo vệ quyền lợi của mình ở các nước sở tại, giúp đỡ các tổ chức hoạt động ngoại thương của nước mình*

trong lĩnh vực trao đổi, buôn bán với nước ngoài. Ngoài ra, Trung Quốc còn lập ra các Văn phòng đại diện, công ty xuất- nhập khẩu của mình, đại, đặc biệt là bốn trung tâm mậu dịch lớn ở NewYork, Atlanta, Panama, Hambourg.

#### *1.3.1.4. Một số kết quả nổi bật của ngoại thương Trung Quốc từ khi mở cửa đến nay*

Trung Quốc đã đạt được những thành tựu to lớn trong việc chuyển thể chế ngoại thương của nền kinh tế hiện đại trên cơ sở chế độ công hữu nhất sang thể chế đa dạng, linh hoạt phù hợp với nền kinh tế thị trường. Trung Quốc từng bước xoá bỏ, bỏ từng bước quyền lực kinh tế tập trung quá mức, dành quyền tự chủ rộng rãi trong mậu dịch ngoại thương cho các địa phương, xí nghiệp và công ty ngoại thương, cải cách đồng bộ các thể chế có liên quan. Nhờ đó mà quan hệ mậu dịch đã phát triển với quy mô lớn, từng bước hoà nhập với xu thế phát triển ngoại thương thế giới. Mặt khác thúc đẩy xuất nhập khẩu tăng trưởng mạnh mẽ, làm cho vị thế kinh tế của Trung Quốc ngày càng cao.

Có thể nói Trung Quốc là nước có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất thế giới. Nếu tính từ năm 1979 đến năm 2005, tăng trưởng GDP bình quân đạt 9,5%/ năm. Trung Quốc mở rộng không ngừng kim ngạch xuất nhập khẩu thì cơ cấu hàng xuất nhập khẩu của Trung Quốc cũng được cải thiện đáng kể. Trước đây, Trung Quốc chỉ chủ yếu xuất khẩu các sản phẩm sơ chế như thực phẩm, súc vật sống, nguyên liệu thô và dầu mỏ; tỷ trọng các hàng công nghiệp trong cơ cấu xuất khẩu chiếm một lượng nhỏ. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của nhu cầu thị trường thế giới, thì các sản phẩm gia công, tỷ lệ mặt hàng này khá cao, khoảng 74% năm 1998 nhờ tận dụng nguồn lực dồi dào, giá nhân công rẻ nên các sản phẩm này có sức cạnh tranh cao trên thị trường thế giới. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Trung Quốc hiện nay là hàng dệt, điện máy, hoá chất, quần áo, thực phẩm, nước giải khát, máy móc không dùng điện. Về nhập khẩu, do yêu cầu phát triển của đất nước nên trong những năm đầu cải cách, Trung Quốc chủ yếu nhập những

sản phẩm công nghệ cao, tiên tiến để góp phần đổi mới các cơ sở sản xuất lạc hậu và nhờ vậy đã sản xuất được các sản phẩm công nghệ cao, tiên tiến để góp phần đổi mới cơ sở sản xuất lạc hậu và nhờ vậy đã sản xuất được một lượng hàng có giá trị xuất khẩu cao. Những năm về sau, do thực hiện ý đồ phát triển theo hướng coi “khoa học kỹ thuật là sức mạnh sản xuất thứ nhất” nên hoạt động này ngày càng trở nên sôi động. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Trung Quốc hiện nay là máy móc, sản phẩm điện tử, thiết bị điện, thiết bị nghe nhìn, phụ kiện ... Trung Quốc cũng đã mở rộng quan hệ giao lưu buôn bán với hầu hết các nước trong khu vực và trên thế giới, các sản phẩm của Trung Quốc ngày càng phong phú trên các thị trường. Các đối tác thương mại chủ yếu của Trung Quốc hiện nay là Nhật Bản, Hàn Quốc, EU và Mỹ.

Ngoài ra, nhờ mở cửa mà Trung Quốc đã nâng cao được trình độ kinh tế - kỹ thuật, rút ngắn được khoảng cách so với các nước phát triển, thu hút một lượng lớn vốn đầu tư của nước ngoài, làm tăng lượng du khách, nâng cao được vị thế buôn bán toàn cầu.

### ***1.3.2. Kinh nghiệm của Hàn Quốc, Nhật Bản về xuất khẩu và chính sách xuất khẩu***

Kinh nghiệm về lĩnh vực xuất khẩu của Hàn Quốc và Nhật Bản, tuy khác về hệ thống kinh tế, về giai đoạn lịch sử phát triển, nhưng cũng có ý nghĩa thiết thực đối với Việt Nam.

#### ***1.3.2.1. Thể chế kinh tế lấy xuất khẩu làm chủ đạo của Hàn Quốc***

Những năm 60 của thế kỷ XX, kế hoạch xây dựng và phát triển kinh tế của Hàn Quốc là: Chủ trương thu hút nguồn vốn nước ngoài và mở rộng xuất khẩu làm chủ đạo. Tổng thống Park Cheong Hee đã nêu lên: “Xuất khẩu là thước đo tổng hợp đánh giá sức mạnh của một nước” là “con đường sống của nền kinh tế độc lập, tự chủ”. Từ đó, Hàn Quốc đã xây dựng một hệ thống luật pháp hoàn chỉnh, phù hợp với chủ trương thu hút nguồn vốn nước ngoài và tập trung cho mở rộng xuất khẩu, tạo điều kiện cần thiết và đảm bảo về pháp luật để có đầu tư trực tiếp nước ngoài. Hàn Quốc còn thực hiện

chính sách “Tiền chi viện cho xuất khẩu” thông qua việc xây dựng hạ tầng công nghiệp xuất khẩu; nghiên cứu, mua sắm thiết bị công nghiệp xuất khẩu. (19, tr.1845)

Do kiên trì chủ trương “Chính sách xuất khẩu hàng đầu” và thu hút nhiều vốn nước ngoài nên kim ngạch xuất nhập khẩu của Hàn Quốc tăng mạnh cả về quy mô, tốc độ. Xuất khẩu của Hàn Quốc những năm đó thường ở mức 0,5 - 0,55/GDP, một mức cao, mức của nền kinh tế hướng về xuất khẩu.

Tuy vậy, chính sách xuất khẩu đó không phải lúc nào cũng tốt, hiệu quả. Vì nền kinh tế phụ thuộc vào thị trường bên ngoài, đặc biệt khi kinh tế thế giới lâm vào khủng hoảng, đình đốn, trì trệ. (19, tr. 1838)

#### *1.3.2.2. Kinh nghiệm của Nhật Bản*

Là một nền kinh tế thị trường, Nhật Bản đã qua thời kỳ áp dụng chính sách bảo hộ doanh nghiệp của đất nước Phù tang trong quá trình phát triển mậu dịch quốc tế. Mục đích là: Bảo vệ cạnh tranh bất lợi cho sản phẩm trong nước so với sản phẩm nhập khẩu; Tạo điều kiện, môi trường phát triển nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. (19, tr. 1829)

Sự phát triển của mậu dịch tự do quốc tế, Nhật phải bỏ chính sách bảo hộ và thay bằng kiểm tra tiêu chuẩn kỹ thuật, đến nay vẫn đang áp dụng. (19, tr.1829)

Trong chính sách mậu dịch của Nhật Bản, chính sách “chấn hưng xuất khẩu” được quan tâm hàng đầu, coi là cốt lõi của chính sách mậu dịch, thực hiện giảm thuế nhập khẩu, giảm chi ngoại tệ. Với chính sách mậu dịch quốc tế hướng vào “chấn hưng xuất khẩu”, Nhật Bản thi hành hàng loạt chính sách liên quan tới xuất khẩu của đất nước này. Đó là:

- Chế độ tiền tệ ưu đãi cho xuất khẩu (áp dụng từ 1946 - 1972) gồm: Thoả mãn vốn cho gia công, chế biến vận chuyển sản phẩm xuất khẩu từ lúc ký hợp đồng đến lúc chuyển hàng xuống tàu xuất khẩu; lãi suất vay ưu đãi thấp hơn lãi suất ngân hàng thương mại từ 1-2%/năm.

- Thực hiện chế độ chần hưng xuất khẩu: gồm nhiều nội dung mà thực chất là tạo thuận lợi cho xuất khẩu, có lợi hơn cho người làm xuất khẩu, lợi cho đất nước Nhật Bản.

- Thực hiện chế độ bảo hiểm xuất khẩu: Thực chất là chính phủ gánh chịu rủi ro trong giao dịch xuất khẩu mà doanh nghiệp rất khó dự đoán được bất lợi dẫn tới rủi ro đó, kể cả công ty Bảo hiểm Nhân dân cũng không gánh được. (19, tr. 1829)

### ***1.3.3. Bài học chung và việc vận dụng ở Việt Nam***

Qua nghiên cứu ngoại thương Trung Quốc, một nước mà Việt Nam tương đồng về mô hình nền kinh tế và cùng định hướng chính trị, nghiên cứu chính sách xuất khẩu của Hàn Quốc, Nhật Bản những năm đầu công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước mà Việt Nam hiện nay tương ứng thời kỳ, điều kiện của họ, có thể rút ra một số kinh nghiệm đáng quan tâm:

+ Lựa chọn chiến lược xuất khẩu đúng thời điểm, vì tuy có lợi thế, có tiềm năng song không phải ở thời điểm nào cũng có thể xuất khẩu được.

+ Khi có chủ trương, chiến lược xuất khẩu, cần xây dựng hệ thống thể chế, chính sách, luật pháp đồng bộ, nhất quán, thiết thực đảm bảo cho sản xuất, xuất khẩu một cách thuận lợi, hiệu quả.

+ Ưu tiên nguồn lực, trước hết là vốn và xây dựng cơ sở vật chất, kỹ thuật cho hoạt động sản xuất, vận chuyển hàng hoá xuất khẩu.

+ Chủ động nắm chắc diễn biến kinh tế, chính trị, khoa học - công nghệ của các nước, của thế giới để điều chỉnh, bổ sung chính sách xuất khẩu của quốc gia cho phù hợp, thiết thực, kịp thời.

+ Đặc biệt, với nước ta, nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi, đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, chịu tác động mạnh mẽ của khoa học - công nghệ hiện đại, nên việc xây dựng và thực hiện chính sách xuất khẩu càng khó khăn, phức tạp hơn, do đó càng phải tập trung hơn vào xây dựng đội ngũ các chuyên gia, các cán bộ quản lý trong lĩnh vực thương mại quốc tế. Đó là một trong nhân tố hàng đầu đảm bảo cho hoạt động

thương mại quốc tế nói chung, lĩnh vực xuất khẩu nói riêng của nước ta thành công và hiệu quả cao.

## CHƯƠNG 2

# CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ ĐÒI HỎI CỦA WTO

### 2.1. Quá trình đổi mới và thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt Nam.

#### 2.1.1. *Quá trình đổi mới thể chế và chính sách xuất khẩu.*

##### 2.1.1.1. *Trước thời kỳ đổi mới (trước năm 1986).*

Mọi hoạt động ngoại thương đều do nhà nước độc quyền, thể hiện trên 3 nguyên tắc: (1) nhà nước độc quyền lãnh đạo hoạt động ngoại thương; (2) nhà nước nắm trọn quyền kinh doanh ngoại thương; (3) toàn bộ tài sản có được từ hoạt động ngoại thương đều thuộc quyền sở hữu của nhà nước. Nhà nước tiến hành kinh doanh ngoại thương thông qua các tổ chức chuyên doanh của mình đó là các Tổng công ty xuất nhập khẩu ở Trung ương và các công ty xuất nhập khẩu ở địa phương. Nhà nước trực tiếp thu mua, định giá hàng xuất khẩu, định ra khối lượng hàng hoá và phân bổ chỉ tiêu hàng xuất khẩu cho từng địa phương, từng doanh nghiệp. Cơ chế xuất nhập khẩu chủ yếu là viện trợ và vay nợ. Phương châm “thu bù chênh lệch ngoại thương” là phương châm hành động cơ bản trong chính sách xuất khẩu.

##### 2.1.1.2 *Từ khi đổi mới (năm 1986) đến nay*

Chính sách xuất khẩu của Việt Nam về cơ bản đã dần xoá bỏ cơ chế nhà nước độc quyền ngoại thương và bao cấp hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, từng bước chuyển sang cơ chế nhà nước thống nhất quản lý ngoại thương bằng chính sách, pháp luật, kế hoạch thông qua sử dụng linh hoạt các công cụ kinh tế như thuế, hạn ngạch, tỷ giá hối đoái, cán cân thanh toán quốc tế và cán cân thương mại, tài trợ và bảo hiểm xuất khẩu...



\* Những đổi mới về lĩnh vực xuất khẩu và thực trạng chính sách xuất khẩu

*Về cơ chế quản lý hoạt động xuất khẩu:* Trước hết, đổi mới chính sách xuất khẩu được thể hiện ở Quyết định 117/QĐ-HĐBT ngày 16/6/1987, đưa ra chính sách, biện pháp đẩy mạnh xuất khẩu và tăng cường quản lý xuất nhập khẩu. Tiếp đến, Nghị định 64/NĐ-HĐBT ngày 10/6/1989 về chấn chỉnh, đổi mới cơ chế quản lý hoạt động xuất nhập khẩu được coi là bước đột phá về cơ chế chính sách trong hoạt động xuất khẩu. Lần đầu tiên các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế được quyền xuất khẩu trực tiếp các sản phẩm do mình làm ra. Để thực hiện chủ trương đổi mới phương thức quản lý hoạt động ngoại thương, ngày 7/4/1992, Hội đồng bộ trưởng đã ban hành Nghị định số 114 - HĐBT về quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu, hướng tới mục tiêu khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng hợp tác kinh tế thương mại với nước ngoài. Nghị định này khẳng định mọi hoạt động xuất khẩu được tiến hành dưới sự quản lý thống nhất của nhà nước thông qua luật pháp, chính sách mà trước hết là chính sách mặt hàng, chính sách thuế trên cơ sở tôn trọng và phù hợp với luật pháp quốc tế, các doanh nghiệp xuất khẩu phải được tự chủ kinh doanh theo cơ chế thị trường đồng thời phải đảm bảo sự kiểm soát của nhà nước. Nghị định này đã mở rộng đến tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế quyền xuất khẩu các sản phẩm do mình sản xuất không phân biệt qui mô sản xuất; các doanh nghiệp kinh doanh thuần túy có đủ vốn lưu động từ 200 nghìn USD và lãnh đạo doanh nghiệp đáp ứng tiêu chuẩn qui định cũng được quyền xuất khẩu hàng hoá. Nhà nước Việt Nam mở rộng hơn nữa quyền kinh doanh của các doanh nghiệp và tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức kinh doanh xuất khẩu hoạt động đúng hướng, hiệu quả cao. Tiếp sau Nghị định 114 là Nghị định 33 CP ngày 19/4/1994 về quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất nhập khẩu. Từ năm 1991-1995, giá trị kim ngạch xuất khẩu luôn thấp hơn nhập khẩu rất nhiều. Do đó, hệ thống cơ chế chính sách được điều chỉnh để đẩy mạnh hơn nữa hoạt động xuất khẩu, nâng giá trị kim ngạch xuất khẩu.

Ngày 23/1/1998, Chính phủ ban hành Nghị định 10/NĐ-CP về một số biện pháp khuyến khích và bảo đảm hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam trong đó nêu rõ quan điểm Chính phủ khuyến khích và dành ưu đãi đặc biệt đối với các dự án đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu, cho phép các doanh nghiệp FDI tham gia bình đẳng vào hoạt động xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ như các doanh nghiệp có vốn đầu tư trong nước. Nghị định 57 CP ngày 31/7/1998 qui định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hoạt động xuất nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hoá với nước ngoài được coi là bước ngoặt khai thông chuyển sang cơ chế thị trường của hoạt động xuất khẩu với đặc điểm nổi bật là mở rộng quyền kinh doanh xuất khẩu của các chủ thể, nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, khuyến khích mạnh mẽ sản xuất hàng xuất khẩu và các hoạt động xuất khẩu bằng các chính sách thuế, tín dụng ưu đãi. Chính sách mở rộng quyền xuất khẩu cho các thành phần kinh tế đã tận dụng và khai thác được các tiềm năng xuất khẩu trong nước. Việc nhà nước không còn can thiệp quá sâu vào hoạt động xuất khẩu khiến nguồn hàng trong nước được khai thông. Nhà nước không còn bù lỗ cho các hoạt động ngoại thương, các đối tượng khi tham gia xuất khẩu phải tự hạch toán kinh doanh để có lãi.

*Về hàng hoá xuất khẩu:* theo nghị định 114/NĐ-HĐBT ngày 7/4/1992 và nghị định 33/NĐ-CP, hoạt động quản lý nhà nước trong xuất khẩu được đổi mới theo hướng đảm bảo thống nhất trong quản lý nhà nước, nới lỏng cơ chế quản lý để khuyến khích phát triển xuất khẩu ở các vùng còn khó khăn, mở rộng quyền trực tiếp xuất khẩu của các doanh nghiệp sản xuất, thay đổi về thuế và cách thực hiện các công cụ quản lý để ngày càng phù hợp với yêu cầu thực tiễn và tập quán quốc tế. Mọi hàng hoá đều được tự do xuất khẩu và chịu sự điều tiết theo Luật thuế xuất nhập khẩu, trừ danh mục hàng cấm xuất khẩu, danh mục hàng quản lý bằng hạn ngạch, danh mục vật tư thiết bị chuyên dùng còn chịu sự quản lý hành chính của nhà nước. Tuy vậy Việt Nam chưa hình thành những chính sách cụ thể về thị trường và sản phẩm

hàng hoá khiến việc tìm kiếm thị trường của các doanh nghiệp nhiều lúc trở nên lúng túng, bi động, khó khăn, thiếu định hướng

*Về đối tượng kinh doanh xuất khẩu:* mọi doanh nghiệp đều có thể được cấp giấy phép kinh doanh xuất khẩu nếu đủ điều kiện. Tiếp tục mở rộng hơn nữa quyền kinh doanh xuất khẩu của các doanh nghiệp, Nghị định 57/NĐ-CP ngày 31/7/1998 đã mở rộng quyền kinh doanh xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế thành lập theo đúng qui định của pháp luật được xuất khẩu hàng hoá theo ngành nghề đã ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và xoá bỏ giấy phép kinh doanh xuất khẩu đối với hầu hết các mặt hàng. Theo hướng thúc đẩy xuất khẩu và từng bước giảm bảo hộ thị trường nội địa cho phù hợp với các cam kết quốc tế, Nhà nước ban hành quyết định 46/2001/QĐ- TTg về cơ chế điều hành xuất khẩu giai đoạn 2001- 2005 thì tất cả các thương nhân đã đăng ký hoạt động mua bán hàng hoá trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh sẽ được phép xuất khẩu mọi hàng hoá trừ những mặt hàng nhà nước cấm. Thủ tục xuất khẩu và mặt hàng kinh doanh được áp dụng cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài như các doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, theo nghị định 57, vào quý IV hàng năm, Bộ Thương mại chủ trì cùng Bộ Kế hoạch - Đầu tư và các bộ ngành hữu quan khác trình Thủ tướng chính phủ phê duyệt nguyên tắc điều hành xuất khẩu cho năm kế hoạch tiếp theo đối với các mặt hàng xuất khẩu có điều kiện đã làm nảy sinh nhiều khó khăn, bị động cho các doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu, quyền xuất khẩu chưa thực sự được mở rộng cho các doanh nghiệp trong đó, một số mặt hàng lẽ ra không cần xuất khẩu qua đầu mối nhưng vẫn qui đầu mối vừa không phát huy được thế mạnh của các thành phần kinh tế, vừa không phù hợp với các cam kết quốc tế mà nước ta đã ký và sẽ ký trong thời gian tới; chưa có cơ chế qui định công tác thị trường nước ngoài để qua đó xác định rõ trách nhiệm và bảo đảm các điều kiện cần thiết cho các cơ quan có liên quan của nhà nước tiến hành công tác này; các chính sách về thuế và tín dụng liên quan đến hoạt động xuất khẩu còn nhiều mặt bất cập; sự hỗ trợ

của nhà nước đối với doanh nghiệp trong sản xuất và kinh doanh xuất khẩu chưa đủ mạnh, thậm chí có một số mặt chưa được quan tâm thực sự như đầu tư cho sản xuất, chế biến xuất khẩu, xây dựng cơ sở vật chất hạ tầng phục vụ xuất khẩu; vẫn còn một số thủ tục hành chính và nghiệp vụ liên quan đến doanh nghiệp trong đó có nhiều vấn đề liên quan đến việc thi hành Luật doanh nghiệp chậm được đổi mới, gây phiền hà, chậm trễ cho doanh nghiệp; việc hướng dẫn luật pháp, chính sách, cơ chế quản lý xuất nhập khẩu và cung cấp thông tin về thị trường xuất khẩu cho doanh nghiệp còn hạn chế.

*Về các biện pháp quản lý xuất khẩu:* Theo quy định của nhà nước, Bộ Thương mại là cơ quan thực hiện chức năng quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu. Ngày 9/4/1992, Bộ Thương mại đã ra Thông tư số 03-TMDL/XNK hướng dẫn về việc giao cho một số doanh nghiệp nhà nước kinh doanh xuất khẩu một số hàng hoá chủ yếu, xác định doanh nghiệp làm đầu mối kinh doanh xuất khẩu. Xuất khẩu thông qua doanh nghiệp đầu mối đã tạo cho doanh nghiệp đầu mối vị thế độc quyền, mặt khác, cơ chế lựa chọn đầu mối còn thiếu khách quan dẫn đến doanh nghiệp được lựa chọn thiếu năng lực xuất khẩu, nhiều tiêu cực trong quản lý có điều kiện phát sinh. Vì thế, chính sách xuất khẩu từng bước thay đổi theo hướng ngày càng hạn chế việc qui đầu mối. Từ đầu năm 1999, chính phủ cho phép các doanh nghiệp ngoài đầu mối cũng được trực tiếp xuất khẩu gạo nếu ký được hợp đồng, được giá và đáp ứng được các điều kiện thương mại theo hướng dẫn của Bộ Thương mại.

#### *Về thể chế xuất khẩu*

Ngày 25/5/2002, Việt Nam đã ban hành *Pháp lệnh 41/2002/PL-UBTVQH10 về Quy chế tối huệ quốc (MFN) và Đãi ngộ Quốc gia (NT) trong Thương mại Quốc tế*, áp dụng cho hàng hoá nhập khẩu và xuất khẩu, dịch vụ và pháp nhân cung cấp dịch vụ nước ngoài, đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài, và các tổ chức hay cá nhân nước ngoài nắm giữ quyền sở hữu trí tuệ.

Pháp lệnh 41 quy định MFN sẽ áp dụng cho: (i) thuế, phí, và các phụ thu khác liên quan đến hàng hoá xuất nhập khẩu hay bất cứ yếu tố nào khác liên quan đến nhập khẩu/ xuất khẩu, (ii) hình thức thanh toán và chuyển nhượng thanh toán liên quan đến xuất nhập khẩu, (iii) các quy định và thủ tục liên quan đến xuất nhập khẩu, (iv) thuế, phụ phí trực tiếp và gián tiếp đối với hàng nhập khẩu, (v) hạn chế định lượng và giấy phép xuất nhập khẩu, (vi) các quy định luật pháp khác về đặt hàng, mua, vận tải, phân phối và lưu kho bãi tại Việt Nam. Nghị định cũng bao gồm những trường hợp ngoại lệ của thương mại hàng hoá không áp dụng MFN và NT.

*Cơ chế theo dõi, ứng phó với những rào cản thương mại mới của nước ngoài đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam*

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam ngày càng phải đối mặt với những vấn đề còn rất mới mẻ đối với xuất khẩu của chúng ta. Đó là các rào cản thương mại mới của các nước nhập khẩu. Cùng với sự dỡ bỏ các hàng rào thương mại truyền thống, các nước đang lạm dụng các hàng rào thương mại mới theo kiểu “vùng xám” nhằm ngăn chặn hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam. Điển hình là những vấn đề tiêu chuẩn kỹ thuật và an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn AS 8000, các vụ kiện chống bán phá giá... đặc biệt nghiêm trọng là vụ kiện chống bán phá giá đối với tôm xuất khẩu của Việt Nam ảnh hưởng rất lớn đến xuất khẩu hàng hoá của ta

Đến nay, Bộ Thương mại đã xây dựng cơ chế theo dõi về tình hình xuất khẩu nhưng tính chuyên trách chưa cao và sự gắn bó giữa doanh nghiệp và các cơ quan còn thiếu chặt chẽ. Vì thế, trước tình huống các mặt hàng xuất khẩu gặp khó khăn, cả các cơ quan quản lý chức năng và doanh nghiệp nước ta tỏ ra hết sức lúng túng về phương pháp giải quyết, thậm chí khi sự việc đã trở thành một vụ kiện thì đã quá muộn để có giải pháp tốt hơn mà không ảnh hưởng đến quyền lợi của cả hai bên.

*Về hỗ trợ và trợ cấp xuất khẩu*

**- Trợ cấp xuất khẩu:**

Hiện tại, Việt Nam vẫn đang duy trì một số hình thức trợ cấp xuất khẩu theo chương trình của chính phủ: giảm hoặc miễn thuế trực thu; hỗ trợ tài chính trực tiếp (đặc biệt đối với các nhà xuất khẩu mới) cho xuất khẩu đến các thị trường mới, hoặc cho các hàng hoá chịu nhiều tác động biến động giá; và thưởng xuất khẩu (theo quy định trong Quyết định 02/2002/QĐ-BTM). Quỹ Hỗ trợ xuất khẩu cũng được duy trì để hỗ trợ, khuyến khích và xúc tiến xuất khẩu. Hỗ trợ xuất khẩu còn dưới hình thức bù đắp mất mát cho các doanh nghiệp xuất khẩu chiếu theo quy định của Bộ Tài chính.

Để nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu, nhiều chính sách về tài chính, tín dụng, đầu tư, phí và phụ phí được sửa đổi và mở rộng, tập trung vào tín dụng dài hạn cho đầu tư để nâng cao năng lực sản xuất, đặc biệt đối với các ngành sản xuất nguyên liệu cho sản xuất xuất khẩu.

Do hỗ trợ và trợ cấp xuất khẩu có thể bóp méo thương mại, không phù hợp với quy định của WTO và phải cam kết dần cắt giảm. Do đó Việt Nam cần phải rà soát lại các biện pháp hỗ trợ xuất khẩu để điều chỉnh sao cho phù hợp với các quy định của WTO. Những thay đổi gần đây chuyển hình thức hỗ trợ trực tiếp cho nhà xuất khẩu sang hỗ trợ cho việc nghiên cứu và triển khai để nâng cao năng lực sản xuất hàng xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu là đúng đắn và phù hợp với luật lệ của WTO.

#### ***- Thưởng xuất khẩu:***

Nhằm thúc đẩy doanh nghiệp trong việc tìm kiếm thị trường và mặt hàng xuất khẩu, Chính phủ đã cho phép thành lập một Quỹ thưởng xuất khẩu theo Quyết định số 764/QĐ-TTg ngày 24/8/1998, đồng thời, việc ban hành Quỹ này đã đem lại cho các nhà xuất khẩu lòng tin trong việc thăm dò và thâm nhập những thị trường mới cũng như phát triển các mặt hàng xuất khẩu mới. Ngoài ra, Quỹ này còn cho phép các nhà xuất khẩu đưa ra cho khách hàng những điều khoản thanh toán thuận lợi hơn.

Quy chế xét thưởng xuất khẩu ban hành kèm theo quyết định số 02/2002/QĐ-BTM ngày 02/01/2002 và Quyết định số 63/2002/QĐ-BTC

ngày 21/5/2002 của Bộ Tài Chính về thưởng theo kim ngạch xuất khẩu năm 2002 cho các mặt hàng theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ.

Chế độ thưởng theo kim ngạch xuất khẩu, sau khi đi vào thực hiện đã liên tục được hoàn thiện qua các năm để phát huy hơn nữa tác dụng đối với xuất khẩu. Tuy nhiên, thưởng xuất khẩu trước hết không phù hợp với quy định của WTO, thứ hai, số tiền thưởng xuất khẩu quá khiêm tốn, mang ý nghĩa tinh thần nhiều hơn, thứ ba, việc xét thưởng xuất khẩu còn chưa rõ ràng, minh bạch, thiếu dân chủ và bình đẳng .. .

### *Phát triển thị trường và xúc tiến xuất khẩu*

Kết quả nổi bật của chính sách phát triển thị trường xuất khẩu những năm qua là: chủ động đa phương hoá quan hệ kinh tế đối ngoại với mọi quốc gia, đa dạng hoá thị trường xuất khẩu, tích cực thâm nhập các thị trường mới. Đến nay, Việt Nam đã có quan hệ thương mại với gần 200 quốc gia và vùng lãnh thổ. Đây là một trong những yếu tố có tầm quan trọng đặc biệt trong việc duy trì tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao và ổn định trong thời gian tương đối dài.

Cơ cấu thị trường xuất khẩu cũng có những thay đổi quan trọng trong thời kỳ 2001 - 2004 nhờ chiến lược đa dạng hoá thị trường xuất khẩu: Tuy châu Á vẫn là thị trường xuất khẩu hàng hoá lớn nhất của Việt Nam nhưng tỷ trọng của thị trường Châu Á đã giảm từ 60,5% năm 2001 xuống còn 49,4% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam năm 2004. Trong khi đó, xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang châu Mỹ, đặc biệt là sang Hoa Kỳ tăng bùng phát, đưa tỷ trọng của châu Mỹ từ 9,3% xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam năm 2001 lên 21,6% năm 2004. Yếu tố quan trọng nhất tác động tới sự chuyển hướng xuất khẩu này phải kể tới việc ký kết và thực hiện BTA với Hoa Kỳ.

Để phát triển thị trường xuất khẩu, chính sách ngoại giao phục vụ phát triển kinh tế ngày càng được tăng cường. Ngoài ra, Bộ Thương mại có hệ thống các Vụ chính sách thị trường ngoài nước, có hệ thống thương vụ, đại diện thương mại của nước ta đặt tại các nước là những đầu mối quan trọng

tổ chức thu thập thông tin thường xuyên, nghiên cứu thị trường, cung cấp thông tin một cách nhanh nhất về các bộ phận có chức năng nghiên cứu thị trường, tổ chức thông tin thị trường (các vụ thị trường ngoài nước, trung tâm thông tin, viện nghiên cứu), cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp và người sản xuất về thị trường xuất khẩu. Những hoạt động này đã phát huy tác dụng trong việc phát triển thị trường xuất khẩu của Việt Nam.

**- Hỗ trợ xúc tiến thương mại:**

Công tác xúc tiến thương mại tiếp tục nhận được sự quan tâm đặc biệt thời gian qua. Chỉ thị số 31/2001/CT-TTg ngày 13/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá năm 2002 và hàng loạt các chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia đã được hình thành giúp việc tiếp cận các thị trường xuất khẩu ngày càng chuyên nghiệp và hiệu quả hơn thời kỳ trước đó.

Thi hành Nghị quyết số 05/2002/NQ-CP ngày 24/4/2002 của Chính phủ về một số giải pháp để triển khai thực hiện kế hoạch kinh tế - xã hội năm 2002; sau khi có ý kiến tham gia của Bộ Thương mại, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, một số Hiệp hội ngành hàng và ý kiến chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại Công văn số 5109/VPCP-KTTH ngày 16/9/2002 của Văn phòng Chính phủ; Bộ Tài chính đã đưa ra Thông tư quy định về cơ chế chi hỗ trợ cho hoạt động phát triển thị trường và xúc tiến thương mại nhằm tăng cường khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu. Trên cơ sở đó, hàng năm, Nhà nước dành một khoản ngân sách tính trên kim ngạch xuất khẩu để hỗ trợ hoạt động xúc tiến thương mại đẩy mạnh xuất khẩu theo các chương trình trọng điểm quốc gia. Thông tư này áp dụng cho các hoạt động xúc tiến thương mại từ năm 2002 đến năm 2005 và thay thế Thông tư số 61/2001/TT-BTC ngày 01/8/2001 của Bộ Tài chính về hướng dẫn chi hỗ trợ cho các hoạt động phát triển thị trường, đẩy mạnh xúc tiến thương mại với mục tiêu: Tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận với thị trường xuất khẩu; nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu; nâng cao hiểu biết và kỹ năng tiếp thị xuất



khẩu; đa dạng hoá mặt hàng, cải thiện cơ cấu hàng hoá và thâm nhập mở rộng thị trường xuất khẩu; tuyên truyền cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam.

Tuy nhiên, thời gian qua việc thực hiện các chương trình XTTM trọng điểm quốc gia vẫn bộc lộ nhiều hạn chế và bất cập, chưa phát huy được tác dụng khuyến khích xuất khẩu. Thứ nhất, chưa thiết kế và thực thi được các chương trình trọng điểm, chuyên sâu, có chất lượng và có thể phát huy hiệu quả cao đối với việc phát triển thị trường và mặt hàng xuất khẩu mà mới chỉ dừng lại ở các hình thức đơn điệu như hội chợ, triển lãm, khảo sát thị trường... Thứ hai, việc triển khai thực hiện các đề án XTXK trọng điểm còn chậm: một số đề án lớn như xây dựng trung tâm thương mại tại Hoa Kỳ, Nga, Dubai đã được Thủ tướng Chính phủ cho phép từ năm 2001 nhưng tới năm 2004 vẫn đang trong giai đoạn nghiên cứu triển khai. Thứ ba, chưa có sự phối hợp đồng bộ giữa Bộ Thương mại, Bộ Tài chính về vấn đề tài trợ cho các chương trình XTTM cụ thể nên việc thực thi chương trình gặp khó khăn, chậm trễ ...

#### *Cơ chế quản lý ngoại hối và chính sách tỷ giá*

Sau thời kỳ thắt chặt tiền tệ do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính, tiền tệ khu vực, từ năm 2001 đến nay, Nhà nước đã thực hiện nhiều biện pháp nới lỏng quản lý ngoại hối và thực hiện chính sách tỷ giá hối đoái tự do hoá hơn. Cơ chế quản lý ngoại hối và chính sách tỷ giá được điều chỉnh theo hướng tự do hoá mạnh mẽ hơn đã tác động rất tích cực tới việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam thời kỳ này. Ngày 17/1/2001, Nghị định 05/2001/NĐ-CP được ban hành để sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 63/1998 - NĐ-CP ngày 17/8/1998 về quản lý ngoại hối. Điểm đổi mới cơ bản so với giai đoạn trước đây là quy định: mọi đối tượng, tổ chức kinh tế, chi nhánh công ty, nhà thầu nước ngoài, tổ chức tín dụng nước ngoài được mua ngoại tệ cho các giao dịch vãng lai. Cuối năm 2002, thuế đánh vào lợi nhuận bằng ngoại tệ chuyển về nước của các doanh nghiệp FDI đã được bãi bỏ, phù hợp với những nỗ lực hài hoà đối xử giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài. Tỷ lệ kết hối cũng được giảm dần,

xuống còn 50% vào tháng 8/1999, 40% vào năm 2001, còn 30% vào năm 2002. Ngày 02/4/2003, Chính phủ đã phê duyệt Quyết định 46/2003/QĐ-TTg, theo đó doanh nghiệp và các tổ chức được quyền định đoạt toàn bộ số ngoại tệ thu được (giữ trên tài khoản, bán một phần hay toàn bộ cho ngân hàng), không bắt buộc bán cho ngân hàng thương mại ...

Để thị trường tiền tệ được vận động tự do hơn, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã ban hành Quyết định 679/2002/QĐ-NHNN cho phép các ngân hàng được mở rộng biên độ dao động tỷ giá hối đoái hơn: tỷ giá giao ngay đối với đô la Mỹ của các định chế tài chính được dao động trong biên độ 0,25% so với tỷ giá liên ngân hàng của NHNN thay vì chỉ là 0,1% như trước. Quyết định 648/2004/QĐ-NHNN ngày 28/5/2004 đã sửa đổi và bổ sung Quyết định 679 đối với tỷ giá giao sau, theo đó các ngân hàng thương mại được tự do thoả thuận với khách hàng về tỷ giá hối đoái mà không vượt quá một giới hạn được tính theo công thức cụ thể.

Công văn 78/NHNN-QLNH ngày 21/1/2003 cũng cho phép các định chế tài chính có giao dịch bằng ngoại tệ được mở tài khoản ngoại tệ ở nước ngoài. Quyết định 293/2004/QĐ-NHNN ngày 22/3/2004 cũng cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng liên doanh tự quyết định việc mở tài khoản tiền gửi ở các định chế tín dụng nước ngoài với điều kiện việc mở và hoạt động các tài khoản này phù hợp với các quy định về kiểm soát ngoại hối và các quy định khác của Việt Nam...

#### *Chính sách đầu tư và tài chính khuyến khích xuất khẩu*

Quỹ Hỗ trợ Phát triển được thành lập năm 1999 nhằm hỗ trợ thực hiện các dự án kinh tế quan trọng và phát triển các vùng có khó khăn, hỗ trợ dưới hình thức tín dụng đầu tư ưu đãi, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư và bảo lãnh tín dụng đầu tư. Các chương trình hỗ trợ dưới hình thức tín dụng ưu đãi, miễn hoặc giảm thuế thu nhập của doanh nghiệp và miễn thuế nhập khẩu đối với phụ tùng, nguyên liệu và các thiết bị nhập khẩu phục vụ cho sản xuất, chế biến xuất khẩu...

Từ năm 2001, Chính phủ có chủ trương cho vay tín dụng hỗ trợ xuất khẩu từ Quỹ này. Lượng vốn cho vay hỗ trợ xuất khẩu năm 2003 của Quỹ Hỗ trợ phát triển theo chỉ tiêu được Thủ tướng Chính phủ giao là 3.000 tỷ đồng, nhưng thực tế Quỹ đã phấn đấu đạt khoảng 5.000 tỷ đồng, vượt 67%. Thực tế từ khi thực hiện cho vay tín dụng hỗ trợ xuất khẩu đến nay, năm nào Quỹ Hỗ trợ phát triển cũng cho vay trên 60% so với chỉ tiêu được giao. Quỹ Hỗ trợ phát triển đã và đang giảm thiểu các thủ tục hành chính không cần thiết. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng đưa ra các quy định nhằm tăng thẩm quyền, phát huy tính độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các chi nhánh Quỹ Hỗ trợ phát triển ở địa phương trong việc quyết định cho vay hỗ trợ xuất khẩu. Tuy nhiên, trên thực tế, việc thực hiện quỹ này cũng còn nhiều bất cập và việc tiếp cận quỹ này đối với các DN VVN là rất khó khăn.

Các khuyến khích đầu tư dưới hình thức miễn hoặc giảm thuế sử dụng và thuê đất, miễn và giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế ưu đãi và miễn thuế nhập khẩu. Những khuyến khích này giành cho các doanh nghiệp trong nước và FDI tham gia vào các ngành sản xuất sử dụng nhiều lao động, đặc biệt là lao động nữ, sản xuất xuất khẩu, sản xuất ở những vùng có khó khăn về phát triển kinh tế và xã hội và nhằm mục tiêu phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn..

Một khuyến khích khác đối với xuất khẩu hàng nông sản phải kể tới Quyết định 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/06/2002 của Thủ tướng Chính phủ khuyến khích tiêu thụ hàng nông sản thông qua hợp đồng, trong đó quy định các hình thức khuyến khích và ưu đãi đối với các hợp đồng tiêu thụ hàng nông sản xuất khẩu chính của Việt Nam như lúa gạo, cà phê, thủy sản..

Theo Quyết định 266/2003/QĐ-TTg ngày 17/12/2003 của thủ tướng chính phủ, để nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu, nhiều chính sách về tài chính, tín dụng, đầu tư, phí và phụ phí sẽ phải sửa đổi và điều chỉnh, tập trung vào tín dụng dài hạn cho đầu tư để nâng cao năng lực sản xuất, đặc biệt đối với các ngành sản xuất nguyên liệu cho chế biến xuất khẩu. Ngoài ra, bảo lãnh tín dụng thương mại cũng được mở rộng, chú ý đến

các dự án đầu tư cho công nghệ mới để xuất khẩu và cho các hợp đồng xuất khẩu có hiệu quả cao. Bên cạnh đó, số lượng danh mục hàng được hưởng ưu đãi xuất khẩu sẽ giảm để tập trung thưởng cho các hàng hoá có khả năng cạnh tranh cao và những sản phẩm sử dụng nhiều nguyên liệu trong nước và cung ứng với số lượng lớn. Hỗ trợ tài chính trực tiếp cũng sẽ bị hạn chế và thay thế bằng hỗ trợ cho các nhà cung ứng nguyên liệu, các giải pháp khoa học, kỹ thuật và công nghệ để cải thiện năng lực xuất khẩu ...

### ***2.1.2 Những đổi mới về các công cụ chủ yếu của chính sách xuất khẩu của Việt Nam***

#### ***Chính sách thuế xuất khẩu***

Thuế xuất khẩu được coi là công cụ quản lý vĩ mô hoạt động xuất khẩu. Những năm qua, chính sách thuế xuất khẩu ở nước ta từng bước được đổi mới và hoàn thiện theo hướng mở cửa, hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Hệ thống thuế xuất khẩu đã được tiến hành cải cách với 3 giai đoạn, hiện nay đang ở giai đoạn thứ ba. Nội dung chính của những cải cách này là lập lại danh mục hàng hoá theo cách phân loại của quốc tế; qui định rõ những mặt hàng được tự do lưu thông, hàng cấm xuất khẩu, hàng quản lý bằng hạn ngạch.

Từ 7/2003, Việt Nam đã áp dụng Danh mục Biểu thuế quan chung trong ASEAN để tính thuế xuất khẩu. Các mức thuế suất được xây dựng tùy thuộc vào mức độ khuyến khích hay hạn chế xuất khẩu, vào chênh lệch của giá cả thị trường quốc tế với thị trường trong nước, qui chế ban hành thuế suất thay đổi theo những biến động của thị trường.

Một số chính sách cụ thể về thuế xuất khẩu là: trợ giá cho những hàng hoá xuất khẩu chưa có lãi suất cao; ban hành chính sách thuế xuất khẩu 0% đối với khu chế xuất, thuế ưu đãi trong khu vực thương mại tự do AFTA, thuế theo chế độ tối huệ quốc, hoàn thuế giá trị gia tăng, áp dụng chế độ thuế xuất khẩu chính ngạch đối với hàng hoá xuất khẩu tiểu ngạch để thống nhất chế độ thu thuế xuất khẩu và quản lý tốt hơn hoạt động xuất khẩu; qui định thủ tục kê khai và nộp tờ khai hàng xuất khẩu, qui định cụ thể thời hạn

thông báo thuế, thời hạn nộp thuế, xây dựng biểu thuế suất ưu đãi cho từng ngành hàng xuất khẩu. Nghị định 148/NĐ-CP ngày 23/7/2004 cho phép áp dụng mức thuế suất thuế giá trị gia tăng 0% đối với hàng hoá, dịch vụ xuất khẩu, kể cả hàng gia công xuất khẩu, hàng hoá, dịch vụ thuộc diện không chịu thuế giá trị gia tăng xuất khẩu.

Giá tính thuế đối với hàng xuất khẩu là giá bán tại cửa khẩu xuất theo hợp đồng. Trường hợp xuất nhập khẩu theo phương thức khác hoặc giá tính thuế trên hợp đồng quá thấp so với giá bán thực tế thì giá tính thuế sẽ do Chính phủ qui định bằng giá tối thiểu. Việc áp dụng giá tối thiểu tuy dễ thực hiện nhưng không phù hợp với thông lệ quốc tế. Hơn nữa với những qui định như trên thì về cơ bản, giá tính thuế chưa được thống nhất gây khó khăn cho cả cơ quan quản lý nhà nước lẫn doanh nghiệp. Khắc phục những hạn chế nêu trên, tại Luật thuế xuất khẩu, nhập khẩu ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2005, giá tính thuế xuất khẩu được thống nhất là giá bán tại cửa khẩu xuất theo hợp đồng. Căn cứ tính thuế xuất khẩu là số lượng đơn vị từng mặt hàng thực tế xuất khẩu ghi trong tờ khai hải quan, giá tính thuế, thuế suất theo tỷ lệ phần trăm, đối với mặt hàng áp dụng thuế tuyệt đối thì căn cứ tính thuế là số lượng đơn vị từng mặt hàng thực tế xuất khẩu ghi trong tờ khai hải quan và mức thuế tuyệt đối qui định trên một đơn vị hàng hoá. Ngoài ra, để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu, chính sách thuế xuất khẩu đã có nhiều qui định khá thông thoáng. Luật thuế hiện hành còn qui định thời hạn nộp thuế đối với hàng xuất khẩu là 30 ngày, hàng nguyên liệu sản xuất xuất khẩu là 275 ngày. Theo Quyết định số 908/2001/QĐ-TTg, các doanh nghiệp vệ tinh cung ứng đầu vào cho hàng xuất khẩu được ưu đãi thuế như đối với doanh nghiệp xuất khẩu thông thường. Thông tư 82/2002/TT-BTC và 90/2002/TT-BTC của Bộ Tài chính đã giải quyết dứt điểm vấn đề này. Ngoài ra, để giải quyết vấn đề khấu trừ không trong việc áp dụng thuế giá trị gia tăng đối với nông sản, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 76/2002/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 7/2000/NĐ-CP qui định chi tiết thi hành luật thuế giá trị gia tăng,

trong đó qui định tỷ lệ khấu trừ đầu vào 1% đối với hàng hoá mua vào không có hoá đơn giá trị gia tăng là nông, lâm, thuỷ sản chưa qua chế biến. Rõ ràng, những qui định này đã giảm bớt khó khăn cho doanh nghiệp trong điều kiện nguồn vốn còn hạn hẹp. Tuy vậy, chính sách thuế xuất khẩu của Việt Nam cũng còn bộc lộ nhiều bất cập, chẳng hạn, trong Luật thuế xuất nhập khẩu hiện hành có những qui định miễn thuế, xét miễn thuế, giảm thuế, hoàn thuế nhưng chưa đầy đủ, đồng thời trong một loạt các Luật chuyên ngành như Luật Đầu tư nước ngoài, Luật Khuyến khích đầu tư trong nước, Luật Dầu khí, Luật Khoa học công nghệ cũng có các qui định về miễn, giảm, hoàn thuế. Do được qui định tại nhiều luật khác nhau nên các qui định này chưa thống nhất về phạm vi, điều kiện cũng như đối tượng được xét giảm, miễn, hoàn thuế. Trong điều kiện hội nhập quốc tế, thực tế này chưa phù hợp với xu hướng cải cách hệ thống chính sách thuế theo hướng hạn chế tối đa ưu đãi thuế thông qua cơ chế xét miễn giảm thuế, bảo đảm bình đẳng và minh bạch các hỗ trợ của nhà nước đối với doanh nghiệp. Mức thuế xuất khẩu nhìn chung còn cao. Hệ thống thuế tương đối phức tạp và thay đổi thường xuyên đã làm giảm bớt tác dụng khuyến khích xuất khẩu. Ngoài thuế còn có các khoản phụ thu đối với một số mặt hàng có tỷ suất lợi nhuận cao, chính sách này tạo được nguồn vốn cho quỹ bình ổn giá song không phù hợp với thông lệ quốc tế. Để khuyến khích phát triển xuất khẩu, chính phủ đã có chính sách hoàn thuế giá trị gia tăng đối với các hàng hoá xuất khẩu và tiếp tục mở rộng diện được hoàn thuế giá trị gia tăng đối với những mặt hàng là nguyên liệu đầu vào cho sản xuất hàng xuất khẩu. Chính sách này đã có tác dụng kích thích đối với sản xuất và xuất khẩu nhất là các mặt hàng nông sản và thủ công mỹ nghệ nhưng do thiếu chặt chẽ nên chính sách này đang bị lợi dụng để gian lận hoàn thuế.

### ***Chính sách thuế quan khuyến khích và thuận lợi hoá xuất khẩu:***

Năm 1988 Việt Nam ban hành Luật Thuế xuất nhập khẩu đầu tiên. Đến nay, hệ thống thuế xuất nhập khẩu của Việt Nam đã có những bước tiến rõ rệt thể hiện trên ba mặt: (i) hài hoà hoá biểu thuế quan, (ii) thuế hoá các

biện pháp phi thuế và cắt giảm thuế suất, song song với việc dần đưa vào áp dụng các biện pháp bảo hộ bằng thuế quan hợp pháp, và (iii) minh bạch hoá chế độ thuế quan và đơn giản hoá các thủ tục hải quan.

Biểu thuế của Việt Nam được hoàn thiện năm 1991 và bắt đầu được hài hoà hoá theo hệ thống HS năm 1992. Sau khi gia nhập khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) và để chuẩn bị gia nhập WTO, việc cơ cấu lại một cách cơ bản hệ thống thuế quan đã được tiến hành từ đầu năm 1999 (Theo Quyết định 1983 của Bộ Tài chính, ban hành ngày 11/12/1998). Kể từ đó, Biểu thuế quan bao gồm ba loại thuế suất (i) thuế suất MFN áp dụng cho những nước đã ban MFN cho hàng xuất khẩu của Việt Nam, (ii) thuế suất ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT) áp dụng cho hàng nhập khẩu từ các nước ASEAN và hàng dệt may của EU theo Hiệp định dệt may Việt Nam – EU, (iii) thuế suất phổ thông thường cao hơn 50% so với thuế suất MFN cho tất cả các nước không thuộc nhóm (i) và (ii).

Để thống nhất việc áp dụng thuế quan cho hàng hoá nhập khẩu từ trong và ngoài ASEAN, Bộ Tài chính đã ký Quyết định số 82/2003/QĐ-BTC ban hành Danh mục hàng hoá xuất, nhập khẩu Việt Nam trên cơ sở Danh mục AHTN (ASEAN Harmonized Tariff Nomenclature). Danh mục này được sử dụng thống nhất cho tất cả các lĩnh vực liên quan đến hàng hoá xuất nhập khẩu như: xây dựng các Biểu thuế quan (ưu đãi và ưu đãi đặc biệt), giao dịch thương mại cho mục đích thuế quan, thu thập và so sánh số liệu thống kê, tiêu chuẩn chất lượng, và kê khai hải quan...

*Việc thuế hoá các biện pháp phi thuế, cắt giảm thuế suất và bảo hộ bằng các biện pháp thuế quan hợp pháp cũng được đẩy nhanh nhằm thực hiện các cam kết quốc tế CEPT/AFTA, BTA với Hoa Kỳ, cam kết gia nhập WTO...*

Với mục tiêu phát triển hai ngành công nghiệp: công nghiệp ô tô 2010-2020 và linh kiện điện tử. Quyết định 177/2004/QĐ-TTg đã đưa ra biểu thuế mới cho xe gắn máy, với thuế suất được áp dụng trên cơ sở các linh kiện, phụ tùng nhập khẩu riêng thay vì một hệ thống hiện nay dựa trên

gói linh kiện CKD và IKD. Thuế ưu đãi sẽ được áp dụng cho linh phụ kiện nhập khẩu và các sản xuất thử nghiệm. Các dự án nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực này cũng được hưởng các ưu đãi. Đối với ngành điện tử, Bộ Tài chính đang xem xét một chiến lược chung bao gồm cả việc giảm thuế nhập khẩu và phân loại lại nhóm các hàng điện tử ...

#### *Miễn giảm thuế xuất khẩu:*

Đến cuối năm 2003, thuế xuất khẩu của hầu hết các hàng hoá thông thường đã được bãi bỏ nhằm khuyến khích mở rộng xuất khẩu (trừ một số tài nguyên không thể tái tạo và nguyên vật liệu quý hiếm). Ngoài việc được miễn thuế xuất khẩu, các nhà xuất khẩu còn được miễn thuế giá trị gia tăng (VAT) và được hưởng những ưu đãi về thuế thu nhập, số lượng ưu đãi tùy thuộc vào mức độ định hướng xuất khẩu và định hướng phát triển vùng (ví dụ vùng nông thôn và khu công nghiệp). Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được hưởng nhiều ưu đãi thuế đặc biệt, thường gồm miễn thuế nhập khẩu máy móc và tư liệu sản xuất.

Những ưu đãi và khuyến khích về thuế đã có tác động tích cực tới khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu đặc biệt việc đánh thuế xuất khẩu 0% đối với hầu hết các loại hàng hoá xuất khẩu đã góp phần vào việc nâng cao khả năng cạnh tranh về giá cho hàng xuất khẩu Việt Nam.

#### *Chính sách hạn ngạch*

Việc quản lý hạn ngạch và giấy phép xuất khẩu cũng có nhiều thay đổi theo hướng thu hẹp diện mặt hàng phải có hạn ngạch hoặc giấy phép. Năm 1993, Việt Nam bắt đầu nới lỏng cấp giấy phép xuất khẩu chuyển, đến 1994, giấy phép xuất khẩu chuyển chỉ còn duy trì ở 3 mặt hàng là gạo, gỗ xẻ và xăng dầu. Trong giai đoạn này, nhà nước cũng đề ra một số chủ trương mới về quản lý xuất khẩu, theo đó, giảm tối đa các mặt hàng xuất khẩu quản lý bằng hạn ngạch (hạn ngạch chỉ còn duy trì đối với gạo và hàng dệt may), tăng thêm một số mặt hàng cấm xuất khẩu đặc biệt là các mặt hàng có liên quan đến tính bền vững của môi trường sinh thái. Năm 1997, với việc ban hành Qui định 28/ QĐ-TTg, các nhà xuất khẩu có giấy phép được xuất khẩu



bất kỳ mặt hàng nào ngoài diện quản lý và cho phép các nhà sản xuất được xuất khẩu trực tiếp không phải uỷ thác qua công ty thương mại. Đồng thời công tác phân bổ quota xuất khẩu được giao cho uỷ ban nhân dân các tỉnh, thành phố.

Về cấp hạn ngạch xuất khẩu, Theo Quyết định 46/2001/ ND-TTg, trên cơ sở thoả thuận hàng năm với các tổ chức kinh tế quốc tế, các nước về hạn ngạch và các điều kiện xuất khẩu hàng dệt may, Bộ Thương mại chủ trì cùng các Bộ, ngành hữu quan xây dựng và ban hành các qui định chung thực hiện hạn ngạch hàng dệt may. Quan điểm cơ bản trong chính sách hạn ngạch của Việt Nam là phân bổ hạn ngạch công khai, không phân biệt đối xử và đúng đối tượng. Hiện nay, cơ chế phân bổ hạn ngạch hàng dệt may chủ yếu là phân giao, xét duyệt, hoạt động đấu thầu hạn ngạch hầu như chưa được thực hiện. Do còn tồn tại cơ chế xin- cho như vậy nên đã dẫn tới việc cấp hạn ngạch và quản lý hạn ngạch chưa hiệu quả, không đúng đối tượng, thiếu chặt chẽ, tình trạng mua bán hạn ngạch núp dưới nhiều hình thức khác nhau. Để phù hợp với thông lệ quốc tế về chính sách hạn ngạch xuất khẩu, tỷ lệ hạn ngạch hàng dệt may đấu thầu phải tăng lên hàng năm để thay thế dần cho cơ chế phân giao hạn ngạch, có tính đến các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc tham gia.

Việt Nam đã phân loại nhóm hàng cần có hạn ngạch và tiến hành cấp hạn ngạch. Đến nay, đã bãi bỏ cơ chế giao hạn ngạch xuất khẩu gạo. Doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế được xuất khẩu gạo nếu có đăng ký kinh doanh ngành hàng nông sản hoặc lương thực. Đối với hàng dệt may xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, năm 2004, 75% hạn ngạch được giao cho thương nhân có thành tích xuất khẩu (gọi chung là hạn ngạch thành tích) từ ngày 01/5/2003 đến 31/12/2003. 25% hạn ngạch phân giao bổ sung cho thương nhân (gọi chung là hạn ngạch bổ sung), trong đó 7% hạn ngạch cho các hợp đồng xuất khẩu hàng may mặc sử dụng vải, nguyên liệu sản xuất trong nước; 2% hạn ngạch thưởng cho thương nhân xuất khẩu các chủng loại hàng dệt may không quản lý bằng hạn ngạch sang Hoa Kỳ trong 6

tháng đầu năm 2004; 6% hạn ngạch cho thương nhân phát triển năng lực sản xuất, trong đó 4% hạn ngạch dành cho thương nhân có thành tích đầu tư mở rộng sản xuất và 2% hạn ngạch dành cho thương nhân mới đầu tư; 1% hạn ngạch của 1 đến 2 chủng loại hàng cho thương nhân đầu tư lớn hiện đại, chuyên môn hoá cao, xuất khẩu sản phẩm hoàn chỉnh, có giá xuất khẩu cao; 3% hạn ngạch cho thương nhân ở vùng sâu, vùng xa; 5% hạn ngạch cho thương nhân có hợp đồng ký với khách hàng là các nhà nhập khẩu hàng dệt may lớn của Hoa Kỳ, có doanh số nhập khẩu hàng dệt may sản xuất tại Việt Nam từ 20 triệu USD trở lên trong năm 2002 hoặc 2003; 1% dự phòng. Như vậy, phần tỷ lệ lớn hạn ngạch vẫn dành cho các doanh nghiệp có thành tích xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ. Đặc biệt, cơ chế phân bổ hạn ngạch hiện nay dành ưu tiên nhất định cho các doanh nghiệp có hợp đồng xuất khẩu với các khách hàng lớn của Hoa Kỳ, các doanh nghiệp tạo lập được liên kết trong sản xuất và xuất khẩu. Ngoài ra, cơ chế này còn ưu tiên cho các doanh nghiệp xuất các mặt hàng phi quota; doanh nghiệp có hợp đồng xuất khẩu sử dụng vải, nguyên phụ liệu trong nước, doanh nghiệp vùng sâu, vùng xa... Tuy nhiên cơ chế phân bổ hạn ngạch như hiện nay còn nhiều điểm chưa hợp lý. Theo cơ cấu phân bổ hạn ngạch dệt may, trong 5 yếu tố để phân bổ hạn ngạch dệt may thì thành tích xuất khẩu chiếm 80%, các yếu tố còn lại (đầu tư mở rộng, thưởng các mặt hàng phi quota, quy mô mở rộng, vùng sâu vùng xa), chỉ chiếm 20%. Quy định này, không sát với thực tiễn đang rất sôi động trong ngành mũi nhọn này. Mặt khác, với cơ chế hiện nay doanh nghiệp có thành tích mở rộng thị trường nhất là thị trường phi quota thì chỉ được hoặc là thưởng xuất khẩu do thành tích mở rộng thị trường hoặc là thưởng hạn ngạch, trong khi mức thưởng xuất khẩu do mở rộng thị trường thường thấp hơn mức lợi do có được hạn ngạch xuất khẩu. Do đó, chưa khuyến khích được các doanh nghiệp năng động tìm thị trường mới phi quota. Trước đây, Bộ Thương mại đã giao việc phân bổ hạn ngạch dệt may cho các Sở Thương mại địa phương và việc giao quyền này đã thành công

do địa phương có khả năng nắm sát tình hình thực tế của các doanh nghiệp xuất khẩu để đưa ra quyết định phân bổ hạn ngạch đúng đắn. Nhưng hiện nay, công việc này lại tập trung về cho Bộ Thương mại đảm nhiệm. Hơn nữa, cơ chế xét duyệt như hiện tại tạo ra rất nhiều tiêu cực trong quá trình phân bổ hạn ngạch. Việc phân bổ quota quá sát thời hạn các đơn đặt hàng làm doanh nghiệp rất lúng túng bị động, vì nếu nhận đơn hàng, doanh nghiệp không chắc chắn mình có được phân bổ quota không, số lượng được phân bổ là bao nhiêu, nhưng nếu đợi đến khi có quota mới ký hợp đồng thì không kịp vì khách hàng của doanh nghiệp đã tìm được đối tác khác.

Năm 1998, trong Nghị định 57/1998/NĐ-CP đã xác định rõ, chỉ có hai mặt hàng còn quản lý hạn ngạch xuất khẩu là gạo và hàng dệt may vào thị trường có hạn ngạch. Riêng mặt hàng gạo, ngoài việc mở rộng diện cho các doanh nghiệp nhà nước, một số doanh nghiệp ngoài nhà nước cũng có thể xuất khẩu gạo.

Ngày 4/4/2001, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định số 46/2001/QĐ- TTg về quản lý xuất nhập khẩu thời kỳ 2001- 2005, trong đó nêu danh mục hàng cấm xuất khẩu thời kỳ 2001- 2005, danh mục hàng hoá xuất khẩu theo giấy phép của Bộ Thương mại, danh mục hàng hoá thuộc diện quản lý chuyên ngành. Theo danh mục này, chỉ còn mặt hàng dệt may xuất khẩu vào thị trường theo hạn ngạch thoả thuận với nước ngoài phải có hạn ngạch, trừ các mặt hàng cấm và mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành, các mặt hàng khác được khuyến khích xuất khẩu. Tuy nhiên, Việt Nam chưa xây dựng được danh mục mặt hàng mới và thị trường mới cho một thời gian đủ dài do đó chưa tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động trong việc chuyển đổi cơ cấu sản phẩm và thị trường xuất khẩu.

Việt Nam đã dỡ bỏ hạn ngạch đối với hầu hết các mặt hàng xuất khẩu, (hạn ngạch xuất khẩu gạo cũng được bãi bỏ từ năm 2001), trừ một số mặt hàng mà nước nhập khẩu áp dụng hạn ngạch đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam như hạn ngạch xuất khẩu hàng dệt may sang EU (đã được dỡ bỏ từ ngày 01/01/2005) và hạn ngạch hàng dệt may xuất sang thị trường Hoa

Kỳ, Canada, Thổ Nhĩ Kỳ (Canada và Thổ Nhĩ Kỳ đã dỡ bỏ hạn ngạch từ ngày 01/01/2005, riêng xuất khẩu sang Hoa Kỳ vẫn đang áp dụng) ...

### ***Về chính sách khuyến khích tài chính***

Các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu được miễn thuế doanh thu, nếu dùng lợi nhuận đầu tư vào sản xuất hàng xuất khẩu thì được giảm thuế lợi tức. Các doanh nghiệp xuất khẩu được ưu tiên, chỉ phải chịu mức thuế thu nhập doanh nghiệp thấp. Theo Nghị định 152/ NĐ-CP ngày 6/8/2004, thuế thu nhập doanh nghiệp áp dụng cho doanh nghiệp dịch vụ mới thành lập từ dự án đầu tư thực hiện trong Khu Chế xuất là 15%, 10% đối với cơ sở kinh doanh phát triển hạ tầng mới thành lập từ dự án đầu tư thực hiện trong Khu Chế xuất, doanh nghiệp chế xuất mới thành lập trong lĩnh vực sản xuất không phân biệt trong hay ngoài Khu Chế xuất. Doanh nghiệp mới được thành lập từ dự án đầu tư thực hiện tại Khu Chế xuất được miễn thuế 3 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp cho 7 năm tiếp theo. Doanh nghiệp kinh doanh phát triển hạ tầng mới được thành lập từ dự án đầu tư phát triển hạ tầng Khu Chế xuất, doanh nghiệp chế xuất trong lĩnh vực sản xuất không phân biệt trong hay ngoài Khu chế xuất được miễn thuế 4 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp cho 7 năm tiếp theo.

Việt Nam cũng đã có những khuyến khích về tín dụng đối với cơ sở sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu, nhất là sản phẩm nông nghiệp. Hình thức quỹ hỗ trợ xuất khẩu, tín dụng xuất khẩu, khen thưởng xuất khẩu cũng đã và đang được áp dụng.

Quỹ hỗ trợ xuất khẩu được thành lập theo Quyết định số 195/1999/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 27/9/1999 thay thế Quỹ thưởng xuất khẩu tồn tại từ trước. Quỹ này ngoài mục đích hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp xuất khẩu gặp khó khăn còn được sử dụng với các mục đích chủ yếu là hỗ trợ về tài chính, tín dụng với lãi suất ưu đãi, bảo lãnh tín dụng cho một số sản phẩm xuất khẩu để nâng cao khả năng cạnh tranh hoặc bù đắp những rủi ro khách quan, đồng thời giúp các doanh

nghiệp tìm kiếm và mở rộng thị trường xuất khẩu, khuyến khích sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế. Quỹ hỗ trợ xuất khẩu cũng hỗ trợ một phần hoặc toàn bộ lãi suất vốn vay của doanh nghiệp xuất khẩu để thu mua sản phẩm (chủ yếu là nông sản) xuất khẩu và mua dự trữ hàng hoá chờ xuất khẩu đối với những sản phẩm xuất khẩu có tính thời vụ.

Để nâng cao mức hỗ trợ, khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu, Thủ tướng chính phủ ra Quyết định số 133/2001/QĐ-TTg ngày 18/9/2001, ban hành qui chế tín dụng hỗ trợ xuất khẩu trong đó qui định nâng vốn điều lệ của Quỹ lên, hai hình thức tín dụng hỗ trợ xuất khẩu là tín dụng hỗ trợ xuất khẩu trung và dài hạn và tín dụng xuất khẩu ngắn hạn. Tín dụng xuất khẩu trung và dài hạn gồm cho vay đầu tư trung và dài hạn, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, bảo lãnh tín dụng đầu tư, lãi suất cho vay được áp dụng theo lãi suất tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước. Tín dụng hỗ trợ xuất khẩu ngắn hạn gồm cho vay ngắn hạn, bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng, lãi suất cho vay ngắn hạn bằng 80% lãi suất tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước. Có thể nói, việc ban hành qui chế này thể hiện những nỗ lực rất lớn của nhà nước trong việc tạo thuận lợi cho xuất khẩu của doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp tiếp cận nguồn tài trợ xuất khẩu thuận lợi với chi phí vốn phải chăng để có thể nâng cao khả năng cạnh tranh xuất khẩu. Tuy nhiên theo Quyết định 133/2001 QĐ -TTg ngày 10/9/2001 về Quy chế tín dụng hỗ trợ xuất khẩu còn có nhiều qui định quá chặt chẽ về điều kiện vay và cơ chế bảo đảm tiền vay. Ngoài ra, chưa có một danh mục cố định nào về các sản phẩm được hỗ trợ tài chính từ quỹ. Theo Quyết định 195/1999/QĐ-TTg về quản lý quỹ hỗ trợ xuất khẩu Ban vật giá Chính phủ phối hợp với Bộ Tài chính, Bộ Thương mại, các bộ chủ quản có liên quan đến các mặt hàng xuất khẩu và Uỷ ban nhân dân các tỉnh để cung cấp thông tin về giá cung ứng cho Văn phòng Chính phủ để ra quyết định về những mặt hàng xuất khẩu cụ thể được nhận hỗ trợ tài chính.

Quĩ hỗ trợ phát triển được thành lập năm 1999 theo Nghị định 50/1999/NĐ-CP ngày 8/7/1999 với chức năng hỗ trợ tài chính cho các hoạt động liên quan đến xuất khẩu. Theo Quyết định 133/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ quĩ còn phải cung cấp tín dụng trung và dài hạn, hỗ trợ lãi suất sau xuất khẩu. Quĩ hỗ trợ phát triển đã có văn bản số 167/HTPT-VNN về việc mở rộng đối tượng vay vốn tín dụng hỗ trợ xuất khẩu theo Quyết định 133/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Theo đó, tất cả thương nhân xuất khẩu các mặt hàng gạo, cà phê, chè, lạc nhân, thịt gia súc, gia cầm các loại, rau quả hộp, rau quả tươi, rau quả khô và sơ chế, hạt tiêu, điều, thuỷ sản, gốm, sứ, đồ gỗ mỹ nghệ, mây tre lá, dệt may, giấy dếp đều được vay vốn từ quĩ hỗ trợ phát triển. Theo lý thuyết và điều lệ của Quĩ, mọi tổ chức doanh nghiệp, nhà nước và tư nhân, hợp tác xã ...đều có thể tiếp cận tới nguồn vốn của quĩ, song thực tế tín dụng của quĩ dành cho khu vực doanh nghiệp nhà nước cao hơn nhiều cả về khối lượng lẫn số dự án được trợ giúp, chưa có cơ chế ưu tiên hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ có khả năng xuất khẩu nhưng khó khăn về tài chính. Thủ tục hành chính còn rườm rà nên chưa tạo được điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn.

Bên cạnh việc khuyến khích xuất khẩu thông qua hoạt động của các quĩ, được phép của chính phủ, Bộ Thương mại cũng đã triển khai hoạt động thưởng khuyến khích xuất khẩu theo Quyết định số 1555/1999/QĐ-BTM ngày 30/12/1999 và Quyết định 0093/2001/QĐ-BTM ngày 5/2/2001 sửa đổi, bổ sung qui chế xét thưởng xuất khẩu. Nguồn thưởng khuyến khích xuất khẩu được hình thành từ lệ phí cấp hạn ngạch xuất khẩu, nhập khẩu, lệ phí cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá, chênh lệch giá hàng xuất nhập khẩu, đóng góp của các doanh nghiệp và các nguồn thu khác. Các doanh nghiệp được thưởng xuất khẩu là các doanh nghiệp có tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu cao, tìm kiếm được thị trường xuất khẩu mới, xuất khẩu sản phẩm sử dụng nhiều nguyên liệu trong nước, xuất khẩu khối lượng lớn...Chỉ thị 31/2001/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ và Nghị quyết số 05/2002/NĐ-CP của Chính phủ đã cho phép mở rộng đối tượng được thưởng theo kim

ngạch xuất khẩu. Trong số 13 nhóm hàng được thưởng có tới 11 nhóm hàng thuộc khu vực kinh tế nông nghiệp, nông thôn. Như vậy, chính sách thưởng vượt kim ngạch xuất khẩu đối với các mặt hàng nông sản xuất thô còn cao do đó chưa khuyến khích được việc nâng cao giá trị xuất khẩu các mặt hàng đã qua chế biến, các mặt hàng có công nghệ cao.

Thương nhân có thành tích xuất khẩu vượt kim ngạch được thưởng bằng tiền tính trên giá trị kim ngạch vượt. Quy định thưởng thành tích xuất khẩu với giá trị không lớn mà Việt Nam đang áp dụng là phù hợp với thông lệ quốc tế, đúng nguyên tắc của WTO. Tuy nhiên cơ cấu ngân sách phân bổ cho hai loại hình thưởng vượt kim ngạch và thưởng thành tích chưa hợp lý. Hiện nay, chi cho thưởng thành tích xuất khẩu còn nhỏ hơn nhiều lần thưởng vượt kim ngạch do vậy hiệu quả khuyến khích xuất khẩu còn hạn chế. Ngoài ra, chưa có chính sách thưởng thành tích cho doanh nghiệp có giá xuất khẩu cao hơn so với giá xuất khẩu các sản phẩm cùng loại.

Trợ cấp tiền mặt trực tiếp được gọi là thưởng xuất khẩu đã được áp dụng cho các sản phẩm dệt may. Gần đây, do xuất khẩu một số mặt hàng như gạo, cà phê, thịt lợn, rau quả đóng hộp chịu tác động do giá thế giới giảm nên Chính phủ đã ra Quyết định 65/2001/QĐ-BTC ngày 29/6/2001 có biện pháp tạm thời đưa gạo, cà phê, thịt lợn và rau quả đóng hộp vào danh mục thưởng xuất khẩu. Chính sách trợ cấp trước mắt có thể có tác dụng hỗ trợ doanh nghiệp nhưng về lâu dài trợ cấp thuộc mọi hình thức đều không hợp với tinh thần của tự do hoá thương mại và hầu hết là không thể giải trình theo các qui định của WTO. Trợ cấp tiền mặt trực tiếp lại càng vi phạm qui định và về lâu dài sẽ bị loại bỏ kể cả trợ cấp lãi suất.

Để xây dựng một chính sách xuất khẩu phù hợp với lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đang chú trọng nhiều hơn tới các biện pháp hỗ trợ gián tiếp thông qua đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, cung cấp thông tin, đặc biệt là tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại. Từ năm 2000, hàng loạt các biện pháp cải cách được thực hiện đã tác động tích cực tới hoạt động xuất khẩu. Quyết định số 78/2000/QĐ - TTg ngày 06/07/2000 của Chính

phủ thành lập Cục xúc tiến thương mại, Chỉ thị số 22/2000/ CT-TTg ngày 27/10/2000 của Thủ tướng Chính phủ về chiến lược xuất nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ thời kỳ 2001-2010, Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 04/04/2001 Thủ tướng Chính phủ về cơ chế quản lý xuất nhập khẩu hàng hoá thời kỳ 2001 –2005. Tại Nghị quyết số 05/2001/NQ-CP ngày 24/5/2001, Chính phủ đã đưa ra nhiều giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu như các ưu đãi về thuế, tín dụng, thưởng khuyến khích xuất khẩu và các hỗ trợ cho công tác xúc tiến xuất khẩu ở doanh nghiệp. Theo Chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia, nhà nước có chính sách hỗ trợ thông tin, tư vấn xuất khẩu, đào tạo kỹ năng, khảo sát tìm kiếm thị trường xuất khẩu, đầu tư ban đầu cho xây dựng kết cấu hạ tầng, lập kho ngoại quan cho các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu. Theo thông tư số 86/2002/TT-BTC thì cơ chế tài trợ tài chính cho chương trình đã được xác định cho thời gian khá dài. Theo Thông tư 61/2001/TM-BTC ngày 1/8/2001 của Bộ Tài chính, các doanh nghiệp được nhà nước hỗ trợ một phần kinh phí khi tham gia hội chợ triển lãm thương mại ở nước ngoài, tham gia các đoàn khảo sát tìm kiếm thị trường, mua thông tin, thuê tư vấn ... Tuy nhiên do cơ chế này qui định mức chi phải dựa trên cơ sở doanh thu thu ngoại tệ thực thu được hàng năm của doanh nghiệp, tức là phải một năm sau khi tham gia hoạt động xúc tiến thương mại doanh nghiệp mới nhận được hỗ trợ của nhà nước do đó một phần vốn của doanh nghiệp bị đọng lại không được khơi thông gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh. Bên cạnh đó, công tác thông tin, tuyên truyền về pháp luật quốc tế, các cam kết mà Việt Nam đã ký kết, thông tin về thị trường còn chưa được cung cấp đầy đủ và chính xác cũng làm hạn chế khả năng mở rộng thị trường quốc tế của doanh nghiệp.

#### ***Đổi mới về chiến lược, quy hoạch và kế hoạch phát triển xuất khẩu***

Từ khi thực hiện đổi mới nền kinh tế, đặc biệt từ năm 2001 đến nay, công tác xây dựng chiến lược, quy hoạch và kế hoạch đã thay đổi về cơ bản, cách tiếp cận xây dựng chiến lược, quy hoạch và kế hoạch dựa trên cơ sở các quy luật vận động của kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước đã



được vận dụng trong thực tiễn. Chiến lược phát triển kinh tế xã hội, chiến lược xuất nhập khẩu giai đoạn 2001 - 2010, các kế hoạch 5 năm và kế hoạch hàng năm về phát triển kinh tế và xuất nhập khẩu đều thể hiện được tính thực tiễn, tính khả thi và được quản lý, điều hành hiệu quả hơn thiết thực góp phần thúc đẩy phát triển xuất khẩu hàng hoá, đa dạng hoá và hình thành các nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ lực mới, các thị trường xuất khẩu trọng điểm và thị trường mới.

Tuy nhiên cũng phải thừa nhận những khó khăn, hạn chế trong công tác xây dựng và thực hiện chiến lược, quy hoạch và kế hoạch xuất khẩu hàng hoá xuất phát từ cách tiếp cận còn duy ý chí, chưa nhận thức đúng và sâu sắc về môi trường kinh doanh của kinh tế thị trường và môi trường toàn cầu hoá, thiếu tầm chiến lược, thiếu sự phối hợp chặt chẽ và tham gia đầy đủ của các đối tác liên quan vào việc xây dựng và thực hiện chiến lược, còn lúng túng trong xử lý và khắc phục các trường hợp bất khả kháng dẫn đến hiện trạng phổ biến là nhiều chiến lược, quy hoạch và kế hoạch chỉ nằm trên giấy, nhiều chương trình không thực hiện được, do thiếu định hướng đúng đắn mà việc đầu tư bị dàn trải và lãng phí, nguồn tài nguyên đất đai, rừng, biển, khoáng sản ... bị khai thác bừa bãi ảnh hưởng lớn tới kết quả và hiệu quả xuất khẩu hàng hoá nói riêng và phát triển kinh tế – xã hội nói chung.

#### ***Một số chính sách liên quan khác***

Ngoài ra có thể thấy một số chính sách khác tuy không thuộc mảng chính sách xuất khẩu nhưng có tác động rất quan trọng tới việc thúc đẩy hoạt động xuất khẩu ở nước ta.

+ Về thủ tục hải quan: Thủ tục hải quan không ngừng được đổi mới theo hướng tạo điều kiện thuận lợi nhất cho hoạt động xuất khẩu. Nhiều giải pháp về đổi mới tổ chức, phương tiện, qui trình, thủ tục hải quan đã được đưa ra. Mới đây, ngày 20/6/2005, Thủ tướng Chính phủ đã ra Quyết định số 149/2005/QĐ-TTg về thực hiện thí điểm thủ tục hải quan điện tử, Quyết định số 2222/ QĐ-BTC ngày 6/7/2005 về việc thành lập Chi cục Hải quan điện tử và Quyết định số 50/2005/QĐ-BTC ngày 19/7/2005 về việc ban

hành qui trình thực hiện thí điểm thủ tục hải quan điện tử đối với hàng hoá xuất khẩu. Tất cả các động thái này đều nhằm mục đích là tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá của doanh nghiệp. Tuy nhiên, có thể nói thủ tục hải quan của Việt Nam vẫn còn rất nhiều bất cập. Chẳng hạn, Biểu thuế hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam còn qui định chưa rõ ràng nên hải quan mất nhiều thời gian và chi phí để xem xét và áp mã thuế. Cơ sở vật chất kỹ thuật còn lạc hậu, ở nhiều cửa khẩu chưa được nối mạng máy tính với Tổng cục hải quan, thiếu các phương tiện hiện đại để kiểm tra nên phải sử dụng lao động thủ công làm kéo dài thời gian và tăng chi phí cho doanh nghiệp. Các dịch vụ khai thuê hải quan chưa phát triển, chi phí lưu kho, bãi để làm thủ tục hải quan còn cao.

+ Chính sách tiền tệ và tỷ giá. Lãi suất trần đối với vốn lưu động do ngân hàng nhà nước qui định còn cao hơn so với các nước khác khiến chi phí đầu vào của doanh nghiệp còn cao, giảm khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu. Qui định buộc doanh nghiệp xuất nhập khẩu phải bán ngoại tệ cho nhà nước trong điều kiện tỷ giá hối đoái biến động đã không kích thích, khuyến khích được doanh nghiệp. Nhiều nước trên thế giới đã áp dụng chế độ tỷ giá linh hoạt nhưng chế độ tỷ giá của Việt Nam còn chưa tạo thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu, tỷ giá giữa đồng Việt Nam với đồng USD không phản ánh được giá trị thực của đồng tiền ở nhiều thời kỳ.

Có thể nói, sau một quá trình đổi mới và liên tục điều chỉnh chính sách, bên cạnh những bất cập chưa thể khắc phục được ngay do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, đến nay, chính sách xuất khẩu của Việt Nam về cơ bản là phù hợp với những cam kết và thông lệ quốc tế cả về quan điểm và công cụ, biện pháp thực hiện. Những hạn chế còn lại chắc chắn Việt Nam sẽ phải dần khắc phục trong tiến trình hội nhập hoàn toàn vào nền kinh tế thế giới và trở thành viên của WTO.

## **2.2. Đánh giá chung về xuất khẩu và chính sách xuất khẩu của nước ta**

### **2.2.1. Thành quả và vấn đề đặt ra trong xuất khẩu của nước ta**

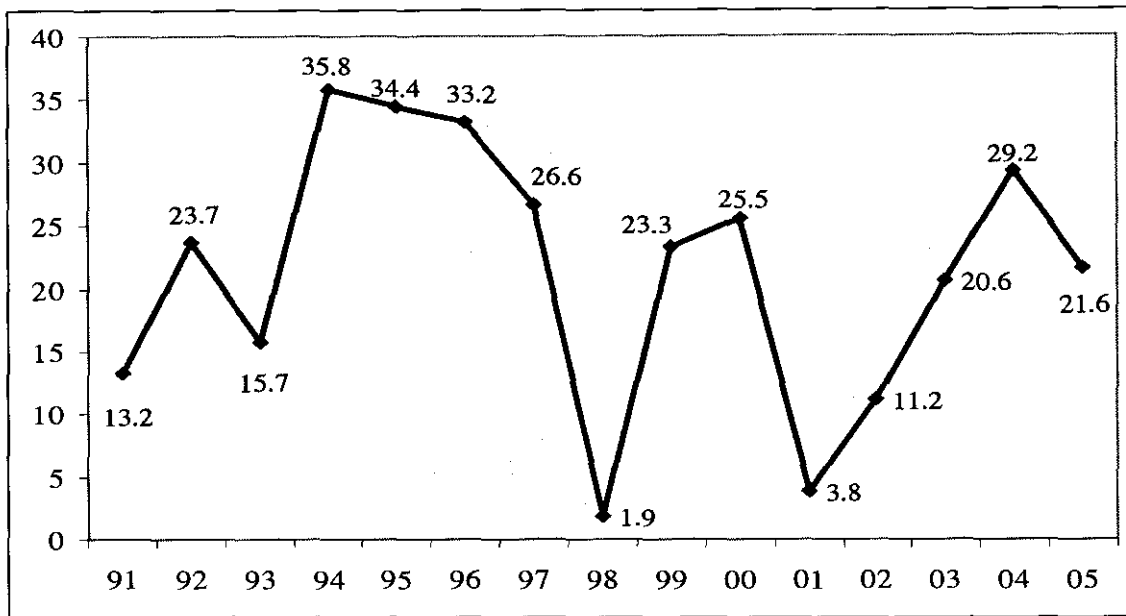
*\* Thành quả về xuất khẩu*

Thứ nhất, xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ, góp phần tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế. Từ kim ngạch xuất khẩu không đáng kể những năm đầu Đổi mới (năm 1986: 0,8 tỉ USD), đến năm 1999, xuất khẩu của Việt Nam đã vượt qua ngưỡng 10 tỉ USD với kim ngạch 11,5 tỉ USD. Chỉ 4 năm sau, đến năm 2003, xuất khẩu của Việt Nam đã vượt trên 20 tỉ USD, đạt 20,1 tỉ USD. Năm 2004, xuất khẩu đạt 26,5 tỉ USD - mức tăng trưởng cao nhất trong vòng 8 năm qua; một số mặt hàng có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao như dầu thô (48,3%), than đá (46,8%), gạo (30,7%); ngoài 4 mặt hàng truyền thống có kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, bổ sung vào nhóm này đã xuất hiện thêm 2 mặt hàng là linh kiện máy tính và sản phẩm gỗ. Kim ngạch xuất khẩu năm 2005 đạt 32,2 tỉ USD chiếm trên 60% GDP. Có thể xem kết quả xuất khẩu qua các bảng biểu sau:

**Bảng: Trị giá xuất - nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam, 1990 - 2005**

Năm	Tổng số		Xuất khẩu		Nhập khẩu	
	Kim ngạch triệu USD	Tăng trưởng %	Kim ngạch triệu USD	Tăng trưởng %	Kim ngạch triệu USD	Tăng trưởng %
1990	5156,4	-	2404,0	-	2752,4	-
1991	4425,2	-14,2	2087,1	13,2	2338,1	15,1
1992	5121,5	15,7	2580,7	23,7	2540,8	8,7
1993	6909,1	34,9	2985,2	15,7	3923,9	54,4
1994	9880,1	43,0	4054,3	35,8	5825,8	48,5
1995	13604,3	37,7	5448,9	34,4	8155,4	40,0
1996	18399,5	35,2	7255,9	33,2	11143,6	36,6
1997	20777,3	12,9	9185,0	26,6	11592,3	4,0
1998	20859,9	0,4	9360,3	01,9	11499,6	-0,8
1999	23283,5	11,6	11541,4	23,3	11742,1	2,1
2000	30119,2	29,4	14482,7	25,5	15636,5	33,2
2001	31247,1	03,7	15029,2	3,8	16217,9	3,7
2002	36451,7	16,7	16706,1	11,2	19745,6	21,8
2003	45405,1	24,6	20149,3	20,6	25255,8	27,9
2004	57257,1	28,7	26003,2	31,5	31253,9	22,9
2005	69100,0	20,1	32200,0	22,2	36900,0	18,1
TB 1991 - 2005		18,9		18,9		18,9

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2005



### Tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, 1991 - 2005

Thứ hai, mọi thành phần kinh tế đều được khuyến khích tham gia hoạt động xuất khẩu, các thành phần tư nhân, đặc biệt là khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, có vai trò ngày càng tăng trong việc cung ứng chân hàng và trực tiếp xuất khẩu.

### Tỉ trọng xuất khẩu các mặt hàng nông sản chính theo khu vực nhà nước, tư nhân

Đơn vị tính: %

Hàng hoá	Nhà nước	Tư nhân	Ghi chú
Gạo	75-80	25-20	Khu vực tư nhân chiếm tỉ lệ lớn so với khu vực kinh tế nhà nước về số lượng doanh nghiệp tham gia các hoạt động xuất khẩu. Tuy nhiên, về lượng hàng xuất khẩu, khu vực kinh tế này chỉ chiếm tỉ lệ nhỏ so với khu vực kinh tế nhà nước.
Cà phê	60	40	
Hạt tiêu	30	70	
Điều	50	50	
Cao su	80	20	
Rau quả	30-40	70-60	
Chè	70	30	
Thịt lợn	80	20	

Nguồn: Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, 2004

Từ độc quyền ngoại thương của khu vực nhà nước trong thời kì thực hiện cơ chế quản lí tập trung bao cấp, đến nay hoạt động xuất khẩu hàng

hoá của Việt Nam đã có sự tham gia của tất cả các thành phần kinh tế.

Đặc biệt, khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã đóng góp tích cực vào sự khởi sắc của xuất khẩu Việt Nam thời gian qua, và hiện nay, hoạt động xuất khẩu của khu vực kinh tế này đang trở thành động lực dẫn dắt tăng trưởng xuất khẩu của cả nước.

*Thứ ba, thị trường xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam không ngừng được mở rộng và phát triển mới. Từ chỗ chỉ có quan hệ xuất khẩu hàng hoá với các nước trong khối xã hội chủ nghĩa trước đây, đến nay hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam đã vươn tới hầu hết các quốc gia và vùng lãnh thổ, giảm dần xuất khẩu qua các thị trường trung gian. Xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang các thị trường "khó tính" như thị trường của các nước châu Âu, Mỹ và Nhật Bản cũng chiếm tỉ trọng đáng kể và có xu hướng ngày càng tăng. 10 thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam hiện nay gồm Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc, Úc, Singapore, Đức, Anh, Đài Loan, Hàn Quốc và Malaysia đều có mức tăng trưởng cao. Mười thị trường này đã tiêu thụ trên 18 tỉ USD hàng hoá của Việt Nam, trong đó, hai thị trường giữ vai trò động lực thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam năm 2004 tăng vọt là thị trường Mỹ (với mức tăng kỷ lục, trên 1 tỉ USD và đã đạt tới quy mô hơn 5 tỉ USD, chiếm gần 20% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước) và thị trường Trung Quốc (với mức tăng gần 1 tỉ USD và đạt tới quy mô trên 2,7 tỉ USD). Việt Nam hiện đang xuất siêu sang các nước Mỹ, úc, Anh, Hà Lan và Đức với tổng kim ngạch đạt 6,7 tỉ USD.*

**Bảng Tỷ trọng xuất khẩu theo khu vực thị trường, 2001 - 2005**

	2001	2002	2003	2004	2005	2001 - 2005
<b>Tổng XK hàng hoá</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Châu Á</b>	<b>57,3</b>	<b>52,0</b>	<b>48,4</b>	<b>47,7</b>	<b>50,5</b>	<b>50,6</b>
ASEAN	17,0	14,6	14,7	14,7	16,8	15,6
Trung Quốc	9,4	8,9	8,7	10,3	9,5	9,4
Nhật Bản	16,7	14,6	14,4	13,2	14,3	14,4
<b>Châu Âu</b>	<b>23,4</b>	<b>21,8</b>	<b>21,5</b>	<b>20,4</b>	<b>18,1</b>	<b>20,5</b>
EU-25	21,0	19,8	19,9	18,8	16,8	18,9
<b>Châu Mỹ</b>	<b>8,9</b>	<b>16,6</b>	<b>21,5</b>	<b>21,3</b>	<b>21,3</b>	<b>18,9</b>
Hoa Kỳ	7,1	14,5	19,5	18,8	20,2	17,1
<b>Châu Phi</b>	<b>1,2</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>1,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1,5</b>
<b>Châu Đại Dương</b>	<b>7,1</b>	<b>8,2</b>	<b>7,2</b>	<b>7,1</b>	<b>8,0</b>	<b>7,6</b>

*Nguồn: Bộ Thương mại 2005*

*Thứ tư, cơ cấu hàng xuất khẩu thời gian qua có xu hướng chuyển dịch tích cực, theo hướng tăng giá trị hàng công nghiệp, đặc biệt là hàng đã qua chế biến và hàng công nghiệp có hàm lượng công nghệ cao, giảm hàng nông lâm sản (xem phụ lục 2).*

Trong thời gian qua, cùng với xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế và cơ cấu sản xuất của Việt Nam, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu cũng thay đổi. Cơ cấu xuất khẩu đã có những thay đổi tích cực từ chủ yếu xuất khẩu nông sản và tài nguyên quốc gia sang sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm chế biến. Thời kỳ 2001 - 2004, tỷ trọng của nhóm hàng chế tạo, chế biến có xu hướng tăng dần qua các năm (năm 2001 đạt 35,4%, đến năm 2004 đạt 40,2%, năm 2005 dự kiến đạt 42,5%). Tính chung cả thời kỳ, tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này đạt 42,435 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 40% tốc độ tăng trưởng bình quân 20,5%/năm. Trong khi đó, tỷ trọng của nhóm hàng nông lâm, thủy sản đã giảm từ 24,3% năm 2001 xuống còn 20,3% năm 2004. Tuy nhiên, tỷ lệ xuất khẩu các sản phẩm thô của Việt Nam còn cao so với mức trung bình chung của thế giới (22,4%). Các hàng hoá xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam vẫn chủ yếu là dầu thô, gạo, cà phê, cao su ...

Những hàng hoá sơ chế này có độ co giãn thấp, giá cả luôn luôn không ổn định và có xu hướng đi xuống. Hơn nữa, các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là gia công cho nước ngoài, nên phần giá trị gia tăng thuần túy trong các sản phẩm còn quá thấp. Thực tế cho thấy, không một quốc gia đang phát triển nào có thể thành công trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá mà không thay đổi cơ cấu xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng hàng chế biến, chế tạo. Vì vậy, trong những năm tới, Việt Nam cần phải tiếp tục hơn nữa chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu sang xuất khẩu hàng chế biến, nếu không sẽ gây nhiều khó khăn cho tăng trưởng kinh tế.

### Cơ cấu xuất khẩu theo nhóm hàng hoá

Đơn vị: triệu USD, %

Nhóm hàng	2001		2002		2003		2004		2005		2001 - 2005	
<i>Tổng XK hàng hoá</i>	<i>15.029</i>	<i>100</i>	<i>16.706</i>	<i>100</i>	<i>20.149</i>	<i>100</i>	<i>26.503</i>	<i>100</i>	<i>32.442</i>	<i>100</i>	<i>110.829</i>	<i>100</i>
Nông, lâm, thủy hải sản	3.649	24,3	3.989	23,9	4.452	22,1	5.437	20,5	6.851	21,1	24.379	22
Nhiên liệu, khoáng sản	3.239	21,6	3.426	20,5	4.005	19,9	6.026	22,7	8.042	24,7	24.738	22,3
Hàng công nghiệp, mỹ nghệ	5.102	33,9	6.340	40,0	8.164	40,5	10.697	40,4	12.459	38,4	42.761	38,6
Hàng XK khác	3.039	20,2	2.952	15,6	3.528	17,5	4.344	16,4	5.089	15,6	19.037	17,2

Nguồn: Bộ Thương mại 2005

*Thứ năm, mặt hàng xuất khẩu phong phú hơn, đa dạng hơn. Ngoài những mặt hàng truyền thống trước đây chủ yếu là nông sản thì đến nay đã có nhiều mặt hàng công nghiệp và hàng đã qua gia công, chế biến hay đồ chế tác như đồ may mặc, giày dép, hàng điện tử, sản phẩm nhựa gia dụng, máy móc thiết bị, vật tư xây dựng, thực phẩm chế biến, thức ăn gia súc, đồ gỗ gia dụng..., đặc biệt có những mặt hàng công nghệ cao như máy tính và linh kiện điện tử, bồn áp lực... (xem phụ lục 3)*

Những kết quả tích cực nói trên đã khẳng định những xung lực mà công cuộc đổi mới nói chung và những cải cách chính sách xuất khẩu nói riêng đem lại cho hoạt động này.

*\* Hạn chế trong xuất khẩu của Việt Nam*

Trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu, rộng vào nền kinh tế thế giới, đặc biệt là thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA, gia nhập WTO, xuất khẩu của Việt Nam đứng trước rất nhiều cơ hội và thách thức mới. Trong điều kiện đó, xuất khẩu hàng hoá và chính sách xuất khẩu hiện hành của Việt Nam đã bộc lộ một số bất cập, cụ thể là:

***Thứ nhất, nông sản và các sản phẩm thô, sản phẩm gia công vẫn chiếm tỉ lệ cao trong cơ cấu hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam.***

(1) Nông sản chiếm tỉ trọng lớn trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, song lại chủ yếu được xuất khẩu dưới dạng sản phẩm thô, ít qua chế biến như gạo, cà phê, hạt điều, hạt tiêu, cao su, rau quả, thuỷ sản đông lạnh... trong khi đó xuất khẩu nông sản thô thường chịu nhiều rủi ro do biến động về giá cả thị trường xuất phát từ đặc thù của sản xuất nông nghiệp và bản thân hàng nông sản, đồng thời đem lại giá trị gia tăng thấp.

(2) Dệt may, giày dép chiếm tỉ trọng lớn trong số những sản phẩm công nghiệp xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam. Đây đều là những mặt hàng có giá trị gia tăng thấp vì quá trình sản xuất phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu. Hơn nữa, ngành hàng này chủ yếu hoạt động như một nhà gia công cho các doanh nghiệp nước ngoài, nguyên vật liệu, mẫu mã hoàn toàn phụ thuộc vào bên đặt hàng. Sức cạnh tranh của những sản phẩm này chủ yếu dựa trên cơ sở chi phí nhân công thấp với đa số sản phẩm có giá thấp. Trong cả hai ngành hàng này, Việt Nam có thể gặp rất nhiều khó khăn bởi đối thủ cạnh tranh là Trung Quốc và việc nước này gia nhập WTO, đặc biệt Trung Quốc có năng lực sản xuất cao hơn, khép kín và giá nhân công cũng rất thấp. Mặc dù có sự ổn định trong những năm vừa qua nhưng những mặt hàng này đang phải chịu tác động cạnh tranh rất lớn từ tháng 1/2005 khi hạn ngạch dệt may đối với các thành viên WTO được bãi bỏ.

(3) Dầu mỏ cũng là mặt hàng xuất khẩu lớn của Việt Nam. Kim ngạch xuất khẩu thời gian gần đây tăng trưởng nhanh, chủ yếu là do giá cả trên thị trường thế giới tăng mạnh. Tuy nhiên, mặt hàng này cũng chỉ được xuất khẩu dưới dạng sản phẩm thô, có giá trị gia tăng thấp.



***Thứ hai, nhìn chung, hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam chưa phong phú về chủng loại, số lượng nhỏ, giá thành cao, chất lượng thấp.***

(1) Một số nông sản có khả năng tiêu thụ lớn như hạt điều... thì số lượng lại có hạn. Hàng thuỷ sản chủ yếu mới xuất khẩu dưới dạng sản phẩm đông lạnh, trong khi đó lại chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn về vệ sinh, an toàn thực phẩm của các thị trường nhập khẩu. Nhiều mặt hàng nông sản như ngô, trái cây, rau... của Việt Nam cũng bất lợi trong cạnh tranh trên thị trường quốc tế bởi giá thành cao hơn so với các nước trong khu vực và trên thế giới, trong khi đó chất lượng lại thấp; nguyên nhân sâu xa của tình trạng này là sản xuất manh mún, trình độ canh tác thấp, tổn thất sau thu hoạch hiện rất lớn (riêng trái cây, lên đến 30-40%), hệ thống kết cấu hạ tầng (đường giao thông, kho bãi...) phục vụ lưu thông hàng hoá xuất khẩu còn nhiều yếu kém, quy trình thông quan hàng hoá giữa Việt Nam và các nước còn nhiều phức tạp. Do vậy, nông sản Việt Nam rất khó cạnh tranh được với nông sản của các nước khác trên thị trường thế giới, đặc biệt là với nông sản vốn được trợ cấp rất lớn của các nước EU và Mỹ.

(2) Các sản phẩm công nghiệp xuất khẩu của Việt Nam còn hạn chế về chủng loại, thể hiện qua tỉ trọng chủ yếu là giấy dếp, may mặc và linh kiện điện tử; các sản phẩm nhựa, cơ khí, hoá chất... chiếm tỉ trọng không cao. Việc chuyển dịch sang cơ cấu đa dạng hơn gặp nhiều khó khăn do thiếu nguồn lực công nghệ và vốn.

(3) Các mặt hàng tiểu thủ công nghiệp như gốm sứ, mây tre, mỹ nghệ, trang sức... có kim ngạch xuất khẩu tăng đáng kể. Tuy nhiên, sự gia tăng này chủ yếu do mở rộng số lượng mặt hàng, chưa tạo được mặt hàng chủ lực. Đồ gỗ gia dụng mấy năm gần đây có kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh, nhưng quy mô sản xuất còn nhỏ, chi phí đầu vào cao do phải nhập khẩu gỗ nguyên liệu với giá cao.

***Thứ ba, giá trị gia tăng thu được từ xuất khẩu cho nền kinh tế còn thấp.*** Hiện nay, mức giá của một số mặt hàng nông sản xuất khẩu chênh lệch rất ít so với chi phí sản xuất, thậm chí trong một số trường hợp không

bù đắp được chi phí sản xuất. Trong khi đó, những ngành công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu chính đang cạnh tranh bằng chi phí lao động thấp trong công đoạn gia công, lắp ráp các sản phẩm xuất khẩu có giá rẻ, hàm lượng nguyên liệu nhập khẩu cao và chưa có tiếng nói trong khâu thiết kế, tạo mẫu... Đặc biệt, giá các hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam nhìn chung thấp hơn mức giá bình quân trên thị trường thế giới, điều này cho thấy chất lượng sản phẩm của Việt Nam thấp hơn so với tiêu chuẩn thế giới và đẩy lợi nhuận thấp xuống theo.

*Những điểm hạn chế nói trên thể hiện sự chưa vững chắc và sức cạnh tranh yếu của xuất khẩu hàng hoá Việt Nam.*

*Thứ tư, xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn trong nước còn yếu, thể hiện qua tỉ trọng xuất khẩu khiêm tốn của các doanh nghiệp này. Điều đó cho thấy sức cạnh tranh của sản phẩm trong nước còn rất thấp.*

*Thứ năm, những bất cập về công tác thị trường.* Khả năng tìm kiếm thông tin (về hàng hoá, đối tác, cơ chế, chính sách xuất nhập khẩu của các nước), khả năng tiếp cận, mở rộng thị trường, khả năng tiếp thị, xây dựng thương hiệu hàng hoá, sự linh hoạt trong cách thức ứng xử đối với từng thị trường riêng biệt của các thương nhân Việt Nam còn yếu và chưa được quan tâm đúng mức. Trong khi đó, hoạt động hỗ trợ từ phía các cơ quan nhà nước cũng bộc lộ một số hạn chế: (1) công tác dự báo, thu thập thông tin và phân tích thị trường chưa kịp thời, chưa chính xác; (2) ở nhiều thị trường, cơ quan nhà nước thực hiện chức năng hỗ trợ xúc tiến thương mại chưa được thành lập, hoặc hoạt động kém hiệu quả.

Kết quả và yếu kém của xuất khẩu nước ta bắt nguồn từ thành công và yếu kém của chính sách xuất khẩu.

### **2.2.2. Thành công và yếu kém của chính sách xuất khẩu**

#### *\* Thành công của chính sách xuất khẩu*

*Một là, tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động và điều hành xuất khẩu*

Một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu của môi trường xuất khẩu là *thể chế*, mà trước hết là luật pháp ngày càng được hoàn thiện. Năm 1988, sau Luật Đầu tư nước ngoài, Quốc hội thông qua Luật Thuế Xuất khẩu, Thuế Nhập khẩu - là công cụ quan trọng để điều chỉnh và kích thích hoạt động xuất - nhập khẩu ở nước ta. Luật này được sửa đổi, bổ sung vào năm 1998 với việc đưa ra 3 hạng mục thuế, các điều khoản chống bán phá giá và thuế đền bù (1998).

Năm 1997, Quốc hội thông qua Luật Thương mại và Luật này có hiệu lực từ 1/ 1/ 1998. Trên cơ sở Luật, Chính phủ đã cụ thể hoá bằng Nghị định 57/ 1998/ NĐ-CP. Nghị định này được coi như “Khoản 10” trong thương mại.

Bên cạnh việc ban hành pháp luật, cơ chế, chính sách, Nhà nước còn tạo mọi điều kiện để mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại, mở rộng thị trường xuất khẩu. Năm 1994, Việt Nam trở thành quan sát viên của Hiệp định GATT (hiện nay là WTO). Năm 1995, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của ASEAN và bắt đầu tham gia thực hiện Khu vực mậu dịch tự do của Khối này (AFTA) với việc cam kết và cắt giảm thuế quan của hầu hết các dòng thuế xuống 0% và 5% vào năm 2006. Năm 2002, Chính phủ công bố danh mục hàng hoá và thuế quan thực hiện Hiệp định CEPT của ASEAN. Tiếp đó, năm 2003, Chính phủ ban hành Nghị định 78/2003/NĐ-CP về giảm thuế nhập khẩu theo CEPT cho 1.416 sản phẩm xuống dưới 20% từ ngày 1/7/2003, đưa thuế suất trung bình xuống 9,3% năm 2004 và dự kiến còn 3,0% năm 2006.

Tháng 7/2000, Việt Nam ký Hiệp định Thương mại song phương với Mỹ với cam kết mở cửa một số ngành kinh tế và cắt giảm thuế nhập khẩu. Chính phủ cũng đã ban hành các quyết định hướng dẫn thực hiện, trách nhiệm và hành động. Bộ Tài chính ban hành Quyết định 90/2004/QĐ-BTC ngày 25 tháng 11 năm 2004 điều chỉnh thuế nhập khẩu áp dụng cho một số mặt hàng có xuất xứ từ Mỹ và từ các nước khác đã áp dụng Quy chế MFN.

Năm 2002, Ủy ban Thường vụ Quốc hội ban hành Pháp lệnh về Quy chế Tối huệ quốc và Quy chế Đãi ngộ quốc gia trong thương mại quốc tế, áp dụng cho hàng hoá xuất - nhập xuất khẩu, dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ.

*Về cơ chế, chính sách:* cơ chế, chính sách xuất khẩu đã có sự thay đổi căn bản. Từ năm 1992, cơ chế Nhà nước độc quyền ngoại thương được chuyển sang Nhà nước thống nhất quản lý hoạt động ngoại thương (Nghị định 114-HĐBT). Nghị định này không những khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia hoạt động ngoại thương mà còn mở rộng phạm vi hoạt động xuất khẩu từ hàng hoá sang thiết bị toàn bộ, đa dạng hoá các hình thức xuất khẩu như tạm nhập tái xuất, tạm xuất - tái nhập, chuyển khẩu, quá cảnh thương mại, uỷ thác và nhận uỷ thác xuất khẩu cho nước ngoài... Ngoài danh mục một số hàng hoá cấm xuất, cấm nhập, tất cả các hàng hoá khác được xuất khẩu và chịu điều tiết bằng thuế suất. Các doanh nghiệp xuất - nhập khẩu tự chủ kinh doanh có sự kiểm soát của Nhà nước. Mọi doanh nghiệp đều có thể được cấp giấy phép kinh doanh xuất khẩu với một số điều kiện và chỉ nộp lệ phí một lần. Năm 1997, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy định 28/ TTg cho phép các nhà xuất khẩu có giấy phép được xuất khẩu bất kỳ mặt hàng nào ngoài một số ít hàng hoá thuộc diện Nhà nước quản lý, được xuất khẩu trực tiếp, không cần qua uỷ thác.

Năm 1998, Chính phủ ban hành Nghị định 57/ CP. Ngoài việc cụ thể hoá Luật Thương mại, Nghị định này quy định rõ cơ chế tự do hoá thương mại. Năm 2001, Thủ tướng Chính phủ ra Quyết định 46/2001/QĐ-TTg, lần đầu tiên, ban hành Cơ chế điều hành xuất nhập khẩu cho cả giai đoạn dài (2001-2005).

Năm 2003, Bộ Tài chính ban hành Quyết định 110/2003/QĐ-BTC về Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi mới với có 15 mức thuế suất (từ 0% đến 100%).

Đến nay, môi trường hoạt động xuất khẩu và điều hành chính sách xuất khẩu được mở rộng, ngày càng đồng bộ.

*Hai là, mở rộng diện chủ thể tham gia hoạt động xuất khẩu.*

Năm 1989, Nhà nước bắt đầu cho phép các nhà sản xuất hàng xuất khẩu bán hàng cho mọi công ty ngoại thương. Đến năm 1991, các công ty tư nhân được phép trực tiếp tham gia vào thị trường quốc tế. Năm 1998, Chính phủ ra Nghị định 57/ 1998/ NĐ-CP cho phép các doanh nghiệp trong nước trực tiếp xuất khẩu mà không cần phải xin giấy phép xuất nhập khẩu tại Bộ Thương mại. Năm 1999, lần đầu phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh theo Quyết định 273/1999/QĐ-TTg.

Từ năm 2001, hoạt động xuất khẩu được tự do hoá gần như hoàn toàn. Theo Nghị định 44/2001/NĐ-CP ngày 2/ 8/ 2001 của Chính phủ, mọi thương nhân (pháp nhân và cá nhân) được xuất khẩu hầu hết các hàng hoá mà không phải xin giấy phép.

*Ba là, đổi mới căn bản các công cụ của chính sách xuất khẩu.* Hầu hết các công cụ của chính sách xuất khẩu được hoàn thiện từng bước, từ thuế quan và các biện pháp phi thuế.

- *Về thuế quan*, năm 1988, biểu thuế quan thương mại được xây dựng. Năm 1991, biểu thuế được hoàn thiện và bắt đầu thực hiện biểu thuế hài hoà theo hệ thống HS từ năm 1992.

Cùng với việc ban hành biểu thuế, các biện pháp hỗ trợ thuế đối với hoạt động xuất khẩu được áp dụng. Từ năm 1991, Chính phủ đã thực hiện miễn thuế nhập khẩu cho sản xuất hàng xuất khẩu. Đồng thời, từng bước cắt giảm dần thuế suất nhập khẩu. Năm 1996, thuế suất nhập khẩu cao nhất giảm xuống còn 80% và năm 1998 xuống còn 60%.

Từ năm 1999, để chuẩn bị cho việc gia nhập WTO, Bộ Tài chính ra Quyết định 1983/QĐ-BTC về việc cơ cấu lại một cách cơ bản hệ thống thuế quan với ba loại thuế suất là: thuế suất MFN áp dụng cho những nước đang áp dụng MFN cho hàng xuất khẩu của Việt Nam; thuế suất ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT) áp dụng cho hàng nhập khẩu từ các nước ASEAN và hàng dệt may của EU theo Hiệp định dệt may Việt Nam – EU; thuế suất thông thường với mức cao hơn 50% so với thuế suất MFN áp dụng cho hàng hoá

của các nước không thuộc hai nhóm trên.

Năm 2000, Chính phủ phê duyệt lộ trình cắt giảm thuế quan AFTA giai đoạn 2000-2006, trong đó hầu hết các dòng thuế được giảm xuống còn 20% vào đầu 2003 và 5% vào đầu 2006.

Đến nay, hệ thống thuế xuất nhập khẩu của Việt Nam đã có những bước tiến rõ rệt thể hiện trên các mặt: *thứ nhất*, áp dụng biểu thuế quan hài hoà; *thứ hai*, thuế hoá các biện pháp phi thuế và cắt giảm thuế suất; *thứ ba*, minh bạch hoá chế độ thuế quan và đơn giản hoá các thủ tục hải quan.

- *Về hạn ngạch*: Ngày từ năm 1989, Nhà nước thực hiện bãi bỏ hầu hết chế độ hạn ngạch và trợ cấp xuất khẩu từ ngân sách, ngoại trừ một số ít mặt hàng như gạo, dệt may. Năm 1995, Chính phủ thực hiện nới lỏng quản lý hạn ngạch xuất khẩu gạo và bãi bỏ hạn ngạch vào năm 2001. Năm 1998, việc nhập khẩu hàng tiêu dùng bằng hạn ngạch được thay thế bằng các biện pháp thuế quan. Đến 1/ 1/ 2005, hạn ngạch xuất khẩu hàng dệt may sang EU, Canada và Thổ Nhĩ Kỳ được gỡ bỏ và chỉ có xuất khẩu hàng này sang Mỹ là còn áp dụng còn hạn ngạch.

- *Về sử dụng ngoại tệ và tỷ giá*: Năm 1988, bắt đầu tự do hoá quyền sử dụng ngoại tệ với yêu cầu kết hối ngoại tệ. Tuy nhiên, yêu cầu kết hối ngoại tệ được giảm dần từ 80% xuống 50% (năm 1999), xuống còn 40% (năm 2002). Năm 2003, Nhà nước bãi bỏ hoàn toàn yêu cầu kết hối ngoại tệ.

Cùng với chế độ sử dụng ngoại tệ, tỷ giá được sử dụng như một công cụ kích thích xuất khẩu. Năm 1989, Nhà nước thống nhất tỷ giá hối đoái và thực hiện phá giá đồng tiền Việt Nam, giữ tỷ giá ở mức có lợi cho hoạt động xuất khẩu. Năm 1994, áp dụng tỷ giá hối đoái thị trường liên ngân hàng. Năm 2001, thực hiện tỷ giá thị trường điều chỉnh linh hoạt. Đến nay, tỷ giá khá ổn định là tiền đề quan trọng cho hoạt động xuất khẩu.

- *Về tín dụng xuất khẩu*: năm 2001, Chính phủ ra Quyết định 133/ TTg quyết định hỗ trợ xuất khẩu từ Quỹ hỗ trợ phát triển. Theo đó, đối

tượng vay tín dụng được mở rộng, bao gồm tất cả các thương nhân xuất khẩu một số nông sản như gạo, cà phê, chè, lạc, rau, thịt...

- *Về thưởng xuất khẩu*: Năm 2002, Thủ tướng Chính phủ ra Chỉ thị 31/TTg về thưởng xuất khẩu theo kim ngạch xuất khẩu. Năm 2003, Bộ Tài chính có Quyết định 63/ BTC công bố mức thưởng cho 13 mặt hàng xuất khẩu, trong đó có 11 mặt hàng thuộc khu vực nông nghiệp, nông thôn.

- *Về các công cụ hành chính*: Nhà nước đã bãi bỏ một số công cụ hành chính như giấy phép xuất khẩu chuyển, cấp phép 6 tháng/ lần. Năm 1997, dỡ bỏ lệnh cấm nhập tạm thời một số hàng hoá tiêu dùng. Năm 2000, Nhà nước đã xoá bỏ hạn chế định lượng nhập khẩu 8 trong số 19 nhóm hàng theo Quyết định 242/1999/QĐ-TTg có hiệu lực từ ngày 01/ 04/ 2000

Năm 2001, Chính phủ bãi bỏ việc phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón theo Quyết định 46/2001/QĐ-TTg.

Ngoài ra, Chính phủ cũng đã và đang sử dụng các công cụ khác như Quỹ tín dụng hỗ trợ xuất khẩu theo Quyết định 132/2001/QĐ-TTg. Thực hiện thưởng xuất khẩu đối với các đơn vị có thành tích trong xuất khẩu và mở rộng thị trường xuất khẩu.

*\* Những mặt tồn tại*

Trên thực tế hiện nay, hệ thống cơ chế chính sách của Nhà nước đối với khuyến khích hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp vẫn còn một số tồn tại cần giải quyết:

- *Các cơ chế, chính sách và các biện pháp hỗ trợ xuất khẩu hàng hóa* chưa thực sự đi vào chiều sâu. Việc rà soát để có các biện pháp giảm các chi phí dịch vụ đầu vào đối với hàng xuất khẩu triển khai chậm, nhiều chi phí dịch vụ về giao - nhận, vận tải đường biển, đường không vẫn ở mức cao so với khu vực làm đội giá thành, ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu ...

- *Sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng thiếu đồng bộ*: Mặc dù Nhà nước đã chỉ đạo các cơ quan xây dựng hệ thống chính sách nói chung, chính

sách xuất khẩu nói riêng một cách khá toàn diện, kết hợp với quản lý của nhà nước trong nhiều lĩnh vực song chưa thực sự đồng bộ trong toàn bộ hệ thống. Tính đồng bộ ở đây bị hạn chế bởi sự phối hợp chưa nhịp nhàng giữa các cơ quan chức năng. Nhiều cơ chế, chính sách đã được ban hành nhưng triển khai thực hiện chậm, chưa đồng bộ nên hiệu quả thực tiễn không cao.

- *Tính ổn định và minh bạch chưa cao:* Vì nhiều lý do khác nhau, cả khách quan lẫn chủ quan, chính sách xuất khẩu vẫn còn một số mặt bất ổn định, nhất là trong dài hạn. Nhiều văn bản pháp quy thiếu sự ổn định, không rõ ràng, nhiều văn bản vừa được ban hành trong thời gian ngắn đã phải sửa đổi, bổ sung hoặc bãi bỏ làm cho các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xây dựng chiến lược xuất khẩu. Tính ổn định của hệ thống cơ chế chính sách còn tiềm ẩn trong các quy định về phân cấp và phân định chức năng quản lý giữa các cơ quan.

- *Thông tin thị trường tuy đã được quan tâm và đẩy mạnh trong thời gian qua nhằm thiết thực phục vụ cho công tác xuất khẩu nhưng vẫn bộc lộ nhiều hạn chế và bất cập.* Những vấn đề nảy sinh trong thực tiễn như khả năng nhận định và phân tích thông tin để có thể đưa ra những khuyến nghị kịp thời, có chiều sâu và có tính dự báo cao cho cả quản lý vĩ mô và công việc kinh doanh của doanh nghiệp còn rất hạn chế.

- *Còn tư duy cũ trong xây dựng chính sách xuất khẩu mới*

Các chính sách liên quan trực tiếp đến xuất khẩu như chính sách thuế xuất nhập khẩu, quản lý xuất nhập khẩu... chủ yếu vẫn dựa vào mục tiêu thay thế hàng nhập khẩu mà chưa khuyến khích phát triển các ngành sản xuất có lợi thế so sánh để đẩy mạnh xuất khẩu.

- *Quá trình xây dựng và thực thi chính sách chưa tạo được "sân chơi bình đẳng" thực sự cho mọi thành phần kinh tế trong hoạt động xuất khẩu: một mặt, chưa quan tâm đúng mức đến việc lấy ý kiến rộng rãi của các thành phần kinh tế ngoài nhà nước, mặt khác, các cơ quan quản lý nhà nước cũng muốn tạo sự an toàn cho mình nên thường dành ưu tiên cho khu vực*



nhà nước, do vậy các doanh nghiệp nhà nước thường được thuận lợi hơn và được hưởng lợi nhiều hơn trong việc tiếp cận và hưởng các ưu đãi xuất khẩu.

- *Việc ban hành chính sách xuất khẩu còn mang tính giải quyết tình thế, thiếu sự đồng bộ, thiếu tính rõ ràng. Nhiều chính sách chưa được cụ thể hoá, mức độ phát huy hiệu lực còn rất hạn chế do không có đủ nguồn lực tài chính, trình độ quản lý yếu kém, thủ tục rườm rà, khó vận dụng. .*

- *Những cải cách về tổ chức, bộ máy quản lý nhà nước và cải cách hành chính đối với hoạt động kinh tế nói chung và xuất khẩu nói riêng chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển trong thời kì mới. Chẳng hạn, hệ thống quản lý chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm, kiểm dịch động vật, giống cây trồng, vật nuôi... của Việt Nam vừa phân tán về đầu mối, vừa yếu kém về năng lực chuyên môn và cơ sở vật chất; các Bộ chuyên ngành không được thông tin kịp thời về tình hình xuất nhập khẩu hàng hoá...*

### ***2.2.3. Một số nguyên nhân chủ yếu của thực trạng chính sách xuất khẩu ở nước ta.***

Thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt Nam, cả thành công và yếu kém, có thể được nhìn nhận từ rất nhiều phía, nhiều góc độ khác nhau, do đó có thể có nhiều nguyên nhân tác động, chi phối khác nhau. Từ góc độ quản lý, nhất là quản lý vĩ mô có thể thấy một số nguyên nhân chủ yếu sau:

\* Nguyên nhân của thành công về chính sách xuất khẩu:

- Từ đường lối đổi mới kinh tế của Đảng ta.
- Nhận thức mới về lĩnh vực thương mại đối với nền kinh tế mới nước ta từ đó có nhận thức đổi mới chính sách kinh tế trong đó có chính sách xuất khẩu.
- Chịu sự tác động mạnh mẽ của kinh tế quốc tế hiện đại.
- Sự năng động, chủ động của các địa phương, cơ sở, doanh nghiệp trực tiếp làm xuất khẩu đã góp phần thay đổi chính sách xuất khẩu ở nước ta.
- Sự đóng góp tích cực của đội ngũ các nhà hoạch định chính sách xuất khẩu ở nước ta.

*\* Nguyên nhân của các hạn chế, yếu kém về chính sách xuất khẩu ở nước ta:*

Những hạn chế, yếu kém về xuất khẩu, về chính sách xuất khẩu của nước ta có nguyên nhân chủ yếu sau:

- Nền kinh tế còn lạc hậu tác động, chi phối tới chính sách xuất khẩu của Việt Nam.

- Tư duy lạc hậu, lối cũ, đường mòn cũ chi phối quá trình hoạch định, thực hiện chính sách xuất khẩu của Việt Nam.

- Tiếp cận hệ thống chính sách thương mại mới nói chung, chính sách xuất khẩu có tính quốc tế nói riêng còn nhiều hạn chế, thậm chí chưa biết, chưa hiểu được những yêu cầu mới của hội nhập.

- Trình độ nhân lực quản lý kinh tế, quản lý thương mại, nhất là những vấn đề về lĩnh vực xuất khẩu còn hạn chế.

- Hệ thống thể chế, luật pháp liên quan thiếu đồng bộ, thiếu nhất quán.

## **CHƯƠNG 3**

### **PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP TIẾP TỤC ĐỔI MỚI**

**3.1. Bối cảnh toàn cầu hoá và ảnh hưởng của WTO đối với thương mại, chính sách thương mại và chính sách xuất khẩu của Việt Nam.**

#### ***3.1.1. Bối cảnh và tác động của toàn cầu hoá.***

\* Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành xu thế bao trùm chi phối toàn bộ sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia và quan hệ quốc tế. Xu thế khách quan này bắt nguồn từ quy luật phát triển của lực lượng sản xuất và phân công lao động quốc tế: toàn cầu hoá kinh tế là một giai đoạn mới của quốc tế hoá sản xuất, đặc biệt từ những năm 80 của thế kỷ 20 trở lại đây trở thành xu thế quan trọng nhất trong phát triển của nền kinh tế thế giới đầu thế kỷ 21.

Toàn cầu hoá là quá trình lực lượng sản xuất và quan hệ kinh tế quốc tế vượt khỏi biên giới quốc gia và phạm vi từng khu vực, lan toả ra phạm vi toàn cầu, trong đó, hàng hoá, vốn tiền tệ, thông tin, lao động ... vận động thông thoáng; sự hình thành mạng lưới quan hệ đa tuyến, vận hành theo các "luật chơi" chung được hình thành qua sự hợp tác và đấu tranh giữa các thành viên của cộng đồng quốc tế. Trong xu thế ấy, các nền kinh tế quan hệ ngày càng mật thiết với nhau, tùy thuộc lẫn nhau, độc lập trong sự phụ thuộc lẫn nhau.

\* Tác động của toàn cầu hoá

***Đối với nước ta, toàn cầu hoá có tác động hai mặt cả tích cực và tiêu cực đến mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế, xã hội, thương mại và xuất khẩu.***

***Mặt tích cực:***

- Mở rộng thị trường: Quá trình toàn cầu hoá đã mang lại khả năng to lớn cho nước ta mở rộng thị trường ra bên ngoài, thông qua ký kết các hiệp định song phương và đa phương. Chẳng hạn, nếu nước ta thực hiện đầy đủ

các cam kết gia nhập AFTA, năm 2006, các hàng công nghiệp chế biến có xuất xứ ở Việt Nam có thể tiêu thụ trên cả thị trường các nước ASEAN với dân số trên 500 triệu người và GDP trên 700 tỷ USD. Nếu Việt Nam được gia nhập WTO, thì hàng hoá của chúng ta sẽ được xuất khẩu sang các nước là thành viên của WTO một cách dễ dàng hơn. Từ năm 2020, hàng rào thuế quan của các nước APEC sẽ được bãi bỏ, hàng hoá nước ta có thể được xuất khẩu sang các nước này dễ dàng hơn. Vấn đề còn lại phụ thuộc nhiều vào khả năng của chúng ta: về chất lượng hàng hoá, giá cả, khả năng tiếp thị ...

- Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng khả năng thu hút các nguồn vốn: Thông thường, khả năng mở rộng thị trường sẽ tác động mạnh đến khả năng mở rộng đầu tư. Trong nền kinh tế thị trường, người ta chỉ có thể mở rộng đầu tư khi có thị trường tiêu thụ được những sản phẩm do việc mở rộng đầu tư đó tạo ra. Nếu nhờ quá trình toàn cầu hoá, thị trường nước ta được mở rộng thì sẽ là một nhân tố hấp dẫn đối với các nhà đầu tư. Họ sẽ mang vốn, công nghệ vào nước ta, sử dụng tài nguyên và lao động của ta để sản xuất ra các sản phẩm tiêu thụ tại thị trường trong nước và thị trường thế giới. Lợi thế về thị trường do toàn cầu hoá mang lại sẽ kéo theo lợi thế về thu hút vốn đầu tư nước ngoài, đồng thời thúc đẩy việc sử dụng hiệu quả hơn đối với nguồn vốn trong nước.

- Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế tạo cơ hội để tiếp nhận công nghệ mới có hiệu quả hơn: Đi theo dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào nước ta là các công nghệ mới. Khái niệm “mới” của công nghệ đưa vào nước ta được hiểu một cách tương đối, mới so với công nghệ hiện tại của nước ta. Các công nghệ này có thể là cũ và không có hiệu quả ở Mỹ, Nhật, Châu Âu, nhưng lại có hiệu quả ở Việt Nam. Nếu chúng ta không hội nhập kinh tế quốc tế, chúng ta vẫn có thể vay vốn nhập công nghệ mới về sản xuất phục vụ các nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Song, do khả năng tiếp cận thị trường bên ngoài của ta hạn chế, việc vay vốn và nhập khẩu công nghệ mới cũng không dễ dàng, đặc biệt là khả năng quản lý kinh doanh của ta lại kém, nên mô hình này không dễ thành công ở nước ta.

Trong xu thế toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay, việc khai thông thị trường trong nước với thị trường thế giới và khu vực, tạo môi trường thích hợp để thu hút đầu tư có hiệu quả là con đường thích hợp hơn cả; chỉ thông qua con đường này, các công nghệ mới có thể du nhập vào nước ta và được sử dụng có hiệu quả. Hiện nay ở nước ta, các công ty đa quốc gia đầu tư trực tiếp vào Việt Nam đang nắm giữ tới 90% công nghệ của thế giới, có mạng lưới thị trường rộng khắp thế giới. Các công ty này có khả năng chuyển những công nghệ đã hết lợi thế cạnh tranh từ các quốc gia này sang các quốc gia khác có nhiều lợi thế cạnh tranh hơn; trong khi một quốc gia kém phát triển như chúng ta không có khả năng làm được điều đó.

- Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế góp phần khai thông các nguồn lực của nước ta và thế giới: Hội nhập quốc tế sẽ giúp chúng ta khai thông, giao lưu nguồn nhân lực với thế giới. Nhờ hội nhập kinh tế quốc tế, hoạt động xuất khẩu lao động của Việt Nam hàng năm giải quyết việc làm cho hàng ngàn lao động, giúp tăng thu nhập cho người lao động và đem lại nguồn thu ngoại tệ. Đồng thời, chúng ta cũng nhập khẩu những lao động kỹ thuật cao, các công nghệ mới, các bằng phát minh sáng chế.

### ***Mặt tiêu cực và hạn chế***

Bên cạnh các mặt tích cực, toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế cũng đặt ra cho chúng ta nhiều thách thức.

+ Thứ nhất, chúng ta sẽ phải tham gia vào các tổ chức kinh tế quốc tế và tuân thủ những quy định của các tổ chức này. Khi giảm dần tiến tới xoá bỏ hàng rào phi thuế quan, hàng hoá nước ngoài sẽ tràn vào, cạnh tranh gay gắt với các hàng hoá được sản xuất trong nước. Các cơ sở sản xuất của ta hiện nay đa số có công nghệ lạc hậu, bộ máy công kênh, chất lượng sản phẩm kém, giá thành cao - khả năng cạnh tranh yếu. Vì vậy, chính phủ đã dùng nhiều biện pháp khác nhau, như thuế, hạn ngạch,... để bảo vệ sản xuất trong nước. Nhưng xét dưới góc độ lợi ích quốc gia, chính sách bảo hộ không điều kiện của Nhà nước là một sai lầm. Những hạn chế nhập khẩu và thuế hải quan đã góp phần làm tăng giá hàng dệt và vải lên khoảng 58%

cuối năm 1980 ở Hoa Kỳ. Người tiêu dùng Anh phải chi thêm khoảng 500 triệu bảng/năm cho quân áo của họ cũng chỉ vì những hạn chế này. Đối với người dân Canada, con số này là khoảng 780 triệu đô-la Canada; với những người dân Australia, con số này là 300 đô-la Australia mỗi năm cho mỗi gia đình trung bình nếu như thuế hải quan của họ không được giảm xuống vào cuối thập kỷ 80 và đầu thập kỷ 90. Đối với quốc gia có nền sản xuất non trẻ như chúng ta, chính sách bảo hộ có điều kiện, với thời hạn nhất định sẽ buộc các nhà sản xuất trong nước phải đổi mới, phải đối diện với thị trường bên ngoài, phải vươn lên cạnh tranh mạnh hơn, hội nhập quốc tế nhiều hơn. Áp lực cạnh tranh càng lớn, động lực đổi mới và phát triển càng lớn.

+ Hai là, trong quá trình toàn cầu hóa, các quốc gia phải chịu cả những chấn động của hệ thống kinh tế toàn cầu trong lĩnh vực tiền tệ, tài chính, nguyên, nhiên liệu ... Nước ta thuộc những nước dễ chịu tác động của những biến động này; do vậy, biện pháp đề phòng tốt nhất không phải là dựng thêm hàng rào bảo hộ mà đẩy mạnh công cuộc đổi mới thể chế trên tất cả các mặt, tạo thêm điều kiện để tiếp tục dỡ bỏ các hàng rào bảo hộ, tham gia sâu rộng hơn vào hội nhập quốc tế để cho nền kinh tế nước ta có thể thích ứng nhanh nhạy, tự phòng vệ tích cực với mọi diễn biến.

+ Ba là, quá trình toàn cầu hóa phát triển, không chỉ có các lực lượng kinh tế tiến bộ tham gia vào quá trình này mà còn có cả các thế lực phản động, khủng bố, ... Các thế lực này cũng không bỏ lỡ thời cơ xâm nhập vào nước ta phá hoại an ninh kinh tế, chính trị của đất nước. Trong quá trình hội nhập, chúng ta phải có những chính sách phù hợp để ngăn chặn, chống lại mọi hoạt động phá hoại này.

Ngoài ra còn nhiều tác động tiêu cực khác nữa ảnh hưởng đến chúng ta như: tụt hậu, phân hóa giàu nghèo, xung đột văn hóa ... Tuy nhiên tất cả những tác động tiêu cực trên có thể ảnh hưởng như thế nào đến nước ta thì còn phụ thuộc vào chính sách hội nhập quốc tế của ta. Nếu ta có những chính sách hội nhập kinh tế đúng đắn và thích hợp, thì tác hại của những mặt tiêu cực này sẽ bị hạn chế và ngược lại.

### ***3.1.2. Tác động của việc tham gia WTO đối với chính sách thương mại và chính sách xuất khẩu của Việt Nam***

Nếu không có gì trở ngại lớn, *Việt Nam sẽ trở thành hội viên của WTO vào cuối năm 2006 này*. Vấn đề gia nhập vào WTO hiện nay không phải là trách nhiệm và vấn đề đơn lẻ của Chính phủ, mà còn là trách nhiệm của lãnh đạo các doanh nghiệp nhà nước cũng như tư nhân. Gia nhập WTO chỉ còn là vấn đề thời gian, nhưng hội nhập và phát triển kinh tế hậu WTO là một thách thức và nhu cầu dài hạn.

Khi vào WTO, sự thông thoáng buộc phải có sẽ kích thích những tiềm năng vẫn còn bị nhiều gò bó. Mặt khác, toàn châu Á chỉ còn ba nước Việt Nam, Lào và Cộng hòa dân chủ nhân dân Triều Tiên là chưa vào WTO. Ngoài các cơ hội và ích lợi của việc gia nhập WTO, vấn đề hiện nay là Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn và thách thức sau khi tham gia, đặc biệt là nhu cầu thay đổi và điều chỉnh luật pháp cho phù hợp với các quy định và tiêu chuẩn của WTO. Ngoài các luật mới cần được soạn thảo và ban hành, Việt Nam hiện còn gần 100 bộ luật cần được điều chỉnh hoặc thay thế và với thủ tục soạn thảo và phê chuẩn hiện tại, số lượng nói trên vượt quá khả năng và thời giờ của Quốc hội. Việc gia nhập WTO sẽ đem đến nhiều cuộc cạnh tranh khốc liệt trong thương mại và dịch vụ hàng hoá, đặc biệt trong ngành nông nghiệp sẽ bị ảnh hưởng rất nhiều do việc Chính phủ phải bãi bỏ mọi trợ giá cho nông phẩm, các rào cản về thuế nhập khẩu, v.v...

Có thể khái quát những tác động cả tích cực, tiêu cực của WTO trong xây dựng và thực thi chính sách thương mại nói chung, chính sách xuất khẩu nói riêng ở nước ta gồm:

- Tác động kinh tế: Thay đổi thuế suất phù hợp các quy định về thuế của WTO; giá cả hàng hoá xuất nhập khẩu; tác động tới thu ngân sách của nhà nước; tác động tới đầu tư công cộng, đầu tư tư nhân; ...

- Tác động tới môi trường sinh thái, môi trường chính trị, văn hoá, xã hội của đất nước. Những sản phẩm xuất khẩu tác động tiêu cực tới môi trường sinh thái không được chấp nhận, do đó tác động tốt tới bảo vệ môi

trường tự nhiên; sản phẩm xuất khẩu cũng không chấp nhận sử dụng lao động trẻ em, do đó vấn đề xã hội, chính trị được bảo vệ tốt hơn. Song không chỉ có mặt tích cực, mà còn tác động tiêu cực.

- Tác động về cạnh tranh trở nên gay gắt, quyết liệt hơn, do đó sự tồn tại, sống còn của mỗi doanh nghiệp, mỗi ngành, việc làm của mỗi người, mỗi gia đình trong xã hội thành vấn đề bức xúc hơn.

- vv và vv ...

Việc xây dựng một hệ thống chính sách thương mại tích cực, phù hợp với xu thế toàn cầu hoá và các đòi hỏi của WTO, đồng thời mang lại lợi ích cho quốc gia là một vấn đề cấp bách và phức tạp. Do vậy, nhà nước ta cần nhanh chóng nghiên cứu và đề ra các định hướng, mục tiêu và giải pháp hợp lý.

### ***3.1.3. Nguyên tắc xây dựng hệ thống chính sách xuất khẩu và cơ chế quản lý xuất khẩu hàng hóa phù hợp với hội nhập quốc tế và gia nhập WTO***

Để đáp ứng yêu cầu của hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, của quản lý và hội nhập kinh tế quốc tế, với các yếu tố như: cơ sở pháp lý của pháp luật hiện hành, nhất là Luật Thương mại bổ sung sửa đổi đã được Quốc hội thông qua tại kỳ họp thứ VII Khóa XI, lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế được cam kết... yêu cầu phải xây dựng một cơ chế điều hành xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa ổn định lâu dài thời kỳ tới là rất cấp thiết.

Nguyên tắc cơ bản xây dựng cơ chế quản lý xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa trước hết là *kế thừa những điểm mạnh của cơ chế hiện hành, tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính trong lĩnh vực thương mại theo hướng xóa bỏ các thủ tục phiền hà, công khai, minh bạch, ổn định môi trường pháp lý, phù hợp với luật pháp Việt Nam, khuyến khích xuất khẩu, bảo hộ hợp lý có chọn lọc hàng sản xuất trong nước bằng các công cụ bảo hộ hợp lệ phù hợp với các cam kết quốc tế, nâng cao khả năng cạnh tranh hàng sản xuất trong nước, đảm bảo phát triển bền vững về môi trường - kinh tế - xã hội đất nước.* Trên cơ sở rà soát lại các quy định trong các văn bản pháp quy hiện hành, loại bỏ những quy định không còn phù hợp chồng chéo thay thế bằng những quy định mới; xây dựng các danh mục hàng hóa xuất khẩu,



nhập khẩu đầy đủ rõ ràng để thực hiện; bổ sung những quy định tại các văn bản khác để tạo thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp và công tác của các cơ quan quản lý. Một trong những nội dung quan trọng của xây dựng chính sách mới là tiếp tục mở rộng quyền kinh doanh xuất nhập khẩu của doanh nghiệp. Thương nhân được hoạt động kinh doanh thương mại ở tất cả ngành nghề, địa bàn dưới mọi hình thức mà pháp luật không cấm, cụ thể tại Nghị định 57/1998/NĐ-CP ngày 31/07/1998.

*Thứ hai, Nhận thức rõ thời cơ và thách thức của hoạt động xuất khẩu trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.* Thời cơ và thách thức, hợp tác và đấu tranh, phát đạt và phá sản, vươn lên và tụt hậu, tự chủ và phụ thuộc... là những yếu tố tiềm ẩn, là hai mặt của quá trình hội nhập và cũng là những vấn đề đang đặt ra đối với công tác xuất khẩu mà mỗi quốc gia, mỗi doanh nghiệp phải giải quyết trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Những yếu tố đó tác động theo chiều hướng nào và mức độ ra sao đối với từng quốc gia, từng doanh nghiệp phụ thuộc trước hết và chủ yếu ở bản lĩnh, khả năng, thực lực của mỗi nước, mỗi doanh nghiệp. Khả năng giải quyết những vấn đề này của mỗi quốc gia, mỗi doanh nghiệp là tiêu chí xác định sự thành công hay thất bại của các quốc gia, các doanh nghiệp trong quá trình hội nhập. Không dám đối mặt với thách thức dẫn đến không mạnh dạn, kịp thời nhằm tận dụng các loại lợi thế thì sẽ bỏ lỡ thời cơ, không tận dụng các nguồn lực, làm chậm đà tăng trưởng kinh tế. Ngược lại, coi thường thách thức, không thấy hết qui mô, tính phức tạp của thách thức, làm xuất khẩu một cách thiếu tính toán sẽ gặp phải nhiều khó khăn, thua thiệt, thậm chí đổ vỡ. Để vượt qua thách thức, cần chủ động nắm thời cơ, giữ vững mục tiêu, vươn lên khai thác những lợi thế, tạo ra thế mới và lực mới. Nếu đặt mình ra ngoài xu thế chung, thi hành chính sách "đóng cửa", không biết tận dụng ưu thế của phân công lao động quốc tế, những thuận lợi do hội nhập mang lại thì không tránh khỏi tụt hậu ngày càng xa hơn, rơi vào trì trệ, kéo theo những tác động khó lường về chính trị - xã hội.

*Thứ ba, đẩy mạnh xuất khẩu phải xuất phát từ lợi ích và điều kiện cụ thể của đất nước, chủ động xem xét, nhận biết xu thế diễn biến của kinh tế thế giới, tự mình nhìn nhận những gì là thời cơ, lợi thế có thể và cần tranh thủ, những gì là thách thức cần đối phó, là tiêu cực cần phòng chống, để xác định thái độ, chủ trương, phương án xuất khẩu thích hợp. Cần phải tăng cường mạnh hơn nữa công tác tuyên truyền, giáo dục, nâng cao nhận thức của cán bộ, đảng viên và nhân dân về những thời cơ và thách thức của quá trình hội nhập, trong đó những tác động tích cực, tiêu cực đến hoạt động xuất khẩu.*

Việt Nam là một nước nghèo, lạc hậu với nền kinh tế đang chuyển đổi. Hội nhập là mở cửa nền kinh tế, đưa các doanh nghiệp các tổ chức kinh tế vào một cuộc cạnh tranh trên phạm vi toàn cầu. Trong cuộc cạnh tranh gay gắt và khốc liệt này sẽ có nhiều thời cơ để tận dụng phát triển, đồng thời cũng không ít nguy cơ cần có cách giải quyết. Hội nhập kinh tế đặt các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp xuất khẩu nói riêng vào cuộc đấu tranh phức tạp và quyết liệt. Do đó thống nhất nhận thức là điều rất quan trọng và cần thiết. Đẩy mạnh xuất khẩu trong hội nhập kinh tế quốc tế không phải là công việc của riêng Đảng, Chính phủ mà là sự nghiệp của toàn dân, của mọi thành phần kinh tế, của mọi doanh nghiệp và của các tổ chức chính trị xã hội.

### **3.2. Phương hướng, giải pháp tiếp tục đổi mới, xây dựng chính sách xuất khẩu của nước ta phù hợp với hội nhập quốc tế và gia nhập WTO.**

#### **3.2.1 Định hướng và những mục tiêu xuất khẩu của Việt Nam**

*\*Định hướng chung:* Tăng nhanh và vững chắc tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá nhằm bảo đảm nhu cầu ngoại tệ không ngừng tăng lên cho nhập khẩu vật tư, thiết bị chủ yếu phục vụ cho việc đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, thúc đẩy nhanh, mạnh chuyển dịch cơ cấu sản xuất, xuất khẩu, đảm bảo cán cân thương mại ở mức hợp lý; Mở rộng và đa dạng hoá thị trường và phương thức kinh doanh xuất khẩu, ứng dụng mạnh mẽ TMĐT trong kinh doanh XK; Hội nhập thắng lợi vào kinh tế khu vực và

thế giới; Tạo thị trường xuất khẩu ổn định cho một số loại mặt hàng nông sản thực phẩm và hàng công nghiệp có khả năng cạnh tranh; Tìm kiếm các thị trường cho mặt hàng xuất khẩu mới nổi; Nâng cao chất lượng và giá trị gia tăng các mặt hàng xuất khẩu, hình thành mới các chuỗi giá trị cho sản phẩm xuất khẩu; Duy trì và tăng thêm thị phần ở các thị trường truyền thống, tiếp cận và mở mạnh các thị trường mới cho hàng xuất khẩu.

*\* Mục tiêu tổng quát*

Trên cơ sở thực hiện sự chuyển dịch về chất cơ cấu hàng xuất khẩu, tạo thêm các mặt hàng lớn, mặt hàng mới và mặt hàng có giá trị gia tăng cao cho xuất khẩu; mở rộng thêm được thị trường tiềm năng và mới nổi như thị trường Mỹ La Tinh, Cận Đông và châu Phi, duy trì và nâng cao thị phần ở các thị trường truyền thống và thị trường trọng điểm như Mỹ, EU, Nhật Bản, Trung Quốc, ASEAN...; gia nhập WTO, thực hiện các cam kết ASEAN/AFTA, ACFTA, APEC, ASEM ... Xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam phấn đấu đạt :

+ Tổng kim ngạch xuất khẩu 5 năm 2006 - 2010 đạt khoảng 230 - 240 tỷ USD, tăng trung bình 14 - 16%/năm.

+ Giá trị tăng từ khoảng 30,7 - 31 tỷ USD vào năm 2005 lên 60-64 tỷ USD vào năm 2010 gấp khoảng 4 lần năm 2000 và 2 lần 2005.

+ Tỷ trọng xuất khẩu hàng hoá so với GDP tăng từ khoảng 66 - 67% vào năm 2005 lên khoảng 70 -72% vào năm 2010.

+ Đưa xuất khẩu hàng hoá theo đầu người ở Việt Nam lên gấp 2,5 lần hiện nay vào năm 2010.

*\* Định hướng mặt hàng xuất khẩu:*

Thời gian từ nay tới năm 2010, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam cần có sự chuyển biến về chất theo hướng tăng xuất khẩu sản phẩm chế biến và chế tạo với giá trị gia tăng ngày càng cao, chú trọng các sản phẩm có hàm lượng công nghệ và tri thức cao, giảm tỷ trọng hàng thô; cải tiến chất lượng, mẫu mã và khâu thiết kế; phát triển sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của từng thị trường; nỗ lực nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu.

**(1) Nhóm nguyên nhiên liệu,** phần đầu giảm tỷ trọng xuất khẩu nguyên nhiên liệu thô từ 22% hiện nay xuống còn khoảng 6 -9% vào năm 2010, đặc biệt xuất khẩu sẽ giảm mạnh hơn vào những năm cuối của thời kỳ nghiên cứu so với những năm đầu nhằm đáp ứng nhu cầu trong nước tăng lên của các ngành năng lượng, hoá dầu

**(2) Nhóm nông, lâm thuỷ sản:** Do hàng nông lâm thuỷ sản của Việt Nam có lợi thế so sánh trên thị trường quốc tế nên cần tiếp tục khai thác lợi thế so sánh này để đẩy mạnh xuất khẩu thời gian tới, nhất là khi Việt Nam gia nhập WTO và tham gia hội nhập đầy đủ ASEAN/AFTA, ACFTA, ... điều kiện tiếp cận thị trường đối với những sản phẩm này sẽ có sự cải thiện lớn và Việt Nam cần chủ động các phương án đón bắt các cơ hội thị trường mới mở ra. Như vậy, tỷ trọng chung của nhóm nông, lâm thuỷ sản có thể duy trì ở mức cao 20 -21% vào các năm 2006 - 2007 và sẽ giảm dần vào những năm cuối thập niên (còn khoảng 17-18% vào năm 2010). Tuy nhiên, cần có sự thay đổi về chất từ chính nhóm hàng nông, lâm, thuỷ sản xuất khẩu. Đó là tăng cường chế biến sâu để tạo thêm giá trị gia tăng cho XK nông, lâm thuỷ sản.

**(3) Nhóm hàng chế biến và chế tạo:** Việc chuyển biến về chất cơ cấu hàng xuất khẩu được quyết định bởi việc gia tăng mạnh tỷ trọng của nhóm hàng chế biến, chế tạo (dệt may, giày dép, thủ công mỹ nghệ, sản phẩm gỗ, nhựa, vật liệu điện, cơ khí đóng tàu ...) trong tổng KNXK của Việt Nam. Phần đầu đến năm 2010, tỷ trọng của nhóm chế biến và chế tạo sẽ tăng thêm 8-9% so với tỷ trọng năm 2004 để đạt 44 - 45% tổng KNXKHH.

**(4) XK hàng công nghệ cao:** Trình độ CNH, HĐH của Việt Nam được phản ánh qua sự phát triển của các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, đặc biệt là các ngành công nghiệp công nghệ cao. Sự thay đổi về chất trong cơ cấu hàng XK của Việt Nam thời gian từ 2006 đến 2010 cũng một phần được phản ánh qua tỷ trọng ngày càng lớn của nhóm này trong cơ cấu hàng xuất khẩu nói chung. Xét trên nhiều phương diện, Việt Nam có nhiều tiềm năng và thế mạnh để tăng xuất khẩu nhóm hàng này. Vì vậy, mục tiêu

cân phần đầu là tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng công nghệ cao đạt khoảng 20%/năm thời kỳ 2006 – 2010, KNXK đạt 5,5 - 6,7 tỷ USD vào năm 2010 và chiếm tỷ trọng khoảng 10% tổng KNXKHH. Trong nhóm hàng công nghệ cao, hạt nhân sẽ là hàng điện tử, tin học và sản phẩm phần mềm.

*\* Định hướng thị trường xuất khẩu*

Tích cực, chủ động trong việc duy trì và mở rộng thị phần tại các thị trường xuất khẩu hàng hoá truyền thống, các thị trường trọng điểm đã có, đồng thời khai thác tối đa các thị trường mới và tiềm năng, đa phương hoá và đa dạng hoá quan hệ với các đối tác nhằm mở rộng thị trường xuất khẩu cho hàng hoá của Việt Nam. Phấn đấu đến năm 2010, đảm bảo một cơ cấu thị trường xuất khẩu cân đối và phát triển ổn định để xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam đạt 60 - 64 tỷ USD, trong đó châu Á sẽ chiếm khoảng 45 - 47% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam; châu Âu: 22-23%; châu Mỹ 22-23%; châu Đại Dương: 7%; châu Phi và Trung Đông: 3%. Định hướng cụ thể các thị trường chủ yếu như sau:

(1) Đối với *châu Á*: Thị trường trọng điểm tại khu vực này sẽ là ASEAN, Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc. Đối với các nước ASEAN phải khai thác tối đa lợi thế của việc thực hiện CEPT/AFTA bắt đầu từ ngày 01/01/2006 trên cơ sở phát huy thế mạnh và bổ sung lẫn nhau giữa các nền kinh tế ASEAN; Tăng tỷ trọng xuất khẩu sang thị trường Đông Bắc á, đặc biệt tăng mạnh tỷ trọng xuất khẩu sang Trung Quốc, gia tăng thị phần xuất khẩu sang Nhật bản, Hàn Quốc ... Tích cực mở rộng xuất khẩu sang các thị trường Tây và Trung Nam Á như ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ, các tiểu vương quốc Ả-rập,...

(2) Đối với *châu Âu*: Đối với Tây Âu, trọng tâm sẽ là EU mở rộng với nhiều thị trường lớn như Đức, Anh, Pháp, Hà Lan, Italia; Duy trì tốc độ xuất khẩu sang thị trường EU ở mức khoảng 16%/năm cho tới 2010. Đối với Đông Âu, trọng tâm sẽ là CHLB Nga, thị trường các nước Bắc Âu cần tiếp tục được mở rộng,

(3) Thị trường *châu Mỹ*: trọng tâm xuất khẩu vẫn là thị trường Mỹ, ngoài ra cần nhanh chóng mở rộng xuất khẩu sang Canada. tiếp cận và thâm nhập mạnh mẽ các thị trường Trung, Nam Mỹ nhằm đa dạng hoá hơn nữa thị trường xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam. Phấn đấu xuất khẩu sang châu Mỹ tăng với tốc độ trung bình hàng năm 16-17% và đạt kim ngạch trên 14 tỷ USD vào năm 2010.

(4) Châu *Đại dương* trong tâm sẽ vẫn là Australia và New Zealand, phấn đấu duy trì tốc độ tăng trưởng (+16%/năm) và thị phần của khu vực này ổn định ở mức khoảng 7% xuất khẩu của Việt Nam vào 2010 ( khoảng 4,5 tỷ USD)

(5) Thị trường *châu Phi*: Tập trung ưu tiên phát triển một số thị trường trọng điểm, ổn định và tiềm năng như Nam Phi, Ai cập, Maroc ...

### ***3.2.2. Phương hướng và giải pháp cơ bản tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của nước ta phù hợp với mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO***

#### ***3.2.2.1. Phương hướng tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của nước ta***

Những mục tiêu và định hướng xuất khẩu trên đây có hiệu quả ra sao còn phụ thuộc nhiều vào việc đổi mới xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu ở nước ta.

Chính sách xuất khẩu là một bộ phận không tách rời trong chính sách thương mại, chính sách hội nhập kinh tế quốc tế; đồng thời là bộ phận không tách rời trong chính sách phát triển thương mại, sản xuất trong nước. Vì vậy đổi mới chính sách xuất khẩu cần đảm bảo phương hướng sau:

Một:- Đổi mới chính sách xuất khẩu phải tác động bình đẳng đến các thành phần kinh tế khác nhau, không phân biệt doanh nghiệp và sản phẩm trong nước với ngoài nước.

Hai: - Đổi mới chính sách xuất khẩu phải quán triệt quan điểm của Đảng tiếp tục dành ưu tiên cao nhất cho XK để đảm bảo phát triển xuất khẩu, làm động lực phát triển kinh tế xã hội đất nước; tốc độ tăng xuất khẩu đang là nhân tố quan trọng của tăng trưởng kinh tế nước nhà.

Ba: - Đổi mới chính sách xuất khẩu phải phù hợp với chủ trương, đường lối của Đảng là chủ động hội nhập kinh tế quốc tế với kế hoạch tổng thể về lộ trình và bước đi hợp lý, phù hợp với trình độ phát triển của đất nước, đồng thời đáp ứng quy định của các tổ chức và thể chế quốc tế mà Việt Nam đã tham gia, cam kết.

Bốn: - Đổi mới chính sách xuất khẩu phải đảm bảo sự thống nhất, đồng bộ và phải coi là hàng đầu trong quá trình đổi mới chính sách kinh tế- xã hội chung của đất nước nhằm phát triển xuất khẩu;

Năm: - Đổi mới chính sách xuất khẩu phải đảm bảo nâng cao được chất lượng và hiệu quả hoạt động xuất khẩu của đất nước, góp phần chủ yếu cải thiện khả năng cạnh tranh xuất khẩu của nền kinh tế, của doanh nghiệp và các sản phẩm xuất khẩu, đưa xuất khẩu phát triển bền vững gắn với việc bảo vệ môi trường sinh thái;

Sáu: - Đổi mới chính sách xuất khẩu phải đảm bảo sự gắn bó chặt chẽ giữa thị trường trong nước và thị trường nước ngoài, vừa chú trọng việc tăng khả năng cung ứng cho xuất khẩu ở thị trường trong nước, vừa ra sức mở rộng đa dạng hoá và phát triển thị trường ngoài nước cho xuất khẩu.

*3.2.2.2 Giải pháp cơ bản tiếp tục đổi mới CSXK của nước ta phù hợp với mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế và tham gia WTO.*

*Một là, giải pháp về luật pháp và các chính sách liên quan:*

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống luật pháp về xuất khẩu.

+ Tạo lập môi trường pháp lí khuyến khích phát triển sản xuất, thúc đẩy cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, phù hợp với thông lệ quốc tế. Điều chỉnh các chính sách liên quan trực tiếp đến xuất khẩu như chính sách thuế xuất nhập khẩu, quản lí xuất nhập khẩu... theo hướng khuyến khích phát triển các ngành sản xuất có lợi thế so sánh.

+ Hoàn thiện cơ chế chính sách xuất nhập khẩu, từng bước nâng cao hiệu quả xuất nhập khẩu thông qua việc hoàn thiện toàn bộ hệ thống thuế, phí theo hướng khuyến khích xuất khẩu và sản xuất hàng xuất khẩu, hạn chế

nhập khẩu, khuyến khích sử dụng các vật tư, nguyên liệu, sản phẩm công nghiệp sản xuất trong nước cho nhu cầu sản xuất nói chung và sản xuất hàng xuất khẩu. Chú trọng xây dựng các hàng rào kỹ thuật phù hợp với quy định của WTO đối với những mặt hàng cần hạn chế nhập khẩu. Tiếp tục triển khai một số công cụ quản lý nhập khẩu mới phù hợp với quy định của WTO; tiếp tục đẩy nhanh tiến độ hội nhập kinh tế- thương mại quốc tế toàn diện sau khi đã gia nhập WTO.

+ Hoàn thiện chính sách tín dụng xuất khẩu: Chính sách này đã được áp dụng và đã phát huy tác dụng tích cực đối với hoạt động xuất khẩu. Trong chính sách tín dụng xuất khẩu có tín dụng hỗ trợ xuất khẩu ( thực hiện từ năm 2002) song phù hợp với điều kiện mới, cần sửa đổi đảm bảo phù hợp với đòi hỏi của WTO.

Hệ thống chính sách, pháp luật về xuất khẩu phải đảm bảo minh bạch hoá, phù hợp WTO và thông lệ quốc tế.

- Đổi mới và hoàn thiện chính sách thương nhân tham gia xuất khẩu.

Con đường phát triển xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam thời gian tới vẫn tiếp tục được quyết định bởi sự tham gia trực tiếp của các thương nhân thuộc mọi thành phần kinh tế. Đặc biệt, thời gian tới cần tiến hành mạnh mẽ quyết liệt việc đổi mới doanh nghiệp Nhà nước, bên cạnh việc đẩy mạnh tiến độ cổ phần hoá, cần có sự phân định rõ ràng chức năng quản lý nhà nước với chức năng kinh doanh của doanh nghiệp, tạo cho doanh nghiệp thói quen tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của mình, xóa bỏ sự phân biệt đối xử cũng như những đặc quyền đặc lợi của doanh nghiệp Nhà nước. Đối với việc chuyển đổi cơ cấu hàng xuất khẩu và phát triển xuất khẩu các sản phẩm chế biến và chế tạo, cần có sự tham gia mạnh mẽ của các doanh nghiệp FDI, các công ty xuyên quốc gia TNCs trong các khâu quan trọng như tiêu thụ sản phẩm, đóng góp vốn, chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm quản lý. Vì vậy, thời gian tới chúng ta cần các quyết sách mang tính quyết liệt hơn nhằm tạo môi trường cạnh tranh hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, các TNCs tham gia vào lĩnh vực chế biến, chế tạo



cho xuất khẩu của Việt Nam. Trong khi đó, chính sách của Nhà nước cũng cần hướng vào việc hình thành một số tập đoàn thương mại mạnh không phân biệt thành phần kinh tế, giữ vai trò thống lĩnh và là đầu tàu xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam. Mặt khác, chúng ta cần khuyến khích xuất khẩu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ với những thay đổi về lợi thế cạnh tranh và sự năng động trong môi trường toàn cầu hoánhư việc khai thác các thị trường ngách, tham gia các hợp đồng thầu phụ và thoả mãn các nhu cầu cá biệt... nhằm huy động mọi tiềm năng và lực lượng của đất nước cho việc phát triển xuất khẩu hàng hoá thời gian tới.

- Tiếp tục điều chỉnh một số chính sách khuyến khích xuất khẩu.

(1) Hiện nay một số chính sách về hỗ trợ tín dụng xuất khẩu và tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước chưa phù hợp với quy định của WTO về hỗ trợ xuất khẩu, trợ cấp ở mức độ khác nhau; vì vậy cần được điều chỉnh, bổ sung. Bên cạnh đó, nhắm vào mục tiêu giảm dần trợ cấp trực tiếp của ngân sách Nhà nước cho doanh nghiệp để tập trung nguồn lực cho phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế-xã hội, xoá đói giảm nghèo; đồng thời tăng tính chủ động về mọi mặt của tổ chức thực hiện chính sách. Việc đổi mới về tín dụng xuất khẩu, tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước là vấn đề quan trọng phải được ưu tiên, thiết kế chính sách phải phù hợp vừa đáp ứng yêu cầu hội nhập vừa thực hiện chính sách phát triển kinh tế-xã hội của đất nước.

Điều chỉnh chính sách tín dụng hỗ trợ xuất khẩu theo hướng không phân biệt thành phần kinh tế, thu hẹp diện mặt hàng xuất khẩu được hưởng hỗ trợ tín dụng để tập trung nguồn lực cho những mặt hàng gặp khó khăn về vốn, thị trường hoặc sử dụng nhiều công nghệ và nguyên liệu trong nước...

Việc xây dựng chính sách mới sẽ theo hướng giảm dần hỗ trợ của Nhà nước cho doanh nghiệp thông qua việc nâng lãi suất cho vay lên gần sát với lãi suất thị trường; các hình thức hỗ trợ của Nhà nước tới đây chủ yếu là: tạo nguồn để cho vay, chấp thuận thời hạn cho vay dài hơn, với điều kiện bảo đảm tiền vay phù hợp. Lãi suất ưu đãi (90% lãi suất trái phiếu Chính

phủ) chỉ còn dành cho nhóm đối tượng kết cấu hạ tầng và phát triển nông nghiệp nông thôn.

(2) Điều chỉnh chính sách thưởng kim ngạch xuất khẩu theo hướng giảm mức thưởng đối với các mặt hàng nông sản xuất khẩu thô thuần túy; tăng mức thưởng đối với các sản phẩm chất lượng cao hoặc đã qua chế biến; chỉ thưởng cho các doanh nghiệp có giá trị xuất khẩu cao so với các doanh nghiệp khác xuất khẩu các sản phẩm cùng loại.

Thưởng thành tích xuất khẩu là biện pháp khuyến khích xuất khẩu được WTO cho phép, trong dài hạn cần đẩy mạnh công cụ này nhằm khuyến khích xuất khẩu. Có thể tiếp tục vận dụng biện pháp khuyến khích xuất khẩu mà WTO cho phép như thưởng thành tích xuất khẩu, thậm chí tận dụng cả thời gian ân hạn đối với các nước đang phát triển theo quy định của WTO, bao gồm những ưu đãi hơn trong tín dụng hỗ trợ xuất khẩu và thưởng vượt kim ngạch xuất khẩu. Để tiếp tục phát huy tác dụng của biện pháp này, cần phải:

- Dành cơ cấu hợp lý hơn về mặt ngân sách giữa 2 loại hình thưởng vượt kim ngạch xuất khẩu và thưởng thành tích.

- Đề nghị Chính phủ ủy quyền Bộ Thương mại nghiên cứu xây dựng tiêu chuẩn và công bố danh mục mặt hàng mới và thị trường mới cho một thời kỳ đủ dài (tương tự trường hợp Quỹ tín dụng hỗ trợ xuất khẩu) để các doanh nghiệp chủ động, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm và thị trường xuất khẩu của mình cho phù hợp với các tiêu chuẩn được công bố thay vì việc xét thưởng và công bố hàng năm như hiện nay.

(3) Tiếp tục hoàn thiện chính sách tỷ giá vừa lợi cho xuất khẩu, thu hẹp mất cân đối cán cân thương mại, vừa khuyến khích thu hút nguồn lực cho xuất khẩu.

- Cải cách hơn nữa các chính sách, thủ tục liên quan đến hoạt động xuất khẩu.

Tiếp tục cải cách thủ tục hải quan

Sau thời gian thực hiện, nhìn chung Luật Hải quan và hệ thống các văn bản dưới luật đã phát huy tác dụng tích cực đối với hoạt động xuất, nhập khẩu. Thủ tục Hải quan đã thông thoáng, thuận lợi và đơn giản hơn so với trước. Song với yêu cầu về điều kiện mới của Hải quan, Chính phủ cần chỉ đạo ngành Hải quan:

- Hải quan các cửa khẩu tăng tỷ lệ miễn kiểm (lên khoảng 80% hàng hóa xuất khẩu), giảm tỷ lệ hàng hóa kiểm tra xác suất và kiểm tra toàn bộ và đưa tỷ lệ hàng hóa miễn kiểm qua các cửa khẩu lên mức ngang bằng nhau (tránh tình trạng chênh lệch về tỷ lệ miễn kiểm ở các cửa khẩu như hiện nay).

- Tăng cường đầu tư máy móc, thiết bị chuyên dùng trong ngành hải quan và tăng cường sử dụng máy soi để rút ngắn thời gian kiểm tra, giảm kiểm tra trực tiếp. Tăng kiểm tra sau thông quan như nhiều nước đã thực hiện

- Tiếp tục, gần hơn nữa đổi mới chính sách xuất khẩu với tổng thể cải cách hành chính và thủ tục hành chính trong thương mại và trong xuất khẩu.

*Hai là, Nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm, của doanh nghiệp và của cả nền kinh tế Việt Nam.*

Hiện nay, sức cạnh tranh của nước ta ở cả ba phương diện: sản phẩm, doanh nghiệp, quốc gia, nhìn chung còn thấp, các cơ quan quốc tế đánh giá và xếp hạng sức cạnh tranh của nền kinh tế nước ta vào loại thấp nhất khu vực và có xu hướng giảm. Đây chính là một thách thức rất lớn mà ta phải phấn đấu quyết liệt để vượt lên. Thực tế cho thấy, doanh nghiệp nào chủ động cạnh tranh trong nước và quốc tế thì sức vươn lên rất mạnh, chiếm lĩnh được thị trường, ngược lại, doanh nghiệp nào ỷ lại vào sự bao cấp, bảo hộ của nhà nước thì khả năng vươn lên rất kém, kéo dài tình trạng kinh doanh kém hiệu quả.

Để nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp nhà nước nói riêng, cần có những giải pháp hữu hiệu và áp dụng đồng bộ, đó là:

- Tiếp tục chuyển đổi sở hữu, tái cơ cấu bằng nhiều biện pháp: cổ phần hoá, bán, khoán, cho thuê hoặc giải thể. Cần xác định phạm vi và tiêu chí cụ thể các DNNN 100% vốn nhà nước, Nhà nước chiếm cổ phần chi phối.

- Biết tận dụng lợi thế so sánh đã có và tạo ra lợi thế so sánh mới cho mình. Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, ngoài những lợi thế về tài nguyên thiên nhiên và vị trí địa lý là những yếu tố do thiên nhiên ban tặng, nước ta còn có một yếu tố được coi là lợi thế so sánh quan trọng đó là lao động rẻ. Tuy nhiên, lao động rẻ của chúng ta phần đông là lao động có trình độ kỹ thuật và tay nghề thấp, hơn nữa cũng đang bị cạnh tranh gay gắt từ Trung Quốc. Mặt khác, trong những năm tới, lao động kỹ thuật trình độ cao mới là loại lao động mà thị trường cần. Do vậy, đông và rẻ sẽ không còn là lợi thế cho lực lượng lao động của ta. Cần phải tự tạo ra lợi thế so sánh mới, từ chính những nguồn lực của mình

- Xây dựng các liên kết kinh tế, kỹ thuật giữa các DNNN với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế nhằm phát huy sức mạnh, khai thác lợi thế, khắc phục yếu kém trong hội nhập kinh tế quốc tế. Nâng cao sức cạnh tranh đồng thời với tăng cường hợp tác. Các doanh nghiệp Việt Nam cần phải hợp tác với nhau để chiến thắng trong cạnh tranh, thay vì mạnh ai nấy làm. Mỗi doanh nghiệp Việt Nam đều phải nỗ lực tiến nhanh hơn, nhưng đồng thời cũng phải sẵn sàng hợp tác vào lúc cần thiết. Làm được điều đó, chúng ta sẽ tận dụng được cả hai ưu điểm của cạnh tranh và hợp tác. Cạnh tranh để có được sản phẩm tốt nhất và giá hạ nhất (điều kiện sống còn của doanh nghiệp), hợp tác để hỗ trợ các doanh nghiệp trong và ngoài hệ thống cùng phát triển (điều kiện sống còn của hệ thống doanh nghiệp).

*Ba là, Tăng cường công tác thông tin thương mại nói chung, thông tin trong xuất nhập khẩu nói riêng.*

Đây là lĩnh vực cần nhanh chóng đổi mới và hoàn thiện nhằm bảo đảm cho hoạt động quản lý của các cơ quan quản lý nhà nước. Cần phải hoàn thiện cơ chế thông tin thương mại giữa các cơ quan nhà nước, trước mắt đề

ngộ Tổng cục Hải quan cung cấp số liệu xuất nhập khẩu định kỳ cho các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại sớm hơn, chi tiết hơn hiện nay. Kiến nghị Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo và cho phép có cơ chế cung cấp thông tin riêng giữa Tổng cục Hải quan và Bộ Thương mại (dưới hình thức cung cấp thông tin qua mạng) để phục vụ kịp thời cho yêu cầu quản lý, phân tích xuất nhập khẩu của Bộ Thương mại làm căn cứ dự báo, điều hành, bổ sung cho chính sách xuất khẩu.

Phát triển thương mại điện tử, ứng dụng công nghệ thông tin trong các giao dịch thương mại. Trong những năm gần đây, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã quan tâm đến việc ứng dụng công nghệ thông tin trong các giao dịch thương mại. Tuy vậy, tỷ lệ các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng công nghệ thông tin trong giao dịch thương mại còn rất thấp, do đó đã làm hạn chế khả năng thu thập thông tin thị trường, giá nhiều sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ. Điều này cũng hạn chế khả năng quảng bá thương hiệu của doanh nghiệp, đặc biệt trong điều kiện hệ thống kinh doanh, mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp còn nhiều hạn chế.

*Bốn là, Nâng cao năng lực điều hành của Nhà nước và hoạt động của các tổ chức hiệp hội trong việc định hướng, chỉ đạo, tổ chức, đẩy mạnh xuất khẩu*

Nhà nước quản lý vĩ mô nền kinh tế trên nhiều lĩnh vực với hệ thống công cụ chính sách, thực lực kinh tế mạnh. Hoạt động xuất khẩu trong điều kiện hội nhập thành công hay không phụ thuộc rất lớn vào hiệu lực và hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý nhà nước.

- *Trên lĩnh vực thương mại:* Nhà nước thực hiện hạn chế chính sách bảo hộ có chọn lọc, có thời hạn, có điều kiện các mặt hàng của ta để kích thích các nhà sản xuất tích cực vươn lên cạnh tranh trên thị trường. Lộ trình giảm thuế nhập khẩu và giảm dần các hàng rào phi thuế quan theo cam kết với AFTA và APEC cần được nhanh chóng công bố rõ để các doanh nghiệp trong nước có kế hoạch phấn đấu cụ thể. Tiếp tục đàm phán về việc Việt Nam gia nhập WTO.

Giữ vững và mở rộng thị trường truyền thống với các nước trong khu vực, các nước thuộc Liên minh châu Âu, Nga, các nước SNG khác và Đông Âu; mở rộng hơn nữa với thị trường Trung Quốc, Ấn Độ; đẩy mạnh tìm kiếm thị trường mới với mục tiêu đa dạng hoá các quan hệ đối ngoại, giảm tập trung vào một đối tác.

- *Trên lĩnh vực thu hút đầu tư* : căn cứ vào Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội do Đại hội IX của Đảng đề ra, Nhà nước cần tiếp tục bổ sung, hoàn chỉnh quy chế tổng thể, quy hoạch chi tiết cho từng ngành và từng vùng lãnh thổ, xây dựng một danh mục các dự án, các địa bàn khuyến khích đầu tư, đặc biệt khuyến khích nước ngoài đầu tư để tăng thêm năng lực xuất khẩu .

Trước mắt nên khuyến khích mạnh mẽ việc thu hút đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào các ngành chế biến hàng xuất khẩu, nhất là chế biến nông - lâm - thủy sản xuất khẩu - lĩnh vực có quan hệ đến công ăn việc làm, nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống của bộ phận lớn lực lượng lao động xã hội hiện nay. Đồng thời coi trọng thu hút vốn đầu tư vào các ngành công nghiệp cơ khí, điện, khai thác than và chế biến dầu khí, vật liệu xây dựng, hóa chất - phân bón, luyện kim, những ngành có thế mạnh về nguyên liệu và lao động. Có chính sách ưu đãi đặc biệt để thu hút đầu tư vào những vùng còn chậm phát triển, qua đó vừa góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vừa tạo điều kiện sử dụng lao động tại chỗ, giảm bớt sự chênh lệch về phát triển kinh tế - xã hội giữa các vùng, miền ở nước ta.

- Ngày nay vai trò của các tổ chức hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng, nghề nghiệp... có vai trò rất lớn trong việc xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường xuất khẩu, giải quyết tranh chấp thương mại... Nhà nước cũng như các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh xuất khẩu đều cần phải chú trọng phát triển và nâng cao hơn nữa năng lực hoạt động của các tổ chức này.

*Năm là, Nâng cao vai trò của các tổ chức xúc tiến thương mại.*

Công tác xúc tiến thương mại cần được tổ chức tốt hơn trên cả 3 cấp độ doanh nghiệp, Hiệp hội ngành hàng và cấp Nhà nước (Sở Thương mại,

Bộ Thương mại). Xây dựng mạng lưới khách hàng ổn định nhất là những khách hàng lớn để qua đó thâm nhập mạng lưới phân phối toàn cầu. Để hoàn thành mục tiêu đề ra, công tác xúc tiến thương mại cần triển khai theo hướng sau:

- Đảm bảo thực hiện tốt khâu chuẩn bị đối với các chương trình xúc tiến thương mại, đặc biệt là việc tham gia các hội chợ, triển lãm ở nước ngoài.

- Về các chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia:

- + Đơn giản hóa các thủ tục hành chính để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận dễ dàng hơn với nguồn hỗ trợ, điều chỉnh cơ cấu hỗ trợ để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn hỗ trợ.

- + Tạo điều kiện thuận lợi cho các đơn vị chủ trì các chương trình trong triển khai và tổ chức thực hiện: giảm tối đa các quy định, thủ tục hành chính - kế toán rườm rà, khoán chi cho các nội dung đã được duyệt.

- + Đảm bảo quản lý hiệu quả nguồn tài chính hỗ trợ của Nhà nước: tập trung nguồn tài chính để hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ có khả năng xuất khẩu nhưng khó khăn về tài chính để tự mình tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại.

- + Tập trung xúc tiến thương mại theo từng chuyên đề, ngành hàng và thu hút nhiều doanh nghiệp tham gia các chuyên đề, đổi mới cơ chế tài chính cho hoạt động xúc tiến thương mại. Thực tế trong thời gian qua cho thấy các doanh nghiệp FDI có hệ thống xúc tiến thương mại từ công ty mẹ và kỹ năng cũng như khả năng tài chính đủ mạnh để thực hiện các chiến dịch tiếp thị sản phẩm nhưng vẫn được hưởng sự hỗ trợ của các chương trình xúc tiến thương mại, thương hiệu quốc gia ...

Tiếp tục phát huy vai trò và trách nhiệm của các cơ quan ngoại giao và đại diện của Việt Nam ở nước ngoài, đặc biệt là các Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài trong việc cung cấp thông tin và hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường.

Một số hoạt động hỗ trợ cụ thể là:

(1) Hỗ trợ các doanh nghiệp về thông tin thị trường.

(2) Hỗ trợ các doanh nghiệp tổ chức các Tuần lễ giới thiệu hàng Việt Nam tại nước ngoài; tham gia các hội chợ quốc tế; tổ chức tham quan, khảo sát thị trường ngoài nước, bao gồm cả tìm hiểu các điều khoản pháp lí về an toàn, vệ sinh, bảo vệ người tiêu dùng.

(3) Hỗ trợ tổ chức các Hội thảo về hợp tác thương mại và đầu tư giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp nước ngoài.

(4) Hỗ trợ các doanh nghiệp xây dựng thương hiệu, bao bì, nhãn mác sản phẩm.

(5) Nghiên cứu đề xuất, kêu gọi đầu tư và hỗ trợ thông tin trong việc phát triển thị trường đối với các mặt hàng mới.

*Sáu là, Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ hoạt động trực tiếp trong lĩnh vực thương mại quốc tế, xuất nhập khẩu.*

Đội ngũ cán bộ nhất là cán bộ làm công tác kinh tế đối ngoại và quản lý kinh doanh xuất khẩu phải có trình độ, bản lĩnh, đạo đức, thực hiện tốt các đường lối, chính sách của Đảng và pháp luật của Nhà nước, đáp ứng yêu cầu xuất khẩu trong giai đoạn mới. Đây là một yếu tố quyết định sự thành công của mọi chủ trương, chính sách của Đảng, nhà nước trong hoạt động xuất khẩu cũng như trong hội nhập kinh tế quốc tế . Một mặt, phải tăng cường học tập đường lối, quan điểm, chủ trương, chính sách của Đảng, luật pháp của Nhà nước, nâng cao bản lĩnh chính trị, chuyên môn nghiệp vụ; mặt khác, phải thông qua thực tiễn sản xuất, kinh doanh, cọ sát với thị trường trong và ngoài nước. Khuyến khích tinh thần dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm có cơ chế chính sách phù hợp, mới mau chóng có được đội ngũ cán bộ đáp ứng được yêu cầu và nhiệm vụ.

Đổi mới đào tạo nguồn nhân lực, tạo ra một đội ngũ lao động có trình độ, kỹ năng, đáp ứng yêu cầu hoạt động xuất khẩu và hội nhập. Nguồn nhân lực nước ta tuy có một số ưu điểm như cần cù, số lượng lớn, giá rẻ....nhưng cũng có nhiều hạn chế như, trình độ chuyên môn, tay nghề thấp, yếu kém trong kỷ luật...nên chưa phù hợp với yêu cầu hội nhập và với thị trường lao



động quốc tế. Hệ thống giáo dục đào tạo của ta đã tạo ra đội ngũ lao động vừa thừa lại vừa thiếu. Chương trình đào tạo chủ yếu sách vở, lý thuyết, chưa gắn với yêu cầu trong nước và quốc tế. Thị trường lao động nước ta đang hình thành còn rất manh nha và nhiều hỗn loạn. Vì vậy đẩy mạnh đào tạo nguồn nhân lực cho quá trình phát triển kinh tế và hội nhập là vấn đề cấp bách hiện nay.

*Bây là, Một số giải pháp khác.*

Về phía doanh nghiệp: Cần chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh, hiệu quả và chất lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ; từng bước nâng cao hiệu quả xuất khẩu. Giải quyết tốt các vấn đề về thương hiệu hàng hoá để tăng thêm khả năng cạnh tranh của hàng hoá trên thị trường. Huy động tối đa các nguồn lực để đầu tư sớm đưa vào khai thác các dự án tạo nguồn hàng xuất khẩu

Huy động hiệu quả nguồn lực trong nhân dân, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân, chú trọng cải thiện môi trường đầu tư một cách đồng bộ để tăng sức hấp dẫn đối với cả đầu tư trong nước và đầu tư trực tiếp của nước ngoài, nhất là trong lĩnh vực sản xuất để xuất khẩu. Thực tế những năm qua cho thấy để tạo ra nguồn hàng hóa dồi dào cho xuất khẩu, phải tăng cường đầu tư cho cơ sở hạ tầng nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho xuất khẩu, đồng thời phải phát triển các dự án mới nhằm tạo khối lượng hàng hóa đủ lớn phù hợp nhu cầu trong nước và xuất khẩu.

Phát triển kết cấu hạ tầng phục vụ các hoạt động kinh tế nói chung và xuất khẩu hàng hóa nói riêng. Kết cấu hạ tầng, đặc biệt là giao thông vận tải và thông tin liên lạc có vai trò rất quan trọng trong sản xuất và kinh doanh xuất khẩu. Mạng lưới giao thông, kho, cảng, bến bãi, thông tin liên lạc... phát triển, cung cấp cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước những điều kiện hoạt động thuận lợi, bảo đảm thông tin cần thiết, góp phần thu hút đầu tư, đẩy mạnh xuất khẩu.

Chú trọng thu hút đầu tư trực tiếp của các công ty nước ngoài có tiềm lực kinh tế mạnh, đặc biệt là các công ty của Mỹ, Nhật Bản và các nước EU

để xây dựng các cơ sở sản xuất quy mô lớn, hiện đại, sử dụng nhiều nguyên liệu trong nước nhằm tạo nguồn hàng xuất khẩu chất lượng cao, mở rộng cơ hội tiếp cận các thị trường lớn.

Đẩy mạnh việc cung cấp kiến thức về kinh tế thị trường trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế và toàn cầu hoá cho cán bộ quản lý nhà nước về kinh tế, các doanh nghiệp và dân cư nói chung.

## KẾT LUẬN

Chính sách thương mại nói chung, chính sách xuất khẩu nói riêng của Việt Nam đang trong quá trình đổi mới. Các điều kiện của chính sách đó cũng đang trong quá trình định hình và hoàn thiện. Hai luật cơ bản tạo điều kiện pháp lý cho chính sách thương mại là Luật Cạnh tranh và Luật Thương mại cũng mới được thông qua và sửa đổi lớn năm 2005. Các luật liên quan khác về các lĩnh vực hoạt động kinh tế cụ thể cũng đang được soạn thảo hoặc mới áp dụng. Trong điều kiện môi trường pháp lý đang thay đổi như vậy, việc gia nhập WTO đang ở giai đoạn cuối của quá trình đàm phán, chính sách thương mại của Việt Nam đang có sự thay đổi rất cơ bản, từ nguyên tắc, các công cụ sử dụng đến lộ trình triển khai áp dụng trên thực tế.

Hoạt động xuất nhập khẩu là sự nghiệp của toàn dân, của các doanh nghiệp, của các địa phương và các ngành, các cấp. Việc đánh giá thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian qua, từ đó đề ra định hướng và những giải pháp cơ bản tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu phù hợp với mở cửa, hội nhập sẽ góp phần phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Việc tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu và đặc biệt là thực thi trong thực tế đòi hỏi rất nhiều nỗ lực của các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan, đồng thời phải có sự hưởng ứng của các doanh nghiệp và dân cư. Một chính sách xuất khẩu tiến bộ, bảo đảm các nguyên tắc cơ bản của thị trường và các nguyên tắc thương mại quốc tế sẽ có tác dụng thúc đẩy phát triển kinh tế, giải quyết việc làm, góp phần thực hiện thành công các mục tiêu phát triển dài hạn của đất nước.

Hội nhập kinh tế quốc tế và các đòi hỏi của WTO với các nước thành viên về chính sách nói chung và chính sách thương mại nói riêng đặt ra cho nhà nước và các doanh nghiệp Việt Nam nhiều vấn đề lớn cần giải quyết. Những thách thức là không nhỏ với một nền kinh tế tuy có nhiều thành tựu trong quá trình đổi mới, song còn non yếu và dễ bị ảnh hưởng bởi những tác

động bên ngoài. Bên cạnh đó là những tồn tại về tư duy, cơ chế, chính sách cũ chưa đổi mới triệt để, về năng lực cạnh tranh,... đòi hỏi phải có những thay đổi mang tính nhất quán, chiến lược, đồng bộ và hiệu quả.

Vấn đề gia nhập WTO, cũng như hậu WTO là rất cấp thiết và cần nghiên cứu và giải quyết trong thời gian gần, nhằm đưa nền kinh tế Việt Nam đứng vững và phát triển trong những điều kiện mới. Chính sách xuất khẩu – một trong những chính sách được đề cập chủ yếu trong quá trình đàm phán gia nhập WTO - đã có những thay đổi, tuy nhiên còn rất nhiều vấn đề cần nghiên cứu và giải quyết, nhằm đề ra một hệ thống chính sách xuất khẩu phù hợp, mang lại sự khởi sắc và bền vững cho sản xuất và xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam.

Đề tài ***“Tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đến năm 2010”*** được lựa chọn, triển khai thực hiện, đã giải quyết phần nào nhiệm vụ đặt ra. Đó là:

- Làm rõ những vấn đề cơ bản về chính sách xuất khẩu gắn với điều kiện kinh tế mở cửa, hội nhập và đòi hỏi của WTO.

- Phân tích tình hình xuất khẩu và chính sách xuất khẩu của Việt Nam, chỉ ra thành quả và vấn đề tồn tại.

- Đề xuất phương hướng, giải pháp tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với hội nhập kinh tế quốc tế và đòi hỏi của WTO.

Là một lĩnh vực có nhiều biến đổi với tần suất và biên độ khác nhau, do đó thật khó tránh những thiếu sót, khiếm khuyết, phiến diện. Tập thể tác giả xin chân thành cảm ơn sự góp ý của các nhà khoa học, các nhà quản lý để đề tài có ý nghĩa thiết thực hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Bách khoa toàn thư về kinh tế học và khoa học quản lý* (2002), NXB Lao động- xã hội, Hà Nội.
2. *Báo cáo tiến triển trong chiến lược hỗ trợ quốc gia giai đoạn 2003-2006*, Nhóm nghiên cứu WB-1/2004.
3. *Báo cáo chính sách thương mại Việt Nam*(1998), Trung tâm kinh tế quốc tế Canberra và Sydney.
4. *Báo cáo tổng hợp: Khả năng và những giải pháp tổng thể để kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 50 tỷ USD vào năm 2010*, Viện NCTM.Đề tài khoa học/ Mã số 2004- 78/023.
5. *Báo Thương mại*, số 53, ngày 2/7/2004.
6. *Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn(2004): Tăng cường năng lực hội nhập quốc tế cho ngành Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn(SCARDSII)*, Hà Nội.
7. *Bộ Chính trị*, Nghị quyết 07- NQ/TW về hội nhập kinh tế quốc tế.
8. *Bộ Thương mại* (2001-2005), Báo cáo tổng kết công tác thương mại hàng năm, Hà Nội.
9. *Bộ Thương mại* (2000), Chiến lược phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam thời kỳ 2001- 2010.
10. *PGS.TS Nguyễn Duy Bột*, Thương mại quốc tế và phát triển thị trường xuất khẩu, Nxb Thống kê, HN 2003.
11. *Bộ Ngoại giao, Vụ hợp tác kinh tế(1999)*, Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế của Việt Nam, NXB CTQG, HN.
12. *Các văn kiện cơ bản của Tổ chức thương mại Thế giới(2005)*, UBQG về Hợp tác Kinh tế quốc tế, HN.
13. *Cục XITM/Vụ Âu Mỹ* (tháng 9/2001), Tài liệu hội thảo về Mô hình XTXK cho Việt Nam, Hà Nội.
14. *Dự án: Nâng cao năng lực nghiên cứu chính sách*(2003), do SIDA tài trợ Viện NCTM, Bộ Thương Mại .
15. *Tô Xuân Dân, Vũ Chí Lộc*, (1997)Quan hệ kinh tế quốc tế, Nxb HN.

16. *DAVIE/61/94*, Hỗ trợ XTTM và phát triển xuất khẩu tại nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam(2005) “Đánh giá tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam”, Hà Nội

17. *PGS.TS Võ Văn Đức*, (2004)"Phát huy lợi thế so sánh để đẩy mạnh tăng trưởng XK của Việt Nam trong điều kiện hiện nay", Nxb CTQG, HN 2004

18. *Đảng Cộng sản Việt Nam* (2001), Văn kiện Đại hội Đảng IX, NXB Chính trị Quốc gia, Hà nội.

19. *Đại từ điển: Kinh tế thị trường*(1998),Hà Nội

20. *Đánh giá sơ bộ Tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam*, Dự án VIE 98/021-Cục xúc tiến Thương mại.

21. *ESCAP, TRAINING MANUAL*(2001) on Increasing capacities in Trade and Investment Promotion, United NATIONS, New York

22. *Giáo trình Kinh tế ngoại thương*, (2002 )NXb Giáo dục, HN

23. *Giáo trình kinh tế thương mại*, Nxb Thống kê, HN 2003

24. *Nguyễn Thị Hương*, LATS “Chính sách xuất nhập khẩu của Việt Nam trong xu thế tự do hoá thương mại”, Hà Nội, 2003

25. *Hội thảo "Việt Nam gia nhập WTO - Một số gợi ý kiến nghị cho chính sách cung cấp và khuyến khích xuất khẩu"* (ngày 29/4/2004, tại Hà Nội) - Đồng tổ chức: Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (CIEM) và Viện Phát triển Đức (GDI)

26. *Luật Thương mại*,(2004) Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

27. *Nguyễn Thị Nhiều*,(2003) *Xúc tiến xuất khẩu của Chính phủ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam*, NXB Lao động Xã hội, Hà Nội.

28. *Nhân tố chính sách trong sự phát triển kinh tế của Malaysia*, Tạp chí “Những vấn đề kinh tế thế giới” số 4/1995

29. *Phát triển thương mại và WTO* (2004) WB - NXB CTQG, HN.

30. *Quan hệ Kinh tế thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ*, (1997) Bộ Thương mại, Hà Nội.

31. *Quyết định số 55/1998/QĐ/TTg* ngày 3/3/1998 của Thủ tướng chính phủ về việc phê duyệt danh mục hàng hoá xuất khẩu có giấy phép kinh doanh xuất khẩu.

32. *Tài liệu của Hội nghị Thương mại toàn quốc* (2005).

33. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*, số 45/2005, tr 45.
34. *Từ điển: Chính sách thương mại quốc tế* (1997), Trung tâm nghiên cứu kinh tế quốc tế, Đại học ADELAIDE\_Australia, NXB Thống kê, Hà Nội.
35. *Tìm hiểu về tổ chức Thương mại thế giới WTO*(2005), NXB Lao động-xã hội, HN.
36. *Tỉ giá hối đoái - Những vấn đề lý luận và thực tiễn điều hành ở Việt Nam*(2004), TS Lê Quốc Lý, NXB Thống kê, HN.
37. *Thương mại Việt Nam - 20 năm đổi mới và phát triển*, TS Lê Danh Vĩnh, thứ trưởng Bộ Thương mại, Tạp chí Thương mại/số 1+2/2006
38. *Thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế* (2004), Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia, HN.
39. *Thương mại Việt Nam 20 năm đổi mới* (2005), Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia, Bộ Thương mại- Tạp chí Cộng sản, Hà Nội
40. UNDP, John Weeks, Nguyen Thang, Rathin Roy and Joseph Lim(2004), *The MACROECONOMICS of poverty reduction: The case study of VIETNAM “SEEKING EQUITY WITHIN GROWTH”*, HaNoi.
41. *Việt Nam tiến tới 2010*. Hội nghị nhóm tư vấn các nhà tài trợ cho Việt Nam, tháng 12/2004.
42. *Việt Nam quá độ sang kinh tế thị trường*(1993), WB - Báo cáo kinh tế
43. *Viện nghiên cứu quản lý kinh tế TW*(1999), Toàn cầu hoá, quan điểm và thực tiễn, kinh nghiệm quốc tế, NXB Thống kê, HN.
44. *Website của Bộ Ngoại giao Việt Nam*: <http://www.mofa.gov.vn/>.
45. *Website của Bộ Tài chính Việt Nam*: <http://www.mof.gov.vn/>.
46. *WTO- Cơ hội và thách thức với các doanh nghiệp*. WB.
47. [http://www.mofa.gov.vn/vi/tt\\_baochi/nr041126171753/ns050315105121](http://www.mofa.gov.vn/vi/tt_baochi/nr041126171753/ns050315105121).
48. <http://www.mof.gov.vn/Default.aspx?tabid=612&ItemID=30139>.
49. <http://www.quehuong.org.vn/vi/nr050307131435/nr050307161025/ns060112090330>.
50. <http://www.mot.gov.vn>.

## PHỤ LỤC

**Bảng 1: Tóm tắt những chính sách của Nhà nước đổi mới và mở cửa nền kinh tế Việt Nam từ 1986 đến nay**

Năm	Những thay đổi trong chính sách thương mại và tỷ giá	Những cải cách khác
1986		- Nghị quyết Đại hội Đảng VI tuyên bố bắt đầu thực hiện công cuộc đổi mới
1987	- Quốc hội thông qua Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam	- Xây dựng luật đất đai cho tư nhân được sử dụng đất phân bổ cho mục đích nông nghiệp
1988	- Quyền sử dụng ngoại tệ được tự do hoá - Phá giá đồng tiền Việt Nam - Xây dựng biểu thuế quan thương mại	- Từ bỏ hình thức hợp tác xã nông nghiệp không hiệu quả, thực hiện khoán sản trong nông nghiệp có lợi cho kinh tế hộ gia đình
1989	- Cho phép các nhà sản xuất hàng xuất khẩu bán hàng cho mọi công ty ngoại thương - Thống nhất tỷ giá hối đoái - Bãi bỏ hầu hết chế độ hạn ngạch và trợ cấp xuất khẩu từ ngân sách	- Khuyến khích doanh nghiệp tư nhân trở thành chính sách chính thức của nhà nước - Hầu như mọi hình thức trợ cấp trực tiếp cho sản xuất và các biện pháp kiểm tra giá cả đều được dỡ bỏ
1991	- Miễn thuế nhập khẩu cho sản xuất hàng xuất khẩu - Các công ty tư nhân được phép trực tiếp tham gia vào thị trường quốc tế	
1992	- Luật đầu tư trực tiếp nước ngoài sửa đổi theo hướng giảm phân biệt đối xử giữa các liên doanh và các doanh nghiệp do nước ngoài sở hữu	- Đưa vào thực hiện thí điểm cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước
1994	- Việt Nam trở thành quan sát viên của Hiệp định GATT - Thực hiện tỷ giá hối đoái thị trường liên ngân hàng	
1995	- Nới lỏng quản lý hạn ngạch xuất khẩu gạo - Việt Nam gia nhập ASEAN	- Luật đất đai mới giới hạn bản chất quyền sử dụng đất
1996	- Thuế suất nhập khẩu cao nhất giảm xuống còn 80%	- Luật ngân sách nhà nước quy định các công cụ ngân sách, định rõ trách



		<i>nhiệm thu chi của các cơ quan khác nhau trong chính phủ</i>
1997	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông qua Luật Thương mại có giá trị hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 1998.</li> <li>- Cấm nhập khẩu đường</li> <li>- áp dụng và sau đó dỡ bỏ lệnh cấm nhập tạm thời một số hàng hoá tiêu dùng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông qua luật thuế giá trị gia tăng có giá trị hiệu lực từ 1999</li> <li>- Luật hợp tác xã tiếp tục khẳng định hỗ trợ của chính phủ đối với kinh doanh hợp tác xã</li> </ul>
1998	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuế suất nhập khẩu tối đa giảm xuống còn 60%; hầu như việc nhập khẩu hàng tiêu dùng được quản lý bằng các biện pháp thuế quan thay cho các biện pháp hạn ngạch</li> <li>- Điều chỉnh luật thuế xuất-nhập khẩu, đưa ra 3 hạng mục thuế, các điều khoản chống bán phá giá và thuế đền bù.</li> <li>- Các doanh nghiệp trong nước được phép trực tiếp tham gia xuất khẩu mà không cần phải xin giấy phép xuất nhập khẩu tại bộ Thương mại theo nghị định 57/1998/NĐ-CP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đưa vào áp dụng hệ thống số xác định người trả thuế</li> </ul>
1999	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lấn dàu phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh (Quyết định 273/1999/QĐ-TTg ngày 24/12/1999)</li> <li>- Đấu thầu 20% hạn ngạch XK hàng dệt may</li> <li>- Giảm yêu cầu kết hối ngoại tệ từ 80% xuống 50% (QĐ180/1999QĐ-NHNN ngày 30/08/1999)</li> </ul>	
2000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xoá bỏ hạn chế định lượng NK 8 trong số 19 nhóm hàng (Quyết định 242/1999QĐ-TTg ngày 30/12/1999 có hiệu lực từ ngày 01/04/2000)</li> <li>- Ký Hiệp định Thương mại song phương với Mỹ tháng 7/2000</li> <li>- Phê chuẩn lộ trình cắt giảm thuế quan AFTA trong giai đoạn 2000-2006 trong đó hầu hết các dòng thuế được giảm xuống còn 20% vào đầu 2003 và 5% vào đầu 2006</li> </ul>	

2001	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lần đầu tiên ban hành Cơ chế điều hành xuất nhập khẩu cho giai đoạn 2001-2005 (Quyết định 46/2001 tháng 04/2001)</li> <li>- Giảm yêu cầu kết hối ngoại tệ từ 50% xuống còn 40% (QĐ 61/2001/QĐ-TTg ngày 24/05/2001)</li> <li>- Bãi bỏ phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón (Quyết định 46/2001/QĐ-TTg tháng 4/2001)</li> <li>- Cho phép mọi thương nhân (pháp nhân và cá nhân được xuất khẩu hầu hết mọi hàng hoá mà không phải xin giấy phép (Nghị định 44/2001/NĐ-CP ngày 02/08/2001)</li> <li>- Thành lập Quỹ tín dụng hỗ trợ xuất khẩu từ nguồn Quỹ Hỗ trợ phát triển nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp XK (QĐ 132/2001/QĐ-TTg ngày 10/09/01...</li> </ul>
2002	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giảm đòi hỏi kết hối ngoại tệ từ 50% xuống còn 40%</li> <li>- Pháp lệnh 41/2002/PL-UBTVQH10 về Quy chế tối huệ quốc và Đãi ngộ Quốc gia trong Thương mại Quốc tế, áp dụng cho hàng hoá nhập khẩu và xuất khẩu, dịch vụ và pháp nhân cung cấp dịch vụ nước ngoài, đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài, và các tổ chức hay cá nhân nước ngoài nắm giữ quyền sở hữu trí tuệ.</li> <li>- Công bố chi tiết danh sách hàng hoá thuế quan thực hiện Hiệp định CEPT của ASEAN trong năm 2002.</li> <li>- Ban hành các quyết định thực hiện về Hiệp định thương mại Việt Mỹ, bao gồm các hướng dẫn về trách nhiệm và hành động.</li> <li>- Một Đoàn đàm phán Chính phủ đã bắt đầu các phiên làm việc về gia nhập WTO tại Geneva</li> </ul>
2003	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bãi bỏ hoàn toàn yêu cầu kết hối ngoại tệ</li> <li>- Kết thúc vòng đàm phán thứ 6 gia nhập WTO</li> <li>- Quyết định số 110/2003/QĐ-BTC ban hành Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi mới thay thế biểu thuế ưu đãi nhập khẩu cũ (có hiệu lực từ ngày 1/9/2003). Biểu thuế mới có 15 mức thuế suất là: 0%, 1%, 3%, 5%, 7%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 40%, 50%, 60%, 80%, 100%, giảm bớt 5 mức thuế suất so với Biểu thuế cũ (12%, 18%, 35%, 45%, 20)</li> <li>- Nghị định 78/2003/NĐ-CP giảm thuế nhập khẩu theo Nghị định CEPT cho 1.416 sản phẩm xuống dưới 20% từ ngày 1/7/2003, đưa thuế suất trung bình xuống 9,3% năm 2004 và dự kiến còn 3,0% năm 2006.</li> <li>- Quyết định số 91/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, từ ngày 1/7/2003, áp dụng thí điểm hạn ngạch thuế quan đối với 3 mặt hàng bông, thuốc lá nguyên liệu và muối</li> </ul>

2004	- Tiếp tục ban hành các quyết định thực hiện Hiệp định thương mại Việt Mỹ, bao gồm các hướng dẫn về trách nhiệm và hành động: Quyết định 90/2004/QĐ-BT ngày 25 tháng 11 năm 2004 điều chỉnh thuế nhập khẩu áp dụng cho một số mặt hàng có xuất xứ từ Mỹ và từ các nước khác đã được ban MFN.
2005 và 2006	Tiếp tục đàm phán song phương, đa phương với các thành viên của WTO để chính thức trở thành hội viên của tổ chức này.

**PHỤ LỤC 2**

**Trị giá xuất khẩu hàng hoá theo danh mục tiêu chuẩn ngoại thương**

*Triệu đô la Mỹ*

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>TỔNG SỐ</b>	<b>5449.0</b>	<b>7255.9</b>	<b>9185.0</b>	<b>9360.3</b>	<b>11541.4</b>	<b>14482.7</b>	<b>15029.2</b>	<b>16706.1</b>	<b>20149.3</b>
<b>Hàng thô hoặc mới sơ chế</b>	<b>3664.1</b>	<b>4537.7</b>	<b>4780.9</b>	<b>5006.4</b>	<b>5996.2</b>	<b>8078.9</b>	<b>8009.8</b>	<b>8289.5</b>	<b>9397.2</b>
Lương thực, thực phẩm và động vật sống	2064.2	2424.1	2691.9	3158.1	3283.8	3779.5	4051.6	4117.6	4432.0
Đồ uống và thuốc lá	5.0	7.0	33.8	4.9	15.0	18.8	45.5	75.2	159.8
NVL dạng thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu	370.5	499.6	376.7	283.1	302.2	384.0	412.6	516.5	631.3
Nhiên liệu, dầu mỡ nhờn và NVL liên quan	1210.6	1572.0	1653.5	1543.5	2372.5	3824.8	3468.5	3567.8	4151.1
Dầu, mỡ, chất béo, sáp động, thực vật	13.8	34.9	25.0	16.7	22.6	71.8	31.6	12.5	23.0
<b>Hàng chế biến hoặc đã tinh chế</b>	<b>1784.8</b>	<b>2710.5</b>	<b>4401.3</b>	<b>4350.1</b>	<b>5540.6</b>	<b>6397.6</b>	<b>7019.1</b>	<b>8414.6</b>	<b>10747.8</b>
Hoá chất và sản phẩm liên quan	30.9	65.9	106.6	93.6	147.0	158.5	222.1	262.2	339.9
Hàng chế biến phân loại theo nguyên liệu	349.8	382.6	563.0	441.1	864.8	911.1	989.7	1124.9	1354.8
Máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng	89.4	414.6	752.7	808.8	978.0	1276.0	1399.1	1336.9	1792.8
Hàng chế biến khác	1314.7	1847.4	2979.1	3006.7	3550.8	4051.9	4408.2	5690.6	7260.3
<b>Hàng hoá không thuộc các nhóm trên</b>	<b>0.0</b>	<b>7.7</b>	<b>2.8</b>	<b>3.7</b>	<b>4.6</b>	<b>6.4</b>	<b>0.4</b>	<b>2.0</b>	<b>4.3</b>

Nguồn: Tổng cục thống kê

### PHỤ LỤC 3

#### Một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam

	Đơn vị	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Sơ bộ 2004
Crôm	Triệu đô la Mỹ					4.5	3.4	2.9	8.1	
Dầu thô	Nghìn tấn	8705.0	9638.0	12145.0	14881.9	15423.5	16731.6	16876.0	17142.5	19500.6
Than đá	Nghìn tấn	3647.0	3454.0	3162.0	3259.0	3251.2	4291.6	6047.3	7261.9	11624.1
Thiếc	Tấn	3029.0	2505.0	2389.0	2357.0	3301.0	2233.0	1668.0	1953.0	1817.0
Hàng điện tử, máy tính và linh kiện	Triệu đô la Mỹ					788.6	709.5	605.4	854.7	1075.4
Sản phẩm từ plastic	"					95.5	119.6	143.4	170.2	
Dây điện và cáp điện	"					129.5	181.0	187.7	291.7	389.0
Xe đạp và phụ tùng	"					66.6	129.4	122.7	155.4	239.0
Balo, túi, cặp, ví	"					0.0	183.3	237.2	243.3	
Giày, dép	"	530.0	978.4	1031.0	1387.1	1471.7	1587.4	1875.2	2260.5	2691.6
Hàng dệt, may	"	993.1	1502.6	1450.0	1746.2	1891.9	1975.4	2732.0	3609.1	4385.6
Hàng mây tre, cối, lá	"	61.7	48.4	36.8	62.2	78.6	93.9	107.9	136.1	} 425.5
Hàng sơn mài, mỹ nghệ	"	20.7	43.1	12.9	22.5	36.2	34.0	51.0	59.6	
Hàng gốm sứ	"	30.9	54.4	55.1	83.1	108.4	117.1	123.5	135.9	
Thảm	"					13.9	9.2	5.3	5.1	
Hàng thêu	"	11.0	13.8	35.3	32.6	50.5	54.7	52.7	60.6	
Hàng rau, hoa, quả	"	90.2	71.2	52.6	106.6	213.1	344.3	221.2	151.5	178.8
Hạt tiêu	Nghìn tấn	25.3	24.7	15.1	34.8	36.4	57.0	78.4	73.9	111.9
Cà phê	"	283.7	391.6	382.0	482.0	733.9	931.1	722.2	749.4	974.8
Cao su	"	194.5	194.2	191.0	263.0	273.4	308.1	454.8	432.3	513.3
Gạo	"	3003.0	3575.0	3730.0	4508.3	3476.7	3720.7	3236.2	3810	4059.7
Hạt điều nhân	"	16.5	33.3	25.7	18.4	34.2	43.6	61.9	82.2	105.1
Lạc nhân	"	127.0	86.4	86.8	56.0	76.1	78.2	106.1	82.4	44.9
Thịt đông lạnh và chế biến	Triệu đô la Mỹ	10.2	28.8	12.0	11.6	25.6	41.7	27.3	21.1	
Thực phẩm chế biến từ tinh bột & bột ngũ cốc	"					59.7	98.4	91.4	82.5	
Sữa và các sản phẩm chế biến từ sữa	"					80.4	191.5	85.9	67.2	34.2

Nguồn: Tổng cục thống kê

## PHỤ LỤC 4

### Một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam

	Đơn vị	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Sơ bộ 2004
Đường	"					28.9	32.4	9.4	10.7	0.5
Chè	Nghìn tấn	20.8	32.9	33.0	36.0	55.7	67.9	77.0	58.6	99.4
Dầu, mỡ động, thực vật	Triệu đô la Mỹ					0	30.1	23.5	22.1	54.9
Sản phẩm gỗ	"					294.2	323.7	430.8	566.8	1139.1
Gỗ	"					17.2	19.9	29.4	42.1	
Quế	Tấn	2834.0	3399.0	804.0	3166.0	3500.0	3800.0	5100.0	4900.0	8300
Hàng thủy sản	Triệu đô la Mỹ	696.5	782.0	858.0	973.6	1478.5	1816.4	2021.8	2199.6	2401.2
<i>Trong đó</i>										
Cá đông	"	76.0	89.9	69.7	112.3	172.4	248.8	337.5	333.7	
Mực đông	"	92.5	89.6	60.8	107.3	76.8	139.7	83.7	136.3	
Tôm đông	"	324.7	367.7	431.7	415.5	631.4	846.2	715.7	943.6	

Nguồn: Tổng cục Thống kê

**HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH**

**\* \* \***

**BÁO CÁO TÓM TẮT**  
**ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC CẤP BỘ**  
**2005 - 2006**

***ĐỀ TÀI***

**TIẾP TỤC ĐỔI MỚI CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM TRONG  
BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ ĐẾN NĂM 2010**

**CƠ QUAN CHỦ TRÌ: VIỆN QUẢN LÝ KINH TẾ**  
**CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI: TS. ĐẶNG NGỌC LỢI**

**HÀ NỘI - 2006**

# MỞ ĐẦU

Từ tính cấp thiết của đề tài, từ yêu cầu cấp bách về mặt lý luận và thực tiễn đề tài: *“Tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đến năm 2010”* được lựa chọn nghiên cứu.

Trên cơ sở Tình hình nghiên cứu, đề tài đã xác định Mục tiêu nghiên cứu là:

- Làm rõ cơ sở lý luận và thực tế của việc xây dựng và thực thi một hệ thống chính sách xuất khẩu phù hợp với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt nam, đặc biệt là phù hợp với khuôn khổ WTO.

- Hệ thống hoá, đánh giá những mặt đã đạt được và chưa đạt được của chính sách xuất khẩu Việt nam theo tiến trình thời gian từ khi nước ta thực hiện đổi mới và mở cửa nền kinh tế (1986) đến nay và xét theo khuôn khổ những nguyên tắc hoạt động của WTO.

- Đưa ra phương hướng, giải pháp nhằm tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt nam vừa bảo vệ được lợi ích quốc gia, vừa linh hoạt phù hợp với chuẩn mực quốc tế cả trong dài hạn và ngắn hạn.

## **Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài là:**

- Nghiên cứu chính sách xuất khẩu hàng hoá là chủ yếu trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

- Chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và đòi hỏi của WTO.

Phạm vi nghiên cứu về chính sách xuất khẩu hàng hoá nói chung và dưới góc độ quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước.

Về thời gian: Từ đổi mới 1986 đến nay và đề ra các giải pháp tới năm 2010.

Đề tài đã lựa chọn các phương pháp nghiên cứu phù hợp

**Đóng góp và ý nghĩa đề tài:**



- Làm rõ nội dung cơ bản của chính sách xuất khẩu, việc xây dựng và thực hiện chính sách xuất khẩu trong thực tế.

- Khái quát quá trình đổi mới và thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt nam; kết quả và vấn đề đặt ra.

- Đề xuất phương hướng và giải pháp tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt nam phù hợp với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và tác động của WTO.

Đề tài có thể được nhìn nhận như một tài liệu tham khảo tốt cho các nhà xây dựng chiến lược xuất khẩu, xây dựng chính sách xuất khẩu trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay ở nước ta.

### **Kết cấu đề tài**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phụ lục, nội dung đề tài được chia làm 3 chương:

**Chủ nhiệm đề tài**

**TS. Đặng Ngọc Lợi**

## CHƯƠNG 1

# MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ THUYẾT VỀ XUẤT KHẨU VÀ CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

### 1.1. Xuất khẩu và các lý thuyết về xuất khẩu

#### 1.1.1. Xuất khẩu, loại hình và vai trò của xuất khẩu

*Đề tài đã làm rõ khái niệm xuất khẩu, các hình thức xuất khẩu, vai trò của xuất khẩu hàng hoá trên các mặt: kinh tế, xã hội, môi trường...*

#### 1.1.2. Các lý thuyết về cơ sở của xuất khẩu

*Đề tài đã tập trung phân tích các lý thuyết về cơ sở xuất khẩu, từ đó làm căn cứ cho việc nghiên cứu chính sách xuất khẩu.*

### 1.2. Quan niệm về chính sách xuất khẩu

#### 1.2.1. Quan niệm về chính sách và chính sách xuất khẩu.

##### 1.2.1.1. Quan niệm về chính sách

Đại từ điển Tiếng Việt - của Nhà xuất bản Thông tin (1998) - đưa ra, Chính sách: Chủ trương và các biện pháp của một đảng phái, một chính phủ trong các lĩnh vực chính trị - xã hội (trang 368).

Như vậy, dưới góc độ quản lý có thể hiểu, *trước hết*, chính sách luôn gắn với mỗi chủ thể nhất định, có chức năng, thẩm quyền tác động điều tiết đối với một lĩnh vực nhất định của đời sống kinh tế - chính trị - xã hội.

*Thứ hai*, chính sách là một sản phẩm được chủ thể nhất định đề ra, do đó hàm chứa yếu tố chủ quan.

*Thứ ba*, chính sách với nghĩa một chỉnh thể, một cơ cấu thống nhất để đạt mục tiêu mong muốn, có thể hiểu ở hai góc độ. Với góc độ chủ trương, chính sách có tầm một chiến lược, dài hạn, cơ bản, gắn với mục tiêu chung, mục tiêu cuối cùng cần đạt; với góc độ các biện pháp, có thể hiểu đây là hệ thống các công cụ, các giải pháp cụ thể của chính sách, được sử dụng trong tác động thực tế để đạt các mục tiêu, gồm mục tiêu trước mắt, ngắn hạn, mục tiêu trung gian để tiến tới mục tiêu cơ bản cuối cùng.

### *1.2.1.2. Chính sách thương mại*

Sau khi đưa ra quan niệm về chính sách thương mại, đề tài chỉ ra:

Với phạm vi và đối tượng nghiên cứu của đề tài, phần tiếp theo nhằm làm rõ hơn, sâu sắc hơn những vấn đề cơ bản về chính sách xuất khẩu.

### *1.2.2. Chính sách xuất khẩu*

\* Quan niệm:

*Chính sách xuất khẩu là tổng thể quan điểm, chiến lược, các công cụ, giải pháp của nhà nước tác động, điều tiết hoạt động xuất khẩu, phù hợp với luật pháp nhà nước, pháp luật và thông lệ quốc tế nhằm đạt được mục tiêu kinh tế - xã hội đã đề ra trong từng thời kỳ nhất định của một quốc gia.*

Quan niệm như vậy cho thấy:

*Thứ nhất*, chính sách xuất khẩu được nhìn nhận với vị trí, vai trò và gắn với chủ thể khác nhau.

*Thứ hai*, nêu rõ chủ thể quản lý tương ứng với vị trí và vai trò khác nhau của chính sách xuất khẩu. Đó là nhà nước các cấp.

*Thứ ba*, đối tượng tác động, điều tiết của chính sách xuất khẩu là các hoạt động xuất khẩu.

*Thứ tư*, cơ sở pháp lý của chính sách xuất khẩu là dựa trên cơ sở luật pháp quốc gia, luật pháp và thông lệ quốc tế.

*Thứ năm*, rõ về mục tiêu của chính sách xuất khẩu.

Quan niệm trên chỉ ra, chính sách xuất khẩu không chỉ đạt mục tiêu tự thân về xuất khẩu mà là gắn với mục tiêu kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia đã đề ra và trong thời kỳ nhất định.

\* Phân loại và đặc điểm của chính sách xuất khẩu:

+ Phân loại chính sách xuất khẩu, chính sách xuất khẩu gồm nhiều loại và được phân theo: Thời gian, mặt hàng, khu vực thị trường, ...

+ Đặc điểm chung của chính sách xuất khẩu

Đề tài đã đưa ra các đặc điểm chủ yếu của chính sách xuất khẩu là:

*Trước hết* chính sách xuất khẩu thuộc chính sách kinh tế

*Hai là*, chính sách xuất khẩu thuộc loại chính sách mang tính tổng hợp.

*Ba là*, cũng như nhiều chính sách kinh tế khác, hàm chứa yếu tố chủ quan.

*Bốn là*, chính sách xuất khẩu có tính lịch sử.

Vì vậy, không thể và không bao giờ có một chính sách xuất khẩu đúng đắn, phù hợp với mọi thời kỳ.

*Đề tài đã phân tích tác động của chính sách xuất khẩu gồm:*

\* Những tác động tích cực của chính sách xuất khẩu:

- Làm thay đổi cơ cấu nền kinh tế.

- Mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại.

- Chính sách xuất khẩu tác động mạnh mẽ tới quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá mỗi quốc gia.

- Chính sách xuất khẩu tạo việc làm, tăng thu nhập, góp phần tăng trưởng kinh tế đất nước.

- Chính sách xuất khẩu góp phần thu ngân sách nhà nước

\* Tác động tiêu cực, hạn chế của chính sách xuất khẩu

+ Có thể dẫn tới làm cạn kiệt nguồn lực trong nước, thậm chí huỷ hoại môi trường sinh thái.

+ Làm giảm giá đồng nội tệ

+ Làm mất cân đối nguồn lực và cơ cấu nền kinh tế

***1.2.3. Những yếu tố tác động tới xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu của một quốc gia***

Nhiều yếu tố tác động tới việc xây dựng và thực hiện chính sách xuất khẩu của mỗi nước:

+ Các yếu tố trong nước, gồm:

- Tiềm năng, lợi thế cho xuất khẩu có hay không?

- Nhu cầu cần thiết xuất khẩu lớn, nhỏ.

- Chính sách tiêu dùng của quốc gia

- Quan điểm kinh tế, bảo hộ, trợ cấp, khuyến khích, xúc tiến xuất khẩu
- Thời điểm, kỹ năng hoạch định chính sách xuất khẩu
- Yếu tố về chính trị, văn hoá, xã hội và tâm lý.
- Năng lực khoa học, công nghệ của quốc gia

+ Các yếu tố ngoài nước, gồm:

- Thị trường của quốc gia nhập khẩu
- Tập quán tiêu dùng, nhu cầu nhập khẩu của một quốc gia.
- Những hàng rào luật pháp, thể chế kinh tế, văn hoá, ...
- Quan hệ chính trị, kinh tế, thương mại với nước muốn xuất khẩu hàng hoá

- Về kinh tế, đó là mức thu nhập, lãi suất, tỉ giá hối đoái, thuế quan,... của nước nhập khẩu. Nói cách khác, xuất khẩu, chính sách xuất khẩu của mỗi nước đối với quốc gia nào đó, cần nghiên cứu kỹ hàm số:

$$XK = f(Y, i, e, t, \dots)$$

Trong đó, xuất khẩu (XK) là một hàm số của các yếu tố: Thu nhập (Y) của nước đó, lãi suất (i), tỉ giá (e), thuế suất (t)... của nước mà một quốc gia cần xuất khẩu hàng hoá của mình vào quốc gia đó.

*Đề tài cũng đã phân tích các công cụ chủ yếu của chính sách xuất khẩu, đó là:*

- Chiến lược, quy hoạch, kế hoạch
- Công cụ tài chính như đầu tư, tài chính khuyến khích xuất khẩu
- Thuế xuất khẩu và thuế quan liên quan
- Tỷ giá hối đoái
- Hàng rào phi quan thuế, tức các công cụ có tính kỹ thuật, tiêu chuẩn kỹ thuật
- Các công cụ thể chế xuất khẩu như “Tối huệ quốc” (MFN), “đãi ngộ quốc gia” (NT).

Về lý thuyết, công cụ, chính sách xuất khẩu không có sự phân biệt rạch ròi, biệt lập. Mỗi chính sách thường có các công cụ của chúng, song

một công cụ dưới góc độ quản lý được nhìn nhận như một chính sách cụ thể.

Chính sách xuất khẩu với tư cách một chủ trương, một chính sách lớn, có tầm chiến lược của một quốc gia thường bao gồm tổ hợp các chính sách cụ thể, các công cụ quản lý cụ thể rất đa dạng, phức tạp. Mục tiêu chung, cuối cùng của chính sách, của các công cụ đó là tạo điều kiện, đẩy mạnh, gia tăng xuất khẩu cho đất nước.

### **1.3. Kinh nghiệm xây dựng và thực thi chính sách xuất khẩu của một số quốc gia trong khu vực và bài học vận dụng ở Việt nam**

Đề tài đã tập trung phân tích kinh nghiệm xây dựng và thực thi chiến lược xuất khẩu, chính sách xuất khẩu của Trung Quốc qua các giai đoạn, từ cơ chế mệnh lệnh hành chính sang cơ chế mở cửa hội nhập.

*Quá trình đổi mới ngoại thương của Trung Quốc gồm:*

*\* Giai đoạn 1960 - 1979*

*\* Giai đoạn 1980- 1990:*

*\* Giai đoạn 1991 - 1996:*

*\* Giai đoạn từ năm 1997 đến nay:*

*Đề tài cũng đã chỉ rõ các chính sách cải cách ngoại thương của Trung Quốc thời kỳ mở cửa*

*Một là, trao quyền tự chủ kinh doanh xuống các địa phương.*

*Hai là, đổi mới cơ chế quản lý ngoại thương.*

*Ba là, thực hiện chế độ khoán kinh doanh thương mại.*

*Bốn là, phải phát triển các cơ quan Thương vụ ở nước ngoài.*

Đề tài cũng đã phân tích kinh nghiệm của Hàn Quốc, Nhật Bản về xuất khẩu và chính sách xuất khẩu.

Hàn Quốc có thể chế kinh tế lấy xuất khẩu làm chủ đạo và coi xuất khẩu là thước đo tổng hợp đánh giá sức mạnh của một nước” là “con đường sống của nền kinh tế độc lập, tự chủ”, thực hiện chính sách “Tiên chi viện cho xuất khẩu” thông qua việc xây dựng hạ tầng công nghiệp xuất khẩu; nghiên cứu, mua sắm thiết bị công nghiệp xuất khẩu.

### *Kinh nghiệm của Nhật Bản*

Nhật Bản đã qua thời kỳ áp dụng chính sách bảo hộ doanh nghiệp của đất nước nhưng sau đó đã chuyển sang chính sách mậu dịch tự do, thực hiện chính sách “chấn hưng xuất khẩu”, được quan tâm hàng đầu. Với chính sách mậu dịch quốc tế hướng vào “chấn hưng xuất khẩu”, Nhật Bản thi hành hàng loạt chính sách liên quan tới xuất khẩu của đất nước này. Đó là:

- Chế độ tiền tệ ưu đãi cho xuất khẩu

- Thực hiện chế độ chấn hưng xuất khẩu: gồm nhiều nội dung mà thực chất là tạo thuận lợi cho xuất khẩu, có lợi hơn cho người làm xuất khẩu, lợi cho đất nước Nhật Bản.

- Thực hiện chế độ bảo hiểm xuất khẩu:

Từ đó, đề tài rút ra *bài học chung vận dụng ở Việt Nam*, đó là:

+ Lựa chọn chiến lược xuất khẩu đúng thời điểm.

+ Khi có chủ trương, chiến lược xuất khẩu, cần xây dựng hệ thống thể chế, chính sách, luật pháp đồng bộ, nhất quán, thiết thực đảm bảo cho sản xuất, xuất khẩu một cách thuận lợi, hiệu quả.

+ Ưu tiên nguồn lực, trước hết là vốn và xây dựng cơ sở vật chất, kỹ thuật cho hoạt động sản xuất, vận chuyển hàng hoá xuất khẩu.

+ Chủ động nắm chắc diễn biến kinh tế, chính trị, khoa học - công nghệ của các nước, của thế giới để điều chỉnh, bổ sung chính sách xuất khẩu của quốc gia cho phù hợp, thiết thực, kịp thời.

+ Đặc biệt, với nước ta, nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi, đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, chịu tác động mạnh mẽ của khoa học - công nghệ hiện đại, nên việc xây dựng và thực hiện chính sách xuất khẩu càng khó khăn, phức tạp hơn, do đó càng phải tập trung hơn vào xây dựng đội ngũ các chuyên gia, các cán bộ quản lý trong lĩnh vực thương mại quốc tế. Đó là một trong nhân tố hàng đầu đảm bảo cho hoạt động thương mại quốc tế nói chung, lĩnh vực xuất khẩu nói riêng của nước ta thành công và hiệu quả cao.

## CHƯƠNG 2

# CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ ĐÒI HỎI CỦA WTO

## 2.1. Quá trình đổi mới và thực trạng chính sách xuất khẩu của Việt Nam

### 2.1.1. *Quá trình đổi mới thể chế và chính sách xuất khẩu*

Đề tài đã phân tích chính sách xuất khẩu thời kỳ trước đổi mới (trước năm 1986), chỉ ra những đổi mới về hoạt động xuất khẩu và chính sách xuất khẩu của Việt nam từ sau đổi mới (năm 1986 trở đi), cụ thể là:

*Về cơ chế quản lý hoạt động xuất khẩu*

*Về hàng hoá xuất khẩu*

*Về đối tượng được kinh doanh xuất khẩu*

*Về các biện pháp quản lý xuất khẩu*

*Về thể chế xuất khẩu*

*Cơ chế theo dõi, ứng phó với những rào cản thương mại mới của nước ngoài đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam*

*Về hỗ trợ và trợ cấp xuất khẩu như:*

*- Trợ cấp xuất khẩu*

*- Thuởng xuất khẩu*

*Phát triển thị trường và xúc tiến xuất khẩu*

*Hỗ trợ xúc tiến thương mại*

*Cơ chế quản lý ngoại hối và chính sách tỷ giá*

*Chính sách đầu tư và tài chính khuyến khích xuất khẩu*

### 2.1.2. *Những đổi mới về các công cụ chủ yếu của chính sách xuất khẩu của Việt Nam.*

*Chính sách thuế xuất khẩu*

*Chính sách thuế quan khuyến khích và thuận lợi hoá xuất khẩu:*



*Việc thuế hoá các biện pháp phi thuế, cắt giảm thuế suất và bảo hộ bằng các biện pháp thuế quan hợp pháp cũng được đẩy nhanh nhằm thực hiện các cam kết quốc tế CEPT/AFTA, BTA với Hoa Kỳ, cam kết gia nhập WTO...*

*Miễn giảm thuế xuất khẩu:*

*Chính sách hạn ngạch*

*Về chính sách khuyến khích tài chính*

*Đổi mới về chiến lược, quy hoạch và kế hoạch phát triển xuất khẩu*

*Một số chính sách liên quan khác*

Ngoài ra có thể thấy một số chính sách khác tuy không thuộc mảng chính sách xuất khẩu nhưng có tác động rất quan trọng tới việc thúc đẩy hoạt động xuất khẩu ở nước ta.

+ Về thủ tục hải quan

+ Về chính sách tiền tệ và tỷ giá.

Có thể nói, sau một quá trình đổi mới và liên tục điều chỉnh chính sách, bên cạnh những bất cập chưa thể khắc phục được ngay do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, đến nay, chính sách xuất khẩu của Việt Nam về cơ bản là phù hợp với những cam kết và thông lệ quốc tế cả về quan điểm và công cụ, biện pháp thực hiện. Những hạn chế còn lại chắc chắn Việt Nam sẽ phải dần khắc phục trong tiến trình hội nhập hoàn toàn vào nền kinh tế thế giới và trở thành viên của WTO.

## **2.2. Đánh giá chung về xuất khẩu và chính sách xuất khẩu của nước ta**

### **2.2.1.. Thành quả và vấn đề đặt ra trong xuất khẩu của nước ta**

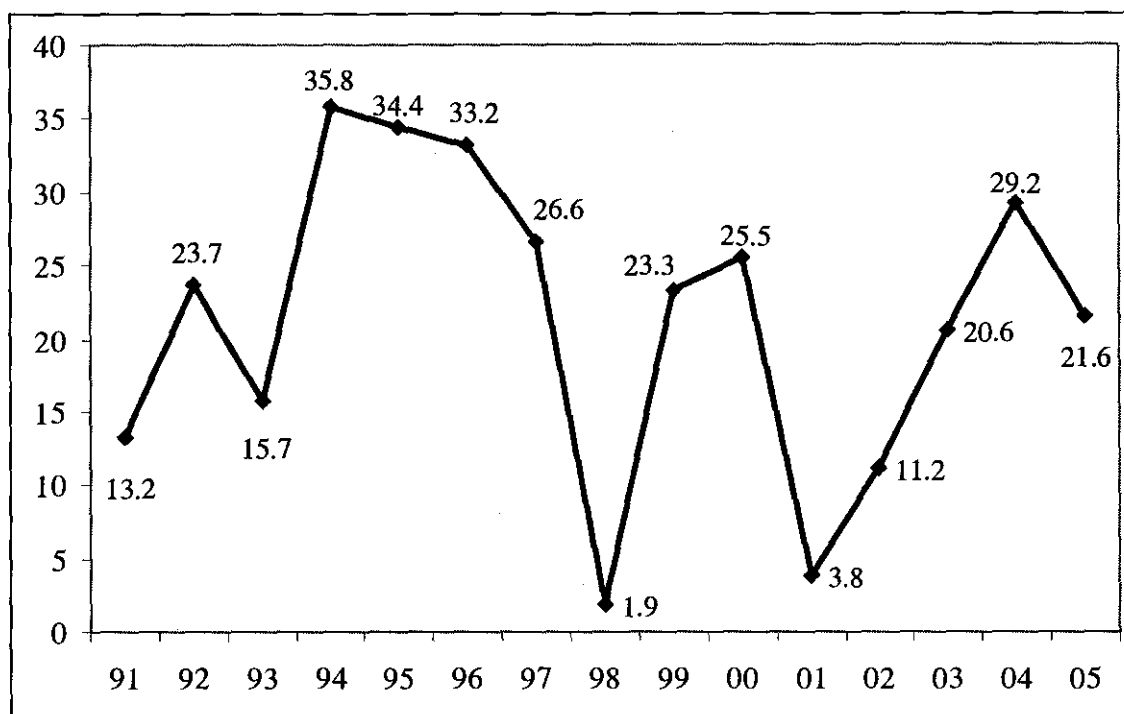
*\* Thành quả về xuất khẩu*

*Thứ nhất, xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ, góp phần tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế. Có thể xem kết quả xuất khẩu qua các bảng biểu sau:*

**Bảng: Trị giá xuất - nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam, 1990 - 2005**

Năm	Tổng số		Xuất khẩu		Nhập khẩu	
	Kim ngạch triệu USD	Tăng trưởng %	Kim ngạch triệu USD	Tăng trưởng %	Kim ngạch triệu USD	Tăng trưởng %
1990	5156,4	-	2404,0	-	2752,4	-
1991	4425,2	-14,2	2087,1	13,2	2338,1	15,1
1992	5121,5	15,7	2580,7	23,7	2540,8	8,7
1993	6909,1	34,9	2985,2	15,7	3923,9	54,4
1994	9880,1	43,0	4054,3	35,8	5825,8	48,5
1995	13604,3	37,7	5448,9	34,4	8155,4	40,0
1996	18399,5	35,2	7255,9	33,2	11143,6	36,6
1997	20777,3	12,9	9185,0	26,6	11592,3	4,0
1998	20859,9	0,4	9360,3	01,9	11499,6	-0,8
1999	23283,5	11,6	11541,4	23,3	11742,1	2,1
2000	30119,2	29,4	14482,7	25,5	15636,5	33,2
2001	31247,1	03,7	15029,2	3,8	16217,9	3,7
2002	36451,7	16,7	16706,1	11,2	19745,6	21,8
2003	45405,1	24,6	20149,3	20,6	25255,8	27,9
2004	57257,1	28,7	26003,2	31,5	31253,9	22,9
2005	69100,0	20,1	32200,0	22,2	36900,0	18,1
TB 1991 - 2005		18,9		18,9		18,9

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2005.



*Tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, 1991 - 2005*

Thứ hai, mọi thành phần kinh tế đều được khuyến khích tham gia hoạt động xuất khẩu, các thành phần tư nhân, đặc biệt là khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, có vai trò ngày càng tăng trong việc cung ứng chân hàng và trực tiếp xuất khẩu.

#### **Tỉ trọng xuất khẩu các mặt hàng nông sản chính**

**theo khu vực nhà nước, tư nhân**

*Đơn vị tính:*

%

Hàng hoá	Nhà nước	Tư nhân	Ghi chú
Gạo	75-80	25-20	Khu vực tư nhân chiếm tỉ lệ lớn so với khu vực kinh tế nhà nước về số lượng doanh nghiệp tham gia các hoạt động xuất khẩu. Tuy nhiên, về lượng hàng xuất khẩu, khu vực kinh tế này chỉ chiếm tỉ lệ nhỏ so với khu vực kinh tế nhà nước.
Cà phê	60	40	
Hạt tiêu	30	70	
Điều	50	50	
Cao su	80	20	
Rau quả	30-40	70-60	
Chè	70	30	
Thịt lợn	80	20	

*Nguồn: Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, 2004*

Thứ ba, thị trường xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam không ngừng

được mở rộng và phát triển mới.

**Bảng Tỷ trọng xuất khẩu theo khu vực thị trường, 2001 - 2005**

	2001	2002	2003	2004	2005	2001 - 2005
<b>Tổng XK hàng hoá</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Châu Á</b>	<b>57,3</b>	<b>52,0</b>	<b>48,4</b>	<b>47,7</b>	<b>50,5</b>	<b>50,6</b>
ASEAN	17,0	14,6	14,7	14,7	16,8	15,6
Trung Quốc	9,4	8,9	8,7	10,3	9,5	9,4
Nhật Bản	16,7	14,6	14,4	13,2	14,3	14,4
<b>Châu Âu</b>	<b>23,4</b>	<b>21,8</b>	<b>21,5</b>	<b>20,4</b>	<b>18,1</b>	<b>20,5</b>
EU-25	21,0	19,8	19,9	18,8	16,8	18,9
<b>Châu Mỹ</b>	<b>8,9</b>	<b>16,6</b>	<b>21,5</b>	<b>21,3</b>	<b>21,3</b>	<b>18,9</b>
Hoa Kỳ	7,1	14,5	19,5	18,8	20,2	17,1
<b>Châu Phi</b>	<b>1,2</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>1,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1,5</b>
<b>Châu Đại Dương</b>	<b>7,1</b>	<b>8,2</b>	<b>7,2</b>	<b>7,1</b>	<b>8,0</b>	<b>7,6</b>

Nguồn: Bộ Thương mại 2005.

Thứ tư, cơ cấu hàng xuất khẩu thời gian qua có xu hướng chuyển dịch tích cực, theo hướng tăng giá trị hàng công nghiệp, đặc biệt là hàng đã qua chế biến và hàng công nghiệp có hàm lượng công nghệ cao, giảm hàng nông lâm sản.

### Cơ cấu xuất khẩu theo nhóm hàng hoá

Đơn vị: triệu USD, %

Nhóm hàng	2001		2002		2003		2004		2005		2001 - 2005	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
<b>Tổng XK hàng hoá</b>	<b>15.029</b>	<b>100</b>	<b>16.706</b>	<b>100</b>	<b>20.149</b>	<b>100</b>	<b>26.503</b>	<b>100</b>	<b>32.442</b>	<b>100</b>	<b>110.829</b>	<b>100</b>
Nông, lâm, thủy hải sản	3.649	24,3	3.989	23,9	4.452	22,1	5.437	20,5	6.851	21,1	24.379	22
Nhiên liệu, khoáng sản	3.239	21,6	3.426	20,5	4.005	19,9	6.026	22,7	8.042	24,7	24.738	22,3
Hàng công nghiệp, mỹ nghệ	5.102	33,9	6.340	40,0	8.164	40,5	10.697	40,4	12.459	38,4	42.761	38,6
Hàng XK khác	3.039	20,2	2.952	15,6	3.528	17,5	4.344	16,4	5.089	15,6	19.037	17,2

Nguồn: Bộ Thương Mại 2005

Thứ năm, mặt hàng xuất khẩu phong phú hơn, đa dạng hơn.

\* Hạn chế trong xuất khẩu của Việt Nam

Thứ nhất, nông sản và các sản phẩm thô, sản phẩm gia công vẫn chiếm tỉ lệ cao trong cơ cấu hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam.

*Thứ hai, nhìn chung, hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam chưa phong phú về chủng loại, số lượng nhỏ, giá thành cao, chất lượng thấp.*

*Thứ ba, giá trị gia tăng thu được từ xuất khẩu cho nền kinh tế còn thấp.*

*Thứ tư, xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn trong nước còn yếu.*

*Thứ năm, những bất cập về công tác thị trường.*

Kết quả và yếu kém của xuất khẩu nước ta bắt nguồn từ thành công và yếu kém của chính sách xuất khẩu.

### **2.2.2. Thành công và yếu kém của chính sách xuất khẩu**

#### **\* Thành công của chính sách xuất khẩu**

*Một là, tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động và điều hành xuất khẩu*

*Hai là, mở rộng diện chủ thể tham gia hoạt động xuất khẩu.*

*Ba là, đổi mới căn bản các công cụ của chính sách xuất khẩu.*

- *Về thuế quan,*
- *Về hạn ngạch*
- *Về sử dụng ngoại tệ và tỷ giá*
- *Về tín dụng xuất khẩu*
- *Về thưởng xuất khẩu*
- *Về các công cụ hành chính*

#### **\* Những mặt tồn tại**

*- Các cơ chế, chính sách và các biện pháp hỗ trợ xuất khẩu hàng hoá chưa thực sự đi vào chiều sâu.*

- *Sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng thiếu đồng bộ.*
- *Tính ổn định và minh bạch của chính sách xuất khẩu chưa cao.*
- *Thông tin thị trường chưa được quan tâm và đầy mạnh đúng mức.*
- *Còn tư duy cũ trong xây dựng chính sách xuất khẩu mới*
- *Quá trình xây dựng và thực thi chính sách chưa tạo được "sân chơi bình đẳng" thực sự cho mọi thành phần kinh tế trong hoạt động xuất khẩu.*

- Việc ban hành chính sách xuất khẩu còn mang tính giải quyết tình thế, thiếu sự đồng bộ, thiếu tính rõ ràng.

- Những cải cách về tổ chức, bộ máy quản lý nhà nước và cải cách hành chính đối với hoạt động kinh tế nói chung và xuất khẩu nói riêng chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển trong thời kì mới.

### **2.2.3. Nguyên nhân chủ yếu:**

Từ cách đặt vấn đề, có thể rút ra các nguyên nhân chủ yếu gồm:

\* *Nguyên nhân của thành công:*

- Từ đường lối đổi mới kinh tế của Đảng ta.
- Nhận thức mới về lĩnh vực thương mại.
- Tác động của kinh tế quốc tế.
- Năng động chủ động của địa phương, cơ sở, doanh nghiệp làm xuất khẩu.
- Đóng góp của đội ngũ các nhà hoạch định chính sách xuất khẩu nước ta.

\* *Nguyên nhân của các hạn chế, yếu kém về chính sách xuất khẩu*

- Sự lạc hậu của nền kinh tế chi phối, tác động tới chính sách xuất khẩu.
- Tư duy cũ, lạc hậu.
- Hạn chế trong tiếp cận hệ thống chính sách xuất khẩu quốc tế.
- Hạn chế về trình độ nhân lực quản lý lĩnh vực kinh tế và thương mại quốc tế.
- Hệ thống thể chế, luật pháp liên quan thiếu đồng bộ, thiếu nhất quán.

## CHƯƠNG 3

### PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP TIẾP TỤC ĐỔI MỚI

#### ***3.1. Bối cảnh toàn cầu hoá và ảnh hưởng của WTO đối với thương mại, chính sách thương mại và chính sách xuất khẩu của Việt nam***

Sau khi phân tích bối cảnh toàn cầu hoá và tác động của WTO tới hoạt động thương mại, tới chính sách thương mại nước ta trên cả hai mặt: tích cực và tiêu cực; cả kinh tế, xã hội, tâm lý, môi trường, khoa học, công nghệ,...Đề tài đưa ra phương hướng, giải pháp cho vấn đề được nghiên cứu.

#### ***3.2. Phương hướng, giải pháp tiếp tục đổi mới, xây dựng chính sách xuất khẩu của nước ta phù hợp với hội nhập quốc tế và gia nhập WTO***

##### ***3.2.1. Định hướng và những mục tiêu xuất khẩu của Việt Nam***

Từ định hướng chung, xác định mục tiêu tổng quát về xuất khẩu, gồm :

- Mở rộng thêm được thị trường tiềm năng và mới nổi như thị trường Mỹ La Tinh, Cận Đông và châu Phi, duy trì và nâng cao thị phần ở các thị trường truyền thống và thị trường trọng điểm như Mỹ, EU, Nhật Bản, Trung Quốc, ASEAN...; gia nhập WTO, thực hiện các cam kết ASEAN/AFTA, ACFTA, APEC, ASEM ...

+ Tổng kim ngạch xuất khẩu 5 năm 2006 - 2010 đạt khoảng 230 - 240 tỷ USD, tăng trung bình 14 - 16%/năm.

+ Giá trị tăng từ khoảng 30,7 - 31 tỷ USD vào năm 2005 lên 60-64 tỷ USD vào năm 2010 gấp khoảng 4 lần năm 2000 và 2 lần 2005.

+ Tỷ trọng xuất khẩu hàng hoá so với GDP tăng từ khoảng 66 - 67% vào năm 2005 lên khoảng 70 -72% vào năm 2010.

+ Đưa xuất khẩu hàng hoá theo đầu người ở Việt Nam lên gấp 2,5 lần hiện nay vào năm 2010.

*Đề tài nêu lên định hướng mặt hàng xuất khẩu:*

- (1) Nhóm nguyên nhiên liệu
- (2) Nhóm nông, lâm thuỷ sản
- (3) Nhóm hàng chế biến và chế tạo

*(4) XK hàng công nghệ cao: .*

*Và đưa ra định hướng thị trường xuất khẩu*

(1) Đối với *châu Á*.

(2) Đối với *châu Âu*

(3) Thị trường *châu Mỹ*

(4) *Châu Đại dương*

(5) Thị trường *châu Phi*

### ***3.2.2 Phương hướng và giải pháp cơ bản tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của nước ta phù hợp với mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO***

#### ***3.2.2.1 Phương hướng tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của nước ta***

**Một-** Đổi mới chính sách xuất khẩu phải tác động bình đẳng đến các thành phần kinh tế khác nhau, không phân biệt doanh nghiệp và sản phẩm trong nước với ngoài nước.

**Hai -** Đổi mới chính sách xuất khẩu phải quán triệt quan điểm của Đảng tiếp tục dành ưu tiên cao nhất cho XK để đảm bảo phát triển xuất khẩu, làm động lực phát triển kinh tế xã hội đất nước; tốc độ tăng xuất khẩu đang là nhân tố quan trọng của tăng trưởng kinh tế nước nhà.

**Ba-** Đổi mới chính sách xuất khẩu phải phù hợp với chủ trương, đường lối của Đảng là chủ động hội nhập kinh tế quốc tế với kế hoạch tổng thể về lộ trình và bước đi hợp lý, phù hợp với trình độ phát triển của đất nước, đồng thời đáp ứng quy định của các tổ chức và thể chế quốc tế mà Việt Nam đã tham gia, cam kết.

**Bốn-** Đổi mới chính sách xuất khẩu phải đảm bảo sự thống nhất, đồng bộ và phải coi là hàng đầu trong quá trình đổi mới chính sách kinh tế- xã hội chung của đất nước nhằm phát triển xuất khẩu;

**Năm -** Đổi mới chính sách xuất khẩu phải đảm bảo nâng cao được chất lượng và hiệu quả hoạt động xuất khẩu của đất nước, góp phần chủ yếu cải thiện khả năng cạnh tranh xuất khẩu của nền kinh tế.



Sáu - Đổi mới chính sách xuất khẩu phải đảm bảo sự gắn bó chặt chẽ giữa thị trường trong nước và thị trường nước ngoài.

### ***3.2.2.2 Giải pháp cơ bản tiếp tục đổi mới CSXK của nước ta phù hợp với mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế và tham gia WTO***

*Một là*, giải pháp về luật pháp và các chính sách liên quan.

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống luật pháp về xuất khẩu
- Đổi mới và hoàn thiện chính sách thương nhân tham gia xuất khẩu
- Tiếp tục điều chỉnh một số chính sách khuyến khích xuất khẩu
- Cải cách hơn nữa các chính sách, thủ tục liên quan đến hoạt động xuất khẩu

*Hai là*, Nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm, của doanh nghiệp và của cả nền kinh tế Việt Nam.

*Ba là*, Tăng cường công tác thông tin thương mại nói chung, thông tin trong xuất nhập khẩu nói riêng.

*Bốn là*, Nâng cao năng lực điều hành của Nhà nước và hoạt động của các tổ chức hiệp hội trong việc định hướng, chỉ đạo, tổ chức, đẩy mạnh xuất khẩu.

*Năm là*, Nâng cao vai trò của các tổ chức xúc tiến thương mại.

*Sáu là*, Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ hoạt động trực tiếp trong lĩnh vực thương mại quốc tế, xuất nhập khẩu.

*Bảy là*, Một số giải pháp khác.

- Về phía doanh nghiệp:
  - Huy động hiệu quả nguồn lực trong nhân dân, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân.
  - Phát triển kết cấu hạ tầng phục vụ các hoạt động kinh tế nói chung và xuất khẩu hàng hóa nói riêng.
  - Chú trọng thu hút đầu tư trực tiếp của các công ty nước ngoài có tiềm lực kinh tế mạnh, đặc biệt là các công ty của Mỹ, Nhật Bản và các nước EU.
  - Đẩy mạnh cung cấp kiến thức về kinh tế thị trường.

## KẾT LUẬN

Hoạt động xuất nhập khẩu là sự nghiệp của toàn dân, của các doanh nghiệp, của các địa phương và các ngành, các cấp. Việc tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu đòi hỏi rất nhiều nỗ lực của các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan, đồng thời phải có sự hưởng ứng của các doanh nghiệp và dân cư. Một chính sách xuất khẩu tiến bộ, bảo đảm các nguyên tắc cơ bản của thị trường và các nguyên tắc thương mại quốc tế sẽ có tác dụng thúc đẩy phát triển kinh tế, giải quyết việc làm, góp phần thực hiện thành công các mục tiêu phát triển dài hạn của đất nước.

Vấn đề gia nhập WTO, cũng như hậu WTO là rất cấp thiết và cần nghiên cứu và giải quyết trong thời gian gần, nhằm đưa nền kinh tế Việt Nam đứng vững và phát triển trong những điều kiện mới. Chính sách xuất khẩu - một trong những chính sách được đề cập chủ yếu trong quá trình đàm phán gia nhập WTO - đã có những thay đổi, tuy nhiên còn rất nhiều vấn đề cần nghiên cứu và giải quyết, nhằm đề ra một hệ thống chính sách xuất khẩu phù hợp, mang lại sự khởi sắc và bền vững cho sản xuất và xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam.

Đề tài "*Tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đến năm 2010*" được lựa chọn, triển khai thực hiện, đã giải quyết phần nào nhiệm vụ đặt ra. Đó là:

- Làm rõ những vấn đề cơ bản về chính sách xuất khẩu gắn với điều kiện kinh tế mở cửa, hội nhập và đòi hỏi của WTO.

- Phân tích tình hình xuất khẩu và chính sách xuất khẩu của Việt Nam, chỉ ra thành quả và vấn đề tồn tại.

- Đề xuất phương hướng, giải pháp tiếp tục đổi mới chính sách xuất khẩu của Việt Nam phù hợp với hội nhập kinh tế quốc tế và đòi hỏi của WTO.

Là một lĩnh vực có nhiều biến đổi, nhiều phức tạp, do đó khó tránh những thiếu sót, khiếm khuyết, phiến diện. Tập thể tác giả xin chân thành cảm ơn sự góp ý của các nhà khoa học, các nhà quản lý để đề tài có ý nghĩa thiết thực hơn.

Xin cảm ơn!