

# Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam - thực trạng và giải pháp

TS. TRẦN VĂN HÙNG

Học viện Ngân hàng

*Xuất khẩu (XK) hàng hóa đã và đang đóng vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Điều này được thể hiện ở tỷ trọng XK/GDP không ngừng tăng lên hàng năm. Cụ thể, năm 2003 XK hàng hóa mới đạt 47,62% GDP, năm 2008 tăng lên 70%, đến năm 2012 đã lên tới 79,24%. Không những thế, XK còn đóng vai trò quan trọng đối với phát triển xã hội, tạo ra công ăn việc làm và tăng thu nhập cho người dân. Bài viết nhằm phân tích thực trạng XK hàng hóa của Việt Nam trong vòng 10 năm qua và đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động này ở Việt Nam trong thời gian tới.*

## 1. Thực trạng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 2003- 2012

Qui mô XK hàng hoá của Việt Nam giai đoạn 2003-2012 không ngừng gia tăng, nhưng kim ngạch XK tăng giảm thất thường. Cụ thể, năm 2003 kim ngạch XK tăng 20,61%, năm 2008 tăng 29,08%, nhưng năm 2009 tăng trưởng -8,92% (mức tăng trưởng thấp nhất), đến năm 2011 tăng vọt lên 34,15% (mức tăng trưởng cao nhất). Mức tăng trưởng bình quân của kim ngạch XK hàng hoá trong giai đoạn này là 21,30%/năm.

Tổng kim ngạch XK hàng hoá giai đoạn này đạt 570.965,5 triệu USD. Tỷ

lệ XK/GDP cũng không ngừng tăng lên, từ mức 47,62% năm 2003 đã tăng lên 92,54% năm 2012. Trong 10 năm qua, XK đã trở thành trụ cột của nền kinh tế và là động lực chủ yếu của tăng trưởng kinh tế. Mức tăng trưởng XK trong giai đoạn này bình quân gấp khoảng 1,59 lần mức tăng trưởng GDP. Với tốc độ tăng trưởng XK cao, hiện nay, Việt Nam đã tăng tỷ trọng hàng XK của mình lên mức 0,24% trong tổng XK sản phẩm dầu mỏ của thế giới và 0,68% trong tổng XK sản phẩm phi dầu mỏ của các nước đang phát triển.

*Cơ cấu hàng hóa XK*

Bảng 1. Trị giá XK hàng hóa phân theo nhóm hàng giai đoạn 2003- 2012

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Tổng trị giá XK hàng hóa		Nhóm nông, lâm, thủy sản		Nhóm CN nặng và khoáng sản		Nhóm CN nhẹ và TTCN	
	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)
2002	16706,1	100	4616,1	27,6	5304,3	31,8	6785,7	40,6
2003	20149,3	100	5066,9	25,1	6485,1	32,2	8597,3	42,7
2004	26485,0	100	5972,3	22,5	9641,9	36,4	10870,8	41,0
2005	32447,1	100	7452,4	23,0	11701,4	36,1	13293,4	41,0
2006	39826,2	100	9008,0	22,6	14428,6	36,2	16389,6	41,2
2007	48561,4	100	10963,4	22,6	16000,0	32,9	21598,0	44,5
2008	62685,1	100	14218,4	22,7	23209,4	37,0	24896,4	39,7
2009	57096,3	100	13071,5	22,9	17621,8	30,9	25580,3	44,8
2010	72236,7	100	16460,3	22,8	22402,9	31,0	33336,9	46,1
2011	96905,7	100	21112,4	21,8	34500,0	35,6	39093,3	40,3
2012*	114572,7	100	24174,8	21,1	40902,5	35,7	49495,4	43,2
2003-2012	570965,5	100	127500,4	22,3	196893,6	34,5	243151,4	42,6

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê; \* Số liệu của Tổng cục Hải quan

Các mặt hàng XK chủ lực của Việt Nam phải kể tới hàng dệt may, giày dép, thủy sản, sản phẩm gỗ, điện tử máy tính và linh kiện, điện thoại các loại và linh kiện, dầu thô, gạo, cao su và cà phê,... XK vẫn chủ yếu tập trung vào các mặt hàng thâm dụng lao động và tài nguyên thiên nhiên. XK tăng mạnh ở các mặt hàng gia công, còn hạn chế về chất lượng và sức cạnh tranh. Giai đoạn 2003-2012, hàng hoá XK đa dạng, phong phú hơn. Cơ cấu hàng XK đã chuyển dịch theo hướng tích cực: (1) Giảm tỷ trọng nhóm hàng nông-lâm- thủy sản, tăng tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp nặng-khoáng sản và nhóm hàng công nghiệp nhẹ- tiểu thủ công nghiệp; (2) tăng dần các sản phẩm chế biến, giảm các sản phẩm thô, nguyên liệu trong cơ cấu hàng XK.

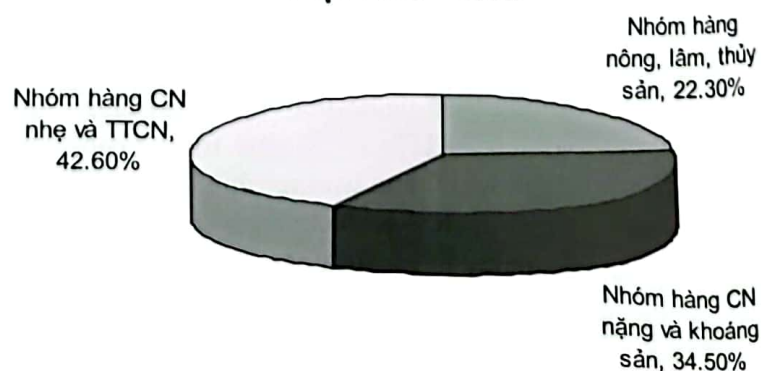
Tỷ trọng nhóm hàng nông, lâm, thủy sản trong tổng kim

ngạch XK đã giảm, từ 25,1% năm 2003 xuống còn 21,1% năm 2012; tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp nặng và khoáng sản đã tăng từ 32,2% năm 2003 lên 35,7% năm 2012; tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp tăng từ 42,7% năm 2003 lên 43,2% năm 2012 (Bảng 1).

Số liệu ở Bảng 1 cho thấy, trong ba nhóm hàng XK của Việt Nam, nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp có qui mô và tốc độ tăng trưởng cao nhất. Xu

hướng tăng tỷ trọng của nhóm hàng này phản ánh mặt tích cực trong chuyển dịch cơ cấu hàng XK của Việt Nam thời gian qua theo hướng CNH, HĐH. Tuy nhiên, so với tiềm năng và yêu cầu đặt ra của CNH, HĐH thì XK nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp chưa đáp ứng được. Đây là vấn đề cần phải xem xét kỹ, nhất là dưới góc nhìn Việt Nam đã là thành viên của WTO để có giải pháp cho phát triển XK nhóm hàng này nhằm tạo sự chuyển biến về chất trong cơ cấu hàng

Biểu đồ 1. Cơ cấu XK hàng hóa phân theo nhóm hàng giai đoạn 2003 - 2012



XK thời gian tới.

Giai đoạn 2003-2012, tỷ trọng trung bình của nhóm hàng nông- lâm- thủy sản trong hàng hóa XK của Việt Nam là 22,30%/năm, của nhóm hàng công nghiệp nặng và khoáng sản là 34,50%/năm, của nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiêu thụ công nghiệp là 42,60%/năm (xem Biểu đồ 1).

Như vậy, tỷ trọng bình quân hàng XK chế biến (công nghiệp nhẹ và tiêu thụ công nghiệp) chiếm 42,60%/năm cho thấy đã có sự chuyển biến đáng kể trong cơ cấu hàng XK hiện nay. Nước ta cần phải tăng nhanh hơn nữa tỷ trọng các mặt hàng chế biến sâu và tinh, nếu không xét về dài hạn tăng trưởng XK sẽ rất khó khăn. Điều này sẽ ảnh hưởng xấu tới tăng trưởng kinh tế nói chung, cán cân thương mại và ổn định kinh tế vĩ mô nói riêng, và sẽ khó khăn trong việc hạn chế nhập siêu.

Nhóm hàng chế biến hoặc đã

tinh chế tăng dần trong cơ cấu hàng XK của Việt Nam giai đoạn 2003- 2012, từ 53,3% năm 2003 tăng lên 65,9 % năm 2012. Trong khi đó, nhóm hàng thô hoặc mới sơ chế lại giảm dần, từ 49,6% năm 2003 xuống còn 34,1% năm 2012 (Bảng 2). Đặc biệt, xu hướng tăng tỷ trọng của nhóm hàng chế biến, chế tạo được coi là sự thay đổi tích cực nhất. Thực tế cho thấy không một quốc gia đang phát triển nào có thể thành công trong quá trình CNH, HĐH mà không thay đổi cơ cấu XK theo hướng tăng tỷ trọng hàng chế biến, chế tạo.

Qua số liệu Bảng 2, kim ngạch XK nhóm hàng thô và sơ chế có xu hướng giảm, nhưng còn chậm. Điều đó cho thấy, sự chuyển dịch cơ cấu hàng XK theo mức độ chế biến chưa thật sự rõ rệt, sự chuyển dịch cũng chưa thật sự ổn định. Tỷ trọng hàng chế biến hoặc đã tinh chế giảm từ 53,3% năm 2003 xuống còn 50,4%

năm 2005, năm 2006 tăng lên 51,7%, đến năm 2012 lên tới 65,9%. Như vậy, sự chuyển dịch cơ cấu hàng XK vẫn chưa thật bền vững, còn chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro.

Giai đoạn 2003- 2012, tỷ trọng bình quân của nhóm hàng thô hoặc mới sơ chế là 39,7%/năm, tỷ trọng của nhóm hàng chế biến hoặc đã tinh chế là 60,1%/năm, tỷ trọng của hàng hoá không thuộc hai nhóm trên chỉ chiếm 0,2%/năm trong cơ cấu hàng XK. Như vậy, nhóm hàng nguyên liệu thô, sơ chế và gia công vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch XK. Đây là những mặt hàng XK có giá trị gia tăng thấp và có giá XK dễ bị giảm sút mạnh theo biến động của thị trường thế giới. Tỷ trọng các mặt hàng có kỹ thuật và công nghệ cao (hàng điện tử,...) còn rất hạn chế.

### Cơ cấu thị trường XK hàng hóa

Thị trường XK liên tục được

**Bảng 2. Trị giá XK hàng hóa theo danh mục tiêu chuẩn ngoại thương giai đoạn 2000- 2012**

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Tổng trị giá XK hàng hóa		Hàng thô hoặc mới sơ chế		Hàng chế biến hoặc đã tinh chế	
	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)
2002	16706,1	100	8289,5	49,6	8414,6	50,4
2003	20149,3	100	9397,2	46,6	10747,8	53,3
2004	26485,0	100	12554,1	47,4	13927,6	52,6
2005	32447,1	100	16100,7	49,6	16341,0	50,4
2006	39826,2	100	19226,8	48,3	20592,0	51,7
2007	48561,4	100	21657,7	44,6	26886,1	55,4
2008	62685,1	100	27698,7	44,2	34625,5	55,2
2009	57096,3	100	22266,1	39,0	34007,6	59,6
2010	72236,7	100	25187,5	34,9	47012,5	65,1
2011*	96905,7	100	33432,5	34,5	63473,2	65,5
2012*	114572,7	100	39069,3	34,1	75503,4	65,9
<b>2003-2012</b>	<b>570965,5</b>	<b>100</b>	<b>226590,6</b>	<b>39,7</b>	<b>343116,7</b>	<b>60,1</b>

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê; \* Số liệu của Tổng cục Hải quan

**Bảng 3. Cơ cấu thị trường XK hàng hoá của Việt Nam giai đoạn 2003-2012**

Đơn vị: %

Năm	Tổng	Châu Á	Châu Âu	Châu Mỹ	Châu Phi	Châu Đại Dương
2002	100	52,1	22,3	16,7	0,8	8,1
2003	100	48,5	21,8	21,4	1,1	7,2
2004	100	49,2	20,5	21,6	1,4	7,3
2005	100	49,5	18,8	21,5	1,7	8,5
2006	100	45,9	20,3	22,9	1,4	9,5
2007	100	45,4	20,9	24,3	1,4	8,0
2008	100	47,6	20,3	23,1	1,9	7,1
2009	100	47,6	22,4	23,5	2,1	4,4
2010	100	49,2	21,7	23,2	2,0	3,9
2011	100	51,4	20,8	22,1	2,9	2,8
2012*	100	50,1	21,2	22,3	2,9	3,5
<b>2003-2012</b>	<b>100</b>	<b>484,4</b>	<b>208,7</b>	<b>225,9</b>	<b>18,8</b>	<b>62,2</b>
Trung bình	100	48,4	20,9	22,6	1,9	6,2

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê, \*Số liệu của Tổng cục Hải quan và Phân tích của nhóm tác giả

mở rộng và đa dạng hoá, nhất là đã đột phá XK thành công vào thị trường Mỹ và duy trì được thị phần trên thị trường lớn nhất thế giới này. Ngoài ra, Việt Nam đã giảm dần thị phần ở thị trường châu Á, củng cố thị trường EU, khôi phục thị trường Nga và Đông Âu, mở rộng thị trường châu Đại

Dương, khai phá mạnh mẽ thị trường Trung Đông, Châu phi và Mỹ La-tinh.

Châu Á chiếm tỷ trọng bình quân là 48,4%/năm trong tổng kim ngạch XK hàng hoá của Việt Nam, tiếp theo là châu Âu (20,9%/năm), châu Mỹ (22,6%/năm), châu Đại Dương (6,2%/năm) và châu Phi (1,9%/

năm). Châu Á là thị trường XK quan trọng nhất của Việt Nam trong hai thập kỷ qua. Mỹ là thị trường XK hiện đang chiếm tỷ trọng ngày càng lớn (năm 2012 là 22,3%). Các thị trường XK chủ yếu của nước ta trong giai đoạn này phải kể tới thị trường Mỹ, EU, ASEAN, Nhật Bản, Trung Quốc, Úc,...

*Cơ cấu chủ thể tham gia XK hàng hoá*

Tham gia vào hoạt động XK hàng hoá không chỉ có các doanh nghiệp trong nước, mà còn có các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN). Khu vực có vốn ĐTNN ngày càng có nhiều đóng góp trong hoạt động XK hàng hoá. Trị giá XK của doanh nghiệp có vốn ĐTNN tăng từ 10.161,2 triệu USD năm 2003 lên 64.044,9 triệu USD năm 2012. Tỷ trọng kim ngạch XK của doanh nghiệp có vốn ĐTNN trong tổng kim ngạch XK của Việt Nam tăng từ 50,4% năm 2003 lên 55,9% năm 2012. Trong khi đó, đóng

**Bảng 4. Trị giá XK hàng hóa phân theo khu vực kinh tế giai đoạn 2003 - 2012**

Năm	Tổng trị giá XK hàng hóa		Khu vực kinh tế trong nước		KV có vốn đầu tư nước ngoài**	
	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)
2002	16706,1	100	8834,3	52,9	7871,8	47,1
2003	20149,3	100	9988,1	49,6	10161,2	50,4
2004	26485,0	100	11997,3	45,3	14487,7	54,7
2005	32447,1	100	13893,4	42,8	18553,7	57,2
2006	39826,2	100	16764,9	42,1	23061,3	57,9
2007	48561,4	100	20785,7	42,8	27775,7	57,2
2008	62685,1	100	28162,3	44,9	34522,8	55,1
2009	57096,3	100	26724,0	46,8	30372,3	53,2
2010	72236,7	100	33084,3	45,8	39152,4	54,2
2011	96905,7	100	41791,4	43,1	55114,3	56,9
2012*	114572,7	100	50527,8	44,1	64044,9	55,9
<b>2003-2012</b>	<b>570965,5</b>	<b>100</b>	<b>253719,2</b>	<b>44,4</b>	<b>317246,3</b>	<b>55,6</b>

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê; \* Số liệu của Tổng cục Hải quan

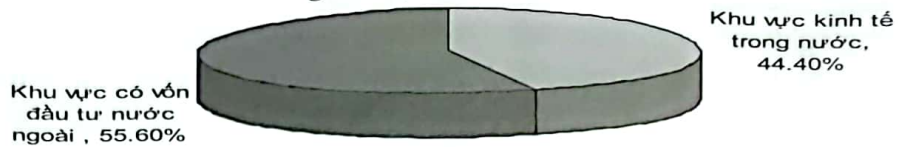
góp của khu vực kinh tế trong nước trong hoạt động XK hàng hoá lại có xu hướng giảm dần, từ 49,6% năm 2003 xuống còn 44,1% năm 2012 (Bảng 4).

Giai đoạn 2003- 2012, tỷ trọng XK hàng hoá của khu vực kinh tế trong nước và khu vực có vốn ĐTNN trung bình là 44,4%/năm và 55,6%/năm (Biểu đồ 2). Mức tăng trưởng bình quân hàng năm của kim ngạch XK hàng hoá của khu vực kinh tế trong nước và khu vực có vốn ĐTNN trong giai đoạn này là 11,2% và 38,3%.

Sự sụt giảm tỷ trọng XK của khu vực kinh tế trong nước phần nào phản ánh về tình trạng kinh doanh kém hiệu quả của khu vực kinh tế này, sự trở dậy của xu hướng thay thế nhập khẩu. Xu hướng này cho thấy, nếu không có những cải cách quyết liệt và ở phạm vi rộng (nhất là đối với doanh nghiệp nhà nước) thì tăng trưởng XK của nước ta sẽ rất khó khăn, nhất là trong bối cảnh các nước trong khu vực đang tích cực cải cách để thu hút vốn ĐTNN.

Sự gia tăng tỷ trọng kim ngạch XK của khu vực có vốn ĐTNN là do tăng trưởng kim ngạch XK các mặt hàng như: Điện tử, máy tính và linh kiện; điện thoại các loại và linh kiện; hàng dệt may; giày dép;... Các mặt hàng này đều thuộc nhóm hàng có tỷ trọng gia công cao. Điều này phản ánh hiệu quả XK và lượng ngoại tệ thực thu thấp.

**Biểu đồ 2. Cơ cấu XK hàng hoá phân theo khu vực kinh tế giai đoạn 2003 - 2012**



**Đánh giá thực trạng XK hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 2003-2012**

Về những kết quả đạt được: Kim ngạch XK tăng trưởng khá cao; cơ cấu hàng XK chuyển biến theo hướng tích cực; thị trường XK được mở rộng; cơ chế điều hành ngày càng thông thoáng, ổn định và dễ tiên liệu đã tạo đà cho XK; vai trò và hiệu quả quản lý nhà nước tiếp tục được nâng cao.

Những tồn tại, hạn chế: Tăng trưởng XK nhanh nhưng chưa thật vững chắc và rất dễ bị thương tổn bởi các cú sốc từ bên ngoài; chất lượng hàng XK còn hạn chế, một số lô hàng nông, thủy sản bị trả lại do chưa đáp ứng được tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm của EU và Nhật Bản; năng lực cạnh tranh của hàng XK còn thấp với Nhóm hàng nguyên liệu thô, sơ chế và gia công vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch XK, nhóm hàng có kỹ thuật và công nghệ cao còn chiếm tỷ trọng nhỏ; kết cấu hạ tầng phục vụ XK còn thiếu và chưa đảm bảo chất lượng; công tác thông tin, dự báo giá cả, phân tích nguồn hàng, thị trường còn yếu và chưa kịp thời; khả năng liên kết, xâu chuỗi, hỗ trợ nhau trong hoạt động XK giữa các doanh nghiệp trong nước còn yếu.

**2. Một số giải pháp đẩy mạnh XK hàng hóa của Việt Nam**

**Thứ nhất, chuyển dịch cơ cấu hàng XK theo hướng gia tăng tỷ trọng hàng có giá trị cao**

- Chuyển dịch cơ cấu hàng XK theo hướng gia tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến dựa trên lợi thế lao động và công nghệ nguồn. Tiếp tục đẩy mạnh phát triển sản xuất dựa vào nguồn lao động dồi dào và kỹ thuật trung bình để tăng lợi thế về quy mô, đồng thời nhanh chóng chuyển sang phát triển các ngành sản xuất XK dựa vào vốn và kỹ thuật cao để gia tăng nhanh giá trị.

- Chú trọng đổi mới công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao giá trị gia tăng của hàng XK, hạn chế XK hàng nguyên liệu thô sơ chế, đặc biệt đối với hàng nông, thủy sản.

**Thứ hai, nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng XK**

- Xây dựng chiến lược phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn dựa trên những lợi thế cạnh tranh tiến tới tạo ra những sản phẩm có khả năng cạnh tranh cao, có ảnh hưởng quốc tế, chiếm vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu. Trong giai đoạn từ nay đến 2020, tập trung phát triển các ngành kinh tế sử dụng nhiều lao động. Từng bước xây

dựng nền tảng để phát triển những ngành kinh tế dựa vào công nghệ cao và tri thức, đặc biệt chú trọng phát triển các ngành dịch vụ như thông tin, tài chính.

- Giảm bảo hộ cho sản xuất trong nước để phù hợp với việc thực hiện các cam kết khi gia nhập WTO, đồng thời khắc phục tình trạng thiên lệch bất lợi cho XK. Bảo hộ cao ở một số ngành hiện nay đang khuyến khích tiêu thụ trong nước hơn là XK, bởi vì bảo hộ cao kinh doanh trên thị trường nội địa thu lợi nhiều hơn XK và giảm được rủi ro khi thị trường thế giới thay đổi.

- Nâng cao chất lượng hàng hoá trên cơ sở các doanh nghiệp đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại để nâng cao chất lượng và đa dạng hoá sản phẩm, mặt khác liên kết với các tập đoàn xuyên quốc gia để có thể tận dụng được vốn, công nghệ, trình độ quản lý nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hoá.

- Giảm chi phí kinh doanh cho doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh XK thông qua việc giảm giá và nâng cao chất lượng của các dịch vụ hỗ trợ thương mại. Đánh giá lại khả năng cung cấp dịch vụ và mức giá dịch vụ để có hướng giảm bớt chi phí sản xuất nhằm tạo môi trường thuận lợi và giảm chi phí đầu vào, chi phí trung gian cho doanh nghiệp, trước hết là giảm giá các hàng hóa và dịch vụ có tác động làm tăng chi phí sản xuất của hàng hóa và dịch vụ như chi phí viễn

thông, năng lượng, cước phí vận tải, phí dịch vụ bến cảng, sân bay, dịch vụ hành chính. Tình trạng kết cấu hạ tầng như cảng biển, hệ thống giao thông bị quá tải đã tác động mạnh tới giá thành của sản phẩm. Tình trạng cắt điện thường xuyên dù có hoặc không báo trước đều dẫn đến rất nhiều thiệt hại cho các doanh nghiệp.

- Chính phủ cần hỗ trợ hơn nữa cho các doanh nghiệp XK tiếp cận với nguồn vốn hiệu quả hơn như nới lỏng biên độ cho vay đối với các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động, có khả năng tăng giá trị XK.

**Thứ ba, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại và đa dạng hoá thị trường XK**

- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại, tìm kiếm và mở rộng thị trường XK cho các mặt hàng có tiềm năng phát triển không bị hạn chế về khả năng sản xuất, sử dụng nhiều nguyên liệu trong nước như: Hàng thủ công mỹ nghệ, sản phẩm cao su, hàng thực phẩm chế biến, hoá mỹ phẩm, sản phẩm cơ khí, dịch vụ phần mềm. Chú trọng và nâng cao hiệu quả của công tác xúc tiến thương mại, đặc biệt là hoạt động nghiên cứu thị trường, đẩy mạnh xúc tiến thương mại ở cấp Chính phủ, phát triển thương mại điện tử để giảm chi phí tiếp thị. Tăng cường và đổi mới phương thức xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu để đạt hiệu quả cao, phấn đấu tăng trưởng XK cao hơn mức tăng nhập khẩu, từng bước giảm tỷ lệ nhập siêu.

- Cải tiến việc thực hiện các

chương trình xúc tiến thương mại quốc gia, phát triển thị trường XK nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác xúc tiến thương mại. Tăng cường vai trò và trách nhiệm của các cơ quan ngoại giao và đại diện thương mại của Việt Nam ở nước ngoài trong việc cung cấp thông tin và hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường, kênh phân phối nước ngoài.

- Tích cực, chủ động thực hiện hội nhập kinh tế quốc tế đầy đủ và sâu rộng để tạo điều kiện tiếp cận thị trường rộng lớn cho hàng hoá và dịch vụ XK của Việt Nam. Tăng cường củng cố các thị trường Mỹ, EU, Nhật Bản và khai phá mạnh các thị trường mới ở Trung Đông, Châu Phi và Mỹ La-tinh cho phát triển XK.

- Tiếp tục mở rộng thị trường XK. Đa dạng hoá và đa phương hoá quan hệ với các đối tác trong và ngoài khu vực. Bên cạnh việc đẩy mạnh XK sang các thị trường truyền thống, cần tích cực tìm hiểu, tìm kiếm cơ hội XK vào các thị trường mới, có tiềm năng nhằm hạn chế rủi ro biến động thị trường. Tập trung khai thác theo chiều sâu đối với các thị trường XK truyền thống, thị trường trọng điểm đi đôi với việc phát triển các thị trường có chung đường biên giới với Việt Nam thông qua việc xem xét điều chỉnh những quy định không phù hợp.

- Tận dụng lợi thế từ các hiệp định thương mại song phương (FTA), hiệp định đối tác kinh tế gắn thị trường XK với thị

trường nhập khẩu, thông qua đó đẩy mạnh XK giảm nhập siêu ở các thị trường hiện có mức nhập siêu lớn nhằm giảm nhập siêu của cả nước.

- Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến và quảng bá thương hiệu tại các nước mà hàng Việt Nam đã thâm nhập được vào để củng cố vị trí sản phẩm, củng cố thương hiệu, từ đó phát triển bền vững sang các thị trường khác. Các cơ quan xúc tiến thương mại cần hoạt động hiệu quả hơn, trợ giúp các doanh nghiệp một cách thiết thực hơn bằng cách gửi thông tin miễn phí hàng tuần, hàng tháng về các nghiên cứu, đặc thù của từng thị trường, các thông tin về hội trợ triển lãm,... đến các doanh nghiệp qua email (hầu hết các doanh nghiệp XK đều sử dụng email) hoặc có những hình thức hỗ trợ thật sự hiệu quả khác; tránh việc các nghiên cứu về thị trường rất chi tiết của các cơ quan xúc tiến thương mại lại không đến được đúng đối tượng cần sử dụng.

- Tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác nắm bắt, dự báo thị trường trong và ngoài nước, thường xuyên cập nhật, phổ biến kịp thời, rộng rãi các thông tin về thị trường thế giới cho các doanh nghiệp, nhất là những thị trường và mặt hàng XK trọng điểm. **■**

#### Tài liệu tham khảo

1. Bộ Thương mại (2006), *Xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam 20 năm đổi mới (1986-2006)*, Hà Nội.
2. Bộ Công Thương (2011), *Báo cáo tóm tắt tình hình sản xuất công nghiệp và hoạt động thương mại*

*tháng 12 và 12 tháng năm 2011, Hà Nội.*

3. Bộ Công Thương (2012), *Báo cáo tóm tắt tình hình sản xuất công nghiệp và hoạt động thương mại tháng 12 và 12 tháng năm 2012, Hà Nội.*

4. Nguyễn Sinh Cúc (2013), *"Hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam năm 2012, Tạp chí Con số Sự kiện, số 1+2/2013, Tr. 21-24.*

5. Thanh Hải (2013), *"Xuất khẩu đầu ấn của một năm đầy giông bão", Tạp chí Thương mại, số 1+2/2013, Tr. 5-7.*

6. Vũ Thị Hoa (2013), *"Xuất, nhập khẩu: Duy trì điểm sáng, giữ đà tăng trưởng", Tạp chí tài chính, Số 02(5800 2013, Tr.33-35.*

7. Nguyễn Thị Nhiễm (2008), *"Nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam", Tạp chí Cộng sản, 791 (9-2008), tr.52-57.*

8. Đinh Văn Thành (Chủ biên), *Nghiên cứu chất lượng tăng trưởng xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam trong thời kỳ CNH, HĐH, Đề tài NCKH cấp Bộ, MS: 2007-78-012, Hà Nội -2008.*

9. Lê Xuân Tươi (2008), *"Bão tài chính toàn cầu đã ảnh hưởng trực tiếp đến xuất khẩu Việt Nam", Tạp chí Thương mại, 40/2008, tr.2.*

10. Hải Vũ (2008), *"Tác động của khủng hoảng tài chính tới xuất khẩu của Việt Nam", Tạp chí Ngoại thương, 30/2008, tr. 8-9.*

#### tiếp theo trang 12

đó tái cơ cấu tập đoàn, đồng thời tiến hành việc sắp xếp, đổi mới đối với đơn vị thành viên bằng cách rà soát, tính toán hiệu quả đầu tư trước đây. Xây dựng và ban hành hệ thống các chỉ tiêu, tiêu chí đánh giá hiệu quả quản lý, quản trị đối với doanh nghiệp và người đại diện của tập đoàn tại các doanh nghiệp trong thực thi trách nhiệm, quyền hạn và nghĩa vụ

tại các đơn vị. Đi liền với đó, quá trình kiểm tra, giám sát thường xuyên sẽ kịp thời phát hiện yếu kém, lệch lạc, thậm chí các sai phạm mới manh nha để có điều kiện phát hiện, khắc phục.

**Thứ năm**, giải quyết triệt để các vướng mắc trong quá trình tái cơ cấu như: Đấu thầu lựa chọn tổ chức tư vấn định giá DN, xác định số dư vay ngoại tệ tại thời điểm cổ phần hóa, chuyển chủ nợ của công ty con về công ty mẹ, chuyển nợ từ công ty mẹ sang công con đối với trường hợp chia tách... {1}

Tái cơ cấu DNNN nói chung và tập đoàn, tổng công ty nói riêng là nhiệm vụ trọng tâm, cấp bách trong quá trình tái cấu trúc tổng thể nền kinh tế. Đây là một quá trình lâu dài, do đó không được chủ quan nóng vội khi thực hiện tái cơ cấu. Để thực hiện mục tiêu của quá trình tái cấu DNNN đòi hỏi việc tái cơ cấu cần thực hiện một cách linh hoạt, thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp. **■**

#### Tài liệu tham khảo

1. Trần Văn Hiền, *Giải pháp tháo gỡ vướng mắc trong đề án tái cơ cấu của các doanh nghiệp, Tạp chí Tài chính, số 12.*
2. Phạm Thị Tường Vân, *Tái cấu trúc tài chính thông qua xử lý nợ, Thông tin tài chính số 15+16*
3. TS. Nguyễn Xuân Thắng, *"Tái cơ cấu tập đoàn dầu khí, thành công bước đầu và nhiệm vụ đặt ra.*
4. GS.TS. Vương Đình Huệ, *Quyết liệt thực hiện tái cơ cấu doanh nghiệp, tạo động lực thúc đẩy tái cấu trúc nền kinh tế.*