

TẠO THUẬN LỢI THƯƠNG MẠI, TẠO GIÁ TRỊ VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH: GỢI Ý CHÍNH SÁCH CHO TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VIỆT NAM

Tập 1

Phạm Minh Đức
Deepak Mishra
Kee-Check Cheong
John Arnold
Trịnh Minh Anh
Ngô Thị Ngọc Huyền
Nguyễn Thị Phương Hiền

Ngày 15 tháng 7 năm 2013



TẠO THUẬN LỢI THƯƠNG MẠI, TẠO GIÁ TRỊ, VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH: GỢI Ý CHÍNH SÁCH CHO TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VIỆT NAM

TẬP 1

Phạm Minh Đức
Deepak Mishra
Kee-Cheok Cheong
John Arnold
Trịnh Minh Anh
Ngô Thị Ngọc Huyền
Nguyễn Thị Phương Hiền



ỦY BAN QUỐC GIA VỀ
HỢP TÁC KINH TẾ QUỐC TẾ



NGÂN HÀNG THẾ GIỚI

Tập sách là sản phẩm của Cán bộ thuộc Ngân hàng Thế giới về Tái thiết và Phát triển/Ngân hàng Thế giới. Các kết quả tìm hiểu, các giải thích và kết luận đưa ra trong tập sách này không phản ánh quan điểm chính thức của Ban Giám đốc điều hành Ngân hàng Thế giới hoặc các Chính phủ mà họ đại diện.

Ngân hàng Thế giới không đảm bảo tính chính xác của các dữ liệu trong tập sách này. Đường biên giới, màu sắc, tên gọi và các thông tin khác biểu hiện trên bản đồ trong tập sách này không hàm ý bất kỳ đánh giá nào của Ngân hàng Thế giới về vị thế pháp lý của bất kỳ vùng lãnh thổ nào và cũng không thể hiện bất kỳ sự ủng hộ hay chấp nhận nào của Ngân hàng về các đường biên giới đó

Các Quyền và giấy phép:

Tài liệu của ấn bản này đã được bảo hộ bản quyền. Việc sao chép và/hoặc chuyển giao bất kỳ phần nào hay toàn bộ nội dung của tài liệu mà không có giấy phép có thể bị coi là hành vi vi phạm pháp luật. Ngân hàng Quốc tế về Tái thiết và Phát triển/Ngân hàng Thế giới khuyến khích việc phổ biến tài liệu này và trong các điều kiện bình thường, sẽ cấp phép chế bản các phần của tài liệu một cách phù hợp.

Để được phép sao chép hoặc in lại bất kỳ phần nào của tài liệu này, hãy gửi yêu cầu với đầy đủ thông tin đến Trung tâm Cấp phép Sử dụng bản quyền, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, Hoa Kỳ; số điện thoại 978-750-8400, fax 978-750-4470, <http://www.copyright.com/>.

Tất cả các câu hỏi khác liên quan đến quyền và giấy phép, kể cả nhượng bản quyền, phải được gửi về Văn phòng Nhà xuất bản, Ngân hàng Thế giới, 1818H Street NW, Washington, DC 20433, USA, fax 202-522-2422, e-mail pubrights@worldbank.org.

Ảnh bìa: Supply Chain Vietnam

MỤC LỤC

Danh mục hình.....	v
Danh mục bảng	vii
Danh mục hộp.....	viii
Lời nói đầu.....	ix
Lời cảm ơn	xi
Cấu trúc và nội dung chính của báo cáo	xiii
Từ viết tắt	xv
Chương 1: Khung phân tích.....	1
1.1 Chuỗi cung ứng, tạo thuận lợi thương mại và logistics, và tính cạnh tranh.....	1
1.2 Các yếu tố góp phần tạo thuận lợi cho thương mại và logistics và vai trò của tái cấu trúc chuỗi cung ứng	4
1.3 Tác động từ việc thay đổi các yếu tố chính của tạo thuận lợi thương mại và logistics	6
1.3.1 Những thay đổi trong cơ sở hạ tầng và dịch vụ giao thông vận tải.....	6
1.3.2 Thay đổi về quy định thủ tục thương mại.....	7
1.3.3 Tái cơ cấu chuỗi cung ứng	8
1.4 Hướng tới một cách tiếp cận tích hợp của chuỗi cung ứng, logistics và tạo thuận lợi thương mại.....	9
1.5 Đòn bẩy chính sách nhằm nâng cao hiệu suất.....	10
1.6 Phương pháp luận, tổ chức các hoạt động nghiên cứu, và kết quả.....	11
Chương 2: Cơ cấu và Động lực Thương mại	15
2.1 Giới thiệu.....	15
2.2 Sự phát triển của thương mại.....	15
2.2.1 Tăng trưởng xuất khẩu mạnh và tăng độ mở thương mại	15
2.2.2 Thâm hụt thương mại tăng lên.....	19
2.2.3 Thương mại tập trung nhưng quá trình đa dạng hoá đang tiếp diễn	20
2.3 Khả năng cạnh tranh và công nghệ của hàng xuất khẩu	22
2.3.1 Cơ cấu thương mại tiếp tục chi phối bởi sản phẩm có độ phức tạp và công nghệ thấp.....	22
2.3.2 Độ thâm dụng công nghệ: tăng tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến, nhưng vẫn còn hạn chế tăng về độ thâm dụng công nghệ.....	25
2.3.3 Độ thâm dụng công nghệ và hoạt động xuất khẩu trong thị trường quốc tế: đạt được tổng tăng trưởng xuất khẩu, nhưng tập trung vào hàng công nghệ thấp	27
2.4 Những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam có khả năng cạnh tranh đến mức nào?	29
2.5 Sản phẩm và mở rộng Thị phần.. ..	31
2.6 Kết luận.....	32
Chương 3: Phân tích khoảng cách về hiệu quả hoạt động logistics thương mại	35
3.1 Giới thiệu.....	35
3.2 Các chỉ số quốc tế cho thấy điều gì.....	35
3.3 Kết luận.....	41
Chương 4: Hạ tầng giao thông và dịch vụ logistics	43
4.1 Bối cảnh chung.....	43
4.2 Hạ tầng giao thông	47
4.3 Dịch vụ vận tải và logistics.....	52

4.3.1	Hành lang vận chuyển hàng xuất khẩu	52
4.3.2	Dịch vụ logistics.....	55
4.4	Hạn chế về hạ tầng và dịch vụ vận tải và hậu cần nhằm đáp ứng yêu cầu của khu vực định hướng xuất khẩu.....	56
4.4.1	Chất lượng dịch vụ vận tải yếu kém.....	56
4.4.2	Chi phí vận tải cao.....	56
4.4.3	Hạ tầng đường bộ	57
4.4.4	Đường bộ dẫn vào cảng	57
4.4.5	Mạng đường sông dẫn vào cảng	57
4.4.6	Cảng Thông quan Nội địa	59
4.5	Kết luận và khuyến nghị chính sách	60
Chương 5: Khuôn khổ quy định về thương mại biên giới.....		65
5.1	Giới thiệu.....	65
5.2	Hội nhập kinh tế quốc tế và tầm quan trọng của khuôn khổ quy định	65
5.3	Hải quan	67
5.4	Áp dụng các phương thức hiện đại trong quản lý hải quan.....	73
5.5	ASEAN và cơ chế Hải quan Một cửa của Quốc gia.....	76
5.6	Vai trò của các cơ quan quản lý thương mại biên giới khác	77
5.7	Kết luận.....	78
Chương 6: Tái cơ cấu chuỗi cung ứng		79
6.1	Chuỗi cung ứng và năng lực cạnh tranh thương mại: vai trò của nhà nước.....	79
6.2	Chuỗi cung ứng nông nghiệp.....	80
6.2.1	Cà phê	80
6.2.2	Gạo	83
6.2.3	Thủy sản.....	87
6.3	Chuỗi cung ứng công nghiệp chế biến	90
6.3.1	Dệt may	90
6.3.2	Giày dép.....	94
6.3.3	Điện tử.....	97
6.4	Hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng	101
6.5	Tăng cường chuỗi cung ứng: Sáng kiến liên ngành.....	101
6.6	Tóm tắt.....	110
Chương 7: Các thể chế và Tạo thuận lợi thương mại.....		113
7.1	Khuôn khổ thể chế.....	113
7.2	Khuôn khổ chính sách	115
7.2.1	Chính sách trong nước	115
7.2.2	Yếu tố quốc tế.....	117
7.3	Khuôn khổ tổ chức.....	122
7.4	Kết luận và Khuyến nghị.....	125
Chương 8: Ưu tiên chính sách.....		129
8.1	Giới thiệu	129
8.2	Các ưu tiên chính sách và những hành động chiến lược chính	129
8.3	Ma trận Khung chính sách.....	139
Tài liệu tham khảo		146

DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1:	Khả năng cạnh tranh thương mại: Ba trụ cột của logistics & tạo thuận lợi thương mại.....	4
Hình 1.2:	Chuỗi giá trị hàng dệt may.....	6
Hình 1.3:	Các đòn bẩy chính sách chính nhằm tăng cường hiệu suất	10
Hình 1.4:	Đánh giá thúc đẩy thương mại: Các hoạt động nghiên cứu và kết quả.....	12
Hình 2. 1:	Tăng trưởng thương mại Việt Nam, 1996-2011.....	16
Hình 2.2:	Xuất khẩu tăng đột biến.....	16
Hình 2.3:	Tăng trưởng xuất khẩu, độ mở thương mại, thương mại theo đầu người- so sánh Việt Nam với các nước láng giềng	17
Hình 2.4:	Việt Nam: Phân tách các cấu phần của tăng trưởng Xuất khẩu, 2006-2011	18
Hình 2.5:	Thương mại theo đầu người, ASEAN và Trung Quốc, 2000-2010	19
Hình 2. 6:	Cán cân thương mại của Việt Nam với các đối tác chính, 1995- 2010	20
Hình 2. 7:	Các sản phẩm xuất khẩu và nhập khẩu chính của Việt Nam, theo loại sản phẩm, 2010	20
Hình 2.8:	Các sản phẩm nhập khẩu và xuất khẩu chính của Việt Nam, theo quốc gia xuất xứ/nhập khẩu, 2010	21
Hình 2.9:	Chỉ số Mức độ tập trung HHI	21
Hình 2.10:	Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, theo mức độ công nghệ, 2000-2010.....	22
Hình 2.11:	Cơ cấu hàng xuất khẩu: so sánh Việt Nam với các nước trong khu vực.....	23
Hình 2.12:	Cơ cấu xuất khẩu, theo nhóm sản phẩm, 2000-2010.....	24
Hình 2.13:	Tỷ trọng hàng sản xuất chế biến trong tổng giá trị xuất khẩu và cường độ công nghệ của hàng sản xuất chế biến xuất khẩu, 2000-2010.....	26
Hình 2.14:	Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng xuất khẩu công nghệ cao của một số quốc gia, 2000-2010.....	27
Hình 2.15:	Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng xuất khẩu công nghệ trung bình của một số quốc gia, 2000-2010.....	28
Hình 2.16:	Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng hóa xuất khẩu công nghệ thấp, những quốc gia được lựa chọn, 2000-2010	28
Hình 2.17:	Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng hóa xuất khẩu lệ thuộc vào tài nguyên, của một số quốc gia, 2000-2010	29
Hình 2.18:	Kim ngạch xuất khẩu của sáu mặt hàng chủ lực	29
Hình 2.19:	Vị thế xuất khẩu của sáu mặt hàng chủ lực, 2000-2010	30
Hình 2.20:	Vị thế chất lượng thấp.....	30
Hình 2.21:	Nguồn tăng trưởng của Việt nam trong năng suất nhân tố tổng hợp, 1987-2010.....	33
Hình 2.22:	Chiến lược sản xuất Hai cộng tại Malaysia	33
Hình 3.1:	Chỉ số LPI của Việt Nam của NHTG, các năm 2007, 2010, và 2012	36
Hình 3.2:	Thay đổi thứ hạng LPI của chất lượng và năng lực logistics:	

	so sánh Việt Nam với ASEAN + Trung quốc, LPI 2010-2012	36
Hình 3.3:	So sánh hạ tầng cơ sở Việt Nam với mức trung bình trong vùng	38
Hình 3.4:	Chỉ số Kết nối Vận tải biển của UNCTAD, 2004-2012	38
Hình 3.5:	Mức độ tương thích và kết nối thị trường	39
Hình 3.6:	So sánh chi phí logistics	40
Hình 4.1:	Trung tâm phát triển, hành lang giao thông và luồng thương mại	45
Hình 4.2:	Cơ cấu chung ngành giao thông.....	47
Hình 4.3:	Các cảng Sài Gòn.....	51
Hình 4.4:	Các cảng Cái Mép.....	52
Hình 4.5:	Luồng vận chuyển sáu loại hàng hóa, 2010.....	53
Hình 4.6:	Bản đồ cảng ICD phía Bắc.....	59
Hình 4.7:	Bản đồ cảng ICD phía Nam	60
Hình 5.1:	Hiệu suất quản lí biên mậu và đóng góp vào doanh thu.....	67
Hình 5.2:	Hiệu quả hoạt động ngành Hải quan của một số quốc gia theo một số năm.....	71
Hình 5.3:	Chỉ số Hiệu quả Hoạt động Logistics (LPI) 2010 của NHTG - Hiệu quả Hoạt động ngành Hải quan.....	72
Hình 6.1:	Sản lượng và xuất khẩu cà phê	81
Hình 6.2:	Chuỗi cung ứng cà phê.....	82
Hình 6.3:	Chuỗi cung ứng cà phê tái cơ cấu	82
Hình 6.4:	Khối lượng và giá trị xuất khẩu gạo	84
Hình 6.5:	Xuất khẩu gạo theo thị trường và loại gạo.....	84
Hình 6.6:	Chuỗi cung ứng gạo hiện nay.....	86
Hình 6.7:	Chuỗi cung ứng gạo tái cơ cấu.....	86
Hình 6.8:	Xuất khẩu thủy sản theo khối lượng, giá trị và thị trường.....	87
Hình 6.9:	Chuỗi cung ứng thủy sản	89
Hình 6.10:	Kim ngạch và thị trường xuất khẩu hàng dệt may	91
Hình 6.11:	Chuỗi cung ứng xí nghiệp cung cấp dịch vụ	93
Hình 6.12:	Chuỗi cung ứng đối với xí nghiệp gia công	93
Hình 6.13:	Giá trị xuất khẩu giày dép và đơn giá, 1995-2011.....	94
Hình 6.14:	Cải tiến chuỗi cung ứng ngành giày dép.....	96
Hình 6.15:	Giá trị trung bình, 100 nhà xuất khẩu giày dép hàng đầu	97
Hình 6.16:	Kim ngạch xuất khẩu giày dép, theo nguyên liệu	97
Hình 6.17:	Xuất khẩu hàng điện tử và thiết bị điện	98
Hình 6.18:	Các mặt hàng điện và điện tử xuất khẩu chính.....	98
Hình 6.19:	Chuỗi cung ứng hàng điện và thiết bị điện	100
Hình 7.1:	Cấu trúc Mô hình Thể chế Tạo thuận lợi Thương mại Việt Nam.....	114
Hình 7.2:	Mô hình Ủy ban Quốc gia về Tạo thuận lợi thương mại	127
Hình 8.1:	Đòn bẩy chính sách nhằm tăng cường hiệu quả thực hiện	130

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1:	Các định nghĩa về Tạo thuận lợi thương mại	2
Bảng 1.2:	Tác động của những cải thiện về hạ tầng giao thông và dịch vụ logistics.....	7
Bảng 1.3:	Tác động của cải tiến về thủ tục pháp lý	7
Bảng 1.4:	Tác động của thay đổi trong cấu trúc của chuỗi cung ứng	9
Bảng 1.5:	Các sáng kiến tiếp theo có thể thực hiện.....	12
Bảng 2.1:	Kết quả xuất khẩu của Việt Nam 2006-2011	18
Bảng 2.2:	So sánh cơ cấu xuất khẩu: Việt Nam, Trung Quốc và Ấn Độ, 2000-2010.....	23
Bảng 2.3:	Phân loại hàng xuất khẩu theo sản phẩm và công nghệ.....	25
Bảng 2.4:	Cơ cấu công nghệ của hàng công nghiệp chế biến xuất khẩu: Việt Nam so với các nước cạnh tranh, 2000-2010.....	27
Bảng 2.5:	Những mặt hàng nhập khẩu chế biến năng động nhất thế giới và đóng góp của Việt Nam, 2009.....	31
Bảng 3.1:	Chỉ số Thuận lợi Thương mại WEF của Việt Nam, 2009, 2010, và 2012	37
Bảng 3.2:	Xếp hạng Cạnh tranh Toàn cầu WEF về hạ tầng tại một số quốc gia, 2011-2012.....	37
Bảng 3.3:	Chỉ số Kinh doanh của NHTG 2012 - số liệu thương mại qua biên giới	39
Bảng 3.4:	Chỉ số Kinh doanh Việt Nam: thay đổi chỉ số lựa chọn, 2008-2012	40
Bảng 4.1:	Đặc điểm các cảng biển chính của Việt Nam, 2010.....	50
Bảng 5.1:	Thời gian xử lý trung bình, mức thời gian chung đối với các biên giới trên đất liền và cảng.....	68
Bảng 5.2:	Chỉ số về hiệu quả hoạt động hải quan.....	70
Bảng 5.3:	Các cơ quan tham nhũng nhất, 2005-2012.....	72
Bảng 6.1:	Thời gian đặt hàng cà phê nhân, theo số ngày.....	83
Bảng 6.2:	Giá gạo Thái Lan ngày 29 tháng 8 năm 2012, USD/tấn.....	85
Bảng 6.3:	Thời gian đặt hàng gạo điển hình, theo số ngày.....	86
Bảng 6.4:	Thời gian đặt hàng thủy sản, tính theo ngày	89
Bảng 6.5:	Thứ hạng Việt nam trong một số mặt hàng xuất khẩu, 2011	92
Bảng 6.6:	Thời gian đặt hàng dệt may.....	93
Bảng 6.7:	Thị trường xuất khẩu và nguồn cung cấp nguyên liệu, theo giá trị (2008).....	94
Bảng 6.8:	Thời gian đặt hàng trung bình ngành giày dép.....	96
Bảng 6.9:	Thời gian đặt hàng trung bình đối với thiết bị điện tử	100
Bảng 6.10:	Tầm quan trọng của Logistics.....	101
Bảng 6.11:	Các vấn đề liên ngành trong chuỗi cung ứng.....	102
Bảng 6.12:	Các sáng kiến đề xuất.....	102
Bảng 6.13:	Các cơ quan giao dịch nông sản.....	105
Bảng 8.1:	Các ngành ưu tiên và mũi nhọn, 2007-2020.....	132
Bảng 8.2:	Năng lực cạnh tranh thương mại Việt Nam: các ưu tiên chính sách	139

DANH MỤC HỘP

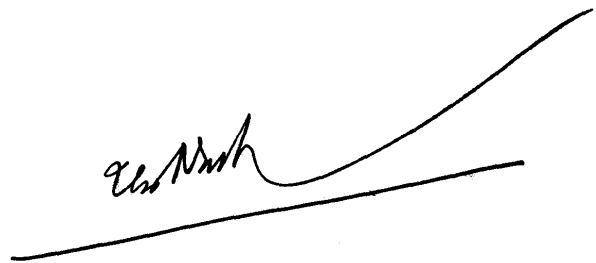
Hộp 4.1:	Kênh Chợ Gạo.....	58
Hộp 4.2:	Dự kiến thay đổi tính chất và dòng lưu thông thương mại 2010-2020.....	61
Hộp 6.1:	Mạng lưới Gia công tại Hàn Quốc và Đài Loan (Trung Quốc)	107
Hộp 6.2:	Gia công trong ngành sản xuất phụ tùng ô tô Thái Lan.....	108
Hộp 6.3:	Các sáng kiến tài chính thương mại lựa chọn sau khủng hoảng tài chính 2008	111
Hộp 7.1:	Kinh nghiệm quốc tế về cơ chế điều phối tạo thuận lợi thương mại cấp quốc gia.....	128
Hộp 8.1:	An ninh lương thực tại Việt Nam.....	137
Hộp 8.2:	Mô hình cánh đồng mẫu lớn.....	138

LỜI NÓI ĐẦU

Thương mại đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đóng góp vào tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Sự tăng trưởng nhanh chóng của thương mại trong gần hai thập kỷ qua đạt được là nhờ tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, giảm dần các rào cản thương mại và tham gia các hiệp định với đối tác. Tuy nhiên, cùng với tiến bộ trong quá trình thực hiện cam kết quốc tế, lợi thế của tự do thương mại trong việc đóng góp vào tăng trưởng thương mại đang đạt đến những giới hạn nhất định. Đây là thời điểm cần có một cách tiếp cận mới nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu Việt Nam.

Nghiên cứu “Tạo thuận lợi thương mại, Tạo giá trị, và Năng lực cạnh tranh - Gợi ý Chính sách cho Tăng trưởng Kinh tế của Việt Nam” là một hoạt động trong khuôn khổ Chương trình hỗ trợ xây dựng và thực thi Kế hoạch Hành động Quốc gia nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại của Việt Nam do Ngân hàng Thế giới hỗ trợ tài chính, kỹ thuật và phối hợp cùng Văn phòng Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế triển khai thực hiện, với mục tiêu giúp Việt Nam xây dựng, thực thi các hoạt động nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh thương mại, đặc biệt trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu, góp phần nâng cao hiệu quả hội nhập kinh tế quốc tế.

Tôi hoan nghênh và đánh giá cao sự hợp tác chặt chẽ của Ngân hàng Thế giới và Văn phòng Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế trong thời gian qua. Tôi tin rằng sự hợp tác và hỗ trợ trong tương lai của Ngân hàng Thế giới sẽ góp phần tích cực thúc đẩy sự phát triển kinh tế của Việt Nam.



Vũ Văn Ninh
Phó Thủ tướng Chính phủ
Chủ tịch Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế

LỜI CẢM ƠN

Báo cáo này được thực hiện bởi một nhóm các chuyên gia Ngân hàng Thế giới gồm ông Phạm Minh Đức (chủ biên), ông Deepak Mishra, ông Kee-Cheok Cheong, và ông John Arnold, dưới sự chỉ đạo của ông Shudhir Shetty và bà Victoria Kwakwa.

Báo cáo là kết quả của nghiên cứu tổng thể “Đánh giá Tạo thuận lợi Giao thông và Thương mại” (TTFA) do Quỹ Tín thác TF097373 tài trợ trong khuôn khổ Chương trình Tạo thuận lợi Thương mại của Ngân hàng Thế giới (TFF). Mục tiêu chung của nghiên cứu này là tìm kiếm giải pháp tăng cường năng lực cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam. Thách thức đối với Việt Nam không chỉ là giảm chi phí và thời gian hậu cần cho xuất khẩu mà còn là tái cấu trúc chuỗi cung ứng, tạo giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu, và hỗ trợ thương mại các mặt hàng giá trị gia tăng cao. Nghiên cứu này hỗ trợ các hoạt động làm cầu nối về mặt chính sách trong tạo thuận lợi logistics thương mại và hỗ trợ việc hoạch định kế hoạch chiến lược tạo thuận lợi thương mại quốc gia. Chiến lược này, một khi được thực hiện, sẽ tăng cường sức cạnh tranh và giúp nền kinh tế tăng trưởng bền vững.

Một nghiên cứu với chiều rộng và độ sâu như thế không thể thành công nếu thiếu sự đóng góp của nhiều thành viên. Chúng tôi xin cảm ơn những cá nhân đã tham gia đóng góp soạn thảo báo cáo gồm ông Thomas Farole, ông Gerard McLinden, ông Jose Barbaro, ông Jean-Francois Gautrin (Ngân hàng Thế giới); ông Trịnh Minh Anh, bà Nguyễn Lương Hiền (Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế - NCIEC); bà Ngô Thị Ngọc Huyền, ông Nguyễn Đức Trí (Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh-UeH); bà Nguyễn Thị Phương Hiền, bà Nguyễn Diễm Hằng (Viện Chiến lược và Phát triển Giao thông Vận tải-TDSI, Bộ Giao thông Vận tải); và ông Nguyễn Ngọc Anh (Trung tâm Nghiên cứu Chính sách và Phát triển).

Các cá nhân khác tham gia góp ý cho nghiên cứu bao gồm: nhóm chuyên gia Ngân hàng Thế giới gồm ông Habib Rab, ông Steven Jaffee, ông Paul Vallely, ông Luis Blancas, ông Đinh Tuấn Việt, ông Đoàn Hồng Quang, ông Hoàng Anh Dũng, ông Jean Francois Arvis, bà Monica Alina Mustra, ông Baher El-Hifnawi, ông Ivailo V. Izvorski, bà Hamid R. Alavi, ông Đinh T. Hinh, bà Myla Taylor Williams, và ông Julian Latimer Clarke; nhóm chuyên gia của NCIEC gồm bà Lâm Thị Quỳnh Anh, ông Lê Gia Thanh Tùng; nhóm chuyên gia thuộc Bộ Công Thương (MOIT) gồm ông Phạm Đình Thượng, bà Trương Chí Bình, ông Phạm Ngọc Hải và bà Trần Minh Thư; ông Nguyễn Thành Hưng từ Văn phòng Chính phủ (OOG); ông Trần Công Thắng và bà Đinh Bảo Linh từ Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (MARD); nhóm chuyên gia của Bộ Giao thông Vận tải (MOT) gồm bà Nguyễn Thị Vượt, bà La Trà Linh, bà Lê Thanh Nhân, ông Lê Tuấn Anh, ông Lê Đức Nghĩa, bà Ngô Thị Nhung, ông Nguyễn Như Thắng, và bà Huỳnh Minh Huệ; ông Nguyễn Thắng từ Viện Khoa học Xã hội (VASS); ông Nguyễn Toàn từ Tổng cục Hải quan Việt Nam (GDC); nhóm chuyên gia từ trường Đại học Kinh tế TP. HCM gồm bà Nguyễn Kim Thảo, bà Hoàng Thị Phương Thảo, ông Trần Hồng Hải và bà Lê Kim Loan; bà Phạm Lan Hương từ Viện Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM); ông Phạm Gia Túc và ông Đậu Anh Tuấn từ Phòng Thương

mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI); ông Lương Văn Tự từ Hiệp hội Cà phê Việt Nam (VICOFA), bà Đặng Phương Dung từ Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS); ông Nguyễn Hữu Dũng từ Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Hải sản (VASEP); ông Đỗ Xuân Quang từ Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận, Vận tải Đông Nam Á; ông Nguyễn Minh Phong từ Báo Nhân dân; bà Phạm Chi Lan (Chuyên gia Kinh tế cao cấp); ông Hoàng Tích Phúc (Chuyên gia Thương mại cao cấp); ông Nguyễn Đức Nhật (Chuyên gia Kinh tế cao cấp); ông Phạm Minh Nghĩa (Chuyên gia Giao thông cao cấp), bà Đoàn Thị Phin (Chuyên gia Giao thông cao cấp), và ông Nguyễn Tương (Chuyên gia cao cấp về Giao thông và Logistics).

Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (NCIEC) và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) là hai cơ quan chủ trì và đồng chủ trì trong việc thực hiện nghiên cứu này. Nhóm tác giả xin bày tỏ lời cảm ơn to lớn tới sự chỉ đạo của ông Nguyễn Cẩm Tú, Tổng Thư ký NCIEC, Thứ trưởng Bộ Công Thương và ông Phạm Gia Túc, Phó Chủ tịch VCCI. NCIEC và VCCI đã hỗ trợ triển khai nghiên cứu khảo sát TTFA và tổ chức một loạt các hội thảo tham vấn, hội thảo công bố có sự tham gia của các viện nghiên cứu, cơ quan chính phủ và các doanh nghiệp tại Hà Nội, TP. HCM và Cần Thơ.

Nhóm tác giả xin gửi lời cảm ơn đặc biệt tới Phó Thủ tướng Vũ Văn Ninh, Chủ tịch Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế, người đã ủng hộ nghiên cứu và ký lời nói đầu của báo cáo tổng thể này. Chúng tôi cũng xin bày tỏ lòng biết ơn tới ông Shudhir Shetty, bà Victoria Kwakwa, ông Shubham Chaudhuri, và bà Mona Haddad đã chỉ đạo, hỗ trợ trong suốt quá trình nghiên cứu.

Nhóm tác giả xin cảm ơn ông Charles Kunaka, ông Richard Record và ông Nguyễn Đình Cung đã góp ý phản biện chính cho báo cáo.

Nghiên cứu cũng nhận được sự hỗ trợ hiệu đính và hậu cần của ông Ibrahim Ndoma, bà Mara Baranson, ông Charles Warwick, bà Vũ Thị Anh Linh, và bà Lê Thị Khánh Linh.

CẤU TRÚC VÀ NỘI DUNG CHÍNH CỦA BÁO CÁO

Báo cáo này gồm có ba tập. Đầu tiên, Báo cáo tóm tắt, mô tả những đặc điểm nổi bật và thông điệp chính của toàn bộ báo cáo. Tập 1 đi vào phân tích chi tiết các chủ đề, và Tập 2 gồm các nghiên cứu tình huống về tạo thuận lợi thương mại trong sáu ngành hàng khác nhau.

Báo cáo tóm tắt mô tả các đặc điểm chính và thực trạng của tạo thuận lợi thương mại. Ở đây, tạo thuận lợi thương mại được xem như là gồm có ba cấu phần chính -- hạ tầng “cứng” liên quan đến thương mại, hạ tầng “mềm” liên quan đến khuôn khổ pháp quy và tổ chức, và tổ chức chuỗi cung ứng. Các cấu phần này được xem xét trong bối cảnh thay đổi môi trường thương mại đang diễn ra tại Việt Nam, và vận hành trong khung thể chế quốc gia. Phần này mô tả các điểm mạnh và điểm yếu của các cấu phần trong việc tạo thuận lợi thương mại và phân tích vai trò của chính phủ trong quá trình khai thác các điểm mạnh và khắc phục các điểm yếu. Phần cuối báo cáo là các khuyến nghị.

Tập 1 bao gồm phân tích chi tiết tạo cơ sở cho các khuyến nghị và kết luận. Chương 1 đưa ra khung phân tích, bắt đầu bằng việc nêu đặc điểm của tạo thuận lợi thương mại và minh họa các cấu phần kết nối có tác động như thế nào lên năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Chương 2 nghiên cứu các động lực thúc đẩy thương mại của Việt Nam và cho thấy vì sao Việt Nam phải quan tâm nghiêm túc đến vấn đề tạo thuận lợi thương mại mặc dù thành tích xuất khẩu hiện tại đã rất khả quan. Chương 3 mô tả thành tựu của Việt Nam trong vấn đề này, nhận dạng các lỗ hổng để có cải thiện thích hợp. Chương 4 đến Chương 6 sẽ tập trung phân tích chi tiết các “trụ cột” của tạo thuận lợi thương mại. Chương 4 xem xét hiện trạng hạ tầng liên quan đến thương mại của Việt Nam, cụ thể là các mạch giao thông chính. Chương 5 phân tích khung pháp quy về quản lý biên mậu trên quan điểm nền kinh tế nội địa và các cam kết tạo thuận lợi thương mại với các nước khác, nhất là với khối ASEAN mà Việt Nam là một thành viên. Chương 6 nghiên cứu vai trò và hiện trạng chuỗi cung ứng tại Việt Nam. Đây là một lĩnh vực quan trọng trong tạo thuận lợi thương mại, nhưng chưa được quan tâm thích đáng. Nghiên cứu này dựa trên kết quả khảo sát của sáu ngành, thiết kế riêng cho báo cáo. Chủ đề của Chương 7 là khung thể chế mà trong đó các trụ cột thương mại vận hành. Khung thể chế được xem xét ở tầm vĩ mô, tầm trung và tầm doanh nghiệp. Chương cuối tóm tắt các khuyến nghị chính sách nhằm giải quyết các khiếm khuyết đã được chỉ ra trong các chương trước. Trong ma trận chính sách, các khiếm khuyết được tóm tắt lại và đi kèm là từng phương án giải quyết phù hợp.

Tập 2 bao gồm các nghiên cứu thực tiễn về chuỗi cung ứng trong sáu ngành -- ba ngành công nghiệp chế biến và ba ngành nông nghiệp. Các ngành công nghiệp chế biến gồm có dệt/may, giày dép, điện tử và thiết bị điện. Các ngành nông nghiệp/thủy sản gồm có ngành hàng gạo, cà phê và thủy sản. Tuy xuất khẩu trong các ngành này đều tăng trưởng mạnh, nhưng trong chuỗi cung ứng của ngành nào cũng còn tồn tại yếu kém.

TỪ VIẾT TẮT

ACFTA	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN-Trung Quốc
APEC	Hợp tác Kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương
3PL	Dịch vụ logistics trọn gói của bên thứ ba
ADB	Ngân hàng Phát triển Châu Á
AEC	Cộng đồng Kinh tế ASEAN
AEO	Đơn vị tác nghiệp kinh tế được ủy quyền
AFTA	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
ASEAN/EE MRA	Thoả thuận thừa nhận lẫn nhau trong lĩnh vực điện và điện tử khu vực ASEAN
ASEM	Hội nghị Âu-Á
ASW	Cơ chế Một cửa ASEAN
ASYCUDA	Hệ thống thông tin Hải quan tự động
ATIGA	Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN
B2B	Kinh doanh Tư nhân-Tư nhân
BPR	Tái thiết kế quy trình nghiệp vụ
CIF	Giá thành, bảo hiểm và cước
C/O	Chứng nhận xuất xứ
CEPT	Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung
CHA	Cơ quan phụ trách nhà đất và địa chính
CIEM	Viện Chiến lược Quản lý Kinh tế Trung ương
CMIT	Cảng quốc tế Cái-Mép
CMT	Cắt-May-Gia công
DWT	Tải trọng tổng cộng
ECA	Cơ quan tín dụng xuất khẩu
ECE	Ủy ban Kinh tế Châu Âu
ELG	Tăng trưởng do xuất khẩu
ETI	Chỉ số Thuận lợi Thương mại
EU	Liên minh Châu Âu
FDI	Đầu tư nước ngoài trực tiếp
FEZs	Các khu kinh tế trọng điểm
FOB	Miễn trách nhiệm trên boong tàu nơi đi (Giao lên tàu)
FTA	Khu vực tự do thương mại
G2G	Kinh doanh giữa Chính phủ với Chính phủ
GATT	Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan
GDC	Tổng cục Hải quan Việt Nam
GDP	Tổng sản phẩm nội địa
GMS	Tiểu vùng sông Mekong
GSO	Tổng cục Thống kê Việt Nam
HACCP	Hệ thống Phân tích Mối nguy và Kiểm soát Điểm tới hạn

HCMC	Thành phố Hồ Chí Minh
HRD	Phát triển nguồn nhân lực
ICDs	Cảng nội địa
ICE	Trao đổi Xuyên lục địa
ICT	Công nghệ Thông tin và Truyền thông
IPR	Quyền sở hữu trí tuệ
ISO	Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế
IWT	Cảng đường thủy nội địa
JBIC	Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản
JSC	Công ty liên doanh
KPIs	Chỉ số hiệu suất chính
Lao PDR	Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Lào
LPI	Chỉ số Hiệu năng Logistics Thương mại
LSCI	Chỉ số Kết nối Vận tải biển
MARD	Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
MNCs	Hợp tác đa quốc gia
MOF	Bộ Tài chính
MOH	Bộ Y tế
MOIT	Bộ Công Thương
MOSTE	Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường
MOT	Bộ Giao thông
MPI	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
MRAs	Thoả thuận thừa nhận lẫn nhau
NAP	Kế hoạch hành động quốc gia
NCIEC	Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế
NH	Đường cao tốc
NSW	Cơ chế Một cửa Quốc gia
NTBs	Rào cản phi thuế quan
OECD	Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển
OBM	Nhà sản xuất thương hiệu gốc
OEM	Nhà sản xuất thiết bị gốc
ODM	Nhà sản xuất thiết kế gốc
PAD	Tài liệu thẩm định dự án
PCA	Kiểm tra hậu thông quan
PPP	Hợp tác công tư
PRC	Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Trung Hoa
SECURE	Chuẩn mực thực thi quyền đồng bộ do Hải quan thiết lập
SEDS	Chiến lược Phát triển Kinh tế-Xã hội
SITC	Phân loại Thương mại Tiêu chuẩn quốc tế
SMEs	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
SNP	Cảng mới Sài Gòn

SOE	Doanh nghiệp vốn nhà nước
SPCD	Chương trình Chiến lược phát triển Hải quan
SPS	Vệ sinh dịch tễ
TBT	Rào cản kỹ thuật trong thương mại
TDSI	Viện Chiến lược Phát triển Giao thông
TEU	Đơn vị đo lường tương đương 6,1m
TFP	Hiệu quả các yếu tố tổng hợp
TTFA	Đánh giá về Thúc đẩy Thương mại và Giao thông
TRIMS	Các biện pháp đầu tư thương mại
UNCTAD	Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển
UNESCAP	Ủy ban Kinh tế Xã hội khu vực Châu Á-Thái Bình Dương của Liên Hợp Quốc
US BTA	Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ
VASS	Viện Khoa học Xã hội Việt Nam
VAT	Thuế Giá trị gia tăng
VCCI	Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam
VCIS	Hệ thống thông tin Hải quan Việt Nam
VDB	Ngân hàng Phát triển Việt Nam
VDR	Báo cáo Phát triển Việt Nam
VFA	Hiệp hội Lương thực Việt Nam
VNR	Đường sắt Việt Nam
VNRA	Tổng cục Đường sắt Việt Nam
WB	Ngân hàng Thế giới
WCO	Tổ chức Hải quan Thế giới
WEF	Diễn đàn Kinh tế Thế giới
WITS	Giải pháp Thương mại Hội nhập Thế giới
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới

Chương 1

KHUNG PHÂN TÍCH

Khung phân tích trong nghiên cứu này bắt đầu bằng định nghĩa về tạo thuận lợi thương mại của Ngân hàng Thế giới (NHTG). Định nghĩa này đề cao cơ sở hạ tầng “cứng” và “mềm” cần thiết để hỗ trợ thương mại, và bao quát cả vai trò của chuỗi cung ứng. Ba “trụ cột” này vận hành trong một khuôn khổ thể chế đa cấp nhằm giảm thời gian và chi phí, cải thiện độ tin cậy và nắm bắt giá trị gia tăng cao hơn đối với các hoạt động xuất khẩu - tất cả nhằm mục đích cuối cùng là nâng cao khả năng cạnh tranh thương mại của quốc gia. Khung phân tích này lý giải mô hình tăng trưởng dựa vào xuất khẩu nêu trong Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội giai đoạn 2011-2020 và Chiến lược Hợp tác Quốc gia của NHTG, giai đoạn 2012-2016.

1.1 Chuỗi cung ứng, tạo thuận lợi trong thương mại và logistics, và tính cạnh tranh

Tạo thuận lợi thương mại và logistics là yếu tố cạnh tranh chính

Trong vài thập kỷ qua, mối quan hệ giữa thương mại và tăng trưởng đã thu hút sự chú ý của các nhà nghiên cứu và cộng đồng phát triển, trở thành một trọng tâm trong nhiều đề tài mang tính lý thuyết và thực hành. Một trong những mô hình được trích dẫn và sử dụng rộng rãi nhất để giải thích con đường phát triển của Châu Á là mô hình tăng trưởng dựa vào xuất khẩu (ELG). Mô hình này thường có quan hệ mật thiết với sự mở rộng nhanh chóng và liên tục của xuất khẩu ròng, tỷ lệ tiết kiệm cao, và tăng trưởng Tổng Sản phẩm Quốc nội (GDP) bền vững. Mặc dù đã có nhiều nghiên cứu về chủ đề này, những tranh luận về mô hình ELG tại khu vực Châu Á vẫn chưa ngã ngũ.

Bất kể mối liên hệ nhân quả cụ thể giữa xuất khẩu và tăng trưởng là như thế nào, vai trò trọng yếu của thương mại được thừa nhận trong hầu hết các nền kinh tế. Bằng chứng cho thấy tăng trưởng GDP cao gần như luôn đi kèm với sự đột biến trong xuất khẩu (Siow-Hooi Tan et al, 2007; Jie Yang, 2008). Trường hợp của Hồng Kông SAR (Trung Quốc), Singapore, Hàn Quốc, Malaysia, Thái Lan, và gần đây là Trung Quốc thường được đưa ra làm ví dụ về mối quan hệ giữa tăng trưởng cao với tốc độ tăng xuất khẩu nhanh chóng. Ở Việt Nam, trong hai thập kỷ qua, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình là 7,5% , trong khi tăng trưởng xuất khẩu ở mức trung bình hàng năm là 20% trong cùng thời kỳ.

Vậy yếu tố nào thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu? Các học thuyết thương mại cho rằng “năng lực cạnh tranh” thông qua lợi thế so sánh được xuất phát một cách tự nhiên từ nguồn lực, hoặc do các chính sách của chính phủ tạo ra. Tuy nhiên, lợi thế so sánh được lập luận chủ yếu từ quan điểm của chi phí sản xuất, giả định rằng thương mại không có lực cản. Trên thực tế, điều này chỉ đúng một nửa, vì vận chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất đến cảng và các cửa khẩu cũng như các thủ tục liên quan có thể gây tổn kém đáng kể về chi phí và thời gian. Nghiên cứu này tập trung vào việc tạo thuận lợi cho thương mại là một cơ chế quan trọng nhằm giảm các chi phí này và tăng khả năng cạnh tranh xuất khẩu.

Tạo thuận lợi thương mại đã được định nghĩa theo nhiều cách khác nhau. Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) coi tạo thuận lợi thương mại là “đơn giản hóa và hài hòa hóa các thủ tục thương mại quốc tế,” bao gồm các hoạt động (thông lệ và thủ tục) có liên quan trong việc thu thập, trình bày, trao đổi và xử lý các dữ liệu cần thiết cho việc vận chuyển hàng hóa trong thương mại quốc tế” (ESCAP, 2002). Các tổ chức quốc tế khác như Ủy ban Kinh tế Châu Âu (ECE), UNCTAD, và APEC đã đưa ra những định nghĩa nhấn mạnh các khía cạnh khác của tạo thuận lợi thương mại.

Bảng 1.1: Các định nghĩa về Tạo thuận lợi Thương mại

WTO and UNCTAD	“Đơn giản hóa và hài hòa hóa các thủ tục thương mại quốc tế, bao gồm các hoạt động, thông lệ, và thủ tục có liên quan trong việc thu thập, trình bày, trao đổi và xử lý các dữ liệu cần thiết cho việc vận chuyển hàng hóa trong thương mại quốc tế” (WTO, UNCTAD, Báo cáo Phát triển và Thương mại điện tử 2001, trang 80)
OECD	“Đơn giản hóa và tiêu chuẩn hóa các thủ tục liên quan và dòng thông tin cần thiết để vận chuyển hàng hóa quốc tế từ người bán tới người mua và để thực hiện việc thanh toán của người mua trả cho người bán” (OECD, TD/TC/WP (2001), John Raven)
UN/ECE	“Là phương pháp tiếp cận toàn diện và thống nhất nhằm giảm thiểu sự phức tạp và chi phí của quá trình giao dịch thương mại, đồng thời đảm bảo rằng tất cả các hoạt động này có thể diễn ra một cách hiệu quả, minh bạch, có tính dự báo, dựa trên các tiêu chuẩn, chuẩn mực và thông lệ tốt nhất được quốc tế thừa nhận.”
APEC	“Tạo thuận lợi thương mại được hiểu một cách khái quát là quá trình đơn giản hóa và hài hòa hóa, có sử dụng các công nghệ mới và các biện pháp khác để giải quyết các trở ngại về thủ tục hành chính đối với thương mại.” (Các Nguyên tắc của APEC về Thúc đẩy thương mại năm 2002)
APEC	“Tạo thuận lợi thương mại là việc các nước thành viên sử dụng các công nghệ và kỹ thuật nhằm tăng cường khả năng chuyên môn, giảm chi phí và giúp cho hàng hóa, dịch vụ luân chuyển một cách tốt hơn.” (Ủy ban APEC 1999)

Nguồn: WTO, UNCTAD, Báo cáo Phát triển và Thương mại điện tử 2001, OECD, TD/TC/WP (2001), John Raven; Các nguyên tắc của APEC về Thúc đẩy thương mại năm 2002; Ủy ban APEC 1999.

Sohn (2001) định nghĩa tạo thuận lợi thương mại là “tất cả các hoạt động hay chính sách nhằm giảm chi phí giao dịch bằng cách loại bỏ hoặc đơn giản hóa các quy trình và thủ tục phức tạp liên quan đến thương mại nhằm tăng hiệu quả và nhờ đó tăng thương mại.” Staples (2002) đưa ra một định nghĩa khác coi “tạo thuận lợi thương mại bao gồm việc giảm tất cả các chi phí giao dịch cùng với việc thực thi, quy định và điều hành chính sách thương mại.” Như vậy, mục tiêu tạo thuận lợi thương mại là “giảm chi phí kinh doanh cho tất cả các bên bằng cách loại bỏ gánh nặng hành chính không cần thiết trong quá trình đưa hàng hoá và dịch vụ qua biên giới.”

Mặc dù khác biệt đôi chút, tất cả các định nghĩa trên đều có chung một nhận định rằng tạo thuận lợi trong thương mại đòi hỏi đơn giản hóa hoặc hài hòa hóa các thủ tục xuất nhập khẩu hàng hoá, như cấp phép và thủ tục hải quan, tiêu chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn an toàn và sức khỏe, v.v. Chan-Hyun Sohn và Junsok Yang (UNESCAP) chia các hoạt động tạo thuận lợi thương mại thành hai nhóm chính: (i) các thủ tục quản lý, đặc biệt

là các thủ tục hành chính, và (ii) giao thông vận tải, logistics, bảo hiểm, phương thức thanh toán và các thủ tục tài chính khác. Trong thương mại hiện đại, điều này còn bao gồm cả các giao dịch thương mại điện tử.¹

Có quan điểm tương tự, Ngân hàng Thế giới (NHTG) cho rằng tạo thuận lợi thương mại không chỉ bao gồm các yếu tố liên quan như giảm và xóa bỏ thuế quan, đơn giản hóa thủ tục hải quan, các quy định về xuất xứ, chất lượng, mà còn cả các yếu tố như tăng cường môi trường kinh doanh, chất lượng của cơ sở hạ tầng, tính minh bạch và hệ thống luật pháp. Tất cả các yếu tố này có tác động đến khả năng xuất khẩu của một quốc gia thông qua việc cắt giảm chi phí sản xuất hàng hóa xuất khẩu. Các biện pháp tạo thuận lợi thương mại có thể được hiểu theo hai chiều: (i) đầu tư cơ sở hạ tầng "cứng" (đường cao tốc, đường sắt, bến cảng, cơ sở hạ tầng thông tin) và (ii) đầu tư cơ sở hạ tầng "mềm" (tính minh bạch, hiệu quả trong hải quan, quản lý biên mậu, môi trường kinh doanh và các cải cách thể chế khác).²

Cách tiếp cận này của NHTG dường như phù hợp nhất với Việt Nam vì các lý do sau đây. Thứ nhất, tăng trưởng dựa trên xuất khẩu vẫn là một định hướng quan trọng trong Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội giai đoạn 2011-2020. Thứ hai, Việt Nam kiên định theo đuổi chính sách mở cửa, thành công trong việc hội nhập kinh tế thế giới thông qua việc tham gia các tổ chức kinh tế quốc tế như WTO, ASEAN, APEC, và ASEM cũng như ký kết Hiệp định Thương mại Tự do với nhiều đối tác thương mại quốc tế. Thứ ba, mặc dù gần đây Việt Nam đã đạt được thành tựu đáng kể để trở thành một nền kinh tế có thu nhập trung bình, kết quả này cũng đặt ra những thách thức mới. Tuy Việt Nam vẫn cần đạt được những tiến bộ đáng kể để trở thành một quốc gia có thu nhập cao, có những lo ngại cho rằng, trừ khi khắc phục được những thách thức này, Việt Nam đang có nguy cơ rơi vào bẫy thu nhập trung bình, điều đã xảy ra với nhiều nền kinh tế khác trước khi đạt tới ngưỡng thu nhập cao (Gill và Kharas, 2007).

Tuy vậy, với tốc độ tăng trưởng kinh tế lành mạnh và xuất khẩu bùng nổ, Việt Nam có nên lo ngại về vấn đề này không? Lý do đầu tiên khiến Việt Nam cần lo ngại là khả năng dễ bị tổn thương về kinh tế (NHTG 2012). Lý do thứ hai nằm ở bản chất của tăng trưởng xuất khẩu. Sự tăng trưởng xuất khẩu nhanh chóng ở Việt Nam là nhờ việc loại bỏ các rào cản thương mại bao gồm thuế quan và phi thuế quan trong suốt thời kỳ cải cách. Điều này cho phép Việt Nam tận dụng triệt để đòn bẩy lợi thế so sánh về chi phí nhân công thấp. Đồng thời, các đối tác kinh doanh hiện tại và tiềm năng đã cho phép Việt Nam tiếp cận nhiều hơn với thị trường của họ với ít trở ngại hơn. Khi nền kinh tế bùng nổ và tiền lương tăng, lợi thế về chi phí lao động bắt đầu suy giảm trong khi năng suất lao động chậm được cải thiện. Mặc dù các rào cản thông thường đối với thương mại (như thuế quan, hạn chế số lượng và các hàng rào phi thuế quan) đã giảm đáng kể trong những thập kỷ qua, khó có thể thu thêm lợi ích từ các biện pháp này.

Cơ cấu thương mại của Việt Nam cần được cải thiện. Xuất khẩu bị chi phối bởi các sản phẩm có công nghệ thấp và ít giá trị gia tăng. Hàng công nghiệp chế tác xuất khẩu cũng có hàm lượng nhập khẩu cao. Cả xuất khẩu và nhập khẩu đều có sự tập trung về địa lý.

Những thách thức này cùng với tự do hóa thương mại tạo ít cơ hội hơn cho tăng trưởng xuất khẩu trong tương lai, khiến các chi phí liên quan tới logistics và tạo thuận lợi thương mại nổi lên như một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của Việt Nam. Các chi phí logistics thương mại, bao gồm cả vận chuyển, có tác động đến thương mại tương tự như thuế quan. Vì vậy, cắt giảm các chi phí này là một ưu tiên để tăng cường khả năng cạnh tranh thương mại.

¹ Chan-Hyun Sohn và Junsok Yang, UNESCAP, truy cập tài liệu trên mạng ngày 12/2/2012: http://www.unescap.org/tid/publication/chap8_2278.pdf

² Alberto Portugal-Perez và John S. Wilson "Cải cách Thuận lợi hóa Thương mại và Tăng trưởng Xuất khẩu: Cơ sở hạ tầng mềm và cứng," NHTG 2010, trang 6.

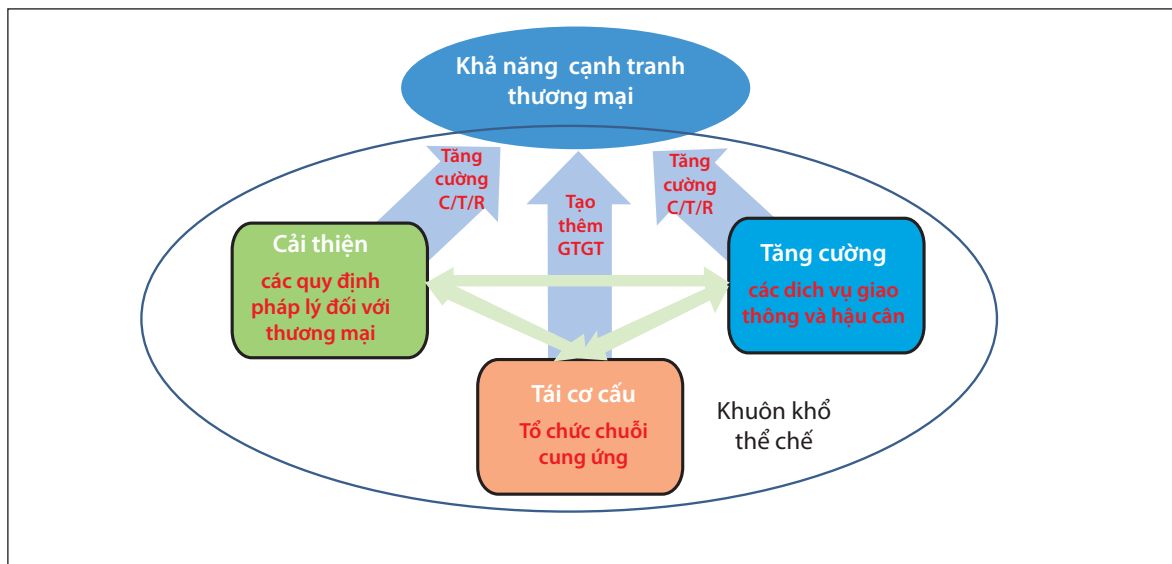
Hiệu quả trong logistics giúp giảm chi phí phân phối hàng hóa, và nhờ vậy làm tăng lợi thế cạnh tranh của nhà sản xuất. Ảnh hưởng này là lớn nhất đối với thương mại toàn cầu khi vai trò của logistics ngày càng lớn trong việc giảm thời gian giao hàng và chi phí cho xuất khẩu. Kết quả là, cấu trúc của chuỗi cung ứng toàn cầu đã trở thành một nguồn năng lực cạnh tranh chính và tạo thuận lợi thương mại đóng vai trò chủ chốt trong tái cơ cấu chuỗi cung ứng.

1.2 Các yếu tố góp phần tạo thuận lợi cho thương mại và logistics và vai trò của tái cấu trúc chuỗi cung ứng

Những cải thiện trong khả năng cạnh tranh thương mại có thể được chia thành sự gia tăng giá trị hàng hoá xuất khẩu và sự gia tăng năng suất. Hình 1.1 minh họa một cách đơn giản các yếu tố chính tác động đến logistics và tạo thuận lợi thương mại, bao gồm: (i) các dịch vụ giao thông và logistics; (ii) các thủ tục quy định đối với thương mại, và (iii) tổ chức chuỗi cung ứng như là những yếu tố giúp tác động đến khả năng cạnh tranh thương mại.

Mặc dù tất cả các yếu tố này đều được đưa ra thảo luận, nghiên cứu này tập trung chủ yếu vào việc nâng cao hiệu quả tổ chức chuỗi cung ứng và hệ thống logistics-giao thông vận tải. Đòn bẩy hiệu quả của chuỗi cung ứng có vai trò chiến lược đối với Việt Nam, cho phép nắm bắt giá trị gia tăng trong một khung thời gian ngắn hơn so với chiến lược thường được đề xuất là dịch chuyển cơ cấu công nghiệp theo hướng sản xuất các sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn. Điều này không có nghĩa việc dịch chuyển là không cần thiết. Thực ra, không có lựa chọn nào khác ngoài tái cấu trúc công nghiệp trong dài hạn. Sử dụng đòn bẩy chuỗi cung ứng giúp tạo ra giá trị gia tăng trong thời gian chuyển tiếp để tái cấu trúc dài hạn, một hoạt động có thể gây ra các tác động điều chỉnh đảo ngược trong thời gian ngắn hạn. Cách tiếp cận trong giai đoạn quá độ này cũng cho phép Việt Nam tiếp tục tận dụng lợi thế so sánh của mình, đặc biệt là nguồn cung cấp lao động chi phí thấp dồi dào.

Hình 1.1. Khả năng cạnh tranh thương mại: Ba trụ cột của Logistics và Tạo thuận lợi thương mại



Ghi chú: C/T/R: Chi phí/Thời gian/Độ tin cậy

Nguồn: Các tác giả.

Các yếu tố nêu trên tạo thành ba trụ cột của logistics thương mại. Trụ cột đầu tiên, các dịch vụ giao thông và logistics, liên quan đến các dòng thương mại vật chất. Nó bao gồm dịch vụ vận tải, thiết bị và hạ tầng được sử dụng cho mỗi loại phương tiện. Các dịch vụ này bao gồm vận chuyển trong nước, chủ yếu sử dụng

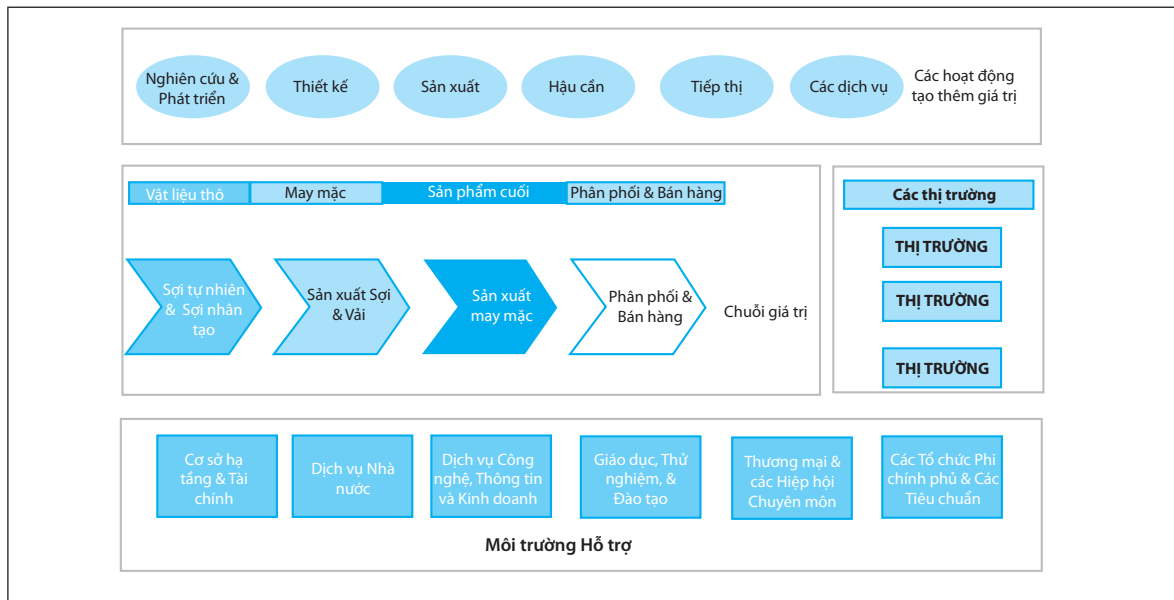
vận tải bộ, và vận chuyển quốc tế, sử dụng đường hàng không và đường biển. Trụ cột này cũng bao gồm dịch vụ vận tải, thiết bị và cơ sở hạ tầng được sử dụng để chuyển tiếp giữa các dịch vụ vận tải, bao gồm đơn và đa phương thức. Với vận chuyển trong nước, cơ sở hạ tầng để chuyển tiếp chủ yếu là ga đường sắt, bãi đỗ xe chờ hàng và cảng biển. Vận chuyển quốc tế sử dụng cơ sở hạ tầng để chuyển tiếp chủ yếu là cảng biển và sân bay quốc tế. Đo lường hiệu quả của trụ cột này bao gồm thời gian và chi phí cho cả hai loại hình vận chuyển đơn và đa phương thức cũng như phạm vi và khả năng đáp ứng của mạng lưới giao thông. Phạm vi đáp ứng là khả năng tiếp cận mạng lưới chính, còn khả năng đáp ứng là tần suất và tính thường xuyên của dịch vụ.

Trụ cột này cũng bao gồm tất cả các dịch vụ logistics phi giao thông. Phổ biến nhất là lưu kho hàng hoá, ngoài ra còn có các dịch vụ được cung cấp tại cơ sở lưu kho, ví dụ như dịch vụ tổng hợp, đóng gói và ghi nhãn, quản lý hàng tồn kho, lắp ráp, và điều chỉnh theo yêu cầu khách hàng. Một dịch vụ phổ biến khác nữa là giải phóng và chuyển tiếp hàng, trong đó có việc sắp xếp để vận chuyển hàng hóa giữa các quốc gia, bao gồm hoàn tất thủ tục hải quan và đáp ứng các tiêu chuẩn xuất khẩu và nhập khẩu. Hơn nữa, trụ cột này còn có cả các dịch vụ tài chính như bảo hiểm hàng hóa và tài trợ thương mại. Đây thường là những dịch vụ cung cấp theo gói. Do đó, tính hiệu quả của các dịch vụ logistics thương mại không chỉ hạn chế bởi các loại cơ sở hạ tầng mà còn phụ thuộc vào chất lượng và tính đa dạng của các dịch vụ do nhà nước và tư nhân cung cấp. Có thể đưa ra hai kết luận quan trọng. Thứ nhất, phân tích và khuyến nghị về vấn đề này không nên chỉ giới hạn ở những vấn đề về tắc nghẽn về cơ sở hạ tầng, mà còn phải xem xét cả các dịch vụ logistics sử dụng cơ sở hạ tầng này. Thứ hai, hiệu quả của hệ thống logistics thương mại phụ thuộc vào nỗ lực hợp tác của các bên liên quan cả trong khu vực nhà nước và tư nhân. Những yếu tố chính trong trụ cột này là các nhà cung cấp dịch vụ tại các cửa ngõ và hành lang nội địa và quốc tế. Chỉ số Hiệu suất Chính (KPIs) đo lường tính kết nối, chi phí logistics, và sự hài lòng của khách hàng.

Trụ cột thứ hai, *quy trình thủ tục thương mại*, là tập hợp các quy trình và dịch vụ liên quan cần thiết cho việc vận chuyển hàng hóa qua biên giới. Những quy trình này bao gồm việc thu các loại thuế quan, thực thi các hiệp định thương mại, hạn chế buôn bán những hàng hóa có ảnh hưởng tới sức khỏe và sự an toàn của cộng đồng, và những vấn đề khác. Tạo thuận lợi thương mại để cập tới việc loại bỏ các trở ngại như quá nhiều giấy tờ, các thủ tục chồng chéo và không thống nhất, và các khoản chi phí không chính thức. Những trở ngại này không chỉ do quản lý kém và thiếu minh bạch mà còn do cơ sở hạ tầng không đồng bộ, sử dụng hạn chế công nghệ thông tin để tự động hóa các thủ tục, và ứng dụng hạn chế các kỹ thuật quản lý rủi ro. Các yếu tố chính trong trụ cột này là các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại, hải quan và các cơ quan kiểm soát biên giới khác chịu trách nhiệm thực thi các quy định liên quan tới nông nghiệp, sức khỏe, tiêu chuẩn, thuốc kích thích, an ninh, và di cư. Chỉ số Đánh giá Kết quả Hoạt động bao gồm chi phí chính thức và không chính thức cho mỗi lô hàng, tỷ lệ phần trăm của các lô hàng phải qua kiểm tra thực tế, thời gian thông quan trung bình (bao gồm và loại trừ thời gian chậm trễ do chủ hàng). Các yếu tố cơ bản trong trụ cột này bao gồm các cơ quan quản lý biên mậu như Hải quan, Nông nghiệp, Y tế, Phòng chống ma túy, và Xuất nhập cảnh, v.v. Chỉ số Hiệu suất Chính đo lường tính kết nối, chi phí logistics, và sự hài lòng của khách hàng.

Trụ cột thứ ba, *tổ chức chuỗi cung ứng*, liên quan đến cơ cấu của chuỗi cung ứng. Những thước đo hiệu quả quan trọng nhất là thời gian, chi phí và độ tin cậy của việc giao hàng. Những chỉ số này được đo bằng các Chỉ số Hiệu suất Chính như chu kỳ đặt hàng (lần đầu và nhắc lại), vòng quay hàng tồn kho, hoàn tất đơn hàng, và vòng xoay tiền mặt. Cải thiện hiệu suất giúp tăng giá trị của hàng hóa được chuyển qua các chuỗi giá trị. Chuỗi cung ứng cũng có thể được cơ cấu lại để tăng thêm các hoạt động tạo giá trị gia tăng trong nước. Ví dụ, có thể mở rộng chuỗi về phía nguồn nguyên liệu để một số công đoạn xử lý các nguyên liệu nhập khẩu được thực hiện tại Việt Nam. Tương tự như vậy, chuỗi cũng có thể được mở rộng về phía xuất

Hình 1.2: Chuỗi giá trị hàng dệt may



Nguồn: Điều chỉnh từ Gereffi và Fredrick, 2010.

khẩu để hàng xuất khẩu được chế biến đến mức chúng có thể được vận chuyển trực tiếp đến điểm bán hàng cuối cùng.

Những cải tiến này thường được đề cập như một phần của phân tích chuỗi giá trị sản phẩm, Hình 1.2 thể hiện đối với hàng may mặc. Tuy nhiên, mỗi hoạt động này được kết nối với nhau qua một chuỗi cung ứng, trong đó không chỉ xác định vị trí của các hoạt động mà còn đưa ra tổng thời gian và chi phí vận chuyển cho sản phẩm được sản xuất ra. Như Công cụ Chuẩn đoán Năng lực Cạnh tranh Thương mại của Ngân hàng Thế giới đã chỉ ra (2012), khung phân tích này có thể bao gồm các thành phần chính của yếu tố đầu vào và khả năng cạnh tranh của nhà máy sản xuất, dịch vụ vận tải và logistics, tạo thuận lợi thương mại, tiêu chuẩn và chứng nhận, và một phần của môi trường chính sách thương mại trong và ngoài nước.

1.3 Tác động từ việc thay đổi các yếu tố chính của Tạo thuận lợi thương mại và Logistics

1.3.1 Những thay đổi trong cơ sở hạ tầng và dịch vụ giao thông vận tải

Những cải thiện về hạ tầng giao thông và các dịch vụ vận tải được đo bằng việc giảm thời gian phục vụ và/hoặc chi phí, cũng như độ tin cậy tăng lên đối với cả hai yếu tố này. Những thay đổi này diễn ra liên tiếp chứ không rời rạc. Giảm thời gian phục vụ giúp giảm chi phí vận chuyển cho hàng hóa quá cảnh và lượng hàng hóa tồn kho tại điểm giao hàng. Sự gia tăng độ tin cậy cũng giảm chi phí vận chuyển trong thời gian quá cảnh bằng cách giảm thời gian trì hoãn cần thiết để đảm bảo sự kết nối giữa các phương thức và trong cùng một phương thức vận chuyển và giảm mức tồn kho tại điểm đến. Tổng lợi ích của năng suất là tổng mức tiết kiệm liên quan đến thời gian và chi phí cho dịch vụ.

Việc giảm thời gian quá cảnh và chi phí điều hành có thể đạt được thông qua cải thiện cơ sở hạ tầng giúp nâng cao năng lực, chất lượng và phạm vi của mạng lưới. Thời gian và chi phí cũng có thể cắt giảm bằng cách tăng mức độ cạnh tranh giữa các nhà cung cấp dịch vụ và khả năng cải thiện mức độ sử dụng thiết bị của họ. Những tiến bộ đạt được trong dịch vụ logistics có thể làm tăng tần suất và chất lượng dịch vụ trên các tuyến đường khác nhau. Việc này sẽ dẫn tới gia tăng sự kết hợp thời gian quá cảnh, chi phí và mức độ

³ Lưu kho, giải phóng và chuyển tiếp hàng không được tính vào vận tải mà vào các dịch vụ logistics khác.

Bảng 1.2: Tác động của những cải thiện về hạ tầng giao thông và dịch vụ logistics

Sáng kiến	Giảm về		
	Thời gian	Chi phí	Độ không chắc chắn
Tăng cạnh tranh về dịch vụ vận tải		●	
Áp dụng các chuẩn mực về hiệu quả đối với những dịch vụ logistics nhất định	●		●
Thành lập các trung tâm để thu thập/tổng hợp/phân phối		●	
Tăng cường tính đa dạng của chất lượng dịch vụ về C/T/R	●	●	●
Sử dụng CNTT để lập hợp đồng dịch vụ, phối hợp các hoạt động vận chuyển, theo dõi hàng đang chuyển	●	●	●
Đơn giản hoá quy định về vận tải	●	●	
Đơn giản hoá các thoả thuận quá cảnh	●	●	
Giảm thuế đối với các dịch vụ logistics		●	
Nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng giao thông	●	●	●
Tăng công suất của mạng lưới giao thông	●	●	●
Mở rộng phạm vi của mạng lưới giao thông	●	●	

Lghi chú: ● Cải thiện chính, ● Cải thiện thứ cấp

Nguồn: Các tác giả.

tin cậy của nhà cung cấp tới chủ hàng, và chủ hàng có thể lựa chọn giải pháp đem lại giá trị lớn nhất.³ Bảng 1.2 đưa ra một vài sáng kiến giúp nâng cao chất lượng dịch vụ logistics.

1.3.2 Thay đổi về quy định thủ tục thương mại

Thay đổi về quy định thủ tục thương mại có thể tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại thông qua đơn giản hóa các quy định, thủ tục cũng như quản lý tốt hơn nhân viên và các thiết bị kiểm tra. Những cải thiện khác bao gồm đầu tư vào cơ sở hạ tầng để tăng số lượng các thiết bị và thời gian phục vụ tại các cơ sở thực hiện các thủ tục này. Ngoài ra, có thể cải thiện khuôn khổ pháp lý bằng cách xử lý trước các giấy tờ và phương thức tương tác mới giữa cơ quan quản lý nhà nước và các chủ hàng. Lợi ích về năng suất đạt được từ những

Bảng 1.3: Tác động của những cải tiến về thủ tục pháp lý

Sáng kiến	Giảm về		
	Thời gian	Chi phí	Độ không chắc chắn
Tăng cường quản lý rủi ro chính thức trong giải phóng hàng hóa	●		●
Áp dụng các hình thức khác về sự hợp tác với chủ hàng (AEO)	●	●	●
Thúc đẩy kiểm tra và chứng nhận hàng trong khu vực tư nhân	●	●	●
Hài hòa hoá các văn bản và tờ trình tại Hải quan một cửa	●	●	
Áp dụng thanh tra chung	●		●
Tăng cơ hội lưu kho miễn thuế và chế biến hàng tái xuất	●	●	
Tăng cường sử dụng CNTT để nộp hồ sơ và theo dõi hàng hóa	●	●	●
Đơn giản hoá thuế quan	●	●	●
Đơn giản hoá hạn chế thương mại	●	●	
Sử dụng CNTT để phổ biến quy định pháp lý (tìm kiếm và tải về)	●		●
Tăng cường CSHT để giải phóng hàng hoá	●	●	●
Thành lập các cơ sở phía sau biên giới để kiểm tra và giải phóng hàng hoá	●	●	●

Ghi chú: ● Cải thiện chính, ● Cải thiện thứ cấp

Nguồn: Các tác giả.

cải tiến này bao gồm: (i) giảm thời gian chuẩn bị tài liệu và xử lý hàng hóa; (ii) giảm các chi phí chính thức và không chính thức phát sinh trong hoạt động quản lý; và (iii) tăng khả năng dự đoán về chi phí và thời gian xử lý. Bảng 1.3 thể hiện mối quan hệ của thay đổi đi liền với mức tăng năng suất đạt được.

1.3.3 Tái cơ cấu chuỗi cung ứng

Có thể thay đổi cấu trúc của chuỗi cung ứng để đạt được các mục tiêu khác nhau. Có lẽ những mục tiêu chung nhất là giảm chi phí và thời gian giao hàng, và để vận chuyển được khối lượng hàng hoá lớn hơn. Một loạt các chiến lược khác nhau có thể được sử dụng để đạt mục tiêu này, bao gồm tập hợp hàng hóa để có được tính kinh tế quy mô, giảm số lượng các bên tham gia thông qua việc thống nhất các dịch vụ và đơn giản hóa các giao dịch, hay phối hợp chặt chẽ hơn giữa các bên tham gia cùng với việc chuyển dịch theo lịch trình cố định.

Trong vài thập kỷ qua, tái cơ cấu chuỗi cung ứng để giảm chi phí và tăng giá trị của hàng hóa di chuyển trong chuỗi cung ứng đã được quan tâm nhiều hơn. Chiến lược cơ bản là nâng cao hiệu quả được đo lường bằng chu kỳ đặt hàng và hoàn tất đơn hàng. Việc giao các nguyên vật liệu và hàng hoá thành phẩm nhanh chóng và đáng tin cậy hơn không chỉ giảm nhu cầu tồn kho mà còn cho phép hoạt động lập kế hoạch sản xuất và bán hàng linh hoạt hơn. Trong hoạt động sản xuất và lắp ráp, chuỗi cung ứng cho phép ước tính dự trữ hàng khớp với nhu cầu sản xuất hơn, giảm thời gian sản xuất. Đối với các bên bán lẻ, khả năng thiếu hụt và dư thừa hàng giảm xuống, cho phép việc phối kết hợp trong bán hàng tại nhiều cửa hàng và thay đổi mẫu mã sản phẩm được đưa ra thị trường thường xuyên hơn. Các chiến lược khác để tăng cường giá trị của sản phẩm di chuyển thông qua các chuỗi cung ứng bao gồm: (i) sắp xếp lại các hoạt động xử lý và dịch vụ logistics để tăng giá trị gia tăng trong nước; (ii) đa dạng hóa nguồn nguyên liệu đầu vào để nâng độ tin cậy của cung ứng và cho phép đa dạng hơn; (iii) đa dạng hóa các kênh phân phối để tăng thị trường phục vụ, thị phần và giá trị thu được tại mỗi thị trường; (iv) chuyên môn hóa chuỗi cung ứng để phân biệt các nguyên liệu đầu vào và sản phẩm dựa trên chất lượng; và (v) cung cấp các dịch vụ logistics có giá trị gia tăng như chuyên biệt hoá và dịch vụ sau bán hàng.

Tác động của những thay đổi trong cấu trúc của chuỗi cung ứng nhằm mục đích tăng giá trị được tóm tắt trong Bảng 1.4. Những cải thiện này thường được tiến hành riêng rẽ. Điều này có nghĩa là phải có ít nhất một mức thay đổi tối thiểu để có thể nâng cao được hiệu quả. Bảng 1.4 không thể hiện sự tăng cường tài trợ thương mại, vốn có thể tạo ra các cơ hội để hội nhập xuôi và ngược, xử lý trung gian và giá trị đầu vào cao hơn.

Chuỗi cung ứng cũng có thể được cơ cấu lại để giảm thiểu rủi ro tài chính và tái phân bổ rủi ro đó cho các bên tham gia. Ví dụ về giảm thiểu rủi ro tài chính bao gồm các điều chỉnh về điều kiện thị trường thông qua: (i) hoãn việc đưa ra chi tiết cuối cùng của sản phẩm; (ii) linh hoạt trong lựa chọn điểm đến cuối cùng; và (iii) tập hợp tại các trung tâm phân phối để phục vụ nhiều thị trường.

Ví dụ về tái phân bổ rủi ro bao gồm các thay đổi trong (i) hợp đồng thoả thuận giữa nhà cung cấp nguyên

Bảng 1.4: Tác động do thay đổi trong cấu trúc chuỗi cung ứng

Kết quả thay đổi cơ cấu	Tăng		
	Khối lượng hàng	Giá trị sản phẩm	Giá tăng giá trị trong nước
Nhập khẩu đầu vào			
Giảm thời gian giao hàng		●	
Nâng cao độ tin cậy trong việc giao hàng	●	●	
Đa dạng hoá đầu vào theo nguồn cung ứng	●	●	
Đa dạng hoá đầu vào theo chất lượng	●	●	
Cho phép tập hợp các nguyên liệu đầu vào phức tạp hơn		●	
Cung cấp Dịch vụ Logistics có Giá trị gia tăng (VALs)	●	●	●
Xác định lại Dịch vụ Logistics có Giá trị gia tăng (VALs)			●
Xuất khẩu			
Giảm thời gian giao hàng	●	●	
Nâng cao độ tin cậy trong việc giao hàng	●	●	
Đa dạng hoá sản phẩm theo chất lượng và quy mô đơn hàng	●	●	●
Đa dạng hoá tập hợp các sản phẩm	●	●	
Đa dạng hoá kênh phân phối và thị trường	●	●	
Chuyên biệt hoá sản phẩm	●	●	●

Ghi chú: ● Cải thiện chính, ● Cải thiện thứ cấp

Nguồn: Các tác giả.

liệu đầu vào, nhà sản xuất sản phẩm đầu ra và khách hàng mua các sản phẩm này; (ii) điều khoản thương mại và phương thức thanh toán giữa các bên; (iii) thời gian và địa điểm chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá di chuyển trong chuỗi cung ứng; và (iv) vai trò của các bên trung gian thúc đẩy thanh toán và giảm rủi ro thương mại cho các thành viên khác.

1.4 Hướng tới một cách tiếp cận tích hợp của chuỗi cung ứng, logistics và tạo thuận lợi thương mại

Việc toàn cầu hóa dòng nguyên liệu đã dẫn đến sự thay đổi trong tổ chức logistics thương mại. Vào giữa những năm 1980, những thay đổi này đã bắt đầu với sự nhấn mạnh vào việc giảm thiểu hàng tồn kho tại các kho nguyên liệu đầu vào của sản xuất và bảo dưỡng, sau đó là các kho hàng hóa được đưa đi bán và cuối cùng là qua toàn bộ chuỗi cung ứng. Điều này đòi hỏi phải giảm thời gian giao hàng và lập kế hoạch chặt chẽ hơn cho các hoạt động ở hạ nguồn. Kết quả đòi hỏi kết hợp việc lập kế hoạch giao thông vận tải với lưu trữ hàng hóa để đạt được một mục tiêu thống nhất. Đầu những năm 1990, việc chuyển dịch sản xuất từ từng hoạt động riêng lẻ tại từng địa điểm sang một chuỗi các hoạt động được thực hiện tại nhiều địa điểm khác nhau dọc theo chuỗi cung ứng đã được thiết lập đầy đủ trong thương mại quốc tế. Việc thiết kế lại quá trình xử lý nguyên liệu và chuỗi cung ứng liên quan xảy ra đồng thời với xu hướng hợp đồng với các tổ chức logistics chuyên nghiệp của thị trường.

Vào cuối những năm 1990, những nỗ lực để tăng cường dòng hàng hóa quốc tế đã tập trung vào tạo thuận lợi thương mại, đặc biệt là đơn giản hóa, tiêu chuẩn hóa, và hài hòa hóa các quy trình để thông thương

⁴ Hướng dẫn đo lường thời gian giải phóng hàng cần thiết, WCO, 2001.

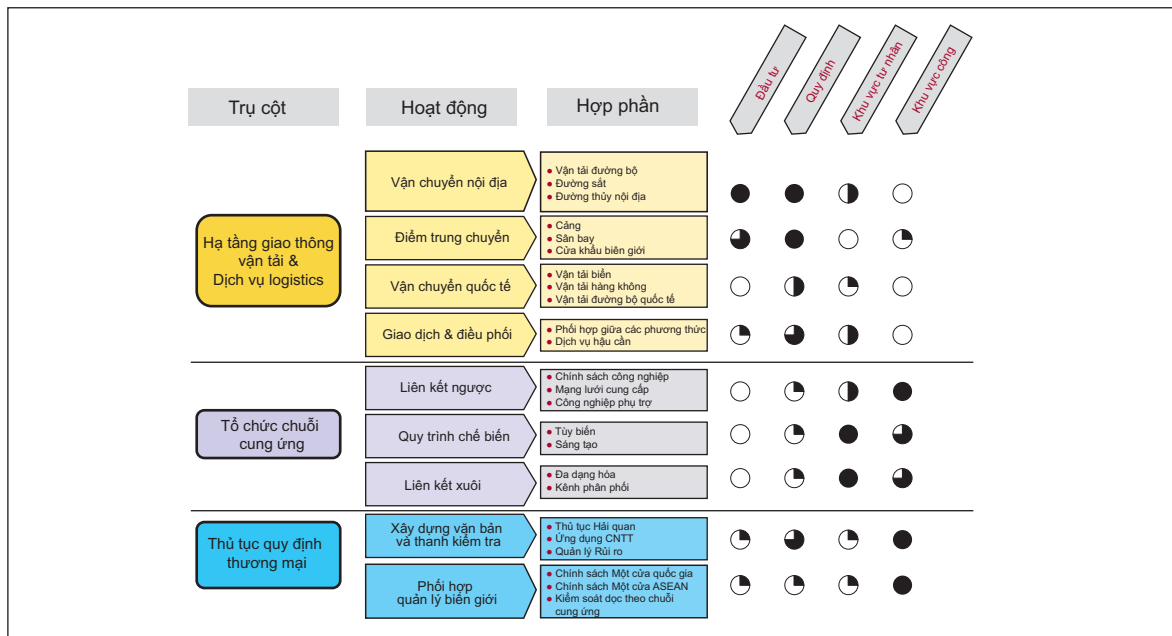
hàng hóa qua biên giới, trong đó bao gồm cả hồ sơ và các giao dịch tài chính. Ban đầu, việc tập trung vào các thủ tục liên quan tới hải quan gặt hái được nhiều kết quả qua bản sửa đổi Nghị định thư Quốc tế về Đơn giản hóa và Hải hòa hóa thủ tục của Hải Quan năm 1999 (Nghị định thư Kyoto) và việc phát triển những công cụ phân tích bao gồm Nghiên cứu Thời gian Thông quan⁴ và bản gốc của Đánh giá Tạo thuận lợi trong Thương mại và Giao thông (2001). Tuy nhiên, những thành công ban đầu trong việc tăng cường thủ tục hải quan bộc lộ những vấn đề chung liên quan tới tất cả các cơ quan quản lý biên mậu. Vấn đề này đòi hỏi nỗ lực phối hợp của tất cả các cơ quan quản lý thương mại, đặc biệt là giữa các cơ quan quản lý tại biên giới và các điểm kiểm soát khác.

Trong những năm gần đây, nỗ lực thuận lợi hoá thương mại đã được mở rộng sang tất cả các yếu tố trong chuỗi cung ứng do các nhà nhập khẩu và xuất khẩu sử dụng. Tầm nhìn rộng hơn này bao gồm cả các yếu tố như hạ tầng giao thông, dịch vụ logistics có giá trị gia tăng, tài trợ thương mại và giảm thiểu rủi ro, đơn giản hoá thủ tục pháp lý và gỡ bỏ các rào cản về hành chính (Arvis, 2007). Kết quả là đã có sự giao thoa giữa các chương trình về logistics và tạo thuận lợi thương mại, trong cả nghiên cứu, phân tích và thực tế.

1.5 Đòn bẩy chính sách nhằm nâng cao hiệu suất

Hình 1.3 đưa ra một ma trận thể hiện sự tương tác nhiều mặt giữa những trụ cột quan trọng trong logistics và tạo thuận lợi thương mại với các đòn bẩy chính sách được áp dụng để nâng cao khả năng cạnh tranh thương mại. Chương 8 sẽ trình bày chi tiết hơn nội dung này. Các chính sách liên quan đến cơ sở hạ tầng vận tải và các dịch vụ logistics phải quan tâm đến sự hiệp lực giữa các trung tâm phát triển, hành lang chính, và các cửa ngõ quốc tế. Những chính sách tập trung vào việc tổ chức chuỗi cung ứng, hỗ trợ cải thiện hiệu

Hình 1.3: Các đòn bẩy chính sách chính nhằm tăng cường hiệu suất



Nguồn: Các tác giả.

suất chuỗi cung ứng của các hoạt động sản xuất và xuất khẩu chính. Khi hàng hóa di chuyển qua các chuỗi cung ứng, chính phủ cần ưu tiên một số ngành nhất định để tăng cường các liên kết phía sau (nguồn nguyên liệu xuất khẩu cho sản xuất) và phía trước (đầu ra xuất khẩu) của các ngành này, nhằm tạo thêm giá trị gia tăng. Những chính sách giải quyết các vấn đề quản lý biên mậu tạo ra một môi trường pháp lý cho vận chuyển hàng hóa và chuyển hàng qua biên giới.

1.6 Phương pháp luận, tổ chức các hoạt động nghiên cứu, và kết quả

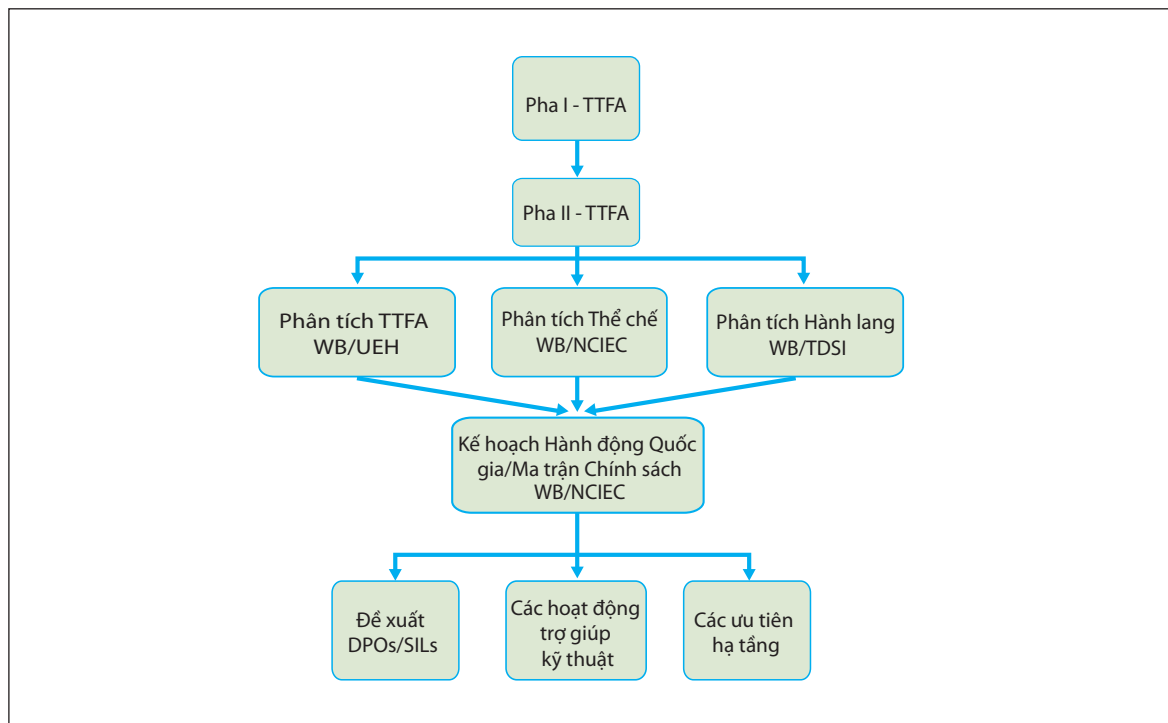
Quý Tín thác tài trợ Đánh giá Tạo thuận lợi trong Thương mại, Giao thông và Lập Kế hoạch Chiến lược (TF 097373) đã được thai nghén vào tháng 5 năm 2010 nhằm hỗ trợ các hoạt động giúp cải thiện chính sách tạo thuận lợi thương mại và xây dựng một Kế hoạch Hành động Quốc gia thúc đẩy thương mại và khả năng cạnh tranh. Kế hoạch Hành động Quốc gia, khi được thực hiện, sẽ nâng cao khả năng cạnh tranh của Việt Nam và duy trì sự tăng trưởng dựa trên năng suất. Quý Tín thác hỗ trợ ba hoạt động chính sau đây: (i) đánh giá về Tạo thuận lợi Thương mại và Giao thông (TTFA), (ii) nghiên cứu thể chế, và (iii) phân tích hành lang giao thông.

Đánh giá về Tạo thuận lợi Thương mại và Giao thông là một đánh giá chuyên sâu, sử dụng phương pháp do Ngân hàng Thế giới phát triển để đánh giá kết quả hoạt động tạo thuận lợi thương mại của Việt Nam. Nghiên cứu thể chế xác định sự sẵn sàng của các cơ quan thực hiện và khám phá những thách thức có thể có trong giai đoạn thực hiện. Đánh giá này khuyến nghị một khuôn khổ chính sách và thể chế đầy đủ cho phép thúc đẩy tạo thuận lợi thương mại một cách hiệu quả. Phân tích hành lang giao thông nhằm xây dựng mô hình về lưu lượng vận chuyển hàng hóa trong nước và quốc tế trong hiện tại và tương lai, thời gian và chi phí logistics đối với các chuỗi cung ứng lớn của Việt Nam, đánh giá năng lực của những hành lang chính cũng như xác định những điểm cần cải thiện và can thiệp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh trong các hoạt động thương mại của Việt Nam.

Kết quả của Đánh giá về Tạo thuận lợi Thương mại và Giao thông Giai đoạn I là một báo cáo nghiên cứu dựa vào những nguồn thông tin sẵn có về những hạn chế đối với sự phát triển của Việt Nam trong kinh tế, thương mại và đầu tư theo quan điểm tạo thuận lợi thương mại. Nghiên cứu này đã được chuẩn bị và trình bày như là một phần của các hoạt động được thiết kế dưới sự hỗ trợ kỹ thuật của Ngân hàng Thế giới để xây dựng Chiến lược Phát triển Kinh tế-Xã hội Việt Nam giai đoạn 2011-2020. Kết quả là cơ sở hạ tầng liên quan đến thương mại, giao thông vận tải và logistics, và quản lý biên mậu đã trở thành một trong những vấn đề chiến lược quan trọng được đề cập trong một báo cáo tổng hợp được trình lên các cơ quan cấp cao của Việt Nam. Kết quả của Giai đoạn I cũng cung cấp những đầu vào sâu sắc, giúp chuẩn bị cho Giai đoạn II.

Giai đoạn II của Nghiên cứu này xác định làm thế nào để cải thiện năng lực cạnh tranh đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam. Đánh giá Giai đoạn II được thực hiện dựa trên một cuộc khảo sát TTFA toàn diện do một nhóm nghiên cứu của trường Đại học Kinh tế TP. HCM tiến hành. Kết quả đầu ra của khảo sát này đã được hoàn thành với sự hỗ trợ của một bản Phân tích Thể chế, phối hợp thực hiện với Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (NCIEC), và một bản Phân tích Hành lang Giao thông, phối hợp với Viện Phát triển Giao thông Vận tải và Chiến lược (TDSI) thuộc Bộ Giao thông Vận tải. Nghiên cứu giai đoạn II đã xác định những thay đổi khác nhau về chính sách, đầu tư công, thay đổi tổ chức công nghiệp, và những cải thiện về chất lượng và sự đa dạng của các dịch vụ logistics. Quá trình và kết quả của Đánh giá về Tạo thuận lợi Thương mại và Giao thông và các

Hình 1.4: Đánh giá thúc đẩy thương mại: các hoạt động nghiên cứu và kết quả



Chú thích: WB: Ngân hàng Thế giới, UEH: Trường Đại học Kinh tế TP. HCM, NCIEC: Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế, TDSI: Viện nghiên cứu Chiến lược và Phát triển Giao thông Vận tải, DPOs: Hỗ trợ Chính sách Phát triển, SILs: Khoản vay cho đầu tư cụ thể

Nguồn: Báo cáo của Nhóm TTFA, NHTG.

Các loại và nội dung của các sáng kiến xuất phát từ nghiên cứu tổng thể được nêu trong Bảng 1.5.

Bảng 1.5: Các sáng kiến tiếp theo có thể thực hiện

<p><u>Hỗ trợ Kỹ thuật nhằm</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tái cơ cấu hợp đồng và thay đổi mối quan hệ với người mua ▪ Thường xuyên hoá hoạt động cung cấp nguyên liệu cho hàng hóa trung gian ▪ Sử dụng các dịch vụ logistics để tạo giá trị gia tăng ▪ Cải thiện hoạt động phân phối thông tin thị trường ▪ Đánh giá kết quả quản lý chuỗi cung ứng ▪ Hợp đồng nông sản và các cơ chế khác để có nguồn cung cấp nguyên liệu thường xuyên ▪ Hỗ trợ CNTT trong hoạt động tiếp thị và quản lý chuỗi cung ứng
<p><u>Tài trợ Thương mại</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Các công cụ tài trợ trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua bao thanh toán ▪ Bảo lãnh vay vốn liên quan đến đầu tư vốn vào các hoạt động liên quan đến thương mại ▪ Cho vay để đầu tư công nghệ nhằm nâng cao giá trị cũng như năng suất ▪ Đầu tư vào các liên kết thương mại (nguyên liệu) cho hàng dệt may

Thúc đẩy Thương mại

- Giảm kiểm tra thực tế
- Đơn giản hóa thuế quan
- Phát triển các cụm công nghiệp và phát triển hành lang
- Phối hợp chính sách thúc đẩy thương mại và thực hiện Cơ chế Một cửa Quốc gia
- Phát triển cơ sở hạ tầng
- Đầu tư vào cơ sở hạ tầng cụ thể, ví dụ bến cảng, đường nối với các cảng biển và cảng hàng hóa sân bay
- Ưu tiên cho các dự án đường bộ và đường sắt đã được quy hoạch

Chính sách công

- Khả năng cạnh tranh xuất khẩu tập trung một cách rõ ràng vào một hoặc hai chiến lược, ví dụ như giá trị gia tăng, di chuyển lên trên trong chuỗi giá trị, đa dạng hóa sản phẩm
- Tiếp tục cải cách hải quan với mục tiêu hoạt động rõ ràng
- Phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ cụ thể
- Gợi ý chính sách kinh tế và cơ cấu vĩ mô về sự tăng trưởng dựa vào xuất khẩu

Nguồn: Các tác giả.

Chương 2

CƠ CẤU VÀ ĐỘNG LỰC THƯƠNG MẠI

2.1 Giới thiệu

Thành tích tăng trưởng ngoạn mục của Việt Nam kể từ *Đổi Mới* -- công cuộc cải cách khởi xướng từ năm 1986 nhằm xây dựng một nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa -- phần lớn là kết quả của những thay đổi do tự do hóa kinh tế mang lại, trong đó thương mại đóng một vai trò quan trọng. Việt Nam đã trở thành một trong những quốc gia đi theo định hướng thương mại rõ rệt nhất trên thế giới. Tăng trưởng xuất khẩu nhanh chóng tại Việt Nam được bắt nguồn từ việc loại bỏ các rào cản thương mại, cả thuế quan và phi thuế quan, trong quá trình cải cách. Tuy sự phát triển tích cực này rất đáng khích lệ, ngày càng xuất hiện những dấu hiệu cho thấy không có gì đảm bảo cho những thành tích này tiếp tục được duy trì. Các những động lực tăng trưởng xuất khẩu hiện tại đã giảm dần hiệu lực, vì vậy, cần chủ động tìm biện pháp tăng cường năng lực cạnh tranh mới. Do Việt Nam ngày càng phụ thuộc vào xuất khẩu, tạo thuận lợi thương mại đã trở thành một yếu tố sống còn trong năng lực cạnh tranh xuất khẩu.

Chương hai sẽ trình bày tổng quan cấu trúc và sự tăng trưởng thương mại của Việt Nam trong so sánh với các nước. Bên cạnh việc nêu bật những điểm mạnh, chương này cũng liệt kê những thách thức mà ngoại thương phải đối mặt. Nội dung này nhằm tạo lập bối cảnh cho những thảo luận về tạo thuận lợi thương mại là khái niệm mà nếu được tăng cường thì sẽ có tiềm năng thúc đẩy hơn nữa những điểm mạnh và giảm thiểu những thách thức tiêu cực đối với thương mại Việt Nam.

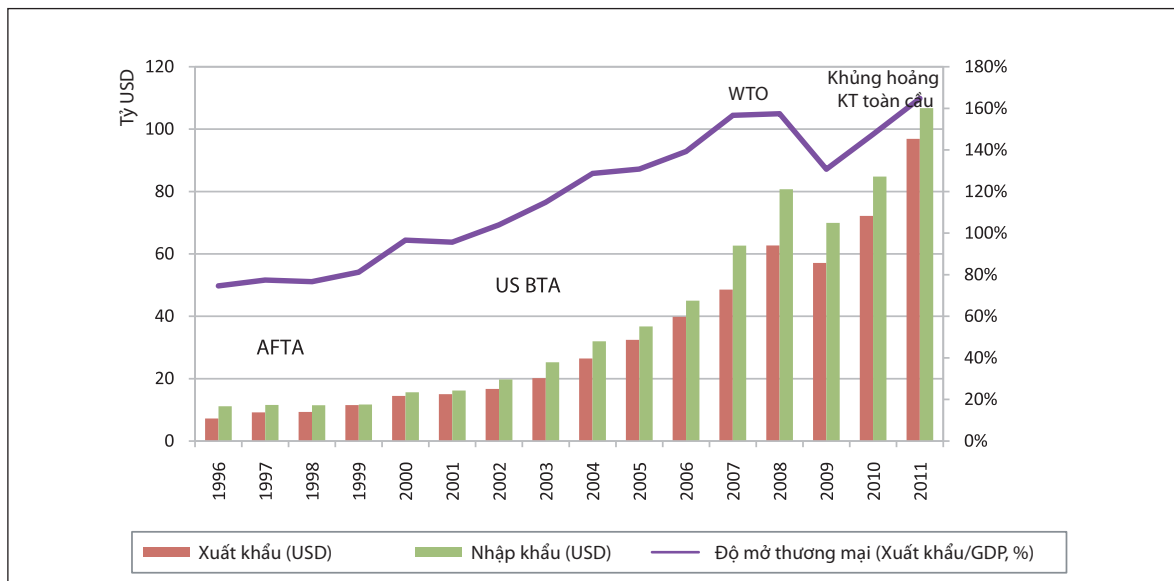
2.2 Sự phát triển của thương mại

2.2.1 Tăng trưởng xuất khẩu mạnh và tăng độ mở thương mại

Hoạt động thương mại của Việt Nam kể từ sau *Đổi Mới* đến nay đã có những thành tựu ấn tượng về xuất khẩu và thị phần. Tăng trưởng thương mại quốc tế hàng năm tương đối ổn định trong suốt hai thập kỷ qua. Hình 2.1 cho thấy sự tăng trưởng này đặc biệt nhanh sau năm 2003, mặc dù ít nhiều bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Xuất khẩu hàng năm tăng trung bình 17,43% trong giai đoạn 2000-2010,

trong khi nhập khẩu còn tăng với tốc độ nhanh hơn, ở mức 18,42%. Hoạt động thương mại đã được thúc đẩy trong suốt 15 năm qua, cùng với việc mở rộng tự do hóa thương mại. Xuất khẩu bắt đầu tăng trưởng mạnh kể từ khi Việt Nam gia nhập Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (AFTA) ngày 1 tháng 6 năm 1996 và sau khi Việt Nam được công nhận là thành viên của Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) vào tháng 7 năm 1995. Những mốc quan trọng khác có ảnh hưởng tích cực đến hoạt động thương mại của Việt Nam bao gồm Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam-Mỹ (US BTA) ngày 10 tháng 12 năm 2001 và sự gia nhập chính thức của Việt Nam vào WTO ngày 11 tháng 12 năm 2006. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 đã lan tới Việt Nam năm 2009, tác động tiêu cực tới hoạt động thương mại của quốc gia.

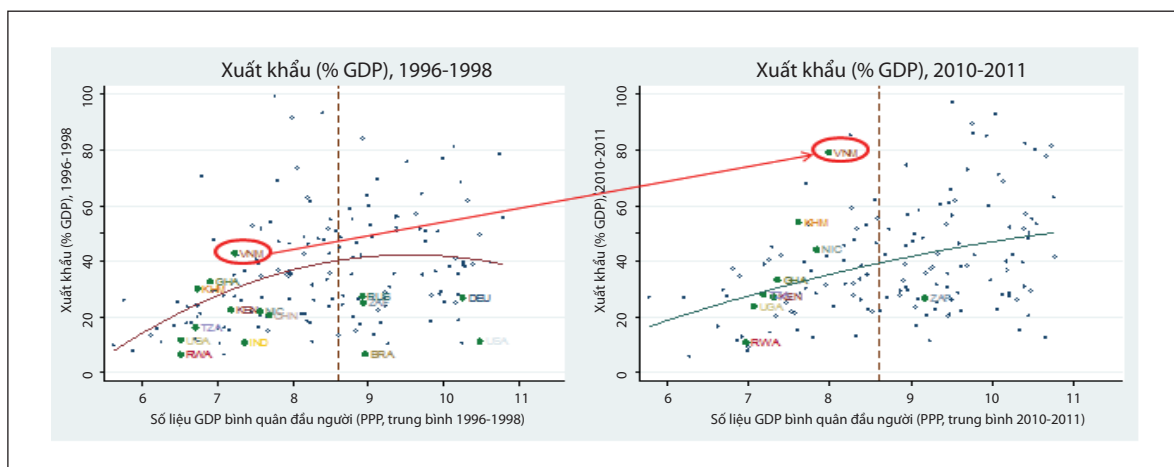
Hình 2.1: Tăng trưởng thương mại Việt Nam, 1996-2011



Nguồn: Chỉ số Phát triển Thế giới, NHTG.

Sự tăng trưởng này được chuyển thành sự tăng độ mở thương mại. Hình 2.2 cho thấy kim ngạch xuất khẩu tính trên GDP đã tăng trưởng rất nhanh chóng khi so sánh các giai đoạn 1996-1998 và 2010-2011.

Hình 2.2: Xuất khẩu tăng đột biến

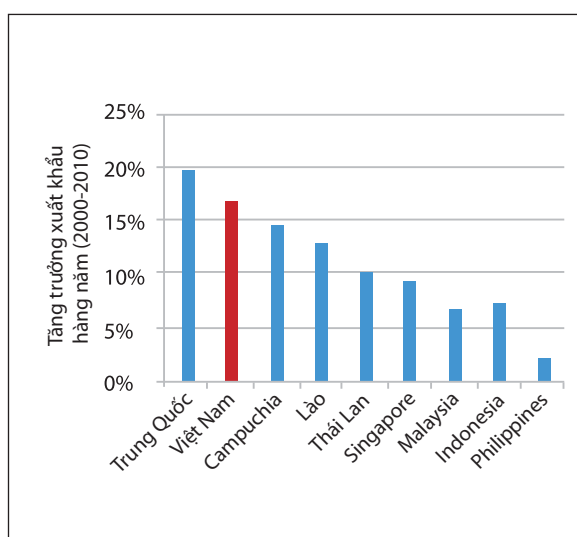


Nguồn: Tính toán dựa trên dữ liệu của UN Comtrade qua WITS.

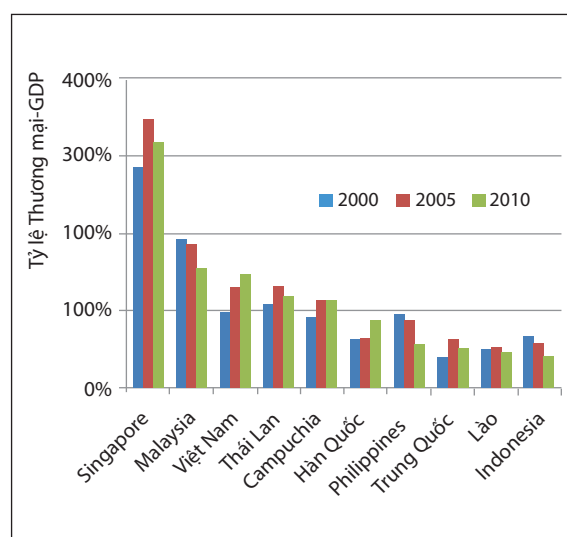
Việt Nam đạt mức tăng trưởng xuất khẩu nhanh nhất trong khu vực Đông Nam Á, và xét trên phương diện độ mở thương mại, Việt Nam cũng ở mức tương đương với các nước láng giềng có chính sách định hướng xuất khẩu (Hình 2.3.A). Tổng kim ngạch xuất khẩu so với GDP (một trong các chỉ số đo lường độ mở thương mại) của Việt Nam đã tăng từ 10% năm 1996 lên tới 68% vào năm 2010. Con số này vượt qua cả về quy mô và xu hướng khi so sánh với Indonesia và Philippines. Độ mở thương mại của Việt Nam đã tăng lên trong 10 năm qua, trong khi Philippines và Indonesia lại thay đổi theo hướng ngược lại. Tuy Việt Nam vẫn còn cách sau Singapore và Malaysia, nhưng xu hướng độ mở thương mại của hai nước này hiện đang giảm hoặc không ổn định (Hình 2.3. B).

Hình 2.3: Tăng trưởng xuất khẩu, mở cửa thương mại, thương mại theo đầu người so sánh Việt Nam với các nước láng giềng

A: Tăng trưởng xuất khẩu hàng năm (2000-2010)



B: Mở cửa thương mại (2000, 2005, 2010)



Nguồn: Chỉ số Phát triển Thế giới (WDI), NHTG.

Một đánh giá đầy đủ hơn về sự tăng trưởng này đòi hỏi phải xem xét nguồn gốc của nó. Bảng 2.1 cho thấy xuất khẩu Việt Nam tăng mạnh trong giai đoạn 2006-2011 không đơn giản là một chức năng của các ngành và thị trường trong đó các nhà xuất khẩu của Việt Nam hoạt động (hoặc yếu tố "cầu kéo")⁵, mà chủ yếu là kết quả của hiệu suất thực sự (hoặc yếu tố "cung đẩy")⁶. Kết quả này khá cao khi so sánh với một số nước láng giềng trong khu vực -- thực tế, hiệu suất của Việt Nam về cả khối lượng và giá cả tương đương với Trung Quốc.

⁵ Yếu tố "cầu kéo" đề cập đến các yếu tố mà một quốc gia không thể kiểm soát trực tiếp trong thời gian trước mắt - cụ thể điều này đề cập đến các thành phần của giỏ xuất khẩu hiện nay, về các lĩnh vực mà quốc gia đó chuyên sâu và các thị trường xuất khẩu của nó. Việc tách các thành phần được trình bày trong Bảng 2.1 và 2.2 nhằm tách bỏ những ảnh hưởng của các cấu phần để thể hiện hiệu suất thực chất.

⁶ Yếu tố "cung đẩy" đề cập đến hiệu suất đã loại bỏ ảnh hưởng của các cấu phần của thị trường và các ngành.

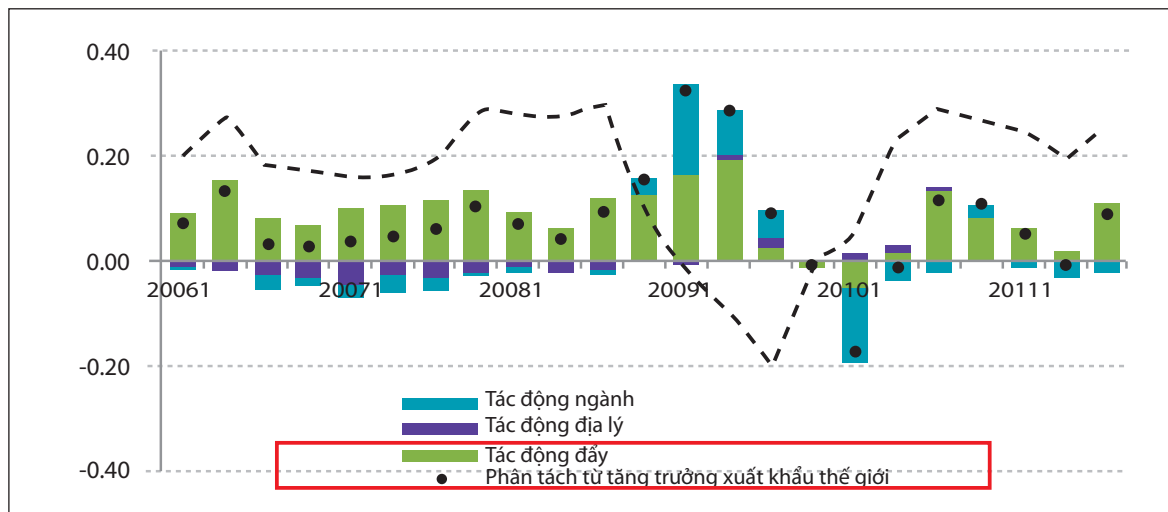
Bảng 2.1: Kết quả xuất khẩu của Việt Nam, 2006-2011

	Tăng trưởng XK	Thay đổi Thị phần XK	Hiệu suất (tăng trưởng XK, không kể ảnh hưởng của các cấu phần)	Yếu tố Cầu kéo (chuyên môn hoá, ảnh hưởng của các cấu phần), trong đó:		Yếu tố Cung đẩy (tăng trưởng XK không kể ảnh hưởng của các cấu phần), trong đó:		
				Địa lý	Ngành	Tổng thể (Giá trị)	Giá	Doanh số
Việt Nam	20.1	10.2	20.8	-0.8	0.1	10.1	1.0	9.0
Campuchia	15.5	5.6	19.8	-3.6	-0.6	9.8	-0.8	10.6
Philippines	4.0	-5.9	3.3	1.0	-0.3	-6.1	-6.1	0.0
Indonesia	13.5	3.6	10.9	0.2	2.4	0.6	0.5	0.1
Trung Quốc	16.8	6.9	20.4	-0.2	-3.4	10.2	1.0	9.1
Thái Lan	13.9	3.9	14.8	1.2	-2.1	4.5	-0.4	4.8
Malaysia	9.1	-0.9	9.0	0.8	-0.8	-0.8	1.6	-2.3

Nguồn: Gaulier, G., Taglioni, D. và Zignago, S., 2013.

Hình 2.4 cho thấy sự phân tách các cấu phần của tăng trưởng xuất khẩu qua từng giai đoạn. Nó cho thấy tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam được thúc đẩy chủ yếu bởi hiệu ứng đẩy thay vì hiệu ứng địa lý và ngành. Con số này cũng cho thấy tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam cao hơn mức tăng trưởng xuất khẩu trên thế giới, ngoại trừ giai đoạn khủng hoảng tài chính toàn cầu.

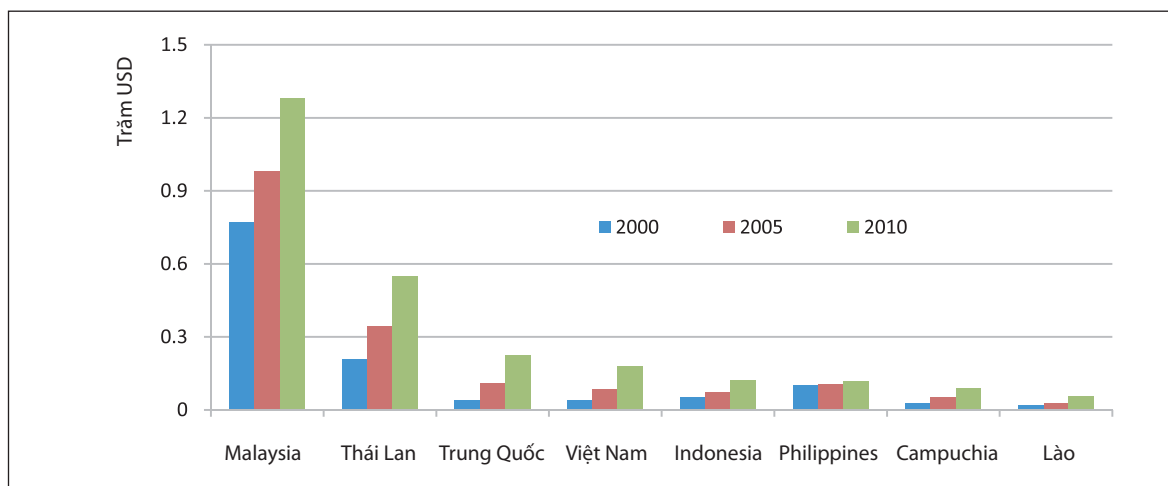
Hình 2.4: Việt Nam: Phân tách các cấu phần của tăng trưởng xuất khẩu, 2006-2011



Nguồn: Tính toán dựa trên dữ liệu của UN Comtrade qua WITS.

Đặt những mặt tích cực sang một bên, thương mại bình quân đầu người của Việt Nam còn rất khiêm tốn khi so sánh với một số nước láng giềng (Hình 2.5). Trong số này không chỉ tính đến các nước nhỏ hơn như Malaysia và Singapore, mà ngay cả các nước lớn như Trung Quốc và Thái Lan. Điều này có nghĩa là Việt Nam vẫn còn nhiều khả năng để tăng trưởng xuất khẩu trong những thập kỷ tới.

Hình 2.5: Thương mại theo đầu người, ASEAN và Trung Quốc, 2000-2010



Nguồn: Chỉ số Phát triển Thế giới, NHTG.

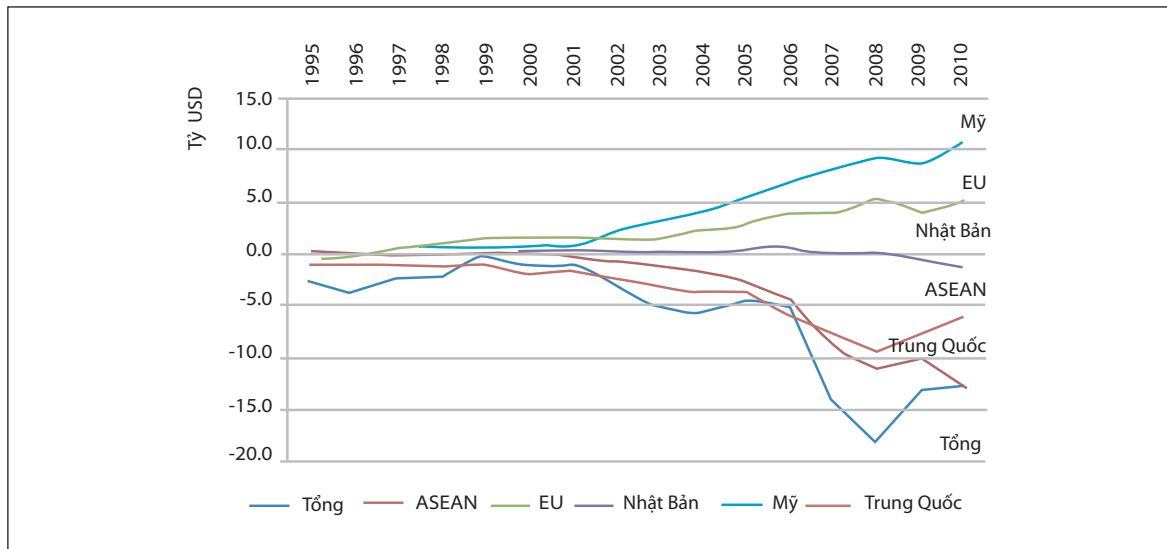
2.2.2 Thâm hụt thương mại đang tăng

Mặc dù xuất khẩu khá ấn tượng trong những năm gần đây, song Việt Nam vẫn phải đối mặt với thâm hụt thương mại nghiêm trọng. Cho đến năm 2000, cán cân thương mại của Việt Nam khá cân bằng, tuy nhiên, kể từ đó, cán cân thương mại diễn biến ngày càng tiêu cực. Nguyên nhân thâm hụt thương mại với các quốc gia khác nhau không giống nhau. Cán cân thương mại của Việt Nam với Mỹ và EU đạt thặng dư, với Nhật Bản tương đối cân bằng, song với Trung Quốc và các nước ASEAN lại thâm hụt đáng kể.⁷ Thâm hụt thương mại với Trung Quốc của Việt Nam tăng lên qua các năm như trong Hình 2.6, và đến năm 2010 đã bằng mức thâm hụt tổng thể. Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Trung Quốc bao gồm (i) máy móc, dụng cụ và phụ kiện; (ii) các loại vải dệt; (iii) máy tính, linh kiện và sản phẩm điện tử; (iv) sắt thép; và (v) xăng và dầu tinh chế. Các mặt hàng này lần lượt chiếm 22,4%, 11,1%, 8,4%, 7,6% và 5,3% trong tổng kim ngạch nhập khẩu từ Trung Quốc.

Thâm hụt thương mại với Trung Quốc phản ánh cách hai nước khai thác chuỗi cung ứng toàn cầu khác nhau. Trung Quốc thu mua tài nguyên thiên nhiên, nguyên liệu thô từ các nước ASEAN, Châu Phi và các nước Mỹ La-tinh để sản xuất và lắp ráp trong nước và xuất khẩu sản phẩm cuối cùng sang Mỹ, EU, Nhật Bản, và các nước khác. Ngoài các nước ASEAN, Việt Nam nhập khẩu máy móc và phụ kiện từ Trung Quốc và xuất khẩu một tập hợp cả thành phẩm và bán thành phẩm sang Mỹ, EU, và Nhật Bản. Từ quan điểm chuỗi cung ứng, thâm hụt thương mại của Việt Nam với Trung Quốc phản ánh sự phụ thuộc vào bán thành phẩm của Trung Quốc cũng như hàng hoá có giá trị thấp và ít tinh chế.

⁷ Thâm hụt không phải là kết quả của các chuỗi giá trị. Tất cả linh kiện đã nhập khẩu đều được tái xuất.

Hình 2.6: Cán cân thương mại của Việt Nam với các đối tác chính, 1995-2010

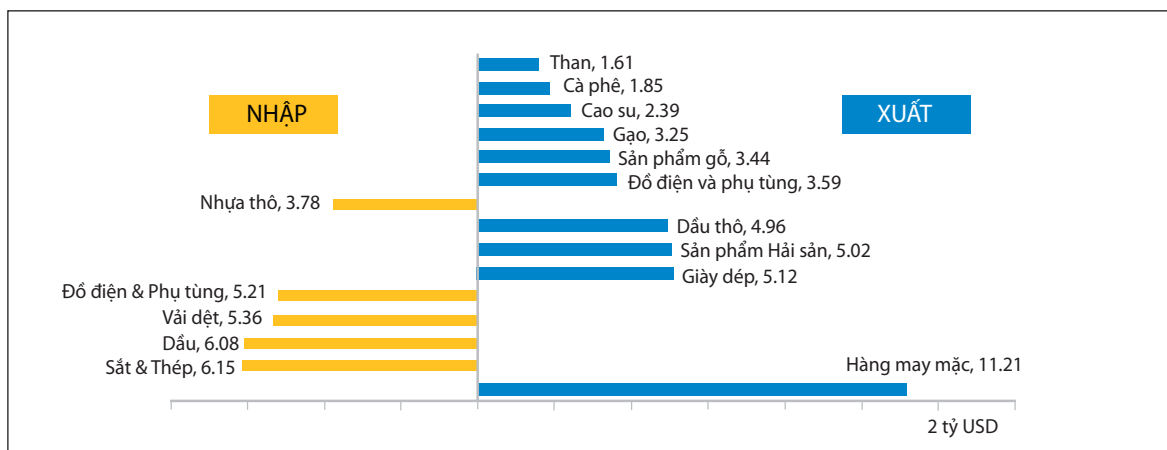


Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2010.

2.2.3 Thương mại tập trung nhưng quá trình đa dạng hoá đang tiếp diễn

Đa dạng hóa thương mại rất quan trọng bởi việc tập trung thương mại khiến một quốc gia dễ bị tổn thương trước những thay đổi trong nguồn nhập khẩu và thị trường. Đa dạng hóa có thể xảy ra đối với tất cả các sản phẩm và theo địa lý. Xuất khẩu của Việt Nam tập trung vào một nhóm nhỏ các sản phẩm và một vài quốc gia/nhóm quốc gia. Đa dạng hóa thương mại quan trọng vì nó bảo vệ một quốc gia khỏi rủi ro mất thị trường hoặc khả năng cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu. Về sản phẩm, xuất khẩu của Việt Nam khá tập trung. Mười sản phẩm xuất khẩu hàng đầu -- hàng dệt may, giày dép, thủy sản, dầu thô, điện tử và linh kiện, sản phẩm gỗ, gạo, cao su, cà phê, than đá -- chiếm hai phần ba tổng giá trị xuất khẩu (Hình 2.7). May mặc và giày dép, tất cả các ngành công nghiệp thâm dụng lao động, chiếm phần lớn hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Các mặt hàng nhập khẩu ít tập trung hơn. Năm mặt hàng nhập khẩu hàng đầu, bao gồm sắt thép, xăng dầu, vải dệt may, điện tử, nhựa nguyên sinh, chiếm khoảng 50% tổng nhập khẩu.

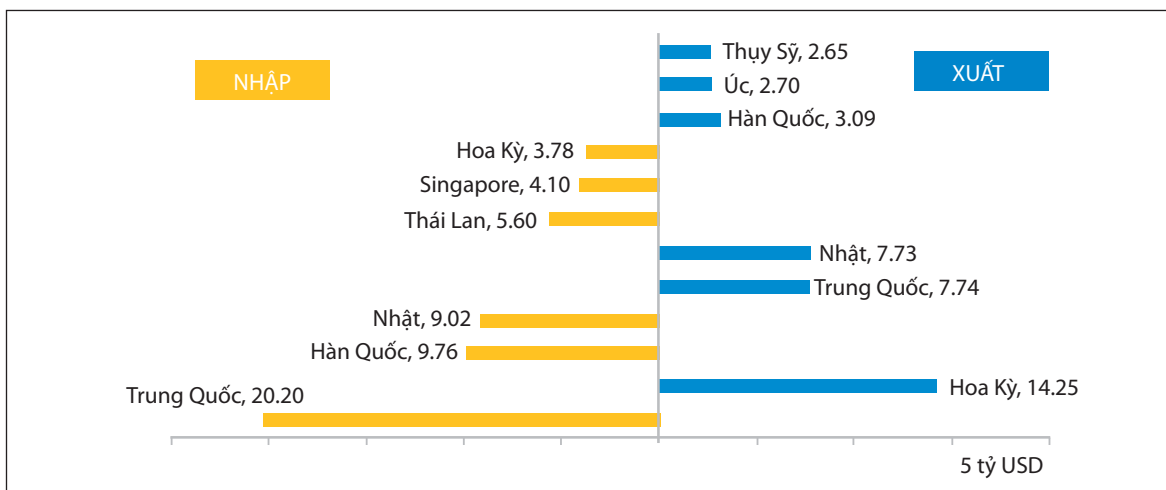
Hình 2.7: Các sản phẩm xuất khẩu và nhập khẩu chính của Việt Nam, theo loại sản phẩm, 2010



Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2010.

Khía cạnh thứ hai của đa dạng hóa là số lượng các đối tác thương mại. Thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam là Mỹ, các quốc gia trong EU, Nhật và Úc (Hình 2.8). Tổng kim ngạch xuất khẩu sang các nước này chiếm 60% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong năm 2010. Nhập khẩu của Việt Nam cũng tập trung với nguồn gốc chủ yếu từ khu vực Châu Á. Hơn 60% nhập khẩu đến từ Trung Quốc, Singapore, Đài Loan (Trung Quốc), Nhật Bản và Hàn Quốc.

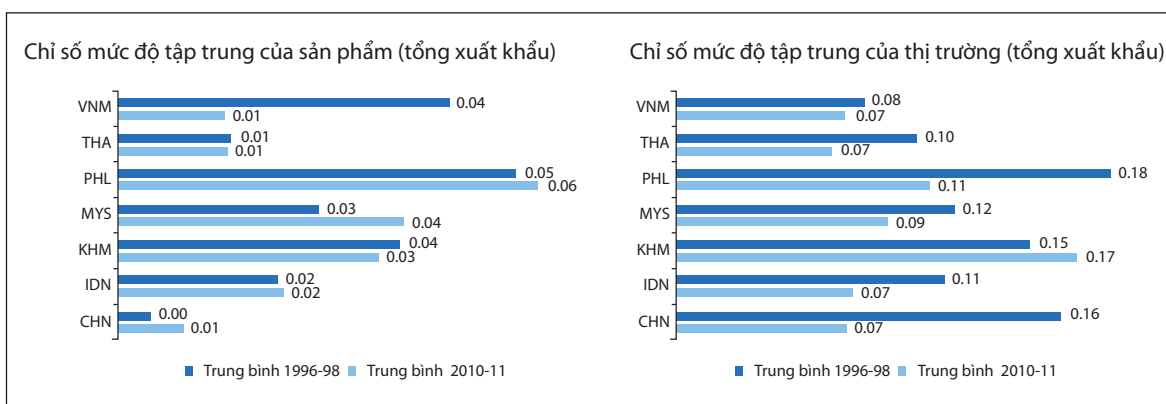
Hình 2.8: Các sản phẩm nhập khẩu và xuất khẩu chính của Việt Nam, theo quốc gia xuất xứ/nhập khẩu, 2010



Nguồn: UN Comtrade, 2010.

Tuy nhiên, mức độ tập trung của sản phẩm và thị trường xuất khẩu của Việt Nam đã giảm trong những năm gần đây. Hình 2.9 cho thấy đã có sự cải thiện đáng kể trong đa dạng hóa sản phẩm và thị trường. Xét về đa dạng hóa, hiện nay Việt Nam đã cho thấy nhiều ưu việt hơn so với tất cả các nước láng giềng.

Hình 2.9: Chỉ số Mức độ tập trung HHI



Nguồn: Tính toán dựa trên dữ liệu của UN Comtrade.

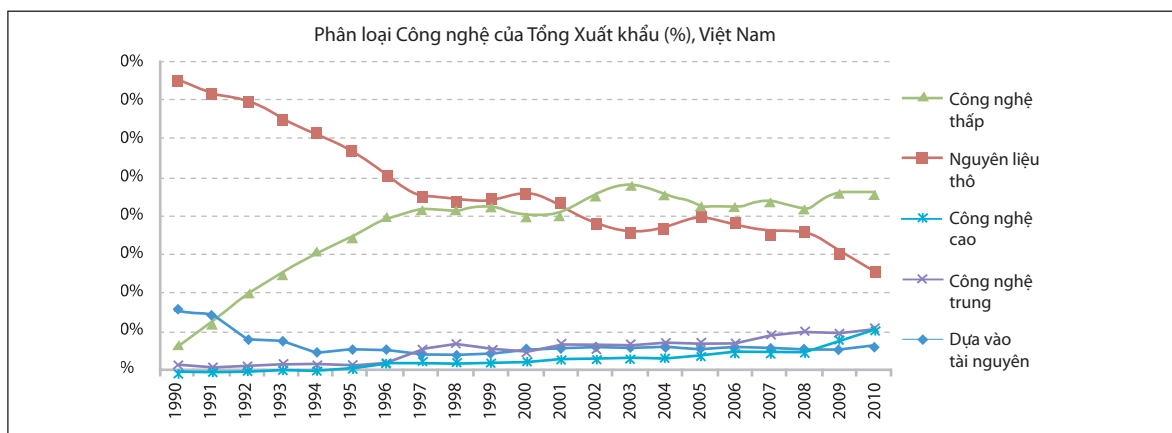
2.3 Khả năng cạnh tranh và công nghệ của hàng xuất khẩu

Mặc dù đạt được tăng trưởng cao trong xuất khẩu, gia tăng thị phần và đa dạng hóa, Việt Nam vẫn đang phải đối mặt với thâm hụt thương mại ngày càng lớn. Điều này phản ánh một số yếu kém trong các lĩnh vực có khả năng cạnh tranh. Những yếu kém này, như phần dưới đây sẽ phân tích, bao gồm: (i) giá trị gia tăng thấp, chất lượng thấp, độ phức tạp công nghệ thấp; và (ii) các sản phẩm đóng góp ít cho tăng trưởng.

2.3.1 Cơ cấu thương mại: tiếp tục chi phối bởi sản phẩm có độ phức tạp về công nghệ thấp

Có thể xem xét cơ cấu thương mại theo các nhóm sản phẩm hoặc theo hàm lượng công nghệ trong sản phẩm xuất khẩu. Mặc dù phân loại theo nhóm sản phẩm được coi là chuẩn, cách phân loại theo trình độ công nghệ có thể đưa ra một bức tranh rõ hơn về triển vọng xuất khẩu của Việt Nam tiến dần lên các sản phẩm có giá trị cao hơn nhờ tăng cường công nghệ. Hình 2.10 thể hiện những thay đổi trong cơ cấu hàng được sản xuất để xuất khẩu, phân loại theo trình độ công nghệ sử dụng. Đối với Việt Nam, lượng hàng hóa thô và sơ chế, bao gồm cả dầu thô, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Tỷ trọng này đã giảm trong thập kỷ qua, từ 51,7% năm 2000 xuống còn 30,14% năm 2010. Xuất khẩu của các mặt hàng dựa vào tài nguyên chiếm dưới 10% tổng kim ngạch xuất khẩu, và tỷ lệ này gần như không thay đổi trong cả giai đoạn. Tổng giá trị xuất khẩu những mặt hàng công nghệ thấp và trung bình, và mặt hàng dựa vào tài nguyên chiếm tỷ trọng chủ yếu, trong đó những hàng hóa xuất khẩu phi dầu mỏ tăng từ 42,9% năm 2000 lên 59,81% năm 2010. Điều này có nghĩa là hàng xuất khẩu của Việt Nam chưa dịch chuyển đáng kể trong chuỗi giá trị trong suốt thập kỷ qua.

Hình 2.10: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, theo mức độ công nghệ, 2000-2010



Nguồn: UN Comtrade.

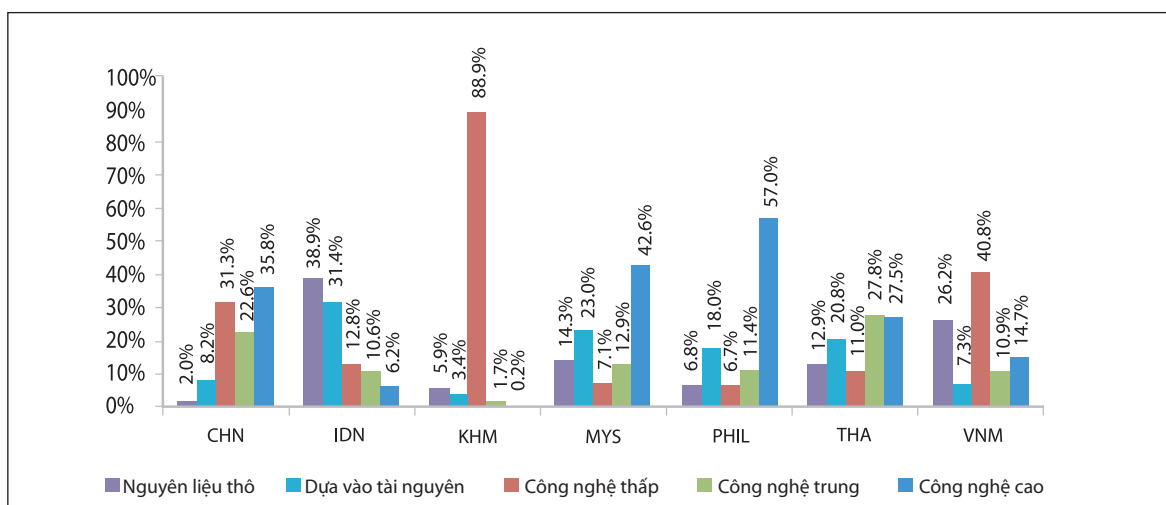
Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam hoàn toàn trái ngược với Trung Quốc và Ấn Độ. Xuất khẩu các mặt hàng công nghệ thấp và dựa vào tài nguyên của Trung Quốc giảm từ 54,51% trong năm 2000 xuống còn 39,5% trong năm 2010, của Ấn Độ là từ 81,32% xuống 71,76% (Bảng 2.2). Tỷ trọng ngày càng cao của nhóm hàng công nghệ cao của Trung Quốc một mặt phản ánh mục tiêu của chính phủ chuyển dần cơ cấu xuất khẩu từ những mặt hàng thâm dụng lao động. Đồng thời, xu hướng này cũng cho thấy một Trung Quốc đang nổi lên như một xưởng gia công cuối cùng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Tỷ trọng hàng xuất khẩu công nghệ cao của Ấn Độ tăng lên nhờ trình độ công nghệ đã được nâng cao của quốc gia này và sự bùng nổ của ngành công nghệ thông tin. Xu hướng phát triển này của Trung Quốc và Ấn Độ gợi ý tiềm năng to lớn nhằm cải thiện hoạt động xuất khẩu của Việt Nam.

Bảng 2.2: So sánh cơ cấu xuất khẩu: Việt Nam, Trung Quốc và Ấn Độ, 2000-2010

Nhóm hàng (Phần trăm của tổng)	Việt Nam		Trung Quốc		Ấn Độ	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Dựa vào tài nguyên	13.87	12.58	9.15	8.26	34.42	45.42
Công nghệ thấp	64.67	59.43	45.36	31.22	46.90	26.33
Công nghệ trung bình	10.32	13.79	24.29	28.33	13.34	20.34
Công nghệ cao	11.14	14.19	21.20	32.19	5.34	7.90

Nguồn: UN Comtrade, 2010.

Tỷ trọng hàng xuất khẩu công nghệ cao tăng lên không có nghĩa là năng lực công nghệ được nâng cao. Hình 2.11 cho thấy cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam so với các nước trong khu vực. Tỷ trọng hàng xuất khẩu công nghệ cao nhất ở Phillipines và Malaysia, và cả hai đều cao hơn so với Trung Quốc. Tuy vậy, trong những trường hợp này, tỷ trọng cao phản ánh sự tham gia của các quốc gia này trong chuỗi cung ứng toàn cầu -- năng lực công nghệ của Trung Quốc cao hơn so với các nước này.

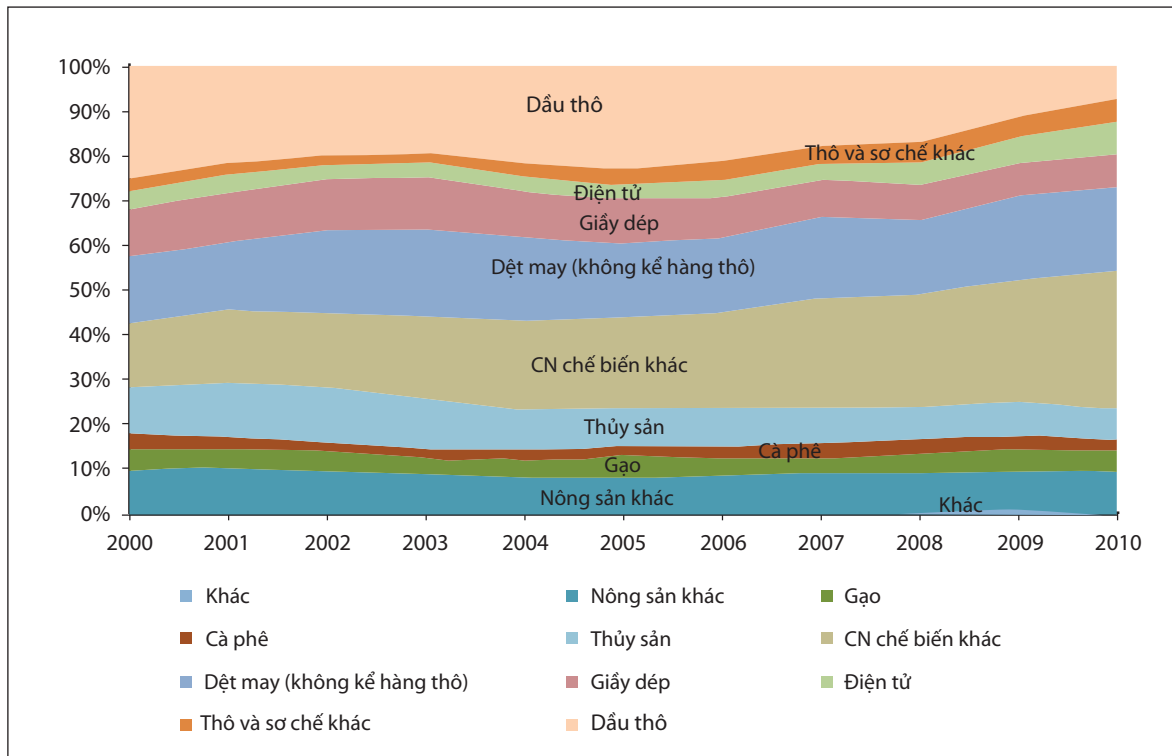
Hình 2.11: Cơ cấu hàng xuất khẩu: so sánh Việt Nam với các nước trong khu vực

Nguồn: Tính toán dựa trên dữ liệu của UN Comtrade; phân loại dựa vào Lall, 2000.

Tuy nhiên, việc phân nhóm thương mại trên cơ sở các nhóm sản phẩm cho thấy những thay đổi quan trọng (Hình 2.12). Trong giai đoạn mở cửa ban đầu, xuất khẩu của Việt Nam bao gồm dầu mỏ, các mặt hàng công nghiệp chế biến, cùng với hàng nông sản sơ chế, trong khi đó, Việt Nam không chỉ nhập khẩu hàng tiêu dùng mà cả nguyên liệu thô dành cho sản xuất trong nước và tư liệu sản xuất nhằm hiện đại hóa quá trình sản xuất và nâng cao hiệu quả công nghiệp. Qua thời gian, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam đã thay đổi, phần

ảnh sự thành công của quá trình công nghiệp hóa. Tỷ trọng xuất khẩu của hàng công nghiệp chế biến, đặc biệt những sản phẩm thâm dụng lao động như dệt may và giày dép, đã tăng và đang dần thay thế các mặt hàng nông sản truyền thống.

Hình 2.12: Cơ cấu xuất khẩu, theo nhóm sản phẩm, 2000-2010



Nguồn: UN Comtrade, 2010.

Mặc dù những cách phân loại trên dựa vào sản phẩm, nhưng hàng xuất khẩu cũng có thể phân theo loại sản phẩm (Bảng 2.3). Hàng xuất khẩu thô và sơ chế bao gồm cả dầu mỏ và những mặt hàng phi dầu mỏ. Hàng hóa xuất khẩu được chia thành bốn nhóm là hàng dựa vào tài nguyên, hàng công nghệ thấp, công nghệ trung bình và công nghệ cao. Các mặt hàng nông sản; ví dụ như gạo, cà phê, hải sản; được phân loại vào nhóm dựa vào tài nguyên. Những mặt hàng sản xuất, như dệt may, giày dép và điện tử thuộc nhóm hàng công nghệ thấp, hoặc một phần thuộc nhóm công nghệ trung bình.

Bảng 2.3: Phân loại hàng xuất khẩu theo sản phẩm và công nghệ

Tổng	Nhóm hàng	Tiểu nhóm hàng (chi tiết)	Ví dụ	Tiểu nhóm hàng
TỔNG HÀNG XUẤT KHẨU	Thô và sơ chế	Thô và sơ chế (dầu mỏ)	Dầu thô	
		Thô và sơ chế (phi dầu mỏ)	Gạo, cà phê, thủy sản, than, đá/cát/sỏi, nhôm, đồng.	
	Hàng qua chế biến	Dựa vào tài nguyên 1: Hàng nông sản	Thủy sản, thuốc lá.	Dựa vào tài nguyên
		Dựa vào tài nguyên 2: Các mặt hàng khác	Xăng nặng/dầu bitum, hồ/keo,v.v, thủy tinh.	
		Công nghệ thấp 1: Quần áo, giày dép, thời trang	Giấy dép, quần áo.	Công nghệ thấp
		Công nghệ thấp 2: Công nghệ thấp khác	Đồ nội thất, trang sức.	
		Công nghệ trung 1: Máy tự động	Xe máy, linh kiện xe máy.	Công nghệ trung bình
		Công nghệ trung 2: Hàng gia công	Vải do con người dệt, phân bón hóa chất, sắt/thép sơ chế.	
		Công nghệ trung 3: Hàng kỹ thuật	Thiết bị phân phối điện, thiết bị mạch điện	
		Công nghệ cao 1: Điện và điện tử	Thiết bị văn phòng, thiết bị viễn thông.	Công nghệ cao
		Công nghệ cao 2: Công nghệ cao khác	Thiết bị nhà máy điện xoay, thiết bị nhiếp ảnh.	
Khác	Các mặt hàng khác			

Nguồn: UN Comtrade.

2.3.2 Độ thâm dụng công nghệ: tăng tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến, nhưng vẫn còn hạn chế tăng về độ thâm dụng công nghệ

Sự vươn lên ấn tượng của các nền kinh tế Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan (Trung Quốc), Singapore, và hiện nay là Trung Quốc đã chứng tỏ rõ ràng rằng tăng cường hàm lượng công nghệ cho sản phẩm và dịch vụ xuất khẩu có thể đẩy mạnh gia tăng giá trị xuất khẩu. Ví dụ về những quốc gia này cũng cho thấy mô hình xuất khẩu dựa trên chi phí lao động thấp, thâm dụng lao động và xuất khẩu hàng hóa công nghệ thấp sớm muộn gì cũng sẽ suy kiệt. Những gì đã xảy ra ở các quốc gia này và cách họ xử lý vấn đề là bài học cảnh báo cho Việt Nam, một quốc gia vốn phụ thuộc nhiều vào những sản phẩm xuất khẩu dựa trên thâm dụng lao động.

Một cách để xem xét độ thâm dụng công nghệ của hàng hóa xuất khẩu là kiểm tra đồng thời tỷ lệ hàng công nghiệp chế biến trong tổng kim ngạch xuất khẩu và trình độ công nghệ trong những sản phẩm công nghiệp chế biến này. Trục hoành Hình 2.13 cho thấy tỷ trọng của hàng công nghiệp chế biến trong tổng kim ngạch xuất khẩu, còn trục tung là tỷ trọng của sản phẩm công nghệ trung bình và cao trong tổng hàng

Bảng 2.4: Cơ cấu công nghệ của hàng công nghiệp chế biến xuất khẩu: Việt Nam so với các nước cạnh tranh, 2000-2010

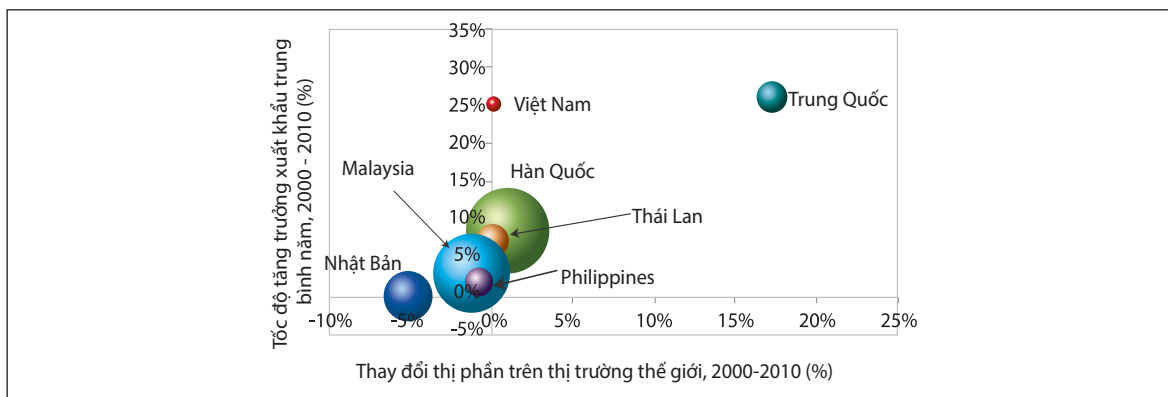
Quốc gia	2000 (%)				2010 (%)			
	CN cao	CN Trung bình	CN thấp	Dựa vào TN	CN cao	CN Trung bình	CN thấp	Dựa vào TN
Campuchia	0.14	1.17	92.98	5.71	0.30	7.64	90.04	2.02
Trung Quốc	21.20	24.29	45.36	9.15	32.19	28.33	31.22	8.26
Ấn Độ	5.34	13.34	46.90	34.42	7.90	20.34	26.33	45.42
Indonesia	14.87	19.53	31.88	33.73	6.64	22.41	21.23	49.72
Nhật Bản	27.55	57.84	8.42	6.19	17.98	61.77	10.22	10.03
Hàn Quốc	35.11	35.29	17.94	11.66	29.66	46.18	10.67	13.49
Malaysia	55.11	21.34	9.77	13.78	39.64	23.85	11.98	24.53
Philippines	69.00	12.45	11.91	6.65	63.21	16.45	6.91	13.43
Thái Lan	32.43	27.16	21.86	18.54	22.59	39.23	14.68	23.50
Việt Nam	11.14	10.32	64.67	13.87	14.19	13.79	59.43	12.58

Nguồn: UN Comtrade.

2.3.3 Độ thâm dụng công nghệ và hoạt động xuất khẩu trên thị trường quốc tế: đạt được tổng tăng trưởng xuất khẩu, nhưng tập trung vào hàng công nghệ thấp

Để đánh giá được hoạt động xuất khẩu của hàng hóa Việt Nam với độ thâm dụng công nghệ khác nhau, có thể dựa vào phân tích những thay đổi trong giá trị xuất khẩu và thị phần khi so sánh với các quốc gia khác, chủ yếu tại Châu Á. Những quốc gia được chuẩn hóa theo quy mô dân số để đảm bảo dữ liệu không bị chi phối bởi những quốc gia đông dân như Ấn Độ hay Trung Quốc. Kết quả được trình bày từ Hình 2.14 đến Hình 2.17.

Hình 2.14: Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng xuất khẩu công nghệ cao của một số quốc gia, 2000-2010



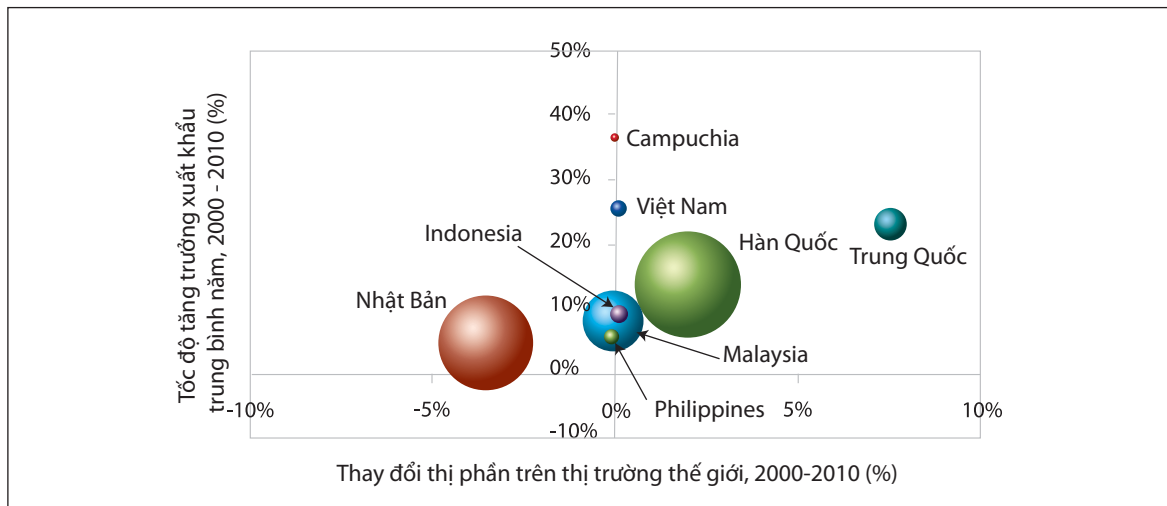
Chú thích: Diện tích trong hình cầu chỉ hàng hóa xuất khẩu công nghệ cao tính trên đầu người năm 2010

Nguồn: UN Comtrade.

Hình 2.14 cho thấy tác động của việc xuất khẩu hàng công nghệ cao từ Việt Nam và một số quốc gia so sánh tương ứng trên thị trường quốc tế. Kích cỡ của các hình cầu trong hình tỷ lệ tương ứng với giá trị hàng hóa xuất khẩu công nghệ cao tính theo đầu người. Việt Nam có tốc độ tăng trưởng trung bình của các mặt hàng này cao hơn nhưng lại không chiếm được nhiều thị phần và có giá trị xuất khẩu tính trên đầu người ở mức thấp. Các quốc gia khác như Hàn Quốc, Malaysia và Thái Lan, mặc dù không chiếm thị phần lớn, nhưng lại có giá trị hàng hóa xuất khẩu tính trên đầu người ở mức cao hơn rất nhiều. Tuy nhiên, những con số trên đây

chưa được điều chỉnh theo quy mô nhập khẩu lớn ở các nước như Trung Quốc, Malaysia và Philippines nhờ sự tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Nhật Bản dường như đang mất dần vị trí đi đầu trong xuất khẩu hàng công nghệ cao, với thị phần bị giảm 5% trong vòng 10 năm qua. Trung Quốc lại nổi lên vượt trội trong xuất khẩu hàng công nghệ cao với tốc độ tăng trưởng và tốc độ tăng thị phần cao nhất (xấp xỉ 17,25%). Tuy nhiên, giá trị hàng hóa xuất khẩu công nghệ cao tính trên đầu người của Trung Quốc vẫn ở mức khiêm tốn so với Nhật Bản, Hàn Quốc và Malaysia.

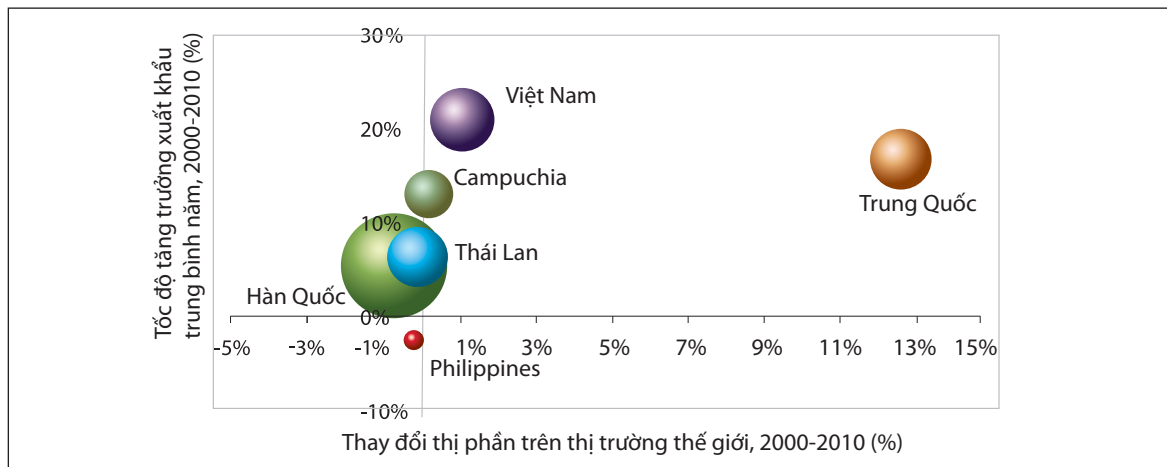
Hình 2.15: Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng xuất khẩu công nghệ trung bình của một số quốc gia, 2000-2010



Chú thích: Diện tích trong hình cầu chỉ hàng hóa xuất khẩu công nghệ trung bình tính trên đầu người năm 2010.
 Nguồn: UN Comtrade.

Hình 2.15 ở trên cho thấy ảnh hưởng trong hàng hóa xuất khẩu công nghệ trung bình ở Việt Nam so với các quốc gia khác. Một lần nữa Trung Quốc giữ vững vị trí hàng đầu trong khu vực này trong khi Nhật Bản lại mất đi vị thế vốn có trước đó. Cũng trong khu vực này, xuất khẩu của Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng cao song thị phần trên thị trường thế giới không mấy thay đổi. Xét theo quy mô dân số, Hàn Quốc và Nhật Bản là những quốc gia có vị thế đáng kể trên thị trường toàn cầu nếu xét theo giá trị xuất khẩu hàng công nghệ trung bình tính theo đầu người. Do quy mô dân số đồng hơn nên số liệu này ở Trung Quốc và Ấn Độ thấp hơn đáng kể.

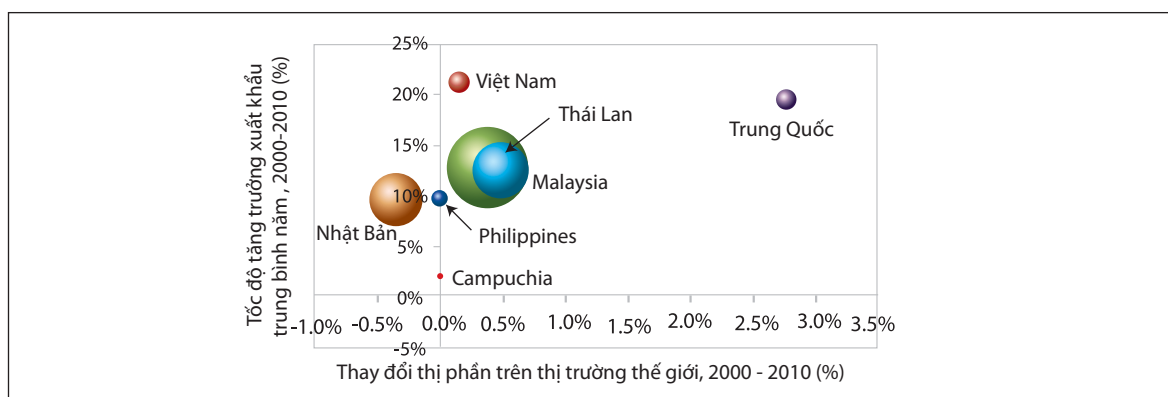
Hình 2.16: Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng hóa xuất khẩu công nghệ thấp, tại một số quốc gia, 2000-2010



Chú thích: diện tích trong hình cầu chỉ hàng hóa xuất khẩu công nghệ thấp tính trên đầu người năm 2010.
 Nguồn: UN Comtrade.

Xuất khẩu hàng công nghệ thấp của Việt Nam tương đối tốt với tốc độ tăng trưởng rất cao (cao hơn hầu hết các quốc gia khác), đồng thời thị phần của Việt Nam cũng được mở rộng. Bên cạnh đó, giá trị xuất khẩu nhóm hàng công nghệ thấp bình quân đầu người của Việt Nam cũng tương đương Trung Quốc (Hình 2.16). Tuy nhiên, mặc dù Trung Quốc có tốc độ gia tăng xuất khẩu hàng hóa công nghệ thấp ở mức thấp hơn so với Việt Nam, quốc gia này lại có tốc độ gia tăng thị phần vượt trội hơn đáng kể.

Hình 2.17: Tăng trưởng và thay đổi thị phần của hàng hóa xuất khẩu lệ thuộc vào tài nguyên của một số quốc gia, 2000-2010



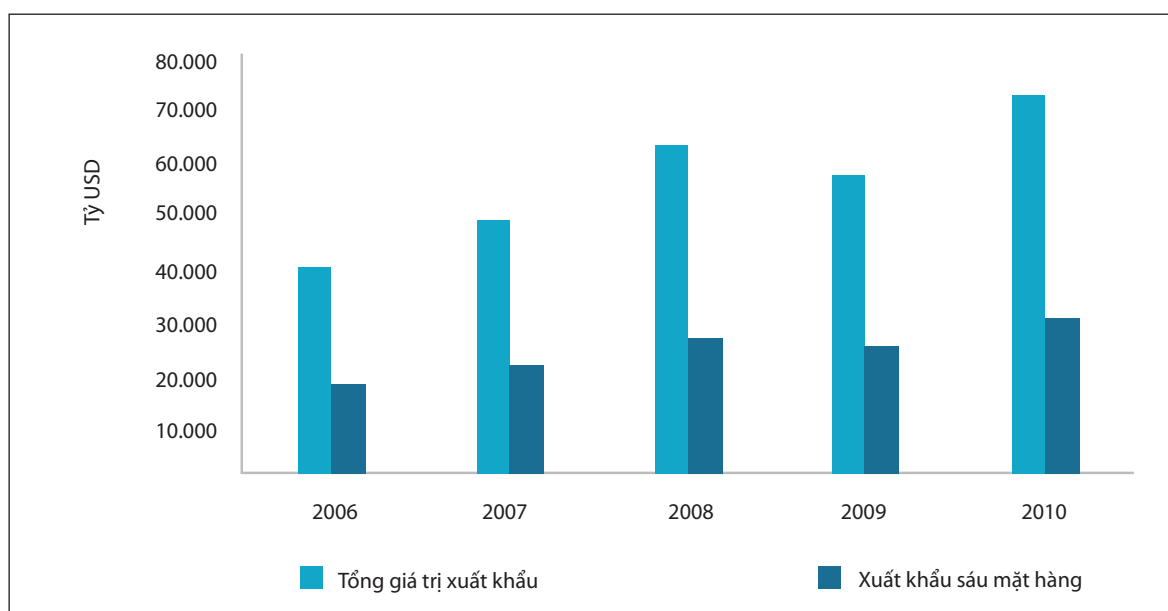
Chú thích: Kích cỡ của mỗi hình cầu cho thấy hàng hóa xuất khẩu dựa vào tài nguyên tính trên đầu người năm 2010
 Nguồn: UN Comtrade.

Đối với xuất khẩu nhóm hàng dựa vào tài nguyên (Hình 2.17), Việt Nam có tỷ lệ tăng trưởng cao và thị phần cũng tăng nhanh chóng. Tuy nhiên, về giá trị xuất khẩu tính theo đầu người, Việt Nam vẫn ở mức độ khá thấp so với các nước có trình độ công nghiệp hóa cao hơn như Malaysia và Thái Lan.

2.4 Những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam có khả năng cạnh tranh đến mức nào?

Các mặt hàng xuất khẩu công nghệ thấp và dựa vào tài nguyên có khả năng cạnh tranh nhưng tốc độ tăng trưởng hàng năm dưới mức trung bình của thương mại toàn cầu

Hình 2.18: Kim ngạch xuất khẩu của sáu mặt hàng chủ lực

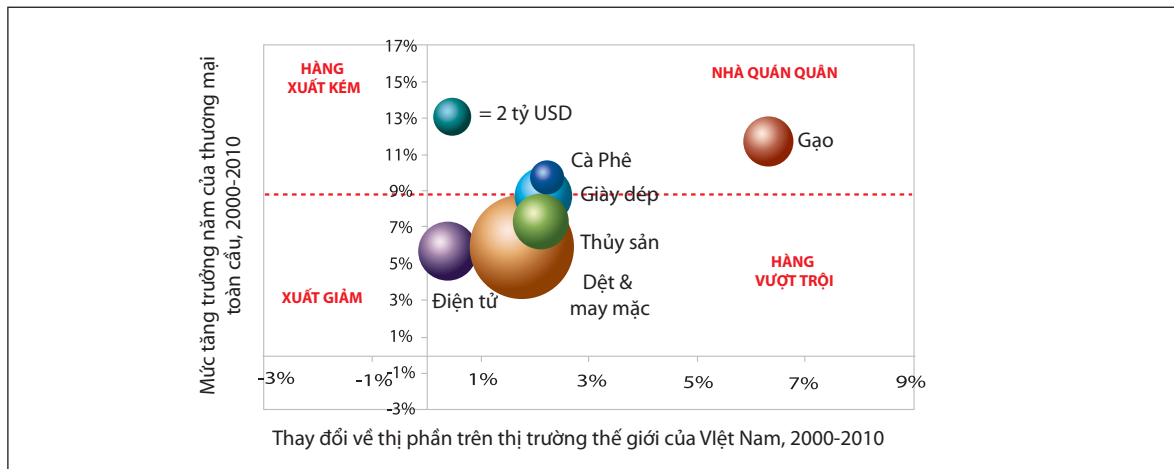


Nguồn: Tổng cục Thống kê.

Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam cho thấy, nhìn chung, xuất khẩu Việt Nam có khả năng cạnh tranh. Như thể hiện trong Hình 2.18, trong giai đoạn 2006-2010, tổng giá trị xuất khẩu cả nước tăng 1,8 lần (từ 39,8 tỷ USD đến 72,7 tỷ USD), trong đó giá trị của sáu mặt hàng chủ yếu, được tách ra để nghiên cứu ở đây, gồm hàng điện tử, giày dép, hàng dệt may và may mặc, gạo, cà phê và hải sản, chiếm 41-43% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Như Hình 2.19 và phân tích chi tiết hơn trong Tập 2 cho thấy, sáu sản phẩm xuất khẩu chủ lực đã tăng thị phần, hoặc vừa tăng trưởng xuất khẩu vừa tăng thị phần trong một thập kỷ qua.

Hình 2.19: Vị thế xuất khẩu của sáu mặt hàng chủ lực, 2000-2010

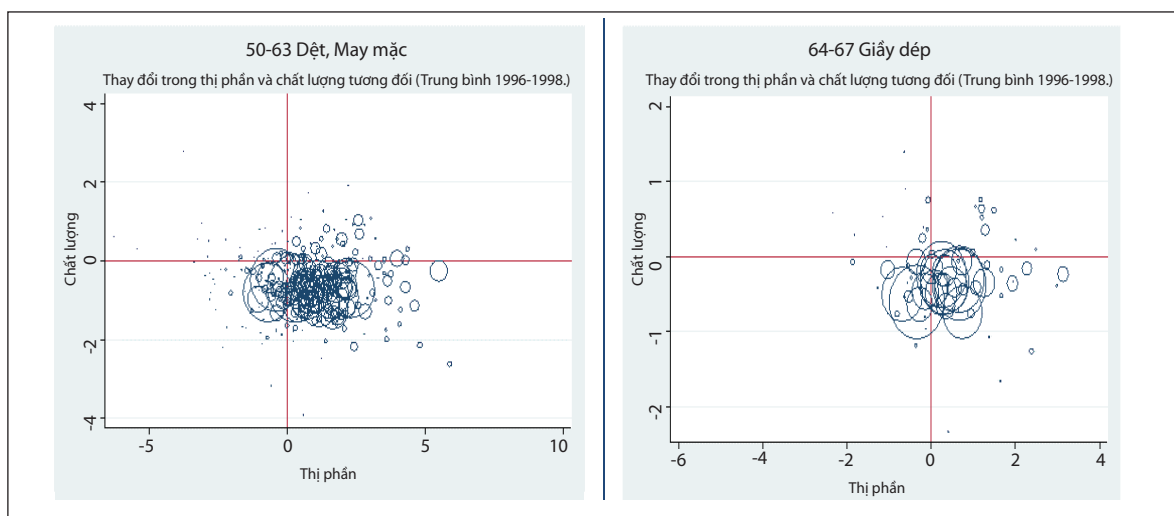


Nguồn: Tính toán dựa trên dữ liệu của UN Comtrade.

Tăng thị phần trên thế giới chủ yếu từ hàng xuất khẩu công nghệ thấp và chất lượng thấp

Tóm lại, những con số này cho thấy Việt Nam có lợi thế so sánh trong sản xuất hàng công nghệ thấp và dựa vào tài nguyên. Nhưng công nghệ thấp không phải là lý do duy nhất dẫn đến giá trị gia tăng thấp trong hàng xuất khẩu của Việt Nam. Một nguyên nhân khác là hàng xuất khẩu có chất lượng thấp. Như Hình 2.20 cho thấy, hàng xuất khẩu dệt may và giày dép của Việt Nam, mặc dù giành được thị phần nhưng có chất lượng dưới mức trung bình.

Hình 2.20: Vị thế chất lượng thấp



Nguồn: Tính toán dựa trên dữ liệu của UN Comtrade.

2.5 Sản phẩm và mở rộng thị phần

*Cần thúc đẩy xuất khẩu sản phẩm nào và đến những thị trường nào?*⁹

Khả năng cạnh tranh xuất khẩu có thể được đánh giá bởi nhu cầu đối với sản phẩm của một quốc gia trên một thị trường cụ thể, tức là xuất khẩu của quốc gia đó sang một thị trường nhất định. Tuy nhiên, tính năng động trong xuất khẩu có thể được đo bằng sự tăng trưởng về kim ngạch xuất khẩu trong một khoảng thời gian. Hai yếu tố này kết hợp cho phép xác định những sản phẩm quan trọng nhất trên một thị trường. Kết quả hoạt động xuất khẩu của Việt Nam có thể được đánh giá khi tính tới các sản phẩm quan trọng được xác định như thế này. Bảng 2.5 chỉ ra 20 sản phẩm năng động nhất¹⁰ trên thị trường thế giới, cùng với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam và thị phần trên thị trường thế giới của các sản phẩm này. Trong số 20 sản phẩm này, bốn sản phẩm thuộc nhóm sản phẩm công nghệ cao, bốn sản phẩm thuộc nhóm công nghệ trung bình, và một sản phẩm nằm trong nhóm công nghệ thấp. Tất cả các sản phẩm còn lại đều dựa vào tài nguyên. Mặc dù kim ngạch xuất khẩu mỗi sản phẩm của Việt Nam hầu như không đáng kể so với tổng kim ngạch xuất khẩu trên toàn thế giới, tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của 13 sản phẩm cao hơn, đôi khi cao hơn nhiều, so với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu toàn cầu.

Cách làm này được lặp lại cho từng thị trường trong số bốn thị trường hàng xuất khẩu lớn của Việt Nam, bao gồm Mỹ, Nhật Bản, EU và Trung Quốc, nhằm đánh giá kết quả xuất khẩu các sản phẩm của Việt Nam. Kết quả được tóm tắt như sau:

Bảng 2.5: Những mặt hàng nhập khẩu chế biến năng động nhất thế giới và đóng góp của Việt Nam, 2009

2000-2010 (%)	Tỷ trọng XK VN trong tổng NK của Thế giới 2010	Tốc độ Tăng trưởng NK của TG	Tốc độ Tăng trưởng XK của VN	2000 -2010 (%)	Tỷ trọng XK VN trong tổng NK của Thế giới 2010	Tốc độ Tăng trưởng NK của TG	Tốc độ Tăng trưởng XK của VN
CÔNG NGHỆ CAO				DỰA VÀO TÀI NGUYÊN			
Dụng cụ quang học	0.023	20.64	116.06 ⁱ	Quặng/tinh quặng sắt	0.021	27.30	12.53
Dược phẩm, trừ thuốc	0.006	15.59	34.88	Quặng/tinh quặng đồng	0.102	20.46	44.33
Thuốc chữa bệnh bao gồm thuốc cho thú y	0.015	15.43	26.46	Chất thải màu/Phế liệu	0.008	19.33	-3.01
Máy văn phòng	3.553	13.77	163.42 ⁱ	Quặng kim loại cơ bản	0.301	17.43	13.01
CN TRUNG BÌNH				Quặng/tinh quặng kim loại quý	0.010	16.90	17.34 ⁱ
Tàu/thuyền/v.v.	0.305	15.77	69.35	Chất thải kim loại cơ bản	0.058	16.34	73.52 ⁱ
Chất thải nhựa/Phế liệu	0.361	17.97	34.60	Cặn Xăng dầu	0.003	16.15	8.37 ⁱ
Phân bón qua chế biến	0.287	15.22	55.59 ⁱ	Xăng nặng/Dầu Bitum	0.202	15.10	18.88
Gang, cốt thép hợp kim	0.241	14.41	83.41 ⁱ	Dầu thực vật không mềm	0.097	18.98	4.53
CN THẤP				Đường/Mật ong	0.235	13.75	9.77
Sắt/Vật liệu đường xe lửa bằng thép	0.003	14.16	13.99	Bơ thực vật/Chất béo thay bơ	0.015	13.59	12.72

*Chú thích:*ⁱ từ 2001 đến 2010.

Nguồn: UN Comtrade, 2010.

⁹ Xem 20 Sản phẩm Năng động nhất của Thế giới và Kết quả của Việt Nam, 2000-2009, loạt bảng.

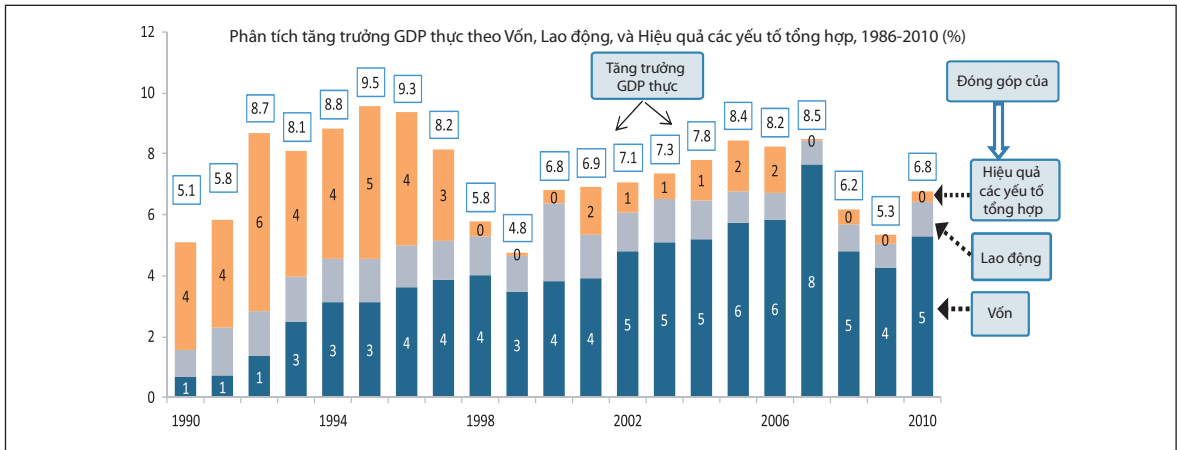
¹⁰ Các sản phẩm năng động nhất là những sản phẩm có tốc độ tăng trưởng giá trị giao dịch cao nhất.

- Thị trường Mỹ: Đây là một thị trường công nghệ cao, các sản phẩm công nghệ cao và trung bình trong số 20 sản phẩm sản xuất năng động nhất trên thị trường Mỹ chiếm 90,35% tổng nhập khẩu của Mỹ trong số 20 sản phẩm này trong năm 2010. Việt Nam không phải là nơi cung cấp quan trọng cho thị trường Mỹ, với tổng giá trị xuất khẩu của 17 sản phẩm năng động tại thị trường này dưới 10 triệu USD vào năm 2010. Hai mặt hàng có thị phần cao nhất mà tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam có thể đáp ứng nhu cầu tăng cao tại Mỹ là các sản phẩm chế biến không quan trọng và đường/đường mật.
- Thị trường EU: Thị trường EU nhập khẩu 55% sản phẩm công nghệ cao và trung bình trong số 20 sản phẩm sản xuất năng động nhất. Mặc dù tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới nói chung cao hơn so với các sản phẩm nhập khẩu năng động nhất của EU (15 trong số 20 sản phẩm), Việt Nam vẫn còn là một nhà xuất khẩu nhỏ. Ngoài ra, xuất khẩu của Việt Nam đối với 16 trong số 20 sản phẩm này sang EU có giá trị dưới 10 triệu USD trong năm 2010. Các mặt hàng chế biến lặt vặt khác, máy văn phòng, và tàu/thuyền là ba trong số hàng xuất khẩu của Việt Nam có thị phần cao nhất tại EU trong năm 2010, đồng thời các sản phẩm này cũng đạt được tốc độ tăng trưởng cao và ổn định trong kim ngạch xuất khẩu ra thế giới giai đoạn 2000-2010.
- Thị trường Trung Quốc: Do nhu cầu đối với nguyên liệu thô của Trung Quốc, phần lớn trong số 20 mặt hàng nhập khẩu năng động nhất là các sản phẩm dựa vào tài nguyên (15). Ngoài tỷ trọng trong tổng nhập khẩu của 20 sản phẩm này, tốc độ tăng trưởng của các sản phẩm dựa vào tài nguyên cũng cao. Quặng kim loại, hợp kim và chất thải chiếm 8 trong số 20 sản phẩm. Kết quả xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc không cao, xét về những mặt hàng nhập khẩu năng động nhất của Trung Quốc, với kim ngạch xuất khẩu của 15 trong số sản phẩm này có giá trị dưới 10 triệu USD trong năm 2010. Việt Nam chỉ xuất khẩu 5 sản phẩm với giá trị trên 10 triệu USD cho Trung Quốc trong năm 2010. Trong số các mặt hàng này, chỉ có trái cây và máy ghi âm/TV là không thuộc nhóm dựa trên quặng/tinh quặng kim loại.
- Thị trường Nhật Bản: 20 sản phẩm nhập khẩu quan trọng nhất của Nhật Bản được cân bằng hơn, xét về số lượng sản phẩm trong mỗi nhóm công nghệ và giá trị nhập khẩu. Không giống như các thị trường lớn khác, Việt Nam dường như có thể đáp ứng nhu cầu đang tăng cao của Nhật Bản về một số sản phẩm, bao gồm cả máy văn phòng, thiết bị truyền dẫn cơ khí, tàu/thuyền, gang/cốt thép hợp kim, sắt/thanh/que thép, sắt/thép/nhôm khối, và các sản phẩm cặn dầu. Điều này có thể phần nào giải thích bởi tầm quan trọng của vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật Bản đối với Việt Nam, qua các công ty như Canon, và Panasonic hiện đang vận hành các nhà máy lớn để cung cấp cho các nước khác tại Châu Á và Nhật Bản.

2.6 Kết luận

Những con số thống kê phản ánh đúng mô hình tăng trưởng của Việt Nam, tăng trưởng dựa trên chiều rộng nhiều hơn là chiều sâu. Hình 2.21 cho thấy mức đóng góp có thay đổi của lao động qua thời gian, vốn và hiệu suất các yếu tố tổng hợp (TFP) đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam từ năm 1987 đến năm 2010, và cũng đã bị ảnh hưởng bởi cuộc Khủng hoảng Tài chính Châu Á. Ngược lại, vốn đang càng ngày càng có một vai trò quan trọng trong giai đoạn này. Điều này cũng lý giải vì sao Chiến lược Phát triển Kinh tế-Xã hội 2011-2020 yêu cầu chuyển dịch sang mô hình tăng trưởng dựa vào năng suất. Hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam cũng tương tự như vậy vì khi hàng hóa xuất khẩu gia tăng sẽ có những đóng góp lớn hơn đối với phát triển kinh tế. Rủi ro của cơ cấu xuất khẩu với giá trị gia tăng thấp hiện nay rất rõ ràng. Trong khi xuất khẩu hàng công nghệ thấp không tránh khỏi việc phải đối mặt với sức ép cạnh tranh từ các nền kinh tế đang nổi, mong muốn bước tới nấc thang cao hơn trong chuỗi giá trị xuất khẩu, xuất khẩu tài nguyên sớm muộn cũng sẽ phải đối mặt với sự cạn kiệt tài nguyên, như trường hợp của thiếc ở Malaysia.

Hình 2.21: Nguồn tăng trưởng của Việt Nam trong năng suất yếu tố tổng hợp, 1987-2010

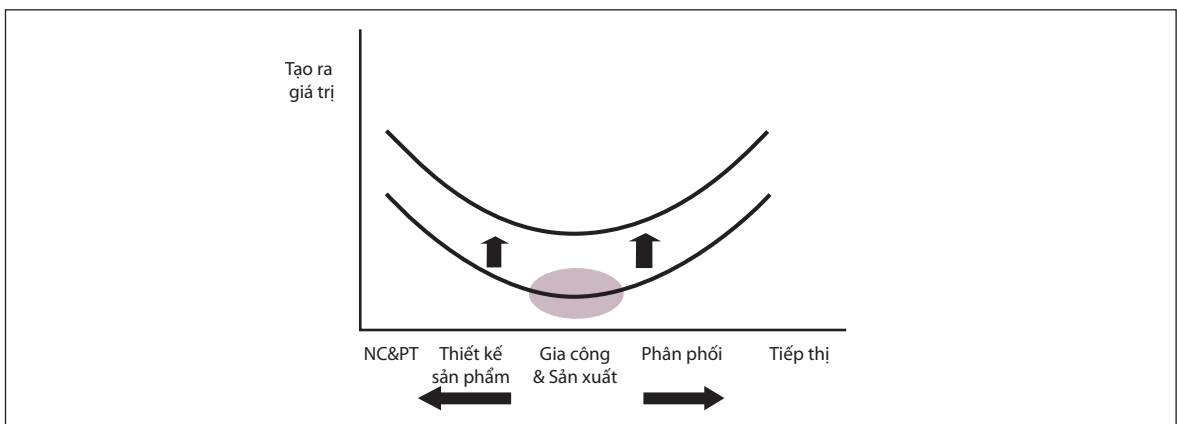


Nguồn: Báo cáo Phát triển Việt Nam năm 2012, NHTG.

Các đặc điểm nêu trên về xuất khẩu của Việt Nam cho thấy, đối với những mặt hàng xuất khẩu hiện tại, Việt Nam có được một vị thế cạnh tranh mạnh mẽ. Nhưng sức mạnh này sẽ khó có thể duy trì trong tương lai. Mặc dù hàng xuất khẩu chất lượng và công nghệ thấp có giá trị gia tăng hạn chế, lợi thế so sánh hiện nay của Việt Nam về chi phí lao động thấp cuối cùng sẽ bị xói mòn. Điều này có nghĩa Việt Nam không còn lựa chọn nào khác ngoài việc tăng giá trị gia tăng của hàng xuất khẩu làm cơ sở cho tăng trưởng kinh tế trong tương lai. Thách thức này đã được thừa nhận trong Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội, và được nhấn mạnh trong báo cáo “Việt nam, trong thập niên tới và giai đoạn xa hơn: Những vấn đề chiến lược then chốt” (Viện Khoa học Xã hội Việt Nam, 2010). Điều này đồng nghĩa với việc đẩy mạnh sản xuất công nghiệp thông qua gia tăng năng suất hoặc tăng cường năng lực công nghệ. Vấn đề là làm thế nào để đạt được mục tiêu này?

Khi phân tích trường hợp Malaysia, Ohno (2009) đã xác định hai phương pháp tiếp cận để nâng cao giá trị gia tăng (Hình 2.22). Thứ nhất là chuyển sang các sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn thông qua cải tiến công nghệ. Thứ hai là mở rộng sự tham gia của tỷ trọng nội địa trong chuỗi cung ứng vào phân đoạn có giá trị gia tăng cao hơn. Cách thứ nhất mất nhiều thời gian và đòi hỏi phải tăng cường công nghệ, với giả thiết là đã có sẵn năng lực về thể chế và con người, và ngay cả khi được quản lý đúng cách, cách này vẫn có rủi ro là gây bất ổn kinh tế trong gian đoạn chuyển tiếp. Tuy nhiên, đây không phải là trọng tâm của nghiên cứu này. Nghiên cứu này tập trung vào cách tiếp cận thứ hai, với chủ đề chính là tạo thuận lợi thương mại để đóng góp vào việc nâng cao giá trị gia tăng. Chương tiếp theo sẽ phân tích thực trạng cơ sở hạ tầng cứng và mềm của Việt Nam để hỗ trợ thúc đẩy thương mại.

Hình 2.22: Chiến lược sản xuất Hai cộng tại Malaysia



Chú thích: NC&PT: Nghiên cứu và Phát triển
 Nguồn: Ohno, 2009.

Mặc dù tạo thuận lợi thương mại là chủ đề chính của nghiên cứu này, nhưng về lâu dài, điều đó không thể thay thế cho việc tích lũy năng lực công nghệ, với sự hỗ trợ của một chính sách công nghiệp chủ động. Nhiều mô hình thúc đẩy nâng cấp công nghệ đã được áp dụng thành công. Những mô hình này bao gồm khai thác phát triển công nghệ bên ngoài, tận dụng đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), chuyển tiếp kỹ thuật và sáng kiến trong nước. Với tình trạng phát triển công nghệ hiện nay của Việt Nam, khả thi nhất có lẽ là hai phương pháp mà Trung Quốc đã sử dụng thành công. Trước hết là phải hội nhập vào chuỗi cung ứng toàn cầu để tận dụng lợi thế của công nghệ lan tỏa và hiệu ứng học tập. Thứ hai là sáng kiến đổi mới khai thác công nghệ bên ngoài. Thông qua làm việc với các tập đoàn đa quốc gia (MNCs), nhưng để họ phụ trách phần sử dụng nhiều công nghệ trong quá trình sản xuất, đối tác Việt Nam cũng vẫn có thể thu thập được một số công nghệ mới.

Không chiến lược nào trong số những chiến lược này, cho dù có phù hợp hay không, có thể đảm bảo thành công. Để có thể thu thập được công nghệ mới, Việt Nam phải có nguồn nhân lực hấp thụ được chuyển giao công nghệ. Điều này đòi hỏi hệ thống giáo dục đào tạo phải đảm bảo có được một tỷ lệ lao động được đào tạo về các ngành khoa học vật lý tương đối cao, ví dụ như trong trường hợp của Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan (Trung Quốc), và đặc biệt, đó cũng là điểm mấu chốt trong động lực thúc đẩy tăng cường công nghệ của Trung Quốc. Hệ thống giáo dục của Việt Nam, vốn vẫn tụt hậu so với rất nhiều quốc gia trong khu vực, còn cả một chặng đường dài để đạt được điều này. Do vậy, song song với một chính sách công nghiệp chủ động, Việt Nam cũng phải bảo đảm đẩy mạnh củng cố hệ thống giáo dục.

Chương 3

PHÂN TÍCH KHOẢNG CÁCH VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG LOGISTICS THƯƠNG MẠI

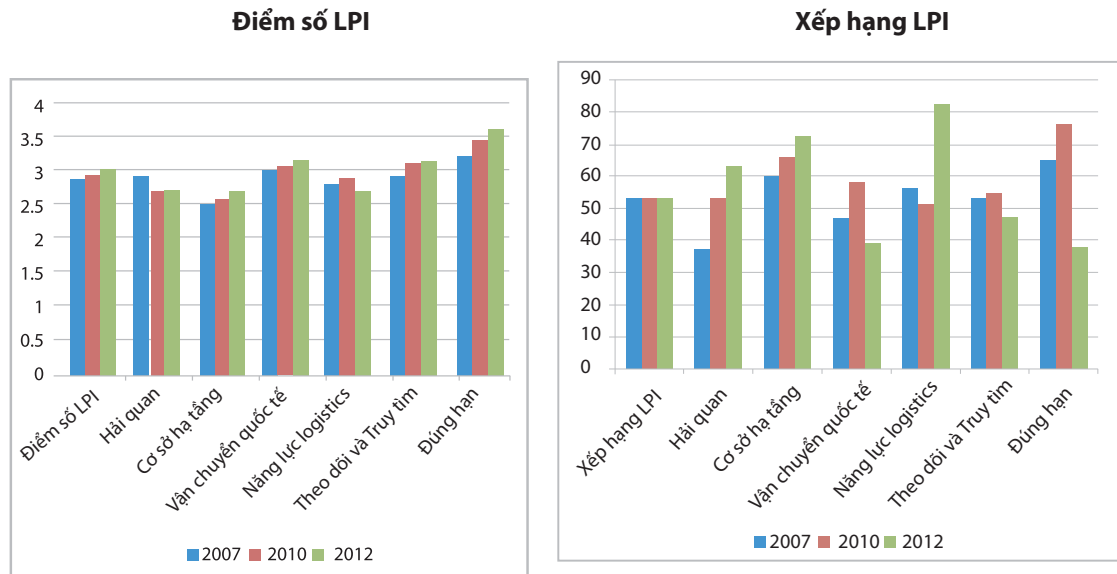
3.1 Giới thiệu

Năng lực cạnh tranh xuất khẩu không chỉ phụ thuộc vào sản xuất mà còn phụ thuộc cả vào chi phí logistics. Chi phí logistics được thể hiện thông qua một loạt các chỉ số. Các chỉ số này cung cấp chuẩn so sánh được lượng hóa về nhiều mặt trong logistics thương mại thuộc nhiều quốc gia. Chỉ số Hiệu quả Hoạt động Logistics của NHTG là chỉ số duy nhất cho ta biết đại lượng đo lường tổng hợp các chỉ số này. Đối với Việt Nam, một nền kinh tế ngày càng phụ thuộc nhiều vào thương mại thì so sánh với các nước khác là việc làm quan trọng. Tuy các chỉ số về tạo thuận lợi thương mại của Việt Nam đưa ra kết quả còn chưa nhất quán nhưng chỉ ra những lĩnh vực cần được cải thiện hơn nữa. Các thông điệp này sẽ được truyền tải thông qua các bằng chứng thống kê trong chương này. Và chính các bằng chứng ấy cũng là lý do của nghiên cứu này.

3.2 Các chỉ số quốc tế cho thấy điều gì?

Theo Chỉ số Hiệu quả Hoạt động Logistics (Logistics Performance Indicator – LPI) của Ngân hàng Thế giới, Việt Nam xếp hạng khá cao trong nhóm mười nước thu nhập trung bình thấp, cao hơn kỳ vọng nếu so sánh với mức thu nhập bình quân đầu người. Tuy vậy, mức xếp hạng chung của Việt Nam chưa được cải thiện. Hình 3.1 cho thấy các chỉ số cấu thành LPI theo các năm 2007, 2010, và 2012. Điểm số tuyệt đối về hải quan và năng lực logistics đã giảm trong 5 năm qua, trong khi điểm số về giao hàng kịp thời, theo dõi và truy hàng đã cho thấy tiến bộ vượt bậc. Về mặt xếp hạng, hải quan và năng lực logistics cũng tụt hạng nhiều nhất trong khi chỉ số về giao hàng kịp thời và vận chuyển quốc tế có cải thiện đáng kể nhất.

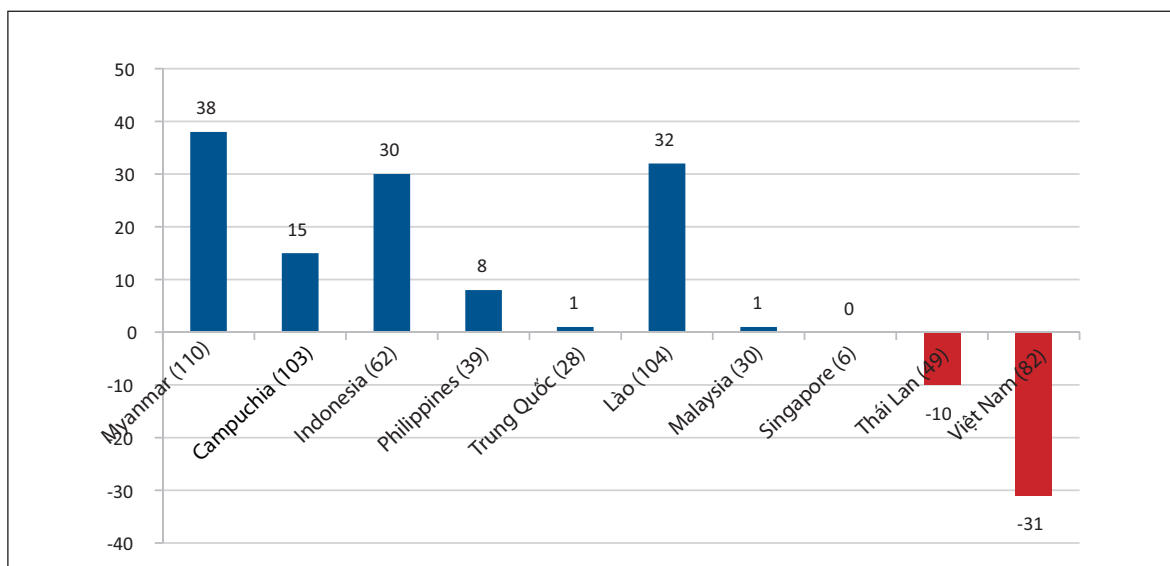
Hình 3.1: Chỉ số LPI của Việt Nam của NHTG, các năm 2007, 2010, và 2012



Nguồn: Ngân hàng Thế giới: Kết nối để cạnh tranh (2007, 2010, 2012).

Để so sánh, Thái Lan và Việt Nam là hai nước trong nhóm ASEAN+Trung Quốc đang đối mặt với nguy cơ tụt hạng trong giai đoạn 2010-2012 theo LPI như hình 3.2 thể hiện. Trong khi Thái Lan tụt 10 hạng do hậu quả của trận lụt năm 2011 thì Việt Nam tụt 31 hạng do khủng hoảng tác động đến hai hãng logistics lớn nhất Việt Nam là Vinashin và Vinalines trong cùng thời kỳ.

Hình 3.2: Thay đổi thứ hạng LPI của chất lượng và năng lực logistics: So sánh Việt Nam với ASEAN + Trung quốc, LPI 2010-2012



Nguồn: LPI, NHTG.

Tuy Chỉ số Thuận lợi Thương mại (ETI) của Diễn đàn Kinh tế Thế giới xếp hạng chung cho Việt Nam ở mức thấp hơn, nó cũng cho thấy có sự cải thiện đáng kể, từ vị trí thứ 89 năm 2009 lên 68 năm 2012. Trong số các cấu phần có hai yếu tố liên quan đến logistics thương mại: quản lý biên giới và hạ tầng giao thông liên lạc. Các vị trí xếp hạng về quản lý biên giới, hiệu năng quản lý hải quan (thể hiện hiệu năng dịch vụ hải quan, chứ không phải thủ tục hải quan) và thủ tục minh bạch đều tụt hạng trong giai đoạn 2009 đến 2012. Điều này cũng phù hợp với kết quả LPI. Tuy vậy, vị trí xếp hạng về hạ tầng giao thông liên lạc đã cải thiện đáng kể. Các cấu phần như mức độ sử dụng công nghệ thông tin liên lạc trong giao thông và hạ tầng giao thông cũng được cải thiện, mặc dù hạ tầng giao thông còn nằm ở mức thấp, xếp thứ 90 năm 2012. Các chỉ số được nêu tóm tắt trong Bảng 3.1.

Bảng 3.1: Chỉ số Thuận lợi Thương mại WEF của Việt Nam, 2009, 2010, và 2012

	ETI 2009		ETI 2010		ETI 2012	
	Hạng	Điểm	Hạng	Điểm	Hạng	Điểm
Chỉ số thuận lợi thương mại	89	3.5	71	4.0	68	4.0
Quản lý biên giới	85	3.3	88	3.5	94	3.5
Hiệu quả quản lý thuế quan	117	2.2	107	2.9	124	2.8
Hiệu quả thủ tục xuất nhập khẩu	49	4.9	54	4.8	54	4.9
Minh bạch trong quản lý biên giới	99	2.8	104	2.7	105	2.6
Hạ tầng giao thông liên lạc	71	3.2	68	3.6	56	4.0
Hạ tầng và chất lượng giao thông	108	2.6	103	3.2	90	3.7
Dịch vụ và chất lượng dịch vụ giao thông	36	4.2	31	4.4	28	4.4
Công nghệ thông tin liên lạc và việc sử dụng	66	3.0	59	3.3	60	4.0

Nguồn: Báo cáo Thuận lợi Thương mại Toàn cầu WEF, 2009, 2010, và 2012.

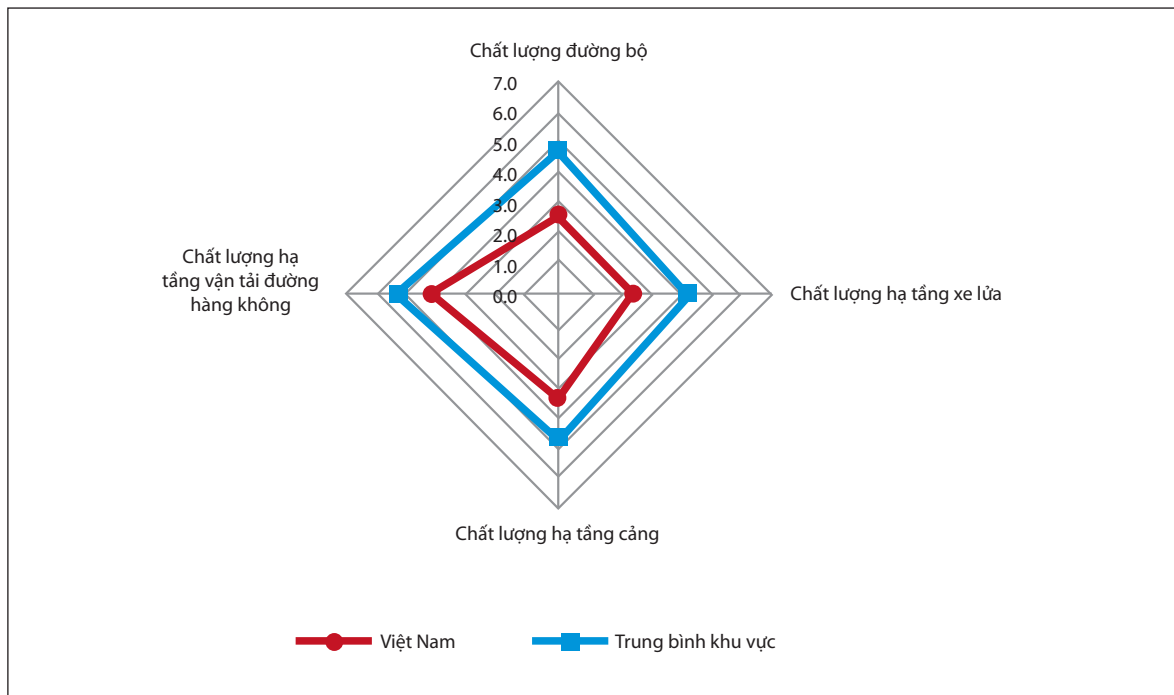
Báo cáo Cạnh tranh Toàn cầu 2011-2012 của WEF cũng nêu sự yếu kém về cơ sở hạ tầng giao thông Việt Nam. Bảng 3.2 cho thấy Việt Nam bị xếp dưới hầu hết các nước trong vùng trong hầu hết các hình thức vận tải. Việt Nam kém nhất về chất lượng đường bộ và đứng thứ hai từ dưới lên về chất lượng cảng biển (Hình 3.3).

Bảng 3.2: Xếp hạng Cạnh tranh Toàn cầu WEF về hạ tầng tại một số quốc gia, 2011-2012

	Chất lượng đường bộ	Chất lượng đường sắt	Chất lượng cảng biển	Chất lượng hạ tầng hàng không
Việt Nam	123	71	111	95
Campuchia	66	96	76	84
Trung Quốc	54	21	56	72
Hồng Kông SAR (TQ)	9	3	3	2
Ấn Độ	85	24	82	67
Indonesia	83	52	103	80
Nhật Bản	16	2	33	50
Hàn Quốc	17	8	25	28
Malaysia	18	18	15	20
Philippines	100	101	123	115
Singapore	2	7	1	1
Thái Lan	37	63	47	32

Nguồn: Báo cáo Xếp hạng Cạnh tranh Toàn cầu WEF, 2011-2012.

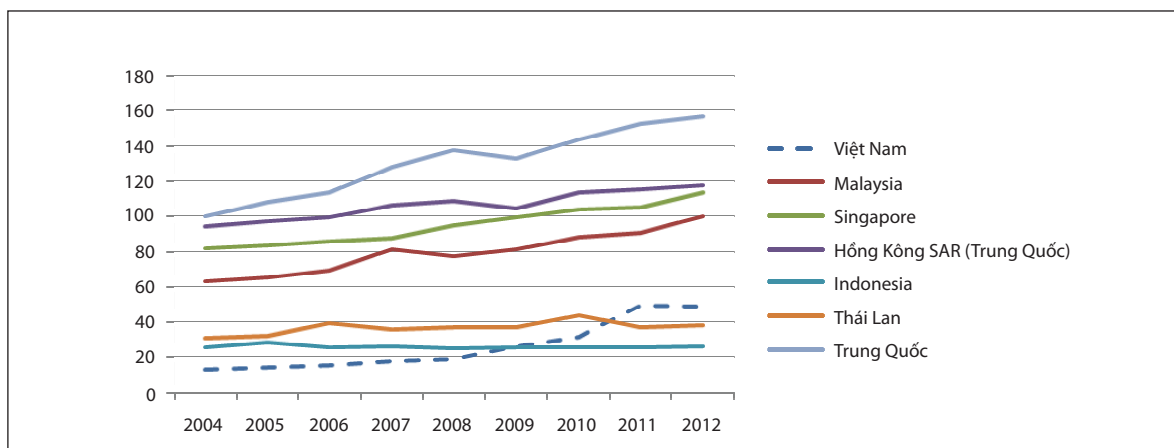
Hình 3.3: So sánh hạ tầng cơ sở Việt Nam với mức trung bình trong vùng



Nguồn: Dựa trên số liệu trong Báo cáo Cạnh tranh Toàn cầu, 2011-2012 của WEF.

Mặc dù còn khó khăn về hạ tầng cảng biển nhưng dịch vụ vận tải biển đã cải thiện đáng kể như thể hiện trong Chỉ số Kết nối Vận tải biển của UNCTAD (LSCI). Chỉ số này dựa trên số lượng và kích thước tàu biển cập cảng của một quốc gia. Trong khoảng thời gian 2004-2011, Việt Nam đã vượt Thái Lan và Indonesia như mô tả trong Hình 3.4. Việt Nam còn thua xa các trung tâm trung chuyển khác trong vùng như Malaysia, Hồng Kông SAR (Trung Quốc), Singapore, và Trung Quốc là những nơi mà khối lượng hàng hóa trao đổi lớn hơn nhiều. Nhưng mức xếp hạng cũng cho thấy nhu cầu vận tải biển tăng đều mặc dù vẫn còn tồn tại các vấn đề về cơ sở hạ tầng cảng biển.

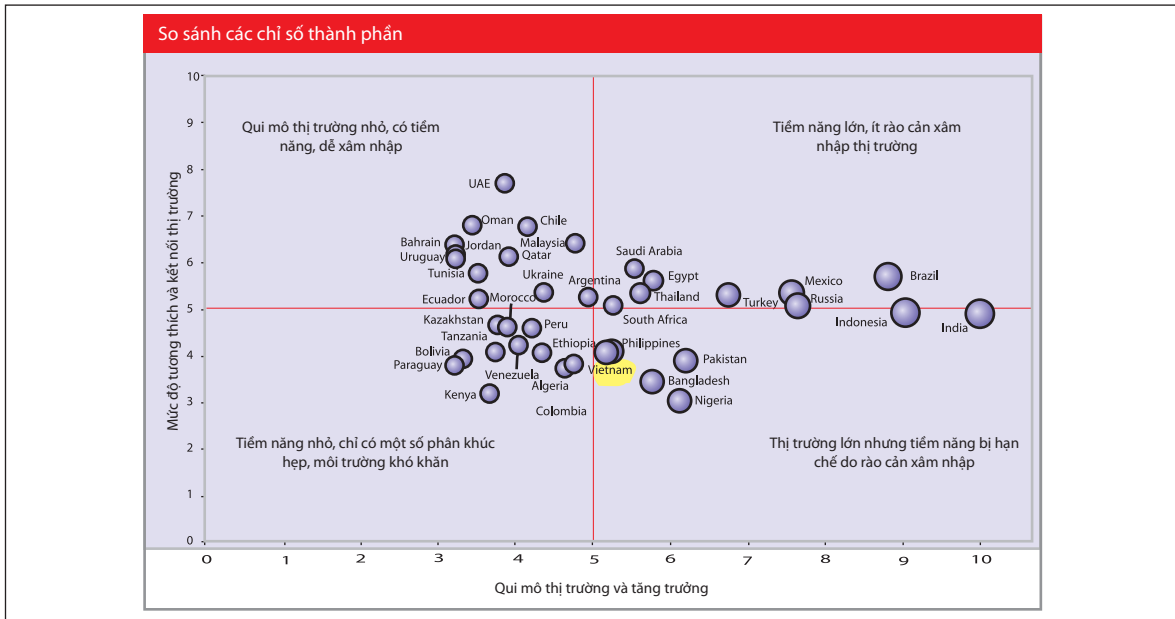
Hình 3.4: Chỉ số Kết nối Vận tải biển của UNCTAD, 2004-2012



Nguồn: UNCTAD.

Theo quan điểm của các hãng cung cấp dịch vụ logistics thì quy mô và tiềm năng tăng trưởng của thị trường Việt Nam bị kìm hãm bởi cơ sở hạ tầng và liên kết yếu kém. Dựa trên các chỉ số khác nhau có thể thấy rằng quy mô thị trường và tăng trưởng của Việt Nam trên mức trung bình như trường hợp Thái Lan và các nước thu nhập trung bình khác như Brazil và Mexico. Tuy nhiên, Việt Nam bị xếp dưới mức trung bình về mức độ tương thích thị trường và kết nối, giống như trong trường hợp Colombia, Bolivia, Kenya, và Ma-rốc (Hình 3.5).

Hình 3.5: Mức độ tương thích và kết nối thị trường



Nguồn: Transport Intelligence

Khảo sát Kinh doanh của NHTG đã thực hiện đo lường thời gian và chi phí (không kể thuế quan) liên quan đến xuất nhập khẩu một chuyến hàng vận tải biển chuẩn và lấy đó làm cơ sở tính toán chỉ số thương mại qua biên giới. Năm 2012, Việt Nam đứng thứ 68 trong số 183 nền kinh tế trong khi thứ tự xếp hạng chung là 98. Tuy vậy, Việt Nam vẫn đứng dưới các nước trong khu vực, nhất là xét về thời gian hoàn thành một thương vụ xuất cũng như nhập khẩu như Bảng 3.3 thể hiện. Trong 5 năm qua, Việt Nam đã cải thiện tình hình nhưng tốc độ còn chậm (Bảng 3.4).

Bảng 3.3: Chỉ số Kinh doanh của NHTG 2012 - số liệu thương mại qua biên giới

	Xếp hạng thương mại qua biên giới	Hồ sơ xuất khẩu (số lượng)	Thời gian xuất khẩu (ngày)	Chi phí xuất khẩu (USD/công-ten-nơ)	Hồ sơ nhập khẩu (số lượng)	Thời gian nhập khẩu (ngày)	Chi phí nhập khẩu (USD/công-ten-nơ)
Việt Nam	68	6	22	580	8	21	670
Singapore	1	4	5	456	4	4	439
Thái Lan	17	5	14	625	5	13	750
Malaysia	29	6	17	450	7	14	435
Indonesia	39	4	17	644	7	27	660
Philippines	51	7	15	30	8	14	730

Nguồn: Ngân Hàng Thế Giới - Môi trường Kinh doanh, 2012.

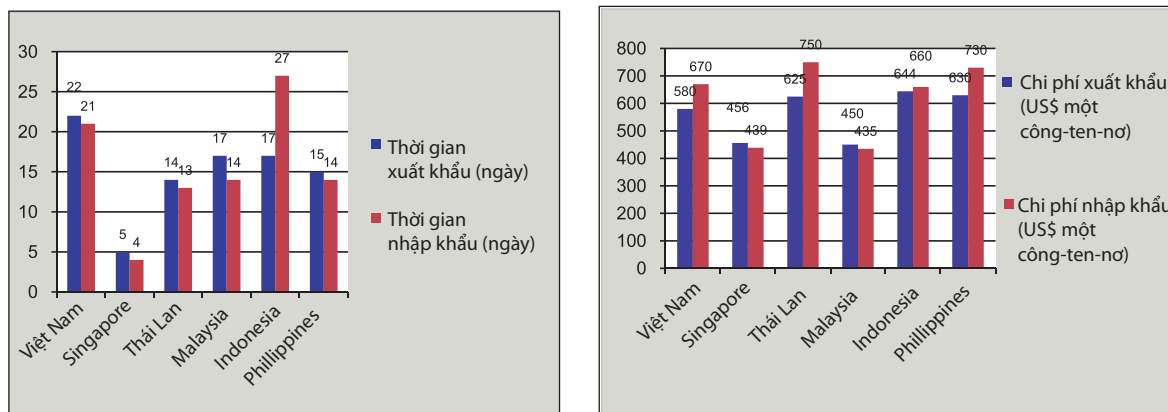
Bảng 3.4: Chỉ số Kinh doanh Việt Nam: thay đổi chỉ số lựa chọn, 2008-2012

Số liệu thương mại qua biên giới	2008	2009	2010	2012
Xếp hạng	..	73	74	68
Chi phí xuất khẩu (USD/công-ten-nơ)	669	734	756	580
Chi phí nhập khẩu (USD/công-ten-nơ)	881	901	940	670
Hồ sơ xuất khẩu (số lượng)	6	6	6	6
Hồ sơ nhập khẩu (số lượng)	8	8	8	8
Thời gian xuất (ngày)	24	24	22	22
Thời gian nhập (ngày)	23	23	21	21

Nguồn: NHTG - Môi trường Kinh doanh, một số năm.

Chỉ số Kinh doanh của NHTG 2012 cũng cung cấp số liệu thống kê so sánh chi phí logistics và thời gian giữa Việt Nam với các nước tương đồng khác. Trong khi chi phí xuất khẩu của Việt Nam tương tự như các nước khác trong vùng thì thời gian hoàn thành một thương vụ xuất hoặc nhập khẩu, bao gồm thời gian chuẩn bị hồ sơ, thông quan, bốc dỡ hàng hóa tại cảng và vận chuyển nội địa, thuộc vào hàng cao nhất. Chuẩn bị hồ sơ là khâu mất nhiều thời gian nhất, chiếm tới trên 50% tổng thời gian xuất khẩu. Phần còn lại được chia đều thành 3 phần, gồm vận chuyển nội địa, thông quan và bốc dỡ tại cảng.

Hình 3.6: So sánh chi phí logistics



Nguồn: NHTG - Môi trường Kinh doanh, 2012.

3.3 Kết luận

Các chỉ số ghi nhận hiệu quả logistics của Việt Nam cho kết quả không đồng đều. Trong khi chỉ số LPI của NHTG cho thấy Việt Nam xếp hạng cao hơn các nước có cùng mức thu nhập bình quân đầu người thì thứ hạng chung của Việt Nam không được cải thiện là bao. Một vài cấu phần trong hiệu quả logistics có cải thiện trong khi một số khác thì xấu đi. Vị thế của Việt Nam so với các nước láng giềng, Trung Quốc và ASEAN, là đặc biệt đáng quan ngại. So sánh cho thấy Việt Nam ở vào vị thế bất lợi. Trong khi các nước, trừ Thái Lan, đều thăng hạng thì Việt Nam lại tụt hạng. Ít nhất là trong lĩnh vực logistics thương mại, Việt Nam đã đánh mất năng lực cạnh tranh. Đó là lý do tại sao cần phải tăng cường thuận lợi hóa thương mại nói chung. Muốn làm vậy, cần phải hiểu rõ các khía cạnh khác nhau trong logistics thương mại, bao gồm các hình thức vận tải, hành lang và cửa ngõ giao dịch. Đây cũng là chủ đề của Chương 4.

Chương 4

HẠ TẦNG GIAO THÔNG VÀ DỊCH VỤ LOGISTICS

Việt Nam đã tăng mạnh đầu tư công vào cơ sở hạ tầng. Tuy vậy, tăng cường cơ sở hạ tầng liên quan đến thương mại đã không theo kịp xuất khẩu. Nhìn từ khía cạnh năng lực cạnh tranh thương mại thì xuất khẩu Việt Nam đang bị hạn chế nghiêm trọng bởi hạ tầng và dịch vụ giao thông yếu kém. Các hành lang kết nối trung tâm tăng trưởng với cổng giao dịch quốc tế yếu, chi phí vận tải cao, chất lượng dịch vụ vận tải và logistics kém là những yếu tố cản trở chính. Sự phụ thuộc quá nhiều vào đầu tư công và hiện nay đã trở nên “không đủ sức, thiếu hiệu quả và vì vậy không bền vững”¹¹ cần phải thay đổi. Để tăng tính hiệu quả, những vấn đề chính cần giải quyết nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh gồm việc cải thiện chính sách đầu tư công, chuyển đầu tư sang khu vực tư nhân, và xác định ưu tiên rõ ràng các hạng mục đầu tư chính.

Chương này trình bày tóm tắt khu vực xuất khẩu với những vấn đề liên quan tới giao thông vận tải và sau đó đánh giá năng lực cạnh tranh của cơ sở hạ tầng giao thông và các dịch vụ logistics liên quan khác. Phần tiếp theo sẽ nêu các hạn chế và tồn tại để cuối cùng đề xuất các hướng chính sách chính nhằm cải thiện tình hình và hỗ trợ chuỗi cung ứng xuất khẩu.

4.1 Bối cảnh chung

Ngành xuất khẩu nguyên liệu thô truyền thống của Việt Nam như dầu và than đang giảm dần trong khi tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến đang tăng. Ngoài ra, xuất khẩu hàng nông sản, chủ yếu là gạo, cũng đang tăng do Việt Nam đang có cơ hội trở thành nước xuất khẩu gạo số một trên thế giới. Sự dịch chuyển này tác động đến hệ thống giao thông. Quan trọng hơn, thể loại hạ tầng giao thông cần thiết cũng cần phải thay đổi theo. Các sản phẩm dầu và than cũng như các mặt hàng lỏng và khô đòi hỏi cơ sở bến cảng riêng. Xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến, bao gồm cả gạo, đang được chuyển dần sang hình thức công-ten-nơ, và vì vậy, cần có cơ sở cảng công-ten-nơ hiệu quả hơn.

Ít nhất 90% lượng hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam được vận chuyển bằng đường biển, chỉ có 10% được vận chuyển bằng đường bộ sang các nước láng giềng như Trung Quốc, Lào và Campuchia. Chỉ có một số ít hàng có giá trị cao (điện tử, một số mặt hàng giày dép và dệt) được vận chuyển bằng đường hàng không.

¹¹ Báo cáo Phát triển Việt Nam 2012, NHTG.

Đó là lý do vì sao chương 4 sẽ tập trung vào nghiên cứu hạ tầng cảng, logistics cảng và vận tải biển. Tuy nhiên, nguyên liệu đầu vào phục vụ chế biến và sản xuất nội địa cho xuất khẩu vẫn được vận chuyển theo những tuyến hành lang riêng biệt trải dọc Việt Nam với các phương thức vận tải và logistics khác nhau. Do đó, cần xem xét tính phù hợp của phương thức vận tải và dịch vụ logistics dọc theo các hành lang trong nước để có thể đánh giá tính cạnh tranh thương mại.

Do các nguyên nhân lịch sử và địa lý, phân bố không gian các hoạt động kinh tế và luồng thương mại ở Việt Nam được sắp xếp theo ba trung tâm phát triển kinh tế chính và một số các trung tâm nhỏ, liên kết với nhau bằng một số hành lang vận tải đa phương thức mẫu chốt.

Các trung tâm phát triển chính tập trung tại miền Bắc, miền Trung và miền Nam, tạo nên ba trung tâm kinh tế trọng điểm (FEZ), nơi tập trung nhiều hoạt động kinh tế nói chung và chế xuất nói riêng. Các trung tâm phát triển chính được nối với các cửa ngõ xuất khẩu quốc tế bằng các hành lang vận tải đa phương thức như đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không. Ngoài các trung tâm phát triển chính còn có hai dạng trung tâm phát triển thứ cấp. Loại thứ nhất tập trung giữa hoặc xung quanh các trung tâm chính hoặc ở vùng duyên hải. Loại thứ hai ở khu vực miền núi, cao nguyên nơi có ít hoạt động kinh tế.

Như đã nêu trong Chương 2-Phần 4, thương mại Việt Nam được chia thành ba dạng xuất khẩu chính, bao gồm nguyên liệu thô (dầu và các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác), sản phẩm dựa trên tài nguyên (nông sản), và sản phẩm với hàm lượng công nghệ trung bình hoặc thấp. Cụ thể như sau:

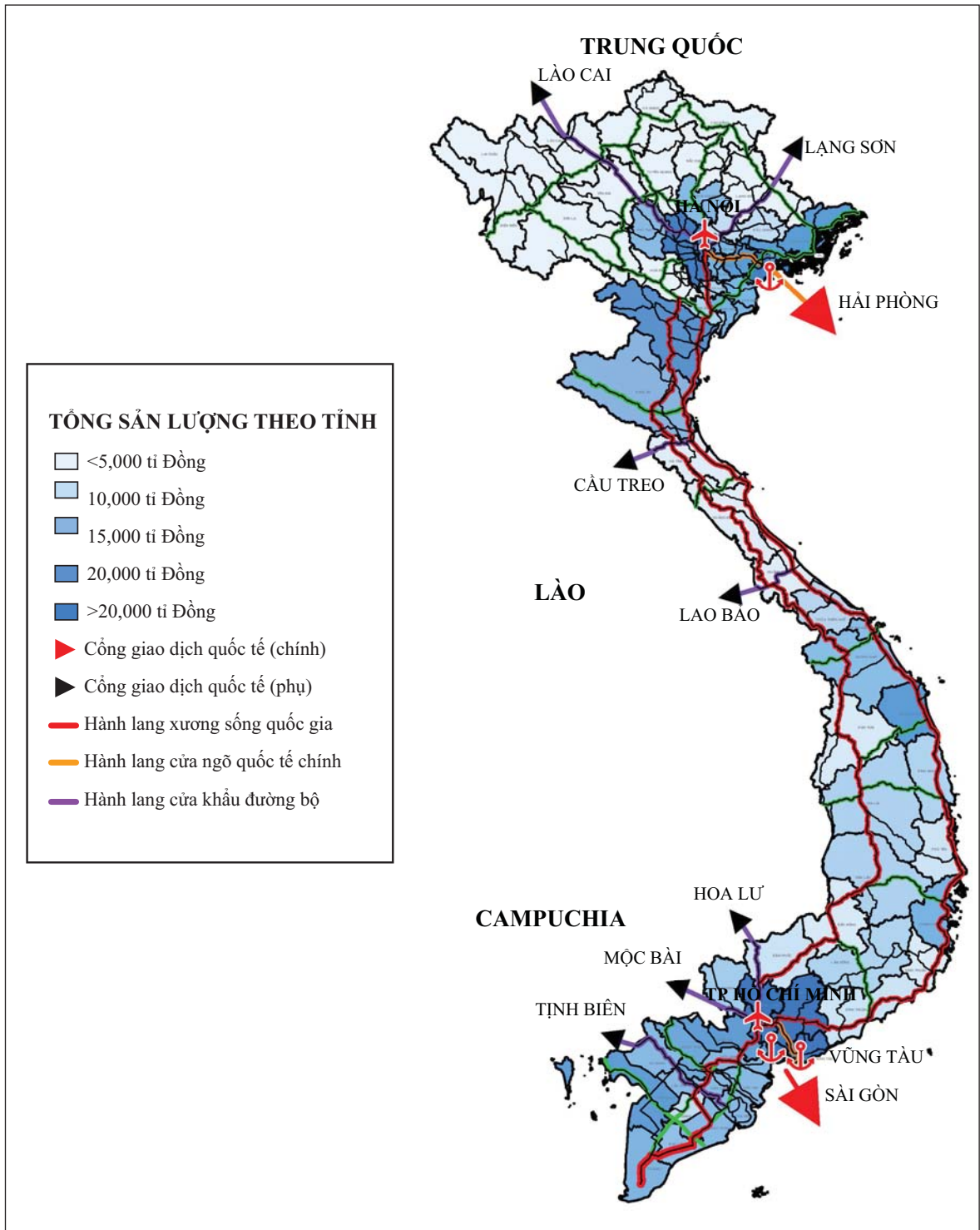
- Các sản phẩm công nghiệp chế biến dành cho xuất khẩu sử dụng nhiều nguyên liệu đầu vào nhập khẩu có các nhà máy tập trung tại các vùng kinh tế trọng điểm, các khu công nghiệp và chế biến ở miền Bắc và miền Nam. Hầu hết nguyên liệu được nhập khẩu bằng đường biển. Một số nguyên liệu nội địa hoặc được nhập từ các nước lân cận được vận chuyển bằng đường bộ. Xuất khẩu chủ yếu sử dụng công-ten-nơ qua đường biển hoặc đường hàng không. Các sản phẩm chủ yếu gồm *dệt may, giày dép, điện tử và sản phẩm gỗ*.
- Các sản phẩm nguyên liệu như dầu thô và sản phẩm *xăng dầu* tại miền Nam (phục vụ cả xuất và nhập khẩu) và *than* tại miền Bắc (xuất khẩu). Các loại hàng này đòi hỏi cơ sở hạ tầng vận tải riêng biệt.
- Mặt hàng nông sản như gạo, cà phê, cao su, hải sản được vận chuyển theo kiểu hàng rời, hàng khô hoặc hàng công-ten-nơ. Hàng được vận chuyển từ nơi sản xuất (xung quanh ba trung tâm phát triển FEZ) tới cảng, một số khác được vận chuyển sang Trung Quốc bằng đường bộ hoặc đường sắt.

Hình 4.1 mô tả cấu trúc của các khu kinh tế trọng điểm (FEZ) trong đó các hoạt động kinh tế chính được tô màu xanh đen, thể hiện tổng sản phẩm công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ của tỉnh cùng với cổng và hành lang giao dịch quốc tế kết nối FEZ với các thị trường thế giới.

- Khu FEZ phía Nam là vùng năng động nhất, với trung tâm là TP. HCM và các vùng phụ cận tại Bình Dương, Đồng Nai. Luồng xuất và nhập khẩu đi qua các cổng giao dịch quốc tế chính (cảng Sài Gòn, cảng Vũng Tàu, và sân bay Tân Sơn Nhất) tới các nguồn hàng nhập khẩu và các thị trường xuất khẩu quan trọng nhất, và thông qua các cửa khẩu quốc tế thứ cấp (cửa khẩu Mộc Bài và Hoa Lư) tới Campuchia.
- Khu FEZ phía Bắc là trung tâm kinh tế quan trọng thứ hai, bao gồm thủ đô Hà Nội, thành phố Hải Phòng và tỉnh Quảng Ninh. Luồng thương mại chủ yếu đi qua các cửa khẩu quốc tế sơ cấp (cảng Hải Phòng và sân bay Nội Bài) và các cửa khẩu thứ cấp (cửa khẩu Lạng Sơn và Lào Cai). Một lượng lớn hàng hóa đi qua các cửa khẩu này, nhất là từ Trung Quốc. Trong vùng có ba hành lang chính: Hà Nội-Hải Phòng (đường sắt và đường bộ), Hà Nội-Lào Cai (đường sắt và đường bộ), và Hà Nội-Lạng Sơn (đường sắt và đường bộ).
- Khu FEZ miền Trung ít sôi động hơn, nằm tại miền Trung của đất nước, bao gồm thành phố Đà Nẵng và tỉnh Quảng Nam. Luồng thương mại đi qua các cổng giao dịch quốc tế thứ cấp gồm cảng Chân Mây, cảng Đà Nẵng, cảng Qui Nhơn, sân bay Đà Nẵng và cửa khẩu Lao Bảo kết nối với Lào.

Ngoài các khu FEZ chính kể trên, các hoạt động kinh tế cũng tập trung tại các khu vực ít trọng yếu hơn dọc bờ biển, giữa các khu FEZ và vùng núi. Các khu kinh tế thứ cấp này gọi là khu kinh tế ven biển và vùng cao.

Hình 4.1: Trung tâm phát triển, hành lang giao thông, và luồng thương mại



Nguồn: Dựa trên số liệu nguồn hàng của TDSI.

Các trung tâm ven biển gồm các tỉnh đồng bằng Sông Hồng (Thái Bình, Nam Định, Ninh Bình), Bắc Trung bộ (từ Thanh Hóa đến Quảng Trị), duyên hải miền Trung (từ Phú Yên đến Bình Thuận) và ĐBSCL. Các trung tâm này được kết nối với các trung tâm phát triển chính bằng tuyến đường ven biển và đường bộ (quốc lộ 10, quốc lộ 1A, và hệ thống đường thủy nội địa). Ngoài ra, cũng có một cửa khẩu thứ cấp (Tịnh Biên) theo tuyến đường thủy nội địa sang Campuchia. Hành lang Bắc-Nam nối các trung tâm kinh tế với cả nước bằng đường bộ (quốc lộ 1A), đường sắt (đường sắt Bắc Nam), đường biển và đường hàng không (sân bay Nội Bài, Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất).

Các trung tâm vùng cao, bao gồm Trung du phía Bắc, vùng núi và Tây Nguyên được nối với nhau và với hành lang kinh tế chủ yếu bằng đường bộ. Mạng đường vành đai quốc lộ 4 (quốc lộ 4A, B, C, D, E, G), quốc lộ 279 và quốc lộ 6 tạo thành hành lang chính tại vùng Trung du phía Bắc và vùng núi trong khi quốc lộ 14 kết nối Tây Nguyên với TP. HCM. Ngoài ra cũng có các cửa ngõ quốc tế thứ cấp như cửa khẩu Cầu Treo và Lao Bảo sang Lào. Hành lang vùng cao Bắc Nam nối các khu kinh tế này với cả nước chủ yếu bằng đường bộ (đường Hồ Chí Minh, quốc lộ 14), và đường hàng không (sân bay Đà Nẵng và Buôn Mê Thuột).

Có 9 hành lang giao thông trong tiểu vùng sông Mê Kông, trong đó bốn đi qua Việt Nam, được gọi là cửa khẩu quốc tế thứ cấp. Có lẽ quan trọng nhất là hành lang phía đông nối Côn Minh với Hà Nội, TP. HCM và Cà Mau (đường sắt và đường bộ). Hành lang phía đông cũng có nhánh rẽ kết nối Nam Ninh (Trung Quốc) với Hải Phòng và Hà Nội. Cửa khẩu Lào Cai thông sang Vân Nam, Trung Quốc, hàng năm thông quan một triệu tấn hàng và là cửa khẩu đường bộ nhộn nhịp nhất Việt Nam. Hành lang Đông Tây nối Mawlamyine (Myanmar) với Mukdahan (Thái Lan), Savannakhet (Lào) và vào Việt Nam tại Lao Bảo và xuống đến Đà Nẵng. Lượng hàng hóa qua Lao Bảo hạn chế, xê dịch từ 375,000 đến 400,000 tấn (trị giá 150 triệu USD). Hành lang phía nam nối Dawei (Myanmar) với Băng Cốc, và sang Việt Nam tại Bavet/Mộc Bài rồi kéo dài đến TP. HCM và Vũng Tàu. Lượng hàng hóa qua Mộc Bài đạt khoảng 110,000 tấn mỗi năm, trị giá khoảng 300 triệu USD. Ngoài ra, còn có hành lang ven biển phía nam nối Băng Cốc với bờ tây sông Mê Kông, nhưng ít được sử dụng.

Tuy đã thực hiện nâng cấp cơ sở hạ tầng giao thông, nhưng hành lang Tiểu vùng Sông Mê Kông (GMS) vẫn chưa trở thành huyết mạch thương mại chính của Việt Nam. Năm 2009, xuất khẩu sang các nước GSM¹² chỉ chiếm 6,5% giá trị tổng kim ngạch và chủ yếu vận chuyển qua đường biển (dầu lửa sang Thái Lan và Campuchia, than sang Trung Quốc), chỉ còn lại một phần nhỏ vận chuyển bằng đường bộ. Nếu tính theo khối lượng tấn thì tỷ trọng sẽ cao hơn do loại hàng xuất khẩu. Do hành lang đường bộ chỉ giữ vai trò thứ yếu trong xuất khẩu nên hiệu suất cảng biển là yếu tố quan trọng nhất trong nghiên cứu logistics thương mại. Tuy vậy, điều này không có nghĩa là vai trò của đường bộ hay đường thủy nội địa không đáng kể.

Hiện chưa có một hành lang kết nối hiệu quả và có hiệu suất cao giữa hai trung tâm phát triển kinh tế chính, Hà Nội-Hải Phòng và TP. HCM. Đường bộ hiện tại (Quốc lộ 1) bị quá tải trong khi đường cao tốc vẫn đang thi công. Đường sắt cũng cần nâng cấp và hiện đại hóa nhiều thì mới có thể hỗ trợ vận tải hàng hóa giữa miền Bắc và miền Nam. Nhưng sự phát triển chủ yếu xoay quanh các trung tâm kinh tế xung quanh hai thành phố lớn là Hà Nội và TP. HCM. Bởi hoạt động thương mại giữa hai trung tâm này diễn ra khá độc lập nên những yếu kém trong liên kết hạ tầng giao thông chưa ảnh hưởng nghiêm trọng tới xuất khẩu.

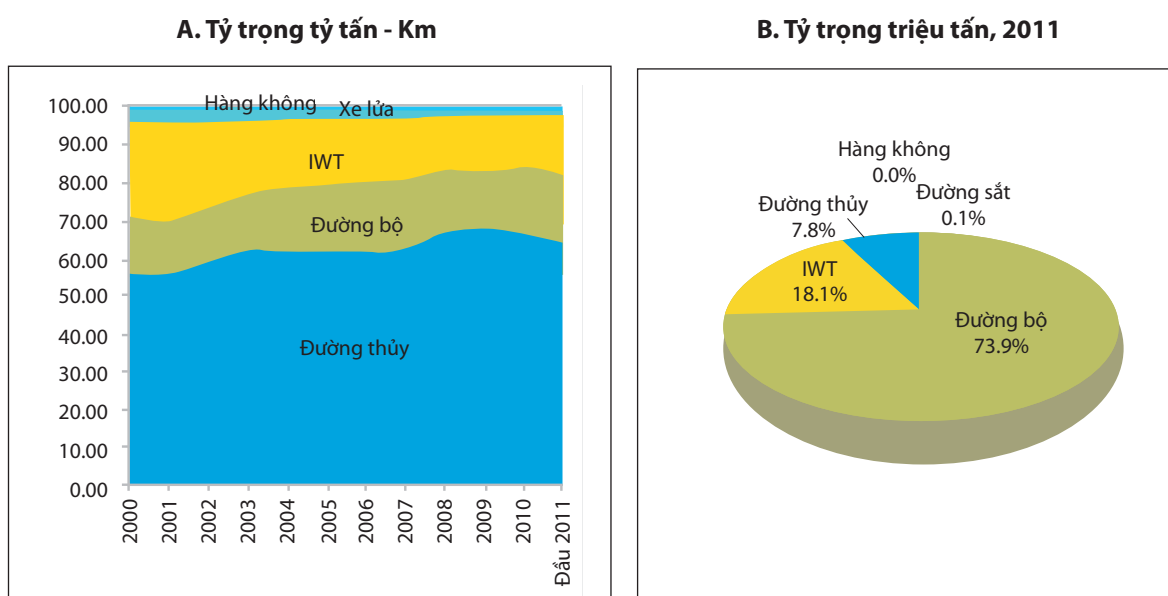
¹² Tổng xuất khẩu sang các nước GSM chỉ chiếm 4,1 tỷ USD trong tổng số 63 tỷ USD năm 2009.

4.2 Hạ tầng giao thông

Tổng quan ngành

Trước khi đánh giá tác động của hạ tầng giao thông đến xuất khẩu cần có một tổng quan tóm tắt về lĩnh vực giao thông vận tải. Trong ngành vận chuyển hàng hóa Việt Nam thì đường bộ đóng vai trò chủ đạo. Vận tải đường bộ chiếm 74% tổng khối lượng vận chuyển, đường thủy nội địa chiếm 18%, còn đường sắt và hàng không chiếm tỷ trọng nhỏ. Nếu tính về tổng lưu lượng thì vận tải biển chiếm ưu thế với 145 tỷ tấn-km tương đương 67% tổng số. Tỷ trọng vận tải đường sắt chiếm 2% tổng toàn ngành, còn đường bộ cũng như đường thủy nội địa chiếm khoảng 15%. Mặc dù đã tiến hành cải cách thể chế và tăng cường quản lý ngành đường sắt và đường bộ, quy hoạch và phát triển vẫn riêng rẽ và chưa chú ý đến vận tải đa phương thức.

Hình 4.2: Cơ cấu chung ngành giao thông



Nguồn: Tổng cục Thống kê.

Vẫn tồn tại một khoảng cách lớn trong đầu tư vào cơ sở hạ tầng giao thông vận tải. Trong vòng 15 năm qua, vận tải hàng hóa đã tăng trưởng trung bình hàng năm là 12,1% và thương mại tăng trưởng 18% nhưng đầu tư vào cơ sở hạ tầng giao thông chỉ tương đương 3,1% GDP (2009-2011), tức là thấp hơn nhiều so với các nước cùng trình độ phát triển. Việt Nam đã quá lệ thuộc vào đầu tư công, nhưng đầu tư công đã trở nên “không đủ lực, thiếu hiệu quả và vì vậy không bền vững” (Báo cáo Phát triển Việt Nam-VDR, 2012). Nếu không chú ý giải quyết, tình trạng này sẽ ngày càng tồi tệ trong khi xuất khẩu năm 2020 dự kiến sẽ tăng gấp ba lần so với 2010.

Đường bộ¹³

Việt Nam có một hệ thống đường bộ bao quát trên 256,000 km, nhưng chỉ có 17,000 km (7%) là đường quốc lộ và chỉ có 23,000 km (9%) là tỉnh lộ. Mặc dù mật độ đường giao thông chung tương đối cao (0,78 km/km² trong khi Thái Lan là 0,38), nhưng mật độ quốc lộ lại khá thấp, 0,05 so với Thái Lan là 0,11. Một đặc điểm khác là mạng lưới đường có năng lực thấp, khoảng 90% đường quốc lộ hiện vẫn chỉ có hai làn xe.

¹³ Tài liệu sử dụng trong chương này được lấy từ “Đánh giá ngành Vận tải Việt Nam, Chiến lược và Lộ trình,” ADB 2012.

Vấn đề thiếu năng lực và khả năng kết nối lại càng trở nên trầm trọng hơn bởi tình trạng đường xá. Khoảng 94% đường quốc lộ được trải nhựa, nhưng chỉ có 43% trong tình trạng tốt, 37% trung bình và 20% trong tình trạng xấu và rất xấu. Tình lộ và đường địa phương xấu hơn các tuyến đường trong thành phố và đường quốc lộ. Tình trạng đường địa phương và tình lộ cũng tác động đến khả năng cạnh tranh xuất khẩu, đặc biệt đối với một số mặt hàng như cà phê, cao su, gỗ và gạo.

Quốc lộ 1A là con đường xương sống chạy từ Bắc vào Nam. Bắt đầu từ biên giới Trung Quốc tại Lạng Sơn, tuyến đường hướng về phía nam qua 30 tỉnh/thành phố, bao gồm Hà Nội và TP. HCM và kết thúc tại Cà Mau, với tổng chiều dài 2,434 km, chủ yếu là hai làn và một số đoạn bốn làn. Trong bán kính 200 km quanh Hà Nội và TP. HCM, lưu lượng giao thông tăng rất nhanh¹⁴ do các hoạt động kinh tế tăng mạnh, nhất là các đoạn Hà Nội-Lạng Sơn, Hà Nội-Thanh Hóa, Đồng Nai-TP. HCM và TP. HCM-Cần Thơ.

Trong sáu năm qua, Việt Nam đã đạt được nhiều tiến bộ về tăng năng lực trên mạng lưới giao thông và các tuyến đường quốc lộ và đang bắt đầu nâng cấp đường cao tốc. Tuy vậy, khối lượng công việc cần phải giải quyết còn rất lớn. Đường cao tốc TP. HCM-Trung Lương (62 km) mới được khánh thành với công suất 40,000 xe/ngày. Tuy nhiên, có thể do phí cao,¹⁵ lưu lượng giao thông còn ít hơn kỳ vọng ngay cả khi thời gian đi lại được rút ngắn 40 phút.

Giai đoạn nâng cấp QL1A ban đầu đã hoàn thành, nhưng do lưu lượng giao thông tiếp tục tăng mạnh nên vẫn cần tiếp tục nâng cấp, mở rộng đường, gia cố và mở rộng cầu trong thời gian trước mắt và trung hạn. Việt Nam cũng đã và sẽ nâng cấp một loạt các tuyến đường phía Tây hành lang chính nối với Campuchia, Lào và Trung Quốc.

Đường sắt

Mạng lưới đường sắt Việt Nam gồm 2,525 km trong đó 2,124 km từ TP. HCM đến Lào Cai là đường một mét và 163 km từ Hà Nội đến Đồng Đăng là đường lồng, nối với Nam Ninh, Trung Quốc. Ngoài ra, có 162 km đường ray chuẩn nối Kép với Đông Triều. Tuyến đường sắt chính nối Hà Nội với TP. HCM dài 1,726 km. Như đã nêu trong Bảng 4.2, đường sắt Việt Nam vận chuyển khối lượng hàng hóa ít (chỉ 1% tổng khối lượng) và tác động không nhiều tới vận chuyển hành khách, chỉ chiếm khoảng 7% tổng lưu lượng vận chuyển.

Mạng lưới đường sắt do Đường Sắt Việt Nam (VNR), một doanh nghiệp nhà nước, quản lý và duy tu. Gần đây, VNR đã chuyển đổi thành một tổng công ty và các công ty cổ phần tư nhân đã được thành lập, cung cấp một cách hạn chế các dịch vụ vận tải hàng hóa và hành khách cũng như dịch vụ bảo dưỡng hạ tầng. Tổng cục Đường sắt (VNRA) chịu trách nhiệm phát triển ngành, xây dựng các tuyến đường mới và đảm bảo nguồn lực phục vụ bảo dưỡng duy tu. VNR chỉ trả lệ phí đường bằng 10% tổng doanh thu cho VNRA. Quỹ này được dùng để bảo dưỡng hạ tầng.

Tuy đã cố gắng hiện đại hóa, hệ thống đường sắt vẫn chưa giữ vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế và hỗ trợ xuất khẩu. Những sắp xếp thể chế đã được cải thiện, nhưng cho đến nay các nhà đầu tư tư nhân vẫn chưa quan tâm tới hệ thống đường sắt.

¹⁴ Ví dụ, lưu lượng xe trên tuyến Hà Nội -Thanh Hóa là 32,000 xe/ngày-đêm, bao gồm 6,000 xe tải và 1,500 xe công-ten-nơ với tốc độ tăng trưởng trung bình 14%/năm nên dẫn đến ùn tắc. Lưu lượng xe tuyến Đồng Nai-TPHCM lớn nhất. Số liệu khảo sát 2010 cho thấy lưu lượng xe trung bình là 99,500 xe/ngày-đêm, trong đó có 22,200 xe tải và 21,400 xe công-ten-nơ, chiếm khoảng 40% lưu lượng xe. Cung đường TP. HCM-Cần Thơ cũng có lưu lượng xe cao phục vụ đi lại giữa ĐBSCL và TP. HCM. Đặc biệt, đoạn Tân An có tới 88,900 xe/ngày-đêm, nhưng chủ yếu là xe máy; số lượng xe công-ten-nơ chỉ chiếm 3,500 xe/ngày-đêm.

¹⁵ Lệ phí là 4,000VND đối với xe tải 10-18 tấn và công-ten-nơ 6,1 m; 8,000VND đối với xe công-ten-nơ 12,12m; như vậy chi phí đối với một xe công-ten-nơ 6,1 m là 10 USD và xe 12,12 m là 20 USD; vào ngày 15 tháng 10 lệ phí xe công-ten-nơ 12,12 m đã giảm xuống 6,000VND/km.

Đường thủy nội địa (IWT)

Tổng chiều dài đường thủy nội địa phục vụ vận tải là 17,178 km. Mạng lưới đường sông chủ yếu tập trung tại đồng bằng sông Hồng và ĐBSCL. Mạng lưới này kết nối các khu vực sản xuất công nghiệp, nông nghiệp và các thành phố lớn với các cảng biển và giữ vai trò quan trọng trong vận tải nội địa, chỉ đứng sau đường bộ, nhất là tại vùng ĐBSCL.

Đường thủy nội địa cạnh tranh với vận tải hàng hóa đường bộ tại hai khu vực châu thổ. Mặc dù vận chuyển đường sông tiết kiệm nửa chi phí so với đường bộ, thời gian vận chuyển lâu hơn nhiều và phần lớn phải qua các điểm nối liên hợp. Vật liệu xây dựng, sản phẩm dầu lửa, than, xi măng, gạo và phân bón là những mặt hàng thường được chuyên chở bằng đường sông. Gần đây đã có dịch vụ chuyên chở công-ten-nơ bằng xà lan tuyến Cần Thơ – TP. HCM. Đây là một phương án hiệu quả, giúp giảm đáng kể thời gian chờ cho hàng xuất khẩu đi EU và Mỹ.¹⁶ Hiện nay cũng đã có dịch vụ xà lan máy từ cảng Sài Gòn đi cảng Phnom Penh hàng ngày với năng lực vận chuyển 55 TEUs.

Tại ĐBSCL, đường thủy nội địa có ưu thế hơn vận tải đường bộ do lợi thế về mạng lưới sông và kênh. Vận tải đường thủy nội địa chiếm 70% tổng khối lượng vận tải hàng hóa toàn vùng. Có sáu tuyến kênh chính tại khu vực này, trong đó bốn tuyến kết nối với kênh Chợ Gạo là tuyến kênh huyết mạch đến TP. HCM. Tuyến kênh này đảm nhận 70% tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển đường thủy nội địa trong khu vực với khối lượng vận chuyển đạt 47 triệu tấn năm 2011.

Loại phương tiện phổ biến trên kênh Chợ Gạo là xà lan 100-300 DWT, so với năng lực chuyên chở đường sông trung bình khá thấp là 80 DWT. So với mức 1,300 DWT tại Hà Lan thì rõ ràng Việt Nam còn có thể tăng năng lực của phương thức vận chuyển này lên rất nhiều. Tăng cường vận tải đường sông và ven biển,¹⁷ nhất là khi được kết nối có hiệu quả với các phương thức vận tải khác (ví dụ như đường bộ cho các chuyến hàng trong khoảng cách ngắn) và dịch vụ logistics (ví dụ kho bãi) sẽ giúp giảm đáng kể chi phí không chỉ riêng cho người sử dụng, công ty vận tải mà còn cho cả xã hội -- giảm chi phí cho các phương tiện vận tải hàng hóa và phi hàng hóa, giảm thời gian, giảm tai nạn và giảm ảnh hưởng đến môi trường.

Cảng

Do 90% hàng xuất khẩu của Việt Nam được vận chuyển bằng đường biển nên cần có một hệ thống cảng hoạt động tốt. Hiện có khoảng 80 cảng được chia làm 3 nhóm: miền Bắc (Hải Phòng và Quảng Ninh), miền Trung (Đà Nẵng, Qui Nhơn, và Nha Trang), và miền Nam (TP. HCM, Bà Rịa Vũng Tàu). TP. HCM-Bà Rịa Vũng Tàu thực chất là một tổ hợp các cảng sông thông qua khoảng 65% lượng hàng vận tải biển. Cụm Hải Phòng - Quảng Ninh thông qua 24%. Hầu hết các cảng khác nằm ven biển chia trung tâm phát triển kinh tế miền Bắc và miền Nam và chủ yếu chỉ phục vụ cho vận chuyển ven biển.

Tổng lượng hàng hóa đi qua các cảng Việt Nam tăng từ 259 triệu tấn năm 2010 lên 290 triệu tấn năm 2011. Tỷ lệ tăng trưởng trung bình hàng năm là 13% trong giai đoạn 2005-2011. Vận chuyển công-ten-nơ tiếp tục tăng, đạt 6,52 triệu TEUs năm 2010, trong đó 4,5 triệu TEUs đi qua các cảng khu vực TP. HCM và 1,5 triệu TEUs từ cụm cảng Hải Phòng.

¹⁶ Xà lan chở từ 24 tới 36 TEUs đã giảm thời gian xuất khẩu đi EU và Mỹ từ 30-45 ngày xuống còn 20-27 ngày do được giao thẳng tới cảng, không bị tắc nghẽn bởi giao thông tại TP. HCM. Điều này được đề cập trong tài liệu "Thuận lợi hóa Thương mại thông qua Vận tải hàng hóa các-bon thấp: Vận tải Nội địa và Ven biển Việt Nam," NHTG, tháng 8, năm 2011.

¹⁷ Xem ghi chú 6.

Đặc điểm chính của cụm cảng phía Bắc và phía Nam được mô tả trong Bảng 4.1. Gần đây đã có một số thay đổi lớn tại phía Nam. Từ lâu cảng Sài Gòn đã bị quá tải và ngày càng gặp nhiều khó khăn hơn trong việc nhận và gửi hàng qua hệ thống giao thông tại TP. HCM. Hơn nữa, hạn chế về lai dắt cũng làm cho tàu công-ten-nơ ngoại cỡ, hạng post Panamax, không cập cảng Sài Gòn được. Để giải quyết vấn đề này, cụm cảng Cái Mép đã được xây dựng và đi vào hoạt động năm 2009-2010. Hiện nay, một số hạng mục vẫn đang được thi công. Công suất cảng công-ten-nơ mới là 6,5 triệu TEUs, nâng tổng công suất toàn bộ hệ thống các cảng tại TP. HCM lên 10 triệu TEUs. Nhiều trong số các cảng mới xây dựng được liên doanh đầu tư với khu vực tư nhân. Tất cả các cảng mới được trang thiết bị tốt và có đủ sân bãi cho công-ten-nơ.

Bảng 4.1: Đặc điểm các cảng biển chính của Việt Nam, 2010

Tên	Tấn (triệu)	TEUs (nghìn)	Cầu cảng (m)	Nhà kho (ha)		Sân (ha)	
				CFS	Khác	Công-ten-nơ	Khác
Phía Bắc							
Cảng Hải Phòng	15.6	954	3,347	0.7	2.8	24.0	15.0
Cảng Đình Vũ	3.7	399	425	0.4	0.4	10.5	
Cảng Cái Lân	5.8	204	926	0.5	0.5	4.9	9.3
Phía Nam							
Cảng Sài Gòn	11.8	402	2,745		5.4	16.0	6.5
Cảng VICT	3.1	298	678	0.8		10.0	10.0
Cảng Bến Nghé	4.4	216	816		1.0		20.0
Tân Cảng-Cát Lái	38.0	2,850	1,189		1.7	65.0	
Hiệp Phước	1.2	96	500				
Tân Cảng-Cái Mép	-	-	890			48.0	
Cảng SP-PSA	-	182	600			27.0	
Cảng CMIT*	-	32	400			24.0	

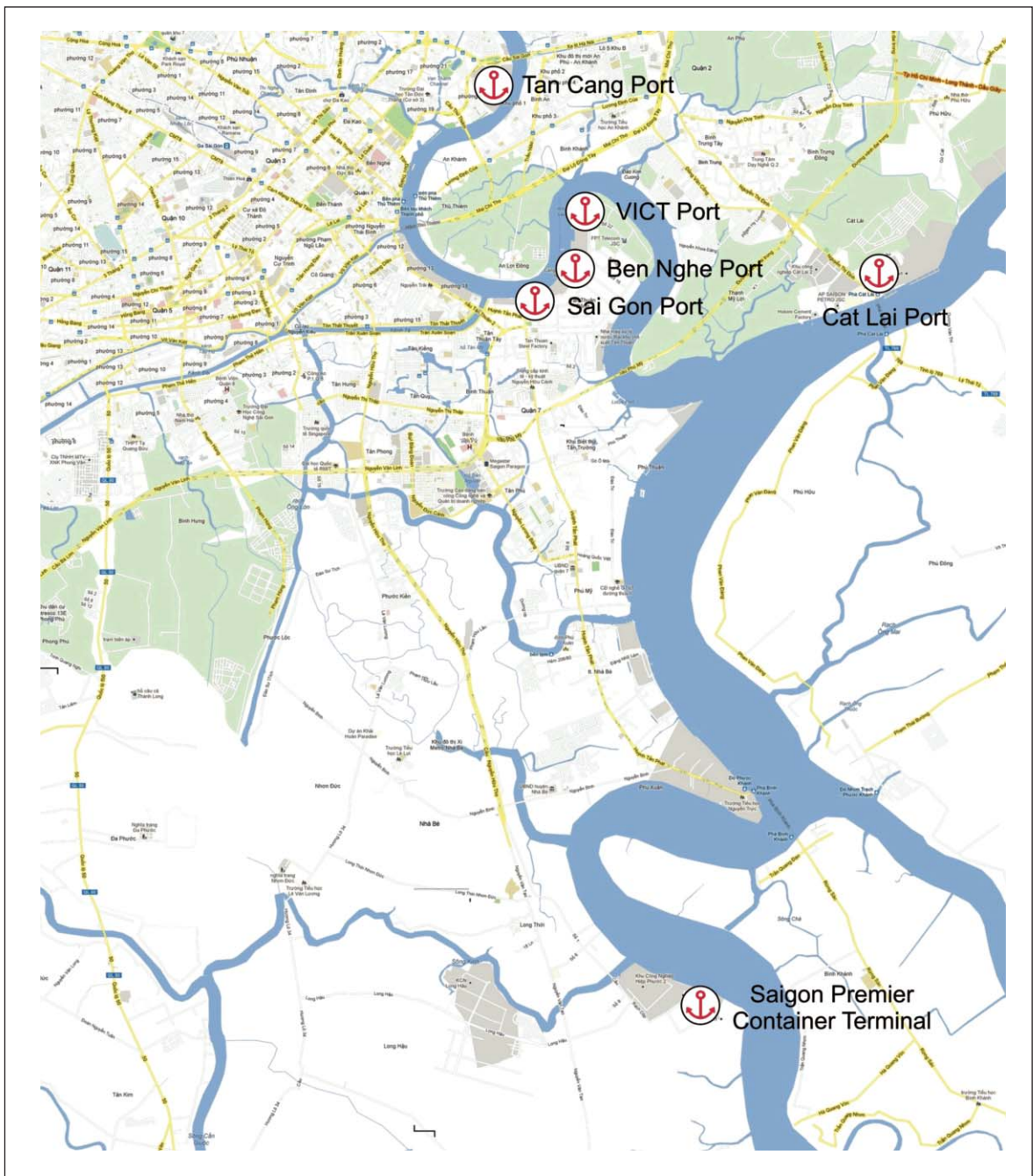
Ghi chú: * Số liệu 8 tháng đầu năm 2011.

Nguồn: Bộ Giao Thông Vận Tải.

Trong năm 2010 và 2011, hơn 90% vận tải công-ten-nơ khu vực phía Nam tập trung tại các cảng và bến dọc sông Sài Gòn. Chỉ 500,000 TEUs được xử lý tại cảng Cái Mép năm 2010, và dự tính 700,000 TEUs năm 2011. Những vấn đề logistics là nguyên nhân hoạt động tại các cảng này còn tương đối kém như vậy.

Tân Cảng Sài Gòn, với công suất 2,8 triệu TEUs, giữ vai trò quan trọng trong thương mại Việt Nam. Tân Cảng Sài Gòn cũng điều hành cảng nhỏ Tân Cảng-Cái Mép. Cái Mép là cảng duy nhất vận chuyển công-ten-nơ trực tiếp tới thị trường Bắc Mỹ. Cảng này phục vụ các hãng vận tải quốc tế như APL, MOL và Hanjin. Hình 4.3 và 4.4 cho thấy bản đồ các cảng Sài Gòn và Cái Mép.

Hình 4.3: Các cảng Sài Gòn



Nguồn: TDSI

Hình 4.4: Các cảng Cái Mép



Nguồn: TDSI.

Hàng không

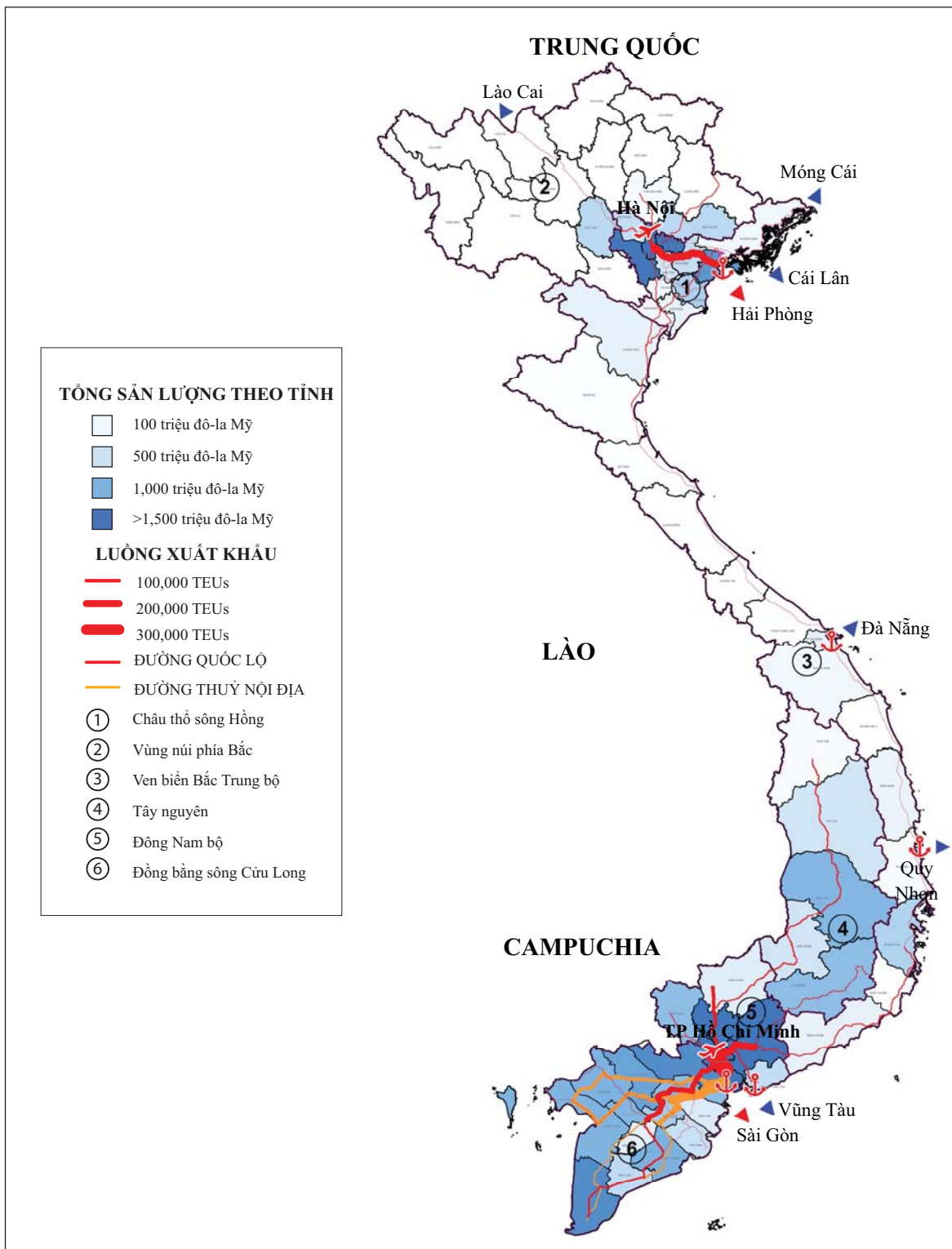
Vận tải hàng không tăng trưởng nhanh, mặc dù Việt Nam còn chưa theo kịp các nước trong vùng về chất lượng và công suất hạ tầng. Trong thập kỷ vừa qua, hoạt động hàng không Việt Nam đã tăng trung bình 11,4% hành khách, 13,7% hàng hóa và 6,9% lưu lượng giao thông. Năm 2011, lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không là 474,000 tấn. Quá trình Việt Nam tăng cường xuất khẩu hàng công nghệ cao, nhiều hàng hóa sẽ được vận chuyển bằng đường hàng không và dịch vụ logistics cũng phải tăng đáng kể để có thể kịp thời nắm bắt nhu cầu đang tăng này.

4.3 Dịch vụ vận tải và logistics

4.3.1 Hành lang vận chuyển hàng xuất khẩu

Báo cáo TTFA đã phân tích sáu trong số mười mặt hàng xuất khẩu hàng đầu -- gạo, cà phê, hải sản, hàng dệt may, giày dép và điện tử. Các mặt hàng này đang ngày càng trở nên quan trọng hơn do tỷ trọng hàng xuất khẩu dựa trên tài nguyên đang giảm tại Việt Nam. Hình 4.5 minh họa luồng vận chuyển các loại hàng hóa này. Tổng giá trị xuất khẩu được thể hiện bằng độ thẫm xanh, còn độ đậm của các đường đồ thể hiện tổng số TEUs phục vụ xuất khẩu. Trong hình cũng mô tả phân bố địa bàn sản xuất sáu loại hàng hóa này.

Hình 4.5: Luồng vận chuyển sáu loại hàng hóa, 2010



Nguồn: Dựa trên số liệu luồng hàng của TDSI.

Năm 2011, Việt Nam xuất khẩu 7,1 triệu tấn gạo. Khoảng 90% gạo xuất khẩu được sản xuất tại ĐBSCL, trong đó 83% được vận chuyển về TP. HCM bằng đường sông và một lượng nhỏ được vận chuyển bằng đường bộ qua QL1A và đường cao tốc TP. HCM-Trung Lương. Hầu hết gạo được xuất trực tiếp qua cảng Cát Lái, trong đó một phần nhỏ (600,000 trong tổng số 5,6 triệu tấn) được thông qua tại các ICD ở TP. HCM và Đồng Nai. Vận chuyển hàng đến cảng và các ICD bị ảnh hưởng bởi tắc nghẽn giao thông cả trên đường bộ và đường thủy. Dự kiến trong tương lai, gạo sẽ được xuất nhiều hơn từ Cần Thơ để giảm bớt tình trạng tắc nghẽn ở các cảng khu vực TP. HCM. Một trong những định hướng quan trọng là quy hoạch kênh đường thủy tại khu vực ĐBSCL nối ra biển cho phép xuất khẩu trực tiếp qua các cảng hiện đại tại Bà Rịa Vũng Tàu.

Cà phê được thu hoạch tại Tây Nguyên. Phần lớn cà phê được xuất khẩu qua đường biển (tới các thị trường lớn như Mỹ, Đức, Ý và Nhật Bản) với một số lượng nhỏ qua đường bộ sang Trung Quốc (0,2%). Khoảng 90% được xuất qua các cảng TP. HCM, chủ yếu là cảng Cát Lái. Cà phê được vận chuyển bằng đường bộ qua hai hành lang: quốc lộ 14 qua Kon Tum, Gia Lai, Đắc Lắc, Đắc Nông, và sau đó quốc lộ 13 qua Bình Phước, Bình Dương đến TP. HCM, và hành lang thứ hai qua quốc lộ 20 từ Lâm Đồng qua Đồng Nai và quốc lộ 1A đến TP. HCM. Vận chuyển đường bộ cũng thường bị tắc nghẽn.

Hầu hết thủy sản được sản xuất tại khu vực ĐBSCL (Kiên Giang, Cà Mau, và Bạc Liêu) và được chuyển đến TP. HCM bằng đường bộ trên xe bảo ôn. Tùy địa điểm chế biến, sản phẩm được vận chuyển qua một số tuyến đường quốc lộ (QL1A, 30, 53, 60, 80 và 91). Hầu hết sản phẩm được xuất qua cảng Sài Gòn, một số ít được xuất qua cảng Hải Phòng, cảng và cửa khẩu tại Quảng Ninh, cảng Tiên Sa, Đà Nẵng và cảng khu vực Bà Rịa Vũng Tàu. Chỉ có 1,8% thủy sản xuất khẩu được đi qua đường hàng không.

Từ 2006 đến tháng 10 năm 2011, hàng dệt may đóng góp 15% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Hàng dệt may Việt Nam được xuất đến 54 nước trên thế giới. Mỹ là thị trường chính, chiếm 55% tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng dệt may của Việt Nam. Các doanh nghiệp sản xuất phân bố rải rác trên toàn quốc nhưng chủ yếu tập trung tại vùng Đồng bằng sông Hồng và vùng Đông Nam Bộ, chiếm 83% tổng giá trị xuất khẩu. 80% hàng dệt may được xuất bằng đường biển, 13% qua đường hàng không, và 7% qua cửa khẩu trên bộ. 57% được xuất qua các cửa ngõ quốc tế của TP. HCM. Nguyên vật liệu cho ngành dệt may được nhập khẩu bằng đường biển và sau đó vận chuyển bằng đường bộ đến nơi sản xuất. Sản phẩm được vận chuyển từ nhà máy tới cảng biển và cảng hàng không bằng đường quốc lộ nối với QL1A.

Các thị trường xuất khẩu giày dép truyền thống của Việt Nam gồm Mỹ, EU và Nhật Bản. Nguyên liệu nhập chủ yếu qua các cảng TP. HCM (59%), Hải Phòng (32%), sân bay Tân Sơn Nhất (5%), Nội Bài và Gia Lâm (2%). Nguyên liệu và thành phẩm được vận chuyển từ điểm nhập khẩu đến nơi sản xuất bằng đường bộ. Thời gian thông quan đối với nguyên liệu nhập thường từ 1-15 ngày hoặc dài hơn nếu đó là nguyên liệu đặc biệt cần kiểm tra tại Trung tâm Kiểm tra Chất lượng, Tổng cục Hải quan (30 ngày). Thủ tục thông quan chủ yếu được thực hiện tại cảng biển (87%), cảng hàng không (10%) và một số qua cửa khẩu hoặc cảng thông quan nội địa. Thủ tục thông quan xuất khẩu chủ yếu thực hiện tại các cảng biển (trên 50%), các Cảng Thông quan Nội địa (20%) và sân bay (5%). Xuất khẩu chủ yếu thực hiện qua các cảng TP. HCM (73%), Hải Phòng (19%), Tân Sơn Nhất (4%) và Nội Bài (1%).

Ngành công nghiệp điện tử chủ yếu liên quan đến các doanh nghiệp FDI. Các doanh nghiệp này nhập linh kiện, lắp ráp bán thành phẩm và thành phẩm, sau đó xuất trở lại nước chủ nhà hoặc thị trường ở các nước khác, hoặc xuất khẩu các sản phẩm đó. Trung Quốc chiếm 20% tổng giá trị xuất khẩu điện tử Việt Nam, sau đó là Mỹ (16%), Nhật Bản (8%), EU (11%) và các nước ASEAN (11%). 92% khối lượng sản phẩm và linh kiện được xuất qua phía Bắc, 98% trong số này qua cảng Hải Phòng, phần còn lại qua Nội Bài. Sản phẩm và linh kiện nhập được vận chuyển từ cảng/sân bay đến các nhà máy bằng đường bộ.

Có thể rút ra điều gì từ những phân tích trên? Trừ mặt hàng gạo được vận chuyển đến cảng xuất khẩu bằng đường sông, các sản phẩm xuất khẩu và nguyên liệu khác đều được vận chuyển bằng đường bộ. Vận chuyển bằng xe tải gây ra một loạt vấn đề đối với tất cả các mặt hàng xuất khẩu trên. Các bao cà phê được vận chuyển thời gian dài trên đường chất lượng xấu. Các nhà máy chế biến hải sản phàn nàn về khó khăn để tìm được hãng vận tải chuyển hàng đúng hẹn nên họ phải tự trang bị xe hàng. Các nhà xuất khẩu và đại lý giao nhận thì phàn nàn về chi phí cao khi vận chuyển hàng đến Hà Nội và TP. HCM. Cuối cùng, các công ty xuất khẩu ít sử dụng ICD có lẽ do các dịch vụ logistics ở đây không tiện dụng.

4.3.2 Dịch vụ logistics¹⁸

Tổng chi phí logistics tại Việt Nam ước chiếm 20% GDP (tương đương 20 tỷ USD). Con số này cao và chi tương đương với Thái Lan với 19%, nhưng cũng cho thấy tầm quan trọng của ngành logistics đối với thương mại nội địa và xuất khẩu. Theo nhiều nguồn khác nhau, tại Việt Nam hiện có 600-800 công ty cung cấp dịch vụ logistics và khoảng 1,000 đại lý vận tải. Số lớn đại lý là những công ty nhỏ có từ 15 đến 30 nhân viên. Nhiều hãng vận tải chỉ hạn chế hoạt động trong việc làm thủ tục hải quan và xử lý các đơn hàng đơn giản. Các công ty nhỏ chỉ có khả năng lấy được 20% thị phần nên cạnh tranh giữa các công ty này với nhau rất khốc liệt. Phần lớn thị trường rơi vào tay các hãng lớn, thường là liên doanh giữa các hãng quốc tế hoặc đại lý của các hãng nước ngoài tại Việt Nam. Theo quy định hiện hành, các hãng nước ngoài chỉ có thể hoạt động tại Việt Nam theo hình thức liên doanh (51% cổ phần thuộc phía Việt Nam). Sau 2014, khi Việt Nam tuân thủ hoàn toàn qui định của WTO về tự do hóa ngành logistics, các hãng quốc tế sẽ có quyền thành lập công ty 100% vốn nước ngoài.

Có một số công ty logistics thuộc nhà nước: Vinalines, Viconship, Vietrans Vinafreight và một vài công ty liên doanh: South Logistics JSC (SOTRANS), Vinatrans JSC, Gemadept JSC, và các công ty mới thành lập thuộc cảng vụ như Tân Cảng Logistic (thuộc Tân Cảng Sài Gòn). Các công ty lớn như VIETFRACHT cung cấp đầy đủ các dịch vụ như đại lý vận tải, thông quan, thu gom, phân phối, kho bãi, quá cảnh, vận tải đường bộ và theo dõi. Một số có đại lý tàu biển riêng của mình.

Phần lớn thị trường nằm trong tay 20 hãng logistics quốc tế lớn như APL logistics, Maersk logistics, NYK, OOCL, Yusen và Schenker. Các hãng này không chỉ cung cấp đủ loại dịch vụ mà còn có mạng lưới quốc tế rộng, tài chính mạnh và hệ thống công nghệ thông tin hiện đại. Các hãng lớn như Nike, Adidas và Nortel ưa sử dụng dịch vụ của các hãng logistics quốc tế. Tuy ngành logistics đã có nhiều bước phát triển và có sự tham gia của các hãng quốc tế, nhưng giá cước tại Việt Nam vẫn bị coi là cao nhất trên thế giới do điều kiện hạ tầng kém.

4.4 Hạn chế về hạ tầng và dịch vụ vận tải, và logistics nhằm đáp ứng yêu cầu của khu vực định hướng xuất khẩu

4.4.1 Chất lượng dịch vụ vận tải yếu kém

Vận tải đường bộ hoạt động chủ yếu trên quy mô nhỏ với các công ty thường chỉ có 2-3 xe hoạt động trên phạm vi địa lý bị hạn chế. Theo một khảo sát của JBIC (2000) thì 19 trong số 28 công ty định hướng xuất khẩu sử dụng dịch vụ vận tải và nhân viên của riêng mình bởi các công ty vận tải địa phương không đáp

¹⁸ Đánh giá hiệu năng công nghiệp logistics Việt Nam dựa trên một số tài liệu, chủ yếu là: “Báo cáo Logistics Thương mại Việt Nam, Nghiên cứu ASEAN”, Dự án Hỗ trợ Thương mại Đa phương EU-Việt Nam, tháng 4, năm 2011.

ứng được yêu cầu giao hàng với độ tin cậy cao. Ngành cà phê cho biết mất mát và thiệt hại đã xảy ra trong quá trình vận chuyển. Đặc biệt, các công ty xuất khẩu thủy sản nêu vấn đề thiếu các dịch vụ vận tải đáng tin cậy để có thể đưa sản phẩm tới các trung tâm xuất khẩu như một hạn chế nghiêm trọng.

Chất lượng vận chuyển của hệ thống đường sắt kém hơn do thiếu khả năng theo dõi và kiểm soát lịch trình, dẫn đến đường sắt chủ yếu chỉ vận chuyển hàng rời. Mạng lưới đường sắt nội địa có công suất thấp do tình trạng duy tu đường kém, cầu bị xuống cấp và do các tổn tại khác. Đối với xe lửa, tốc độ trung bình của tàu hàng hiếm khi vượt 50 km/h. Không có đường sắt chạy vào cảng khu vực TP. HCM mặc dù một số cảng phía Bắc có liên kết. Chỉ gần đây mới có tàu chở công-ten-nơ chạy giữa Hà Nội và Hải Phòng. Một phát triển tích cực được ghi nhận là chính phủ đã bày tỏ mong muốn phục hồi toàn bộ sự vận hành và hạ tầng đường sắt.

Tất cả các hãng công-ten-nơ lớn đều hoạt động tại Việt Nam. Năm 2010 có 40 hãng tàu biển nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Các công ty này duy trì hoạt động chủ yếu thông qua đại lý, liên doanh và trong một vài trường hợp là công ty 100% vốn nước ngoài. Trong hầu hết các trường hợp, các hãng công-ten-nơ hoạt động tại Việt Nam làm dịch vụ trung chuyển, đưa công-ten-nơ qua trạm trung chuyển tại Hồng Kông SAR (Trung Quốc) và Singapore. Chỉ có các hãng vận chuyển trong vùng chuyển thẳng không qua trung chuyển.

Mục đích xây cảng công-ten-nơ hiện đại tại Cái Mép, Bà Rịa Vũng Tàu là nhằm xoay chuyển tình thế, lôi kéo các hãng vận tải công-ten-nơ lớn thực hiện vận chuyển trực tiếp. Hiện tại,¹⁹ đã có một số hãng công-ten-nơ quốc tế vận chuyển hàng hóa trực tiếp từ Việt Nam sang Mỹ (Grand Alliance, OOCL-Hồng Kông SAR (Trung Quốc), Hapag-Lloyd, NYK Line). Cảng quốc tế SP-PSA (Bà Rịa Vũng Tàu) thông báo mỗi tuần có bốn chuyến hàng đi thẳng sang bờ Tây Mỹ. Tàu lớn nhất chạy trên tuyến này có sức chứa 9.038 TEUs với thời gian vận chuyển là 16-22 ngày. Tân Cảng - Cái Mép cũng có tuyến đi trực tiếp sang châu Âu và Bắc Mỹ. Sau năm tháng đầu năm 2009, cảng đã xử lý 100,000 TEUs từ các tàu đến trực tiếp từ châu Âu và Bắc Mỹ.

Hiện tại, Việt Nam chỉ có một số ít hãng vận tải bản địa. Các hãng này chủ yếu cung cấp dịch vụ nội địa trên tuyến Hà Nội-TP. HCM. Một vài hãng có kinh nghiệm hơn (Gemadep, Vinalines, Biển Đông) cung cấp dịch vụ trung chuyển sang các trung tâm như Hồng Kông SAR (Trung Quốc) và Singapore. Do hạn chế về mạng lưới, các hãng vận tải công-ten-nơ Việt Nam chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng kim ngạch thương mại.

4.4.2 Chi phí vận tải cao

Hầu hết các công ty tham gia xuất khẩu sáu mặt hàng đã nghiên cứu đều cho rằng chi phí vận tải cao, đặc biệt là vận chuyển bằng xe tải. Chi phí mỗi km cho một xe tải 20 tấn dao động từ 1,54 đến 2,75USD. Chi phí thực tế tùy thuộc vào chủng loại hàng, cung đường và thời gian vận chuyển. Chi phí vận chuyển từ cảng về khu vực Hà Nội và TP. HCM thường cao hơn. Nguyên nhân ở đây là cung đường ngắn, giao thông tắc nghẽn và thời gian ở cảng lâu²⁰ là một trong những lý do làm tăng cước phí.

Lệ phí đường bộ do nhà nước quy định cũng bị cho là cao. Mặc dù gần đây đã có sự điều chỉnh giảm mức phí, nhưng vẫn còn cao so với phí đường cao tốc tại Thái Lan hoặc Malaysia.

Cước phí vận tải biển đến các thị trường ở xa (EU và Mỹ) rất cạnh tranh và các cảng Việt Nam vẫn duy trì được năng lực cạnh tranh. Mức phí cầu công-ten-nơ²¹ tại cảng Sài Gòn là 27 USD đối với công-ten-nơ 6,1 m và 45 USD đối với công-ten-nơ 12,2 m, chỉ cao hơn mức ở Laem Chabang (26 USD và 45 USD) nhưng thấp hơn nhiều so với Singapore

¹⁹ “Thuận lợi hóa Thương mại qua Vận tải các-bon thấp, Trường hợp Đường thủy nội địa”, NHTG 2011. Trang 18

²⁰ Các công ty xe tải cũng cho rằng giá nhiên liệu cũng Chi phí xăng thường chiếm khoảng 30 tới 45 phần trăm trong chi phí dịch vụ xe tải.

²¹ Có nhiều loại cước phí tại cảng nhưng cước nâng công-ten-nơ thường là một chỉ số tốt.

(117 USD và 162 USD). Mức phí tại cảng Cái Mép tuy có cao hơn nhưng vẫn cạnh tranh (41 USD đối với công-ten-nơ 6,1 m và 63 USD đối với công-ten-nơ 12,2 m).

4.4.3 Hạ tầng đường bộ

Còn quá nhiều đoạn tỉnh lộ và đường địa phương vẫn chưa được trải nhựa hoặc còn trong tình trạng xấu. Điều này làm tăng thời gian vận chuyển và chi phí vận tải cao. Đây là vấn đề nghiêm trọng đối với vận chuyển cà phê từ Tây Nguyên. Đường quốc lộ được trải nhựa nhưng năng lực của cả hệ thống còn thấp. Hầu hết các tuyến quốc lộ đều quá tải do chỉ có hai làn. Chi phí làm đường cao và chương trình mở rộng ra bốn làn đang bị chậm tiến độ do xây dựng đường cao tốc thu phí là công việc mất nhiều thời gian. Tuy nhiên, đây là công việc cần thiết vì hiện nay việc mở rộng mạng lưới đường bộ không theo kịp nhịp độ tăng lưu lượng giao thông và tình hình tại Hà Nội và TP. HCM sẽ ngày càng đáng quan ngại hơn.

Tuy không dễ thu thập chứng cứ, nhưng xe chở quá tải được xem là nguyên nhân làm hỏng đường. Để đảm bảo an toàn giao thông và bảo vệ đường, đã có quy định hạn chế trọng tải xe qua cầu và hạn chế tốc độ. Tuy nhiên, tình trạng nhận thức rằng giới hạn trọng tải quá mức sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến các nhà kinh doanh vận tải vẫn tồn tại.

4.4.4 Đường vào cảng

Đường vào cảng chưa phát triển và khó khăn trong việc tiếp cận cảng biển đã hạn chế tầm quan trọng của vận tải biển Việt Nam. Tại TP. HCM, phần lớn đi lại trên cảng diễn ra tại cảng Sài Gòn với các bến dọc theo sông. Để tiếp cận các bến tàu này xe tải phải đi qua thành phố thường xuyên bị tắc nghẽn giao thông, kéo dài thời gian giao hàng, nhất là đối với xe tải chở hàng xuất khẩu.

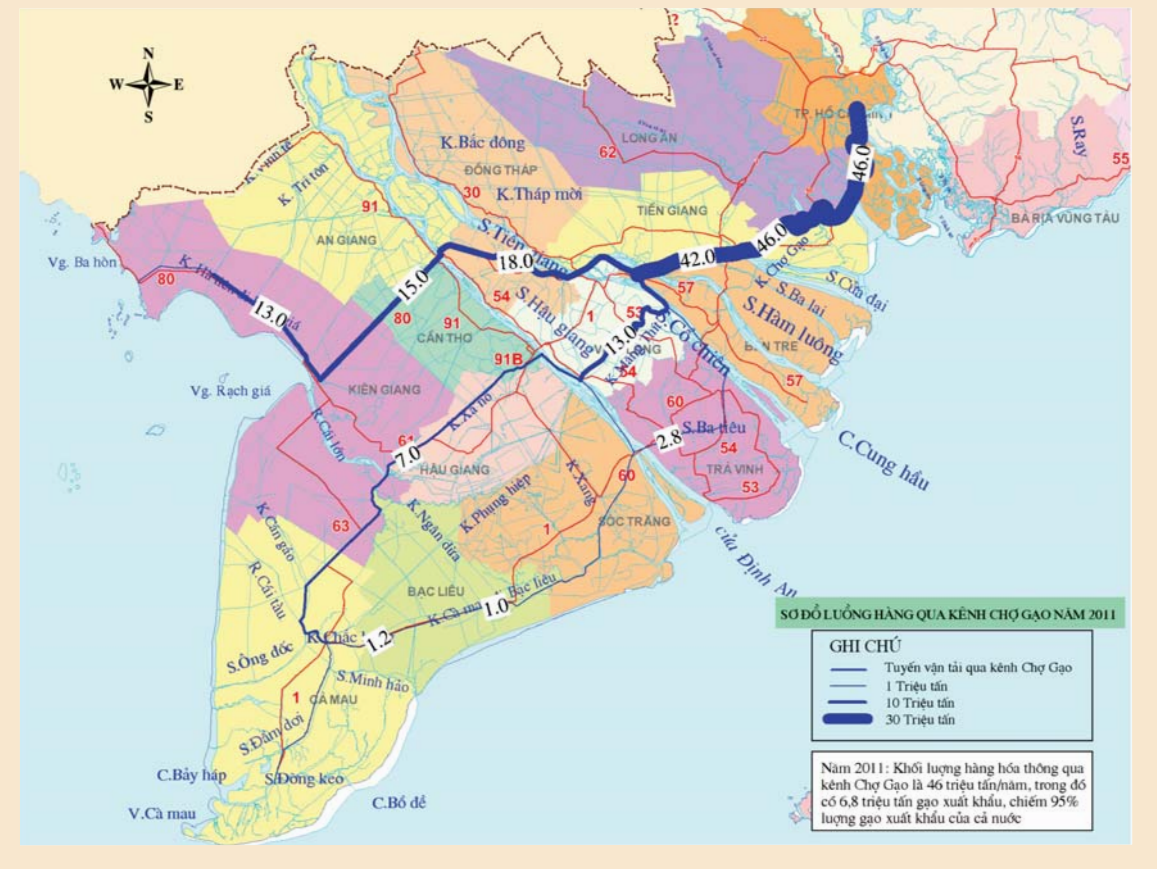
Tình hình tại các cảng Cái Mép thuộc Bà Rịa Vũng Tàu thì lại khác. Các bến tàu nằm cách TP. HCM 80 km, được nối với quốc lộ 51 có bốn làn xe. Lưu lượng vận tải công-ten-nơ tăng lên đã dẫn đến quyết định mở rộng tuyến đường thành sáu làn xe, nhưng công việc thi công đang có nhiều chậm trễ. Tuy nhiên, vấn đề chính là thiếu đường dẫn từ QL51 vào các cảng. Ngoài ra, không có đường sắt dẫn vào cảng Sài Gòn và Cái Mép.

4.4.5 Mạng đường sông dẫn vào cảng

Như đã đề cập ở phần trên, tại ĐBSCL, bốn tuyến kênh chính đều nhập vào một tuyến kênh duy nhất là kênh Chợ Gạo nối vào các cảng trên sông Sài Gòn. Kênh Chợ Gạo dài 28,5 km trong đó có đoạn giữa dài 11,7km với bề rộng đáy 25m và chiều sâu 2,5m. Lưu lượng giao thông trung bình trên kênh Chợ Gạo là 1,350 lượt tàu/xà lan và 15 lượt tàu khách. Từ năm 2009, Bộ GTVT đã cho lập các trạm điều tiết trên tuyến, do đó ùn tắc giảm nhưng vẫn còn tồn tại ảnh hưởng nghiêm trọng đến chuỗi cung ứng gạo (xem hộp 4.1).

Hộp 4.1: Kênh Chợ Gạo

Kênh Chợ Gạo là một trong những tuyến đường thủy có lưu lượng giao thông cao nhất tại Việt Nam, kết nối vùng ĐBSCL với TPHCM. Kênh được xây dựng năm 1877 và bắt đầu đi vào hoạt động đầu những năm 1900, dài 28,6km. Kênh Chợ Gạo hẹp, nhưng có vị trí trọng yếu nối các sông rộng và có năng lực cao hơn rất nhiều là sông Tiền và sông Vàm Cỏ ở hai đầu kênh. Việc lưu lượng vận tải và kích cỡ tàu vận chuyển tăng mạnh trong những năm vừa qua làm cho kênh trở thành điểm nghẽn trọng yếu đối với vận tải hàng hóa đường thủy trong vùng. Tắc nghẽn giao thông do điểm nghẽn này không những làm tăng chi phí logistics đối với các hãng tàu xuất-nhập khẩu và trong vùng mà còn dẫn đến mất an toàn cho tàu bè qua lại (ví dụ tăng tỷ lệ va đập và va vào vật trôi nổi) và sạt lở bờ kênh (với các hậu quả xã hội và môi trường nghiêm trọng). Năm 2001, trong khuôn khổ Dự án khôi phục cảng và đường thủy nội địa Việt Nam do Ngân hàng Thế giới tài trợ, tuyến kênh đã được nạo vét và cải tạo đạt tiêu chuẩn quốc gia cấp III. Từ khi dự án hoàn thành, lưu lượng vận tải qua kênh tăng từ 16,9 triệu tấn năm 1995 lên 65 triệu tấn năm 2010. Hiện tại, hàng ngày có khoảng 1,400 lượt tàu thuyền với trọng tải từ 200 DWT đến 1000 DWT đi lại trên tuyến kênh, những ngày cao điểm có thể lên tới 1,800 tàu thuyền. Ngoài những hạn chế về năng lực trên tuyến kênh Chợ Gạo, các tuyến vận tải đường thủy khác từ/đến TPHCM và Cần Thơ còn xa mới thỏa mãn nhu cầu vận tải. Một lựa chọn khác cho các hãng vận tải là bỏ qua các cảng TPHCM và sử dụng Cần Thơ làm cửa ngõ giao thương khu vực ĐBSCL. Tuy nhiên, các tàu lớn không vào được cảng Cần Thơ do cửa Định An bị sạt lở. Việc nâng cấp tuyến kênh Chợ Gạo lên cấp II (Chiều rộng đáy luồng B = 80m, chiều sâu chạy tàu H = 4m, bán kính cong tối thiểu R = 500m, tính không T = 9m) được ước tính khoảng 4,221 tỷ VND (tương đương 211 triệu USD). Ba năm sau khi dự án được phê duyệt, mới có rất ít công việc được thực hiện và đó là lý do Ngân hàng được yêu cầu trợ giúp. Câu hỏi đặt ra và hiện vẫn đang được Ngân hàng Thế giới nghiên cứu là vấn đề có thể sẽ rộng hơn nhiều và cần tiếp cận trên cả mạng lưới để tránh tình trạng điểm tắc nghẽn sẽ lại dịch chuyển sang vị trí khác.



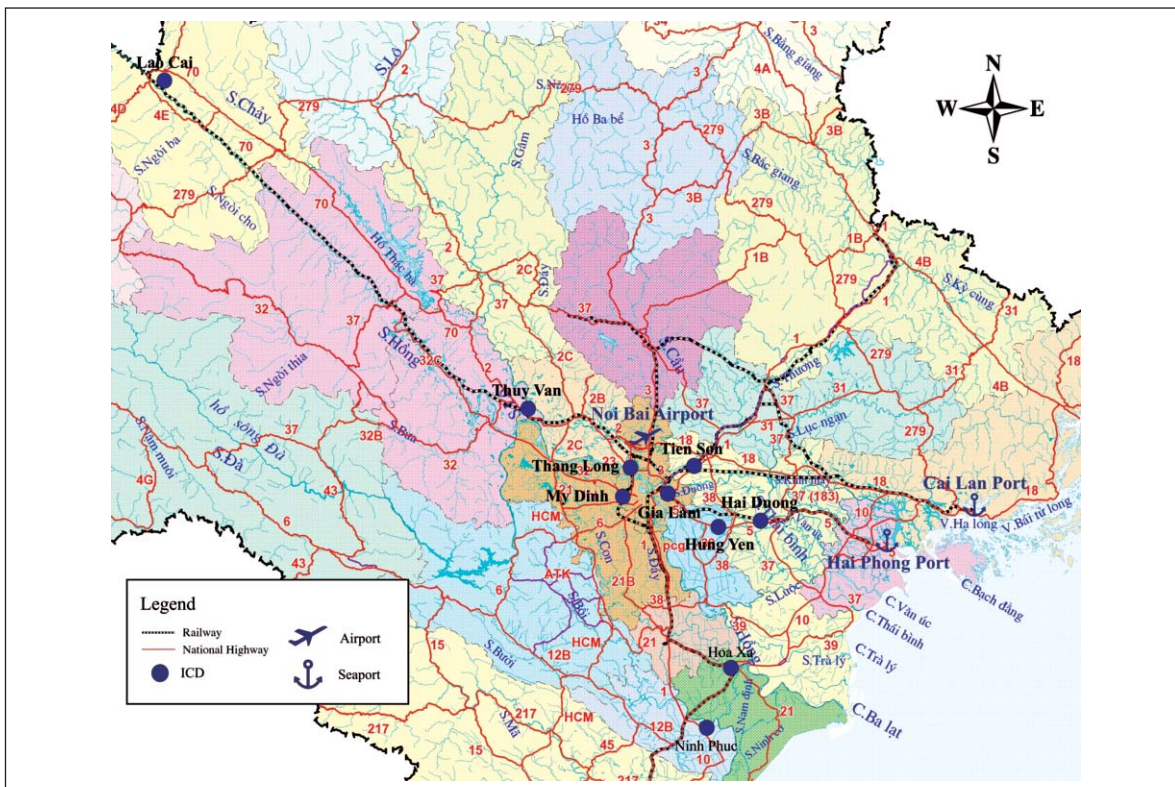
Nguồn: Báo cáo kỹ thuật, Đề xuất Dự án nâng cấp kênh Chợ Gạo, Ngân Hàng Thế Giới 2012.

4.4.6 Cảng Thông quan Nội địa (ICD)

Năm 2010, chỉ có 10% hàng xuất nhập khẩu từ các tỉnh phía Bắc đi qua các ICD và điểm thông quan nội địa. Phần còn lại được chuyển thẳng từ nhà sản xuất đến cảng và làm thủ tục thông quan tại đó. Nói chung, sự phát triển ICD tại phía Bắc không được quy hoạch tốt. Các ICD có quy mô nhỏ, khu vực phục vụ giới hạn, thiếu trang thiết bị và không kết nối với đường sắt. Chỉ có ICD Thụy Vân và ICD Lào Cai có kết nối đường sắt. Kết nối với các hãng tàu biển còn kém và các ICD nằm gần cảng không hoạt động tốt.

Năm 2010, có chín ICD tại phía nam. Không giống miền Bắc, ICD phía Nam không nằm trong hành lang giao thông mà chủ yếu tại TP. HCM và Đồng Nai (khu vực kế cận với TP. HCM và có nhiều khu công nghiệp). Do lưu lượng công-ten-nơ tại phía Nam chiếm 65% toàn quốc nên đã khuyến khích phát triển các cảng ICD thực hiện thông quan bên ngoài khu vực cảng. Các cảng ICD phía Nam hoạt động có hiệu quả, kết nối cảng với các công ty tàu biển, thu gom hàng từ Tây Nguyên và Đông Nam Bộ và điều tiết lượng công-ten-nơ vào các cảng. Năm 2010, tỷ lệ công-ten-nơ đi qua ICD phía Nam chiếm 40% tổng số công-ten-nơ trong vùng. Một vài ICD nằm gần sông nên vận chuyển đường sông chiếm 35% khối lượng hàng hóa chuyển đến và đi tại các cảng biển, qua đó giảm bớt tắc nghẽn giao thông đường bộ. Xem bản đồ các cảng ICD tại phía Bắc và phía Nam trong Hình 4.6 và 4.7.

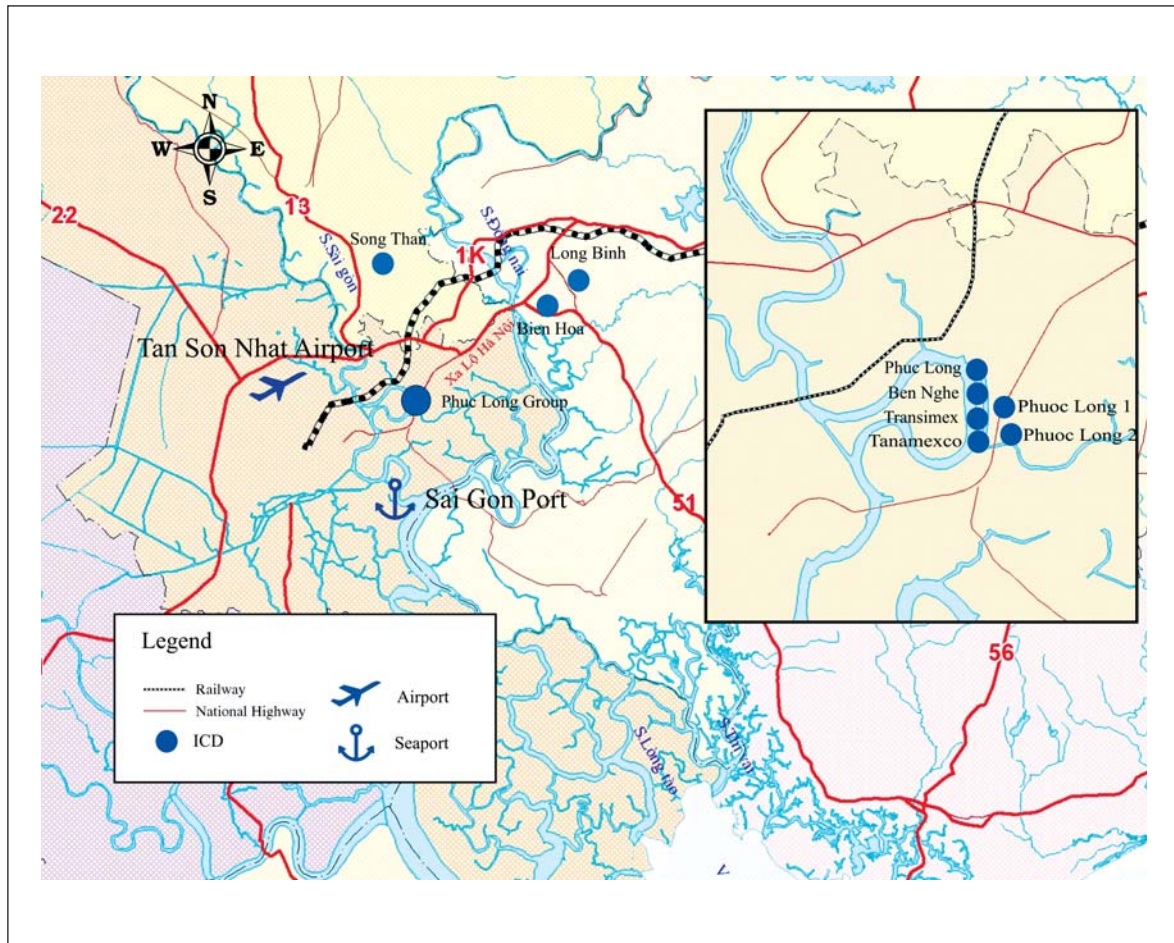
Hình 4.6: Bản đồ ICD phía Bắc



Nguồn: TDSI.

Vấn đề ICD ở miền Bắc khác với miền Nam. Tại miền Bắc, các cảng ICD nằm trong hành lang Hà Nội - Hải Phòng, hệ số sử dụng thấp và không hiệu quả. Tại miền Nam, ICD nằm gần cảng Sài Gòn và được sử dụng hiệu quả hơn. Tuy vậy, quanh khu vực Cái Mép, Bà Rịa Vũng Tàu không có ICD nào. Quanh khu vực cảng công-ten-nơ Hải Phòng và Cái Mép không có hãng logistics lớn nào có thể cung cấp nhiều loại dịch vụ logistics hơn.

Hình 4.7: Bản đồ cảng IDC phía Nam



Nguồn: TDSI.

4.5 Kết luận và khuyến nghị chính sách

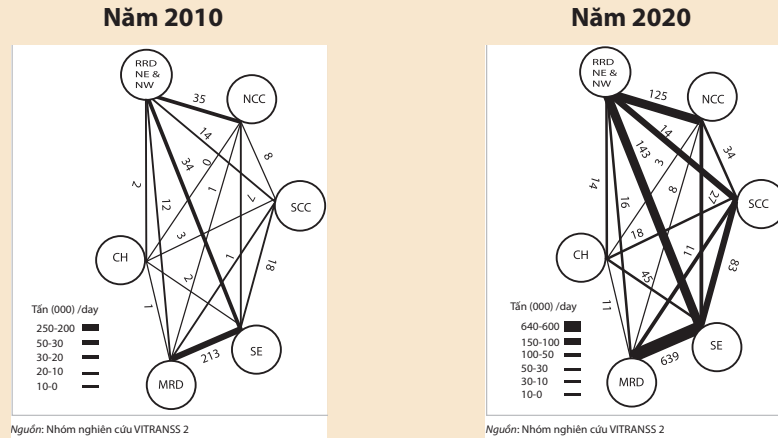
Các khuyến nghị chính sách đề xuất dưới đây có mục tiêu giải quyết những hạn chế về hạ tầng giao thông và dịch vụ vận tải hiện nay. Những khuyến nghị đó được đưa ra nhằm đón đầu, giải quyết những thay đổi dự kiến trong thương mại và luồng hàng hóa vận chuyển nội địa.

Dự đoán tỷ trọng hàng rời (than và dầu) sẽ giảm trong khi tỷ trọng vận chuyển công-ten-nơ sẽ tăng lên, nhất là các mặt hàng có giá trị cao đòi hỏi dịch vụ vận tải và logistics tốt hơn. Khi kết nối với các nước láng giềng (Campuchia, Lào, Nam Trung Quốc-Vân Nam và khu tự trị Quảng Tây) được cải thiện, Việt Nam sẽ có cơ hội trở thành trung tâm trung chuyển cấp khu vực có hiệu quả. Khi các trung tâm chế xuất tăng cường sử dụng đầu vào nội địa, giao thương nội địa theo trục Bắc-Nam cũng tăng theo (xem hộp 4.2).

Những biến đổi đó đòi hỏi phải có cơ sở vận chuyển công-ten-nơ và logistics có hiệu quả trong khu vực Hà Nội và TP. HCM.

Hộp 4.2: Dự kiến thay đổi tính chất và dòng lưu thông thương mại 2010-2020

Dự báo vận chuyển hàng hóa liên vùng (Nam-Bắc, Bắc-Trung và Nam-Trung) sẽ tăng mạnh hơn vận chuyển nội vùng (Bắc-Bắc, Nam-Nam) (tăng 4 lần so với 3 lần trong vòng 10 năm). Giá trị thương mại nội địa sẽ tăng 3 lần trong vòng 2010-2020. Giá trị đơn vị xuất khẩu tăng đòi hỏi phải có dịch vụ logistics chất lượng cao hơn. Phần lớn lượng đầu vào nội địa phục vụ sản xuất xuất khẩu cũng đòi hỏi một hệ thống logistics được tổ chức tốt hơn và hạ tầng nội vùng tốt hơn. Ngoài ra, cũng có thể phát triển thương mại trung chuyển từ/đến các nước láng giềng. Ba hành lang thương mại chính đã nhắc đến trước đây sẽ phát triển nhờ các thay đổi này và nhờ việc sử dụng phương thức vận chuyển hàng không nhiều hơn.



Phần lớn hàng rời (than và dầu) sẽ giảm tỷ trọng so với vận tải công-ten-nơ. Tăng trưởng sản xuất nông nghiệp sẽ làm tăng xuất khẩu đến các thị trường trong vùng và thế giới. Nhu cầu về logistics của các thị trường này sẽ lớn, đồng thời cũng đòi hỏi phải có kho bãi lớn hơn tại cơ sở sản xuất và tại cảng và sân bay. Thương mại với Trung Quốc sẽ tăng và Việt Nam sẽ đóng vai trò là cổng giao thương cho Lào, Campuchia và Nam Trung Quốc. Muốn vậy, phải tăng cường chế độ trung chuyển hàng hóa, cơ sở đường biên và thủ tục hải quan. Tỷ trọng hàng giá trị cao tăng lên cũng đòi hỏi sử dụng vận chuyển hàng không nhiều hơn.

Nguồn: Vitrans 2.

Chính sách 1: Phát triển hành lang vận tải hiệu quả nhằm hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại

Ba hành lang kinh tế chính tại Việt Nam là Hà Nội - Hải Phòng, Cái Mép - TP. HCM và hành lang Bắc Nam nối Hà Nội với TP. HCM. Những hành lang kinh tế này sẽ không hoạt động tốt nếu thiếu sự hỗ trợ từ các hành lang vận tải hiệu quả. Một trong những nguyên nhân thành công của Malaysia là đã thành lập hành lang vận tải hiệu quả dọc thung lũng Klang nối với cảng và nhanh chóng mở rộng hệ thống đường thu phí khi nhận thấy đã bị quá tải. Tại TP. HCM, trong thập kỷ tới giao dịch công-ten-nơ sẽ chuyển từ sông Sài Gòn về cảng Cái Mép. Tình hình cũng tương tự như ở Băng Cốc, Laem Chabang hiện nay thông qua trên năm triệu TEUs trong khi Băng Cốc chỉ giải quyết một triệu TEUs. Điều này có thể thực hiện được nhờ các đường cao tốc mới và cảng ICD lớn tại Lat Krabang có kết nối với cảng đường sắt. Để cảng Cái Mép phát triển đầy đủ đòi hỏi một cơ sở hạ tầng tương tự. Công suất hành lang Hà Nội-Hải Phòng cần được nâng lên để tránh tắc nghẽn. Việc này cũng cần một tuyến đường sắt, ngay cả khi chỉ dài 100 km hoặc ngắn hơn, và được nhà đầu tư tư nhân vận hành, để bổ sung cho giao thông đường bộ. Ngoài ra, cũng cần có một hệ thống vận chuyển xà lan hữu hiệu hoạt động giữa Cái Mép và cảng Sài Gòn. Nên sử dụng xà lan trên tuyến Cái Mép-Sài Gòn và Cái Mép-Cần Thơ để chuyên chở gạo trực tiếp đến cảng Cái Mép tại Bà Rịa Vũng Tàu.

Các trung tâm logistics hoàn chỉnh do tư nhân điều hành cần được xây dựng tại Cái Mép và Hải Phòng. Việc chuyển kho chứa hàng xuất khẩu đến gần cảng sẽ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại. Ngoài ra, cần có quỹ đất xung quanh các trung tâm logistics để xây dựng các cơ sở chế xuất được hưởng quy chế FEZ sau này. Hành lang Bắc-Nam dự tính sẽ ngày càng quan trọng hơn nhờ vào sự phát triển hợp lực giữa hai trung tâm kinh tế. Do vậy, cần sớm hoàn thiện giao thông đường bộ và đường sắt trong hành lang này. Cần nghiên cứu lý do chậm trễ thi công đường cao tốc và chương trình mở rộng để có thể để suất tăng tốc tiến độ thi công.

Các hành lang thứ cấp gồm cơ sở hạ tầng giao thông sẵn có hoặc đang được nâng cấp gồm có hành lang Tiểu vùng sông Mê Kông và hành lang kết nối với tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc), Lào và Campuchia. Cơ sở hạ tầng cần được bảo dưỡng tốt bởi các hành lang này sẽ phải đón khối lượng vận tải với ASEAN tăng lên. Những khó khăn kèm với việc thông quan lâu tại các cửa khẩu biên giới không phải do hạ tầng kém mà là do vấn đề quy trình, thủ tục áp dụng.

Chính sách 2: Nâng cao dịch vụ vận tải và logistics hỗ trợ tăng cường năng lực cạnh tranh thương mại

Chi phí vận chuyển và logistics cao là vấn đề nghiêm trọng đối với các nhà xuất khẩu. Chi phí vận tải cao là do vấn đề tổ chức ngành gồm quá nhiều công ty nhỏ. Ngành xe tải cần tái cấu trúc, hỗ trợ tài chính nhằm hiện đại hóa đội xe và áp dụng phương pháp quản lý hiện đại.

Còn nhiều cơ hội hiện đại hóa ngành đường sắt, nhất là trong lĩnh vực vận chuyển hàng từ cảng về thành phố và giữa hai trung tâm tăng trưởng lớn. Tuy nhiên, việc này cần được tổ chức theo mô hình vận chuyển đa phương thức. Các hình thức phát triển giao thông trước đây không được quy hoạch và phát triển riêng rẽ với nhau, hoặc thậm chí không nằm trong quy hoạch chung với phát triển sản xuất và đô thị. Vận tải đường thủy nội địa sẽ tiếp tục là hình thức vận tải chi phí thấp hơn so với vận tải đường bộ, nhất là tại khu vực ĐBSCL. Do vậy cần ưu tiên duy trì và mở rộng mạng lưới kênh rạch.

Năm 2014, Việt Nam kỳ vọng sẽ có những cải thiện đáng kể trong ngành logistics, khi các công ty logistics quốc tế được phép hoạt động tự do tại Việt Nam. Hoạt động của các công ty nhỏ, cung cấp dịch vụ hạn chế hiện nay sẽ bị ảnh hưởng. Cần có các chương trình tập huấn cho các công ty nhỏ giúp quá trình chuyển đổi được thuận lợi. Việc thành lập các trung tâm logistics lớn tại Hải Phòng và Cái Mép sẽ có thể cung cấp dịch vụ phục vụ xuất khẩu đa dạng và tiết kiệm chi phí hơn.

Vận chuyển hàng không sẽ phát triển và là một hình thức vận chuyển đáng chú ý trong tương lai. Hiện đã có 8% tổng số hàng hóa được vận chuyển qua đường hàng không, thường là trong trường hợp các nhà xuất khẩu bị giao hàng chậm. Dự tính trong tương lai sẽ có nhiều hàng hóa có lợi thế so sánh được vận chuyển bằng đường hàng không.

Chính sách 3: Huy động nguồn tài chính ngoài ngân sách cho đầu tư hạ tầng vận tải và dịch vụ logistics

Dự tính tổng đầu tư của Việt Nam cho vận tải và logistics chiếm 3,1% GDP²² và sẽ tăng lên 3,5% GDP trong những năm tới. Hầu hết các nước phát triển duy trì tỷ lệ 2-2,5% trong khi các nước đang phát triển duy trì tỷ lệ cao hơn là 4-4,5%. Báo cáo tổng quan ngành giao thông 2006 của NHTG gợi ý các nước đang phát triển nâng tỷ lệ đầu tư lên 7% để bù đắp vào khoảng trống hạ tầng.²³

Rõ ràng cơ sở hạ tầng giao thông của Việt Nam còn tụt hậu, cả về chất lượng và số lượng. Đồng thời, chi phí vận tải cũng gia tăng như đã minh họa qua chi phí làm đường tính trên một km. Trong hoành cảnh này,

²² Ước tính của Bộ Thương mại; các nguồn khác nêu con số cao hơn là 4,5% (ASR đối với ngành Vận tải, Việt Nam, ADB 2011)

²³ Nghiên cứu ESCAP (http://www.unescap.org/pdd/publications/themestudy2006/9_ch3.pdf)

ngân sách nhà nước không đủ lực thu hẹp nhanh khoảng cách về hạ tầng và cần có sự bổ sung từ các nguồn khác. Giải pháp ở đây là thu hút thêm nguồn vốn tư nhân. Các dự án hạ tầng lớn cần nhiều kinh phí và vì vậy phương án tốt nhất là thực hiện theo hình thức hợp tác công-tư (PPP). Muốn thành công cần phải có khung pháp lý rõ ràng cho các dự án PPP, với điều kiện hấp dẫn nhà đầu tư tư nhân. Có thể nêu một số điều kiện chính như sau: (i) thiết lập cơ chế thu hồi đất và giải quyết tranh chấp; (ii) giải quyết tất cả các trường hợp thu hồi đất trước khi mời nhà đầu tư tư nhân tham gia; (iii) đảm bảo minh bạch trách nhiệm giữa chính quyền và nhà đầu tư tư nhân; (iv) có khung pháp lý rõ ràng cho các loại dự án BOT (Xây dựng-Vận hành-Chuyển giao) và BOO (Xây dựng-Sở hữu-Kinh doanh); (v) có công thức tính thu nhập rõ ràng được quy định trong hợp đồng cho phép nhà đầu tư tự do lựa chọn cơ cấu lệ phí hoặc đền bù trong trường hợp lưu lượng giao thông không đạt mức dự tính; và (vi) chính phủ tham gia cấp vốn và/hoặc bảo lãnh.

Khung pháp lý thuận lợi hóa thương mại được thảo luận tại Chương 5 trên cả hai khía cạnh năng lực và thách thức, các biện pháp khắc phục cần thiết nhằm tăng cường hiệu quả của tạo thuận lợi thương mại trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh.

Chương 5

KHUÔN KHỔ QUY ĐỊNH VỀ THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI

5.1 Giới thiệu

Trụ cột thứ hai trong tạo thuận lợi thương mại chính là khuôn khổ các quy định. Chương 5 lý luận rằng, khuôn khổ này có vai trò quan trọng không chỉ trong nước mà còn trong mối quan hệ kinh tế của Việt Nam với các nước. Mặc dù hiện đã có nhiều tiến bộ đạt được trong việc hoàn thiện khuôn khổ này nhằm hỗ trợ tạo thuận lợi thương mại nói riêng và giao thương nói chung, vẫn còn nhiều vấn đề phải tiếp tục được xử lý. Mặc dù cải cách hải quan nhận được sự quan tâm lớn nhằm giúp tăng cường công tác quản lý biên mậu, nhiều cơ quan vẫn còn lệ thuộc vào các thủ tục lạc hậu, mất thời gian, thiếu minh bạch và tạo điều kiện cho tham nhũng. Các quy trình nghiệp vụ vẫn phức tạp, thiếu nhất quán và chủ yếu dựa vào các quy trình thủ công với rất ít ứng dụng CNTT. Tuy thương mại tăng trưởng nhanh, những bất cập về thủ tục nêu trên khiến cho năng lực cạnh tranh xuất khẩu khó có thể được đẩy mạnh. Một số nội dung chính của khuôn khổ này liên quan tới thương mại qua biên giới sẽ được thảo luận dưới đây.

5.2 Hội nhập kinh tế quốc tế và tầm quan trọng của khuôn khổ quy định

Việt Nam đã đạt được nhiều tiến bộ vững chắc trong việc hội nhập vào hệ thống thương mại thế giới trong ba thập kỷ qua. Quá trình tự do hóa thương mại chính thức bắt đầu bằng sự kiện Việt Nam được kết nạp làm thành viên của Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) vào tháng 7 năm 1995 và khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) vào tháng 1 năm 2006. Quá trình này được củng cố thêm qua Hiệp định Thương mại Song phương với Hoa Kỳ (US BTA) có hiệu lực kể từ tháng 12 năm 2001 và việc Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) vào tháng 1 năm 2007. Kể từ đó đến nay, các hiệp định khu vực đã tiếp tục gia tăng với ASEAN + Trung Quốc vào năm 2002, ASEAN + 3,²⁴ Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương hiện đang trong quá trình đàm phán, và gần đây nhất là hiệp định với ASEAN + 6 đang được nhắc tới.

²⁴ Vào tháng 4 năm 1997, ASEAN đã đề xuất tổ chức hội nghị thượng đỉnh giữa ASEAN với Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc. Vào tháng 12 năm 1997, hội nghị thượng đỉnh lần thứ nhất đã được tổ chức tại Kuala Lumpur. Sau đó, vào năm 2000, tại Hội nghị thượng đỉnh lần thứ tư tổ chức tại Singapore, ASEAN+3 đã chính thức được thành lập.

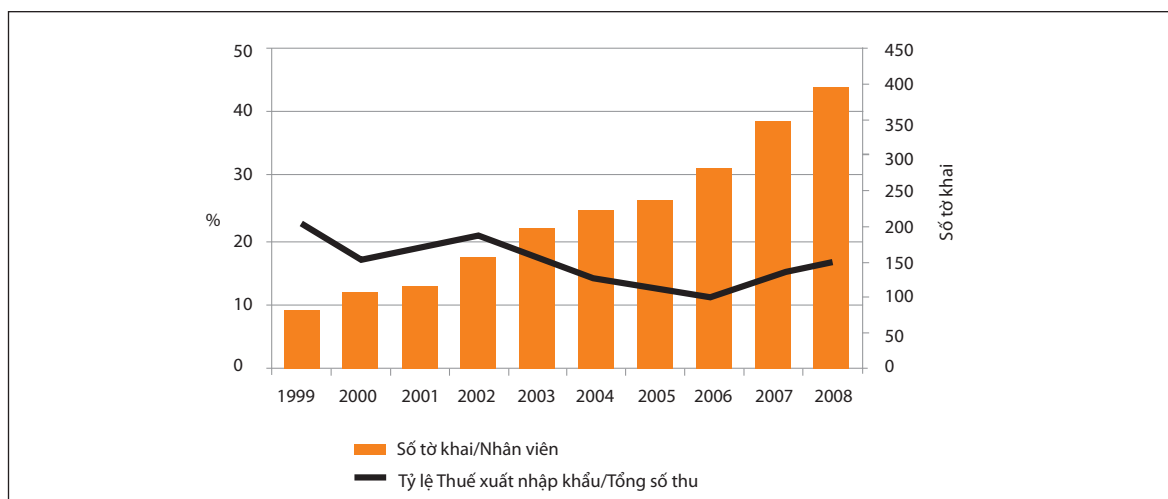
Tác động của những hiệp định này còn chưa rõ ràng và có lẽ còn quá sớm để bàn luận về tác động của những hiệp định gần đây. Có khả năng nền kinh tế Việt Nam đã và đang tăng trưởng mà không cần đến sự trợ giúp của những hiệp định này. Tăng trưởng GDP đạt khoảng trên 7% mỗi năm trong thập kỷ qua nhờ tăng trưởng xuất khẩu hàng năm ở mức cao, khoảng 25% /năm. Tuy nhiên, việc duy trì tốc độ tăng trưởng này sẽ là thách thức lớn đối với Việt Nam dưới áp lực cạnh tranh trong khu vực cũng như quốc tế đang ngày càng gia tăng trên các lĩnh vực truyền thống mà Việt Nam đã khai thác. Việc duy trì tốc độ tăng trưởng ấn tượng này sẽ phụ thuộc nhiều vào việc hội nhập sâu hơn vào hệ thống thương mại toàn cầu và tiếp tục quan tâm cải thiện năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân.

Việc đạt được lợi ích từ hội nhập quốc tế sẽ phụ thuộc vào khuôn khổ các quy định có hiệu quả thương mại biên giới. Trong lĩnh vực này, Việt Nam đã đạt được những bước tiến đáng kể, đặc biệt trong cải cách và hiện đại hóa các hệ thống và thủ tục hải quan. Tuy nhiên, vẫn còn khá nhiều việc cần phải thực hiện để các thể chế cũng như thủ tục quản lý biên mậu đạt tiêu chuẩn thông lệ tốt trên thế giới. Ngoài Tổng cục Hải quan, công tác kiểm soát xuất nhập khẩu cụ thể còn được thực hiện bởi nhiều bộ, ban, ngành, là những cơ quan chịu trách nhiệm ban hành các loại giấy phép, giấy chứng nhận cũng như thực hiện các thủ tục giám sát và kiểm tra. Các đơn vị này bao gồm nhưng không chỉ ở Bộ Công Thương, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch, Bộ Y tế, Bộ Thông tin và Truyền thông, Bộ Công an, và Ngân hàng nhà nước Việt Nam.

Khác với Tổng cục Hải quan, nơi quan tâm nhiều đến các mục tiêu chính về hiện đại hóa như tự động hóa các nghiệp vụ chính và áp dụng các phương pháp can thiệp có lựa chọn dựa trên rủi ro, phần lớn các bộ và ban ngành khác vẫn còn phải lệ thuộc vào các hệ thống xử lý thủ công và biểu mẫu giấy tờ nặng về thủ tục hành chính, mà chưa áp dụng phương pháp mang tính hỗ trợ nhiều hơn để quản lý rủi ro tuân thủ. Trong nhiều trường hợp, các bộ ngành này vẫn phải xử lý giao dịch theo từng vụ việc đơn lẻ mà ít quan tâm đến số liệu tuân thủ quá khứ, và dành quá nhiều thời gian cho việc kiểm tra thực tế để quản lý rủi ro. Điều đó cho thấy còn nhiều vấn đề trong chương trình hiện đại hóa và cải cách thể chế cần được theo đuổi tại Việt Nam, đặc biệt trong các lĩnh vực nhạy cảm như các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS), các rào cản kỹ thuật trong thương mại (TBT).

Kết quả là, mặc dù đã có những nỗ lực gần đây, công tác quản lý biên giới ở Việt Nam vẫn bị coi là chậm, thiếu nhất quán, dễ bị tác động bởi tham nhũng, và thiếu thích ứng với những thay đổi trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong khu vực kinh tế tư nhân. Trong giai đoạn chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường, hoạt động ngoại thương dưới sự kiểm soát của nhà nước đang từng bước được thay thế bằng sự tham gia của rất nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu nhỏ. Sự mở rộng này làm gia tăng đáng kể số lượng giao dịch mà các cơ quan chính phủ phải xử lý, đồng thời làm tăng tính phức tạp của hoạt động kiểm soát bằng quy định. Tuy nhiên, Tổng cục Hải quan và nhiều cơ quan chính phủ khác vẫn giữ cơ cấu tổ chức, trách nhiệm và thủ tục, dù cho số lượng các giao dịch cần xử lý tăng đáng kể. Ví dụ, số lượng tờ khai mà mỗi nhân viên hải quan phải xử lý đã tăng gấp 4 lần từ khoảng 100 tờ trong năm 2001 lên gần 400 tờ trong năm 2008 (xem Hình 5.1).²⁵ Các cơ quan khác của chính phủ tham gia quản lý nhà nước về xuất nhập khẩu cũng ghi nhận mức tăng tương tự về số lượng các giao dịch, trong khi nguồn lực tài chính và nhân sự phân bổ cho các cơ quan chính phủ đó hầu như không thay đổi.

²⁵ Tài liệu đánh giá dự án: Dự án hiện đại hóa hải quan, NHTG 2005.

Hình 5.1: Hiệu suất quản lý biên mậu và đóng góp vào doanh thu

Nguồn: Bộ Tài chính và Tổng cục Hải quan Việt Nam

5.3 Hải quan.

Nhiều cơ quan chính phủ có vai trò trong việc xử lý các luồng giao thương xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Trong số đó, Tổng cục Hải quan là đơn vị chịu trách nhiệm chính về kiểm soát hàng hóa xuất nhập khẩu và hàng hóa quá cảnh tới các nước láng giềng. Tổng cục Hải quan đã nhận được nhiều quan tâm từ chính phủ và đã được hỗ trợ đáng kể về tài chính cũng như kỹ thuật từ cộng đồng phát triển. Điều này được phản ánh qua những cải thiện lớn về hệ thống và thủ tục trong thập kỷ qua.

Những sửa đổi gần đây về Luật Hải quan là nhằm áp dụng hàng loạt chuẩn mực quốc tế và phương thức hoạt động theo thông lệ quốc tế về quản lý biên giới. Các luật, quy định và văn bản hướng dẫn thực hiện đã được công khai trên trang web của ngành Hải quan bằng cả tiếng Việt và tiếng Anh. Quan tâm hiện tại là đơn giản hóa, hài hòa và hợp lý hóa các thủ tục cũng như áp dụng tự động hóa ở bất cứ nơi nào có thể. Các yêu cầu khác của các cơ quan chính phủ về xuất nhập khẩu cũng được đăng tải trên trang web của ngành Hải quan, mặc dù giao diện trang web này chưa thân thiện và năng lực tìm kiếm còn hạn chế. Tuy nhiên, các quy trình nghiệp vụ của Hải quan vẫn còn phức tạp và ít nhiều vẫn dựa vào các thủ tục thủ công. Ngay cả khi các quy trình chính đã được tự động hóa, như trong trường hợp xử lý tờ khai hải quan, các doanh nghiệp vẫn thường bị yêu cầu trình giấy tờ và chứng từ trực tiếp lên cán bộ Hải quan trước khi thông quan và nộp thuế, làm giảm hiệu suất hành chính và tiềm năng tiết kiệm chi phí của quá trình tự động hóa.

Các nghiệp vụ hải quan được quy định bởi Luật Hải quan và các luật liên quan khác như Luật về Thuế xuất nhập khẩu, Luật thuế GTGT và nhiều nghị định và thông tư khác. Luật Hải quan được ban hành năm 2001 và được sửa đổi năm 2005 và dự kiến tiếp tục sửa đổi năm 2013. Dự luật ban đầu thiên về kiểm soát, yếu trong các điều khoản thực thi, và phần nào chưa nhất quán với các quy tắc của WTO. Luật sửa đổi 2015 được thiết kế nhằm lồng ghép các điều khoản về thuận lợi hóa thương mại theo Công ước Kyoto sửa đổi của Tổ chức hải quan thế giới (WCO) và các quy tắc liên quan của WTO. Hiện luật này đã trở thành khuôn khổ pháp lý cần thiết, cho phép áp dụng các phương thức tiếp cận hiện đại như quản lý rủi ro và kiểm tra sau thông quan cũng như hỗ trợ triển khai các ứng dụng hải quan điện tử. Luật hiện hành cũng thông qua việc sử dụng giá trị giao dịch là phương pháp cơ bản để định giá hàng hóa nhập khẩu đồng thời tạo một nền tảng pháp lý tốt hơn cho kiểm tra sau thông quan.

Hợp lý hóa thủ tục hành chính được xem là một ưu tiên lớn trong chương trình cải cách và hiện đại hóa hiện hành của Tổng cục Hải quan. Mục tiêu chính là đơn giản hóa các thủ tục, giảm phụ thuộc vào chứng từ giấy, tăng cường sự ổn định và minh bạch cho các doanh nghiệp. Chương trình đổi mới hải quan được củng cố thêm bằng Đề án 30 của Thủ tướng Chính phủ về Đổi mới Hành chính Công. Theo đó, một Tổ công tác được thiết lập nhằm đánh giá và hợp lý hóa các thủ tục hải quan. Trong tiến trình đó, Tổng cục Hải quan đã tập hợp được 239 thủ tục hành chính thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước về hải quan, trong đó 127 thủ tục được chọn, và ưu tiên cần rà soát và sửa đổi, còn 71 thủ tục cần được đơn giản hóa. Trong phạm vi Bộ tài chính, Tổng cục Hải quan đã đề xuất sửa đổi 15 văn bản pháp lý trong số 21 văn bản có liên quan đến hải quan và đề xuất đơn giản hóa 115/135 thủ tục. Trong giai đoạn 2 của đề án này, Tổng cục Hải quan đã xác định 136/168 thủ tục cần được đơn giản hóa, trong đó Tổng cục đề xuất sửa đổi 127 thủ tục, thay thế 8 thủ tục và xóa bỏ 3 thủ tục. Ngoài ra, một loạt những đổi mới về cơ cấu tổ chức đang được Tổng cục Hải quan thực hiện, và sau khi hoàn tất, những đổi mới này sẽ tạo ra một khuôn khổ hợp lý hơn cho hoạt động quản lý Hải quan toàn quốc. Tuy nhiên, việc đơn giản hóa thủ tục hành chính vẫn chỉ là hơi hợt so với yêu cầu tái thiết kế quy trình nghiệp vụ cần thực hiện theo mục tiêu hiện đại hóa ngành hải quan.

Thời gian thông quan hàng hóa được thừa nhận rộng rãi như một trong những chỉ số quan trọng về hiệu quả hoạt động quản lý hải quan và biên giới. Các chỉ số khác bao gồm thời gian và chi phí mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu phải tuân thủ để đáp ứng các yêu cầu quản lý do cơ quan hải quan và các cơ quan khác quy định. Một số yêu cầu trong đó không liên quan trực tiếp đến việc tiếp nhận và thông quan hàng hóa (như thời gian và chi phí liên quan tới việc xin giấy phép nhập khẩu hợp lệ). Cuối cùng, những dữ liệu này sẽ được cung cấp qua Hệ thống Thông tin Hải quan Việt Nam (VCIS) và Cơ chế Hải quan Một cửa, cơ chế đã được đề xuất nhưng hiện chưa áp dụng. Năm 2004, NHTG đã thực hiện một khảo sát, trong đó có khảo sát về tổng thời gian xử lý (bao gồm cả thời gian thông quan hải quan) tại ba điểm kiểm tra hàng hóa trên đất liền, hai cảng biển và một cảng công-ten-nơ nội địa (xem Bảng 5.1). Những số liệu thống kê chung và tại từng điểm khảo sát cho thấy tỷ lệ kiểm tra rất cao mà hầu hết không phát hiện được vi phạm. Điều đáng nói là độ chậm trễ của Hải quan được tính theo tỷ lệ trên tổng thời gian xử lý là khoảng 12-95% tùy thuộc vào vị trí khảo sát. Tỷ lệ chậm trễ trung bình ở mức 27% đối với cảng, 89% đối với biên giới trên đất liền. Điều này cho thấy các cơ quan phi hải quan cũng đóng vai trò quan trọng trong việc làm chậm trễ thông quan.

Bảng 5.1: Thời gian xử lý trung bình, mức thời gian chung đối với các biên giới trên đất liền và cảng

	Biên giới trên đất liền	Cảng
Thời gian chung	2:23 giờ	8.4 ngày
Thời gian thông quan	2 giờ (17 phút kiểm tra)	2.3 ngày (37 phút kiểm tra)
Kiểm tra	92% (không phát hiện sai sót nào)	94% (không phát hiện sai sót nào)

Nguồn: Khảo sát Hiệu quả Hoạt động ngành Hải quan, NHTG (2004)

Những dữ liệu gần đây hơn về hiệu quả hoạt động ngành Hải quan được lấy từ Khung kết quả của hệ thống giám sát và đánh giá trong Dự án Hiện đại hóa Hải quan Việt Nam (2004-2011) của NHTG. Một loạt các chỉ số và chỉ tiêu đã được xây dựng để đo sự tiến bộ trong quá trình thực hiện dự án. Những chỉ số này bao gồm nhiều hoạt động và được thiết kế để tính toán mức hiệu quả tài khoá của hải quan cũng như hiệu quả triển khai tạo thuận lợi thương mại. Như đã được trình bày trong Bảng 5.2, hiệu quả hoạt động hải quan đang được cải thiện theo từng chỉ số để ra trong Dự án, điều này cho thấy chương trình đổi mới của Chính phủ đã cải thiện đáng kể hoạt động ngành hải quan, mang lại những lợi ích tốt đẹp cho cộng đồng thương mại.

Hơn nữa, Báo cáo Kết quả Dự án (PCR) do NHTG soạn đầu năm 2012 đã chỉ ra một loạt những diễn biến tích cực là bằng chứng về sự tiến bộ trong chương trình hiện đại hóa và đổi mới của Tổng cục Hải quan. Mặc dù báo cáo ghi nhận rằng không phải tất cả những diễn biến tích cực đều là kết quả thực hiện dự án của NHTG, nhưng báo cáo cũng nêu ra những tiến bộ đáng kể trong quản lý hải quan như sau:

- Áp dụng được nhiều chuẩn mực quốc tế và cách tiếp cận theo thông lệ tốt;
- Áp dụng một khuôn khổ lập kế hoạch chiến lược chắc chắn với ưu tiên hiện nay dành cho việc đổi mới và hiện đại hóa các thủ tục và hệ thống nghiệp vụ chính (được đưa ra trong Kế hoạch Cải cách và Hiện đại hóa Hải quan giai đoạn 2011-2015 của Bộ Tài chính);
- Hiểu biết tốt hơn về các thông lệ hiện đại như can thiệp có chọn lọc, quản lý rủi ro, thông tin phân tích, kiểm tra hậu thông quan và quản lý tuân thủ;
- Xây dựng và triển khai khuôn khổ quản lý hiệu quả hoạt động;
- Xây dựng và triển khai khuôn khổ phát triển nguồn nhân lực và kế hoạch tổng thể về đào tạo;
- Hỗ trợ thiết kế và thành lập các đơn vị tổ chức chính cần thiết để hỗ trợ các chức năng “gia tăng giá trị” hiện đại;
- Thành lập Ban Cải cách và Hiện đại hóa với 80 cán bộ nhằm điều phối tốt hơn các hoạt động cải cách và đảm bảo sự gắn kết trong đóng góp của các đối tác phát triển; và
- Hoàn tất việc tái thiết kế quy trình nghiệp vụ tổng thể (BPR) nhằm rà soát, xây dựng và đạt được sự thống nhất đối với những cải thiện đáng kể trong tất cả các hoạt động điều hành và hỗ trợ cốt lõi.

Bảng 5.2: Chỉ số Hiệu quả Hoạt động ngành Hải quan

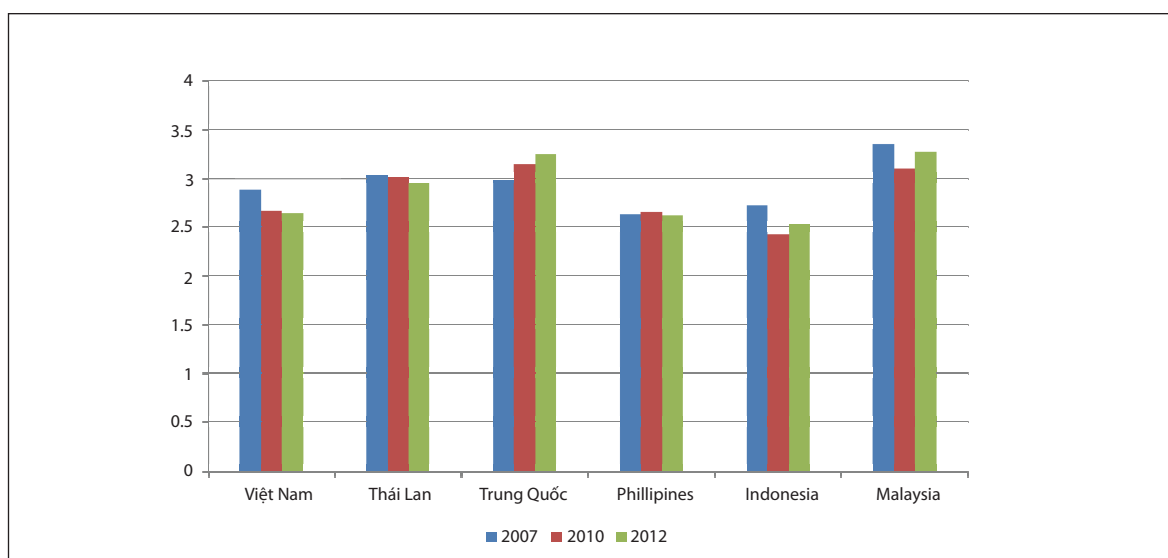
PAD ²⁶ Các chỉ số kết quả	2006 Dữ liệu cơ sở (Tháng 4)	2007 (Tháng 12)	2008 (Tháng 12)	2009 (Tháng 12)	2010 (Tháng 7)	Thay đổi 2006- 2010	Kết thúc dự án
Quan niệm của khách hàng về hiệu quả hoạt động của Tổng cục Hải quan	33.9%	NA	NA	NA	53.5%	Tăng 57.8%	Cải thiện đáng kể
Chi phí hành thu/Số thu thực hiện	1.11%	0.96%	0.76%	0.87%	NA	Giảm 22%	Giảm 20%
Số tờ khai/Số nhân viên	271	324	360	365	NA	Tăng 35%	Tăng 25%
Thời gian thông quan hàng nhập khẩu bình quân đối với hàng hóa thương mại tại các cảng, đường bộ và sân bay	<u>Tại sân bay</u> NA <u>Tại cảng:</u> Tổng thời gian xử lý 8.41 ngày; Thời gian thông quan 56 giờ 55 phút <u>Tại đường bộ</u> *: Tổng thời gian xử lý 5 giờ 9 phút; Thời gian thông quan 2 giờ 42 phút;	NA	NA	NA	<u>Tại sân bay</u> NA <u>Tại cảng:</u> Tổng thời gian xử lý 7.78 ngày; trong đó thời gian thông quan 14 giờ 16 phút <u>Tại đường bộ</u> **: Tổng thời gian xử lý 7 giờ 9 phút, trong đó thời gian thông quan 1 giờ 50 phút	NA <u>Tại cảng:</u> Tổng thời gian xử lý giảm 7%; Thời gian thông quan giảm 75%; <u>Tại đường bộ:</u> Tổng thời gian xử lý tăng 39%; Thời gian thông quan giảm 32%;	Giảm 45% tại các sân bay Giảm 25% tại các cảng Giảm 25% tại các đường bộ
% lô hàng bị kiểm tra thực tế	94% tại các cảng 58% tại các đường bộ*	NA	NA	NA	51% tại các cảng 13% tại các đường bộ*	Giảm 46% tại các cảng Giảm 78% tại các đường bộ*	Giảm ít nhất 50%
Số thu thực hiện và/hoặc vi phạm được phát hiện nhờ can thiệp của Hải quan qua kiểm tra trước hoặc sau thông quan (PCA) (tỷ VND)							Tăng 50%
Theo kiểm tra sau thông quan (PCA)	117.1	191.8	212.3	344.6	NA	Tăng 194%	
Theo đánh giá của ngành hải quan	154	NA	NA	486	NA	Tăng 216%	

Nguồn: Báo cáo giữa kỳ dự án hiện đại hóa Hải quan, NHTG.

²⁶ Tài liệu đánh giá dự án giữa kỳ, Dự án hiện đại hóa ngành Hải quan, Ngân hàng Thế giới.

Mặc dù có những tiến bộ, Việt Nam vẫn còn tụt hậu khá xa so với các nước trong khu vực xét về thời gian thông quan biên giới và tỷ lệ kiểm tra thực tế. Hình 5.2 trình bày điểm số từ bộ Chỉ số Hoạt động Logistics (LPI) các năm 2007, 2010 và 2012 của NHTG đối với một số quốc gia tương đương được lựa chọn trong khu vực. Việt Nam đã thực hiện tốt hơn Indonesia và Philippines, nhưng không bằng Malaysia, Thái Lan và Trung Quốc. Và điều lo ngại là, trong vòng 5 năm qua, xếp hạng chỉ số này của Việt Nam đã có sự sụt giảm.

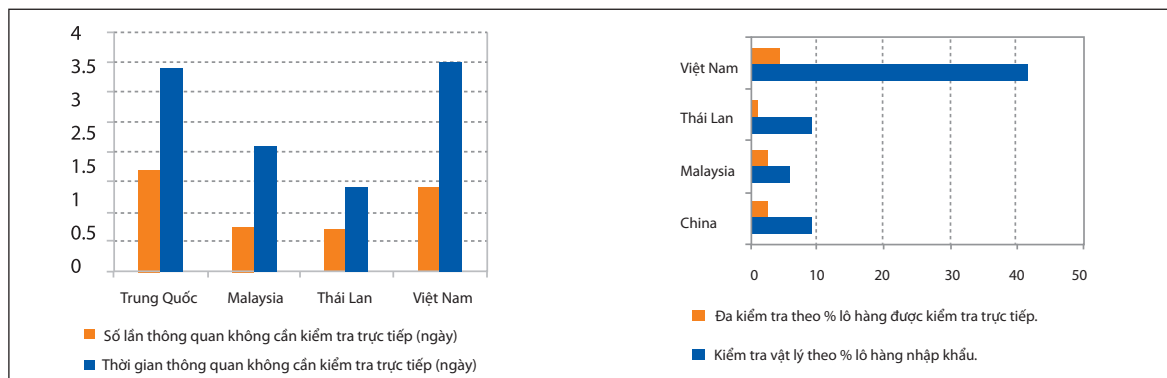
Hình 5.2: Hiệu quả hoạt động ngành Hải quan của một số quốc gia theo một số năm



Nguồn: Chỉ số Hoạt động Logistics (LPI), 2007, 2010 và 2012, NHTG.

Tương tự, số lần thông quan tại Việt Nam so với các nước trong khu vực là cao nhất, vượt Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan (xem Hình 5.3). Tỷ lệ kiểm tra thực tế cũng đứng ở mức cao đáng kể (hơn 40%) so với các nước khác trong khu vực. Những số liệu này cho thấy, trong khi Việt Nam đã đạt được một số cải thiện nhất định và áp dụng nhiều cách tiếp cận mới, các đối thủ chính của Việt Nam trong khu vực cũng đã đổi mới và hiện đại hóa các nghiệp vụ của họ. Điều này có nghĩa Việt Nam cần mở rộng và tăng cường chương trình đổi mới để theo kịp các đối thủ cạnh tranh trong khu vực. Suy giảm đà cải cách cũng có thể đem lại tác động tiêu cực lớn đối với năng lực cạnh tranh quốc gia.

Hình 5.3: Chỉ số Hiệu quả Hoạt động Logistics (LPI) 2010 của NHTG - Hiệu quả hoạt động ngành hải quan



Nguồn: NHTG - Chỉ số Hoạt động Logistics (LPI)

Để tìm hiểu quan điểm của khu vực doanh nghiệp đối với hoạt động ngành Hải quan, NHTG và Thanh tra Nhà nước đã thực hiện một cuộc khảo sát năm 2006 và nhắc lại năm 2012, trong đó nêu bật một số vấn đề. Theo kết quả của khảo sát, người sử dụng dịch vụ hải quan cảm thấy các thủ tục hoặc là không rõ ràng hoặc không nhất quán, và các công ty đại lý hải quan thường không biết về chương trình hiện đại hóa ngành hải quan. Ngoài ra, khách hàng cũng chỉ ra rằng các quy định thường không rõ ràng, nhân viên hải quan thiếu năng lực và trình độ, và các thủ tục vẫn còn phức tạp, dài dòng và tốn kém.

Bảng 5.3: Các cơ quan tham nhũng nhất, 2005-2012

	Khảo sát 2005	Khảo sát 2012
1	Cơ quan phụ trách nhà đất và Địa chính (CHA)	Cảnh sát giao thông
2	Cơ quan xuất nhập khẩu/Hải quan	Quản lý đất đai (CHA vào năm 2005)
3	Cảnh sát giao thông	Hải quan
4	Cơ quan thuế và Tài chính công	Xây dựng
5	Các đơn vị trong ngành xây dựng	Giao thông/Quản lý khoáng sản

Nguồn: Thanh tra Nhà nước và NHTG, 2012.

Các nguồn dữ liệu khác cũng chỉ ra những lĩnh vực cần quan tâm để nâng cao hiệu quả hoạt động ngành hải quan. Cuộc khảo sát do Thanh tra Nhà nước và NHTG thực hiện năm 2005 và được thực hiện lại vào năm 2012 cũng cho thấy Hải quan Việt Nam nằm trong số ba cơ quan hàng đầu dễ bị tham nhũng nhất. Theo khảo sát này, ba trong số năm cơ quan được coi là dễ bị tham nhũng (gồm Hải quan, Giao thông và Cảnh sát giao thông) liên quan trực tiếp tới hoạt động tạo thuận lợi thương mại (xem Bảng 5.3).

5.4 Áp dụng các phương thức hiện đại trong quản lý hải quan

Bên cạnh các vấn đề nêu trên, Tổng cục Hải quan đã có những tiến bộ trong nỗ lực hỗ trợ quá độ của Việt Nam sang nền kinh tế thị trường. Công cuộc hiện đại hóa ngành hải quan được tiến hành từng bước thông qua rất nhiều định hướng và chỉ đạo của chính phủ kể từ năm 2004.²⁷ Năm 2011, Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược Phát triển Ngành Hải quan đến năm 2020 và Kế hoạch Cải cách và Hiện đại hóa Ngành Hải quan giai đoạn 2011-2015. Những công cụ này cho thấy một loạt định hướng về cơ sở pháp lý và đảm bảo dành các nguồn lực khác nhau cho công cuộc hiện đại hóa ngành hải quan trong thời gian tới. Theo đây, Luật hải quan sửa đổi có thể có hiệu lực vào năm 2014. Những thay đổi trong luật sửa đổi sắp tới tập trung vào việc cải thiện một khuôn khổ pháp lý cho cải cách hành chính, hiện đại hóa ngành hải quan, và hải quan điện tử. Những thay đổi này sẽ tạo cơ sở nhằm tăng cường tạo thuận lợi thương mại, đồng thời vẫn đảm bảo các yêu cầu quản lý khi áp dụng các chuẩn mực hải quan quốc tế.

Một dẫn chứng về những tiến bộ đáng chú ý là nỗ lực trong việc *áp dụng cơ chế vững mạnh về quản lý rủi ro*. Tổng cục Hải quan đang áp dụng các thủ tục trên cơ sở quản lý rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu kể từ năm 2006, và từng bước hoàn thiện khuôn khổ pháp lý. Các quy định và thủ tục gần đây được hoàn thiện vào tháng 7 năm 2009. Văn bản pháp lý chính là Quyết định số 48/2008/QĐ-BTC (7/2008) của Bộ Tài chính, đưa ra khuôn khổ quy định hướng dẫn việc áp dụng phương pháp quản lý dựa trên rủi ro trong ngắn hạn. Kể từ năm 2011, cơ cấu tổ chức phù hợp với quản lý rủi ro đã được áp dụng trên mọi lĩnh vực hoạt động của ngành hải quan với sự tham gia của 11 cơ quan cùng phối hợp để trao đổi thông tin về rủi ro. Hiện nay, Hải quan Việt Nam đang triển khai hệ thống các tiêu chí lựa chọn dựa trên rủi ro kết hợp với sử dụng máy soi để kiểm tra.

Quản lý Rủi ro (QLRR) được tổ chức ở cả ba cấp trong ngành Hải quan: cấp tổng cục, cấp cục và cấp chi cục. Phòng quản lý Rủi ro cấp Tổng cục bao gồm 15 cán bộ. Cơ quan này có trách nhiệm cung cấp khuôn khổ pháp lý và thủ tục về quản lý rủi ro, xây dựng các hồ sơ rủi ro và các tiêu chí đánh giá rủi ro trên toàn quốc, quản lý và vận hành hệ thống chọn lọc tự động, đồng thời chịu trách nhiệm về hợp tác quốc tế và chia sẻ thông tin QLRR. Ngoài ra, đơn vị này còn chịu trách nhiệm nghiên cứu và phát triển các kỹ thuật QLRR và thiết kế các tính năng trong hệ thống QLRR. Ở cấp cục, các Phòng QLRR có khoảng 200 cán bộ, chịu trách nhiệm thu thập thông tin và xây dựng hồ sơ QLRR cấp cục. Ở cấp chi cục, các bộ phận QLRR có khoảng 300 cán bộ, chịu trách nhiệm về thu thập và phân tích thông tin rủi ro, xây dựng hồ sơ rủi ro, tiến hành kiểm tra căn cứ vào các hồ sơ đó và đưa ra phản hồi cho các phân tích tiếp theo.

Bên cạnh những tiến bộ đáng kể nêu trên, Tổng cục Hải quan cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn và hạn chế trong việc áp dụng và triển khai QLRR. Nguồn lực để đánh giá và quản lý rủi ro cũng như kinh nghiệm của cán bộ QLRR còn hạn chế, cho thấy nhu cầu đào tạo và nâng cao năng lực còn chưa được đáp ứng. Những nhu cầu đó cần được quan tâm nếu Tổng cục Hải quan muốn mở rộng nghiệp vụ QLRR ngoài quy trình xử lý tờ khai và kiểm tra thực tế có chọn lọc, để áp dụng nó trong cả các quy trình khác về kiểm soát và quản lý tuân thủ. Tổng cục Hải quan sẽ cần đầu tư nhiều hơn vào năng lực phân tích thông tin thương mại và năng lực kiểm tra sau thông quan. Chính phủ đã nhận thức được điều này và đã ban hành quyết định năm 2011 về việc thành lập Học viện Hải quan mới để hỗ trợ cho các hoạt động đào tạo hiện do cơ sở đào tạo của Bộ tài chính ở TP. HCM và chi nhánh tại Hà Nội đảm nhiệm.

Kiểm tra Sau thông quan (PCA) đã được áp dụng trong quá trình thuận lợi hóa thương mại và kiểm soát trên cơ sở rủi ro. Các điều khoản của Luật hải quan về kiểm tra sau thông quan đã chỉ rõ các phương pháp thích hợp về quản lý kiểm tra thuế, thu thuế, quản lý thuế trong bối cảnh các cam kết với WTO. Việc kiểm tra sau thông quan được thực hiện đến nay đã đem lại một số kết quả tích cực. Năm 2003, chỉ có 25 công ty được

²⁷ Quyết định số 810/QĐ-BCT năm 2004 về “Kế hoạch đổi mới, phát triển và hiện đại hóa ngành hải quan giai đoạn 2004-2006”; quyết định số 456/QĐ-BCT năm 2008 về “Kế hoạch đổi mới, phát triển và hiện đại hóa ngành hải quan giai đoạn 2008-2010.”

kiểm toán với 19 tỷ VND được truy thu, nhưng đến năm 2011, 2016 công ty được kiểm toán và 512,5 tỷ VND được truy thu. Đến năm 2012, số tiền truy thu đến giữa tháng 11 lên tới 1,176 tỷ VND. Thành công của kiểm tra sau thông quan là nhờ sự hỗ trợ quan trọng trong quá trình hiện thực hóa các mục tiêu hiện đại hóa ngành hải quan.

Một nội dung quan trọng trong quản lý hải quan hiện đại là phát triển *quan hệ đối tác với khu vực tư nhân*. Trong lĩnh vực này, Tổng cục Hải quan cũng đã đạt được bước tiến đáng kể trong những năm gần đây như phối hợp với các doanh nhân thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và các hiệp hội của tổ chức này, qua các biên bản ghi nhớ được ký kết giữa hải quan và đơn vị có hoạt động kinh doanh liên quan tới các nghiệp vụ hải quan bao gồm công ty vận tải, giao nhận, dịch vụ bưu chính, và đại lý hải quan, v.v. Hình thức hoạt động này được xem là phù hợp với cách thức tiếp cận của cơ chế về đơn vị tác nghiệp kinh tế được ủy quyền (AEO), được triển khai ở giai đoạn thử nghiệm với sự tham gia của 12 công ty.

Nhiều doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân đã sử dụng các đại lý hải quan đóng vai trò trung gian xử lý các nghiệp vụ liên quan tới Hải quan. Hiện đã có nhiều sự quan tâm nhằm tăng cường các yêu cầu về năng lực và cấp phép hành nghề cho các đại lý hải quan.²⁸ Hiện đã có các văn bản pháp lý là cơ sở cho hoạt động đại lý hải quan, và hoạt động này đã đạt được những kết quả đáng khích lệ nhằm nâng cao hiệu quả hỗ trợ doanh nhân xử lý trơn tru các thủ tục và khai báo hải quan. Bước tiếp theo cần xem xét là thành lập Hiệp hội các Đại lý Hải quan Việt Nam để tăng cường năng lực của loại hình dịch vụ này.

Tổng cục Hải quan tổ chức hội nghị toàn quốc mỗi năm hai lần với sự tham gia của các tổ chức đại diện doanh nghiệp (như VCCI) và các bên liên quan khác. Sự kiện này còn được bổ sung bằng hàng loạt những cuộc gặp tương tự được tổ chức ở cấp khu vực và địa phương. Những hội nghị này được thiết kế nhằm tạo ra một diễn đàn mở để thảo luận về các vấn đề được quan tâm chung cũng như những thay đổi về quy định trong tương lai. Khi có dự kiến về những thay đổi chính sách căn bản, các vấn đề này sẽ được thảo luận, tạo cơ hội phản hồi và tham vấn trước khi ban hành và thực thi chính sách. Ngoài ra, các diễn đàn đào tạo cũng được tổ chức để cung cấp thông tin cho các thương gia mỗi khi có quy định hay thủ tục mới được ban hành. Hơn nữa, Tổng cục Hải quan cũng đã ban hành quyết định số 225/QĐ-TCHQ năm 2011 về “Tuyên ngôn Phục vụ Khách hàng”, thể hiện các cam kết cao của ngành hải quan về việc đảm bảo tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các hoạt động thương mại.

Chỉ số Hiệu quả ngành Hải quan là một công cụ để đo lường hiệu quả hoạt động ngành hải quan như đã được nêu trong Chiến lược Phát triển ngành Hải quan đến năm 2020 và là một trong 5 nhiệm vụ hàng đầu của hiện đại hóa ngành hải quan theo Kế hoạch Đổi mới và Hiện đại hóa ngành Hải quan giai đoạn 2011-2015. Qua một khảo sát độc lập và toàn diện về quan điểm của khách hàng và nhân viên hải quan đối với các dịch vụ ngành được thực hiện trong khuôn khổ Dự án Hiện đại hóa Hải quan do NHTG tài trợ, nhiều thông tin hữu ích về quan điểm của khách hàng đối với hiệu quả hoạt động ngành hải quan đã được thu thập để làm số liệu giám sát dự án ban đầu, cũng như để phục vụ cho công tác quản lý hải quan nói chung. Những khảo sát như vậy nên được thực hiện và báo cáo định kỳ với sự tham gia của nhóm các bên liên quan phù hợp. Dự án hiện đại hóa hải quan cũng bao gồm cả những hoạt động hỗ trợ kỹ thuật nhằm tăng cường năng lực cán bộ hải quan trong việc xây dựng và sử dụng bộ chỉ số giám sát hiệu quả hoạt động ngành hải quan phù hợp. Gần đây, một văn bản hướng dẫn về bộ chỉ số hiệu quả hoạt động ngành Hải quan đã được ban hành.²⁹

Một trong những quan ngại chính của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam là tình trạng thiếu minh bạch và thiếu thông tin về các quy định liên quan đến hàng hóa xuất nhập khẩu và hàng hóa quá cảnh. Tổng cục Hải quan đã tìm hiểu nghiêm túc những quan ngại đó và đã đầu tư phát triển một trang web ngành (như đã nêu ở trên), nhưng đó chưa phải là cổng thông tin điện tử thương mại (hoàn thiện cổng

²⁸ Dịch vụ này đã được nêu rõ trong một loạt các nghị định và thông tư như Nghị định số 101/2001, Nghị định số 79/2005 và gần đây nhất là Nghị định số 14/2011.

²⁹ Theo Quyết định số 1314/QĐ-TCHQ vào giữa năm 2011.

thông tin điện tử trước năm 2015 là trách nhiệm của Việt Nam để tham gia vào sáng kiến Kho Dự trữ Thương mại ASEAN). Mặc dù việc xây dựng cổng thông tin này không nhất thiết phải do Tổng cục Hải quan thực hiện bởi nhiều cơ quan chính phủ khác cũng tham gia quản lý nhà nước về hoạt động thương mại, Tổng cục Hải quan cần đóng vai trò chính trong việc xây dựng cổng thông tin đó. Đồng thời, cổng thông tin này có thể được xây dựng song song với việc thực hiện chương trình Cơ chế Một cửa Quốc gia.

Công nghệ Thông tin

Mặc dù các hệ thống công nghệ thông tin đã được sử dụng nhằm hỗ trợ xử lý kê khai hải quan kể từ cuối thập kỷ 90 và đã được cập nhật liên tục bởi các cán bộ ngành cũng như đơn vị cung cấp địa phương, những hệ thống này không cung cấp đủ các tính năng cần thiết hỗ trợ các phương thức quản lý hải quan hiện đại. Hệ thống Tự động hoá Dữ liệu Hải quan (ASYCUDA) đã được Diễn đàn Liên hợp quốc về Hỗ trợ Thương mại và Phát triển (UNCTAD) hỗ trợ lắp đặt giai đoạn từ năm 1993 đến năm 1996, nhưng hệ thống này đã không tận dụng hết các tính năng do thiếu cơ sở pháp lý đối với việc vận hành hệ thống này cũng như tình chưa sẵn sàng trong việc sử dụng Chứng từ Hành chính Duy nhất (SAD) tại thời điểm đó. Tuy nhiên, thử nghiệm đầu tiên này đã giúp Tổng cục Hải quan tự làm quen với các hệ thống xử lý tờ khai vận hành bằng máy tính. Một số mô-đun của hệ thống này, bao gồm các bảng biểu tham khảo và dữ liệu thương mại, hiện vẫn đang được sử dụng.

Trong khi Tổng cục Hải quan đã tự phát triển các hệ thống tự động để hỗ trợ các yêu cầu hoạt động chính của mình, họ cũng nhận thức được nhu cầu nâng cấp các hệ thống và cơ sở hạ tầng liên quan nhằm hỗ trợ cho chương trình hiện đại hóa dài hạn của mình. Do vậy, tự động hóa là một trong những lĩnh vực ưu tiên của Dự án Hiện đại hóa Ngành hải quan của NHTG. Mặc dù, gần đây dự án này đã ngừng hoạt động, nó đã tài trợ cho việc hoàn tất thiết kế một quy trình Nghiệp vụ Hải quan Chủ chốt (BPR) và xây dựng hồ sơ mời thầu chi tiết mới mà sẽ hoàn thiện hơn cho Hệ thống Thông tin Hải quan Việt Nam (VCIS). Hệ thống này sẽ hỗ trợ việc tái thiết kế các quy trình hải quan, thu thập thông tin phục vụ mục đích quản lý, lập kế hoạch và thống kê, cũng như tăng cường sự kết nối với khu vực doanh nghiệp và các cơ quan hải quan của các nước trong khu vực.

Các sáng kiến song song khác nhằm nâng cao việc sử dụng công nghệ thông tin về quản lý biên giới đã được khởi động, nhưng kết quả còn hạn chế. Theo kế hoạch phát triển công nghệ thông tin do chính phủ tài trợ, Tổng cục Hải quan đã triển khai thí điểm hệ thống khai báo hàng hóa xuất nhập khẩu điện tử đầu tiên vào năm 2005 tại Hải Phòng và TP. HCM, và sau đó kéo dài đến năm 2008. Kết quả triển khai còn hạn chế xét về số lượng doanh nghiệp xuất nhập khẩu tham gia và mức độ tính năng cung cấp vì các doanh nhân vẫn cần nộp văn bản hồ sơ chứng từ trước khi xử lý. Tuy nhiên, thử nghiệm khai hải quan điện tử này đã mang lại kinh nghiệm quý báu cho ngành hải quan cũng như một số lợi ích về tạo thuận lợi thương mại cho các đối tượng tham gia thử nghiệm, bao gồm giảm yêu cầu nộp văn bản hồ sơ chứng từ, thông báo nhanh về kênh xử lý được chọn và giảm mức độ kiểm tra chứng từ và kiểm tra thực tế (mặc dù lợi thế này phần nào là do sự tuân thủ ở mức cao của các doanh nghiệp được lựa chọn tham gia chương trình thí điểm).

Theo các đối tượng tham gia thí điểm, hệ thống này, sau khi được vận hành đầy đủ, sẽ giúp tiết kiệm đáng kể thời gian và chi phí. Mặc dù thực tế là hệ thống thí điểm hiện không áp dụng cho các nghiệp vụ quá cảnh, những người tham gia thí điểm (như đại lý hải quan, giao nhận và tác nghiệp logistics) đánh giá cao cơ hội được lập các tờ khai về hàng hóa xuất nhập khẩu tại trụ sở của mình cũng như năng lực kiểm tra nhập liệu và phát hiện lỗi của hệ thống. Hệ thống cũng cho phép hải quan chỉ định kênh phần luồng xanh, vàng, đỏ, và thông báo tức thì cho đại lý hải quan về kết quả phân luồng. Hệ thống được cho là thân thiện với người sử dụng, có thể làm quen trong vòng 30 phút. Chi phí duy nhất đối với nhà môi giới là mức phí trả một lần vào khoảng 50 USD cho việc cài đặt ban đầu. Tuy nhiên, hệ thống có thể được cài đặt trên một hoặc nhiều máy tính cho cùng một tài khoản hải quan điện tử. Một trong những công ty được phỏng vấn cho rằng họ đã tiết kiệm thời gian đáng kể, ví dụ giảm thời gian thông quan hàng hóa tại cảng từ khoảng 2-3 ngày xuống chỉ còn một ngày. Các đối tượng tham gia thí điểm nhìn chung hài lòng với hệ thống thí điểm và khuyến nghị nên mở rộng hệ thống này tới nhiều người sử dụng hơn nữa, đồng thời bổ sung và mở rộng thêm các tính năng của hệ thống.

Như đã nêu trên, việc tái thiết kế quy trình nghiệp vụ được tiến hành trong phạm vi dự án của NHTG đã chỉ ra các bước đi rõ ràng nhằm tiếp tục hợp lý hóa và đơn giản hóa các thông lệ về nghiệp vụ hải quan theo chuẩn mực quốc tế và các thông lệ tốt toàn cầu. Dự án cũng đã tài trợ cho việc xây dựng các chi tiết kỹ thuật và chức năng cho hệ thống công nghệ thông tin hải quan thế hệ tiếp theo. Thực tế, chính phủ đã có quyết định chấp nhận sử dụng hệ thống công nghệ thông tin thay thế dựa trên hệ thống đã được phát triển và hiện được Hải quan Nhật Bản sử dụng.³⁰ Sản phẩm tái thiết kế quy trình nghiệp vụ và các đặc tả chi tiết của dự án do NHTG tài trợ sẽ giúp ngành hải quan áp dụng hệ thống của Nhật Bản cho phù hợp với các yêu cầu và môi trường hoạt động trong nước. Cần tận dụng mọi nỗ lực để vận dụng các kinh nghiệm thu được từ chương trình thí điểm hải quan điện tử và đảm bảo nguồn lực hiệu quả để đào tạo người sử dụng. Hơn nữa, cần quan tâm nhiều hơn đến việc đảm bảo khả năng tương tác giữa hệ thống mới với các hệ thống hỗ trợ của ngành đã được phát triển nhằm hỗ trợ công tác phân tích thông tin, quản lý rủi ro và kiểm tra sau thông quan.

5.5 ASEAN và Cơ chế Hải quan Một cửa Quốc gia

Năm 2005, Chính phủ Việt Nam đã ký kết hiệp định tham gia sáng kiến Cơ chế Hải quan Một cửa ASEAN (ASW), theo đó, Cơ chế Hải quan Một cửa Quốc gia (NSW)³¹ cần được thiết lập trong năm 2012. Trên thực tế, mục tiêu này chưa hoàn thành. Năm 2008, Ban Chỉ đạo Hải quan Một cửa ASEAN được thành lập theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (1263/QĐ-TTg, tháng 9 năm 2008). Ủy ban này, được hoạt động đến hết năm 2012, lúc đầu do Bộ trưởng Bộ Tài chính và hiện là Phó Thủ tướng đứng đầu với sự trợ giúp của một số nhóm các chuyên gia. Tổng cục Hải quan được xác định là cơ quan chủ trì của chính phủ nhằm hỗ trợ việc triển khai chương trình NSW và điều phối sự tham gia của Việt Nam vào sáng kiến cơ chế hải quan một cửa ASEAN. Năm 2011, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định số 48/2011/QĐ-TTg về triển khai thí điểm Cơ chế Hải quan Một cửa Quốc gia (NSW).

Ban chỉ đạo Cơ chế Hải quan Một cửa ASEAN, bao gồm đại diện từ nhiều cơ quan chính phủ, đã được phát triển và đạt được sự đồng thuận đối với Kế hoạch Tổng thể về NSW và hiện đang soạn thảo đặc tả chi tiết kỹ thuật và chức năng cũng như các yêu cầu pháp lý. Khoảng 14 cơ quan chính phủ tham gia vào Ban chỉ đạo và các tổ công tác liên quan. Nhóm đang thực hiện các công việc cần thiết liên quan đến những vấn đề cơ bản về pháp lý và tác nghiệp nhằm thiết kế và triển khai hiệu quả NSW. Kế hoạch tổng thể dự kiến công tác chuẩn bị gồm ba giai đoạn tách biệt kéo dài đến năm 2015 để NSW có thể đi vào hoạt động. Việc này hiện đang được thực hiện với sự trợ giúp của các đối tác phát triển như NHTG, Cơ quan Phát triển Quốc tế Mỹ (USAID) cũng như với sự trợ giúp trước đó của Ủy ban Châu Âu (EC). Hiện tại, một bản phân tích khoảng cách toàn diện trong khuôn khổ pháp lý, khả năng tích hợp và tác nghiệp liên thông của hệ thống với các hệ thống tin học về khai báo xuất nhập khẩu và quá cảnh của Tổng cục Hải quan đang được thực hiện. Các hoạt động chính bao gồm chuẩn hóa và hài hòa hóa các yêu cầu dữ liệu giữa tất cả các cơ quan và các bước theo thủ tục hỗ trợ liên quan, nhằm đảm bảo cung cấp thông tin liên tục, đồng thời xử lý và thu thuế, thuế và phí hải quan. Việc này phải dựa nhiều vào sản phẩm tái thiết kế quy trình nghiệp vụ, giúp xây dựng, thử nghiệm và thống nhất nhiều quy trình quan trọng.

Mặc dù quyết định của chính phủ trong việc thành lập Ban Chỉ Đạo Cơ chế Một cửa ASEAN và giao cho Tổng cục Hải quan là cơ quan đầu mối được coi là bước đi tích cực ban đầu, và mặc dù đã có những tiến bộ trong việc xây dựng Kế hoạch Tổng thể, nhưng NSW và ASW chưa đạt được nhiều tiến bộ. Vấn đề ở đây là do thiếu nguồn lực chuyên trách, cả về nhân sự và tài chính, cũng như do chưa rõ ràng về hệ thống hệ thống hải quan tương lai (VCIS). Mặc dù tình trạng bất ổn định đã được giảm xuống sau khi chính phủ quyết định áp dụng hệ thống hải quan Nhật Bản, việc triển khai một hệ thống hải quan quốc gia để đi vào vận hành đầy đủ là một công việc lớn, mất nhiều thời gian, đòi hỏi Tổng cục Hải quan phải bổ sung thêm nhiều nhân sự để tăng

³⁰ Hệ thống Kiểm tra Hàng hóa Cảng tự động Nippon (NACCS).

³¹ Cơ chế Hải quan một cửa quốc gia là phương tiện điện tử cho phép doanh nhân nộp hồ sơ chứng từ và thông tin chuẩn qua một cửa duy nhất nhằm đáp ứng các yêu cầu quy định về xuất, nhập khẩu và quá cảnh.

cường cho đội ngũ cán bộ tin học còn nhỏ bé của Tổng cục. Trong ngắn hạn, điều này có thể tác động tiêu cực tới việc thiết kế và triển khai hệ thống cơ chế NSW và ASW.

Các bên liên quan chính cần có cách tiếp cận kiên nhẫn và thực dụng cũng như phải xác định kỳ vọng thực tế. Nhiều cơ quan thuộc khu vực công (Cảng vụ, Bộ Y tế, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Công an kinh tế, Quản lý thị trường, v.v.) và khu vực doanh nghiệp (các hãng vận tải, công ty môi giới, công ty giao nhận, điều hành kho ngoại quan, v.v.) cũng cần tham gia vào quá trình này ngay từ bây giờ và trong suốt quá trình triển khai VCIS. Một điểm khởi đầu khuyến nghị là sắp xếp phân loại các quy trình nghiệp vụ chính, đồng thời quan tâm một cách hợp lý đến việc tổ chức các chuyến tham quan học tập đến các quốc gia khác đã có tiến bộ trong việc thực hiện các cam kết về Cơ chế một cửa quốc gia và ASEAN, bao gồm Philippines và Indonesia. Do các cơ quan phi hải quan khác thường thiếu năng lực về quản lý rủi ro và cải thiện về tuân thủ, những kỹ năng mà Tổng cục Hải quan đã cải thiện được trong những năm gần đây, việc tăng cường năng lực trong các những lĩnh vực này cho các cơ quan chính phủ liên quan càng sớm càng tốt.

5.6 Vai trò của các cơ quan quản lý thương mại biên giới khác

Như đã nêu trên, nhiều cơ quan khác ngoài Tổng cục Hải quan cũng đóng vai trò đáng kể trong quản lý nhà nước về hàng hóa xuất nhập khẩu và quá cảnh tại Việt Nam. Các cơ quan này bao gồm, và không chỉ là Bộ Công Thương, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Văn hóa và Thông tin, Bộ Y tế, Bộ Công an, và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Một yếu tố ngày càng quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của các quốc gia đang phát triển ở các thị trường nước ngoài là khả năng của các nhà xuất khẩu trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn và yêu cầu kỹ thuật của bên mua. Những yêu cầu đó bao gồm các chuẩn mực về an toàn và sức khỏe do chính phủ của các quốc gia nhập khẩu đề ra và thực thi. Điều này đòi hỏi phải có một hệ thống đánh giá tuân thủ, bao gồm kiểm tra, thí nghiệm, xác minh, và chứng nhận. Sự phức tạp và đa dạng của các chuẩn mực ngày càng tăng nhằm đảm bảo chất lượng hàng hoá giao thương, đồng thời cũng làm tăng đáng kể các chi phí liên quan đến đánh giá tuân thủ. Các chuẩn mực này có thể tạo thành các rào cản thương mại, nếu thiếu sự minh bạch và được áp dụng theo cách phân biệt đối xử. Hiệp định về Hàng rào Kỹ thuật trong thương mại (hiệp định TBT) và Hiệp định về các Biện pháp Vệ sinh An toàn Thực phẩm và Kiểm dịch Động thực vật (hiệp định SPS) của WTO là những hướng dẫn quan trọng trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, việc triển khai hiệu quả nhất những công cụ này đòi hỏi sự phối hợp giữa các cơ quan liên quan.

Trong khi chính phủ và các đối tác phát triển hết sức quan tâm đến các cơ chế về rào cản kỹ thuật trong thương mại (TBT) và các biện pháp Vệ sinh An toàn Thực phẩm và Kiểm dịch Động thực vật (SPS) của Việt Nam, hiện tại Việt Nam mới chú trọng tăng cường kiểm soát và năng lực thể chế, và còn thiếu quan tâm đến việc xử lý gánh nặng hành chính liên quan đến việc đáp ứng các yêu cầu cụ thể. Mặc dù không nên nhân nhượng các mục tiêu chính đáng của quốc gia, có nhiều cách để tăng cường sự tuân thủ và đồng thời giảm chi phí giao dịch và thời gian chậm trễ hành chính. Ví dụ, các nỗ lực nhằm cải thiện các hệ thống quản lý rủi ro và phân tích hồ sơ tuân thủ có thể đem lại mong muốn nâng cao mức độ tuân thủ. Đồng thời, chi phí thực thi hiệu lực sẽ giảm xuống qua kiểm tra có chọn lọc và cấp phép theo thời gian cụ thể thay vì theo từng lô hàng và sử dụng các kỹ thuật lấy mẫu hợp lý thay vì kiểm tra chung chung, vừa tốn kém vừa mất thời gian.

Mặc dù cơ chế kiểm soát chất lượng thủy sản của chính phủ đã nhận được nhiều quan tâm và được coi như mô hình cho các mặt hàng khác tại Việt Nam, chắc chắn việc xét nghiệm khắt khe trong phòng thí nghiệm sẽ làm gia tăng đáng kể chi phí đối với xuất khẩu thủy sản (mặt hàng vốn chịu sự cạnh tranh gay gắt từ phía Thái Lan) và làm kéo dài thời gian đóng gói và giao hàng. Hơn nữa, các tiêu chuẩn sản phẩm khắt khe cũng được các nước nhập khẩu và người mua áp dụng, tạo động lực lớn cho việc tự đưa ra chính sách đảm bảo chất lượng sản phẩm. Do vậy, Việt Nam cần tập trung hơn nữa vào nâng cao nhận thức của các nhà sản xuất và xuất khẩu trong nước về sản phẩm cũng như hiểu biết về các yêu cầu của nhà nhập khẩu.

Những phỏng vấn được thực hiện trong một nghiên cứu gần đây của NHTG cho thấy hầu hết các cơ quan phi hải quan vẫn chưa tự động hóa và vẫn đang sử dụng các quy trình thủ công tốn kém và mất thời gian trong việc tiếp nhận, xử lý và cấp giấy phép và môn bài theo yêu cầu. Điều này cho thấy chính phủ cần quan tâm đổi mới và hiện đại hóa cơ quan hải quan để đảm bảo cân đối hiệu quả giữa các chức năng kiểm soát và thu ngân sách với vai trò tạo thuận lợi cho hoạt động thương mại. Đối với các bộ và các cơ quan khác liên quan tới các quy định trong quản lý thương mại biên giới thì chức năng tạo thuận lợi thương mại cần được chú trọng. Một điểm khởi đầu hữu ích là khâu xuất khẩu, nơi mà vai trò của Hải quan được hạn chế một cách hợp lý, và cũng là nơi các biện pháp kiểm soát theo quy định đem lại tác động đáng kể về năng lực cạnh tranh quốc gia, đặc biệt trong các lĩnh vực nhạy cảm với chi phí thương mại.

Trong quá trình toàn cầu hóa, ngày càng có nhiều thỏa thuận khu vực và các hiệp định tự do mậu dịch (FTA) tạo động lực hoạt động thương mại cho một số đối tác nhất định. Xét về mặt hành chính, tình hình đang trở nên phức tạp do có quá nhiều loại Giấy chứng nhận Xuất xứ Hàng hóa với nhiều thủ đoạn gian lận về quốc gia xuất xứ. Để giải quyết hiệu quả vấn đề này, cần có sự hợp tác của các cơ quan cấp Giấy chứng nhận Xuất xứ Hàng hóa và hải quan là cơ quan chấp nhận và xác minh Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá. Một dẫn chứng về sự hợp tác giữa các cơ quan hữu quan của các nước xuất và nhập khẩu là sáng kiến gần đây về tự chứng nhận xuất xứ hàng hóa. Điều này đòi hỏi nhiều nỗ lực cũng như sự phối hợp hơn nữa giữa các cơ quan quản lý biên mậu trong việc cân bằng thách thức giữa kiểm soát và thuận lợi hóa lĩnh vực quản lý biên giới.

Việc thực hiện quyền sở hữu trí tuệ (IPR) theo WTO đòi hỏi sự quyết tâm của chính phủ cũng như các cơ quan hữu quan. Hàng hóa vi phạm quyền sở hữu trí tuệ như hàng giả và hàng lậu, v.v, đã đặt ra các mối nguy hại lớn đối với sản xuất trong nước và xuất khẩu cũng như đe dọa tới sức khỏe và sự an toàn của người dân. Các cơ quan quản lý biên giới có vị thế tốt nhất để giải quyết vấn đề này. Các cơ quan này cần hợp tác chặt chẽ và thiết lập cơ sở dữ liệu chung về hàng hóa vi phạm quyền sở hữu trí tuệ để có thể áp dụng các kỹ thuật quản lý rủi ro nhằm kiểm soát vi phạm. Định hướng này đã được chính thức hóa trong chương trình Thực thi Chuẩn mực Hải quan Đồng bộ (SECURE) do Tổ chức Hải quan Thế giới khởi xướng.

5.7 Kết luận

Phản đánh giá tổng quát này đã trình bày chi tiết những thách thức trong việc đảm bảo tính hiệu quả của khuôn khổ quy định về thương mại qua biên giới. Các thách thức này phát sinh do sự gia tăng về lượng giao dịch biên mậu bất tương xứng với sự gia tăng về nguồn nhân lực và các nguồn lực khác dành cho công tác quản lý biên giới. Kết quả là chậm trễ kéo dài và tham nhũng -- bên cạnh các yếu tố khác như thiếu minh bạch và thiếu thông tin về thủ tục. Tình trạng trở nên xấu hơn do hệ thống công nghệ thông tin chưa đủ khả năng xử lý các quy trình theo chuẩn mực quốc tế. Một hệ thống hải quan hiện đại và được tự động hoá đầy đủ chính là điều kiện cần thiết để triển khai hiệu quả Cơ chế Hải quan Một cửa Quốc gia và Cơ chế Hải quan Một cửa ASEAN mà Việt Nam cam kết thực hiện. Việc xây dựng một hệ thống như vậy không chỉ đòi hỏi sự phối hợp giữa các cơ quan liên quan mà còn cần sự tham gia của các cơ quan này. Tầm quan trọng của việc phối hợp này nhấn mạnh rằng cơ quan hải quan không phải là đơn vị duy nhất chịu trách nhiệm vấn đề. Ví dụ, tất cả các cơ quan quản lý biên mậu đều đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện quyền sở hữu trí tuệ.

Một khuôn khổ quy định hiệu quả không thể tồn tại nếu thiếu các thể chế hỗ trợ mạnh tương xứng. Mặc dù các cơ quan liên quan cũng thuộc khuôn khổ các quy định, nhưng khuôn khổ thể chế còn bao hàm các chính sách mà các cơ quan liên quan phải thực hiện. Khuôn khổ thể chế này sẽ được bàn luận trong Chương 7.

Chương 6

TÁI CƠ CẤU CHUỖI CUNG ỨNG

Yếu kém trong chuỗi cung ứng hàng công nghiệp chế biến và sản phẩm nông nghiệp khiến cho Việt Nam khó có thể giảm chi phí xuất khẩu và thu được giá trị gia tăng cao hơn. Sự phụ thuộc quá nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu đã tác động tiêu cực tới việc cắt giảm thời gian chờ và khả năng đáp ứng linh hoạt những thay đổi trên thị trường thế giới. Một yếu kém khác là khả năng tìm nguồn nguyên liệu, vốn chịu tác động bởi hạn chế pháp lý liên quan đến việc phát triển các tổ hợp sản xuất công-nông nghiệp quy mô lớn. Đặc biệt, xuất khẩu gạo theo Hợp đồng Chính phủ (G2G) đang chiếm ưu thế đã không khuyến khích sản xuất gạo chất lượng cao và đa dạng hóa sản phẩm. Phát triển các ngành phụ trợ, tuy mất nhiều thời gian hơn, nhưng sẽ giúp loại bỏ các hạn chế nêu trên. Tuy vậy, vấn đề tái cơ cấu và phát triển các trung tâm sản xuất hoặc phát triển ngành phụ trợ nhằm giảm chi phí nhằm nâng cao giá trị gia tăng vẫn chưa có được sự chú ý thích đáng.

6.1 Chuỗi cung ứng và năng lực cạnh tranh thương mại: Vai trò của nhà nước

Trong khuôn khổ đánh giá năng lực cạnh tranh thương mại, một đánh giá hiệu quả chuỗi cung ứng các sản phẩm xuất khẩu nông nghiệp và công nghiệp chế biến chính đã được thực hiện. Kết luận chung được đưa ra là tuy hiệu quả các dịch vụ logistics trong nước có tác động lên năng lực cạnh tranh, nhưng cơ cấu chuỗi cung ứng còn có ảnh hưởng mạnh hơn. Thêm vào đó, tác động chính không chỉ liên quan đến thương mại hiện tại mà đến sự phát triển thương mại trong tương lai. Sự phát triển đó bao gồm việc *nâng giá trị sản phẩm, nâng giá trị gia tăng, và đa dạng hóa cả sản phẩm và thị trường.*

Trách nhiệm tái cơ cấu chuỗi cung chủ yếu thuộc về khu vực tư nhân, nhưng khu vực công cũng giữ vai trò cần thiết trong việc tạo ra môi trường thuận lợi và khuyến khích sự dịch chuyển này. Trong các cuộc thảo luận với các nhà xuất khẩu, một loạt các sáng kiến khu vực công và tác động tiềm năng của những sáng kiến này lên tái cơ cấu chuỗi đánh giá đã được đề cập và đánh giá. Các sáng kiến này được chia thành ba nhóm, dựa trên tác động của chúng đối với phát triển thương mại trong tương lai.

Thứ nhất, *nâng cao chất lượng sản phẩm*, chính phủ giữ vai trò quan trọng trong xuất khẩu nông sản. Mục tiêu chủ yếu là tăng cường liên kết giữa nhà cung cấp, cơ sở chế biến và thị trường. Đối với xuất khẩu gạo, điều đó có nghĩa là giảm vai trò của doanh nghiệp nhà nước, và đặc biệt việc bán hàng giữa chính phủ với chính phủ bởi cách làm này sẽ khuyến khích sản xuất gạo kém chất lượng, và không tạo được sự khác biệt. Đối với thủy sản, cần áp dụng các quy định an toàn thực phẩm và y tế hiệu quả hơn nữa, quản lý các khâu từ cơ sở nuôi trồng đến khi sản phẩm được đưa ra thị trường. Đối với cà phê, cần tạo và phát triển tiêu chuẩn chất lượng và thương hiệu. Chính phủ cũng giữ vai trò quan trọng trong hỗ trợ nghiên cứu nâng cao chất lượng sản phẩm nông nghiệp và sản phẩm công nghiệp chế biến.

Thứ hai, *tăng giá trị gia tăng*, chính phủ có thể ra chính sách khuyến khích các doanh nghiệp trong nước tham gia vào các hoạt động thượng nguồn và hạ nguồn, và thông qua gia công trực tiếp hoặc gián tiếp. Trong nông nghiệp, điều đó có nghĩa là tăng cường sản xuất theo hợp đồng và chuyển hàng xuất khẩu trực tiếp đến người bán lẻ. Trong công nghiệp chế biến, điều này có nghĩa cần nâng cao chất lượng các nguyên liệu đầu vào sản xuất tại địa phương và sản xuất sản phẩm phục vụ các thị trường cụ thể. Nếu làm theo cách này, các doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng bởi thời gian thu hồi tiền mặt dài hơn và nhiều biến động giá hơn. Vì vậy, chính phủ có thể hỗ trợ vốn lưu động trong thời gian dài hơn, với cơ chế tự bảo hiểm chống biến động giá, và thực thi hợp đồng giữa các doanh nghiệp, giữa họ với nhà cung cấp và khách hàng của họ. Chính phủ cũng có thể đóng góp thông qua việc phát triển các cụm công nghiệp không những giúp tăng quy mô sản xuất mà còn khuyến khích sử dụng các nhà cung ứng trong nước.

Thứ ba, *đa dạng hóa sản phẩm và thị trường*, ở đây vai trò của chính phủ bao gồm cấp kinh phí nghiên cứu chung và đào tạo về phát triển sản phẩm, đàm phán các hiệp định thương mại nhằm xâm nhập các thị trường mới, nâng cao xâm nhập các thị trường hiện tại và hỗ trợ các chương trình thúc đẩy thương mại.

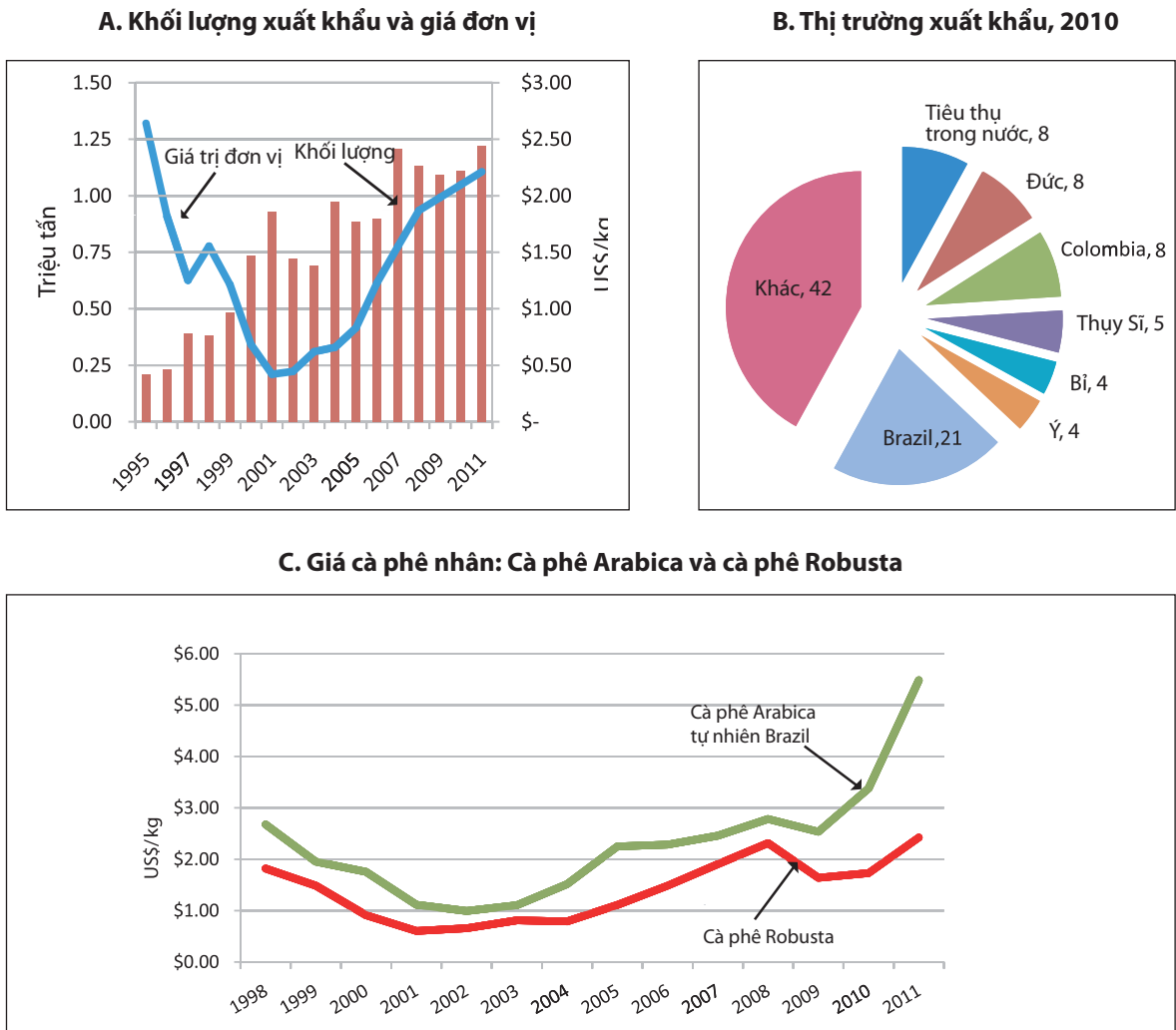
6.2 Chuỗi cung ứng nông nghiệp

Việt Nam đã đạt được một số mốc quan trọng trong xuất khẩu nông sản, trong đó phải kể đến thành tích trở thành nước đứng đầu thế giới về xuất khẩu cà phê vối (*robusta*) và cá ba sa, và đứng thứ hai về xuất khẩu gạo. Tuy vậy, sau một thập kỷ tăng trưởng nhanh chóng, dự đoán tăng trưởng sẽ chững lại do hạn chế về đất đai và lao động. Do đó, tăng trưởng trong tương lai sẽ phụ thuộc cả vào tăng giá trị một đơn vị xuất khẩu lẫn tăng khối lượng xuất khẩu. Muốn tăng khối lượng xuất khẩu phải tăng năng suất trong sản xuất nông nghiệp, trong chế biến sau thu hoạch và chế biến công nghiệp. Muốn tăng giá trị một đơn vị xuất khẩu nông nghiệp cần chọn giống tốt, chọn đầu vào tốt, và quản lý chất lượng tốt hơn từ giai đoạn trồng trọt tới lúc bán thành phẩm. Cũng cần phải chuyển từ phương thức bán hàng theo một đơn đặt hàng lớn sang giao hàng theo nhiều đợt trong một khoảng thời gian cố định. Việc tăng giá trị tính theo đơn vị sản phẩm và khối lượng sẽ đòi hỏi nhiều hợp đồng sản xuất và việc thành lập các nhóm nông dân hoặc các trang trại lớn. Phương thức này có thể áp dụng đối với cả sản xuất nông nghiệp và thủy sản.

6.2.1 Cà phê

Sản lượng cà phê Việt Nam tăng khoảng 16,5% mỗi năm trong vòng 15 năm qua (Hình 6.1: Phần A) và đạt mức 1,15 triệu tấn năm 2011. Khối lượng buôn bán toàn cầu của Việt Nam tăng 14,3% nhưng chủ yếu xuất khẩu cà phê Robusta chiếm dưới 40% thị phần. Hầu hết cà phê xuất khẩu dưới dạng cà phê nhân được xử lý khô và thuộc phẩm cấp thấp. Chỉ có khoảng 5% được xuất khẩu dưới dạng đã rang hoặc cà phê hòa tan. Cà phê Việt Nam được xuất đi 70 nước và vùng lãnh thổ nhưng các thị trường chính là EU, Bắc Mỹ, Nhật Bản và Hàn Quốc (Hình 6.1: Phần B). Hình 6.1: Phần C cho thấy sự khác biệt giá đơn vị cà phê hạt giữa cà phê vối (*Robusta*) và cà phê chè (*Arabica*).

Hình 6.1: Sản lượng và xuất khẩu cà phê



Nguồn: UN Comtrade.

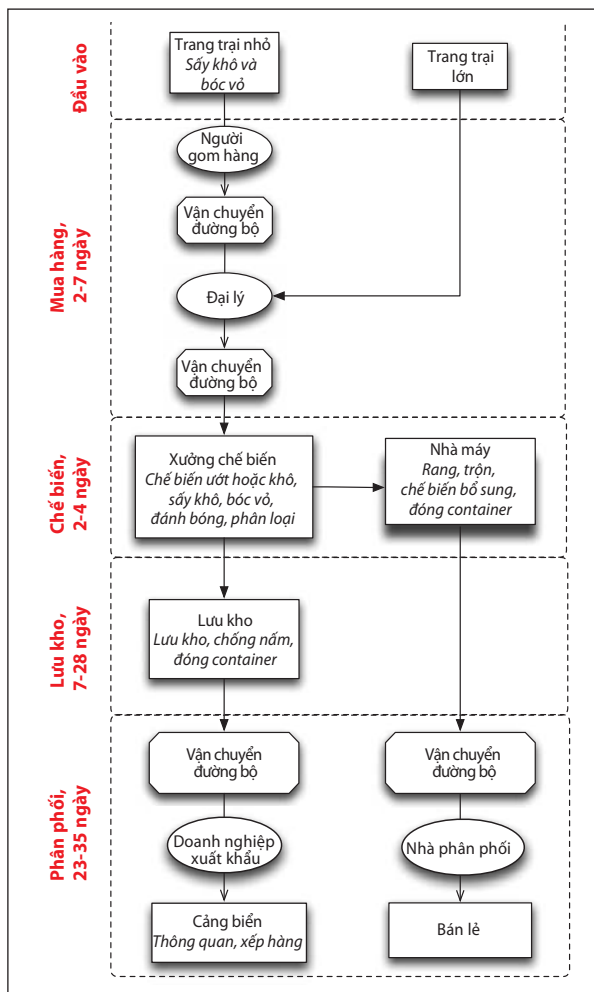
Tuy sản lượng cà phê tăng nhanh nhưng năng suất và chất lượng lại giảm do hạn chế trong tập quán canh tác và xử lý sau thu hoạch. Vấn đề đáng lo ngại khác là tỷ trọng vườn cây cà phê đã quá tuổi khai thác ngày càng tăng lên. Sự manh mún trong chuỗi cung ứng nội địa làm cho liên kết giữa nông trại và cơ sở chế biến trở nên lỏng lẻo cũng đóng góp vào chất lượng kém. Một vấn đề nữa là thiếu vốn sản xuất dẫn đến hạn chế hoạt động thu mua và hạn chế mối liên kết giữa cơ sở chế biến và nông trại.

Hình 6.2 mô tả một chuỗi cung ứng cà phê điển hình. Cà phê được trồng chủ yếu trong các nông trại cỡ vừa và nhỏ, từ hai đến năm hecta. Hầu hết các nông trại thu hoạch cà phê hạt, phơi khô, sau đó xát vỏ để lấy cà phê trấu. Thương lái mua cà phê trấu ngay tại nông trại và bán lại cho các đại lý mang về cơ sở chế biến. Một số trang trại lớn bán cà phê hạt và cà phê trấu trực tiếp cho cơ sở chế biến. Cơ sở chế biến cà phê nhân chủ yếu bằng phương pháp sấy khô, sau đó lưu kho chờ đến khi bán cho các công ty thương mại quốc tế hoặc trong nước tại Đắc Lắc hoặc TP. HCM. Có khoảng 100 cơ sở sấy cà phê với công suất 50-60 nghìn tấn mỗi năm. Phần lớn các đơn hàng được đặt sau vụ thu hoạch từ tháng 10 đến tháng 1, nhưng nói chung rải rác đều trong cả năm. Mỗi đơn hàng thường từ 40 đến 100 tấn và thời gian từ lúc xác nhận đơn hàng cho đến khi giao hàng tại cảng có thể diễn ra trong vòng chưa đến một tuần.

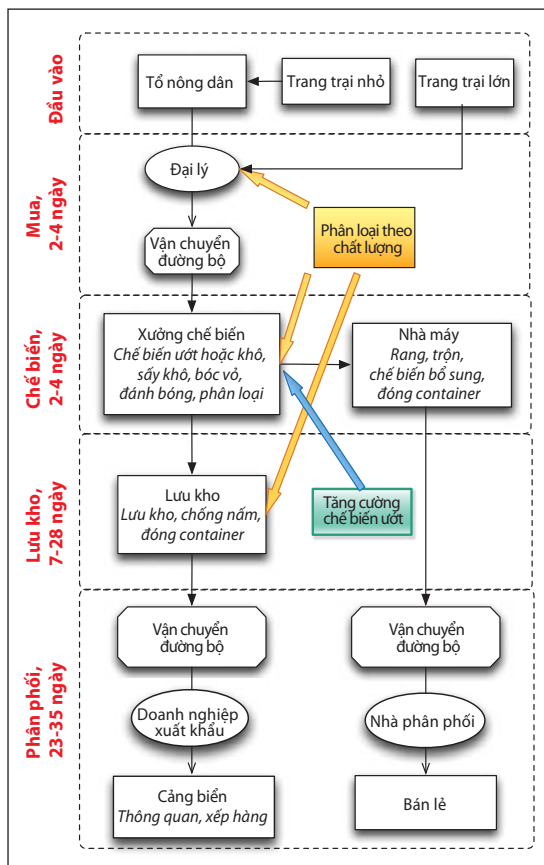
Các công ty thương mại quốc tế thu xếp vận tải biển và bán lại cho các công ty chế biến cà phê lớn. Những công ty đó chế biến hạt cà phê và bán lại cho các công ty bán lẻ. Tại Việt Nam, có ít công ty chế biến cà phê từ giai đoạn cà phê hạt đến lúc thành cà phê hòa tan và bán trên thị trường nội địa và quốc tế. Thách thức về tài chính đối với các công ty chế biến cà phê là làm sao duy trì đủ hàng trong kho đáp ứng các đơn đặt hàng và có đủ vốn lưu động trong giai đoạn thu hồi tiền mặt, thông thường từ 30 tới 60 ngày. Hạt cà phê đóng trong bao 60 kg được lưu trong kho cho tới khi được giao hàng tại cảng và đóng vào các công-ten-nơ để vận chuyển. Khoảng cách trung bình từ nhà máy chế biến đến cảng biển là 400 đến 700 km. Kho hàng thường nằm gần nhà máy chế biến hoặc gần cảng.

Chuỗi cung ứng trong quy trình xuất khẩu cà phê khá hiệu quả như cho thấy thời gian đòi hỏi trong từng công đoạn (Bảng 6.1). Chi phí vận chuyển nội địa, bao gồm cả bốc xếp tại cảng, chiếm chưa đến 5% giá trị FOB. Thời gian giao hàng có thể giảm nếu công đoạn mua và sấy khô được rút ngắn, nhưng so với tổng thời gian từ lúc mua cà phê tại nông trại đến lúc dỡ hàng tại cảng thì thời gian tiết kiệm được không đáng kể và cũng tạo ra giá trị không đáng kể vì hạt cà phê có vỏ có thể giữ được lâu. Liên kết giữa nông dân với thị trường có thể được tăng cường nếu chuyển việc thu mua tại nông trại từ tay thương lái sang nhóm nông dân. Việc này đòi hỏi các nhà máy chế biến phải giao dịch trực tiếp với nông dân trong công đoạn thu mua cà phê tươi. Lợi ích lớn nhất của việc tái cơ cấu chuỗi cung ứng là tăng được chất lượng cà phê hạt xuất khẩu và tỷ lệ cà phê được chế biến tiếp (xem các hộp trong Hình 6.3).

Hình 6.2: Chuỗi cung ứng cà phê



Hình 6.3: Chuỗi cung ứng cà phê tái cơ cấu



Nguồn: Khảo sát TTFA và Tác giả.

Bảng 6.1: Thời gian đặt hàng cà phê nhân, theo số ngày

	Hiện tại	Sau tái cơ cấu
Mua hàng	2-7	2-4
Chế biến	2-4	2-4
Lưu kho và chống nấm	7-28 ¹	5-28 ¹
Chuyển đến cảng xếp hàng và thông quan	3-5	3-5
Chuyển hàng đến cảng đích	20-30	20-30
Thanh toán ²	<30	<30

*Ghi chú:*¹ Lưu kho khoảng 7-14 ngày, cộng với thời gian sấy, trộn và chế biến tùy theo sản phẩm và thị trường; ² Sau khi xếp hàng lên tàu.

Nguồn: Khảo sát TTFA và các tác giả.

Bằng cách thay thế việc thu mua tại chỗ giữa nông dân và bên thu mua bằng hợp đồng giữa nhà máy và các nhóm nông dân, nhà máy chế biến có thể khuyến khích họ tăng cường trồng lại, thay thế cà phê Robusta bằng cà phê Arabica là loại có chất lượng cao hơn (Hình 6.1: Phần C). Việc chuyển trách nhiệm xử lý sau thu hoạch sang người nông dân cũng tạo điều kiện đầu tư thiết bị tốt hơn phục vụ phân loại và chế biến hạt cà phê nhằm nâng cao chất lượng cà phê trấu. Việc này cũng giúp cung cấp hạt cà phê cho nhà máy hiệu quả hơn, kể cả cung cấp hạt cà phê Arabica tươi cho công đoạn xử lý ướt.

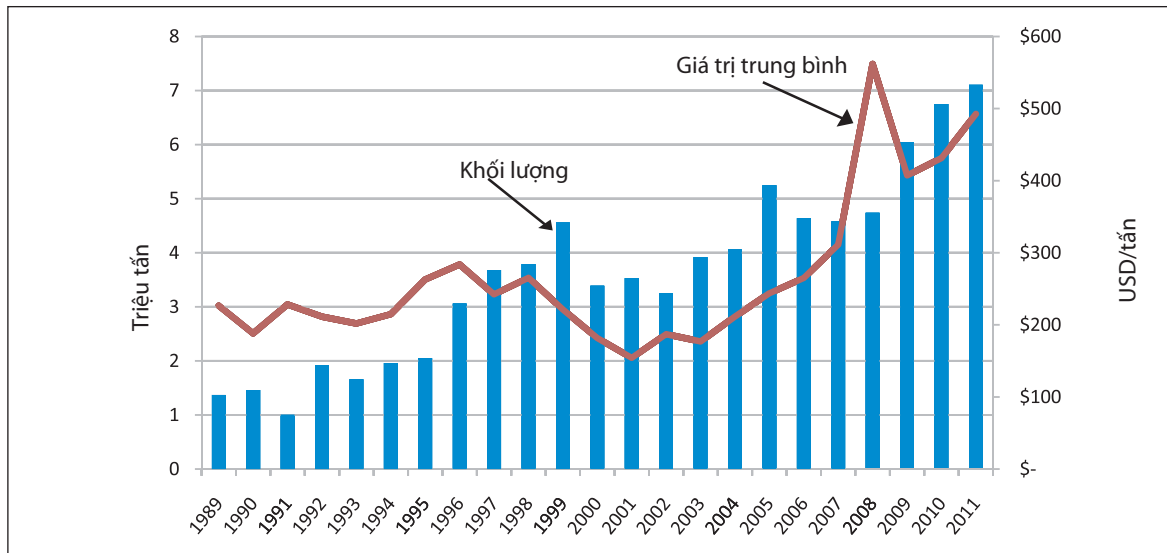
Việc cải thiện chuỗi cung ứng đầu ra từ khi rời xưởng chế biến sẽ cho phép: (i) tạo sự khác biệt về cà phê nhân, không chỉ thông qua phẩm cấp mà cả nguồn cung; (ii) áp dụng phân phối sản phẩm thương hiệu đa kênh; (iii) nâng cao quản lý hàng trong kho nhằm tăng cường bán hàng theo hợp đồng thay vì bán lẻ; và (iv) tăng tỷ lệ cà phê xử lý trong nước, chế biến cà phê hòa tan và các sản phẩm khác phục vụ tiêu dùng tại chỗ và xuất khẩu sang các nước trong vùng.

Những thay đổi này yêu cầu kinh phí đầu tư xây dựng cơ bản, trồng thay thế và vốn lưu động giúp các xưởng chế biến kéo dài vòng quay tiền mặt, kể từ lúc thu mua đến lưu kho phục vụ thực hiện hợp đồng. Những thay đổi này sẽ làm tăng rủi ro cho nông dân và xưởng chế biến, vì vậy, cần phải tăng cường tính minh bạch trong giao dịch giữa các thành viên trong chuỗi cung ứng nhằm giảm thiểu rủi ro từ đối tác.

6.2.2 Gạo

Xuất khẩu gạo Việt Nam tăng đều với tốc độ trung bình 7,8% trong hai thập kỷ qua (Hình 6.4). Năm 2011, xuất khẩu gạo đạt 7,1 triệu tấn, trị giá 3,5 tỷ USD. Gạo được chuyển đi toàn thế giới nhưng phần lớn nằm ở Châu Á (Hình 6.5: Phần A). Phần lớn gạo được bán theo Hợp đồng Chính phủ.

Hình 6.4: Khối lượng và giá trị gạo xuất khẩu

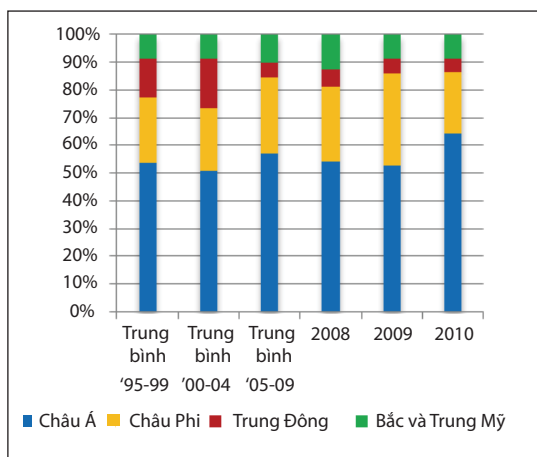


Nguồn: Hiệp hội Lương thực Việt Nam.

Giá FOB³² xuất khẩu gạo có biến thiên nhưng trong những năm gần đây đạt 400-550 USD một tấn do giá quốc tế tăng và chất lượng gạo được cải thiện. Phần lớn gạo xuất khẩu là gạo tẻ, 15%-25% tấm (Hình 6.5: Phần B), được định giá trên tỷ lệ tấm. Tuy nhiên, hiện thương hiệu gạo sấy hơi và gạo thơm đang được quan tâm. Bảng 6.2 cho thấy một ví dụ về tạo giá bằng cách phát triển thương hiệu. Mãi đến gần đây, Việt Nam mới bắt đầu xuất khẩu gạo có giá trị cao và trước mắt vẫn còn nhiều thách thức về sản xuất, tiếp thị, đóng gói và phân phối sản phẩm.

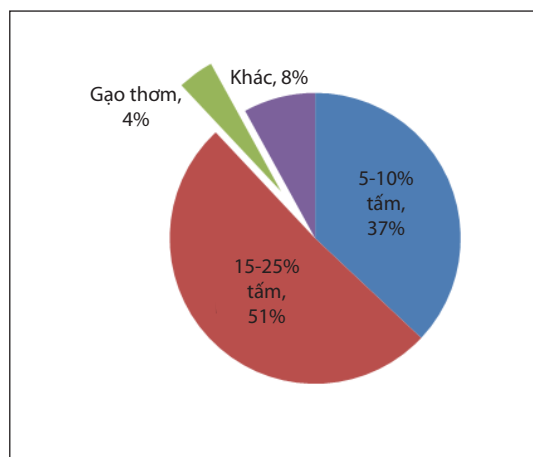
Hình 6.5: Xuất khẩu gạo theo thị trường và loại gạo

A. Thị trường xuất gạo



Nguồn: Slayton và cộng sự.

B. Phân loại gạo xuất khẩu



Nguồn: Hiệp hội Lương thực Việt Nam, 2010.

³² FOB là viết tắt của "Free on Board", theo Incoterms 2000, có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa qua mạn tàu tại cảng. Điều này có nghĩa người mua phải chịu mọi chi phí và rủi ro bị mất hoặc thiệt hại hàng hóa kể từ thời điểm đó. Điều khoản FOB cũng đòi hỏi người bán phải làm thủ tục thông quan hàng xuất khẩu.

Tuy khối lượng vận chuyển lớn, kinh doanh gạo thực chất là hoạt động quy mô nhỏ, bao gồm một số lớn các hộ tiểu nông, người thu mua, nhà máy chế biến và công ty xuất khẩu. Có ba nhóm cung cấp thóc. Phần lớn thóc được cung cấp bởi các hộ nông dân nhỏ bán cho người thu mua và được vận chuyển bằng xuồng đến các cơ sở chế biến cỡ vừa và nhỏ (công suất 3-5 tấn/giờ) ở các vùng lân cận. Các cơ sở này thực hiện xay xát và lưu kho, sau đó bán cho đại lý của các cơ sở chế biến lớn. Tại đây gạo được đánh bóng để xuất khẩu. Các nông trại lớn và các hộ tiểu nông là thành viên các nhóm nông dân bán trực tiếp cho đại lý của các nhà máy chế biến lớn. Các nhà máy này sấy khô và xay xát với công suất khoảng 20-50 tấn một giờ. Tại đây lúa được sấy khô, xay và xuất khẩu. Một số nông trại lớn trồng gạo thơm và các loại gạo đặc sản khác, xay xát và đảm nhiệm khâu xuất khẩu. Thời gian từ lúc thu hoạch đến khi xếp hàng xuất khẩu cả ba nhóm được mô tả trong Hình 6.5, mỗi loại đều phải lưu kho và gom hàng vào một thời điểm nào đó dọc theo chuỗi cung ứng.

Bảng 6.2: Giá gạo Thái Lan ngày 29 tháng 8 năm 2012, USD/tấn

	Gạo tẻ	Gạo nếp	Gạo sấy	Thái Hom Mali
Hạng A	\$640			\$1,130
Hạng B	\$592		\$630	\$1,114
5%	\$576		\$627	
10%	\$570	\$802	\$624	
15%	\$570		\$621	
25%	\$562		\$614	
Siêu đặc biệt	\$559			\$826
Đặc biệt	\$540	\$592	\$462	\$604

Nguồn: http://akericemill.com/price_update.php

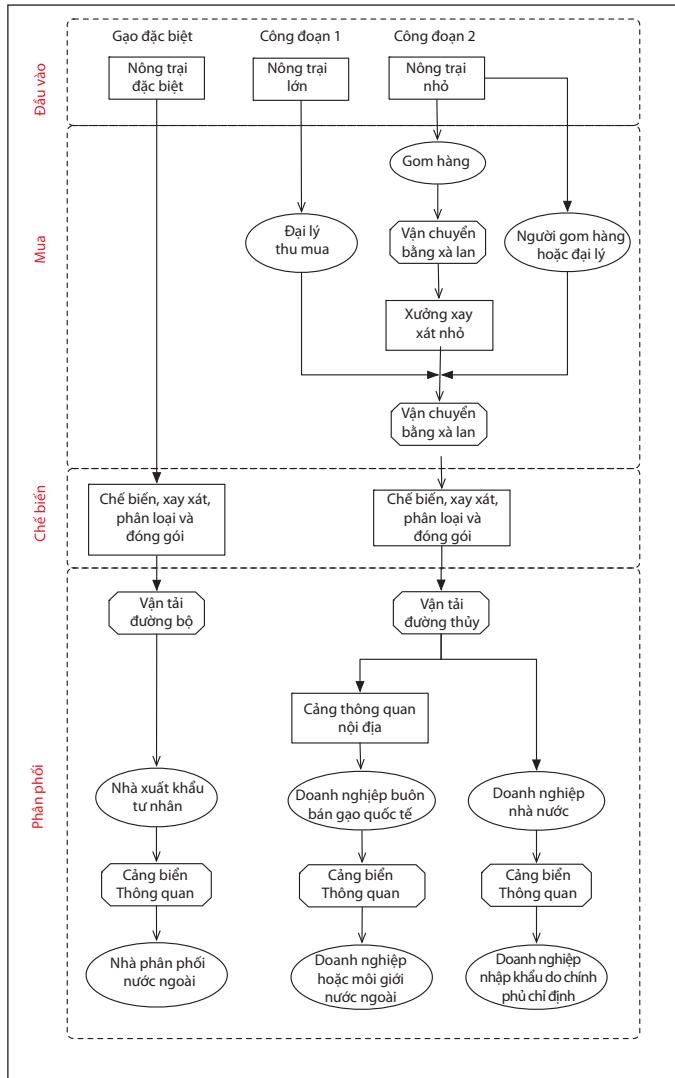
Hầu hết gạo được sản xuất tại các thửa ruộng canh tác nhỏ, nhưng đơn hàng xuất khẩu có thể lên đến 10,000 tấn. Để đáp ứng được các đơn hàng này các nhà xuất khẩu phải mua gạo từ các nhà máy xay xát lớn và gạo thô từ các nhà máy nhỏ. Gạo được mang về đánh bóng. Bằng cách này họ có thể đáp ứng về mặt thời gian, thường khoảng 2-3 ngày. Các nhà máy xay xát lớn hoạt động liên tục và có lượng hàng trong kho lớn nên có thể đáp ứng đơn hàng trong vòng vài ngày. Các nhà máy nhỏ chỉ lưu kho một lượng gạo nhỏ và chỉ chế biến sau khi nhận được đơn hàng từ nhà xuất khẩu. Tuy thời gian đặt hàng chỉ vài ngày, nhưng tổng thời gian từ lúc mua lúa từ nông trại đến khi xếp hàng xuất khẩu kéo dài 26-50 ngày, trong đó bao gồm cả thời gian lưu kho và sấy. Hiện nay, gạo được xuất khẩu theo chuyến và các chuyến hàng tập trung vào sau vụ thu hoạch. Gạo được xuất theo hợp đồng với chu kỳ giao hàng dài hơn sẽ cần phải lưu kho với số lượng lớn hơn.

Chi phí và thời gian vận chuyển thóc từ nông trại đến nhà máy xay và từ nhà máy xay đến cảng chỉ chiếm một phần nhỏ trong toàn bộ quá trình vận chuyển từ nông trại về đến cảng đích. Dù khoảng cách chỉ là 300-400 km, nhưng phần lớn gạo được vận chuyển từ nông trại đến tàu biển bằng xà lan. Chu trình thu hồi tiền mặt khoảng 6-8 tuần, trong đó nhà máy xay xát nhận 10-30% tiền đặt cọc trước từ nhà nhập khẩu.

Chất lượng gạo phụ thuộc vào cơ cấu chuỗi cung ứng. Chất lượng gạo thấp nhất nếu xay xát thành hai giai đoạn. Tỷ lệ tấm sẽ cao do các nhà máy xay xát cỡ nhỏ có công nghệ kém. Các nhà máy xay xát cũng không tạo khác biệt bằng các chủng loại hay chất lượng gạo và thường thiếu Chứng chỉ Phân tích Nguy cơ (HACCP). Các ước tính gần đây cho thấy chuỗi cung ứng nội địa đã làm giảm giá trị cả về số lượng và chất lượng là 11%.³³ Có thể giảm thất thoát bằng các biện pháp sau: (i) loại bỏ xay xát theo hai giai đoạn thường có công suất thấp hơn (ước lượng thấp hơn đến 25%); (ii) tăng cường mua lúa trực tiếp từ nhóm nông dân; và (iii) tăng cường cơ sở vật chất trữ và sấy lúa hiện đại nhằm giảm thất thoát có thể là 5% hoặc nhiều hơn và cho phép giao hàng hiệu quả hơn cho các nhà máy xay xát cỡ lớn.

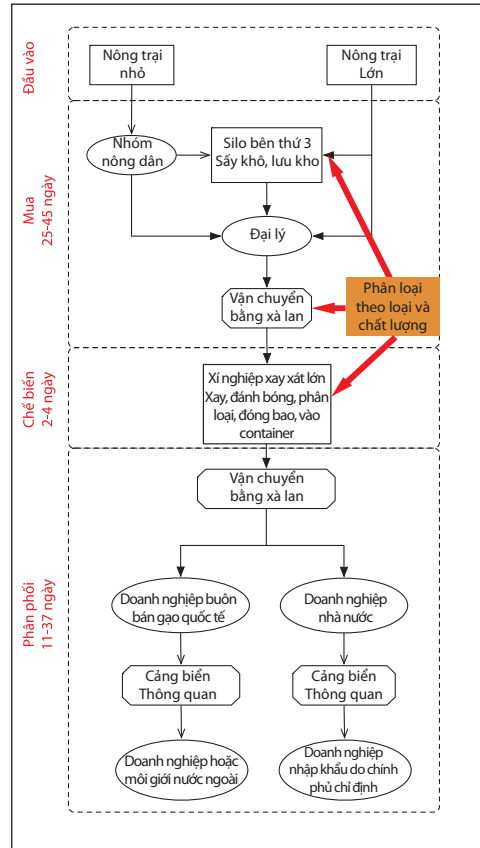
³³ An ninh Lương thực Việt Nam và Chuỗi cung ứng gạo—"Chuyện bên ngoài bát cơm: Phát huy thành tích sẵn có nâng cao chất lượng, tính bền vững và công bằng trong tăng trưởng tại ĐBSCL," Chương trình hợp tác nghiên cứu, Tài liệu chính sách số 2, tháng 5 năm 2011.

Hình 6.6: Chuỗi cung ứng gạo hiện nay



Nguồn: Khảo sát TTFA và Tác giả.

Hình 6.7: Chuỗi cung ứng gạo tái cơ cấu



Bảng 6.3: Thời gian đặt hàng gạo điển hình, theo số ngày

Thương mại	Đặc biệt	Gạo trắng hai công đoạn	Gạo trắng một công đoạn	Tái cơ cấu-một công đoạn
Lưu kho và Mua ¹	21-30	2-3	21-30	25-45
Chế biến ²	2-4	35-40	2-4	2-4
Chống nấm, kiểm tra	1-7	1-2	1-2	1-2
Giao hàng tại cảng và Thông quan	2-4	2-4	2-4	1-2
Giao hàng tại Cảng đích ³	3-4	10-35	10-35	10-35

Ghi chú: ¹ Kể cả thời gian lưu kho sau thu hoạch và giao hàng từ kho; đối với silo thì lâu hơn; ² đối với 2 giai đoạn là 30 ngày; ³ Giao hàng, gạo đặc sản, cho các hãng bán lẻ tại châu Á và các loại hàng khác cho khách hàng nước ngoài.

Nguồn: Khảo sát TTFA và Tác giả.

Các cơ hội tăng giá trị gạo xuất khẩu có thể đạt được bằng cách tăng cường công đoạn sấy khô và xay xát cũng như tạo sự khác biệt về chất lượng và chủng loại gạo và duy trì sự khác biệt này trong suốt chuỗi cung ứng xuất khẩu. Sấy khô và lưu kho có thể được cải thiện bằng cách sử dụng silo (Hình 6.7). Giai đoạn trung gian này có thể kéo dài thêm thời gian giữa thu mua và xuất khẩu, nhưng không đáng kể. Để phân biệt chủng loại gạo, có thể thiết lập thỏa thuận sản xuất hợp đồng với sự tham gia của cả nhóm nông dân và các nhà máy xay xát. Các loại gạo có thể tách riêng bằng cách lưu kho riêng trong từng silo và có một hệ thống cấp chứng chỉ có uy tín, duy trì sự phân biệt cho tới lúc đóng gói và xuất khẩu gạo có thương hiệu. Cuối cùng, có thể thiết lập các kênh phân phối cho các loại gạo thông qua bán thẳng cho nhà phân phối và cung cấp theo hợp đồng thay vì bán theo từng chuyến riêng lẻ.

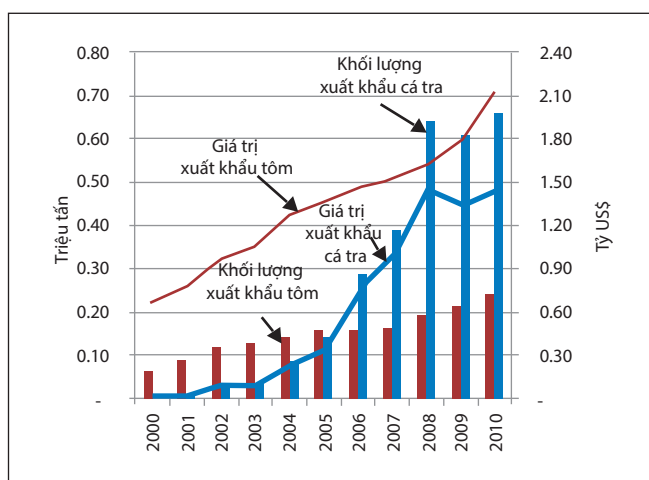
Các sáng kiến này đã được đề cập trong các báo cáo trước đây³⁴ và một số nỗ lực đang được thực hiện, bao gồm: (i) thành lập các hội trồng lúa và tăng cường trồng cấy theo hợp đồng; (ii) giảm tỷ lệ chế biến theo hai giai đoạn; (iii) xây dựng kho chứa, trong ba năm qua đã tăng công suất một triệu tấn; và (iv) đầu tư vào công nghệ sấy và xay xát hiện đại.

6.2.3 Thủy sản

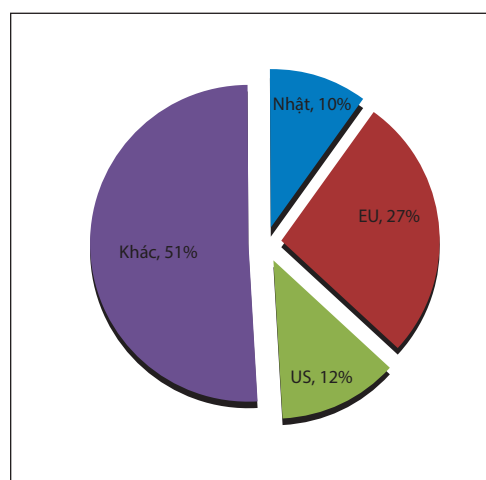
Trong hai thập kỷ qua, sản lượng thủy sản của Việt Nam đã tăng trưởng mạnh nhờ tăng sản lượng nuôi trồng thủy sản, đóng góp trên 55% trong tổng số 5,2 triệu tấn tôm cá năm 2010. Xuất khẩu chiếm 1,35 triệu tấn với giá trị 5 tỷ USD, chiếm 14% tổng kim ngạch toàn cầu. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là cá ba sa và tôm, (Hình 6.8: A). Hàng thủy sản Việt Nam được xuất đi nhiều nước (Hình 6.8: B). Các thị trường chính gồm có Mỹ, EU, và Nhật Bản, chiếm gần một nửa khối lượng xuất khẩu. Ngoài sản xuất nội địa, Việt Nam cũng nhập cá đông lạnh, sau đó chế biến và tái xuất khẩu sang Đông Á.

Hình 6.8: Xuất khẩu thủy sản theo khối lượng, giá trị và thị trường

A. Xuất khẩu tôm và cá ba sa



B. Thị trường, khối lượng/2010



Nguồn: UN Comtrade.

³⁴ Ví dụ, An ninh lương thực Việt Nam và Chuỗi cung ứng gạo – “Chuyện bên ngoài bát cơm: Phát huy thành tích sẵn có nâng cao chất lượng, tính bền vững và công bằng trong tăng trưởng tại ĐBSCL,” Chương trình hợp tác nghiên cứu, Tài liệu chính sách số 2, tháng 5 năm 2011 và “Đề xuất tái cơ cấu nông nghiệp hướng tới phát triển mang lại nhiều giá trị gia tăng và bền vững hơn,” dự thảo lần 2, Bộ NN&PTNN, tr. 22-23.

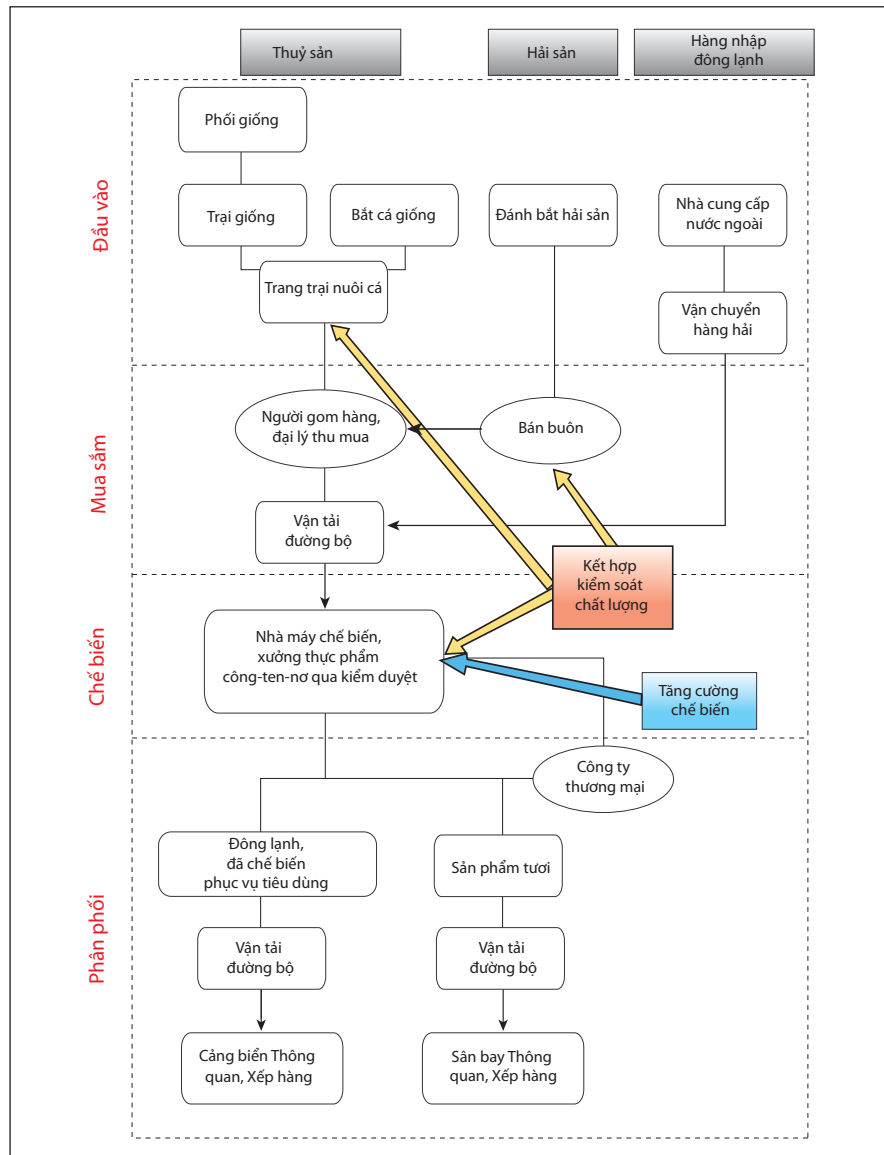
Trong số ba nguồn cung cấp đầu vào cho ngành thủy sản gồm có nuôi trồng thủy sản, đánh bắt và nhập cá đông lạnh thì hai nguồn đầu rất mạnh mẽ với hàng ngàn nông hộ và ngư dân tham gia nuôi trồng và đánh bắt thủy hải sản. Có 455 nhà máy chế biến thủy và hải sản. Tuy có nhiều nhà máy quốc doanh, những nhà máy lớn chủ yếu thuộc quyền sở hữu tư nhân. Các nhà máy lớn chế biến vài ngàn tấn một tháng trong khi các nhà máy nhỏ có công suất thấp hơn nhiều.

Đối với thủy sản, các trang trại cá lấy giống từ trại nuôi cá giống hoặc bắt từ sông (Hình 6.9). Sản phẩm đầu ra từ trang trại được thương lái mua. Số này có thể do xí nghiệp chế biến thuê hoặc là những người thu mua tự do. Phần lớn chủ trang trại bán trực tiếp cho xí nghiệp chế biến trên cơ sở hợp đồng cung cấp. Đối với hải sản đánh bắt, người thu mua cũng mua tại các chợ đầu mối hoặc ký hợp đồng trực tiếp với tàu thuyền nhằm đảm bảo nguồn cung. Đối với nhập cá đông lạnh, các xí nghiệp ký hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp nước ngoài. Phần lớn các xí nghiệp chế biến xuất khẩu trực tiếp sản phẩm. Tuy vậy, vẫn có khoảng trên 600 công ty thương mại tham gia xuất khẩu hải sản. Các kênh phân phối còn mạnh mẽ vì các nhà bán buôn nước ngoài chỉ bao phủ được phần nào địa bàn, còn lại chủ yếu là các công ty bán lẻ cỡ nhỏ và vừa.

Các xí nghiệp chế biến nằm gần vùng nguyên liệu, chủ yếu tại ĐBSCL. Thời gian xử lý đơn hàng có thể kéo dài vài ngày từ lúc mua nguyên liệu trong nước và chế biến thô cho đến vài tuần trong trường hợp nhập nguyên liệu đầu vào và chế biến bổ sung. Thành phẩm được vận chuyển từ xí nghiệp tới cảng biển bằng công-ten-nơ hoặc xe đông lạnh ISO với khoảng cách vận chuyển từ 300-400 km. Hầu hết sản phẩm được xuất trong công-ten-nơ đông lạnh. Thời gian từ lúc duyệt đơn hàng đến khi giao hàng cho khách thường là một tháng, nhưng trong trường hợp xuất cá tươi có thể chỉ từ 1-2 tuần, hoặc bốn tháng trong trường hợp chế biến và tái xuất sản phẩm đông lạnh nhập khẩu. Chu kỳ thu hồi tiền mặt được giảm thiểu do người mua phía nước ngoài thường ứng tiền trước để hỗ trợ chi phí mua đầu vào. Thông thường, một chu kỳ thu hồi tiền mặt kéo dài 4-6 tuần. Xí nghiệp chế biến cá đông lạnh không mua nguyên liệu mà chỉ đóng vai trò như một nhà cung cấp dịch vụ.

Khó khăn cơ bản trong chuỗi cung ứng chính là nguyên liệu đầu vào. Các xí nghiệp có thừa công suất trong khi các trang trại nuôi trồng thủy sản chỉ cung cấp lượng nhỏ theo chu kỳ hàng tuần và được thương lái thu gom. Xí nghiệp lớn cần từ 1-4 tuần mới thu gom đủ nguyên liệu chế biến cho một đơn hàng (Bảng 6.4). Sau khi chế biến xong, sản phẩm được làm lạnh và lưu kho tại xí nghiệp cho tới khi có đủ số lượng vận chuyển. Thông thường, một đơn hàng dao động từ 1-20 TEUs, các đơn hàng lớn được vận chuyển bằng nhiều chuyến theo lịch trình hàng tuần. Tuy hàng đông lạnh có tuổi thọ dài, nhưng vẫn cần rút ngắn thời gian đặt hàng vì xuất khẩu vẫn thực hiện theo từng chuyến trong khi người mua không muốn giữ lượng hàng lớn trong kho do chi phí kho đông lạnh cao. Có thể tăng hiệu quả chuỗi cung ứng nội địa bằng cách gộp sản phẩm đầu ra của các trang trại lại với nhau thông qua hợp đồng với nhóm nông dân hoặc với tàu đánh cá trong trường hợp mua hải sản đánh bắt. Cũng có thể nâng cao hệ số sử dụng nhà máy thông qua tăng cường bán hàng theo hợp đồng cung cấp thay vì hợp đồng bán lẻ.

Hình 6.9: Chuỗi cung ứng thủy sản



Nguồn: Khảo sát TTFA và Các tác giả.

Bảng 6.4: Thời gian đặt hàng thủy sản, tính theo ngày

Thương mại	Thủy sản	Hải sản	Hàng nhập đông lạnh
Gom hàng	3-30	3-30	60-120
Chế biến ¹	5-7	5-7	7-20
Lưu kho	0-14	0-14	14-21
Giao tại cảng xuất và thông quan ²	3-7	3-7	3-7
Giao tại cảng nhập	7-26	7-26	5-10
Thanh toán ³	0-60	0-60	15

Lưu ý: ¹ biến động lớn tùy theo giá trị đơn hàng; ² tùy thuộc vào địa điểm kiểm tra hàng; ³ sau khi giao hàng, nhưng có đặt cọc.

Nguồn: Khảo sát TTFA và Các tác giả.

Giá trị xuất khẩu có thể tăng qua liên kết kiểm soát chất lượng chặt chẽ hơn trong công đoạn nguồn nguyên liệu của chuỗi cung ứng tại nhà máy. Việc này sẽ loại trừ bớt khả năng giảm giá trị do nhiễm bệnh tại trang trại nuôi trồng và xử lý sản phẩm kém trong các công đoạn từ nguồn cung tới nhà máy.³⁵ Giá trị sản phẩm có thể nâng cao đáng kể nếu có thêm các khoản chế biến tại nhà máy. Hiện tại, các nhà máy chỉ chế biến rất ít, tức là chỉ mổ và lọc phi lê, nhưng một số xí nghiệp lớn chế biến sản phẩm “sẵn sàng đưa lên bàn ăn.” Như vậy không chỉ cần thêm trang thiết bị mà còn cần tăng cường kiểm soát chất lượng nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về y tế. Hình 6.9 mô tả các biện pháp tăng cường. Các biện pháp này không làm thay đổi thời gian giao hàng nhưng đòi hỏi phải triển khai những kênh phân phối mới, bỏ qua các nhà phân phối để tiếp cận trực tiếp các nhà bán lẻ trong các cửa hàng và chợ thực phẩm.

6.3 Chuỗi cung ứng công nghiệp chế biến

Các doanh nghiệp ngành hàng may mặc, giày dép, đồ điện và điện tử tại Việt Nam có quy mô lớn và đã tương đối phát triển. Các doanh nghiệp này khá cạnh tranh và đa dạng, và vai trò của doanh nghiệp nhà nước trong các ngành này đang giảm dần. Hầu hết các doanh nghiệp lớn là doanh nghiệp đầu tư nước ngoài hoặc liên doanh. Các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đóng vai trò cung cấp dịch vụ mà không tham gia vào quá trình mua nguyên liệu đầu vào hay vận chuyển sản phẩm đến tay người mua. Còn các doanh nghiệp liên doanh chỉ làm gia công và tham gia rất ít vào các hoạt động này. Tuy nhiên, một số hãng sản xuất và bán sản phẩm dưới thương hiệu của mình. Các doanh nghiệp nội địa nhỏ hơn và chủ yếu phục vụ thị trường trong nước nhưng một số cũng cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài.

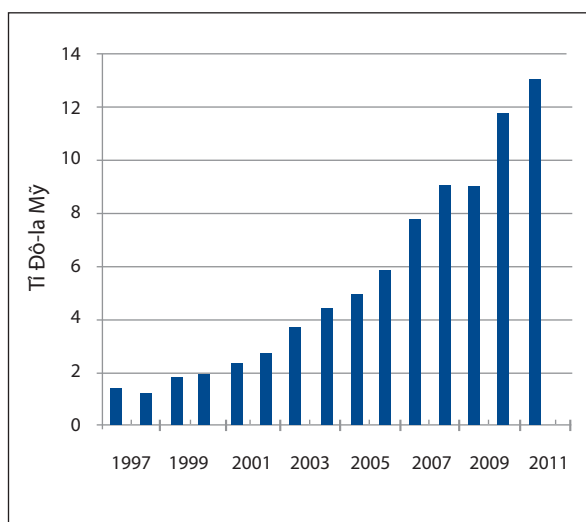
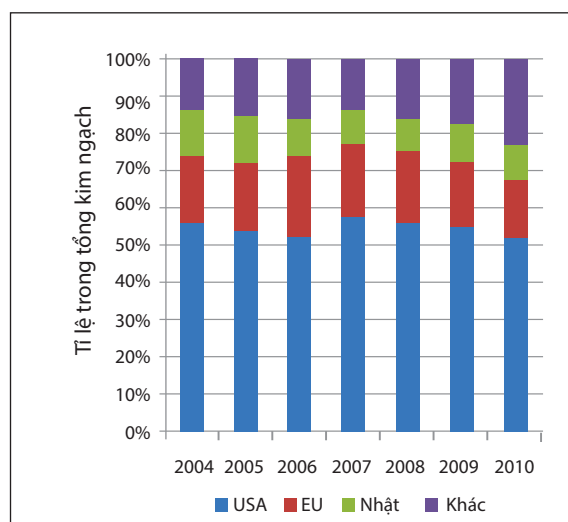
Thách thức đối với các ngành này là nâng cao chất lượng sản phẩm và gia tăng tỷ lệ nội địa. Cần áp dụng nhiều phương án khác nhau cho các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ và gia công. Đối với các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, thách thức ở đây là duy trì được môi trường đầu tư nước ngoài hấp dẫn, trong đó có chuỗi cung ứng thuận lợi, và duy trì một hành lang thương mại kết nối với các cửa ngõ giao dịch quốc tế. Đối với các doanh nghiệp gia công, thách thức là nâng cao chất lượng sản phẩm và hiệu năng chuỗi cung ứng.

6.3.1 Dệt may

Giá trị xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam tăng trưởng với tốc độ 17.6%/năm trong vòng 15 năm qua như minh họa trong Hình 6.10: Phần A. Giá trị xuất khẩu năm 2011 đạt 13 tỷ USD, chiếm khoảng 4% kim ngạch toàn cầu. Giá trị xuất khẩu khá đồng đều giữa các sản phẩm như hàng dệt và hàng đan, trong đó hàng đan tăng khá ổn định. Tăng trưởng giá trị xuất khẩu đạt được nhờ vào tăng khối lượng nhanh chóng nhưng lại bị bù trừ do đơn giá đang giảm dần khi tỷ trọng hàng dệt và vải trong giá thành tăng lên. Các thị trường chính đối với các loại hàng xuất khẩu này gồm Mỹ, EU và Nhật Bản như trong Hình 6.10: Phần B.

Hiện có khoảng 2,400 xí nghiệp may tại Việt Nam, nhưng phần lớn hàng xuất khẩu do các xí nghiệp lớn có từ 1,000-1,500 công nhân sản xuất. Trên một nửa số hàng xuất khẩu được sản xuất tại các công ty đầu tư nước ngoài hoặc công ty có tỷ lệ vốn FDI lớn.

³⁵ Cơ quan quản lý ngành thủy sản được công nhận bởi hầu hết các nhà nhập khẩu nhưng cơ quan này không đủ năng lực thực hiện kiểm tra và thường chỉ chấp nhận kết quả phân tích trong phòng thí nghiệm của nhà sản xuất. Vì vậy, ngành thủy sản đã tiến hành một số bước nâng cao năng lực về y tế và an toàn. Hầu hết các xí nghiệp chế biến đã hoặc đang thực hiện hệ thống phân tích mối nguy và kiểm soát điểm tới hạn (HACCP). Ngày càng có nhiều nhà sản xuất áp dụng các tiêu chuẩn Global GAP, AquaGAP, BAP, ACC và các tiêu chuẩn khác nhằm xâm nhập thị trường EU, Mỹ và Nhật.

Hình 6.10: Kim ngạch và thị trường xuất khẩu hàng dệt may**A. Xuất khẩu dệt may****B. Thị trường xuất khẩu**

Nguồn: UN Comtrade.

Hầu hết sợi và vải phục vụ may xuất khẩu đều được các xí nghiệp nhập trực tiếp hoặc thông qua các công ty bán buôn nội địa (Hình 6.10: Phần B). Phụ kiện được sản xuất trong nước hoặc nhập khẩu trực tiếp hoặc qua các công ty bán buôn. Hầu hết hàng nhập xuất phát từ Trung Quốc, Đài Loan (Trung Quốc) và Hàn Quốc. Muốn mua các mặt hàng tiêu chuẩn cần từ 2 tới 4 tuần. Đơn hàng theo yêu cầu mất nhiều thời gian hơn, đôi khi đến 60 ngày trong trường hợp phải mua vải bởi bên sản xuất chỉ đặt mua nguyên liệu sau khi đã nhận đơn hàng. Các xí nghiệp đều có kho chứa nguyên liệu đầu vào để đảm bảo nguyên liệu đầy đủ trước khi bắt tay vào sản xuất nhưng thời gian dừng nói chung là khá ngắn. Thời gian sản xuất trung bình là một tháng tùy thuộc vào khối lượng đơn hàng. Đối với các lô hàng nhắc lại theo đơn hàng cũ thì thời gian ngắn hơn.

Trong khi hầu hết các xí nghiệp chỉ cắt may gia công (CMT), con số các xí nghiệp tham gia vào quá trình mua nguyên liệu đầu vào đang tăng dần. Chỉ có khoảng 2% các xí nghiệp tự thiết kế và một số trường hợp tự quảng bá thương hiệu của mình. Thông thường là xuất khẩu qua đường biển, chỉ có 10% qua đường hàng không. Nếu vận chuyển qua đường biển, công-ten-nơ được đóng ngay tại xí nghiệp,³⁶ chủ yếu tập trung xung quanh TP. HCM. Đối với đơn hàng lớn hơn, công-ten-nơ được vận chuyển hàng tuần cho tới khi hoàn tất đơn hàng.

Cả hai công đoạn nguyên liệu và đầu ra của chuỗi cung ứng đều khá hiệu quả. Đối với các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, logistics được thực hiện bởi các hãng vận tải quốc tế do trụ sở chính thu xếp (Hình 6.11). Đối với các công ty trong nước, vận chuyển nước ngoài được chỉ định bởi nhà cung cấp nguyên liệu và khách hàng mua thành phẩm. Thời gian cung cấp nguyên liệu cho doanh nghiệp trong nước dài hơn do sức mua có hạn (Bảng 6.5). Đối với vận chuyển trong nước, khoảng cách đến cảng xuất khẩu quốc tế trung bình là ngắn hơn 100 km nên chi phí và thời gian vận chuyển đều nhỏ. Giảm bớt các nỗ lực cải tiến về thủ tục thuế quan, dịch vụ cảng công-ten-nơ, và kết nối với cảng công-ten-nơ diễn tiến thì hy vọng logistics nội địa không còn là vấn đề tắc nghẽn nữa.

³⁶ Có thể gom các chuyến hàng nhỏ tại cảng.

Bảng 6.5: Thứ hạng Việt Nam trong một số mặt hàng xuất khẩu, 2011

Mã HS	USD 000/tấn	Hạng*
Áo choàng phụ nữ dệt kim	17.5	60
Sơ mi nam dệt kim	18.0	58
Áo thể thao, áo chui	17.9	73
Com lê nam	47.0	15
Sơ mi nam	37.6	53
Áo sơ mi nữ	52.0	48

Nguồn: Trademap, giá trị đơn vị 2009-2011.

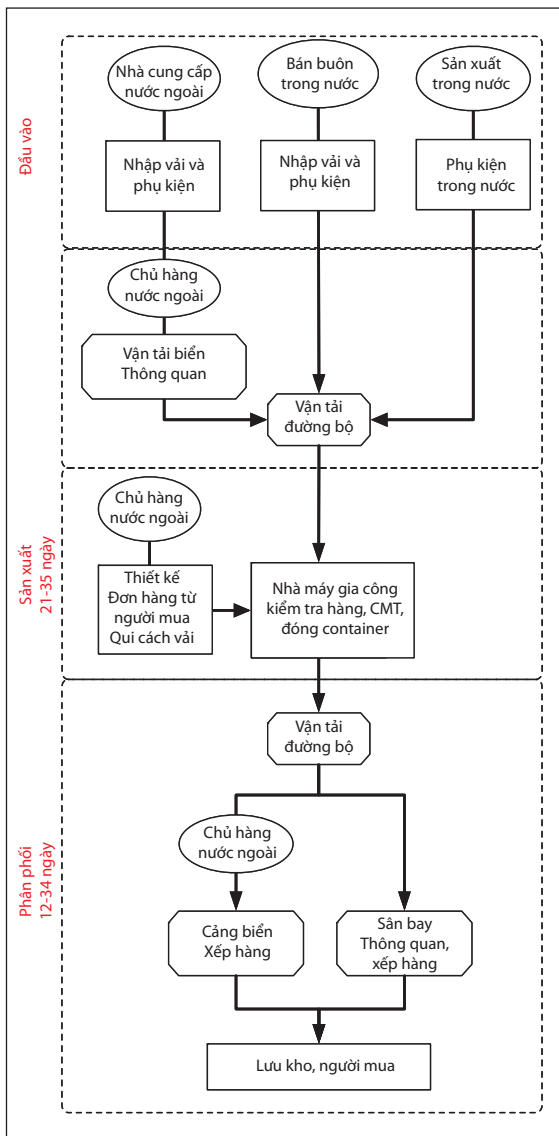
Tăng trưởng ngành dệt may Việt Nam phụ thuộc khá nhiều vào nguồn nhân lực giá rẻ, tay nghề trung bình. Tuy vậy, giá nhân công tăng đang đe dọa tính cạnh tranh của Việt Nam so với các nước khác như Bangladesh và Campuchia. Trong khi đó Việt Nam cũng chưa đạt mức phát triển về quy mô sản xuất hay đầu tư vốn lớn như đối thủ cạnh tranh chính là Trung Quốc.

Để duy trì tăng trưởng xuất khẩu ngành dệt may phải tăng cả khối lượng sản phẩm và giá trị đơn vị. Muốn vậy cần áp dụng nhiều phương án khác nhau cho các nhà máy gia công thuần tuý và nhà máy gia công theo hợp đồng. Đối với nhà máy gia công thuần tuý, cần thu hút thêm vốn đầu tư thông qua phát triển các khu dành riêng cho dệt may, tập trung được nhân lực có tay nghề cao và có liên kết tốt với các cảng biển chính. Đối với nhà máy gia công theo hợp đồng, cần nâng cao cả giá trị sản phẩm và lượng giá trị gia tăng tạo ra tại Việt Nam. Muốn vậy, không chỉ đòi hỏi phải tái cơ cấu chuỗi cung ứng mà còn cần có sự linh hoạt trong cơ cấu chuỗi cung ứng.

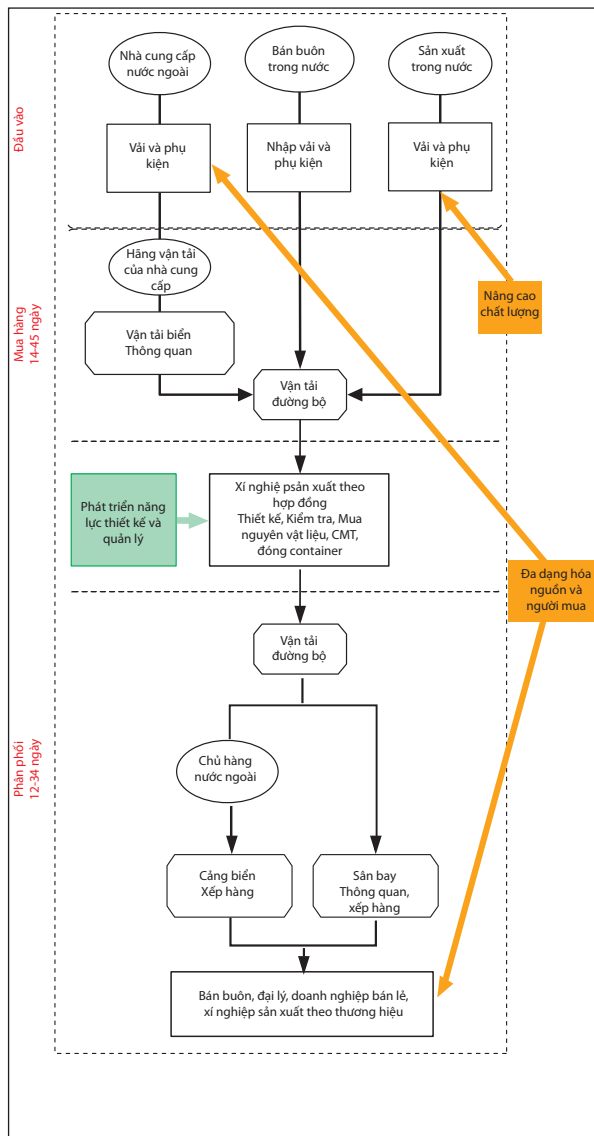
Có thể tăng giá trị sản phẩm thông qua tăng tỷ trọng các sản phẩm có giá trị cao, nhất là các sản phẩm dệt (Bảng 6.5). Cũng có thể thực hiện điều đó thông qua sử dụng các nguyên liệu đầu vào có giá trị cao hơn và phù hợp hơn và sau đó bán thẳng sản phẩm cho các nhà bán lẻ và các hãng có tên tuổi. Muốn vậy cần phải có công đoạn nguyên liệu đầu vào của chuỗi cung ứng mới nhằm tìm kiếm được nguyên liệu đầu vào hoặc nâng cấp chuỗi cung ứng hiện tại sao cho có thể đáp ứng đòi hỏi về đầu vào và sản phẩm đa dạng hơn, với lượng sản xuất nhỏ hơn và chu kỳ đặt hàng ngắn hơn.

Ngoài việc tăng giá trị đơn vị hàng xuất khẩu, cũng cần tăng hàm lượng giá trị gia tăng trong nước. Các nhà sản xuất trong nước cần chuyển từ CMT sang OEM và cuối cùng là ODM. Hoạt động của các nhà máy gia công theo hợp đồng cần mở rộng đến tận giai đoạn mua nguyên vật liệu và thiết kế. Như vậy, cần tái cơ cấu chuỗi cung ứng với sự tham gia của nhà sản xuất vào quá trình đặt hàng và giao nguyên vật liệu nhập khẩu và phân phối sản phẩm đến đại lý mua hàng và nhà bán lẻ (Hình 6.12). Giá trị gia tăng có thể tăng lên bằng cách nhập khẩu vải nhưng sản xuất phụ kiện trong nước và tăng cường chất lượng vải và phụ kiện trong nước. Cả hai đều đòi hỏi điều chỉnh chuỗi cung ứng.

Hình 6.11: Chuỗi cung ứng xí nghiệp cung cấp dịch vụ



Hình 6.12: Chuỗi cung ứng đối với xí nghiệp gia công



Nguồn: Khảo sát TTFA và các tác giả.

Bảng 6.6: Thời gian đặt hàng dệt may

Thương mại	Nhà máy gia công	Sản xuất gia công	
		Hiện tại	Đã cải thiện
Xử lý đơn hàng và Mua ¹	14-45	21-28	14-45
Sản xuất	21-35	21-35	21-35
Giao hàng tại cổng giao dịch và thông quan	2-4	2-4	2-4
Giao hàng tại cảng đích ²	10-30	10-30	10-30

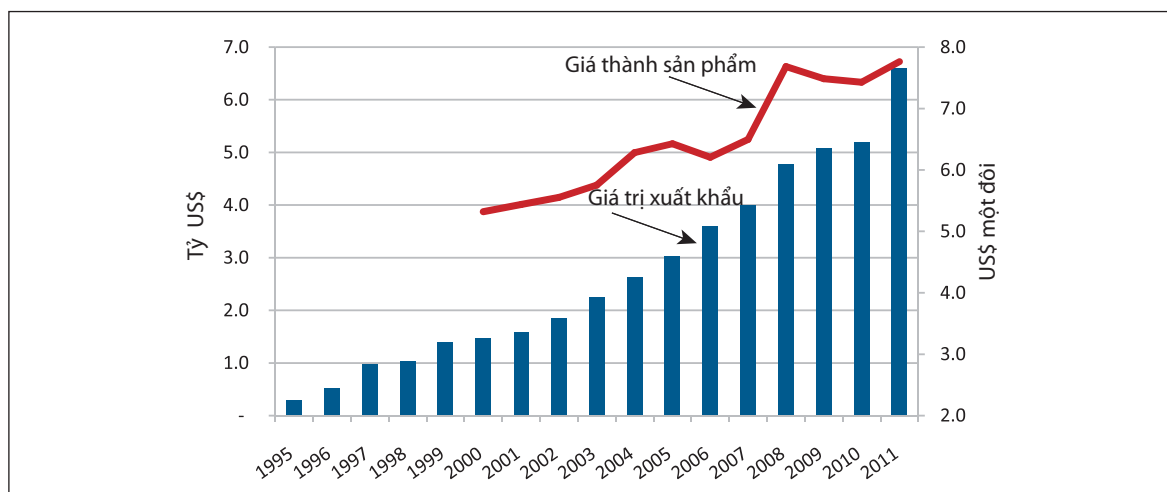
Lưu ý: ¹ Thời gian đối với hàng tiêu chuẩn ngắn hơn hàng đặt theo yêu cầu. ² Châu Á-Châu Âu.

Nguồn: Khảo sát TTFA và các tác giả.

6.3.2 Giày dép

Việt Nam xuất khẩu khoảng 80% sản lượng giày dép sản xuất trong nước. Xuất khẩu giày dép của Việt Nam tăng đều trong 15 năm qua (Hình 6.13). Năm 2010 kim ngạch xuất khẩu là 5,2 tỷ USD, và tăng lên 6,5 tỷ USD năm 2011.³⁷ Việt Nam xếp thứ tư và chiếm trên 6% thương mại giày dép trên thế giới. Giày dép có nguyên liệu da tiếp tục chiếm phần lớn kim ngạch xuất khẩu nhưng tỷ trọng có phần giảm sút do tỷ trọng giày dép hoàn toàn bằng chất liệu tổng hợp có chiều hướng đang tăng. Các thị trường xuất khẩu chính gồm có Mỹ, EU và Nhật trong khi nguyên liệu được nhập chủ yếu từ châu Á (Bảng 6.7). Tỷ trọng xuất khẩu lớn nhất là giày thể thao gia công cho các thương hiệu quốc tế như Nike, Reebok và Addidas. Sau đó là giày phụ nữ và giày vải.

Hình 6.13: Giá trị xuất khẩu giày dép và đơn giá, 1995-2011



Nguồn: UN Comtrade.

Bảng 6.7: Giá trị xuất khẩu giày dép và đơn giá, 1995-2011

Đích Xuất khẩu (%)		Nguồn Nhập khẩu (%)	
Mỹ	23	Đài Loan (Trung Quốc)	20
Anh	12	Hàn Quốc	17
Đức	8	Trung Quốc	16
Estonia	8	Hồng Kông SAR (TQ)	12
Bỉ	6	Mỹ	6
Ý	5	Nga	5
Tây Ban Nha	4	Thái Lan	5
Pháp	4	Brazil	4
Nhật	3	Ý	3
Trung Quốc	2	Ấn Độ	2
Khác	25	Khác	10

Nguồn: Tổng cục Thống kê.

³⁷ Trang web của Lefaso.

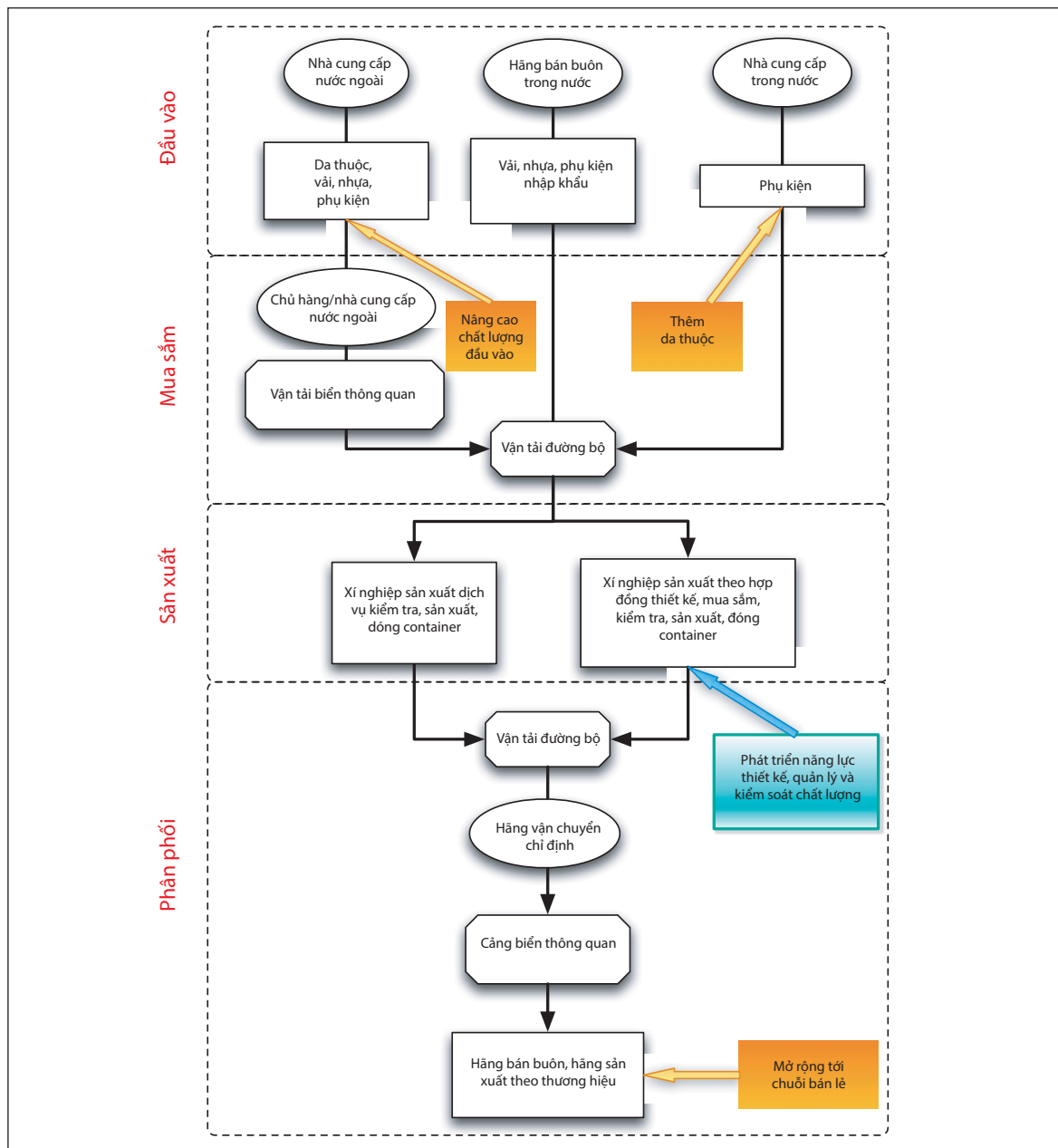
Việt Nam có khoảng 700 xí nghiệp giày với công suất từ vài nghìn đến chục nghìn đôi một ngày. Trong đó 45% là sở hữu nước ngoài và chiếm tỷ trọng xuất khẩu lớn. Số này hầu hết là xí nghiệp gia công và ít tham gia vào chuỗi cung ứng. Có ít doanh nghiệp nhà nước hoặc liên doanh. Trong số các xí nghiệp trong nước, khoảng 40% sản xuất gia công theo hợp đồng và tham gia mua nguyên liệu theo yêu cầu của khách hàng. Các xí nghiệp này bán sản phẩm cho các công ty bán buôn và các hãng có thương hiệu quốc tế. Khoảng một nửa số công ty trong nước có tham gia mua nguyên liệu nhưng ít công ty tham gia phân phối sản phẩm. Khoảng 5% các công ty trong nước sản xuất theo thương hiệu của riêng mình.

Công đoạn nguyên liệu đầu vào và công đoạn đầu ra của chuỗi cung ứng giày dép khá đơn giản (Hình 6.14). Hầu hết nguyên liệu phải nhập. Đối với sản phẩm da, mua và lưu kho nguyên liệu là thách thức lớn do chủng loại và chất lượng đa dạng. Nhưng vật liệu tổng hợp dùng sản xuất giày bằng chất liệu tổng hợp lại khá chuẩn và các nhà bán buôn trong nước có thể dễ dàng lưu kho. Sản xuất giày da thường theo các đơn hàng nhỏ và đòi hỏi nhiều nhân công hơn do phải lắp ghép thủ công và khâu bằng phương pháp bán tự động. Sản xuất giày bằng chất liệu tổng hợp đòi hỏi mức vốn cao hơn, nhất là trong những nhà máy áp dụng phương pháp đúc khuôn, nhưng đơn hàng cũng lớn hơn.

Cả nhập nguyên liệu và xuất thành phẩm đều được vận tải bằng công-ten-nơ qua đường biển. Công tác vận chuyển được thực hiện bởi các công ty vận tải quốc tế do nhà cung cấp nguyên liệu và khách hàng mua thành phẩm chỉ định. Thời gian trung bình từ lúc nhận đơn hàng cho tới khi giao tại cảng vào khoảng 60-90 ngày. Toàn bộ thời gian từ lúc duyệt thiết kế (diễn ra trước khi xác nhận đơn đặt hàng) cho tới lúc giao hàng vào kho của người mua vào khoảng 105-150 ngày. Thời gian thu hồi tiền mặt cũng vào khoảng 150 ngày. Do hầu hết các xí nghiệp đều nằm trong bán kính 100km từ cảng biển nên chi phí và thời gian vận tải nội địa chiếm tỷ trọng nhỏ.

Lợi thế cạnh tranh của Việt Nam là chi phí và lao động có tay nghề có thể đáp ứng đòi hỏi tiêu chuẩn của các hãng quốc tế tên tuổi. Đối với giày làm bằng chất liệu tổng hợp, lợi thế chủ yếu của Việt Nam là chi phí lao động thấp. Công đoạn nguyên liệu đầu vào và công đoạn đầu ra của chuỗi cung ứng giày dép khá hiệu quả. Khả năng nâng cao hiệu quả hoạt động chính là việc rút ngắn thời gian mua nguyên vật liệu. Đối với sản phẩm da, việc này không chỉ đòi hỏi thay đổi nguồn cung mà còn phải nâng cao phụ kiện hoàn thiện tại chỗ và lập kế hoạch sản xuất tốt hơn. Đối với vật liệu tổng hợp, cần tăng cường quản lý hàng trong kho và kế hoạch sản xuất.

Hình 6.14: Cải tiến chuỗi cung ứng ngành giày dép



Nguồn: Khảo sát TTFA và các tác giả

Bảng 6.8: Thời gian đặt hàng trung bình ngành giày dép

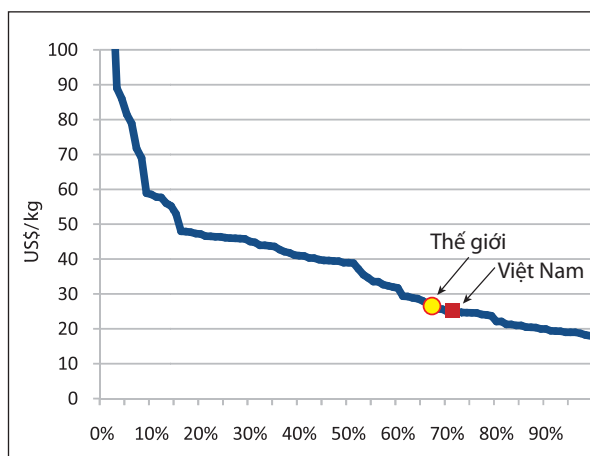
Thương mại	Da	Chất liệu tổng hợp
Mua hàng ¹	30-45	10-30
Lưu kho		7-20
Xử lý ²	30-90	30-60
Giao hàng tại cổng giao dịch và thông quan	2-4	2-3
Giao hàng tại cảng đích	10-30	25-30

Ghi chú: ¹30-45 nhập khẩu da; ² Một hoặc nhiều chuyến hàng.

Nguồn: Khảo sát TTFA và của tác giả.

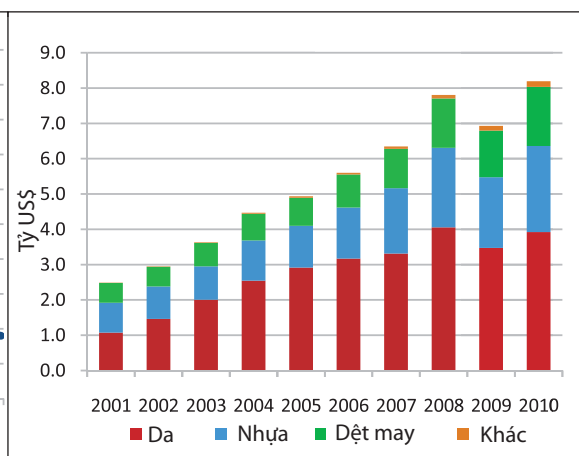
Thách thức đối với ngành giày dép khác với ngành dệt may do các công ty trong nước có năng lực thiết kế và sản xuất phục vụ xuất khẩu. Để tăng xuất khẩu giày dép (Hình 6.15), cần đảo ngược xu thế sản xuất hàng làm bằng chất liệu tổng hợp có giá trị thấp (Hình 6.16), đồng thời nâng cao chất lượng giày da.

Hình 6.15: Giá trị trung bình, 100 nhà xuất khẩu giày dép hàng đầu



Nguồn: ITC 2010.

Hình 6.16: Kim ngạch xuất khẩu giày dép, theo nguyên liệu



Nguồn: UN Comtrade.

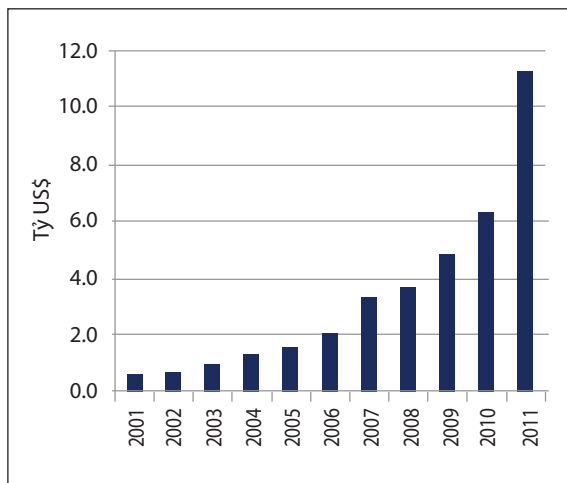
Đối với công đoạn nguyên liệu đầu vào của chuỗi cung ứng, cần phải giảm thời gian giao hàng do hàng giày da có tính thời trang cao, kể cả giày phụ nữ và giày thể thao. Thách thức chính là đảm bảo độ tin cậy của việc giao hàng và chất lượng da tốt. Trong đó chú ý phát triển chuỗi nhập khẩu nguyên liệu da có thể chế biến thêm trong nước và đồng thời cung cấp một khu vực sản xuất riêng nhằm giảm tác động hủy hoại môi trường. Đối với công đoạn thành phẩm đầu ra của chuỗi cung ứng, cũng cần linh hoạt đa dạng hóa thị trường, kể cả thị trường trong khu vực và thị trường khác nhằm tăng tỷ trọng bán sản phẩm hoàn thiện trực tiếp cho các nhà phân phối và bán lẻ.

6.3.3 Điện tử

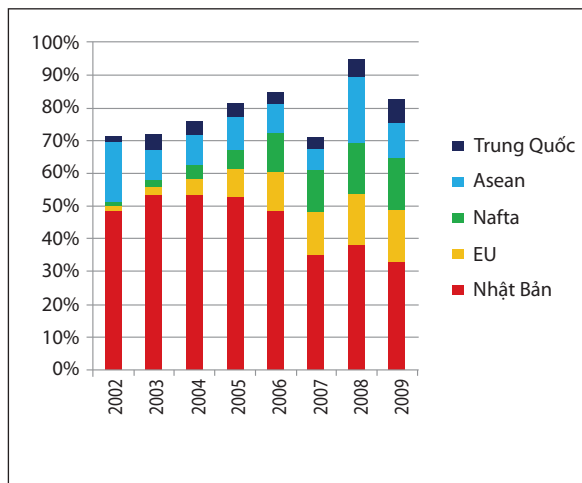
Sau vài thập kỷ ngưng trệ ngành điện tử Việt Nam đã tăng trưởng mạnh nhờ đầu tư nước ngoài. Giá trị xuất khẩu tăng sáu lần trong vòng một thập kỷ qua (Hình 6.15: Phần A). Tuy vậy giá trị xuất khẩu điện tử của Việt Nam chỉ chiếm chưa đầy 1% giá trị toàn châu Á. Các thị trường xuất khẩu chính là Nhật Bản, EU, Mỹ (Hình 6.15: Phần B). Các sản phẩm xuất sang Nhật Bản và Trung Quốc chủ yếu là các mô-đun dùng để lắp ráp vào thành phẩm trong khi các sản phẩm xuất sang EU và Mỹ chủ yếu là thành phẩm.

Hình 6.17: Xuất khẩu hàng điện tử và thiết bị điện

Phần A: Giá trị xuất khẩu



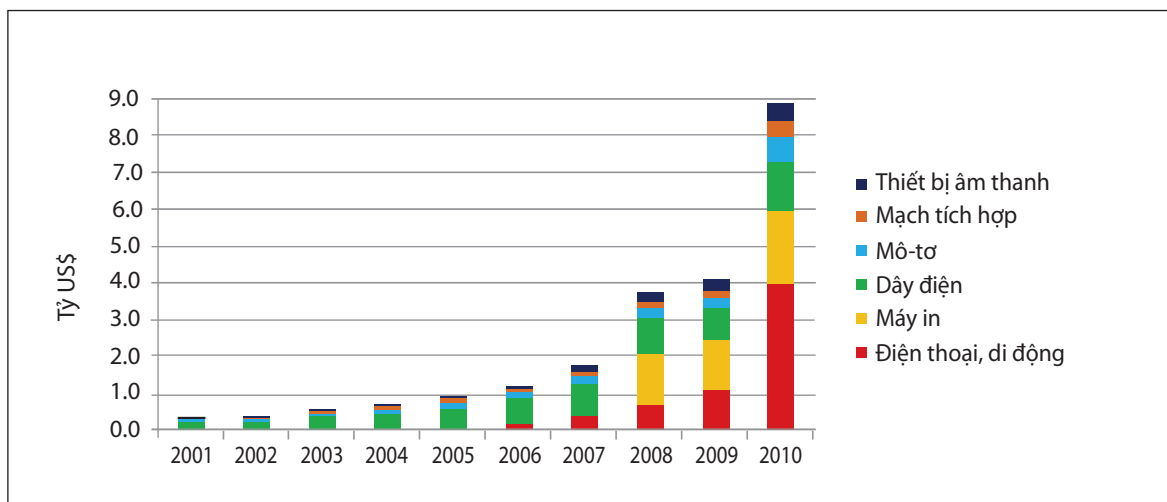
Phần B: Thị trường xuất khẩu



Nguồn: UN Comtrade.

Hiện nay quy mô ngành còn nhỏ và tập trung chủ yếu trong một số ít các doanh nghiệp. Trong số 350 doanh nghiệp thì chỉ có ít hơn 10 doanh nghiệp đã chiếm 50% tổng sản lượng xuất khẩu. Các doanh nghiệp nước ngoài, chủ yếu là Nhật Bản và Hàn Quốc chiếm 95% sản lượng xuất khẩu. Chúng loại sản phẩm luôn mở rộng mỗi khi có thêm doanh nghiệp lớn (Hình 6.18).

Hình 6.18: Các mặt hàng điện tử và điện tử xuất khẩu chính



Nguồn: UN Comtrade.

Các doanh nghiệp điện tử Việt Nam thuộc mọi cấp độ sản xuất, từ chế tạo sản phẩm thương hiệu tới sản xuất gia công, sản xuất linh kiện, bộ phận và sản xuất linh kiện và vật liệu cơ bản. Có thể chia sản xuất ra làm ba mảng: sản xuất chip (hiện nay đang thực hiện tại duy nhất một nhà máy lớn), lắp ráp linh kiện và thiết bị điện tử (hiện đang là hoạt động sản xuất cấp 1), và sản xuất thiết bị điện và điện dân dụng phục vụ xây dựng.

Hai mảng đầu được thực hiện chủ yếu bởi các xí nghiệp cung ứng trong các khu công nghiệp. Các xí nghiệp này sử dụng đầu vào nhập khẩu để sản xuất và xuất khẩu thành phẩm hoặc bán trong nước. Xí nghiệp hoạt

động theo kế hoạch sản xuất nửa năm hoặc một năm do trụ sở chính quy định. Các nhà cung cấp nhận được đơn hàng khoảng một tháng trước khi sản xuất hoặc sớm hơn và giao hàng theo nguyên tắc tức thời. Công tác giao hàng được công ty mẹ lập kế hoạch cho các nhà phân phối khu vực và các kênh phân phối khác của tập đoàn. Các xí nghiệp có hệ thống quản lý chuỗi cung ứng hiện đại và chu trình đặt hàng chặt chẽ đặt ra yêu cầu nghiêm ngặt đối với công tác logistics và dịch vụ quản lý tại Việt Nam.

Thiết bị điện sử dụng trong xây dựng, bao gồm cả lõi dẫn điện, được các nhà máy trong nước và đầu tư nước ngoài sản xuất theo từng đơn hàng. Sản phẩm được lưu kho và xuất khẩu theo từng chuyến đơn lẻ theo dạng vận chuyển hàng dự án.

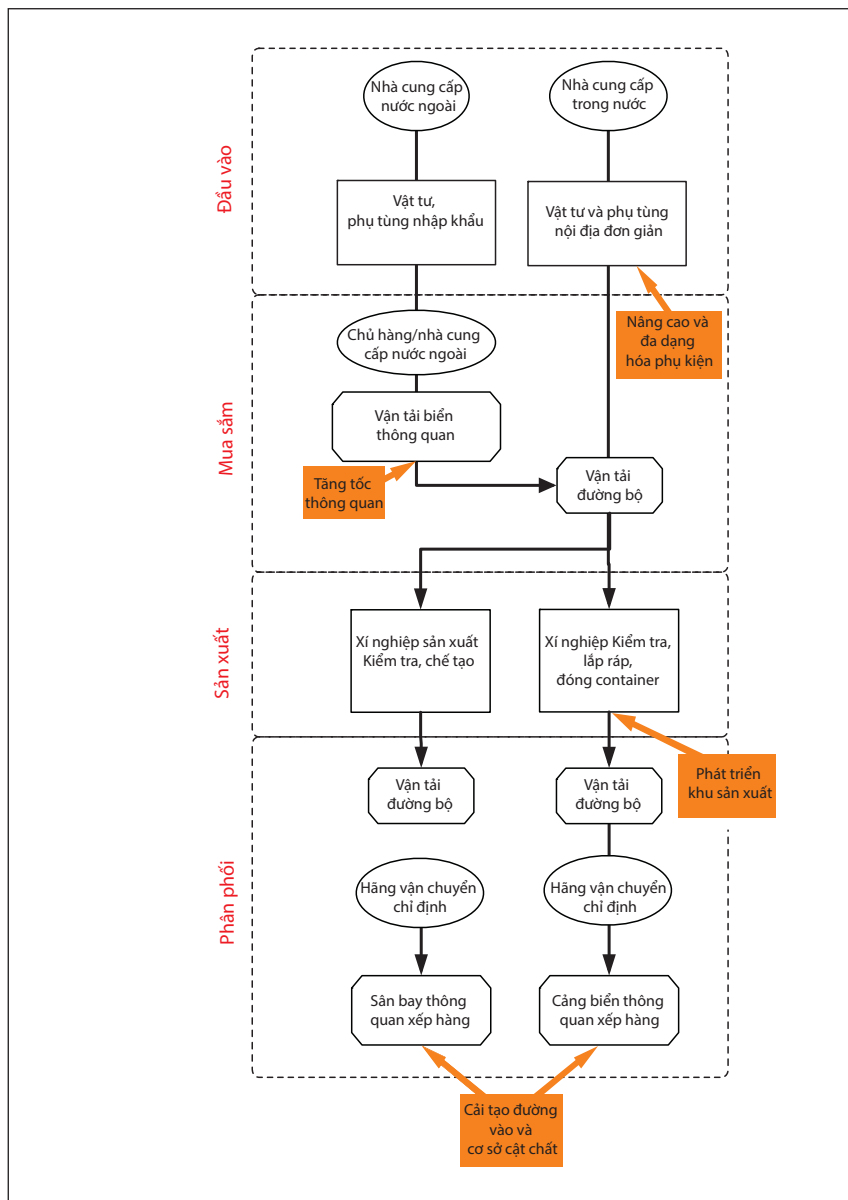
Lợi thế cạnh tranh của Việt Nam dựa trên nhân công giá rẻ, có tay nghề bậc trung và cao và có khu vực được thiết kế để khuyến khích sản xuất và kết nối thuận tiện với các cảng biển chính. Loại trừ các sản phẩm đắt giá nhất, các sản phẩm khác đều được vận chuyển bằng đường biển, trong các công-ten-nơ. Hầu hết các nhà máy cách cảng biển trong vòng 100 km nên chi phí và thời gian vận chuyển đường bộ là tối thiểu. Do các nhà máy lớn hoạt động theo nguyên tắc cung ứng tức thời và nhận nhiều chuyến hàng trong một ngày nên độ tin cậy vận tải đường bộ là mối quan tâm lớn.

Mục đích trung hạn là duy trì tăng trưởng sản xuất và việc làm dựa trên tăng trưởng ngành. Thêm vào đó là tăng giá trị gia tăng thông qua cung ứng linh kiện đầu vào do ngành công nghiệp trong nước sản xuất.

Thách thức trước mắt của Việt Nam là khuyến khích tăng cường đầu tư nước ngoài vào hai mảng đầu. Việc này đòi hỏi phát triển các trung tâm sản xuất tiếp cận được với các hành lang thương mại cho phép vận chuyển hàng hóa nhanh bằng đường biển hoặc hàng không. Ngoài ra cũng đòi hỏi đơn giản hóa thủ tục hành chính, nhất là những thủ tục liên quan đến thuận lợi hóa thương mại, các thủ tục dựa trên công nghệ thông tin. Thách thức thứ hai là phát triển năng lực cung ứng đầu vào trong nước cho các xí nghiệp cung ứng. Việc này sẽ bắt đầu bằng việc sản xuất các bộ phận cơ bản, sau đó tiến lên sản xuất những linh kiện được thiết kế trong nước.

Một số việc đang được tiến hành như cải thiện hạ tầng và lối vào cảng, hiện đại hóa thủ tục hải quan, phát triển các khu công nghiệp gần cảng biển và cảng hàng không nhằm khuyến khích hình thành các trung tâm sản xuất thiết bị điện và điện tử.

Hình 6.19: Chuỗi cung ứng hàng điện và thiết bị điện



Nguồn: Khảo sát TTFA và Các tác giả

Bảng 6.9: Thời gian đặt hàng trung bình đối với thiết bị điện tử¹

	Hàng đặt	Hàng tiêu chuẩn
Mua hàng ²	5-28	1-7
Sản xuất (lắp ráp)	7-32	2-7
Giao hàng tại cổng giao dịch và thông quan	<1	<1
Giao hàng tại cảng đích	3-30	3-30

Lưu ý: ¹máy in, máy photocopy; ² giao hàng theo lịch cố định.

Nguồn: Khảo sát TTFA và các tác giả.

6.4 Hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng

Có thể phân biệt sáu ngành hàng phân tích ở trên theo độ nhạy cảm của chúng đối với thời gian và chi phí giao sản phẩm đầu vào và đầu ra. Sản phẩm nông nghiệp nhạy cảm về thời gian đối với đầu vào hơn so với đầu ra vì các sản phẩm gạo, cà phê hạt và thủy sản đông lạnh có thể lưu kho thời gian dài. Tính nhạy cảm về thời gian của các sản phẩm công nghiệp chế biến tùy thuộc vào chu kỳ giao hàng, tính bằng ngày đối với hàng điện tử, nhưng tính bằng tháng đối với hàng dệt may. Nói chung, giá trị càng cao thì càng nhạy cảm về thời gian. Lý do một phần là do chi phí cao gắn với việc lưu kho nhưng quan trọng hơn là giá trị sản phẩm tăng khi giao hàng nhanh đến cơ sở bán lẻ và người tiêu dùng.

Hiện nay hầu hết các nhà sản xuất chỉ chú ý giảm chi phí sản phẩm chứ chưa tập trung vào tăng giá trị. Do logistics nội địa chỉ chiếm phần nhỏ trong tổng thời gian và chi phí giao hàng (Bảng 6.10) nên tiềm năng giảm chủ yếu nằm ở yếu tố bên ngoài của cả hai công đoạn nguyên liệu đầu vào và thành phẩm đầu ra của chuỗi cung ứng. Nhưng ngược lại, logistics trong nước cũng có tác động lớn lên độ tin cậy về thời gian giao hàng. Đặc biệt là thủ tục thông quan đối với nguyên liệu nhập khẩu và vận chuyển hàng xuất khẩu qua các cảng biển nhằm kết nối với các dịch vụ vận tải công-ten-nơ quốc tế.

Bảng 6.10: Tầm quan trọng của Logistics

Thương mại	Chi phí logistics trong nước so với giá trị (%)	Thời gian logistics so với chu trình giao hàng FOB (%)*	Yếu tố quan trọng về thời gian
Gạo	1-2	10-20	Vệ sinh thực phẩm
Cà Phê	2	20	Vệ sinh thực phẩm
Hải sản	1.5-2.5	33-42	Đầu vào, xét nghiệm
Dệt may	2.5-4	40-44	Giao hàng Đầu vào
Giày dép	1-2	33	Giao hàng Đầu vào
Điện tử	<1	5	Trung chuyển cảng

Lưu ý: * Từ lúc đặt mua đầu vào đến lúc giao đầu ra tại cảng quốc tế.

Nguồn: Khảo sát TTFA và Các tác giả.

6.5 Tăng cường chuỗi cung ứng: Sáng kiến liên ngành

Để đưa ra sáng kiến tăng cường khả năng cạnh tranh thương mại của Việt nam cần phân biệt yêu cầu đối với hàng nông sản và hàng công nghiệp chế biến. Thách thức đối với mỗi loại sản phẩm được nêu trong Bảng 6.11. Trong khi hàng nông sản đòi hỏi tái cơ cấu công đoạn nguyên liệu đầu vào của chuỗi cung ứng nhằm tăng cường cung ứng đầu vào thì hàng công nghiệp chế biến lại đòi hỏi đa dạng hóa cả công đoạn nguyên liệu đầu vào và công đoạn thành phẩm đầu ra của chuỗi cung ứng nhằm đa dạng hóa sản phẩm và thị trường.

Bảng 6.11: Các vấn đề liên ngành trong chuỗi cung ứng

Nông sản	Công nghiệp chế biến
Tăng độ tin cậy trong cung ứng Tạo sự khác biệt bằng chất lượng Kết hợp kiểm soát chất lượng Tăng cường chế biến hạ nguồn Phát triển các kênh phân phối mới	Nâng cao chất lượng sản phẩm Tăng cường chuỗi cung ứng đầu vào Tăng cường mạng lưới cung ứng nội địa Phát triển cả VF và CM Tăng tốc thông quan đầu vào Phát triển kênh phân phối mới

Ghi chú: VF = cơ sở gia công thuê; CM = nhà máy gia công theo hợp đồng

Nguồn: Các tác giả.

Khi giải quyết các vấn đề này cần chú ý phân biệt rõ trách nhiệm của các bên như sau: (i) đơn vị xuất khẩu có trách nhiệm huy động nguồn lực và sản xuất hàng hóa có khả năng cạnh tranh về giá trị và chi phí; (ii) chính phủ có trách nhiệm tạo ra môi trường thuận lợi cho thương mại; và (iii) các công ty cung cấp dịch vụ logistics có trách nhiệm hỗ trợ thương mại bằng cách nâng cao chất lượng dịch vụ về chi phí, thời gian và giao hàng với độ tin cậy cao, gia tăng giá trị qua công tác lưu kho và gom hàng. Các bên liên quan đến sản xuất và phân phối hàng xuất khẩu cần tìm hiểu cơ hội nâng cao giá trị hàng xuất khẩu. Chính phủ cần đưa ra tầm nhìn phát triển chung cho thương mại và cung cấp cơ sở hạ tầng logistics cũng như quy định và chính sách tài chính nhằm hỗ trợ hướng phát triển đó. Các công ty logistics cần phát triển dịch vụ giá trị gia tăng nhằm đáp ứng các thay đổi đó, lồng ghép dịch vụ và tận dụng được lợi thế quy mô trong cung cấp dịch vụ.

Bảng 6.12: Các sáng kiến đề xuất

Sáng kiến	Mục đích
Nông nghiệp	
Canh tác theo hợp đồng	Nâng cao chất lượng và độ tin cậy trong cung ứng Tận dụng công suất chế biến tốt hơn Đầu tư PPP trong nông nghiệp
Cất trữ gạo tại kho bên thứ ba	Lợi thế kinh tế quy mô trong thu gom lúa Tăng cường chất lượng lúa cấp cho các xưởng xay xát Thu gom hàng và cung cấp cho nhà máy xay xát
Xuất khẩu gạo B2B	Khuyến khích nông dân nâng cao chất lượng thóc Tăng giá trị xuất khẩu qua chuyên môn hóa và thương hiệu Giúp nông dân thu được nhiều giá trị gia tăng hơn

Sáng kiến	Mục đích
Chứng chỉ sản phẩm	Tạo điều kiện tạo sản phẩm khác biệt Tăng cường kiểm soát chất lượng sản phẩm
Vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật	Quy định hiệu quả hơn về điều kiện sức khỏe và vệ sinh trong suốt quy trình từ cơ sở nuôi cá đến thị trường
Hợp đồng kỳ hạn/tương lai	Giúp nông dân đối phó với biến động theo mùa của các sản phẩm nông nghiệp và giá cả thế giới
Sản xuất	
Cụm công nghiệp và công nghiệp phụ trợ	Tăng cường liên kết ngược theo chiều dọc trong quy hoạch vùng đáp ứng nhu cầu cụ thể của sản xuất công nghiệp (linh kiện sản xuất tại chỗ, dịch vụ logistics, và nhân công tay nghề cao) Phát triển mạng lưới nhà cung cấp Cung cấp logistics hiệu quả
Biển Việt Nam thành địa điểm gia công hấp dẫn	Thu hút FDI Phát triển khu vực tư Cải thiện thâm hụt thương mại
Cả hai	
Quy hoạch hành lang vận chuyển	Giảm thời gian và chi phí trung chuyển, nâng cao độ tin cậy Khuyến khích đầu tư hiệu quả vào ngành vận tải, kể cả các cửa ngõ thương mại quốc tế Phối hợp quy hoạch giữa các cơ quan quản lý vận tải và quản lý biên giới
Hợp tác công tư các dịch vụ dựa trên hạ tầng	Nâng cao hiệu năng và năng lực cạnh tranh dịch vụ dựa trên hạ tầng công Đảm bảo tiếp cận công bằng
Tự động hóa hải quan	Giảm thời gian, tăng độ tin cậy thông quan vật tư nhập khẩu Đơn giản hóa logistics thông quan nhập khẩu nguyên liệu và xuất khẩu hàng
Giám định tư nhân	Tăng cường kiểm soát chất lượng sản phẩm Tăng tốc thông quan
Tài trợ thương mại	Cho phép nhà sản xuất hàng xuất khẩu tham gia vào chuỗi cung ứng. Giảm thiểu rủi ro khi mở rộng sang thị trường mới

Nguồn: Các tác giả.

Một loạt các sáng kiến và các mục tiêu hướng tới nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu nông sản và hàng công nghiệp chế biến thông qua tăng cường chuỗi cung ứng được trình bày trong Bảng 6.12. Nếu tăng cường cạnh tranh theo hợp đồng và sử dụng hợp đồng tương lai nhằm đơn giản hóa quan hệ qua lại giữa nông dân và thương nhân/người chế biến nông sản. Muốn tăng cường cạnh tranh theo hợp đồng cần có thủ tục ra hợp đồng kỳ hạn chặt chẽ. Cần có mẫu chuẩn quy định trách nhiệm từng bên và được đảm bảo bởi một cơ chế thực thi hợp đồng nhằm giảm thiểu rủi ro từ đối tác. Việc này cũng đòi hỏi một cơ chế điều chỉnh

các điều khoản tài chính để theo kịp các biến động về giá cả hàng hóa giữa hai thời điểm ký kết và thực thi hợp đồng. Việc này thường được giải quyết bằng cách kết hợp lấy giá tại thời điểm ký và thời điểm thực thi hợp đồng.³⁸ Đây là điểm khác với hợp đồng kỳ hạn thông thường vì giá đã được thỏa thuận vào thời điểm ký hợp đồng. Việc này đòi hỏi một cơ chế minh bạch để xác định giá giao ngay vào một thời điểm nhất định trong tương lai.

Đã có một số tiến bộ về mặt chính sách cạnh tranh theo hợp đồng và hợp đồng kỳ hạn. Quyết định 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp và các ngành ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm xanh với nhà sản xuất. Chỉ thị 25/2008/CT-TTg cũng được ban hành nhằm tăng cường hiệu quả tiêu thụ sản phẩm xanh theo hợp đồng.

Việc định giá tham chiếu hàng hóa tại chỗ đối với một mặt hàng có thể sử dụng trong hợp đồng kỳ hạn chỉ có thể thực hiện được nếu giao dịch diễn ra thường xuyên và tiêu chuẩn xếp loại hàng hóa được xác định rõ. Một số sở giao dịch nông sản được thiết lập trong khu vực nhằm phục vụ mục đích này (Bảng 6.13). Tuy vậy, không phải sở giao dịch nào cũng có đủ khối lượng hàng để làm việc này. Trường hợp Việt Nam cũng vậy với khối lượng giao dịch buôn bán cà phê với và gạo không đủ để thiết lập chỉ số giá đáng tin cậy.³⁹

Các sở giao dịch nông sản lớn nhất, ngoài Mỹ và EU, nằm tại Trung Quốc, Ấn Độ và Brazil. Tại Trung Quốc và Ấn Độ, sở giao dịch được nhà nước thành lập, tại Brazil do tư nhân. Tất cả đều do nhà nước quản lý. Thành công của các sở giao dịch này chủ yếu nhờ vào quy mô thị trường và vai trò của nó trong việc giúp các doanh nghiệp vượt qua khó khăn do thị trường manh mún và phần cứng do hạ tầng kém. Một ví dụ thành công khác là sở giao dịch Malaysia dành riêng cho dầu cọ. Đây là sáng kiến của khu vực tư nhân, dựa trên vị thế áp đảo của Malaysia trên thị trường dầu cọ. Sức mạnh thị trường giúp Malaysia xác lập giá tham khảo quốc tế cho dầu cọ. Không rõ liệu Việt Nam có thể lặp lại thành công này với cà phê với vị thế trong thương mại hay không. Tuy vậy, việc này có thể khả thi nếu hệ thống phân loại được cải thiện.

Nếu khối lượng giao dịch không đủ, Việt Nam có thể áp dụng giá tham khảo dựa trên chỉ số giá trên thế giới và trong vùng. Đối với gạo, có thể sử dụng giá gạo thô loại 2 của Mỹ hoặc gạo tẻ 5% tấm của Thái Lan và sau đó điều chỉnh theo từng phẩm cấp gạo. Nhưng muốn như thế thì phải tăng cường thực thi chuẩn phân loại gạo. Đối với cà phê, hiện không có chỉ số giá quốc tế cho cà phê nhân Robusta, mà chỉ có đối với cà phê Arabica.⁴⁰ Trong trường hợp đó, cần điều chỉnh cả phẩm cấp lẫn chênh lệch giá trị giữa cà phê Robusta và cà phê Arabica.

³⁸ Các biến thể khác bao gồm hợp đồng kỳ hạn theo giá tối thiểu/tối đa, hợp đồng giá mở, hợp đồng dài hạn với giá cố định hoặc thả nổi.

³⁹ Đối với gạo, giao dịch chủ yếu là G2G làm hạn chế khối lượng. Đối với cà phê, nỗ lực xây dựng sở giao dịch chỉ dựa trên khối lượng vật chất đã không mang lại kết quả khả quan.

⁴⁰ Có tiêu chuẩn cho cà phê chè trong Inter Continental Exchange (ICE), nhưng biến thiên ngắn hạn không được gắn với giá cà phê với một cách đầy đủ.

Bảng 6.13: Các cơ quan giao dịch nông sản

Sở giao dịch	Địa điểm	Tên viết tắt	Sản phẩm phi nông sản	
Cambodian Mercantile Exch.	CMEX	Campuchia	Năng lượng, kim loại công nghiệp và kim loại quý	
Dalian Commodity Exch.	DCE	Trung Quốc	Nhựa, năng lượng	
Zhengzhou Commodity Exch.	CZCE		PTA	
Indian Commodity Exch. Ltd.	ICEX	Ấn Độ	Kim loại, Kim loại quý	
Multi Commodity Exch.	MCX			
National Multi-Commodity Exch. Ltd	NMCE			
Bhatinda Om & Oil Exch. Ltd.	BOOE			
Iran Mercantile Exch.	IME	Iran	Sản phẩm công nghiệp và Khoáng sản, Sản phẩm phụ dầu lửa, Sản phẩm hóa dầu	
Tokyo Commodity Exch.	TOCOM	Nhật Bản	Năng lượng, Kim loại công nghiệp và Kim loại quý	
Tokyo Grain Exch.	TGE			
Kansai Commodities Exch.	KANEX			
Intl. Commodity Exch.		Kazakhstan	Sản phẩm công nghiệp và khai khoáng, Sản phẩm phụ dầu lửa, Sản phẩm hóa dầu	
Bursa Malaysia	MDEX	Malaysia		
Nepal Derivative Exch. Ltd.	NDEX	Nepal	Năng lượng, Kim loại công nghiệp và Kim loại quý	
Mercantile Exch. Ltd.	MEX			Vàng, Kim loại, Năng lượng
Nepal Spot Exch. Ltd.	NSE			Vàng
Pakistan Mercantile Exch. Ltd.	PMEX	Pakistan	Kim loại quý	
Singapore Commodity Exch.	SICOM	Singapore	Kim loại công nghiệp Kim loại quý, Năng lượng	
Singapore Mercantile Exch.	SMX			
Agricultural Futures Exch.	AFET	Thái Lan		
Vietnam Commodity Exch.	VNX	Việt Nam	Thép	
Buon Ma Thuot Coffee Exch. Center	BCEC			

Nguồn: wikipedia

Trữ gạo tại kho bên thứ ba

Phát triển kho bãi bên thứ ba phục vụ trữ gạo sẽ cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng bằng việc cải tiến sấy và lưu trữ lúa cũng như cung cấp một cơ chế hỗ trợ hợp đồng kỳ hạn như là một phương pháp bảo hiểm tài chính. Sáng kiến này đòi hỏi phải định nghĩa rõ vai trò của bên kho bãi và khung pháp lý thực thi hóa đơn lưu kho⁴¹ và giảm thiểu rủi ro đối tác đối với lúa để nhanh chóng đáp ứng các đơn hàng lớn và quản lý tốt hợp đồng cung. Ngoài ra, cũng có thể thiết kế kho bãi phục vụ lưu trữ các chủng loại gạo với chất lượng khác

⁴¹ Hóa đơn lưu kho là một loại giấy tờ có giá trị được đảm bảo bằng tài sản, thông thường là một loại hàng hóa, và có thể được dùng như một vật thế chấp. Có thể chuyển đổi và chuộc lại để lấy hàng cùng chủng loại và chất lượng như ghi trong giấy.

nhau. Hóa đơn lưu kho cho phép nông dân sử dụng làm thế chấp vay ngân hàng thông qua việc gửi hàng không dễ hỏng tại kho bên thứ ba được đảm bảo về chất lượng tạo yên tâm cho người chủ hóa đơn. Muốn như vậy thì trong nội bộ cộng đồng giao dịch thương mại phải công nhận phẩm cấp và tiêu chuẩn hàng hóa và được hỗ trợ bởi quy định của nhà nước. Hóa đơn kho hàng cho phép chuyển nông sản thành phương tiện có tính thanh khoản, và vì vậy thúc đẩy thương mại.

Xuất khẩu gạo G2G

Hệ thống xuất khẩu gạo hiện nay chủ yếu dựa trên các hợp đồng quy mô lớn giữa các chính phủ. Tuy sự sắp đặt này khuyến khích tăng khối lượng gạo xuất khẩu nhưng lại có khuynh hướng không khuyến khích tăng giá trị xuất khẩu. Do các hợp đồng là do các cơ quan thương mại nhà nước thu xếp nên không có tương tác gì giữa nông dân và người tiêu dùng. Ngoài ra, các đơn hàng này chủ yếu tập trung vào gạo chất lượng thấp và trung bình, trong khi việc sắp xếp các chuyến hàng không coi trọng nguồn cung và loại gạo. Các điều khoản hợp đồng cũng không được thông báo rộng rãi nên tính minh bạch không cao.

Trên thế giới, vai trò của chính phủ trong xuất khẩu gạo đang giảm nhanh. Thái Lan chấm dứt độc quyền chính phủ trong buôn bán gạo từ những năm 1950. Pakistan thực hiện việc này trong thập kỷ 1970. Các chính phủ vẫn giữ vai trò trong việc quyết định khối lượng xuất khẩu vì gạo vẫn được coi là mặt hàng chiến lược.⁴² Nhưng các Hợp đồng Chính phủ thường chiếm phần nửa tổng số giao dịch trong những năm 1970, đã giảm mạnh. Năm 1999 số này chỉ còn chiếm khoảng 7% thương mại toàn cầu, tuy rằng năm 2000 có tăng lên một chút do các chính phủ tìm cách đối phó với xu hướng giảm giá toàn cầu. Mô hình giao dịch này hiện nay chỉ giới hạn trong một số hoàn cảnh nhất định.

Những nỗ lực nâng cao chất lượng thóc và xay xát cũng cần có các biện pháp khuyến khích tài chính đối với nông dân và chủ nhà máy xay. Ngoài ra cũng cần phải có khả năng phân biệt loại thóc và gạo theo giống và nguồn cung. Xuất khẩu gạo được chia theo giống và loại gạo thường đòi hỏi vận chuyển theo các chuyến hàng nhỏ hơn, nhiều kênh phân phối hơn với hệ thống tiếp thị phức tạp hơn so với buôn bán gạo chưa phân loại. Điều đó đòi hỏi dịch vụ đa dạng thông qua xuất khẩu B2B.

Kiểm soát chất lượng

Các sáng kiến đã nêu giúp theo dõi tốt hơn chất lượng nông sản, nhất là tiêu chuẩn và phẩm cấp hàng hóa. Các tiêu chuẩn phân loại dựa trên các đặc tính vật chất của hàng hoá⁴³ nhưng trong trường hợp thủy sản còn dựa cả trên tiêu chuẩn y tế, cụ thể là tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm. Cần phát triển một hệ thống cấp chứng chỉ chất lượng minh bạch, đáng tin cậy để làm tăng giá trị hàng xuất khẩu. Điều này đòi hỏi các tiêu chuẩn phân loại được thị trường chấp nhận và cần có một cơ quan hợp tác công tư, theo hình thức hội đồng hàng hóa, để thực thi các tiêu chuẩn đó. Điều này có nghĩa cần phải xây dựng không chỉ năng lực xét nghiệm các chuyến hàng xuất khẩu mà cả khả năng lần ngược dấu vết từng chuyến hàng đến tận trang trại.

Để thu được giá trị tối đa từ việc này, nhiều nước đã thiết lập các thủ tục về cấp chứng chỉ. Đối với gạo, Pakistan đã thiết lập Ủy ban Giám sát Chất lượng, có tham vấn với Hiệp hội Xuất khẩu Gạo Pakistan nhằm cấp chứng chỉ cho gạo Basmati. Thái Lan còn đi xa hơn và đăng ký bản quyền thương hiệu gạo thơm Hon Mali. Các chuyến hàng xuất khẩu được giám định và cấp chứng nhận bởi Văn phòng Quốc gia về Tiêu chuẩn Nông sản và Thực phẩm. Ngoài ra, gạo cũng được phân thành 5 loại tùy theo tỷ lệ hạt không vỡ và đầu tằm.

⁴² Chính phủ vẫn giữ vai trò quan trọng trong công đoạn đầu, tức là mua thóc vào với giá tối thiểu. Chính phủ cũng quản lý lượng hàng trong kho nhằm áp dụng các chính sách thương mại giúp ổn định giá thị trường nội địa, tuy nhiên, việc buôn bán gạo hoàn toàn do khu vực tư nhân thực hiện.

⁴³ Ví dụ, thị trường gạo quốc tế bị xé lẻ thành nhiều phân mảng về chủng loại và chất lượng theo thị hiếu người tiêu dùng. Gạo thường được giao dịch nhiều nhất, sau đó là gạo thơm (Basmati, gạo thơm), gạo tằm trung, gạo nếp. Các loại kể trên chiếm tỉ trọng 80%, 10%, 9% và 1% sản lượng năm 2000.

Các cụm sản xuất và mạng lưới công nghiệp phụ trợ

Trong khoảng các thập kỷ 1980 và đầu những năm 1990, nhiều tấm gương thành công về phát triển các ngành sản xuất thủ phụ, chủ yếu là ngành điện tử Hàn Quốc và ngành dệt may Đài Loan (Trung Quốc) (Hộp 6.1). Sự phát triển ngành công nghiệp phụ trợ được khuyến khích thông qua việc thiết lập các cụm công nghiệp sản xuất và áp dụng các chính sách khuyến khích sử dụng nguồn cung phụ tùng của nhà cung cấp nội địa.

Hộp 6.1: Mạng lưới công nghiệp phụ trợ tại Hàn Quốc và Đài Loan (Trung Quốc)

Tại Hàn Quốc, sự đóng góp của các doanh nghiệp nhỏ và vừa không ngừng tăng lên trong thập kỷ 1980 và đầu những năm 1990. Nhưng chúng chỉ đóng vai trò cung cấp cho các doanh nghiệp lớn. Trong ngành điện tử các doanh nghiệp nhỏ và vừa chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất linh kiện nằm trong mạng lưới của các tập đoàn lớn (cheabol). Mạng lưới cho phép các doanh nghiệp nhỏ nâng cấp công nghệ và quy trình sản xuất thông qua hỗ trợ kỹ thuật và tài chính của các tập đoàn lớn. Đồng thời, các tập đoàn lớn cũng hưởng lợi về chi phí nhân công thấp và tay nghề cao. Trong ngành điện tử có khoảng 70% doanh nghiệp làm thủ phụ. Mối quan hệ với công nghiệp phụ trợ kéo dài từ công ty nước ngoài, đến tập đoàn Hàn Quốc và doanh nghiệp nhỏ và các nước chi phí nhân công thấp khác. Trong khi các tập đoàn lớn tập trung vào công nghệ phức tạp, thiết kế và phát triển sản phẩm thì các doanh nghiệp công nghiệp phụ trợ tập trung vào sản xuất sản phẩm tiêu chuẩn cho phép họ tập trung vào cải tiến công nghệ cùng với các hãng nhỏ khác. Các hãng lớn sử dụng kỹ năng, sáng kiến và ý tưởng của các đối tác chiến lược là doanh nghiệp nhỏ. Các hãng lớn cũng có thể cung cấp máy móc, nguyên vật liệu, linh kiện, và hỗ trợ tài chính, kỹ thuật giúp cải tiến chất lượng.

Ngành công nghiệp giày của Đài Loan (Trung Quốc) phát triển mạnh vào những năm 1970 và đã đưa Đài Loan (Trung Quốc) trở thành nước xuất khẩu giày lớn nhất thế giới. Đài Loan (Trung Quốc) đã thành công trong cạnh tranh cả về thời gian và chi phí dựa trên sản xuất theo vùng địa lý và mạng lưới tiếp thị do các công ty thương mại Đài Loan (Trung Quốc) cung cấp. Trên một nửa số giày được làm tại các công xưởng được tự động hóa rất ít và chưa có đến 100 công nhân. Lợi thế cạnh tranh xuất phát từ loại hình sản phẩm đa dạng trong khi đối thủ chính, Hàn Quốc, lại tập trung vào sản xuất giày thể thao trong dây chuyển tự động. Đài Loan (Trung Quốc) tập trung vào sản xuất giày thời trang và giày thường làm từ chất liệu tổng hợp và giày công sở mà chủ yếu được đặt hàng với số lượng nhỏ và nhiều kiểu loại khác nhau. Đài Loan (Trung Quốc) có mạng lưới cung cấp chất liệu tổng hợp và thiết bị sản xuất trong nước. Các công ty thương mại cung cấp thông tin về các công ty chuyên sản xuất giày trong nước, tập hợp thông tin thị trường và đàm phán với các công ty nước ngoài. Qua đó họ tận dụng được lợi thế quy mô thông qua mạng lưới và hình thái chuyên môn hóa các nhà sản xuất độc lập. Mạng lưới này vẫn được duy trì khi các nhà sản xuất Đài Loan (Trung Quốc) chuyển sang phía Nam Trung Quốc nhằm cắt giảm chi phí.

Nguồn: Lu-Lin Cheng, "Năng lực cạnh tranh nội tại: Vai trò thay đổi của Đài Loan trong mạng lưới gia công giày dép quốc tế," Duke University, 1997; Khalid Nadvi, "Trung tâm và mạng lưới sản xuất công nghiệp: Nghiên cứu tình huống tăng trưởng và sáng tạo doanh nghiệp nhỏ và vừa," UNIDO, tháng 10 năm 1995.

Đối với Việt Nam, việc thành lập các cụm công nghiệp sản xuất phải đạt được ba mục đích: (i) thu hút các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài chuyên cung cấp dịch vụ; (ii) tạo môi trường thuận lợi cho sản xuất theo hợp đồng; (iii) tạo cơ hội cho các nhà cung cấp trong nước; và (iv) giảm thâm hụt thương mại. Muốn thành công, các trung tâm sản xuất phải có địa điểm và thiết kế sao cho có thể tăng tối đa giá trị của cả ba thành phần. Để xuất giá trị này bao gồm khuyến khích chuẩn về thuế, lợi thế hoạt động bao gồm lợi thế quy mô và cung lao động, dịch vụ logistics và các nguồn lực thiết yếu. Ngoài ra, cũng cần có lợi thế đặc thù về bố trí và địa điểm mang lại lợi ích cho mỗi cụm. Do vậy, cần xem lại chương trình phát triển các khu chế xuất hiện nay.

Hộp 6.2: Sản xuất phụ trợ trong ngành sản xuất phụ tùng ô tô Thái Lan

Ngành phụ tùng ô tô Thái Lan tăng trưởng nhờ ba yếu tố: (i) phát triển lắp ráp ô tô đầu những năm 1970 trong khuôn khổ chính sách công nghiệp của chính phủ Thái Lan; (ii) chính sách của chính phủ về sản xuất phụ tùng ô tô trong nước; và (iii) thành lập các cụm công nghiệp sản xuất vùng bờ biển phía bắc dành riêng cho ngành ô tô.

Vùng bờ biển phía bắc đã có sẵn cơ sở công nghiệp về lọc và xử lý dầu và khí ga. Đòi hỏi về tỷ lệ nội địa hóa tăng từ 25% năm 1975 lên 70% năm 1999 đã dẫn đến việc chuyển từ lắp ráp CKD sang sản xuất nội địa và dần dần hình thành mạng lưới các nhà cung cấp Thái Lan. Do đó các công ty lắp ráp lớn đã phải phối hợp xây dựng mạng lưới các nhà cung cấp và qua đó giúp các nhà sản xuất phụ tùng tận dụng được lợi thế quy mô. Đòi hỏi tỷ lệ nội địa hóa cũng áp dụng cho từng sản phẩm cụ thể, bắt đầu với những sản phẩm có hàm lượng công nghệ thấp như máy sưởi, ắc quy, ống xả động cơ diesel nhưng sau đó cũng bao gồm cả động cơ diesel. Chính điều đó đã dẫn đến việc hợp tác giữa các nhà cung cấp nội địa và nước ngoài trong việc sản xuất các trung tâm máy. Trong thập kỷ qua ngành chế tạo phụ tùng đã phát triển đủ mức để các hãng sản xuất xe hơi quốc tế chọn Thái Lan làm nguồn cung cấp phụ tùng cho họ. Các công ty như Mitsubishi, Toyota, Ford, GM và Isuzu sử dụng Thái Lan như đầu cầu xuất khẩu trong vùng với công suất trên 2 triệu đơn vị một năm. Tỷ lệ xe sản xuất nội địa được xuất khẩu chiếm trên 50%. Gần đây, thương mại phụ tùng xe giữa hai nước sản xuất cấp khu vực, Thái Lan và Ấn Độ đã tăng nhanh chóng.

Thành công của chính phủ nhờ vào cách tiếp cận cân bằng. Tuy chính phủ rất quyết liệt trong việc nâng tỷ lệ nội địa hóa nhưng lại không phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp trong nước và FDI, và cũng dần dần tự do hóa ngành sản xuất ô tô. Nỗ lực của chính phủ cũng được các công ty xe hơi Nhật Bản ủng hộ và họ đã điều chỉnh để đáp ứng các đòi hỏi chính sách, vượt cả mong đợi đơn thuần là tăng tỷ lệ nội địa hóa. Đồng thời, ngành sản xuất phụ tùng trong nước cũng dần tăng cường năng lực công nghệ nhằm theo kịp sức ép cạnh tranh trong quá trình tự do hóa thương mại. Điều đó đã được thực hiện chủ yếu thông qua các thỏa thuận nhượng quyền và mua các công ty công nghệ.

Nguồn: Techakanont, Kriegkrai, "Ngành Phụ tùng Ô tô Thái Lan", Thương mại Bán thành phẩm tại Đông Á: Phát triển kinh tế theo chiều sâu thông qua FTAs/EPAs, Báo cáo nghiên cứu BRC Số 5, 2011.

Thiết kế các cụm công nghiệp cũng phải đảm bảo hỗ trợ mạng lưới cung ứng nội địa. Vì biện pháp khuyến khích áp dụng như nhau đối với các nhà cung cấp nước ngoài và trong nước, nên chính phủ do đó phải có chính sách hỗ trợ các nhà cung cấp trong nước nâng cao chất lượng đầu vào mà họ cung cấp cho các nhà sản xuất xuất khẩu và đồng thời khuyến khích các nhà cung cấp trong nước đa dạng hóa, sản xuất các sản phẩm đầu vào phức tạp hơn. Điều đó đòi hỏi nhà nước, nhà sản xuất nước ngoài và nhà cung cấp trong nước phải hợp tác với cùng mục tiêu là nâng cao năng lực cạnh tranh hàng xuất khẩu. Ngành sản xuất phụ tùng ô tô Thái Lan đã áp dụng cách tiếp cận này (Hộp 6.2).

Hiện đại hóa hải quan

Sáng kiến thứ hai là đẩy nhanh chương trình hiện đại hóa hải quan, nhất là trong lĩnh vực đơn giản hóa và thông quan nhanh hàng xuất và nhập khẩu. Đối với nguyên liệu nhập khẩu cần phải đơn giản hóa thủ tục và cấp phép tạm nhập. Đối với hàng xuất, cần đẩy nhanh tốc độ làm thủ tục hồ sơ và cấp giấy chứng nhận. Có nhiều cách để thực hiện nhưng hầu như cách nào cũng phải áp dụng công nghệ thông tin và có chương trình hợp tác chính thức giữa hải quan và các hãng tàu biển lớn. Hệ thống công nghệ thông tin giúp phân tích hành vi thương mại như là một phần của hệ thống quản lý rủi ro, trong đó tập trung vào các nỗ lực thực thi và giảm nguồn lực cần có hiện nay trong việc kiểm tra hàng thực tế. Hệ thống được hỗ trợ thêm

bởi một chương trình hợp tác với các công ty thương mại lớn có thành tích tuân thủ luật pháp. Chương trình này giúp tăng tốc quá trình thông quan đồng thời cũng giúp công tác kiểm tra sau thông quan nhằm đảm bảo tuân thủ ở mức độ cao. Có nhiều hình thức thực hiện, trong đó có chương trình Đối tác Kinh tế được Ủy quyền của EU. Chương 5 phân tích vấn đề này chi tiết hơn.

Hành lang thương mại

Một số sáng kiến mang lại lợi ích cho cả xuất khẩu chuỗi cung ứng nông sản và sản phẩm công nghiệp chế biến và vì vậy tạo điều kiện cho xuất khẩu. Trước hết là thay đổi quy hoạch từ mạng lưới vận tải sang hành lang vận tải. Hành lang vận tải là những cung đường chính vận chuyển hàng từ nguồn hoặc nơi sản xuất tới cảng quốc tế để xuất khẩu. Sự chuyển hướng tập trung này cũng song hành với chuyển hướng từ chất lượng hạ tầng sang chất lượng dịch vụ. Cần phải có một bộ phận riêng lập kế hoạch tăng cường hiệu quả hoạt động của các hành lang này. Có thể thiết lập bộ phận này trong Bộ Giao thông Vận tải nhưng phải phối hợp nhiều với các cơ quan quản lý sự dịch chuyển của hàng hóa và xe cộ dọc hành lang. Vấn đề này được thảo luận chi tiết hơn trong Chương 4.

Hợp tác logistics công tư

Sáng kiến thứ liên quan đến việc hoàn thiện hợp tác công tư trong phát triển hạ tầng logistics và các dịch vụ liên quan, trong đó tập trung vào vai trò của khu vực tư trong việc cung cấp các dịch vụ này. Việc này đòi hỏi phải có cơ chế minh bạch và hữu hiệu về lựa chọn các công ty vận hành tư nhân, theo dõi thành tích hoạt động của họ và đảm bảo có thể chất vấn họ. Ngoài ra cũng cần có một cơ chế duy trì, đổi mới và mở rộng các công trình hạ tầng chủ yếu như cảng, sân bay, cửa khẩu biên giới, cảng vận chuyển kết nối đa phương thức hoặc nội phương thức. Đối với các cửa ngõ thương mại quốc tế, cần phối hợp với hải quan nhằm tăng hiệu quả hoạt động. Trong đó bao gồm cảng công-ten-nơ nội địa và cảng thông quan nội địa là những nơi nhận và phân phối hàng hóa quốc tế theo vận đơn chuẩn hàng hải quốc tế. Vấn đề này được thảo luận chi tiết hơn trong Chương 4.

Kiểm hóa

Sáng kiến thứ ba liên quan đến việc kiểm tra và thử nghiệm hàng xuất nhập khẩu. Quan trọng là phải thực hiện chính xác, hiệu quả và nhanh. Trước hết đòi hỏi phải có chứng nhận về cơ sở và thủ tục. Sau đó là sử dụng công cụ quản lý rủi ro nhằm tận dụng nguồn lực sẵn có đồng thời kiểm tra mẫu đủ lớn để đảm bảo độ tin cậy. Vấn đề thứ ba là việc sử dụng các phòng thí nghiệm tư nhân sẽ đáp ứng đòi hỏi về thời gian tốt hơn và cung cấp dịch vụ nhiều hơn phòng thí nghiệm tập trung của chính phủ. Ngoài ra, cũng cần phải tăng cường phối hợp giữa các cơ quan chịu trách nhiệm về các hoạt động này và các cơ quan quản lý biên giới. Để thực hiện điều đó, cần có một cơ chế: (i) cấp chứng nhận cho phòng thí nghiệm tư nhân; (ii) xác định các loại xét nghiệm sẽ làm; (iii) định giá các xét nghiệm, và (iv) xây dựng các chỉ số thành tích chủ yếu để đo tốc độ và độ tin cậy của xét nghiệm.

Tài trợ thương mại

Sáng kiến cuối cùng liên quan đến cấp vốn thương mại, bao gồm tiếp cận nguồn ngoại tệ, vay vốn lưu động và cơ chế giảm nhẹ rủi ro trong ngoại thương. Đây là những vấn đề quan trọng vì chúng tác động lên quyết định của nhà xuất khẩu về tăng giá trị hàng xuất khẩu và tham gia vào công đoạn nguyên liệu đầu vào và đầu ra thành phẩm của chuỗi cung ứng. Các ngân hàng thương mại Việt Nam cung cấp nhiều công cụ hỗ trợ xuất khẩu. Ngân hàng cung cấp dịch vụ thấu chi dựa trên bảng cân đối tài chính của doanh nghiệp xuất khẩu. Khoản vay hỗ trợ vốn lưu động được cung cấp dựa trên hợp đồng xuất khẩu. Ngoài ra, vốn cũng được cấp thông qua nghiệp vụ khấu trừ thư tín dụng, mua nợ, mua quyền đòi thanh toán các khoản phải thu dài hạn, kể cả hóa đơn thương mại và hối phiếu. Tuy nhiên, cách làm này phải chịu lãi suất cao và phụ thuộc vào việc điều chỉnh lãi suất của chính phủ. Vay tín dụng thương mại có thể chấp là một thách thức lớn đối với các doanh nghiệp thương mại, nhất là doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tuy nhà nước quản lý tỷ giá ngoại tệ và đòi hỏi báo cáo về các giao dịch nhưng các công ty xuất nhập khẩu vẫn tiếp cận được với nguồn ngoại tệ và mua được ngoại tệ qua các giao dịch mua trả ngay, hoán đổi và hợp đồng kỳ hạn. Một vài ngân hàng thương mại cũng giao dịch bằng quyền lựa chọn ngoại tệ. Tuy nhiên, các công cụ này không được sử dụng rộng rãi vì mất phí, khách hàng không hiểu rõ ích lợi của nó và sự không chắc chắn do nhà nước điều chỉnh tỷ giá ngoại tệ.

Tuy tiếp cận nguồn vốn thương mại có vẻ không phải là vấn đề nghiêm trọng nhưng nhu cầu về vốn và bảo lãnh xuất khẩu ngày càng tăng do các lý do sau đây: (i) xu thế chuyển sang hình thức giao dịch không đảm bảo, giao dịch mở và không dùng thư tín dụng hay các hình thức bảo lãnh khác; và (ii) nhà nhập khẩu gia tăng thời gian nợ do sức ép cạnh tranh giữa các nhà xuất khẩu với nhau.

Mặc dù đã có những nỗ lực nhằm làm giảm thời gian giao hàng nhưng lại phải tăng thời gian trả chậm và kết quả cuối cùng là thời gian thu hồi tiền mặt bị kéo dài. Đồng thời cũng có những nỗ lực khác nâng cao chất lượng sản phẩm và gia tăng giá trị qua việc: (i) tăng cường chế biến nguyên vật liệu đầu vào phía thượng nguồn và sản phẩm xuất khẩu phía hạ nguồn; (ii) đa dạng hóa nguồn cung và thị trường đầu ra; và (iii) phát triển các kênh phân phối mới làm tăng rủi ro thương mại và tăng cầu về vốn lưu động. Những thay đổi này đòi hỏi việc tăng cấp vốn phục vụ thương mại, giảm lãi suất cho các món vay trước và sau chuyển hàng và cung cấp bảo lãnh nhằm giảm thiểu rủi ro cho các định chế tài chính và các nhà xuất khẩu. Tăng cường cấp vốn cho thương mại đặc biệt quan trọng đối với các công ty trong nước và liên doanh do vị thế kém trên thị trường và thiếu tiếp cận với thị trường tài chính quốc tế hơn các đối thủ cạnh tranh là những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Hộp 6.3 đưa ra các sáng kiến tăng cường nguồn vốn thương mại và giảm chi phí vốn, kể cả bảo lãnh. Hầu hết các biện pháp được thực hiện bởi ngân hàng trung ương, ngân hàng xuất nhập khẩu hay cơ quan tín dụng xuất khẩu (ECA) là những cơ quan có nhiệm vụ hỗ trợ thương mại.

6.6 Tóm tắt

Sự khác biệt trong cấu trúc chuỗi cung ứng, chủ yếu giữa các nông sản và sản phẩm công nghiệp chế biến cho xuất khẩu, kể cả đối với từng sản phẩm riêng lẻ, cùng với sự khác biệt về vai trò giữa các cơ quan liên quan trong chuỗi cung ứng đòi hỏi phải có các giải pháp cải tiến khác nhau. Đối với một số mặt hàng, ví dụ đồ điện tử, chỉ cần tối ưu hóa bằng cách nâng cao hiệu suất quy trình sản xuất. Đối với các mặt hàng khác, ví dụ cà phê, thì lại cần sắp xếp lại, loại bỏ các khâu trung gian. Đối với tất cả các sản phẩm bàn đến ở đây, điều quan trọng là phải tăng cường vai trò của các bên có lợi ích liên quan, ví dụ nâng cao tỷ lệ nội địa hóa đầu vào, hoặc phát triển năng lực công nghiệp phụ trợ.

Dù là phải nâng cao năng lực bằng cách nào thì chính phủ cũng phải giữ vai trò chủ động, hoặc là tạo điều kiện hoặc là can thiệp trực tiếp bằng các quy định hoặc thể chế. Can thiệp thể chế rất cần thiết để đảm bảo thành công. Kinh nghiệm phát triển cho thấy, nếu tái cơ cấu mà không đi kèm cải cách thể chế để thay thế những cái cũ thì còn tai hại hơn là không tái cơ cấu. Chương tiếp theo sẽ bàn về khung thể chế hỗ trợ thuận lợi hóa thương mại.

Hộp 6.3: Các sáng kiến tài chính thương mại lựa chọn sau Khủng hoảng tài chính 2008**Chile – Cấp vốn thương mại**

- Corporación de Fomento de la Producción or CORFO, là cơ quan nhà nước hỗ trợ tài chính cho khu vực tư nhân thông qua:
 - các hạn mức tài chính và bảo hiểm mới
 - hạn mức mới 200 triệu USD cấp vốn lưu động “tầng 2”;
 - hạn mức 100 triệu USD cấp vốn “tầng 2” cho các tổ chức mua nợ phi ngân hàng,
 - hạn mức 500 triệu USD khoản vay dài hạn hỗ trợ đầu tư và 50 triệu USD cho quỹ bảo lãnh xuất khẩu,
 - một quỹ 50 triệu USD bảo hiểm tín dụng doanh nghiệp nhỏ.
- Bankco Estado phân bổ
 - Một khoản bổ sung 130 triệu USD cho bảo hiểm tín dụng doanh nghiệp nhỏ

Ấn Độ - Cấp vốn thương mại, vốn Ngân hàng

- Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (Ngân hàng Trung ương)
 - mở rộng trần lãi suất đối với các món vay bằng đồng rupi
 - tăng trần lãi suất tín dụng đối với xuất nhập khẩu (vay chủ yếu bằng ngoại tệ)
 - mở rộng lãi suất đối với món vay bằng đồng rupi cho tín dụng xuất khẩu sau khi vận chuyển
 - nâng hạn mức Tài cấp vốn Tín dụng Xuất khẩu từ 15% lên 50%
 - tăng thời gian hưởng quyền lợi đối với món vay trước và sau vận chuyển với lãi suất ưu đãi
 - thiết lập hạn mức tái cấp vốn 50 tỷ rupi cho Ngân hàng EXIM Bank of India;
 - mở rộng hỗ trợ lãi suất cho tín dụng xuất khẩu cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Thổ Nhĩ Kỳ - Cấp vốn thương mại, hỗ trợ/vốn Ngân hàng

- Ngân hàng Xuất-Nhập khẩu Thổ Nhĩ Kỳ
 - mở rộng hạn mức từ 1,5 tỷ TL lên 2 tỷ TL
 - mở rộng phạm vi tín dụng và bảo hiểm xuất khẩu
 - nâng hạn mức tín dụng, giá trị bảo hiểm và bảo lãnh
 - giảm lãi suất tín dụng xuất khẩu ngắn hạn được vay chủ yếu bằng đồng TL
 - nâng lãi suất tín dụng xuất khẩu ngắn hạn được vay chủ yếu bằng USD
 - mở rộng thời hạn trả nợ các món tín dụng xuất khẩu ngắn hạn
 - khởi sướng chương trình tín dụng mới thúc đẩy xuất khẩu tại các hội chợ quốc tế.
- Ngân hàng Xuất-Nhập khẩu Thổ Nhĩ Kỳ và Ngân hàng Trung ương Thổ Nhĩ Kỳ
 - tăng cường tiếp cận vốn vay khấu trừ của Ngân hàng Trung ương cho các nhà xuất khẩu
 - nâng hạn mức khấu trừ từ 350 triệu USD năm 2008 lên 1 tỷ USD

Nguồn: Mariem Malouche, "Phát triển Thương mại và Cấp vốn Thương mại Tại 14 Quốc gia Đang phát triển, 9/2008", Tài liệu Nghiên cứu Chính sách của NHTG Số 5138, 2009.

Chương 7

CÁC THỂ CHẾ VÀ TẠO THUẬN LỢI THƯƠNG MẠI

7.1 Khuôn khổ thể chế

Khuôn khổ thể chế cho tạo thuận lợi thương mại có thể được xem là cơ sở hạ tầng “mềm” có ảnh hưởng quan trọng tới hiệu quả của toàn bộ thương mại hàng hóa, đặc biệt là chuỗi cung ứng xuất khẩu.⁴⁴ Khuôn khổ này bao gồm hệ thống chính sách, luật và quy định, hệ thống và các tổ chức quản lý đảm bảo thực thi các quy định dưới luật và giám sát hoạt động thương mại.

Các bộ phận cấu thành khuôn khổ này được minh họa trong Hình 7.1. Đỉnh của hình kim tự tháp là các chính sách vĩ mô có liên quan tới năng lực cạnh tranh thương mại phù hợp với các cam kết quốc tế của quốc gia chủ nhà. Các chính sách và cam kết này chỉ ra những định hướng chiến lược chung. Ngoài ra, còn có các chính sách hoạch định cho cấp độ khu vực và địa phương, nhằm định hướng cho việc quy hoạch và xây dựng các chương trình, dự án phát triển cho các cấp độ này.

Phần giữa của mô hình kim tự tháp là các quy định và hệ thống quản lý quá trình cạnh tranh thương mại. Cụ thể là:

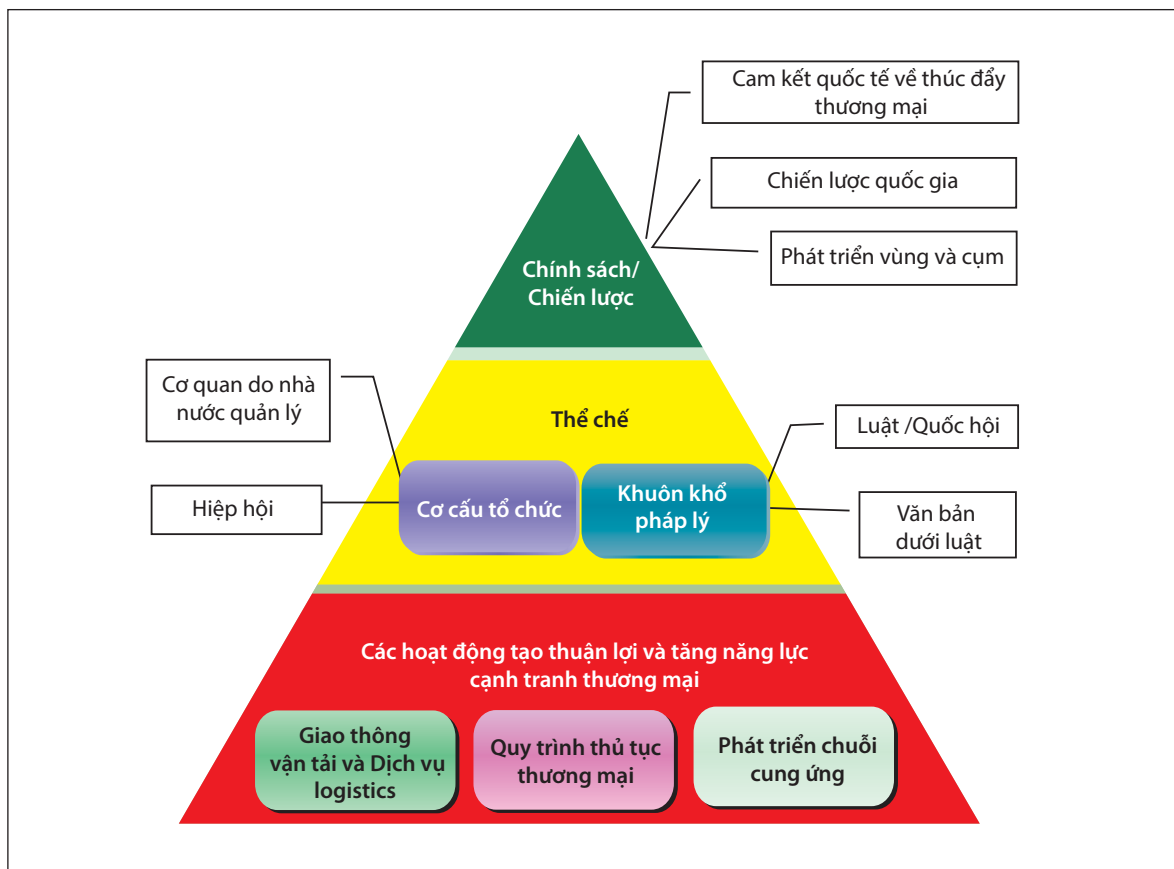
- Khuôn khổ pháp lý quản lý hoạt động thương mại, giao thông và hỗ trợ logistics, bao gồm luật và quy định điều chỉnh về kinh doanh, phát triển ngành logistics, hải quan, quản lý biên giới, và quản lý và xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông; và
- Hệ thống quản lý cho các trụ cột tạo thuận lợi thương mại được đề cập ở trên, có trách nhiệm quản lý nhà nước các vấn đề của chính phủ, và các tổ chức chịu trách nhiệm thực thi chính sách, phù hợp với các quy định luật pháp và quy định hành chính.

⁴⁴ Cơ sở hạ tầng mềm, bao gồm các yếu tố cấu thành nên môi trường kinh doanh, được phân biệt với hạ tầng cứng là hệ thống giao thông – đường cao tốc, tàu hỏa, cảng biển – cũng như cơ sở hạ tầng thông tin, bao gồm công nghệ thông tin và truyền thông.

Những luật lệ và hệ thống quản lý này có ảnh hưởng trực tiếp tới mỗi giai đoạn của quá trình thuận lợi hóa thương mại và là các cơ chế cho việc thực thi chính sách.

Đáy của mô hình kim tự tháp thể chế là các hoạt động kinh tế được lên kế hoạch theo các trụ cột của tính cạnh tranh thương mại. Như đã đề cập trong Chương 1, những yếu tố chính quyết định hiệu quả tạo thuận lợi thương mại và logistics bao gồm cơ sở hạ tầng giao thông và các dịch vụ logistics, tổ chức chuỗi cung ứng, và quy trình thủ tục xuất nhập khẩu. Việc điều phối các yếu tố này theo khuôn khổ pháp luật và cơ cấu tổ chức hiện hành như ở phần giữa của kim tự tháp, góp phần thực hiện khuôn khổ chiến lược quốc gia về năng lực cạnh tranh thương mại để ra ở phần đỉnh kim tự tháp. Việc thực hiện cũng đòi hỏi sự phối hợp của các bên liên quan, nhà nước và tư nhân.

Hình 7.1. Cấu trúc Mô hình Thể chế Tạo thuận lợi Thương mại tại Việt Nam



Nguồn: Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế.

Chương này đi sâu vào phân tích bộ máy tổ chức trong tầng thứ hai của kim tự tháp. Nội dung về chính sách/chiến lược của đỉnh kim tự tháp được thảo luận trong chương 8. Phần Khuôn khổ pháp lý tại tầng thứ hai và phần thảo luận chi tiết về ba trụ cột tại tầng đáy kim tự tháp đã được đề cập trong các Chương 4, 5 và 6. Chương này đưa ra các khuyến nghị cụ thể nhằm cải thiện việc hoạch định và thực thi chính sách, đặc biệt là các vấn đề liên quan tới thể chế tạo thuận lợi thương mại.

7.2 Khuôn khổ Chính sách

7.2.1 Chính sách trong nước

Tại cấp độ vĩ mô, hệ thống thể chế của Việt Nam về tạo thuận lợi thương mại được định hướng bởi các chiến lược được đề cập trong một số văn bản lớn như sau:

(i) Nghị quyết Đại hội lần thứ 11 của Đảng Cộng sản Việt Nam

Nghị quyết này đưa ra các định hướng tổng quát về tạo thuận lợi thương mại như sau:

- Phát triển cơ sở hạ tầng và logistics hiện đại phục vụ các ngành công nghiệp thông qua tập trung xây dựng các thiết bị nâng dỡ tại cảng biển và cảng hàng không; công nghiệp ô tô, đầu máy xe lửa, toa xe chở hàng, các phương tiện vận tải hạng nặng, tàu thủy nội địa và tàu biển; máy xây dựng cầu, đường và việc sản xuất nguyên vật liệu xây dựng, đặc biệt các vật liệu chất lượng cao; và các thiết bị điện và viễn thông;
- Thành lập bốn trung tâm dịch vụ và thương mại trọng yếu đóng vai trò là đầu mối và cửa ngõ thương mại nội địa tại Hà Nội, TP. HCM, Đà Nẵng và Cần Thơ;
- Tập trung vào các khâu đột phá trong xây dựng hệ thống hạ tầng kinh tế nhằm phục vụ phát triển đất nước. Điều này có nghĩa là hoàn chỉnh kế hoạch hệ thống hạ tầng, đầu tư vào các dự án hạ tầng kinh tế trọng điểm, hỗ trợ các khu công nghệ cao và các khu kinh tế, hoàn thiện hệ thống giao thông cần thiết, đường bờ biển và biên giới, hiện đại hóa sân bay, cảng biển quan trọng và các tuyến đường trọng yếu tới Trung Quốc, Lào và Campuchia. Phát triển nền công nghiệp đóng và sửa chữa tàu, khai thác và lọc dầu, du lịch và logistics hàng hải, thúc đẩy đầu tư hạ tầng tại các thành phố lớn, đặc biệt là Hà Nội và TP. HCM;
- Hoàn thiện quy định pháp lý về kinh doanh và bảo vệ môi trường kinh doanh trong nước, có lưu ý tới quy định của các tổ chức quốc tế và khu vực, trong đó Việt Nam là thành viên;
- Tham gia như một thành viên có trách nhiệm trong cộng đồng quốc tế bằng cách tôn trọng các cam kết quốc tế, tham gia vào cơ chế hợp tác quân sự và chính trị song phương và đa phương trên cơ sở tuân thủ cam kết cơ bản của luật pháp quốc tế và Hiến chương Liên hợp quốc; và
- Hiện đại hóa quản trị công để tăng cường năng lực quản lý, cụ thể là phân định rõ trách nhiệm hành chính với các trách nhiệm được xác định rõ ràng, minh bạch, và có thể đáp ứng nhanh chóng với thay đổi.

(ii) Chiến lược Phát triển Kinh tế-Xã hội 2011-2020 (SEDS 2011-2020)

Chiến lược PTKTXH tập trung vào ba đột phá sau:

- Hoàn thiện thể chế, trọng tâm là tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng và thực hiện cải cách hành chính.
- Phát triển nhanh nguồn nhân lực, nhất là nguồn nhân lực chất lượng cao, tập trung vào việc đổi mới toàn diện nền giáo dục quốc dân.
- Xây dựng hệ thống hạ tầng đồng bộ với một số công trình hiện đại, tập trung vào hệ thống giao thông và hạ tầng đô thị lớn, v.v.

Theo đây, đột phá chiến lược thứ nhất và thứ ba có liên quan trực tiếp đến thuận lợi hoá thương mại. Điều này chứng tỏ Chính phủ Việt Nam đã quan tâm nhiều hơn tới việc tạo lợi thế cho thương mại bằng cách tạo ra môi trường kinh tế bình đẳng và thông thoáng cho các doanh nghiệp.

(iii) Các chiến lược ngành

Ngoài ra, chính phủ đã phê duyệt một loạt các kế hoạch và chiến lược phát triển cơ sở hạ tầng, quản lý thương mại biên giới và kinh doanh logistics. Những lĩnh vực này được phát triển ở cấp độ ngành, bởi vậy có nhiều kế hoạch và chiến lược thiếu sự thống nhất tổng thể, và vì vậy chồng chéo trong phân chia trách nhiệm. Dù vậy, bốn văn bản sau đây có ảnh hưởng mạnh mẽ và trực tiếp tới quá trình tạo thuận lợi thương mại tại Việt Nam:

- *Chiến lược Xuất-Nhập khẩu giai đoạn 2011-2020 và Tầm nhìn đến năm 2030.* Chiến lược thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu đồng thời đáp ứng nhu cầu trong nước và khai thác tốt lợi thế so sánh của nền kinh tế nâng cao hiệu quả, và năng lực cạnh tranh xuất nhập khẩu. Chiến lược hướng tới đa dạng hóa thị trường xuất nhập khẩu, tích cực, chủ động tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu. Chiến lược đặt mục tiêu tăng tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đến năm 2020 gấp trên ba lần năm 2010, bình quân đầu người đạt trên 2.000 USD, và đạt được cân bằng cán cân thương mại. Chiến lược đã đưa ra một số giải pháp liên quan đến thuận lợi hoá thương mại, bao gồm: (i) ký các thỏa thuận mới đồng bộ với và thừa nhận chung về chất lượng sản phẩm, tạo điều kiện lưu thông thuận lợi, ổn định cho hàng hóa xuất khẩu; (ii) đẩy nhanh việc phát triển kết cấu hạ tầng thương mại tại các khu vực cửa khẩu biên giới, và các hệ thống thông tin về thị trường trong vùng biên và liên hệ với các nước láng giềng; (iii) nâng cấp cơ sở hạ tầng giao thông vận tải, kho tàng bến bãi tại các cảng biển và các địa điểm thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu; và (iv) xây dựng chính sách phát triển các dịch vụ logistics..
- *Chiến lược Hiện đại hóa Hải quan giai đoạn 2011-2020 và Tầm nhìn đến năm 2030.* Mục tiêu chính là hiện đại hóa Hải quan Việt Nam thông qua đơn giản và hài hòa các thủ tục hải quan theo chuẩn mực quốc tế, ứng dụng công nghệ thông tin, quản trị rủi ro trong giám định hải quan, hệ thống luật pháp hải quan minh bạch, đồng nhất, và có thể dự đoán. Chiến lược đặt ra mục tiêu đến năm 2015 áp dụng quy trình hải quan điện tử tại tất cả các Cục và Chi cục Hải quan tại các địa bàn trọng điểm (cảng biển, cảng hàng không, cửa khẩu đường bộ quốc tế và các khu kinh tế trọng điểm), 60% hoạt động hải quan cơ bản, 70% giá trị xuất nhập khẩu, và 60% doanh nghiệp. Đến năm 2020, 100% các Cục và Chi cục Hải quan, 100% các hoạt động hải quan cơ bản, 90% kim ngạch xuất nhập khẩu, và 80% doanh nghiệp thực hiện thủ tục hải quan điện tử.
- *Chiến lược Phát triển Giao thông giai đoạn 2011-2020 và Tầm nhìn đến năm 2030.* Chiến lược đưa ra định hướng tổng quát đến năm 2020 với hệ thống giao thông vận tải trong nước cơ bản đáp ứng được nhu cầu vận tải đa dạng của xã hội với mức tăng trưởng nhanh, đảm bảo chất lượng ngày càng cao, giá thành hợp lý, giảm tai nạn giao thông và hạn chế ô nhiễm môi trường. Tuy vậy, chiến lược này không đề cập tới tăng cường năng lực cạnh tranh thương mại.
- *Chiến lược Tổng thể Phát triển Ngành Dịch vụ của Việt Nam Giai đoạn 2011-2020 và Tầm nhìn đến 2030.* Chiến lược tập trung vào phát triển hiệu quả lĩnh vực dịch vụ đạt chất lượng và năng lực cạnh tranh quốc tế, có sức cạnh tranh và giá trị gia tăng cao phục vụ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, đảm bảo tăng trưởng bền vững và từng bước chuyển sang nền kinh tế tri thức. Chiến lược đã đưa ra định hướng phát triển 10 ngành dịch vụ bao gồm cả dịch vụ hậu cầu và vận tải. Đưa dịch vụ logistics trở thành nhân tố quan trọng thúc đẩy phát triển hệ thống phân phối các ngành dịch vụ khác và lưu thông hàng hóa trong nước và xuất nhập khẩu bằng cách hình thành dịch vụ logistics trọn gói của bên thứ ba, và phát

triển logistics điện tử cùng với thương mại điện tử và quản trị chuỗi cung ứng hiệu quả và thân thiện. Mục tiêu là nhằm tăng trưởng thị trường dịch vụ logistics 20–25% mỗi năm. Tới năm 2020, tỷ lệ thuê dịch vụ logistics bên ngoài sẽ là 40%.

Chỉ trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng giao thông nói riêng, bên cạnh những chiến lược chính được đề cập ở trên, khoảng 40 các chiến lược quốc gia và địa phương khác đã được hình thành và công bố. Tuy vậy, các chiến lược đều chưa quan tâm đúng mức đến phát triển logistics.

Rõ ràng, “tạo thuận lợi cho thương mại” hay “thúc đẩy thương mại” không được đề cập một cách hệ thống trong quá trình hoạch định chiến lược với định hướng dài hạn rõ ràng được hỗ trợ bởi các chính sách cụ thể. Khái niệm tạo thuận lợi thương mại, thường bị nhầm lẫn với khuôn khổ pháp lý trong thủ tục xuất nhập khẩu, chỉ được công nhận ngầm trong chiến lược phát triển kinh tế-xã hội quốc gia. Chiến lược phát triển cơ sở hạ tầng và dịch vụ giao thông vận tải không đề cập đến nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại. Khái niệm logistics thương mại cũng không được đề cập đầy đủ trong bất cứ chiến lược nào. Hiện còn thiếu tầm nhìn để qua đó đặt ưu tiên cao nhất về lợi ích quốc gia có thể được khái quát hóa và đi vào chiến lược sao cho nỗ lực của các bên liên quan đến thuận lợi hoá thương mại được hài hoà để có thể tập trung vào công tác quy hoạch chiến lược hiệu quả. Cần có một thể chế thích hợp để điều phối hiệu quả định hướng chung và thống nhất về tạo thuận lợi thương mại với các vấn đề liên ngành thông qua một kế hoạch hành động quốc gia được chuẩn bị kỹ lưỡng và khả thi. Vấn đề này sẽ được bàn thêm ở các phần dưới trong chương này.

7.2.2 Yếu tố quốc tế

Với định hướng lấy thương mại để thúc đẩy tăng trưởng, Việt Nam đã tham gia vào nhiều các hiệp định quốc tế đem lại những tác động thực chất về cách thức giao thương với các quốc gia khác. Theo đó, quan trọng nhất là các quy định của WTO và ASEAN. Việt Nam đã là thành viên của hai tổ chức này năm 2007 và 1995. Chương này sẽ rà soát lại những điều khoản của hai tổ chức này liên quan đến tạo thuận lợi thương mại tại Việt Nam.

Vấn đề Tạo thuận lợi thương mại trong WTO

WTO không có thỏa thuận cụ thể về thuận lợi hoá thương mại, nhưng các quy định về tạo thuận lợi thương mại của WTO được bao gồm trong Hiệp định GATT 1994 tại Điều V về Tự do Quá cảnh, Điều VIII về Phí và Các thủ tục để cập tới xuất nhập khẩu, và Điều X về Xuất bản và Quản lý các Quy định thương mại. Hiện nay, các thành viên WTO đang tiến hành đàm phán để cụ thể hoá các quy định này. Các cuộc đàm phán cũng nhằm mục đích tăng cường hỗ trợ kỹ thuật và xây dựng năng lực trong lĩnh vực thuận lợi hoá thương mại và tăng cường hiệu quả hợp tác giữa hải quan và các cơ quan liên quan. Các quy định cụ thể của WTO về thuận lợi hoá thương mại như sau:

(i) Tự do quá cảnh

Các bên tham gia hợp đồng sẽ được tự do chuyên chở hàng quá cảnh qua lãnh thổ của nhau, qua các tuyến đường quá cảnh quốc tế thuận lợi nhất, để vận chuyển quá cảnh đến hoặc từ lãnh thổ của các bên tham gia hợp đồng khác.

Bất kỳ đối tác hợp đồng nào cũng có thể yêu cầu hàng hoá vận chuyển quá cảnh qua lãnh thổ của mình qua một trạm hải quan thích hợp, nhưng hàng hoá vận chuyển từ hoặc tới lãnh thổ của các đối tác hợp đồng khác sẽ được miễn thuế quan và toàn bộ thuế quan hoặc các loại phí khác áp dụng cho hàng quá cảnh.

Mọi chi phí và quy định được áp dụng đối với vận tải quá cảnh đến hoặc từ lãnh thổ của các đối tác hợp đồng khác sẽ ở mức hợp lý, có xem xét đến điều kiện vận chuyển. Không phân biệt đối xử giữa các bên hợp đồng trong việc áp dụng mọi chi phí, quy tắc hay các thủ tục liên quan tới quá cảnh từ và đến bất kể một nước thứ ba nào.

(ii) Phí và các thủ tục liên quan tới xuất nhập khẩu

Bất kỳ khoản phí và khoản thu nào được các thành viên áp dụng nhằm vào hay liên quan tới hàng nhập và xuất sẽ giới hạn trong mức đủ bù các chi phí cung cấp dịch vụ, không mang tính chất bảo hộ gián tiếp cho sản phẩm nội địa hay đánh thuế xuất nhập khẩu nhằm thu ngân sách. Không đối tác hợp đồng nào áp dụng những khoản phạt đáng kể đối với những vi phạm nhỏ về quy tắc hải quan hay các yêu cầu về thủ tục. Các quy định trên được áp dụng cả với các khoản phí, thủ tục và các yêu cầu của cơ quan chính phủ về xuất nhập khẩu.

(iii) Xuất bản và quản lý các quy định về thương mại

Các luật, quy định, phán quyết pháp lý và quy định hành chính áp dụng chung, do một đối tác hợp đồng bất kỳ áp dụng liên quan tới việc phân loại hay định giá sản phẩm nhằm mục đích thuế quan, hoặc xác định thuế suất thuế quan, thuế hay phí, hoặc đối với các yêu cầu, hạn chế hoặc cấm nhập hay xuất khẩu hay ảnh hưởng tới việc bán hàng, phân phối, vận tải, bảo hiểm, giám định kho bãi, trung bày, chế biến, pha trộn phục vụ mục đích khác, phải được công bố tức thì để giúp các chính phủ và doanh nhân làm quen với các văn bản đó. Các hiệp định ảnh hưởng tới chính sách thương mại quốc tế đang có hiệu lực giữa chính phủ với chính phủ hoặc với một cơ quan chính phủ của thành viên khác cũng cần được công bố.

Không thực thi bất cứ biện pháp nào có phạm vi áp dụng chung có tác động đến thuế suất thuế quan. Những biện pháp này có thể bao gồm việc nâng các khoản thu đánh vào hàng nhập đã mặc định, hạn chế hoặc cấm đối với hàng nhập khẩu, hay việc chuyển tiền thanh toán.

Trong các đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã cam kết tuân thủ và thực hiện các quy định về thuận lợi hoá trong WTO ngay sau khi gia nhập. Theo đó, Việt Nam đã cam kết tuân thủ hoàn toàn các quy định của WTO về quá cảnh ngay khi gia nhập, đặc biệt là Điều V của Hiệp định GATT 1994. Hàng hóa quá cảnh được lưu ở kho ngoại quan hoặc kho hải quan phải nộp phí lưu kho theo quy định của Bộ Tài chính và Tổng cục Hải quan. Hàng quá cảnh được lưu ở kho không thuộc quản lý của hải quan sẽ phải nộp lệ phí theo quy định của từng doanh nghiệp cung cấp dịch vụ lưu kho. Các thủ tục hải quan nhìn chung sẽ phải đảm bảo không gây rào cản cho thương mại và được thực hiện phù hợp với các chuẩn mực quốc tế theo Công ước Kyoto, bao gồm các chuẩn mực về thông quan, thủ tục hải quan, thuế quan và kiểm tra hải quan. Tương tự như vậy, các khoản phí hải quan thu đối với hàng xuất nhập khẩu không được tạo thành rào cản thương mại và phải tương ứng với các dịch vụ được cung cấp.

Tạo thuận lợi thương mại trong APEC

Mục tiêu dài hạn của APEC được nêu rõ trong Tuyên bố Bogor 1994 là “thương mại, đầu tư tự do và thông thoáng trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương vào năm 2010 đối với thành viên APEC phát triển và năm 2020 đối với các thành viên APEC đang phát triển.” Để thực hiện mục tiêu đó, các hoạt động của APEC dựa trên cơ sở ba trụ cột: tự do hoá thương mại và đầu tư, thuận lợi hoá thương mại, hợp tác kinh tế và kỹ thuật. Thuận lợi hoá thương mại tập trung vào việc giảm chi phí giao dịch trong kinh doanh, tăng cường trao đổi thông tin và tự do thương mại. Tạo thuận lợi cho thương mại giúp khuyến khích các nhà xuất khẩu ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương gặp gỡ và tiến hành kinh doanh hiệu quả hơn, do vậy giúp giảm chi phí sản xuất và dẫn tới tăng cường trao đổi thương mại, cung cấp hàng hoá và dịch vụ rẻ hơn, và tạo nhiều cơ hội việc làm hơn.

Để giúp tạo thuận lợi hoá thương mại, các nền kinh tế thành viên cùng nhau tiến hành thực hiện Chương trình hành động tập thể bao gồm 15 lĩnh vực được lựa chọn gồm thuế quan, phi thuế quan, dịch vụ, đầu tư, tiêu chuẩn và hợp chuẩn, thủ tục hải quan, quyền sở hữu trí tuệ, chính sách cạnh tranh, mua sắm chính phủ, đánh giá giảm thủ tục, nghĩa vụ WTO (bao gồm cả các quy tắc về xuất xứ), hoà giải tranh chấp, việc đi lại của doanh nhân, vòng đàm phán Uruguay, tập hợp và phân tích thông tin.

Các nước thành viên APEC cũng đã lập và thực hiện Kế hoạch Hành động Tạo thuận lợi Thương mại của APEC đầu tiên (TFAP1) nhằm giảm 5% chi phí giao dịch trong khu vực APEC cho giai đoạn 2002-2006. TFAP1 được thực hiện trên bốn lĩnh vực là thủ tục hải quan, tiêu chuẩn và hợp chuẩn, thương mại điện tử, và việc đi lại của doanh nhân. Theo TFAP1, các thành viên APEC đã triển khai TFAP2 để giảm thêm 5% chi phí giao dịch vào năm 2010. Nhằm đánh giá hiệu quả của việc thực hiện TFAP, APEC đã xây dựng bộ Chỉ số Đánh giá Thực hiện (Key Performance Index - KPI).

Liên quan đến TFAP, Việt Nam đã cam kết hài hoà hoá các thủ tục hải quan cho phù hợp với quy định và thông lệ quốc tế, đặc biệt việc tuân thủ các yêu cầu và quy định tại hiệp định về thủ tục hải quan trong WTO. Việt Nam cũng cam kết tham gia vào các thỏa thuận quốc tế về tiêu chuẩn và hợp chuẩn, hài hòa tiêu chuẩn quốc gia với hệ thống tiêu chuẩn quốc tế, tham gia vào các thỏa thuận công nhận lẫn nhau về tiêu chuẩn chất lượng, đặc biệt trong các lĩnh vực nông nghiệp, công nghiệp và sản phẩm điện tử, với mục tiêu tạo sự thuận lợi tối đa cho thương mại và đầu tư giữa các nền kinh tế thành viên và hỗ trợ hệ thống thương mại đa biên toàn cầu. Về thương mại điện tử, Việt Nam đang từng bước hoàn chỉnh các văn bản pháp lý về thương mại phi giấy tờ, mở rộng việc triển khai các thủ tục hải quan điện tử và cơ chế một cửa quốc gia vào năm 2012, góp phần thực hiện mục tiêu khu vực thương mại phi giấy tờ trong APEC vào năm 2010 đối với các nước đang phát triển. Về đi lại của doanh nhân, Việt Nam đã và đang tích cực tham gia thực hiện chương trình Thẻ đi lại của Doanh nhân APEC (ABTC) nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao thương của các doanh nhân trong khu vực, đồng thời phối hợp với các thành viên APEC thực hiện các chương trình hợp tác về xuất nhập cảnh.

Tạo thuận lợi thương mại trong Diễn đàn hợp tác Á-Âu (ASEM)

Diễn đàn hợp tác Á-Âu chính thức được thành lập năm 1996 tại hội nghị cấp cao đầu tiên tại Băng Cốc, bao gồm các thành viên của Ủy ban châu Âu và Nhóm ASEAN + 3. Khuôn khổ cho Kế hoạch hành động về Tạo thuận lợi cho Thương mại được các nhà lãnh đạo thông qua trong hội nghị cấp cao lần thứ hai vào năm 1998.

Chương trình này là nền tảng cho hợp tác ASEM hiện nay. Mục tiêu chính của TFAP là tạo thuận lợi cho việc trao đổi thương mại hàng hóa và dịch vụ giữa hai khu vực. Để thực hiện mục tiêu này, TFAP được xây dựng như một chất xúc tác và một khuôn khổ chung giúp các quốc gia thực hiện minh bạch hóa chính sách quản lý thương mại và hài hòa, đơn giản hóa các thủ tục hành chính liên quan đến thương mại. Ngoài bảy lĩnh vực ưu tiên hành động bao gồm tiêu chuẩn và đánh giá hợp chuẩn, kiểm dịch và vệ sinh dịch tễ, thủ tục hải quan, quyền sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, phân phối lưu thông và đi lại của doanh nhân, hiện nay TFAP đang tập trung xác định các rào cản phi thuế quan (NTBs) trong thương mại giữa các nước ASEM.

Nguyên tắc không phân biệt đối xử của TFAP được áp dụng đối với các quốc gia thành viên và cả những quốc gia không phải là thành viên của ASEM. Hơn nữa, hoạt động của TFAP phải phù hợp, hỗ trợ và thúc đẩy những hoạt động thuận lợi hoá thương mại song phương và đa phương khác đã và đang được tiến hành, trong đó ưu tiên tập trung vào những lĩnh vực chưa được giải quyết thỏa đáng theo cách tiếp cận có hiệu quả nhất. TFAP của ASEM đặc biệt khuyến khích sự tham gia của giới doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Việt Nam đã tham gia xây dựng và triển khai TFAP. Việt Nam đã cùng các thành viên ASEM xây dựng danh sách các rào cản chung trong thương mại, được coi là các lĩnh vực ưu tiên của TFAP.

Tạo thuận lợi thương mại trong ASEAN

Do tầm quan trọng của ASEAN trong khu vực, các cam kết về tạo thuận lợi thương mại của Việt Nam trong khu vực được trông chờ là bao quát toàn diện nhất. Việt Nam cùng với các nước thành viên ASEAN đã ký kết các hiệp định, thỏa thuận và chương trình liên quan tới tạo thuận lợi cho thương mại như sau:

- Thỏa thuận Thương mại Hàng hóa ASEAN
- Hiện đại hóa Hải quan ASEAN
- Cơ chế Một cửa ASEAN
- Chương trình Công nhận lẫn nhau ASEAN
- Hải hòa hóa các Tiêu chuẩn và Quy định Kỹ thuật

Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA)

Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA) là hiệp định toàn diện đầu tiên của ASEAN điều chỉnh toàn bộ thương mại hàng hoá trong nội khối và được xây dựng trên cơ sở tổng hợp các cam kết đã được thống nhất trong Thuế ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT/AFTA) cùng các hiệp định và nghị định thư có liên quan. Mục tiêu của Hiệp định này là tự do lưu chuyển các dòng hàng hóa trong ASEAN nhằm tạo lập thị trường và cơ sở sản xuất chung duy nhất nhằm giúp khu vực hội nhập kinh tế sâu hơn, hướng tới hiện thực hóa Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) vào năm 2015.

ATIGA có hiệu lực vào tháng 5, năm 2010. Hiệp định Thương mại Hàng hóa ATIGA củng cố và hợp lý hóa các điều khoản trong CEPT-AFTA. Hiệp định này quy định về thuế suất áp dụng cho một danh mục các mặt hàng trong mỗi năm cho đến 2015. Hiệp định đưa ra những điều khoản về loại bỏ các hàng rào phi thuế quan, các quy định về xuất xứ, thuận lợi hoá thương mại, hải quan, tiêu chuẩn và hợp chuẩn, và các biện pháp vệ sinh dịch tễ an toàn. Hiệp định cũng chi tiết hoá các cơ chế và sắp xếp thể chế triển khai. Nội dung về thuận lợi hoá thương mại được nhấn mạnh bằng cách đưa ra một Khuôn khổ Thuận lợi hoá Thương mại của ASEAN.

Các cam kết cắt giảm thuế quan của Việt Nam theo Hiệp định ATIGA được xây dựng dựa trên CEPT/AFTA trước đây. Điều này có nghĩa, tới ngày 1 tháng Giêng năm 2015, phần lớn các mặt hàng thương mại của Việt Nam với ASEAN sẽ không bị đánh thuế, mặc dù vẫn còn một số dòng thuế sẽ được bảo lưu tới năm 2018. Theo các điều khoản ATIGA, ngày 17 tháng 11 năm 2011, Bộ Tài chính đã ban hành thông tư số 161/2011/TT-BTC về biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt giai đoạn 2012-2014. Thông tư này có hiệu lực từ ngày 1 tháng Giêng năm 2012.

Hiện đại hóa Hải quan trong ASEAN

Các cơ quan quản lý hải quan của các quốc gia ASEAN đã bắt tay đẩy mạnh hiện đại hóa hệ thống hải quan của họ. Với mục tiêu này, Chương trình Chiến lược về Phát triển Hải quan (SPCD) đã ra các quy định như thời gian giải phóng tàu công-ten-nơ không quá 30 phút. Các ứng dụng công nghệ thông tin đã được sử dụng trong khâu thông quan hàng hóa tại các nước thành viên theo tiêu chuẩn quốc tế. Việc này góp phần giảm thời gian giải phóng tàu hàng và giảm chi phí giao dịch. Các cơ quan hải quan cũng đang phối hợp với các doanh nghiệp và các bên liên quan để tăng cường cải thiện chất lượng dịch vụ và sự tuân thủ.

ASEAN, trong đó có Việt Nam, đã khởi xướng một số sáng kiến. Theo đó, các cơ quan quản lý hải quan đã thông qua Tầm nhìn Hải quan ASEAN 2015 tại Hội nghị Các nhà lãnh đạo Hải quan lần thứ 17 diễn ra ở Lào vào tháng 6 năm 2008. Nhiều tiến bộ đáng kể đã đạt được trong việc xem xét lại Hiệp định ASEAN về hải quan (năm 1997) nhằm hỗ trợ hiện thực hóa Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Những điều khoản mới cho phép việc thực thi hải quan ASEAN phù hợp với tiêu chuẩn và công ước như Công ước Kyoto Sửa đổi, Hiệp

định WTO về Trị giá Hải quan, và Khung tiêu chuẩn SAFE của Tổ chức Hải quan Thế giới. Các nước thành viên đã thực hiện Danh mục hài hòa thuế quan ASEAN vào tháng giêng năm 2007, đã được làm cho phù hợp với Hệ thống Mã và Phân loại Hàng hóa đã được Hài hòa hóa (HCDCS) năm 2007.

Cơ chế Một cửa ASEAN (ASW)

Cơ chế một cửa ASEAN (ASW) giúp đơn giản và hài hòa hóa công cụ quản lý ngoại thương trong nội khối ASEAN, với mục tiêu các doanh nghiệp chỉ khai báo thông tin liên quan đến việc thông quan hàng hoá một lần. Thực chất, điều này có nghĩa các cơ quan hải quan phải xây dựng cơ chế chia sẻ thông tin quản lý. Hiệp định về thiết lập và thực hiện Cơ chế Một cửa ASEAN được ký vào ngày 9 tháng 12 năm 2005 (ASW). Một thỏa thuận khung toàn diện cho cơ chế này đang được xây dựng.

Việt Nam đã thông qua Kế hoạch Tổng thể về Hải quan Một cửa Quốc gia (NSW) và đang thực hiện các hoạt động như rà soát, tổng hợp khuôn khổ pháp lý, hệ thống công nghệ thông tin, quy trình nghiệp vụ, tìm kiếm nguồn lực và triển khai các dự án hỗ trợ kỹ thuật. Quyết định số 48/2011/QĐ-TTg ngày 31 tháng 8 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt thực hiện thí điểm Cơ chế Hải quan Một cửa Quốc gia giai đoạn 2011-2014. Tổng cục Hải quan Việt Nam cũng đã vận động, tiếp nhận và thực hiện các dự án tài trợ của USAID về phân tích khoảng cách pháp lý bên cạnh các hoạt động trợ giúp của Cơ quan Phát triển Thương mại Mỹ (USTDA), Quỹ Tín thác Đa biên giai đoạn hai (MDTF2).

Thỏa thuận công nhận lẫn nhau trong ASEAN (MRAs)

Thỏa thuận Công nhận Lẫn nhau là những thỏa thuận được ký giữa hai hoặc nhiều bên thừa nhận một hoặc toàn bộ các kết quả đánh giá hợp chuẩn của nhau. MRAs có thể giúp giảm chi phí kinh doanh về mặt báo cáo kết quả kiểm tra hàng hóa của nhau và tăng khả năng tiếp cận thị trường của sản phẩm.

Hiệp định khung ASEAN về thỏa thuận công nhận lẫn nhau trong ASEAN ký năm 1998 đã tạo ra một khuôn khổ cho các nước thành viên ASEAN kết luận thỏa thuận công nhận lẫn nhau trong các lĩnh vực khác. Đến nay, hai lĩnh vực chuyên ngành là điện, điện tử và mỹ phẩm đã có thỏa thuận công nhận lẫn nhau trong ASEAN. Ngoài ra, các thành viên ASEAN đã thống nhất phát triển MRAs về điện và điện tử (ASEAN/EE MRA) để giảm chi phí và thời gian kiểm tra đối với các mặt hàng điện và điện tử được trao đổi trong ASEAN. Thỏa thuận MRAs này bao gồm các thiết bị điện và điện tử sử dụng nguồn điện hạ áp, ngoại trừ các thiết bị viễn thông và trang thiết bị y tế.

Việt Nam đã chính thức tham gia hai thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau (MRA) về dịch vụ Kiến trúc và Tư vấn Kỹ thuật. Ngày 21 tháng 3 năm 2008, Chính phủ đã có công văn số 1802/VPCP-QHQQT hướng dẫn các Bộ Ngành liên quan thực hiện hai thỏa thuận này, thông qua một ban giám sát thực hiện thỏa thuận.

Hài hòa các tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật

Năm 1997, việc về hài hòa các tiêu chuẩn được bắt đầu với việc xác định 20 sản phẩm ưu tiên. Kết quả đã hài hòa được 58 tiêu chuẩn cho hàng điện và ba tiêu chuẩn cho các sản phẩm cao su. ASEAN đã hài hòa các quy định kỹ thuật trong lĩnh vực hoá mỹ phẩm, và điện và điện tử. Chương trình Quy định Hài hòa về Hoá Mỹ phẩm ASEAN được ký kết năm 2003 và Cơ chế Quy định Hài hòa về Thiết bị Điện và Điện tử ASEAN được ký kết năm 2005. Việc hài hòa tiêu chuẩn kỹ thuật đang được tiến hành cho các lĩnh vực khác như sản phẩm nền, ô tô, các thiết bị y tế, y tế cổ truyền và thực phẩm chức năng.

Việt Nam đã và đang tích cực tạo lập, đàm phán, phê duyệt, cam kết và thực thi các quy định về tạo thuận lợi thương mại và logistics trong các hiệp định quốc tế. Việc ký kết và tuân thủ các hiệp định song phương

và khu vực đã thúc đẩy tạo lập môi trường thể chế cải thiện tạo thuận lợi thương mại và logistics giữa Việt Nam và các thành viên khác trong cộng đồng quốc tế. Tuy vậy, những hành động này đã mang lại những cải thiện gì để tạo thuận lợi cho thương mại hiện còn chưa rõ. Kết quả đàm phán cũng cần thêm thời gian. Ngay cả khi các cam kết đó được chuyển thành hành động, hiệu quả thực thi các quy định mà Việt Nam đã bắt đầu tuân thủ phụ thuộc vào hiệu quả của các thể chế trong tầng hai và ba của kim tự tháp (Hình 7.1). Khuôn khổ pháp lý, quy định và các thể chế trong tầng ba của kim tự tháp được nêu trong Chương 4, Chương 5 và đặc biệt là Chương 6. Phần tiếp theo sẽ chú trọng nhiều hơn tới cơ cấu tổ chức của các thể chế liên quan đến tạo thuận lợi thương mại được trình bày tại tầng hai của kim tự tháp. Đây là cơ sở lý giải làm thế nào để thắt chặt hoạt động chức năng của ba tầng thể chế.

7.3 Khuôn khổ tổ chức

Hiện Việt Nam chưa có một cơ quan nào chịu trách nhiệm về các hoạt động chung liên quan đến việc tạo thuận lợi thương mại. Công tác quản lý về thuận lợi hoá thương mại được triển khai tương đối tách biệt giữa các bộ ngành. Hiệu quả hạn chế được phản ánh qua yếu kém ở khâu điều phối không chỉ trong quá trình hoạch định và thực thi chính sách, mà còn giữa các cơ quan chính phủ tham gia công tác tạo thuận lợi thương mại, giữa cơ quan quản lý với các hiệp hội, doanh nghiệp và các tổ chức quốc tế.

Các bộ ngành dưới đây đóng vai trò quan trọng đối với ba trụ cột về tạo thuận lợi thương mại được đề cập trong chương 1:

- *Quản lý Phát triển Cơ sở hạ tầng Giao thông vận tải:* Đơn vị chủ quản là Bộ Giao thông Vận tải, chịu trách nhiệm phát triển, nâng cấp và thực hiện các kế hoạch về cơ sở hạ tầng nhằm đáp ứng nhu cầu hiện đại hóa và công nghiệp hóa của đất nước. Chức năng chính của Bộ bao gồm quản lý nhà nước về đường bộ, đường sắt, đường sông, đường biển và đường hàng không, cũng như các dịch vụ công và là đại diện sở hữu nhà nước của các doanh nghiệp có vốn nhà nước theo luật. Bộ chưa có một đơn vị chuyên trách để theo dõi việc gắn kết định hướng phát triển kết cấu hạ tầng giao thông với mục tiêu tạo điều kiện cho lưu thông các hoạt động xuất nhập khẩu.
- *Quản lý Biên giới:* Đơn vị chủ quản là Bộ Tài chính thông qua TCHQ Việt Nam có trách nhiệm đảm bảo hiệu quả quản lý nhà nước về hàng hóa xuất và nhập khẩu qua đơn giản hóa thủ tục thông quan tại cửa khẩu. Chức năng chính của đơn vị này bao gồm quản lý nhà nước về lĩnh vực tài chính, kế toán, kiểm toán độc lập và quản lý giá trên toàn quốc. Bộ cũng là đại diện sở hữu vốn nhà nước tại các doanh nghiệp nhà nước. Tuy nhiên, hiện đang còn tồn tại một số bất cập về hệ thống quản lý hải quan và việc hợp tác với các cơ quan liên quan về thuận lợi hoá thương mại. Chức năng chính của Hải quan Việt Nam vẫn là quản lý nguồn thu, thông qua đó thể hiện mối quan hệ ngành dọc với cơ quan chủ quản là Bộ Tài chính. Chức năng này không liên quan gì với tạo thuận lợi thương mại, do đó hạn chế vai trò lãnh đạo của Bộ Tài Chính về tạo thuận lợi thương mại.
- *Logistics Thương mại:* Cơ quan chủ quản là Bộ Công Thương (MOIT) chịu trách nhiệm đảm bảo môi trường pháp lý và giám sát các hoạt động xuất nhập khẩu và dịch vụ logistics. Các chức năng chính bao gồm quản lý nhà nước về công nghiệp và thương mại đối với ngành cơ khí, năng lượng, lưu thông hàng hóa trong nước, xuất nhập khẩu, quản lý thị trường, xúc tiến thương mại, dịch vụ thương mại, hội nhập thương mại- kinh tế quốc tế, quản lý cạnh tranh, và kiểm soát độc quyền, v.v. Khuôn khổ pháp lý liên quan còn hạn chế. Nhận thức và khuôn khổ chính sách về tổ chức chuỗi cung ứng liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu còn hạn chế. Công tác tổ chức chuỗi cung ứng cần có sự phối hợp với Bộ Giao thông Vận tải và các bộ ngành liên quan trong quy hoạch và phát triển cơ sở hạ tầng giao thông.

- *Tổ chức chuỗi cung ứng.* Ba bộ có trách nhiệm chính trong quản lý chuỗi cung ứng gồm Bộ Công Thương, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, và Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Trong khi các bộ ngành chịu trách nhiệm quản lý nhà nước trong các lĩnh vực cụ thể, hiện chưa có cơ chế hợp tác chính thức giữa các bộ và các ngành trong việc thực hiện mục tiêu và định hướng chung đối với tạo thuận lợi thương mại, hoặc việc nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu.

Nhiều bộ chủ quản khác đóng vai trò quan trọng trong quá trình tạo thuận lợi thương mại tại Việt Nam. Đó là Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, và Bộ Tài nguyên và Môi trường. Tính phức tạp trong khái niệm tạo thuận lợi thương mại khiến cho việc xác định trách nhiệm, chức năng và quyền hạn của cơ quan quản lý nhà nước về tạo thuận lợi thương mại không đơn giản. Việc tuyên truyền và thực hiện, như đã nêu, cũng như việc hoạch định chiến lược về tạo thuận lợi thương mại, hiện đang được phân cấp thực hiện. Phân cấp thực hiện diễn ra theo hai hình thức – phân cấp theo chiều ngang với các bộ ngành và các cơ quan trực thuộc quản lý từng lĩnh vực riêng lẻ theo trách nhiệm phân công, và phân cấp theo chiều dọc từ bộ ngành trung ương tới địa phương.

Phân cấp Chiều ngang

Các Bộ thường được giao soạn thảo chiến lược cho từng ngành và lĩnh vực mà họ phụ trách: cụ thể, Bộ Công Thương được giao soạn thảo chiến lược về thương mại, dịch vụ và công nghiệp; Bộ Giao thông vận tải về cơ sở hạ tầng; còn TCHQ (thuộc Bộ Tài chính) phụ trách các hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới. Các bộ chịu trách nhiệm chính về tạo thuận lợi thương mại được mô tả ở trên. Do đó, chiến lược về tạo thuận lợi thương mại của từng bộ thường được xây dựng và công bố độc lập. Việt Nam không có cơ quan hay cơ chế điều phối nào cho các hoạt động này, mà các bộ ngành còn có thẩm quyền và trách nhiệm chồng chéo ở nhiều lĩnh vực. Các vấn đề này cản trở việc cụ thể hóa chiến lược về tạo thuận lợi thương mại.

Phân cấp Chiều dọc.

Trong khi phân cấp theo chiều ngang ảnh hưởng tới hiệu quả hoạch định chiến lược, phân cấp theo chiều dọc có tác động đáng kể tới việc thực hiện chiến lược bởi chính quyền địa phương cấp dưới là cấp thực hiện. Trên cơ sở các chiến lược được phê duyệt, mỗi địa phương có quyền quyết định về các hoạt động tại địa phương của mình. Mỗi địa phương có thể đưa ra các quy định độc lập với các địa phương khác. Tuy nhiên, sự chồng chéo về thẩm quyền và trách nhiệm giữa các bộ ngành thường gây khó khăn trong việc quản lý và hướng dẫn các địa phương triển khai chiến lược ở cấp thấp nhất. Mặt khác, do thiếu định hướng chung mang tính quốc gia về tạo thuận lợi thương mại, việc quản lý và phát triển tạo thuận lợi thương mại của từng địa phương thường diễn ra cục bộ, thiếu đồng bộ và không nhất quán.

Hiện tại, chưa có một cơ chế nào liên quan tới tạo thuận lợi thương mại tại Việt Nam. Tuy nhiên, có hai cơ chế kinh tế liên ngành có khả năng đứng ra điều phối các hoạt động tạo thuận lợi thương mại. Đó là Hội đồng Quốc gia về Phát triển Bền vững và Cải thiện Năng lực cạnh tranh và Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế.

Hội đồng Quốc gia về Phát triển Bền vững và Cải thiện Năng lực cạnh tranh

Hội đồng này được thành lập theo Quyết định số 641/QĐ-TTg ngày 31 tháng 5, 2012 của Thủ tướng Chính phủ. Hội đồng có chức năng chính là tham mưu, tư vấn giúp Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ trong hai việc chính. Thứ nhất là xây dựng và thực hiện chiến lược, chính sách, các chương trình, nhiệm vụ, và giải pháp nhằm thực hiện phát triển bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh. Thứ hai là giám sát đánh giá

việc thực hiện chiến lược, chính sách, các chương trình, nhiệm vụ, và hoạt động phát triển bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Hội đồng, đứng đầu là Phó Thủ tướng,⁴⁵ gồm có bốn ủy ban chuyên môn, trong đó đáng chú ý là Ủy ban Phát triển Kinh tế Bền vững và Nâng cao Năng lực Cạnh tranh do Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì. Hàng năm, hội đồng này báo cáo Thủ tướng Chính phủ về tình hình hoạt động và kiến nghị một số vấn đề về phát triển bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh. Hội đồng xây dựng báo cáo quốc gia về phát triển bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh để trình Thủ tướng Chính phủ theo định kỳ ba năm. Khi cần thiết, Chủ tịch Hội đồng sẽ giao các Ủy ban chuyên môn xây dựng báo cáo chuyên đề trình Thủ tướng Chính phủ. Cơ quan thường trực giúp việc của Hội đồng là Văn phòng Phát triển Bền vững đặt tại Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Tại phiên họp đầu tiên của Hội đồng ngày 19 tháng 7 năm 2012, Chủ tịch Hội đồng đã có ý kiến chỉ đạo về vấn đề nâng cao năng lực cạnh tranh. Theo đó, nâng cao năng lực cạnh tranh của Việt Nam đang được coi là vấn đề bức bách. Hội đồng đã giao cho Bộ Kế hoạch và Đầu tư hoàn tất xây dựng các báo cáo định kỳ và chỉ số năng lực cạnh tranh của Việt Nam trước năm 2015 với đóng góp từ các bên liên quan và hỗ trợ kỹ thuật từ các tổ chức quốc tế như NHTG và Diễn đàn Kinh tế thế giới (WEF).

Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (NCIEC)

Hiện tại, NCIEC hoạt động theo Quyết định số 174/2007/QĐ-TTg ngày 19 tháng 11, năm 2007 về kiện toàn Ủy ban, do một Phó Thủ tướng khác (Phó Thủ tướng Vũ Văn Ninh) đứng đầu, để giúp Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo, phối hợp hoạt động của các Bộ, ngành và Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương về hội nhập kinh tế quốc tế với các nước, các vùng lãnh thổ, các tổ chức đa phương. Hiện tại NCIEC đang tiếp tục được kiện toàn theo hướng tiếp tục giữ chức năng nhiệm vụ chính là nghiên cứu, đề xuất các chính sách về hội nhập kinh tế quốc tế để báo cáo Thủ tướng Chính phủ.

Vấn đề tạo thuận lợi thương mại về bản chất liên quan tới nhiều bộ, ngành trong cả khu vực công và tư và do đó đòi hỏi sự phối hợp liên ngành. Hơn nữa, tạo thuận lợi thương mại là một phần trong nâng cao năng lực cạnh tranh, từ đó nâng cao năng lực hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu. Hai tổ chức nói trên đều có chức năng và nhiệm vụ phù hợp với việc điều phối các vấn đề về tạo thuận lợi thương mại. Ủy ban Phát triển Bền vững và Nâng cao Năng lực Cạnh tranh có chức năng chính là tham mưu, tư vấn giúp Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo xây dựng, thực hiện các chính sách và chương trình về năng lực cạnh tranh thương mại, đồng thời giám sát, báo cáo về tiến độ, kết quả thực hiện các chính sách và chương trình này. Ưu điểm của NCIEC là tổ chức đã có bề dày kinh nghiệm trong việc giám sát những vấn đề liên ngành và xây dựng chính sách kinh tế của Việt Nam như các hiệp định thương mại song và đa phương và các chiến lược và chương trình về hợp tác kinh tế.

Tuy vậy, việc chọn lựa một trong hai cơ quan này hay thành lập một cơ quan mới phụ trách tạo thuận lợi thương mại cần được cân nhắc kỹ lưỡng. Chương này sẽ kết thúc bằng một số khuyến nghị chính sách về các cơ chế phù hợp, cho dù việc này là do cơ quan cũ hay mới phụ trách.

⁴⁵ Hiện là Phó Thủ tướng Nguyễn Thiện Nhân.

7.4 Kết luận và khuyến nghị

Mặc dù tạo thuận lợi thương mại đang nhận được sự ủng hộ của lãnh đạo và được lồng ghép trong các tuyên bố chính sách, nhưng năng lực thể chế của quốc gia chưa đủ mạnh để biến chính sách thành những hành động hiệu quả. Có một số lý giải cho thực tế này.

Thứ nhất, ở cấp độ chính sách, chưa có một phương pháp tiếp cận thống nhất hoặc hiểu biết chung về tạo thuận lợi thương mại và vai trò quan trọng của nó. Trong các tài liệu có đề cập đến chủ đề này, tạo thuận lợi thương mại chỉ được coi là một trong nhiều cách, chứ không phải là yếu tố quyết định nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam.⁴⁶ Hiện chưa có hướng dẫn chung và nhất quán về thuận lợi hóa thương mại.⁴⁷ Việt Nam cũng chưa có một cơ quan điều phối liên ngành nào về thuận lợi hóa thương mại cũng như quy định yêu cầu các bộ ngành phối hợp. Chính vì lý do này, hiện chưa có sự điều phối giữa các bộ các ngành để thực hiện các chương trình và chính sách về tạo thuận lợi thương mại.⁴⁸

Thứ hai, mặc dù Việt Nam đã có các chính sách chung về phát triển, nhưng vẫn thiếu các chương trình và phương pháp triển khai cụ thể. Ví dụ như những hướng dẫn về chủ động hội nhập quốc tế và đàm phán gia nhập FTAs thường chậm ban hành sau khi đã thống nhất về chiến lược tổng thể với một lộ trình thích hợp. Điều này khiến cho nhiều doanh nghiệp không có chiến lược đầu tư để phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ. Một số địa phương và doanh nghiệp chưa nhận thức được các cơ hội cũng như chưa tận dụng được lợi thế do hội nhập kinh tế quốc tế mang lại. Trong khi đó, các quốc gia đã ký sáu FTAs trong khu vực với Việt Nam đã tận dụng cơ hội này để đẩy mạnh xuất khẩu tới Việt Nam. Đặc biệt, trong mối quan hệ FTA với Trung Quốc, Việt Nam chưa có động thái thích hợp nào để tận dụng cơ hội và vượt qua thách thức thực thi các cam kết hội nhập, gây bất lợi cho cả nhập và xuất khẩu. Trong bảy năm thực hiện EFH/ACFTA, nhập khẩu từ Trung Quốc trong tổng giá trị nhập khẩu của Việt Nam tăng 1,63 lần từ 14,37% trong năm 2004 lên 23,6% năm 2010. Trong cùng giai đoạn, nhập khẩu từ Việt Nam trong tổng giá trị nhập khẩu của Trung Quốc giảm từ 0,54% xuống 0,49%.

Thứ ba, do những thách thức về khuôn khổ pháp lý nêu trên, môi trường kinh doanh nói chung và môi trường xuất nhập khẩu nói riêng cải thiện tương đối chậm. Điều này được phản ánh trong các chỉ số toàn cầu khác nhau như Chỉ số Tự do Kinh tế, Chỉ số Cạnh tranh Toàn cầu và Chỉ số Kinh doanh của Ngân hàng Thế giới.

Thứ tư, cơ sở hạ tầng cho phát triển dịch vụ logistics và xuất nhập khẩu hàng hóa còn lạc hậu, yếu kém, chưa được kết nối và chưa bắt kịp với tốc độ tăng trưởng của thương mại. Tình trạng quá tải tại các cảng biển, năng lực bốc xếp và logistics hạn chế, thủ tục hải quan rườm rà, thông quan mất nhiều thời gian, góp phần tăng chi phí cũng như giảm khả năng cạnh tranh và hiệu quả xuất nhập khẩu. Nhiều dịch vụ phục vụ xuất nhập khẩu vẫn phải thuê hoặc mua từ bên ngoài.⁴⁹ Điều này lý giải cho tăng thâm hụt dịch vụ, dẫn tới thâm hụt thương mại cao.

Thứ năm, nguyên nhân những bất cập về thể chế của Việt Nam là do thiếu vốn và những nguồn lực quan trọng khác để thực hiện chiến lược. Ngân sách nhà nước hiện đang được kiểm soát chặt chẽ, với mức bội

⁴⁶ Chiến lược xuất-nhập khẩu giai đoạn 2011-2020 và tầm nhìn 2030 có nhiều đề xuất cải thiện xuất khẩu, nhưng chưa chú trọng tới tạo thuận lợi thương mại.

⁴⁷ Trong các tài liệu chính thức, thuận lợi hóa thương mại mới chỉ tập trung vào hải quan, phát triển cơ sở hạ tầng và dịch vụ giao thông. Các hoạt động liên quan đến tăng cường hậu cần chưa nhận được quan tâm thích đáng. Việc không đồng bộ trong các trụ cột thuận lợi hóa thương mại khiến việc phối hợp vì mục tiêu chung về thuận lợi hóa thương mại trở nên lỏng lẻo giữa các bộ ngành.

⁴⁸ Nhiều quốc gia, như Trung Quốc và Thái Lan, có các cơ quan đặc biệt phụ trách tạo thuận lợi thương mại và cơ sở hạ tầng để tạo lực đẩy tăng tính cạnh tranh xuất khẩu.

⁴⁹ Giai đoạn 2005-2007, Việt Nam phải trả tới 6 tỷ USD phí bảo hiểm và dịch vụ logistics cho các nước, chiếm tới 35.7% tổng giá trị dịch vụ trong cùng thời kỳ.

chi không được vượt quá 5% và tổng dư nợ nhà nước dưới 65% GDP vào năm 2015, theo Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội 2011-2015 đã được Quốc hội phê duyệt. Tuy nhiên, quy hoạch phát triển cơ sở hạ tầng theo kế hoạch này, bao gồm việc mở rộng đường tại TP. HCM, sẽ đòi hỏi nguồn lực xấp xỉ gần 50% của GDP của Việt Nam năm 2015. Tại Hà Nội, vốn ngân sách nhà nước chỉ đủ cung cấp 20% tổng kế hoạch phát triển cơ sở hạ tầng. Mặc dù vậy, các cơ chế và chính sách để huy động từ các nguồn ngoài ngân sách, gồm cả vốn đầu tư nước ngoài, mới chỉ được nêu ra mang tính định hướng.

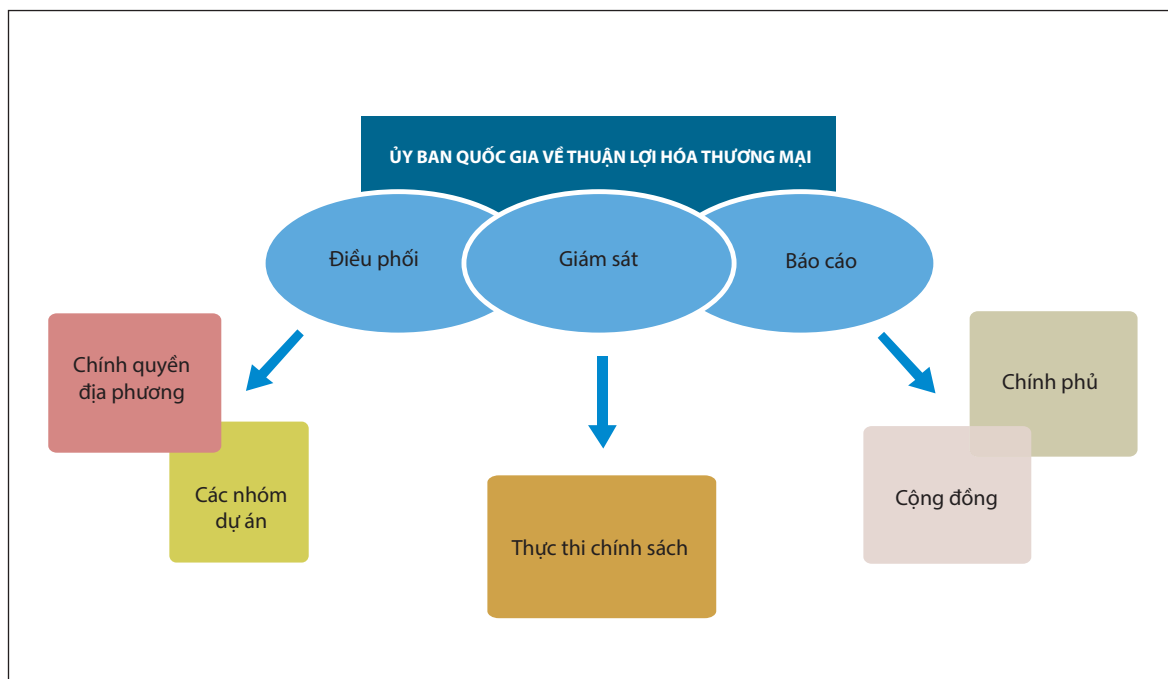
Cuối cùng, cũng do nguyên nhân hạn chế về năng lực thể chế, nguồn cung nhân lực chất lượng cao với kỹ năng ngoại ngữ và kiến thức công nghệ cần thiết để hoạch định và thực thi dự án còn thiếu. Kết quả là năng lực dự báo tình hình quốc tế và trong nước còn hạn chế. Trình độ chuyên môn của nhân lực tham gia hoạch định và triển khai chưa cao. Năng lực hoạch định và triển khai chính sách chưa đủ tầm để khai thác hiệu quả lợi ích đem lại qua hội nhập sâu và rộng. Các doanh nghiệp thương mại của Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ và lại thiếu kỹ năng quản lý để có thể tham gia vào giao thương quốc tế.

Nói chung, Việt Nam không thiếu chính sách, kế hoạch và dự án nhưng những thành phần này lại thiếu sự gắn kết hoặc thậm chí mâu thuẫn nhau, và ít khi dựa vào số liệu thực tế. Nguồn tư vấn từ các chuyên gia và cá nhân ngoài chính phủ chưa được quan tâm đúng mức. Việt Nam nên có một cơ quan phụ trách quản lý và điều phối các tổ chức khác trong xây dựng và hoạch định chính sách cũng như giám sát, kiểm tra và đánh giá tính hiệu quả, hợp lý của các chính sách. Hơn nữa, việc giám sát và đánh giá hiệu quả chính sách cần được thực hiện một cách hệ thống. Nhân sự có kỹ năng cùng với cơ chế quản lý và cơ cấu tổ chức hiệu quả là những điều kiện cốt yếu để chính phủ hoạt động hiệu quả hơn. Chính phủ nên cải thiện năng lực cạnh tranh của các địa phương dựa trên lợi thế và điều kiện tự nhiên qua việc cho phép các địa phương tham gia và xây dựng các trung tâm công nghiệp và nông nghiệp ở địa phương. Tuy nhiên, chính sách này cần dựa trên một kế hoạch hành động quốc gia nhất quán, trong đó lợi ích quốc gia về nâng cao năng lực cạnh tranh phải được đặt cao hơn lợi ích của địa phương hoặc cá nhân. Điều này đòi hỏi Việt Nam có một cơ cấu phân cấp hiệu quả hơn.

Thực hiện các cam kết của Việt Nam về tạo thuận lợi thương mại (Hình 7.1) là một cách để thúc đẩy năng lực cạnh tranh thương mại. Cam kết của Việt Nam trong FTAs giúp thực thi các cải cách nội bộ của Việt Nam, trong đó bao gồm cải cách về mặt thể chế. Để thực hiện hiệu quả các cam kết về tạo thuận lợi thương mại, Chính phủ nên tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp lý và chính sách để thực hiện các cam kết quốc tế.

Việt Nam cần phải xây dựng một chính sách tổng thể về tạo thuận lợi thương mại, thay vì để cho từng bộ ngành tự thực hiện các hoạt động tạo thuận lợi thương mại theo chức năng của mình một cách riêng rẽ. Để có một định hướng thống nhất chung về tạo thuận lợi thương mại, Việt Nam nên xác định tầm nhìn rõ ràng. Việc điều phối liên ngành để thực hiện chiến lược và chính sách cũng nên được tăng cường. Việt Nam cũng cần xây dựng một kế hoạch hành động quốc gia trung hạn để giải quyết các vấn đề nêu trên và tăng cường năng lực cạnh tranh thương mại quốc gia trong tương lai. Kế hoạch này phải dựa trên khuôn khổ phân tích vững chắc về tạo thuận lợi thương mại, bao gồm ba trụ cột chính: cơ sở hạ tầng giao thông và dịch vụ logistics, các quy định thương mại qua biên giới và tổ chức chuỗi cung ứng. Một bảng kế hoạch phân công công việc và tiến độ rõ ràng cho thấy ai làm việc gì, cùng với cấu trúc tổ chức phù hợp để điều phối hiệu quả là cần thiết cho việc thực hiện thành công kế hoạch hành động.

Hình 7.2 trình bày khuyến nghị về một cơ chế ở cấp độ quốc gia để điều phối đảm bảo thực hiện thống nhất và hiệu quả chính sách về tạo thuận lợi thương mại, đó là Ủy ban Quốc gia về Năng lực Cạnh tranh và Tạo thuận lợi thương mại. Ủy ban này có các nhiệm vụ như sau: Một là *điều phối hiệu quả* các bộ ngành, các địa phương và các dự án quan hệ đối tác công tư (PPP) nhằm hình thành và thực thi chiến lược, kế hoạch, ý tưởng và sáng kiến trong tạo thuận lợi thương mại. Ủy ban sẽ huy động các nguồn lực tài chính và kỹ thuật cần thiết để thực thi các chiến lược, kế hoạch và ý tưởng này.

Hình 7.2 Mô hình Ủy ban Quốc gia về Tạo thuận lợi thương mại

Nguồn: Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế.

Hai là Ủy ban quốc gia này phải giám sát tiến trình tạo thuận lợi thương mại tại Việt Nam từ hoạch định đến triển khai chính sách. Cụ thể, Ủy ban sẽ giám sát việc triển khai các hoạt động và đề án của các chương trình liên quan đến tạo thuận lợi thương mại. Ủy ban phải có thẩm quyền và năng lực để yêu cầu và tiếp nhận các thông tin cần thiết từ các cơ quan chính phủ liên quan để đề xuất các chính sách và văn bản quy phạm hợp lý về tạo thuận lợi thương mại.

Thứ ba, Ủy ban cần có khả năng báo cáo cho các cơ quan chính phủ và người dân về tiến trình và kết quả triển khai các chương trình tạo thuận lợi thương mại, bao gồm cập nhật và cung cấp thông tin về các chương trình và sự kiện về tạo thuận lợi thương mại hoặc xuất bản các nghiên cứu và báo cáo tạo thuận lợi thương mại thường niên của Việt Nam.

Để có thể đảm nhiệm được vai trò của mình, Ủy ban cần có thành viên là lãnh đạo các cơ quan chính phủ. Các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân, cần có đại diện tại ủy ban. Thủ tướng đứng đầu ủy ban này. Ủy ban được chia thành các nhóm phụ trách một hoặc nhiều lĩnh vực. Ủy ban sẽ có một ban thư ký hội tụ các chuyên gia và các bên liên quan chính. Ban thư ký có trách nhiệm báo cáo trực tiếp tới lãnh đạo ủy ban. Ủy ban phải có ngân sách hoạt động độc lập.

Tạo thuận lợi thương mại đòi hỏi sự tham gia của nhiều bộ ngành chính phủ với các chức năng điều hòa cụ thể. Sứ mệnh của Ủy ban là kết nối các bên đang hoạt động rời rạc để thực hiện mục tiêu chung của thuận lợi hóa thương mại. Ủy ban tạo lập một cơ sở để thảo luận và đề xuất những kế hoạch hành động phù hợp với các bộ ngành. Ủy ban cũng là diễn đàn cho các cơ quan chính phủ và doanh nghiệp đi đến đồng thuận về các biện pháp chung hoặc riêng nhằm tạo thuận lợi cho thương mại.

Hộp 7.1: Kinh nghiệm Quốc tế về Cơ chế Điều phối Tạo Thuận lợi Thương mại cấp Quốc gia*Ủy ban Cải cách và Phát triển Quốc gia Trung Quốc China (NDRC)*

Ủy ban Cải cách và Phát triển Quốc gia (NDRC) là một cơ quan quản lý kinh tế vĩ mô của Trung Quốc thuộc Hội đồng Nhà nước, có nhiệm vụ kiểm soát công tác kế hoạch hoá và quản lý hành chính chung cho toàn bộ nền kinh tế Trung Quốc. Ủy ban gồm hai mươi tám phòng/ ban với trên 1.000 nhân sự. Các chức năng chính của NDRC là xử lý việc hoạch định và triển khai các chiến lược phát triển kinh tế và xã hội quốc gia, các chương trình trung và dài hạn, các kế hoạch năm, chính sách giá, và chính sách công nghiệp tổng thể. Ủy ban cũng điều phối các thể chế về phát triển kinh tế xã hội liên quan đến các vấn đề lớn của quốc gia (ví dụ, tái cơ cấu hệ thống kinh tế của Trung Quốc). NDRC cũng đóng vai trò tiên phong trong việc phát triển kinh tế và khởi xướng cải cách và mở cửa trong nước, đặc biệt trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hoá sang nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa. Một chức năng khác mang tính nguyên tắc của NDRC là trình kế hoạch phát triển kinh tế xã hội lên Đại hội Quốc dân thay mặt cho Hội đồng Nhà nước theo Hiến pháp.

Hội đồng Logistics Malaysia (MLC)

Lĩnh vực dịch vụ, bao gồm cả dịch vụ logistics, được coi là cỗ máy tăng trưởng trong Quy hoạch Công nghiệp Thứ ba của Malaysia (IMP3). Để chú trọng hơn đến ngành logistics, chính phủ đã thành lập Hội đồng Logistics Malaysia (MLC) vào tháng 2, năm 2007 với vai trò làm đầu mối để điều phối tổng thể các chiến lược, chính sách, quy định và quy tắc cho lĩnh vực logistics. Hội đồng có chức năng chỉ đạo và giải quyết mọi vấn đề liên quan đến phát triển lĩnh vực này, giám sát và điều phối việc triển khai các chương trình và hoạt động của từng bộ ban ngành ở cả cấp Liên bang và cấp Bang, đồng thời tham gia phát triển.

Nguồn: <http://en.ndrc.gov.cn/> (Ủy ban Cải cách và Phát triển Quốc gia Trung Quốc China (NDRC)); và Bộ Thương mại và Công nghiệp Quốc Tế Malaysia).

Chương 8

ƯU TIÊN CHÍNH SÁCH

8.1 Giới thiệu

Chương này thảo luận các ưu tiên chính sách được phân tích từ các chương trước. Phân tích này chỉ ra những thách thức cơ bản đối với năng lực cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam, đồng thời đề xuất các định hướng chính sách cho các vấn đề này. Những ưu tiên này, cùng với các hành động cần thiết và kết quả dự kiến được cụ thể hoá thêm và tổng hợp lại qua bảng ma trận chính sách. Ma trận chính sách này nhằm tổng hợp các đề xuất chính sách mang tính định hướng để phục vụ các nhà hoạch định chính sách trong việc xây dựng kế hoạch hành động quốc gia nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh thương mại. Giả định ở đây là hiệu quả hoạt động thương mại ngày càng là vấn đề liên quan đến năng lực cạnh tranh nhiều hơn chứ không đơn thuần là khả năng tiếp cận thị trường. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa các nội dung khác về năng lực cạnh tranh không quan trọng bằng.

Việt Nam vẫn còn nhiều cơ hội phát triển xuất khẩu và tăng cường năng lực cạnh tranh. Nghiên cứu này chỉ tập trung vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại thông qua việc tăng cường cơ sở hạ tầng trong nước liên quan đến xuất khẩu, gồm cả cơ sở hạ tầng vật chất và chính sách. Trọng tâm phần thảo luận ở đây tập trung vào vấn đề tái cơ cấu nhằm nâng cao hiệu quả và hiệu suất của các chuỗi cung ứng những hàng hóa xuất khẩu chủ lực.

8.2 Các ưu tiên chính sách và những hành động chiến lược chính

Các ưu tiên chính sách, cùng với các hành động cụ thể cần thiết, được đưa vào một số thông điệp chính như sau.

Thông điệp 1 – Xây dựng khuôn khổ chính sách và năng lực thể chế vững mạnh để triển khai Kế hoạch Hành động Quốc gia về Tăng cường Năng lực Cạnh tranh Thương mại

Kế hoạch Hành động Quốc gia (NAP)

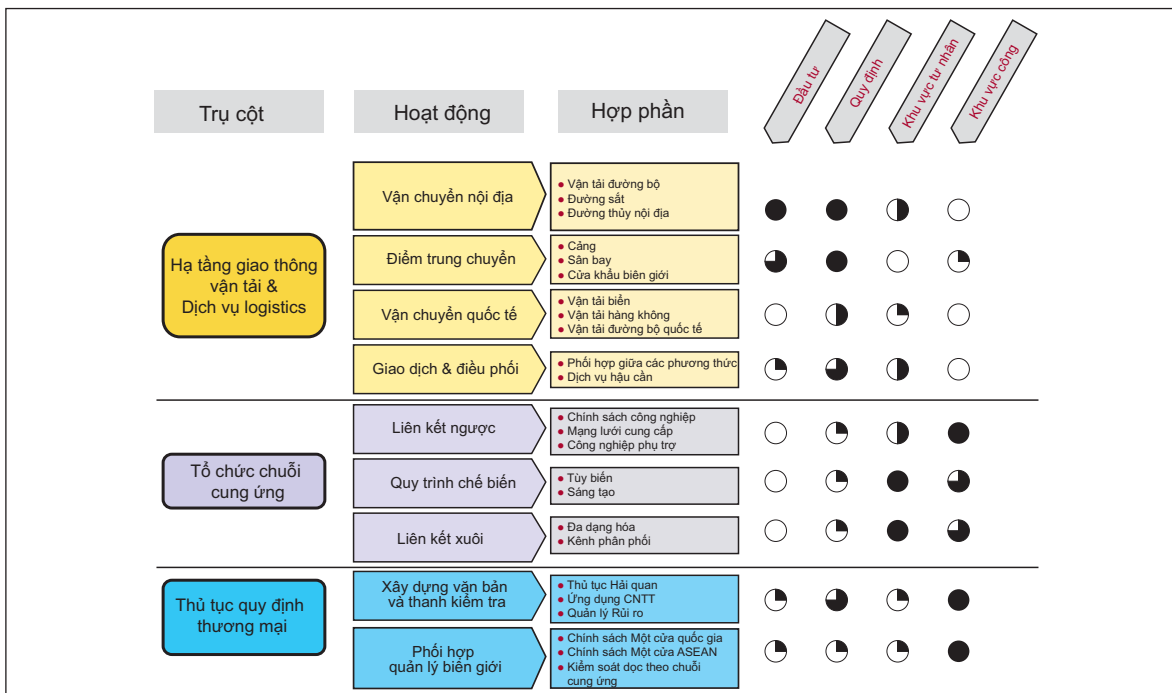
Việt Nam không thiếu mà có quá nhiều khuôn khổ chính sách, nhưng chưa có chính sách nào trực tiếp xử lý vấn đề năng lực cạnh tranh thương mại. Bên cạnh chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2011-2012, Việt Nam hiện đang có tới trên 40 chiến lược liên quan đến các hoạt động thương mại và sản xuất theo định hướng xuất khẩu. Mặc dù thương mại được coi là có vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế, chuyển giao

công nghệ, tạo việc làm, nhưng *năng lực cạnh tranh thương mại* lại ít được đề cập đến trong các văn bản chiến lược liên quan. Hiện chưa có một khuôn khổ khái niệm để xác định một cách rõ ràng các yếu tố mang tính quyết định về mặt năng lực cạnh tranh thương mại để làm cơ sở đưa ra các ưu tiên chính sách.

Khuyến nghị đưa ra không phải là xây dựng một chiến lược mới, mà là xây dựng một Kế hoạch Hành động Quốc gia (NAP) duy nhất về năng lực cạnh tranh thương mại, trên cơ sở các chiến lược liên quan sẵn có. Để mang lại hiệu quả, chính sách này phải dựa trên phân tích tổng thể những hạn chế trong việc hoạch định và triển khai các ưu tiên hành động chính sách, bên cạnh việc xác định nguồn lực hỗ trợ cho phù hợp. Kế hoạch hành động quốc gia cần phản ánh tầm nhìn rõ ràng, gắn mô hình tăng trưởng dựa vào xuất khẩu với bối cảnh đang biến đổi trong nước và toàn cầu. Những phân tích trong Chương 1 và 2 cho thấy, điều này đòi hỏi chú trọng đến tạo thuận lợi thương mại và khai thác được giá trị gia tăng ở mức cao hơn. Đạt được mục tiêu này cũng sẽ giúp dần dần giải quyết được tình trạng nhập siêu trầm trọng hiện nay. Đồng thời, việc đa dạng các sản phẩm xuất và nhập khẩu, cũng như các nguồn nhập khẩu và thị trường xuất khẩu theo kế hoạch, sẽ giúp giảm bớt khả năng dễ bị tổn thương của Việt Nam khi phải đương đầu với các cú sốc thương mại.

Bản chất liên ngành trong các vấn đề về năng lực cạnh tranh thương mại đòi hỏi phải có năng lực điều phối chính sách tốt hơn. Chương 1 đã nhấn mạnh một thách thức lớn đối với triển vọng tương lai về năng lực cạnh tranh của Việt Nam là hàng loạt các đòn bẩy chính sách hậu cần và tạo thuận lợi thương mại, mà bản chất phức tạp, tính cấp thiết và trình tự triển khai (Hình 8.1) cũng gây hạn chế về hiệu quả chính sách. Bên cạnh đó, những lĩnh vực can thiệp mới nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế trong lưu thông hàng hóa, như chất lượng dịch vụ hậu cần và hỗ trợ thương mại, và hợp tác quản lý biên mậu, cũng đang trở nên quan trọng. Từ việc nâng cấp cơ sở hạ tầng đến việc phát triển khu vực tư nhân là một nghị trình đa dạng đòi hỏi nỗ lực hợp tác thật sự để thực hiện hàng loạt các hoạt động khác nhau. Giải quyết yếu kém trong khuôn khổ phối hợp mới phải được coi là ưu tiên hàng đầu trong nghị trình về năng lực cạnh tranh của Việt Nam được phản ánh trong bản Kế hoạch Hành động Quốc gia.

Hình 8.1. Đòn bẩy chính sách nhằm tăng cường hiệu quả thực hiện



Nguồn: Các tác giả.

Đảm bảo phối hợp tốt hơn các chính sách nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu

Trên cơ sở các vấn đề nêu trên, các cơ chế và thể chế hiện hành nhằm phối hợp chính sách quốc gia hướng tới nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia phải được tăng cường không chỉ nhằm đảm bảo chất lượng của Kế hoạch Hành động Quốc gia mà còn để đảm bảo thực hiện thành công kế hoạch đó. Ủy ban Quốc gia về thuận lợi hoá thương mại đóng vai trò thiết yếu, và chức năng nhiệm vụ của ủy ban đó cần được sửa đổi để đảm bảo hiệu quả. Cơ quan điều phối không chỉ là cơ quan tham mưu hoạt động theo vụ việc, mà phải là một thể chế chính quy với sự hỗ trợ của một ban thư ký có năng lực với đội ngũ cán bộ riêng.

Công tác điều phối cho thấy tầm quan trọng của việc lựa chọn và sắp xếp trình tự các hành động chính sách, đặc biệt trong bối cảnh quy mô và tính phức tạp của nghị trình nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại và hạn chế về nguồn nhân lực. Việc này bao hàm lựa chọn phù hợp các lĩnh vực chiến lược cần được ưu tiên nhằm hỗ trợ tiến trình công nghiệp hóa theo trình tự tương tự. Công tác điều phối nhằm mục đích đảm bảo có được kế hoạch và danh mục xuất khẩu rõ ràng trong tương lai cũng như kế hoạch tái cơ cấu cấu trúc các chuỗi cung ứng để nâng cao giá trị gia tăng.

Gắn kết năng lực cạnh tranh thương mại với chính sách công nghiệp

Liên quan đến năng lực cạnh tranh thương mại là chiến lược công nghiệp hóa của Việt Nam. Mặc dù hiệu quả của chính sách công nghiệp vẫn còn nhiều tranh cãi, các nền kinh tế Đông Á và Đông Nam Á đã triển khai công nghiệp hoá thành công trước khi Việt Nam triển khai hàng loạt các chiến lược công nghiệp. Những chiến lược này bao gồm lựa chọn các lĩnh vực thành công và thực hiện bước nhảy vọt như ở Hàn Quốc, xác định mục tiêu phát triển và tạo lộ trình như ở Đài Loan, đa phương thức qua thử nghiệm chính sách như ở Trung Quốc, và tận dụng lực đòn bẩy đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) như ở Malaysia. Mặc dù một số chiến lược được những nước đi đầu như Hàn Quốc và Đài Loan áp dụng hiện không còn hiệu quả do tuân thủ các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại TRIMS⁵⁰ theo quy định của WTO, Việt Nam vẫn có thể rút ra nhiều bài học từ những hướng đi khác trong quá trình vạch ra đường lối công nghiệp hóa cho riêng mình. Trong quá trình đó, Việt Nam cần nhận diện ra hai hạn chế lớn trước mắt, đó là yếu kém về năng lực thể chế để đổi mới, và xuất phát điểm thấp về nguồn nhân lực. Đây là những vấn đề mà Việt Nam, cũng như nhiều quốc gia đang phát triển khác, thực chất đang phải đối mặt. Việc tạo lập hai nền tảng này đòi hỏi nỗ lực trung và dài hạn. Trước mắt, chiến lược thay thế là tận dụng lợi thế cạnh tranh hiện tại của quốc gia, đồng thời khai thác khả năng nâng cao giá trị gia tăng.

Khai thác lợi thế cạnh tranh hiện nay của Việt Nam

Lợi thế cạnh tranh hiện nay của Việt Nam một phần nhờ vị trí trong một khu vực năng động nơi có Trung Quốc đang nổi lên như một quốc gia có khả năng chi phối thương mại trong vùng và quốc tế. Đối với Việt Nam và các nước láng giềng Đông Nam Á, vị thế chi phối này xuất phát từ việc quốc gia đó đang ở điểm cuối của các chuỗi cung ứng toàn cầu và bị chi phối bởi động lực tăng trưởng cao. Động lực này dựa trên xuất khẩu, nhưng vì khủng hoảng toàn cầu gần đây, Trung Quốc bắt đầu chú trọng nhiều hơn đến sản xuất cho thị trường trong nước. Bên cạnh đó, Trung Quốc có xu hướng nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách áp dụng tiến bộ công nghệ, đồng thời nâng cao giá trị gia tăng hàng xuất khẩu. Chính điều đó mở ra cơ hội cho các nền kinh tế tăng trưởng dựa vào xuất khẩu, gồm cả Việt Nam, đặc biệt tại các thị trường công nghệ thấp và các ngành sản xuất thâm dụng lao động (hầu hết là may mặc và da giày). Tuy nhiên, như đã phân tích ở các chương trước, điều này còn phụ thuộc vào năng lực cạnh tranh của Việt Nam vì trên thực tế không chỉ Việt Nam mới có lợi thế so sánh đó.

⁵⁰ Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) là các quy tắc áp dụng cho các văn bản quy định trong nước của một quốc gia áp dụng cho các nhà đầu tư nước ngoài, thường là một phần trong chính sách công nghiệp.

Việc khai thác lợi thế so sánh cho phép Việt Nam tập trung vào các mặt hàng xuất khẩu chủ chốt hiện nay, đồng thời nuôi dưỡng và chuẩn bị cho các ngành hàng mới. Một điển hình là ngành điện tử, là động lực đem lại kiến thức về công nghệ trong toàn châu Á. Khi theo đuổi chiến lược này, một số ngành công nghiệp ưu tiên với những mục tiêu và triển vọng được lựa chọn trong ba giai đoạn 2007-2010, 2011-2015, và 2016-2020 -- theo Quyết định số 55/2007/QĐ-TTg ngày 23 tháng 4, năm 2007 (Bảng 8.1). Câu hỏi đặt ra là sự lựa chọn các ngành này có được dựa trên lợi thế cạnh tranh hay không.

Bảng 8.1 Các ngành ưu tiên và mũi nhọn, 2007-2020

	Tên ngành	2007 – 2010		2011 – 2015		2016 - 2020	
		Ngành ưu tiên	Ngành mũi nhọn	Ngành ưu tiên	Ngành mũi nhọn	Ngành ưu tiên	Ngành mũi nhọn
1	Dệt và May (Sợi, Vải, Lụa, Quần áo xuất khẩu, Nguyên phụ liệu)	√		√		√	
2	Da và giấy (Giấy dép xuất khẩu, Nguyên phụ liệu)	√		√		√	
3	Nhựa (Nhựa gia dụng, Bao bì, Chai lọ, Ống, v.v, và Nhựa kỹ thuật)	√					
4	Chế biến Nông, Lâm, Thủy hải sản	√		√		√	
5	Thép (Phôi thép, Thép đặc chủng)	√		√			
6	Khai thác và Chế biến Bô Xít nhôm.	√		√			
7	Hóa chất (Hóa chất cơ bản, Phân bón, Hóa dầu, Hóa dược, Hóa mỹ phẩm)	√		√		√	
8	Cơ khí chế tạo (ô tô, đóng tàu, thiết bị toàn bộ, máy nông nghiệp, cơ điện tử)		√		√		√
9	Thiết bị điện tử, Viễn thông và Thiết bị Công nghệ thông tin		√		√		√
10	Sản phẩm từ Công nghệ mới (Năng lượng mới, Năng lượng tái tạo, Công nghệ phần mềm, Nội dung số)		√		√		√

Nguồn: Quyết định số 55/2007/QĐ-TTg.

Mặc dù ngành điện tử công nghệ cao hứa hẹn nhiều tiềm năng, năng lực cạnh tranh của Việt Nam “vẫn chủ yếu dựa trên khai thác sức lao động và tài nguyên quốc gia” (Le 2010: 221). Nhận định này dựa trên đóng góp rất lớn của gạo và cà phê vào tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam cũng như tầm quan trọng của ngành dệt may và da giày trong các ngành hàng xuất khẩu. Trọng tâm hiện nay là phải tìm cách nâng cao giá trị gia tăng của các mặt hàng xuất khẩu hiện nay, đồng thời từng bước nâng cao năng lực về công nghệ cao. Các lĩnh vực ưu tiên của Chính phủ phần nào đã phản ánh lợi thế so sánh trên, nhưng cũng đồng thời nhấn mạnh đến các ngành khác như luyện kim, hóa chất, nhựa và năng lượng thay thế.

Những ngành được lựa chọn này hưởng lợi từ các chính sách ưu tiên về đất đai, xúc tiến thương mại, nghiên cứu và triển khai. Bên cạnh những lợi thế đối với các ngành ưu tiên, các ngành công nghiệp mũi nhọn cần áp dụng chính sách của các ngành công nghiệp ưu tiên và được nhà nước hỗ trợ một phần chi phí bảo vệ môi trường. Ngành dệt may, da giày và chế biến nông lâm thủy sản cũng được xem là ngành ưu tiên trong khi đó các ngành điện tử được xem là ngành mũi nhọn đến năm 2020. Các kế hoạch hỗ trợ các ngành ưu tiên được xây dựng để thu hút đầu tư và xây dựng cơ sở sản xuất. Phát triển chuỗi cung ứng cho các ngành ưu tiên được nhấn mạnh trong các kế hoạch này.

Các chính sách hỗ trợ ưu tiên ngành cần phải khách quan hoặc tách biệt khỏi lợi ích nhóm. Lợi ích và năng lực cạnh tranh của quốc gia nên được đặt làm tiêu chí lựa chọn hàng đầu. Các công cụ chính sách hỗ trợ công nghiệp hóa dựa trên xuất khẩu cần xét đến lợi ích dài hạn. Chẳng hạn như hàng loạt các chính sách để tăng cường cơ sở hạ tầng liên quan đến xuất khẩu, gồm cả hạ tầng vật chất và thể chế. Những rủi ro liên quan tới những tác động phụ của các chính sách, trong nhiều trường hợp do hỗ trợ ngắn hạn và trực tiếp, cần được giảm thiểu, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam cam kết với các nguyên tắc và hiệp định của WTO.

Thông điệp 2 – Xây dựng hạ tầng cơ sở và các dịch vụ giao thông để tăng cường liên kết sản xuất trong nước và kết nối quốc tế cho tăng trưởng xuất khẩu

Chương 3 cho thấy cơ sở hạ tầng giao thông và các dịch vụ hậu cần là các lĩnh vực yếu kém nhất của hệ thống hậu cần thương mại của Việt Nam. Chương này cũng cho thấy mặc dù là thị trường lớn, Việt Nam không thể phát huy tiềm năng do sự liên kết yếu. Trong những hạn chế về cơ sở hạ tầng giao thông, Chương 4 nhấn mạnh vào những khoảng trống về đầu tư. Trong 15 năm qua, trong khi vận tải hàng hóa tăng trưởng trung bình 21,1%, và thương mại tăng 18%, không có sự tăng trưởng đáng kể về đầu tư trong cơ sở hạ tầng giao thông. Mức đầu tư cơ sở hạ tầng hàng năm hiện nay dựa theo thống kê trong các giai đoạn 2009-2011 là 3,1%, dưới mức trung bình của các nước có cùng mức độ phát triển như Việt Nam. Cho đến nay, hầu hết các khoản đầu tư vào cơ sở hạ tầng giao thông đều từ nguồn ngân sách nhà nước trong đó có nguồn ODA. Do đó, Việt Nam trông chờ quá nhiều vào đầu tư công là nguồn đầu tư được coi là “không đảm bảo, thiếu hiệu quả, và do vậy là thiếu bền vững” theo Báo cáo Phát triển Việt Nam 2012 của NHTG.

Quan hệ đối tác công-tư (PPP)

Thực tế cho thấy sự cần thiết phải sớm có một khuôn khổ chính sách nhằm huy động nguồn lực từ bên ngoài ngân sách nhà nước cho đầu tư cơ sở hạ tầng giao thông. Chính vì vậy, chính phủ cần nhanh chóng chuyển từ tình trạng chỉ dựa vào đầu tư công sang huy động các nguồn vốn khu vực tư nhân để đầu tư vào cơ sở hạ tầng qua các công cụ phù hợp về quan hệ đối tác công-tư (PPP).

Nhu cầu này còn cấp thiết hơn nữa nếu Việt Nam muốn hiện thực hóa mục tiêu tăng giá trị xuất khẩu lên ba lần vào năm 2020. Hơn nữa, Việt Nam còn có tiềm năng về cảng được xem như cửa ngõ giao thương với Campuchia, Lào và các tỉnh nội địa miền nam Trung Quốc. Việc trở thành một trung tâm hậu cần trung chuyển của khu vực có thể đem lại nhiều lợi ích to lớn cho nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, điều kiện để thực hiện mục tiêu này là sự phối hợp hiệu quả giữa đầu tư cho giao thông và năng lực cạnh tranh thương mại.

Cải thiện hành lang và tiếp cận các cửa khẩu quốc tế chính

Ngay cả khi Việt Nam có thể huy động đủ nguồn tài chính để đầu tư cho giao thông, tư duy quy hoạch cũng cần được thay đổi mạnh mẽ. Như phần trước cho thấy, mối liên hệ rõ ràng giữa đầu tư vào cơ sở hạ tầng giao thông và năng lực cạnh tranh thương mại phải được công nhận một cách rõ ràng. Vì ngân sách nhà nước vẫn là nguồn đầu tư chính ít nhất trong giai đoạn trước mắt, cơ chế đầu tư công cần được cải thiện

nhanh chóng để tăng cường hiệu quả. Điều quan trọng là phải ưu tiên các hoạt động đầu tư nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại. Trong số những bất cập lớn được nêu ở Chương 4, bất cập về các hành lang tiếp cận với các cảng biển là đáng quan ngại nhất. Khuyến nghị đưa ra là nên ưu tiên xây dựng các hành lang giao thông một cách hiệu quả và hiệu suất tới các khu cảng liên hợp TP. HCM và Hải Phòng, đặc biệt các hành lang giao thông tới các cảng Cái Mép tại Bà Rịa Vũng Tàu do việc mở rộng quốc lộ 51. Một khuyến nghị nữa là cải thiện kết nối với các hệ thống kho bãi và xem xét việc xây dựng hệ thống đường sắt song song với quốc lộ 51 để nâng cao năng lực, khả năng kết nối và phát triển khả năng kết nối với các hành lang đường thủy tại khu vực ĐBSCL.

Tăng cường chiến lược logistics

Các dịch vụ logistics tại Việt Nam vẫn còn rất sơ khai và nhận thức về các dịch vụ logistics vẫn bị coi là yếu. Do đó, không có gì đáng ngạc nhiên khi không có bất kỳ chiến lược nào về thương mại và giao thông để giải quyết các vấn đề này. Các cảng công-ten-nơ nội địa đã được xây dựng nhưng chưa được trang bị đầy đủ và lại nằm gần các thành phố hơn là các cảng biển. Các công ty logistics, các kho bãi, và các dịch vụ vận tải và giao nhận hàng hóa đều tụt hậu so với các tiêu chuẩn toàn cầu.

Nghiên cứu chính sách nên đưa ra các khuyến nghị nhằm tăng cường hậu cần thương mại với các định nghĩa rõ ràng về dịch vụ hậu cần, các điều kiện kinh doanh dịch vụ hậu cần, và giới hạn trách nhiệm cho các chủ thể kinh doanh dịch vụ logistics. Cần triển khai các biện pháp nhằm cải thiện khuôn khổ pháp lý để phát triển các dịch vụ và cơ sở kinh doanh logistics tại Việt Nam. Các quy định hiện hành về các đối tượng đại lý hải quan, các nhà cung cấp dịch vụ giao thông và các công ty kinh doanh kho bãi nên được mở rộng hơn nữa để bao gồm vận hành vận tải đa phương thức.

Bắt đầu bằng một nghiên cứu sâu về tình trạng hiện nay và những đánh giá về những nhu cầu liên quan đến năng lực, cơ cấu và dịch vụ từ các cảng công-ten-nơ nội địa, cần có nỗ lực xây dựng kế hoạch hành động cho hệ thống cảng công-ten-nơ nội địa khi xây dựng Kế hoạch Hành động Quốc gia để lấp khoảng trống về chính sách và cơ sở hạ tầng hiện nay. Quan hệ đối tác công-tư (PPP) có thể là phương thức đầu tư phù hợp cho các cơ sở logistics.

Thông điệp 3 – Đơn giản hóa thủ tục quy định nhằm giảm thời gian và chi phí và cải thiện độ tin cậy của thương mại biên giới

Cơ sở hạ tầng mềm cho thương mại cũng quan trọng không kém cơ sở hạ tầng cứng. Bằng chứng thực tế cho thấy mỗi ngày chậm trễ tại cửa khẩu tương đương với mức chi phí phụ trội là 0,8% giá trị hàng hóa. Công tác quản lý mặt biên hiện được coi là chậm và thiếu nhất quán, thiếu thích ứng và dễ gây tham nhũng. Ưu tiên chính sách ở đây là đơn giản hóa các quy trình, thủ tục quy định và tạo môi trường minh bạch để tạo thuận lợi thương mại qua biên giới, đồng thời giảm tham nhũng.

Mặc dù đã có những nỗ lực đơn giản hóa, các thủ tục vẫn còn phức tạp. Thời gian thông quan được coi là lâu nhất trong khu vực, công tác quản lý rủi ro chưa đầy đủ, một phần do tỷ lệ kiểm tra hàng thực tế còn cao. Các hoạt động can thiệp nên hướng tới hợp lý hoá thủ tục, như hiện đại hóa ngành hải quan, tăng cường phối hợp các hoạt động quản lý biên giới, đồng thời cải thiện cơ chế quá cảnh. Nâng cao tính minh bạch cũng cần thiết trong hoạt động kiểm tra và kiểm soát của các cơ quan hải quan biên giới.

Cần có một khuôn khổ pháp lý vững chắc cho chương trình hiện đại hóa hải quan. Luật hải quan cần được tiếp tục sửa đổi nhằm hình thành một khuôn khổ tổng quát cho việc đơn giản hóa quy trình nghiệp vụ và áp dụng các thông lệ quản lý rủi ro, nhằm đảm bảo các chuẩn mực hải quan quốc tế qua: (i) áp dụng kiểm tra một lần dừng ở biên giới với hệ thống quản lý rủi ro; (ii) sử dụng hệ thống phân loại và làm rõ đối tượng

trước khi áp dụng quy định; (iii) khởi động chương trình doanh nghiệp ưu tiên; (iv) xây dựng hệ thống bộ chỉ số hiệu quả hoạt động của hải quan; (v) cải thiện dịch vụ đại lý hải quan hiện tại và kiểm tra sau thông quan; và (vi) sử dụng các thiết bị kiểm tra không cần mở hàng hoá. Bộ thủ tục đơn giản tuân thủ theo Công ước Kyoto Sửa đổi cần được áp dụng trong hệ thống tin học tích hợp để giảm thiểu giấy tờ và tương tác giữa doanh nghiệp và cán bộ hải quan.

Hệ thống quản lý rủi ro cần được triển khai để cải thiện quản lý tuân thủ. Các văn bản pháp luật liên quan cần được sửa đổi để làm cơ sở cho việc áp dụng đầy đủ và nhất quán các nguyên tắc quản lý rủi ro thay vì đưa ra các điều khoản xử lý từng trường hợp cụ thể hoặc miễn kiểm tra. Bộ máy quản lý hải quan nên được tổ chức lại cả về thể chế và năng lực nhân sự cho phù hợp với cơ chế quản lý rủi ro.

Điều quan trọng là phải xây dựng và thực hiện chiến lược chống tham nhũng hải quan để cải thiện nhận thức của người dân về các dịch vụ hải quan cũng như sự liêm chính của cán bộ hải quan. Cần tập trung vào các biện pháp nhằm cụ thể hoá các tiêu chuẩn liêm chính trong hoạt động của cán bộ hải quan và tăng cường cơ chế hợp tác và quan hệ đối tác giữa hải quan và các doanh nghiệp thông qua đối thoại thường kỳ.

Hải quan đóng vai trò rất quan trọng, nhưng việc quản lý luồng hàng hóa biên mậu còn liên quan đến nhiều cơ quan khác như Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Công Thương, Bộ Y tế, và các cảng vụ. Sự phối kết hợp giữa các cơ quan này và quan hệ đối tác của họ với khu vực tư nhân là hết sức quan trọng trong việc tạo thuận lợi thương mại. Việt Nam cần thực hiện các cam kết ASEAN và hệ thống Hải quan Một cửa Quốc gia. Các biện pháp chính sách cần thực hiện bao gồm: (i) ban hành khuôn khổ quy định (nghị định) về phối hợp quy trình và thủ tục cho hệ thống Hải quan Một cửa Quốc gia; (ii) thiết lập cơ chế thể chế về sự phối hợp giữa các cơ quan liên quan thông qua Ban chỉ đạo Quốc gia về Hải quan một cửa Quốc gia (NSW); (iii) xây dựng hệ thống điện tử một cửa phục vụ nhận hồ sơ chứng từ cần thiết cho thông quan hàng hóa và một cơ sở dữ liệu tích hợp để điều phối hoạt động của các cơ quan khác nhau liên quan đến quản lý mậu biên.

Thông điệp 4 – Tái cơ cấu các chuỗi cung ứng để khai thác giá trị gia tăng và chủ động tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu

Không có chuỗi cung ứng nào giống hệt nhau. Việc tái cơ cấu các chuỗi cung ứng cần cân nhắc tới những đặc điểm cụ thể. Phần tiếp theo bàn về hai loại chuỗi cung ứng đối với sản xuất công nghiệp chế biến và nông nghiệp. Cả hai loại chuỗi cung ứng này đều đóng vai trò quan trọng trong xuất khẩu của Việt Nam.

Chuỗi cung ứng công nghiệp chế biến

Như đã thảo luận trong Chương 6, tổ chức chuỗi cung ứng các mặt hàng công nghiệp chế biến xuất khẩu vẫn còn sơ khai, đem lại giá trị gia tăng thấp cho các nhà sản xuất và xuất khẩu của Việt Nam. 60% các công ty trong ngành may mặc là gia công cho nước ngoài, trong đó 38% còn lại là các nhà sản xuất gia công hoặc nhà sản xuất thiết bị gốc. Chỉ có 2% trong số này là các công ty có năng lực để trở thành nhà sản xuất có thiết kế gốc. Không có công ty nào có thương hiệu riêng để đóng vai trò nhà sản xuất thương hiệu gốc. Như vậy, các sản phẩm xuất khẩu phụ thuộc nhiều vào các nguyên liệu nhập khẩu, ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng giảm thời gian thực hiện và thích ứng với những thay đổi trên thị trường toàn cầu. Hầu hết các công ty đều hạn chế về nguồn nguyên liệu và phụ thuộc vào trung gian (thông qua các đại lý của bên mua hoặc công ty thuê gia công) cả trong tìm kiếm nguồn cung ứng cũng như thị trường xuất khẩu. Nhiều trung tâm kinh tế và cụm công nghiệp được xây dựng để phục vụ một số ngành cụ thể như may mặc và giày dép trong hơn một thập kỷ qua đều gần các thành phố lớn, đông đúc và khó khăn trong việc mở rộng và tiếp cận các nguồn lao động. Việc thay đổi vị trí đòi hỏi đất đai phù hợp với ngành công nghiệp nhẹ, có kết nối hiệu quả với các cảng biển và sẵn lao động có trình độ. Cần có ưu tiên chính sách nhằm giải quyết các tồn tại trên.

Phát triển cụm công nghiệp và các ngành công nghiệp phụ trợ

Giá trị xuất khẩu ròng cũng như mức độ liên kết ngược đều quan trọng. Mức độ liên kết đầu vào có vai trò quan trọng hơn trong các chuỗi công nghiệp chế biến phức tạp so với chuỗi cung ứng dựa trên tài nguyên. Phát triển mạnh các ngành công nghiệp phụ trợ là cách tốt nhất để tái cơ cấu các chuỗi cung ứng hàng hóa xuất khẩu nguyên liệu nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh. Nó cũng thúc đẩy Việt Nam trở thành điểm sản xuất phụ trợ thu hút FDI, phát triển khu vực kinh tế tư nhân và góp phần cân bằng thâm hụt thương mại. Trong bối cảnh đó, việc thúc đẩy phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ giúp nâng cao năng lực của các ngành sản xuất trong nước để ra tăng chất lượng nguồn đầu vào, từ đó thu được giá trị gia tăng cao hơn. Chúng ta không nên hiểu đó là chính sách thay thế nhập khẩu.

Các ngành công nghiệp phụ trợ sản xuất ra các sản phẩm như vật liệu, phụ tùng, linh kiện, phụ kiện, bán thành phẩm và các nguyên liệu và đem lại lợi ích tăng thêm cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Sự năng động của các ngành phụ trợ này sẽ giúp Việt Nam trở thành điểm thu hút FDI, tăng tỷ lệ hàng nội địa nhằm thu hẹp nhập siêu và thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa.

Mặc dù đã có nhiều quyết định của chính phủ,⁵¹ các ngành công nghiệp phụ trợ tại Việt Nam vẫn còn yếu. Tuy việc tăng trưởng và tăng cường các ngành công nghiệp phụ trợ chủ yếu được khu vực tư nhân quan tâm, chính phủ vẫn nên thúc đẩy phát triển thông qua các chính sách ưu đãi thận trọng. Quy hoạch tổng thể về phát triển các cụm công nghiệp bao gồm cả việc phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ không chỉ giúp gia tăng quy mô sản xuất mà còn khuyến khích tận dụng các nhà cung cấp trong nước nhiều hơn nữa. Các loại hình sản xuất phụ trợ cần khuyến khích phụ thuộc vào sự lựa chọn các ngành công nghiệp ưu tiên như đã thảo luận ở trên. Các cụm công nghiệp cần đáp ứng nhu cầu đặc thù của ngành, hỗ trợ tiếp cận với lao động có trình độ và tạo kết nối hiệu quả với các cửa khẩu quốc tế chính. Các chính sách hỗ trợ phát triển trung tâm công nghiệp và các ngành công nghiệp phụ trợ để thúc đẩy phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, thu hút FDI, đồng thời giảm thâm hụt tài khoản vãng lai cần được cân nhắc thận trọng. Việc thúc đẩy hợp tác doanh nghiệp giữa các ngành công nghiệp chính và công nghiệp phụ trợ cũng như các doanh nghiệp trong và ngoài nước là rất cần thiết. Những bài học từ kinh nghiệm quốc tế cần được đúc rút trong quá trình hoạch định chiến lược để phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ. Ví dụ, đối với một số ngành, Luật Khuyến khích Sản xuất Gia công Hàn Quốc (1975) đã quy định doanh nghiệp lớn không được tự sản xuất mà phải thuê các doanh nghiệp vừa và nhỏ cung cấp các hàng hóa trung gian.

Chuỗi cung ứng nông nghiệp

Công đoạn sản phẩm đầu ra của chuỗi cung ứng

Thực tế gạo là mặt hàng có tính chính trị và điều này ảnh hưởng đến sự vận hành của các tín hiệu thị trường và sự phát triển ngành hàng. Mặc dù an ninh lương thực là vấn đề quan trọng, nhưng nó cần được cân đối với tình trạng thiếu hiệu quả của một sản phẩm xuất khẩu chính (xem Hộp 8.1). Sự ưu ái đối với các doanh nghiệp nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh này chỉ làm trầm trọng hơn vấn đề lợi ích cục bộ và làm cho ngành sản xuất xuất khẩu gạo trở nên xa cách hơn với các tín hiệu của thị trường.

Mặc dù các Hợp đồng Chính phủ có thể đảm bảo đầu ra lớn cho xuất khẩu gạo của Việt Nam, nhưng trong thực tế những hợp đồng này có thể dẫn đến một số hệ quả bất lợi. Một số bất lợi có thể bao gồm việc tùy tiện trong phân bổ hạn ngạch xuất khẩu và thiết lập giá sàn có lợi cho các doanh nghiệp nhà nước hay các công ty có lợi ích cục bộ, rủi ro về việc các chính phủ nhập khẩu thay đổi chiến lược nhập khẩu, các công ty xuất khẩu mất động cơ đổi mới và cải thiện chất lượng hàng xuất khẩu, và làm cho và nông dân và các nhà xuất khẩu trở nên xa cách với các tín hiệu và thông tin thị trường -- yếu tố thiết yếu trong việc tạo lập giá trị.

⁵¹ Hai văn bản quan trọng liên quan đến các ngành hỗ trợ: Nghị định 34/2007/QĐ-BCN 2007 của Bộ Công nghiệp (bây giờ là Bộ Công Thương) thông qua kế hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ trong năm 2010, tầm nhìn đến 2020, và Quyết định 12/2011/QĐ-TTg của thủ tướng chính phủ ban hành ngày 22/2/2011 gồm các quyết định chính sách về phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ.

Khối lượng xuất khẩu gạo thông qua các Hợp đồng Chính phủ (được biết là các hợp đồng xuất khẩu tập trung) khá lớn trong năm vừa qua. Theo báo cáo điều tra TTFA, các hợp đồng này chiếm hơn 70% tổng lượng gạo xuất khẩu trong năm 2011.

Hộp 8.1. An ninh lương thực tại Việt Nam

Nhìn chung, an ninh lương thực tại Việt Nam không phải là một vấn đề, đặc biệt xét về *khả năng cung ứng lương thực*. Tuy nhiên, cần quan tâm tới khu vực miền núi, vùng sâu vùng xa và các nhóm dễ bị tổn thương. Sản xuất gạo không chỉ đủ cung cấp cho nhu cầu trong nước mà còn cho xuất khẩu, với đỉnh điểm là năm 2011 đạt gần bảy triệu tấn gạo. Tăng thu nhập đã đóng góp đáng kể vào sự cải thiện khả năng tiếp cận lương thực. Từ năm 2000, có nhiều thay đổi đáng kể về xu hướng tiêu dùng lương thực, trong đó tỷ lệ tiêu dùng gạo và thực phẩm thân củ giảm xuống, mức tiêu thụ các sản phẩm thịt, hoa quả, trứng và sữa tăng lên. Bên cạnh những thành tựu đáng kể về đảm bảo cung ứng lương thực, tình trạng ổn định lương thực vẫn chịu những biến động giá cả. Nhìn về phía trước, một dự báo đến năm 2030 cho thấy đất trồng lúa vẫn được giữ ở mức hiện tại là 3,8 triệu ha, sản lượng gạo thặng dư sẽ từ mức 5 đến gần 12 triệu tấn. Đây là con số đáng kể phụ thuộc vào chênh lệch sản lượng và mức tiêu thụ trên đầu người khác nhau. Trong trường hợp đất trồng lúa giảm 5% mỗi năm liên tục, diện tích đất trồng lúa được ước tính sẽ giảm xuống 3 triệu ha vào năm 2030. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn có thể đảm bảo cung ứng lương thực phục vụ nhu cầu trong nước với diện tích lúa là 3 triệu ha. Đây là “kịch bản về tình huống xấu nhất” với giả định là năng suất không cải thiện và mức tiêu thụ không giảm. Cả hai giả định này đều khó xảy ra.

Nguồn: Các tác giả.

Thay vì hoạt động như một cơ quan chính phủ, Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA) nên thay đổi vai trò của mình để trở thành một tổ chức hiệp hội ngành, đại diện cho lợi ích hợp pháp của tất cả các thành viên. Việc phân bổ hạn ngạch xuất khẩu giữa các thành viên nên được thực hiện thông qua cơ chế đấu thầu công khai. Chính phủ nên để thị trường lúa gạo phát triển dựa vào các yếu tố/tín hiệu thị trường. Thay vì can thiệp thị trường bằng biện pháp hành chính, chính phủ nên hỗ trợ đầu tư vào việc xây dựng hệ thống kho lưu trữ quốc gia để đảm bảo mục tiêu dự trữ quốc gia và ổn định giá, đồng thời thành lập quỹ dự phòng nhằm ổn định giá lương thực. Các công ty có thể thuê hệ thống kho dự trữ gạo trong khi đợi các hợp đồng xuất khẩu. Từ đó, thay vì dựa vào hình thức kinh doanh liên chính phủ, chính phủ nên tạo thuận lợi cho các công ty tham gia trực tiếp ký kết hợp đồng xuất khẩu gạo trên thị trường toàn cầu. Trong khu vực, Việt Nam cần nhanh chóng tham gia vào hiệp hội các nhà xuất khẩu gạo khu vực với Thái Lan, Philippines và Myanmar để mở rộng liên kết gạo khu vực ASEAN, xây dựng những thương hiệu gạo chất lượng cao thay cho việc dựa vào các hợp đồng liên chính phủ với chất lượng thấp và giá đã định.

Công đoạn liên kết nguyên liệu đầu vào của chuỗi cung ứng

Việc sở hữu đất manh mún dẫn đến sản xuất nông nghiệp quy mô nhỏ và kỹ thuật lạc hậu là những cản trở chính đối với sản xuất nông nghiệp, góp phần làm cho các sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu có giá trị thấp. Cần thiết lập một môi trường chính sách hỗ trợ cho sản xuất công nông nghiệp để giúp tái cơ cấu lại các chuỗi cung ứng nông nghiệp theo hướng cải thiện số và chất lượng các sản phẩm xuất khẩu.

Canh tác quy mô lớn hơn đảm bảo giảm chi phí sản xuất, đem lại sản lượng cao hơn với chất lượng đồng đều, góp phần ổn định sản xuất và thương mại. Các chính sách thúc đẩy công nghiệp hóa sản xuất nông

ng nghiệp bằng cách hình thành mối quan hệ đối tác cùng có lợi giữa nông dân và doanh nghiệp không chỉ nhằm tạo điều kiện sản xuất nông nghiệp quy mô lớn mà còn khuyến khích việc sử dụng các phương pháp canh tác hiện đại; giúp nông dân được tiếp cận thông tin phản hồi từ thị trường và phát triển các thị trường mới, áp dụng các tiêu chuẩn nâng cao chất lượng đầu ra, và cải thiện các dịch vụ hậu cần, từ đó đem lại hiệu quả cho chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu. Cần phải có các biện pháp chính sách để tạo điều kiện cho tiến trình pháp lý hỗ trợ việc liên doanh giữa nông dân và các doanh nghiệp, đặc biệt về mặt quyền sử dụng đất và dồn điền đổi thửa. Các chiến dịch nâng cao nhận thức, hỗ trợ kỹ thuật và tài chính cũng như cung cấp các dịch vụ hậu cần sẽ giúp nông dân tham gia vào sản xuất nông nghiệp quy mô lớn qua quan hệ đối tác với các doanh nghiệp.

Phát triển các thị trường giao ngay và thị trường tương lai với các sàn giao dịch hàng hóa là một cách để giúp nông dân đối phó với biến động theo mùa vụ của các sản phẩm nông nghiệp và giá cả hàng hóa toàn cầu. Qua đó, các sản phẩm nông nghiệp có thể được sản xuất và xuất khẩu trên cơ sở kế hoạch tốt hơn, với quy mô lớn hơn và chi phí thấp hơn. Điều này giúp gia tăng vốn cho sản xuất, tăng cường chất lượng của hàng hóa xuất khẩu và hiện đại hóa các chuỗi cung ứng nông nghiệp nhằm đem lại giá trị gia tăng cao hơn.

Hộp 8.2. Mô hình cánh đồng mẫu lớn

Mô hình này được Bộ NNPTNT phát động triển khai trong tháng 3 năm 2011. Quốc hội đã đề ra nghị quyết số 21/2011/QH13 trong tháng 11 năm 2011 nhằm thúc đẩy thí điểm mô hình nông thôn này. Mô hình này được áp dụng ở ba cấp độ. Ở cấp độ thứ nhất, các cánh đồng được gieo trồng với cùng loại giống và thời gian trên hàng trăm ha. Các hoạt động sản xuất nông nghiệp như chuẩn bị đất, gieo trồng và thu hoạch sẽ được triển khai cùng thời gian giúp giảm chi phí thủy lợi và thuốc trừ sâu. Theo cách này, nhiều nông dân có thể sản xuất ra một khối lượng lớn các sản phẩm với chất lượng đồng đều. Ở cấp độ thứ hai, các cánh đồng quy mô lớn được canh tác theo hợp đồng giữa nông dân và các doanh nghiệp. Nông dân sẽ thực hiện theo các phương pháp canh tác do các doanh nghiệp hướng dẫn, trong khi đó các doanh nghiệp sẽ đảm bảo đầu ra cho nông dân. Ở cấp độ thứ ba, các doanh nghiệp sẽ hỗ trợ cho nông dân cơ sở hạ tầng, nguyên liệu và hậu cần thương mại. Hiện đã có một số thành quả qua đánh giá một số điển hình áp dụng mô hình này. Công ty CP BVTV An Giang đã phát triển 1.000 ha vùng nguyên liệu, cung cấp đầu vào, và hỗ trợ việc thu mua thóc và kho bãi. Công ty XK An Giang đã áp dụng 900 ha theo mô hình này. Công ty Lương Thực An Giang đã phát triển vùng nguyên liệu rộng 500 ha, hỗ trợ chi phí vận chuyển từ cánh đồng đến kho bãi. Công ty Đường Lam Sơn cũng thực hiện các hợp đồng bằng việc thu mua tất cả các sản phẩm và cung cấp đầu vào, xây dựng hệ thống thủy lợi và cải thiện các hệ thống giao thông cho nông dân. Chương trình thí điểm được triển khai tại 12 trong số 13 tỉnh vùng ĐBSCL. Mô hình này dự kiến sẽ được áp dụng rộng rãi ở cấp độ thứ ba về hợp tác nông công nghiệp giữa các doanh nghiệp và nông dân, phục vụ mục tiêu định hướng xuất khẩu.

Nguồn: Các tác giả.

Việc thành lập sàn giao dịch cà phê chưa thể ngay lập tức giúp Việt Nam trở thành kênh tham khảo giá cà phê thế giới nhưng nó sẽ giảm bớt được tình trạng giá đầu cơ. Bên cạnh đó, sàn giao dịch cà phê chỉ là một trong các biện pháp nhằm thúc đẩy sản xuất và xuất khẩu cà phê.

Chính phủ nên quan tâm đặc biệt đến mô hình này để xây dựng chính sách chiến lược và quy hoạch nhằm kết nối người mua với người bán và ban hành các quy định hướng dẫn phù hợp.

Tài trợ thương mại

Hầu hết các doanh nghiệp thương mại Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, phải đối mặt với những khó khăn về vốn cho đầu tư xuất khẩu, đặc biệt là tình trạng thiếu vốn lưu động. Mặc dù các hoạt

động xuất khẩu tại Việt Nam nhìn chung có sự hỗ trợ theo chỉ đạo từ chính phủ, hỗ trợ về tài chính thương mại từ phía chính phủ đến nay vẫn còn nhiều hạn chế. Nghị định số 75/2011/NĐ-CP của chính phủ về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu ban hành ngày 30 tháng 8, năm 2011 hướng dẫn việc thực hiện chính sách cho vay đối với các hoạt động thương mại thông qua Ngân hàng Phát Triển Việt Nam (VDB). Mức cho vay tối đa bằng 85% giá trị hợp đồng xuất khẩu và bao gồm cho vay trước và sau khi giao hàng, tín dụng của chính phủ cho các nhà nhập khẩu nước ngoài, theo mức lãi suất tham chiếu trên thị trường. Ngân hàng Phát triển Việt Nam, một tổ chức tín dụng xuất khẩu không chuyên, đã áp dụng một số hình thức hạn chế nhằm hỗ trợ các hoạt động xuất khẩu. Trừ các doanh nghiệp thương mại của nhà nước, hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu đều phải vay từ các ngân hàng thương mại chính thống với các điều kiện cho vay thông thường. Cần thực hiện một nghiên cứu sâu, trong đó có cả rà soát kinh nghiệm quốc tế, làm cơ sở để đưa ra những chính sách tốt về tài chính thương mại. Đây cũng là một phần của Kế hoạch Hành động Quốc gia (NAP) về nâng cao năng lực cạnh tranh thương mại.

8.3 Ma trận khung chính sách

Các khuyến nghị chính sách nêu trên được tổng hợp lại trong một ma trận khung chính sách. Ma trận này nhằm kết nối từ các mục tiêu đến các hành động, các kết quả mong muốn và xác định các cơ quan tham gia triển khai.

Bảng 8.2: Năng lực cạnh tranh thương mại Việt Nam: các ưu tiên chính sách

Mục tiêu	Hành động chính sách	Cơ quan thực hiện	Thời gian	Kết quả
1. Xây dựng khuôn khổ chính sách và năng lực thể chế vững mạnh để triển khai Kế hoạch Hành động Quốc gia về Tăng cường Năng lực Cạnh tranh Thương mại				
Xây dựng Kế hoạch Hành động Quốc gia (NAP) về năng lực cạnh tranh thương mại.	Lập Kế hoạch Hành động Quốc gia trên cơ sở: (i) Chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2011-2020; (ii) Chiến lược nhập và xuất khẩu hàng hóa trong 2011-2020, với định hướng đến 2030; (iii) Chiến lược phát triển giao thông đến 2020, Tầm nhìn 2030; (iv) Các chiến lược ngành công nghiệp khác nhau; (v) Chiến lược hải quan đến 2020. Kế hoạch này phải dựa trên những ưu tiên chính sách về cơ sở hạ tầng và dịch vụ giao thông và logistics, các thủ tục quy định, chuỗi cung ứng (theo các Mục tiêu 2, 3 và 4).	NCIEC / MOT / MOIT	2014	Kế hoạch hành động quốc gia về tăng cường năng lực cạnh tranh thương mại.
Tăng cường điều phối và thực hiện chính sách.	Chỉ định một cơ quan cấp trung ương quản lý hiệu quả việc triển khai Kế hoạch Hành động Quốc gia. Cơ quan này cần được trao quyền để đảm bảo năng lực cạnh tranh và lợi ích quốc gia phải là tiêu chí hàng đầu cho những ưu tiên công nghiệp hóa được chọn của quốc gia.	MOIT / MÒ / MPI / NCIEC / MOT / OOG	2014-2016	Cơ cấu thể chế phù hợp để quản lý hiệu quả, xây dựng và thực hiện kế hoạch hành động quốc gia.
Gắn kết năng lực cạnh tranh thương mại với chính sách công nghiệp.	Lựa chọn ưu tiên chiến lược và các ngành mũi nhọn để thực hiện công nghiệp hóa.	MOIT / MPI	2013-2014	Kế hoạch hành động quốc gia với những lĩnh vực ưu tiên được lựa chọn.
2. Xây dựng cơ sở hạ tầng và các dịch vụ vận tải và logistics để tăng cường các liên kết sản xuất trong nước và kết nối quốc tế cho tăng trưởng xuất khẩu				
Xác định rõ mối quan hệ giữa cơ sở hạ tầng giao thông và dịch vụ hậu cần với năng lực cạnh tranh thương mại.	Rà soát và điều chỉnh chiến lược ngành giao thông bao gồm tầm nhìn dài hạn về các cụm ngành phát triển, cửa khẩu và hàng lang quốc tế và các giao diện nội bộ để hỗ trợ và tăng cường hiệu quả năng lực cạnh tranh thương mại.	MOT / MOIT / NCIEC	2013	Chiến lược ngành giao thông được sửa đổi.

Mục tiêu	Hành động chính sách	Cơ quan thực hiện	Thời gian	Kết quả
Cải thiện các hành lang giao thông để kết nối các cụm phát triển lớn với các cửa khẩu quốc tế chính.	Ưu tiên phát triển và thực hiện kế hoạch nhằm cải thiện các hành lang giao thông cho cảng liên hợp tại TP. HCM, Hải Phòng, và Bà Rịa Vũng Tàu.	MOT	2013-2016	Các hành lang giao thông hiệu quả nối kết các cảng chính tại HCM, Hải Phòng và Bà Rịa Vũng Tàu.
Tăng cường quan hệ đối tác công-tư.	Cải thiện khuôn khổ pháp lý và chính sách bảo đảm doanh thu cho các dự án BOT, BTO, PPP về đầu tư cơ sở hạ tầng giao thông nhằm huy động các nguồn tài chính ngoài ngân sách nhà nước để đầu tư hiệu quả hơn vào việc cải thiện các dịch vụ giao thông, cơ sở hạ tầng và dịch vụ hậu cần.	MOT / MOF	2013-2014	Khuôn khổ pháp lý hỗ trợ thực hiện PPP hiệu quả liên quan đến các dịch vụ hậu cần và cơ sở hạ tầng giao thông.
Xây dựng chiến lược hậu cần thương mại và khuôn khổ chính sách cho các dịch vụ hậu cần	Dự án tăng cường hậu cần với khái niệm rõ ràng về dịch vụ hậu cần, các điều kiện kinh doanh dịch vụ hậu cần, và giới hạn trách nhiệm đối với các tổ chức kinh doanh dịch vụ hậu cần; tăng cường khuôn khổ pháp lý nhằm phát triển các dịch vụ và công ty kinh doanh hậu cần tại Việt Nam.	MOIT / MOT / MARD	2013-2014	Thực hiện dự án về hậu cần thương mại.
Phát triển vận tải đa phương thức.	Hỗ trợ pháp lý cho việc phát triển vận tải đa phương thức.	MOT	2013	Tăng cường vận tải đa phương thức.
Cung cấp các cảng công-ten-nơ nội địa và các Trung tâm Logistics để hỗ trợ các hoạt động cảng và phát triển công nghiệp.	Rà soát lại vị trí và các dịch vụ cảng công-ten-nơ nội địa và khuyến khích xây dựng các cảng công-ten-nơ nội địa trở thành các trung tâm hậu cần thực chất nhằm gắn cảng nhằm hỗ trợ phát triển công nghiệp ở khu vực lân cận trong tương lai.	MOT, các nhà đầu tư, các công ty logistics toàn cầu, và các cơ quan chính phủ liên quan khác.	2014-2015	Các cảng công-ten-nơ nội địa và các trung tâm hậu cần mới, hoạt động hiệu quả, nằm gần các cửa khẩu quốc tế.

Mục tiêu	Hành động chính sách	Cơ quan thực hiện	Thời gian	Kết quả
3. Đơn giản hóa các thủ tục quy định để giảm thời gian và chi phí cho thương mại biên giới.				
<p>Áp dụng các thủ tục hải quan hiện đại để rút ngắn thời gian thông quan và chi phí phi chính thức, đặc biệt cho các sản phẩm xuất khẩu và đầu vào trong sản xuất hàng xuất khẩu.</p>	<p>Sửa đổi Luật Hải quan và các Văn bản hướng dẫn thực hiện nhằm hình thành khuôn khổ tổng thể cho việc đơn giản hóa quy trình nghiệp vụ để đáp ứng các tiêu chuẩn hải quan quốc tế qua: (i) áp dụng kiểm tra một lần dừng ở biên giới; (ii) sử dụng hệ thống phân loại và làm rõ đối tượng trước khi áp dụng quy định; (iii) khởi xướng chương trình doanh nghiệp ưu tiên; (iv) xây dựng hệ thống bộ chỉ số hiệu quả hoạt động hải quan; (v) cải thiện dịch vụ đại lý hải quan và kiểm tra sau thông quan; và (vi) sử dụng các thiết bị dò tìm không cản mở hàng hoá.</p>	GDC (MOF)	2013	Luật Hải quan sửa đổi và các quy định hướng dẫn thực hiện.
	<p>Ban hành Nghị định về áp dụng CNTT trong hải quan nhằm phục vụ khai báo và thông quan điện tử ngay khi có thể.</p>	GDC (MOF)	2012	Nghị định về CNTT trong hải quan.
<p>Áp dụng quản lý rủi ro để cải thiện quản lý tuân thủ.</p>	<p>Hoàn thiện các hệ thống CNTT cho hải quan (VNACCS) để triển khai quy trình thông quan điện tử nhằm giảm thiểu sự tương tác giữa các doanh nghiệp và cán bộ hải quan.</p>	GDC (MOF)	2013-2014	VNACCS đã thực hiện
	<p>Sửa đổi Luật Hải quan và các quy định hướng dẫn thực hiện để áp dụng đầy đủ và thống nhất các nguyên tắc quản lý rủi ro thay cho các điều khoản cụ thể hoá theo từng trường hợp hoặc miễn kiểm tra.</p>	GDC (MOF)	2013	Luật Hải quan sửa đổi và các quy định hướng dẫn thực hiện
	<p>Hoàn thiện quản lý rủi ro điện tử với cơ quan trung tâm để xây dựng và lưu trữ thông tin rủi ro, chia sẻ kinh nghiệm từ các tổ chức hải quan khác và kết hợp hệ thống máy quét vào quy trình đánh giá rủi ro.</p>		2014-2015	Tái cơ cấu tổ chức với đơn vị quản lý rủi ro đầy đủ chức năng.

Mục tiêu	Hành động chính sách	Cơ quan thực hiện	Thời gian	Kết quả
	Phối hợp các đơn vị riêng triển khai quản lý rủi ro ở các cơ quan hải quan trung ương và địa phương, áp dụng quản lý rủi ro tại các cơ quan quản lý đường biển.	GDC (MOF)	2014-2015	Ứng dụng quản lý rủi ro trong các cơ quan quản lý hải quan.
Thực hiện chiến lược chống tham nhũng hải quan để cải thiện nhận thức về các dịch vụ hải quan và tính liêm chính của cán bộ hải quan. Các biện pháp nên được nhấn mạnh để chỉ rõ các tiêu chuẩn liêm chính của cán bộ hải quan và tăng cường cơ chế hợp tác và liên kết giữa hải quan và các doanh nghiệp.	Xây dựng và thực hiện chiến lược chống tham nhũng hải quan để cải thiện nhận thức về các dịch vụ hải quan và tính liêm chính của cán bộ hải quan. Các biện pháp nên được nhấn mạnh để chỉ rõ các tiêu chuẩn liêm chính của cán bộ hải quan và tăng cường cơ chế hợp tác và liên kết giữa hải quan và các doanh nghiệp.	GDC (MOF)	2013-2016	Kế hoạch hành động phòng chống tham nhũng được xây dựng và thực hiện.
Triển khai hệ thống Hải quan Một cửa Quốc gia (NSW) và Hải quan Một cửa ASEAN (ASW).	(i) ban hành các khung pháp lý (Nghị định) cho các quy trình và thủ tục liên kết cho hệ thống một cửa; (ii) thiết lập cơ chế một cửa để liên kết các cơ quan liên quan thông qua Ủy ban quốc gia Điều hành hệ thống một cửa; (iii) xây dựng hệ thống điện tử một cửa cho việc nộp báo cáo thông quan hàng hóa và cơ sở dữ liệu tích hợp liên kết các hoạt động của các cơ quan khác nhau liên quan đến quản lý đường biển.	MOF / MARD / MOIT MOT / MOH / MOFA	2013-2014	Hệ thống Hải quan Một cửa quốc gia (NSW) và Hải quan Một cửa ASEAN (ASW) được triển khai.
4. Tái cơ cấu các Chuỗi cung ứng để Đạt được Giá trị và Chủ động Tham gia vào Các chuỗi Giá trị Toàn cầu				
4.1. Tái cơ cấu các chuỗi cung ứng sản xuất theo hướng phát triển mạnh các ngành công nghiệp phụ trợ				
Phát triển các cụm ngành để thu hút FDI cho sản xuất các hàng hóa xuất khẩu.	Chỉnh sửa chương trình hiện hành về thành lập các khu chế xuất. Phát triển các khu đó trong phạm vi chương trình xây dựng các cụm cung ứng nghiệp và cung cấp các dịch vụ logistics và cung ứng theo nhu cầu hiệu quả. Xác định mức giá trị xuất sang thị trường mục tiêu, lựa chọn và thiết kế vị trí để tối đa hóa giá trị.		2014	Gia tăng hoạt động kinh tế và việc làm trong lĩnh vực sản xuất.

Mục tiêu	Hành động chính sách	Cơ quan thực hiện	Thời gian	Kết quả
Ph triển các mạng lưới cung ứng và các ngành công nghiệp phụ trợ.	Đánh giá các cơ hội cải thiện chất lượng thành phẩm đầu vào phục vụ cho các công ty sản xuất hàng xuất khẩu và nhằm đa dạng hóa các đầu vào tinh xảo hơn và chuẩn bị xây dựng chiến lược, qua phối hợp với khu vực tư nhân để tận dụng các cơ hội này; Trên cơ sở đánh giá đó, xây dựng kế hoạch hành động nhằm phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ.		2013-2016	Gia tăng tỷ lệ sản xuất nội địa các thành phẩm đầu vào để tăng cường năng lực cạnh tranh của các sản phẩm công nghiệp; phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ khu vực tư nhân, đem lại giá trị gia tăng cao hơn; giảm thâm hụt thương mại.
Xây dựng ngành sản theo hợp đồng nội địa.	Xây dựng chiến lược và kế hoạch tiếp thị nhằm đa dạng hóa và cải thiện về chất lượng các sản phẩm xuất khẩu theo từng ngành sản xuất, ví dụ như hàng may mặc, da giày và điện tử. Tăng cường quản lý chuỗi cung ứng bao gồm các nguồn đầu vào và xây dựng các kênh phân phối mới cho các sản phẩm. Xác định các cơ hội liên kết ngược để giảm thời gian và chi phí cung ứng sản phẩm ra thị trường và tham gia vào các khâu cuối chuỗi cung ứng nhằm nâng cao giá trị các sản phẩm.		2014	Nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu và giá trị gia tăng.
4.2. Tái cơ cấu chuỗi cung ứng nông nghiệp theo hướng đa dạng hóa các sản phẩm và mở ra các thị trường mới (chế biến và xuất khẩu)				
Tăng thị phần xuất khẩu gạo theo Hợp đồng Chính phủ B2B.	Điều chỉnh khuôn khổ quy định hiện hành nhằm khuyến khích các doanh nghiệp gạo tìm kiếm đối tác và ký kết các hợp đồng thương mại. Xóa bỏ cơ chế phân bổ hợp đồng liên chính phủ do Hiệp hội Lương Thực Việt Nam thực hiện. Các doanh nghiệp nên đầu tư các hợp đồng phụ liên chính phủ.	MARD / MOIT / MOF	2013	Tăng động cơ xuất khẩu gạo giá trị cao.
Xây dựng các cơ chế cạnh tranh theo hợp đồng và tăng cường vai trò của các hội nông dân.	Tăng cường cơ chế thực thi hiệu lực hợp đồng, đặc biệt liên quan đến việc bán các hàng hóa nông sản để giảm rủi ro cho bên đối tác. Xây dựng các biểu mẫu về phân công nghĩa vụ và trách nhiệm cùng với cơ chế điều chỉnh giá thanh toán nhằm phân ảnh hưởng biến động giá cả hàng hóa từ thời điểm ký hợp đồng đến thời điểm giao dịch được hoàn thành.		2013-2014	Cải thiện độ tin cậy về cung ứng, tận dụng tốt hơn năng lực chế biến.

Mục tiêu	Hành động chính sách	Cơ quan thực hiện	Thời gian	Kết quả
Đa dạng hóa các mặt hàng nông sản xuất khẩu về mặt chất lượng và chủng loại.	Xây dựng các hệ thống truy xuất và chứng nhận sản phẩm để phân biệt và xác định cách bảo quản. Thiết lập các thể chế PP để xác định và thực thi hiệu lực phân loại tiêu chuẩn chất lượng gạo và cà phê.	MOIT / MOT	2013-2016	Nâng cao giá trị các sản phẩm nông sản xuất khẩu.
Thiết lập mạng lưới hệ thống các cơ sở lưu trữ lúa gạo bên thứ ba.	Xây dựng khuôn khổ pháp lý và tài chính nhằm hỗ trợ xây dựng mạng lưới hệ thống các cơ sở lưu trữ lúa gạo bên thứ ba, đóng vai trò là trung gian giao dịch giữa nông dân, nhà máy chế biến gạo và các doanh nghiệp xuất khẩu. Xây dựng khung pháp lý để tiếp nhận lúa gạo lưu kho và thực thi hiệu lực các hợp đồng kỳ hạn nhằm giảm rủi ro cho đối tác. Thành lập cơ quan độc lập để thu thập và công bố thông tin thị trường lúa gạo. Hòa các tiêu chuẩn về phân loại chất lượng lúa gạo để sử dụng cho các hợp đồng kỳ hạn và liên kết với các chỉ số giá gạo Thái Lan.		2013-2014	Nâng cao thu nhập cho nông dân, cải thiện chất lượng gạo và độ tin cậy trong cung ứng, cải thiện việc sử dụng các hệ thống nhà máy chế biến.
Xây dựng và phát triển thương hiệu cho các sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam.	Phân tích thực trạng thương hiệu các sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam và xây dựng chương trình nhằm tạo lập thương hiệu mạnh hơn.	MARD	2014-2016	Chương trình tăng cường thương hiệu cho các sản phẩm nông nghiệp.

Mục tiêu	Hành động chính sách	Cơ quan thực hiện	Thời gian	Kết quả
4.3 Tái cơ cấu các Chuỗi cung ứng Nông sản theo hướng Cải thiện Chất lượng và Đa dạng hóa Sản phẩm từ Phía cung				
Thiết lập môi trường chính sách để hỗ trợ đầu tư công nông nghiệp.	Đánh giá các yếu tố gây hạn chế đầu tư công nông nghiệp bao gồm các hạn chế/chi phí giao dịch khi giải phóng mặt bằng (cản trở liên kết theo chiều dọc); sự manh mún của các cơ cấu sản xuất hiện hành gây cản trở liên kết theo chiều ngang (ví dụ như các hợp tác xã) và những hạn chế về năng lực cạnh tranh do sự tồn tại của các nông trường và các doanh nghiệp quốc doanh. Xây dựng một chương trình để vượt qua những cản trở và tạo điều kiện thuận lợi phát triển công nông nghiệp.		2013-2016	Tạo các cơ hội để hiện thực hoá hiệu quả kinh tế do quy mô trong sản xuất và chế biến hàng hóa nông nghiệp.
Mở rộng mô hình PPP trong đầu tư vào sản xuất nông nghiệp quy mô lớn và mô hình "cánh đồng mẫu lớn."			2013-2016	Mô hình PPP được mở rộng
Cải thiện chất lượng các sản phẩm nông nghiệp để đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.	Rà soát các văn bản pháp luật liên quan và đề xuất sửa đổi các quy định một cách hợp lý để cải thiện kiểm soát vệ sinh dịch tễ (Viet GAP, NAFIQAD etc.) trong xuất khẩu thủy sản.		2013-2016	Các sản phẩm nông nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.
Xây dựng các thị trường giao ngay và thị trường kỳ hạn/tương lai /các sàn giao dịch để giúp nông dân giải quyết những biến động theo mùa vụ và biến động giá hàng hóa toàn cầu.	Dự án nhằm rút ra các bài học từ thất bại của thí điểm về sàn giao dịch cà phê Đắc Lắc, phân tích hiệu quả của các thị trường giao ngay và các yếu tố chính đảm bảo thành công cho các hoạt động sàn giao dịch, đưa ra những khuyến nghị chính sách nhằm xúc tiến mô hình này và khuôn khổ pháp lý để quản lý.	MARD / MOIT	2013-2016	Thiết lập sàn giao dịch.
Giới thiệu các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp phù hợp cho nông dân.	Sửa đổi nghị định 18/2005/ND-CP, Nghị định 45/2007/NG-CP, Nghị định 46/2007/ND-CP, và quyết định 315/QĐ-TTg để giới thiệu các sản phẩm bảo hiểm hấp dẫn cho nông dân.		2013-2016	Sửa đổi nghị định.

Tài liệu tham khảo

- ADB và ADBI (tháng 9, 2009). Infrastructure for a seamless Asia (*Hạ tầng cho một Châu Á không biên giới*). ADB, Manila.
- Abe, K. and Wilson, J. (2009). Weathering the Storm – Investing in Port Infrastructure to Lower Trade Cost in East Asia (*Chống chịu bão táp – Đầu tư vào hạ tầng cảng nhằm giảm chi phí thương mại tại Đông Á*). Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.
- Anderson, J. and van Wincoop, E. (2004). "Trade Costs" (*Chi phí thương mại*), Journal of Economic Literature (*Tạp chí Tài liệu Kinh tế*), 42(3): 691–751.
- Arnold, J., Carruthers, R., Arvis, J-F. and Mustra, A.M. (2009). Trade facilitation Audit Implementation (*Thực hiện Kiểm toán Thuận lợi hóa Thương mại*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.
- Arvis, J.F., Mustra, M.A., McLinden, G. and Ojala, L. (2009). Implementing Trade Facilitation (*Thực hiện Thuận lợi hóa Thương mại – Báo cáo Thuận lợi hóa Thương mại Toàn cầu*). Diễn đàn Kinh tế Thế giới. Geneva.
- Beamon, B.M. (1998). "Supply Chain Design and Analysis: Models and Methods" (*Thiết kế và phân tích: Mô hình và phương pháp*). International Journal of Production Economics (*Tạp chí quốc tế về kinh tế phát triển*), 55(3): 281-294.
- Berry, A. (1997). SME Competitiveness: The Power of Networking and Subcontracting (*Sức mạnh của mạng liên lạc mạng và gia công*), Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, tháng giêng.
- Breu, M., Dobbs, R., Remes, J., Skilling, D. and Kim, J. (2012). Sustaining Vietnam's Growth: The Productivity Challenge (*Duy trì Tăng trưởng của Việt Nam: Thách thức Tính năng suất*). Viện Toàn cầu McKinsey.
- Business Monitor International Ltd (Theo dõi kinh doanh quốc tế). (2008). Vietnam Infrastructure Annual Report 2008 (*Báo cáo thường niên về hạ tầng cơ sở Việt Nam*). Ấn phẩm của BMI. London.
- Business Monitor International Ltd. - BMI (2009). Vietnam Shipping Industry Report. (*Báo cáo ngành vận chuyển đường biển*). Ấn phẩm của BMI. London.
- Cambridge Systematics, INC with Hua Joo Tan, Independent Consultant. "Identifying Public Sector Interventions in Multimodal Transport and Logistics to Reduce Vietnam's Logistics Costs" (*Báo cáo Xác định những can thiệp khu vực công trong vận tải và hậu cần đa phương tiện nhằm giảm chi phí hậu cần của Việt nam*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington D.C.
- Dang Kim Son (2010). Highlights of Vietnam Coffee Sector (*Những điểm sáng của ngành cà phê Việt Nam*). Bộ NNPTNN, Viện Chính sách và Chiến lược cho phát Triển nông nghiệp và Nông thôn Việt Nam.
- Debefve, M. (2005). "Assessing Trade Facilitation Needs and Priorities with ESCAP Trade Facilitation Framework." (*Đánh giá nhu cầu và ưu tiên thuận lợi hóa thương mại với Khung Đánh giá Thương mại của ESCAP*). First Regional Meeting on Trade and Transport Facilitation for Landlocked and Transit Countries. (*Hội nghị khu vực đầu tiên về thuận lợi hóa thương mại và giao thông đối với những quốc gia đang chuyển đổi*). Bangkok, Thailand.
- Chính phủ Việt Nam. Quyết định số 2471/QĐ-TTg, ngày 28, tháng 12, năm 2011. Chiến lược xuất nhập khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2011-2020 và tầm nhìn tới năm 2030. (www.chinhphu.vn).
- Chính phủ Việt Nam. Quyết định số 448/QĐ-TTg, ngày 25 tháng 3, năm 2011. Chiến lược Hiện đại hóa Hải Quan giai đoạn 2011-2020 và Tầm nhìn tới 2030. (www.chinhphu.vn).
- Chính phủ Việt Nam. Quyết định số 35/QĐ-TTg, ngày 3 tháng 3, năm 2009. Chiến lược Phát triển Giao thông vận tải giai đoạn 2011-2020 và Tầm nhìn tới 2030. (www.chinhphu.vn).
- Chính phủ Việt Nam. Quyết định số 175/QĐ-TTg, ngày 27 tháng giêng, năm 2011. Chiến lược Tổng thể về Phát triển Ngành dịch vụ của Việt Nam giai đoạn 2011-2020. (www.chinhphu.vn).
- Gereffi, G. (2011). Global Value Chain Analysis and Its Implications for Measuring Global Trade (*Phân tích chuỗi giá trị toàn cầu và những hàm ý đối với việc đo lường thương mại toàn cầu*). Bài được trình bày tại Diễn đàn Quốc tế về thương

mại toàn cầu và số liệu ngành thương mại). Paper presented at the Global Forum on Trade Statistics (*Bài trình bày tại Diễn đàn toàn cầu về số liệu thống kê thương mại*), Geneva. Tháng 2.

Tổng cục Hải quan (2006). Evaluation of Customs Services: Findings from Customs Clients Survey (*Đánh giá dịch vụ hải quan: những phát hiện từ điều tra khách hàng hải quan*). Hà Nội.

Tổng cục Hải quan (2006). Analysis Report on the Findings of the Customs Staff Survey 2005 (*Báo cáo phân tích những phát hiện từ khảo sát nhân viên hải quan*). Hà Nội.

Guasch, J. and Kogan, J. (2006). Inventories and Logistic Costs in Developing Countries: Levels and Determinants – A Red Flag for Competitiveness and Growth (*Chi phí mua hàng và hậu cần tại những quốc gia đang phát triển: Mức độ và những yếu tố quyết định – một biểu hiện không tốt đối với năng lực cạnh tranh và tăng trưởng*). Policy Research Working Paper Series I (*Loạt tài liệu làm việc nghiên cứu chính sách*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

Felipe, J. and Lim, J. (2005). “Export or Domestic-Led Growth in Asia?” (Tăng trưởng dựa vào xuất khẩu hay sản xuất nội địa ở Châu Á?) *Asian Development Review* (Tạp chí Phát triển Asian), 22(2):35-75.

Hinh T. Dinh (2012). Light Manufacturing in Vietnam (*Sản xuất công nghiệp nhẹ ở Việt Nam*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới. Washington, D.C.

Đại học Kinh tế TP. HCM (2011). 10-sector Study (*Nghiên cứu 10 ngành*). TP. HCM.

Hsuing, You-tien. (1999). “Trading Companies in Taiwan’s Fashion Shoe Networks” (*Các công ty thương mại trong mạng lưới giày da thời trang ở Đài Loan*). *Journal of International Economics* (Tạp chí Kinh tế Quốc tế), 48: 101–120

JETRO (2009). *ASEAN countries report*. (Báo cáo quốc gia ASEAN). Tokyo.

JETRO (March 2008). *Current Status and Issues of Logistics Network in ASEAN - Outline of ASEAN Logistics Network Map Project* (Tình hình hiện tại và những vấn đề của mạng lưới hậu cần trong ASEAN - Phác thảo dự án bản đồ mạng Logistics ASEAN). Bài trình bày tại Hội thảo về Số liệu thống kê Giao thông và Vận tải Châu Á, Tokyo.

JICA (2009). The Comprehensive Study on the Sustainable Development of Transport System in Vietnam (Vitranss2) (Nghiên cứu toàn diện về phát triển bền vững hệ thống giao thông tại Việt Nam). JICA, Tokyo.

Jie Yang (2008). An Analysis of So-Called Export-led Growth (*Một phân tích của cái gọi là tăng trưởng dựa vào xuất khẩu*) IMF Working Paper WP/08/220. IMF, International Finance Department (*Ban Tài chính Quốc tế, Quỹ Tiền Tệ Quốc Tế*). Washington, D.C.

Kunaka, C. (2011). Logistics in Lagging Regions: Overcoming Local Barriers to Global Connectivity (*Hậu cần trong khu vực tụt hậu: Vượt qua rào cản địa phương để kết nối toàn cầu*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

Kunaka, C., Carruthers, R. and Stevens, J. (2009). Trade Corridor Management Toolkit Overview (*Tổng quan bộ công cụ quản lý Hành lang thương mại*). NHTG, Washington, D.C.

Le, Quoc Phuong (2010). Evaluating Vietnam’s changing Comparative Patterns (*Đánh giá thay đổi mẫu so sánh của Việt Nam*). *ASEAN Economic Bulletin* (*Bản tin Kinh tế Asean*), 27(2):221-230.

Lu-Lin Cheng (1997). Embedded Competitiveness: Taiwan’s Shifting Role in International Footwear Sourcing Networks (*Năng lực cạnh tranh sẵn có: Vai trò đang thay đổi của Đài Loan trong mạng lưới nguồn giày dép quốc tế*) Đại học Duke. Durham, U.S.

Mariem, M. (2009). Trade and Trade Finance Developments in 14 Developing Countries Post September 2008 (*Thương mại và Phát triển tài chính thương mại tại 14 nước đang phát triển sau tháng 9 năm 2008*), Tài liệu nghiên cứu chính sách NHTG số 5138. Washington, D.C.

Morcos, Jean-Louis (2003). International Subcontracting Versus Delocalisation? A Survey of the Literature and Case Studies from the Spix Network (*Gia công quốc tế hay phi phân cấp? Một khảo sát tài liệu và các nghiên cứu trường hợp từ mạng lưới Spix*). Ấn phẩm của UNIDO, Vienne.

McLinden, G., Fanta, E., Widdowson, D. and Doyle, T. (2011). *Border Management Modernization: A Practical Guide for Reformers (Hiện đại hóa quản lý biên giới: Hướng dẫn thực tế cho các nhà cải cách)*. Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

Ministry of Agriculture and Rural Development (May 2011). "Vietnam Food Security and Rice Value Chain - Beyond the 'Rice Bowl': Building on Past Gains to Enhance the Quality, Sustainability, and Equity of Growth in the Mekong Delta" (*An toàn lương thực Việt Nam và chuỗi giá trị của Gạo – Chuyện ngoài "bát gạo": Xây dựng trên thành tựu quá khứ nhằm tăng cường chất lượng, tính bền vững, và bình đẳng của tăng trưởng ở ĐBSCL*). Chương trình Nghiên cứu Hợp tác, Tài liệu Chính sách số 2. Nhóm Hỗ trợ Quốc tế.

MARD (2012). Proposal on Restructuring the Agricultural Sector Towards Greater Added Value and Sustainable Development, 2nd draft, pp. 22-23 (*Đề xuất về tái cấu trúc ngành nông nghiệp hướng tới giá trị gia tăng cao hơn và phát triển bền vững, bản thảo số 2, trang 22-23*). Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn.

MOT (2002). Vietnam: Logistic Development, Trade Facilitation and the Impact on Poverty Reduction (*Việt Nam: Phát triển logistic, thuận lợi hóa thương mại và tác động đối với giảm nghèo*). Bộ Giao thông Vận tải).

NHTG. (2006). Vietnam - Multimodal Transport Regulatory Review (*Xem xét quy định đối với giao thông vận tải đa phương thức – Việt Nam*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới. Hà Nội.

MOIC (2010). Report on Competitiveness Assessment in 10 sectors (*Báo cáo về khả năng cạnh tranh của 10 ngành*). Bộ Công nghiệp và Thương mại (I), Hà-Noi.

Morrow Jensen, A. C. (2009). Vietnam's Port Potential – The Economic and Political Implications of Vietnam's Port Renovation (*Tiềm năng cảng của Việt Nam – Hàm ý chính trị và kinh tế của đổi mới cảng Việt Nam*). Futuregram 09-004. Project 2049 Institute. United Nations Publication, Geneva.

Murphy, K.X. (2008). Analyzing and Implementing Cluster Competitiveness. (*Phân tích và thực hiện năng lực cạnh tranh cụm*). World Bank Publication, Washington, D.C.

Nadvi, Khalid. (October 1995). Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation. (*Các cụm và mạng lưới công nghiệp: nghiên cứu trường hợp các doanh nghiệp vừa và nhỏ và đổi mới*). Paper commissioned by the Small and Medium Industries Branch, UNIDO'SME Programme, Vienne.

Nakatomi, M. (2010). "Global Value Chain" in East Asia (*Chuỗi giá trị toàn cầu ở Đông Á*). JETRO, Tokyo.

National Committee for International Economic Cooperation (NCIEC) (*Ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế*) (2012). Institutional Analysis on Trade Facilitation (*Phân tích thể chế về thuận lợi hóa thương mại*). Hà Nội.

Nguyen Cong Thanh and Baldeo Singh (2006). Trend in Rice Production and Export in Vietnam (*Xu thế sản xuất và xuất khẩu gạo Việt Nam*). OMONRICE Journal 14: p111-123.

Nijinkeu, D., Wilson, J. and Fosso, B.P. (2007). Trade Facilitation: What is this and how it helps (*Thuận lợi hóa thương mại: Khái niệm và Ý nghĩa*). Paper prepared for AERC collaborative research project on Supply Response (*Bài viết soạn được soạn thảo cho dự án nghiên cứu hợp tác về phản ứng cung AERC*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

OECD (2009). Overcoming the border bottleneck: the cost and benefit of trade facilitation (*Vượt qua những trở ngại biên giới: chi phí và lợi ích của thuận lợi hóa thương mại*). Organization for Economic Cooperation and Development (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế), Paris.

Persson, M. (2007). Trade Facilitation and the EU-ACP Economic Partnership Agreements (*Thuận lợi hóa thương mại và những thỏa thuận đối tác kinh tế EU-ACP*). Đại học Lund, Khoa Kinh tế, tháng 10.

Peter Naray, David Luff and Paul Baker (2005). Needs Assessments for Trade-Related Assistance in the period 2007-2012. (*Đánh giá nhu cầu cần trợ giúp liên quan tới thương mại trong giai đoạn 2007-2012*) Ủy Ban Châu Âu và Bộ Thương mại, Hà Nội.

Porter, M.E. (2010). *The 2010 Vietnam Competitiveness* (Năng lực cạnh tranh của Việt Nam 2010). Trường Kinh doanh

Havard, Mỹ.

Ranga Rajan Krishnamani (2010). Modules on Non-Tariff Measures (NTMs) (*Các tập tài liệu về các biện pháp phi thuế quan*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

Schwab, K., Sala I. Martin, X. and Green Hill, R. (2011). The Global Competitiveness Report 2011-2020 (*Báo cáo khả năng cạnh tranh toàn cầu 2011-2020*). Diễn đàn Kinh tế Thế giới. Geneva.

Shepherd, B. and Wilson, J.S. (2008). Trade Facilitation in Southeast Asia: Measuring Progress and Assessing Priorities (*Thuận lợi hóa thương mại ở Đông Nam Châu Á: Đo tiến bộ và xem xét ưu tiên*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

Siow-Hooi Tan et al (2007). Testing for Financial-Led, Export-Led and Import-Led Growth Hypotheses on Four Asian Emerging Economies (*Thử các giả định tăng trưởng dựa trên tài chính, xuất khẩu và nhập khẩu đối với bốn nền kinh tế đang nổi của Châu Á*). Tạp chí Quốc tế về Kinh tế và Quản lý, 1(3):307-335.

Taylor, B.J. and Wilson, J.S. (2008). Deeper Integration in ASEAN: Why Transport and Technology Matter for Trade (*Hội nhập sâu hơn tại ASEAN: Vì sao vận tải và công nghệ quan trọng đối với thương mại*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

Techakanont, K. (2011). Thailand Automotive Parts Industry, Intermediate Goods Trade in East Asia: Economic Deepening Through FRAs/EPAs (*Ngành công nghiệp phụ tùng ô tô, thương mại hàng hóa trung gian ở Đông Á: xây dựng độ sâu kinh tế qua FRAs/EPAs*). Báo cáo nghiên cứu BRA số 5, Bangkok, 2011.

Thai Agricultural Standard: TAS 4000-2003 Thai Hom Mali Rice (*Tiêu chuẩn nông nghiệp Thái Lan: Gạo thơm Mali Thái Lan TAS 4000-2003*). National Bureau of Agricultural Commodity and Food Standards, Ministry of Agriculture and Cooperatives (*Cơ quan Quốc gia về Nông sản và Tiêu chuẩn thực phẩm*), ICS 67.060, ISBN 974-403-194-8.

The Foreign Investment Advisory Service – FIAS (Dịch vụ Cố vấn Đầu tư Nước ngoài). (2007). Moving Toward Competitiveness: A Value Chain Approach (*Hướng tới năng lực cạnh tranh: Một cách tiếp cận theo chuỗi giá trị*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

UNCTAD (March 2010). Emerging Challenges and Recent Developments Affecting Transport and Trade Facilitation (*Những thách thức đang tới và những phát triển gần đây ảnh hưởng tới thuận lợi hóa thương mại và giao thông vận tải*). The United National Conference for Trade and Development (*Hội nghị về Thương mại và Phát triển Liên hiệp quốc*), Geneva.

UNESCAP (25 July 2011). Asia Pacific Trade and Investment Report 2011: Post-Crisis Trade and Investment Opportunities (*Báo cáo đầu tư và thương mại Châu Á Thái Bình Dương 2011: Thương mại sau khủng hoảng và cơ hội đầu tư*). Trade and Investment Division - Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (*Thương mại và Đầu tư – Ban Kinh tế và Xã hội của Châu Á Thái Bình Dương*), Bangkok.

Transport Development and Strategy Institute (*Viện Phát triển và Chiến lược Giao thông*) (2012). Corridor Study for Trade and Transport Facilitation (*Nghiên cứu hành lang thuận lợi hóa thương mại và giao thông*). Bộ Giao thông Vận tải, Hà Nội.

Transport Intelligence (2009). Vietnam Logistics 2009 (*Hậu cần Việt nam 2009*). UK.

Transport Intelligence (2010). TI Emerging Markets Logistics Index (*Phụ lục hậu cần các thị trường đang nổi*), UK.

U.S. - Vietnam Trade Council Education Forum with support from Phillips Fox (*Diễn đàn giáo dục hội đồng thương mại Mỹ-Việt Nam với sự hỗ trợ của Phillips Fox*) (15 tháng giêng, 2007). Catalog of Legal Updates: Vietnam Trade Policy Regime (Catalô về những Cập nhật Pháp lý: Chính sách Thương mại Việt Nam). Hà Nội.

Đại học Kinh tế TP. HCM (2008). Industrialization Strategy of Vietnam toward 2020 (*Chiến lược công nghiệp hóa Việt Nam tới 2020*). UoE. TP. HCM.

Đại học Kinh tế TP. HCM (2012). Final reports on Apparels, Footwear, Electronics, Coffee, Rice and Seafood (*Báo cáo cuối cùng về các ngành may mặc, giày dép, điện tử, cà phê, gạo và hải sản*). UoE, TP. HCM.

Vietnam's Congress Party Committee (February 2011). Vietnam Socio-Economic Development Strategy (SEDS) (*Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội Việt Nam giai đoạn 2011-2020*). Hà Nội

Warren H. Hausman, Hau L. Lee, Uma Subramanian (2005). Global Logistics Indicators, Supply Chain Metrics, and Bilateral Trade Patterns (*Chỉ số hậu cần toàn cầu, thước đo chuỗi cung ứng, và mô hình thương mại song phương*). Tài liệu làm việc NHTG số 3773. Washington, D.C.

Widdowson, D. (2007). WTO Negotiations on Trade Facilitation: A Self-Assessment Guide, Negotiation Group on Trade Facilitation (*Đàm phán WTO về thuận lợi hóa thương mại: Tài liệu hướng dẫn tự đánh giá, nhóm đàm phán thuận lợi hóa thương mại*). WTO, Geneva.

Wilson, J. et al. (2003). Trade Facilitation and Economic Development - Measuring the Impact (*Thuận lợi hóa thương mại và Phát triển kinh tế - Đo lường tác động*). Tài liệu làm việc chính sách NHTG số 2988, Washington, D.C.

NHTG (2006). Vietnam Transport Strategy (*Chiến lược giao thông vận tải của Việt Nam*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

NHTG. (2007). Connecting to Complete: Trade Logistics in Global Economy (*Liên kết để hoàn tất: Hậu cần thương mại trong kinh tế toàn cầu*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

NHTG. (2010). Connecting to Compete 2010: The Logistics Performance Index and its Indicators (*Liên kết để hoàn tất: Phụ lục hiệu lực hậu cần và các chỉ số*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

NHTG. (2010). Bridging Integration Gaps: Scenarios and Policy Recommendation to Promote Physical Infrastructure and Reduce Intra-Regional Trade Costs (*Nối khoảng cách hợp nhất: tình huống và đề xuất chính sách nhằm thúc đẩy hạ tầng cơ sở cứng và giảm chi phí thương mại trong vùng*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

NHTG. (2010). Trade and Transport Facilitation Assessment - A Practical Toolkit for Country Implementation (*Đánh giá thương mại và thuận lợi hóa thương mại - một bộ công cụ cho thực hiện ở quốc gia*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

NHTG. (2009). Cluster for Competitiveness – Practical Guide and Policy Implications for Developing Cluster Initiatives (*Cụm hỗ trợ năng lực cạnh tranh – Tài liệu hướng dẫn thực tế và hàm ý chính sách cho việc phát triển các sáng kiến cụm*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

NHTG (2005). Customs Client Surveys. (*Các khảo sát thực hiện theo đặt hàng*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

NHTG. (2006). Vietnam - Multimodal Transport Regulatory Review (*Xem xét quy định đối với giao thông vận tải đa phương thức - Việt Nam*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới. Hà Nội.

WEF. (2009). The Global Enabling Trade Report (*Báo cáo thuận lợi hóa thương mại toàn cầu*). World Economic Forum (Diễn đàn Kinh tế Thế giới). Geneva.

WTO. (2008). WTO Trade Facilitation - Self Assessment of Needs and Priorities (*Thuận lợi hóa thương mại WTO - Tự đánh giá nhu cầu và ưu tiên*). World Economic Forum (Tổ chức Thương mại Thế giới). Geneva.

WTO. (2009). WTO Negotiation on Trade Facilitation Compilation of Members' Textual Proposals (*Thương lượng WTO về biên soạn thuận lợi hóa thương mại của các đề xuất từ các quốc gia thành viên*). World Economic Forum (Tổ chức Thương mại Thế giới). Geneva.

Zeng, D.Z. (2010). Building Engines for Growth and Competitiveness in China: Experience with Special Economic Zones and Industrial Clusters (*Xây dựng các cỗ máy cho tăng trưởng và năng lực cạnh tranh ở Trung Quốc: Kinh nghiệm của các khu và cụm công nghiệp*). Ấn phẩm Ngân hàng Thế giới, Washington, D.C.

