

# Thực trạng hệ thống công cụ thực hiện chính sách xuất khẩu của Việt Nam hiện nay

ĐINH THỊ NGÀ\*

Bước vào thời kỳ đổi mới, nền kinh tế Việt Nam liên tục đạt nhiều thành tựu quan trọng mà một trong số đó là kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng với tốc độ cao liên tục qua các năm. Để có được những kết quả đó, Việt Nam đã thực thi nhiều giải pháp, đổi mới hệ thống chính sách kinh tế vĩ mô mà trực tiếp là liên tục đổi mới chính sách xuất khẩu cho phù hợp với môi trường kinh doanh đã có nhiều thay đổi. Đến nay, chính sách xuất khẩu của Việt Nam về cơ bản đã dần xoá bỏ cơ chế nhà nước độc quyền ngoại thương và bao cấp hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu chuyển sang cơ chế nhà nước thống nhất quản lý ngoại thương bằng chính sách, pháp luật, kế hoạch thông qua sử dụng linh hoạt các công cụ kinh tế như thuế, hạn ngạch, trợ cấp xuất khẩu... Các quan điểm về hệ thống công cụ thực hiện chính sách xuất khẩu được thể hiện tập trung chủ yếu trong: Quyết định 117/QĐ-HĐBT, Nghị định 64/NĐ-HĐBT, Nghị định 114/NĐ-HĐBT, Nghị

định 33/NĐ-CP, Nghị định 10/NĐ-CP, Quyết định 46/QĐ-TTg ngày 14-4-2001 về quản lý xuất nhập khẩu hàng hoá thời kỳ 2001-2005; Luật thuế xuất nhập khẩu 2005...

## Thuế xuất khẩu

Thuế xuất khẩu là một trong những công cụ quan trọng của chính sách xuất khẩu. Những năm qua, chính sách thuế xuất khẩu ở nước ta đã có nhiều thay đổi, từng bước được đổi mới và hoàn thiện theo hướng mở cửa, hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Hệ thống thuế xuất khẩu đã được tiến hành cải cách với 3 giai đoạn, hiện nay đang ở giai đoạn thứ ba. Nội dung chính của những cải cách này là lập lại danh mục hàng hoá theo cách phân loại của quốc tế; qui định rõ những mặt hàng được tự do lưu thông, hàng cấm xuất khẩu, hàng quản lý bằng hạn ngạch. Từ 7-2003, Việt Nam đã áp dụng Danh mục Biểu thuế quan chung trong ASEAN để tính thuế xuất khẩu. Các mức thuế suất được xây dựng tùy

---

\* ThS. Đinh Thị Nga, Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh.

thuộc vào mức độ khuyến khích hay hạn chế xuất khẩu, vào chênh lệch của giá cả thị trường quốc tế với thị trường trong nước, qui chế ban hành thuế suất thay đổi theo những biến động của thị trường. Một số chính sách cụ thể về thuế xuất khẩu là: trợ giá cho những hàng hoá xuất khẩu chưa có lãi suất cao; ban hành chính sách thuế xuất khẩu 0% đối với khu chế xuất, thuế ưu đãi trong khu vực thương mại tự do AFTA, thuế theo chế độ tối huệ quốc, hoàn thuế giá trị gia tăng, áp dụng chế độ thuế xuất khẩu chính ngạch đối với hàng hoá xuất khẩu tiểu ngạch để thống nhất chế độ thu thuế xuất khẩu và quản lý tốt hơn hoạt động xuất khẩu; qui định thủ tục kê khai và nộp tờ khai hàng xuất khẩu, qui định cụ thể thời hạn thông báo thuế, thời hạn nộp thuế, xây dựng biểu thuế suất ưu đãi cho từng ngành hàng xuất khẩu. Nghị định 148/NĐ-CP ngày 23-7-2004 cho phép áp dụng mức thuế suất thuế giá trị gia tăng 0% đối với hàng hoá, dịch vụ xuất khẩu, kể cả hàng gia công xuất khẩu, hàng hoá, dịch vụ thuộc diện không chịu thuế giá trị gia tăng xuất khẩu.

Trước khi Luật thuế xuất khẩu, nhập khẩu 2005 được ban hành, giá tính thuế đối với hàng xuất khẩu là giá bán tại cửa khẩu xuất theo hợp đồng. Trường hợp xuất nhập khẩu theo phương thức khác hoặc giá tính thuế trên hợp đồng quá thấp so với giá bán thực tế thì giá tính thuế sẽ do Chính phủ qui định bằng giá tối thiểu. Việc áp dụng giá tối thiểu tuy dễ thực hiện nhưng không phù hợp với thông lệ quốc tế. Hơn nữa với những qui định như trên thì về cơ bản, giá tính thuế chưa được thống nhất

gây khó khăn cho cả cơ quan quản lý nhà nước lẫn doanh nghiệp. Khắc phục những hạn chế nêu trên, tại Luật thuế xuất khẩu, nhập khẩu 2005, giá tính thuế xuất khẩu được thống nhất là giá bán tại cửa khẩu xuất theo hợp đồng. Căn cứ tính thuế xuất khẩu là số lượng đơn vị từng mặt hàng thực tế xuất khẩu ghi trong tờ khai hải quan, giá tính thuế, thuế suất theo tỷ lệ phần trăm, đối với mặt hàng áp dụng thuế tuyệt đối thì căn cứ tính thuế là số lượng đơn vị từng mặt hàng thực tế xuất khẩu ghi trong tờ khai hải quan và mức thuế tuyệt đối qui định trên một đơn vị hàng hoá. Ngoài ra, để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu, chính sách thuế xuất khẩu đã có nhiều qui định khá thông thoáng. Luật thuế hiện hành còn qui định thời hạn nộp thuế đối với hàng xuất khẩu là 30 ngày, hàng nguyên liệu sản xuất xuất khẩu là 275 ngày. Theo Quyết định số 908/2001/QĐ-TTg, các doanh nghiệp vệ tinh cung ứng đầu vào cho hàng xuất khẩu được ưu đãi thuế như đối với doanh nghiệp xuất khẩu thông thường. Ngoài ra, để giải quyết vấn đề khấu trừ không trong việc áp dụng thuế giá trị gia tăng đối với nông sản, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 76/2002/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 7/2000/NĐ-CP qui định chi tiết thi hành Luật thuế giá trị gia tăng, trong đó qui định tỷ lệ khấu trừ đầu vào 1% đối với hàng hoá mua vào không có hoá đơn giá trị gia tăng là nông, lâm, thủy sản chưa qua chế biến. Rõ ràng, những qui định này đã giảm bớt khó khăn cho doanh nghiệp trong điều kiện nguồn vốn

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

mặt hàng nông sản và thủ công mỹ nghệ nhưng do thiếu chặt chẽ nên chính sách này đang bị lợi dụng để gian lận hoàn thuế.

### Hạn ngạch

Việc quản lý hạn ngạch và giấy phép xuất khẩu cũng có nhiều thay đổi theo hướng thu hẹp diện mặt hàng phải có hạn ngạch hoặc giấy phép. Năm 1993, Việt Nam bắt đầu nới lỏng cấp giấy phép xuất khẩu chuyển, đến 1994, giấy phép xuất khẩu chuyển chỉ còn duy trì ở 3 mặt hàng là gạo, gỗ xẻ và xăng dầu. Trong giai đoạn này, nhà nước cũng đề ra một số chủ trương mới về quản lý xuất khẩu, theo đó, giảm tối đa các mặt hàng xuất khẩu quản lý bằng hạn ngạch (hạn ngạch chỉ còn duy trì đối với gạo và hàng dệt may), tăng thêm một số mặt hàng cấm xuất khẩu đặc biệt là các mặt hàng có liên quan đến tính bền vững của môi trường sinh thái. Năm 1997, với việc ban hành Qui định 28/QĐ-TTg, các nhà xuất khẩu có giấy phép được xuất khẩu bất kỳ mặt hàng nào ngoài diện quản lý và cho phép các nhà sản xuất được xuất khẩu trực tiếp không phải uỷ thác qua công ty thương mại. Đồng thời công tác phân bổ quota xuất khẩu được giao cho Uỷ ban nhân dân các tỉnh, thành phố.

Đối với các mặt hàng áp dụng hạn ngạch, quan điểm cơ bản trong chính sách hạn ngạch của Việt Nam là phân bổ hạn ngạch công khai, không phân biệt đối xử và đúng đối tượng. Hiện nay, cơ chế phân bổ hạn ngạch hàng dệt may chủ yếu là phân giao, xét duyệt, hoạt động đấu thầu hạn ngạch hầu như chưa được thực hiện. Theo Quyết định 46/2001/NĐ-TTg, trên cơ sở thoả thuận hàng năm với các tổ chức kinh tế quốc

tế, các nước về hạn ngạch và các điều kiện xuất khẩu hàng dệt may, Bộ Thương mại chủ trì cùng các Bộ, ngành hữu quan xây dựng và ban hành các qui định chung thực hiện hạn ngạch hàng dệt may. Do còn tồn tại cơ chế xin-cho như vậy nên đã dẫn tới việc cấp hạn ngạch và quản lý hạn ngạch chưa hiệu quả, không đúng đối tượng, thiếu chặt chẽ, tình trạng mua bán hạn ngạch núp dưới nhiều hình thức khác nhau. Để phù hợp với thông lệ quốc tế, hiện nay các doanh nghiệp không có khả năng thực hiện hợp đồng theo hạn ngạch được giao đã được phép chuyển nhượng hạn ngạch cho doanh nghiệp khác trong thời gian tới cần chuyển sang hình thức phân bổ hạn ngạch bằng phương thức đấu thầu để thay thế dần cho cơ chế phân giao hạn ngạch, có tính đến các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc tham gia.

Việt Nam đã phân loại nhóm hàng cần có hạn ngạch và tiến hành cấp hạn ngạch. Nghị định 57/1998/NĐ-CP đã xác định rõ, chỉ có hai mặt hàng còn quản lý hạn ngạch xuất khẩu là gạo và hàng dệt may vào thị trường có hạn ngạch. Đến nay, đã bãi bỏ cơ chế giao hạn ngạch xuất khẩu gạo. Doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế được xuất khẩu gạo nếu có đăng ký kinh doanh ngành hàng nông sản hoặc lương thực. Đối với hàng dệt may xuất khẩu, cơ chế phân bổ hạn ngạch như hiện nay còn nhiều điểm chưa hợp lý. Theo cơ cấu phân bổ hạn ngạch dệt may, trong 5 yếu tố để phân bổ hạn ngạch dệt may thì thành tích xuất khẩu chiếm 80%, các yếu tố còn lại (đầu tư mở rộng, thưởng các mặt hàng phi quota, quy mô mở rộng, vùng sâu vùng xa) chỉ chiếm 20%. Quy định này không sát với thực tiễn

đang rất sôi động trong ngành mũi nhọn này. Mặt khác, với cơ chế hiện nay doanh nghiệp có thành tích mở rộng thị trường nhất là thị trường phi quota thì chỉ được hoặc là thưởng xuất khẩu do thành tích mở rộng thị trường hoặc là thưởng hạn ngạch, trong khi mức thưởng xuất khẩu do mở rộng thị trường thường thấp hơn mức lợi do có được hạn ngạch xuất khẩu. Do đó, chưa khuyến khích được các doanh nghiệp năng động tìm thị trường mới phi quota. Trước đây, Bộ Thương mại đã giao việc phân bổ hạn ngạch dệt may cho các Sở Thương mại địa phương và việc giao quyền này đã thành công do địa phương có khả năng nắm sát tình hình thực tế của các doanh nghiệp xuất khẩu để đưa ra quyết định phân bổ hạn ngạch đúng đắn. Nhưng hiện nay, công việc này lại tập trung về cho Bộ Thương mại đảm nhiệm. Hơn nữa, cơ chế xét duyệt như hiện tại tạo ra rất nhiều tiêu cực trong quá trình phân bổ hạn ngạch. Việc phân bổ quota quá sát thời hạn các đơn đặt hàng làm doanh nghiệp rất lúng túng bị động, vì nếu nhận đơn hàng, doanh nghiệp không chắc chắn mình có được phân bổ quota không, số lượng được phân bổ là bao nhiêu, nhưng nếu đợi đến khi có quota mới ký hợp đồng thì không kịp vì khách hàng của doanh nghiệp đã tìm được đối tác khác.

Ngày 4-4-2001, Thủ tướng chính phủ đã ban hành quyết định số 46/2001/QĐ-TTg về quản lý xuất nhập khẩu thời kỳ 2001-2005, trong đó nêu danh mục hàng cấm xuất khẩu thời kỳ 2001-2005, danh mục hàng hoá xuất khẩu theo giấy phép của Bộ Thương mại, danh mục hàng hoá thuộc diện quản lý chuyên ngành. Theo danh mục này, chỉ còn mặt hàng dệt may xuất khẩu vào thị trường theo hạn

ngạch thoả thuận với nước ngoài phải có hạn ngạch, trừ các mặt hàng cấm và mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành, các mặt hàng khác được khuyến khích xuất khẩu. Tuy nhiên, Việt Nam chưa xây dựng được danh mục mặt hàng mới và thị trường mới cho một thời gian đủ dài do đó chưa tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động trong việc chuyển đổi cơ cấu sản phẩm và thị trường xuất khẩu.

### **Khuyến khích và trợ cấp xuất khẩu**

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

giảm 50% số thuế phải nộp cho 7 năm tiếp theo.

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

Quỹ hỗ trợ xuất khẩu được thành lập theo Quyết định số 195/1999/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ ngày 27-9-1999 thay thế Quỹ thưởng xuất khẩu tồn tại từ trước. Quỹ này ngoài mục đích hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp xuất khẩu gặp khó khăn còn được sử dụng với các mục đích chủ yếu là hỗ trợ về tài chính, tín dụng với lãi suất ưu đãi, bảo lãnh tín dụng cho một số sản phẩm xuất khẩu để nâng cao khả năng cạnh tranh hoặc bù đắp những rủi ro khách quan, đồng thời giúp các doanh nghiệp tìm kiếm và mở rộng thị trường xuất khẩu, khuyến khích sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế. Quỹ hỗ trợ xuất khẩu cũng hỗ trợ một phần hoặc toàn bộ lãi suất vốn vay của doanh nghiệp xuất khẩu để thu mua sản phẩm (chủ yếu là nông sản) xuất khẩu và mua dự trữ hàng hoá chờ xuất khẩu đối với những sản phẩm xuất khẩu có tính thời vụ.

Để nâng cao mức hỗ trợ, khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu, Thủ tướng chính phủ ra Quyết định số 133/2001/QĐ-TTg ngày 18-9-2001, ban hành Quy chế tín dụng hỗ trợ xuất khẩu trong đó qui định nâng vốn điều lệ của Quỹ lên, hai hình thức tín dụng hỗ trợ xuất khẩu là tín dụng hỗ trợ xuất khẩu trung và dài hạn và tín dụng xuất khẩu ngắn hạn. Tín dụng xuất khẩu trung và

dài hạn gồm cho vay đầu tư trung và dài hạn, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, bảo lãnh tín dụng đầu tư, lãi suất cho vay được áp dụng theo lãi suất tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước. Tín dụng hỗ trợ xuất khẩu ngắn hạn gồm cho vay ngắn hạn, bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng, lãi suất cho vay ngắn hạn bằng 80% lãi suất tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước. Có thể nói, việc ban hành qui chế này thể hiện những nỗ lực rất lớn của nhà nước trong việc tạo thuận lợi cho xuất khẩu của doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp tiếp cận nguồn tài trợ xuất khẩu thuận lợi với chi phí vốn hợp lý để có thể nâng cao khả năng cạnh tranh xuất khẩu. Tuy nhiên Quyết định 133/2001/QĐ-TTg ngày 10-9-2001 về Quy chế tín dụng hỗ trợ xuất khẩu còn có nhiều qui định quá chặt chẽ về điều kiện vay và cơ chế bảo đảm tiền vay. Ngoài ra, chưa có một danh mục cố định nào về các sản phẩm được hỗ trợ tài chính từ quỹ.

Quỹ hỗ trợ phát triển được thành lập theo Nghị định 50/1999/NĐ-CP ngày 8-7-1999 với chức năng hỗ trợ tài chính cho các hoạt động liên quan đến xuất khẩu. Theo Quyết định 133/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ Quỹ còn phải cung cấp tín dụng trung và dài hạn, hỗ trợ lãi suất sau xuất khẩu. Quỹ hỗ trợ phát triển đã có văn bản số 167/HTPT-VNN về việc mở rộng đối tượng vay vốn tín dụng hỗ trợ xuất khẩu theo Quyết định 133/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Theo đó, tất cả thương nhân xuất khẩu các mặt hàng gạo, cà phê, chè, lạc nhân, thịt gia súc, gia cầm các loại, rau quả hộp, rau quả tươi, rau quả khô và sơ chế, hạt tiêu, điều, thủy sản, gôm, sứ, đồ gỗ mỹ nghệ, mây tre lá, dệt may, giấy dếp đều được vay vốn từ quỹ hỗ trợ phát triển. Theo

điều lệ của Quỹ, mọi tổ chức doanh nghiệp, nhà nước và tư nhân, hợp tác xã... đều có thể tiếp cận tới nguồn vốn của quỹ, song thực tế tín dụng của Quỹ dành cho doanh nghiệp nhà nước cao hơn nhiều cả về khối lượng lẫn số dự án được trợ giúp, chưa có cơ chế ưu tiên hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ có khả năng xuất khẩu nhưng khó khăn về tài chính. Thủ tục hành chính còn rườm rà nên chưa tạo được điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn.

Bên cạnh việc khuyến khích xuất khẩu thông qua hoạt động của các Quỹ, được phép của chính phủ, Bộ Thương mại cũng đã triển khai hoạt động thưởng khuyến khích xuất khẩu theo Quyết định số 1555/1999/QĐ-BTM ngày 30-12-1999 và Quyết định 0093/2001/QĐ-BTM ngày 5-2-2001 sửa đổi, bổ sung qui chế xét thưởng xuất khẩu. Nguồn thưởng khuyến khích xuất khẩu được hình thành từ lệ phí cấp hạn ngạch xuất khẩu, nhập khẩu, lệ phí cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá, chênh lệch giá hàng xuất nhập khẩu, đóng góp của các doanh nghiệp và các nguồn thu khác. Các doanh nghiệp được thưởng xuất khẩu là các doanh nghiệp có tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu cao, tìm kiếm được thị trường xuất khẩu mới, xuất khẩu sản phẩm sử dụng nhiều nguyên liệu trong nước, xuất khẩu khối lượng lớn... Chỉ thị 31/2001/CT-TTg của Thủ tướng chính phủ và Nghị quyết số 05/2002/NĐ-CP của chính phủ đã cho phép mở rộng đối tượng được thưởng theo kim ngạch xuất khẩu. Trong số 13 nhóm hàng được thưởng có tới 11 nhóm hàng trong lĩnh vực nông nghiệp. Như vậy, chính sách thưởng vượt kim ngạch xuất khẩu đối với các mặt hàng nông sản xuất thô còn cao do đó chưa khuyến

khích được việc nâng cao giá trị xuất khẩu các mặt hàng đã qua chế biến, các mặt hàng có công nghệ cao.

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

Trợ cấp tiền mặt trực tiếp được gọi là thưởng xuất khẩu đã được áp dụng cho nhiều sản phẩm như dệt may, gạo, cà phê, thịt lợn, rau quả đóng hộp... Chính sách trợ cấp trước mắt có tác dụng hỗ trợ doanh nghiệp nhưng về lâu dài trợ cấp thuộc mọi hình thức đều không hợp với tinh thần của tự do hoá thương mại và hầu hết là không thể giải trình theo các qui định của WTO. Trợ cấp tiền mặt trực tiếp lại càng vi phạm qui định và về lâu dài sẽ bị loại bỏ kể cả trợ cấp lãi suất. Để xây dựng một chính sách xuất khẩu phù hợp với lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam cần chú trọng nhiều hơn tới các biện pháp hỗ trợ gián tiếp thông qua đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, cung cấp thông tin, đặc biệt là tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại. Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ

thông tin, tư vấn xuất khẩu, đào tạo kỹ năng, khảo sát tìm kiếm thị trường xuất khẩu, đầu tư ban đầu cho xây dựng kết cấu hạ tầng, lập kho ngoại quan cho các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu... Theo Thông tư 61/2001/TM-BTC ngày 1-8-2001 của Bộ Tài chính, các doanh nghiệp được nhà nước hỗ trợ một phần kinh phí khi tham gia hội chợ triển lãm thương mại ở nước ngoài, tham gia các đoàn khảo sát tìm kiếm thị trường, mua thông tin, thuê tư vấn... Tuy nhiên do cơ chế này qui định mức chi phải dựa trên cơ sở doanh thu thu ngoại tệ thực thu được hàng năm của doanh nghiệp, tức là phải một năm sau khi tham gia hoạt động xúc tiến thương mại doanh nghiệp mới nhận được hỗ trợ của nhà nước do đó một phần vốn của doanh nghiệp bị đọng lại không được khơi thông gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh. Bên cạnh đó, công tác thông tin, tuyên truyền về pháp luật quốc tế, các cam kết mà Việt Nam đã ký kết, thông tin về thị trường còn chưa được cung cấp đầy đủ và chính xác cũng làm hạn chế khả năng mở rộng thị trường quốc tế của doanh nghiệp.

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