

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH

BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP ĐẠI HỌC

Tên đề tài:

**CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN XUẤT KHẨU
HÀNG NÔNG SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU -
CÁCH TIẾP CẬN TỪ MÔ HÌNH TRỌNG LỰC**

Mã số: ĐH 2017 - TN08 - 02

Chủ nhiệm đề tài: TS. ĐỖ THỊ HÒA NHÃ

THÁI NGUYÊN, NĂM 2019

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH

BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP ĐẠI HỌC

Tên đề tài:

**CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN XUẤT KHẨU
HÀNG NÔNG SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU -
CÁCH TIẾP CẬN TỪ MÔ HÌNH TRỌNG LỰC**

Mã số: ĐH 2017 - TN08 - 02

Xác nhận của tổ chức chủ trì

Chủ nhiệm đề tài

TS. Đỗ Thị Hòa Nhã

THÁI NGUYÊN, NĂM 2019

**DANH SÁCH NHỮNG THÀNH VIÊN THAM GIA
NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI**

TT	Họ và Tên	Đơn vị công tác
1	PGS. TS. Nguyễn Khánh Doanh	Đại học Thái Nguyên
2	TS. Nguyễn Thị Lan Anh	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD
3	TS. Nguyễn Thị Thu Hà	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD
4	TS. Nguyễn Thị Thúy Vân	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD
5	ThS. Cao Phương Nga	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD
6	ThS. Nguyễn Thị Oanh	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD
7	ThS. Vũ Bạch Diệp	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD
8	Th.S Nguyễn Thị Hiếu	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD
9	ThS. Nguyễn Thị Thu	Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế & QTKD

DANH SÁCH ĐƠN VỊ PHỐI HỢP CHÍNH

TT	Họ và Tên	Ghi chú
1	Tổng cục Thống kê	
2	Đại học Thái Nguyên	
3	Trường Đại học Kinh tế và QTKD	

MỤC LỤC

DANH SÁCH NHỮNG THÀNH VIÊN THAM GIA	ii
NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI.....	ii
DANH SÁCH ĐƠN VỊ PHỐI HỢP CHÍNH.....	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	viii
DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, ĐỒ THỊ	ix
THÔNG TIN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	x
INFORMATION ON RESEARCH RESULTS.....	xiv
MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	3
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
4. Tổng quan nghiên cứu và xác định khoảng trống nghiên cứu	4
5. Bố cục của đề tài	12
CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN VỀ CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN XUẤT	
KHẨU HÀNG NÔNG SẢN	13
1.1. Cơ sở lý luận về nông sản	13
1.1.1. Khái niệm về nông sản	13
1.1.2. Đặc điểm của nông sản.....	15
1.1.3. Phân loại nông sản.....	15
1.2. Lý luận về xuất khẩu nông sản	16
1.2.1. Một số lý thuyết cơ bản về xuất khẩu hàng hóa	16
1.2.2. Khái niệm, hình thức và vai trò của xuất khẩu nông sản.....	25
1.3. Lý luận về các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản.....	27
1.3.1. Các yếu tố tác động đến cung	27
1.3.2. Các yếu tố tác động đến cầu.....	31
1.3.3. Các yếu tố hấp dẫn, cản trở	34

CHƯƠNG 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	43
2.1. Câu hỏi nghiên cứu	43
2.2. Phương pháp tiếp cận và khung phân tích	43
2.2.1. Phương pháp tiếp cận.....	43
2.2.2. Khung phân tích	44
2.4. Phương pháp thu thập thông tin và xử lý thông tin.....	45
2.4.1. Phương pháp thu thập thông tin	45
2.4.2. Phương pháp xử lý thông tin.....	45
2.5. Phương pháp phân tích thông tin	45
2.5.1. Phương pháp phân tích định tính	45
2.5.2. Phương pháp phân tích định lượng	45
2.6. Hệ thống các chỉ tiêu phân tích	53
2.6.1. Các chỉ tiêu phản ánh các yếu tố tác động đến KNXX nông sản	53
2.6.2. Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ phát triển và tăng trưởng của xuất khẩu	57
2.6.3. Các chỉ tiêu phản ánh năng lực cạnh tranh của mặt hàng hoặc ngành hàng	58
Chương 3. PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN XUẤT KHẨU HÀNG NÔNG SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU	60
3.1. Thực trạng xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017	60
3.1.1. Khái quát về quan hệ giữa Việt Nam và thị trường EU.....	60
3.1.2. Thực trạng xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005-2017.....	66
3.2. Phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU.....	72
3.2.1. Các yếu tố tác động đến cung	72
3.2.2. Các yếu tố tác động đến cầu	77
3.2.3. Các yếu tố hấp dẫn, cản trở.....	82
3.3. Phân tích tác động của các yếu tố đến xuất khẩu nông sản, cà phê, hồ tiêu, trái cây của Việt Nam vào thị trường EU - Cách tiếp cận từ mô hình trọng lực	89
3.3.1. Thống kê mô tả	89
3.3.2. Kết quả kiểm định mô hình.....	90
3.3.3. Kết quả ước lượng mô hình	90

3.4. Đánh giá chung về thực trạng xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005-2017.....	94
3.4.1. Những kết quả đạt được và nguyên nhân.....	94
3.4.2. Các hạn chế và nguyên nhân.....	95
Chương 4. GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU HÀNG NÔNG SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU.....	97
4.1. Định hướng xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam đến năm 2025	97
4.2. Triển vọng, dự báo về xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam vào thị trường EU đến năm 2025	98
4.3. Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU đến năm 2025	99
4.3.1. Giải pháp đối với các yếu tố tác động đến cung	99
4.3.2. Giải pháp đối với các yếu tố tác động đến cầu.....	105
4.3.3. Giải pháp đối với các yếu tố hấp dẫn, cản trở	108
4.4. Kiến nghị.....	112
4.4.1. Kiến nghị với Nhà nước	112
4.4.2. Kiến nghị với các Hiệp hội ngành hàng	112
KẾT LUẬN	114
TÀI LIỆU THAM KHẢO	116
PHỤ LỤC	123

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nghĩa đầy đủ Tiếng Việt
AGRIAREA	Diện tích đất nông nghiệp (Agricultural Area)
CP	Chính phủ
DN	Doanh nghiệp
DIST	Distance (Khoảng cách)
EU	Liên minh châu Âu (European Union)
EVFTA	Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU (EU-Vietnam Free Trade Agreement)
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment)
FEM	Mô hình hiệu ứng cố định (Fixed Effect Model)
FTA	Hiệp định Thương mại Tự do (Free Trade Agreement)
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product)
GSP	Chương trình ưu đãi thuế quan phổ cập (Generalized Systems of Preferences)
HACCP	Phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn (Hazard Analysis and Critical Control Point)
HTX	Hợp tác xã
INST	Chất lượng thể chế (Institution)
KNNKNS	Kim ngạch nhập khẩu nông sản
KNXK	Kim ngạch xuất khẩu
KNXKNS	Kim ngạch xuất khẩu nông sản
LM	Kiểm định nhân tử Lagrange của Breusch và Pagan (Breusch-Pagan Lagrange Multiplier Test)
LTSS	Lợi thế so sánh
MH	Mô hình
MRL	Mức dư lượng tối đa (Maximum Residuals Level)
NKNS	Nhập khẩu nông sản
NNCNC	Nông nghiệp công nghệ cao
NQ	Nghị quyết
NSLĐ	Năng suất lao động
ODA	Hỗ trợ phát triển chính thức (Official Development Assistance)

Từ viết tắt	Nghĩa đầy đủ Tiếng Việt
OLS	Bình phương nhỏ nhất (Ordinary Least Square)
PCLĐ	Phân công lao động
PL	Phụ lục
POP	Dân số (Population)
RCA	Lợi thế so sánh hiện hữu (Reveal Comparative Advantage)
REM	Mô hình hiệu ứng ngẫu nhiên (Radom Effect Model)
RTA	Hiệp định Thương mại Khu vực (Regional Trade Agreement)
SP	Sản phẩm
SXNN	Sản xuất nông nghiệp
TBT	Rào cản kỹ thuật đối với thương mại (Technical Barriers to Trade)
TECHGAP	Khoảng cách công nghệ (Technological Gap)
TMQT	Thương mại quốc tế
UN COMTRADE	Cơ sở Thống kê dữ liệu Thương mại tiêu dùng của Liên Hợp Quốc (The United Nations Commodity Trade Database)
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (Vietnam Chamber of Commerce and Industry)
WEF	Diễn đàn Kinh tế Thế giới (World Economic Forum)
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organization)
XK	Xuất khẩu
XKHH	Xuất khẩu hàng hóa
XKNS	Xuất khẩu hàng nông sản
XTTM	Xúc tiến thương mại

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1. Phân loại hàng hóa mã cấp 1 chữ số theo Hệ thống SITC Rev.3	16
Bảng 1.2. Phân loại nông sản mã cấp 1 chữ số theo Hệ thống SITC Rev.3	16
Bảng 2.1. Mô tả các chỉ tiêu của mô hình trọng lực mở rộng	56
Bảng 3.1. Kết quả ước lượng mô hình Robust REM về tác động của các yếu tố đến KNXXK nông sản, cà phê, hồ tiêu, trái cây của Việt Nam vào thị trường EU	90

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, ĐỒ THỊ

Sơ đồ 1.1.	Chính sách quản lý nhập khẩu đối với nông sản.....	36
Sơ đồ 2.1.	Khung phân tích của Đề tài.....	44
Đồ thị 3.1.	Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và EU giai đoạn 2005 -2017	62
Đồ thị 3.2.	Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang một số đối tác lớn trong giai đoạn 2005 - 2017.....	63
Đồ thị 3.3.	Cơ cấu xuất khẩu một số nhóm hàng chính của Việt Nam sang thị trường EU giai đoạn 2005- 2017	64
Đồ thị 3.4.	Cơ cấu xuất khẩu một số mặt hàng chính của Việt Nam sang thị trường EU năm 2017	65
Đồ thị 3.5.	Thị phần xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào một số đối tác lớn năm 2017.....	67
Đồ thị 3.6.	Kim ngạch xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU	67
Đồ thị 3.7.	Kim ngạch và tỷ lệ xuất khẩu một số nhóm nông sản chính của Việt Nam vào thị trường EU	68
Đồ thị 3.8.	Thị phần xuất khẩu một số nông sản chính của Việt Nam vào thị trường EU	69
Đồ thị 3.9.	Chỉ số RCA của một số nông sản chính của Việt Nam tại thị trường EU.....	70
Đồ thị 3.10.	Thị phần nhập khẩu nông sản Việt Nam của một số nước EU	72

THÔNG TIN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

1. Thông tin chung

- Tên đề tài: Các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU – Cách tiếp cận từ mô hình trọng lực.
- Mã số: ĐH 2017 - TN08 - 02
- Chủ nhiệm đề tài: TS. Đỗ Thị Hòa Nhã
- Tổ chức chủ trì: Trường Đại học Kinh tế & QTKD
- Thời gian thực hiện: từ tháng 01/2017 đến tháng 12/2018.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Đề tài nghiên cứu các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU từ cách tiếp cận của mô hình trọng lực. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp nhằm phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế những yếu tố tiêu cực, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu nhóm hàng này vào thị trường EU trong giai đoạn tiếp theo.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Làm rõ tổng quan nghiên cứu về các yếu tố tác động tới xuất khẩu nông sản.
- Làm rõ cơ sở lý luận về các yếu tố tác động tới xuất khẩu nông sản từ cách tiếp cận của mô hình trọng lực.
- Đánh giá thực trạng xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn 2005 - 2017.
- Phân tích các yếu tố tác động và mức độ tác động của từng yếu tố đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017.
- Đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế các yếu tố tiêu cực, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn tiếp theo.

3. Tính mới và sáng tạo

Liên minh Châu Âu (EU) là thị trường nhập khẩu nông sản lớn thứ hai của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Tuy vậy, thị phần của nông sản Việt Nam tại thị trường này còn thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển giữa hai bên. Do vậy, việc nghiên cứu các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn. Nghiên cứu sử dụng mô hình

trọng lực và số liệu mảng giai đoạn 2005-2017 để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các yếu tố GDP bình quân đầu người, dân số, chất lượng thể chế và việc gia nhập WTO có tác động tích cực, trong khi đó, các yếu tố khoảng cách địa lý, khoảng cách công nghệ có tác động ngược chiều tới kim ngạch xuất khẩu nông sản. Trên cơ sở đó, kết hợp với kết quả phân tích định tính, nghiên cứu đề xuất các giải pháp nhằm phát huy yếu tố tích cực, hạn chế các yếu tố tiêu cực, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu nông sản của nước ta vào thị trường này trong giai đoạn tiếp theo.

4. Kết quả nghiên cứu

Thứ nhất, đề tài đã làm rõ cơ sở lý luận về các yếu tố tác động tới xuất khẩu nông sản từ nước đang phát triển sang các nước phát triển qua cách tiếp cận của mô hình trọng lực.

Thứ hai, đề tài đã đánh giá thực trạng xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn 2005 - 2017.

Thứ ba, đề tài đã phân tích các yếu tố tác động và mức độ tác động của từng yếu tố đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017. Nghiên cứu cũng chỉ ra các kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế trong hoạt động xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU.

Thứ tư, từ kết quả nghiên cứu, đề tài đã đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế các yếu tố tiêu cực, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn tiếp theo.

5. Sản phẩm

5.1. Sản phẩm khoa học

1) Đỗ Thị Hòa Nhã, Nguyễn Thị Bích Liên, Đồng Văn Tuấn (2018), “Đẩy mạnh xuất khẩu cà phê của Việt Nam vào thị trường EU”, *Tạp chí Công thương*, (8), tr.134-139.

2) Đỗ Thị Hòa Nhã, Nguyễn Thị Oanh, Ngô Hoài Thu (2019), “Phân tích tình hình xuất khẩu các nhóm hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU”, *Tạp chí Khoa học và Công nghệ, Đại học Thái Nguyên*, 196(03), tr.63-70.

3) Đỗ Thị Hòa Nhã, Nguyễn Thị Thu Hà (2019), “Phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam sang thị trường EU”, *Tạp chí Khoa học và Công nghệ, Đại học Thái Nguyên*, 196(03), tr.123-129.

5.2. Sản phẩm đào tạo

1) Một phần nội dung trong luận án tiến sĩ: Đỗ Thị Hòa Nhã (2017), *Các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Đại học Thái Nguyên.

2) Ngô Hoài Thu và GVHD TS. Đỗ Thị Hòa Nhã (2018), *Phân tích tình hình xuất khẩu các nhóm hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU*, Mã số: SV2018 - EC - 02, Đề tài NCKH sinh viên, Trường ĐH Kinh tế & QTKD, Xếp loại: Tốt.

5.3. Sản phẩm ứng dụng

Báo cáo phân tích về các yếu tố tác động tới xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU, xét tới cả viễn cảnh có EVFTA.

6. Phương thức chuyển giao, địa chỉ ứng dụng, tác động và lợi ích mang lại của kết quả nghiên cứu

6.1. Phương thức chuyển giao

Các sản phẩm liên quan đến lĩnh vực nghiên cứu của đề tài (sản phẩm về bài báo đăng trên các tạp chí có uy tín, sản phẩm nghiên cứu khoa học của sinh viên đã được nghiệm thu, công bố) và báo cáo tổng kết của đề tài đã được cập nhật trên trang <http://qlkh.tnu.edu.vn> của Đại học Thái Nguyên. Đây là những kênh thông tin giúp cho người đọc dễ dàng tiếp cận.

6.2. Địa chỉ ứng dụng

- Các cơ quan quản lý hoạt động xuất, nhập khẩu của Việt Nam
- Các DN nông nghiệp, DN xuất khẩu nông sản của Việt Nam
- Các hộ nông dân Việt Nam
- Các trường đại học và trung tâm nghiên cứu kinh tế.
- Các học viên, sinh viên chuyên ngành kinh tế nông nghiệp và kinh tế quốc tế.

6.3. Tác động và lợi ích mang lại của kết quả nghiên cứu

Các sản phẩm về khoa học, sản phẩm đào tạo, kết quả nghiên cứu của đề tài là tài liệu tham khảo thiết thực cho các nhà nghiên cứu, nghiên cứu sinh, học viên cao học, sinh viên các chuyên ngành: kinh tế nông nghiệp và kinh tế quốc tế.

Quá trình nghiên cứu đề tài giúp 01 nhóm sinh viên thực hiện thành công Đề tài NCKH cấp Trường, giúp cho các thành viên đề tài nâng cao trình độ chuyên môn trong công tác giảng dạy và NCKH. Kết quả nghiên cứu của đề tài là tài liệu

tham khảo có giá trị đối với các công trình nghiên cứu khoa học khác có liên quan đến hoạt động xuất khẩu.

Kết quả nghiên cứu đề tài đã được ứng dụng tại Công ty Cổ phần chăn nuôi C.P - chi nhánh Thái Nguyên và Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Thái Nguyên. Kết quả nghiên cứu của đề tài giúp các nhà quản lý, doanh nghiệp và chủ thể sản xuất có cơ sở khoa học trong thiết kế, vận hành và hoàn thiện hoạt động xuất khẩu nông sản vào thị trường EU.

Tổ chức chủ trì
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ngày tháng năm
Chủ nhiệm đề tài

TS. Đỗ Thị Hòa Nhã

INFORMATION ON RESEARCH RESULTS

1. General information

- Project title: Factors affecting Vietnam's agricultural exports to the EU market: A gravity model approach.
- Code number: DH 2017 - TN08 - 02
- Coordinator: Dr. Do Thi Hoa Nha
- Implementing institution: Thai Nguyen University of Economic and Business Administration
- Duration: from January 2017 to December 2018.

2. Objectives

2.1. General objective

The project aims to examine factors affecting Vietnam's agricultural exports to the EU market using the gravity model approach. Based on that, we propose some recommendations to promote positive factors, overcome negative factors, thereby boosting agricultural exports to the EU market.

2.2. Specific objectives

- Reviewing related literature on the factors affecting on agricultural exports.
- Systemizing theories of the factors affecting agricultural exports from the gravity model's approach.
- Assessing the situation of Vietnam's agricultural exports to the EU market over the period of 2005 - 2017.
- Analyzing the factors and impact level of each factor affecting Vietnam's agricultural exports to EU market for the period of 2005 - 2017.
- Proposing solutions and recommendations to promote positive factors, overcome negative factors, thereby boosting Vietnam's agricultural exports to the EU market in the next period.

3. Creativeness and innovativeness

The European Union (EU) is currently Vietnam's second largest agricultural import market. However, the market share of Vietnamese agricultural products in this market is still low, not commensurate with the development potential between the two sides. Therefore, the study of factors affecting Vietnam's agricultural

exports to the EU market has both theoretical and practical implications. This study uses gravity model and panel data for the period 2005-2017 to analyze the factors affecting Vietnam's agricultural exports to the EU market. The results show that GDP per capita, population, institutional quality and WTO accession have a positive impact, while geographical distance, technology gap have a negative impact on agricultural exports. On that basis, combined with the qualitative analysis, the study proposes solutions to promote positive factors, overcome negative factors to boost Vietnam's agricultural exports to this market in the coming time.

4. Research results

First, the study clarified the theoretical framework on factors affecting agricultural exports from developing countries to developed countries using the gravity model approach.

Second, the study evaluated the status of Vietnam's agricultural exports to the EU market from 2005 to 2017.

Third, the study analyzed the impact factors and the impact of each factor on Vietnam's agricultural exports to the EU market from 2005 to 2017. The study also pointed out the achievements, limitations and causes of restrictions on Vietnam's agricultural exports to the EU market.

Fourth, from the research results, the study has proposed solutions and recommendations to promote positive factors, overcome negative factors, thereby boosting Vietnam's agricultural exports to the EU market in the coming time.

5. Products

5.1. Scientific Products

1) Do Thi Hoa Nha, Nguyen Thi Bich Lien, Dong Van Tuan (2018), "Boosting Vietnam's coffee exports to the EU market", *Viet Nam Trade and Industry Review*, (8), pp.134-139.

2) Do Thi Hoa Nha, Nguyen Thi Oanh, Ngo Hoai Thu (2019), "Analysis of Vietnam's Agricultural exports to the EU market", *Journal of Science and Technology, Thai Nguyen University*, 196(03), pp.63-70.

3) Do Thi Hoa Nha, Nguyen Thi Thu Ha (2019), “Analysis of Vietnam’s export commodity groups to the EU market, *Journal of Science and Technology, Thai Nguyen University*, 196(03), pp.123-129.

5.2. Training Products

1) The project is a part of the doctoral thesis: Do Thi Hoa Nha (2017), *Factors affecting Vietnam’s agricultural exports to the EU market*, PhD thesis, Thai Nguyen University.

2) 01 scientific research carried out by student Ngo Hoai Thu and instructor Do Thi Hoa Nha (2018), *Analysis of Vietnam’s export commodity groups to the EU market*, Code number: SV2018 - EC – 02, Thai Nguyen University of Economics and Business Administration, Classification: Good.

5.3. Application Products

The report analyzing factors affecting Vietnam's agricultural exports to the EU market, considering the EVFTA scenario.

6. Transfer alternatives, application institutions, impacts and benefits of research results

6.1. Transfer alternatives

Products related to the field of research (products of article published in reputable journals, scientific research products of student’s graduation thesis which have been accepted and published) and the final report of the research has been updated on the website <http://qlkh.tnu.edu.vn> of Thai Nguyen University. This is an information channel that helps readers to access conveniently.

6.2. Application institutions

- Agencies managing export and import activities in Vietnam
- Agricultural enterprises, agricultural export enterprises in Vietnam
- Vietnamese farmers
- Universities and economic research centers.
- Students and students majoring in agricultural economics and international economics.

6.3. Transfer alternatives

The scientific products, training products, research results of the research are helpful references for researchers, graduate students, master students, students of specialties: agriculture economics and international economics.

The study helped a group of students to implement a Student Research Project, helped the participants to improve their professional qualifications for teaching and researching. The research results are valuable references for other scientific research projects related to export activities.

The research results were transferred to C.P. Vietnam Livestock Corporation (C.P. Vietnam Corporation) - Thai Nguyen branch and Thai Nguyen Department of Agriculture and Rural Development. Research results help managers, enterprises and production subjects have a scientific basis in designing, operating and completing the agricultural exports to the EU market.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Thương mại quốc tế (TMQT) là lĩnh vực đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế- xã hội của các nước trên thế giới. Ngay từ thế kỷ 16, trường phái trọng thương đã có những nghiên cứu đầu tiên về lợi ích của TMQT. Chủ đề TMQT tiếp tục được các lý thuyết kinh tế sau này hoàn thiện. Tuy nhiên, những lý thuyết này chưa thể chỉ ra tại sao quy mô TMQT của một số quốc gia lại lớn hơn các quốc gia khác. Mô hình trọng lực (mô hình gravity) được xây dựng nhằm khắc phục hạn chế này. Tinbergen (1962) và Poyhonen (1963) là các nhà nghiên cứu đầu tiên ứng dụng mô hình này vào năm 1962. Mô hình được xây dựng dựa trên định luật vạn vật hấp dẫn của Newton. Theo đó, quy mô dòng thương mại giữa hai quốc gia phụ thuộc vào quy mô kinh tế của 2 quốc gia và khoảng cách địa lý giữa chúng.

Ban đầu, mô hình trọng lực bị nhiều nhà kinh tế phê phán do thiếu nền tảng lý thuyết. Tuy nhiên, kể từ nửa sau thập kỷ 70 của thế kỷ XX, đã có rất nhiều nghiên cứu tập trung “lấp đầy khoảng trống” này. Một số đại diện tiêu biểu bao gồm: Linneman (1966), Anderson (1979), Bergtrad (1985), Bergtrad (1989), Eaton và Kortum (1997), Deardorff (1998). Với sự hoàn thiện này, mô hình trọng lực hiện được đánh giá là một trong những công cụ thực nghiệm hiệu quả nhất để lượng hóa tác động của các yếu tố tới dòng thương mại quốc tế.

Quan tâm đến vấn đề xuất khẩu hàng nông sản (XKNS), các nghiên cứu thực nghiệm đã nỗ lực lượng hóa tác động của nhiều yếu tố mới, có tính thời sự trong mô hình. Chẳng hạn, Yanikkaya và cộng sự (2013) quan tâm đến tỷ giá và sự biến động của tỷ giá hối đoái thực tế. Yue và cộng sự (2010), Dou và cộng sự (2013) đánh giá ảnh hưởng của tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm. Ngô Thị Mỹ (2016) nghiên cứu tác động của diện tích đất nông nghiệp, Đỗ Thị Hòa Nhã (2018) đề cập các yếu tố: chỉ số sẵn sàng công nghệ, chất lượng cơ sở hạ tầng và gánh nặng chính sách của Chính phủ nước xuất khẩu và nước nhập khẩu.

Đặc biệt, có một số nghiên cứu quan tâm đến hoạt động xuất khẩu nông sản từ “nước đang phát triển” sang “các nước phát triển”. Chẳng hạn, Filippini và cộng sự (2003) phân tích tác động của “khoảng cách công nghệ”, Eyayu (2014) quan tâm đến đầu vào sản xuất và chất lượng thể chế nước xuất khẩu, một số

nghiên cứu quan tâm đến ảnh hưởng của “khoảng cách kinh tế”, hoặc tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm. Do sự lạc hậu của các nền kinh tế chuyển đổi so với các nước phát triển, những yếu tố trên đã tạo ra rào cản lớn trong hoạt động XKNS giữa 2 nhóm nước này. Tuy vậy, chưa có tác giả nào phản ánh một cách toàn diện các yếu tố trên trong mô hình.

Cùng với xu thế chung, Việt Nam tham gia hội nhập ngày càng sâu rộng vào chuỗi liên kết kinh tế thế giới. Đặc biệt, nền kinh tế đạt được những kết quả ấn tượng trong hoạt động xuất khẩu. Năm 2017, kim ngạch xuất khẩu (KNXK) của nước ta đạt 215,12 tỷ USD, tương đương 96,1% GDP[70], trong đó có đóng góp không nhỏ của ngành nông nghiệp. Theo xu thế chung, mặc dù tỷ trọng ngành nông nghiệp bị giảm dần nhưng kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản (KNXKNS) vẫn đạt 19 tỷ USD, chiếm 10,73% KNXK của cả nước¹.

Trong các đối tác thương mại, Liên minh châu Âu (EU) hiện là thị trường nhập khẩu hàng hóa và nhập khẩu nông sản lớn thứ 2 của Việt Nam, chỉ sau Hoa Kỳ. Năm 2017, KNXK của nước ta vào thị trường này (28 nước) đạt gần 38,25 tỷ USD, trong đó KNXKNS là 3,177 tỷ USD, chiếm tỷ lệ 8,31%. Một số nông sản nhiệt đới của Việt Nam như cà phê, hồ tiêu, trái cây đã từng bước khẳng định được vị trí tại thị trường EU. Năm 2017, KNXK của cà phê và trái cây lần lượt là 1,41 và 1,047 tỷ USD. Mặc dù KNXK của hồ tiêu thấp hơn (0,213 tỷ USD) nhưng nông sản này đang có lợi thế so sánh lớn nhất tại thị trường EU. Do sự khác biệt về điều kiện tự nhiên và trình độ phát triển nên quan hệ thương mại hai chiều giữa Việt Nam và EU có tính bổ sung cao, ít cạnh tranh, trong đó, nông sản là mặt hàng xuất khẩu có thể mạnh của nước ta. Ngày 30/06/2019, Việt Nam – EU đã chính thức ký Hiệp định Thương mại tự do (EVFTA) sau khi kết thúc đàm phán từ cuối năm 2015. Sự kiện này sẽ tạo ra một bước tiến mới đầy triển vọng cho hoạt động XKNS của Việt Nam.

Tuy vậy, tương tự như các nước đang phát triển, Việt Nam mới chỉ đạt thành tựu trong xuất khẩu về mặt sản lượng, còn hàm lượng chế biến chuyên sâu của nông sản tại thị trường EU rất thấp. Chẳng hạn, năm 2017, hàm lượng chế biến của cà phê, hồ tiêu chỉ đạt 3,5% và 23,79% [70]. Hệ quả là, vị trí của nông sản còn rất khiêm tốn. Năm 2017, nhóm hàng này mới chiếm 0,57% KNNKNS của EU [70]. Như vậy, tiềm năng của thị trường này còn rất lớn. Câu hỏi đặt ra là, làm thế nào để đẩy mạnh

¹ Trong đó lĩnh vực nông nghiệp không bao gồm ngành lâm nghiệp, thủy sản và diêm nghiệp

XKNS của Việt Nam, nước đang phát triển vào EU, thị trường phát triển hàng đầu thế giới?. Để giải quyết được vấn đề này, cần phải phân tích các yếu tố có tác động tới XKNS giữa hai nhóm nước. Xuất phát từ thực tiễn trên, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn đề tài **“Các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU- Cách tiếp cận từ mô hình trọng lực”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Đề tài nghiên cứu các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU từ cách tiếp cận của mô hình trọng lực. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp nhằm phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế những yếu tố tiêu cực, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu nhóm hàng này vào thị trường EU trong giai đoạn tiếp theo.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Làm rõ tổng quan nghiên cứu về các yếu tố tác động tới xuất khẩu nông sản.
- Làm rõ cơ sở lý luận về các yếu tố tác động tới xuất khẩu nông sản từ cách tiếp cận của mô hình trọng lực.
- Đánh giá thực trạng xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn 2005 - 2017.
- Phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017.
- Đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế các yếu tố tiêu cực, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn tiếp theo.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu các yếu tố có tác động đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU từ cách tiếp cận của mô hình trọng lực.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- *Phạm vi về không gian*: Đề tài nghiên cứu vấn đề xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam vào thị trường EU, tập trung vào 26 quốc gia². Đề tài không

² Đề tài vẫn nghiên cứu Anh vì đến hiện tại, Anh vẫn chưa chính thức rời khỏi EU. Ngày 15/1/2019, Hạ viện Anh đã phủ quyết thỏa thuận rời EU (BREXIT). Kết quả này cho biết có thể Anh sẽ không rời EU hoặc có thể rời EU mà không có thỏa thuận. Mặt khác, theo đánh giá của Vụ Chính sách Thương mại Đa biên, Bộ Công thương, nếu Anh rời EU, các chính sách thương mại quốc tế của nước này về cơ bản sẽ không thay đổi nhiều. Do vậy, việc Anh sẽ rời khỏi EU sẽ không tác động lớn đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào quốc gia này.

xét đến 2 thành viên EU là Croatia và Luxembourg, bởi vì Croatia mới gia nhập vào EU năm 2014, còn nước Luxembourg có trao đổi thương mại không đáng kể với Việt Nam.

- **Phạm vi về thời gian:** Thông tin liên quan đến các yếu tố trong mô hình trọng lực được sử dụng trong giai đoạn 2005 - 2017³. Thông tin của một số chỉ tiêu khác được cập nhật đến năm 2018.

- **Phạm vi về nội dung:** Đề tài nghiên cứu các yếu tố có tác động tới xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU, trong đó, tập trung vào các mặt hàng có lợi thế so sánh là: cà phê, hồ tiêu, trái cây.

4. Tổng quan nghiên cứu và xác định khoảng trống nghiên cứu

4.1. Tình hình nghiên cứu ở nước ngoài

Trên thế giới, đã có nhiều tác giả sử dụng mô hình trọng lực để phân tích các yếu tố có tác động đến xuất khẩu nông sản từ nhóm các nước đang phát triển sang các nước phát triển, trong đó có thị trường EU. Nguyên nhân là thị trường nhập khẩu này có nhiều tiềm năng: thu nhập người tiêu dùng lớn, nhu cầu nhập khẩu nông sản khá cao, đồng thời vẫn duy trì chính sách ưu đãi thuế quan với các nước đang phát triển và đã ký kết hoặc thực hiện FTA với nhiều quốc gia. Một số nghiên cứu gần đây là: Filippini và cộng sự (2003), Lehman và cộng sự (2007), Yue (2010), Atici và cộng sự (2011), Yanikkaya và cộng sự (2013), Dou và cộng sự (2013), Eyayu (2014), Ahmed và cộng sự (2014), Yatsenko và cộng sự (2017), Fricke S và cộng sự (2017), Potelwa và cộng sự (2016), v.v.... Phân phân tích dưới đây sẽ làm rõ điều này:

Một trong những rào cản lớn đối với hoạt động XKHH từ các nước đang phát triển sang các nước phát triển là chênh lệch về nguồn lực sản xuất (vốn, công nghệ, ...). Các nghiên cứu của Filippini và cộng sự (2003), Ahmed và cộng sự (2014) đều quan tâm đến yếu tố này trong mô hình.

Filippini và cộng sự (2003) [56] tập trung phân tích tác động của “khoảng cách công nghệ” đến hoạt động trao đổi thương mại giữa các nước công nghiệp đang phát triển thuộc châu Mỹ La tinh và châu Á với các nước phát triển (bao gồm

³ Đề tài lựa chọn mốc thời gian là năm 2005 vì bắt đầu từ năm này, Diễn đàn kinh tế thế giới (VEF) sử dụng Chỉ số Năng lực cạnh tranh toàn cầu (Global Competitiveness Index - GCI) như một công cụ để đo lường các yếu tố kinh tế vĩ mô và vĩ mô ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh quốc gia. Những yếu tố này được sử dụng trong mô hình trọng lực để lượng hóa tác động của chúng tới hoạt động xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU.

26 nước, trong đó có 11 nước phát triển cao thuộc EU) trong giai đoạn 1970-2000. Các hàng hóa được phân loại thành hàng công nghiệp và phi công nghiệp (nông sản và tài nguyên khoáng sản). Giả thuyết của mô hình là: Nếu trình độ công nghệ giữa 2 quốc gia là tương đồng thì quy mô dòng thương mại giữa hai bên có thể gia tăng. Ngược lại, nếu khoảng cách công nghệ lớn thì các hàng hóa được sản xuất ở một quốc gia có thể không phù hợp với mô hình cầu hoặc phương pháp sản xuất của quốc gia kia. Nói cách khác, khoảng cách công nghệ càng lớn thì quy mô thương mại có xu hướng càng giảm. Kết quả ước lượng mô hình cho thấy, phần lớn kết quả nghiên cứu phù hợp giả thuyết trên.

Ở khía cạnh khác, Ahmed và cộng sự (2014) [47] sử dụng mô hình và số liệu giai đoạn 2003-2012 nghiên cứu tác động của sự chênh lệch trong nguồn lực tư bản (được đo bằng chênh lệch của GDP bình quân đầu người 2 quốc gia) và một số yếu tố khác đến KNXK các mặt hàng nông sản chính (thuộc nhóm STIC 0) của Ai Cập tới các đối tác chính của nước này, bao gồm cả EU, thị trường chiếm hơn 30% KNXK của nước này. Bài nghiên cứu đã sử dụng 2 mô hình trọng lực, trong đó mô hình 1 bao gồm các yếu tố cơ bản là: GDP của nước xuất khẩu và nhập khẩu, độ mở của nước xuất khẩu và nhập khẩu, khoảng cách địa lý, và các biến giả biên giới chung, ngôn ngữ chung. Mô hình 2 đo lường tác động của quy mô nền kinh tế hai chiều ($GDP_i + GDP_j$), sự tương đồng của quy mô 2 quốc gia và sự chênh lệch trong nguồn lực tư bản. Kết quả ước lượng mô hình có điểm lưu ý là, sự chênh lệch về GDP bình quân đầu người đã gây ra tác động ngược chiều tới KNXKNS.

Hoạt động XKNS sang thị trường EU còn chịu ảnh hưởng của chính sách quản lý hoạt động nhập khẩu. Chính sách này gồm 2 công cụ chính là thuế quan và rào cản phi thuế quan. Các nghiên cứu của Lehman (2007), Atici (2011) đều sử dụng hàng rào thuế quan. Trong khi đó, các tác giả Yue (2010), Murina (2014), Fricke S (2017)... nghiên cứu tác động của rào cản kỹ thuật tới KNXK.

Lehman và cộng sự (2007) [62] phân tích tác động của rào cản thuế quan đến xuất khẩu các hàng hóa chủ lực, trong đó có nông sản của Thổ Nhĩ Kỳ vào thị trường EU trong giai đoạn 1988-2002. Trong mô hình trọng lực, tác giả sử dụng kết hợp nhiều kỹ thuật ước lượng như: hồi quy không liên quan (SUR), GMM, OLS nhằm kiểm soát sự tương quan giữa các quan sát chéo. Kết quả ước lượng cho thấy, việc loại bỏ hàng rào thuế quan và trợ cấp giúp xuất khẩu các nhóm hàng nông sản trên của Thổ Nhĩ Kỳ vào thị trường EU tăng mạnh.

Cũng quan tâm đến XKNS của Thổ Nhĩ Kỳ, Atici và cộng sự (2011) [50] sử dụng mô hình trọng lực với kỹ thuật ước lượng chuỗi thời gian và số liệu chéo của năm 2006 để phân tích tác động của việc gia nhập vào EU đến XKNS của Thổ Nhĩ Kỳ. Hai yếu tố được sử dụng để thực hiện mục tiêu này là biến thuế quan (đại diện cho chính sách thương mại) và biến giả “thành viên EU”. Kết quả ước lượng mô hình cho thấy, việc gia nhập vào EU chỉ làm tăng nhẹ KNXKNS của Thổ Nhĩ Kỳ. Hạn chế của bài nghiên cứu này là trong quá trình phân tích, Atici và cộng sự chỉ sử dụng số liệu của năm 2006. Do vậy, kết quả mang lại chưa toàn diện.

Quan tâm đến rào cản kỹ thuật, Yue (2010) [74] phân tích tác động của tiêu chuẩn SPS mới của EU (có hiệu lực từ năm 2001) đến xuất khẩu chè của Trung Quốc sang thị trường này (được đại diện bằng 14 nước EU) trong giai đoạn 1997-2006. Tác động của SPS được đại diện bằng mức dư lượng thuốc trừ sâu tối đa (MRL) và biến giả “năm”. Kết quả ước lượng cho thấy MRL có ảnh hưởng mạnh, ngược chiều tới KNXK, tức là khi nước đối tác gia tăng mức độ nghiêm ngặt về dư lượng thuốc trừ sâu tối đa thì KNXK chè của Trung Quốc sẽ bị sụt giảm mạnh. Có thể nói, một trong những tiêu chí đo lường chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm là mức tồn dư hóa chất. Do vậy, việc lượng hóa yếu tố này giúp mô hình trọng lực trở nên hiệu quả hơn.

Cũng quan tâm tới ảnh hưởng của rào cản kỹ thuật, Fricke S và cộng sự (2017) [57] nghiên cứu tác động của các tiêu chuẩn đối với hoạt động sản xuất và sản phẩm của các nước phát triển đến hoạt động XKNS của các nước đang phát triển: nghiên cứu điển hình qua trường hợp XKNS từ các nước tiểu vùng Sahara châu Phi (SSA) sang thị trường EU.

Bài nghiên cứu xem xét tác động của hệ thống gồm 132 tiêu chuẩn nông nghiệp quốc tế của EU đối với xuất khẩu 4 mặt hàng nông sản chính (ca cao, trái cây, rau và cà phê) của các nước tiểu vùng Sahara châu Phi sang thị trường này trong giai đoạn 1980-2012. Trong đó, mô hình trọng lực sử dụng kỹ thuật ước lượng “Khả năng tối đa Poisson giả định” (Poisson Pseudo-Maximum-Likelihood, PPML). Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra, kỹ thuật này phù hợp hơn OLS trong trường

hợp mô hình có hiện tượng phương sai không đồng nhất và biến phụ thuộc có nhiều giá trị bằng 0.

Kết quả ước lượng cho thấy: Thứ nhất, việc áp dụng bất kỳ một tiêu chuẩn nào của EU cũng gây ra tác động tiêu cực tới KNXKNS. Thứ hai, khả năng tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế của các nhà sản xuất SSA có tác động tích cực tới KNXKNS. Thứ ba, có mối liên hệ qua lại tích cực giữa tác động của việc ban hành các tiêu chuẩn với khả năng tuân thủ của các nhà sản xuất. Tức là, khả năng đáp ứng cao với các tiêu chuẩn quốc tế của nhà sản xuất có thể giảm thiểu các tác động tiêu cực, hoặc phát huy tác dụng tích cực, đối với XKNS của các nước SSA sang thị trường EU.

Ở khía cạnh tổng quát hơn, Murina và cộng sự (2014) [65] ứng dụng mô hình trọng lực và số liệu chéo năm 2010 lượng hóa tác động của các tiêu chuẩn SPS do EU ban hành đến KNXKNS của các nước có thu nhập thấp sang thị trường EU.

Kết quả ước lượng có một số điểm lưu ý: Thứ nhất, SPS đã tạo ra những rào cản nghiêm ngặt hơn đối với hoạt động XKNS của các nước này sang thị trường EU. Về quy mô, SPS làm KNXKNS của nhóm các nước này sang thị trường EU giảm khoảng 3 tỷ USD/năm, tương đương 14%. Thứ hai, việc tham gia FTA với EU giúp các quốc gia có khả năng vượt qua các rào cản SPS tốt hơn. Từ kết quả này, bài nghiên cứu đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh XKNS của các nước này sang thị trường EU, đó là sự hỗ trợ kỹ thuật và hiệu quả hơn nữa là các dự án hỗ trợ kỹ thuật từ EU.

Hiện nay, hoạt động XKNS từ các nước đang phát triển sang nước phát triển đối mặt với một trong những rào cản lớn nhất là rào cản kỹ thuật. Do vậy, nghiên cứu này có ý nghĩa thực tiễn cao đối với hoạt động XKNS từ Việt Nam sang thị trường EU trong giai đoạn hiện nay.

Trong thực tế, hoạt động XKNS từ nước đang phát triển còn chịu ảnh hưởng lớn của chất lượng thể chế. Chất lượng thể chế của các nước đang phát triển hiện nay còn nhiều bất cập, điển hình là thị trường tự do cạnh tranh chưa phát triển, hệ thống pháp luật chưa đầy đủ. Phân tích của Eyayu (2014) [54] đã nhấn mạnh ảnh hưởng của yếu tố này đến xuất khẩu nông sản của 47 nước tiểu vùng Shara Châu Phi (các nước SSA) trong giai đoạn 2000 - 2008 sang các đối tác chiến lược, trong đó có thị trường EU. Trước hết, các yếu tố tác động đến XKNS được chia thành hai nhóm, nhóm các yếu tố về phía cung và nhóm các yếu tố về phía cầu. Ngoài chất

lượng thể chế (biến này đánh giá tác động của việc thiết lập thể chế của quốc gia trên các khía cạnh tự do hóa thương mại, quyền tài sản, thủ tục giấy tờ trong hoạt động đầu tư, chất lượng và việc kiểm soát tham nhũng trong lĩnh vực xuất khẩu nông sản), nghiên cứu còn bổ sung vào mô hình một số yếu tố mới, đó là yếu tố đầu vào trễ trong sản xuất (được đại diện bằng lượng phân bón sử dụng trên một héc ta đất sản xuất nông nghiệp năm trước đó), cơ sở hạ tầng nước xuất khẩu, FDI (được tính theo tỷ lệ trên GDP), chỉ số đa dạng hóa của nước xuất khẩu. Mặc dù kết quả ước lượng cho thấy chỉ có yếu tố trễ đầu vào trong sản xuất có tác động mạnh, có ý nghĩa tới xuất khẩu nhưng các yếu tố mới được bổ sung vào mô hình có thể là tài liệu tham khảo hữu ích đối với các nghiên cứu về xuất khẩu nông sản ở các nước đang phát triển vào thị trường EU trong giai đoạn hiện nay.

Những năm gần đây, việc tham gia vào các Hiệp định Thương mại tự do (FTA) là tất yếu khách quan đối với các quốc gia trên thế giới. Với việc giảm dần, tiến tới xóa bỏ các rào cản thuế quan và phi thuế quan, việc tham gia FTA sẽ mang lại rất nhiều lợi ích cho các thành viên. Các nghiên cứu thực nghiệm của Potelwa và cộng sự (2016), Yatsenko và cộng sự (2017), Muhammad và cộng sự (2017) đều quan tâm đến lượng hóa tác động của việc tham gia các FTA đến KNXKNS.

Potelwa và cộng sự (2016) [66] nghiên cứu các yếu tố tác động đến XKNS của Nam Phi sang các đối tác quan trọng trong đó có EU trong giai đoạn 2001-2014. EU là đối tác lớn thứ hai của Nam Phi, chiếm tới 37% KNXK của nước này. Giữa hai bên đã thực hiện FTA là Hiệp định hợp tác và phát triển Thương mại Toàn diện (TDCA) vào năm 2000. Kết quả ước lượng mô hình cho thấy, các yếu tố chính tác động đến XKNS của Nam Phi là: GDP nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, dân số nước nhập khẩu, năng lực xuất khẩu và TDCA. Ngược lại, tỷ giá hối đoái, khoảng cách địa lý và sự ổn định chính trị của đối tác không có tác động đến KNXKNS. Từ đó, bài báo đề xuất giải pháp là Nam Phi nên tập trung xuất khẩu sang các thị trường có tăng trưởng về GDP và dân số.

Muhammad và cộng sự (2017) [64] sử dụng mô hình trọng lực và số liệu giai đoạn 1995- 2014 để phân tích các yếu tố chính tác động đến XKNS của Pakistan, một nước đang phát triển sang 63 quốc gia trong đó có thị trường EU. Bên cạnh MH truyền thống, bài nghiên cứu ứng dụng mô hình trọng lực biên ngẫu nhiên để

đánh giá tiềm năng xuất khẩu giữa Pakistan và các đối tác thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp. Kết quả ước lượng cho thấy, bên cạnh FTA thì hoạt động XKNS của Pakistan còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố: tỷ giá hối đoái, thuế suất, biên giới chung, văn hóa chung, lịch sử thuộc địa. Ngoài ra, mô hình trọng lực biên ngẫu nhiên cho thấy Pakistan có tiềm năng XKNS lớn với châu Âu. Từ đó, bài nghiên cứu đã đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh XKNS của nước này.

Yatsenko và cộng sự (2017) [73] sử dụng mô hình trọng lực và số liệu giai đoạn 1996-2015 để xác định tiềm năng của FTA giữa Ukraine -EU (đã có hiệu lực thực thi từ ngày 1/1/2016) đối với quan hệ thương mại giữa hai bên trong lĩnh vực nông nghiệp. EU là một trong những đối tác quan trọng của Ukraine trong lĩnh vực nông nghiệp. Tuy nhiên, hạn chế lớn trong hoạt động XKNS của Ukraine là SXNN còn lạc hậu, KNXK bị phụ thuộc chủ yếu vào một số mặt hàng. Điểm đặc biệt của mô hình trọng lực là ngoài các yếu tố cơ bản (GDP của nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, khoảng cách địa lý) thì khoảng cách địa lý được đại diện bởi giá dầu bình quân bởi vì sự dao động của yếu tố này tác động đến chi phí vận chuyển. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đã đề xuất một số giải pháp để thúc đẩy thương mại hai chiều, trong đó nhấn mạnh đến XKNS của Ukraine sang thị trường EU.

Có thể thấy, quan hệ thương mại Ukraine - EU và Việt Nam- EU có sự tương đồng nhất định, đều phản ánh hoạt động XKNS từ một nước đang phát triển sang thị trường có trình độ phát triển cao. Do vậy, bài nghiên cứu cung cấp những kinh nghiệm nhất định cho XKNS của Việt Nam trước thềm Hiệp định EVFTA.

Việt Nam và EU đã kết thúc đàm phán EVFTA, những nghiên cứu trên đã tái khẳng định và lượng hóa những lợi ích của EVFTA, đồng thời cơ sở để giúp Việt Nam khai thác các lợi ích của EVFTA đến hoạt động XKNS sang thị trường EU.

4.2. Tổng quan các nghiên cứu trong nước

Ở Việt Nam, mặc dù chưa có nhiều tác giả quan tâm thị trường EU nhưng đã có một số nghiên cứu ứng dụng mô hình trọng lực phân tích các yếu tố có tác động đến hoạt động XKNS hoặc một số mặt hàng có LTSS của Việt Nam như cà phê, gạo. Bên cạnh những yếu tố cơ bản, các nghiên cứu thường tập trung phân tích tác động của một số yếu tố đầu vào có lợi thế của Việt Nam như: diện tích đất nông nghiệp hoặc phương pháp đo lường mới để giải thích các kết quả được rõ hơn.

Các nghiên cứu của Ngô Thị Mỹ (2016) và Trần Thị Bạch Yến (2017) đều quan tâm đến ảnh hưởng của diện tích đất nông nghiệp đến KNXKNS.

Ngô Thị Mỹ (2016) [20] sử dụng số liệu mảng giai đoạn 1997-2014 để nghiên cứu các yếu tố tác động đến XKNS của Việt Nam, trong đó, diện tích đất nông nghiệp được tính gộp (bằng tích số giữa diện tích nông nghiệp nước xuất khẩu và diện tích nông nghiệp nước nhập khẩu). Kết quả ước lượng cho thấy, hệ số này có tác động ngược chiều với KNXKNS. Từ đó, nghiên cứu đã luận giải và đề xuất các giải pháp nhằm đẩy mạnh XKNS của Việt Nam.

Ở khía cạnh khác, Trần Thị Bạch Yến và cộng sự (2017) [45] sử dụng mô hình trọng lực để phân tích tác động của các yếu tố, trong đó có diện tích đất trồng lúa đến xuất khẩu gạo của Việt Nam sang thị trường ASEAN trong giai đoạn 2000-2015. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các yếu tố: GDP, lạm phát, diện tích đất trồng lúa của nước xuất khẩu, khoảng cách địa lý có ảnh hưởng cùng chiều KNXK gạo của Việt Nam. Ngược lại, yếu tố khoảng cách kinh tế có tác động ngược chiều tới KNXK. Từ đó, bài viết đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao KNXK gạo của Việt Nam sang thị trường này.

Quan tâm đến cà phê, nông sản xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong giai đoạn 2000-2015, Trần Thị Bạch Yến và cộng sự (2017) [44] sử dụng mô hình trọng lực để phân tích các yếu tố tác động đến KNXK mặt hàng này. Bài viết đã giải thích một số nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng đến KNXK cà phê là: sự khác biệt trong quy mô nền kinh tế, khoảng cách địa lý giữa các quốc gia, độ mở của nền kinh tế, quy mô dân số, khoảng cách văn hóa. Áp dụng phương pháp đo lường tốc độ hội tụ, bài viết cũng cho thấy Việt Nam có tiềm năng thương mại đặc biệt là với một số thị trường như Mỹ và Đức, một thành viên của EU. Từ đó, nghiên cứu đã đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao KNXK cà phê của Việt Nam sang các thị trường tiềm năng này trong giai đoạn tiếp theo.

Có nhiều nghiên cứu ứng dụng mô hình trọng lực để phân tích các yếu tố tác động đến XKNS hoặc XKHH của Việt Nam sang thị trường EU. Một số tác giả bao gồm: Do Thai Tri (2006), Vũ Thanh Hương (2017), Đỗ Thị Hòa Nhã (2018).

Do Thai Tri (2006) [53] phân tích các yếu tố chính tác động đến thương mại hai chiều, trong đó có KNXK giữa Việt Nam và 23 nước EU thuộc OECD (gọi tắt là EC23) trong giai đoạn 1993-2004. Điểm lưu ý là để đánh giá rõ hơn tác động của các yếu tố tác giả sử dụng kỹ thuật gộp biến (nhân yếu tố tương ứng của

nước xuất khẩu với nước nhập khẩu) đối với GDP và dân số. Những yếu tố này lần lượt đại diện cho quy mô kinh tế, quy mô thị trường của các nước. Kết quả ước lượng của mô hình FEM cho thấy GDP gộp và dân số gộp đều tác động có ý nghĩa, cùng chiều tới KNXX. Việc sử dụng kỹ thuật gộp biến đã được nhiều nghiên cứu sau này vận dụng.

Trong bối cảnh Hiệp định EVFTA đang đến rất gần, Vũ Thanh Hương (2017) [17] sử dụng mô hình trọng lực và số liệu giai đoạn 2001 - 2015 để nghiên cứu tác động của EVFTA đối với thương mại hàng hóa giữa Việt Nam - EU và hàm ý chính sách cho Việt Nam. Tác động của EVFTA được đại diện bằng hàng rào thuế quan. Các hàng hóa bao gồm 18 nhóm ngành và 2 nhóm hàng dệt phẩm và dệt may, trong đó có nông sản. Kết quả cho thấy, xoá bỏ thuế quan sẽ thúc đẩy thương mại giữa Việt Nam và EU. Liên quan đến XKNS của Việt Nam sang EU, xoá bỏ thuế sẽ giúp gia tăng KNXX sẽ một số mã SITC như: thực vật, động vật sống, thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá.

Có thể nói, bài nghiên cứu này có ý nghĩa khoa học và thực tiễn nhất định. Tuy nhiên, điểm hạn chế là tác giả chưa lượng hóa một số yếu tố ảnh hưởng quan trọng như chất lượng thể chế đến mô hình. Do vậy, cần phải có các nghiên cứu bổ sung vào khoảng trống này.

Gần đây, Đỗ Thị Hòa Nhã (2018) [22] nghiên cứu tác động của các yếu tố đến XKNS của Việt Nam sang thị trường EU. Mô hình REM đã lượng hóa tác động của một số yếu tố ảnh hưởng lớn đến xuất khẩu của Việt Nam, nước đang phát triển là trình độ công nghệ, chất lượng cơ sở hạ tầng và chất lượng chính sách của Chính phủ (các yếu tố này được tính gộp) tới KNXXNS.

Những nội dung chính của các nghiên cứu thực nghiệm trên và tác động của các yếu tố tới KNXX của các nghiên cứu này được khái quát qua PL 1, PL 2.

4.3. Nhận xét chung về các nghiên cứu

Đã có nhiều nghiên cứu ở cả trong và ngoài nước tập trung phân tích các yếu tố tác động đến XKNS từ nhóm các nước đang phát triển sang thị trường EU. Bên cạnh những kết quả đã đạt được, các phân tích còn một số hạn chế. Hiện nay, Việt Nam và EU đã kết thúc đàm phán EVFTA. Điều này sẽ mở ra cơ hội rất lớn cho XKNS của Việt Nam vào thị trường này. Tuy nhiên, như nghiên cứu đã phân tích, hoạt động XKNS của nước ta vào thị trường này còn tồn tại một số bất cập lớn.

Trước hết, vẫn còn tồn tại “khoảng cách lớn” về nguồn lực sản xuất của Việt Nam và EU, đặc biệt là khoảng cách về công nghệ. Sự chênh lệch này sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến KNXKNS.

Mặt khác, hoạt động XKNS từ một nền kinh tế đang chuyển đổi như Việt Nam vào thị trường EU còn chịu ảnh hưởng lớn của chất lượng thể chế. Chất lượng thể chế của nước ta hiện nay còn thấp, điển hình là thị trường tự do cạnh tranh chưa phát triển, hệ thống pháp luật chưa đầy đủ, các báo cáo tài chính của DN chưa minh bạch, hiệu quả. Mặt khác, EU vẫn chưa công nhận nền kinh tế thị trường cho Việt Nam. Do vậy, hoạt động XKNS đối mặt với chính sách quản lý nhập khẩu khắt khe từ phía EU. Tuy nhiên, chưa có nghiên cứu nào phân tích tác động của những yếu tố này (chất lượng thể chế, khoảng cách công nghệ) tới mô hình trọng lực. Đây là những “khoảng trống” mà nghiên cứu sẽ tiếp tục hoàn thiện.

5. Bố cục của đề tài

Ngoài Phần mở đầu và Kết luận, Tài liệu tham khảo và phụ lục, Đề tài được bố cục thành 4 chương:

Chương 1: Lý luận về các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng nông sản

Chương 2: Phương pháp nghiên cứu

Chương 3: Phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU

Chương 4: Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN VỀ CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN XUẤT KHẨU HÀNG NÔNG SẢN

1.1. Cơ sở lý luận về nông sản

1.1.1. Khái niệm về nông sản

Có khá nhiều cách hiểu khác nhau về nông sản, trong phần này, đề tài sẽ trình bày quan điểm về nông sản của một số tổ chức quốc tế và trong nước.

- *Quan điểm của WTO:*

Theo quan điểm của WTO, hàng hoá được chia làm hai nhóm chính là nông sản và phi nông sản. Nông sản được xác định trong Hiệp định Nông nghiệp là tất cả các sản phẩm liệt kê từ chương 1 đến chương 24 (trừ thủy sản) và một số sản phẩm thuộc các chương khác trong Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa (HS). Tất cả các sản phẩm còn lại trong Hệ thống HS được xem là sản phẩm phi nông nghiệp (còn được gọi là sản phẩm công nghiệp) [72].

Với cách hiểu này, nông sản bao gồm một phạm vi khá rộng các loại hàng hoá có nguồn gốc từ hoạt động nông nghiệp, đó là:

- Các sản phẩm nông nghiệp cơ bản như lúa gạo, lúa mì, bột mì, sữa, động vật sống, cà phê, hồ tiêu, hạt điều, chè, rau quả tươi...;
- Các sản phẩm phái sinh như bánh mì, bơ, dầu ăn, thịt...;
- Các sản phẩm được chế biến từ sản phẩm nông nghiệp như bánh kẹo, sản phẩm từ sữa, xúc xích, nước ngọt, rượu, bia, thuốc lá, bông xơ, da động vật thô...;

Điểm đáng lưu ý trong quan điểm của WTO là nông sản không bao gồm các sản phẩm thuộc lĩnh vực thủy sản, lâm nghiệp và diêm nghiệp. Cách định nghĩa này khác với quan điểm của Việt Nam.

- *Quan điểm của FAO:*

Theo quan điểm của FAO, nông sản hay sản phẩm có nguồn gốc nông nghiệp là bất kỳ sản phẩm hoặc mặt hàng nào, ở dạng thô hoặc đã qua chế biến, được đem bán để phục vụ cho tiêu dùng của con người (ngoại trừ nước, muối và các chất phụ gia) hoặc để làm thức ăn cho gia súc [55].

- *Quan điểm của EU:*

Cụ thể hơn quan điểm của FAO, EU [32] đưa ra một danh sách khá chi tiết các mặt hàng được xếp vào nhóm nông sản. Có thể chia các mặt hàng này thành 2 nhóm chính sau:

Nhóm 1: Động vật và các sản phẩm có nguồn gốc từ động vật, bao gồm 6 mặt hàng sau: Động vật sống; thịt và phụ phẩm dạng thịt ăn được sau khi giết mổ; các chế phẩm từ thịt; sản phẩm từ sữa; các sản phẩm có nguồn gốc từ động vật; mỡ, dầu động vật.

Nhóm 2: Thực vật và các sản phẩm có nguồn gốc từ thực vật, bao gồm 14 mặt hàng sau: Cây sống và các loại cây trồng khác; rau, thân, củ và quả có thể ăn được; hạt và quả có dầu, cây công nghiệp nguyên liệu, cây dược liệu; các chế phẩm từ rau, hoa quả, quả hạch và thực vật; cà phê, chè, phụ gia và các loại gia vị; ca cao và các chế phẩm từ ca cao; ngũ cốc; các sản phẩm xay xát; các chế phẩm từ ngũ cốc, bột, tinh bột; cánh kiến đỏ, gôm, nhựa cây và các chất nhựa; đường và các loại kẹo đường; đồ uống, rượu mạnh và giấm; thuốc lá và các sản phẩm tương tự; mỡ, dầu thực vật.

- *Quan điểm của Việt Nam:*

Ở Việt Nam, nông nghiệp được hiểu theo nghĩa rộng là bao gồm các lĩnh vực trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, lâm nghiệp và diêm nghiệp [77]. Theo cách hiểu này thì nông sản bao gồm sản phẩm thu được từ các hoạt động trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, lâm nghiệp và diêm nghiệp; các ngành công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản được gộp vào lĩnh vực công nghiệp.

Qua những phân tích trên có thể thấy mỗi tổ chức lại có cách hiểu khác nhau về nông sản. Các quan điểm của WTO, FAO và EU tương đối giống nhau và rộng hơn Việt Nam. Nếu ở Việt Nam, các mặt hàng bánh kẹo, nước ngọt, rượu, bia, đường sữa được xếp vào ngành công nghiệp thì các tổ chức trên lại xếp chúng vào ngành nông nghiệp. Ngược lại, các lĩnh vực thủy sản, lâm nghiệp và diêm nghiệp được Việt Nam xếp vào ngành nông nghiệp thì các tổ chức này lại không thừa nhận. Chính vì có sự phân loại khác nhau như vậy nên giá trị nông sản sản xuất và xuất khẩu của một quốc gia do các tổ chức này công bố hàng năm chênh lệch nhau đáng kể.

Do đề tài nghiên cứu nông sản tham gia vào hoạt động ngoại thương nên tác giả sử dụng cách tiếp cận của các tổ chức quốc tế trên (WTO, FAO và EU). Mặt khác, kim ngạch xuất, nhập khẩu nông sản được khai thác trực tiếp từ Nguồn Cơ sở Dữ liệu Thương mại của Liên Hiệp Quốc (UN COMTRADE), theo Hệ thống Danh mục Tiêu chuẩn Ngoại thương, phiên bản 3 (gọi tắt là SITC Rev.3). Do vậy, nông sản được hiểu cụ thể như sau: Nông sản là tất cả các sản phẩm, ở dạng thô hoặc đã qua chế biến, có nguồn gốc từ hoạt động trồng trọt, chăn nuôi và được liệt kê tại các nhóm hàng 0, 1, 2, 4 (trừ các nhóm hàng 03, 27, 28) trong Danh mục Tiêu chuẩn Ngoại thương, phiên bản 3.

Cụ thể, trong Danh mục SITC Rev.3 thì nông sản bao gồm các nhóm hàng 1 chữ số sau: (1): Nhóm hàng SITC 0: Thực phẩm và động vật sống, (2): Nhóm hàng SITC 1: Đồ uống và thuốc lá, (3): Nhóm hàng SITC 2: Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu, (4): Nhóm hàng SITC 4: Dầu, mỡ, chất béo và sáp động, thực vật. Tuy nhiên, có một số nhóm hàng ở mức 2 chữ số thuộc các nhóm trên nhưng không được xếp vào nông sản bởi vì chúng không phải sản phẩm từ hoạt động trồng trọt, chăn nuôi, bao gồm: (1): Nhóm SITC 27: Khoáng sản thô; (2): Nhóm SITC 28: Mảnh kim loại; (3): Nhóm SITC 03: Thủy sản. Nói cách khác, nông sản bao gồm các mã hàng sau: $(SITC0 + SITC1 + SITC2 + SITC4 - SITC27 - SITC28 - SITC03)$.

1.1.2. Đặc điểm của nông sản

Vì nông sản có nguồn gốc từ nông nghiệp nên hàng hóa này có một số đặc điểm của hoạt động sản xuất nông nghiệp, đó là:

Sản xuất nông nghiệp mang tính thời vụ cao và chịu nhiều ảnh hưởng của các điều kiện tự nhiên.

Sản xuất nông nghiệp có tính vùng miền rõ rệt và do vậy mỗi quốc gia lại có những mặt nông sản đặc trưng.

Chủng loại nông sản hết sức phong phú và chất lượng rất đa dạng.

Các mặt nông sản thường là những hàng hóa thiết yếu đối với mỗi quốc gia và phải đáp ứng các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm.

Một số mặt nông sản có đặc tính tươi sống nên khó bảo quản được trong thời gian dài.

Giá cả nông sản thường không ổn định. Giá nông sản chịu ảnh hưởng trực tiếp của quan hệ cung cầu trên thị trường nông sản. Bất cứ sự thay đổi nào tác động đến cung hoặc cầu nông sản đều làm giá SP thay đổi. Do sản xuất nông nghiệp chịu tác động mạnh của các yếu tố khách quan về điều kiện tự nhiên nên giá nông sản thường không ổn định và biên độ dao động lớn.

1.1.3. Phân loại nông sản

- *Căn cứ phân loại*

Trong đề tài, nông sản được phân loại theo hệ thống SITC. Hệ thống này được Liên Hiệp Quốc xây dựng từ năm 1950 với tên gọi ban đầu là *SITC phiên bản đầu tiên*. Nhiều năm qua, phiên bản này đã được sửa đổi 5 lần để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thương mại quốc tế. Phiên bản gần đây nhất là SITC Rev.4, bắt đầu ứng dụng từ năm 2006. Tuy nhiên, do các dữ liệu của đề tài được thu thập trong giai đoạn 2005-2017 nên để thống nhất cả thời kỳ tác giả sử dụng phiên bản *SITC Rev.3*.

• *Phân loại nông sản*

Theo danh mục SITC Rev.3, hàng hóa được chia thành 5 mức, trong đó có: 10 phân nhóm mã cấp 1 chữ số, 261 nhóm mã cấp 3 chữ số, 1033 phân nhóm mã cấp 4 chữ số, 3.118 nhóm mã cấp 5 chữ số.

Bảng 1.1. Phân loại hàng hóa mã cấp 1 chữ số theo Hệ thống SITC Rev.3

STT	Mã sản phẩm	Tên nhóm sản phẩm/ sản phẩm
1	SITC 0	Lương thực, thực phẩm và động vật sống
2	SITC 1	Đồ uống và thuốc lá
3	SITC 2	Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu
4	SITC 3	Nhiên liệu, dầu mỡ nhờn và vật liệu liên quan
5	SITC 4	Dầu, mỡ, chất béo và sáp động, thực vật
6	SITC 5	Hóa chất và các sản phẩm có liên quan
7	SITC 6	Hàng chế biến phân loại chủ yếu theo nguyên liệu
8	SITC 7	Máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng
9	SITC 8	Hàng chế biến khác
10	SITC 9	Hàng hóa và các giao dịch không được phân loại trong SITC

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ [79])

Tương tự như hàng hóa, nông sản cũng được phân loại theo 5 mức tương ứng trên. Trong đề tài, mặt hàng này được phân loại chủ yếu đến mã cấp 3 chữ số (PL 3, trang 131), một số mặt hàng chi tiết đến mã cấp 5 chữ số.

Bảng 1.2. Phân loại nông sản mã cấp 1 chữ số theo Hệ thống SITC Rev.3

STT	Mã sản phẩm	Tên nhóm sản phẩm/ sản phẩm
1	SITC 0	Lương thực, thực phẩm và động vật sống - { SITC 03: Thủy sản }
2	SITC 1	Đồ uống và thuốc lá
3	SITC 2	Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu - {SITC 27: Khoáng sản thô; SITC 28: Mảnh kim loại}
4	SITC 4	Dầu, mỡ, chất béo và sáp động, thực vật

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ [79])

1.2. Lý luận về xuất khẩu nông sản

1.2.1. Một số lý thuyết cơ bản về xuất khẩu hàng hóa

Hiện nay, XKHH đang trở thành một lĩnh vực kinh tế quan trọng và đóng góp ngày càng lớn cho sự phát triển kinh tế của các quốc gia. Ngay từ thế kỷ 16,

trường phái trọng thương đã có những nghiên cứu đầu tiên về lợi ích của thương mại quốc tế. Vấn đề này tiếp tục được nghiên cứu sau này phát triển, hoàn thiện với các lý thuyết tiêu biểu là: lý thuyết cổ điển, lý thuyết tân cổ điển, lý thuyết thương mại mới, lý thuyết về khoảng cách công nghệ và lý thuyết về lợi thế cạnh tranh quốc gia. Những phân tích này hiện vẫn còn nguyên giá trị, là nền tảng cơ bản để các quốc gia vận dụng nhằm đẩy mạnh xuất khẩu. Trong phần này, đề tài trình bày một số đặc điểm cơ bản của các lý thuyết này, bao gồm *thời điểm ra đời, đại diện tiêu biểu, nội dung chính, ưu điểm, nhược điểm và một số giả định của lý thuyết*.

1.2.1.1. Lý thuyết cổ điển

- *Lợi thế tuyệt đối (Cuối thế kỷ 18):*

Adam Smith (1723-1790) là người đầu tiên đưa ra sự phân tích có hệ thống về nguồn gốc của thương mại quốc tế (TMQT) trong tác phẩm nổi tiếng *Của cải của các dân tộc* được xuất bản vào năm 1776.

Trước hết, ông xem xét mô hình 2 - 2 đơn giản được xây dựng với hai quốc gia và hai mặt hàng. Ông cũng đưa ra một số giả định, đó là lao động là yếu tố đầu vào duy nhất và có thể di chuyển được giữa các ngành của một nước nhưng không thể di chuyển được trên phạm vi quốc tế; cạnh tranh là hoàn hảo trên cả thị trường hàng hóa và thị trường các yếu tố sản xuất.

Theo đó, về bản chất, lý thuyết lợi thế tuyệt đối được phát biểu rất đơn giản: nếu quốc gia A có thể sản xuất mặt hàng X rẻ hơn quốc gia B, thì lúc đó mỗi quốc gia nên tập trung vào sản xuất mặt hàng mình có hiệu quả hơn và xuất khẩu mặt hàng này sang quốc gia kia. Trong trường hợp này, mỗi quốc gia được coi là có lợi thế tuyệt đối về sản xuất từng mặt hàng cụ thể. Theo Adam Smith, *mỗi nước có lợi thế khác nhau nên chuyên môn hóa sản xuất những sản phẩm mà mình có lợi thế tuyệt đối và đem trao đổi với nước ngoài lấy những sản phẩm mà nước ngoài sản xuất hiệu quả hơn thì các bên đều có lợi*. Lợi thế tuyệt đối ở đây chính là chi phí sản xuất thấp hơn.

Như vậy, theo lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith thì sự khác biệt về lợi thế tuyệt đối giữa hai quốc gia là nguồn gốc của trao đổi thương mại quốc tế. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối không chỉ giúp mô tả hướng chuyên môn hóa sản xuất và trao đổi giữa các quốc gia, mà còn là công cụ để các quốc gia tăng phúc lợi và sử dụng tài nguyên có hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith có một số nhược điểm. Thứ nhất, nó đồng nhất sự PCLĐ quốc tế và PCLĐ trong nước mà không tính đến sự khác biệt rất lớn giữa các quốc gia về chính trị, phong tục, tập quán...; Thứ hai, lý thuyết này không thể giải thích được thương mại tự do trong trường hợp một nước được coi là “tốt nhất” tức là QG có lợi thế tuyệt đối để sản xuất tất cả các sản phẩm và một QG được coi là “kém nhất”, tức là QG không có lợi thế tuyệt đối để sản xuất trong nước. Trong trường hợp đó, các quốc gia có giao thương không và lợi ích mật dịch sẽ nằm ở chỗ nào. Để giải thích được điều này, chúng ta sử dụng quy luật lợi thế so sánh (lợi thế tương đối) của Ricardo [38], [53].

- *Lợi thế tương đối (lợi thế so sánh) (Đầu thế kỷ 19)*

Đại diện chính của lý thuyết này là David Ricardo. Ricardo đã trả lời câu hỏi mà Adam Smith còn bỏ lại và thiết lập nền tảng cơ bản về thương mại quốc tế, được biết đến như là nguyên lý về lợi thế tương đối.

Năm 1817, David Ricardo xuất bản cuốn “*Những nguyên tắc kinh tế chính trị và thuế*” trong đó ông nói về lợi thế so sánh (LTSS), coi đó là cơ sở để các quốc gia giao thương với nhau. Quy luật LTSS là một trong những quy luật quan trọng của kinh tế học nói chung và kinh tế quốc tế nói riêng. Quy luật này được áp dụng rất nhiều trong thực tế và đến nay vẫn còn nguyên giá trị. Trước hết, mô hình giản đơn của D. Ricardo giữ nguyên các giả định như mô hình của Adam Smith; bổ sung thêm giả định là hiệu suất không đổi theo quy mô và khái niệm về giá tương quan giữa hai hàng hóa được sử dụng để giải thích nguồn gốc của thương mại quốc tế. Giá tương quan giữa hai mặt hàng được định nghĩa là giá của mặt hàng này được tính bằng số lượng mặt hàng kia.

Quan điểm đơn giản ở trên là cơ sở để phát biểu quy luật lợi thế tương đối: *Một quốc gia sẽ xuất khẩu những mặt hàng có giá cả thấp hơn một cách tương đối so với quốc gia kia. Nói cách khác, một quốc gia sẽ xuất khẩu những mặt hàng mà quốc gia đó có thể sản xuất với hiệu quả cao hơn một cách tương đối so với quốc gia kia.*

Công thức tổng quát tính lợi thế so sánh như sau:

$$\frac{CPSX X(I)}{CPSXY (I)} > \frac{CPSX X(II)}{CPSXY (II)}$$

trong đó: CPSX X (I): Chi phí sản xuất SP X của quốc gia I; CPSX Y (I): Chi phí sản xuất SP Y của quốc gia I, CPSX X (II): Chi phí sản xuất SP X của quốc gia II; CPSX Y (II): Chi phí sản xuất SP Y của quốc gia II (ông vẫn giả thiết CPSX chỉ bao gồm chi phí tiền lương)

thì: *QG I có LTSS sản xuất SP Y, QG II có LTSS sản xuất SP X*

Mặc dù lợi thế tương đối là một nền tảng cơ bản của thương mại quốc tế nhưng mô hình của Ricardo chưa phải là hoàn hảo. Thứ nhất, David Ricardo đã dựa trên hàng loạt giả thiết đơn giản hóa lý thuyết về giá trị lao động để chứng minh cho quy luật này. Trong khi đó trên thực tế lao động không phải là đồng nhất; những ngành khác nhau sẽ có cơ cấu lao động khác nhau, với những thu nhập khác nhau. Ngoài ra, hàng hóa không chỉ có lợi thế về lao động mà còn nhiều yếu tố khác nữa như: đất đai, vốn, khoa học - công nghệ v.v... Thứ hai, mô hình giả định về mức tuyệt đối của chuyên môn hóa, điều này là không thực tế, ví dụ Thụy Điển vừa nhập khẩu vừa sản xuất máy móc tại cùng một thời điểm. Ngoài ra, mô hình không xem xét một số vấn đề như: vai trò của tính kinh tế theo quy mô, thương mại nội ngành. [38], [53].

1.2.1.2. Lý thuyết tương quan giữa các nhân tố (Lý thuyết H-O)

Lý thuyết ra đời vào đầu TK 20 với đại diện tiêu biểu là hai nhà kinh tế học người Thụy Điển Eli Hecksher và Berlin Ohlin (gọi tắt là lý thuyết H-O của). Trong khi các lý thuyết cổ điển cho rằng sự khác biệt về NSLĐ là nguyên nhân dẫn tới lợi thế tuyệt đối hay LTSS thì lý thuyết tương quan các yếu tố lại giải thích nguồn gốc của TMQT thông qua việc xem xét hai khái niệm là hàm lượng yếu tố sản xuất cần thiết để sản xuất ra một hàng hóa nào đấy và mức độ dồi dào các yếu tố sản xuất của một nước.

Lý thuyết H-O đã mở rộng mô hình Ricardo đơn giản nhưng có sự điều chỉnh bằng cách thêm vào một yếu tố sản xuất nữa, đó là tư bản, bên cạnh lao động, nhân tố truyền thống của mô hình. Mô hình H-O cũng giả định rằng sự khác biệt duy nhất giữa các quốc gia là sự khác biệt trong tỷ lệ các yếu tố sản xuất, còn công nghệ sản xuất thì giống nhau, trong khi mô hình Ricardo giả định công nghệ giữa các quốc gia là khác nhau. Giả định công nghệ giống nhau là để xem xét tác động nào đến thương mại sẽ tăng do tỷ lệ về các yếu tố sản xuất ở các nước là khác nhau.

Định lý Hecksher - Ohlin được phát biểu như sau: *“Các nước sẽ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất và xuất khẩu loại hàng hóa mà việc sản xuất nó*

cần sử dụng nhiều yếu tố rẻ và tương đối sẵn có của nước đó và nhập khẩu loại hàng hóa mà việc sản xuất nó cần sử dụng nhiều yếu tố đắt và tương đối khan hiếm ở nước đó”.

Trong mô hình H-O, thương mại không dẫn tới việc hoàn thành sự chuyên môn hóa giữa các quốc gia, điều này có thể bù đắp được sự thiếu hụt của mô hình Ricardo. Một số ý kiến cho rằng mô hình H-O độc lập so với mô hình Ricardo ở chỗ không phải bất cứ nước nào cũng thu lợi từ thương mại, thương mại quốc tế có tác động phân phối thu nhập mạnh mẽ. Chủ sở hữu của các yếu tố dư thừa của quốc gia thu lợi từ thương mại trong khi chủ sở hữu của các nhân tố khan hiếm lại chịu thiệt hại.

Đến hiện tại, lý thuyết tương quan các yếu tố vẫn được coi là một trong những lý thuyết mạnh nhất của kinh tế học.

Tuy vậy, điểm hạn chế của lý thuyết này là mô hình không thể giải thích trao đổi thương mại giữa các quốc gia có sự tương đồng về tỷ lệ các yếu tố và thương mại nội ngành.

1.2.1.3. Lý thuyết thương mại mới

Lý thuyết thương mại cổ điển và tân cổ điển ra đời vào cuối TK XX. Nội dung chính của lý thuyết là các quốc gia càng có ít điểm tương đồng càng có xu hướng trao đổi thương mại với nhau nhiều hơn. Trong khi đó, nó không thể giải thích được tỷ trọng lớn trong trao đổi thương mại giữa các quốc gia có sự tương đồng về tỷ lệ các yếu tố, thương mại nội ngành vốn là lợi thế của các nước phát triển. Chẳng hạn Mỹ xuất khẩu ô tô sang Nhật Bản và ngược lại, cũng nhập khẩu ô tô từ nước này. Đây cũng là động lực cho lý thuyết thương mại mới được ra đời vào những năm 1980 với đại diện là các nhà kinh tế điển hình là: Krugman, Helpman, Lancaster, Markusen, v.v....

Các giả định của lý thuyết bao gồm: Một là, trao đổi thương mại của thế giới dựa vào tính kinh tế của quy mô; Hai là, thị trường hàng hóa là cạnh tranh không hoàn hảo. Điều này đã nói lòng các giả định khắc khe của học thuyết thương mại cổ điển về tính kinh tế không đổi theo quy mô, cạnh tranh hoàn hảo và đồng nhất của sản phẩm.

Nội dung chính của lý thuyết là: Giữa các quốc gia có sự tương đồng về tỷ lệ các yếu tố vẫn có trao đổi thương mại là do vấn đề *lợi thế kinh tế của quy mô và sự khác biệt của SP* [38], [53].

Điểm hạn chế của lý thuyết này là chưa giải thích đầy đủ lý do dẫn đến trao đổi thương mại giữa các quốc gia.

Có thể nói, các lý thuyết TMQT trên có hạn chế song cũng còn một số hạn chế. Phần lớn các lý thuyết này đều giải thích TMQT giữa các nước ở trạng thái tĩnh (tức là công nghệ được coi là không đổi và giống nhau ở hai nước). Tuy nhiên, ngày nay công nghệ thay đổi rất nhanh chóng, thương mại giữa các nước diễn ra cũng dựa trên sự biến đổi công nghệ khác nhau do đó yếu tố công nghệ cần được xem xét ở trạng thái động. Đây cũng là cơ sở để hình thành các lý thuyết TMQT hiện đại, trong đó có lý thuyết về khoảng cách công nghệ và lý thuyết về khả năng cạnh tranh cấp độ quốc gia.

1.2.1.4. Lý thuyết về khoảng cách công nghệ

Năm 1961, Posner đề xuất mô hình về sự khác biệt về công nghệ là nguyên nhân chính dẫn đến thương mại giữa các nước phát triển. Các nước này luôn đưa ra giới thiệu các sản phẩm và phương thức sản xuất mới. Hoạt động này dẫn đến các công ty đưa ra sản phẩm mới và công nghệ mới cũng như quốc gia của họ có sự độc quyền ngắn hạn trên thị trường thế giới. Đây cũng là cơ hội để các nước xuất khẩu các SP của mình sang nước có trình độ tương tự, mức thu nhập tương tự.

Lý thuyết khoảng cách công nghệ có thể giải thích thương mại giữa hai nhóm nước. Thứ nhất, thương mại giữa hai quốc gia có tiềm năng công nghệ như nhau. Thứ hai, thương mại giữa các nước có trình độ công nghệ khác nhau. Đối với thương mại giữa nhóm thứ hai, khi đó, một nước có trình độ phát triển sẽ đưa các SP mới, công nghệ mới để đổi lấy các mặt hàng đã được chuẩn hoá từ nước thứ hai. Dần dần, các SP lại được chuẩn hóa ở nước thứ hai và nước thứ nhất với khả năng sáng tạo cao lại đưa ra các SP mới phức tạp khác. Nói cách khác, khoảng cách công nghệ có tác động thúc đẩy hoạt động trao đổi thương mại. Như vậy, có thể coi khoảng cách về công nghệ là sự mở rộng của mô hình H-O, công nghệ được xem xét trong trạng thái động.

Một nhược điểm của lý thuyết khoảng cách về công nghệ là không chỉ rõ mức chênh lệch về trình độ công nghệ và cũng không giải thích tại sao có sự chênh lệch này, làm thế nào để loại bỏ nó theo thời gian [38].

1.2.1.5. Lý thuyết cạnh tranh cấp độ quốc gia (cuối TK XX)

• *Cách tiếp cận của Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF)*: Năm 1997, WEF đưa ra định nghĩa về về tính cạnh tranh của một quốc gia là: “Năng lực của nền kinh tế nhằm đạt và duy trì được mức tăng trưởng cao trên cơ sở các chính sách, thể chế vững bền tương đối và các đặc trưng kinh tế khác.

Ban đầu, Theo WEF (1997), đánh giá năng lực cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế thông qua 8 nhóm nhân tố:

- Độ mở cửa của nền kinh tế (mức độ hội nhập vào nền kinh tế thế giới và mức độ tự do hóa về ngoại thương và đầu tư). Trong mô hình trọng lực, chỉ số này thường được đánh giá qua tỷ trọng của tổng thương mại hai chiều và GDP của nền kinh tế.

- Chính phủ: Vai trò và phạm vi can thiệp của Chính phủ (CP), chất lượng các dịch vụ do CP cung cấp, tác động của chính sách tài chính (chi tiêu CP, thuế, mức trợ cấp, năng lực công chúng trong khu vực công, ảnh hưởng của các nhóm lợi ích lên các chính sách của CP, tính minh bạch trong quy chế của CP),

- Tài chính: Vai trò của thị trường tài chính, các trung gian tài chính.

- Kết cấu hạ tầng: Số lượng và chất lượng hệ thống giao thông vận tải, mạng viễn thông, điện cung ứng, bến bãi kho tàng và các điều kiện phân phối là cơ sở hạ tầng giúp nâng cao hiệu quả đầu tư (điện thoại các loại, hỗ trợ kết cấu hạ tầng, mức độ tham gia của khu vực tư nhân vào các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng.

- Công nghệ: Mức độ nghiên cứu và phát triển công nghệ, trình độ công nghệ của một quốc gia (năng lực công nghệ nội sinh, năng lực tiếp nhận công nghệ mới).

- Quản trị: Chiến lược cạnh tranh, phát triển, hoạt động tài chính của công ty, nguồn nhân lực và khả năng tiếp thị.

- Lao động: Hiệu quả và tính linh hoạt của thị trường lao động.

- Thể chế: Tính đúng đắn và pháp lý của thể chế pháp lý và xã hội tạo cơ sở cho việc hỗ trợ một nền kinh tế thị trường cạnh tranh, hiện đại, gồm luật lệ và mức độ bảo hộ quyền sở hữu.

Các chỉ tiêu trên đã được WEF liên tục cập nhật, bổ sung cho phù hợp với thực tế. Đến hiện tại, năng lực cạnh tranh quốc gia được WEF đánh giá qua 12 chỉ số trụ cột, được phân thành 3 nhóm:

Nhóm 1- Các chỉ số phản ánh các yêu cầu căn bản của một nền kinh tế, gồm: (1) Thể chế, (2) Cơ sở hạ tầng, (3) Môi trường kinh tế vĩ mô, (4) Y tế và giáo dục tiểu học.

Nhóm 2 - Các chỉ số để nền kinh tế phát triển theo hướng chất lượng, hiệu quả, gồm: (5) Giáo dục và đào tạo sau tiểu học, (6) Hiệu quả thị trường hàng hóa, (7) Hiệu quả thị trường lao động, (8) Trình độ phát triển của thị trường tài chính; (9) Sản xuất công nghệ và (10) Quy mô thị trường.

Nhóm 3- Các chỉ số phản ánh trình độ của doanh nghiệp và năng lực đổi mới sáng tạo, gồm: (11) Trình độ kinh doanh, (12) Năng lực đổi mới sáng tạo[71].

Quan điểm của WEF đã kết hợp được những nhân tố then chốt trong các học thuyết tân cổ điển. Đó là tự do cạnh tranh, tự do hóa thương mại, ổn định vĩ mô khuyến khích đầu tư và tiết kiệm tạo sự tăng trưởng ổn định và bền vững. Vai trò của công nghệ, tài chính và thể chế cũng được tính đến trong quá trình tăng trưởng. Do đó, cách tiếp cận của WEF rất tổng thể, cho phép so sánh khả năng cạnh tranh của các quốc gia với nhau [38].

Tuy vậy, hạn chế lớn là phương pháp đánh giá còn mang những yếu tố chủ quan do một nửa số lượng chỉ số là dựa trên mẫu điều tra phỏng vấn.

- *Lý thuyết lợi thế cạnh tranh của M. Porter (Cuối TK 20):*

Theo M.Porter, tổng năng suất các nhân tố là thước đo quan trọng nhất cho tính cạnh tranh quốc gia bởi đây là yếu tố cơ bản quyết định việc nâng cao mức sống của quốc gia trong dài hạn. Điều này lại phụ thuộc vào sự phát triển và tính năng động của các công ty. Vì vậy, câu hỏi chuẩn cho lợi thế hay tính cạnh tranh quốc gia phải là: Tại sao các công ty của một quốc gia nào đấy lại thành công trên trường quốc tế đối với một ngành hàng. Nói cách khác, những nhân tố cơ sở tại gia nào của quốc gia, của công ty cho phép công ty sáng tạo và duy trì lợi thế cạnh tranh trên một lĩnh vực cụ thể.

Câu trả lời là 4 thuộc tính cơ bản của quốc gia. Xét chung trên một hệ thống, chúng tạo nên “khối kim cương” lợi thế cạnh tranh quốc gia. Cụ thể:

Thứ nhất, điều kiện các yếu tố sản xuất: gồm các yếu tố cơ bản (yếu tố tạo nên LTSS) và các yếu tố tiên tiến. Các yếu tố cơ bản bao gồm tài nguyên thiên nhiên, khí hậu, vị trí địa lý, nguồn lao động chưa qua đào tạo và nguồn vốn. Nhóm thứ hai là các yếu tố tiên tiến như: cơ sở hạ tầng, thông tin liên lạc viễn thông, kỹ thuật số hiện đại, nguồn nhân lực chất lượng cao. Trong đó, nhóm thứ hai là nhân tố mang tính quyết định tới khả năng cạnh tranh của một quốc gia.

Thứ hai là điều kiện về cầu (cầu trong nước): Porter cho rằng thị trường là nơi quyết định cao nhất tới sự cạnh tranh của quốc gia.

Thứ ba, các ngành công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp liên quan: Yếu tố này tác động bởi vì các DN không thể tách biệt với DN khác trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Các ngành công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp liên quan chủ yếu là các ngành cung cấp yếu tố đầu vào cho một hoặc các ngành khác. Khi một ngành phát triển sẽ dẫn tới sự liên kết với các ngành khác theo cả chiều dọc và chiều ngang.

Thứ tư là chiến lược, cơ cấu và đối thủ cạnh tranh: Khả năng cạnh tranh quốc gia là kết quả của sự kết hợp hợp lý các nguồn lực có sức cạnh tranh đối với mỗi ngành công nghiệp cụ thể. Chiến lược của từng DN, cơ cấu của ngành là yếu tố tác động tới khả năng cạnh tranh của bản thân ngành đó. Cơ cấu ngành đề cập tới số lượng công ty trong ngành, khả năng tham gia và rút khỏi ngành của từng DN.

Đồng thời, Porter cũng nhấn mạnh đến vai trò xúc tác của CP trong lan truyền và thúc đẩy những điều kiện thuận lợi trong khối kim cương tạo nên lợi thế cạnh tranh quốc gia.

Điểm hạn chế của Porter là đã nhấn mạnh vai trò của cầu trong nước đến khả năng cạnh tranh của DN trên thị trường quốc tế [38].

Như vậy, để đẩy mạnh XKNS thì cần tập trung nâng cao lợi thế của sản phẩm, của DN và quốc gia. Các giải pháp bao gồm:

Một là, các quốc gia cần dựa vào điều kiện tự nhiên để tập trung vào sản xuất các nông sản có lợi thế tuyệt đối (lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith), rộng hơn là LTSS cao (lý thuyết LTSS của Ricardo).

Hai là, các nước nên tập trung sản xuất các nông sản sử dụng nhiều yếu tố rẻ và tương đối sẵn có của nước đó (lý thuyết H-O). Như vậy, lý thuyết H-O tiếp tục khẳng định vai trò của việc phát huy các LTSS trong SXNN.

Ba là, quốc gia nên tập trung SXNN trên quy mô lớn để khai thác lợi thế kinh tế theo quy mô (Lý thuyết thương mại mới).

Bốn là, tập trung nâng cao năng lực cạnh tranh của DN, qua đó sẽ nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia (Bài học từ Lý thuyết lợi thế cạnh tranh của Porter)

Năm là, nâng cao hiệu quả, chất lượng của các tiêu trụ cột của nền kinh tế như: kết cấu hạ tầng, hệ thống thông tin liên lạc, lao động có trình độ cao (Bài học từ Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia của WEF).

1.2.2. Khái niệm, hình thức và vai trò của xuất khẩu nông sản

1.2.2.1. Khái niệm

Nông sản là một loại hàng hóa (XKHH), do vậy, việc tìm hiểu về xuất khẩu nông sản sẽ được bắt nguồn từ xuất khẩu hàng hóa.

Tại Khoản 1 Điều 28 Luật Thương mại 2005 quy định: “xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ quốc gia hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ quốc gia được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật” [29].

Từ quy định trên có thể thấy, XKHH phản ánh hoạt động trao đổi hàng hóa giữa một quốc gia với các quốc gia khác. Do vậy, *xuất khẩu nông sản có thể được hiểu là việc một quốc gia bán nông sản cho các quốc gia khác để thu lợi nhuận, trên cơ sở dùng tiền làm phương tiện thanh toán.*

1.2.2.2. Các hình thức xuất khẩu hàng hóa

Trong thực tế, xuất khẩu hàng hóa được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, đó là xuất khẩu trực tiếp, xuất khẩu qua trung gian, xuất khẩu tại chỗ, tái xuất khẩu và gia công xuất khẩu. Tương tự như vậy, nông sản cũng được xuất khẩu theo những cách thức này.

- Xuất khẩu trực tiếp: Là hình thức xuất khẩu, trong đó người bán (người sản xuất, người cung cấp) và người mua liên hệ trực tiếp với nhau (bằng cách gặp mặt, qua thư từ, điện tín) để bàn bạc, thỏa thuận về hàng hóa, giá cả và các điều kiện giao dịch khác.

- Xuất khẩu qua trung gian: Là hình thức mua bán quốc tế được thực hiện nhờ sự giúp đỡ của trung gian, và người thứ ba này sẽ được hưởng một khoản tiền nhất định. Người trung gian phổ biến trong các giao dịch là các đại lý và môi giới.

- Xuất khẩu tại chỗ: Là hình thức xuất khẩu ngay tại đất nước mình. Đó là việc bán hàng và thực hiện các dịch vụ cho người nước ngoài. Hàng xuất khẩu tại chỗ có thể dùng ngay tại chỗ hoặc được người mua đem ra nước ngoài.

- Hình thức tái xuất khẩu: Là hình thức thực hiện xuất khẩu trở lại sang các nước mua khác những hàng hóa đã mua ở nước ngoài nhưng chưa qua chế biến ở nước tái xuất. Mục đích của việc thực hiện giao dịch tái xuất khẩu là mua hàng hóa ở nước này rồi bán hàng hóa với giá cao hơn ở nước khác và thu hồi về số vốn lớn hơn số vốn bỏ ra ban đầu.

Hoạt động tái xuất khẩu có thể chia làm hai hình thức: hình thức tạm nhập - tái xuất và hình thức chuyển khẩu, trong đó:

+ Hình thức tạm nhập - tái xuất được hiểu là việc mua hàng của một nước để bán cho nước khác trên cơ sở hợp đồng mua bán ngoại thương, làm thủ tục nhập khẩu hàng hóa vào, rồi sau đó làm thủ tục xuất khẩu mà không qua gia công, chế biến.

+ Hình thức chuyển khẩu: Hàng hóa chuyển khẩu được chia thành hai loại. Một là, hàng hóa sau khi nhập cảnh xin với hải quan cho vận chuyển đến một địa điểm hải quan khác để làm thủ tục hải quan nhập khẩu. Hai là, hàng hóa ở nơi vận chuyển ban đầu đã làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu vận chuyển đến một nơi xuất cảnh, do hải quan nơi xuất cảnh giám sát quản lý cho qua.

- Gia công xuất khẩu: Là phương thức xuất khẩu, trong đó người đặt hàng gia công ở nước ngoài cung cấp: máy móc, thiết bị, nguyên phụ liệu hoặc bán thành phẩm theo mẫu và theo định mức cho trước. Người nhận gia công trong nước tổ chức quá trình sản xuất sản phẩm theo nhu cầu của khách. Toàn bộ sản phẩm làm ra người nhận gia công sẽ giao lại cho người đặt gia công để nhận tiền công [2].

Tuy nhiên, do UN Comtrade chỉ thống kê các hoạt động xuất khẩu qua biên giới nên đề tài không xem xét đến hình thức xuất khẩu tại chỗ.

1.2.2.3. Vai trò của xuất khẩu nông sản

Hoạt động xuất khẩu nông sản không chỉ mang lại nguồn ngoại tệ lớn cho nền kinh tế mà còn góp phần giải quyết các vấn đề xã hội của quốc gia. Cụ thể:

- XKNS mang lại nguồn thu ngoại tệ lớn cho nền kinh tế, từ đó làm gia tăng GDP quốc gia.

- Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế và thúc đẩy sản xuất phát triển theo hướng sử dụng có hiệu quả các nguồn lực và lợi thế quốc gia.

- Tạo nguồn vốn quan trọng để nhập khẩu công nghệ phục vụ cho quá trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

- Giải quyết công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, bảo vệ môi trường và một số vấn đề xã hội khác.

Ngoài ra, xuất khẩu còn góp phần mở rộng và thúc đẩy các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, tăng cường vị trí kinh tế của quốc gia trên thị trường thế giới.

1.3. Lý luận về các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản

Trong phần này, việc nghiên cứu các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng nông sản từ nước đang phát triển (nước i) sang quốc gia phát triển (nước j) được căn cứ trên một số giả định sau:

- Cơ cấu trao đổi thương mại giữa nước i và nước j có điểm nổi bật là ít cạnh tranh và có tính bổ sung cao, trong đó, nông sản là mặt hàng xuất khẩu có lợi thế của nước i sang nước j .

- Khi phân tích tác động của 1 yếu tố tới KNXKNS, các yếu tố khác được giả định giữ nguyên.

Theo cách tiếp cận từ mô hình trọng lực, các yếu tố tác động đến XKNS được chia thành 3 nhóm như sau: Các yếu tố tác động đến cung, các yếu tố tác động đến cầu và các yếu tố hấp dẫn, cản trở. Ảnh hưởng của các yếu tố này được phân tích chi tiết trong nội dung dưới đây:

1.3.1. Các yếu tố tác động đến cung

Các yếu tố này thể hiện năng lực sản xuất của nước xuất khẩu, bao gồm: giá bán SP, đặc điểm về số lượng, chất lượng, giá cả các yếu tố sản xuất, số lượng người bán và một số yếu tố khác.

1.3.1.1. Giá bán sản phẩm

Giá bán là yếu tố có ảnh hưởng lớn đến xuất khẩu. Theo luật cung, khi giá bán tăng (với điều kiện các yếu tố khác được giữ nguyên), lượng cung xuất khẩu cũng tăng.

Trong TMQT, giá bán thường được đại diện bằng tỷ giá hối đoái bởi vì trong các giao dịch, tiền tệ được quy đổi ra ngoại tệ. Trong đó, tỷ giá hối đoái được định nghĩa là số nội tệ đổi lấy một đồng ngoại tệ. Về mặt lý thuyết, khi tỷ giá hối đoái tăng thì đồng nội tệ tăng giá so với ngoại tệ, giá hàng hóa xuất khẩu trở lên đắt hơn so với trước, qua đó ảnh hưởng tiêu cực tới nguồn cung xuất khẩu. Do vậy, để tăng KNXK, CP thường thực hiện giảm giá đồng nội tệ. Tương tự, DN cũng thường giảm giá để tăng lượng cầu.

1.3.1.2. Các yếu tố đầu vào

Theo cách tiếp cận của kinh tế học, các đầu vào sản xuất được chia thành 3 loại, đó là: lao động, tài nguyên thiên nhiên và tư bản. Số lượng và chất lượng các yếu tố này có tác động lớn đến KNXKNS.

i) Tác động của số lượng, chất lượng các yếu tố đầu vào:

- *Lao động:*

Tác động của lao động đến sản xuất nông nghiệp khá rõ ràng. Trong mô hình trọng lực, số lượng lao động thường được đại diện bằng quy mô dân số. Khi dân số tăng kéo theo lực lượng lao động hay sức sản xuất của nền kinh tế tăng và xuất khẩu của quốc gia i tăng.

Tuy vậy, ý nghĩa của dân số khá đa dạng, hệ số này vừa đại diện cho lực lượng lao động lại vừa đại diện cho quy mô thị trường (tác động đến cầu). Nếu nghiên cứu dưới góc độ quy mô thị trường thì dân số tác động cùng chiều tới KNXKNS. Khi dân số tăng thì cầu hàng hóa của nước xuất khẩu tăng. Nếu các doanh nghiệp trong nước chưa kịp thay đổi lượng cung thì khi cầu trong nước tăng, lượng hàng hóa sản xuất trong nước trước hết sẽ đáp ứng nhu cầu trong nước và do vậy KNXK của quốc gia i sẽ giảm.

Các nghiên cứu thực nghiệm cũng cho thấy dân số có tác động không rõ ràng tới xuất khẩu. Maztinez và cộng sự (2004) [63] cho rằng dân số nước i có tác động cùng chiều tới KNXK nếu quá trình sản xuất đạt được lợi thế kinh tế theo quy mô, tức là tốc độ tăng của sản lượng lớn hơn tốc độ tăng của các yếu tố đầu vào. Kết quả của một số phân tích thực nghiệm khác trong cũng cho thấy tác động của dân số tới xuất khẩu chưa rõ ràng. Tuy nhiên, nghiên cứu kỳ vọng giữa dân số và KNXKNS của nước xuất khẩu có mối quan hệ cùng chiều bởi vì lực lượng lao động trong ngành nông nghiệp của những nước này khá lớn.

- *Tài nguyên thiên nhiên:*

Hệ số này cũng là yếu tố đầu vào quan trọng của sản xuất, thường được đại diện bằng diện tích đất nông nghiệp. Sự dồi dào của tài nguyên thiên nhiên sẽ tạo điều kiện thuận lợi để các nước mở rộng quy mô sản xuất, gia tăng năng suất, sản lượng nông sản. Đất nông nghiệp là đầu vào cơ bản của hoạt động SXNN, do vậy, nhiều nghiên cứu, chẳng hạn Eyayu (2014), Ngô Thị Mỹ (2016) đã lượng hóa tác động của yếu tố này trong mô hình. Kế thừa các kết quả này, tác giả kỳ vọng diện tích đất nông nghiệp có liên hệ thuận chiều với KNXKNS.

- *Tư bản:*

Hệ số này phản ánh các đầu vào còn lại được sử dụng để tạo ra sản phẩm. Trước hết, tư bản được thể hiện bằng nguồn vốn và sau đó được chuyển hóa

thành các tư liệu lao động, bao gồm hệ thống công nghệ sản xuất (nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị), cây giống, phân bón.... Vốn đầu tư vào nông nghiệp được huy động từ hai nguồn khác nhau là nguồn vốn trong nước và nguồn vốn nước ngoài, trong đó:

Nguồn vốn trong nước: Bao gồm 4 loại chính là vốn ngân sách Nhà nước, vốn tín dụng, vốn từ các tổ chức kinh tế và vốn trong dân cư, trong đó ở các nước đang phát triển thì vốn Nhà nước vẫn đóng vai trò chủ đạo trong đầu tư vào nông nghiệp.

Nguồn vốn nước ngoài: Nguồn vốn này bao gồm 3 loại chính là vốn ODA, FDI và nguồn huy động trên thị trường vốn quốc tế.

Trong mô hình trọng lực, vốn cũng là một trong những yếu tố cơ bản của mô hình. Theo cách tiếp cận của lý thuyết H-O, sự dồi dào về tư bản của quốc gia thường được đại diện bằng chỉ tiêu GDP bình quân đầu người (PGDP). Các nghiên cứu thực nghiệm phản ánh tác động của yếu tố này tới xuất khẩu khá phong phú. Tuy nhiên, tác giả kỳ vọng giữa PGDP và KNXK có mối quan hệ cùng chiều vì sự dồi dào về vốn của nền kinh tế càng tăng thì quy mô sản xuất và xuất khẩu của nước đó cũng càng cao.

Như đã phân tích, tác động tư bản sẽ được chuyển hóa thành công nghệ, cây giống, phân bón. Tác động cụ thể của các yếu tố này tới nguồn cung như sau:

Công nghệ sản xuất: Công nghệ sản xuất là yếu tố có ảnh hưởng lớn tới KNXK. Khi công nghệ được cải tiến, NSLĐ tăng, từ đó cung tăng, KNXK tăng và ngược lại.

Nghiên cứu của Filippini và cộng sự (2003) [56] tập trung lượng hóa tác động của khoảng cách công nghệ tới dòng thương mại giữa nước đang phát triển và nước phát triển. Mặc dù có sự kế thừa cơ sở lý luận, tuy nhiên, cách tiếp cận và giải quyết vấn đề của Filippini có sự khác biệt so với lý thuyết khoảng cách công nghệ của Posner. Trước hết, Filippini định nghĩa *khoảng cách công nghệ giữa quốc gia i và j được tính bằng chênh lệch về chỉ số công nghệ giữa hai quốc gia này*. Giả thuyết được đưa ra là: Nếu trình độ công nghệ giữa 2 quốc gia là tương đồng thì quy mô dòng thương mại có thể gia tăng. Ngược lại, nếu khoảng cách công nghệ lớn thì các hàng hóa được sản xuất ở một quốc gia có thể không phù hợp với mô hình cầu hoặc phương pháp sản xuất của quốc gia kia. Nói cách khác, khoảng cách công nghệ có tác động ngược chiều đến KNXK. Như vậy, có sự khác biệt trong phân tích của Filippini và Posner về mối quan hệ giữa khoảng cách công nghệ và KNXK. Theo

nhóm nghiên cứu, nguyên nhân dẫn tới sự khác biệt này vì trong thế giới động, nước phát triển có xu hướng nhập khẩu các hàng hóa có sức cạnh tranh cao, tức là nhập khẩu từ các nước có trình độ công nghệ tương tự. Điều này sẽ dẫn đến mối liên hệ ngược chiều giữa 2 yếu tố trên.

Trong thực tế, SXNN ở các nước đang phát triển còn nhiều lạc hậu, mức độ ứng dụng công nghệ cao trong SXNN thấp và có nguy cơ tụt hậu xa so với các nước phát triển. Nói cách khác, khoảng cách công nghệ giữa hai nhóm nước này còn rất lớn. Do nông sản là mặt hàng đặc biệt nên điều này tác động tiêu cực tới hoạt động XKNS. Để lượng hóa được ảnh hưởng này, kế thừa kết quả của Filippini, nghiên cứu sử dụng yếu tố khoảng cách công nghệ trong mô hình.

Tương tự như vậy, việc sử dụng hiệu quả các nguồn lực đầu vào khác (cây giống, phân bón...) cũng thúc đẩy hoạt động sản xuất và XKNS. Nghiên cứu thực nghiệm của Eyayu (2014)[54] đã phân tích yếu tố này trong mô hình.

Một trong những biện pháp hiệu quả để sử dụng tối ưu các yếu tố đầu vào là tăng cường SXNN theo các mô hình đạt tiêu chuẩn quốc tế. Điểm chung của những mô hình này là bên cạnh việc đảm bảo chuỗi giá trị sản xuất an toàn, từ khâu chuẩn bị canh tác cho đến khâu thu hoạch, chế biến, bảo quản SP, DN còn phải đạt các tiêu chí khác về: khả năng truy nguyên nguồn gốc SP, đảm bảo an toàn, sức khỏe cho người lao động, trách nhiệm xã hội, bảo vệ môi trường, v.v... Hiện tại, SXNN theo chuỗi còn chưa được mở rộng ở những nước đang phát triển. Do vậy, đây là giải pháp quan trọng để thúc đẩy sản xuất và XKNS.

ii) Tác động của giá cả các yếu tố đầu vào:

Giá cả các yếu tố đầu vào hay chi phí sản xuất sản phẩm có tác động đáng kể tới nguồn cung hàng hóa. Khi giá các yếu tố đầu vào tăng thì chi phí sản xuất tăng (giả định các yếu tố khác không đổi), lợi nhuận của doanh nghiệp giảm, cung hàng hóa và quy mô xuất khẩu đều giảm và ngược lại.

1.3.1.3. Số lượng người bán

Thị trường càng có nhiều người bán thì nguồn cung xuất khẩu sẽ càng nhiều. Thông thường, thị trường nhập khẩu có quy mô dân số và mức sống của người tiêu dùng càng cao thì sức hấp dẫn với các đối tác càng lớn. Thị trường không chỉ thu hút các DN của nước xuất khẩu i mà còn nhiều quốc gia ở trong và ngoài khu vực. Sự gia nhập của các DN này sẽ tạo ra sức cạnh tranh khốc liệt trên thị trường nhập khẩu. Đề tài phân tích chỉ tiêu này qua sức cạnh tranh của DN xuất khẩu, một trong

những yếu tố quan trọng tạo nên sức cạnh tranh của DN theo quan điểm của Porter. Nếu sức cạnh tranh của DN càng lớn thì số lượng DN và sản phẩm của DN khẳng định được vị trí tại thị trường nhập khẩu sẽ càng cao và ngược lại.

1.3.1.4. Các yếu tố khác

Hoạt động SXNN chịu tác động lớn của một số yếu tố khác, chẳng hạn kỳ vọng của người bán hoặc một số yếu tố khách quan khác.

Kỳ vọng của người bán: Kỳ vọng là những mong đợi, tính toán của người bán. Sự kỳ vọng này có tác động trực tiếp tới nguồn cung xuất khẩu. Chẳng hạn, nếu nhà đầu tư kỳ vọng trong tương lai nước xuất khẩu và nhập khẩu thực hiện các FTA có lợi cho hoạt động trao đổi thương mại giữa hai bên thì nguồn cung cho xuất khẩu sẽ gia tăng và ngược lại.

Một số yếu tố khách quan khác: Hoạt động SXNN của các nước đang phát triển còn chịu tác động của các yếu tố khách quan, điển hình là điều kiện tự nhiên. Sản xuất nông nghiệp chịu tác động lớn nhất của các yếu tố này. Do vậy, nếu quốc gia có lợi thế về điều kiện tự nhiên và biết sử dụng hợp lý các nguồn tài nguyên quý giá này thì có thể sản xuất được những nông sản có năng suất, chất lượng cao, chi phí thấp, từ đó đẩy mạnh XKNS.

1.3.2. Các yếu tố tác động đến cầu

Đây là các yếu tố diễn ra trong phạm vi nước nhập khẩu j , bao gồm: giá sản phẩm, quy mô kinh tế, quy mô thị trường của nước nhập khẩu, thu nhập bình quân đầu người, chất lượng sản phẩm, thị hiếu của người tiêu dùng, kỳ vọng của người tiêu dùng, các hoạt động xúc tiến thương mại của nước xuất khẩu, sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.

1.3.2.1. Giá bán sản phẩm

Theo luật cầu, giá bán sản phẩm có tác động ngược chiều đến cầu. Do vậy, các quốc gia thường xây dựng mức giá bán cạnh tranh. Tuy nhiên, do khung pháp lý chưa hoàn thiện nên hoạt động XKNS của các nền kinh tế đang chuyển đổi thường đối mặt với các biện pháp phòng vệ thương mại của nước nhập khẩu, phổ biến là bị “kiện bán phá giá”. Trong những tranh chấp này XKNS chịu tác động không nhỏ. Ngoài ra, giảm giá đồng nội tệ cũng là chính sách khá phổ biến các nước thường sử dụng để đẩy mạnh xuất khẩu. Khi tỷ giá giảm, giá hàng hóa trở nên rẻ tương đối hơn so với trước, cầu đối với hàng hóa tăng. Phần lớn kết quả nghiên cứu thực nghiệm, chẳng hạn, Lehman (2007), Do Tri Thai (2006), Potelwa (2016), Muhamad (2017) đều chỉ ra mối liên hệ ngược chiều giữa tỷ giá hối đoái và KNXX.

1.3.2.2. Quy mô kinh tế của nước nhập khẩu

Như đã phân tích, quy mô kinh tế của nước nhập khẩu phản ánh cả năng lực sản xuất của nước này, do vậy, nó tác động không rõ ràng tới KNNKNS. Tuy nhiên, với giả định của bài nghiên cứu, tác giả kỳ vọng quy mô kinh tế của nước nhập khẩu càng cao thì KNXXK của nước i sang nước này càng cao và ngược lại.

1.3.2.3. Quy mô thị trường của nước nhập khẩu

Quy mô thị trường thường được phản ánh qua dân số, tuy nhiên, do yếu tố này đại diện cho cả quy mô lao động nên nó có tác động không rõ ràng tới KNNKNS. Với giả định đã có, nghiên cứu kỳ vọng quy mô thị trường của nước nhập khẩu càng cao thì KNXXK của nước i sang nước này càng cao và ngược lại.

1.3.2.4. Thu nhập của người tiêu dùng

Bên cạnh giá bán, thu nhập là yếu tố ảnh hưởng lớn đến cầu. Tuy nhiên, mối liên hệ giữa thu nhập bình quân đầu người và cầu phụ thuộc vào bản chất hàng hóa. Với các hàng hóa thông thường, khi thu nhập của người tiêu dùng tăng thì cầu tăng. Mức tăng của cầu cũng khá đa dạng. Với hàng hóa xa xỉ, cầu sẽ tăng nhiều, ngược lại, với hàng hóa thông thường, mức tăng của cầu là không nhiều hoặc chỉ như mức tăng của thu nhập. Ngược lại, với hàng hóa thứ cấp, khi thu nhập của người tiêu dùng tăng, cầu sẽ giảm và ngược lại.

Nếu giả định nông sản là hàng hóa thông thường, khi thu nhập của người tiêu dùng nước j tăng thì cầu đối với nông sản nước i tăng (giả định giá không đổi).

1.3.2.5. Chất lượng và thương hiệu của sản phẩm

Chất lượng hay mở rộng hơn thương hiệu SP là yếu tố ảnh hưởng lớn đến cầu hàng hóa, đặc biệt là tại các nước phát triển. Theo định nghĩa của Hiệp hội Marketing Hoa Kỳ: “Thương hiệu là một cái tên, một từ ngữ, một dấu hiệu, một biểu tượng, một hình vẽ hay tổng thể các yếu tố kể trên nhằm xác định một sản phẩm hay một dịch vụ của một (hay một nhóm) người bán và phân biệt các sản phẩm (dịch vụ) đó với các đối thủ cạnh tranh” [48]. Có thể thấy, thương hiệu là hình ảnh về sản phẩm hay rộng hơn là hình ảnh của DN. Do vậy, định vị thương hiệu SP sẽ góp phần quan trọng để nâng cao sức cạnh tranh của SP và sức cạnh tranh của DN.

Khi lựa chọn nông sản, người tiêu dùng đặc biệt quan tâm đến chất lượng, mức tồn dư hóa chất, khả năng truy xuất nguồn gốc của sản phẩm. Nói cách khác,

chất lượng và thương hiệu nông sản tác động mạnh tới KNXK. Trong mô hình trọng lực, chất lượng nông sản thường được đại diện bằng hệ thống tiêu chuẩn SPS do nước xuất khẩu quy định. Kết quả các nghiên cứu thực nghiệm của Murina và cộng sự (2014), Fricke S và cộng sự (2017) đều cho thấy, các tiêu chuẩn này tác động tiêu cực tới KNXKNS. Tức là, SPS của nước nhập khẩu càng nghiêm ngặt thì KNXKNS của nước xuất khẩu càng giảm và ngược lại.

1.3.2.6. Thị hiếu của người tiêu dùng:

Thị hiếu là sở thích hay sự ưu tiên của người tiêu dùng đối với hàng hoá hay dịch vụ. Thị hiếu được hình thành và chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố như: truyền thống văn hoá, phong tục tập quán, thu nhập, thói quen của người tiêu dùng ... Người tiêu dùng của các nước phát triển cao thường ưu tiên lựa chọn các sản phẩm có thương hiệu tốt. Để tăng KNXKNS, quốc gia xuất khẩu cần tích cực xây dựng thương hiệu nông sản, nâng cao sức cạnh tranh của SP, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường nhập khẩu.

1.3.2.7. Các hoạt động xúc tiến thương mại

Khoản 10 Điều 3 Luật Thương mại năm 2005 quy định: " Xúc tiến thương mại là hoạt động thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hoá và cung ứng dịch vụ, bao gồm hoạt động khuyến mại, quảng cáo thương mại, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ và hội chợ, triển lãm thương mại" [29].

Xúc tiến thương mại (XTTM) có vai trò quan trọng trong XKNS bởi vì qua đó, người tiêu dùng nước ngoài sẽ có thêm nhiều thông tin để lựa chọn hàng hóa, DN có thể mở rộng thị trường xuất khẩu. Tuy nhiên, bên cạnh nỗ lực của DN, hoạt động này cần có sự tham gia tích cực của Chính phủ thông qua việc ký kết các FTA, hỗ trợ DN tổ chức các hội chợ thương mại quốc tế và khu vực.

1.3.2.8. Sản phẩm của đối thủ cạnh tranh

Hoạt động XKNS cũng chịu ảnh hưởng lớn từ hàng hóa các nước khác đang được tiêu thụ tại nước nhập khẩu. Một thị trường nhập khẩu hấp dẫn (quy mô dân số và mức sống của người tiêu dùng lớn) luôn là đích đến của các quốc gia. Vì vậy những thị trường này có môi trường cạnh tranh khốc liệt. Nếu hàng hóa của đối thủ có sức cạnh tranh tốt sẽ tác động tiêu cực đến hoạt động XKNS vì người tiêu dùng luôn lựa chọn những SP tốt hơn. Do vậy, các DN cần hiểu rõ những điểm mạnh, điểm yếu của mình và đối thủ cạnh tranh để có thể hoạch định chiến lược XKNS hiệu quả.

1.3.3. Các yếu tố hấp dẫn, cản trở

Hoạt động xuất khẩu còn chịu tác động của các yếu tố hấp dẫn, cản trở, bao gồm: yếu tố về khoảng cách (khoảng cách địa lý, khoảng cách công nghệ); chính sách khuyến khích, quản lý hoạt động xuất, nhập khẩu; chất lượng thể chế, môi trường kinh doanh của nước xuất, nhập khẩu và một số yếu tố khác. Những phân tích dưới đây sẽ làm rõ điều này.

1.3.3.1. Yếu tố khoảng cách

Các yếu tố phản ánh khoảng cách, bao gồm khoảng cách địa lý và khoảng cách công nghệ có tác động nhất định tới hoạt động XKNS.

- *Khoảng cách địa lý*

Khoảng cách địa lý là yếu tố cơ bản của mô hình trọng lực, đại diện cho chi phí vận chuyển. Trong thực tế, chi phí vận chuyển nông sản thường lớn và tác động tiêu cực tới KNXKNS bởi vì nông sản là hàng hóa có trọng lượng lớn. Mặt khác, nếu DN xuất khẩu theo giá CIF (Cost Insurance Freight) thì chi phí vận chuyển được tính vào giá bán SP. Do vậy, khoảng cách càng lớn thì giá bán càng cao, cầu giảm và KNXKNS giảm. Phần lớn các nghiên cứu thực nghiệm đều khẳng định yếu tố này tác động ngược chiều đến KNXKNS.

Giả thuyết nghiên cứu: Khoảng cách địa lý có tác động ngược chiều tới KNXKNS.

- *Khoảng cách về công nghệ*

Tác động ngược chiều của khoảng cách công nghệ tới hoạt động XKNS đã được nghiên cứu chỉ ra trong mục 1.1.1.3. Với đặc điểm bài nghiên cứu, khoảng cách công nghệ giữa nước xuất khẩu và nhập khẩu lớn nên yếu tố này cần được đưa vào mô hình để lượng hóa tác động của khoảng cách công nghệ tới KNXKNS.

Giả thuyết nghiên cứu: Khoảng cách công nghệ có tác động ngược chiều tới KNXKNS.

1.3.3.2. Chính sách khuyến khích, quản lý hoạt động xuất khẩu

Trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, các chính sách này được đại diện bằng chính sách khuyến khích sản xuất trong nước và chính sách thương mại quốc tế của quốc gia xuất khẩu.

- *Chính sách khuyến khích sản xuất trong nước*

Các chính sách khuyến khích sản xuất của nước xuất khẩu (chẳng hạn chính sách tín dụng, chính sách trợ cấp) sẽ có tác động tích cực tới nguồn cung hàng hóa.

- *Chính sách thương mại quốc tế:*

Theo Đỗ Đức Bình (2008): “Chính sách thương mại quốc tế là một hệ thống các quan điểm, mục tiêu, nguyên tắc, công cụ và biện pháp thích hợp mà Nhà nước sử dụng để điều chỉnh các hoạt động thương mại quốc tế của mỗi quốc gia trong một thời kỳ nhất định, nhằm đạt được các mục tiêu trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia đó”.

Ngày nay, chính sách thương mại quốc tế được sử dụng phổ biến nhằm khuyến khích hoạt động xuất khẩu của quốc gia với nhiều nội dung như: trợ cấp xuất khẩu, tín dụng xuất khẩu, giá nông sản, chính sách tỷ giá hối đoái và xúc tiến thương mại của Chính phủ.

Trợ cấp xuất khẩu: Hiện nay, hầu hết các nước đã bãi bỏ việc trợ cấp xuất khẩu vì nó bóp méo cạnh tranh, không phù hợp với quy định của WTO.

Tín dụng xuất khẩu: Là hình thức khuyến khích xuất khẩu được thực hiện bằng cách Nhà nước lập các quỹ tín dụng xuất khẩu hỗ trợ cho ngân hàng thương mại, đảm bảo gánh chịu rủi ro nhằm tăng cường tín dụng cho hoạt động xuất khẩu và thông qua đó thúc đẩy xuất khẩu.

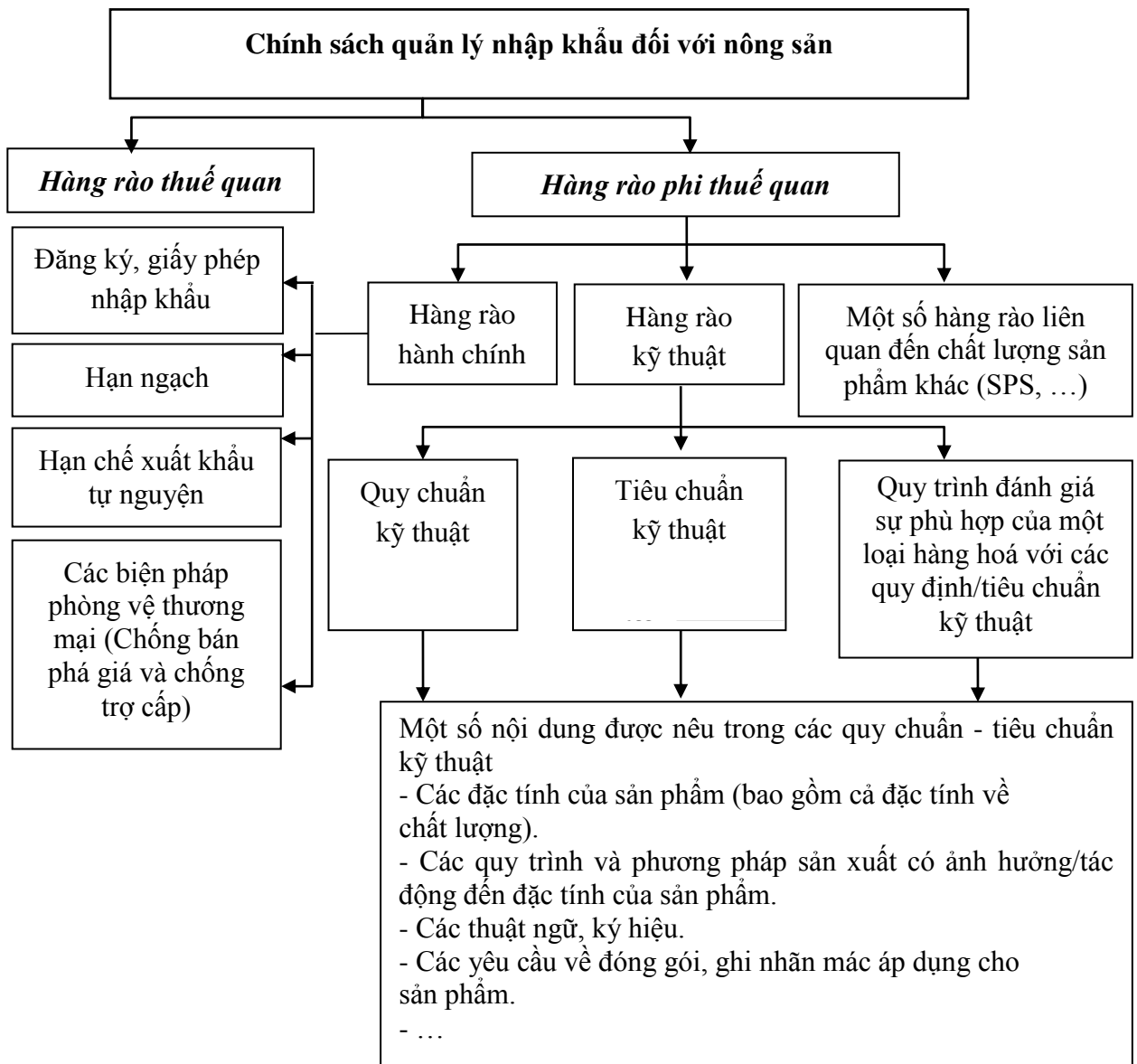
Chính sách tỷ giá hối đoái: Việc hỗ trợ xuất khẩu của Chính phủ còn được thể hiện qua chính sách tỷ giá hối đoái, trực tiếp là giảm giá đồng nội tệ. Như đã phân tích, chính sách này khiến cho giá hàng hóa xuất khẩu sẽ rẻ hơn so với trước, từ đó tăng sức cạnh tranh của SP trên thị trường nước ngoài. Có thể thấy, phá giá tiền tệ (hay phá giá hối đoái) là một hình thức biến tướng của bán phá giá.

Các hoạt động xúc tiến thương mại của Chính phủ: Xuất khẩu là hoạt động phức tạp vì nó diễn ra ở ngoài lãnh thổ quốc gia nên có thể vượt quá tầm kiểm soát của doanh nghiệp. Chính vì vậy, hoạt động xúc tiến thương mại của Chính phủ sẽ giúp DN tiếp cận đối tác thương mại dễ dàng hơn. [2]

1.3.3.3. *Chính sách khuyến khích, quản lý hoạt động nhập khẩu*

Trong đề tài, chính sách khuyến khích, quản lý hoạt động nhập khẩu được đại diện bằng chính sách thương mại quốc tế của quốc gia nhập khẩu *j* nhằm hạn chế nhập khẩu từ thị trường nước ngoài. Đề tài tập trung vào 2 công

cụ chính để bảo hộ sản xuất trong nước là hàng rào thuế quan và hàng rào phi thuế quan (Sơ đồ 1.1).



Sơ đồ 1.1. Chính sách quản lý nhập khẩu đối với nông sản

Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ [38],[76]

i) Về hàng rào thuế quan:

Thuế quan là tên gọi chung chỉ các sắc thuế đánh vào hàng hóa nhập khẩu. Bằng việc đánh thuế cao, nhà nước tạo áp lực tăng giá bán của hàng hóa nhập khẩu, qua đó, giúp các nhà sản xuất trong nước có lợi thế trong cạnh tranh về giá với hàng hóa nhập khẩu. Như vậy, thuế quan chính là hàng rào mang tính chất kinh tế đối với hàng hóa nhập khẩu. Trong thực tế, mức thuế nhập khẩu đánh vào nông sản của một số quốc gia vẫn tương đối cao.

ii) *Hàng rào phi thuế quan:*

Hàng rào phi thuế quan có 2 nhóm chính, đó là hàng rào hành chính và rào cản kỹ thuật.

- *Hàng rào hành chính:*

Là các quy định có tính chất mệnh lệnh hành chính của Nhà nước nhằm ngăn chặn hoặc hạn chế nhập khẩu. Hàng rào hành chính bao gồm các quy định về giấy phép nhập khẩu, hạn ngạch (quota), hạn chế xuất khẩu tự nguyện, các biện pháp chống bán phá giá, tỷ lệ nội địa hóa bắt buộc và một số biện pháp khác.

Giấy phép nhập khẩu: Là một trong những cách thức tạo ra rào cản đối với tự do hóa thương mại, bằng cách yêu cầu nhà nhập khẩu phải đệ đơn để được cấp giấy phép nhập khẩu cho những loại hàng hóa nhất định. Công cụ này có hiệu lực mạnh hơn so với thuế quan nhưng thuộc nhóm hạn chế phi thuế quan nên xu hướng chung là các nước dần ít sử dụng.

Hạn ngạch: Là một công cụ phổ biến trong hàng rào phi thuế quan. Hạn ngạch được hiểu là quy định của Nhà nước về số lượng cao nhất một mặt hàng hay một nhóm hàng được phép xuất hoặc nhập khẩu từ một thị trường trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm) thông qua hình thức cấp giấy phép (quota xuất nhập khẩu). Hiện nay, các quốc gia sử dụng dần thuế quan thay thế hạn ngạch.

Với nông sản thì các quốc gia hay áp dụng một công cụ đặc biệt là *hạn ngạch thuế quan* (TRQ). Đây là hình thức bảo hộ phù hợp với quy định của WTO. TRQ cho phép sử dụng hai mức thuế suất, một mức thấp cho khối lượng trong hạn ngạch, mức thứ hai có thể cao hơn cho nhập khẩu ngoài hạn ngạch. Việc quản lý TRQ tuy khó khăn nhưng sẽ đáp ứng được hai mục tiêu, đó là vừa đảm bảo cho người tiêu dùng có thể mua hàng nhập khẩu với giá rẻ (tại mức sản lượng trong hạn ngạch) đồng thời lại bảo vệ được nhà sản xuất nội địa.

Hạn chế xuất khẩu tự nguyện: Đây cũng là một hình thức của hàng rào mậu dịch phi thuế quan, theo đó, một quốc gia nhập khẩu đòi hỏi các quốc gia xuất khẩu phải hạn chế bớt lượng hàng hóa sang nước mình một cách “tự nguyện”, nếu không họ sẽ áp dụng các biện pháp trả đũa kiên quyết. Trong thực tế các quốc gia ít áp dụng biện pháp này vì WTO yêu cầu loại bỏ các thỏa thuận xuất khẩu tự nguyện do các thỏa thuận này đi chệch khỏi mục tiêu thương mại tự do của GATT.

Các biện pháp phòng vệ thương mại: Phổ biến nhất là chống bán phá giá. WTO quy định một sản phẩm sẽ bị coi là bán phá giá nếu giá xuất khẩu thấp hơn giá thông thường được bán ra trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu. Nếu hàng hóa của nước xuất khẩu bị chứng minh là bán phá giá, nước nhập khẩu sẽ thực hiện đánh thuế nhập khẩu với hàng hóa này nhằm cân bằng giữa giá hàng nhập và giá trị thực của nó và giảm thiểu thiệt hại cho sản xuất trong nước [2], [38]. Trong thực tế, các nền kinh tế chuyển đổi là những nước gặp bất lợi lớn nhất khi bị đối tác áp dụng biện pháp này. Do chưa được công nhận là nền kinh tế thị trường đầy đủ nên những quy định về xác định giá bán ở thị trường nội địa của những nước này thường không được chấp nhận, thay vào đó là giá bán của nước thứ ba. Cách tính giá này không công bằng vì chưa phản ánh đúng giá bán thực tế của hàng hóa xuất khẩu.

- *Hàng rào kỹ thuật (TBT):*

Rào cản TBT là các quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật, mà một nước áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu và/hoặc quy trình nhằm đánh giá sự phù hợp của hàng hoá nhập khẩu đối với các tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật đó [76]. Hoạt động xuất khẩu của các nước đang phát triển chịu tác động rất lớn từ TBT vì nền nông nghiệp của những quốc gia này tụt hậu khá xa so với các nước phát triển.

Tóm lại, các nghiên cứu trên đều cho thấy các chính sách quản lý nhập khẩu của nước j đã gây ra tác động tiêu cực tới hoạt động xuất khẩu nông sản của nước i .

1.3.3.4. *Chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh*

Chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh là những yếu tố tác động lớn đến hoạt động XKHH của quốc gia.

- **Môi trường kinh doanh:** Là những yếu tố tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp [14].

Căn cứ vào phạm vi tác động có thể chia môi trường kinh doanh thành môi trường vi mô và môi trường vĩ mô.

Môi trường vi mô là những lực lượng, những yếu tố có tác động trực tiếp đến doanh nghiệp. Những lực lượng này gồm có:

- Đơn vị cung ứng các yếu tố sản xuất
- Đối thủ cạnh tranh
- Khách hàng của DN

- Công chúng trực tiếp: Là một nhóm (giới) bất kỳ quan tâm thực sự hay có thể sẽ quan tâm hoặc có ảnh hưởng đến khả năng đạt tới những mục tiêu đề ra của DN đó. Lực lượng này có thể hỗ trợ, tạo thuận lợi hoặc chống lại/gây khó khăn cho DN triển khai các hoạt động kinh doanh. Các công chúng trực tiếp tác động đến hoạt động kinh doanh của DN thường có:

+ Giới tài chính: Ngân hàng, công ty đầu tư tài chính,...Giới này có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng đảm bảo nguồn vốn của công ty.

+ Các phương tiện thông tin đại chúng: Nhóm này sẽ đưa ra các thông tin có lợi hoặc bất lợi cho công ty.

+ Các cơ quan quản lý Nhà nước có khả năng tác động đến hoạt động kinh doanh như: Bộ Tài nguyên và môi trường, Bộ Tư pháp.

+ Các tổ chức quần chúng: đây cũng là lực lượng thường xuyên tác động đến các hoạt động kinh doanh của DN. Những tổ chức này có thể là: Tổ chức bảo vệ người tiêu dùng, tổ chức bảo vệ môi trường.

Môi trường vĩ mô là những lực lượng trên bình diện xã hội rộng lớn. Nó tác động đến hoạt động kinh doanh của DN trong toàn ngành, thậm chí trong toàn bộ nền kinh tế và do đó ảnh hưởng tới cả lực lượng thuộc môi trường kinh doanh vi mô. Những lực lượng này gồm có:

+ Nhân khẩu (dân số): bao gồm quy mô, tốc độ tăng dân số; cơ cấu dân số; tình trạng hôn nhân và gia đình, tốc độ đô thị hóa.

+ Kinh tế (thu nhập của người tiêu dùng)

+ Điều kiện tự nhiên

+ Khoa học kỹ thuật

+ Môi trường chính trị

+ Môi trường văn hóa [14]

Có thể thấy, ngoại trừ môi trường chính trị, ảnh hưởng của hầu hết các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh đến KNXKNS đã được đề tài phân tích.

• *Quan điểm về thể chế:*

Phạm Thị Túy (2014) trích dẫn từ nghiên cứu của Simon Anholt, cho thấy: thể chế bao gồm ba yếu tố: luật pháp, bộ máy nhà nước, phương thức điều hành đất nước. Giá trị phổ biến về thể chế của những nước phát triển thuộc OECD (được xem như là những nước có thương hiệu quốc gia tốt nhất) là dân chủ, tam quyền phân lập, kinh tế thị trường, hội nhập quốc tế...Những giá trị này có tính bền vững

vì dù ở những nước này đã nổ ra hàng chục cuộc khủng hoảng kinh tế - xã hội, nhưng không những đã không phá hủy những giá trị bền vững ấy mà còn làm cho những giá trị phổ biến ấy ngày càng hoàn thiện hơn.

Theo Douglass North, thể chế là những ràng buộc mà con người tạo ra để định hướng cho những tương tác giữa người với người. Thể chế bao gồm 2 loại là thể chế chính thức và phi chính thức. Thể chế chính thức gồm hiến pháp, luật, đặc biệt là các quyền sở hữu, luật pháp về tự do khế ước, tự do cạnh tranh, tổ chức công quyền, nhất là các thiết chế thi hành pháp luật và những quy trình kiểm soát quyền lực công cộng khác được thực hiện bởi những cơ chế khách quan. Thể chế phi chính thức gồm vô tận các quy tắc bất thành văn, quy phạm, những điều cấm kỵ được tuân thủ trong quan hệ giữa nhóm người.

Thể chế và hiệu lực của thể chế có vai trò quan trọng và quyết định đối với phát triển quốc gia. Vai trò của thể chế phụ thuộc lớn vào chất lượng của khung khổ pháp luật; sự can thiệp của chính phủ và hiệu quả hoạt động của môi trường xã hội. Tình trạng quan liêu hay can thiệp quá mức, tham nhũng, tình trạng thiếu trung thực trong thực hiện, quản lý và điều hành sự vận hành xã hội, hoặc thiếu minh bạch, công khai, sự phụ thuộc lớn của hệ thống tư pháp có thể khiến cho hiệu lực thể chế bị giới hạn, theo đó sẽ ảnh hưởng và cản trở phát triển nói chung, phát triển kinh tế nói riêng [43].

Theo quan niệm của Diễn đàn Kinh tế thế giới (WEF): Thể chế là yếu tố tạo thành khung khổ trật tự cho các quan hệ của con người, định vị cơ chế thực thi và giới hạn của các quan hệ giữa các bên tham gia tương tác; là ý chí chung của cộng đồng xã hội trong việc xác lập trật tự, những quy tắc, những ràng buộc và các chuẩn mực, giá trị chung được mọi người chia sẻ [43].

Cụ thể, WEF cho rằng, thể chế của một quốc gia phụ thuộc vào sự hiệu quả và hành vi của cả khu vực Nhà nước và khu vực tư nhân. Khung pháp lý và hành chính trong đó các cá nhân, DN và Chính phủ tương tác để xác định chất lượng thể chế của một quốc gia và có ảnh hưởng mạnh đến năng lực cạnh tranh và tăng trưởng. Nó ảnh hưởng đến quyết định đầu tư, tổ chức sản xuất và đóng vai trò quan trọng trong cách thức xã hội phân phối lợi ích và gánh chịu các chi phí liên quan đến chiến lược và chính sách phát triển. Thể chế tốt cũng rất quan trọng đối với sự phát triển bền vững của một nền kinh tế. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm

2007-2008, đi cùng đó là vô số vụ bê bối của các DN, đã nhấn mạnh sự liên quan và tính minh bạch của các báo cáo tài chính trong việc ngăn chặn các gian lận và quản lý sai, đảm bảo quản trị tốt và duy trì niềm tin của nhà đầu tư và người tiêu dùng [71]. Có thể nói, cách đánh giá của WEF tương tự Douglass North, tuy nhiên, WEF xây dựng chi tiết các chỉ tiêu đánh giá chất lượng thể chế. Chi tiết các tiêu chí này được phân tích trong mục 2.6.1.

Như vậy, thể chế chính là một bộ phận của môi trường kinh doanh vĩ mô. Trong thực tế, hoạt động XKNS từ nước đang phát triển sang các nước phát triển chịu tác động lớn của chất lượng thể chế vì chất lượng thể chế của các nước đang phát triển còn nhiều bất cập như: thị trường tự do cạnh tranh chưa phát triển, hệ thống pháp luật chưa đầy đủ, các chính sách còn chồng chéo, thủ tục hành chính phức tạp, báo cáo tài chính của DN chưa minh bạch, hiệu quả. Cũng vì những hạn chế trong chất lượng thể chế, nước xuất khẩu còn đối mặt với chính sách quản lý nhập khẩu khắt khe từ nước nhập khẩu. Do vậy, lượng hóa tác động của yếu tố này trong mô hình là rất cần thiết. Nghiên cứu kỳ vọng rằng giữa chất lượng thể chế và KNXKNS có quan hệ cùng chiều.

Giả thuyết: Chất lượng thể chế có tác động cùng chiều tới KNXKNS.

Ngoài thể chế, hoạt động xuất khẩu nông sản chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố vĩ mô khác như: hệ thống hạ tầng, môi trường văn hóa, xã hội... Sự gia tăng về số lượng và chất lượng của các dịch vụ này sẽ tạo ra môi trường kinh doanh ổn định, hấp dẫn, đồng thời giảm thời gian và chi phí để thực hiện các giao dịch thương mại, từ đó thúc đẩy xuất khẩu nông sản. Các nghiên cứu thực nghiệm đã lượng hóa tác động của yếu tố này tới dòng thương mại bằng nhiều chỉ số khác nhau trong mô hình trọng lực. Chẳng hạn, Eyaya (2014) [54] sử dụng chỉ số cơ sở hạ tầng.

1.3.3.5. Các yếu tố phản ánh mối liên hệ giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu

Những yếu tố này phản ánh mối liên hệ giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu trên nhiều khía cạnh như: lịch sử, ngoại giao, văn hóa, kinh tế, chính trị, thương mại, đầu tư, v.v... Nếu những liên hệ này càng gần gũi thì trao đổi thương mại giữa các nước sẽ có xu hướng càng thuận lợi. Tuy vậy, phần lớn các yếu tố này đều là định tính nên tác động của chúng thường thể hiện gián tiếp bằng các biến giả trong mô hình.

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế hiện nay, một trong những yếu tố biến được hầu hết nghiên cứu thực nghiệm ứng dụng trong mô hình là: WTO hoặc “Thành viên của các FTA” ($WTO = 1$ nếu nước xuất khẩu và nhập khẩu đã tham gia vào WTO, ngược lại, $WTO = 0$). Có thể nói, tham gia vào FTA là tất yếu khách quan của tất cả các quốc gia trên thế giới vì FTA sẽ tạo ra môi trường tự do cạnh tranh và một sân chơi bình đẳng cho các thành viên. Theo đó, rào cản về thuế quan và phi thuế quan sẽ bị xóa bỏ, hàng hoá được tự do di chuyển giữa các quốc gia, người tiêu dùng được mua hàng hóa với giá rẻ, chất lượng tốt, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng. Ngoài ra, trong điều khoản của các “FTA thế hệ mới” còn có những cam kết mới về: đầu tư, chuyển giao công nghệ, lao động, môi trường... Với những lợi ích đó, FTA được kỳ vọng sẽ tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho thương mại. Để lượng hóa lợi ích của yếu tố này tới KNXKNS, nghiên cứu sử dụng biến giả “WTO” trong mô hình.

Giả thuyết nghiên cứu: Việc gia nhập WTO sẽ có tác động tích cực tới KNXKNS.

Ngoài ra, một số yếu tố khác còn được sử dụng trong mô hình trọng lực là: “mối quan hệ từng là thuộc địa”, “quan hệ ngoại giao”, “biên giới chung”, “sự liên kề”, “ngôn ngữ chung”.

CHƯƠNG 2

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Câu hỏi nghiên cứu

Hệ thống các câu hỏi nghiên cứu của đề tài bao gồm:

Một là, từ cách tiếp cận của mô hình trọng lực, có những yếu tố nào tác động đến xuất khẩu nông sản từ nước đang phát triển sang các nước phát triển và mức độ tác động của từng yếu tố?

Hai là, thực trạng xuất khẩu nông sản, thực trạng các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn 2005 - 2017? Các thành công đã đạt được và những vấn đề còn tồn tại?

Ba là, để đẩy mạnh xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU, cần triển khai những giải pháp gì?

2.2. Phương pháp tiếp cận và khung phân tích

2.2.1. Phương pháp tiếp cận

Ngoài các cách tiếp cận cơ bản là: tiếp cận lịch sử, tiếp cận ngành, đề tài còn sử dụng một số cách tiếp cận sau đây: tiếp cận thị trường, tiếp cận điển hình, tiếp cận định tính - định lượng và tiếp cận công - tư.

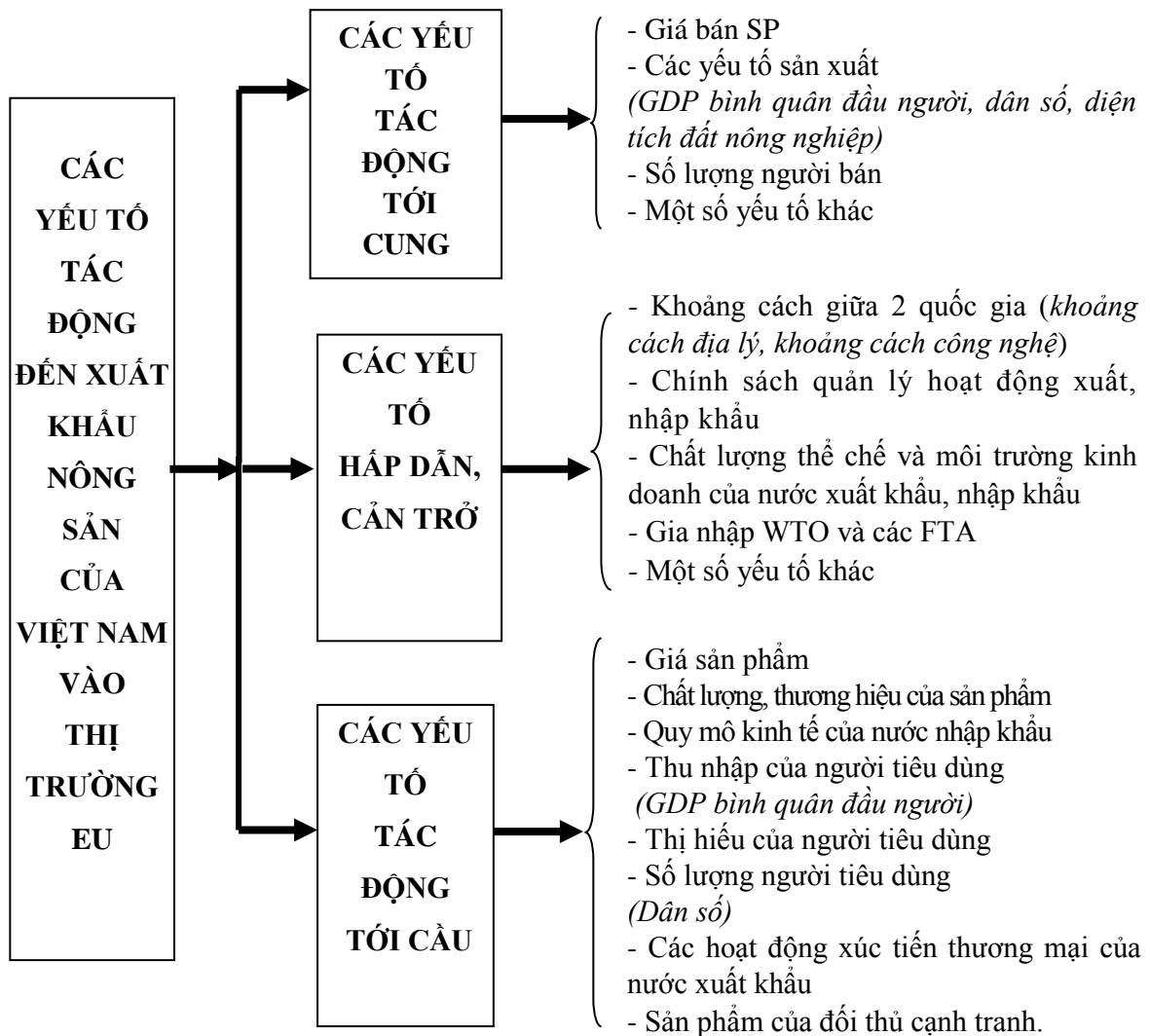
Tiếp cận thị trường: Đề tài tập trung nghiên cứu thị trường EU, đối tác nhập khẩu hàng hóa lớn thứ 2 của Việt Nam hiện nay. Đề tài cũng xem xét hoạt động XKHH vào từng thành viên EU để thấy được KNXK, thị phần và những điểm cần lưu ý của từng thị trường này.

Tiếp cận điển hình: Đề tài đi sâu nghiên cứu một số nông sản có LTSS cao tại thị trường EU là: cà phê, hồ tiêu, trái cây.

Tiếp cận định tính - định lượng: Cách tiếp cận định lượng giúp lượng hóa tác động của các yếu tố tới KNXKNS thông qua mô hình trọng lực. Còn cách tiếp cận định tính giải quyết các vấn đề định tính và giải thích rõ hơn các kết quả của tiếp cận định lượng.

Tiếp cận công - tư: Đề đẩy mạnh XKHH của Việt Nam vào thị trường EU cần có sự phối hợp hiệu quả của Khu vực Nhà nước và Khu vực ngoài Nhà nước. Trong đó, sự điều tiết của Chính phủ thông qua các chính sách hỗ trợ xuất khẩu đóng vai trò quyết định đến thành công của hoạt động XKHH.

2.2.2. Khung phân tích



Sơ đồ 2.1. Khung phân tích của Đề tài

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

Trong đó:

- Cách tiếp cận định lượng (thông qua mô hình trọng lực) sẽ giải thích tác động của 7 biến đại diện cho 3 nhóm yếu tố

+ Các yếu tố tác động đến cung: gồm 3 biến: GDP bình quân đầu người, dân số, diện tích đất nông nghiệp (lần lượt đại diện cho số lượng yếu tố sản xuất).

+ Các yếu tố tác động đến cầu: gồm 2 biến GDP bình quân đầu người, dân số phía trên (lần lượt đại diện cho thu nhập người tiêu dùng và quy mô thị trường).

+ Các yếu tố hấp dẫn, cản trở: gồm 4 biến: khoảng cách địa lý (đại diện chi phí vận chuyển), khoảng cách công nghệ, chất lượng thể chế và việc gia nhập WTO.

- Cách tiếp cận định tính làm rõ ảnh hưởng của những yếu tố khác.

2.4. Phương pháp thu thập thông tin và xử lý thông tin

2.4.1. Phương pháp thu thập thông tin

Toàn bộ thông tin được sử dụng trong đề tài là thông tin thứ cấp, được thu thập từ nhiều nguồn tham khảo ở trong và ngoài nước. Cụ thể: Thông tin về KNXXK từ UN Comtrade [70]; các chỉ tiêu: tổng sản phẩm quốc nội, dân số, diện tích đất nông nghiệp khai thác từ cơ sở dữ liệu mở của World Bank [75]; tổng sản phẩm quốc nội bình quân đầu người tính toán từ World Bank; Khoảng cách địa lý giữa thủ đô các quốc gia khai thác từ <http://www.timeanddate.com>; các chỉ tiêu: chất lượng thể chế, khoảng cách công nghệ khai thác từ WEF[71]; chỉ số WTO khai thác từ: <http://www.wto.org>; chỉ tiêu giá nông sản khai thác từ FAO[55]; chỉ tiêu tổng đầu tư toàn xã hội của Việt Nam vào lĩnh vực nông nghiệp khai thác từ Tổng cục Thống kê[36]; chỉ tiêu “FDI vào lĩnh vực nông nghiệp” khai thác từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư [5].

2.4.2. Phương pháp xử lý thông tin

Đối với thông tin định tính: được sử dụng trực tiếp hoặc tổng hợp theo từng nhóm chủ đề khác nhau.

Đối với thông tin định lượng: Một số thông tin được cập nhật vào phần mềm Excel để tính toán các chỉ tiêu thống kê cơ bản. Các thông tin trong mô hình trọng lực tiếp tục được cập nhật vào phần mềm STATA14.

Sau khi xử lý, thông tin được tổng hợp bằng nhiều công cụ như: bảng biểu, sơ đồ, đồ thị. Từ đó, đánh giá được quy mô, bản chất và xu hướng thay đổi của đối tượng nghiên cứu theo không gian và qua thời gian.

2.5. Phương pháp phân tích thông tin

2.5.1. Phương pháp phân tích định tính

Trong phân tích định tính, quá trình thu thập, tổ chức sắp xếp và giải thích ý nghĩa của dữ liệu không tách biệt mà luôn có sự đan xen, gắn bó với nhau. Mặt khác, phân tích định tính còn góp phần giải thích rõ hơn kết quả của phân tích định lượng.

2.5.2. Phương pháp phân tích định lượng

Đề tài sử dụng một số phương pháp phân tích định lượng phổ biến là thống kê mô tả, ma trận hệ số tương quan, so sánh và phân tích hồi quy.

2.5.2.1. Thống kê mô tả

Thống kê mô tả cung cấp một số chỉ tiêu cơ bản; số lớn nhất (max), số nhỏ nhất (min), số bình quân (mean), độ lệch chuẩn, tốc độ phát triển, tốc độ thay đổi. Phương pháp này giúp người đọc hiểu về quy mô và sự thay đổi của sự vật - hiện tượng theo không gian và thời gian.

2.5.2.2. Phương pháp so sánh

Phương pháp này đánh giá sự thay đổi của đối tượng nghiên cứu theo không gian và thời gian. Từ đó, thấy được sự thay đổi này là tích cực hay tiêu cực để có những biện pháp can thiệp phù hợp, kịp thời.

2.5.2.3. Phương pháp phân tích hồi quy

Hồi quy là kỹ thuật phân tích mối quan hệ giữa một hoặc nhiều biến độc lập với biến phụ thuộc, trong đó biến phụ thuộc là biến liên tục [31]. Đề tài sử dụng phân tích hồi quy để lượng hóa tác động của các yếu tố đến XKNS của Việt Nam vào các thành viên EU qua mô hình trọng lực.

- *Hoàn cảnh ra đời của mô hình trọng lực:*

Tinbergen (1962) và Poyhonen (1963) là những nhà nghiên cứu đầu tiên ứng dụng mô hình trọng lực trong phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quy mô dòng thương mại quốc tế. Theo định luật vạn vật hấp dẫn của Newton (1687), mô hình phản ánh rằng quy mô thương mại giữa 2 quốc gia tỷ lệ thuận với GDP của các quốc gia và tỷ lệ nghịch với khoảng cách địa lý giữa chúng. Nghiên cứu của Hatab và cộng sự (2010) [58] cho thấy, mô hình trọng lực có dạng tổng quát của như sau:

$$T_{ij} = \beta_0 Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} \quad (2.1)$$

trong đó:

T_{ij} : kim ngạch xuất khẩu từ nước i sang nước j

Y_i và Y_j : GDP của nước i và j . Do quy mô các nền kinh tế càng lớn thì trao đổi thương mại giữa các quốc gia càng phát triển nên các yếu tố này thường được kỳ vọng có tác động cùng chiều tới T_{ij} .

D_{ij} là khoảng cách địa lý giữa 2 quốc gia i và j . D_{ij} là khoảng cách địa lý giữa 2 quốc gia i và j và đại diện cho chi phí vận chuyển. Do khoảng cách giữa các

quốc gia càng lớn thì chi phí vận chuyển càng cao nên yếu tố này được kỳ vọng có tác động ngược chiều tới T_{ij} .

β_0 : Số không đổi, $\beta_i (i = \overline{1-n})$ tham số phản ánh tác động của các biến độc lập tới biến phụ thuộc.

Ban đầu, mô hình trọng lực bị nhiều nhà kinh tế phê phán do thiếu nền tảng lý thuyết. Tuy nhiên, kể từ nửa sau thập kỷ 70 của thế kỷ XX trở lại đây, đã có rất nhiều nghiên cứu tập trung “lấp đầy khoảng trống” này. Trích dẫn của Rahman (2003) [68] từ phân tích của Evenett và Keller (1998) cho thấy, phần lớn các nhà kinh tế đều xây dựng phương trình trọng lực từ nền tảng 3 lý thuyết thương mại quốc tế chính là lý thuyết Ricardo, lý thuyết H-O và lý thuyết thương mại mới. Trong số những nghiên cứu đó, phải kể đến một số tác giả tiêu biểu là Linneman (1966), Anderson (1979), Bergtrad (1985), Bergtrad (1989), Eaton và Kortum (1997), Deardorff (1998).

Các nghiên cứu không chỉ cung cấp nền tảng lý thuyết mà còn bổ sung một số biến độc lập mới cho mô hình. Một số yếu tố phổ biến là: GDP bình quân đầu người, tỷ giá hối đoái (đại diện cho giá bán sản phẩm), độ mở của nền kinh tế, “tham gia Hiệp định Thương mại Tự do”, v.v... Các nghiên cứu này đã giúp cho mô hình trọng lực ngày càng hiệu quả và có độ tin cậy cao trong việc lượng hóa các yếu tố tác động đến dòng thương mại hai chiều. Với việc bổ sung các yếu tố trên, MH trọng lực mở rộng có dạng tổng quát như sau:

$$T_{ij} = \beta_0 \prod_{k=1}^n X_k^{\beta_k} e^{\sum_{l=1}^m \alpha_l D_l} e^{u_{ij}} \quad (2.2)$$

trong đó: $X_k, k = 1, 2, \dots, n$ là giá trị của biến độc lập X_k , n là số biến độc lập định lượng của mô hình; $D_l, l = 1, 2, \dots, m$ là biến giả thứ l , nhận giá trị bằng 1 khi một điều kiện nào đó được thỏa mãn (chẳng hạn, cùng thuộc khối thương mại, có ngôn ngữ chung) và bằng 0 trong trường hợp ngược lại; m là số biến giả của mô hình; α_l tham số tương ứng với biến giả D_l , được kỳ vọng nhận giá trị dương.

Có thể chuyển đổi phương trình (2.2) về dạng tuyến tính bằng cách lấy $\ln 2$ về như sau:

$$\begin{aligned}
 \ln T_{ij} = & \ln \beta_0 + \beta_1 \ln X_1 + \beta_2 \ln X_2 + \beta_3 \ln X_3 & (2.3) \\
 & + \dots + \beta_n \ln X_n + \alpha_1 D_1 + \alpha_2 D_2 + \\
 & + \dots + \alpha_m D_m + u_{ij}
 \end{aligned}$$

Đề tài sử dụng phương trình (2.3) để xây dựng MH trọng lực mở rộng. Mô hình gồm 7 yếu tố, đó là: GDP bình quân đầu người (PGDP), dân số, khoảng cách địa lý và biến giả WTO (các yếu tố cơ bản của MH), tỷ trọng diện tích đất nông nghiệp, chất lượng thể chế và khoảng cách công nghệ giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu.

Ngoài ra, nhằm phản ánh rõ hơn hơn tác động của các yếu tố tới KNXXK, nghiên cứu sử dụng kỹ thuật gộp biến (nhân yếu tố của nước xuất khẩu với yếu tố tương ứng của nước nhập khẩu). Đây là phương pháp được nhiều nghiên cứu thực nghiệm ở Việt Nam như: Do Tri Thai (2006), Từ Thúy Anh và cộng sự (2008), Đỗ Thị Hòa Nhã (2018)... sử dụng.

Ngoài ra, hoạt động xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU có một số đặc điểm cần lưu ý là:

Về phía nước xuất khẩu (Việt Nam): Việt Nam là nước đang phát triển, có điều kiện tự nhiên và các nguồn lực cơ bản (quy mô lao động, diện tích đất đai) thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp.

Về phía nước nhập khẩu: EU bao gồm các nước vùng ôn đới, không có thể mạnh trong SXNN, đặc biệt là nông sản nhiệt đới như cà phê, hồ tiêu, trái cây. Thu nhập của người tiêu dùng nước này cao hơn nhiều so với mức bình quân của thế giới.

Cơ sở khoa học sử dụng các yếu tố này trong MH được diễn giải như sau:

➤ *Đối với các yếu tố GDP bình quân đầu người (PGDP):*

Theo cách tiếp cận của lý thuyết H-O, PGDP đại diện cho sự dồi dào về tư bản của quốc gia. Ngoài ra, chỉ tiêu này cũng phản ánh thu nhập của người tiêu dùng. Do vậy, PGDP tác động tích cực tới cả cung và cầu nông sản của quốc gia. Tuy nhiên, do nông sản là mặt hàng xuất siêu của Việt Nam sang thị trường EU, nghiên cứu kỳ vọng các yếu tố này có tác động tới KNXXKNS.

Giả thuyết 1: PGDP có tác động cùng chiều tới KNXXKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

➤ *Đối với các yếu tố dân số (POP):*

Đây là các yếu tố cơ bản của mô hình, đại diện cho cả quy mô lao động và quy mô thị trường, do vậy tác động tích cực tới cả cung và cầu nông sản.

Từ cách tiếp cận của Maztinez và cộng sự (2004), dân số nước xuất khẩu có tác động cùng chiều tới KNXK nếu quá trình sản xuất đạt được lợi thế kinh tế theo quy mô. Nước ta đang trong quá trình hiện đại hóa nền sản xuất nông nghiệp để hướng tới mức lợi thế này. Mặt khác, căn cứ vào lý thuyết H-O về sự dồi dào của yếu tố sản xuất và đặc điểm thương mại giữa Việt Nam – EU, nghiên cứu kỳ vọng dân số có tác động cùng chiều tới KNXKNS.

Giả thuyết 2: Dân số có tác động cùng chiều tới KNXKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

➤ *Khoảng cách địa lý (DIST):*

Đây cũng là yếu tố cơ bản của mô hình, đại diện cho chi phí vận chuyển. Khi khoảng cách địa lý giữa Việt Nam và đối tác càng xa thì chi phí vận chuyển càng lớn, tức là giữa khoảng cách địa lý và KNXKNS có quan hệ ngược chiều. Hiện tại, chi phí vận chuyển hàng hóa của Việt Nam ở mức cao hơn nhiều so với các nước trong khu vực. Mặt khác, nông sản lại là hàng hóa đặc biệt vì có trọng lượng lớn, giá cả thấp hơn một cách tương đối so với các hàng hóa khác. Do vậy, việc sử dụng yếu tố khoảng cách địa lý trong mô hình là khoa học.

Giả thuyết 3: Khoảng cách địa lý có tác động ngược chiều tới KNXKNS của Việt Nam vào thị trường EU

➤ *Diện tích đất nông nghiệp gộp (AGRIAREA):*

Đất nông nghiệp là đầu vào quan trọng của sản xuất nông nghiệp. Tương tự PGDP và dân số, hệ số này có tác động tích cực tới cả cung và cầu nông sản. Tuy nhiên, căn cứ vào lý thuyết H-O và đặc điểm quan hệ thương mại giữa Việt Nam - EU, nghiên cứu kỳ vọng giữa diện tích đất nông nghiệp có tác động cùng chiều tới KNXKNS.

Giả thuyết 4: Diện tích đất nông nghiệp có tác động cùng chiều tới KNXKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

➤ *Chất lượng thể chế (INST):*

Như đã phân tích, chất lượng thể chế là yếu tố tác động lớn đến XKNS của các nền kinh tế đang chuyển đổi như Việt Nam sang thị trường phát triển cao EU. Do vậy, cần phải lượng hóa ảnh hưởng của yếu tố này trong MH.

Giả thuyết 5: chất lượng thể chế có tác động cùng chiều tới KNXKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

➤ *Khoảng cách công nghệ (TECHNESS):*

Căn cứ vào lý thuyết khoảng cách công nghệ của Posner, đặc biệt là nghiên cứu thực nghiệm của Filippini và cộng sự (2003) về trao đổi thương mại từ nước đang phát triển sang các nước phát triển. Theo đó, nếu khoảng cách công nghệ giữa hai nước lớn thì các hàng hóa được sản xuất ở nước xuất khẩu (nước đang phát triển) có thể không phù hợp với cầu của nước nhập khẩu (nước phát triển). Nói cách khác, khoảng cách công nghệ có tác động ngược chiều đến KNXK.

Giả thuyết 6: Khoảng cách công nghệ có tác động ngược chiều tới KNXKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

➤ *Việc gia nhập vào WTO:*

Tác động và lợi ích của WTO đến KNXKNS của Việt Nam đã được nghiên cứu khẳng định.

Giả thuyết 7: Tham gia vào WTO có tác động cùng chiều tới KNXKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

• *Mô tả mô hình trọng lực mở rộng :*

Căn cứ vào cơ sở lựa chọn các yếu tố tác động, mô hình trọng lực mở rộng có dạng như sau:

$$EX_{ijt} = A \times (PGDP_{it} \times PGDP_{jt})^{\beta_1} \times (POP_{it} \times POP_{jt})^{\beta_2} \\ \times DIST_{ijt}^{\beta_3} \times (AGRIAREA_{it} \times AGRIAREA_{jt})^{\beta_4} \quad (2.4) \\ \times (INST_{it} \times INST_{jt})^{\beta_5} \times e^{\beta_6 TECHDIST + \beta_7 TWTO + u_{ijt}}$$

Lấy ln 2 vế, đồng thời đặt $LnA = \beta_0$, phương trình (2.4) được biến đổi thành:

$$Ln(EX_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 Ln(PGDP_{it} \times PGDP_{jt}) + \\ + \beta_2 Ln(POP_{it} \times POP_{jt}) + \beta_3 Ln(DIST_{ij}) + \quad (2.5) \\ + \beta_4 Ln(AGRIAREA_{it} \times AGRIAREA_{jt}) +$$

$$\begin{aligned}
& +\beta_5 \ln(INST_{it} \times INST_{jt}) + \\
& + \beta_6 TECHGAP_{ijt} + \beta_7 WTO + u_{ijt}
\end{aligned}$$

trong đó:

- $i = 1$ là nước xuất khẩu (Việt Nam)
 - $j = 1, 2, \dots, 26$: là chỉ số tương ứng cho 26 nước nhập khẩu (thành viên EU)
 - $t = 2005, 2006, \dots, 2016, 2017$
 - EX_{ijt} là KNXKNS từ quốc gia i sang quốc gia j tại năm t
 - $PGDP_{it}$ và $PGDP_{jt}$ lần lượt là tổng sản phẩm quốc nội bình quân đầu người của quốc gia i và j tại năm t
 - POP_{it} và POP_{jt} lần lượt là dân số của quốc gia i và j tại năm t
 - DIS_{ij} là khoảng cách địa lý giữa quốc gia i và j
 - $AGRIAREA_{it}$ và $AGRIAREA_{jt}$ lần lượt là tỷ trọng đất nông nghiệp của quốc gia i và j tại năm t
 - $INST_{it}$ và $INST_{jt}$ lần lượt là chỉ số phản ánh chất lượng thể chế của quốc gia i và j năm t
 - $TECHGAP_{it}$: là khoảng cách công nghệ giữa quốc gia i và j tại năm t
 - WTO : Biến giả được sử dụng trong mô hình để đánh giá tác động của việc gia nhập WTO đến XKNS của Việt Nam vào thị trường EU
 - $A > 0$: là hệ số không đổi
 - β_i : là các hệ số hồi quy, ý nghĩa của β_i gắn liền với biến độc lập thứ i ; Nếu $i = 1, 2, \dots, 5$ thì β_i cho biết % thay đổi của KNXKNS khi giá trị biến độc lập i tăng 1%, $\beta_i > 0$ thể hiện mối quan hệ cùng chiều giữa biến độc lập và KNXKNS; ngược lại đối với $\beta_i < 0$; Nếu $i = 6, 7$ thì β_i cho biết khi có sự tồn tại của biến độc lập (hoặc biến độc lập thay đổi 1 đơn vị) thì KNXK tăng tương ứng $(100 \cdot \beta_i)\%$.
 - U_{ijt} là sai số ngẫu nhiên của mô hình.
- *Phương pháp ước lượng mô hình trọng lực:*

Căn cứ theo bản chất của yếu tố tác động, 3 mô hình là OLS, FEM và REM được sử dụng để phân tích số liệu mảng.

- *Mô hình OLS*: Đây là công cụ hữu ích khi phân tích các số liệu chéo. Tuy nhiên, do số liệu chéo và số liệu chuỗi thời gian không khắc phục được tính không đồng nhất giữa các quan sát chéo nên các kết quả của ước lượng OLS thường bị chệch và không hiệu quả. Do vậy, cần phải sử dụng thêm một số kỹ thuật khác là mô hình hiệu ứng cố định (FEM) và mô hình hiệu ứng ngẫu nhiên (REM).

- *Mô hình FEM*: FEM khắc phục được nhược điểm của OLS, mô hình cho phép kết hợp sự khác nhau giữa các cặp quan sát chéo bằng cách cho hệ số chặn thay đổi. Ngoài ra, FEM còn giúp nghiên cứu giảm thiểu việc bỏ sót những biến độc lập quan trọng của mô hình. Tuy nhiên, nhược điểm căn bản của FEM là các biến không thay đổi theo thời gian sẽ bị loại bỏ ra khỏi phương trình một cách mặc nhiên.

- *Mô hình REM*: REM cho phép phối hợp sự khác nhau giữa các quan sát chéo bằng cách cho hệ số chặn thay đổi (tương tự FEM), nhưng mức độ thay đổi này lại là ngẫu nhiên (random). Khác với FEM, REM cho rằng sự khác nhau giữa các hệ số chặn là do sự chọn mẫu ngẫu nhiên. Nói cách khác, mô hình REM phù hợp hơn trong trường hợp tồn tại mối tương quan giữa các biến độc lập và sai số của mô hình, nhưng sự tương quan đó là ngẫu nhiên.

Đặc biệt, nghiên cứu của Kaise và cộng sự (2014) đã nâng cấp REM và FEM thành mô hình REM chuẩn mạnh theo nhóm (Robust-Cluster REM, gọi tắt là Robust REM) và FEM chuẩn mạnh theo nhóm (Robust-Cluster FEM, gọi tắt là Robust FEM). Các mô hình này có khả năng đồng thời phát hiện và khắc phục tất cả các khuyết tật cơ bản của mô hình.

- *Kiểm định sự phù hợp của các mô hình: OLS, Robust REM và Robust FEM.*

Để lựa chọn được mô hình phù hợp, đề tài sử dụng 2 kiểm định là kiểm định Breusch-Pagan Lagrange Multiplier (kiểm định LM) và kiểm định Hausman Robust Test.

✓ *Kiểm định LM*: được sử dụng để kiểm tra sự tồn tại hiệu ứng mảng trong mô hình.

Giả thuyết:

H_0 : Không tồn tại hiệu ứng mảng

H_1 : Tồn tại hiệu ứng mảng

Nếu p - value $> 0,05$: chưa có cơ sở bác bỏ giả thuyết H_0 → không tồn tại hiệu ứng mảng, mô hình OLS phù hợp hơn.

Ngược lại, nếu p - value $< 0,05$, bác bỏ giả thuyết H_0 → lựa chọn mô hình có hiệu ứng mảng (Robust REM hoặc Robust FEM). Nếu MH hiệu ứng mảng được lựa chọn, nghiên cứu tiếp tục sử dụng kiểm định *Robust Hausman Test* để lựa chọn giữa Robust FEM và Robust REM.

✓ *Kiểm định Robust Hausman Test*:

Giả thuyết:

H_0 : Biến độc lập và sai số không tương quan

H_1 : Biến độc lập và sai số có tương quan

Nếu p - value $> 0,05$: chấp nhận giả thuyết H_0 : không có tương quan giữa biến độc lập và sai số của mô hình, Robust REM phù hợp hơn. Ngược lại, mô hình Robust FEM được lựa chọn.

2.6. Hệ thống các chỉ tiêu phân tích

2.6.1. Các chỉ tiêu phản ánh các yếu tố tác động đến KNXK nông sản

Kim ngạch xuất khẩu: Là lượng tiền mà 1 quốc gia thu được từ hoạt động xuất khẩu hàng hóa trong một khoảng thời gian nhất định (thường là một năm).

Khoảng cách địa lý giữa 2 quốc gia (DIST): Được đo bằng khoảng cách địa lý giữa thủ đô của 2 quốc gia.

GDP bình quân đầu người (PGDP): Được tính bằng tỷ lệ giữa GDP của quốc gia và dân số của quốc gia đó.

Chỉ số tỷ lệ diện tích đất nông nghiệp (AGRIAREA): Được tính bằng tỷ số giữa diện tích đất nông nghiệp của quốc gia và diện tích bề mặt của quốc gia đó.

Khoảng cách công nghệ giữa quốc gia i và j: Hệ số này được đo bằng chênh lệch giữa chỉ số sẵn sàng công nghệ của quốc gia i và j :

$$\text{TECHGAP}_{ij} = \text{TECHNESS}_{jt} - \text{TECHNESS}_{it}$$

Trong đó, $TECHNESS_{it}$ $TECHNESS_{jt}$ lần lượt là chỉ số sẵn sàng công nghệ của nước i và j trong năm t .

Đề tài sử dụng yếu tố “sẵn sàng công nghệ” do WEF xây dựng. Chỉ số này thể hiện mức độ nghiên cứu và phát triển (R&D), trình độ công nghệ của một quốc gia (bao gồm năng lực công nghệ nội sinh và năng lực tiếp nhận công nghệ mới). Do vậy, $TECHNESS$ phản ánh tương đối rõ nét công nghệ của quốc gia, có xét tới công nghệ của DN và khả năng tiếp cận công nghệ thông tin của người dân, đồng thời tương đồng khá lớn với tiếp cận của Filippini. Theo đó, hệ số này được tính toán dựa trên 7 chỉ tiêu sau: (1) sự sẵn có của những công nghệ mới nhất; (2) năng lực sử dụng công nghệ của các hãng; (3) FDI và chuyển giao công nghệ; (4) tỷ lệ người dùng internet (%); (5) lượng đăng ký Internet băng thông rộng cố định (lượng đăng ký/100 dân); (6) băng thông internet quốc tế (lượng kb/s mỗi người dân sử dụng); (7) lượng đăng ký Internet băng thông rộng di động (lượng đăng ký/100 dân) [71].

Chỉ số chất lượng thể chế (INST): Chỉ số này cũng được thu thập từ WEF. Theo cách đánh giá của WEF hiện nay, chất lượng thể chế bao gồm 20 tiêu chí nhỏ dưới đây: Mức độ bảo vệ quyền về tài sản (bao gồm cả tài sản tài chính); Mức độ bảo vệ tài sản trí tuệ; Chi phí kinh doanh do phát sinh tội phạm và bạo lực; Tỷ lệ tội phạm giết người; Tội phạm có tổ chức; Tỷ lệ khủng bố; Độ tin cậy của các dịch vụ an ninh; Các thanh toán bất hợp pháp trong hoạt động xuất nhập khẩu; Các thanh toán bất hợp pháp trong sử dụng hàng hóa công cộng; Các thanh toán bất hợp pháp khi nộp thuế; Các thanh toán bất hợp pháp trong các hợp đồng, giấy phép cung cấp hàng hóa công cộng (của Chính phủ); Các thanh toán bất hợp pháp trong các quyết định của hệ thống tư pháp; Sự chệch hướng của các quỹ công cộng; Sự thiên vị trong các quyết định của các quan chức chính phủ; Các khảo sát chính sách mở (Chỉ số này đo lường sự minh bạch của ngân sách Chính phủ, cụ thể là đo lường mức độ dễ dàng và thời gian truy cập các thông tin về ngân sách quan trọng); Sự độc lập của hệ thống tư pháp; Tính hiệu quả của

pháp luật khi kháng cáo (Chỉ số này đo lường mức độ dễ dàng của khu vực tư nhân để kháng cáo các quy định của Chính phủ thông qua hệ thống pháp luật); Chỉ số đo lường tính độc lập và chất lượng của bộ phận truyền thông; Gánh nặng chính sách của Chính phủ; Phạm vi và chất lượng dịch vụ trực tuyến của Chính phủ; Hiệu quả của hệ thống luật pháp trong việc giải quyết các tranh chấp; Hiệu quả của Chính phủ trong việc cung cấp các hàng hóa, dịch vụ công cộng; Vai trò của Chính phủ trong việc đảm bảo ổn định chính trị; Quyền của người lao động; Hành vi đạo đức của DN (Hành vi của DN trong việc ứng xử với các quan chức chính phủ, các chính trị gia và các hãng khác); Độ mạnh của báo cáo tài chính và kiểm toán; Hiệu quả của Hội đồng quản trị; Mức độ bảo vệ các cổ đông; Mức độ quản lý của các cổ đông trong DN [71].

WTO: Biến giả được sử dụng trong mô hình để đánh giá tác động của việc gia nhập WTO đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU. Trong đó $WTO = 1$ nếu Việt Nam và đối tác thương mại đã gia nhập WTO, $WTO = 0$ nếu Việt Nam và đối tác thương mại chưa gia nhập WTO.

Điểm đáng lưu ý là mô hình trọng lực mở rộng sử dụng 2 chỉ số phản ánh năng lực cạnh tranh toàn cầu là chỉ số sẵn sàng công nghệ và chỉ số chất lượng thể chế. Về cách thức, các chỉ số này được WEF thu thập từ nhiều nguồn khác nhau. Thứ nhất là dữ liệu kinh tế được chính các nước tham gia khảo sát công bố. Thứ hai là kết quả từ khảo sát hàng năm về ý kiến các doanh nghiệp và chuyên gia kinh tế của WEF. Thứ ba là dữ liệu thống kê từ các tổ chức quốc tế được công nhận, đáng chú ý là Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF); Ngân hàng Thế giới và nhiều cơ quan chuyên môn của Liên Hợp Quốc, bao gồm Liên minh viễn thông quốc tế (ITU), Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hóa của Liên hiệp quốc (UNESCO), Tổ chức y tế thế giới (WHO). Về cách tính, trong giai đoạn nghiên cứu, WEF tính các chỉ số này theo thang đo giá trị từ 1 đến 7, trong đó 7 là tốt nhất.

Ý nghĩa, đơn vị tính của các yếu tố trong mô hình trọng lực mở rộng được thể hiện trong Bảng 2.1 dưới đây.

Bảng 2.1. Mô tả các chỉ tiêu của mô hình trọng lực mở rộng

Tên chỉ tiêu	Mô tả chỉ tiêu (Ý nghĩa, đơn vị tính)	Đại diện	Nguồn số liệu
EX_{ijt}	Kim ngạch xuất khẩu từ quốc gia i sang quốc gia j tại thời điểm t ; ngàn USD	Biến phụ thuộc	UN Comtrade [70]
$PGDP_{it}, PGDP_{jt}$	Tổng sản phẩm quốc nội bình quân đầu người của quốc gia i và j tại thời điểm t ; USD/người	- Thu nhập bình quân đầu người - Tỷ lệ đổi dào của tư bản	World Bank [75]
POP_{it}, POP_{jt}	Dân số của quốc gia i tại thời điểm t ; ngàn người	- Quy mô lao động - Quy mô của thị trường	World Bank [75]
$DIST_{ij}$	Khoảng cách giữa quốc gia i và quốc gia j ; km.	Chi phí vận chuyển; chi phí giao dịch; thời gian vận chuyển;	http://www.timeanddate.com
$AGRIAREA_{it}, AGRIAREA_{jt}$	Tỷ số giữa diện tích đất nông nghiệp và diện tích bề mặt của quốc gia; %	Quy mô đất nông nghiệp (số lượng yếu tố đầu vào của quốc gia)	World Bank [75]
$TECHNESS_{it}, TECHNESS_{jt}$	Chỉ số sẵn sàng công nghệ của nước i và tại thời điểm t ; nhận giá trị từ 1 đến 7, trong đó 7 là tốt nhất.	Chất lượng yếu tố đầu vào	WEF[71]
$TECHGAP_{ijt}$	Khoảng cách công nghệ giữa nước i và nước j thời điểm t	Những khác biệt về công nghệ giữa hai quốc gia	Tính toán của tác giả từ WEF[71]
$INST_{it}, INST_{jt}$	Chất lượng thể chế của nước i và j tại thời điểm t ; nhận giá trị từ 1 đến 7, trong đó 7 là tốt nhất.	Chất lượng thể chế	WEF[71]

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

2.6.2. Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ phát triển và tăng trưởng của xuất khẩu

2.6.2.1. Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ phát triển

Tốc độ phát triển là 1 chỉ tiêu tương đối phản ánh tốc độ và xu hướng biến động của hiện tượng nghiên cứu qua thời gian. Đề tài sử dụng một số chỉ tiêu phản ánh tốc độ phát triển sau đây:

- *Tốc độ phát triển định gốc (T_i):* phản ánh sự biến động của hiện tượng trong những khoảng thời gian dài. Chỉ tiêu này được xác định bằng cách so sánh mức độ của hiện tượng ở kỳ nghiên cứu với mức độ ở kỳ gốc. Công thức tính như sau:

$$T_i = \frac{y_i}{y_1} \quad (i = 2, 3, \dots, n) \text{ (lần)} \quad (2.6)$$

trong đó: y_i là mức độ của hiện tượng thời gian i , y_1 là mức độ đầu tiên của dãy số.

- *Tốc độ phát triển trung bình:* là trị số phản ánh sự biến động của hiện tượng trong một khoảng thời gian nhất định. Công thức tính như sau:

$$\bar{t} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \text{ (lần)} \quad (2.7)$$

hoặc:

$$\bar{t} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \cdot 100 \text{ (\%)} \quad (2.8)$$

Điều lưu ý là chúng ta chỉ nên tính tốc độ phát triển trung bình đối với những hiện tượng biến động theo một xu hướng nhất định [33].

2.6.2.2. Chỉ tiêu phản ánh tốc độ tăng (hoặc giảm)

Đề tài chủ yếu sử dụng chỉ tiêu tốc độ tăng (hoặc giảm) bình quân. Chỉ tiêu này phản ánh nhịp độ tăng (hoặc giảm) đại diện của hiện tượng trong khoảng thời gian nghiên cứu. Hệ số này có thể tính từ \bar{t} là:

$$\bar{a} = \bar{t} - 1 \text{ (lần)} \quad (2.9)$$

với \bar{t} tính bằng lần, hoặc \bar{t} nếu tính bằng % thì

$$\bar{a} = \bar{t} - 100 \text{ (\%)} \quad (2.10)$$

2.6.3. Các chỉ tiêu phản ánh năng lực cạnh tranh của mặt hàng hoặc ngành hàng

Thị phần xuất khẩu của mặt hàng (ngành hàng) (MX_{ij}): Là tỷ lệ so sánh giữa kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng (ngành hàng) so với tổng kim ngạch xuất khẩu của toàn ngành (quốc gia). Theo đó:

$$MX_{ij} = \frac{EX_{ij}}{EX_j} \cdot 100 (\%) \quad (2.11)$$

trong đó: MX_{ij} và EX_{ij} lần lượt là tỷ trọng xuất khẩu và KNXK mặt hàng (ngành hàng) i của quốc gia j , EX_j là KNXK của quốc gia j .

Chỉ tiêu này thể hiện tầm quan trọng của sản phẩm và sự phụ thuộc của quốc gia vào KNXK mặt hàng (ngành hàng) i thông qua mức đóng góp của hệ số này trong tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành hàng (quốc gia).

Chỉ tiêu phản ánh lợi thế so sánh hiện hữu (RCA): Để đánh giá lợi thế so sánh trong xuất khẩu của quốc gia, đề tài sử dụng chỉ số lợi thế so sánh hiện hữu (RCA). Trích dẫn từ nghiên cứu của Hinloopen và Marrewijk (2001) [60] cho thấy, chỉ số do Balassa (1965) xây dựng. Cụ thể, RCA đo lường kim ngạch xuất khẩu của một mặt hàng (ngành hàng) trong mối tương quan với kim ngạch xuất khẩu của quốc gia đó so với kim ngạch xuất khẩu tương ứng của thế giới. Theo đó, lợi thế so sánh hiện hữu về mặt hàng i của quốc gia j trong năm t

(RCA_{ijt}) được xác định là:

$$RCA_{ijt} = \frac{EX_{ijt} / EX_{jt}}{EX_{iwt} / EX_{wt}} \quad (2.12)$$

trong đó: $RCA_{ijt} \geq 0$, EX_{ijt} và EX_{jt} lần lượt là KNXK của mặt hàng i và KNXK của quốc gia j trong năm t , EX_{iwt} và EX_{wt} lần lượt là KNXK mặt hàng i và KNXK của thế giới trong năm t .

Lợi thế so sánh của hàng hóa phụ thuộc vào giá trị của RCA, cụ thể là nếu $0 \leq RCA \leq 1$ thì hàng hóa không có lợi thế so sánh còn nếu $RCA > 1$ thì hàng hóa có lợi thế so sánh.

Nghiên cứu của Hinloopen và Marrewijk (2001) còn tiếp tục đo lường mức lợi thế so sánh của hàng hóa, theo đó:

- Nếu $1 < RCA \leq 2$ thì hàng hóa có lợi thế so sánh thấp
- Nếu $2 < RCA \leq 4$ thì hàng hóa có lợi thế so sánh trung bình
- Còn lại $RCA > 4$ thì hàng hóa có lợi thế so sánh cao

Bên cạnh việc tính toán chỉ số RCA tổng quát, nhiều nghiên cứu thực nghiệm còn mở rộng việc đánh giá lợi thế so sánh của hàng hóa theo từng thị trường nhất định. Theo đó, lợi thế so sánh về mặt hàng i của quốc gia j ở thị trường Y năm t (RCA_{ijYt}) được tính như sau:

$$RCA_{ijYt} = \frac{EX_{ijYt} / EX_{jYt}}{EX_{iwYt} / EX_{wYt}} \quad (2.13)$$

trong đó: EX_{ijYt} và EX_{jYt} lần lượt là KNXK mặt hàng i và KNXK của quốc gia j vào thị trường Y năm t , EX_{iwYt} và EX_{wYt} lần lượt là KNXK mặt hàng i và KNXK của thế giới vào thị trường Y năm t .

Chương 3

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN XUẤT KHẨU HÀNG NÔNG SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU

3.1. Thực trạng xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017

3.1.1. *Khái quát về quan hệ giữa Việt Nam và thị trường EU*

3.1.1.1. *Khái quát về thị trường EU*

EU ra đời trong một hoàn cảnh khá đặc biệt, đó là một Tây Âu đổ nát sau Chiến tranh thế giới thứ 2 (1954) mà nước gây chiến lại là quốc gia lớn nhất, nằm ngay giữa lòng châu Âu (nước Đức). Vì vậy, mục tiêu chính của các nhà sáng lập ra Liên minh là: xây dựng hòa bình cho các quốc gia châu Âu; xóa bỏ hận thù giữa 2 quốc gia lớn nhất châu Âu nằm cận kề nhau (Đức, Pháp); thắt chặt mối quan hệ giữa các nước thành viên; ngăn chặn mâu thuẫn giữa các nước châu Âu. Ý tưởng hợp nhất châu Âu thành một liên minh nói trên đã được Bộ trưởng ngoại giao Pháp, Robert Schuman, lần đầu tiên đưa ra trong bài phát biểu ngày 9/5/1950. Đây cũng được coi là ngày sinh nhật của EU, gọi là “ngày châu Âu” [37].

Hơn 60 năm qua, EU đã đạt được những thành tựu lớn cả về quy mô và mức độ liên kết. Về quy mô, từ 6 quốc gia sáng lập ban đầu, đến nay, EU đã có 28 thành viên là: Pháp, Đức, Italia, Bỉ, Hà Lan, Luxembourg, Anh, Ailen, Đan Mạch, Hi Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Áo, Thụy Điển, Phần Lan, Séc, Hungari, Ba Lan, Slovakia, Slovenia, Litva, Latvia, Estonia, Malta, Cộng hòa Síp, Bulgari, Rumani, Croatia (các nước này được xếp theo thứ tự gia nhập EU). Mức độ liên kết kinh tế của khối đã ở trạng thái gần như hoàn hảo ở cả 5 hình thức: khu vực mậu dịch tự do, liên minh thuế quan, thị trường chung, liên minh tiền tệ và liên minh kinh tế. EU cũng đạt được nhiều thành tựu trên một số lĩnh vực quan trọng khác như: cải cách thể chế và hoạch định chính sách, thống nhất chính sách an ninh và đối ngoại chung của toàn khối, tăng cường quyền hạn chung của khối.

Trong những năm gần đây, nội bộ EU xuất hiện nhiều bất ổn. Một số thành viên tỏ ra hoài nghi về chủ trương toàn cầu hóa và tính bền vững của Liên minh. Nghiêm trọng nhất là sự kiện Brexit diễn ra vào ngày 23/6/2016, đa số cử tri Anh bỏ

phiếu ủng hộ Anh ra khỏi EU trong cuộc trưng cầu dân ý ngày 23/6/2016 (sự kiện Brexit). Tuy nhiên, ngày 15/1/2019, Hạ viện Anh đã phủ quyết thỏa thuận Brexit. Tiếp đó, ngày 12/3/2019, Hạ viện Anh tiếp tục bác bỏ thỏa thuận Brexit sửa đổi lần thứ hai. Kết quả này đã đặt ra một số kịch bản cho Anh, có thể Anh sẽ rời EU mà không có thỏa thuận nào, phải lùi thời hạn EU thậm chí phải tiến hành một cuộc trưng cầu dân ý mới về Brexit.

Tuy vậy đến nay, EU vẫn được đánh giá là tổ chức liên kết thành công nhất thế giới với quá trình phát triển từ liên kết kinh tế chuyển sang liên kết chính trị - xã hội dưới hình thức thể chế Nhà nước siêu quốc gia, trong đó vẫn giữ vững vai trò độc lập của các quốc gia thành viên [37]. Tình hình phát triển kinh tế - xã hội của EU trong giai đoạn hiện nay có một số đặc điểm sau đây:

Về diện tích: Hiện tại, diện tích đất của EU là 4.479.025 km², chiếm 3,38% so với toàn thế giới. Tuy nhiên, đất đai giữa các quốc gia cũng có sự chênh lệch lớn, diện tích của nước rộng nhất (Pháp) lớn gấp 1.753 lần nước nhỏ nhất (Malta).

Về kinh tế: Hiện tại, EU là Liên minh kinh tế lớn nhất thế giới. Năm 2017, GDP của liên minh tính theo tỷ giá hiện hành đạt 17.200 tỷ USD, chiếm xấp xỉ 21,2% GDP toàn thế giới. Tuy nhiên, khoảng cách thu nhập giữa các thành viên tương đối lớn, GDP của các nước thuộc nhóm EU15 như Đức, Anh, Pháp rất cao, trong khi những nước mới gia nhập gần đây (chủ yếu là các quốc gia Đông Âu cũ) có mức sống khá thấp.

Về dân số: Năm 2017, dân số của Liên minh 516 triệu người. Tuy nhiên, quy mô dân số của các nước cũng có chênh lệch khá cao.

Về mức sống của dân cư: Năm 2017, GDP bình quân đầu người (PGDP) của Liên minh đạt 33.265 USD/người/năm. Tương tự như GDP, thu nhập của người dân cũng có sự chênh lệch lớn giữa các quốc gia[75].

Với những lợi thế đã đạt được, EU hiện là liên minh có vai trò quan trọng trên nhiều lĩnh vực. EU có 2/5 nước là thành viên thường trực Hội đồng bảo an Liên Hiệp Quốc, 4/7 nước thuộc nhóm công nghiệp hàng đầu thế giới (nhóm G7) và 4/20 nước trong nhóm G20. EU cũng thường xuyên duy trì vai trò là nhà tài trợ lớn nhất thế giới [8].

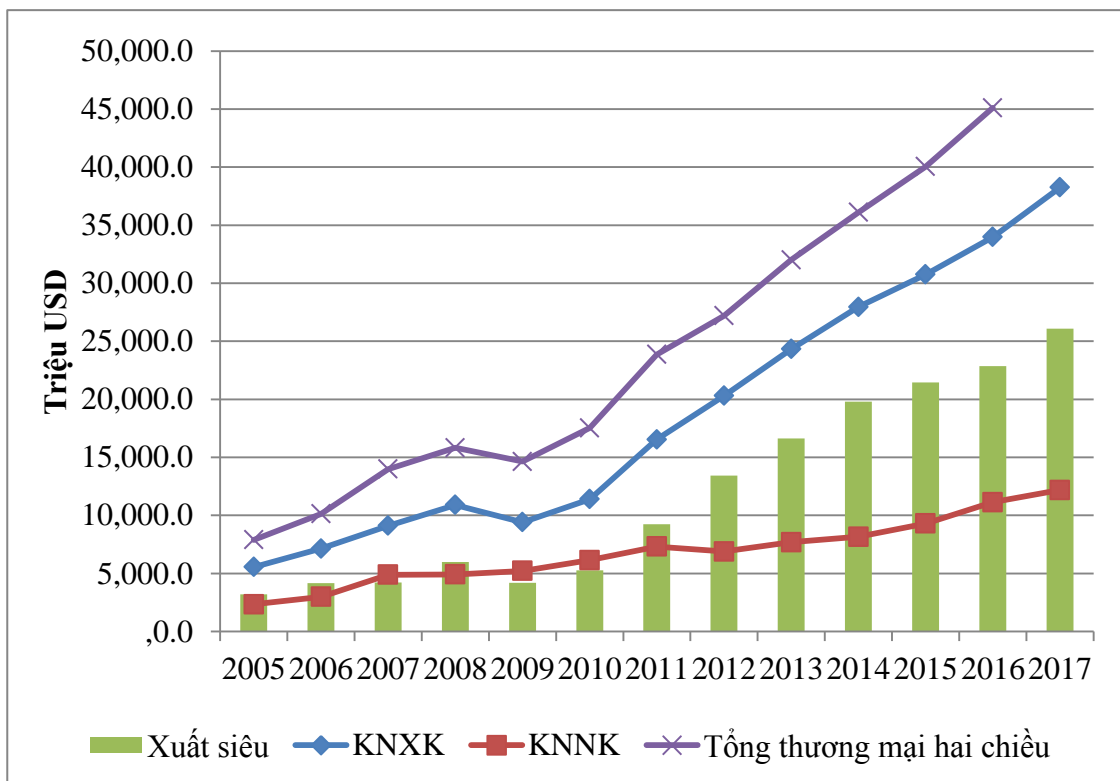
3.1.1.2. Khái quát về quan hệ giữa Việt Nam và EU

a. Quan hệ ngoại giao

Quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và EU chính thức được thiết lập vào tháng 10/1990. Trong gần 30 năm qua, mối quan hệ hợp tác giữa hai bên đã phát triển nhanh chóng cả về chiều rộng và chiều sâu. Hiện tại, EU là đối tác quan trọng của Việt Nam trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là kinh tế, thương mại, đầu tư. Việt Nam và EU đã thực hiện hàng loạt các Hiệp định hợp tác, đó là Hiệp định khung về quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Ủy ban Châu Âu (năm 1995), Hiệp định đối tác và hợp tác toàn diện PCA (năm 2012), và sắp tới là Hiệp định EVFTA.

b. Quan hệ thương mại

Kết quả trao đổi thương mại giữa Việt Nam và EU được minh họa ở PL 4 (trang 134) và Đồ thị 3.1.



Đồ thị 3.1. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và EU giai đoạn 2005 -2017

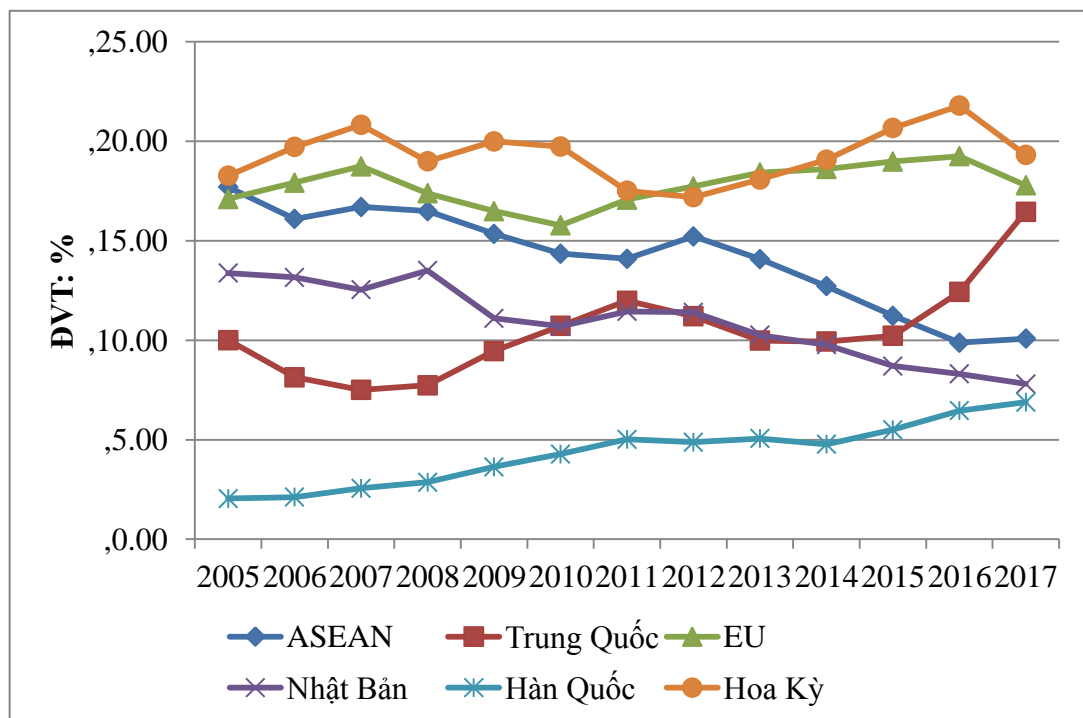
(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam - EU trong giai đoạn 2005-2017 đã đạt nhiều thành tựu nổi bật. Tất cả các chỉ tiêu: tổng thương mại hai chiều, KNXN, KNNK, cán cân thương mại đều có xu hướng gia tăng. Cụ thể:

Thứ nhất, về quy mô, kim ngạch thương mại hai chiều đã tăng gấp 6,39 lần, từ mức 7.886,2 triệu USD năm 2005 lên 50.426,4 triệu USD vào năm 2017. Về xuất khẩu, KNXK tăng gấp 6,8 lần, từ 5.547 triệu USD năm 2005 lên xấp xỉ 38.253,2 triệu USD năm 2017. Về nhập khẩu, KNNK đã tăng 5,2 lần, từ 2.339 triệu USD năm 2005 lên 12.173,2 triệu USD năm 2017. Cán cân thương mại cũng gia tăng 8,13 lần, từ 3.208 triệu USD năm 2005 lên 26.080 triệu USD năm 2017. Cả giai đoạn nghiên cứu, Việt Nam luôn đóng vai trò nước xuất siêu sang thị trường EU.

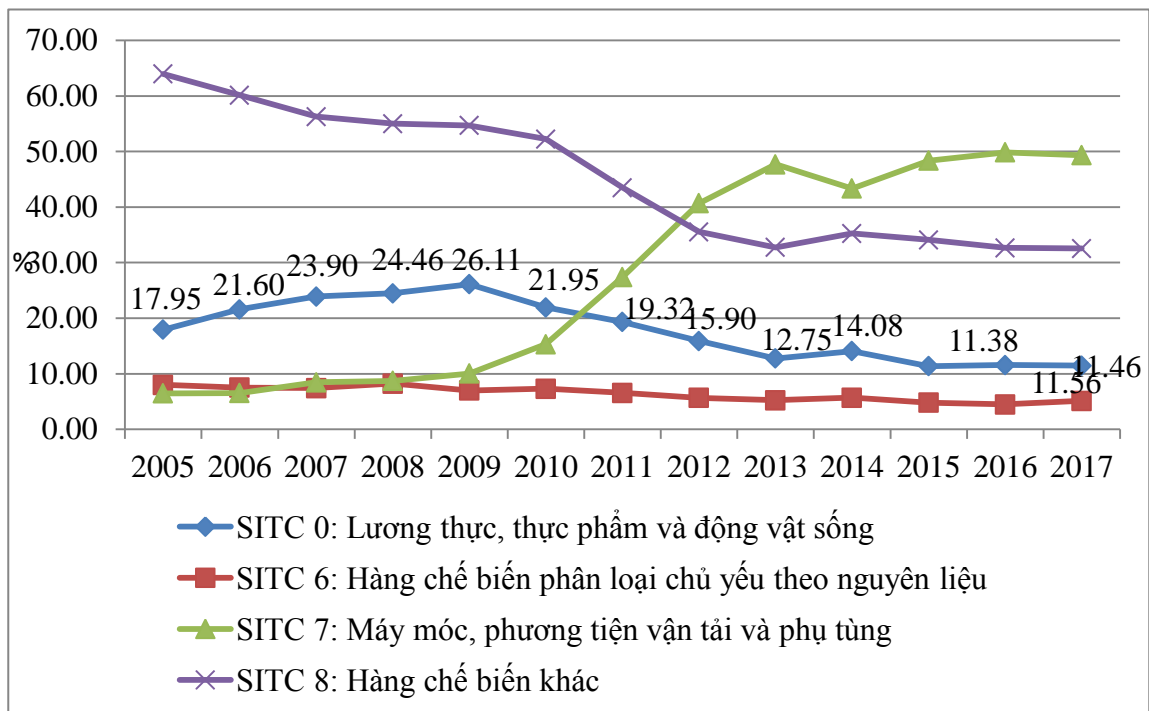
Về vị trí của thị trường EU: EU hiện là đối tác thương mại lớn thứ hai của Việt Nam, chỉ sau Trung Quốc. Thời kỳ nghiên cứu, thị phần thương mại hai chiều của thị trường này duy trì ổn định ở mức xấp xỉ 12%.

Về xuất khẩu: Trong số các đối tác truyền thống lớn, EU là thị trường NKHH lớn thứ hai của Việt Nam, là điểm đến của 19,25% KNXK của Việt Nam năm 2017 chỉ sau Hoa Kỳ) (chi tiết Đồ thị 3.2, PL6).



Đồ thị 3.2. Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang một số đối tác lớn trong giai đoạn 2005 - 2017

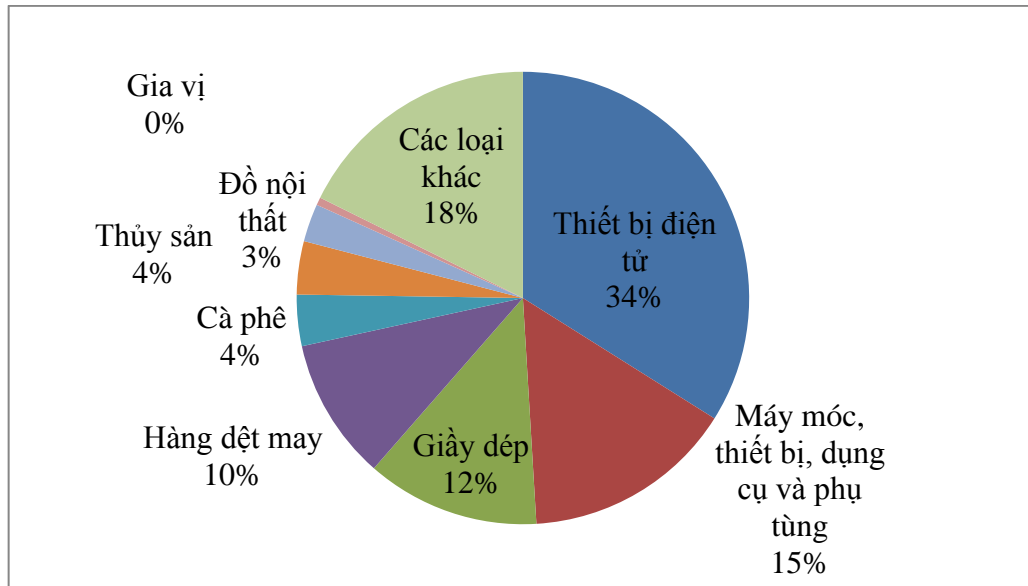
Về chủng loại mặt hàng trao đổi, cơ cấu hàng hóa trao đổi giữa Việt Nam - EU có đặc điểm nổi bật là ít cạnh tranh và có tính bổ sung cao.



Đồ thị 3.3. Cơ cấu xuất khẩu một số nhóm hàng chính của Việt Nam sang thị trường EU giai đoạn 2005- 2017

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ UN Comtrade)

Về cơ cấu hàng hóa xuất khẩu, PL 6 và Đồ thị 3.3 thể hiện KNXK và cơ cấu xuất khẩu các dòng hàng hóa của Việt Nam vào thị trường EU. Kết quả cho thấy, chiếm tỷ lệ chủ yếu trong XKHH là các nhóm SITC 0, SITC 6, SITC 7 và SITC 8. Trong đó, cơ cấu xuất khẩu các nhóm hàng có sự thay đổi đáng kể qua các năm. Giai đoạn 2005-2011, nhóm SITC 8 có vị trí lớn nhất. Nguyên nhân là vì trong thời kỳ này, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu sang EU các mặt hàng có hàm lượng lao động cao, chẳng hạn hàng dệt may, giày dép, đồ nội thất. Từ năm 2012 trở lại đây, với sự đóng góp quan trọng của thiết bị điện tử (chủ yếu là điện thoại Sam Sung), nhóm SITC 7 lại vươn lên dẫn đầu. Đồ thị 3.4 cho thấy, năm 2017, nhóm hàng thiết bị điện tử đã chiếm tới 35,13% KNXK của Việt Nam vào thị trường EU. Tiếp theo đó là một số mặt hàng khác như: máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng, giày dép, hàng dệt may, cà phê và một số mặt hàng khác.



Đồ thị 3.4. Cơ cấu xuất khẩu một số mặt hàng chính của Việt Nam sang thị trường EU năm 2017

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ UN Comtrade)

Như vậy, ngoại trừ một số mặt hàng có KNXK cao của các doanh nghiệp FDI (điện thoại, thiết bị viễn thông), Việt Nam vẫn chủ yếu XK sang thị trường EU những hàng hóa thiết yếu, có hàm lượng lao động cao như giày dép, hàng dệt may, nông sản, đồ nội thất, đồ nhựa.

Về hàng hóa nhập khẩu, Việt Nam nhập khẩu chính từ EU các sản phẩm công nghệ cao hoặc những mặt hàng nước ta không có LTSS là: máy móc thiết bị, phương tiện vận tải và phụ tùng, dược phẩm, hóa chất, sữa và các sản phẩm từ sữa, vật liệu cho may mặc và giày dép, phân bón và một số loại khác.

Thứ hai, về tốc độ tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng bình quân của kim ngạch thương mại hai chiều, KNXK, KNNK, cán cân thương mại (xuất siêu) giai đoạn 2005-2017 lần lượt là: 16,72%, 17,46%, 14,74% và 19,08% [70]. Như vậy, tốc độ tăng trưởng của cán cân thương mại (xuất siêu) cao nhất. Nguyên nhân là do tốc độ tăng trưởng của KNXK cao hơn KNNK. Đây là lợi thế lớn trong quan hệ thương mại Việt Nam - EU cần được phát huy.

Những phân tích trên cho thấy, XK hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU có rất nhiều tiềm năng. Cơ cấu hàng xuất, nhập khẩu có nhiều khác biệt giữa EU-Việt Nam tạo điều kiện để nước ta đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng có LTSS như nông sản.

c. Quan hệ đầu tư và hợp tác phát triển

Về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), EU là những nhà đầu tư lớn thứ 5 của Việt Nam. Các dự án FDI của EU có mặt hầu hết tại các địa phương và các lĩnh vực kinh tế của Việt Nam. Tính đến giữa quý I.2018, có 2.134 dự án từ 24 quốc gia thuộc EU còn hiệu lực tại Việt Nam với tổng vốn đầu tư đăng ký 23,033 tỷ USD, chiếm 8,5% số dự án và chiếm 7,2% tổng vốn đầu tư đăng ký của cả nước.

Các dự án FDI của EU có mặt trong 18 lĩnh vực kinh tế, trong đó tập trung nhiều hơn vào công nghiệp chế biến chế tạo, sản xuất phân phối điện và kinh doanh bất động sản. Nhìn chung, các nhà đầu tư đến từ EU có ưu thế về công nghệ và vốn nên đã góp phần tích cực trong việc tạo ra một số sản phẩm mới có hàm lượng công nghệ cao cũng như quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa trên cả nước, đặc biệt là các thành phố lớn.

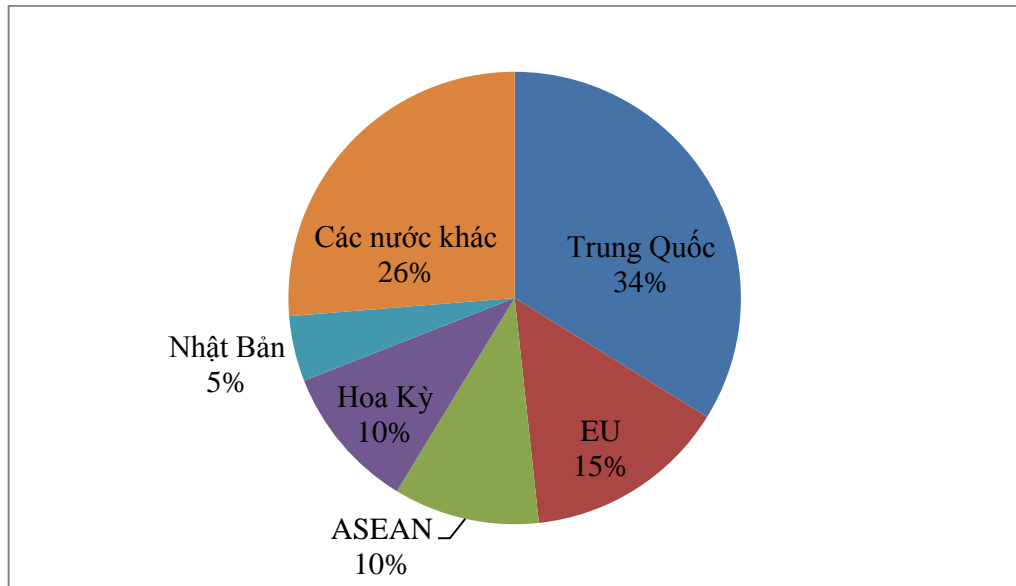
Trong lĩnh vực hợp tác phát triển (ODA), EU đã trở thành nhà tài trợ không hoàn lại lớn nhất tại Việt Nam. Hiện tại, các dự án ODA của EU tập trung hỗ trợ xóa đói giảm nghèo, y tế, giáo dục, cải cách thể chế ở nhiều địa phương trên cả nước, đặc biệt ở những vùng sâu vùng xa, có nhiều khó khăn [39].

3.1.2. Thực trạng xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005-2017

3.1.2.1. Khái quát về hoạt động xuất khẩu nông sản của Việt Nam

Trong giai đoạn 2005-2017, hoạt động XKNS của Việt Nam đã đạt được một thành tích nhất định, KNXKNS có xu hướng gia tăng liên tục, từ mức 4,875 tỷ USD năm 2005 lên 21,942 tỷ USD năm 2017 [70]. Các đối tác NKNS chính của nước ta là: Trung Quốc, ASEAN, EU, Nhật Bản, Hoa Kỳ (thị phần NKNS của các thị trường này đạt tỷ lệ từ 4% trở lên) (Đồ thị 3.5).

Trong số đó, với những lợi thế của mình, EU là một trong những thị trường nhập khẩu tiềm năng nhất của nước ta hiện nay. Thứ nhất, EU có quy mô kinh tế (GDP) và quy mô thị trường (dân số) lớn. Thứ hai, cơ cấu hàng hóa trao đổi giữa 2 bên ít cạnh tranh mà có tính bổ sung cao, trong đó nông sản là mặt hàng xuất khẩu có nhiều thế mạnh của nước ta. Thứ ba, EU vẫn dành cho Việt Nam chương trình ưu đãi thuế quan (GSP) dành cho các nước đang phát triển và Hiệp định EVFTA đã chính thức kết thúc đàm phán. Thứ tư, dư địa của thị trường này vẫn rất lớn. Năm 2005, thị phần của nông sản Việt Nam tại thị trường EU là 0,2%, kết quả năm 2017 là 0,57%. Như vậy, thị trường EU còn rất nhiều tiềm năng cần khai thác. Do vậy, việc nghiên cứu đề tài có tính cấp thiết lớn.

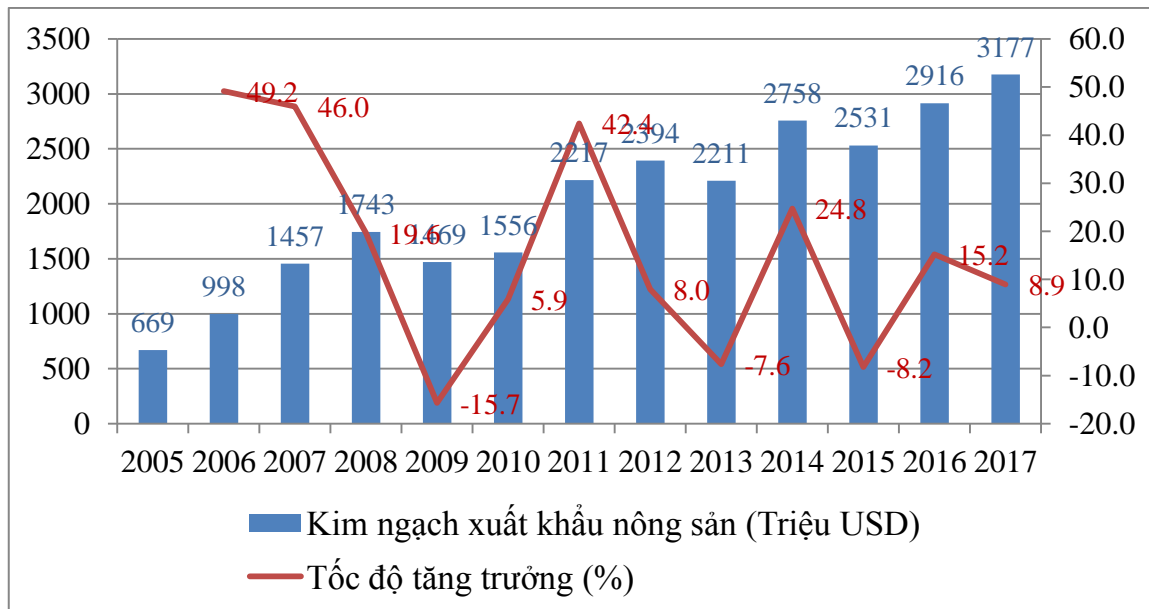


Đồ thị 3.5. Thị phần xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào một số đối tác lớn năm 2017⁴

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ UN Comtrade)

3.1.2.2. Thực trạng xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU

Trong giai đoạn 2005-2017, hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU đạt được một số thành tựu đáng ghi nhận (Đồ thị 3.6).



Đồ thị 3.6. Kim ngạch xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU

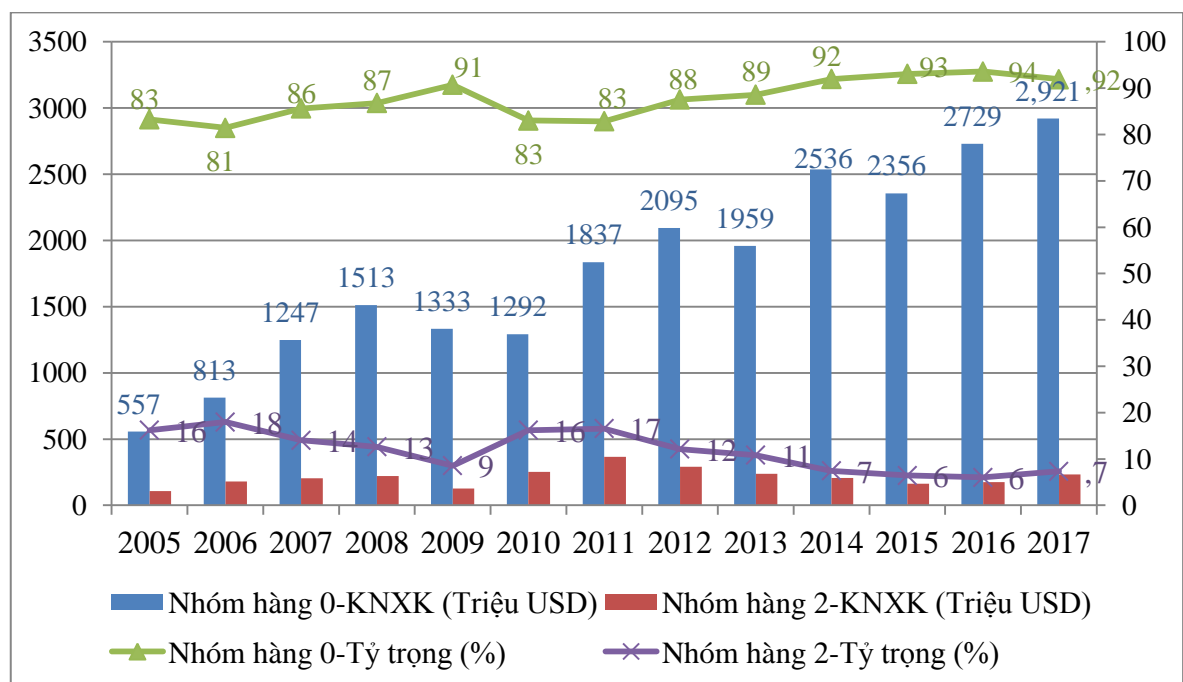
(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

⁴ Thị phần XKNS vào mỗi thị trường được tính theo tỷ số giữa KNXKNS của Việt Nam vào thị trường này và KNXKNS của Việt Nam

Cụ thể, KNXKNS đã tăng gấp 4,75 lần, từ mức 669 triệu USD năm 2005 lên 3.177 triệu USD năm 2017. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng cả thời kỳ không ổn định. Các năm 2005 - 2008, KNXKNS tăng liên tục, từ mức 669 triệu USD năm 2005 lên 1.743 triệu USD năm 2008. Năm 2009, do chịu tác động tiêu cực từ cuộc khủng hoảng tài chính tại Mỹ và khủng hoảng nợ công châu Âu, KNXKNS bị sụt giảm khá mạnh. Đến giai đoạn 2010 - 2012, hoạt động xuất khẩu đã phục hồi và phát triển, KNXKNS tăng từ mức 1.556 triệu USD năm 2010 lên 2.394 triệu USD năm 2012. Mặc dù năm 2013, KNXKNS bị sụt giảm nhưng đến năm 2017 đã tăng lên mức 3.177 triệu USD. Tốc độ tăng trưởng bình quân cả thời kỳ là 13,86%. Để đánh giá cụ thể hơn bức tranh XKNS của Việt Nam vào thị trường EU, tiếp theo, đề tài đánh giá thực trạng xuất khẩu các nhóm hàng nông sản và thực trạng XKNS vào các nước thành viên EU.

3.1.2.3. Thực trạng xuất khẩu các nhóm hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU

a. Về kim ngạch và cơ cấu xuất khẩu các nhóm hàng



Đồ thị 3.7. Kim ngạch và tỷ lệ xuất khẩu một số nhóm nông sản chính của Việt Nam vào thị trường EU⁵

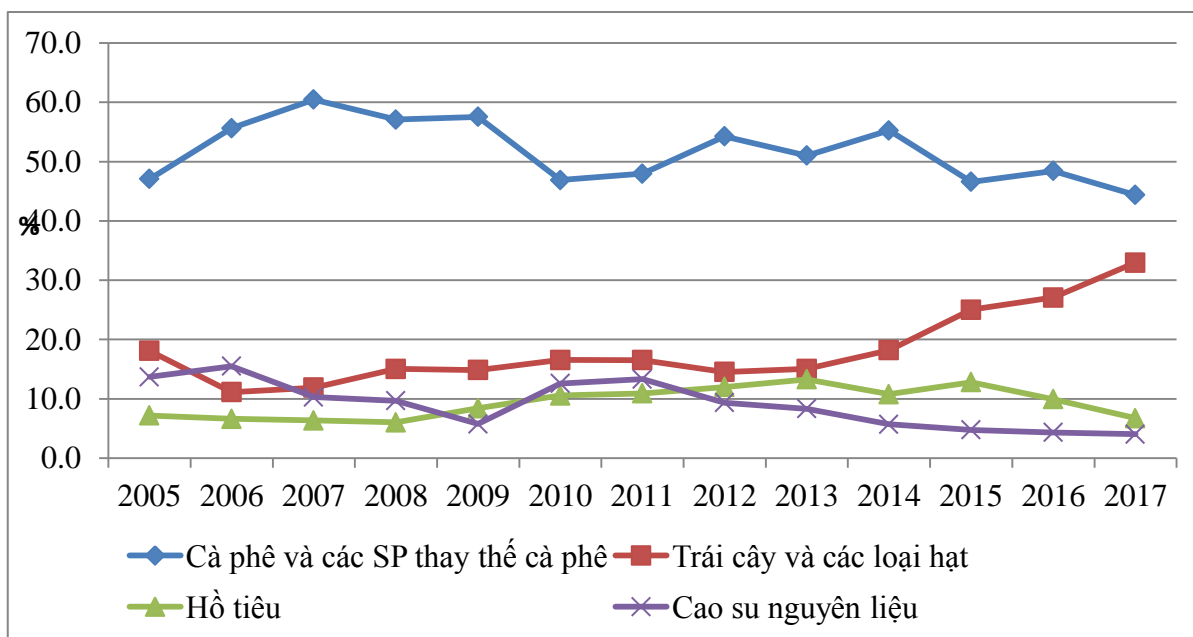
(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

⁵Tỷ lệ xuất khẩu các nhóm nông sản vào thị trường EU được tính theo tỷ số giữa KNXK của nhóm hàng đó tại thị trường EU và KNXK nông sản Việt Nam tại thị trường EU

Kết quả xuất khẩu các nhóm hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU được thể hiện ở Đồ thị 3.7. Số liệu cho thấy, KNXKNS có sự chênh lệch lớn giữa các nhóm hàng. Chiếm tỷ trọng chủ yếu trong KNXKNS là nhóm SITC 0 “Lương thực, thực phẩm và động vật sống” và nhóm SITC 2 “Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu”, đặc biệt là nhóm SITC 0. Giai đoạn 2005 - 2017, tỷ lệ xuất khẩu của nhóm SITC 0 đã tăng từ 83% năm 2005 lên 92% năm 2017. Trong khi đó, cơ cấu xuất khẩu của nhóm hàng SITC 2 giảm từ 16% năm 2005 xuống còn 7% năm 2017 [70].

Ngược lại, các nhóm SITC 1 “Đồ uống và thuốc lá” và nhóm SITC 4 “Dầu, mỡ, chất béo và sáp động, thực vật” có KNXK rất thấp. Liên tục 13 năm qua, cơ cấu xuất khẩu của cả 2 nhóm hàng này đều chưa đến 1% [70]. Như vậy, hoạt động XKNS của nước ta vào thị trường EU chưa đa dạng mà bị phụ thuộc ngày càng nhiều vào một số ít nhóm hàng.

Có thể thấy, nguyên nhân chính dẫn tới tình trạng này là do hầu hết các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam vào thị trường EU đều thuộc nhóm SITC 0 và 2. Đồ thị 3.8 và PL 7 (trang 137) mô tả 10 mã nông sản có KNXK lớn nhất ở thị trường EU.



Đồ thị 3.8. Thị phần xuất khẩu một số nông sản chính của Việt Nam vào thị trường EU⁶

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

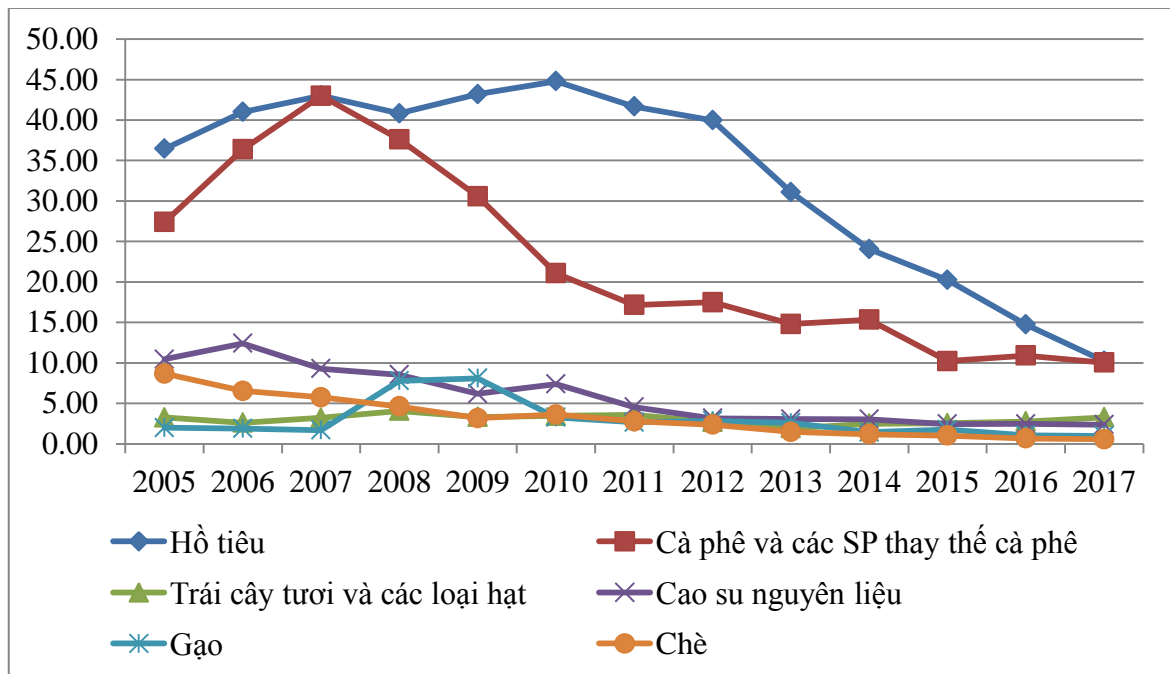
⁶ Thị phần xuất khẩu của một nông sản vào thị trường EU được tính theo tỷ số giữa KNXK của nông sản đó tại thị trường EU và KNXK nông sản Việt Nam tại thị trường EU

Kết quả cho thấy, có tới 9/10 mã hàng thuộc nhóm SITC 0 và chỉ có cao su nguyên liệu trong nhóm SITC 2. Ngoài ra, KNXK của bản thân 10 mã hàng này cũng có sự chênh lệch tương đối lớn, 4 nông sản hàng đầu trong xuất khẩu vào thị trường EU (phần lớn có thị phần từ 5% trở lên) là: cà phê và các sản phẩm thay thế cà phê (gọi tắt là nhóm cà phê), trái cây và các loại hạt (gọi tắt là nhóm trái cây), hồ tiêu và cao su nguyên liệu. Những năm gần đây, thị phần của mặt hàng này đều dao động ở mức 50% KNXKNS của Việt Nam vào thị trường này. Năm 2017, thị phần của 4 mặt này trong nhóm nông sản tại thị trường EU lần lượt là: 44%, 33%, 6,7% và 4%. Như vậy, KNXK cà phê cao vượt trội so với các nông sản khác. Trái cây cũng là mặt hàng có KNXK khởi sắc tốt trong những năm gần đây.

Ngược lại, các mã hàng còn lại (chế phẩm từ ngũ cốc, bột, trái cây và rau; nước ép trái cây; gạo; rau, chè; rau, củ đã qua chế biến) có thị phần xuất khẩu khá thấp, chỉ dao động quanh mức 1%.

b. Lợi thế so sánh của các mặt hàng nông sản Việt Nam tại thị trường EU

Để đánh giá cụ thể hơn lợi thế của nông sản Việt Nam tại thị trường EU, nghiên cứu tiếp tục tính toán chỉ số lợi thế so sánh (RCA) của 10 mã hàng trên (chi tiết tại PL 8 và Đồ thị 3.9)



Đồ thị 3.9. Chỉ số RCA của một số nông sản chính của Việt Nam tại thị trường EU⁷

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

⁷ Tỷ trọng xuất khẩu các nhóm hàng được tính theo tỷ lệ giữa KNXK của nhóm hàng đó và KNXK nông sản Việt Nam vào thị trường EU

Kết quả cho thấy, một số mã hàng có LTSS tại thị trường EU trong phần lớn giai đoạn nghiên cứu ($RCA > 1$) bao gồm: hồ tiêu, cà phê, trái cây, cao su nguyên liệu, gạo và chè. Tuy vậy, LTSS giữa các mã hàng có sự chênh lệch khá lớn.

Thứ nhất, các mặt hàng có LTSS thấp ($1 \leq RCA \leq 2$), bao gồm: gạo, chè. Đặc điểm chung của 2 mặt hàng này là RCA có những thay đổi khá thất thường. Đối với gạo: ban đầu, RCA tăng từ 1,99 năm 2005 lên 8,1 năm 2009 sau đó giảm dần xuống còn 1 năm 2017. Đối với chè: RCA năm 2005 rất cao (8,69) và giảm sút liên tục xuống còn 1,02 năm 2015. Thậm chí, đến năm 2016 và 2017, RCA giảm chỉ còn 0,67 và 0,57 (không có LTSS). Kết quả này cũng tương đối hợp lý vì trong thực tế, mặc dù gạo là mặt hàng xuất khẩu truyền thống của nước ta. Tuy nhiên, thương hiệu của mặt hàng này tại thị trường EU chưa được định vị. Nước ta hiện tại có khoảng 150 DN xuất khẩu gạo sang thị trường EU, nhưng theo đánh giá của các nhà nhập khẩu, chất lượng gạo tại thị trường EU chưa được đánh giá cao. Gạo thường cứng hơn so với gạo Thái Lan, trong khi độ bóng của gạo, tỷ lệ tấm, mẫu mã không hấp dẫn bằng Thái Lan[11]. Tương tự như vậy, chè là mặt hàng xuất khẩu đầy tiềm năng của Việt Nam nhưng hiện tại mặt hàng này chủ yếu cũng được xuất khẩu thành phẩm thô.

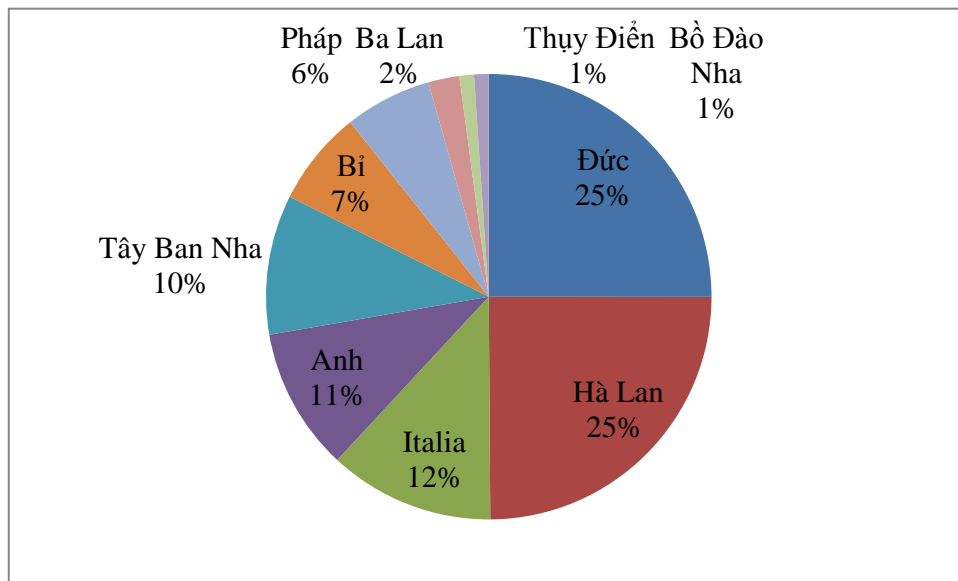
Thứ hai, các mặt hàng có LTSS trung bình ($2 < RCA \leq 4$), bao gồm: Trái cây, cao su nguyên liệu. Chỉ số RCA của 2 mặt hàng này cũng có những biến động nhất định. Đối với cao su nguyên liệu: Hệ số RCA có xu hướng giảm sút liên tục, từ 10,45 năm 2005 xuống còn 2,37 năm 2017. Ngược lại, mức LTSS của trái cây lại có xu hướng khá ổn định trong thời kỳ nghiên cứu, với mức 3,26 năm 2005 và tăng lên mức 3,29 năm 2017. Có được kết quả này vì những năm gần đây, nhiều trái cây của Việt Nam như xoài Cát Chu, vú sữa Lò Rèn, đã từng bước khẳng định được vị trí tại thị trường EU.

Thứ ba, các mặt hàng có LTSS cao ($RCA > 4$), bao gồm: hồ tiêu, cà phê. Mặc dù RCA của các mặt hàng này có xu hướng giảm sút nhưng đều cao hơn 10. Đây thực sự là điểm sáng xuất khẩu của Việt Nam. Khai thác các điểm mạnh, khắc phục các điểm yếu trong hoạt động xuất khẩu các mặt hàng này sẽ giúp Việt Nam có những mặt hàng xuất khẩu điểm nhấn tại thị trường EU.

Đối lập với kết quả trên, 4 mã hàng còn lại là: nước ép trái cây, rau, các sản phẩm từ ngũ cốc, nhóm rau và rau, củ đã qua chế biến, chưa có LTSS tại thị trường EU ($RCA < 1$).

3.1.2.4. Thực trạng xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào các nước thành viên EU

Thực trạng XKNS của Việt Nam vào các thành viên EU được minh họa qua PL 9 (trang 139) và Đồ thị 3.10. KNXKNS có sự chênh lệch rất lớn giữa các nước thành viên. Theo đó, 10 đối tác NKNS lớn nhất của Việt Nam năm 2017 lần lượt là Đức, Hà Lan, Italia, Anh, Tây Ban Nha, Bỉ, Pháp, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Thụy Điển. Trong giai đoạn 2005-2017, chỉ riêng 10 nước này đã chiếm tới xấp xỉ 94% KNXKNS của Việt Nam tại thị trường EU.



Đồ thị 3.10. Thị phần nhập khẩu nông sản Việt Nam của một số nước EU⁸

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

Các quốc gia còn lại có thị phần NKNS rất khiêm tốn (phần lớn dưới mức 1%), trong đó có cả những nước có trình độ phát triển cao như Thụy Điển, Phần Lan, Áo, Đan Mạch, Malta. Như vậy, XKNS Việt Nam vào một số thành viên EU vẫn còn rất nhiều tiềm năng, cần tiếp tục được khai thác.

3.2. Phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào thị trường EU

3.2.1. Các yếu tố tác động đến cung

3.2.1.1. Về các nguồn lực sản xuất của ngành nông nghiệp

Về điều kiện tự nhiên: Nước ta có điều kiện tự nhiên thuận lợi cho hoạt động SXNN. Chính vì vậy, nhiều nông sản của Việt Nam, đặc biệt là nhóm lương thực,

⁸ Các nước được liệt kê trong đồ thị là những nước có thị phần NKNS Việt Nam từ mức 10% trở lên

thực phẩm, có chất lượng và hương vị đặc trưng của đất nước nhiệt đới, phù hợp thị hiếu người tiêu dùng EU và được thị trường này khá ưa chuộng.

Về các yếu tố sản xuất: Các yếu tố này có những lợi thế và cả những nhược điểm nhất định. Cụ thể, số lượng lao động ngành nông nghiệp dồi dào nhưng năng lực, tỷ lệ lao động được đào tạo nghề còn thấp. Diện tích đất nông nghiệp lớn nhưng nhỏ lẻ, phân tán. Hoạt động SXNN chưa thu hút được nguồn vốn đầu tư của toàn xã hội. Công nghệ sản xuất và chế biến SP lạc hậu, phần lớn SP được sản xuất theo cách thức truyền thống, chưa ứng dụng rộng rãi các mô hình sản xuất nông nghiệp công nghệ cao, sản xuất theo chuỗi giá trị và các tiêu chuẩn quốc tế. Những phân tích dưới đây sẽ làm rõ thực trạng này:

Một là, đối với lực lượng lao động: Năm 2017, quy mô lao động ngành nông nghiệp nước ta là 28,2 triệu người (chiếm 39,018% dân số). Trong đó, ngành cà phê thu hút hơn 600.000 nông dân sản xuất trực tiếp (chưa kể nguồn nhân lực phục vụ chế biến, thương mại, dịch vụ hậu cần và vật tư nông nghiệp) [28]. Tuy vậy, ngành hồ tiêu đang bị thiếu hụt lao động nghiêm trọng do sự sụt giảm liên tục về giá khiến nông dân bỏ mặc tiêu chín hoặc cho không do chi phí thuê nhân công quá cao. Tình trạng khan hiếm được dự báo sẽ tiếp tục tăng do giá hồ tiêu chưa có dấu hiệu khởi sắc.

Hiện tại, phần lớn lao động ngành nông nghiệp hoạt động chủ yếu ở dạng cá thể hoặc hộ gia đình, còn số lượng trang trại, HTX, DN nông nghiệp khá khiêm tốn.

Đến hết tháng 10/2018, cả nước có 13.152 HTX và khoảng 65.000 tổ hợp tác hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, trong đó có khoảng 7.700 HTX kiểu mới và khoảng 5.450 HTX kiểu cũ chuyển đổi theo luật [24].

Về DN nông nghiệp, cả nước có khoảng hơn 49.600 DN đầu tư vào nông nghiệp, chiếm 8% tổng số DN đang hoạt động trên cả nước. Tuy nhiên, các DN trực tiếp sản xuất các SP nông nghiệp chỉ chiếm khoảng 1% với số lượng 7.600 DN, còn lại là các DN trong chuỗi các ngành liên quan đến nông nghiệp như chế biến hàng, cung cấp nguyên liệu đầu vào, dịch vụ thương mại, ... Về quy mô, 96% DN có quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Về nguồn vốn, nguồn vốn của các DN chỉ chiếm 8-10% tổng nguồn vốn của toàn khu vực DN, vốn của các DN trực tiếp sản xuất chỉ chiếm khoảng 1% [25]. Tuy vậy, một tín hiệu đáng mừng nữa là ngành nông nghiệp Việt Nam đã thu hút được đầu tư ngoài ngành từ nhiều tập đoàn lớn như Tập đoàn Hoàng

Anh Gia Lai, FPT ... Đặc biệt, nhiều DN đã khẳng định được vị trí nhất định tại thị trường EU, điển hình là tập đoàn cà phê Trung Nguyên.

Về trình độ: Đa số lực lượng lao động nông thôn Việt Nam vẫn chưa được đào tạo nghề, chỉ có kinh nghiệm làm việc thực tế [22]. Do vậy, lực lượng này rất khó tiếp cận, ứng dụng tiến bộ khoa học mới vào sản xuất nông nghiệp. Theo báo cáo của WEF những năm gần đây, yếu tố lực lượng lao động chưa được đào tạo tốt và đạo đức lao động kém luôn thuộc nhóm 5 yếu tố gây cản trở nhiều nhất tới hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

Hai là, về nguồn lực đất SXNN: Diện tích đất nông nghiệp Việt Nam tương đối dồi dào, khoảng 10.873.700 ha năm 2016. Trong đó, diện tích cà phê, hồ tiêu, trái cây lần lượt là: 645,4; 124,5 và 850 ngàn ha. Diện tích một số trái cây xuất khẩu nổi tiếng là: xoài (86,3 ngàn ha), cam, quýt (97,5 ngàn ha), nhãn (73,3 ngàn ha) và vải, chôm chôm (87,8 ngàn ha) [36].

Tuy vậy, đất nông nghiệp Việt Nam chủ yếu vẫn ở dạng nhỏ lẻ và được canh tác theo phương pháp truyền thống. Số liệu thống kê cho thấy, hơn 70% mảnh đất sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam có diện tích nhỏ hơn 0,5 ha. Cùng với đất đai manh mún, quá trình tích tụ đất đai diễn ra chậm [40]. Do vậy, DN gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận các quỹ đất đủ lớn, từ 100 đến 1000 ha để tập trung sản xuất nông nghiệp. Thông thường, giao dịch chuyển quyền sử dụng đất hiện nay diễn ra dưới 3 hình thức: (1) nông dân với nông dân, (2) nông dân với DN, (3) thị trường chuyển quyền sử dụng đất bằng hình thức góp vốn. Trong 3 hình thức này, loại giao dịch số 2 phổ biến hơn cả. Tuy nhiên, giao dịch này có nhiều bất cập do chi phí giao dịch cao, rủi ro cho cả 2 bên DN và người nông dân. Mặt khác, khung giá đất giao dịch thường không phù hợp với giá thị trường. Hiện nay, nhiều tỉnh có đột phá trong tích tụ như Hà Nam, tập trung đất theo hướng chính quyền cấp huyện, cấp xã đứng ra thuê đất của dân 20 năm, sau đó tỉnh đứng ra ký hợp đồng cho DN thuê lại đúng như thời gian thuê đất và giá đất của dân, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nông nghiệp vẫn giữ nguyên. Tuy vậy, phương án này gặp khá nhiều khó khăn do vướng mắc cơ chế, chính sách. Luật đất đai năm 2013 đã không còn phù hợp và cần phải có sự thay đổi. Chẳng hạn, Luật không quy định chính quyền được ký hợp đồng thuê đất của dân và không cho phép địa phương được ký hợp đồng khi chưa có quy định bồi thường giải phóng mặt bằng. Luật ngân sách cũng không cho phép ngân sách ứng tiền ngân sách để trả tiền thuê đất của dân sau đó thu của DN nhiều lần để hoàn trả. Quy định này đã hạn chế việc các hộ dân đứng ra tích tụ, tập trung

đất đai [40]. Do vậy, để quá trình tích tụ đất đai thành công thì quan trọng nhất là cần phải thay đổi cơ chế, chính sách, nói rộng ra là chất lượng thể chế.

Ba là, về nguồn vốn đầu tư vào nông nghiệp: Trong giai đoạn 2005-2017, vốn đầu tư toàn xã hội vào nông nghiệp khoảng 664.983 tỷ đồng, chiếm 5,48% tổng vốn đầu tư toàn xã hội. Trong cơ cấu nguồn vốn, Nhà nước luôn là nhà đầu tư lớn với tỷ trọng đầu tư hàng năm hơn 40%. Ngược lại, nguồn vốn ngoài khu vực Nhà nước rất thấp. Nguyên nhân chủ yếu là do việc tiếp cận các nguồn vốn, đặc biệt là nguồn vốn tín dụng nông nghiệp còn rất thấp. Trong khi đó, đầu tư vào nông nghiệp khá rủi ro nên cũng ít huy động được nguồn vốn nhiều tiềm năng trong dân cư. Nguồn vốn FDI lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản cũng hết sức khiêm tốn, tính đến tháng 11/2017, số dự án cấp mới vào là 14 dự án cấp mới, vốn đăng ký cấp mới là 154, 66 triệu USD, số lượt dự án tăng vốn là 11 dự án, số vốn đầu tư 1 dự án tăng thêm là 14,06 triệu USD [5]. Tương tự, nguồn vốn ODA cũng khá hạn hẹp. Tóm lại, quy mô dòng vốn đầu tư toàn xã hội vào lĩnh vực nông nghiệp nước ta vẫn còn ở mức hết sức khiêm tốn và cần các giải pháp thu hút hiệu quả của hơn nữa của Nhà nước.

Bốn là, về nguyên liệu phục vụ chế biến nông sản: Theo khảo sát, hiện có khoảng 70% nguyên liệu nông sản được thu mua từ nông dân, còn chỉ một tỷ lệ nhỏ là từ doanh nghiệp tự đầu tư hoặc mua từ các trang trại của nhà nước. Các vùng nguyên liệu nông sản lại xa nhà máy chế biến, chi phí vận chuyển lớn. Do vậy, nhiều nguyên liệu không đảm bảo các yêu cầu chất lượng. Bên cạnh đó, vẫn còn hiện tượng sử dụng các hóa chất không rõ nguồn gốc trong chế biến, bảo quản rau quả tươi. Không những thế, công nghệ sau thu hoạch của Việt Nam còn hạn chế, còn ít tiến bộ kỹ thuật về lĩnh vực này được chuyển giao đến nông dân [18].

Năm là, về công nghệ sản xuất: Có thể nói, SXNN Việt Nam còn rất lạc hậu. Ngoại trừ hoạt động sản xuất công nghệ cao của một lượng nhỏ DN và các chủ thể sản xuất, hầu hết SP vẫn được sản xuất theo phương pháp truyền thống. Đây cũng là hệ quả của từ việc nguồn vốn đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp còn nhiều hạn hẹp bởi vì không có vốn thì DN cũng không có nguồn lực để mua hoặc nhập khẩu công nghệ hiện đại. Ngoài ra, sự manh mún của đất đai và trình độ yếu kém của người lao động cũng gián tiếp cản trở việc sử dụng công nghệ hiện đại bởi vì không có nguồn đất đai đủ lớn thì không thể ứng dụng nông nghiệp công nghệ cao, không có lao động trình độ cao thì cũng không thể có nguồn lực vận hành công nghệ hiện đại. Tóm lại, các yếu tố đầu vào của SXNN (lao động, đất

đai, công nghệ) có liên quan mật thiết với nhau trong quá trình hình thành và phát triển của nông nghiệp công nghệ cao.

Tóm lại, sự yếu kém của các nguồn lực đầu vào đã gây ra hệ quả là chất lượng nông sản chưa cao, hàm lượng chế biến thấp. Nội dung này sẽ được phân tích trong mục 3.2.2.3. Chất lượng và thương hiệu của nông sản xuất khẩu.

3.2.1.2. Về số lượng người bán

Số lượng doanh nghiệp xuất khẩu nông sản của Việt Nam tương đối thấp. Số liệu cụ thể đối với từng mặt hàng như sau:

Đối với cà phê: Năm 2017, số DN xuất khẩu cà phê của nước ta là 150 DN. Đặc biệt, ngoại trừ một số DN nội địa có KNXK ấn tượng như Tập đoàn Trung Nguyên, số lượng doanh nghiệp FDI đầu tư vào ngành cà phê không lớn nhưng đang chiếm tỷ trọng lớn trong KNXK cà phê nhân của Việt Nam, đặc biệt là SP cà phê chế biến sâu. Các DN nước ngoài đã có sự tăng trưởng vượt trội hơn so với các công ty của Việt Nam trong mảng bán lẻ cà phê với các DN dẫn đầu trong ngành như Nestlé, Future Enterprises Pte [6].

Đối với hồ tiêu, Việt Nam đang có hơn 120 DN xuất khẩu hồ tiêu. Tuy nhiên, những năm qua do giá hồ tiêu liên tục sụt giảm nên doanh thu của các DN cũng giảm mạnh. Năm 2016 có 23 DN đạt doanh số trên 20 triệu USD thì 2017 còn 16 DN và 2018 chỉ còn 8 DN. Ngoài ra, ngành có khoảng 20 DN lớn đầu tư nhà máy chế biến riêng để xử lý hạt theo tiêu chuẩn công nghệ cao với tổng công suất chế biến 60.000 - 70.000 tấn/năm. Phần lớn trong số đó đều đạt tiêu chuẩn quốc tế quy định đối với chế biến thực phẩm. Vì thế, ngành kỳ vọng sẽ tăng được giá trị mặt hàng này ở thị trường xuất khẩu trong năm 2019 [16].

Ngoài số lượng ít, năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam hiện nay khá thấp. Năng lực cạnh tranh của DN thấp là hệ quả của nhiều nguyên nhân khác nhau, đó là: sức cạnh tranh của nông sản Việt Nam thấp, số lượng DN xuất khẩu sang thị trường EU ít, quy mô của đa số DN còn nhỏ, trình độ công nghệ của DN còn lạc hậu. Hiện tại, cả nước mới chỉ có 4% DN nhỏ và vừa có quy trình chế biến nông thủy sản đáp ứng quy định các thị trường lớn như EU. Phần lớn DN chưa có chiến lược phát triển dài hạn, chưa quan tâm đến xây dựng thương hiệu nông sản. Nhiều DN chỉ vì lợi nhuận trước mắt mà sẵn sàng xuất khẩu các SP kém chất lượng, hoặc tồn dư chất bảo vệ thực vật vượt mức cho phép.

Đặc biệt, một nguyên nhân nữa tác động tiêu cực đến sức cạnh tranh của DN là nhiều DN Việt Nam chưa có đầy đủ thông tin liên quan đến các quy chuẩn, tiêu chuẩn của EU, ít nắm bắt được thị hiếu và nhu cầu của người tiêu dùng, đồng thời cũng chưa có nguồn cung cấp một cách có hệ thống và cập nhật các thông tin trên. Các DN thường thu thập thông tin qua Cổng thông tin Công cụ hỗ trợ xuất khẩu cho các doanh nghiệp Việt Nam của EU (Export Helpdesk). Bộ phận này cung cấp tương đối đầy đủ các dữ liệu về thuế nhập khẩu của từng nước, các loại thuế trong nội địa như thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng, các tiêu chuẩn kỹ thuật, thương mại của từng loại sản phẩm, từng ngành với những thông tin giải thích cụ thể, chi tiết. Tuy nhiên, đây là công cụ hỗ trợ của EU nên chỉ có thể sử dụng bằng tiếng Anh [3]. Do vậy, yêu cầu thành lập Bộ phận tư vấn độc lập hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu trong nước đặt ra khá cấp bách.

Như Porter đã khẳng định, năng lực cạnh tranh của DN là yếu tố quyết định đến năng lực cạnh tranh quốc gia. Do vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh DN là một tất yếu khách quan trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

3.2.2. Các yếu tố tác động đến cầu

3.2.2.1. Về quy mô kinh tế, quy mô thị trường và thu nhập của người tiêu dùng

Về quy mô kinh tế: EU là một trong những liên minh kinh tế thịnh vượng nhất thế giới. Năm 2017, GDP của liên minh là 17.200 tỷ USD, chiếm 21,2% GDP toàn thế giới. Mặc dù khoảng cách kinh tế giữa các thành viên tương đối lớn nhưng đây là thị trường đầy tiềm năng của nước ta.

Về quy mô thị trường: Năm 2017, dân số của EU đạt xấp xỉ 516 triệu người (khoảng 7% dân số thế giới). Với dung lượng thị trường lớn, EU có nhu cầu nhập khẩu rất nhiều hàng hóa từ khắp các nước trên thế giới, trong đó hàng nông sản. Nước ta cần khai thác lợi thế này để mở rộng thị trường xuất khẩu vì như đã phân tích, KNXKNS sang một số nước EU vẫn còn ở mức rất thấp, chưa tương xứng với mối quan hệ hợp tác phát triển giữa hai bên.

Về mức sống: Năm 2017, thu nhập bình quân đầu người của liên minh (đại diện bằng chỉ tiêu GDP bình quân đầu người) là xấp xỉ 33.265USD. Mức thu nhập này cao hơn nhiều so với mặt bằng chung của thế giới. Điều này tạo thuận lợi cho hoạt động XKNS, đặc biệt là nhóm hàng hóa xa xỉ của Việt Nam vào thị trường này.

3.2.2.2. Thị hiếu của người tiêu dùng nước nhập khẩu

Châu Âu nằm trong vùng khí hậu ôn đới, không có điều kiện sản xuất các mặt hàng nông sản nhiệt đới. Vì vậy, nhiều nông sản của Việt Nam, đặc biệt là nhóm lương thực, thực phẩm như: cà phê, hồ tiêu, trái cây... có chất lượng và hương vị đặc trưng của đất nước nhiệt đới, lại có lợi thế về giá cả, phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng và được thị trường EU khá ưa chuộng.

Tuy vậy, do EU là thị trường gồm nhiều nước có trình độ phát triển khác nhau nên nhu cầu của thị trường này cũng rất phong phú. Mặt khác, người tiêu dùng có những yêu cầu rất khắt khe đối với nhóm hàng nông sản. Thị trường có xu hướng sử dụng các sản phẩm tự nhiên và hữu cơ. Yêu cầu về tồn dư hoá học ngày càng nghiêm ngặt. Sản phẩm không chỉ ngon, sạch mà còn tốt cho cơ thể, môi trường, đảm bảo thực hiện trách nhiệm xã hội của sản phẩm, tức là sản phẩm phải toàn diện [19]. Trong khi đó, hạn chế về nguồn lực sản xuất đã ảnh hưởng lớn đến việc đáp ứng tốt các tiêu chí này.

3.2.2.3. Về chất lượng và thương hiệu của nông sản xuất khẩu

Do sự yếu kém của các nguồn lực sản xuất nên nhìn chung chất lượng của phần lớn nông sản Việt Nam chưa cao, hàm lượng chế biến chuyên sâu thấp, chưa định vị được thương hiệu. Điều này đã khiến cho việc xây dựng, phát triển và bảo vệ thương hiệu nông sản gặp rất nhiều khó khăn. Cụ thể

Thứ nhất, chất lượng nông sản chưa cao, còn tồn dư nhiều hóa chất. Tình trạng này diễn ra phổ biến với hầu hết các mặt hàng. Đối với cà phê: Chất lượng cà phê Việt Nam bị đánh giá là không đồng đều, cà phê thu hoạch bị lẫn nhiều cà phê xanh. Nguyên nhân chính là do phần lớn sản phẩm được các hộ nông dân thu hoạch, bảo quản và chế biến theo phương pháp thủ công. Đối với hồ tiêu, cũng như cà phê, hồ tiêu hiện được thu mua chủ yếu qua hệ thống thương lái. Vì vậy, chất lượng hồ tiêu không đồng đều, tình trạng lạm dụng thuốc bảo vệ thực vật diễn ra phổ biến. Để tăng thời hạn bảo quản hồ tiêu, nhiều nông dân đã sử dụng chất carbedazim để trừ nấm cho tiêu (EU không cho phép sử dụng chất này trên thực phẩm). Về trái cây tươi, nhóm hàng này có nhược điểm là dễ bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển, hạn sử dụng ngắn. Do vậy, DN xuất khẩu thường phải lựa chọn vận chuyển hàng bằng đường hàng không, trong khi đó chi phí vận chuyển nhóm hàng này cao, tác động tiêu cực đến lợi nhuận của DN.

Những hạn chế trên khiến nhiều lô hàng xuất khẩu đã bị phía EU trả lại do chưa đáp ứng yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm và quy định về tồn dư hóa chất của EU. Ví dụ với hồ tiêu, quý 3/2013, EU đã cảnh báo Việt Nam về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật. Năm 2014, EU đã trả lại nhiều lô hàng của Việt Nam. Nguy hiểm hơn, một số nước thành viên EU bắt đầu chuyển dần sang nhập khẩu hồ tiêu từ Ấn Độ, Brazil. Từ năm 2015, EU bắt đầu siết chặt các quy định về chất lượng hồ tiêu nhập khẩu. Với trái cây, năm 2013, EU phát hiện nhiều mẫu rau, củ, quả tươi Việt Nam không đảm bảo quy định nên đã ngưng nhập khẩu một số mặt hàng.

Thứ hai, hàm lượng chế biến của nông sản Việt Nam còn thấp. Phân tích dưới đây sẽ làm rõ với cà phê và hồ tiêu, 2 nông sản có LTSS lớn nhất ở thị trường EU.

Với cà phê, mặt hàng có KNXK lớn nhất tại thị trường EU. Trong giai đoạn 2005-2017, tỷ trọng xuất khẩu của cà phê nguyên liệu (cà phê chưa rang) đều ở ngưỡng rất cao. Giai đoạn trước năm 2013, hệ số này duy trì ở mức trên 99%; từ năm 2013 trở lại đây, mặc dù tỷ lệ đã giảm xuống còn khoảng 98% năm 2013 và 96,5% năm 2017[70] nhưng sự cải thiện này không đáng kể. Tức là, gần như toàn bộ cà phê Việt Nam xuất khẩu vào thị trường EU là cà phê nhân.

Với hồ tiêu, mặt hàng có LTSS lớn nhất tại thị trường EU. So với cà phê thì tình hình có khả quan hơn, tỷ trọng xuất khẩu hồ tiêu thô đã thay đổi đáng kể, từ mức 99,8% năm 2005 giảm xuống còn 76,21% năm 2017 [70]. Theo nhiều nghiên cứu, có chuyển biến này bởi vì nhiều nhà nhập khẩu EU có xu hướng mua hồ tiêu được chế biến trực tiếp từ Việt Nam. Do vậy, nước ta hiện là nhà cung cấp lượng hồ tiêu xay lớn cho thị trường EU (chiếm khoảng 26,65% năm 2017) [70]. Với thuận lợi này, nước ta cần đẩy mạnh thu hút FDI từ các nước EU để xây dựng hệ thống nhà máy chế biến hiện đại ngay tại những vùng nguyên liệu hồ tiêu lớn. Chiến lược này có tính khả thi cao vì SP được người tiêu dùng ưa chuộng thì chắc chắn cũng nhận được sự quan tâm lớn của doanh nghiệp sản xuất và nhà đầu tư.

Trong thực tế, các DN Việt Nam đã rất nỗ lực xây dựng thương hiệu nông sản. Một số SP đã khẳng định được vị trí khá vững chắc tại thị trường EU như: cà phê Tây Nguyên, xoài Cát Chu, nước mắm Phú Quốc, chè Shan Tuyết, Tân Cương. Tuy vậy, xét trên khía cạnh tổng thể thì Việt Nam chưa thành công trong việc phát triển, bảo vệ thương hiệu nông sản. Trước hết, đề tài sẽ làm rõ điều này qua phân tích thực trạng một loại thương hiệu đặc biệt là các nông sản được bảo hộ chỉ dẫn địa lý (GI).

Người tiêu dùng EU thường ưu tiên lựa chọn các SP được bảo hộ GI vì qua đó họ có thể truy xuất được nguồn gốc và quá trình sản xuất SP. Khác với WTO, EU chỉ thực hiện bảo hộ GI đối với nông sản. Từ tháng 10/2012, nhãn hiệu “nước mắm Phú Quốc” đã được EU chính thức bảo hộ GI trên lãnh thổ 28 nước thành viên. Đây là mặt hàng đầu tiên và duy nhất của nước ta đến hiện tại được bảo hộ GI tại EU tính đến thời điểm hiện tại, đưa Việt Nam trở thành một trong 5 quốc gia ngoài EU có sản phẩm được bảo hộ GI tại thị trường này. Tuy nhiên, so với 7.000 chỉ dẫn địa lý được cấp tại EU thì kết quả này quá khiêm tốn. Hiện tại, nước ta chỉ có khoảng 4 DN xuất khẩu nước mắm Phú Quốc sang thị trường EU. Trong khi đó, SP bị nhái thương hiệu một cách tinh vi ở cả trong và ngoài nước. Rất nhiều mặt hàng có xuất xứ từ Thái Lan, Hồng Kông được phân phối tại hệ thống siêu thị của EU cũng nhái nhãn hiệu Phú Quốc [23]. Do vậy, bảo vệ các chỉ dẫn địa lý là giải pháp cấp bách hiện nay.

Ngoài ra, mặc dù là quốc gia xuất khẩu lớn trên thế giới nhưng Việt Nam chưa có thương hiệu nông sản quốc gia nào. Phần lớn hàng xuất khẩu là nông sản thô hoặc mới qua sơ chế và được xuất khẩu qua trung gian. Những trung gian này thường là các nhà môi giới và trung tâm tái xuất của Thái Lan, Đức, Hà Lan. Do vậy, đa số nông sản sau chế biến sẽ mang nhãn mác của nước ngoài.

Những hạn chế về chất lượng, thương hiệu nông sản đã khiến giá nông sản Việt Nam thường thấp hơn đối thủ cạnh tranh. Do vậy, mặc dù xuất khẩu với số lượng nhiều nhưng KNXXK nước ta thường thấp hơn từ 15% đến 50% so với sản phẩm cùng loại từ các quốc gia khác.

3.2.2.4. Các hoạt động xúc tiến thương mại

Mặc dù là công đoạn cuối trong quá trình phân phối SP nhưng XTTM đóng vai trò vô cùng quan trọng trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt hiện nay. Đặc biệt, thị trường EU tập trung rất nhiều hàng hóa từ các nước hàng đầu thế giới. Do vậy, chiến lược XTTM hiệu quả sẽ giúp người tiêu dùng sẽ biết tới và lựa chọn hàng hóa. Mặc dù có nhiều cố gắng, song hoạt động XTTM của các DN vẫn chưa tiếp cận được với hệ thống phân phối hàng hóa trực tiếp, điển hình là các siêu thị, kênh phân phối phổ biến của EU.

Những năm qua, hoạt động XTTM với EU được Chính phủ, Bộ Công thương và các doanh nghiệp xuất khẩu rất quan tâm. Trên nền tảng các FTA cùng một số thỏa thuận song phương khác, các cam kết về XTTM đã được ký kết giữa

Cục Xúc tiến Thương mại (Bộ Công Thương) với các cơ quan tương ứng của hầu hết các nước thành viên EU. Trong đó, nhiều cam kết được ký trong các dịp hoạt động ngoại giao cấp cao. Ngoài ra, giữa các thành phố lớn của Việt Nam với các đơn vị hành chính tương tự của các nước thuộc EU, nhiều thỏa thuận riêng về XTTM cũng đã được ký kết, làm phong phú thêm những hoạt động trong lĩnh vực này [27]. Từ năm 2013 đến nay, Cục xúc tiến thương mại (Bộ Công thương) đã thực hiện “Chương trình Hỗ trợ Xuất khẩu sang thị trường Châu Âu” cho DN. Chương trình đã hỗ trợ các DN trong việc đào tạo, huấn luyện kỹ năng, nghiệp vụ xúc tiến xuất khẩu, tư vấn phát triển các cơ hội xuất khẩu và tham dự các hội chợ, triển lãm quốc tế. Hơn 40 công ty tham gia chương trình đều phát triển ngày càng mạnh mẽ, tăng thêm 200% KNXK sang thị trường Châu Âu và các thị trường khác, tạo nhiều việc làm mới cho người lao động[7].

Bên cạnh đó, Chính phủ còn đồng hành cùng các DN tham gia các hoạt động XTTM ở EU và đạt được một số kết quả khả quan. Chẳng hạn, tại Hội chợ quốc tế về thực phẩm và đồ uống Paris (SIAL Paris) 2014, DN Việt Nam đã giới thiệu các loại rau quả, trái cây nhiệt đới được người tiêu dùng châu Âu ưa chuộng như xoài, dứa, thanh long, hạt điều. Ngoài ra, trong chiến lược XTTM sang thị trường EU, Việt Nam đã tổ chức một số sự kiện tại nhiều quốc gia thuộc Liên minh và đạt kết quả tốt. Ví dụ, chương trình quảng bá hàng Việt với khẩu hiệu “Hãy khám phá chất lượng hàng Việt Nam” diễn ra tại Paris, Pháp vào tháng 9/2014, hoặc sự kiện “Những ngày hàng Việt Nam” tại siêu thị Metro, Đức vào năm 2014. Tại đó, hàng Việt Nam được quảng bá trực tiếp với nhiều công ty nhập khẩu của Đức, đông đảo khách tham quan và công chúng tiêu dùng [27].

Ngoài sự hỗ trợ của Chính phủ, Bộ Công thương, các DN cũng chủ động thực hiện các hoạt động XTTM ở thị trường EU bằng nhiều hình thức truyền thống như: quảng cáo (chủ yếu là quảng cáo trên mạng Internet), khảo sát trực tiếp thị trường xuất khẩu để điều tra nhu cầu và tìm kiếm đối tác, gửi danh mục hàng hóa, hàng mẫu của DN qua các tổ chức, thương vụ Việt Nam tại thị trường nước ngoài để giới thiệu với đối tác. Tuy vậy, nhìn chung thì công tác XTTM tại thị trường EU vẫn chưa thực sự hiệu quả. Hoạt động XTTM của các DN chưa tiếp cận được với hệ thống phân phối hàng hóa trực tiếp, điển hình là các siêu thị, kênh phân phối phổ biến của EU.

3.2.2.5. Sản phẩm của đối thủ cạnh tranh

Hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU chịu cạnh tranh gay gắt từ nhiều quốc gia ở trong và ngoài khu vực. Chẳng hạn đối với trái cây, Việt Nam đang chịu đang phải chịu sự cạnh tranh lớn về chất lượng, mẫu mã và giá SP từ Thái Lan. Một trong những nguyên nhân khiến giá trái cây Việt Nam cao hơn Thái Lan là do chi phí vận chuyển của nước ta cao hơn nước bạn. Hàng hóa Trung Quốc thì có thể mạnh đặc biệt về giá. Nhiều năm qua, Trung Quốc thường xuyên sử dụng chính sách giảm giá đồng nội tệ nhằm đẩy mạnh xuất khẩu. Theo đó, giá nông sản Việt Nam trở lên đắt tương đối, sức cạnh tranh bị giảm sút. Không chỉ vậy, hàng hóa Việt Nam còn chịu sức ép lớn từ nhiều nước phát triển khác.

3.2.3. Các yếu tố hấp dẫn, cản trở

Trong phần này, đề tài tập trung phân tích một số yếu tố là: chính sách khuyến khích, quản lý hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu, yếu tố khoảng cách, chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh của nước xuất khẩu và một số yếu tố khác.

3.2.3.1. Chính sách khuyến khích, quản lý hoạt động xuất khẩu

Các chính sách này gồm có 2 nhóm, một là chính sách hỗ trợ SXNN và chính sách hỗ trợ xuất khẩu.

Đối với nhóm chính sách hỗ trợ SXNN, đề tài tập trung phân tích một số chính sách có ảnh hưởng lớn tới SXNN, đó là: chính sách thu hút đầu tư vào nông nghiệp, chính sách phát triển nông nghiệp công nghệ cao.

- Chính sách thu hút đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp

Những năm gần đây, Nhà nước đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ nhằm khuyến khích đầu tư của xã hội vào lĩnh vực này như: Nghị định Số 210/2013/NĐ-CP của Chính phủ về Chính sách khuyến khích DN đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn; Quyết định Số 68/2013/QĐ - TTg của Thủ Tướng Chính phủ về Chính sách hỗ trợ nhằm giảm tổn thất trong nông nghiệp và gần đây nhất là Nghị định Số: 55/2015/NĐ-CP của Chính phủ về Chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn; Chính sách tín dụng phát triển mô hình nông nghiệp công nghệ cao. Những chính sách này đã có tác động nhất định tới nông nghiệp, nông thôn Việt Nam.

- Chính sách phát triển mô hình nông nghiệp công nghệ cao

Nhà nước đã ban hành nhiều chính sách liên quan đến việc phát triển mô hình nông nghiệp công nghệ cao. Đó là các văn bản: Luật Công nghệ cao Số: 21/2008/QH12; Quyết định Số 176/QĐ-TTg/2010 về việc phê duyệt Đề án phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đến năm 2020; Quyết định Số 1895/QĐ-TTg/2012 về việc phê duyệt Chương trình phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đến năm 2020; Quyết định số 575/QĐ-TTg/2015 về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể khu và vùng nông nghiệp ứng dụng CNC đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 [41], [42]. Trên cơ sở các văn bản này, một số địa phương như Hà Nam, Lâm Đồng đã triển khai thí điểm các khu NNCNC, bước đầu thu được những thành công đáng khích lệ.

Về chính sách khuyến khích hoạt động xuất khẩu nông sản. Liên quan trực tiếp đến hoạt động xúc tiến thương mại, ngày 15/11/2010 Thủ tướng chính phủ ban hành Quyết định số 72/2010/QĐ-TTg về việc “Ban hành quy chế xây dựng, quản lý và thực hiện Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia”. Từ những văn bản trên, Bộ Công thương, các cơ quan quản lý Nhà nước đã phối hợp cùng DN thực hiện nhiều hoạt động XTTM cụ thể. Những hoạt động này đã góp phần quan trọng trong việc quảng bá nông sản Việt Nam, duy trì và mở rộng xuất khẩu sang các thị trường, trong đó có EU.

Ngoài ra, Chính phủ cũng thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ xuất khẩu các mặt hàng cà phê, hồ tiêu, trái cây.

Với cà phê: Giải pháp của Chính phủ hướng đến đẩy mạnh XK cà phê có thương hiệu, nâng giá trị gia tăng và sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Cụ thể, Bộ Nông nghiệp và PTNT đã ban hành Quyết định số 4653/QĐ-BNN-KHCN phê duyệt Đề án khung phát triển sản phẩm quốc gia “Cà phê Việt Nam chất lượng cao” giai đoạn 2018-2023, tầm nhìn đến năm 2030 với tổng kinh phí dự kiến khoảng 170 tỷ đồng. Đề án này đặt ra mục tiêu cụ thể nhằm phát triển liên kết sản xuất, tiêu thụ, xây dựng vùng nguyên liệu cà phê hàng hóa chất lượng cao, quy mô lớn, có hệ thống sấy, kho bảo quản và nhà máy chế biến phù hợp với quy mô sản xuất; nâng cao chuỗi thu nhập của người trồng cà phê trên đơn vị diện tích gieo trồng thông qua việc gia tăng giá trị sản phẩm cà phê. Đặc biệt, hoàn thiện chuỗi giá trị sản xuất tiêu thụ cà phê, xây dựng được thương hiệu cà phê Việt Nam chất lượng cao, có khả năng cạnh tranh cao trên thị trường trong nước và quốc tế; nâng giá cà

phê XK của Việt Nam đến 2020 tương đương với các nước trong khu vực và thế giới trong cùng nhóm chất lượng.

Ngoài ra, Cục Xúc tiến thương mại, Bộ Công Thương đang chủ trì xây dựng thương hiệu cho các ngành hàng, đặc biệt là ngành hàng thực phẩm. Trong đó, cà phê là ngành được ưu tiên hàng đầu. Trong năm 2018, Bộ Công Thương đã xây dựng chiến lược thương hiệu cà phê trong chiến lược xây dựng thương hiệu thực phẩm nói chung. Đây là giải pháp tốt cho phát triển ngành cà phê, giúp khắc phục tình trạng chủ yếu XK cà phê nhân [6].

Mặc dù đã phát huy những hiệu quả tích cực, nhưng các chính sách hỗ trợ của Nhà nước chưa tạo được những kết quả đột phá đối với hoạt động XKNS. Đối với chính sách đầu tư vào nông nghiệp: Như đã phân tích, nguồn vốn đầu tư từ dân cư vào nông nghiệp còn rất hạn hẹp. Tương tự, người vay rất khó tiếp cận với các nguồn vốn tín dụng nông nghiệp. Nguyên nhân chủ yếu là vì các ngân hàng thương mại có những quy định rất khắt khe khi cho vay. Cụ thể là, điều kiện, thủ tục vay vốn còn nhiều phức tạp; đa phần các khoản vay phải có tài sản thế chấp, trong khi phần lớn đối tượng vay vốn là hộ nghèo. Ngoài ra, thời hạn cho vay vốn chưa phù hợp với chu kỳ sản xuất nông nghiệp [38]. Trong thực tế, khó tiếp cận nguồn vốn tín dụng cũng là thực trạng chung của các ngành kinh tế nước ta những năm gần đây. Kết quả Báo cáo Năng lực cạnh tranh toàn cầu của WEF cho thấy chỉ số “Khả năng tiếp cận vốn” của Việt Nam luôn bị đánh giá là một trong những yếu tố gây cản trở nhiều nhất đối với hoạt động kinh doanh. Khó tiếp cận tài chính khiến DN không có đủ nguồn lực để phát triển hoạt động SXKD, nâng cao sức cạnh tranh của SP. Đối với chính sách phát triển mô hình NNCNC, trong thực tế thì việc triển khai khu NNCNC vẫn đang trong tình trạng quy hoạch nhiều, làm ít, có nơi đang trong quá trình hoàn thiện cơ sở pháp lý, có nơi đầu tư ở quy mô nhỏ. Hiệu quả triển khai của chính sách này còn ở mức thấp. Tương tự, đối với chính sách XTTM, phần kinh phí Nhà nước hỗ trợ hoạt động XTTM còn khiêm tốn. Do vậy, hoạt động này vẫn chưa tạo ra được những kết quả đột phá. Ngoài ra, mặc dù chi phí vận chuyển nông sản Việt Nam cao hơn nhiều đối thủ cạnh tranh, song Chính phủ cũng chưa có chính sách hỗ trợ giá cước vận chuyển cho DN.

3.2.3.2. Chính sách khuyến khích, quản lý hoạt động nhập khẩu

Hiện tại, EU vẫn duy trì chính sách quản lý hoạt động nhập khẩu nông sản khá nghiêm ngặt. Chính sách gồm 2 công cụ chính là các rào cản thuế quan và phi thuế quan.

➤ Về thuế quan:

Hiện nay mức thuế nhập khẩu đối với nông sản Việt Nam tại thị trường EU là 14%. Mức thuế này khá thấp vì Việt Nam hiện vẫn đang được hưởng lợi từ Chương trình ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP: Generalized Systems of Preferences) theo diện nước “chưa trưởng thành” của EU cho Việt Nam. Hơn nữa, khi EVFTA có hiệu lực thì mức thuế suất này sẽ được đưa về 0% trong vòng 7 năm. Đây thực sự là lợi thế cho hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

➤ Về hàng rào phi thuế quan: Gồm các rào cản hành chính và kỹ thuật.

* *Hàng rào hành chính*: Bao gồm một số công cụ phổ biến là: thủ tục hành chính về xuất khẩu hàng hóa, hạn ngạch, các biện pháp phòng vệ thương mại (chống bán phá giá và chống trợ cấp).

- *Thủ tục hành chính về xuất khẩu hàng hóa*: Quy trình XKHH vào thị trường EU khá nghiêm ngặt. Để hàng hóa được cấp phép nhập khẩu chính thức vào thị trường EU, DN phải đáp ứng các điều kiện của nhiều đơn vị là: cơ quan quản lý hoạt động xuất khẩu, bộ phận hải quan của cả 2 phía Việt Nam, EU và một cơ quan có chuyên môn của EU.

- *Quy định hạn ngạch*: EU vẫn duy trì sử dụng hạn ngạch và hạn ngạch thuế quan với nhiều nông sản của Việt Nam.

- *Các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp*: Do WTO cho phép các quốc gia có thể thực hiện phòng vệ thương mại trong một số trường hợp nên EU vẫn thường xuyên áp dụng biện pháp này. Vì Việt Nam chưa được công nhận có nền kinh tế thị trường đầy đủ nên biện pháp phòng vệ thương mại này gây bất lợi lớn cho xuất khẩu nước ta vì vấn đề kinh tế phi thị trường có tác động mạnh tới quá trình tính toán biên độ phá giá trong những vụ điều tra. Mặc dù số vụ kiện của EU đối với Việt Nam chưa nhiều nhưng nước ta cũng cần đặc biệt quan tâm vì nông sản là mặt hàng xuất khẩu có thế mạnh.

* *Về rào cản TBT và rào cản SPS*

Rào cản TBT và SPS gồm các nhóm tiêu chí liên quan trực tiếp đến sản phẩm bao gồm: ghi nhãn hàng hóa, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, quy tắc xuất xứ, quy định về bao bì và phế thải bao bì sản phẩm,

trách nhiệm của DN đối với môi trường và trách nhiệm xã hội của DN. EU là thị trường phát triển cao, do vậy, các tiêu chí này được thực hiện rất nghiêm ngặt. Đây cũng là rào cản mà Việt Nam khó vượt qua, đặc biệt là ở một số tiêu chí như: quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn vệ sinh sinh an toàn thực phẩm và tồn dư hóa chất.

Nhiều nông sản có lợi thế của Việt Nam như: hồ tiêu, trái cây, mật ong nhiều lần không đáp ứng các tiêu chuẩn này của EU và bị trả về. Năm 2017, chỉ tính riêng ngành thực phẩm đã có 90 trường hợp, hết tháng 8/2018 là 40 trường hợp bị trả về. Với hồ tiêu, hiện EU đang cảnh báo về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, đồng thời đang dự thảo quy định mới chặt chẽ hơn về tiêu chuẩn chất lượng với mặt hàng này. Rau quả hiện cũng bị EU rà soát, điều chỉnh chặt chẽ quy định về an toàn thực phẩm và gia tăng tần suất kiểm tra, gây bất lợi lớn đến tiến độ xuất khẩu. Điển hình, tần suất kiểm tra thanh long tăng lên 20% , các loại rau gia vị tăng 50%. [46].

Ngày 30/6/2019, Việt Nam và EU đã ký kết Hiệp định EVFTA. Hiệp định được kỳ vọng sẽ mở ra cánh cửa xuất khẩu đầy triển vọng cho hàng hóa và nông sản Việt Nam do những xóa bỏ về rào cản thuế quan, các rào cản phi thuế quan cũng sẽ được giảm dần dựa trên sự công nhận hàng hóa lẫn nhau của hai bên. Tuy nhiên, thách thức đặt ra không hề nhỏ, Hiệp định quy định khắt khe kiểm dịch động, thực vật vệ sinh an toàn thực phẩm; quy tắc xuất xứ Hải quan; sở hữu trí tuệ bao gồm cả chỉ dẫn địa lý; phát triển bền vững, hợp tác và xây dựng năng lực, pháp lý-thể chế. Hiệp định cũng bao gồm cách tiếp cận mới, tiến bộ hơn về bảo hộ đầu tư và giải quyết tranh chấp đầu tư [46].

Như vậy, các rào cản của EU thậm chí có xu hướng ngày càng khắt khe hơn. Vượt qua các rào cản này là giải pháp hiệu quả để thúc đẩy XKNS của Việt Nam vào thị trường nhiều tiềm năng này.

3.2.3.3. Về chi phí vận chuyển hàng hóa

Hiện tại, chi phí vận chuyển của DN Việt Nam vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi phí kinh doanh và cao hơn nhiều nước trong khu vực. Ví dụ, phí vận chuyển cho một container hàng từ cảng Hải Phòng về Hà Nội hay ở chiều ngược lại (khoảng 100 km), đắt gấp 3 lần so với phí vận chuyển một container hàng từ Trung Quốc và Hàn Quốc về Việt Nam. Ngoài ra, chi phí vận chuyển cao còn do hoạt động xuất khẩu phát sinh nhiều khoản thanh toán liên quan đến: hoàn thiện thủ tục

hành chính, các loại phí, thời gian chờ đợi, thời gian chậm trễ, giá xăng dầu tăng, phụ phí vận tải biển [9].

Như đã phân tích, do đặc điểm đặc thù của nông sản, mặt hàng này thường được xuất khẩu theo đường hàng không. Tuy nhiên, chi phí máy bay sang từ Việt Nam các nước thường cao hơn khiến cho chi phí vận chuyển cũng cao. Nhiều DN xuất khẩu của Việt Nam đã chỉ ra, chi phí vận chuyển chiếm tới 60% giá thành sản xuất.

Hiện tại, Chính phủ cũng chưa có chính sách hỗ trợ giá cước như nhiều nước đang áp dụng dẫn đến chi phí xuất khẩu cao.

Chi phí vận chuyển cao sẽ ảnh hưởng đến giá hàng hóa, làm giảm sức cạnh tranh của SP. Mặt khác, nông sản lại có nhiều điểm đặc biệt về tính tươi sống, trọng lượng, không gian sản xuất, giá bán. Chính vì vậy, việc giảm chi phí vận chuyển càng có ý nghĩa trong hoạt động XKNS sang thị trường EU.

3.2.3.4. Về chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh

Chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh của Việt Nam những năm gần đây có những chuyển biến song cũng tồn tại không ít bất cập. Trong phần này, đề tài tập trung phân tích khía cạnh chất lượng hoạt động cải cách thủ tục hành chính, một trong những tiêu chí quan trọng của thể chế và môi trường kinh doanh. Còn những yếu tố khác (môi trường nhân khẩu, văn hóa, xã hội, ...) đã được đề cập ở các mục liên quan.

Về ưu điểm: Những năm gần đây, Chính phủ đã ban hành nhiều văn bản để tiếp tục cải cách thủ tục hành chính, cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và hỗ trợ DN. Gần đây nhất là “Nghị quyết số 35/2016/NQ/CP về hỗ trợ và phát triển Doanh nghiệp đến năm 2020”. Sau một thời gian thực hiện, NQ đã mang lại nhiều kết quả tích cực, làm giảm đáng kể thời gian và chi phí của DN. Về lĩnh vực thuế: Thời gian nộp thuế và thời gian thực hiện thủ tục thông quan hàng hoá được rút ngắn qua các năm. Thời gian nộp thuế năm 2017 còn dưới 111 giờ, giảm 420 giờ so với năm 2013; Thời gian giải phóng hàng nhập khẩu giảm từ 42 giờ năm 2014 xuống còn 34 giờ năm 2016. Trong lĩnh vực hải quan: Năm 2017, Tổng cục Hải quan đã triển khai hiệu quả nhiều hoạt động, điện tử hóa nhiều khâu thủ tục, giúp giảm bớt thủ tục hành chính trong lĩnh vực hải quan, giúp DN rút ngắn thời gian thông quan hàng hóa, giao hàng kịp thời cho đối tác, giảm bớt sự tiếp xúc trực tiếp giữa cán bộ hải quan và DN, hạn chế tiêu cực

có thể xảy ra. Cụ thể, ngành đã rà soát, cắt giảm, đơn giản hoá đối với 223 thủ tục hải quan; tiếp tục triển khai thực hiện thủ tục hải quan điện tử. Hệ thống thông quan điện tử đã được triển khai tại 100% đơn vị hải quan trên toàn quốc với 100% quy trình thủ tục được tự động hóa và hơn 99,65% DN tham gia. Ngành Hải quan cũng đã triển khai Hệ thống quản lý giám sát hải quan tự động tại cảng biển, cảng hàng không; thí điểm triển khai hệ thống thông tin, quản lý các doanh nghiệp hoạt động gia công sản xuất xuất khẩu; triển khai nộp thuế nộp thuế điện tử và thông quan 24/7 [15], [26]. Những chuyển biến tích cực này đã góp phần tạo ra môi trường kinh doanh ổn định cho các DN, nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Về nhược điểm: Mặc dù đã có những cải thiện nhất định song nhìn chung thì thủ tục hành chính của nước ta còn rườm rà, chưa khoa học, chất lượng môi trường kinh doanh chưa tốt, gây nhiều khó khăn cho DN. Cụ thể:

Thứ nhất, nhiều chính sách, quy định của CP còn mâu thuẫn, chồng chéo nhau, chưa sát với thực tế. Chẳng hạn, đối với chính sách thuế, thủ tục thuế của nước ta hiện vẫn chưa minh bạch, hiệu quả, lại thường xuyên thay đổi đã gây cản trở đáng kể tới hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Mặt khác, theo đánh giá của VCCI, chi phí nộp thuế của DN Việt Nam hiện cao nhất trong khối ASEAN, ở mức 39,1% lợi nhuận, cao hơn 2 lần so với Singapore, trong đó có rất nhiều loại thuế, phí không thể kiểm soát được. Tương tự, chi phí tuân thủ chứng từ xuất khẩu cũng ở mức cao nhất, gấp gần 4 lần so với Singapore và hơn 3 lần so với Philippines [9].

Thứ hai, đa số DN vẫn phải trả chi phí không chính thức khi làm các thủ tục hành chính. Những chi phí không chính thức thường liên quan đến: thủ tục cấp mặt bằng sản xuất kinh doanh, thủ tục cấp giấy phép kinh doanh, tiếp đón thanh tra, kiểm tra. Trong ngành nông nghiệp, một trong những lĩnh vực bị cơ quan quản lý nhà nước gây khó khăn nhiều nhất là ngành chế biến lương thực, thực phẩm [15], [26].

Như vậy, xét trên khía cạnh tổng quát thì chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh chưa tốt. Trong thực tế, chất lượng thể chế và năng lực cạnh tranh quốc gia có mối liên hệ mật thiết. Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XI (2011) đã chỉ rõ: Năng lực cạnh tranh được quyết định bởi nhiều yếu tố, trong đó chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh có tầm quan trọng hàng đầu. Chất lượng thể chế không chỉ tác động như một yếu tố tự thân mà còn ảnh hưởng có tính quyết định đến môi trường kinh doanh, năng lực cạnh tranh của cả nền kinh tế, của từng

doanh nghiệp và là điều kiện tiên quyết để phát huy có hiệu quả lợi thế quốc gia. Không thể có được năng lực cạnh tranh cao nếu không có một thể chế chất lượng cao và một nền quản trị quốc gia hiện đại”.

Nghị quyết cũng khẳng định ba khâu đột phá để đưa nước ta tiến lên con đường công nghiệp hóa, hiện đại hóa, đó là: Tạo đột phá về thể chế, kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa; đột phá về cơ sở hạ tầng; đột phá về nguồn nhân lực. Trong đó, khâu đột phá về thể chế là khâu quan trọng nhất, cần tập trung làm nhất thì chúng ta vẫn chưa đạt yêu cầu [12], [13].

Chính vì vậy, tiếp tục cải thiện thể chế và hiệu quả của môi trường kinh doanh là các giải pháp cần tiếp tục thực hiện để nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, từ đó đẩy mạnh hoạt động XKNS.

3.2.3.5. Về các yếu tố khác

Thành công trong hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU còn do nhiều nguyên nhân khác.

Trước hết, là do mối quan hệ truyền thống tốt đẹp đã được thiết lập 28 năm qua (từ năm 1990) giữa Việt Nam - EU trên tất cả các lĩnh vực ngoại giao, thương mại, đầu tư. Đặc biệt, trong lịch sử, Việt Nam đã từng là thuộc địa của Anh, Pháp nên mối liên hệ với các nước này còn phát triển hơn nữa. Tương tự như vậy, giữa Việt Nam và các nước EU thuộc Đông Âu cũ cũng có mối quan hệ truyền thống khá bền vững trong lịch sử.

Thứ hai, do khác biệt về điều kiện tự nhiên của Việt Nam và EU, trong khi Việt Nam là nước nhiệt đới còn EU là nước ôn đới nên cơ cấu hàng hóa trao đổi giữa hai bên ít cạnh tranh và nông sản là mặt hàng xuất khẩu có thế mạnh của nước ta sang thị trường EU.

3.3. Phân tích tác động của các yếu tố đến xuất khẩu nông sản, cà phê, hồ tiêu, trái cây của Việt Nam vào thị trường EU - Cách tiếp cận từ mô hình trọng lực

Đề tài thực hiện ước lượng mô hình trọng lực với nông sản và 3 mặt hàng có LTSS cao tại thị trường EU là: cà phê, hồ tiêu, trái cây. Nội dung dưới đây là quy trình phân tích đối với nông sản, các sản phẩm còn lại được tiến hành tương tự.

3.3.1. Thống kê mô tả

Kết quả thống kê mô tả (chi tiết ở PL 14) như sau: tổng số biến của mô hình là 8 biến (biến phụ thuộc và 7 biến độc lập); tổng số quan sát là: 338 (338 = 26 nước x 13 năm). Ngoài ra, PL cũng cung cấp các thông tin cơ bản về: số lớn nhất (max), số nhỏ nhất (min), số bình quân (mean), độ lệch chuẩn của từng biến số.

3.3.2. Kết quả kiểm định mô hình

Một là, kiểm định lựa chọn loại mô hình: Kết quả kiểm định LM và Robust Hausman Test (PL 16) cho thấy mô hình Robust REM phù hợp và được sử dụng trong đề tài.

Hai là, kiểm định sự phù hợp của mô hình: Kết quả ước lượng mô hình Robust REM cho thấy, giá trị p-value = 0,0000 → bác bỏ giả thuyết H_0 : các hệ số hồi quy bằng 0. Nói cách khác, mô hình có ý nghĩa.

3.3.3. Kết quả ước lượng mô hình

Quy trình phân tích đối với cà phê, hồ tiêu, trái cây cũng được thực hiện tương tự nông sản. Kết quả ước lượng mô hình của các nhóm hàng này (sau khi đã khắc phục các khuyết tật, chi tiết tại các PL 20, 21, 22, 23) ở bảng 3.1 dưới đây.

Bảng 3.1. Kết quả ước lượng mô hình Robust REM về tác động của các yếu tố đến KNXK nông sản, cà phê, hồ tiêu, trái cây của Việt Nam vào thị trường EU

STT	Biến số	Nông sản	Cà phê	Hồ tiêu	Trái cây
1	$\text{Ln}(\text{PGDP}_{it} * \text{PGDP}_{jt})$	0,546 ^{**} (3,05)	0,068 ^{**} (0,21)	1,10 ^{***} (5,54)	1,752 ^{***} (10,15)
2	$\text{Ln}(\text{POP}_{it} * \text{POP}_{jt})$	1,084 ^{***} (5,33)	1,193 ^{***} (5,20)	0,54 ^{**} (1,04)	0,711 ^{***} (3,59)
3	LnDIST_{ij}	-0,492 ^{**} (-2,28)	-0,613 ^{**} (-2,10)	-0,373 [*] (-1,73)	-0,513 ^{**} (-1,59)
4	$\text{Ln}(\text{AGRIAREA}_{it} * \text{AGRIAREA}_{jt})$	-0,421 (-0,88)	0,787 (1,31)	0,322 (0,84)	0,005 (0,01)
5	$\text{Ln}(\text{INST}_{it} * \text{INST}_{jt})$	0,575 ^{**} (0,12)	2,051 [*] (1,05)	1,355 ^{**} (3,07)	-0,301 (-0,27)
6	TECHGAP_{ijt}	-0,133 ^{**}	-0,607 ^{***}	-0,170 [*]	-0,160 ^{**}

		(-0,78)	(-1,98)	(-1,12)	(-1,26)
7	WTO	0,296* (1,72)	0,603** (2,00)	0,555 (0,89)	0,504*** (4,17)
8	Hệ số chặn	-15,454** (-3,07)	-24,811** (-3,09)	-23,385*** (-5,05)	-32,196*** (-4,41)
9	Số quan sát	338	338	338	338
10	Hệ số xác định của mô hình	0,614	0,519	0,559	0,407

Ghi chú: *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa p nhỏ hơn 0,1; 0,05; 0,01.

Giá trị thống kê z được đặt trong dấu ngoặc kép.

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ phần mềm Stata 14)

Kết quả cụ thể có những điểm nổi bật sau đây:

Một là, GDP bình quân đầu người gộp ($PGDP_{it} * PGDP_{jt}$) có tác động cùng chiều tới KNXK nông sản, cà phê, hồ tiêu, trái cây. Kết quả này tương tự với nghiên cứu thực nghiệm với hàng hóa của Từ Thúy Anh và cộng sự. Cụ thể, khi PGDP gộp tăng 1% thì KNXK các mặt hàng này vào thị trường EU tăng lần lượt là 0,546%, 0,068%, 1,1% và 1,752% (với điều kiện các yếu tố khác không đổi). Như vậy, ảnh hưởng của PGDP là khá lớn. Trong giai đoạn 2005 - 2017, PGDP gộp có xu hướng tăng lên do sự cải thiện chỉ số của cả nước xuất, nhập khẩu.

Xét tác động của PGDP dưới khía cạnh “sự dồi dào của tư bản”: Như đã phân tích, trong giai đoạn 2005-2017, vốn đầu tư toàn xã hội vào nông nghiệp có xu hướng tăng lên với quy mô cả giai đoạn là 664.983 tỷ đồng. Kết quả tương ứng là quy mô sản xuất, xuất khẩu và KNXKNS vào thị trường EU cũng gia tăng.

Xét tác động của PGDP dưới khía cạnh “thu nhập của người tiêu dùng”: Mặc dù có biến động song nhìn chung thì thu nhập của người dân EU thời kỳ nghiên cứu có xu hướng tăng lên. Khi đó, nhu cầu NKNS từ Việt Nam, đặc biệt là các nông sản nhiệt đới điển hình như cà phê, hồ tiêu, trái cây,... cũng gia tăng. Tuy vậy, trong thực tế thì KNXKNS Việt Nam sang một số nước thuộc EU (trong đó có cả những nước phát triển cao) vẫn còn khiêm tốn, chưa tương xứng với tiềm năng.

Tóm lại, sự gia tăng của PGDP gộp có tác động tích cực đến KNXK các mặt hàng trên. Tuy nhiên, về phía Việt Nam, do yếu tố này còn nhiều hạn hẹp nên gia tăng PGDP hay trực tiếp hơn là tăng cường đầu tư vào sản xuất nông nghiệp sẽ tác động lan

tỏa sang KNXKNS. Mặt khác, đẩy mạnh xuất khẩu vào phân đoạn thị trường mục tiêu có mức sống người dân cao cũng góp phần quan trọng cải thiện KNXKNS.

*Hai là, dân số gộp ($POP_{it} * POP_{jt}$) có tác động cùng chiều tới KNXK nông sản, cà phê, hồ tiêu, trái cây.* Kết quả này tương đồng với nghiên cứu thực nghiệm của Do Tri Thai (2006) về xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang 23 nước thuộc EU (PL 1). Cụ thể, khi dân số gộp tăng 1% thì KNXK các mặt hàng này vào thị trường EU tăng lần lượt là 1,084%, 1,193%, 0,54% và 0,711%. Trong giai đoạn nghiên cứu, dân số của cả Việt Nam và các nước EU đều tăng (PL 11, trang 141).

Xét tác động của dân số dưới khía cạnh “quy mô lao động”: Như đã phân tích, số lao động hiện đang làm việc trong ngành nông nghiệp Việt Nam hiện tương đối lớn (23 triệu người). Do vậy, yếu tố này ảnh hưởng đáng kể đến KNXKNS. Tuy nhiên, do lực lượng này đã tương đối ổn định nên để phát huy lợi thế theo chiều sâu đòi hỏi nước ta phải tích cực nâng cao trình độ người lao động.

Xét tác động của dân số dưới khía cạnh “quy mô thị trường”: Dân số của EU tăng lên khiến cho số khách hàng tiêu thụ nông sản và KNXKNS cũng gia tăng. Tuy vậy, KNXKNS nước ta sang thị trường EU còn chưa đồng đều, bằng chứng là KNXKNS sang một số nước còn rất thấp, hoạt động XKNS vẫn còn “bỏ ngõ” nhiều đối tác.

Như vậy, giải pháp tương ứng đặt ra là nước ta cần đẩy mạnh việc nâng cao chất lượng nguồn lao động, đồng thời tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu sang một số thành viên EU còn nhiều tiềm năng .

Ba là, khoảng cách địa lý ($DIST_{ij}$) có tác động ngược chiều tới KNXK nông sản, cà phê, hồ tiêu, trái cây. Kết quả này tương tự phần lớn các nghiên cứu thực nghiệm của Hatab (2010), Yanikaya (2013) (PL 1). Như đã phân tích, chi phí vận chuyển nông sản nước ta hiện rất cao. Chi phí vận chuyển cao đã ảnh hưởng tiêu cực tới xuất khẩu phần lớn mặt hàng. Do vậy, giảm loại chi phí này là giải pháp quan trọng để đẩy mạnh XKNS sang thị trường EU.

*Bốn là, chất lượng thể chế gộp ($INST_{it} * INST_{jt}$) có tác động cùng chiều tới KNXK nông sản, cà phê, hồ tiêu.* Khi điểm số của yếu tố này tăng 1% thì KNXK các mặt hàng này vào thị trường EU tăng lần lượt là 0,575%, 2,051% và 1,355%.

Kết quả này phù hợp với thực tế vì như đã phân tích, hoạt động XKNS hiện đang chịu tác động lớn từ chất lượng thể chế của cả Việt Nam và các nước EU. Do

vậy, về phía Việt Nam, cần nâng cao chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh. Ngoài ra, tác động của chất lượng thể chế của EU thể hiện qua chính sách quản lý nhập khẩu. Do vậy, giải pháp tối ưu để vượt qua rào cản nghiêm ngặt của thị trường này là nâng cao chất lượng nông sản Việt theo các tiêu chuẩn quốc tế. Kết quả ước lượng cũng cho thấy, cà phê và hồ tiêu chịu tác động khá lớn từ yếu tố thể chế. Nguyên nhân có thể là do 2 mặt hàng chưa được đối tác đánh giá cao về chất lượng. Tóm lại, tiếp tục nâng cao hiệu quả can thiệp của Nhà nước là giải pháp cấp bách để nâng cao KNXKNS, KNXK cà phê và hồ tiêu.

Năm là, khoảng cách công nghệ có tác động ngược chiều tới KNXK nông sản, cà phê, hồ tiêu và trái cây. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Filippini và cộng sự (2003). Cụ thể, nếu hệ số này tăng 1 đơn vị thì KNXK sẽ giảm lần lượt là 13,3%, 60,7%, 17% và 16%. Giai đoạn nghiên cứu, chỉ số công nghệ của các nước EU tăng khá nhanh, còn của Việt Nam chỉ tăng nhẹ. Do vậy, khoảng cách công nghệ giữa nước ta và các thành viên EU, đặc biệt là các nước phát triển cao vẫn còn khá lớn. Kết quả ước lượng tiếp tục khẳng định tầm quan trọng của ứng dụng công nghệ cao, đặc biệt là các thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 vào lĩnh vực nông nghiệp, từ đó, nâng cao trình độ công nghệ của các chủ thể sản xuất và rút ngắn khoảng cách công nghệ với các nước EU. Điểm lưu ý là công nghệ tác động lớn nhất đến KNXK cà phê. Do vậy, hiện đại hóa công nghệ sản xuất và chế biến là giải pháp quan trọng để nâng cao KNXKNS, KNXK cà phê.

Sáu là, việc gia nhập WTO sẽ tác động tích cực tới KNXK nông sản, cà phê và trái cây. Nếu tham gia vào tổ chức này sẽ làm KNXK các mặt hàng này tăng tương ứng là 29,6%, 60,3% và 50,4% so với trước đây. Kết quả này cho thấy, gia nhập vào WTO và các FTA đã mang lại những kết quả khả quan cho XKNS của Việt Nam. Hiệp định EVFTA đã chính thức được ký kết. Do vậy, xây dựng chiến lược xuất khẩu hiệu quả nhằm khai thác tốt lợi thế của thương mại tự do là cơ hội để Việt Nam đẩy mạnh XKNS sang thị trường EU.

Điểm khá đặc biệt trong kết quả ước lượng mô hình là yếu tố diện tích đất nông nghiệp không ảnh hưởng đến KNXKNS và các mặt hàng. Như vậy, việc mở rộng diện tích đất nông nghiệp không tác động đến KNXKNS, thay vào đó giải pháp cần tập trung hiện nay là nâng cao hiệu quả sử dụng đất nông nghiệp thông

qua đẩy mạnh dồn điền đổi thửa, tích tụ đất đai, hình thành thị trường đất đai để có thể tiến hành SXNN trên quy mô lớn.

Tóm lại, kết quả ước lượng mô hình cho thấy, hoạt động xuất khẩu nông sản và các mặt hàng nông sản chủ lực của Việt Nam vào thị trường EU chịu tác động của một số yếu tố là: GDP bình quân đầu người, dân số, khoảng cách địa lý, khoảng cách công nghệ, chất lượng thể chế và việc gia nhập WTO. Tác động của các yếu tố này đều phù hợp với cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu.

Kết quả này tiếp tục khẳng định vai trò của các yếu tố: (1) yếu tố tác động đến cung (vốn, lao động, công nghệ), (2) yếu tố tác động đến cầu (thu nhập của người tiêu dùng, quy mô thị trường) và (3) yếu tố hấp dẫn, cản trở (chi phí vận chuyển, chất lượng thể chế và việc gia nhập WTO), đến hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU.

3.4. Đánh giá chung về thực trạng xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005-2017

3.4.1. Những kết quả đạt được và nguyên nhân

3.4.1.1. Những kết quả đạt được

Hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn 2005-2017 đã đạt được một số thành tích đáng khích lệ. Về quy mô, KNXKNS có xu hướng gia tăng. Về cơ cấu, XKNS có mức độ tập trung cao về chủng loại và sản phẩm, nhiều nông sản đã khẳng định được vị trí vững chắc, có LTSS cao và thị phần xuất khẩu khá lớn như: cà phê, hồ tiêu, trái cây, cao su nguyên liệu. Về đối tác, Việt Nam đã thực hiện xuất khẩu tới hầu hết các thành viên EU. Về vị trí, EU giữ vững vai trò là thị trường NKNS lớn thứ 2 của nước ta.

3.4.1.2. Nguyên nhân

Thành công của hoạt động XKNS xuất phát từ nhiều nguyên nhân. Đây cũng chính là các yếu tố tác động có tích cực đến KNXKNS, bao gồm:

- Về sản xuất, Việt Nam có điều kiện tự nhiên, quy mô một số nguồn lực đầu vào (lao động, đất đai) thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp.

- Về thương mại, quan hệ trao đổi thương mại giữa Việt Nam - EU thuận lợi, không cạnh tranh trực tiếp mà có tính bổ sung cho nhau rất cao. Việt Nam đang được hưởng lợi từ chương trình GSP mà EU dành cho các nước đang phát

triển. Hiệp định EVFTA đã chính thức được ký kết, sẽ tạo nhiều thuận lợi hơn nữa cho xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU.

Ngoài ra, một nguyên nhân thành công quan trọng nữa là do sự vào cuộc tích cực của tất cả các thành viên kinh tế, từ người lao động trực tiếp sản xuất tới DN sản xuất, chế biến, xuất khẩu đến các cơ quan quản lý Nhà nước. Đặc biệt, các chính sách khuyến khích hoạt động sản xuất và xuất khẩu nông sản của Chính phủ đã tạo ra một đòn bẩy tích cực cho hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU .

3.4.2. Các hạn chế và nguyên nhân

3.4.2.1. Các hạn chế

Hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU cũng bộc lộ một số hạn chế nhất định.

Một là, thị phần của nông sản nước ta tại thị trường EU còn khiêm tốn. Hai là, KNXK các nhóm hàng xuất khẩu có sự chênh lệch khá lớn. Chiếm vị trí chủ đạo trong dòng hàng hóa xuất khẩu là các nhóm hàng SITC 0, SITC 6, SITC 8. KNXK của các dòng hàng hóa còn lại chiếm vị trí không đáng kể.

Hai là, hoạt động xuất khẩu các nông sản có LTSS cao tại thị trường EU cũng tồn tại nhiều bất ổn. Đó là, nước ta chủ yếu xuất khẩu nông sản thô, hình thức, mẫu mã chưa đẹp, chất lượng chưa cao. Do vậy, giá trị gia tăng trong sản phẩm thấp, giá bán sản phẩm thấp, lợi nhuận thu được không cao.

Ba là, KNXKNS có chênh lệch rất lớn giữa các nước thành viên, xuất khẩu chỉ tập trung vào một số quốc gia: Đức, Hà Lan, Italia, Tây Ban Nha, Bỉ, Pháp, Ba Lan, Anh. Ngược lại, KNXK vào các thành viên khác rất thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển giữa hai bên.

Như vậy, hoạt động XKNS của Việt Nam vào thị trường EU đạt được nhiều thành công nhưng cũng đối mặt không ít tồn tại, hạn chế. Phần nội dung dưới đây sẽ làm rõ nguyên nhân của những thất bại này.

3.4.2.2. Nguyên nhân của hạn chế

Về bản chất, nguyên nhân gây ra hạn chế chính là các yếu tố tác động tiêu cực đến hoạt động XKNS trên cả 2 khía cạnh định tính và định lượng. Các yếu tố này bao gồm:

- *Nguyên nhân từ phía Việt Nam:*

- Một số nguồn lực sản xuất còn nhỏ về quy mô (vốn, diện tích đất nông nghiệp trên quy mô lớn), thấp về chất lượng (lao động, công nghệ, nguyên liệu nông sản xuất khẩu) và khó khăn trong tiếp cận (vốn).

- Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của nền kinh tế lạc hậu và chưa có quy hoạch tổng thể.

- Chi phí vận chuyển nông sản cao

- Hoạt động xúc tiến thương mại sang thị trường EU chưa mở rộng sang tất cả các nước thành viên EU và chưa đi sâu vào đối tượng thụ hưởng.

- Chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh chưa cao, thủ tục hành chính còn rườm rà .

- Các chính sách khuyến khích hoạt động xuất khẩu nông sản chưa thực sự hiệu quả. Đặc biệt là các chính sách ảnh hưởng lớn đến sản xuất và xuất khẩu như: chính sách tín dụng, chính sách XTTM.

- *Các nguyên nhân từ bên ngoài:*

- Người tiêu dùng các nước EU có những khác biệt đáng kể về sở thích, thói quen tiêu dùng.

- Hoạt động xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU chịu cạnh tranh ngày càng gay gắt từ nhiều đối thủ ở trong và ngoài khu vực.

- Chính sách quản lý hoạt động nhập khẩu đối với nông sản của EU rất nghiêm ngặt. Đặc biệt, các rào cản kỹ thuật của EU đối với nông sản thực phẩm có xu hướng ngày càng khắt khe hơn.

- EU chưa công nhận nền kinh tế thị trường đầy đủ cho Việt Nam. Điều này gây bất lợi lớn cho Việt Nam trong các tranh chấp thương mại.

Chương 4

GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU HÀNG NÔNG SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU

4.1. Định hướng xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam đến năm 2025

Những năm qua, Nhà nước đã ban hành nhiều chính sách để xây dựng chiến lược xuất khẩu hàng hóa của nước ta. Gần đây nhất là Quyết định số 2471/2011/QĐ-TTg về việc “Phê duyệt Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030” [34]. Ngoài mục tiêu chung, văn bản này cũng chỉ rõ mục tiêu cụ thể về thị trường xuất khẩu, danh mục hàng hóa xuất khẩu. Cụ thể

i) Quan điểm chiến lược về xuất khẩu hàng hóa: đa dạng hóa thị trường xuất khẩu; tích cực và chủ động tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu; chú trọng xây dựng và phát triển hàng hóa có giá trị gia tăng cao, có thương hiệu trên thị trường trong và ngoài nước.

ii) Về mục tiêu tổng quát: Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đến năm 2020 tăng gấp trên 3 lần năm 2010, bình quân đầu người đạt trên 2.000 USD, cán cân thương mại được cân bằng.

iii) Về định hướng xuất khẩu

- *Định hướng chung:* Chuyển dịch cơ cấu hàng hóa xuất khẩu một cách hợp lý theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, tập trung nâng nhanh tỷ trọng các sản phẩm xuất khẩu có giá trị gia tăng cao, sản phẩm chế biến sâu, sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, sản phẩm thân thiện với môi trường trong cơ cấu hàng hóa xuất khẩu.

- *Định hướng phát triển ngành hàng:* Quyết định 2471 cũng đề xuất định hướng đối với nhóm hàng nông, lâm, thủy sản (là nhóm hàng có lợi thế và năng lực cạnh tranh dài hạn nhưng giá trị gia tăng còn thấp) là: Nâng cao năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng; chuyển dịch cơ cấu hàng hóa xuất khẩu hướng mạnh vào chế biến sâu, phát triển sản phẩm xuất khẩu có ứng dụng khoa học công nghệ tiên tiến. Định hướng tỷ trọng nhóm hàng này trong cơ cấu hàng hóa xuất khẩu từ 21,2% năm 2010 xuống còn 13,5% vào năm 2020.

- *Định hướng phát triển thị trường:*

+ Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu; củng cố và mở rộng thị phần hàng hóa Việt Nam tại thị trường truyền thống; tạo bước đột phá mở rộng các thị trường xuất khẩu mới có tiềm năng.

+ Phát huy vai trò, vị thế của Việt Nam trong các tổ chức quốc tế, khu vực và tăng cường hoạt động ngoại giao kinh tế để mở rộng thị trường xuất khẩu; phát triển hệ thống cơ quan xúc tiến thương mại tại các khu vực thị trường lớn và tiềm năng; tăng cường bảo vệ hàng hóa và doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường khu vực và thế giới.

+ Tận dụng tốt các cơ hội mở cửa thị trường của nước ngoài và lộ trình cắt giảm thuế quan để đẩy mạnh xuất khẩu và nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang các thị trường đã ký FTA.

+ Tổ chức xây dựng và từng bước phát triển hệ thống phân phối hàng Việt Nam tại thị trường nước ngoài.

+ Định hướng về cơ cấu thị trường đến năm 2020: châu Á chiếm tỷ trọng khoảng 46%, châu Âu khoảng 20%, châu Mỹ khoảng 25%, châu Đại Dương khoảng 4% và châu Phi khoảng 5%.

Ngoài ra, Quyết định số 124/QĐ - TTg của Thủ tướng Chính phủ về: “Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển sản xuất ngành nông nghiệp đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030” cũng đề ra mục tiêu về kim ngạch xuất khẩu hàng nông lâm thủy sản đến năm 2020 là: KNXK nông lâm thủy sản đạt 40 tỷ USD, trong đó nông nghiệp 22 tỷ USD, lâm nghiệp 7 tỷ USD, thủy sản 11 tỷ USD. Tầm nhìn năm 2030, KNXK nông lâm thủy sản đạt 60 tỷ USD, trong đó nông nghiệp 30 tỷ USD, lâm nghiệp 10 tỷ USD, thủy sản 20 tỷ USD [35].

4.2. Triển vọng, dự báo về xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam vào thị trường EU đến năm 2025

Triển vọng XKNS của Việt Nam vào thị trường EU đến năm 2025 sẽ có rất nhiều thuận lợi. Nguyên nhân bởi vì:

Thứ nhất, EU là một trong những liên minh kinh tế thịnh vượng nhất thế giới, dung lượng của thị trường này dồi dào. Trong khi đó, thị phần của nông sản Việt Nam tại thị trường EU còn rất thấp, mới chưa đến 1%. Do vậy, dư địa của thị trường này còn rất lớn.

Thứ hai, cơ cấu hàng hóa trao đổi giữa 2 bên có tính bổ sung cao, trong đó, do sự khác biệt về điều kiện tự nhiên nên nhiều mặt hàng nông sản nhiệt đới của Việt Nam (cà phê, hồ tiêu, trái cây, ...) được người tiêu dùng EU rất ưa chuộng.

Thứ ba, Hiệp định EVFTA đã chính thức ký kết. Đây được coi là điều kiện thuận lợi rất lớn cho hoạt động XKNS của Việt Nam sang thị trường này bởi vì các rào cản thuế quan đối với hàng hóa nước ta sẽ được dỡ bỏ trong 7 năm tới. Các rào cản phi thuế quan cũng sẽ được xem xét trên cơ sở sự hỗ trợ của EU dành cho Việt Nam, nước có trình độ phát triển thấp hơn.

4.3. Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU đến năm 2025

Căn cứ vào định hướng, mục tiêu xuất khẩu nông sản Việt Nam của Nhà nước, kết quả phân tích thực tế, các giải pháp được đề xuất nhằm phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế những yếu tố tiêu cực, từ đó đẩy mạnh XKNS của Việt Nam vào thị trường EU. Hệ thống giải pháp được chia thành 3 nhóm là: giải pháp đối với các yếu tố tác động đến cung, các yếu tố tác động đến cầu và yếu tố hấp dẫn, cản trở.

4.3.1. Giải pháp đối với các yếu tố tác động đến cung

Kết quả ước lượng mô hình trọng lực cho thấy, các yếu tố tác động đến cung nông sản bao gồm dân số (đại diện cho lao động), vốn, “khoảng cách công nghệ”. Cách tiếp cận định tính cũng cho thấy, tình trạng bất hợp lý của thị trường đất nông nghiệp, chất lượng nguồn nguyên liệu nông sản cũng ảnh hưởng lớn đến nguồn cung nông sản. Do vậy, giải pháp đề xuất theo hướng tái cơ cấu nền sản xuất nông nghiệp, bao gồm: nâng cao chất lượng nguồn lực đầu vào (lao động, đất nông nghiệp, nguyên liệu nông sản, vốn đầu tư toàn xã hội vào nông nghiệp, rút ngắn “khoảng cách công nghệ”) và nâng cao sức cạnh tranh của DN xuất khẩu.

4.3.1.1. Ổn định quy mô, nâng cao chất lượng nguồn lao động

Như đã phân tích, nguồn nhân lực, một trong ba yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh nước ta hiện nay tuy dồi dào về quy mô nhưng còn yếu kém về trình độ, là những điểm nghẽn cản trở sự phát triển kinh tế. Để nâng cao chất lượng nguồn lực này cần rất nhiều các giải pháp hỗ trợ từ phía Nhà nước, DN và bản thân người lao động. Một số giải pháp để thực hiện mục tiêu này là:

Một là, Chính phủ cần tiếp tục thực hiện chính sách bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động. Do số lượng lao động nông thôn rất lớn, lại sinh sống ở nhiều địa phương nên hoạt động đào tạo nghề rất tốn kém, cả về thời gian và chi phí. Để giải quyết tình trạng này, Nhà nước cần khai thác tối đa mọi

nguồn lực toàn xã hội. Ngoài nguồn vốn trong nước, nước ta cần chủ động thu hút, sử dụng nguồn vốn nước ngoài. Với vốn ODA và vốn vay ưu đãi hiện có trong lĩnh vực nông nghiệp, Chính phủ nên ưu tiên mở các lớp tập huấn hoặc dự án đào tạo khác nhau, từ ngắn hạn đến dài hạn, tùy theo đối tượng người học. Tương tự, nước ta cần khai thác lợi ích từ các dự án FDI để nâng cao trình độ cho người lao động. Điểm đáng lưu ý là sau khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực, nước ta sẽ nhận được hỗ trợ kỹ thuật lớn từ EU. Để sự hỗ trợ này đạt hiệu quả tối đa, Chính phủ cần chuẩn bị lực lượng lao động có đủ năng lực và trình độ chuyên môn để có thể lĩnh hội và vận dụng được các kiến thức hiện đại nhất vào SXNN.

Hai là, Chính phủ cần triển khai chính sách thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp. Mặc dù quy định của Nhà nước, cụ thể là Điều 29, Luật công nghệ cao của Quốc hội [30], đã đề cập tới vấn đề thu hút, sử dụng nhân lực công nghệ cao song nội dung này cần được chi tiết hóa. Cam kết về “di chuyển thể nhân” của FVFTA [3] cũng có quy định riêng về nâng cao trình độ cho lao động chất lượng cao của Việt Nam (áp dụng với những người có bằng đại học trở lên). Do vậy, thu hút lực lượng này vào lĩnh vực nông nghiệp là rất cần thiết.

4.3.1.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng đất nông nghiệp

Trước hết, Nhà nước cần ban hành Luật đất đai mới thay thế Luật đất đai 2013 đã không còn phù hợp. Như vậy mới có thể hình thành thị trường đất đai hoạt động theo cơ chế thị trường. Thực trạng phân tích cho thấy, giải quyết được tình trạng manh mún, nhỏ lẻ đối với sở hữu đất đai chính là “nút thắt” để hình thành các cánh đồng lớn. Nhà nước cần hoàn thiện cơ chế, chính sách để hình thành cơ chế cho thuê đất đai lâu dài cho DN. Các chính sách có thể tập trung theo 2 hướng: một là, chính sách để hộ nông dân cho Chính phủ thuê đất; hai là, chính sách để Nhà nước cho DN thuê đất. Tiếp theo, Nhà nước cần hoàn thiện cơ chế chính sách để thu hút đầu tư của các tập đoàn lớn vào lĩnh vực nông nghiệp. Sự tham gia của các DN này sẽ tạo ra “cú hích” hấp dẫn, thay đổi bức tranh nông nghiệp Việt Nam. Ngoài ra, nước ta cần tiếp tục đẩy mạnh một số mô hình sản xuất nông nghiệp trên quy mô lớn như: kinh tế hợp tác, kinh tế trang trại. Những mô hình này vừa đảm bảo tích tụ ruộng đất, vừa khai thác lợi thế kinh tế theo quy mô, giảm chi phí sản xuất và nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm.

4.3.1.3. Nâng cao chất lượng nguồn nguyên liệu nông sản

Hiện tại, hầu hết nguyên liệu nông sản được DN thu mua từ nông dân. Trong khi đó, do tính chất sản xuất nhỏ lẻ nên phần lớn nguyên liệu có chất lượng thấp, thậm chí không đạt yêu cầu. Vì vậy, DN cần tăng cường mối liên kết với nông dân. Để đảm bảo chất lượng đầu vào, DN nên thực hiện là ký hợp đồng mua nguyên liệu với nông dân từ đầu mùa. Theo lý thuyết thương mại mới, Nhà nước cũng cần quy hoạch vị trí của DN chế biến gần vùng nguyên liệu để tạo thành một tổ hợp sản xuất chế biến hiệu quả, đồng thời đảm bảo tính tươi sống của SP, giảm được chi phí sản xuất.

4.3.1.4. Thu hút nguồn vốn đầu tư toàn xã hội vào lĩnh vực nông nghiệp

Hiện tại, cả nguồn vốn trong nước và nước ngoài đầu tư vào nông nghiệp đều còn rất nhiều tiềm năng và cần được khơi thông. Một số giải pháp cụ thể bao gồm:

- *Về nguồn vốn trong nước:*

Đối với nguồn vốn chủ sở hữu: Quy mô đầu tư hạn hẹp của khu vực ngoài Nhà nước cho thấy, tiềm năng của bộ phận này vẫn còn rất lớn. Kết quả sản xuất kinh doanh của một số tập đoàn lớn vào nông nghiệp (Hoàng Anh Gia Lai, Hòa Phát, TH True Milk) cũng tương đối khả quan. Tuy nhiên, nguồn vốn đầu tư vào nông nghiệp đòi hỏi rất lớn, có thể lên đến hàng ngàn tỷ đồng. Do vậy, cơ chế hỗ trợ của Nhà nước cần ổn định, hấp dẫn. Ngoài ra, mở rộng các hình thức đầu tư, chẳng hạn hợp tác xã nông nghiệp kiểu mới cũng là giải pháp cần thiết.

Đối với nguồn vốn tín dụng: Tiếp tục hoàn thiện các chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn để người vay có thể tiếp cận được nguồn vốn này. Ngân hàng cần linh hoạt hơn nữa trong quy định về tài sản thế chấp để nhiều đối tượng, đặc biệt là hộ nghèo có thể đáp ứng được các điều kiện vay vốn. Mở rộng các nguồn vốn vay trung hạn, dài hạn; các nguồn vốn vay theo chu kỳ sản xuất của cây trồng, vật nuôi, đặc biệt là đối với gia súc và cây lâu năm vì những loại này mất nhiều thời gian mới cho thu hoạch.

- *Về nguồn vốn nước ngoài:*

Đối với vốn ODA: Sử dụng hiệu quả lượng vốn ODA hiện có để đầu tư phát triển SXNN.

Đối với vốn FDI: Tiềm năng đầu tư của thị trường EU ở Việt Nam còn rất lớn. Hiện tại, FDI của nhiều thành viên phát triển cao như: Phần Lan, Italia, Thụy Điển, Áo, Ba Lan chưa cao. Thị trường EU, đặc biệt là một số đối tác lớn như Đức, Hà Lan, Italia, nhập khẩu nhiều nông sản của Việt Nam nên thu hút FDI vào lĩnh vực sản xuất và chế biến nông sản là giải pháp khả thi. Vấn đề đặt ra là nước ta phải hoàn thiện môi trường đầu tư. Khai thác tốt những lợi thế từ cam kết “Thương mại dịch vụ và đầu tư” của Hiệp định EVFTA cũng là giải pháp hiệu quả để thu hút FDI từ những quốc gia này trong tương lai.

4.3.1.5. Tích cực rút ngắn “khoảng cách công nghệ” với các nước EU

Như đã phân tích, khoảng cách công nghệ giữa Việt Nam và các nước EU còn khá lớn. Do vậy, rút ngắn khoảng cách này là giải pháp hết sức cần thiết. Một số biện pháp liên quan bao gồm:

Một là, hiện đại hóa công nghệ sản xuất và chế biến sản phẩm. Xu hướng phát triển công nghệ trên thế giới và tại Việt Nam thời gian qua cho thấy, cùng với việc ứng dụng công nghệ cao vào quá trình sản xuất và chế biến nông sản, đẩy mạnh sử dụng các thành tựu của cuộc cách mạng nông nghiệp 4.0 để thay đổi phương thức quản lý hoạt động nông nghiệp cũng là giải pháp mang tính đột phá nhằm nâng cao năng suất, chất lượng và sức cạnh tranh của nông sản Việt Nam.

Hai là, mở rộng SXNN theo chuỗi giá trị và các tiêu chuẩn quốc tế. Một trong những thách thức lớn nhất trong XKNS Việt Nam vào thị trường EU là rào cản kỹ thuật. Mở rộng SXNN theo tiêu chuẩn quốc tế là giải pháp tối ưu để vượt qua rào cản này. Một số mô hình sản xuất nông nghiệp điển hình mà Việt Nam có thể ứng dụng rộng rãi là: HACCP, GlobalGAP, Rainforest, tiêu chuẩn UTZ... Trong thực tế, hình thức sản xuất này đã được thực hiện ở một số địa phương nhưng vẫn chưa phổ biến. Do vậy, giải pháp hỗ trợ của Nhà nước, một trong 6 thành phần của liên kết Nhà nông - Nhà nước - Nhà đầu tư - Nhà băng - Nhà khoa học - Nhà phân phối sẽ đóng vai trò quan trọng, quyết định đến thành công của mô hình này.

Ở khía cạnh tổng quát, SXNN theo chuỗi giá trị và các tiêu chuẩn quốc tế cũng là giải pháp hiệu quả để xây dựng thành công “thương hiệu nông sản quốc gia”, một trong những điểm yếu nhất của nông sản Việt hiện nay.

4.3.1.6. Nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp

Doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với hoạt động XKNS của Việt Nam sang thị trường EU vì DN chính là “cầu nối” để đưa SP đến với người tiêu dùng. Như đã phân tích, sức cạnh tranh của DN Việt Nam còn hạn chế. Do vậy, nâng cao sức cạnh tranh của DN là giải pháp quan trọng để đẩy mạnh xuất khẩu. Đối với các DN hiện có, các DN cần thay đổi tư duy, phải lấy uy tín SP làm cơ sở cho mọi quyết định. Các DN cần đoàn kết, hỗ trợ nhau cùng phát triển. Vai trò của Hiệp hội ngành hàng cũng cần được phát huy tốt hơn nữa. Ngoài ra, cùng sự đồng hành của CP, DN cần tích cực tham nhập vào thị trường EU để nắm bắt được đầy đủ thông tin về quy chuẩn, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm cũng như nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng.

Trong thời kỳ mới, DN phải chủ động nghiên cứu các nội dung của Hiệp định EVFTA để đánh giá được những thuận lợi, khó khăn, cơ hội, thách thức đặt ra. Từ đó, có những lựa chọn tối ưu đối với 3 vấn đề kinh tế cơ bản là: sản xuất cái gì?, sản xuất như thế nào? và sản xuất cho ai?.

Ngoài ra, để tăng số lượng và chất lượng của DN, Nhà nước cần ban hành cơ chế đặc biệt để thu hút đầu tư của các tập đoàn lớn ở trong và ngoài nước vào lĩnh vực nông nghiệp. Chỉ có như vậy, nước ta mới giải được bài toán về số lượng DN, vốn, công nghệ sản xuất, chế biến của DN.

Số lượng doanh nghiệp xuất khẩu nông sản của Việt Nam tương đối thấp. Số liệu cụ thể đối với từng mặt hàng như sau:

Đối với cà phê: Năm 2017, số DN xuất khẩu cà phê của nước ta là 150 DN. Đặc biệt, ngoại trừ một số DN nội địa có KNXK ấn tượng như Tập đoàn Trung Nguyên, số lượng doanh nghiệp FDI đầu tư vào ngành cà phê không lớn nhưng đang chiếm tỷ trọng lớn trong KNXK cà phê nhân của Việt Nam, đặc biệt là SP cà phê chế biến sâu. Các DN nước ngoài đã có sự tăng trưởng vượt

trội hơn so với các công ty của Việt Nam trong mảng bán lẻ cà phê với các DN dẫn đầu trong ngành như Nestlé, Future Enterprises Pte [6].

Đối với hồ tiêu, Việt Nam đang có hơn 120 DN xuất khẩu hồ tiêu. Tuy nhiên, những năm qua do giá hồ tiêu liên tục sụt giảm nên doanh thu của các DN cũng giảm mạnh. Năm 2016 có 23 DN đạt doanh số trên 20 triệu USD thì 2017 còn 16 DN và 2018 chỉ còn 8 DN. Ngoài ra, ngành có khoảng 20 DN lớn đầu tư nhà máy chế biến riêng để xử lý hạt theo tiêu chuẩn công nghệ cao với tổng công suất chế biến 60.000 - 70.000 tấn/năm. Phần lớn trong số đó đều đạt tiêu chuẩn quốc tế quy định đối với chế biến thực phẩm. Vì thế, ngành kỳ vọng sẽ tăng được giá trị mặt hàng này ở thị trường xuất khẩu trong năm 2019 [16].

Ngoài số lượng ít, năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam hiện nay khá thấp. Năng lực cạnh tranh của DN thấp là hệ quả của nhiều nguyên nhân khác nhau, đó là: sức cạnh tranh của nông sản Việt Nam thấp, số lượng DN xuất khẩu sang thị trường EU ít, quy mô của đa số DN còn nhỏ, trình độ công nghệ của DN còn lạc hậu, vị thế của DN trên thị trường chưa cao, tính liên kết của DN còn lỏng lẻo. Chưa có nhiều DN có khả năng cạnh tranh bứt phá như Tập đoàn Trung Nguyên. Hiện tại, cả nước mới chỉ có 4% DN nhỏ và vừa có quy trình chế biến nông thủy sản đáp ứng quy định các thị trường lớn như EU. Có thể nói, bên cạnh sự hỗ trợ của Chính phủ, năng lực cạnh tranh của DN là yếu tố quyết định đến thành công trong hoạt động XKHH. Do vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là một tất yếu khách quan trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Đặc biệt, một nguyên nhân nữa tác động tiêu cực đến sức cạnh tranh của DN là nhiều DN Việt Nam chưa có đầy đủ thông tin liên quan đến các quy chuẩn, tiêu chuẩn của EU, ít nắm bắt được thị hiếu và nhu cầu của người tiêu dùng, đồng thời cũng chưa có nguồn cung cấp một cách có hệ thống và cập nhật các thông tin trên. Các DN thường thu thập thông tin qua Cổng thông tin Công cụ hỗ trợ xuất khẩu cho các doanh nghiệp Việt Nam của EU (Export Helpdesk). Bộ phận này cung cấp tương đối đầy đủ các dữ liệu về thuế nhập khẩu của từng nước, các loại thuế trong nội địa như thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng, các tiêu chuẩn kỹ thuật, thương mại của từng loại sản phẩm, từng ngành với những thông tin giải thích cụ thể, chi tiết. Tuy nhiên, đây là công cụ hỗ trợ của EU nên chỉ có thể sử dụng bằng

tiếng Anh [3]. Do vậy, yêu cầu thành lập Bộ phận tư vấn độc lập hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu trong nước đặt ra khá cấp bách.

4.3.2. Giải pháp đối với các yếu tố tác động đến cầu

Kết quả ước lượng mô hình trọng lực phản ánh các yếu tố tác động đến cầu là: dân số (đại diện cho quy mô thị trường), GDP bình quân đầu người (đại diện cho thu nhập của người tiêu dùng). Cách tiếp cận định tính cho thấy hoạt động XKNS còn chịu ảnh hưởng của một số nhân tố là: chất lượng và thương hiệu nông sản, hoạt động xúc tiến thương mại. Do vậy, hệ thống giải pháp tương ứng được đề xuất là: nâng cao chất lượng, xây dựng thương hiệu nông sản; mở rộng quy mô thị trường xuất khẩu; đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại và mở rộng kênh phân phối tại thị trường EU.

4.3.2.1. Nâng cao chất lượng, xây dựng, phát triển và bảo vệ các thương hiệu nông sản

Thị trường EU có sức hấp dẫn rất lớn, là nơi tập trung hàng hóa của các DN, tập đoàn trên toàn thế giới. Do vậy, nâng cao chất lượng, xây dựng thương hiệu, mở rộng ra là nâng cao sức cạnh tranh của nông sản là giải pháp quan trọng nhằm khẳng định vị trí của nông sản Việt Nam tại thị trường EU, đúng theo phương châm của thị trường “hòa lẫn nhưng không hòa tan”. Từ lý thuyết cạnh tranh của Porter có thể thấy, các giải pháp nâng cao chất lượng các yếu tố sản xuất đã góp phần quan trọng để nâng cao chất lượng, khẳng định thương hiệu nông sản. Một số giải pháp khác bao gồm:

- *Mở rộng số lượng mặt hàng được bảo hộ chỉ dẫn địa lý tại thị trường EU*

Giải pháp này thực chất là phát triển thương hiệu nông sản nếu xem xét GI là một loại thương hiệu đặc biệt. Như đã phân tích, EU chỉ thực hiện bảo hộ GI đối với hàng nông sản. Các hàng hóa được bảo hộ GI sẽ có lợi thế rất lớn tại thị trường này vì người tiêu dùng EU rất quan tâm đến truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Ngoài 39 mặt hàng được Hiệp định EVFTA cam kết bảo hộ GI, nước ta cần có chiến lược mở rộng với các nông sản chất lượng tốt và có nhiều tiềm năng khác.

Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần tích cực hỗ trợ DN trong việc bảo vệ các thương hiệu đã được bảo hộ GI trên thương trường quốc tế. Thực trạng yếu kém

trong quản lý thương hiệu “nước mắm Phú Quốc” cho thấy, để SP được cấp GI đã khó nhưng việc duy trì, phát triển các GI này thậm chí còn khó khăn hơn nhiều. Do vậy, việc xây dựng, bảo vệ và phát triển các GI cần phải được thực hiện đồng thời. Bản thân DN phải tập trung vào khâu quảng cáo, định vị thương hiệu để người tiêu dùng nhận biết và lựa chọn sản phẩm của DN. DN cũng cần chủ động tham gia vào hệ thống phân phối của thị trường EU.

- *Đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng có LTSS cao, đồng thời, tích cực nâng cao giá trị gia tăng cho hàng hóa.*

Có thể nói, LTSS chính là một trong những tiêu chí phản ánh mức độ đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng của sản phẩm. Do vậy, nước ta cần tập trung xuất khẩu các mặt hàng nông sản có LTSS cao, như phương châm của thị trường tự do là “không bán cái mình có mà bán sản phẩm thị trường cần”. Hiện tại, nhiều nông sản nhiệt đới điển hình của Việt Nam (cà phê, hồ tiêu, trái cây, ...) đã khẳng định được vị trí khá vững chắc tại thị trường EU, đặc biệt là các nước phát triển cao. Khi Hiệp định EVFTA chính thức có hiệu lực thì thuế nhập khẩu của các mặt hàng này cũng bị xóa bỏ ngay sau đó, hoạt động xuất khẩu càng có nhiều thuận lợi. Do vậy, “chính sách mặt hàng” cần được quan tâm thực hiện.

Tuy vậy, do đa số mặt hàng xuất khẩu là nông sản thô nên nước ta cần tích cực nâng cao giá trị gia tăng cho hàng hóa nhằm nâng cao thị phần xuất khẩu hàng hóa xa xỉ. Giải pháp này thực chất là khai thác theo chiều sâu thế mạnh của các mặt hàng có LTSS cao. Như đã đề cập, chiến lược này có tính khả thi bởi vì khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực thì nước ta sẽ được tiếp nhận làn sóng đầu tư và sự hỗ trợ kỹ thuật lớn từ EU. Tuy nhiên, giải pháp thực hiện cũng cần linh hoạt với từng mặt hàng.

Với hồ tiêu, người tiêu dùng EU có sở thích sử dụng sản phẩm đã chế biến tại Việt Nam. Do vậy, đẩy mạnh xuất khẩu hồ tiêu thành phẩm là chiến lược đúng đắn. Điểm đáng lưu ý ở đây là DN phải kiểm soát tốt chất lượng SP, đặc biệt là dư lượng thuốc bảo vệ thực vật.

Với cà phê, người châu Âu, đặc biệt là người Đức, Hà Lan lại có thói quen nhập khẩu cà phê nguyên liệu rồi chế biến trực tiếp tại nước họ. Do vậy, cần tăng cường thu hút FDI vào lĩnh vực chế biến cà phê từ các nước này.

Với rau quả, trái cây, thị trường EU ưa chuộng các loại trái cây tươi của Việt Nam. Do vậy, nước ta cần mở rộng sản xuất SP theo các tiêu chuẩn quốc tế như HACCP, GlobalGAP và các tiêu chuẩn đặc thù với từng mặt hàng.

Ngoài ra, các DN tăng quy mô sản xuất các SP hữu cơ, SP thân thiện với môi trường, vì ngày càng nhiều người tiêu dùng EU thích các thực phẩm được sản xuất và chế biến bằng phương pháp tự nhiên.

4.3.2.2. Củng cố và mở rộng thị phần nông sản tại các đối tác truyền thống, đồng thời tạo bước đột phá mở rộng xuất khẩu vào các thị trường mới có nhiều tiềm năng

Hiện tại, hoạt động XKNS Việt Nam tập trung chủ yếu ở các đối tác truyền thống, có quy mô kinh tế và dung lượng thị trường cao như: Đức, Hà Lan, Italia, Anh, Tây Ban Nha, Bỉ, Pháp, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Thụy Điển. Lợi thế này cần được duy trì và mở rộng bởi vì dung lượng của những nước này còn rất lớn.

Ngược lại, thị phần NKNS của các thành viên còn lại rất thấp. Bất cập này cần được quan tâm giải quyết trong ngắn hạn vì mối quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và các nước EU đang phát triển rất tốt. Những nước này hiện cũng có quy mô thị trường (dân số) khá lớn, chẳng hạn, Bulgaria: 7,1 triệu người, Cộng hòa Séc: 10,58 triệu người, Hungary: 9,78 triệu người, Romania: 19,64 triệu người [75]. Nói cách khác, cùng với việc duy trì lợi thế của các đối tác truyền thống, mở rộng thị trường xuất khẩu là giải pháp cấp bách hiện nay.

4.3.2.3. Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại theo chiều sâu và mở rộng kênh phân phối tại thị trường EU

Mặc dù là một trong những công đoạn cuối trong chuỗi phân phối nhưng XTTM có ảnh hưởng lớn đến quyết định mua sắm của người tiêu dùng. Thực trạng phân tích đã chỉ rõ, hoạt động XTTM của nước ta vẫn chưa thực sự thành công. Do vậy, cùng với sự hỗ trợ của CP, Bộ công thương và các cơ quan quản lý Nhà nước, hoạt động XTTM cần được DN thực hiện hiệu quả hơn nữa. Cụ thể:

Thứ nhất, DN cần tiếp tục duy trì các biện pháp XTTM phổ biến (khuyến mại, quảng cáo, trưng bày, hội chợ), nhưng tăng kinh phí hỗ trợ hoạt động XTTM, đồng thời mở rộng quy mô và đối tượng thụ hưởng.

Thứ hai, DN cần tập trung kết nối với các nhà phân phối để đưa hàng hóa vào các siêu thị lớn và các cửa hàng bán lẻ, kênh phân phối hàng hóa chủ yếu của thị trường này. Khi có nguồn vốn đủ lớn, các DN có thể liên kết hoặc tự mở cửa

hàng hoặc nhượng quyền khai thác thương hiệu với đối tác nước ngoài để đưa hàng đến tận tay người tiêu dùng. Đây cũng là giải pháp mà một số tập đoàn như: Trung Nguyên, Vinacafe đã thực hiện khá thành công khi chinh phục thị trường EU.

Trong thời kỳ công nghệ 4.0, người tiêu dùng cũng có thể thay đổi thói quen lựa chọn hàng hóa từ truyền thống sang thế giới số. Do vậy, các DN cần khai thác triệt để phương thức bán hàng qua Internet, đặc biệt trên những gian hàng online của các hãng uy tín như Amazon, Alibaba. Đây là biện pháp hiệu quả và có tính kinh tế cao.

4.3.3. Giải pháp đối với các yếu tố hấp dẫn, cản trở

Kết quả ước lượng mô hình cho thấy, các yếu tố ảnh hưởng đến KNXKNS là: khoảng cách địa lý (đại diện cho chi phí vận chuyển), chất lượng thể chế, việc tham gia vào WTO và rộng hơn là các FTA. Kết quả phân tích định tính cũng chỉ rõ, một số yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XKNS là chính sách hỗ trợ hoạt động xuất khẩu của Việt Nam và chính sách quản lý hoạt động nhập khẩu của EU. Hệ thống giải pháp được đề xuất bao gồm: giảm chi phí vận chuyển, nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng kỹ thuật của nền kinh tế, tích cực khai thác các lợi thế của Hiệp định EVFTA, nâng cao chất lượng thể chế và chính sách hỗ trợ của Nhà nước.

4.3.3.1. Giảm chi phí vận chuyển

Nông sản Việt Nam chủ yếu XK vào thị trường EU chủ yếu theo đường hàng không, do vậy, giảm chi phí vận chuyển là giải pháp quan trọng để giảm giá bán, nâng cao sức cạnh tranh của nhóm hàng này. Thực trạng phân tích cho thấy, để giảm chi phí vận chuyển, nước ta cần giảm chi phí phát sinh do: thủ tục hành chính, thời gian chờ đợi, thời gian chậm trễ, giá xăng dầu, phụ phí vận tải biển, ...;

Đặc biệt, Hiệp định EVFTA cũng có nhiều cam kết về tạo thuận lợi cho thương mại, chẳng hạn cam kết liên quan đến thủ tục hành chính, cơ chế tự chứng nhận xuất xứ và thủ tục hải quan. Điều này sẽ tạo cơ hội để DN giảm thời gian và chi phí vận chuyển. Tuy nhiên, bản thân DN cũng phải nỗ lực hoàn thiện quy trình sản xuất theo tiêu chuẩn quốc tế thì mới được xếp vào danh sách hưởng lợi ích của Hiệp định.

Trong dài hạn, tăng thị phần của hàng chế biến sâu (thường là hàng hóa xa xỉ) trong cơ cấu nông sản xuất khẩu cũng làm giảm chi phí vận chuyển. Nhóm hàng

này có giá bán cao hơn nhiều so với nông sản thô, do vậy, tỷ trọng của chi phí vận chuyển so với giá bán sẽ giảm xuống.

4.3.3.2. *Nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng kỹ thuật của nền kinh tế*

Như đã phân tích, cơ sở hạ tầng, một trong ba khâu đột phá để đưa nước ta tiến lên con đường CNH-HĐH, vẫn còn yếu kém. Do vậy, Nhà nước cần tập trung cải thiện yếu tố này. Tuy vậy, cải thiện cơ sở hạ tầng cần nguồn vốn đầu tư rất lớn nên để thực hiện mục tiêu này cần có giải pháp toàn diện, mang tính dài hạn của Chính phủ.

4.3.3.3. *Tích cực khai thác các lợi thế của Hiệp định EVFTA*

Bên cạnh việc thực hiện tốt các cam kết về: thương mại hàng hóa (thông qua mở rộng xuất khẩu các mặt hàng được cắt giảm mạnh thuế quan), biện pháp phòng vệ thương mại, tiêu chuẩn TBT, tiêu chuẩn SPS, sở hữu trí tuệ, chúng ta cần đặc biệt lưu ý cam kết về “Quy tắc xuất xứ”. Theo đó:

Thứ nhất, nước ta cần sớm hoàn thiện và triển khai rộng rãi cơ chế tự chứng nhận xuất xứ nhằm cắt giảm thời gian và chi phí hoàn thiện thủ tục hành chính cho DN. Điều này càng có ý nghĩa trong thời điểm cạnh tranh khốc liệt hiện nay, khi hàng hóa bị hao mòn “vô hình” rất nhanh. Mặt khác, một số nông sản, đặc biệt là nhóm hàng 0 “Thực phẩm và động vật sống” cũng hay bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển nếu không được bảo quản đúng phương pháp.

Thứ hai, cần đảm bảo việc kiểm soát và truy xuất được nguồn gốc của SP bởi vì EVFTA quy định rất cụ thể tiêu chí này. Chẳng hạn, với mặt hàng rau, củ, quả nguyên liệu, cần đảm bảo 100% SP truy xuất được nguồn gốc; đối với các SP chế biến từ rau, củ, quả, tỷ lệ đường có xuất xứ là 80%.

4.3.3.4. *Nâng cao chất lượng thể chế và các chính sách hỗ trợ của Nhà nước*

Mặc dù có nhiều nỗ lực, nhưng chất lượng thể chế và các chính sách hỗ trợ của Nhà nước còn chưa cao. Một số giải pháp đề xuất tương ứng là:

Một là, tiếp tục hoàn thiện thể chế và các tiêu chí khác để nước ta sớm được EU công nhận là nền kinh tế thị trường.

Hiện tại, EU chưa công nhận nền kinh tế thị trường cho Việt Nam do nước ta mới đạt được tiêu chí thứ nhất trong số 5 tiêu chí do thị trường này quy định là

“mức độ ảnh hưởng của chính phủ trong việc phân bổ các nguồn lực và các quyết định của doanh nghiệp” [10]. Điều này gây rất nhiều bất lợi cho hoạt động XKHH, đặc biệt trong trường hợp DN nước ta bị điều tra bán phá giá vì EU sẽ lựa chọn nước thứ ba để tính giá hàng hóa. Cách tính này không chính xác và công bằng cho Việt Nam bởi vì các quốc gia có điều kiện tự nhiên - xã hội khác nhau do vậy chi phí sản xuất cũng không giống nhau. Do vậy, nâng cao chất lượng thể chế, đồng thời tích cực đàm phán để được công nhận nền kinh tế thị trường là yêu cầu cấp bách.

Hai là, tiếp tục cải cách, đơn giản hóa thủ tục hành chính, nâng cao chất lượng môi trường kinh doanh. Những rườm rà, bất cập trong thủ tục hành chính, sự yếu kém của môi trường kinh doanh gây nhiều khó khăn cho DN, làm giảm sức hút đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Do vậy, Chính phủ cần khắc phục ngay các hạn chế này bằng một số giải pháp sau: (1) triển khai hiệu quả NQ35 nhằm tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho DN; xây dựng chế tài cụ thể, xử lý nghiêm khắc những trường hợp các Bộ, ngành, địa phương, cán bộ, viên chức triển khai chậm, triển khai có tính hình thức hoặc cố tình vi phạm các quy định của NQ; (2) tiếp tục rà soát lại các chính sách nhằm đảm bảo sự thống nhất và tính liên thông giữa các văn bản này; (3) tiếp tục minh bạch và đơn giản hóa thủ tục hành chính để giảm thiểu việc phát sinh các chi phí không chính thức. Hiện tại, ngành “chế biến lương thực, thực phẩm” nước ta là lĩnh vực đang bị cơ quan quản lý nhà nước gây khó khăn nhiều nhất. Bất cập này cần được chấn chỉnh ngay. (4) Chính phủ cần triển khai một số chính sách hỗ trợ hoạt động XKNS phù hợp với quy định của WTO như: hỗ trợ cước phí vận chuyển, hỗ trợ XTTM.

Ba là, tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động của các Bộ, ngành, cơ quan quản lý Nhà nước trong lĩnh vực nông nghiệp. Cụ thể:

Đối với Ngân hàng Nhà nước, Bộ Tài chính và các ngân hàng thương mại: (1) ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể đối với quy trình cho vay gói tín dụng phát triển nông nghiệp; (2) hoàn thiện chính sách thuế. Nhà nước cần cụ thể hóa

chính sách ưu đãi về một số loại thuế trong khu vực nông nghiệp như: thuế nhập khẩu, thuế giá trị gia tăng đối với máy móc thiết bị phục vụ sản xuất nông nghiệp, thuế thu nhập doanh nghiệp.

Đối với Chính phủ và Bộ Tài nguyên Môi trường: Hoàn thiện các chính sách liên quan đến quá trình tích tụ đất đai, đảm bảo cho nhà đầu tư có quỹ đất đủ lớn để thực hiện SXNN. Ngoài ra, Bộ cần có chính sách quy hoạch xây dựng các nhà máy chế biến nông sản gắn với vùng nguyên liệu để tạo lập tổ hợp sản xuất - chế biến nông sản hoàn chỉnh.

Đối với Bộ Khoa học Công nghệ: Hoàn thiện các chính sách nhằm phát triển công nghệ, chuyển giao công nghệ và ứng dụng công nghệ hiện đại vào sản xuất nông nghiệp.

Đối với Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Bộ y tế: Xây dựng bộ tiêu chuẩn chất lượng của nông sản theo tiêu chuẩn quốc tế, làm cơ sở thực hiện chuỗi sản xuất trong nước.

Đối với Bộ Kế hoạch Đầu tư: Tích cực thu hút các nguồn vốn trong và ngoài nước đầu tư vào các ngành hàng có LTSS cao tại thị trường EU.

Đối với Bộ Giao thông vận tải: Nâng cao chất lượng hệ thống kết cấu hạ tầng của nền kinh tế, phối hợp cùng Bộ ngoại giao và các cơ quan quản lý Nhà nước để xây dựng chính sách hỗ trợ cước phí vận chuyển nông sản xuất khẩu.

Đối với Bộ Công thương: tập trung hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận và mở rộng kênh phân phối tại thị trường EU, thành lập “Bộ phận chuyên trách” để cung cấp đầy đủ các thông tin liên quan đến hoạt động xuất khẩu vào thị trường EU cho DN. Đặc biệt, Bộ cần đẩy mạnh hỗ trợ DN để khai thác tối đa các lợi ích của Hiệp định EVFTA. Hiệp định EVFTA mở ra nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra rất nhiều các thách thức cho xuất khẩu các dòng hàng hóa của Việt Nam. Hiện tại, Hiệp định mới chỉ có bản tiếng Anh, chưa có bản dịch đầy đủ tiếng Việt, thông tin trong Hiệp định cũng rất lớn, vượt quá khả năng tiếp cận của DN. Do vậy, Bộ công thương thông qua bộ phận chuyên trách cần tích cực tuyên truyền,

phổ biến và hỗ trợ DN nắm bắt được đầy đủ các lợi ích và những điểm cần lưu ý để có chiến lược XKHH phù hợp, hiệu quả.

Đối với Bộ Ngoại giao: giải quyết kịp thời các bất đồng mới phát sinh, tiếp tục đẩy mạnh mối quan hệ ngoại giao giữa hai bên, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận với thị trường tiêu dùng các nước EU.

4.4. Kiến nghị

4.4.1. Kiến nghị với Nhà nước

Nhà nước đóng vai trò quyết định đến thành công trong hoạt động xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU. Để nâng cao hiệu quả can thiệp, Nhà nước cần tập trung thực hiện: (1) hoàn thiện thể chế để nước ta sớm được EU công nhận là nền kinh tế thị trường; (2): đẩy mạnh việc cải cách, đơn giản hóa thủ tục hành chính, nâng cao chất lượng môi trường kinh doanh; (3): duy trì những chính sách hỗ trợ hiệu quả cho ngành nông nghiệp trên cơ sở phù hợp với các cam kết của WTO.

Ngoài ra, Chính phủ cần nâng cao hiệu quả hoạt động của các Bộ, ngành, cơ quan quản lý Nhà nước. Lĩnh vực sản xuất nông nghiệp cần có sự phối hợp nhịp nhàng của nhiều đơn vị là: Bộ Tài chính và các ngân hàng thương mại để thực hiện chính sách tín dụng nông nghiệp, chính sách thuế, trợ giá, trợ cấp; Bộ Kế hoạch và Đầu tư với chính sách thu hút đầu tư vào nông nghiệp; Bộ Tài nguyên Môi trường để hoàn thiện chính sách tích tụ đất đai, chính sách quy hoạch vùng nguyên liệu sản xuất; Bộ Khoa học Công nghệ với các chính sách phát triển và chuyển giao công nghệ vào SXNN; Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Bộ Y tế với chính sách xây dựng bộ tiêu chuẩn về chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế; Bộ Công thương với việc cung cấp và tư vấn thông tin, hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại vào thị trường EU; Bộ Ngoại giao với việc đẩy mạnh quan hệ hợp tác giữa hai bên, hỗ trợ DN tiếp cận thị trường EU. Hoạt động và sự phối hợp hiệu quả của các cơ quan quản lý Nhà nước này sẽ tạo ra nền tảng cơ bản cho thành công của hoạt động xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU.

4.4.2. Kiến nghị với các Hiệp hội ngành hàng

Thành công của hoạt động xuất khẩu còn có đóng góp không nhỏ của các Hiệp hội ngành hàng, đặc biệt là khi các doanh nghiệp xuất khẩu ở Việt Nam còn thiếu tính liên kết như hiện nay. Hiệp hội cần thường xuyên nhắc nhở doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng và uy tín của sản phẩm. Có biện pháp can thiệp kịp thời, xử lý nghiêm khắc những doanh nghiệp kinh doanh hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng hoặc tự ý bán phá giá sản phẩm vào thị trường EU. Các doanh nghiệp cũng cần tăng cường tính đoàn kết, hỗ trợ lẫn nhau trong hoạt động xuất khẩu. Những biện pháp này sẽ tạo ra sức mạnh của nông sản xuất khẩu Việt Nam tại thị trường EU.

KẾT LUẬN

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU vẫn còn đối mặt với nhiều khó khăn. Do vậy, nghiên cứu các yếu tố có tác động tới XKNS nước ta vào thị trường này có ý nghĩa cấp thiết. Qua phân tích, đề tài đã làm rõ một số nội dung sau đây:

Một là, đề tài đã tiến hành tổng quan các nghiên cứu thực nghiệm phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản từ nước đang phát triển sang thị trường EU, liên minh gồm các nước phát triển cao, từ đó xác định được “khoảng trống” nghiên cứu. Kết quả cho thấy, chưa có nghiên cứu nào đề cập đến ảnh hưởng của “khoảng cách công nghệ” và chất lượng thể chế, những yếu tố tác động lớn đến hoạt động xuất khẩu nông sản giữa 2 nhóm nước này.

Hai là, đề tài đã hệ thống hóa một số vấn đề lý luận về: nông sản, xuất khẩu nông sản, các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản. Theo cách tiếp cận từ mô hình trọng lực, các yếu tố này được chia thành 3 nhóm, đó là yếu tố tác động đến cung, yếu tố tác động đến cầu và yếu tố hấp dẫn, cản trở.

Ba là, đề tài đã làm rõ phương pháp nghiên cứu, thể hiện qua các nội dung: xây dựng câu hỏi nghiên cứu; phương pháp tiếp cận và khung phân tích; cách thức thu thập, xử lý và tổng hợp thông tin; phương pháp phân tích thông tin và hệ thống chỉ tiêu nghiên cứu. Đề tài sử dụng cả hai phương pháp phân tích định tính và định lượng. Phân tích định tính tập trung làm rõ thực trạng của các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU. Phân tích định lượng sử dụng kỹ thuật hiệu ứng ngẫu nhiên (REM) và mô hình trọng lực mở rộng để đánh giá tác động của các yếu tố tới xuất khẩu nông sản và một số mặt hàng nông sản điển hình (cà phê, hồ tiêu, trái cây).

Bốn là, đề tài đã phân tích thực trạng xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn 2005-2017. Đề tài cũng làm rõ thực trạng các yếu tố ảnh hưởng đến XKNS Việt Nam vào thị trường EU. Mô hình REM cũng đã lượng hóa tác động của các yếu tố sau tới xuất khẩu nông sản và nhóm hàng nghiên cứu (cà phê, hồ tiêu, trái cây) của nước ta vào thị trường EU: GDP bình quân đầu người gộp, dân số gộp, khoảng cách địa lý, khoảng cách công nghệ, chất

lượng thể chế và việc gia nhập WTO. Kết quả ước lượng cho thấy, các yếu tố GDP bình quân đầu người, dân số, chất lượng thể chế và việc gia nhập WTO có tác động cùng chiều tới KNXXK phần lớn nhóm hàng nghiên cứu. Trong khi đó, hai yếu tố khoảng cách địa lý, khoảng cách công nghệ có tác động ngược chiều tới KNXXK. Điểm đáng lưu ý là ảnh hưởng của cơ cấu đất nông nghiệp là không có ý nghĩa thống kê. Phần lớn kết quả thu được phù hợp với cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu. Đề tài cũng đánh giá chung thành công đạt được và những hạn chế trong hoạt xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU.

Năm là, căn cứ vào định hướng, mục tiêu, dự báo, quan điểm của tác giả và kết quả phân tích, đề tài đã đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm đẩy mạnh xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU trong giai đoạn tiếp theo. Hệ thống giải pháp bao gồm phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế các yếu tố tiêu cực. Hệ thống giải pháp tập trung vào 3 nhóm là: các yếu tố tác động đến cung, các yếu tố tác động đến cầu và các yếu tố hấp dẫn, cản trở. Đối với các yếu tố tác động đến cung, giải pháp đề xuất bao gồm: nâng cao chất lượng nguồn lực đầu vào (lao động, đất nông nghiệp, nguyên liệu nông sản, vốn đầu tư toàn xã hội vào nông nghiệp, rút ngắn “khoảng cách công nghệ”) và nâng cao sức cạnh tranh của DN xuất khẩu. Đối với các yếu tố tác động đến cầu, giải pháp bao gồm: nâng cao chất lượng, xây dựng thương hiệu nông sản; mở rộng quy mô thị trường xuất khẩu; đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại và mở rộng kênh phân phối tại thị trường EU. Đối với các yếu tố hấp dẫn, cản trở, hệ thống giải pháp là: giảm chi phí vận chuyển, nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng kỹ thuật của nền kinh tế, tích cực khai thác các lợi thế của Hiệp định EVFTA, nâng cao chất lượng thể chế và chính sách hỗ trợ của Nhà nước. Bên cạnh đề xuất giải pháp, nhóm nghiên cứu cũng đề xuất một số kiến nghị với cơ quan quản lý của Nhà nước và các Hiệp hội ngành hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT

- [1]. Từ Thúy Anh, Đào Nguyên Thắng (2008), *Các nhân tố ảnh hưởng tới mức độ tập trung thương mại của Việt Nam với Asean+3*, Trung tâm nghiên cứu Kinh tế và Chính sách, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- [2]. Đỗ Đức Bình (2008), *Giáo trình Kinh tế Quốc tế*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- [3]. Bộ Công thương (2016), *Sổ tay cho Doanh nghiệp Việt Nam về Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA)*.
- [4]. Bộ Công thương Việt Nam (2016), *Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU*
- [5]. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Cục Đầu tư Nước ngoài (2017), *Số liệu FDI hàng tháng*.
- [6]. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018), Tình hình các doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực cà phê, <https://dangkykinhdoanh.gov.vn/vn/tin-tuc/611/4875/tinh-hinh-cac-doanh-nghiep-viet-nam-trong-linh-vuc-ca-phe.aspx>, truy cập ngày 25/6/2019
- [7]. Bộ Công thương, Cục xúc tiến thương mại (2019), Xúc tiến thương mại cho nông sản, thực phẩm Việt vào thị trường Châu Âu, <http://www.vietrade.gov.vn/tin-tuc/xuc-tien-thuong-mai-cho-nong-san-thuc-pham-viet-vao-thi-truong-chau-au>, ngày 11/4/2019
- [8]. Cổng thông tin điện tử Chính phủ nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2011), Liên minh Châu Âu, <http://www.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/NuocCHXHCNVietNam/quanhevoicactochucquocte?categoryId=100002827&articleId=10050422>, ngày 20/11/2017
- [9]. Bích Diệp (2017), Doanh nghiệp làm được 100 đồng, phải chi mất 10 đồng “lo lót”, <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/doanh-nghiep-lam-duoc-100-dong-phai-chi-mat-10-dong-lo-lot-20170516064400049.htm>, ngày 20/5 /2017
- [10]. Thùy Dung (2015), EU: Việt Nam mới đạt 1 trong 5 tiêu chí về kinh tế thị trường, <https://www.thesaigontimes.vn/139491/EU-Viet-Nam-moi-dat-1-trong-5-tieu-chi-ve-kinh-te-thi-truong.html> , ngày 19/ 8/2017.

- [11]. Đài Truyền hình Việt Nam (2019), *Chương trình Thời sự 19h*, phát sóng vào ngày 20/3/2019
- [12]. Đảng cộng sản Việt Nam (2011), *Nghị quyết Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XI*
- [13]. Đảng cộng sản Việt Nam (2011), *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XI*
- [14]. Trần Minh Đạo (2012), *Giáo trình Marketing căn bản*, Nxb Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội
- [15]. Hội nghị Thủ tướng Chính phủ với Doanh nghiệp (2017), *Đồng hành cùng doanh nghiệp*.
- [16]. Nguyễn Huyền (2019), Giá tiêu sẽ không khởi sắc trong năm 2019, <http://vneconomy.vn/gia-tieu-se-khong-khoi-sac-trong-nam-2019-20190513091551022.htm>, truy cập ngày 20/6/2019
- [17]. Vũ Thanh Hương (2017), *Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU: Tác động đối với thương mại hàng hoá giữa hai bên và hàm ý cho Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- [18]. Dương Hưng (2018), *Xuất khẩu nông sản sang EU: Doanh nghiệp Việt phải nâng cao giá trị*, <https://www.tienphong.vn/kinh-te/xuat-khau-nong-san-sang-eu-doanh-nghiep-viet-phai-nang-cao-gia-tri-1353490.tpo>, ngày 2/12/2018
- [19]. Vũ Khuê (2019), *Đề nông sản Việt trụ vững tại thị trường EU*, <http://vneconomy.vn/de-nong-san-viet-tru-vung-tai-thi-truong-chau-au-20190409110900209.htm>, ngày 8/03/2019
- [20]. Ngô Thị Mỹ (2016), *Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới xuất khẩu một số nông sản của Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Đại học Thái Nguyên.
- [21]. Lê Mây (2017), *Đẩy mạnh xuất khẩu rau quả tươi vào thị trường EU*, <http://vneconomy.vn/thi-truong/day-manh-xuat-khau-rau-qua-tuoi-va-eu-20171010012950779.htm>, ngày 03/ 10/2017.
- [22]. Đỗ Thị Hòa Nhã (2018), *Các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường EU*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Đại học Thái Nguyên.
- [23]. Thanh Nhân (2014), *Nước mắm Phú Quốc bị nhái khắp nơi*, <http://nld.com.vn/kinh-te/nuoc-mam-phu-quooc-bi-nhai-khaph-noi-2014071808543623.htm>, ngày 19/5/2017.

- [24]. Phúc Nguyên (2018), Cả nước giải thể gần 3000 hợp tác xã nông nghiệp yếu kém, <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/kinh-doanh/2018-08-07/xuat-khau-thi-truong-eu-nhieu-co-hoi-nhung-cung-khong-it-chong-gai-60705.aspx>, ngày 1/1/2019
- [25]. Trần Ngọc (2018), Số lượng doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp chỉ có 8%, <https://vov.vn/kinh-te/so-luong-doanh-nghiep-dau-tu-vao-nong-nghiep-chi-co-8-793803.vov>, ngày 1/1/2019
- [26]. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2018), *Hội nghị đối thoại với doanh nghiệp (DN) về cải cách thủ tục hành chính thuế và hải quan năm 2018*.
- [27]. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Trung tâm WTO (2015), Xúc tiến thương mại Việt Nam - EU (Bài 1), <http://www.trungtamwto.vn/tin-tuc/xuc-tien-thuong-mai-viet-nam-eu-bai-1>, ngày 30 /05/2017.
- [28]. Nga Quỳnh (2018), Ngành cà phê: dư địa tăng trưởng lớn, <http://kinhtevn.com.vn/nganh-ca-phe-du-dia-tang-truong-lon-31826.html>, truy cập ngày 10/6/2019
- [29]. Quốc hội (2005), *Luật thương mại, ban hành ngày 14/06/2005*
- [30]. Quốc hội (2008), *Luật công nghệ cao, ban hành ngày 13 / 11 /2008*
- [31]. Nguyễn Văn Thắng (2015), *Thực hành Nghiên cứu trong Kinh tế và Quản trị Kinh doanh*, Nxb Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- [32]. Võ Trí Thành (2007), *Xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường EU*, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung Ương, Nxb Tài chính, Hà Nội.
- [33]. Trần Chí Thiện (2013), *Giáo trình Nguyên lý Thống kê*, Nxb Thống kê, Hà Nội
- [34]. Thủ tướng Chính phủ (2011), *Quyết định số 2471/QĐ-TTg: Phê duyệt Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030*.
- [35]. Thủ tướng Chính phủ (2012), *Quyết định số 124/QĐ - TTg của Thủ tướng Chính phủ: Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển sản xuất ngành nông nghiệp đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030*
- [36]. Tổng cục Thống kê, *Niên giám Thống kê giai đoạn 2005 - 2017*.

- [37]. Đinh Công Tuấn (2012), “Mô hình hội nhập của EU-ASEAN: So sánh những tương đồng, khác biệt và bài học kinh nghiệm cho ASEAN”, *Tạp chí Nghiên cứu châu Âu*, 6 (141), tr.9-20.
- [38]. Nguyễn Văn Tuấn, (2008), *Giáo trình Thương mại quốc tế*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- [39]. Tạp chí Tài chính (2018), Việt Nam - EU khẳng định quan hệ đối tác bền chặt, <http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/viet-nam-eu-khang-dinh-quan-he-doi-tac-ben-chat-139635.html> , ngày 20/1/2019
- [40]. Thanh Trà (2018), Còn rào cản trong phát triển thị trường đất nông nghiệp Việt Nam, <http://nhandan.com.vn/kinhte/item/38081602-con-rao-can-trong-phat-trien-thi-truong-dat-nong-nghiep-viet-nam.html>, ngày 04/12 /2018
- [41]. Đức Tuấn (2017), Thủ tướng quyết ngay gói tín dụng 50-60 nghìn tỷ đồng, <http://baochinhphu.vn/Tin-noi-bat/Thu-tuong-quyet-ngay-goi-tin-dung-50-60-nghin-ty-dong/294535.vgp>, ngày 03/05/ 2017
- [42]. Đức Tuấn (2017), Thủ tướng: Đã có lời giải cho bài toán nông nghiệp Việt Nam, <http://baochinhphu.vn/Thoi-su/Thu-tuong-Da-co-loi-giai-cho-bai-toan-nong-nghiep-Viet-Nam/297799.vgp>, ngày 03/05/ 2017
- [43]. Phạm Thị Túy (2014), “Thẻ chế”, *Tạp chí Lý luận Chính trị*, (3), tr.99-101
- [44]. Trần Thị Bạch Yến, Lê Bình Minh, Nguyễn Phương Hưng (2017), “Xuất khẩu cà phê của Việt Nam: Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng xuất khẩu - Thông qua tiếp cận bằng mô hình lực hấp dẫn”, *Hội thảo Khoa học Quốc gia 2017- Phát triển Kinh tế xã hội vùng Tây Nguyên ngày 17/2/2017*, Đại học Đà Nẵng, tr.132-145
- [45]. Trần Thị Bạch Yến, Trương Thị Thanh Thảo (2017), “Các nhân tố ảnh hưởng đến xuất khẩu gạo Việt Nam sang thị trường ASEAN: Kết quả phân tích bằng mô hình trọng lực”, *The UHD-CTU annual Economics And Business Conference Proceedings*, tr.768-778
- [46]. Tổ Uyên (2018), Xuất khẩu thị trường EU: Nhiều cơ hội nhưng cũng không ít “chông gai”, <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/kinh-doanh/2018-08-07/xuat-khau-thi-truong-eu-nhieu-co-hoi-nhung-cung-khong-it-chong-gai-60705.aspx>, ngày 04/12/2018

TIẾNG ANH

- [47]. Ahmed et al (2014), “Understanding Egypt’s main Agricultural Export Flows: A Gravity model Perspective”, *Agricultural Economic and Social Review*, Mansoura University, 5(12), pp.2157 - 2174
- [48]. American Marketing Association (1960), *Marketing Definitions: A Glossary of Marketing Terms*, Chicago, American Marketing Association.
- [49]. Anderson J.E. (1979), “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation”, *The American Economic Review*, (69), pp. 106-16.
- [50]. Atici C., Armagan G., Cinar G. (2011), “Does Turkey’s Integration into European Union boost its agriculture exports?”, *Agribusiness*, 27(3), pp. 280-291.
- [51]. Bergtrad J.H. (1985), “The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundation and Empirical Evidence”, *Review of Economics and Statistics*, (67), pp. 474 - 481
- [52]. Dou L., Nakagawa M., Yan F., Li P. (2013), “The Impacts of Food Safety Standards on China Export of Vegetables and Fruits”, *World Academy of Science, Engineering and Technology*, (7), pp. 289-297.
- [53]. Do Tri Thai (2006), “A gravity model for trade between Vietnam and twenty-three European countries”, Dalarna University, School of Technology and Business Studies, Economics.
- [54]. Eyayu (2014), “Determinants of Agricultural Export in Sub-Saharan Africa: Evidence from Panel Study”, *American Journal of Trade and Policy*, 1(3), pp.13-22.
- [55]. FAO (1995), “Section 2: Description and Definitions”, <http://www.fao.org/docrep/005/y2772e/y2772e04.htm>, ngày 20/11/2015
- [56]. Filippini C., Moloni V. (2003), “The determinants of East Asian trade flows: a gravity equation approach”, *Journal of Asian Economics*, (14), pp.695-711.
- [57]. Fricke S., Chapman G. (2017), “The Role of Standards in North-South Trade: The Case of Agricultural Exports from Sub-Saharan African Countries to the EU”, *Jena Economic Research Papers*

- [58]. Hatab A.A, Romstad E., Huo X. (2010), “Determinants of Egyptian Agricultural Exports: A Gravity Model Approach”, *Modern Economy*, 1, pp.134-143
- [59]. Helpman E., Krugman P.R. (1985), “Market Structure and Foreign Trade: Increasing Return, Imperfect Competition, and International Economy”, Cambridge, USA.
- [60]. Hinloopen J., Marrewijk C. V. (2001), “On the Empirical Distribution of the Balassa Index”, *Weltwirtschaftliches Archiv* 137, pp.1-35
- [61]. Kaiser, Boris (2014), "RHAUSMAN: Stata module to perform a (cluster-) robust Hausman test", University of Bern.
- [62]. Lehman N. F, Herzer D, Martinez-Zazozo I, Vollmer S (2007), “The impact of a Custom Union between Turkey and the EU on Turkey’s Export to the EU”, *JCMS. J Common Market S*, 45(3), pp.719-743.
- [63]. Maztinez-Zazoso (2004), “Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur - European Union Trade Flows”, *Journal of Applied Economics*, 6(2), pp.291-316.
- [64]. Muhammad *et al* (2017), “Pakistan's agricultural exports, determinants and its potential: an application of stochastic frontier gravity model”, *The Journal of International Trade & Economic Development*, (26), pp. 257-276.
- [65]. Murina *et al* (2014), “Trading With Conditions: The Effect of Sanitary And Phytosanitary Measures On Lower Income Countries' Agricultural Exports”, UNCTAD, *Research Study Series*, (68), United Nations Publicatuion.
- [66]. Potelwa *et al* (2016), “Factors Influencing the Growth of South Africa’s AgriculturalExports to World Markets”, *European Scientific Journal*, 12 (34), pp.195-204
- [67]. Poyhonen P. (1963), “A tentative Model for the volume of Trade between Countries”, *Weltwirtschaftli-ches Archiv*, (90), pp. 93 - 99.
- [68]. Rahman M.M. (2003), “A panel data analysis of Bangladesh’trade: the gravity model approach”, University of Sydney
- [69]. Timbergen (1962), “Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economics Policy”, New York: Twentieth Century Fund

- [70]. The United Nations Commodity Trade Database (2019), <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>, ngày 10/4/ 2019.
- [71]. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, giai đoạn 2005-2017.
- [72]. WTO (1999), *Annual Report*
- [73]. Yatsenko O., Nitsenko V., Karasova N., James H.S.Jr., & Parcell J.L. (2017), “Realization of the potential of the Ukraine-EU free trade area in agriculture”, *Journal of International Studies*, 10(2), pp. 258-277.
- [74]. Yue N., Kuang H., Sun L., Wu L., Xu C. (2010), “An empirical analysis of the impact of EU’s new food safety standards on china’s tea export”, *International Journal of Food Science and Technology*, (45), pp.745-750
- [75]. World Bank Open Data (2019), <https://data.worldbank.org/>, ngày 10 /11/2019.
- [76]. World Trade Organization (1994), *Agreement on Technical barriers to trade*
- [77]. World Trade Organization (1994), *Agreement on Agriculture*
- [78]. United Nations (2006), “Standard International Trade Classification Revision”, United Nations Publication, 34 (4).
- [79]. United Nations (2015), <https://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14>, ngày 20/11/2015

PHỤ LỤC

PL 1. Tóm tắt các kết quả nghiên cứu thực nghiệm

STT	Tác giả	Năm	Mục tiêu	Đặc điểm nguồn số liệu	Biến phụ thuộc	Biến độc lập	Kỹ thuật ước lượng
1.	<i>Filippini và cộng sự</i>	2003	Phân tích các yếu tố tác động đến trao đổi thương mại giữa các nước công nghiệp đang phát triển thuộc châu Mỹ La tinh và châu Á với các nước phát triển	Số liệu mảng, 26 quốc gia, giai đoạn 1970-2000	KNXK	KNXK trễ, GDP nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, dân số nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, khoảng cách địa lý, khoảng cách công nghệ	FEM
2.	<i>Do Tri Thai (2006)</i>	2006	Phân tích tác động của các yếu tố đến thương mại giữa Việt Nam và 23 nước EU	Số liệu mảng, 23 nước OECD thuộc EU, giai đoạn 1993-2004	KNXK	GDP gộp, dân số gộp, tỷ giá hối đoái thực tế, khoảng cách địa lý, biến giả lịch sử	OLS
3.	<i>Lehman và cộng sự</i>	2007	Phân tích tác động của liên minh thuế quan đến xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ	Số liệu mảng, thị trường EU, giai đoạn 1988-2002	KNXK, KNXKNS	GDP thực tế nước nhập khẩu, chi phí vận chuyển theo đường biển, chênh lệch thu nhập bình quân đầu người, tỷ giá hối đoái, thuế, trợ cấp	SUR, GMM, OLS
4.	<i>Từ Thúy Anh và Đào Nguyễn Thắng</i>	2008	Phân tích các yếu tố tác động tới mức độ tập trung thương mại giữa Việt Nam và các nước ASEAN+3	Số liệu mảng, 13 quốc gia ASEAN +3, giai đoạn 1998-2005	Chỉ số tập trung trong thương mại, KNXK, KNNK	GDP gộp, PGDP gộp, khoảng cách địa lý, biến giả ASEAN	OLS

STT	Tác giả	Năm	Mục tiêu	Đặc điểm nguồn số liệu	Biến phụ thuộc	Biến độc lập	Kỹ thuật ước lượng
5.	<i>Hatab và cộng sự</i>	2010	Các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản của Hi Lạp	Số liệu mảng, 50 quốc gia, giai đoạn 1994-2008	KNXKNS	GDP nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, PGDP nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, độ mở của nước xuất khẩu và nhập khẩu, tỷ giá hối đoái thực tế, khoảng cách địa lý, các biến giả: thành viên của RTA, biên giới và ngôn ngữ chung.	REM
6.	<i>Yue và cộng sự</i>	2010	Phân tích tác động của tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm của EU đến xuất khẩu chè của Trung Quốc	Số liệu mảng, 14 nước EU, giai đoạn 1997-2006	Khối lượng XK	GDP thực tế của nước xuất khẩu và nhập khẩu, dân số nước xuất khẩu và nhập khẩu, khoảng cách địa lý, mức dư lượng thuốc trừ sâu tối đa, các biến giả: ngôn ngữ chung, đã từng có quan hệ thuộc địa và biến giả năm.	OLS
7.	<i>Idsardil</i>	2010	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới xuất khẩu nông sản của Nam Phi	Số liệu mảng, các đối tác thương mại, giai đoạn 2002-2009	KNXKNS	GDP nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, GNI bình quân đầu người nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, chênh lệch thu nhập bình quân đầu người, tổng giá trị nhập khẩu của đối tác thương mại, tỷ	OLS

STT	Tác giả	Năm	Mục tiêu	Đặc điểm nguồn số liệu	Biên phụ thuộc	Biên độc lập	Kỹ thuật ước lượng
						giá hối đoái thực tế, dân số nước nhập khẩu, khoảng cách địa lý, biên giới chung, thành viên của SADC, thành viên của TDCA	
8.	<i>Atici và cộng sự</i>	2011	Phân tích tác động của hội nhập vùng đến xuất khẩu nông sản của Thổ Nhĩ Kỳ	Số liệu chéo, 85 quốc gia, năm 2006	KNXKNS	GDP nước nhập khẩu, dân số nước nhập khẩu, khoảng cách địa lý, thuế quan, các biến giả: thành viên của EU, ngôn ngữ chung, biên giới chung	TSP
9.	<i>Eyayu</i>	2014	Phân tích tác động của các yếu tố đến xuất khẩu nông sản của Châu Phi	Số liệu mảng, các đối tác thương mại, giai đoạn 2000-2008	KNXKNS	GDP thực tế nước xuất khẩu, GDP thực tế nước xuất khẩu, thu nhập bình quân đầu người nước nhập khẩu, thuế nhập khẩu, tỷ giá hối đoái thực tế, yếu tố trễ đầu vào sản xuất nông nghiệp, cơ sở hạ tầng nước xuất khẩu, chất lượng thể chế nước xuất khẩu, FDI vào nước xuất khẩu, chỉ số đa dạng hóa nước xuất khẩu, biên giả: không giáp biển.	FEM

STT	Tác giả	Năm	Mục tiêu	Đặc điểm nguồn số liệu	Biến phụ thuộc	Biến độc lập	Kỹ thuật ước lượng
10.	<i>Ahmed và cộng sự</i>	2014	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến KNXK các mặt hàng nông sản chính của Ai Cập tới các đối tác chính	Số liệu mảng, giai đoạn 2003-2012	KNXKNS	GDP của nước xuất khẩu và nhập khẩu, PGDP của nước xuất khẩu và nhập khẩu, độ mở của nước xuất khẩu và nhập khẩu, khoảng cách địa lý, biến giả biên giới chung.	REM, FEM
11.	<i>Ngô Thị Mỹ</i>	2016	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới xuất khẩu một số nông sản của Việt Nam	Số liệu mảng, tất cả các đối tác thương mại, giai đoạn 1997-2013	KNXKNS	GDP của Việt Nam và nước nhập khẩu, dân số gộp, diện tích đất nông nghiệp gộp, lạm phát, khoảng cách địa lý, khoảng cách kinh tế, tỷ giá hối đoái thực tế, độ mở của Việt Nam, các biến giả: thành viên của WTO và APEC	REM
12.	<i>Potelwa và cộng sự</i>	2016	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến XKNS của Nam Phi sang các đối tác chính	Số liệu mảng, giai đoạn 2001-2014	KNXKNS	GDP của nước xuất khẩu và nhập khẩu, dân số nước xuất khẩu, khoảng cách địa lý, tỷ giá hối đoái, năng lực xuất khẩu, ổn định chính trị, biến giả tham gia FTA, ngôn ngữ chung	OLS, FEM, REM
13.	<i>Yatsenko và cộng sự</i>	2017	Xác định tiềm năng của FTA giữa Ukraine - EU đối với quan hệ thương mại giữa hai bên trong lĩnh vực nông nghiệp	Số liệu giai đoạn 1996-2015	Thương mại hai chiều ngành nông nghiệp	GDP của nước xuất khẩu và nước nhập khẩu, giá dầu	

STT	Tác giả	Năm	Mục tiêu	Đặc điểm nguồn số liệu	Biến phụ thuộc	Biến độc lập	Kỹ thuật ước lượng
14.	<i>Fricke S và cộng sự</i>	2017	Nghiên cứu tác động của các tiêu chuẩn đối với hoạt động XKNS từ các nước tiểu vùng Sahara châu Phi (SSA) sang thị trường EU.	Số liệu mảng giai đoạn 1980-2012	KNXKNS	GDP nước nhập khẩu, biến giả tiêu chuẩn	
15.	<i>Muhamad và cộng sự</i>	2017	Phân tích các yếu tố chính tác động đến XKNS của Pakistan,	Số liệu mảng giai đoạn 1995-2014	KNXKNS	GDP nước xuất khẩu, nhập khẩu, khoảng cách địa lý, tỷ giá hối đoái, thuế và các biến giả biên giới chung, văn hóa chung, lịch sử thuộc địa và FTA	
16.	Trần Thị Bạch Yến và cộng sự	2017	Phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu cà phê Việt Nam				
17.	Đỗ Thị Hòa Nhã	2018	Phân tích các yếu tố tác động đến XKNS của Việt Nam vào thị trường EU	Số liệu mảng giai đoạn 2005-2015	KNXKNS	PGDP của nước xuất khẩu và nhập khẩu, khoảng cách địa lý, tỷ trọng đất nông nghiệp, chất lượng cơ sở hạ tầng, chỉ số công nghệ, gánh nặng chính sách của Chính phủ và biến giả WTO	

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

PL 2. Tóm tắt các kết quả thực nghiệm về tác động của các yếu tố tới KNXX

STT	Tên biến độc lập	Đại diện	Mối liên hệ với biến phụ thuộc (KNXX)		
			Cùng chiều (+)	Ngược chiều (-)	Không có ý nghĩa thống kê
1	GDP nước xuất khẩu hoặc nhập khẩu, GDP trẻ, GDP gộp, năng lực sản xuất ngành nông nghiệp, năng lực xuất khẩu	- Khả năng sản xuất. - Quy mô nền kinh tế	Hatab (2010), Atici (2011), Eyayu (2014), Filippini (2003), Filippini (2003), Ahmed (2014), Potelwa (2016), Ngô Thị Mỹ (2016), Yatsenko (2017)	Yue (2010), Lehman (2007)	Lehman (2007), Fricke S (2017)
2	Dân số nước xuất khẩu hoặc nhập khẩu, dân số gộp	- Quy mô lao động. - Quy mô thị trường.	Yue (2010), Do Tri Thai (2006), Ngô Thị Mỹ (2016)	Idsardil (2010), Filippini (2003)	
3	PGDP nước xuất khẩu hoặc nhập khẩu, PGDP trẻ, P GDP gộp	- Sự dồi dào của tư bản - Thu nhập của người tiêu dùng	Thị Hòa Nhã (2018)	Ahmed (2014)	
4	Tỷ giá hối đoái hoặc sự biến động của tỷ giá hối đoái	Giá bán hoặc sự biến động của giá bán.	Lehman (2007), Potelwa (2016), Ngô Thị Mỹ (2016)	Do Tri Thai (2006), Lehman (2007), Potelwa (2016), Muhamad (2017).	

STT	Tên biến độc lập	Đại diện	Mối liên hệ với biến phụ thuộc (KNXK)		
			Cùng chiều (+)	Ngược chiều (-)	Không có ý nghĩa thống kê
5	Diện tích đất nông nghiệp	Số lượng yếu tố sản xuất	Eyayu (2014)	Ngô Thị Mỹ (2016)	Thị Hòa Nhã (2018)
6	FDI vào ngành nông nghiệp	Số lượng yếu tố sản xuất			Eyayu (2014)
7	Khoảng cách địa lý	Chi phí vận chuyển		Filippini (2003), Từ Thúy Anh (2008), Yue (2010), Ahmed (2014), Potelwa (2016), Ngô Thị Mỹ (2016), Đỗ Thị Hòa Nhã (2018)	Lehman (2007), Hatab (2010), Idsardil (2010), Atici và cộng sự (2011),
8	Chi phí vận chuyển bằng đường biển, giá dầu mỏ	Chi phí vận chuyển	Lehman (2007), Yatsenko (2017)	Lehman (2007)	
9	Khoảng cách công nghệ	Khác biệt về trình độ công nghệ	Filippini (2003)	Filippini (2003)	
10	Tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm	- Chất lượng sản phẩm. - Chính sách quản lý hoạt động xuất, nhập khẩu		Yue (2010), Murina (2014), Fricke S (2017),	
11	Thuế, trợ cấp	Chính sách quản lý hoạt động xuất, nhập khẩu		Muhamad (2017)	

STT	Tên biến độc lập	Đại diện	Mối liên hệ với biến phụ thuộc (KNXK)		
			Cùng chiều (+)	Ngược chiều (-)	Không có ý nghĩa thống kê
12	Độ mở của nền kinh tế	Sự mở của nền kinh tế	Ahmed (2014), Ngô Thị Mỹ (2016)	Ahmed (2014)	
13	Chất lượng thể chế (sự ổn định chính trị, chất lượng môi trường luật pháp,..)	Yếu tố hấp dẫn, cản trở	Potelwa (2016)		Eyayu (2014), Potelwa (2016)
14	Chỉ số cơ sở hạ tầng	Yếu tố hấp dẫn, cản trở	Thị Hòa Nhã (2018)	Thị Hòa Nhã (2018)	Eyayu (2014)
15	Ngôn ngữ chung, biên giới chung, văn hóa chung	Khoảng cách về văn hóa	Atici (2011), Ahmed (2014), Muhamad (2017)	Atici (2011), Potelwa (2016)	Atici (2011)
16	Từng là thuộc địa	Liên hệ trong lịch sử	Muhamad (2017)		Do Tri Thai (2006), Yue (2010),
17	Gia nhập vào các WTO và các FTA	Hội nhập kinh tế thế giới	Idsardil (2010), Atici (2011), Ngô Thị Mỹ (2016), Potelwa (2016), Muhamad (2017)	Idsardil (2010), Potelwa (2016)	Từ Thúy Anh (2008), Idsardil (2010), Hatab (2010), Đỗ Thị Hòa Nhã (2018)

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

PL 3. Phân loại nông sản theo Hệ thống SITC Rev.3 (Mã cấp 3 chữ số)

Mã sản phẩm	Tên nhóm sản phẩm/ sản phẩm
0	Lương thực, thực phẩm và động vật sống
00	<i>Động vật sống</i>
001	Động vật sống
01	<i>Thịt và các chế phẩm từ thịt</i>
011	Thịt trâu, bò
012	Các loại thịt và nội tạng khác
016	Thịt ướp muối khô hoặc hun khói
017	Thịt được chế biến hoặc bảo quản
02	<i>Các sản phẩm bơ sữa và trứng (trứng chim)</i>
022	Sữa, kem và các sản phẩm từ sữa
023	Bơ
024	Pho mát và sữa đông
025	Trứng
04	<i>Ngũ cốc và các sản phẩm từ ngũ cốc</i>
041	Lúa mì chưa xay xát
042	Gạo
043	Lúa mạch chưa xay xát
044	Ngô chưa xay xát
045	Các loại ngũ cốc khác, chưa xay xát
046	Bột lúa mì và bột meslin
047	Các loại bột ngũ cốc và bột mỳ khác
048	Ngũ cốc, tinh bột chế biến hoặc bột hoa quả
05	<i>Rau quả và trái cây</i>
054	Rau tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh
056	Rau đã qua chế biến
057	Trái cây và các loại hạt, tươi hoặc khô
058	Trái cây, đã chế biến hay bảo quản
059	Nước ép trái cây và nước rau ép

Mã sản phẩm	Tên nhóm sản phẩm/ sản phẩm
06	<i>Đường, các sản phẩm từ đường và mật ong</i>
061	Đường, mật đường và mật ong
062	Bánh kẹo
07	<i>Cà phê, chè, ca cao, gia vị và các chế phẩm của chúng</i>
071	Cà phê và sản phẩm thay thế cà phê
072	Ca cao
073	Sôcôla và các thực phẩm chứa cacao
074	Chè
075	Gia vị
08	<i>Thức ăn chăn nuôi (không tính các loại ngũ cốc chưa xay xát)</i>
081	Thức ăn chăn nuôi, các loại ngũ cốc chưa xay xát
09	<i>Các sản phẩm có thể ăn được khác</i>
091	Bơ thực vật
098	Thực phẩm chế biến
1	<i>Đồ uống và thuốc lá</i>
11	<i>Đồ uống</i>
111	Đồ uống không có cồn
112	Đồ uống có cồn
12	<i>Thuốc lá và các sản phẩm chế biến từ thuốc lá</i>
121	Thuốc lá chưa chế biến, thuốc lá vụn
122	Thuốc lá đã chế biến
2	<i>Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu</i>
21	<i>Da thô</i>
211	Da thô từ vật nuôi
212	Da thú thô
22	<i>Các loại hạt và quả có dầu</i>
222	Các loại hạt và quả có dầu được sử dụng cho việc chiết xuất các loại dầu thực vật không bay hơi (ngoại trừ các loại bột)
223	Các loại hạt và quả có dầu được sử dụng cho việc chiết xuất các loại dầu thực vật không bay hơi (bao gồm các loại bột)

Mã sản phẩm	Tên nhóm sản phẩm/ sản phẩm
23	<i>Cao su thô (gồm cao su tự nhiên và cao su nhân tạo)</i>
231	Cao su tự nhiên, nhựa tự nhiên
232	Cao su nhân tạo
24	<i>Gỗ xốp và gỗ</i>
244	Vỏ cây tự nhiên, nguyên liệu và chất thải
245	Củi và than củi
246	Dăm gỗ, gỗ phế thải
247	Gỗ thô hoặc đẽo vuông
248	Gỗ đã được sử dụng
25	<i>Bột giấy và giấy phế thải</i>
251	Bột giấy và giấy phế thải
26	<i>Vải dệt may và các phế phẩm của chúng</i>
261	Lụa
263	Bông
264	Sợi đay, các loại sợi vỏ cây khác và các phế phẩm
265	Sợi dệt may từ thực vật và các phế phẩm
266	Sợi tổng hợp để kéo sợi
267	Sợi nhân tạo khác để kéo sợi
268	Len; lông động vật khác; ngọn len
269	Quần áo dệt cũ; giẻ rách
29	<i>Các nguyên liệu động vật và thực vật thô</i>
291	Nguyên liệu động vật thô
292	Nguyên liệu thực vật thô
4	<i>Dầu, mỡ, chất béo và sáp động, thực vật</i>
41	<i>Dầu mỡ và chất béo động vật</i>
411	Dầu và chất béo động vật
42	<i>Chất béo và dầu thực vật không bay hơi, ở dạng thô, được chưng cất hoặc chiết xuất</i>
421	Các loại dầu thực vật không bay hơi, mềm
422	Các loại dầu thực vật không bay hơi khác
43	<i>Dầu và chất béo động vật, thực vật đã qua chế biến</i>
431	Dầu và chất béo động vật, thực vật đã qua chế biến

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ [79])

PL 4. Kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và EU
trong giai đoạn 2005 - 2017

DVT: Triệu USD

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Tốc độ tăng trưởng BQ
Kim ngạch xuất khẩu	5.547	7.138	9.101	10.896	9.413	11.392	16.541	20.302	24.324	27.951	30.755	33.984	38.253	17,46
Kim ngạch nhập khẩu	2.339	2.983	4.889	4.918	5.217	6.141	7.317	6.887	7.687	8.150	9.295	11.126	12.173	14,74
Xuất siêu	3.208	4.155	4.212	5.978	4.195	5.251	9.225	13.415	16.638	19.801	21.460	22.857	26080	19,08
Tổng thương mại hai chiều	7.886	10.121	13.991	15.814	14.630	17.533	23.858	27.189	32.011	36.101	40.051	45.110	50.426	16,72

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

PL 5. Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào một số thị trường chính giai đoạn 2005-2017

KNXK (Tỷ USD)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Tổng cộng	32.45	39.83	48.56	62.69	57.10	72.24	96.91	114.53	132.03	150.22	162.02	176.58	215.12
ASEAN	5.74	6.41	8.11	10.34	8.76	10.36	13.66	17.43	18.58	19.11	18.20	17.45	21.68
Trung Quốc	3.25	3.24	3.65	4.85	5.40	7.74	11.61	12.84	13.18	14.93	16.57	21.95	35.39
EU	5.55	7.14	9.10	10.90	9.41	11.39	16.54	20.30	24.32	27.95	30.76	33.98	38.25
Nhật Bản	4.34	5.24	6.09	8.47	6.34	7.73	11.09	13.06	13.54	14.67	14.10	14.67	16.79
Hàn Quốc	0.66	0.84	1.24	1.79	2.08	3.09	4.87	5.58	6.68	7.17	8.92	11.41	14.81
Hoa Kỳ	5.93	7.85	10.11	11.90	11.42	14.25	16.97	19.68	23.87	28.65	33.48	38.47	41.55
Tỷ trọng (%)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ASEAN	17.70	16.09	16.70	16.49	15.34	14.35	14.09	15.22	14.08	12.72	11.23	9.88	10.08
Trung Quốc	10.01	8.14	7.51	7.74	9.46	10.72	11.98	11.21	9.98	9.94	10.23	12.43	16.45
EU	17.10	17.92	18.74	17.38	16.49	15.77	17.07	17.73	18.42	18.61	18.98	19.25	17.78
Nhật Bản	13.38	13.16	12.54	13.51	11.10	10.70	11.45	11.41	10.26	9.77	8.70	8.31	7.81
Hàn Quốc	2.05	2.12	2.56	2.86	3.64	4.28	5.02	4.87	5.06	4.77	5.50	6.46	6.88
Hoa Kỳ	18.27	19.71	20.82	18.99	19.99	19.73	17.51	17.18	18.08	19.07	20.66	21.79	19.31

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

PL 6. Kim ngạch xuất khẩu các nhóm hàng hóa của Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017

DVT: Triệu USD

Mã SITC	Nhóm hàng	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
0	Lương thực, thực phẩm và động vật sống	996	1.542	2.175	2.666	2.458	2.500	3.195	3.227	3.102	3.935	3.500	3,928	4.385
1	Đồ uống và thuốc lá	2	4	4	9	10	11	10	5	9	13	11	9	15
2	Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu	125	196	222	227	128	256	379	300	243	210	174	190	245
3	Nhiên liệu, dầu mỡ nhờn và vật liệu liên quan	33	37	45	57	10	14	5	44	6	39	26	40	57
4	Dầu, mỡ, chất béo và sáp động, thực vật	2	2	1	2	0	1	3	2	4	3	1	2	8
5	Hóa chất và các sản phẩm có liên quan	33	62	83	78	53	77	132	96	120	186	205	247	276
6	Hàng chế biến phân loại chủ yếu theo nguyên liệu	443	535	677	897	657	834	1.086	1.149	1.276	1.594	1.481	1.529	1.954
7	Máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng	359	467	770	951	946	1.744	4.533	8.262	11.599	12.113	14.870	16.942	18.867
8	Hàng chế biến khác	3.549	4.292	5.121	5.993	5.148	5.953	7.193	7.216	7.964	9.856	10.486	11.096	12.446
9	Hàng hóa và các giao dịch không được phân loại trong SITC	5	2	3	17	2	2	3	0	1	1	1	1	0,18
Tổng		5.547	7.138	9.101	10.896	9.413	11.392	16.541	20.302	24.324	27.951	30.755	33.983	38.253

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ UN Comtrade)

PL 7. Kim ngạch và tỷ trọng xuất khẩu một số nông sản chính của Việt Nam vào thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017

DVT: Triệu USD; %

STT	Tên hàng	Mã hàng	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
			Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Cà phê và các SP thay thế cà phê	071	314,9	47,1	555,3	55,6	880,8	60,5	995,0	57,1	845,3	57,5	729,6	46,9	1063,6	48,0	1298,6	54,2	1127,7	51,0	1524,1	55,3	1179,3	46,6	1412	48,4	1410	44,4
2	Trái cây và các loại hạt	057	121,0	18,1	110,9	11,1	173,0	11,9	262,1	15,0	218,3	14,9	257,4	16,5	366,3	16,5	348,0	14,5	332,4	15,0	501,9	18,2	633,7	25,0	790	27,1	1047	33,0
3	Hồ tiêu	075.1	48,1	7,2	66,1	6,6	92,4	6,3	104,9	6,0	123,4	8,4	164,3	10,6	241,9	10,9	287,0	12,0	293,9	13,3	297,1	10,8	323,9	12,8	290	10,0	213	6,7
4	Cao su nguyên liệu	23	91,5	13,7	154,8	15,5	149,8	10,3	168,7	9,7	84,7	5,8	195,8	12,6	295,1	13,3	223,5	9,3	183,8	8,3	157,4	5,7	120,7	4,8	126	4,3	128	4,0
5	Chế phẩm từ ngũ cốc, bột, trái cây và rau	048	9,9	1,5	15,2	1,5	17,2	1,2	19,5	1,1	19,0	1,3	19,6	1,3	23,9	1,1	25,6	1,1	26,6	1,2	33,6	1,2	28,5	1,1	43	1,5	43	1,4
6	Gạo	042	3,9	0,6	4,4	0,4	5,4	0,4	39,5	2,3	40,8	2,8	16,2	1,0	20,6	0,9	26,2	1,1	31,7	1,4	20,4	0,7	28,1	1,1	33	1,1	32	1,0
7	Nước ép trái cây	059	5,8	0,9	5,0	0,5	6,6	0,5	5,0	0,3	11,0	0,7	18,9	1,2	11,7	0,5	7,4	0,3	7,7	0,3	18,4	0,7	20,6	0,8	18,2	0,6	19	0,6
8	Rau, củ tươi hoặc đã sơ chế	054	7,4	1,1	6,2	0,6	9,7	0,7	7,6	0,4	11,3	0,8	11,5	0,7	18,4	0,8	13,2	0,6	14,2	0,6	13,4	0,5	11,1	0,4	13,8	0,5	13	0,4
9	Chè	074	11,9	1,8	11,8	1,2	12,9	0,9	13,5	0,8	9,8	0,7	13,5	0,9	12,7	0,6	13,2	0,5	12,4	0,6	10,1	0,4	10,0	0,4	7,5	0,3	8	0,2
10	Rau, củ đã qua chế biến hoặc bảo quản	056	4,6	0,69	5,3	0,5	5,9	0,4	8,8	0,5	9,8	0,7	8,9	0,6	7,5	0,3	6,5	0,3	9,5	0,4	9,4	0,3	7,4	0,3	10,2	0,3	8	0,3
KNXX 10 nông sản trên			619	92,5	935	93,7	1354	92,9	1625	93,2	1373	93,5	1436	92,3	2062	93,0	2249	93,9	2040	92,3	2586	93,8	2363	93,4	2743	94	2922	92
KNXXK nông sản			669	100	998	100	1457	100	1743	100	1469	100	1556	100	2217	100	2394	100	2211	100	2758	100	2531	100	2916	100	3177	100

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

PL 8. Chỉ số RCA của một số nông sản chủ lực của Việt Nam tại thị trường EU giai đoạn 2005 - 2017

STT	Tên hàng	Mã hàng	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Hồ tiêu	075.1	36,46	41,00	43,02	40,83	43,18	44,79	41,66	39,97	31,10	24,06	20,23	14,75	10,23
2	Cà phê và các SP thay thế cà phê	071	27,39	36,36	42,99	37,61	30,59	21,07	17,16	17,49	14,81	15,34	10,22	10,92	10,04
3	Trái cây tươi và các loại hạt	057	3,26	2,61	3,23	4,06	3,32	3,45	3,59	2,71	1,94	2,49	2,54	2,77	3,29
4	Cao su nguyên liệu	23	10,45	12,41	9,30	8,55	6,19	7,39	4,54	3,16	3,07	3,04	2,45	2,48	2,37
5	Gạo	042	1,99	1,90	1,70	7,79	8,10	3,28	2,66	2,84	2,62	1,45	1,76	1,06	0,99
6	Chè	074	8,69	6,54	5,75	4,62	3,17	3,62	2,79	2,37	1,48	1,18	1,02	0,67	0,57
7	Nước ép trái cây	059	0,75	0,48	0,45	0,30	0,70	1,09	0,43	0,22	0,19	0,45	0,44	0,61	0,55
8	Chế phẩm từ ngũ cốc, bột, trái cây và rau	048	0,52	0,65	0,57	0,50	0,47	0,47	0,39	0,32	0,26	0,28	0,21	0,28	0,26
9	Rau, củ đã qua chế biến hoặc bảo quản	056	0,41	0,38	0,31	0,38	0,39	0,34	0,20	0,14	0,16	0,13	0,10	0,11	0,08
10	Rau, củ tươi hoặc đã qua sơ chế	054	0,31	0,21	0,25	0,17	0,24	0,22	0,26	0,15	0,12	0,11	0,08	0,08	0,07

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN Comtrade)

PL 9. Kim ngạch xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào các thành viên EU giai đoạn 2005 - 2017*DVT: Triệu USD*

STT	Quốc gia	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Áo	0,47	0,72	1,13	0,69	1,98	1,97	3,81	3,49	4,15	1,35	0,32	0,08	0,05
2	Bỉ	46,85	62,53	103,49	201,63	211,19	120,56	257,78	179,89	147,40	268,20	175,81	216,08	207,85
3	Bulgaria	2,57	9,08	12,95	16,32	9,82	8,77	12,56	14,21	17,13	15,96	12,52	14,24	7,98
4	Cộng hòa Síp	0,28	0,20	0,68	0,85	0,69	1,38	1,13	0,85	0,89	0,90	1,05	1,34	2,69
5	Cộng hòa Séc	6,42	9,25	12,89	20,63	14,75	16,14	15,16	14,98	13,39	11,53	0,00	9,04	9,01
6	Đức	141,18	294,42	401,44	400,88	314,15	422,31	556,72	674,15	594,82	694,98	577,91	753,31	751,64
7	Đan Mạch	2,43	3,31	5,30	5,67	5,08	5,78	6,76	10,41	9,72	12,01	9,61	12,90	12,33
8	Tây Ban Nha	76,10	118,37	187,16	195,71	150,80	157,89	214,85	295,24	257,50	304,45	306,90	298,10	304,95
9	Estonia	0,00	2,64	2,49	5,36	5,18	2,72	5,25	5,81	3,88	5,28	5,07	9,96	6,49
10	Phần Lan	3,14	3,19	9,21	14,61	4,30	8,06	21,03	16,35	14,48	8,88	8,83	11,15	10,93
11	Pháp	54,24	61,57	83,82	88,88	83,97	76,39	107,08	136,40	135,61	180,58	145,42	172,32	189,39
12	Anh	82,22	107,72	130,30	170,07	126,94	154,04	198,72	215,87	232,49	252,44	261,19	286,56	311,34
13	Hi Lạp	6,06	8,25	13,89	14,31	12,74	16,42	21,14	26,56	20,48	25,44	28,36	30,83	26,15
14	Hungary	3,20	3,37	3,40	2,16	2,48	2,87	4,37	2,04	2,82	3,16	3,65	3,89	12,14
15	Ai Len	1,40	1,89	3,54	4,35	3,50	4,04	2,58	1,69	2,18	13,30	20,04	5,52	16,20
16	Italy	79,15	102,57	178,27	215,69	180,82	165,99	248,62	289,14	229,99	309,69	273,95	322,07	361,13
17	Litva	1,55	2,49	2,40	9,27	15,11	6,27	6,39	6,02	11,76	20,74	16,27	22,64	32,24
18	Latvia	1,45	1,25	3,07	4,25	3,88	2,41	4,83	10,21	11,17	17,70	8,25	8,06	7,78
19	Malta	0,35	0,08	0,12	0,38	0,27	0,41	0,00	0,51	1,25	0,71	0,60	0,22	0,06
20	Hà Lan	112,56	129,58	190,77	241,16	231,19	275,35	399,41	328,64	333,55	433,22	507,81	583,74	747,83
21	Ba Lan	27,45	40,93	56,81	69,32	43,81	51,77	59,88	65,01	73,61	86,63	81,67	73,30	67,89
22	Bồ Đào Nha	5,44	6,31	9,10	15,77	13,66	13,65	21,56	28,06	23,64	29,45	27,28	25,48	32,24
23	Romania	4,11	8,30	15,06	17,35	10,69	9,98	13,36	17,86	20,36	18,05	17,72	16,16	15,45
24	Slovakia	2,09	6,45	8,44	5,88	2,87	2,57	2,24	2,88	3,56	3,09	2,86	1,25	1,06
25	Slovenia	2,91	5,42	9,67	8,67	8,62	13,36	8,82	16,11	17,86	15,98	14,81	12,56	15,42
26	Thụy Điển	5,36	7,77	11,47	13,36	10,98	15,29	22,56	31,17	27,15	24,32	23,24	25,43	27,04
	Tổng	669,00	997,65	1456,89	1743,21	1469,46	1556,38	2216,62	2393,57	2210,85	2758,04	2531,15	2916,20	3177,28

PL 10. GDP bình quân đầu người của Việt Nam vào các thành viên EU giai đoạn 2005-2017*ĐVT: ngàn USD/ người*

STT	Quốc gia	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Áo	38,238	40,431	46,587	51,386	47,654	46,671	51,124	48,334	50,505	51,323	43,771	44,327	45,778
2	Bỉ	36,967	38,852	44,404	48,425	44,878	44,383	47,700	44,731	46,625	47,328	40,324	42,328	43,325
3	Bulgaria	3,853	4,456	5,933	7,296	6,956	6,843	7,814	7,378	7,675	7,853	6,993	7,053	7,193
4	Cộng hòa Síp	18,110	19,464	22,649	25,848	23,790	23,161	24,562	22,148	21,070	20,204	16,785	17,204	19,790
5	Cộng hòa Séc	13,318	15,159	18,334	22,649	19,699	19,783	21,718	19,730	19,916	19,745	17,548	19,745	17,548
6	Đan Mạch	48,817	52,041	58,501	64,182	57,895	57,648	61,304	58,125	60,362	61,331	51,989	57,531	51,989
7	Estonia	10,338	12,596	16,586	18,095	14,726	14,638	17,454	17,422	19,030	19,942	17,118	18,945	18,918
8	Phần Lan	38,969	41,121	48,289	53,401	47,107	46,205	50,788	47,415	49,638	49,888	42,311	48,988	48,511
9	Pháp	34,885	36,544	41,599	45,406	41,634	40,706	43,815	40,832	42,579	42,694	36,208	41,694	40,208
10	Đức	34,692	36,442	41,815	45,695	41,733	41,784	45,930	44,065	45,694	47,899	41,303	45,899	43,303
11	Hì Lạp	22,552	24,801	28,827	31,997	29,711	26,919	25,915	22,243	21,875	21,674	18,002	21,674	18,002
12	Hungary	11,162	11,399	13,843	15,669	12,967	13,026	14,049	12,834	13,614	14,118	12,364	14,118	12,364
13	Ái Len	50,887	54,326	61,388	61,235	51,984	48,542	52,564	49,231	52,035	55,503	61,134	57,503	59,134
14	Italy	31,965	33,417	37,698	40,645	36,974	35,848	38,330	34,817	35,362	35,368	29,950	32,378	34,950
15	Latvia	7,559	9,668	14,044	16,349	12,219	11,428	13,798	13,799	15,033	15,710	13,649	14,710	16,649
16	Lít-va	7,863	9,241	12,298	14,962	11,837	11,989	14,367	14,342	15,692	16,490	14,147	15,490	15,147
17	Malta	15,836	16,671	19,377	21,928	20,675	21,088	22,956	22,081	24,057	25,126	22,595	23,126	25,595
18	Hà Lan	41,577	44,454	51,241	56,929	51,900	50,341	53,537	49,475	51,574	52,157	44,300	45,157	47,300
19	Ba Lan	8,021	9,041	11,260	14,001	11,528	12,600	13,893	13,145	13,428	14,342	12,555	13,342	14,505
20	Bồ Đào Nha	18,785	19,821	22,780	24,816	23,064	22,540	23,195	20,577	21,619	22,124	19,056	21,124	20,056
21	Ru-ma-ni	4,676	5,829	8,214	10,136	8,220	8,297	9,200	8,558	9,585	10,020	8,973	9,020	9,973
22	Slovakia	11,670	13,139	16,058	18,650	16,513	16,602	18,186	17,275	18,192	18,595	16,088	19,595	17,088
23	Slovenia	18,169	19,726	23,841	27,502	24,634	23,439	24,984	22,486	23,151	24,021	20,727	22,021	23,727
24	Tây Ban Nha	26,504	28,493	32,702	35,579	32,332	30,745	31,834	28,649	29,365	29,711	25,830	27,715	26,830
25	Thụy Điển	43,085	46,256	53,324	55,747	46,207	52,076	59,594	57,134	60,283	59,180	50,580	52,180	53,589
26	Anh	41,522	44,012	49,949	46,516	38,008	38,715	41,243	41,538	42,415	46,415	43,876	45,417	43,972
GDP bình quân đầu người		24,616	26,439	30,829	33,656	29,802	29,462	31,917	29,937	31,168	31,875	31,857	32,954	33,265

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ World Bank)

PL 11. Dân số của Việt Nam vào các thành viên EU giai đoạn 2005-2017*ĐVT: Triệu người*

STT	Quốc gia	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Việt Nam	83,392	83,311	84,218	85,118	86,025	86,932	87,860	88,809	89,759	90,729	91,704	92,700	95540
2	Áo	8,228	8,269	8,295	8,321	8,343	8,363	8,392	8,430	8,479	8,542	8,612	8747	8890
3	Bỉ	10,479	10,548	10,626	10,710	10,796	10,896	11,048	11,128	11,183	11,231	11,286	11350	11274
4	Bulgaria	7,740	7,699	7,545	7,493	7,444	7,396	7,348	7,306	7,265	7,224	7,178	7128	7076
5	Cộng hòa Síp	1,033	1,048	1,063	1,077	1,090	1,104	1,117	1,129	1,142	1,154	1,165	1090	1180
6	Cộng hòa Séc	10,211	10,239	10,299	10,385	10,444	10,474	10,496	10,511	10,514	10,525	10,551	10560	10591
7	Đan Mạch	2,430	3,312	5,305	5,670	5,083	5,778	6,763	10,411	9,723	12,014	9,614	5731	5769
8	Estonia	1,355	1,347	1,341	1,337	1,335	1,331	1,327	1,323	1,318	1,315	1,312	1316	1315
9	Phần Lan	5,246	5,266	5,289	5,313	5,339	5,363	5,388	5,414	5,439	5,462	5,482	5495	5511
10	Pháp	63,179	63,621	64,016	64,375	64,707	65,028	65,343	65,660	65,972	66,496	66,808	66900	67118
11	Đức	82,469	82,376	82,266	82,110	81,902	81,777	81,798	80,426	82,133	80,983	81,423	82670	82695
12	Hi Lạp	10,987	11,020	11,048	11,078	11,107	11,121	11,105	11,045	10,965	10,892	10,824	10750	10760
13	Hungary	10,087	10,071	10,056	10,038	10,023	10,000	9,972	9,920	9,893	9,866	9,845	9818	9781
14	Ai Len	4,160	4,274	4,399	4,490	4,535	4,560	4,577	4,587	4,598	4,617	4,641	4773	4813
15	Italy	57,969	58,144	58,438	58,827	59,095	59,277	59,379	59,540	60,234	60,789	60,802	60600	60551
16	Latvia	2,239	2,218	2,200	2,177	2,142	2,080	2,060	2,034	2,013	1,994	1,978	1960	1941
17	Lít-va	3,323	3,270	3,231	3,198	3,163	3,097	3,028	2,988	2,958	2,932	2,910	2872	2827
18	Malta	404	405	407	409	412	415	416	419	423	427	431	437	465
19	Hà Lan	16,320	16,346	16,382	16,446	16,530	16,615	16,693	16,755	16,804	16,865	16,937	170202	17133
20	Ba Lan	38,165	38,141	38,121	38,126	38,152	38,043	38,063	38,063	39,040	38,012	37,999	37950	37976
21	Bồ Đào Nha	10,503	10,522	10,543	10,558	10,568	10,573	10,558	10,515	10,457	10,401	10,439	10320	10294
22	Ru-ma-ni	21,320	21,194	20,883	20,538	20,367	20,247	20,148	20,058	19,984	19,909	19,832	19710	19685
23	Slovakia	5,373	5,373	5,375	5,379	5,386	5,391	5,398	5,408	5,413	5,419	5,424	5429	5440
24	Slovenia	2,000	2,007	2,018	2,021	2,040	2,049	2,053	2,057	2,060	2,062	2,064	2065	2067
25	Tây Ban Nha	43,653	44,397	45,227	45,954	46,363	46,577	46,743	46,773	46,620	46,481	46,418	46560	46572
26	Thụy Điển	9,030	9,081	9,148	9,220	9,299	9,378	9,449	9,519	9,600	9,696	9,799	9903	
27	Anh	60,401	60,847	61,322	61,807	62,276	62,766	63,259	63,700	64,128	64,613	65,138		
	Tổng	488,305	491,036	494,843	497,057	497,944	499,699	501,920	505,120	508,359	509,921	508,913		

PL 12. Diện tích đất nông nghiệp của Việt Nam và các thành viên EU giai đoạn 2005-2017ĐVT: ngàn km²

STT	Quốc gia	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2107
1	Việt Nam	100.541	100.780	100.626	102.408	102.920	107.686	107.933	108.528	108.737	108.737	108.737	108.737	108.737
2	Áo	32.567	32.354	32.342	32.018	31.940	31.848	31.808	31.654	31.545	31.545	31.545	31.545	31.545
3	Bỉ	13.850	13.820	13.690	13.680	13.580	13.570	13.360	13.330	13.365	13.365	13.365	13.365	13.365
4	Bulgaria	52.650	51.900	51.160	51.010	50.300	50.520	50.880	51.230	49.950	49.950	49.950	49.950	49.950
5	Cộng hòa Síp	1.670	1.570	1.472	1.156	1.276	1.140	1.163	1.164	1.090	1.090	1.090	1.090	1.090
6	Cộng hòa Séc	42.600	42.540	42.490	42.440	42.390	42.340	42.290	42.250	42.190	42.190	42.190	42.190	42.190
7	Đan Mạch	27.070	27.100	26.630	26.680	26.340	26.260	26.900	26.240	26.090	26.090	26.090	26.090	26.090
8	Estonia	8.820	8.990	9.140	9.070	9.310	9.490	9.450	9.560	9.660	9.660	9.660	9.660	9.660
9	Phần Lan	22.738	23.008	22.949	22.964	22.965	22.919	22.866	22.851	22.585	22.585	22.585	22.585	22.585
10	Pháp	295.613	293.935	292.779	290.740	290.199	288.924	288.785	288.466	287.737	287.737	287.737	287.737	287.737
11	Đức	170.310	169.460	169.500	169.210	168.860	167.000	167.190	166.640	166.970	166.970	166.970	166.970	166.970
12	Hy Lạp	83.550	82.720	82.510	82.140	81.860	81.940	81.800	81.460	81.370	81.370	81.370	81.370	81.370
13	Hungary	58.630	58.090	58.070	57.900	57.830	53.430	53.370	53.380	53.400	53.400	53.400	53.400	53.400
14	Ai Len	43.020	42.600	42.760	42.001	41.890	45.680	45.550	45.330	44.770	44.770	44.770	44.770	44.770
15	Italy	147.360	142.030	141.620	144.572	139.824	143.278	138.526	137.290	136.300	136.300	136.300	136.300	136.300
16	Latvia	17.340	18.550	18.390	18.250	18.330	18.050	18.160	18.410	18.680	18.680	18.680	18.680	18.680
17	Lít-va	28.370	27.907	26.959	26.721	26.890	27.723	28.059	28.422	28.914	28.914	28.914	28.914	28.914
18	Malta	93	92	93	93	93	103	103	103	102	102	102	102	102
19	Hà Lan	19.377	19.196	19.144	19.293	19.174	18.723	18.584	18.417	18.476	18.476	18.476	18.476	18.476
20	Ba Lan	159.060	159.570	154.690	156.010	156.190	144.490	147.790	145.290	144.100	144.100	144.100	144.100	144.100
21	Bồ Đào Nha	38.210	37.640	36.510	37.545	37.298	36.770	36.670	36.580	36.420	36.420	36.420	36.420	36.420
22	Ru-ma-ni	141.800	140.390	136.300	136.340	136.210	141.560	139.820	137.330	139.050	139.050	139.050	139.050	139.050
23	Slovakia	19.410	19.390	19.300	19.370	19.300	19.447	19.297	19.274	19.285	19.285	19.285	19.285	19.285
24	Slovenia	5.090	4.910	4.980	4.920	4.680	4.833	4.585	4.797	4.781	4.781	4.781	4.781	4.781
25	Tây Ban Nha	291.640	286.130	280.040	281.420	279.700	275.450	270.140	269.420	269.420	269.420	269.420	269.420	269.420
26	Thụy Điển	32.160	31.630	31.370	30.930	30.790	30.850	30.660	30.486	30.479	30.479	30.479	30.479	30.479
27	Anh	169.560	178.380	176.470	176.840	173.250	172.240	171.640	171.820	172.502	172.502	172.502	172.502	172.502

PL 13. Chỉ số sẵn sàng công nghệ của Việt Nam và các thành viên EU giai đoạn 2005-2017

STT	Quốc gia	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2107
1	Việt Nam	2,59	2,85	3,12	3,45	3,58	3,51	3,33	3,14	3,10	3,12	3,10	3,12	3,15
2	Áo	5,02	5,17	5,34	5,39	5,09	5,40	5,70	5,59	5,60	5,74	5,60	5,75	5,80
3	Bỉ	4,71	4,82	5,01	5,26	5,22	5,80	5,57	5,61	5,60	5,78	5,90	5,90	5,90
4	Bulgaria	2,91	3,11	3,65	3,82	4,01	4,11	4,30	4,45	4,40	4,73	4,90	4,93	4,95
5	Cộng hòa Síp	3,77	3,85	4,35	4,50	4,40	4,36	4,85	4,78	4,80	4,56	4,60	4,60	4,65
6	Cộng hòa Séc	4,38	4,12	4,48	4,75	4,55	4,82	5,06	4,88	4,90	4,96	5,4	5,46	5,50
7	Đan Mạch	5,63	5,64	5,87	5,92	5,62	6,20	6,17	6,05	6,00	6,10	6,10	6,15	6,20
8	Estonia	5,05	5,07	5,30	5,49	4,94	4,95	5,29	5,20	5,20	5,26	5,30	5,32	5,35
9	Phần Lan	5,49	5,36	5,46	5,64	5,17	5,75	5,92	5,89	5,90	5,97	6,00	6,16	6,17
10	Pháp	4,79	4,88	5,16	5,24	5,28	5,63	5,72	5,69	5,70	5,77	5,90	5,85	5,90
11	Đức	4,93	5,05	5,22	5,63	5,36	5,61	5,71	5,72	5,70	5,81	6,00	6,21	6,31
12	Hy Lạp	3,25	3,29	3,50	3,86	4,06	4,21	4,54	4,62	4,60	4,79	4,90	4,90	5,10
13	Hungary	3,97	3,91	4,21	4,44	4,41	4,55	4,43	4,35	4,40	4,43	4,60	4,43	4,60
14	Ai Len	5,74	5,77	5,65	5,57	5,99	6,21	5,99	5,91	5,70	5,90	6,10	5,90	6,10
15	Italy	4,26	4,37	4,52	4,50	4,12	4,34	4,71	4,71	4,70	4,82	4,90	4,82	4,90
16	Latvia	3,87	4,01	4,00	4,00	3,96	4,26	4,73	4,70	4,70	5,12	5,30	5,25	5,30
17	Lít-va	3,79	4,04	4,29	4,54	4,51	4,70	5,00	4,81	4,80	5,37	5,60	5,6	5,70
18	Malta	4,75	4,25	4,75	5,07	4,85	5,05	5,59	5,71	5,70	5,58	5,60	5,60	5,70
19	Hà Lan	5,53	5,65	6,01	6,02	5,99	6,13	5,98	5,97	5,90	6,00	6,10	6,10	6,10
20	Ba Lan	3,39	3,44	3,79	3,97	4,02	4,18	4,66	4,47	4,50	4,47	4,80	4,87	4,90
21	Bồ Đào Nha	4,40	4,50	4,55	4,60	4,60	5,00	5,30	5,20	5,20	5,40	5,50	5,50	5,50
22	Ru-ma-ni	3,28	3,29	3,70	3,79	3,82	3,76	4,09	4,14	4,10	4,49	4,60	4,62	4,65
23	Slovakia	4,12	4,08	4,35	4,61	4,48	4,54	4,46	4,16	4,20	4,37	4,40	4,42	4,44
24	Slovenia	4,27	4,29	4,53	4,67	4,45	4,76	4,96	4,90	4,90	5,05	5,10	5,15	5,21
25	Tây Ban Nha	4,29	4,33	4,59	4,77	4,64	4,95	5,29	5,26	5,30	5,40	5,60	5,44	5,65
26	Thụy Điển	5,89	5,87	5,99	6,15	6,12	6,29	6,29	6,22	6,20	6,19	6,20	6,20	6,29
27	Anh	5,43	5,27	5,62	5,79	5,58	6,08	6,00	6,06	6,10	6,28	6,30	6,30	6,38

PL 14. Thống kê mô tả các biến trong mô hình trọng lực

summarize lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareajt techgapijt lninstitinstjt wto

STT	Biến số	Số quan sát	Giá trị trung bình	Độ lệch tiêu chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
1	$\ln EX_{ijt}$	338	9.559936	2.085107	3.9	13.5
2	$\ln (PGDP_{it} * PGDP_{jt})$	338	17.35577	.7632702	14.8	18.9
3	$\ln (POP_{it} * POP_{jt})$	338	20.47532	1.339974	17.3	22.8
4	$\ln DIS_{ij}$	338	8.938462	.4194811	6.9	9.3
5	$\ln (AGRIAREA_{it} * AGRIAREA_{jt})$	338	7.077564	.6144384	5.3	7.8
6	$\ln (INST_{it} * INST_{jt})$	338	2.804038	.1875446	2.38	3.19
7	$TECHGAP_{ijt}$	338	1.807788	.7320922	.24	3.3
8	WTO	338	.9230769	.2668644	0	1

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Phần mềm Stata 11)

PL 15. Kết quả ước lượng mô hình Robust-Cluster REM

xtreg lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareaajt

lninstitutstjt techgapijt wto, re

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =       338
Group variable: country                 Number of groups =        26

R-sq:                                   Obs per group:
    within = 0.3144                      min       =        13
    between = 0.6455                      avg       =       13.0
    overall = 0.6142                      max       =        13

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(7)    =     430.38
                                           Prob > chi2     =      0.0000
```

(Std. Err. adjusted for 26 clusters in country)

lnexijt	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lnpgdpitpgdpjt	.5456638	.1789932	3.05	0.002	.1948435	.8964841
lnpopitpopjt	1.083955	.2034417	5.33	0.000	.6852164	1.482693
lndistij	-.4920426	.2158164	-2.28	0.023	-.9150351	-.0690501
lnagriareaitagriareaajt	-.4217293	.4811287	-0.88	0.381	-1.364724	.5212657
lninstitutstjt	.5748932	.6039168	0.12	0.001	-1.108762	1.258548
techgapijt	-.132675	.1705366	-0.78	0.037	-.2015705	.4669206
wto	.2956908	.1714164	1.72	0.085	-.0402791	.6316607
_cons	-15.45356	5.032623	-3.07	0.002	-25.31732	-5.589799
sigma_u	1.2659725					
sigma_e	.54915879					
rho	.84163135	(fraction of variance due to u_i)				

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Phần mềm Stata 14)

PL 16. Kiểm định LM lựa chọn mô hình Robust-Cluster REM và mô hình OLS

xttest0

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

$lnexijt[country,t] = Xb + u[country] + e[country,t]$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
lnexijt	4.34767	2.085107
e	.3015754	.5491588
u	1.602686	1.265973

Test: Var(u) = 0

chibar2(01) = 1239.30
Prob > chibar2 = 0.0000

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Phần mềm Stata 14)

PL 17. Kết quả ước lượng mô hình Robust-Cluster FEM

xtreg lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareajt

lninstitutinstjt techgapijt wto, fe vce(cluster country)

note: lndistij omitted because of collinearity

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =       338
Group variable: country                Number of groups =       26

R-sq:                                  Obs per group:
  within = 0.3332                        min =          13
  between = 0.3110                       avg =         13.0
  overall = 0.2257                       max =          13

F(6, 25)                               =       18.42
Prob > F                                =       0.0000
```

(Std. Err. adjusted for 26 clusters in country)

lnexijt	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lnpgdpitpgdpjt	.8103319	.2096589	3.87	0.001	.3785312	1.242133
lnpopitpopjt	-.7350436	1.381396	-0.53	0.599	-3.580082	2.109995
lndistij	0	(omitted)				
lnagriareaitagriareajt	-1.235691	.8174062	-1.51	0.143	-2.919171	.4477881
lninstitutinstjt	.1579676	.7180559	0.22	0.828	-1.320896	1.636832
techgapijt	-.1142298	.1645824	-0.69	0.494	-.2247339	.4531935
wto	.1766506	.1799674	0.98	0.336	-.1939993	.5473004
_cons	18.47507	25.90125	0.71	0.482	-34.86955	71.8197
sigma_u	3.1850787					
sigma_e	.54915879					
rho	.97113089	(fraction of variance due to u_i)				

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Phần mềm Stata 14)

PL 18. Kết quả ước lượng mô hình Robust-Cluster REM

xtreg lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareajt

lninstitutinstjt techgapijt wto, re vce(cluster country)

```
Random-effects GLS regression      Number of obs   =       338
Group variable: country            Number of groups =       26

R-sq:                                  Obs per group:
  within = 0.3144                        min =          13
  between = 0.6455                       avg =         13.0
  overall = 0.6142                       max =          13

Wald chi2(7)                         =       430.38
Prob > chi2                           =       0.0000
```

(Std. Err. adjusted for 26 clusters in country)

lnexijt	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lnpgdpitpgdpjt	.5456638	.1789932	3.05	0.002	.1948435	.8964841
lnpopitpopjt	1.083955	.2034417	5.33	0.000	.6852164	1.482693
lndistij	-.4920426	.2158164	-2.28	0.023	-.9150351	-.0690501
lnagriareaitagriareajt	-.4217293	.4811287	-0.88	0.381	-1.364724	.5212657
lninstitutinstjt	.5748932	.6039168	0.12	0.001	-1.108762	1.258548
techgapijt	-.132675	.1705366	-0.78	0.037	-.2015705	.4669206
wto	.2956908	.1714164	1.72	0.085	-.0402791	.6316607
_cons	-15.45356	5.032623	-3.07	0.002	-25.31732	-5.589799
sigma_u	1.2659725					
sigma_e	.54915879					
rho	.84163135	(fraction of variance due to u_i)				

PL 19. Kiểm định Hausman để lựa chọn mô hình Robust-Cluster FEM và mô hình Robust-Cluster REM

```

. rhausman fe re, cluster
bootstrap in progress
|-----| 1 |-----| 2 |-----| 3 |-----| 4 |-----| 5
..... 50
..... 100

Cluster-Robust Hausman Test
(based on 100 bootstrap repetitions)

b1: obtained from xtreg lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitagri:
> to, fe vce (cluster country)
b2: obtained from xtreg lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitagri:
> to, re vce (cluster country)
Excluded (not identified, or only identified in one model): lndistij

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

       chi2(6) = (b1-b2)' * [V_bootstrapped(b1-b2)]^(-1) * (b1-b2)
           =           5.86
Prob>chi2 =           0.4389

```

**PL 20. Kết quả ước lượng mô hình Robust-Cluster REM
xtreg lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareajt
lninstitinstjt techgapijt wto, re vce(cluster country)**

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =           338
Group variable: country                 Number of groups =           26

R-sq:                                    Obs per group:
    within = 0.3144                       min =           13
    between = 0.6455                       avg =           13.0
    overall = 0.6142                       max =           13

Wald chi2(7) =           430.38
Prob > chi2 =           0.0000

corr(u_i, X) = 0 (assumed)

(Std. Err. adjusted for 26 clusters in country)

```

lnexijt	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lnpgdpitpgdpjt	.5456638	.1789932	3.05	0.002	.1948435 .8964841
lnpopitpopjt	1.083955	.2034417	5.33	0.000	.6852164 1.482693
lndistij	-.4920426	.2158164	-2.28	0.023	-.9150351 -.0690501
lnagriareaitagriareajt	-.4217293	.4811287	-0.88	0.381	-1.364724 .5212657
lninstitinstjt	.5748932	.6039168	0.12	0.001	-1.108762 1.258548
techgapijt	-.132675	.1705366	-0.78	0.037	-.2015705 .4669206
wto	.2956908	.1714164	1.72	0.085	-.0402791 .6316607
_cons	-15.45356	5.032623	-3.07	0.002	-25.31732 -5.589799
sigma_u	1.2659725				
sigma_e	.54915879				
rho	.84163135	(fraction of variance due to u_i)			

PL 21. Kết quả ước lượng mô hình Robust-Cluster REM đối với cà phê*xtreg lnexijt lnpgdptpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareaajt**techgapijt lninstitinstjt wto, re vce(cluster country)*

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =       338
Group variable: country                 Number of groups =       26

R-sq:                                   Obs per group:
    within = 0.1227                       min =           13
    between = 0.5822                       avg =          13.0
    overall = 0.5190                       max =           13

Wald chi2(7) =       165.68
corr(u_i, X) = 0 (assumed)               Prob > chi2     =       0.0000

```

(Std. Err. adjusted for 26 clusters in country)

lnexijt	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lnpgdptpgdpjt	.0676242	.3278146	0.21	0.037	-.5748805 .710129	
lnpopitpopjt	1.193216	.2293132	5.20	0.000	.74377 1.642661	
lndistij	-.6130484	.2918206	-2.10	0.036	-1.185006 -.0410906	
lnagriareaitagriareaajt	.7871922	.599825	1.31	0.189	-.3884432 1.962828	
lninstitinstjt	2.050918	1.954559	1.05	0.094	-1.779947 5.881782	
techgapijt	-.6066385	.3064513	-1.98	0.048	.006005 1.207272	
wto	.602758	.301198	2.00	0.045	.0124207 1.193095	
_cons	-24.81073	8.034781	-3.09	0.002	-40.55862 -9.062853	
sigma_u	1.7992594					
sigma_e	.98620472					
rho	.76897508	(fraction of variance due to u_i)				

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Phần mềm Stata 14)

PL 22. Kết quả ước lượng mô hình Robust-Cluster REM đối với hồ tiêu*xtreg lnexijt lnpgdptpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareaajt**techgapijt lninstitinstjt wto, re vce(cluster country)*

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =       338
Group variable: country                 Number of groups =       26

R-sq:                                   Obs per group:
    within = 0.5361                       min =           13
    between = 0.5652                       avg =          13.0
    overall = 0.5598                       max =           13

Wald chi2(7) =       372.45
corr(u_i, X) = 0 (assumed)               Prob > chi2     =       0.0000

```

(Std. Err. adjusted for 26 clusters in country)

lnexijt	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lnpgdptpgdpjt	1.100076	.1986628	5.54	0.000	.7107042 1.489448	
lnpopitpopjt	.5397775	.5209702	1.04	0.000	-.4813053 1.56086	
lndistij	-.373511	.2159067	-1.73	0.084	-.7966804 .0496584	
lnagriareaitagriareaajt	.3219629	.3831948	0.84	0.401	-.4290851 1.073011	
lninstitinstjt	1.355148	.4412472	3.07	0.002	-2.219977 -.4903198	
techgapijt	-.1697932	.1517038	-1.12	0.063	-.1275407 .4671272	
wto	.1554515	.1741487	0.89	0.372	-.1858737 .4967768	
_cons	-23.38504	4.634326	-5.05	0.000	-32.46815 -14.30193	
sigma_u	1.2453281					
sigma_e	.58435537					
rho	.81954827	(fraction of variance due to u_i)				

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Phần mềm Stata 14)

PL 23. Kết quả ước lượng mô hình Robust-Cluster REM đối với trái cây
xtreg lnexijt lnpgdpitpgdpjt lnpopitpopjt lndistij lnagriareaitareaitagriareaajt
techgapijt lninstitinsijt wto, re vce(cluster country)

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	338
Group variable: country	Number of groups	=	26
R-sq: within = 0.5890	obs per group: min	=	13
between = 0.3667	avg	=	13.0
overall = 0.4071	max	=	13
Random effects u_i ~ Gaussian	wald chi2(7)	=	166.35
corr(u_i, x) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	0.0000
(std. Err. adjusted for 26 clusters in country)			

lnexijt	coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% conf. Interval]	
lnpgdpitpg~t	1.752313	.1725642	10.15	0.000	1.414094	2.090533
lnpopitpopjt	.7109274	.1981911	3.59	0.000	.32248	1.099375
lndistij	-.5130041	.3226528	-1.59	0.012	-1.145392	-.1193837
lnagriarea..	.0055433	.5414254	0.01	0.992	-1.055631	1.066718
lninstitin~t	-.3014163	1.130201	-0.27	0.790	-2.51657	1.913738
techgapijt	-.1598824	.1272105	-1.26	0.009	-.0894456	.4092104
wto	.5041983	.120818	4.17	0.000	-.7409972	-.2673995
_cons	-32.19562	7.297949	-4.41	0.000	-46.49934	-17.89191
sigma_u	1.6671858					
sigma_e	.70558107					
rho	.8480955	(fraction of variance due to u_i)				

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Phần mềm Stata 14)