



ĐỀ ÁN

**Thách thức đối với Việt
Nam về vấn đề xuất khẩu
khi Trung Quốc gia nhập
WTO**



Thách thức đối với Việt Nam về vấn đề xuất khẩu khi Trung Quốc gia nhập WTO

LỜI NÓI ĐẦU

Việt Nam và Trung Quốc là hai nước láng giềng “ núi liền núi sông liền sông”. Quan hệ ngoại giao, kinh tế, văn hoá, thương mại giữa hai nước đã hình thành từ lâu, như một tất yếu khách quan. Đối với nhân dân hai nước, quan hệ láng giềng, quan hệ giao lưu văn hoá và thương mại đã trở thành truyền thống bền vững. Vì thế, mỗi một thay đổi hay biến động trên đất Trung Quốc đều sẽ được truyền đến Việt Nam một cách trực tiếp nhất, nhanh nhất.

Trong năm 2001, việc Trung Quốc gia nhập WTO được đánh giá là một trong những sự kiện quan trọng đối với nước này. Mặc dù sẽ phải đương đầu với không ít khó khăn và thử thách cũng hết sức nghiệt ngã, nhưng cơ hội để Trung Quốc đẩy nhanh phát triển cũng vô cùng to lớn. Nếu vượt qua được những thách thức, tranh thủ được những cơ hội do việc gia nhập WTO đưa lại, thì chẳng bao lâu nữa Trung Quốc sẽ trở thành một cường quốc kinh tế trên thế giới.

Sự kiện này chắc chắn sẽ có ảnh hưởng sâu rộng và lâu dài đến đời sống kinh tế, chính trị, xã hội, văn hoá của Trung Quốc. Hơn thế, nó cũng sẽ tác động đến tình hình phát triển kinh tế cũng như quan hệ kinh tế - thương mại giữa Trung Quốc với các nước Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam. Điều này không chỉ có ảnh hưởng đến quan hệ song phương của hai nước, đến đầu tư nước ngoài mà còn ảnh hưởng lớn đến vấn đề xuất khẩu của Việt Nam trong những năm tới. Đó cũng chính là lý do mà em chọn đề tài “**Thách thức đối với Việt Nam về vấn đề xuất khẩu khi Trung Quốc gia nhập WTO**”.

Thông qua tìm hiểu sách báo, các phương tiện thông tin đại chúng, qua mạng Internet và sự hướng dẫn tận tình của PGS - TS Nguyễn Duy Bột đã giúp em hoàn thành bài viết này. Tuy nhiên, đây là vấn đề hết sức lớn đòi hỏi phải có sự tham gia tìm hiểu nghiên cứu của nhiều người, nhiều ngành với nhiều thời gian hơn. Do vậy, bài viết của em cũng không tránh khỏi những thiếu sót, mong được sự chỉ dẫn và góp ý của thầy cô.

Em xin trân trọng cảm ơn!

PHẦN I : TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI VÀ SỰ GIA NHẬP CỦA TRUNG QUỐC

I/Tính tất yếu của việc hội nhập

1.Khái niệm của việc hội nhập:

Hội nhập là một trong những xu thế chủ yếu của quan hệ quốc tế hiện đại. Cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật và công nghệ đã và đang thúc đẩy mạnh mẽ quá trình chuyên môn hoá và hợp tác giữa các quốc gia, làm cho lực lượng sản xuất được quốc tế hoá cao độ. Điều này đã đưa các quốc gia gắn kết lại gần nhau, dẫn tới sự hình thành mạng lưới toàn cầu hay hội nhập kinh tế quốc tế. Vậy quá trình hội nhập kinh tế quốc tế là một quá trình điều chỉnh chính sách kinh tế, xây dựng một nền kinh tế thị trường mạnh để thực hiện tự do hoá trong lĩnh vực thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, đầu tư, hợp tác tài chính, tiền tệ.

2. Lợi ích của việc hội nhập :

Tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế làm tăng khả năng phối hợp chính sách, giúp các quốc gia có thể vượt qua được thử thách to lớn và giải quyết các vấn đề kinh tế mang tính toàn cầu. Mặt khác nó còn tạo khả năng phân bổ một cách hợp lý và có hiệu quả nguồn tài nguyên, trình độ khoa học, công nghệ của nhân loại và nguồn tài chính trên phạm vi toàn cầu góp phần đẩy mạnh tốc độ phát triển kinh tế ở mỗi quốc gia. Quá trình hội nhập giúp các nước sẵn sàng tận dụng ưu đãi của các thành viên khác đem lại cho mình để phát triển sản xuất mở rộng thị trường hàng hoá và đầu tư nước ngoài. Chính vì thế mà tham gia hội nhập kinh tế là một tất yếu, khách quan, là đòi hỏi cấp thiết đối với mỗi quốc gia nói chung và Việt Nam nói riêng.

+ Thứ nhất, xu hướng khu vực hoá, toàn cầu hoá trên cơ sở lợi ích kinh tế của các bên tham gia đã trở thành nhân tố góp phần ổn định khu vực, tạo

điều kiện cho các nước giảm bớt các khoản chi về an ninh, quốc phòng để tập trung các nguồn lực cho việc phát triển kinh tế, chính trị, xã hội. Sự ổn định này chính là điều kiện kiên quyết để thu hút đầu tư nước ngoài.

+ Thứ hai, nhờ quá trình hội nhập mà mỗi quốc gia có thể học hỏi kinh nghiệm trong việc hoạch định chính sách phát triển kinh tế của các nước đi trước, tránh được những sai sót, từng bước điều chỉnh các chính sách và chế độ kinh tế phù hợp chuẩn mực của các tổ chức, các định chế kinh tế quốc tế tạo ra môi trường chuyển giao các công nghệ kỹ thuật cao, rút ngắn thời gian và khoảng cách đuổi kịp các nước trong khu vực và quốc tế.

+ Thứ ba, quá trình hội nhập tạo ra mối kinh tế, chính trị đa dạng, đan xen, phụ thuộc lẫn nhau, góp phần nâng cao vị thế quốc tế cho các quốc gia tham gia bình đẳng trong giao lưu và quan hệ kinh tế quốc tế. Mặt khác sự giảm dần các hàng rào thuế quan và phi thuế quan, các phân biệt đối xử chính thức và phi chính thức, kinh tế và phi kinh tế sẽ tạo cơ hội không chỉ cho các công ty lớn, các nền kinh tế lớn mà còn cho cả các công ty nhỏ, nền kinh tế nhỏ tham gia bình đẳng và rộng rãi vào guồng máy kinh tế thế giới.

+ Thứ tư, các quốc gia có môi trường quan trọng để có thể tổ chức chấn chỉnh quản lý sản xuất, đổi mới công nghệ, nắm vững thông tin, tăng cường khả năng cạnh tranh không những trên thị trường quốc tế mà cả trên thị trường nội địa.

+ Thứ năm, nhờ quá trình này còn tạo điều kiện để mở rộng thị trường thương mại dịch vụ và đầu tư do được hưởng những ưu đãi cho các nước đang phát triển và chậm phát triển. Các quốc gia được hưởng quy chế tối huệ quốc (MFN), đãi ngộ quốc gia (NT) và mức thuế quan thấp cho các nước đối tác.

+ Xu thế hội nhập xuất hiện từ những năm 1950, đã và đang phát triển mạnh mẽ cho tới ngày nay với sự ra đời của hơn 40 tổ chức trong một khu vực và trên thế giới. Nhận thức được xu thế của thời đại và để động viên được mọi nguồn lực cho sự nghiệp CNH, HĐH đất nước, trong đại hội IX của Đảng đã đề ra chủ trương “ Tiếp tục mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế theo lộ trình phù hợp với điều kiện của nước ta và đảm bảo thực hiện những cam kết trong quan hệ song phương và đa phương như AFTA, APEC, Hiệp định thương mại Việt-Mỹ, tiến tới gia nhập WTO”. Mặt khác “ Tiếp tục chính sách mở cửa và chủ

động hội nhập kinh tế quốc tế để phát triển, tích cực để chuẩn bị các điều kiện về kinh tế, thể chế, cán bộ để thực hiện thành công quá trình hội nhập trên cơ sở phát huy nội lực, đảm bảo độc lập, tự chủ, bình đẳng và cùng có lợi ”.

+ Tuy nhiên, trong quá trình hội nhập cũng tạo ra những khó khăn, đặc biệt là đối với những nước đang phát triển và chậm phát triển về các vấn đề như: giảm thuế quan, khả năng cạnh tranh các mặt hàng, các chính sách, hệ thống pháp luật.. Do vậy, vấn đề là ở chỗ các quốc gia phải ứng toán, vận dụng khéo léo các nguyên tắc của tổ chức để vận dụng vào việc thực thi chính sách vừa phù hợp với quốc tế, vừa bảo hộ và kích thích sự phát triển của các ngành sản xuất trong từng lĩnh vực cụ thể.

II/ Tổ chức thương mại thế giới (WTO)

1. Khái niệm về tổ chức WTO :

Tổ chức thương mại thế giới (WTO) thành lập ngày 01-01-1995 là kết quả của vòng đàm phán U-ru-goay kéo dài trong suốt tám năm. Đây là tổ chức quốc tế duy nhất quản lý luật lệ giữa các quốc gia trong thương mại quốc tế. Nó được thừa kế và mở rộng phạm vi điều kiện thương mại quốc tế của tổ chức tiền thân là Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT). Sự ra đời của tổ chức WTO đã góp phần tiếp tục thể chế hoá và thiết lập trật tự mới của hệ thống thương mại đa phương của thế giới.

2. Cơ cấu của tổ chức WTO :

WTO có một cơ cấu tổ chức hoàn thiện gồm 3 cấp: các cơ quan lãnh đạo chính trị (decision- making power) bao gồm Hội nghị Bộ trưởng, Đại hội đồng WTO, Cơ quan giải quyết tranh chấp và Cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại; các cơ quan thi hành và giám sát việc thực hiện các hiệp định thương mại đa phương, bao gồm Hội đồng Thương mại hàng hoá, Hội đồng Thương mại dịch vụ và Hội đồng về các khía cạnh liên quan đến Thương mại của quyền sở hữu trí tuệ.

+ Hội nghị Bộ trưởng WTO: là cơ quan lãnh đạo chính trị cao nhất của WTO, họp ít nhất 2 năm 1 lần, thành viên là đại diện cấp Bộ trưởng của tất cả các thành viên. Hội nghị Bộ trưởng WTO cũng có quyền quyết định về tất cả các vấn đề trong khuôn khổ bất kỳ một hiệp định đa phương nào của WTO.

□□Đại hội đồng WTO: Trong thời gian giữa các khoá họp của Hội nghị Bộ trưởng WTO, các chức năng của Hội nghị Bộ trưởng WTO do Đại hội đồng (General Council) đảm nhiệm. Đại hội đồng có quyền thành lập các uỷ ban giúp việc và báo cáo trực tiếp lên Đại hội đồng là: Uỷ ban về thương mại và phát triển; Uỷ ban về các hạn chế cán cân thanh toán; Uỷ ban về ngân sách, tài chính và quản trị; Uỷ ban về các hiệp định thương mại khu vực. Đại hội đồng WTO cũng đồng thời là "**Cơ quan giải quyết tranh chấp**" (DSB - Dispute Settlement Body) khi thực hiện chức năng giải quyết tranh chấp và là "**Cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại**" (TPRB - Trade Policy Review Body) khi thực hiện chức năng kiểm điểm chính sách thương mại.

+ Các Hội đồng giám sát việc thực thi các hiệp định thương mại đa phương WTO có 3 Hội đồng (Council) được thành lập để giám sát việc thực thi 3 hiệp định thương mại đa phương là Hội đồng GATT, Hội đồng GATS và Hội đồng TRIPS.

+ Tổng giám đốc và Ban Thư ký WTO

Khác với GATT 1947, WTO có một Ban Thư ký rất quy mô, bao gồm khoảng 500 viên chức và nhân viên thuộc biên chế chính thức của WTO. Đứng đầu Ban Thư ký WTO là Tổng giám đốc WTO. Tổng giám đốc WTO Bộ trưởng bổ nhiệm với nhiệm kỳ 4 năm. Ngoài vai trò điều hành, Tổng giám đốc của WTO còn có một vai trò **chính trị** rất quan trọng trong hệ thống thương mại đa phương. Chính vì vậy mà việc lựa chọn các ứng cử viên vào chức vụ này luôn là một cuộc chạy đua ác liệt giữa các nhân vật chính trị quan trọng, cấp bộ trưởng, Phó Thủ tướng hoặc Tổng thống (Trong số các ứng cử viên vào chức vụ Tổng giám đốc đầu tiên của WTO có ông Salinas, cựu Tổng thống Mê-hi-cô).

3.Thủ tục khi tham gia vào tổ chức thương mại thế giới WTO

+ Để có thể tham gia vào tổ chức này thì các quốc gia phải thoả mãn các điều kiện như: độc lập về chính sách thương mại quốc tế, công khai rõ ràng các số liệu kinh tế, quốc gia đó phải có nền kinh tế thị trường và có nguyện vọng tham gia trở thành thành viên và có khả năng đáp ứng yêu cầu trong việc thực hiện các hiệp định trong WTO.

+ Thủ tục gia nhập WTO:

- Hội đồng nội các lập uỷ ban xét duyệt giao cho nước muốn tham gia dự một danh mục các câu hỏi và dự thảo nghị định gia nhập WTO.

- Trên cơ sở báo cáo trả lời câu hỏi, chủ tịch uỷ ban sẽ triệu tập các thành viên và nước muốn tham dự để bàn bạc, tìm hiểu và đặt thêm các câu hỏi (nếu có).

- Nước muốn tham gia đàm phán về điều kiện gia nhập và ưu đãi thuế quan với các nước thành viên. Các nước muốn tham gia nộp đơn lên tổng giám đốc WTO. Uỷ ban xét duyệt đệ trình lên hội đồng chung để phê duyệt. Quốc gia nộp đơn trở thành thành viên khi được sự đồng ý của ít nhất 2/3 số thành viên hiện có và được quốc hội nước đó thông qua.

+ Lợi thế của các nước khi là thành viên của WTO

WTO với tư cách là một tổ chức quốc tế của tất cả các nước trên thế giới với mục đích là nâng cao mức sống của nhân dân thành viên các nước, sử dụng một cách có hiệu quả nhất các nguồn lực của thế giới, đảm bảo việc làm và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và thương mại.

- Các thành viên khi tham gia vào tổ chức này sẽ được hưởng quy chế tối huệ quốc (MFN) quy chế đối xử quốc gia (NT), mức thuế quan đặc biệt đối với từng thành viên khi xuất nhập khẩu. Như vậy, các quốc gia này có thể chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng có lợi thế, thúc đẩy tăng trưởng hành hoá, dịch vụ. Đối với các nước đang phát triển được chế độ ưu đãi do WTO quy định, được phép bảo hộ những ngành nghề còn non yếu cao hơn các nước đang phát triển.

- Mặt khác, các thành viên của tổ chức còn được giải quyết mọi bất đồng, tranh chấp thương mại trong khuôn khổ của hệ thống thương mại đa phương, phù hợp với các nguyên tắc cơ bản của công pháp quốc tế, đảm bảo cho các nước đang phát triển và các nước kém phát triển nhất được hưởng những lợi ích thực sự từ sự tăng trưởng của thương mại quốc tế phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế của các nước này và khuyến khích các nước ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới.

- Hơn nữa, WTO có chức năng là cơ chế kiểm điểm các chính sách thương mại của các nước thành viên để đảm bảo thực hiện mục tiêu thúc đẩy tự do hoá thương mại, tuân thủ các quy định của WTO và quy định này được

áp dụng đối với tất cả các thành viên. Điều này giúp cho các thành viên của tổ chức thuận lợi cho việc thoả thuận thương mại, giao lưu buôn bán, thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ, du lịch và đem lại lợi ích cho đông đảo người dân được hưởng những thành quả của tiến bộ khoa học công nghệ với giá rẻ nhất.

4/ Nền kinh tế của Trung Quốc trước khi gia nhập WTO :

Trung Quốc là một đất nước có diện tích 9.597.000 km², đứng thứ tư sau Liên Bang Nga (17.075.000 km²), Canada (9.971.000 km²) và Mỹ (9.629.000 km²), gấp 30 lần so với diện tích nước ta. Dân số giữa năm 2000 khoảng 2.264,5 triệu người, đông nhất thế giới, chiếm 20,8% dân số toàn cầu, gấp hơn 15 lần dân số Việt Nam. Tỷ lệ dân số thành thị năm 2000 của Trung Quốc là 31% cao hơn tỷ lệ 23,5% của Việt Nam. Tỷ lệ lao động nông nghiệp năm 1998 của Trung Quốc là 47,5% thấp hơn tỷ lệ 70% của Việt Nam.

Sau 20 năm cải cách kinh tế, ngoại thương của Trung Quốc đã vươn lên từ vị trí thứ 32 lên vị trí thứ 7 trên thế giới, kim ngạch xuất khẩu tăng 10 lần. Năm 2001 vừa qua, tổng thu nhập quốc dân (GNP) của Trung Quốc đạt 1.190 tỷ USD. Theo số liệu của hải quan Trung Quốc, riêng năm 2000, kim ngạch xuất khẩu ngoại thương của Trung Quốc đạt 474 tỷ USD với mức xuất siêu 24 tỷ USD. Trung Quốc cũng đứng đầu về xuất khẩu trong nhóm các nước đang phát triển. Khoảng một nửa kim ngạch được thực hiện dưới hình thức “thầu lại” nghĩa là Trung Quốc mua nguyên vật liệu để chế biến rồi tái xuất. Trong 20 năm qua, GDP của Trung Quốc đã tăng 16 lần. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) của Trung Quốc năm 1999 đạt 8.205,4 tỷ NDT, tính theo tỷ giá hối đoái bình quân (được duy trì trong 5 năm liền) là 8,28 NDT/USD thì GDP của Trung Quốc đạt xấp xỉ 1.000 USD, gấp hơn 35 lần của Việt Nam (28,54 tỷ USD).

Trung Quốc là quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất Châu A', quốc gia có thị trường nội địa lớn nhất thế giới. Năm 2000, thu nhập hàng năm trên một đầu người của Trung Quốc chỉ đạt 850 USD so với 9.000 USD của Hàn Quốc và 35.000 USD của Nhật Bản. Trung Quốc có tương đối nhiều lợi thế: lao động dồi dào, quy mô dân số lớn cho nên nhu cầu còn rất lớn; tài nguyên phong phú, đa dạng, có chế độ chính trị ổn định; có hệ thống chính sách theo hướng cởi mở.

Từ đầu những năm 90, Trung Quốc đã chiếm vị trí thứ hai trên thế giới về thu hút đầu tư nước ngoài, chỉ sau Mỹ. Trung Quốc là nơi thu hút được nhiều vốn đầu tư nước ngoài, bình quân thời kỳ 1995-2000 lên đến 41 tỷ USD/năm, chiếm 70% tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Châu Âu, Bắc Mỹ vào Đông Á. Trung Quốc cũng là nước có tỷ lệ vốn đầu tư phát triển so với GDP khá cao. Cộng kim ngạch xuất khẩu với đầu tư nước ngoài, Trung Quốc trở thành nước đứng thứ hai thế giới về dự trữ ngoại tệ (sau Nhật Bản) với hơn 165 tỷ USD.

Theo cơ quan thống kê, trong nửa đầu năm nay, nền kinh tế Trung Quốc tăng 7,9% so với cùng kỳ năm ngoái. Ông Yiping Huang - một chuyên gia kinh tế của Salomon Smith Barney (tập đoàn cung cấp các dịch vụ quản lý tài sản, đầu tư ngân hàng và môi giới chứng khoán toàn cầu), tại Hồng Kông cho biết: "Việc đầu tư trực tiếp tăng cùng với khả năng gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) trong tương lai gần cũng có thể giúp tăng trưởng kinh tế tăng thêm 1%. Khi Trung Quốc gia nhập WTO sẽ giúp cho các nhà xuất khẩu lớn của Trung Quốc thâm nhập thị trường nước ngoài. Nó cũng sẽ cho phép nhiều công ty nước ngoài giành được lợi thế".

Với việc thành công trong cuộc đua giành quyền đăng cai Olympic 2008 sẽ giúp tỷ lệ tăng trưởng kinh tế Trung Quốc tăng thêm từ 0,3% đến 0,4%. Đây là một dấu hiệu đáng mừng về tăng trưởng của nền kinh tế Trung Quốc. Để thúc đẩy tiêu dùng nội địa, Chính phủ Trung Quốc hiện đang tăng chi tiêu xây dựng các công trình công cộng và tăng lương cho các viên chức.. Nhà nước có kế hoạch phát hành 150 tỷ NDT trái phiếu nội địa trong năm nay cho các quỹ việc làm công cộng, hy vọng tạo được nhiều việc làm và duy trì chi tiêu xã hội

5/ Những thuận lợi và khó khăn đối với Trung Quốc khi là thành viên của -WTO

a/ Những thuận lợi đối với Trung Quốc khi gia nhập WTO :

Tự do hoá thương mại và đầu tư, về lý thuyết, luôn là động lực phát triển cho bất kỳ nền kinh tế nào tham gia vào quá trình đó. Nền kinh tế Trung Quốc không phải là một ngoại lệ. Mặc dù cần có thời gian để có những tính toán định lượng chính xác những lợi ích và thách thức do việc trở thành thành

viên WTO đem lại, song hiện thời, bằng quan sát thực chứng đã có thể thấy những ảnh hưởng lớn trên cả cấp độ vĩ mô và vi mô.

+ Trung Quốc sẽ được tham gia quy tắc mậu dịch quốc tế và được hưởng quy chế tối huệ quốc một cách rộng rãi. Sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO có thể làm giảm sự hạn chế về tính kỳ thị đơn phương của các nước phương tây góp phần cải thiện môi trường bên ngoài và xúc tiến quan hệ mậu dịch. Có thể thâm nhập tham gia phân công quốc tế, điều này có lợi cho quốc tế hoá sản phẩm.

+ Lợi ích tiếp theo mà Trung Quốc thu được từ việc gia nhập WTO là nâng cao hiệu quả nền kinh tế trên cơ sở hình thành một môi trường cạnh tranh bình đẳng. Một thị trường kinh doanh lành mạnh, không phân biệt các chủ thể kinh tế tham gia vào đó là động lực khiến cho nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng nâng cao khả năng cạnh tranh và phát huy tối đa những lợi thế so sánh mà Trung Quốc vốn có.

+ Ba là, xét trên góc độ ngắn hạn và trung hạn, tự do hoá thương mại và đầu tư sẽ góp phần đẩy nhanh thêm tiến trình tăng trưởng của nền kinh tế Trung Quốc. Tự do hoá thương mại, cũng có nghĩa là giảm thuế nhập khẩu và các hạn chế nhập khẩu khác khiến giá cả trên thị trường nội địa sẽ rẻ hơn, người tiêu dùng Trung Quốc sẽ có lợi và kích thích nhu cầu đầu tư và nhu cầu trong nước. Hệ quả là, nhu cầu đầu tư và tiêu dùng sẽ kích thích sản xuất trong nước phát triển.

+ Một thuận lợi khác của việc gia nhập này là nền kinh tế Trung Quốc sẽ ít bị tổn thương, bị tấn công bởi những hành vi bảo vệ mậu dịch hoặc trừng phạt kinh tế bởi các quốc gia khác trong trường hợp có tranh chấp kinh tế, thương mại hay những lý do chính trị nào đó.

+ Việc gia nhập và các cam kết thực hiện các nguyên tắc tự do hoá thương mại, Trung Quốc đã khẳng định đường lối nhất quán trong công cuộc cải cách mở cửa, tiến thêm một bước mới về chất trong việc hoàn thiện môi trường đầu tư kinh doanh của mình.

b/ Khó khăn đối với Trung Quốc khi gia nhập WTO :

Tuy vậy, không thể phủ nhận được rằng gia nhập WTO, cũng như những nền kinh tế đang phát triển khác Trung Quốc sẽ gặp phải những bất lợi nhất định.

+ Khi gia nhập, toàn bộ thể chế kinh tế sẽ có sự chuyển đổi về căn bản. Mặc dù 20 năm qua là bước chuẩn bị khá lớn, nhưng những chuẩn bị đó chủ yếu tập trung vào những lĩnh vực có liên quan đến hoạt động kinh tế đối ngoại, phục vụ cho chiến lược kinh tế hướng vào xuất khẩu. Trung Quốc sẽ gặp rất nhiều khó khăn khi đối mặt với các đối thủ cạnh tranh hùng mạnh khác. Chẳng hạn, nếu khuôn khổ pháp lý của Trung Quốc không phù hợp với khuôn khổ pháp lý quốc tế, các doanh nghiệp của Trung Quốc sẽ không được bảo vệ khi xảy ra tranh chấp thương mại.

+ Thách thức lớn tiếp theo là những vấn đề nảy sinh từ việc thúc đẩy nhanh chóng tiến trình cải cách khu vực kinh tế quốc doanh, chủ yếu là trong lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ. Cải cách sẽ khiến cho tốc độ tăng trưởng trong công nghiệp chậm lại trong một thời gian, một phần đầu tư do nhà nước vào khu vực này giảm, phần nữa là những xí nghiệp yếu kém sẽ phải thu hẹp sản xuất, đóng cửa hoặc chuyển đổi sang những lĩnh vực kinh doanh mới.

+ Những thách thức trong nông nghiệp thậm chí có thể còn nghiêm trọng hơn trong công nghiệp. Khi các rào cản thương mại bị loại bỏ hoặc giảm thiểu, nông sản nhập khẩu từ Mỹ và Châu Âu với giá thấp hơn sẽ khiến nền kinh tế nông thôn Trung Quốc bị một sức ép rất lớn, hàng triệu hộ nông dân với tư cách là các đơn vị kinh doanh nông nghiệp có thể bị phá sản. Số người này sẽ di chuyển về các thành phố công nghiệp, càng gia tăng sức ép lên vấn đề thất nghiệp. Chính phủ sẽ phải đối phó với các vấn đề xã hội gay gắt mà hiện có chưa thể đánh giá một cách đầy đủ.

6/ Những ảnh hưởng đối với quan hệ kinh tế - thương mại Việt - Trung khi Trung Quốc gia nhập WTO:

Đối với Việt Nam, việc Trung Quốc gia nhập WTO có ảnh hưởng nhất định đến tình hình phát triển kinh tế của kinh tế Việt Nam, trong đó có vấn đề xuất khẩu và thu hút vốn đầu tư nước ngoài, cũng như quan hệ song phương giữa hai nước:

+ Một là, về quan hệ song phương giữa hai nước. Từ khi bình thường hoá quan hệ năm 1991 đến nay, mỗi quan hệ Việt - Trung đã có bước phát

triển vượt bậc. Nhìn về cơ cấu hàng hoá xuất khẩu trong thời gian qua giữa hai nước cho thấy: Việt Nam chủ yếu xuất khẩu nguyên vật liệu, nông, lâm, hải sản chưa qua chế biến; còn chưa nhập khẩu chủ yếu là máy móc thiết bị, hàng tiêu dùng và hàng hoá đã gia công chế biến. Cơ cấu hàng hoá nói trên có tính bổ sung cho nhau tương đối rõ nét. Vì vậy, sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, tính bổ sung trên vẫn còn duy trì trong một thời gian. Tuy nhiên, do Việt Nam chưa được hưởng những ưu đãi của nước thành viên nên nếu muốn tăng tổng kim ngạch buôn bán hai chiều lên gấp đôi trong thời gian 2001 - 2005 thì các ngành hữu quan hai nước cần phải có chính sách, biện pháp hữu hiệu hơn mới thực hiện được. Điều đáng chú ý ở đây là ngoài buôn bán chính ngạch, giữa hai nước còn có buôn bán tiểu ngạch biên giới, tỷ lệ giữa hai hình thức này cũng dao động trong khoảng 50% - 60%. Với đường biên giới đất liền dài 1350 km và đường biên giới biển, đi lại dễ dàng, nếu không có sự quản lý tốt thì hàng hoá phương Tây với ưu thế về chất lượng và giá cả một khi đã thâm nhập thị trường Trung Quốc sẽ rất dễ dàng tràn qua biên giới vào Việt Nam, gây nhiều khó khăn cho các nhà sản xuất Việt Nam.

+ Hai là, ảnh hưởng đến lĩnh vực xuất khẩu của Việt Nam. Theo các chuyên gia, hiện tại cả Việt Nam và Trung Quốc cùng có một số mặt hàng xuất khẩu chủ chốt được tiêu thụ tại các thị trường Mỹ, Nhật, EU, ASEAN v.v..như: hàng dệt may, giày dép, gốm sứ và hàng điện tử .. Đây là những mặt hàng Trung Quốc chiếm ưu thế cả về khối lượng lẫn thị phần, còn hàng Việt Nam có điểm yếu là giá thành cao do giá đầu vào cao. Khi Trung Quốc gia nhập WTO, nước này sẽ được hưởng ưu đãi thuế quan, hạn ngạch xuất khẩu, nhất là tại các thị trường Mỹ, Nhật, EU, thì những mặt hàng cùng chủng loại của Việt Nam sẽ rất khó cạnh tranh với hàng hoá Trung Quốc. Đó là chưa tính đến việc khi đồng Nhân Dân Tệ (NDT) nếu được tự do chuyển đổi, tỷ giá hối đoái của nó sẽ thường xuyên dao động, làm cho sức cạnh tranh của hàng hoá Trung Quốc càng được nâng cao ở trên thị trường thế giới.

+ Ba là, ảnh hưởng trong lĩnh vực thu hút đầu tư nước ngoài. Hơn 20 năm qua, nhờ thực hiện chính sách cải cách mở cửa, Trung Quốc đã trở thành quốc gia lớn nhất trong số các nước đang phát triển và thứ hai trên thế giới trong việc thu hút đầu tư nước ngoài. Khi gia nhập WTO, môi trường đầu tư của Trung Quốc cả về “môi trường cứng” (cơ sở hạ tầng) lẫn “môi trường mềm” (cơ chế chính sách) sẽ được cải thiện hơn nữa, Trung Quốc sẽ trở thành

một “điểm nóng ” thu hút đầu tư nước ngoài của thế giới. Đây cũng là một cơ hội tốt cho các nhà đầu tư của một số nước Đông Nam Á khi đến đầu tư tại Trung Quốc. Khi các nhà đầu tư nước ngoài đến Trung Quốc nhiều hơn, thị trường Trung Quốc cũng sẽ cần nhiều hơn các nguyên liệu cho sản xuất. Như vậy, các nước Đông Nam Á có điều kiện xuất khẩu nhiều hơn các nguyên liệu như xăng dầu, than đá, cao su.. cho thị trường khổng lồ này. Nhưng mặt khác, cũng cần thấy rằng sức “hấp dẫn” của Trung Quốc cũng sẽ tạo nên một sự cạnh tranh đối với các nước Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam.

**PHẦN II: THÁCH THỨC ĐỐI VỚI VIỆT NAM VỀ VẤN ĐỀ XUẤT
KHẨU KHI TRUNG QUỐC GIA NHẬP WTO**

I/ Thực trạng về xuất khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc trong những năm gần đây:

Là một quốc gia lớn mạnh có nhiều điểm tương đồng trong cơ cấu phát triển kinh tế trong nhiều năm trở lại đây, Trung Quốc đã và đang là một đối tác quan trọng nhưng đồng thời cũng là một đối thủ cạnh tranh khá mạnh của các nước ASEAN, trong đó có Việt Nam. Việc quốc gia này chính thức trở thành thành viên đầy đủ của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) trong thời gian này sẽ là một thách thức không nhỏ đối với các ngành kinh tế của Việt Nam, đặc biệt là đối với hoạt động xuất khẩu.

- Nhìn chung, vấn đề xuất khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc tăng mạnh trong 10 năm qua. Hoạt động ngoại thương giữa hai nước được thực hiện thông qua nhiều phương thức khác nhau như buôn bán chính ngạch, buôn bán tiểu ngạch, tạm nhập tái xuất, trong đó buôn bán chính ngạch và tiểu ngạch là hai phương thức chính.

+ **Về xuất nhập khẩu chính ngạch:** Kể từ năm 1991 đến nay, quan hệ buôn bán giữa hai nước tăng khá đều từ 272 triệu USD năm 1991 lên 1400 triệu USD năm 2000. Kim ngạch này bằng khoảng 0,4% tổng kim ngạch ngoại thương của Trung Quốc nhưng lại xấp xỉ 10% tổng kim ngạch ngoại thương của Việt Nam. Năm 2000, tổng kim ngạch buôn bán hai chiều đạt 2,957 tỷ USD (thỏa thuận giữa hai chính phủ là 2 tỷ USD), tăng 78 lần so với năm 1991, trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc đạt 1,534 tỷ USD.

Riêng 6 tháng đầu năm 2001, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc đạt 794,1 triệu USD với mức tăng trưởng là 30%. Cùng với việc phát triển các mối quan hệ Việt Nam và Trung Quốc, cơ cấu xuất nhập khẩu cũng phát triển theo. Hàng hoá của Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc gồm 4 nhóm chính: nhóm hàng nguyên liệu, nhóm hàng nông sản, nhóm hàng thuỷ sản tươi sống, thuỷ sản đông lạnh và nhóm hàng tiêu dùng. Trong 7 tháng đầu năm 2001, Việt Nam đã xuất sang Trung Quốc 153 triệu USD hàng hải sản, 126 triệu USD hàng rau quả, 11 triệu USD hàng dệt may và 3,2 triệu

USD hàng giấy dếp. Hàng hoá của Việt Nam nhập khẩu từ Trung Quốc gồm 5 nhóm mặt hàng chính là: Dây chuyền sản xuất đồng bộ; máy móc thiết bị; nguyên nhiên liệu; mặt hàng nông sản và hàng tiêu dùng như sản phẩm điện tử, xe máy, quần áo, đồ chơi trẻ em..

Kim ngạch XNK hàng hoá Việt Nam - Trung Quốc thời kỳ

1991 -2000 (Đơn vị: Triệu USD)

Năm	Tổng kim ngạch	Việt Nam xuất	Việt Nam nhập
1991	37.7	19.3	18.4
1992	127.4	95.6	31.8
1993	221.3	135.8	85.5
1994	439.9	295.7	144.2
1995	691.6	361.9	329.7
1996	669.2	340.2	329
1997	878.5	471.1	407.4
1998	989.4	478.9	510.5
1999	1542.3	858.9	683.4
2000	2957	1534	1423

Nguồn: Hải quan Việt Nam (Trung tâm tin học và thống kê)

+ **Về xuất khẩu tiểu ngạch:** Buôn bán qua biên giới là một bộ phận đáng kể trong tổng kim ngạch giữa Việt Nam và Trung Quốc. Trong 10 năm qua, ở những năm đầu tỷ lệ dao động giữa buôn bán chính ngạch và buôn bán tiểu ngạch thường là ở mức từ 50% - 60%. Vào thời gian này, không chỉ chiếm tỷ trọng lớn, xuất nhập khẩu tiểu ngạch còn góp phần đáp ứng trao đổi của dân cư hai nước, cải thiện, nâng cao đời sống nhân dân khu vực biên giới.

+ Về đầu tư trực tiếp của Trung Quốc vào Việt Nam, tính đến hết 9 tháng năm 2001, Trung Quốc mới có 136 dự án đầu tư với tổng số vốn đăng ký là 196 triệu USD, đứng thứ 28 trong số các nước và vùng lãnh thổ đầu tư vào nước ta. Vốn đầu tư bình quân của một dự án Trung Quốc mới chỉ ở mức 1,4 triệu USD, tương đương 10% mức bình quân của các dự án nước ngoài tại Việt Nam.

II/ Thách thức đối với việc xuất khẩu của Việt Nam:

1. Xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc và các thị trường thứ ba khác khi Trung Quốc gia nhập WTO:

a/ Ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường thứ ba: Ngay cả khi Trung Quốc chưa ký được thoả thuận thương mại với Mỹ và Châu Âu thì hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc và các thị trường khác trong khu vực cũng bị hàng Trung Quốc cạnh tranh quyết liệt. Theo ban thư ký của ASEAN, kết quả chung của những ảnh hưởng này là kim ngạch xuất khẩu Việt Nam sẽ giảm khoảng 8 triệu USD, tức là gần 0,05% kim ngạch xuất khẩu năm 2000. Nếu chia đều cho các nhóm hàng thì bị cạnh tranh nhiều nhất là hàng dệt may và giấy dếp, kim ngạch của các ngành này sẽ giảm khoảng 0,3%.

Đối với các mặt hàng tiềm năng của Việt Nam ngoài sản phẩm điện tử thông thường, mặt hàng điện tử viễn thông và tin học. Mặc dù những sản phẩm này trên thị trường quốc tế, song cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt. Trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, xuất khẩu vào thị trường Mỹ chỉ chiếm 4%, trong khi tỷ trọng này của Trung Quốc khi chưa ký thoả thuận thương mại là 30% tổng kim ngạch xuất khẩu. Việc Trung Quốc là thành viên của WTO càng giúp cho Trung Quốc có thêm khả năng cạnh tranh tăng nhanh xuất khẩu, trở thành đối thủ nặng ký trong việc thu hút đầu tư nước ngoài vào khu vực.

Với tư cách là nước đang phát triển, khi vào WTO, Trung Quốc sẽ được hưởng ưu đãi khi xuất khẩu hàng hoá vào thị trường các nước phát triển. Điều này cũng có nghĩa là Việt Nam sẽ vấp phải sự cạnh tranh mạnh khi xuất khẩu sang Trung Quốc cũng như 141 thành viên khác của WTO, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp ngành may mặc, giấy dếp, hải sản, gạo, gốm sứ, chè, rau quả, thủ công mỹ nghệ, sản phẩm điện tử, sản phẩm gỗ. Việt Nam chưa là thành viên của WTO nhưng Việt Nam cũng đạt được các thoả thuận về quy chế tối huệ quốc với những nước này. Đối với thị trường Hoa Kỳ, bất lợi cạnh tranh không phải là do Trung Quốc gia nhập WTO mà do hàng hoá Trung Quốc được hưởng thuế suất tối huệ quốc còn Việt Nam thì chưa. Vì vậy Hiệp định Việt - Mỹ được phê chuẩn vào tháng 12/2001 vừa qua thì những bất lợi trên bị triệt tiêu.

Một thuận lợi khác mà Trung Quốc có được với tư cách là thành viên của WTO, họ sẽ có một vị thế ngang hàng với các nước khác khi có các vụ tranh chấp liên quan đến hoạt động xuất khẩu mà gần đây nhiều nước tiên tiến, nhất là Mỹ, thường tố cáo Trung Quốc bán phá giá khi hàng xuất khẩu của nước này tăng mạnh. Đối với Việt Nam không phải từ năm 2005 trở đi thì Việt Nam mới chịu sức ép của việc Trung Quốc gia nhập WTO mà ngay trong một, hai năm tới nền kinh tế và doanh nghiệp Việt Nam sẽ “cảm nhận” được ngay áp lực này.

Trước hết, để được gia nhập WTO Trung Quốc đã phải chấp nhận đầy mạnh cải cách pháp luật, cải cách hành chính, cải cách thuế, tạo thuận lợi cho môi trường kinh doanh. Hơn nữa, thị trường Trung Quốc mở rộng cho hàng hoá nước ngoài vào nhiều hơn, buộc các doanh nghiệp Trung Quốc phải cơ cấu lại sản xuất, chấp nhận cạnh tranh để sinh tồn. Có thể nói, mở cửa, chấp nhận cạnh tranh, mới là biện pháp hữu hiệu nhất bảo hộ cho nền kinh tế của mỗi nước. Tất cả những điều trên sẽ “mài dũa” bản lĩnh, khả năng cạnh tranh trên bình diện quốc tế của các doanh nghiệp Trung Quốc. Đây cũng là một sức ép đối với Việt Nam. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như giấy dếp, dệt may đều là thế mạnh xuất khẩu của Trung Quốc. Cho dù hạn ngạch của các nước dành cho Việt Nam không giảm nhưng nếu sức cạnh tranh của hàng Trung Quốc tốt hơn, phù hợp với thị hiếu hơn thì các nhà nhập khẩu có thể sẽ chuyển đơn đặt hàng từ doanh nghiệp Việt Nam sang doanh nghiệp Trung Quốc. Khi Trung Quốc gia nhập WTO thì các thị trường lớn như EU, Nhật Bản không có lý do gì để sử dụng hàng rào mậu dịch đối với hàng Trung Quốc.

Trong cuộc hội thảo bàn về những tác động của việc Trung Quốc gia nhập WTO ngày 05/ 03/ 2001 tại Hà Nội TS Nguyễn Trí Thành - Viện nghiên cứu quản lý trung ương cho biết: “Thực chất cuộc cạnh tranh giữa hàng hoá Việt Nam và Trung Quốc là cuộc cạnh tranh để đạt đến một thể chế kinh tế tốt hơn. Đó là cuộc cạnh tranh để giảm những chi phí không trực tiếp, tăng cường tính minh bạch và giảm thiểu tham nhũng. Một vấn đề khác được đặt ra là trong trường hợp Việt Nam và Trung Quốc cùng được hưởng một điều kiện mậu dịch tương tự, cùng tiêu thụ ở một thị trường như nhau thì dường như Trung Quốc chiếm ưu thế tuyệt đối về cạnh tranh đối với những mặt hàng chủ chốt. Những lợi thế của Trung Quốc được nhìn nhận là vốn, nguồn tài nguyên,

nguồn nhân lực”. Từ đây có thể dự đoán trước rằng, hàng hoá kể cả những mặt hàng có thể mạnh ở Việt Nam như thuỷ sản, nông sản, chế biến, dệt may, da-giày... cạnh tranh rất vất vả với hàng hoá Trung Quốc khi xuất khẩu sang nước thứ ba.

b/ Ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc:

Khi Trung Quốc gia nhập WTO thì các nước thành viên của tổ chức này có thể xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc một cách dễ dàng hơn bởi mức thuế giảm. Điều này gây khó khăn cho Việt Nam khi xuất khẩu sang Trung Quốc bởi Việt Nam chưa là thành viên của WTO và hàng hoá của Việt Nam cũng khó có thể cạnh tranh được với hàng hoá các nước khác. Một thách thức không nhỏ khác là hàng Trung Quốc nhập khẩu vào Việt Nam sẽ gia tăng trong thời gian vừa qua. Hàng Trung Quốc với giá rẻ, mẫu mã đẹp, hợp túi tiền và thị hiếu của đa số dân cư Việt Nam. Nay để cạnh tranh với hàng hoá nước ngoài, Trung Quốc phải nâng cao hiệu quả, giá cả lại rẻ hơn thì lại càng dễ xâm nhập vào thị trường Việt Nam. Mặt khác, quy mô kinh tế của Trung Quốc cũng tiếp tục tăng nhanh làm cho quy mô xuất khẩu cũng gia tăng theo và Việt Nam cũng là thị trường để Trung Quốc xuất khẩu thuận lợi.

Kinh nghiệm của Trung Quốc về việc xuất khẩu trong thời gian qua là không quá coi trọng thu lãi quá việc bán với giá cao mà lại coi trọng việc sản xuất, tiêu thụ được nhiều sản phẩm để tận dụng công suất thiết bị, lao động, vốn vay, kho tàng, chi phí quản lý để giảm chi phí khấu hao, tiền công, tiền lãi vay, chi phí quản lý, bảo quản trên một đơn vị sản phẩm, quay vòng vốn nhanh, khi cần có thể bán dưới giá chịu lỗ còn hơn là không thu hồi được vốn. Điều này cũng làm cho các ngành sản xuất của Việt Nam phải khốn đốn nhiều phen. Một số mặt hàng của Trung Quốc nếu tiêu thụ trong nước thì phải nộp thuế, nếu bán ở nước ngoài thì không phải nộp thuế nên giá rẻ hơn khi bán trong nước. Mặc dù vậy, trong bối cảnh về xuất khẩu, Việt Nam cũng có những mặt hàng có lợi thế riêng như nông sản nhiệt đới, chế biến hải sản, một số cây công nghiệp như cao su, cà phê. Vì thế trong buôn bán song phương giữa hai nước Việt Nam - Trung Quốc cũng không bị ảnh hưởng nhiều.

Theo bà Pan-Jine - Học viện kinh tế chính trị thế giới - Viện sỹ khoa học xã hội Trung Quốc cho biết: “Kim ngạch buôn bán giữa hai nước là hơn 2 tỷ đô la, thực ra thì theo tôi những người làm công tác nghiên cứu kinh tế hai

nước thì không gian phát triển kinh tế mậu dịch còn rất lớn. Trung Quốc gia nhập WTO thì với Việt Nam có thể có cơ hội nhiều hơn thách thức vì Trung Quốc xuất hàng sang Việt Nam tức là cũng phát triển khả năng nhập hàng của Việt Nam”. Việt Nam còn có lợi thế riêng vì là thành viên của ASEAN, cụ thể là về thuế quan khi đang nằm trong khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA). Vì Trung Quốc không phải là thành viên của AFTA mặc dù ý tưởng thành lập AFTA mở rộng Trung Quốc đã đề xuất nhưng cho đến nay chưa thực hiện được thì có những mặt khi vào WTO trong khuôn khổ AFTA chỉ còn 5% ví dụ như là hàng điện tử trong khi đó WTO là 25% cho nên Việt Nam hoàn toàn là có lợi thế để có thể vượt Trung Quốc trong lĩnh vực này.

“ Sự tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc quá cao” đã gây ra sức ép cạnh tranh to lớn về nhiều mặt đối với nền kinh tế các nước Đông-Á, vùng kinh tế các nước ASEAN phải đứng mũi chịu sào, tranh giành với Trung Quốc sự đầu tư trực tiếp từ phía bên ngoài và giao chiến trực diện với Trung Quốc để giành lấy thị trường xuất khẩu hàng hoá. Mọi người đều biết sự tăng trưởng xuất khẩu mạnh như vũ bão của Trung Quốc là một bộ phận không thể thiếu được của sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ của nó. Nói một cách rõ hơn, sự mở rộng mậu dịch nhanh chóng của Trung Quốc là kết quả của sự đầu tư to lớn, trực tiếp từ bên ngoài vào, nhất là sau năm 1990, Trung Quốc thu hút đầu tư thành công khi còn chưa là thành viên của WTO, quy mô thu hút vốn của Trung Quốc đã hơn hẳn tổng số của các nước Châu-Á gộp lại. Theo ông Pichai - người sẽ là tổng thư ký WTO trong nhiệm kỳ tới dự đoán: “sau khi Trung Quốc gia nhập WTO sẽ có khoảng 10% dòng chảy FDI chuyển từ ASEAN sang Trung Quốc”. Vấn đề này cũng là một thách thức không nhỏ đối với Việt Nam. Vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam kém sức cạnh tranh hơn là vào Trung Quốc để sản xuất hàng hoá xuất khẩu vào các nước thành viên WTO.

Trong thực tế, Trung Quốc đã có sức cạnh tranh lớn hơn do giá đất ở đây rẻ hơn nhiều nước. Vấn đề đầu tư này ảnh hưởng đến cơ cấu sản xuất, do vậy ảnh hưởng đến vấn đề xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian tới. Ngay như Nhật Bản, nền kinh tế đứng thứ hai trên thế giới cũng phải thực hiện các biện pháp thuế quan để ngăn chặn các “đợt lũ” hàng Trung Quốc. Cùng với những cộng hưởng tích cực của việc Trung Quốc trở thành thành viên của

WTO sẽ là một nhân tố bất ngờ tác động đến nền kinh tế của các nước láng giềng nói chung và Việt Nam nói riêng.

Trong cuộc cạnh tranh về vấn đề xuất khẩu, Trung Quốc có nhiều lợi thế so sánh mà các nhân tố tạo nên lợi thế so sánh của Trung Quốc bao gồm điều kiện tự nhiên và điều kiện xã hội:

+ Theo nghiên cứu gần đây của Viện nghiên cứu kinh tế thế giới, Trung Quốc hiện có khá nhiều lợi thế so sánh tương đồng với Việt Nam, dồi dào về đất đai, tài nguyên tự nhiên, nhân lực, có quy mô thị trường lớn do đông dân. Hai nước có những nét tương đồng về lịch sử, văn hoá, chính trị, kinh tế, xã hội.. nên những biến động của Trung Quốc đều được người dân Việt Nam cảm thụ và tiếp nhận một cách dễ dàng. Tuy nhiên, Trung Quốc vượt hơn hẳn về quy mô và số lượng so với Việt Nam, cộng với mức vốn tích lũy trong nước luôn tăng mạnh khoảng xấp xỉ 40% GDP.

+ Mặt khác, xét về cơ cấu sản xuất, Trung Quốc có khá nhiều mặt trùng với Việt Nam, đáng chú ý là các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Trung Quốc như dệt may, giấy dếp, hàng điện tử, đồ gốm sứ cũng lại là những mặt hàng xuất khẩu chủ chốt của Việt Nam với thị trường tiêu thụ trọng điểm Nhật, Liên minh Châu Âu (EU), Mỹ..

+ Chi phí sản xuất các mặt hàng xuất khẩu nói chung tại Việt Nam thường cao hơn so với Trung Quốc bởi phần lớn nguyên vật liệu Việt Nam phải nhập khẩu trong khi Trung Quốc hầu như tự túc hoàn toàn. Chẳng hạn như mặt hàng may, đến nay Việt Nam mới chỉ sử dụng khoảng 15%-20% nguyên liệu trong nước, còn hàng dệt thì hầu như là phải nhập nguyên vật liệu ngoại hoàn toàn.

+ Một vấn đề nữa mà Việt Nam cũng cần quan tâm đó là sự dao động tỷ giá của đồng nhân dân tệ (NDT), tức thời sẽ biến động đột ngột so với giá đô la, mà thông thường lại là giảm. Khả năng cạnh tranh hàng Trung Quốc tăng vọt, thị phần hàng xuất khẩu theo đó cũng tăng theo, còn về lâu dài khi đồng tiền chuyển đổi tự do tỷ giá NDT sẽ thường xuyên dao động trên thị trường thế giới, tạo ra những biến động khó dự đoán về thị trường hàng hoá.

Trên đây là những lý do chính góp phần lý giải phần nào câu hỏi vì sao Trung Quốc gia nhập WTO lại ảnh hưởng tới Việt Nam, đặc biệt là về vấn đề xuất khẩu.

2. Thách thức đối với một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam:

a/ Dệt may :

Dệt may là một trong những ngành chịu nhiều áp lực nhất của Việt Nam sau khi Trung Quốc gia nhập WTO. Theo dự báo của Bộ Thương mại, từ nay đến năm 2005 việc Trung Quốc gia nhập WTO chưa làm thay đổi nhiều tới xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam. Tuy nhiên, từ năm 2005 trở đi, hàng may mặc Việt Nam sẽ phải cạnh tranh gay gắt với hàng may mặc Trung Quốc ở các thị trường lớn như EU, Mỹ.

Năm 2001 xuất khẩu hàng dệt may đạt 2,150 tỷ USD, trong đó tập trung chủ yếu vào thị trường EU và Nhật Bản, còn với thị trường Mỹ thì rất khiêm tốn (chỉ vào khoảng 70 triệu USD). Đến năm 2005, ngành dệt may quyết tâm đạt được kim ngạch xuất khẩu 4 - 4,5 tỷ USD (trong đó thị trường Mỹ đạt từ 1 - 1,5 tỷ USD, thị trường Nhật 1 - 1,2 tỷ USD, thị trường Châu Âu 1 - 1,2 tỷ USD); tăng tỷ lệ nội địa hoá trong sản phẩm xuất khẩu đạt từ 45%-50% bằng cách đẩy mạnh sản xuất bông tơ đạt 30.000 tấn, tơ sợi polyester 60.000 tấn, vải đạt 800 triệu m² (trong đó có 50% để phục vụ may xuất khẩu) và tăng cường sản xuất phụ liệu may mặc, thu dụng thêm 500.000 - 700.000 lao động vào các cơ sở sản xuất mới và các cơ sở mở rộng

Đối với thị trường EU hiện chiếm 40% kim ngạch xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam, sau đó đến Nhật Bản 23%; và Mỹ khoảng 2%. Với cả ba thị trường này, Trung Quốc hiện đứng đầu về xuất khẩu hàng may mặc. Chế độ thương mại hiện nay đối với hàng may mặc của Việt Nam và Trung Quốc tại các thị trường chính như sau:

+ Thị trường Nhật Bản: Hiện Nhật Bản không áp dụng hạn ngạch với hàng dệt may. Hàng may mặc của Việt Nam và Trung Quốc đều được hưởng thuế suất tối huệ quốc (MNF). Tuy nhiên, việc Nhật Bản đang xem xét đưa vào áp dụng chế độ hạn ngạch đối với hàng dệt may Việt Nam nhằm hạn chế lượng nhập khẩu trong thời gian tới cũng là mối lo ngại lớn tiếp theo bởi đây được coi là thị trường giàu tiềm năng với nhu cầu nhập khẩu ngày càng tăng.

+ Thị trường EU: Hiện hàng may mặc của Việt Nam và Trung Quốc đều được hưởng thuế suất MNF và chịu hạn ngạch ở thị trường EU. Trên thực tế từ nay đến hết năm 2004, EU chỉ loại những nhóm hàng nào ít nhạy cảm ra khỏi danh mục áp dụng hạn ngạch, còn những nhóm hàng nhạy cảm vẫn bị áp

dụng hạn ngạch. Mặc dù hạn ngạch xuất khẩu mà EU dành cho Việt Nam năm 2001 tăng 20% so với năm 2000, song trị giá lại chỉ tăng 9%, tức là có sự giảm giá khá lớn đối với các mặt hàng xuất khẩu.

Cũng liên quan đến vấn đề hạn ngạch, hiện nay một trở ngại lớn đối với Việt Nam là trong năm nay, EU sẽ thực hiện việc xoá bỏ thuế quan và chế độ hạn ngạch cho 48 nước nghèo và các nước thành viên Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), trong đó có Trung Quốc và một số nước ASEAN đang cạnh tranh khá gay gắt với Việt Nam. Vì vậy, hàng dệt may Việt Nam không những phải đối đầu với việc bị thu hẹp thị trường mà còn phải chấp nhận sự cạnh tranh quyết liệt hơn trong điều kiện kém ưu thế do không được hưởng các ưu đãi về thuế quan và nhiều ưu đãi khác. Nếu Trung Quốc gia nhập WTO thì hàng may mặc Trung Quốc cũng hầu như không thuận lợi hơn hàng Việt Nam ở thị trường EU cho đến hết năm 2004. Từ năm 2005 trở đi khi EU loại bỏ hạn ngạch hàng dệt may với các nước thành viên WTO thì hàng may mặc của Việt Nam sẽ phải cạnh tranh gay gắt với hàng dệt may của Trung Quốc.

+ Thị trường Mỹ: Hiện nay hàng may mặc của Việt Nam không bị Mỹ áp dụng hạn ngạch nhưng chưa được hưởng thuế suất MNF. Hàng may mặc Trung Quốc bị Mỹ áp dụng hạn ngạch nhưng đã được hưởng thuế suất MNF từ nhiều năm nay (thuế suất MNF đối với hàng may mặc là 13,4%, thuế suất phổ thông là 68,9%).

Theo dự kiến của các chuyên gia kinh tế thì nhờ quy chế mậu dịch bình thường, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam vào Mỹ có thể đạt tới 1 tỷ USD trong vài năm tới và với các nước EU cũng đạt kim ngạch 2 tỷ USD cho dù có sự cạnh tranh của Trung Quốc. Muốn thế Việt Nam phải tăng cường đầu tư trang thiết bị nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, cải tiến mẫu mã để đủ sức cạnh tranh với hàng Trung Quốc. Tuy nhiên, cơ hội cho Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu hàng dệt may sang Mỹ vẫn còn nhiều sau khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ được phê chuẩn vào tháng 12/2002 vừa qua. Thuế suất dành cho hàng dệt may sẽ hạ hơn nhiều (chỉ còn khoảng 5% - 7%, trước đây là khoảng 18% - 19%).

Hơn nữa, với chính sách ưu tiên mới đây của Mỹ dành cho các nước châu Phi và vùng Caribê, thì hàng dệt may của Việt Nam không những sẽ bị thu hẹp thị phần ngay chính trên thị trường Mỹ, mà còn mất rất nhiều bạn

hàng trong cùng khu vực do các nhà nhập khẩu sẽ chuyển hướng sang châu Phi và vùng Caribê để kinh doanh trên lĩnh vực này. Nhằm tháo gỡ những khó khăn trên và hỗ trợ tối đa ngành dệt trong các quý tới, theo các chuyên gia thương mại, Chính phủ cần áp dụng các ưu đãi về chính sách và hỗ trợ mở rộng thị trường.

Ngoài ra hàng dệt may của Trung Quốc còn cạnh tranh rất mạnh với hàng dệt may của Việt Nam ở các thị trường Hồng Kông, Đài Loan do Trung Quốc thông qua hợp tác sản xuất và được hạn ngạch của các thị trường này. Nhiều nhà kinh doanh trên thế giới dự đoán khi tiến trình hội nhập WTO của Trung Quốc được thực hiện đầy đủ, nước này sẽ đẩy lùi nhiều nhà xuất khẩu dệt may khác để chiếm 60% thị phần thế giới. Đó là nỗi lo của nhiều nước xuất khẩu hàng dệt may, Việt Nam cũng vậy. Ngay cả các xí nghiệp may mặc hiện đại nhất của Việt Nam cũng đang cảm thấy e ngại về sức cạnh tranh rất lớn từ phía Trung Quốc. Ông Trần Văn Hữu, Giám đốc Xí nghiệp may 10 cho biết "Hiện nay Trung Quốc là một đối thủ cạnh tranh quyết liệt. Thứ nhất về giá cả nói chung là rất rẻ, từ nguyên liệu, phụ liệu cho đến giá gia công. Hiện nay chúng tôi chỉ còn một con đường là làm thế nào để sản xuất hàng hoá đạt chất lượng tốt hơn, đẹp hơn thì mới có thể chiếm lĩnh được thị trường"

Như vậy, việc Trung Quốc gia nhập WTO trước mắt chưa ảnh hưởng nhiều đến hàng may mặc xuất khẩu của Việt Nam vào các thị trường. Tuy nhiên, Bộ Thương mại cũng khuyến cáo do các doanh nghiệp ngành dệt chưa đáp ứng được nhu cầu về nguyên liệu của ngành may nên hiện nay giá hàng may mặc xuất khẩu của ta đang cao hơn nhiều so với hàng Trung Quốc. Thêm vào đó, do công nghệ thiết kế mẫu của Việt Nam chưa phát triển nên hàng may mặc xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam vẫn là gia công cho nước ngoài.

Để ngành dệt may Việt Nam có thể vươn lên và cạnh tranh với các nước khu vực và quốc tế, trong chiến lược tăng tốc 10 năm của ngành dệt may (2001 - 2010) được Chính phủ phê duyệt vừa qua đã đặt ra nhiều vấn đề cấp bách. Cụ thể là các doanh nghiệp phải đầu tư nguyên liệu tốt, có khả năng sản xuất những tơ sợi tổng hợp, sản xuất các loại vải tốt, sản phẩm may mặc có chất lượng cao. Phát biểu tại Đại hội nhiệm kỳ II Hiệp hội Dệt May Việt Nam, Thủ tướng Phan Văn Khải cũng đã đặc biệt nhấn mạnh việc ngành dệt may Việt Nam phải hoàn thiện mình, thoát khỏi tình trạng gia công và đáp ứng những đơn đặt hàng lớn. Mặt khác, các doanh nghiệp phải hướng mạnh

vào việc tìm thị trường, chứ không phải trông chờ khách hàng đến để đưa đơn hàng đến để gia công. Các vấn đề xúc tiến thương mại như: tiếp thị, quảng cáo, liên doanh, hợp tác sẽ được chú trọng. Riêng đối với các thị trường Mỹ, doanh nghiệp cần phải thuê các luật sư cố vấn về thị trường; thuê các nhà kinh doanh có uy tín trên đất Mỹ làm đại diện cho mình.

b/ Giày dép:

Giày dép cũng sẽ gặp rất nhiều khó khăn do phải cạnh tranh không cân sức với Trung Quốc để tiếp cận thị trường mới và giữ vững thị trường truyền thống. Các thị trường xuất khẩu giày dép chính của Việt Nam hiện nay là EU (chiếm 74% tổng kim ngạch xuất khẩu), Mỹ (11%) và Nhật Bản (8%). Việt Nam đứng thứ hai (sau Trung Quốc) trong số các nước xuất khẩu giày dép vào EU. Chế độ thương mại hiện nay đối với hàng giày dép của Việt Nam và Trung Quốc tại các thị trường chính như sau:

+ Thị trường Nhật Bản: Nhật Bản không áp dụng hạn ngạch với mặt hàng giày dép và hiện nay hàng giày dép Việt Nam và Trung Quốc đều được hưởng thuế suất MNF. Việc xuất khẩu giày dép của Việt Nam sang Nhật Bản trong những năm qua rất khiêm tốn (năm 2000 đạt 14,6 triệu đôi, trị giá 76,4 triệu USD và chỉ chiếm 5,2% trong tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép). Với một thị trường đầy tiềm năng như Nhật Bản(nhập khẩu trên 400 triệu đôi / 1 năm), thì không có giải pháp nào khác là việc các doanh nghiệp phải tăng cường nghiên cứu thị trường để gia tăng xuất khẩu.

+ Thị trường EU: Giày dép Việt Nam xuất khẩu sang EU được hưởng thuế quan ưu đãi GSP và không bị áp dụng hạn ngạch. Giày dép của Trung Quốc được hưởng thuế suất MNF và bị EU áp dụng hạn ngạch vì lượng giày Trung Quốc nhập khẩu vào thị trường này tăng liên tục trong những năm gần đây (chiếm 33,4% tổng lượng giày dép nhập khẩu của EU) với giá rất rẻ, gây thiệt hại cho ngành sản xuất giày của EU. Trong đàm phán gia nhập WTO, EU và Trung Quốc thoả thuận sẽ dần dần loại bỏ các biện pháp hạn chế số lượng trên cơ sở có đi có lại cho đến khi loại bỏ hoàn toàn các biện pháp này vào năm 2005.

Giày dép Việt Nam xuất khẩu sang EU tăng quá nhanh trong thời gian qua, chiếm tới 20% tổng khối lượng vào thị trường này và nếu cứ tiếp tục tăng nhanh sẽ gặp bất lợi do EU có chính sách bảo hộ ngành công nghiệp giày

trong khối. Có thể họ sẽ áp dụng hạn ngạch hoặc đưa Việt Nam ra khỏi danh sách các nước được hưởng ưu đãi GSP. Như vậy, để có thể duy trì và phát triển xuất khẩu giày dép sang EU, Việt Nam không thể chạy theo lượng như trước (sản xuất giày giá rẻ) mà phải tăng xuất khẩu theo phương thức tăng giá trị gia tăng sản phẩm. Các doanh nghiệp phải tăng cường đầu tư theo chiều sâu để nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng hàm lượng nguyên liệu nội, chuyển dần sang phương thức xuất khẩu trực tiếp để nâng cao giá trị sản phẩm, tăng sức cạnh tranh.

Bên cạnh đó phải mau chóng cải tiến cơ cấu sản phẩm. Mặt hàng giày thể thao đang chiếm tỷ lệ 56% tổng công suất sản xuất đã đầu tư trong ngành giày Việt Nam, trong khi đó tỷ lệ này ở trên thế giới 22,6%. Tỷ lệ giày da nam nữ trên thế giới là trên 43% trong khi đó ở Việt Nam giày da nữ là 12,8%, còn giày da nam không đáng kể. Doanh nghiệp Việt Nam phải tăng cường phương thức xuất khẩu trực tiếp sang các nước EU. Xu hướng của các nước EU là mong muốn thiết lập quan hệ mua bán trực tiếp với các nhà sản xuất và xuất khẩu Việt Nam vì qua trung gian, các nhà nhập khẩu EU và xuất khẩu Việt Nam bị thiệt hại khoảng 20% -25%. Đẩy mạnh xuất khẩu trực tiếp sang EU thông qua việc thiết lập các kênh phân phối là rất cần thiết và hữu hiệu.

+ Thị trường Mỹ: Mỹ không áp dụng hạn ngạch đối với giày dép nhưng Việt Nam chỉ được hưởng thuế suất phổ thông còn giày dép Trung Quốc đã được hưởng thuế suất MNF (thuế suất MNF đối với giày da là 5,6%, thuế suất phổ thông là 33,0%). Mỗi năm Mỹ nhập khẩu giày dép khoảng 14 tỷ USD. Việt Nam đã xuất khẩu sang Mỹ từ năm 1995 là 4,5 triệu USD, đứng hàng thứ 12 trong danh sách các nước xuất khẩu giày dép và sản phẩm da vào Mỹ. Đến nay Việt Nam đã xuất khẩu giày dép sang Mỹ trên 100 triệu USD.

Với thuế suất thấp như đã quy định trong hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, Việt Nam có triển vọng sẽ đẩy nhanh việc xuất khẩu mặt hàng này vào Mỹ trong vài năm tới lên 1 tỷ USD/năm, vào EU là 2 - 3 tỷ USD/năm. Với sự tăng cường đầu tư, nâng cao chất lượng sản phẩm, chọn lựa mẫu mã thích hợp thị hiếu, tìm cách lách vào những mặt hàng bị bỏ ngỏ do Trung Quốc đi vào sản xuất và xuất khẩu các ngành công nghệ cao thì triển vọng hàng giày dép của Việt Nam vẫn có chỗ đứng trên thị trường Mỹ, Châu Âu và kể cả thị trường Trung Quốc khi mà sức mua và nhu cầu hàng tiêu dùng ở thị trường này đòi hỏi, nhất là ở những tỉnh phía Nam Trung Quốc. Mỹ là thị trường

nhập khẩu và tiêu thụ giày dép lớn nhất thế giới (năm 2000 nhập khẩu gần 6 tỷ đôi). Nhưng hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam khi vào thị trường này đều có chung điểm yếu là thiếu kinh nghiệm tiếp thị xuất khẩu và chưa thông hiểu luật pháp Mỹ. Bên cạnh đó giày dép Việt Nam lại phải đương đầu trực diện với các đối thủ cạnh tranh mạnh như: Trung Quốc, Thái Lan, Malaixia. Riêng với Trung Quốc, hiện đã chiếm 76,8% thị phần nhập khẩu giày dép Mỹ. Việt Nam không thể cạnh tranh với Trung Quốc. Với đa số khách hàng Mỹ, họ không thích mua hàng gia công mà mua theo giá FOB. Đó lại là điểm yếu của ngành giày Việt Nam, do thiếu nguyên phụ liệu để sản xuất hàng theo giá FOB. Các doanh nghiệp có thể sử dụng đại lý người mua hàng trong thời gian đầu để qua đó xuất khẩu sang Mỹ vì đó là phương thức rất phổ biến để thâm nhập thị trường này.

Ngoài thị trường EU, Mỹ, Nhật, một khối lượng giày dép Việt Nam đáng kể được xuất khẩu sang các nước và khu vực Đông Á như Đài Loan, Hàn Quốc, Hồng Kông. Giày dép xuất khẩu sang các nước này chủ yếu là gia công để tái xuất sang các nước khác, chỉ có Nhật là tiêu thụ ở trong nước. Tương tự như ngành may mặc, ngành da giày và sản xuất phụ liệu của Việt Nam vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu về nguyên liệu cho ngành giày dép nên giá giày, dép của Việt Nam vẫn cao hơn các sản phẩm cùng loại của Trung Quốc. Vì thế, Bộ thương mại nhận định, trước mắt việc Trung Quốc gia nhập WTO có thể không làm giảm xuất khẩu giày dép của Việt Nam vào các thị trường chính như EU, Mỹ, Nhật, nhưng từ năm 2005 trở đi, khi EU loại bỏ hạn ngạch đối với hàng giày dép của Trung Quốc thì Việt Nam sẽ phải cạnh tranh nhiều hơn với giày dép của Trung Quốc ở thị trường EU.

Trước mắt, ngành giày da phải tập trung đầu tư sản xuất để hợp lý hoá cơ cấu sản phẩm, mặt khác để tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu vì giày da là mặt hàng có giá trị xuất khẩu cao. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể phát triển sản phẩm mới như giày bảo hộ lao động vì trên thế giới hiện đang có xu hướng chuyển dịch sản xuất giày bảo hộ lao động từ các nước Tây Âu sang các nước đang phát triển (tỷ lệ giày bảo hộ lao động thế giới chiếm trên 1% - tương ứng khoảng 145 triệu đôi / năm, nhưng tỷ lệ này có xu hướng tăng lên do kết quả của quá trình công nghiệp hoá ở các nước phát triển). Với những nỗ lực điều chỉnh sản xuất, tăng cường tiếp thị và mở rộng thị trường, hy vọng ngành giày dép Việt Nam sẽ chặn được đà giảm sút phát triển vững chắc.

c/ Thủy sản:

Bộ Thương mại nhận định, việc Trung Quốc gia nhập WTO sẽ không ảnh hưởng đến việc xuất khẩu thủy sản Việt Nam, thậm chí còn có thể làm tăng đáng kể cơ hội xuất khẩu mặt hàng này vào thị trường Trung Quốc. Hiện nay hải sản Việt Nam được xuất khẩu vào ba thị trường lớn là Nhật Bản, EU và Mỹ

+ Thị trường EU, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào thị trường này không lớn nhưng đem lại cho các doanh nghiệp nhận thức mới về mặt thương mại. Mới đây, EU ra quyết định buộc tất cả các lô tôm có xuất xứ từ Việt Nam phải chịu kiểm tra hoá học. Từ ngày 01/01/2002 - 31/12/2004 tôm đông lạnh của một số nước trong đó có Việt Nam xuất khẩu vào EU sẽ phải tăng mức thuế từ 4,5% lên 10,9%, như vậy là sẽ tăng 2,4 lần so với thuế hiện hành. Yêu tố này sẽ tác động không nhỏ tới sức cạnh tranh của tôm đông lạnh của Việt Nam tại EU.

+ Năm 2000 được đánh giá là năm mở màn thời kỳ hoàng kim của thủy sản. Bên cạnh sự gia tăng về số lượng của các thị trường truyền thống thì thời điểm này, thủy sản Việt Nam đã có bước đột phá vào thị trường Mỹ. Năm 2000 hàng thủy sản xuất khẩu sang Mỹ đạt trên 263 triệu USD, đứng thứ hai sau Nhật bản, nhưng từ tháng 7/2001 kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Mỹ đã vươn lên hàng đầu, hết tháng 11/2001 kim ngạch đạt khoảng 459 triệu USD, chiếm 27,8% thị phần xuất khẩu thủy sản của Việt Nam.

+ Nhật Bản là thị trường truyền thống, tuy từ năm 1998 kinh tế Nhật suy giảm kéo theo việc nhập khẩu thủy sản của ta phần nào không tăng trưởng mạnh. Tính đến 8 tháng đầu năm 2001, ta chỉ xuất khẩu được 309 triệu USD, giảm 4 triệu USD so với cùng kỳ. Nhưng cho đến nay, Nhật vẫn được đánh giá là khu vực có tiềm năng đối với hàng thủy sản nói chung. Bởi vậy, việc “mở rộng thị trường mới ngay trên địa bàn cũ” là một việc làm đã được doanh nghiệp Việt Nam xúc tiến kịp thời.

+ Thị trường Trung Quốc, với tốc độ phát triển được đánh giá là không thua kém thị trường Mỹ bởi những lợi thế: vị trí địa lý gần, dân số đông, đó là chưa kể tới số lượng hàng thủy sản xuất khẩu qua con đường tiểu ngạch. Xét về cơ cấu sản phẩm, Trung Quốc chủ yếu xuất khẩu cá các loại (chiếm 37% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 98), còn Việt Nam chủ yếu xuất khẩu tôm

(chiếm 53% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 99). Như vậy về mặt hàng, Việt Nam không cạnh tranh trực tiếp với Trung Quốc.

d/ Đối với mặt hàng gạo, rau quả:

- Bộ Thương mại dự báo việc Trung Quốc gia nhập WTO trước mắt có thể không ảnh hưởng đến xuất khẩu gạo của Việt Nam nhưng sau 3-5 năm nữa thì Trung Quốc có thể cạnh tranh với Việt Nam trong việc đàm phán những hợp đồng cấp Chính phủ và có lợi thế hơn Việt Nam trong việc thâm nhập thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc, Philippin. Những hợp đồng xuất khẩu gạo lớn đều được thực hiện theo thoả thuận cấp Chính phủ, trong đó nước xuất khẩu thường phải chấp nhận mua lại một lượng hàng hoá nào đó của nước nhập khẩu. Khi gia nhập WTO, Trung Quốc sẽ phải cam kết mở cửa thị trường đối với nhiều loại hàng hoá sau khoảng 3-5 năm và đây có thể là một cơ hội để đàm phán những hợp đồng xuất khẩu gạo cấp Chính phủ. Ngoài ra từ năm 2001- 2005, Nhật Bản và Hàn Quốc sẽ phải mở cửa hơn nữa thị trường gạo theo cam kết trong WTO, do đó Trung Quốc cũng có thể được hưởng lợi ích này nếu sản xuất được gạo chất lượng cao.

- Năm 2001, rau quả Việt Nam xuất khẩu được khoảng 330 triệu USD, tăng tới 54% so với năm 2000 (213 triệu USD). Trong những năm qua, Trung Quốc là thị trường có nhu cầu lớn nhất về rau quả và không đòi hỏi quá khắt khe về chất lượng (hiện chiếm 40% kim ngạch xuất khẩu rau quả của Việt Nam). Do vậy, về lâu dài, đây sẽ là thị trường xuất khẩu rau quả tiềm năng của Việt Nam. Các mặt hàng rau quả xuất khẩu chủ yếu là chuối, dưa hấu, chôm chôm, măng cụt, thanh long, xoài, vải, ổi.. Khi Trung Quốc gia nhập WTO trước mắt hầu như không ảnh hưởng đến việc xuất khẩu rau quả của Việt Nam. Tuy nhiên, để có thể xâm nhập thị trường này một cách lâu dài thì nhà nước phải có chính sách thưởng kim ngạch đối với xuất khẩu rau quả nói chung và giải quyết triệt để vướng mắc trong buôn bán biên mậu. Các doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động liên doanh liên kết với các đối tác Trung Quốc, mở rộng tiếp cận thị trường. Ngoài ra, tổng công ty rau quả còn chú trọng đầu tư hướng dẫn kỹ thuật để nông dân có thể giảm vụ rau quả, xử lý bảo quản sau thu hoạch để chủ động nguồn hàng cho xuất khẩu.

- Đánh giá chung:

Việc Trung quốc gia nhập WTO là sự cân đối giữa quyền lợi và nghĩa vụ. Để có thể thúc đẩy quá trình xuất khẩu vào thị trường trên cũng như trong khu vực, cạnh tranh được với hàng hóa Trung quốc và các nước khác trên thế giới trong quá trình hội nhập. Các doanh nghiệp cần nhận thức được rằng: Trong xu thế tự do hoá toàn cầu, sẽ không có sự phân biệt thị trường trong nước hay nước ngoài. Do vậy, chúng ta cần phải phá bỏ sợi dây “ bảo hộ thị trường trong nước ” bấy lâu nay vẫn trói buộc mình, tham gia vào quá trình cạnh tranh quốc tế rộng lớn. Trong quá trình cạnh tranh với các đối thủ mạnh, mọi tiềm năng vốn có càng được phát huy mạnh mẽ, sức cạnh tranh không ngừng được tăng cường, từ đó bước vào con đường quốc tế hoá, kết quả là khiến cho sản phẩm của mình vang danh trên thị trường quốc tế.

PHẦN III : MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỂ ĐẨY MẠNH QUÁ TRÌNH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

Việc Trung Quốc gia nhập WTO nhất định sẽ có ảnh hưởng sâu rộng đến nhiều nước trong khu vực và trên toàn thế giới. Đối với Việt Nam và quan hệ kinh tế - thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc, những ảnh hưởng này cũng không kém phần gay gắt, cả trước mắt lẫn lâu dài. Vì vậy, chúng ta cần có đầu tư nghiên cứu một cách cơ bản và toàn diện, cả ở cấp vĩ mô là chính sách Nhà nước và ở cấp vi mô là hoạt động của các doanh nghiệp.

1/ Kiến nghị đối với Nhà nước:

+ Về mặt vĩ mô, trước hết Việt Nam cần tiếp tục củng cố và tăng cường mối quan hệ toàn diện Việt Nam - Trung Quốc. Đứng trên góc độ toàn nền kinh tế, chúng ta phải vận dụng triệt để phương châm: Hợp tác để phân chia thị trường, hợp tác để giảm thiểu sức ép cạnh tranh. Quan hệ Việt - Trung ngày càng mở rộng, thiết thực hiệu quả trên cơ sở 16 chữ “láng giềng - hữu nghị - hợp tác toàn diện - ổn định lâu dài - hướng tới tương lai”. Hai bên đã thống nhất một số biện pháp nhằm thực hiện mục tiêu đưa kim ngạch buôn bán hai nước đạt 5 tỷ USD vào năm 2005. Hơn nữa, hợp tác Việt - Trung còn nằm trong khuôn khổ của nhiều tổ chức hợp tác đa phương khác như ASEM, APEC, ASEAN+3 rất có hiệu quả. Chính qua sự hợp tác song phương Việt - Trung và hợp tác với Trung Quốc trong các khuôn khổ hợp tác đa phương, chúng ta sẽ tìm được tiếng nói chung trong phân chia thị trường, phân bổ nguồn tài nguyên, nhân lực..đồng thời làm giảm áp lực cạnh tranh với nhau. Trong thời gian tới muốn thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại song phương lên một bước phát triển mới, vai trò chính phủ của hai nước là hết sức quan trọng. Hai chính phủ cần phải có sự thảo luận để đi đến thống nhất một danh mục hàng hoá trao đổi, góp phần định hướng cho doanh nghiệp hai bên đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương.

+ Thứ hai, Nhà nước cần hoàn thiện công tác quản lý đối với mặt hàng xuất khẩu. Một là giảm các loại phí tổn hành chính (bãi bỏ hẳn các loại giấy phép, tính giảm chế độ kiểm tra về thuế) liên quan đến hoạt động sản xuất và xuất khẩu, hai là nhanh chóng xác lập cơ chế yểm trợ xuất khẩu (thu thập và

phổ biến thông tin về thị trường, lập mạng lưới theo dõi và điều tra cung cầu tại những thị trường lớn..) và tổ chức lại các doanh nghiệp xuất khẩu để có khả năng khám phá và tiếp cận thị trường và chịu đựng rủi ro cao. Đặc biệt, chúng ta cần có những biện pháp hữu hiệu trong việc chống buôn lậu qua biên giới, nhất là sau khi gia nhập WTO, chắc chắn sẽ có nhiều hàng hoá Trung Quốc do không cạnh tranh được với hàng hoá nước ngoài, cùng với hàng tư bản sau khi thâm nhập thị trường Trung Quốc sẽ tràn sang Việt Nam qua đường biên giới bộ và biển.

+ Thứ ba, Việt Nam cần phải tích cực chuẩn bị đầy đủ điều kiện để sớm gia nhập WTO. Sự phát triển theo hướng toàn cầu hoá kinh tế và tự do hoá đầu tư thương mại đã khiến cho việc bảo hộ mậu dịch trở nên lỗi thời. Việc duy trì chế độ bảo hộ đối với nền kinh tế - thương mại trong nước cũng như địa phương sẽ dẫn đến sự khép kín và lạc hậu, cần phải nhanh chóng từ bỏ. Chỉ có thực hiện chính sách bảo hộ linh hoạt, phát huy những lợi thế so sánh, dũng cảm tham gia cạnh tranh trên thị trường quốc tế mới có thể chuyển từ thế bị động sang thế chủ động, giành được vị trí có lợi trên thị trường quốc tế. Việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đòi hỏi Việt Nam phải chấp nhận theo xu thế của thời đại và tự do hoá thương mại, tiếp tục đẩy mạnh công cuộc đổi mới, mở cửa nền kinh tế. Vì hệ thống pháp luật của Việt Nam về cơ bản còn nhiều khác biệt với các chuẩn mực quốc tế nên khi hội nhập đòi hỏi phải điều chỉnh và sửa đổi rất nhiều các văn bản pháp luật hiện hành để cho các chính sách và quy chế của ta phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Các nguyên tắc cơ bản như không phân biệt đối xử, các quy định về thuế, các biện pháp phi thuế, tính công khai rõ ràng của pháp luật phải được tôn trọng và thực hiện đầy đủ trên mọi lĩnh vực một cách đồng bộ và nhất quán trên phạm vi toàn lãnh thổ.

+ Bên cạnh đó, Chính phủ sớm cải thiện các điều kiện kinh tế, chính sách để thu hút nhiều hơn vốn đầu tư nước ngoài, nhất là của những nước có trình độ kỹ thuật, công nghệ hiện đại. Để thu hút FDI nhiều hơn, chính phủ cần cải thiện các điều kiện về mặt cung cấp của nền kinh tế như lao động, cơ sở hạ tầng, mạnh dạn sửa đổi những chính sách hợp lý và kiên quyết đẩy mạnh cải cách hành chính nhằm tạo ra môi trường đầu tư hấp dẫn hơn để “đón tiếp” các nhà đầu tư nước ngoài, trong đó đáng chú ý là sẽ có nhiều nhà đầu tư Trung Quốc hoặc do không cạnh tranh được ở trong nước hoặc do

chuyển đổi cơ cấu sẽ chuyển hướng đầu tư ra nước ngoài mà Việt Nam là một trong những điểm dừng chân của họ...Theo nhiều nhà đầu tư nước ngoài, ở Việt Nam còn thiếu hụt nghiêm trọng một tầng lớp lao động có kỹ năng cao gây trở ngại cho việc chuyển dịch cơ cấu đầu tư của họ. Đặc biệt trên thị trường lao động, lao động giản đơn thì dư thừa quá nhiều trong khi kỹ sư nhà máy và các chuyên viên có trình độ cao trong các ngành khoa học tự nhiên cũng không đủ cầu nên tiền lương rất cao làm cho môi trường đầu tư hấp dẫn. Đặc biệt, đáng để ý là Trung Quốc đã đi trước nhiều nước về việc giải quyết vấn đề này. Theo điều tra của Trung tâm JETRO tại Bangkok, hiện nay hằng năm Trung Quốc đào tạo 41 vạn sinh viên các ngành khoa học tự nhiên như cơ khí, điện tử, vật lý và toán (nghĩa là trung bình 3.000 dân có một sinh viên ngành này), trong khi Thái Lan chỉ có 1 vạn (6.000 dân mới có một sinh viên ngành này). Việt Nam cũng đang gặp tình trạng tương tự như Thái Lan mặc dù mới khởi đầu thời kỳ công nghiệp hóa. Trường hợp của Việt Nam không phải chỉ là vấn đề số lượng mà là chất lượng của sinh viên khi ra trường nữa. Ngoài ra, trong việc thu hút FDI, Việt Nam cần nhiều nỗ lực do bộ máy hành chính kém hiệu lực và phí tổn sinh hoạt và kinh doanh của người nước ngoài quá cao. Tác động của Trung Quốc sau khi gia nhập WTO sẽ càng lớn hơn đối với vấn đề đầu tư của Việt Nam. Do vậy, Việt Nam phải nỗ lực tăng sức cạnh tranh cả về phí tổn, phẩm chất sản phẩm và khả năng phát hiện và tiếp cận thị trường, đồng thời khẩn trương tăng nhanh tầng lớp lao động có kỹ năng để chuyển dịch cơ cấu công nghiệp lên cao hơn.

+ Điều cuối cùng song không kém phần quan trọng là nước ta cần áp dụng biện pháp khuyến khích vật chất cụ thể nhằm thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng có hàm lượng chế biến cao, tăng cường xúc tiến các hoạt động thương mại, tích cực chuyển dịch cơ cấu sản xuất trên cơ sở lợi thế so sánh về điều kiện tự nhiên, về đội ngũ lao động dồi dào còn khá trẻ, có tay hoặc có khả năng tiếp thu nhanh. Trong tình hình hiện nay, bất ổn ở khu vực Trung Đông và Nam Á sẽ làm cho các nhà nhập khẩu chuyển đơn đặt hàng từ khu vực này sang khu vực khác. Đây chính là cơ hội “vàng” cho các nước có nền chính trị ổn định, trong đó có Việt Nam. Mới đây, một tờ báo ở Hồng Kông đã đưa tin Việt Nam đang đứng đầu khu vực Châu Á - Thái Bình Dương về mức độ an ninh kinh tế và ổn định chính trị, ít chịu tác động của sự kiện ngày 11/09. Theo một số quan chức đã có hiện tượng một số đơn đặt hàng của thương

nhân Mỹ chuyển từ Pakistan, Indonesia, Israel .. sang Việt Nam với số lượng không nhỏ. Nắm lấy cơ hội, tạo uy tín ngay từ những đơn hàng mới chắc chắn sẽ khởi đầu cho những thành công tiếp theo đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam .

2/ Kiến nghị đối với doanh nghiệp:

+ Về mặt vi mô, các doanh nghiệp phải tăng cường nghiên cứu thị trường nắm vững các thông tin về hệ thống luật pháp và các đặc tính tiêu dùng của từng khu vực cụ thể. Sự phát triển của các doanh nghiệp trung thành với nguyên tắc dựa vào chất lượng để giành chiến thắng; thực hiện chiến lược quốc tế hoá sản xuất kinh doanh; dựa vào khoa học công nghệ tiên tiến nhằm không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh. Đồng thời, các doanh nghiệp có ý thức mạnh mẽ về nhãn hiệu sản phẩm; tạo hình tượng quốc tế; làm lành mạnh mạng lưới tiêu thụ; mở rộng thị trường quốc tế; làm tốt dịch vụ hậu mãi nhằm giành được sự tín nhiệm trên thị trường; bám sát chuyển biến của thế giới, nhanh nhạy nắm bắt cơ hội kinh doanh, có sự cân nhắc về tình thế; đầu tư mở rộng mạng lưới sản xuất và xuất khẩu ra nước ngoài.

+ Trong những ngành có hàm lượng lao động cao mà hiện nay cả Trung Quốc và Việt Nam đang cạnh tranh tại thị trường ở các nước thứ ba, phải một mặt nhanh chóng tăng năng suất lao động, mặt khác tăng hàm lượng trí thức trong sản phẩm tiêu thụ cuối cùng để tạo nên những mặt hàng có nét độc đáo, liên tục cải tiến mẫu mã, chủng loại, chất lượng sản phẩm. Chẳng hạn tăng tính thời trang trong hàng may mặc, nhấn mạnh sự quan trọng của kiểu dáng, sự tiện dụng trong sản phẩm may mặc, giày dép và các mặt hàng xuất khẩu khác. Mặt khác các doanh nghiệp phải có sự nghiên cứu đúng mức để có một chiến lược xuất khẩu hàng hoá phù hợp, tận dụng được những thế mạnh hiện có của doanh nghiệp, đồng thời khai thác thị trường mới .., tránh sự cạnh tranh trực tiếp với hàng hoá cùng chủng loại, cùng thị trường với Trung Quốc mà phía bạn có ưu thế rõ rệt. Do vậy, sẽ không là quá muộn nếu doanh nghiệp sau khi chọn đúng sản phẩm và thị phần chủ lực, quyết tâm hạ giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm, đầu tư mở rộng khi có điều kiện thị trường.

+ Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là doanh nghiệp Nhà nước hơn lúc nào hết là phải đối mặt trực tiếp với thị trường, sản xuất theo yêu cầu

thị trường. Muốn vậy các doanh nghiệp một mặt phải tích cực đổi mới công nghệ và quản lý, phấn đấu hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh, mặt khác phải liên kết và thành lập các hiệp hội xuất khẩu chuyên ngành để đáp ứng các đơn đặt hàng lớn. Các doanh nghiệp Việt Nam phải hợp tác với bạn hàng Trung Quốc để học hỏi kinh nghiệm. Lúc đó, doanh nghiệp cần áp dụng công nghệ tiếp thị và quảng cáo mạnh hơn nữa cho những mặt hàng tuy mới nhưng hiện đang được khách hàng Trung Quốc ưa thích. Muốn vậy, doanh nghiệp cần có chính sách đầu tư đủ mạnh, có tính đột phá để đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh của cán bộ, sử dụng nguồn lực một cách có hiệu quả và nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc.

+ Doanh nghiệp xây dựng kế hoạch và chiến lược xuất khẩu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cho từng mặt hàng và từng khu vực cụ thể của Trung Quốc. Chuẩn bị để trong thời gian không xa, xuất khẩu sang Trung Quốc một số mặt hàng mới như các sản phẩm của công nghệ thông tin, công nghệ phần mềm, các dịch vụ tư vấn có hàm lượng trí tuệ cao. Đặc biệt, doanh nghiệp Việt Nam cần thận trọng khi ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu với những khách hàng Trung Quốc mà mình chưa có quan hệ làm ăn lâu dài (phải kiểm tra tư cách pháp nhân của doanh nghiệp, của người đại diện, kiểm tra kỹ từng điều khoản của hợp đồng..).

Trên đây là một vài kiến nghị của em đối với Nhà nước và doanh nghiệp để giảm bớt thách thức đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam khi Trung quốc gia nhập WTO. Tuy nhiên, để có thể ứng dụng các biện pháp một cách khéo léo, kịp thời và đồng bộ để thúc đẩy quá trình này còn là một bài toán khó làm đau đầu các nhà làm chính sách cũng như các nhà quản lý doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHUNG

Gia nhập WTO là một vấn đề chiến lược thể hiện rõ nét và mức độ hội nhập của Trung quốc vào nền kinh tế thế giới. Phải nói rằng, đó là sự lựa chọn tất yếu mang tính chiến lược đối với sự phát triển lâu dài của nền kinh tế các nước. Việc gia nhập WTO không chỉ tác động đến nền kinh tế, xã hội, văn hoá Trung quốc mà còn ảnh hưởng sâu rộng cả tích cực lẫn tiêu cực đến đời sống kinh tế thế giới và khu vực nói chung và Việt Nam nói riêng, nhất là đối với vấn đề xuất khẩu. Do vậy Nhà nước và các doanh nghiệp Việt Nam cần phải có đối sách thích hợp cả về trước mắt lẫn lâu dài để có thể vượt qua thách thức này, đẩy mạnh quá trình CNH, HĐH đất nước.

Việc Trung quốc gia nhập WTO chẳng những tạo ra thời cơ mà còn cung cấp cho Việt Nam bài học kinh nghiệm trong việc đàm phán, mở cửa hội nhập và thêm một tiếng nói quan trọng ủng hộ Việt Nam sớm gia nhập Tổ chức Thương mại lớn nhất toàn cầu này. Muốn tranh thủ được thời cơ, khai thác mặt tích cực, hạn chế mặt tiêu cực khi Trung quốc trở thành viên của WTO thì phương châm và khẩu hiệu của chúng ta là: **ổn định - hợp tác - phát triển**. Trong đó, **ổn định** bao gồm ổn định trong từng quốc gia và ổn định trong toàn khu vực làm tiền đề; **phát triển** là mục tiêu chung mà mỗi quốc gia và khu vực cùng hướng tới; còn **hợp tác** bao gồm hợp tác song phương và đa phương là phương thức và sự lựa chọn tốt nhất để thực hiện mục tiêu chung. Cuộc cạnh tranh này sẽ gay gắt, nhưng đó cũng chính là động lực đẩy nhanh quá trình hiện đại hoá, tiến kịp với trình độ công nghệ của thế giới.

MỤC LỤC

	Trang
LỜI NÓI ĐẦU:	1
PHẦN I : Tổ chức thương mại thế giới và sự gia nhập của Trung Quốc	2
I/Tính tất yếu của việc hội nhập	2
<i>1.Khái niệm của việc hội nhập:</i>	<i>2</i>
<i>2. Lợi ích của việc hội nhập</i>	<i>2</i>
II/ Tổ chức thương mại thế giới (WTO)	
4	
<i>1.Khái niệm về tổ chức WTO:</i>	<i>4</i>
<i>2.Cơ cấu của tổ chức WTO:</i>	<i>4</i>
<i>3.Thủ tục khi tham gia vào tổ chức thương mại thế giới WTO</i>	
5	
<i>4/ Nền kinh tế của Trung Quốc trước khi gia nhập WTO:</i>	<i>6</i>
<i>5/ Những thuận lợi và khó khăn đối với Trung Quốc khi là thành viên của WTO</i>	<i>8</i>
<i>6/ Những ảnh hưởng đối với quan hệ kinh tế - thương mại Việt - Trung khi Trung Quốc gia nhập WTO:</i>	<i>10</i>
PHẦN II: Thách thức đối với Việt Nam về vấn đề xuất khẩu khi Trung quốc gia nhập WTO	12
I/ Thực trạng về xuất khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc trong những năm gần đây:	12
II/ Thách thức đối với việc xuất khẩu của Việt Nam:	
13	
<i>1.Xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc và các thị trường thứ ba khác khi Trung Quốc gia nhập WTO:</i>	<i>13</i>
a/ Ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường thứ ba:	13
b/ Ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc:	
15	
<i>2. Thách thức đối một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam:</i>	<i>18</i>
a/ Dệt may	18
b/ Giày dép	21
c/ Thủy sản	24

d/ Rau quả, gạo	25
PHẦN III : Một số kiến nghị để đẩy mạnh quá trình xuất khẩu của Việt Nam	27
I/ Kiến nghị đối với Nhà nước:	27
II/ Kiến nghị đối với doanh nghiệp:	30
KẾT LUẬN CHUNG	32

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1/ Nghiên cứu Trung Quốc số 5/2001; số2/2001; số 6/2001
- 2/ Tạp chí Ngoại Thương tháng 1/2000
- 3/ Báo thị trường số 297(28/10/2001)
- 4/ Tạp chí Những vấn đề Kinh tế thế giới số 2(64) / 2000
- 5/ Báo Thương mại số 1&2(1-7/1/2002); (23/10/2001); (16/11/2001); (13/11/2001)
- 6/ Thời báo kinh tế số 137(14/11/2001); 138(16/11/2001);