

VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN KINH TẾ VÀ CHÍNH TRỊ THẾ GIỚI
LƯU NGỌC TRỊNH (Chủ biên)



GIA NHẬP WTO

KINH NGHIỆM HÀN QUỐC VÀ ĐỊNH HƯỚNG CỦA VIỆT NAM



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN KINH TẾ VÀ CHÍNH TRỊ THẾ GIỚI
LƯU NGỌC TRỊNH (*Chủ biên*)

Gia nhập WTO
KINH NGHIỆM HÀN QUỐC
VÀ ĐỊNH HƯỚNG CỦA VIỆT NAM

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
NĂM 2007

CÁC TÁC GIẢ

Lưu Ngọc Trinh	Phó giáo sư, Tiến sĩ kinh tế, Phó Viện trưởng Viện Kinh tế và Chính trị Thế giới, Viện KHXH Việt Nam
Nguyễn Xuân Thắng	Phó giáo sư, Tiến sĩ kinh tế, Viện trưởng Viện Kinh tế và Chính trị Thế giới, Viện KHXH Việt Nam
Trần Đình Thiên	Phó giáo sư, Tiến sĩ kinh tế, Phó Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, Viện KHXH Việt Nam
Nguyễn Hồng Sơn	Phó Giáo sư, Tiến sĩ kinh tế, Phó Hiệu trưởng đại học Kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội
Moonsung Kang	Phó Giáo sư, Tiến sĩ Kinh tế, Khoa Nghiên cứu quốc tế, Đại học Hàn Quốc, Xdun, Hàn Quốc.
Chang-Soo Lee	Tiến sĩ Kinh tế, Viện Chính sách Kinh tế Quốc tế Hàn Quốc (KIEP), Xdun, Hàn Quốc
Hansung Kim	Tiến sĩ Kinh tế, Viện Chính sách Kinh tế Quốc tế Hàn Quốc, KIEP, Xdun, Hàn Quốc
Mai Thế Cường	Tiến sĩ Kinh tế Giảng viên, Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội
Phạm Quang Diệu	Thạc sĩ kinh tế, Trung tâm thông tin Phát triển Nông nghiệp và Nông thôn, Bộ NN&PTNT, Hà Nội
Phạm Hoàng Ngân	Thạc sĩ Kinh tế, Trung tâm thông tin Phát triển Nông nghiệp và Nông thôn, Bộ NN&PTNT, Hà Nội
Ngô Văn Giang	Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Hà Nội

LỜI NÓI ĐẦU

Sau 11 năm kiên trì đàm phán, từ ngày 01 tháng 1 năm 2007, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) - Tổ chức kinh tế và thương mại lớn nhất hành tinh.

Có thể nói rằng, bước qua ngưỡng cửa WTO, Việt Nam gần như đã hội nhập, đầy đủ và sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu, các cơ hội thị trường rộng mở gắn liền với áp lực cải cách thể chế, nâng cao năng lực cạnh tranh gia tăng sẽ tạo thành những động lực phát triển quan trọng nhất cho Việt Nam trong giai đoạn tới. Việc có tạo ra và sử dụng tốt các động lực này hay không sẽ quyết định việc gia nhập WTO và hội nhập vào nền kinh tế thế giới có thực sự tốt cho Việt Nam hay không. Phải thừa nhận rằng, là nước gia nhập WTO muộn, Việt Nam phải chịu các điều kiện gia nhập khắt khe, thậm chí có thể nói là bất công, đặc biệt là đối với một nền kinh tế nghèo, kém phát triển và lại đang chuyển đổi như Việt Nam.

Tuy nhiên, kinh nghiệm của các nước đi trước, nhất là của một số nước gần kề như Hàn Quốc, Trung Quốc và Campuchia, cho thấy Việt Nam không được phép và cũng

không có lý do gì đặc biệt để bị quan trước triển vọng “hậu gia nhập WTO”. Vấn đề đặt ra là phải nghiêm túc xây dựng các kịch bản hội nhập - điều mà đến nay Việt Nam chưa làm. Các kịch bản hội nhập sẽ là cơ sở để xây dựng lộ trình hội nhập một cách chặt chẽ. Thời gian thực hiện các cam kết WTO đối với Việt Nam sẽ ngắn hơn so với các nước đi trước. Nếu có một lộ trình hội nhập được thiết kế tốt, chắc chắn bước đi hội nhập của nền kinh tế và của doanh nghiệp sẽ tự tin, chắc chắn và hiệu quả hơn nhiều.

Phải chăng, để xây dựng được lộ trình hội nhập, nhiều ý kiến cho rằng, Việt Nam cần tập trung giải quyết những vấn đề chủ yếu sau đây:

1- Thay đổi mô hình tăng trưởng cho phù hợp với các điều kiện toàn cầu hóa và gia nhập WTO.

2- Hoàn chỉnh khung khổ pháp lý và hành chính phù hợp với các quy định WTO.

3- Hoàn chỉnh hệ thống thể chế kinh tế thị trường. Đây là một mục tiêu quan trọng, quyết định triển vọng Việt Nam được công nhận là nền kinh tế thị trường sau khi gia nhập WTO và bảo đảm cho Việt Nam tránh được những rủi ro và các tổn thất khi hội nhập.

4- Có chính sách phát triển các khu vực kinh tế phù hợp với nguyên tắc thị trường.

5- Quyết liệt nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và

năng lực cạnh tranh doanh nghiệp.

6- Công khai hóa thông tin và cung cấp thông tin đầy đủ cho xã hội. Đây là điều kiện tiên quyết để hội nhập thành công, và cũng đang là một khâu rất yếu ở Việt Nam.

Có thể nói, đó cũng chính là những suy nghĩ đưa Viện Kinh tế và Chính trị Thế giới (IWEPT) của Việt Nam và Viện Chính sách Kinh tế Quốc tế (KIEP) của Hàn Quốc đến chỗ tổ chức một dự án nghiên cứu và sau nữa là một Hội thảo chung với chủ đề **“Gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO): Kinh nghiệm Hàn Quốc và định hướng của Việt Nam”** để các nhà nghiên cứu của hai bên bày tỏ và chia sẻ những quan điểm của mình về vấn đề này. Chúng tôi hy vọng, thông qua công trình nghiên cứu chung này, chúng ta sẽ hiểu kỹ hơn những tác động thuận nghịch của việc Việt Nam gia nhập WTO, những vấn đề và cơ hội mà nó mang lại cho Việt Nam, đồng thời từ những kinh nghiệm và hiểu biết của Hàn Quốc trong việc hội nhập vào nền kinh tế thế giới và khu vực, cũng như trong việc thích ứng với những luật chơi của WTO, chúng ta hy vọng có thể rút ra được một số kiến nghị và bài học bổ ích nhằm tạo điều kiện để Việt Nam có được những chính sách, những giải pháp (trong nước và đối ngoại) và một lộ trình để thực hiện một cách tốt nhất những cam kết của mình với WTO, để vượt qua được những khó khăn và thách thức và tận dụng được những thuận lợi có được sau khi gia nhập WTO để có thể

hội nhập suôn sẻ vì sự phát triển bền vững của quốc gia.

Để cuốn sách này có thể tới được tay bạn đọc, ngoài những nỗ lực bản thân các tác giả và người biên tập, chúng tôi còn nhận được sự giúp đỡ và cổ vũ hết sức quý báu của các đồng nghiệp tại Viện Kinh tế và Chính trị Thế giới, Viện KHXH Việt Nam, của các nhà khoa học tại Viện Nghiên cứu Chính sách Kinh tế Quốc tế (KIEP), Xơ un, Hàn Quốc, đặc biệt là sự hỗ trợ một phần tài chính cho việc xuất bản từ Quỹ Hoà Bình và Phát triển Việt Nam (VPDF). Nhân dịp này, chúng tôi xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành nhất đối với các tổ chức, các cá nhân trên và hy vọng nhận được sự đóng góp ý kiến tiếp tục sau khi cuốn sách được phát hành.

Hà Nội, ngày 24 tháng 10 năm 2007

Lưu Ngọc Trinh

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
	3
<i>Chương 1</i>	Lưu Ngọc Trinh: Lời mở đầu
	9
<i>Chương 2</i>	Nguyễn Xuân Thắng, Kinh tế Việt Nam và một số đối sách phát triển sau gia nhập WTO
	33
<i>Chương 3</i>	Moonsung Kang, Việt Nam gia nhập WTO: Thời cơ và thách thức
	63
<i>Chương 4</i>	Trần Đình Thiên, Gia nhập WTO: Cơ hội và thách thức cho Việt Nam
	99
<i>Chương 5</i>	Mai Thế Cường, Vấn đề liên kết công nghiệp - thương mại Việt Nam hậu WTO
	137
<i>Chương 6</i>	Chang-Soo Lee, Sự phát triển của ngành công nghiệp dệt may Việt Nam trong môi trường mậu dịch tự do
	187
<i>Chương 7</i>	Phạm Quang Diệu và Phạm Hoàng Ngân, Nông nghiệp Việt Nam hội nhập WTO
	215
<i>Chương 7</i>	Nguyễn Hồng Sơn: Gia nhập WTO: Cơ hội và thách thức đối với khu vực dịch vụ Việt Nam

<i>Chương 8</i>	Lưu Ngọc Trinh , Hệ thống ngân hàng Việt Nam với việc hội nhập kinh tế quốc tế sau khi gia nhập WTO	275
<i>Chương 9</i>	Hansung Kim , Mối liên kết WTO và đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Việt Nam	299
<i>Chương 10</i>	Ngô Văn Giang , Những vấn đề đặt ra đối với chính sách thuế của Việt Nam trong tiến trình gia nhập WTO	323

Chương 1

KINH TẾ VIỆT NAM VÀ MỘT SỐ ĐỐI SÁCH PHÁT TRIỂN SAU GIA NHẬP WTO

Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của WTO và cũng là thành viên thứ 25 mới kể từ sau khi GATT chuyển thành WTO, tức là từ sau ngày 1/1/1995. Trong suốt 11 năm đàm phán hội nhập kiên trì và thắng lợi từng bước, chúng ta cũng đã từng bước nhận thức ngày càng đầy đủ hơn các cơ hội để tận dụng và các thách thức phải vượt qua khi gia nhập WTO. Điều đó có nghĩa là không phải đến tận bây giờ chúng ta mới bàn đến cơ hội và thách thức của việc Việt Nam gia nhập WTO. Chúng ta đã bàn đến những điểm này trong suốt 11 năm để có quyết tâm chính trị gia nhập WTO và đã từng kỳ vọng sẽ trở thành thành viên WTO sớm hơn, từ cuối năm 2005. Sự thật là gia nhập WTO không đơn giản chỉ là vấn đề kinh tế, cho dù nội dung của những cuộc đàm phán hầu như chỉ bàn đến các cam kết kinh tế. Cũng vì vậy, các cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO đối với nước ta luôn được thể hiện trên nhiều chiều cạnh: kinh tế, chính trị, an ninh, văn hoá, xã hội và môi trường. Nó động chạm đến việc thực hiện mục tiêu phát triển bền vững và xác lập vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Tuy nhiên, tình hình càng trở nên cấp bách hơn khi tại thời điểm hiện nay, cơ hội và thách thức đã

không còn nằm trong dự đoán mà là hiện hữu, cụ thể, trực tiếp và hơn nữa, chúng đang trở thành cơ hội và thách thức "cộng" khi ngoài nghĩa vụ mà chúng ta phải đáp ứng theo các cam kết hiện tại, chúng ta còn phải đối mặt với những nội dung mới và vẫn tiếp tục phải đàm phán trong tiến triển của Vòng phát triển Doha (WTO+) mà bắt buộc mọi thành viên của WTO phải tuân thủ. Đó là chưa kể trong điều kiện hiện nay, khi các tiến trình đa phương vẫn còn gặp trở ngại thì các tiến trình song phương và khu vực sẽ càng được đẩy mạnh. Và do vậy, sau gia nhập và với tư cách thành viên WTO, chúng ta còn phải tiếp tục triển khai những lộ trình hội nhập khác, nhất là việc xúc tiến và đàm phán các FTA song phương. Nói cách khác, gia nhập WTO không phải là mục đích cuối cùng mà là phương tiện, sân chơi và là khuôn khổ hội nhập quốc tế rộng mở để Việt Nam chúng ta bắt đầu một giai đoạn phát triển mới. Vì lẽ đó, chúng ta cần xem xét cơ hội và thách thức cho Việt Nam sau gia nhập WTO trên cả góc độ chính trị và kinh tế, để trên cơ sở đó, đưa ra các chủ trương chính sách đúng, hợp lý và toàn diện nhằm đảm bảo cho nền kinh tế nước ta phát triển nhanh và bền vững như Nghị quyết Hội nghị Trung ương 4 Đảng Cộng sản Việt Nam (khóa X) đã đề ra.

I. TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO) LÀ MỘT HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI ĐA PHƯƠNG NHUNG KHÔNG THUẬN TUÝ LÀ MỘT ĐỊNH CHẾ VỀ KINH TẾ

WTO thay thế GATT nhằm hướng tới xây dựng một thể chế thương mại công bằng, xoá bỏ các trở ngại về thuế quan và các hàng rào phi thuế, các phân biệt đối xử và các khác biệt, kể cả các rào cản về thể chế giữa các quốc gia. Trong

150 thành viên của WTO, bên cạnh những đối tác thương mại khổng lồ như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Trung Quốc... còn có cả những thành viên hết sức bé nhỏ (chỉ xuất khẩu vài trăm triệu, thậm chí vài chục triệu USD) như Tonga, Vanuatu, Soamoa... ở Thái Bình Dương. Do đó, sẽ rất khó có được sự công bằng thực sự trong quan hệ giữa các nước thành viên. Với tiềm lực nhiều mặt và tư cách thượng phong của người hoạch định chính sách thương mại toàn cầu, các nước phát triển và các nước lớn luôn là người dẫn dắt "lối chơi" và dường như được hưởng lợi nhiều hơn trong các tiến triển tự do hoá thương mại. Các nước nhỏ tuy có tư cách "đồng đẳng" với bất kỳ nước nào trong WTO nhưng đó là về nguyên tắc, còn trên thực tế họ dễ bị cuốn theo tính toán lợi ích của các đối tác lớn. Nói cách khác, cần phân biệt rạch ròi giữa hiệp định thương mại công bằng trong WTO với hệ thống thương mại thế giới hiện vẫn chưa công bằng. Sự nỗ lực của tất cả các thành viên để thúc đẩy tiến trình đàm phán Doha cũng như cố gắng của các nhóm G-20, G-77 trong đấu tranh nhằm bảo vệ lợi ích của các nước đang phát triển chính là nhằm đạt tới sự công bằng đó. Như vậy, cuộc đấu tranh nhằm đạt tới một hệ thống thương mại đa phương công bằng trong khuôn khổ WTO, tự nó, còn là quá trình mang màu sắc chính trị.

Điều này càng trở nên rõ ràng và sâu sắc hơn do mấy lẽ sau đây:

Một là, sau thất bại của hội nghị Seattle, các nước phát triển đã không còn dễ dàng các điều kiện thương mại bất lợi cho các nước đang phát triển. Theo đó, Hoa Kỳ đã đi từ chủ nghĩa đơn phương biệt lập sang ủng hộ mạnh chủ nghĩa đa

phương toàn cầu. Cũng tương tự như vậy, sau thất bại của Hội nghị Cancun và khó khăn của Vòng phát triển Doha, Hoa Kỳ và các nước phát triển đã tích cực hình thành các FTA khu vực và song phương. Nghĩa là họ chuyển mạnh sang lập trường ủng hộ chủ nghĩa song phương và khu vực. Rõ ràng, lợi ích quốc gia là ưu tiên hàng đầu và các nước phát triển đôi khi cũng không hoàn toàn sẵn sàng cho WTO nếu các kết quả đàm phán hiện tại chưa mang lại lợi ích tốt nhất cho họ.

Hai là, một số nước rất nhỏ đã ngộ nhận vai trò to lớn của mình nên đưa ra khá nhiều yêu sách, nhất là yêu cầu các nước phát triển mở cửa thị trường nông sản (vốn có khuynh hướng gia tăng bảo hộ trong các nền kinh tế phát triển nhất), nhưng đã không thành công. Thậm chí, có nước đã trở thành công cụ trong tay một số "kẻ mạnh". Có thể lấy ví dụ, trong số 28 đối tác đòi đàm phán song phương trong khuôn khổ WTO với Việt Nam có những nước không hề có quan hệ thương mại và đầu tư với Việt Nam nhưng vẫn đề nghị đàm phán song phương với ta. Vậy họ đòi đàm phán với ta nhằm mục đích gì nếu không phải là để khẳng định tư cách thành viên và rất có thể họ bị chi phối bởi các tính toán lợi ích của người khác? Dĩ nhiên, giải quyết với các đối tác này không khó nhưng chúng ta hoàn toàn có thể bị gây trở ngại và bị làm chậm lại lộ trình đàm phán;

Ba là, một số nước phát triển đã lồng ghép các vấn đề chính trị, an ninh, nhân quyền... với các vấn đề kinh tế khi tiến hành đàm phán trên cả kênh song phương và đa phương trong khuôn khổ WTO. Ví dụ, có những nước đã viện dẫn nhiều lý do để từ chối cấp các ưu đãi thương mại hoặc đòi

trùng phạt các nền kinh tế chuyển đổi trên quan hệ tay đôi trong quá trình đàm phán gia nhập WTO;

Bốn là, một nước muốn gia nhập WTO phải có quyết tâm chính trị đủ mạnh, trên cơ sở nhận thức rõ tính tất yếu, các cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO cũng như hiểu đúng thế và lực của mình, nghĩa là cần phải có quyết tâm chiến lược, bước đi, các giải pháp thực chất và huy động được nguồn lực của quốc gia kết hợp với nguồn lực của quốc tế, thực hiện nghiêm túc các cam kết WTO vì mục tiêu phát triển nhanh và bền vững.

Việt Nam đã có quyết tâm chính trị để chủ động và tích cực hội nhập kinh tế. Việc nước ta trở thành thành viên WTO là kết quả của quá trình 20 năm đổi mới và phát triển, trong đó gia nhập WTO là ưu tiên hàng đầu, giúp nền kinh tế nước ta có "sân chơi" thương mại toàn cầu bình đẳng, có khuôn khổ thể chế để huy động và phân bổ hiệu quả mọi nguồn lực trong và ngoài nước cho mục tiêu phát triển. Đặc biệt, đây là điều kiện quan trọng để thúc đẩy các tiến trình hội nhập sâu hơn, nhất là trong đàm phán và ký kết các FTA song phương. Như vậy, cũng có thể nói rằng, xét trên góc độ kinh tế chính trị, gia nhập WTO nói riêng và hội nhập kinh tế quốc tế nói chung là một trong các động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội nước ta trong giai đoạn hiện nay.

Tuy nhiên, vì WTO là một hiệp định kinh tế đa phương nhưng có màu sắc chính trị nên trong khi đề ra các đối sách phát triển chúng ta cần phải chú ý giải quyết hài hoà 3 vấn đề lớn: *Một là*, mọi tiến trình thực thi các cam kết WTO và tiếp tục đàm phán theo tiến triển của vòng đàm phán Doha

(WTO+) phải luôn đứng trên lập trường bảo vệ lợi ích quốc gia, có tầm nhìn dài hạn theo quan điểm phát triển hiện đại và đặc biệt phải chú trọng khai thác triệt để các quy định ưu đãi dành riêng cho các nước đang phát triển. *Hai là*, việc duy trì quy chế phi thị trường đối với nền kinh tế nước ta trong vòng 12 năm rất có thể sẽ tạo ra tình trạng vì lợi ích của mình, các nước thành viên khác sẽ vận dụng nhiều hơn trong việc đưa ra các vụ kiện chống bán phá giá. *Ba là*, khi không còn được áp dụng thuế quan và các hàng rào phi thuế đã được thuế hoá để bảo vệ thị trường trong nước, rất có thể, các nước sẽ sử dụng mạnh mẽ hơn các hàng rào kỹ thuật và môi trường để ngăn cản hàng hoá, dịch vụ đến từ các nước thành viên khác. Đây là lĩnh vực mà các nước phát triển rất mạnh và sử dụng khá phổ biến hiện nay.

II. CƠ HỘI CHO VIỆT NAM SAU GIA NHẬP WTO

(i) Đây là dấu mốc quan trọng để tạo động lực thúc đẩy tiến trình đổi mới và phát triển toàn diện đất nước

Việt Nam đã "chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế" như là sự tiếp nối tất yếu của các nỗ lực hội nhập đã có trên các cấp độ: song phương/khu vực và đa phương..., song các tiến trình hội nhập đã có là chưa đủ và giữa các lộ trình hội nhập này luôn có sự ràng buộc và quy định lẫn nhau. Nếu không phải là thành viên WTO Việt Nam không thể đàm phán và ký kết FTA song phương với bất kỳ nước nào. Như vậy, cơ hội đầu tiên cần nhấn mạnh sau gia nhập WTO của Việt Nam là: 1) đây là mốc quan trọng để Việt Nam thúc đẩy các lộ trình hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế khu vực/toàn cầu; và 2) đây là thời điểm mang tính bước ngoặt để Việt Nam thúc đẩy

quá trình điều chỉnh cơ cấu, cơ chế kinh tế, năng lực cạnh tranh, các thể chế kinh tế theo hướng hình thành đồng bộ thể chế kinh tế thị trường, thiết định một nền hành chính quốc gia minh bạch, có hiệu quả và có tính dự báo được. Ở đây, cũng cần lưu ý thêm là các chu chuyển thương mại, đầu tư... chỉ được xác lập và gia tăng trên các trục song phương giữa các nước và vì vậy, tham gia đa phương để có lợi thế trong xúc tiến các quan hệ song phương mang tính chiến lược cần được xem là định hướng ưu tiên trong đường lối hội nhập kinh tế quốc tế như Đại hội X của Đảng đã vạch ra.

(ii) Mở rộng cơ hội tiếp cận thực tế thị trường toàn cầu trên tư cách của một thành viên đồng đẳng. Đây là cơ hội mà trước kia chúng ta chưa hề có và cho dù chúng ta đã tiếp cận được thị trường của 160 quốc gia và vùng lãnh thổ, song chúng ta vẫn chưa có được tư cách bình đẳng. Ngay trong khuôn khổ hợp tác ASEAN với 10 nước thành viên, chúng ta vẫn thuộc nhóm các thành viên mới đi sau được áp dụng quy tắc hội nhập 10-X. Nhiều vấn đề tranh chấp thương mại với sự lồng ghép các vấn đề chính trị vào các hiệp định kinh tế... đã khiến cho ta mất thế chủ động trong việc phản ứng với các áp đặt bất lợi đến từ bên ngoài. Thậm chí có nước đã sử dụng Toà án và Hiến pháp của riêng nước họ để xử lý các vấn đề tranh chấp với ta. Sự phi lý này sẽ bị xoá bỏ ngay sau khi chúng ta được hưởng lợi từ các nguyên tắc, quy chế của WTO. Đây chính là khuôn khổ pháp lý chuẩn mực cho cạnh tranh, cho tiếp cận thị trường và xử lý các tranh chấp để chúng ta có thể vận dụng mà không e ngại bị xử ép. Hơn nữa, phạm vi điều chỉnh của WTO bao gồm: thương mại hàng hoá, dịch vụ, đầu

tư liên quan đến thương mại, sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại, vấn đề môi trường liên quan đến thương mại và đầu tư, vấn đề giải quyết tranh chấp... nên việc tiếp cận thực tế thị trường trong WTO là rất rộng và được hướng dẫn khá rõ ràng theo các quy tắc chung cũng như xuất phát từ các yêu cầu đặt ra cho từng nhóm nước. Chúng ta tiếp cận được khung khổ và các luật chơi để thấy được các khó khăn mà chúng ta cần phải vượt qua đối với việc mở cửa thị trường hàng nông nghiệp và việc mở cửa thị trường dịch vụ... là những lĩnh vực rất nhạy cảm trong khi năng lực phản ứng chính sách của ta còn chưa hoàn chỉnh. Thông qua tiếp cận thị trường của các nước thành viên, chúng ta sẽ có thêm nhiều kinh nghiệm xử lý và chí ít là, với một lộ trình hội nhập được xác định, chúng ta sẽ có được tư cách "đồng đẳng" để không bị đứng ngoài các cuộc đàm phán hiện đang tiếp tục của Vòng đàm phán Doha. Cũng tương tự như vậy, chúng ta sẽ không còn bị thụ động trước các thay đổi quá nhanh và những đòi hỏi phi lý mà các thành viên WTO vẫn thường áp đặt cho các thành viên còn nằm ngoài tổ chức này (bằng chứng là chúng ta đã bị đặt rất nhiều yêu cầu khó khăn trong đàm phán song phương và đa phương trong khuôn khổ gia nhập WTO trước đây).

(iii) Có điều kiện thuận lợi trong huy động và phân bổ hợp lý hơn các nguồn lực cho phát triển đất nước.

Đây cũng là điều mà chúng ta đã tiên liệu từ trước. Điểm khác cơ bản ở thời điểm hiện nay đó là tiềm năng trong huy động và phân bổ nguồn lực đã có điều kiện thực tế để trở thành hiện thực. Việc được hưởng các quy chế thương mại công bằng, tức là quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn

và quy chế đối xử quốc gia cùng với các nguyên tắc chuyển nhượng đối xứng, có đi có lại... và hơn thế, việc dỡ bỏ các rào cản thuế, phi thuế và các rào cản khác, sẽ cho phép nền kinh tế nước ta thuận lợi hơn trong tiếp cận toàn diện vào các nền kinh tế thành viên. Về nguyên tắc, vốn, công nghệ, kỹ thuật... sẽ theo các kênh di chuyển thương mại, tài chính, đầu tư... thâm nhập vào thị trường nước ta và ngược lại. Ví dụ, nhờ gia nhập WTO, các rào cản tiếp cận thị trường mà các nhà xuất khẩu Việt Nam hiện đang vấp phải sẽ dần dần được xoá bỏ và điều đó tạo cơ hội cho họ tiếp cận được các thị trường mới. Dĩ nhiên, tùy thuộc vào các nỗ lực cải cách bên trong và sự lựa chọn ưu tiên của ta mà nguồn vốn nào, công nghệ nào... sẽ được chúng ta tiếp nhận chứ không phải tự nó mang lại. Nói cách khác, WTO không tự mang lại lợi ích cho các nước thành viên nhưng chính WTO tạo ra sức mạnh thể chế hay vốn thể chế để các nước tìm kiếm và gia tăng các lợi ích cho mình trên cơ sở rà soát đúng nguồn lực trong nước, phát huy hợp lý lợi thế so sánh của mình. Chẳng hạn, Việt Nam có thể mở cửa thị trường dịch vụ mạnh cho những phân ngành dịch vụ thuộc nhóm dịch vụ trung gian, hỗ trợ cho công nghiệp hoá, hiện đại hoá như: bưu chính viễn thông, ngân hàng, tài chính, bảo hiểm... Cũng tương tự như vậy, Việt Nam có thể tiếp tục thực hiện chính sách hỗ trợ phát triển hạ tầng và gia tăng năng lực thể chế trong lĩnh vực nông nghiệp để tạo môi trường hấp dẫn nhằm thu hút FDI nhiều hơn vào lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh của các nông phẩm chế biến, khơi dậy khả năng đầu tư và phát triển nông nghiệp, nông thôn theo hướng hiện đại.

(iv) Gia tăng thế và lực mới cho Việt Nam trên trường quốc tế

Chúng ta ai cũng hiểu rất rõ rằng Việt Nam đã có thế và lực mới nhờ mở cửa hội nhập. Điều không thể phủ nhận là sau gia nhập ASEAN, APEC, ký kết các BTA..., Việt Nam đã là nước đang có vai trò tích cực trên các diễn đàn khu vực và liên khu vực, bắt đầu có những sáng kiến trong các tiến trình ASEAN, Đông Á, APEC và GMS. Chất lượng của sự phát triển nền kinh tế đất nước đã được nâng lên, trở thành một nước tăng trưởng dựa trên năng suất tổng các yếu tố, cho dù chưa cao, thay vì là nước tăng trưởng chỉ dựa vào các yếu tố cơ bản cấu thành đầu vào như tài nguyên, đất đai và lao động (Mc.Kinsey & Company). Tuy nhiên, chỉ đến khi trở thành thành viên WTO thì quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của ta mới được coi là toàn diện, xét trên phạm vi cấp độ cũng như tính chất của sự hội nhập. Ngoại trừ gia nhập vào ASEAN - một sự cố kết chặt chẽ để chuyển từ Hiệp hội sang Cộng đồng kinh tế, còn các lộ trình khác, về cơ bản, vẫn chỉ là các liên kết lỏng, tự nguyện và ít tính ràng buộc. WTO là một hiệp định thương mại đa phương, ràng buộc chặt chẽ, tính thể chế cao và vai trò của nguyên tắc "đa số quyết định" đang có tác dụng tích cực trong việc thúc đẩy các tiến trình hội nhập kinh tế. Do đó, trở thành thành viên của WTO cũng đồng nghĩa với việc chúng ta tự tạo cho mình một thế và lực mới trong cạnh tranh và thương lượng quốc tế. Sự tự tin và sức mạnh của một nước nhỏ sẽ được gia tăng đáng kể sau khi đã trở thành một thành viên chính thức, đầy đủ và đồng đẳng trong tổ chức này và như một nguyên tắc, các nước nhỏ luôn biết dựa vào các

định chế đa phương như WTO, để thương lượng tốt hơn trong các quan hệ song phương, nhất là với các nước lớn và các nước phát triển. Do đó, cũng có thể nói, sau gia nhập WTO, Việt Nam có thể sẽ nhận được sự hưởng ứng và hậu thuẫn của nhiều đối tác lớn trong xúc tiến đàm phán song phương về các FTA và trên tư thế của một thành viên WTO, chúng ta sẽ thực hiện được quyền lựa chọn và thúc đẩy các quan hệ đối tác nhiều mặt với các nước để thực hiện thành công mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

III. THÁCH THỨC CHO VIỆT NAM SAU GIA NHẬP WTO

Trước hết, cần phải thẳng thắn thừa nhận rằng thách thức của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế nước ta là không hề nhỏ. Nó đang hiện hữu trực tiếp, thậm chí là ngay lập tức khi các rào cản thuế quan bị giảm, các kiểu trợ cấp và bảo hộ bị xoá bỏ... Người tiêu dùng được lựa chọn và tiếp cận một cách thuận lợi nhất với hàng hoá nhập khẩu có chất lượng và giá rẻ. Song đó chỉ là một mặt và chắc chắn rằng không ai lại muốn nền kinh tế của mình chỉ là một thị trường tiêu thụ của thế giới (GS. Trần Văn Thành, cựu đại sứ của EU tại WTO). Điều quan trọng hơn là việc xoá bỏ các rào cản thương mại, đầu tư, tài chính... đang khiến cho những khu vực yếu thế, những doanh nghiệp thiếu sẵn sàng cho hội nhập phải đứng trước những nguy cơ bị gạt ra ngoài cuộc chơi, ngay cả trên thị trường nội địa của chính mình. Hệ lụy của những tác động về kinh tế sẽ là sự gia tăng các rủi ro về xã hội, môi trường, an ninh... mà chúng ta phải đối mặt. Tuy vậy, cần có cách nhìn thật sự khách quan về thách thức. Thách thức là có thật, hiện hữu nhưng hầu như nước nào gia nhập WTO cũng đều phải

đối mặt như vậy và nên coi đó là điều bình thường, cho dù đó là Trung Quốc hay nước Nga và người ta đều đã tiên liệu chúng trước khi gia nhập. Có 3 căn cứ để xem xét các thách thức: 1) sự yếu kém, bất cập bên trong; 2) các yêu cầu đặt ra từ các cam kết WTO và 3) sức ép từ các tiến trình hội nhập nhanh của các nước bên ngoài. Như vậy, một mặt, cũng cần hiểu rằng thách thức có thể trở nên trầm trọng nếu các nỗ lực bên trong của chúng ta không cao. Mặt khác, thách thức cũng có thể chuyển hoá thành cơ hội nếu chúng ta luôn coi đó như là những áp lực mà mình phải vượt qua, thúc đẩy chúng ta thay đổi toàn diện hệ thống chính sách kinh tế - xã hội của mình. Trên quan điểm tiếp cận như vậy, chúng tôi cho rằng cần thẳng thắn chỉ ra các thách thức, sẵn sàng đối mặt và vượt qua chúng thay vì tiếp tục e ngại, không có các hành động thiết thực, kịp thời và không bao giờ được coi đây là công việc phải làm của riêng chính phủ. Sự đồng thuận xã hội và sự sẵn sàng của mọi chủ thể kinh tế: chính phủ, doanh nghiệp, người dân... chính là nền tảng quan trọng nhất để chúng ta tận dụng được cơ hội, vượt qua thách thức hội nhập hiệu quả, thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước vì mục tiêu dân giàu nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ văn minh.

Vậy những thách thức nào đang đặt ra cho Việt Nam sau gia nhập WTO:

(i) Mức độ cạnh tranh kinh tế sẽ rất khốc liệt và theo đó, bất ổn xã hội có thể gia tăng.

Việc giảm thuế và các hàng rào phi thuế, xoá bỏ trợ cấp và bảo hộ theo các cam kết WTO... sẽ giúp mở cửa mạnh thị

trường cả trong và ngoài nước, song đồng thời cũng sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất khốc liệt trên thị trường nội địa, nguy cơ phá sản doanh nghiệp sẽ có thể gia tăng khi 95% doanh nghiệp của ta đều là doanh nghiệp vừa và nhỏ, năng lực cạnh tranh yếu với 8 yếu tố về năng lực cạnh tranh quốc gia (theo WEF) còn rất nhiều bất cập (ví dụ: hạ tầng cơ sở lạc hậu và không đồng bộ; độ mở thị trường với bên ngoài cao trong khi hội nhập bên trong chưa mạnh; nguồn nhân lực không đáp ứng được yêu cầu di chuyển tự do và chất lượng mới trên thị trường lao động cũng như trong tranh tụng và giải quyết các tranh chấp kinh tế có nguy cơ gia tăng sau WTO; hệ thống thể chế kinh tế và pháp luật chưa hoàn thiện, thiếu tương thích, chưa hợp chuẩn, thiếu minh bạch và chưa dự báo được... Nếu các nỗ lực đổi mới bên trong không triệt để và khẩn trương, nguy cơ đối mặt với việc để mất thị trường nội địa rất lớn. Mất thị trường nội địa đồng nghĩa với mất việc làm, các vấn đề xã hội nảy sinh, các vấn đề mất an ninh phi truyền thống như: an ninh con người, an ninh kinh tế, an ninh văn hoá, an ninh môi trường... sẽ gia tăng. Theo đó, các mối đe dọa đối với ổn định xã hội và phát triển có chất lượng, bền vững sẽ là thách thức lớn nhất đối với nước ta sau gia nhập WTO.

(ii) Với việc gia nhập WTO, chúng ta sẽ phải xử lý cùng lúc nhiều lộ trình hội nhập: WTO, AFTA/AEC; APEC, các FTA giữa ASEAN với các đối tác bên ngoài, các BTA... Theo đó, sự hạn chế và phân tán về nguồn lực cũng như khả năng chưa mạnh và thiếu nhất quán trong thực thi nghiêm túc các lộ trình này sẽ là thách thức lớn đối với chúng ta trong việc nâng cao tính hiệu quả trong quá trình tận dụng các cơ hội cũng như vượt qua các thách thức do các quá trình này

mang lại. Cũng cần cảnh giác với tình hình là chúng ta thường rất nỗ lực trong đàm phán ký kết các Hiệp định song lại trễ và thiếu đồng bộ trong thực thi khiến cho các thách thức về hội nhập sẽ trở nên trầm trọng hơn.

(iii) Các tiến trình hội nhập quốc tế và khu vực diễn ra nhanh, tốc độ cao, nhất là việc các nước trong khu vực đang thúc đẩy mạnh các FTA song phương, dịch chuyển mạnh cơ cấu kinh tế sang các ngành dựa trên công nghệ và tri thức và đây sẽ là thách thức lớn đối với nền kinh tế nước ta nếu chúng ta triển khai các cam kết hội nhập chậm, không đồng bộ trên các lộ trình và không tương thích với bên ngoài. Trong khi chưa có các FTA song phương và sân nhà trở thành sân chơi quốc tế sau WTO, các thách thức này càng trở nên nghiêm trọng hơn.

(iv) Vào WTO là vào sân chơi "đồng đẳng" với bên ngoài, có nguyên tắc, luật chơi chứ không phải là tự nó mang lại hiệu quả. Hiệu quả thuộc về các nỗ lực cải cách bên trong. Thách thức lớn nhất là chúng ta đứng trước nghịch lý: mở cửa bên ngoài tốt trong khi hội nhập bên trong kém; nghĩa là sự hội nhập hay là phối hợp chính sách và lợi ích đã không đứng trên lợi ích tổng thể, toàn cục và dài hạn mà luôn bị khu biệt, chia cắt giữa các bộ, ngành, giữa trung ương và địa phương, giữa các địa phương với nhau, giữa ngành và doanh nghiệp, giữa doanh nghiệp với nhau...

(v) Việc chưa đạt tới sự thống nhất trong nhận thức về hội nhập kinh tế nói chung, về WTO nói riêng đã dẫn tới những hành động cầm chừng, các xử lý chính sách không hợp thông lệ hoặc có quyết tâm chính trị nhưng không có các hành

động chính sách kịp thời cũng sẽ là một thách thức to lớn sau gia nhập WTO. Cạnh tranh với những quan điểm cực đoan hoặc mơ hồ về WTO có thể dẫn đến việc đất nước ta không có được sự đồng thuận xã hội trong thúc đẩy thực hiện cam kết WTO cũng như quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

(vi) An ninh và chủ quyền quốc gia có nguy cơ bị xâm hại

Sau gia nhập WTO, sự phức tạp của các vấn đề xuyên biên giới như: buôn lậu, buôn bán phụ nữ, tội phạm... sẽ gia tăng, an ninh phi truyền thống sẽ trở thành vấn đề nổi trội. Quyền quyết định quốc gia cũng có thể có nguy cơ bị suy giảm cùng với việc thực thi các cam kết quốc tế, nghĩa là phải hy sinh một số lợi ích cục bộ, ngắn hạn. Cần nhìn nhận đúng hơn về điều này và phải đặt chúng trong sự đảm bảo lợi ích toàn cục, dài hạn và tổng thể khi thực hiện nghiêm túc các cam kết WTO. Như vậy, thách thức về chủ quyền quốc gia là có thực trong khi xử lý các vấn đề mở cửa và hội nhập.

Mặt khác, áp lực và sự áp đặt của bên ngoài sẽ tạo sức ép lớn đối với năng lực và sức mạnh bên trong - nhân tố quyết định đối với việc bảo vệ lợi ích và vị thế quốc gia của ta. Điều này sẽ trở nên khó khăn hơn khi trên thực tế, nếu chúng ta vẫn còn ít các sáng kiến trong hội nhập và vẫn bị thụ động trước các toan tính chính sách của các nước đi trước.

IV. ĐỐI SÁCH PHÁT TRIỂN CỦA VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN TỚI

(i) Đối sách tổng thể của Việt Nam trong giai đoạn 2006-2010 là *việc điều chỉnh toàn diện nền kinh tế đất nước để*

phát triển nhanh và bền vững sau gia nhập WTO. Hội nghị Trung ương 4 (khoá X) của Đảng cộng sản Việt Nam (tháng 1/2007) đã thông qua Nghị quyết về một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế Việt Nam sau gia nhập WTO phát triển nhanh và bền vững. Đây là khuôn khổ hội nhập rộng nhất và toàn diện nhất cho đến nay để Việt Nam tiếp tục khẳng định đường lối đổi mới giai đoạn II khi thế và lực của Việt Nam đã gia tăng; đã bắt đầu vượt qua nhóm nước tăng trưởng dựa trên các yếu tố đầu vào để chuyển sang nhóm tăng trưởng dựa trên đầu tư và đổi mới công nghệ (tức là bắt đầu tăng trưởng có chất lượng); đã có thể cạnh tranh đồng đẳng và được quyền tham gia vào việc hình thành các sáng kiến hoạch định chính sách thương mại toàn cầu; đã có khuôn khổ phát triển để lần đầu tiên hiểu rõ hơn hội nhập bên ngoài chỉ có thể mang lại hiệu quả cao nếu có được sự hội nhập mạnh mẽ bên trong; thách thức của các tiến trình toàn cầu và khu vực sẽ trở nên dễ dàng vượt qua nếu Việt Nam xoá bỏ được các nghịch lý trong phát triển: tăng trưởng cao nhưng vẫn dưới tiềm năng và chưa bền vững; vẫn còn tồn tại khuynh hướng thay thế nhập khẩu, bao cấp và "xin - cho" trong khi độ mở cửa nền kinh tế đã rất cao; chủ trương đa dạng hoá các nguồn lực cho phát triển trong khi vẫn còn dựa nhiều vào đầu tư nhà nước (vốn nội địa) và FDI (vốn nước ngoài); năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, doanh nghiệp và sản phẩm vẫn rất thấp trong khi thách thức từ việc thực hiện các cam kết hội nhập là vô cùng lớn; tăng trưởng kinh tế chưa thực sự kết hợp hài hoà với việc thực hiện công bằng xã hội... Do vậy, Nghị quyết Hội nghị Trung ương 4 chính là một sự phản ứng chiến lược kịp thời trước cục diện mới của nền kinh tế đất nước, đã lượng tính một cách rõ ràng cơ hội và thách thức đặt ra cho Việt

Nam sau gia nhập WTO, nhất là trong quá trình phải thực hiện nghiêm túc các cam kết WTO, Việt Nam phải khắc phục được các bất cập hiện nay trong nền kinh tế xã hội, khai thác triệt để các ưu đãi mà WTO dành cho các nước đang phát triển, đồng thời phải vượt qua được các sức ép mạnh mẽ đến từ các tiến trình hội nhập trên nhiều cấp độ đang diễn ra, nhất là trước chiều hướng "vượt trước" tự do hoá của nhiều nước trong khu vực.

(ii) Gia nhập WTO là bước khởi đầu cho giai đoạn mới về chất trên con đường hội nhập và phát triển và do vậy, các cam kết với WTO là ***khuôn khổ chung để Việt Nam xây dựng lộ trình hội nhập tổng thể của nền kinh tế đất nước vào khu vực và thế giới***. Trên cơ sở mức trung bình tối thiểu của các cam kết với WTO, Việt Nam hoàn toàn có căn cứ và điều kiện khả thi cho việc thiết lập các quan hệ đối tác kinh tế toàn diện hoặc hình thành các FTA song phương về một hay nhiều lĩnh vực nào đó. Các xúc tiến của Việt Nam về BFTA với một số quốc gia hiện nay như Singapo, Nhật Bản là sự hiện thực hoá chủ trương này. Mặt khác, cùng với việc thực thi các cam kết WTO, Việt Nam cần nỗ lực điều chỉnh toàn diện tiến trình hội nhập để đồng bộ hoá việc thực hiện các cam kết với AEC, các sáng kiến của Lộ trình Busan và chương trình hành động Hà Nội 2006 thuộc khuôn khổ APEC. Nghĩa là, Việt Nam phải tận dụng được ưu trội, khả năng bổ sung và tính đồng tuyến của các lộ trình hội nhập để huy động và phân bổ được tối đa và có hiệu quả các nguồn lực trong và ngoài nước vì mục tiêu phát triển nhanh và bền vững.

(iii) ***Hoàn chỉnh hệ thống pháp luật*** là bước đi quan

trọng đầu tiên mà Việt Nam phải làm sau gia nhập WTO. Bởi vì tính tương thích, sự hài hoà giữa hệ thống pháp luật Việt Nam với các nguyên tắc quy định của WTO và các định chế khác trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế cũng như việc đảm bảo tính rõ ràng, đồng bộ, dễ dự đoán và đơn giản trong thực thi hệ thống này là tiêu chí có ý nghĩa quyết định tính hấp dẫn của môi trường kinh doanh, lôi cuốn sự sẵn sàng tham gia "cuộc chơi" của các nhà đầu tư trong và ngoài nước cũng như của mọi người dân. Nghị quyết Hội nghị TW4 đã khẳng định rõ chủ trương này. Tuy nhiên, công việc này phải tiến hành nhanh, đồng bộ và có những đột phá ưu tiên trong xây dựng và hoàn thiện các văn bản pháp luật ở một số lĩnh vực quan trọng như: pháp luật về sở hữu trí tuệ, pháp luật về bảo vệ quyền tự do kinh doanh; pháp luật về hỗ trợ kỹ thuật, về xử lý tranh chấp, về tiêu chuẩn môi trường... để ngay sau khi thực hiện các cam kết WTO, nền kinh tế có thể vận hành đồng bộ và có hiệu quả theo cơ chế thị trường.

(iv) Như trên đã phân tích, nền kinh tế Việt Nam trong tiến trình hội nhập WTO sẽ đối mặt với 3 thách thức chính: a) sức ép từ việc thực hiện các cam kết WTO; b) nguy cơ tụt hậu trước khuynh hướng "vượt trước" về tự do hoá của các nước trong khu vực; và c) năng lực cạnh tranh của nền kinh tế yếu và bất cập lớn của các tiến trình cải cách trong nước. Trong số này, theo chúng tôi, thách thức thứ 3 là quan trọng nhất vì nếu khắc phục được thì sẽ hoàn toàn có thể hoán chuyển và biến các thách thức kia thành cơ hội để đẩy nhanh một cách hiệu quả các lộ trình hội nhập. Nói cách khác, năng lực quốc gia trong cạnh tranh, trong kiểm soát được các định hướng phát triển, trong việc vượt qua các sức ép và rủi ro bên ngoài, trong

đề xuất các sáng kiến cho hợp tác và phát triển... sẽ là thước đo nhằm tạo ra sự khác biệt và tính ưu trội của một nước trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Hội nghị TW 4 (khoá X) đã đề ra một hệ chính sách để nhanh chóng hình thành đồng bộ các yếu tố của nền kinh tế thị trường, đảm bảo phát triển toàn diện các loại thị trường, nhất là các thị trường đất đai, chứng khoán, khoa học công nghệ, dịch vụ đầu vào... là những thị trường mà ở đó Việt Nam còn yếu hoặc chưa có - trên nguyên tắc vận hành phù hợp với thông lệ quốc tế và có khả năng kết nối tốt với thị trường khu vực và thế giới. Đi liền với công việc này là việc điều chỉnh mạnh mẽ và quyết liệt các chính sách kinh tế vĩ mô về đầu tư, thuế, lãi suất, tỷ giá hối đoái... nhằm xoá bỏ mọi hình thức bao cấp, bảo trợ, ưu đãi trái với các nguyên tắc của WTO và các định chế kinh tế khác làm trì trệ, thiếu công bằng và lãng phí nguồn lực cho phát triển. Như vậy, môi trường chính sách pháp luật là đột phá đầu tiên để nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và là bước đi quan trọng để nền kinh tế Việt Nam không khác biệt, liên thông thực sự với hệ thống kinh tế thị trường toàn cầu.

(v) Để có năng lực cạnh tranh thực trong xuất khẩu và thu hút FDI trong điều kiện số lượng đối thủ cạnh tranh ngày càng đông (150 thành viên thuộc WTO) và mức độ cạnh tranh ngày càng quyết liệt (cùng trong khuôn khổ các nguyên tắc và quy định của WTO), Việt Nam phải có: *thứ nhất*, sự bứt phá mạnh trong phát triển kết cấu hạ tầng như hệ thống giao thông, điện nước, cảng biển, sân bay và các dịch vụ công hiện còn rất lạc hậu, manh mún, không đồng bộ, phí tổn cao; và *thứ hai*, phát triển và nâng cao hiệu quả nguồn nhân lực, một điểm yếu khó chấp nhận khi nguồn nhân lực Việt Nam đã bộc lộ sự thiếu

hạt nghiêm trọng cả về số lượng và chất lượng trước yêu cầu của việc phát triển các ngành dựa trên công nghệ cao và tri thức, ở các mắt xích có giá trị gia tăng cao trong "chuỗi giá trị", ở những lĩnh vực đòi hỏi phải có năng lực tranh tụng và xử lý tranh chấp quốc tế. Đây là hai điều kiện quan trọng để tạo ra 3 sự kết nối cần thiết bên trong nền kinh tế Việt Nam trước khi nó đạt tới độ hội nhập sâu vào nền kinh tế khu vực và thế giới:

Một là, sự kết nối liên thông, đồng bộ và thuận lợi hoá, chi phí thấp của hệ thống kết cấu hạ tầng, đảm bảo tính mở và khả năng sẵn sàng của chúng khi gia nhập vào hệ thống kết cấu hạ tầng quốc tế. Việt Nam đã rất chậm trong việc tạo ra sự kết nối này và rất có thể không phát huy được vị thế địa - chiến lược cũng như việc tạo ra lợi thế cạnh tranh nếu vẫn tiếp tục yếu trong sự kết nối này;

Hai là, sự kết nối về mạng lưới doanh nghiệp - nhân tố quyết định năng lực hội nhập thực tế (de facto) của nền kinh tế. Cần phải đạt tới một hệ thống doanh nghiệp mạnh, có khả năng bổ sung lẫn nhau trong việc khai thác nguyên tắc hiệu quả nhờ quy mô cũng như lý thuyết chuỗi giá trị toàn cầu, nghĩa là các doanh nghiệp phải có sức mạnh, ưu thế, sự khác biệt có thể giành chiến thắng trong cạnh tranh đồng thời có thể nhập cuộc chơi với tư cách là "vệ tinh", nhà "thâu phụ" trong mạng lưới TNC quốc tế. Doanh nghiệp tư nhân cần phát triển mạnh hơn, các doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp phụ trợ, các ngành dịch vụ đầu vào của mọi quá trình sản xuất kinh doanh phải có sự vượt lên để giảm áp lực nhập khẩu, giảm phí tổn và theo đó, nâng cao năng lực cạnh tranh

ngành, doanh nghiệp và sản phẩm;

Ba là, sự kết nối về mặt thể chế và chính sách, nghĩa là thể chế chính sách phải nhất quán từ trung ương tới địa phương, thống nhất và không phân biệt đối xử với mọi thành phần kinh tế, đảm bảo tính chuẩn mực, hợp thông lệ quốc tế để có thể phối hợp và hình thành chính sách chung cho các vấn đề xuyên biên giới và đây là tiền đề quan trọng để có thể tham gia hoạch định chính sách chung trong các định chế khu vực và toàn cầu.

(vi) Trên cơ sở vị thế địa-chiến lược do các chuyển động kinh tế quốc tế và khu vực mang lại, cần tiếp tục phát huy có hiệu quả vai trò "cầu nối" của Việt Nam trong hợp tác ASEAN - Trung Quốc, tích cực thể hiện vai trò thành viên tham gia "nhóm hạt nhân" của ASEAN trong hợp tác Đông Á, có động thái "phối hợp" với hai cực tăng trưởng là Trung Quốc và Ấn Độ cũng như giữa hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng và lưu vực sông Hằng... để tạo thế và lực cho Việt Nam trong quan hệ với các đối tác chiến lược, nhất là tạo ra được thế "cân bằng" trong quan hệ với các nước lớn cũng như giữa các nước láng giềng để có môi trường hoà bình, ổn định cho hợp tác và phát triển. Đây là chủ trương rất quan trọng để Việt Nam có thể "vượt trước" trong thúc đẩy tự do hoá, vận dụng hài hoà lợi ích địa-kinh tế và địa-chính trị để hình thành tầm nhìn địa-chiến lược cho Việt Nam trong khả năng vươn lên ngang tầm với các thành viên phát triển nhất trong ASEAN.

(vii) Trên nguyên tắc hội nhập đồng thời cả ba cấp độ: đa phương, khu vực và song phương, ngoài việc tập trung cao độ

cho việc thực thi các cam kết WTO, cần tiếp tục đàm phán, điều chỉnh và có sự chủ động trong phản ứng với các yêu cầu mới đặt ra từ các cam kết đang tiếp tục thương lượng trong khuôn khổ Vòng phát triển Đôha (tức là WTO+), thực hiện nghiêm túc các cam kết trong hợp tác ASEAN, GMS, Đông Á, APEC và các hiệp định khác. Đối với AEC, cần chủ động đẩy nhanh tiến trình tự do hoá trên 12 lĩnh vực ưu tiên, nhất là có sáng kiến theo hướng bảo đảm cao nhất lợi ích quốc gia trong vai trò người điều phối ngành dịch vụ hậu cần (logistics). Cần xác định đúng vị trí của Việt Nam trong tiến trình AEC khi dựa trên thế và lực hiện nay, Việt Nam đã và đang vượt qua nhóm các nước thành viên mới để gia nhập vào nhóm các thành viên ASEAN phát triển hơn. Cũng tương tự như vậy, cùng với ASEAN-6, nhất là cùng với Singapo, Malaixia, Indônêxia và Thái Lan..., Việt Nam cần chủ động hơn trong các tiến trình hợp tác Đông Á và đặc biệt phải có biện pháp hợp lý để thực thi nghiêm túc các sáng kiến trong Chương trình hành động Hà Nội tại Hội nghị cấp cao APEC 14 (11/2006) do chính Việt Nam đề xuất. Sau khi trở thành thành viên WTO và lựa chọn được các đối tác chiến lược, cần xúc tiến nhanh việc đàm phán và ký kết các FTA tương tự như với Singapore và Nhật Bản. Hơn nữa, cũng cần ý thức một cách rõ ràng rằng việc thực hiện đầy đủ các cam kết toàn cầu và khu vực trong khi chưa có FTA song phương, sẽ giúp Việt Nam có thể tránh được các tác động tiêu cực từ FTA song phương của các nước khác trong khu vực mang lại.

(viii) Mở cửa đối ngoại, chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế không bao giờ chỉ được xem xét trên góc độ phát triển kinh tế mà xét trên nhiều chiều cạnh, nó đã vượt xa

ngoài phạm vi kinh tế và đang trở thành động lực phát triển của đất nước. Do đó, cần tận dụng mọi cơ hội, tiềm năng, ưu thế và thậm chí, cả các sức ép lớn của hội nhập kinh tế quốc tế để đổi mới toàn diện đất nước. Phải có một nền nông nghiệp nông thôn hội nhập và cạnh tranh được trên thị trường khu vực và thế giới. Các vấn đề xã hội nảy sinh trong quá trình hội nhập cần phải được giảm thiểu và có thể kiểm soát được. Các giá trị văn hoá dân tộc cần phải được bảo tồn, phát huy và được tôn vinh trong sự giao thoa mạnh mẽ giữa các nền văn hoá khác nhau của nhân loại. Môi trường sinh thái cho sự phát triển bền vững phải được bảo đảm. Đặc biệt, chủ quyền và an ninh quốc gia phải được bảo vệ vững chắc khi sức mạnh quốc gia được tăng lên trong hội nhập và phát triển, khi nền kinh tế và nền quốc phòng toàn dân đã có khả năng phản ứng kịp thời và linh hoạt trước các biến đổi nhanh, phức tạp và khó lường của bối cảnh khu vực và thế giới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đảng Cộng sản Việt Nam, Nghị quyết Hội nghị Trung ương 4 (Đại hội X): *Về một số chủ trương chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của WTO, 1/2007.*
2. Văn phòng Quốc hội: Hội thảo "Việt Nam gia nhập WTO: Thuận lợi, thách thức và vai trò của Quốc hội". Hà Nội, 13 - 14/11/2006.

3. Nguyễn Xuân Thắng (Chủ biên): *Chênh lệch phát triển và an ninh kinh tế ở ASEAN*, Nhà xuất bản KHXH, Hà Nội, 2006.

4. Nguyễn Xuân Thắng: *Chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế - động lực phát triển của Việt Nam trong giai đoạn tới*. Tạp chí Những vấn đề Kinh tế Thế giới, số 9 năm 2005.

5. Nguyễn Xuân Thắng: *Khu vực châu Á - Thái Bình Dương: Sự đan xen nhiều lộ trình hội nhập và đối sách của Việt Nam*. Tạp chí Những vấn đề Kinh tế và Chính trị Thế giới, số 3(119), năm 2006.

6. Võ Đại Lực (chủ biên): *Trung Quốc gia nhập WTO và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam*. NXB KHXH, Hà Nội, 2006.

Chương 2

VIỆT NAM GIA NHẬP WTO: THỜI CƠ VÀ THÁCH THỨC

1. GIỚI THIỆU

1.1. Gia nhập WTO là điều kiện nền tảng cho Việt Nam

Quá trình đàm phán của Việt Nam về gia nhập WTO cho đến nay diễn ra tốt đẹp và đã đạt đến đích cuối cùng¹. Năm 2006 đánh dấu sự tham gia sâu, rộng của Việt Nam vào nền thương mại quốc tế, với việc trở thành thành viên thứ 151 của WTO².

¹ Theo tin của WTO (WTO Press Release), ra ngày 27/3/2006, <http://www.wto.org/>

² Saudi Arabia trở thành thành viên thứ 149 của WTO vào ngày 11/12/2005. Cũng vào ngày đó, các thành viên WTO đã phê chuẩn các điều kiện gia nhập của Tonga, song Tonga sẽ trở thành thành viên thứ 150 của WTO 30 ngày sau khi có sự phê chuẩn trong nước về gói gia nhập (accession package).

Bảng 1: Quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam

	Hành động	Thời gian
1.	Tiếp nhận đơn xin gia nhập WTO	4/1/1995
2.	Thành lập Nhóm Công tác (Working Group) Chủ tịch: ông E. Glenne (Na-uy)	31/1/1995
3.	Thông cáo chung	24/9/1996
4.	Các câu hỏi và trả lời	4 và 12/3/1998 20/8/1998
5.	Các cuộc họp của Nhóm Công tác	30-31/7/1998 3/12/1998 22-23/7/1999 30/11/2000 10/4/2002 12/5/2003 10/12/2003 15/6/2003 15/12/2004 15/9/2005
6.	Gia nhập	11/2006

Nguồn: WTO (<http://www.wto.org>)

Việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ mang ý nghĩa rằng Việt Nam không chỉ tham gia vào hệ thống thương mại đa phương mà còn là dấu hiệu báo cho các nước đối tác về đường lối chính sách thương mại của Việt Nam trong tương lai, thể hiện sự hội nhập của thể chế thương mại Việt Nam với các quy tắc thương mại đa phương.

1.2. Các chức năng của WTO

WTO là một tổ chức quốc tế hoạt động thông qua hệ thống thương mại đa phương dựa trên các quy tắc. WTO là sự kế thừa Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), được thành lập năm 1947 nhằm cắt giảm rào cản thương mại giữa 23 nước thành viên. Cho đến hết năm 2006, số lượng thành viên của tổ chức này đã lên tới 151. Việc mở rộng thành viên WTO thể hiện sự thành công mà tổ chức này đã đạt được trong việc thúc đẩy tự do hoá thương mại đa phương.

WTO là hiện thân của phương cách tiếp cận dựa trên quy tắc đối với sự hợp tác đa phương giữa các nước thành viên có chủ quyền trong hệ thống của mình. Điều này hoàn toàn khác với cái được mô tả như là cách tiếp cận dựa trên kết quả hay do thương mại kiểm soát – các hiệp định về dòng chảy thương mại, thị phần hay giá cả quốc tế. WTO có sáu (06) chức năng: (1) chỉ đạo việc thi hành (administer) các hiệp định thương mại WTO; (2) tạo diễn đàn cho các cuộc đàm phán thương mại đa phương; (3) giải quyết (handle) các tranh chấp thương mại; (4) rà soát các chính sách thương mại quốc gia; (5) trợ giúp kỹ thuật và đào tạo cho các nước đang phát triển; và (6) hợp tác với các tổ chức quốc tế khác (WTO, 2004).

Chỉ đạo việc thi hành các Hiệp định thương mại: WTO được thiết lập như là kết quả của các cuộc đàm phán đa phương, do vậy, nó chỉ đạo việc thi hành các hiệp định thương mại liên quan đến hàng hoá, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ³. Về cơ bản, các hiệp định này bao gồm các cam kết của các nước thành viên WTO về cắt giảm thuế quan và các rào cản thương mại khác, mở cửa thị trường dịch vụ và thực thi bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ (IPRs) mạnh mẽ hơn⁴.

Diễn đàn cho các cuộc đàm phán thương mại đa phương: Điều III(2) của Hiệp định Marrakesh, Hiệp định về thành lập WTO, đã nêu rõ rằng “WTO sẽ tạo diễn đàn cho các cuộc đàm phán giữa các nước thành viên về các quan hệ thương mại đa phương”. Kể từ năm 2001, Chương trình nghị sự Phát triển Doha (DDA), vòng đàm phán thương mại đa phương lần thứ 9⁵ đã được tiến hành trong khuôn khổ WTO.

Giải quyết tranh chấp thương mại: Tự do hoá và mở rộng thương mại thường kéo theo các xung đột lợi ích. Thương mại nhiều hơn cũng có nghĩa là sẽ xảy ra nhiều tranh chấp hơn.

³ Các hiệp định này gồm có GATT, Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS), và Hiệp định về Sở hữu trí tuệ liên quan đến các khía cạnh thương mại (TRIPS). Xem thêm Hoekman và Kostecki (2001, tr.29-36).

⁴ IPRs bao gồm các lĩnh vực bản quyền và các quyền có liên quan (quyền của người thực hiện, người đưa tin và các nhà sản xuất phonogram), thiết kế kiểu dáng các mạch tích hợp (IC), các chỉ dẫn xuất xứ địa lý, thương hiệu, kiểu dáng công nghiệp và bằng sáng chế.

⁵ Tám vòng đàm phán thương mại đa phương đã được tổ chức trong khuôn khổ GATT, bao gồm: Vòng đàm phán Geneva (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Geneva (1956), Vòng đàm phán Dillon (1960-61), Vòng đàm phán Kennedy (1964-67), Vòng đàm phán Tokyo (1973-79), và Vòng đàm phán Uruguay (1986-94).

Nếu một thành viên cho rằng các hành động do một thành viên khác thực hiện có tác động vô hiệu hoá hay tổn hại đến các cam kết tiếp cận thị trường hay vi phạm các quy định của WTO, thành viên đó có thể đưa vấn đề này ra giải quyết theo cơ chế giải quyết tranh chấp (DPS) của WTO.

Rà soát chính sách thương mại: Việc thực hiện các cam kết cũng đòi hỏi sự tiếp cận thông tin về các thể chế thương mại mà các nước thành viên duy trì. Các yêu cầu về minh bạch bên trong được bổ sung bằng cơ chế giám sát đa phương đối với các chính sách thương mại của các nước thành viên, và được tăng cường bằng các báo cáo định kỳ của từng nước – còn được gọi là Cơ chế rà soát chính sách thương mại (Trade Policy Review Mechanism)⁶

Trợ giúp kỹ thuật: Trợ giúp kỹ thuật là một lĩnh vực của WTO chủ yếu nhằm giúp các nước đang phát triển và các nước chuyển đổi từ các nền kinh tế kế hoạch tập trung. Ban Thư ký WTO có các cố vấn về luật pháp để hỗ trợ các nước thành viên đang phát triển trong bất kỳ cuộc tranh chấp nào trong khuôn khổ WTO và trợ giúp tư vấn pháp lý cho các nước này. Dịch vụ này được cung cấp bởi Viện Hợp tác Kỹ thuật và Đào tạo của WTO.

Sự gắn kết: Toàn cầu hoá cũng làm gia tăng nhu cầu về

⁶ Việc kiểm tra, giám sát thường xuyên hay không còn phụ thuộc vào quy mô của nước thành viên. Bốn đối tác thương mại lớn nhất – Liên minh châu Âu, Hoa Kỳ, Nhật Bản và Canada (còn gọi là tứ giác thương mại – quad) được giám sát hai năm một lần. 16 nước thành viên tiếp theo xét về tỷ trọng thương mại thế giới được kiểm tra, giám sát 4 năm một lần. Các thành viên còn lại được giám sát sáu năm một lần, và đối với các nước thành viên kém phát triển hơn thì giai đoạn kiểm tra có thể dài hơn.

một sự hợp tác/ phối hợp chặt chẽ hơn giữa các tổ chức quốc tế với các vai trò chủ chốt trong thực hiện của các yếu tố khác nhau trong khuôn khổ chính sách kinh tế toàn cầu, đặc biệt là Quỹ Tiền tệ quốc tế, Ngân hàng thế giới, và WTO. WTO và các tổ chức này đã ký kết các hiệp định với nhau, trên cơ sở hợp tác và tư vấn thường xuyên, xác định các cơ chế được thiết kế để thúc đẩy sự gắn kết hơn nữa trong hoạch định chính sách kinh tế toàn cầu (WTO, 2005c, tr.36).

1.3. Mục đích của bài viết này

Bài viết này nhằm mục đích đánh giá các cơ hội và thách thức mà Việt Nam sẽ gặp phải khi trở thành thành viên WTO, để từ đó góp phần giúp Việt Nam xây dựng một chế độ thương mại hợp lý và có hiệu quả hơn, với nhận định rằng việc trở thành thành viên của WTO sẽ là một thách thức đối với Việt Nam do nước này còn thiếu kinh nghiệm tham gia vào các tổ chức quốc tế. Hơn nữa, bài viết này cũng giúp hệ thống thương mại Việt Nam có khả năng hội nhập với hệ thống thương mại đa phương để giải quyết các vấn đề phát triển kinh tế.

Những cơ hội mà Việt Nam có thể có khi trở thành thành viên WTO sẽ được thảo luận ở phần 2, còn phần 3 sẽ xem xét những thách thức/ rủi ro Việt Nam có thể gặp khi gia nhập WTO. Và cuối cùng, phần 4 sẽ đưa ra kết luận và một số gợi ý chính sách.

2. NHỮNG CƠ HỘI TỪ VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP WTO

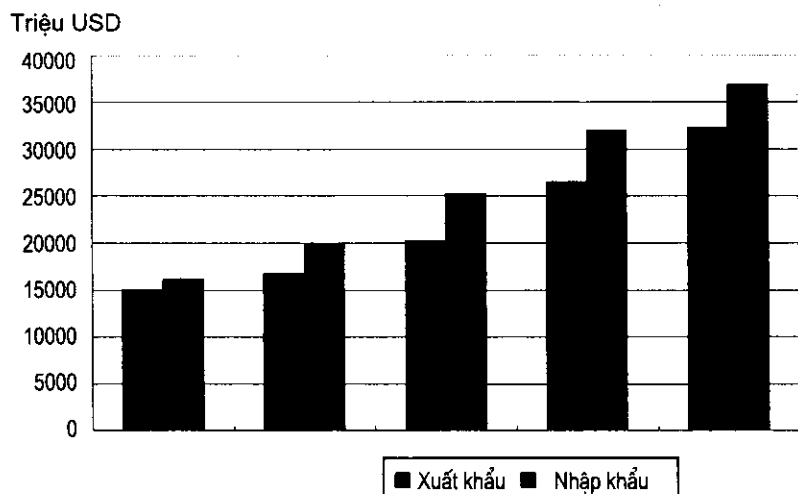
Như chúng ta đã thảo luận ở phần trên, WTO đảm nhiệm các chức năng quan trọng như là diễn đàn quốc tế về các quy

tác thương mại, tranh chấp thương mại, và đàm phán thương mại. Khi trở thành thành viên WTO, Việt Nam tất nhiên sẽ gặp rất nhiều thuận lợi. Trong phần 2 này, chúng ta sẽ thảo luận về những thời cơ, thuận lợi đó, còn những rủi ro thách thức sẽ được nói đến ở phần 3.

2.1. Tiếp cận thị trường các nước thành viên WTO

Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam sẽ được hưởng quy chế tối huệ quốc (MFN) của tất cả các nước thành viên WTO, có nghĩa là các nước thành viên WTO sẽ áp dụng các mức thuế quan trên cơ sở MFN đối với hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam. Điều này sẽ làm gia tăng cơ hội xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam trên thị trường toàn cầu.

Hình 1: Xuất nhập khẩu của Việt Nam, 2001-2005.



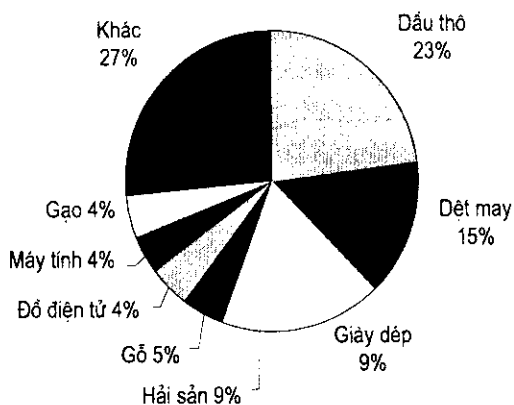
Nguồn: WTO Statistics (<http://stats.wto.org/>)

Hình 1 cho thấy, xuất khẩu của Việt Nam liên tục gia tăng

và đã đạt 32,2 tỷ USD năm 2005, chiếm 21% mức tăng trưởng của nước này. Bên cạnh đó, cũng như các nước đang phát triển khác trên thế giới, xuất khẩu thương mại của Việt Nam chiếm tỷ trọng cao trong GDP. Do xuất khẩu có tầm quan trọng lớn trong phát triển kinh tế, Việt Nam thực thi chiến lược thúc đẩy xuất khẩu nhiều hơn là chiến lược thay thế nhập khẩu⁷, và do vậy, việc gia nhập WTO của nước này sẽ tạo ra những cơ hội lớn để hiện thực hoá chiến lược phát triển kinh tế của mình.

⁷ Những người ủng hộ chiến lược thay thế nhập khẩu tin rằng các nước nên thay thế sản xuất trong nước những hàng hoá tiêu dùng đơn giản nhập khẩu trước đã, và sau đó thay thế bằng việc sản xuất trong nước một phạm vi rộng hơn các mặt hàng chế tạo phức tạp hơn. Tuy nhiên, những nước thực hiện thay thế nhập khẩu thường nhận thấy rằng dự trữ ngoại tệ của họ cũng không được cải thiện chút nào, một phần là do họ vẫn phải nhập khẩu hàng hoá vốn. Ngược lại, những người ủng hộ chiến lược thúc đẩy xuất khẩu lại chứng minh được hiệu quả và lợi ích tăng trưởng của thương mại tự do và cạnh tranh, tầm quan trọng của việc thay thế các thị trường lớn trên thế giới so với các thị trường trong nước nhỏ bé, giá cả bóp méo và tác động chi phí từ sự bảo hộ, và những thành công to lớn của các nền kinh tế hướng vào xuất khẩu ở Đông Á như Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore và Hồng Kông. Xem thêm Todaro và Smith (2006) để biết thêm chi tiết.

Hình 2: Xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam năm 2005



Source: ASEM Connect Vietnam: Linking Asian & European Companies (<http://asemconnectvietnam.gov.vn/>)

Hiện tại, tất cả các nước thành viên WTO đang tiến hành đàm phán tự do hoá thương mại hơn nữa, đặc biệt là đối với các sản phẩm nông nghiệp, theo các thoả thuận trong Chương trình nghị sự Phát triển Đô ha (DDA). Phần lớn các chuyên gia đều cho rằng các nước đang phát triển được lợi nhiều trong việc tự do hoá nông nghiệp. Do vậy, Việt Nam, với những lợi thế về sản xuất nông nghiệp, có thể gặt hái những thành quả lớn từ việc giảm bảo hộ trong nông nghiệp.

2.2. Lợi ích của người tiêu dùng từ tự do hoá thương mại

Hệ thống thương mại toàn cầu, dựa trên các nguyên tắc và quy định WTO, đã và đang giảm bớt các rào cản thương mại thông qua những cuộc đàm phán thương mại đa phương và áp

dụng những nguyên tắc cơ bản như đã nói ở trên. Việc giảm rào cản thương mại sẽ làm giảm giá cả hàng hoá cuối cùng và dịch vụ, gia tăng lợi ích của người tiêu dùng. Mức thuế quan trung bình áp dụng ở Việt Nam là 16,8% trong năm 2004 như ở Bảng 2. Tuy vẫn chưa chắc chắn rằng Việt Nam sẽ hứa hẹn điều gì với WTO về lịch trình giảm thuế, việc giảm thuế quan đánh vào hàng nhập khẩu sẽ làm giá cả trong nước giảm và do vậy người tiêu dùng ở Việt Nam sẽ có lợi.

Bảng 2: Cơ cấu thuế áp dụng ở Việt Nam, 2004

Mức trung bình đơn giản các loại thuế/phí tính theo giá (ad-valorem duties)	Tất cả hàng hoá	16,8%
	Hàng nông nghiệp trong khuôn khổ WTO	24,5%
	Hàng phi nông nghiệp	15,7%
Thuế/phí không tính theo giá (non ad-valorem duties), (% trên tất cả các dòng thuế)		0,4%

Nguồn: WTO International Trade Statistics

(<http://stat.wto.org/>)

Ngoài ra, người tiêu dùng ở Việt Nam còn có thể có nhiều lựa chọn hơn, với nhiều hàng hoá chất lượng cao hơn do cạnh tranh quốc tế mang lại. Những lợi ích từ tự do hoá thương mại cũng sẽ xuất hiện trên các lĩnh vực thương mại dịch vụ cũng như thương mại hàng hoá. Cụ thể là, những lợi ích từ tự do hoá thương mại trong lĩnh vực dịch vụ bao gồm tác động trực tiếp đến chính khu vực này và tác động gián tiếp đến các khu

vực khác trong nền kinh tế mà nó sử dụng các dịch vụ này. Vì lý do này, Markusen (1998) đã nhận định rằng những lợi ích tiềm tàng từ thương mại dịch vụ trung gian là lớn hơn nhiều so với những lợi ích từ thương mại hàng hoá cuối cùng. Do khu vực dịch vụ ở Việt Nam chiếm khoảng 35% GDP và 25% lực lượng lao động, nên tự do hoá thương mại dịch vụ sẽ đem lại lợi ích đáng kể cho nền kinh tế nói chung.

Bảng 3: Cơ cấu kinh tế của Việt Nam (%)

		1995	2000	2005
GDP	Nông-lâm- ngư nghiệp	27,2	24,5	20,5
	Công nghiệp/Xây dựng	28,8	36,7	41,0
	Dịch vụ	44,0	38,8	38,5
	Tổng cộng	100,0	100,0	100,0
Lực lượng lao động	Nông-lâm- ngư nghiệp	71,1	68,2	57,0
	Công nghiệp/Xây dựng	11,4	12,1	18,0
	Dịch vụ	17,5	19,7	25,0
	Tổng cộng	100,0	100,0	100,0

Source: Trung tâm Thương mại Việt Nam (2006)

2.3. Gia tăng hiệu quả kinh tế

Thương mại làm cho các nước chuyên môn hoá/tập trung hơn vào sản xuất những hàng hoá mà họ có lợi thế. Điều đó cho phép các nguồn lực được sử dụng có hiệu quả hơn cho sản xuất, và do vậy làm tăng hiệu quả kinh tế. Phần lớn các nhà kinh tế đều thừa nhận rằng việc nhiều nước đang phát triển hội nhập vào nền kinh tế thế giới đã là một nguồn quan trọng cho sự thành công gần đây của họ. Do đó, tự do hoá thương mại hơn và tiến trình của nó như đã được thảo luận ở trên nhất định sẽ làm tăng cường tiềm lực của nền kinh tế Việt Nam.

Tuy nhiên, từ góc độ thể chế, chính phủ Việt Nam cần thực thi cải cách thương mại bằng cách xây dựng một chế độ chính sách thương mại sau khi gia nhập WTO. Tác động của cải cách thương mại đến tăng trưởng phụ thuộc vào nhiều chính sách và thể chế hỗ trợ. Các yếu tố cơ bản là khả năng dự đoán, tính minh bạch và độ nhất quán. Gia nhập WTO đòi hỏi chính phủ Việt Nam phải xây dựng một thể chế thương mại phù hợp với các quy tắc của WTO. Điều này nếu đạt được sẽ góp phần cải thiện khả năng dự đoán và tính minh bạch của chính sách thương mại của Việt Nam. Hơn nữa, các quy tắc được hài hoà hoá về các vấn đề thương mại sẽ góp phần làm giảm chi phí giao dịch theo nguyên tắc không phân biệt trong WTO.

2.4. Thương mại là công cụ cơ bản để phát triển kinh tế

Thương mại có thể đóng vai trò động lực đối với tăng trưởng và trong phát triển kinh tế. Chuyên môn hoá vào cái

mà các nước có thể làm tốt nhất, họ sẽ biến lợi thế cạnh tranh của mình vào gia tăng hiệu suất lao động, mà điều này đến lượt nó sẽ dẫn đến phát triển kinh tế. Nhiều công trình nghiên cứu thực nghiệm đã cho thấy mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa thương mại tự do hơn và tăng trưởng kinh tế. Kết quả là, thương mại trở thành một công cụ quan trọng cả trong phát triển kinh tế lẫn trong cuộc chiến chống đói nghèo.

2.5. Cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại dựa trên quy tắc

Nhìn chung, thương mại nhiều hơn cũng có nghĩa là các tranh chấp thương mại có cơ hội xảy ra nhiều hơn. WTO là một hệ thống thương mại đa phương dựa trên nguyên tắc giúp giải quyết những tranh chấp này một cách hoà bình và có tính xây dựng. Tính đến tháng 6 năm 2006, đã có 343 trường hợp được các nước thành viên đưa ra. Một trong những xu hướng chủ yếu liên quan đến các tranh chấp trong WTO trong những năm vừa qua là các nước đang phát triển ngày càng chủ động hơn trong việc đưa trường hợp của họ ra giải quyết ở WTO, một khi họ cho rằng có một nước thành viên WTO khác đang vi phạm các quy tắc WTO. Thậm chí ngay cả khi vẫn còn nhiều người cho rằng các nước đang phát triển chỉ phí thời gian và tiền bạc nếu tham gia vào các thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại trong WTO để chống lại các nước công nghiệp phát triển, Việt Nam vẫn có quyền đưa trường hợp của mình ra giải quyết ở WTO khi nhận thấy có bất kỳ nước thành

viên WTO nào khác vi phạm các nghĩa vụ của họ.

2.6. Sự quản trị tốt

Theo các quy tắc WTO, nếu một quốc gia đã đưa ra cam kết tự do hoá các lĩnh vực thương mại của mình thì điều này khó có thể đảo ngược. Nó làm tăng độ chắc chắn của môi trường thương mại quốc tế và sự rõ ràng về các điều kiện thương mại. Hơn nữa, nhiều lĩnh vực nêu trong các quy định của WTO cũng có thể góp phần giảm bớt tệ nạn tham nhũng, mà đây là vấn đề khó khăn nhất ở phần lớn các nước đang phát triển. WTO trợ giúp tiến trình cải cách chính sách của các nước đang phát triển và bất kỳ nước thành viên WTO nào cũng có thể dùng các quy tắc của WTO để tiến hành các cuộc cải cách chính sách, chứ không chỉ đơn thuần báo hiệu rằng họ mong muốn trở thành “một thành viên của câu lạc bộ thương mại”.

Krueger (1990) đã nhận định rằng việc mở cửa có mối tương quan chặt chẽ với chính sách tốt hơn ở một số chiều cạnh. Do vậy, mở cửa đem lại những lợi thế không chỉ cho bản thân quốc gia mà còn là một phần của nhóm liên kết các chính sách được thiết kế nhằm bảo đảm hiệu quả và cạnh tranh trên các thị trường, tính minh bạch và khả năng dự đoán trong xây dựng chính sách.

3. NHỮNG RỦI RO CÓ THỂ TỪ VIỆC GIA NHẬP WTO

3.1. Các phí tổn điều chỉnh

Tất nhiên, sẽ phải có những chi phí đáng kể cho việc điều chỉnh khi Việt Nam tự do hoá nền thương mại của mình vào các thị trường toàn cầu. Tự do hoá thương mại buộc phải có những phí tổn điều chỉnh tạm thời, mà điều này có thể làm giảm thu nhập trước mắt, cho dù những phí tổn đó sẽ được bù lại bằng những lợi ích dài hạn sau này.... Và mặc dù cải cách thương mại sẽ góp phần làm giảm nghèo đói, như đã thảo luận ở trên, sẽ có một số bị thua thiệt bởi sự tự do hoá này. Ngoài ra, một bộ phận người nghèo có thể cũng sẽ bị thiệt thòi từ tự do hoá thương mại. Tuy nhiên, nhiều người khác sẽ có lợi, và trong số họ tất nhiên có cả người nghèo nữa. Do vậy, những sự đổi chác, bù đắp là cần thiết. Không có lựa chọn thay thế nào khác theo phân tích trường hợp, trừ khi các nhà hoạch định chính sách hy vọng có thể dự đoán được và chặn trước được những tác động ngược, thậm chí ngay cả khi việc dự đoán là rất khó khăn.

3.2. Chủ quyền đối với các chính sách

WTO đã mở rộng phạm vi từ tiếp cận thị trường sang một phạm vi rộng hơn các vấn đề liên quan đến thương mại, ví dụ như các vấn đề về sở hữu trí tuệ, đầu tư, cạnh tranh, mua sắm chính phủ... Một số quốc gia thành viên, như Hoa Kỳ còn mong muốn đưa các chương trình xã hội, như lao động và môi trường, vào trong danh sách chủ đề các hiệp định thương mại tự do. Do vậy, một trong những vấn đề chủ yếu về xu hướng này là đến mức độ nào thì các quốc gia phải nhường lại quyền

kiểm soát đối với các chính sách kinh tế và xã hội của họ trong một thế giới phụ thuộc lẫn nhau này⁸. Vấn đề này có thể đặc biệt có ý nghĩa đối với một quốc gia đang trong giai đoạn chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch tập trung sang nền kinh tế thị trường. Chính phủ Việt Nam đã trình kế hoạch hành động pháp lý của họ nhằm thực thi các hiệp định WTO trên các lĩnh vực chính sách kinh tế chủ chốt, gồm khung khổ luật pháp, chính sách tài chính và tiền tệ, các nguyên tắc về thanh toán và ngoại hối, thương mại hàng hoá và dịch vụ, hải quan, rào cản kỹ thuật tới thương mại và sở hữu trí tuệ⁹.

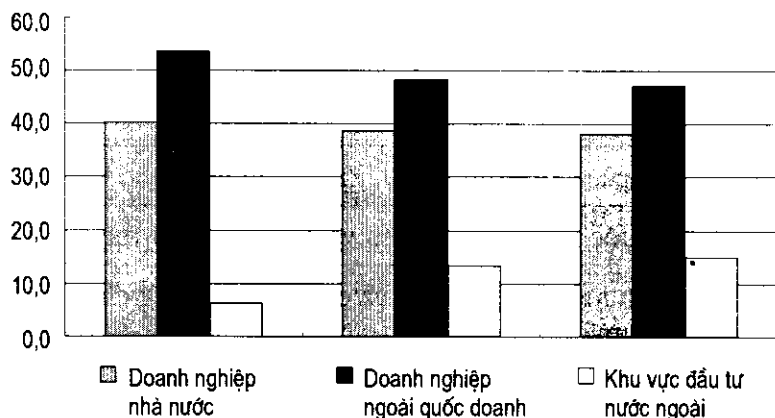
3.3. Các vấn đề liên quan đến nền kinh tế chuyển đổi

Việt Nam là nền kinh tế đang chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch tập trung sang kinh tế thị trường. Trên thực tế, có nhiều vấn đề liên quan đến các nền kinh tế chuyển đổi như Việt Nam. Một trong những vấn đề quan trọng nhất là Doanh nghiệp Thương mại Nhà nước (State-trading enterprises – STEs). Có một xu hướng khá rõ nổi lên trong các cuộc đàm phán gia nhập WTO đối với các nền kinh tế chuyển đổi. Các quốc gia thành viên WTO muốn có sự bảo đảm rằng các nước ứng viên có kế hoạch cụ thể để đạt được sự tiến triển quan trọng trong việc tư nhân hoá các STE và thiết lập môi trường pháp luật trên cơ sở thị trường.

⁸ Bagwell và Staiger (2001) đã cố gắng giải đáp câu hỏi này trong công trình nghiên cứu của họ.

⁹ Xem WTO (2006a) để biết thêm chi tiết.

Hình 3: Cơ cấu kinh tế của Việt Nam, phân theo theo khu vực (%)



Nguồn: Trung tâm thương mại Việt Nam (2006)

Điều này có thể đặc biệt quan trọng đối với Việt Nam, bởi vì khu vực kinh tế nhà nước đóng góp tới 38% GDP vào năm 2005 (Hình 3). Việc tư nhân hoá các STE có thể được coi là một tiến trình quan trọng nhằm thiết lập môi trường pháp lý dựa trên thị trường. Như thể hiện ở Bảng 4, Việt Nam đã thông báo cho WTO rằng có 10 loại hàng hoá, theo Danh mục HS 4 chữ số (HS 4-digit), thuộc quyền quản lý của hơn 120 STE¹⁰. Hơn nữa, Việt Nam cũng đã có báo cáo về kế hoạch thành lập Tổng công ty thuốc lá quốc gia (VINATABA), như là nhà nhập khẩu duy nhất về thuốc lá và xì-gà¹¹.

¹⁰ WTO (2000) và WTO (2005a).

¹¹ WTO (2006c)

Bảng 4: Danh mục hàng hoá thuộc quyền quản lý của các STE ở Việt Nam

Mã số HS	Mô tả
2402	Xì gà, xì gà xén 2 đầu, xì gà nhỏ và thuốc lá điếu
2403	Thuốc lá lá đã chế biến và phế liệu thay thế
2709	Dầu mỏ (ở dạng thô) và các chất khoáng chứa bitum
2710	Xăng dầu và các chế phẩm khác từ dầu mỏ
4901	Các loại sách in, sách gấp, sách mỏng
4902	Báo, tạp chí, và các xuất bản phẩm định kỳ
4903	Các loại sách, tranh ảnh cho trẻ em
8524	Đĩa, băng và các loại khác ..., trừ hàng hoá thuộc mã số 852410, 852431, 852432, 85243910, 85244000, 852491, 85249920
8802	Hàng không
8803	Một số bộ phận hàng hoá theo mã số 8801 hay 8802

Nguồn: WTO (2005a)

Ở hầu hết các nước đang phát triển, tự do hoá thương mại thường bị chậm trễ bởi những mối e ngại rằng nó sẽ tác động tiêu cực đến nguồn thu thuế và góp phần làm mất ổn định xã

hội. Bảng 5 dưới đây thể hiện một sự phân loại đơn giản các cải cách thương mại với những biện pháp tiềm tàng và tác động có thể của chúng đến nguồn thu tài chính của chính phủ.

Bảng 5: Tác động của tự do hoá thương mại đến nguồn thu

Cải cách thương mại	Tác động có thể đến nguồn thu
Thay thế các rào cản phi thuế quan bằng thuế quan	Tích cực
Loại bỏ những sự miễn trừ thuế	Tích cực
Loại bỏ những sự trợ cấp liên quan đến thương mại	Tích cực
Giảm bớt sự phân tán thuế (tax dispersion)	Không rõ/ tích cực
Xoá bỏ độc quyền thương mại nhà nước	Không rõ/ tích cực
Giảm thuế quan trung bình cao	Không rõ
Hạ mức thuế quan tối đa	Không
Giảm mức thuế quan trung bình thấp và vừa phải	Tiêu cực
Xoá bỏ thuế xuất khẩu	Không rõ/ tiêu cực

Nguồn: Ngân hàng Thế giới (2002).

Theo phân tích của Ngân hàng Thế giới (2002), các cuộc cải cách nhìn chung sẽ làm tăng nguồn thu thuế hoặc sẽ có tác động phân nhiều là không rõ ràng. Tuy nhiên, đối với các quốc gia bắt đầu bằng thể chế thương mại có tính hạn chế cao, các cuộc cải cách thương mại đã được thực hiện theo hướng bảo hộ nguồn thu ngân sách, và phần lớn các nước này đã đạt được sự tự do hoá đáng kể mà không cần phải nhượng bộ các mục tiêu tài chính của họ.

Cuộc cạnh tranh của các nước kém phát triển trong ngành dệt may với việc tiếp cận thị trường miễn thuế và miễn hạn ngạch của các nước phát triển

Hình 2 cho thấy, dệt may là ngành xuất khẩu lớn thứ hai của Việt Nam (tới 4,8 tỉ USD), chỉ sau xuất khẩu dầu thô (7,4 tỉ USD). Tuy nhiên, các nước thành viên WTO đã nhất trí với nhau tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ 6 (tháng 12/2005) rằng các nước phát triển sẽ phê chuẩn sự tiếp cận thị trường miễn thuế và miễn hạn ngạch đối với 97% các sản phẩm xuất xứ từ tất cả các quốc gia kém phát triển (LDCs) vào năm 2008 (WTO 2005b, Phụ lục F). Có 32 nước kém phát triển trong WTO, trong khi đó theo Mỹ, con số này là 50 nước¹². Trong số các nước này, một số nước kém phát triển như Bangladesh,

¹² Các nước kém phát triển là thành viên của WTO gồm có: Angola, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Central African Republic, Chad, Democratic Republic of Congo, Djibouti, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Haiti, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Niger, Rwanda, Senegal, Sierra Leone, Solomon Islands, Tanzania, Togo, Uganda, and Zambia (32 nước). Ngoài ra, còn có 18 nước chưa phải là thành viên WTO như: Afghanistan, Bhutan, Cape Verde, Comoros, Equatorial Guinea, Eritrea, Ethiopia, Kiribati, CHDCN Lào, Liberia, Samoa, Sao Tome and Principe, Somalia, Sudan, Timor-Leste, Tuvalu, Vanuatu và Yemen.

Cambodia và Myanmar được đánh giá là có lợi thế so sánh trong ngành dệt may và những nước này đã được hưởng sự tiếp cận thị trường miễn thuế và miễn hạn ngạch khi vào các nước phát triển. Mặc dù không có nước phát triển nào đưa ra kế hoạch cụ thể để cam kết thực thi quyết định này, các nước phát triển dĩ nhiên sẽ phải chấp thuận việc tiếp cận thị trường miễn thuế và miễn hạn ngạch đối với ngành dệt may trên một số mặt. Do vậy, một số nước đối thủ trong ngành này có thể được lợi từ quyết định này.

3.4. Thiếu chuyên gia kỹ năng bậc cao

Nhìn chung, hầu hết các nước đang phát triển đều thiếu đội ngũ chuyên gia bậc cao về thương mại quốc tế, luật quốc tế và nguồn lực để tham gia vào các hoạt động của WTO. Trong các cuộc đàm phán đa phương, bất kỳ một quan chức chính phủ nào có hiểu biết vững chắc về các quy tắc WTO và lịch sử các cuộc đàm phán trong các lĩnh vực cụ thể đều có khả năng tiềm tàng trong việc dẫn dắt các cuộc thảo luận và đàm phán. Ngoài ra, kiến thức/ sự hiểu biết về các quy tắc WTO và cơ sở pháp luật là rất quan trọng trong việc giải quyết tranh chấp. Do sự tham gia của Việt Nam vào hệ thống thương mại đa phương còn ít, việc thiếu đội ngũ chuyên gia có kỹ năng bậc cao về thương mại quốc tế và luật pháp sẽ là một thách thức đối với Việt Nam.

4. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH

4.1. Về mặt kinh tế

Tham gia Hiệp định Công nghệ Thông tin (Information Technology Agreement)

Việt Nam cần xem xét tham gia Hiệp định Công nghệ Thông tin (ITA) trong WTO. ITA đơn thuần là cơ chế cắt giảm thuế. Có ba nguyên tắc cơ bản cần tuân thủ để trở thành người tham gia vào ITA: 1) tất cả các sản phẩm được liệt kê trong bản Tuyên bố (Declaration) đều phải được đưa vào; 2) tất cả sản phẩm đều phải được giảm xuống mức thuế zero (0); và 3) tất cả các loại phí/ thuế khác (ODCs) đều phải ở mức zero (0). Không có ngoại lệ nào về phạm vi sản phẩm. Tuy nhiên, có thể gia hạn thời hạn thực hiện đối với một số mặt hàng nhạy cảm. Những cam kết ITA trong WTO là trên cơ sở quy chế tối huệ quốc (MFN), và do đó lợi ích sẽ gia tăng đối với tất cả các nước.

Có một số lợi ích cho Việt Nam khi tham gia vào ITA. *Thứ nhất*, nó có thể khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam vì Việt Nam có nguồn lao động rẻ. *Thứ hai*, các sản phẩm IT sẽ rẻ hơn do không phải chịu thuế, làm tăng hiệu suất của nền kinh tế Việt Nam. Ngày nay, phần lớn các nước đều nhận thấy rằng IT đang thay đổi một cách sâu sắc bản chất của kinh doanh, tạo ra sự tăng trưởng hiệu suất cao hơn trên toàn nền kinh tế.

Xây dựng Chiến lược Hiện đại hoá dịch vụ toàn diện

Ở Việt Nam, khu vực dịch vụ chiếm khoảng trên dưới 38% GDP, như thể hiện ở Bảng 3, thấp hơn tỷ trọng trung bình của các nước có thu nhập thấp (44%). Tuy nhiên, các số liệu của Ngân hàng Thế giới chỉ ra rằng GDP của khu vực dịch vụ là nhân tố tăng trưởng nhanh nhất trong toàn GDP của các nền kinh tế có thu nhập thấp và trung bình. Ngoài ra, một tỷ trọng đáng kể người lao động ở các nước đang phát triển

làm việc trong khu vực dịch vụ, ví dụ, hơn 25% ở Việt Nam.

Xét tầm quan trọng của khu vực dịch vụ, chính phủ Việt Nam cần phát triển một Chiến lược Hiện đại hoá dịch vụ toàn diện. Đường lối cơ bản của chiến lược này là phát triển một số lĩnh vực cụ thể, tập trung vào việc làm thế nào để hiện đại hoá và nâng cao khả năng cạnh tranh, cũng như xem xét việc xây dựng lộ trình mở cửa thị trường dịch vụ của Việt Nam. Trước khi làm việc này, chính phủ cần đánh giá thực trạng các quy định trong nước và khả năng cạnh tranh của từng lĩnh vực cụ thể. Các chính sách nhằm tăng năng lực cạnh tranh nên tập trung vào hạ tầng cơ sở, ví dụ như tài chính, giáo dục, giao thông, viễn thông...

Cải cách Hệ thống Tài chính với những thay đổi trong Hoạt động kinh doanh và Thái độ của công chúng (public attitude) đối với Tín dụng

Mặc dù Việt Nam đã đưa ra một số cam kết nhất định trên một số lĩnh vực dịch vụ, kể cả lĩnh vực tài chính, trong Hiệp định khung ASEAN về Dịch vụ (AFAS)¹³, nhưng sự nhượng bộ trên lĩnh vực tài chính trong các cuộc đàm phán WTO sẽ ít có tác động trong tương lai gần. Điều rõ ràng là, để thu hút đầu tư từ các thể chế tài chính quốc tế và để tăng cường năng lực của các ngân hàng và các công ty bảo hiểm hiện có, các cuộc cải cách theo các thoả thuận/nhượng bộ với WTO trên lĩnh vực này phải lâu dài và có hiệu quả. Chính phủ Việt Nam đã có những bước đi dài nghiêm túc trong thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 2001-2005, theo hướng phát triển một

¹³ Xem Đoạn 464 của WTO (2006b).

hệ thống ngân hàng vững mạnh dựa trên thị trường; các thể chế tài chính phi ngân hàng nhằm tăng cường độ sâu của khu vực tài chính; các thị trường vốn và thị trường tiền tệ/liên ngân hàng, đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng và đưa vào sử dụng các công cụ tài chính mới cho ngành ngân hàng. Tuy nhiên, như một số nước châu Á đã có bài học từ cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997, cần tập trung nhiều hơn vào khả năng sinh lợi (profitability) chứ không chỉ vào tăng trưởng tài sản, khi chính phủ có ý định phát triển lĩnh vực tài chính. Ngoài ra, phần lớn các ngân hàng phải thiết lập các hệ thống quản lý rủi ro chính thức, ví dụ như "hệ thống ghi nợ tín dụng-credit scoring system", nhằm giảm thiểu mất mát và nâng cao ý thức của công chúng (public attitude) đối với tín dụng. Những chiến lược quản lý này sẽ giúp nâng cao vị thế tài chính của các ngân hàng và các công ty bảo hiểm ở Việt Nam.

Hộp 1. Kinh nghiệm Hàn Quốc về Tự do hoá tài chính

Sự suy sụp của nền kinh tế Hàn Quốc năm 1997 là một trường hợp mà ở đó nó bộc lộ tính không chắc chắn của tự do hoá tài chính trong một môi trường chính sách không hoàn hảo. Theo Ngân hàng Thế giới (2002), Hàn Quốc đã về cơ bản tự do hoá các thị trường tài chính nước này, song cũng đồng thời khuyến khích sự phát triển của một cơ cấu tài chính mong manh dễ vỡ. Quy định và giám sát tài chính bị phân mảnh, với các trách nhiệm dàn trải và không rõ ràng giữa Ngân hàng Korea (Bank of Korea) – Ngân hàng trung ương của Hàn Quốc - với Bộ Tài chính và Kinh tế. Hệ thống hạn chế của Hàn Quốc đã cản trở sự phát triển của các thể chế địa phương và có thể đã góp phần làm cho các dòng vốn ồ ạt chảy ra, do các nhà tín dụng nước ngoài đã từ chối gia hạn các khoản vay của họ.

Ngân hàng Thế giới, 2002.

Xây dựng Chiến lược phát triển du lịch tổng thể

Ngành du lịch của Việt Nam đã có tốc độ tăng trưởng nhanh, số lượng du khách đến Việt Nam tăng nhanh, từ 2,1 triệu lượt người trong năm 2000 lên 3,1 triệu lượt người trong năm 2005. Nhìn chung, du lịch là nguồn tạo việc làm tốt cho các nước đang phát triển có những điểm đến hấp dẫn. Chiến lược phát triển du lịch này cần phải được xây dựng một cách toàn diện để làm thế nào phát triển có hiệu quả ngành du lịch; đa dạng hoá các điểm đến cho du khách; hợp tác với các nước láng giềng thúc đẩy các tua du lịch trọn gói trong khu vực... Để làm được điều đó, chính phủ cần thảo luận xem làm thế nào để thiết lập các nhóm công tác liên bộ. Một lựa chọn nữa là hình thành một tổ chức do chính phủ tài trợ, được gọi là Tổ chức Du lịch Việt nam (VTO), nhằm quản lý/ định hướng các vấn đề liên quan đến du lịch, giám sát các công ty dịch vụ du lịch, phát triển các tua du lịch theo chủ đề, mở các trung tâm thông tin nhằm cung cấp thông tin cho du khách quốc tế...

4.2. Về mặt thể chế

Tăng cường Tiến trình dân chủ trong thu thập lợi ích của các công ty

Rõ ràng là chính phủ Việt Nam cần đại diện một cách thoả đáng lợi ích của các công ty Việt Nam trong các cuộc đàm phán thương mại đa phương. Trước khi làm điều đó, các công ty Việt Nam cần xác định rõ các lợi ích của họ trong tiến trình trong nước. Tuy nhiên, nếu các công ty này gặp khó khăn trong việc trình bày lợi ích của họ với chính phủ, thì

đoàn công tác tại Geneva sẽ khó có thể đặt mình vào vị trí của họ trong các vấn đề thương mại có liên quan, và do vậy có thể đặt ra những mục tiêu và chiến lược đàm phán theo một hướng sai. Vì lẽ đó, điều rất quan trọng là phải xác định rõ lợi ích của các công ty trong một cách tiếp cận dân chủ.

Tiếp tục cải cách doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước (SOEs) và công ty thương mại nhà nước (STEs)

Chính phủ Việt Nam phải tiếp tục thực hiện cải cách các SOE, STE và các Tổng Công ty nhà nước, thông qua tư nhân hoá và cải cách quản lý. Nếu làm được như vậy, các SOE/STE được cải cách sẽ nâng cao chất lượng các dịch vụ /sản phẩm của họ, đồng thời giảm giá cho người tiêu dùng và làm tăng khả năng sinh lợi của họ thông qua cơ chế quản lý tự quản. Đối với các ngành công nghiệp mạng lưới, ví dụ ngành điện và nước, việc chuyển đổi cơ cấu và tư nhân hoá các ngành này phải được thực hiện một cách thận trọng, có tính đến tác động của chúng đến công chúng. Đối với các SOE/STE chưa được tư nhân hoá, cần tăng cường hơn nữa tính minh bạch trong quản lý bằng các yêu cầu về minh bạch hoá và công khai thông tin tài chính.

Ý chí chính trị để tiếp tục cải cách các thể chế kinh tế và thương mại

Mục tiêu cuối cùng của gia nhập WTO là làm cho hệ thống kinh tế của Việt Nam trở nên có kết quả và hiệu quả hơn. Mục tiêu này có thể đạt được thông qua cải cách hệ thống hiện nay trong bối cảnh các quy tắc của WTO. Tuy

nhiên, chúng ta có thể nhận thấy rằng nhiều quốc gia trong tiến trình cải cách hệ thống của họ đã phải đối mặt với nhiều thách thức và một số nhóm lợi ích thể hiện cái gọi là “sự mệt mỏi của cải cách” (reform fatigue) trong tiến trình này. Do vậy, điều quan trọng nhất là cần có ý chí chính trị để tiếp tục duy trì cải cách hệ thống mà không có sự e ngại nào. Việc là thành viên của WTO *không* bảo đảm có được điều này.

Xoá bỏ những yêu cầu gây phiền toái không cần thiết

Những thủ tục hành chính không cần thiết trong thương mại sản phẩm hay đầu tư vào tài sản trong nước rõ ràng là làm tăng chi phí giao dịch. Do vậy, chính phủ Việt Nam cần tập trung vào việc làm thế nào để giảm bớt những gánh nặng công việc không cần thiết mà các công ty thương mại phải thực hiện trong thương mại hàng hoá và dịch vụ. Theo Báo cáo Nhóm Công tác về Việt Nam gia nhập WTO soạn thảo (WTO 2006b, Đoạn 42, 368 và 430), một số nước thành viên WTO đã chỉ ra rằng các nhà thương mại và đầu tư nước ngoài đã phải chịu rất nhiều thủ tục phiền hà trong hệ thống kinh tế của Việt Nam. Để loại bỏ những công việc không cần thiết này, chính phủ Việt Nam có thể xây dựng một môi trường thương mại tạo thuận lợi cho thương mại và giảm thiểu cơ hội tham nhũng.

Xây dựng luật về các biện pháp tố tụng thương mại (Laws on Trade Remedy Measures) phù hợp với WTO

Áp dụng các quy tắc hiện hành về các biện pháp tố tụng thương mại trong điều kiện WTO, chính phủ Việt Nam cần

xây dựng luật về những biện pháp này phù hợp với các quy định của WTO. Hệ thống về các biện pháp tố tụng ở Việt Nam cần có quá trình kêu gọi (appeals process) và chính phủ Việt Nam cần tăng cường hơn nữa năng lực của các nhà ngoại giao thương mại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bagwell, Kyle and Robert W. Staiger (2001), "Domestic Policies, National Sovereignty, and International Economic Institutions," *Quarterly Journal of Economics*, pp. 519-562.

2. Hoekman, Bernard M. and Michel M. Kostecki (2001), *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, Second Edition, Oxford: Oxford University Press.

3. Krueger, Anne O. (1990), *The WTO as an International Organization*, Chicago, IL: The University of Chicago Press.

4. Markusen, James R. (1989), "Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs," *American Economic Review*, Vol. 79, pp. 85-95.

5. Todaro, Michael P. and Stephen C. Smith (2006), *Economic Development*, Essex: Pearson.

6. Vietnam Trade Information Center (2006), *Assessment of the Implementation of Vietnam's Five-Year Socio-Economic Development Plan: 2001-2005*, ASEM Connect.

7. World Bank (2002), *Development, Trade, and the WTO*, Washington, DC: World Bank.

8. World Trade Organization (2000), *Notification on State Trading Enterprises*, WT/ACC/VNM/14, Geneva: WTO. (2003), *10 Benefits of the WTO Trading System*, Geneva:

WTO.

9. _____ (2005a), *Additional Questions and Replies*, WT/ACC/VNM/38, Geneva: WTO.

10. _____ (2005b), *Doha Work Programme: Ministerial Declaration*, WT/MIN(05)/DEC, Geneva: WTO.

11. _____ (2005c), *10th Anniversary 1995-2005*, Geneva: WTO.

12. _____ (2006a), *Action Plan for the Implementation of WTO Agreements: Revision*, WT/ACC/VNM/31/Rev.4, Geneva: WTO.

13. _____ (2006b), *Draft Report of the Working Party on the Accession of Vietnam: Revision*, WT/ACC/SPEC/VNM/5/Rev.2, Geneva: WTO.

14. _____ (2006c), *Notification on State Trading Enterprises: Addendum*, WT/ACC/VNM/14/Add.2, Geneva: WTO.

Chương 3

GIA NHẬP WTO: CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CHO VIỆT NAM

I. DẪN NHẬP

1.1. Việt Nam đã tiến được khá nhiều trong lĩnh vực hội nhập, cả hội nhập thực chất lẫn việc ký kết các Hiệp định hội nhập.

Việt Nam đã gia nhập nhiều tổ chức kinh tế và thương mại trong khu vực, trên thế giới như ASEAN, APEC và nay là WTO, nhờ đã kiên trì đàm phán lâu dài và khôn khéo với các đối tác "khó khăn" nhất trong lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Nhưng nhiều khâu nút hội nhập quyết định vẫn đang là đích đến: các FTA với các đối tác chiến lược, hội nhập khu vực mới bắt đầu.

Và quan trọng nhất: mới gia nhập. Khó hơn là cạnh tranh và hội nhập thực sự đang chỉ mới bắt đầu.

1.2. Gia nhập WTO trong hoàn cảnh đặc biệt.

- Việt Nam gia nhập WTO muộn. Điều kiện gia nhập khó hơn, (WTO+, thậm chí Trung Quốc +). Trong khi đó, vị thế mặc cả của Việt Nam không lớn do quy mô kinh tế và trình độ

phát triển thấp, phải chấp nhận các điều kiện đàm phán khó khăn hơn.

- Nhiệm vụ tổng quát của Việt Nam: chuyển đổi "kép" trên cơ sở một xuất phát điểm thấp. Việt Nam phải thực hiện 3 quá trình song song:

i) Chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang kinh tế thị trường;

ii) Chuyển từ nền kinh tế kém phát triển (thu nhập thấp) sang nền kinh tế phát triển thu nhập cao;

iii) Chuyển từ nền kinh tế đóng cửa, hướng nội sang nền kinh tế mở cửa và hội nhập quốc tế.

+ Mục tiêu chiến lược: thu hẹp nhanh khoảng cách tụt hậu phát triển so với các nước đi trước.

- Bối cảnh quốc tế thay đổi nhanh, gây áp lực lớn (Đông Á năng động, tăng trưởng nhanh, sự nổi lên của Trung Quốc và Ấn Độ và sự thay đổi cục diện phát triển thế giới và khu vực, tính bất ổn toàn cầu gia tăng).

Các vấn đề đặt ra cho Việt Nam - tổng thể hay từng mặt cụ thể, ví dụ như hội nhập quốc tế, có nhiều nét mới và phức tạp so với các nước đi trước (đơn cử một ví dụ: Việt Nam phải vừa hội nhập, vừa cạnh tranh với Trung Quốc, một đối thủ cạnh tranh lớn và mạnh mà trước đây, các nền kinh tế như Malaysia, Thailand, thậm chí, Hàn Quốc, không phải đương đầu). Vấn đề càng khó khăn hơn vì Việt Nam xuất phát muộn, kém phát triển hơn, lại đang trong quá trình chuyển đổi và buộc phải giải quyết các vấn đề gia nhập WTO trong một thời

gian ngắn hơn.

Nhìn tổng thể, các điều kiện thực thi hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam là khó khăn gấp bội. Chi phí đánh đổi khi tiến hành hội nhập chắc chắn sẽ là không nhỏ.

Tuy nhiên, cần thấy rằng bên cạnh những thách thức lớn, các cơ hội mới cho Việt Nam cũng rất nhiều.

Nhưng mặt khác, đối với Việt Nam, căn cứ vào hoàn cảnh và điều kiện thực tế, phải nhận thức thật rõ rằng cơ hội là tiềm năng, còn thách thức là hiện thực. Hàm ý ở đây là rõ ràng: chỉ có vượt qua được thách thức thì cơ hội mới chuyển thành hiện thực.

1.3. Gia nhập sớm WTO là đòi hỏi tự thân của Việt Nam:

Việt Nam đang đặt mục tiêu phát triển hết sức tham vọng cho giai đoạn tới (thu hẹp khoảng cách tụt hậu phát triển với thế giới và "về cơ bản trở thành nước công nghiệp vào năm 2020").

Việt Nam đạt được mục tiêu đó, nền kinh tế Việt Nam phải có những động lực rất mạnh để:

i) Đẩy mạnh cải cách thể chế. Việt Nam phải nhanh chóng hơn trên con đường trở thành một nền kinh tế thị trường hiện đại, có năng lực hội nhập cao.

ii) Nâng cao tốc độ tăng trưởng và bảo đảm tăng trưởng cao bền vững.

Dựa vào lực lượng nào và với động lực nào để Việt Nam

thực hiện được hai nhiệm vụ khó khăn đó? Câu hỏi này cho đến nay vẫn chưa có câu trả lời thật rõ ràng, dù chỉ là về nguyên tắc. Tuy nhiên, kinh nghiệm và thực tiễn đang đưa ra nhiều gợi ý để giải quyết vấn đề mà một trong những gợi ý quan trọng nhất là "dựa vào hội nhập và nhanh chóng trở thành thành viên WTO".

Bản thân hội nhập quốc tế và gia nhập WTO là mục tiêu. Song hội nhập cũng chính là điều kiện cơ bản và là cơ hội lớn nhất để Việt Nam giải quyết các vấn đề phát triển, cũng tức là giải quyết chính các vấn đề hội nhập. Để nhanh chóng thu hẹp khoảng cách phát triển với thế giới và đạt mục tiêu công nghiệp hoá đầy tham vọng, Việt Nam phải áp dụng đầy đủ, triệt để và nhất quán nguyên tắc "tăng trưởng và phát triển trong môi trường toàn cầu hoá và dựa vào hội nhập quốc tế".

Trong toàn bộ mục tiêu hội nhập quốc tế thì trở thành thành viên WTO được coi là một động lực mạnh, thậm chí là mạnh nhất, cho toàn bộ quá trình cải cách thể chế và phát triển kinh tế của Việt Nam trong giai đoạn tới.

Định hướng này được coi là cách tiếp cận phát triển và hội nhập chủ yếu của Việt Nam hiện nay.

Thực tế 20 năm đổi mới vừa qua cho thấy cứ mỗi lần Việt Nam mở cửa và hội nhập mạnh hơn vào thế giới và khu vực thì nền kinh tế lại đạt được những kết quả tăng trưởng ngoạn mục hơn trên mọi lĩnh vực.

Hai bằng chứng rõ nét về vai trò động lực này là giai đoạn Việt Nam bắt đầu mở cửa ra bên ngoài vào cuối thập niên 1980 đầu thập niên 1990 và giai đoạn sau khi Việt Nam

ký Hiệp định thương mại song phương với Mỹ cuối năm 2001. Tại hai giai đoạn này, nhờ có những hành động mở cửa và hội nhập quyết liệt, xuất khẩu và vốn đầu tư nước ngoài trực tiếp tăng vọt, trở thành hai động lực tăng trưởng mạnh nhất cho nền kinh tế.

Đối mặt với tình huống và các yêu cầu phát triển mới nêu trên, cho đến nay, vẫn chưa có những công trình nghiên cứu phân tích, đánh giá toàn diện và cụ thể các vấn đề "sau gia nhập WTO" đặt ra cho Việt Nam. Một chiến lược thực sự rõ nét và có đủ bao quát để dẫn dắt quá trình tăng trưởng và phát triển kinh tế trong môi trường hội nhập và cạnh tranh quốc tế "hậu WTO" vẫn là cái đang được mong đợi. Trong khi đó, khu vực doanh nghiệp vẫn còn giữ thái độ quan sát và chờ đợi điều gì sẽ xảy ra khi Việt Nam trở thành thành viên WTO hơn là nhập cuộc thực sự vào một sân chơi toàn cầu.

Sự lạc quan, bình tĩnh như vậy có lẽ là vấn đề đáng suy nghĩ.

Bài viết này có nhiệm vụ:

- Nhận diện tổng quát thực lực kinh tế Việt Nam khi gia nhập WTO (cấu trúc thể chế, quy mô và năng lực cạnh tranh, lợi thế thời đại và địa - chiến lược).

- Cam kết WTO: cơ hội và thách thức.

- Những vấn đề đặt ra.

II. THỰC LỰC KINH TẾ CỦA VIỆT NAM TRONG HOÀN CẢNH PHÁT TRIỂN MỚI.

2.1. Nền kinh tế Việt Nam đã trải qua 20 năm đổi mới

thành công. Việc chuyển sang cơ chế thị trường và tiến hành mở cửa đã đem lại cho Việt Nam một phương thức tăng trưởng mới và một không gian phát triển rộng lớn. Sau 20 năm đó, thể và lực kinh tế của Việt Nam đã có những thay đổi mạnh mẽ.

Cụ thể, GDP tăng 4 lần, xu hướng tăng trưởng cao được duy trì; quan hệ kinh tế quốc tế mở rộng nhanh chóng, gắn chặt với sức thu hút mạnh mẽ dòng FDI và sự gia tăng nhanh của kim ngạch ngoại thương.

Đặc biệt trong 5 năm gần đây (2001-2005), nền kinh tế đã đạt được những kết quả tích cực trên cả 3 phương diện: phục hồi tăng trưởng sau cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ Đông Á, đẩy mạnh cải cách thể chế (phát triển mạnh khu vực tư nhân, khôi phục sức hút vốn đầu tư nước ngoài) và tăng cường mở cửa - hội nhập kinh tế quốc tế¹⁴.

Có thể nhận xét tổng quát rằng sau 20 năm đổi mới, nền kinh tế Việt Nam đã có những thay đổi chất lượng cơ bản trong các cơ sở tăng trưởng và phát triển của mình. Sự thay đổi đó, một cách tự nhiên, đòi hỏi phải nhìn nhận lại tư duy đổi mới, chiến lược phát triển và mô hình tăng trưởng - những

¹⁴ Xin nêu một vài bằng chứng. Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm giai đoạn 2001-2005 đạt 7,5% so với 6,2% của giai đoạn 1998-2000. Từ năm 2000, nhờ áp dụng Luật Doanh nghiệp mới, khu vực tư nhân có sự bùng nổ phát triển với số doanh nghiệp mới thành lập của 6 năm (2000-2005) lớn gấp 3,3 lần số doanh nghiệp được thành lập trong 9 năm trước đó (1991-1999). Dòng FDI cũng được phục hồi vững chắc trong những năm gần đây, đạt 5,7 tỷ USD (vốn đăng ký) sau khi bị sụt giảm còn 1,33 tỷ USD vào năm 2002.

yếu tố được coi là đã mang lại thành công ngoạn mục cho Việt Nam trong 20 năm qua.

2.2. Trong 20 năm qua, nền kinh tế thế giới và khu vực cũng đổi thay mạnh mẽ. Những xu hướng lớn như toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế và phát triển nền kinh tế tri thức được đẩy mạnh; Trung Quốc và Ấn Độ trỗi dậy mạnh mẽ, làm thay đổi sâu sắc tương quan sức mạnh trên thế giới và đặt các nền kinh tế vào một cuộc cạnh tranh toàn cầu với những sắc thái và động thái mới. Thị trường thế giới dường như đang bước vào một cuộc phân chia lại trên quy mô rộng lớn và ở một trình độ mới chưa từng có, kể cả khi so với trạng thái của nó trước khi nổ ra hai cuộc chiến tranh thế giới.

Tất cả các nền kinh tế trên thế giới cùng đứng trước những cơ hội và thách thức mới mang tính toàn cầu và căn bản giống nhau. Toàn cầu hoá và hội nhập quốc tế đang xoá bỏ nhanh chóng sự khác biệt thách thức và cơ hội giữa các quốc gia trong khi chỉ giữ lại một sự khác biệt cơ bản: khác biệt về năng lực xử lý cơ hội và thách thức.

2.3. Việt Nam sẽ phát triển trong khuôn cảnh một thế giới biến động nhanh như vậy. Đồng thời, Việt Nam phải phát triển trên cơ sở hội nhập đầy đủ vào thế giới đó mà việc trở thành thành viên WTO là một dấu mốc quyết định. Tình huống này hàm nghĩa năng lực hội nhập và cạnh tranh chứ không đơn thuần là và chủ yếu là tốc độ tăng trưởng cao sẽ là yếu tố quy định triển vọng dài hạn của nền kinh tế.

Việc xác định thực lực của nền kinh tế, do vậy, sẽ căn cứ chủ yếu vào hai biến số năng lực hội nhập và sức cạnh tranh,

hay tổng quát hơn, các yếu tố quy định hiệu quả đầu tư và chất lượng tăng trưởng.

2.3.1. Thực lục kinh tế Việt Nam nhìn từ góc độ thể chế.

- Hệ thống thể chế thị trường hình thành chưa đầy đủ và vận hành chưa đồng bộ.

+ Thị trường một số yếu tố đầu vào cơ bản (đất đai và bất động sản, lao động, khoa học-công nghệ) vẫn kém phát triển, thậm chí đang ở dạng phôi thai.

+ Các yếu tố của cơ chế kế hoạch hoá tập trung còn nặng (can thiệp hành chính, bao cấp, độc quyền nhà nước,). Môi trường kinh doanh không bình đẳng.

+ Thị trường bị chia cắt theo địa phương.

+ Khu vực tư nhân: tăng mạnh số lượng doanh nghiệp nhưng chất lượng yếu kém (không có doanh nghiệp tư nhân lớn, không có thương hiệu mạnh, liên kết yếu, năng lực cạnh tranh thấp, tầm nhìn kinh doanh hạn chế).

+ Hệ thống các ngân hàng vẫn còn yếu nhiều mặt (tiềm lực tài chính, chất lượng và công nghệ hoạt động; cơ chế sản sinh nợ xấu, khối lượng nợ xấu). Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chưa trở thành một ngân hàng trung ương theo đúng nghĩa.

- Cấu trúc các khu vực (thành phần) kinh tế bị thiên lệch: khu vực kinh tế nhà nước, với hạt nhân là các DNNN, vẫn đóng vai trò chủ đạo. Vốn đầu tư nhà nước vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng vốn đầu tư xã hội, mặc dù hiệu quả đầu tư thấp nhất.

- Chênh lệch phát triển giữa các vùng, chênh lệch thu nhập giữa các nhóm xã hội đang doãng ra.

2.3.2. Sức cạnh tranh của nền kinh tế

Mặc dù đạt và duy trì được tốc độ tăng trưởng GDP cao trong một thời gian dài, nhưng nhìn từ góc độ chất lượng tăng trưởng (khả năng cải thiện hiệu quả đầu tư và sức cạnh tranh), tình hình kinh tế Việt Nam trong mấy năm qua kém tích cực hơn rõ rệt. Trong bảng xếp hạng năng lực cạnh tranh toàn cầu của World Economic Forum (WEF), thứ hạng của Việt Nam bị tụt xuống liên tục và rất nhanh.

Bảng 1. Xếp hạng sức cạnh tranh tăng trưởng

	Xếp hạng 2005 (117 nước)	Điểm xếp hạng 2005	Xếp hạng 2004 (104 nước)	Điểm xếp hạng 2004	Xếp hạng 2003 (101 nước)
Việt Nam	81 (-4)	3,37 (-0,10)	77 (-17)	3,47	60
Trung Quốc	49	4,07	46	4,29	44
Thái Lan	36	4,50	34	4,58	29
Ấn Độ	50	4,04	55	4,07	56
Malaysia	24	4,90	31	4,88	29

Bảng 2. Xếp hạng sức cạnh tranh doanh nghiệp

	Xếp hạng cạnh tranh doanh nghiệp		Xếp hạng chiến lược và hoạt động		Xếp hạng chất lượng môi trường kinh doanh	
	2005 (116 nước)	2004 (104 nước)	2005 (116 nước)	2004 (104 nước)	2005 (116 nước)	2004 (104 nước)
Việt Nam	80 (-1)	79	81 (0)	81	77 (+2)	79
Trung Quốc	57 (-10)	47	53 (-14)	39	58 (-11)	47
Thái Lan	37 (0)	37	35 (+1)	36	37 (-1)	36
Malaysia	23 (0)	23	24 (+4)	28	23 (0)	23
Ấn Độ	31 (-1)	30	30 (0)	30	31 (+1)	32

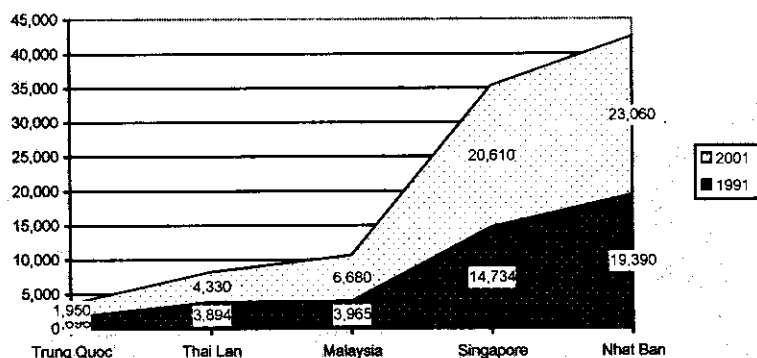
Nguồn: World Economic Forum (WEF) 2004, 2005. The Global Competitiveness Report 2004-2005/2006-2006.

Toàn cảnh bức tranh cho thấy nền kinh tế Việt Nam đang vận động trong một nghịch lý: tăng trưởng nhanh nhưng sức cạnh tranh không được cải thiện, thậm chí giảm sút. Đặc biệt đáng lưu ý là sự sụt giảm mạnh sức cạnh tranh của Việt Nam

so với các đối thủ cạnh tranh chủ yếu là Trung Quốc và Thái Lan.

Hàm ý là rõ ràng: Việt Nam tăng trưởng nhanh nhưng vẫn đứng trước nguy cơ tụt hậu xa hơn so với thế giới.

Hộp 1: Không chỉ tụt hậu xa hơn về năng lực cạnh tranh, Việt Nam còn tụt hậu xa hơn về mức thu nhập tuyệt đối: so sánh GDP/người của Việt Nam với các nước chọn lọc sau 10 năm



Chú thích: số liệu năm 1994 của Thái lan, Malaysia chưa được điều chỉnh.

Nguồn: UNDP, Human Development Reports 1994, 2003.

Hình trên cho thấy khoảng cách tụt hậu của Việt Nam ngày càng được nới rộng dù Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao hơn trong một thời gian dài.

Theo xu hướng đó, với tương quan tốc độ tăng trưởng như

hiện nay (Việt Nam tiếp tục tăng trưởng nhanh hơn), mức độ tụt hậu phát triển thực tế của Việt Nam vẫn không được cải thiện. Thậm chí, khoảng cách tụt hậu còn bị doãng ra rộng hơn.

Cần lưu ý rằng muốn bứt phá để thoát khỏi tình trạng tụt hậu, Việt Nam phải tăng đột biến mức tiết kiệm và đầu tư. Nhưng khi mức thu nhập cá nhân ngày càng chênh lệch và nếu mức tiết kiệm và đầu tư của Việt Nam so với các nước khác vẫn không thay đổi thì lượng tiết kiệm và đầu tư tính theo đầu người của Việt Nam sẽ ngày càng bé đi tương đối.

Một ví dụ để thấy tính nghiêm trọng của vấn đề: GDP/người của Trung Quốc gấp đôi Việt Nam. Do vậy, trong trường hợp mức tiết kiệm - đầu tư của Trung Quốc ngang bằng Việt Nam thì khối lượng tiết kiệm - đầu tư/người của Trung Quốc cũng đã lớn gấp đôi Việt Nam. Nhưng trên thực tế, mức tiết kiệm và đầu tư/người của Trung Quốc cao hơn mức của Việt Nam 20-30%. Do vậy, khối lượng tiết kiệm - đầu tư tính theo đầu người của Trung Quốc thực tế không phải gấp đôi mà gấp 2,5-3,0 lần lượng tiết kiệm - đầu tư của Việt Nam. Nếu nhân mức chênh lệch này với số dân khổng lồ của Trung Quốc thì sẽ nhận thấy tiềm năng tiết kiệm - đầu tư của Trung Quốc lớn hơn Việt Nam đến mức nào.

Hàm ý của sự phân tích là: Việt Nam sẽ khó tăng trưởng hơn các nước phát triển cao hơn vì tiềm lực tài chính của Việt Nam mỏng hơn. Điều đó dẫn tới gợi ý: Tăng FDI và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là yếu tố đóng vai trò quyết định dài hạn trong việc nâng cao vị thế và sức cạnh tranh của Việt Nam trong giai đoạn hội nhập trước mắt.

2.3.3. Mô hình tăng trưởng:

Mô hình tăng trưởng mà Việt Nam áp dụng trong thời gian qua có những đặc trưng chủ yếu sau:

- Dựa mạnh vào khai thác tài nguyên.
- Nghiêng về phát triển các ngành thay thế nhập khẩu hơn là xây dựng các ngành xuất khẩu dựa trên lợi thế động;
- Nghiêng về phát triển các ngành sử dụng nhiều vốn hơn là dùng nhiều lao động;
- Dựa chủ yếu vào đầu tư nhà nước và khu vực doanh nghiệp nhà nước.
- Nhà nước là lực lượng quan trọng nhất dẫn dắt quá trình tăng trưởng

Mô hình này cho phép khai thác nhanh các nguồn lực sẵn có để tăng trưởng nhanh. Tuy nhiên, nó có nhược điểm lớn là sử dụng các nguồn lực kém hiệu quả, không định hướng phát triển các lợi thế và năng lực cạnh tranh mới.

Việc kéo dài áp dụng mô hình này là lý do chủ yếu giải thích tại sao nền kinh tế Việt Nam lại có thể duy trì tăng trưởng cao nhiều năm trong khi hiệu quả sử dụng vốn và năng lực cạnh tranh chậm được cải thiện.

Trong một bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế, Việt Nam đối mặt với vấn đề: mô hình, cách thức phát triển được coi là thành công của 20 năm trước liệu có còn thích hợp cho giai đoạn tới? Nền kinh tế có cần các động lực tăng trưởng mới? Các động lực đó là gì? Dựa vào những lực lượng nào, lựa chọn

hướng phát triển và mô hình tăng trưởng nào để một nền kinh tế kém phát triển hơn có thể hội nhập và cạnh tranh thành công trong môi trường WTO với các đối thủ mạnh hơn?

III. GIA NHẬP WTO VÀ TÁC ĐỘNG CÓ THỂ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM

Việc phân tích, đánh giá tác động của việc gia nhập WTO đến nền kinh tế là rất quan trọng để xây dựng một lộ trình cải cách kinh tế thích hợp. Phần này chủ yếu đưa ra đánh giá so sánh một số nghiên cứu định lượng về tác động có thể của việc gia nhập WTO đối với tăng trưởng kinh tế, việc làm, thu nhập, xuất khẩu và một số ngành kinh tế cụ thể của Việt Nam. Cũng cần nói thêm rằng những nghiên cứu định lượng này ở Việt Nam cho đến nay là còn khá ít ỏi. Đây cũng là một điểm yếu của quá trình xây dựng chính sách hội nhập sau gia nhập WTO của Việt Nam.

3.1. Tiến trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam và các cam kết chủ yếu

Tháng 1/1995, Việt Nam chính thức đệ đơn xin gia nhập WTO. Đến tháng 5/2005, Việt Nam đã tiến hành 10 phiên họp với Ban Công tác và đã hoàn thành việc đàm phán song phương với tất cả 28 thành viên WTO có yêu cầu và trách nhiệm đàm phán với Việt Nam trong lộ trình Việt Nam gia nhập WTO.

Những cam kết mà Việt Nam trình lên Ban Công tác của WTO bao gồm các điểm chủ yếu sau:

- Về thuế quan: Việt Nam cam kết ràng buộc gần như

toàn bộ biểu thuế, trừ một số dòng thuế xăng dầu. Thuế suất bình quân giảm xuống còn 18% cùng với việc mở cửa thị trường cho nhiều sản phẩm quan trọng. Ngoài ra, Việt Nam cũng cam kết sẽ chuyển phụ thu đối với hàng nhập khẩu vào thuế nhập khẩu.

- Về hạn ngạch thuế quan: Việt Nam giảm số nhóm mặt hàng áp dụng hạn ngạch thuế quan xuống còn 6 nhóm.

- Về các biện pháp phi thuế quan: Việt Nam cam kết bãi bỏ toàn bộ giấy phép mang tính hạn chế nhập khẩu và các biện pháp hạn chế định lượng khác đối với hàng nhập khẩu kể từ thời điểm gia nhập WTO.

- Về định giá hải quan: Việt Nam cam kết áp dụng Hiệp định Định giá hải quan và loại bỏ danh mục “giá tính thuế tối thiểu” ngay khi gia nhập.

- Về rào cản kỹ thuật đối với thương mại: Việt Nam cam kết sẽ đưa điểm hỏi đáp và thông báo quốc gia vào hoạt động đầy đủ, chậm nhất là vào năm 2005.

- Về kiểm dịch động thực vật: Việt Nam cam kết thành lập điểm thông tin quốc gia trong năm 2004, và đưa vào hoạt động kể từ thời điểm gia nhập và sẽ chỉ định một đầu mối cung cấp thông tin về kiểm dịch động thực vật. Việt Nam cam kết thực thi Hiệp định về kiểm dịch động, thực vật ngay sau khi gia nhập, ngoại trừ một số giai đoạn chuyển tiếp tới năm 2008.

- Về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại: Việt Nam cam kết loại bỏ ngay sau khi gia nhập WTO tất cả các biện pháp đầu tư có liên quan tới thương mại (TRIMs)

không phù hợp với WTO mà không yêu cầu một giai đoạn chuyển tiếp.

- Về trợ cấp xuất khẩu nông sản: Việt Nam cam kết loại bỏ trợ cấp xuất khẩu nông sản (với cà phê, loại bỏ ngay sau khi gia nhập và trong vòng 3 năm sau khi gia nhập đối với các sản phẩm khác).

- Về quyền tự vệ đặc biệt: Việt Nam chỉ đề nghị bảo lưu quyền áp dụng tự vệ đặc biệt đối với một vài sản phẩm thịt.

- Về sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại: Việt Nam cam kết tuân thủ TRIPS; phần lớn các quy định pháp luật về thực thi sẽ có hiệu lực từ năm 2004.

- Về quyền kinh doanh: Việt Nam cam kết lộ trình cho phép dành quyền kinh doanh cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực sản xuất và chế tạo và các doanh nghiệp liên doanh có vốn nước ngoài chiếm không quá 49% tổng vốn được tham gia xuất nhập khẩu. Từ 1/1/2008, các liên doanh có vốn nước ngoài chiếm không quá 51% sẽ được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu và từ 1/1/2009 là các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

- Về dịch vụ: Việt Nam đã có bước tiến đáng kể trong cam kết dịch vụ, bao gồm khoảng 90 phân ngành của mình. Tại nhiều phân ngành, kể cả một số phân ngành có ý nghĩa thương mại quan trọng, cam kết của Việt Nam đã ở mức tự do hoá hoàn toàn. Việt Nam cũng loại bỏ quy chế miễn trừ tối huệ quốc đối với dịch vụ tài chính và cam kết mở cửa thị trường một cách bình đẳng cho các thành viên WTO ngay khi

gia nhập.

Tại phiên họp thứ chín, Việt Nam khẳng định cam kết tuân thủ nguyên tắc tối huệ quốc (MFN) và một loạt các hiệp định của WTO ngay khi gia nhập cũng như việc Chính phủ và Quốc hội Việt Nam đẩy nhanh chương trình xây dựng pháp luật nhằm thực hiện các cam kết.

Ban Công tác của WTO đã ủng hộ quan điểm Việt Nam là nước đang phát triển ở trình độ thấp, nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi, nông nghiệp đóng vai trò rất quan trọng (65% dân số Việt Nam vẫn sống dựa chủ yếu vào nông nghiệp). Vì vậy, các cam kết mà Việt Nam đề nghị đã được các thành viên của Ban Công tác đánh giá tích cực. Các thành viên WTO đã đánh giá cao nỗ lực của Việt Nam trong việc đồng ý và tuân thủ các qui định của Hiệp định Nông nghiệp khi gia nhập WTO. Ban ủng hộ mục tiêu Việt Nam gia nhập WTO “vào thời gian sớm nhất có thể được”.

3.2. Tác động có thể của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế Việt Nam

Hội nhập kinh tế quốc tế (bao gồm việc gia nhập WTO), xét cả về lý thuyết và kinh nghiệm thực tế (nhất là kinh nghiệm của nhiều nước đang phát triển), đem lại nhiều lợi ích to lớn cho quốc gia hội nhập. Việc dỡ bỏ các hàng rào mậu dịch, phi mậu dịch nhằm cắt giảm chi phí hạn chế các luồng giao dịch quốc tế về hàng hoá và dịch vụ giúp loại bỏ những sai lệch trong phân bổ các nguồn lực, làm cho nền kinh tế vận hành có hiệu quả hơn. Các quá trình đó còn góp phần đẩy

nhanh tiến bộ công nghệ, thúc đẩy tăng năng suất thông qua cạnh tranh, mở rộng các thị trường tiềm năng và xuất khẩu, góp phần duy trì tăng trưởng bền vững. Hơn nữa, phúc lợi xã hội cũng sẽ tăng do người dân được tiếp cận, tiêu dùng các hàng hoá và dịch vụ từ bên ngoài với chủng loại đa dạng, chất lượng tốt hơn và giá rẻ hơn.

Tuy nhiên, hội nhập kinh tế quốc tế cũng gây ra không ít khó khăn, thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam.

Thứ nhất, hệ thống pháp lý và thể chế kinh tế của Việt Nam cần có những thay đổi mạnh mẽ để đáp ứng yêu cầu về tính minh bạch, tính giải trình rõ ràng, và đòi hỏi tạo ra một môi trường kinh doanh bình đẳng và thuận lợi cho các nhà đầu tư, các doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài.

Thứ hai, các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt do phải đương đầu với các đối thủ mạnh hơn về nhiều mặt trong khi thực lực cạnh tranh hã còn rất yếu kém. Nhiều doanh nghiệp ở các ngành có khả năng cạnh tranh yếu kém có thể buộc phải đóng cửa, làm gia tăng tình trạng thất nghiệp. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực dịch vụ cũng có thể rơi vào cuộc cạnh tranh mà lợi thế thuộc về các công ty nước ngoài.

Tác động đến sản lượng, xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế

Kinh nghiệm thực tế của Việt Nam cũng như các nghiên cứu định lượng đều cho thấy những kết quả khả quan khi Việt Nam thực hiện tự do hoá thương mại và ‘mở cửa’ mạnh hơn. Một ví dụ là Mô hình Phân tích thương mại toàn cầu (GTAP)

của Lê Quốc Phương (2001) được sử dụng để đánh giá những tác động kinh tế của quá trình hội nhập của Việt Nam với 4 kịch bản khác nhau. Tác giả chỉ ra rằng về cơ bản, Việt Nam càng có lợi khi hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới. Bảng 1 cho thấy rằng khi Việt Nam trở thành thành viên WTO thì lợi ích tổng thể thu được tăng lên đáng kể.

Bảng 3: Tác động của hội nhập kinh tế đối với nền kinh tế Việt Nam

	Hội nhập đơn phương	Thực hiện AFTA	Thực hiện cam kết với APEC	Tự do hoá toàn cầu (WTO)
Xuất khẩu	1,7%	0,4%	1,8%	3,3%
Nhập khẩu	8,5%	2,7%	7,8%	9,9%
Cán cân thương mại (tr. USD)	- 575	- 198	-518	- 577
GDP (thực)	2,9%	1,6%	3,2%	4,0%

Nguồn: Lê Quốc Phương (2001)

Một nghiên cứu khác là của nhóm Roland-Holst (2002) áp dụng mô hình cân bằng tổng thể (CGE) và dựa trên Bản chào đầu tiên của Việt Nam để đưa ra những đánh giá tác động kinh tế dài hạn của việc Việt Nam gia nhập WTO. Các

tác giả đã đưa ra 5 kịch bản khác nhau cho Việt Nam trong giai đoạn 2000-2020.

Kịch bản thứ nhất là dựa trên giả định xu hướng tăng trưởng GDP của Việt Nam diễn ra trong “điều kiện kinh doanh bình thường”.

Kịch bản này được coi là phương án cơ bản để xây dựng bốn kịch bản khác. Đó là:

(1) “Kịch bản WTO”: Bản chào của Việt Nam được chấp thuận, Việt Nam gia nhập WTO và tuân thủ các cam kết của mình, nhưng không thực hiện những cải cách kinh tế trong nước;

(2) “Kịch bản WTO+Cải cách”: Việt Nam gia nhập WTO, tuân thủ cam kết, đồng thời thực hiện cải cách trong nước;

(3) “Kịch bản VN-US BTA”: Việt Nam đồng thời tích cực thực thi Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Mỹ;

(4) “Kịch bản FDI”: Bổ sung thêm điều kiện Việt Nam tự do hoá thị trường vốn, cải thiện môi trường đầu tư và luồng vốn FDI có nhịp độ tăng gấp hai lần mức tăng trưởng GDP.

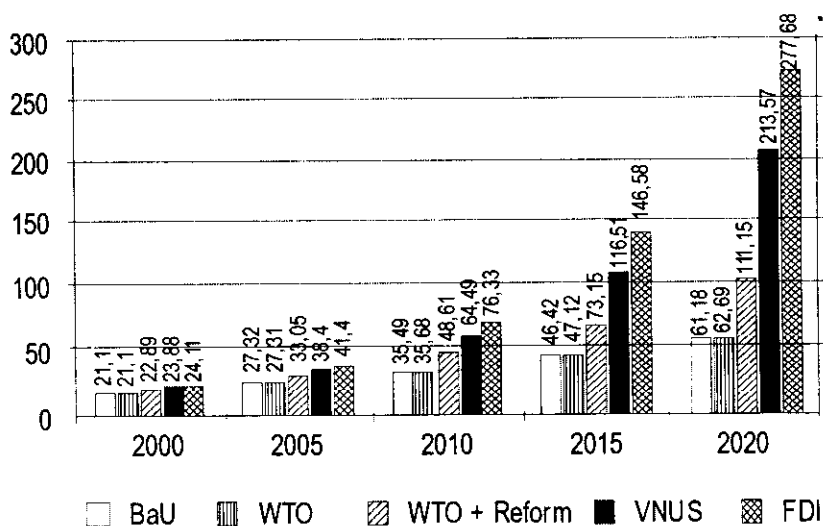
Kết quả dự tính của các kịch bản được thể hiện ở Hình 1.

- Nếu Việt Nam không cải cách để các doanh nghiệp trong nước đón bắt được cơ hội mà thị trường thế giới mang lại, thì việc gia nhập WTO chỉ có tác động rất nhỏ tới tăng trưởng kinh tế, trong khi phần lớn lợi ích lại thuộc về các đối tác thương mại của Việt Nam. Tức là việc mở cửa thị động chỉ làm nổi trội hơn lợi thế so sánh của Việt Nam trong các

ngành sử dụng nhiều nguyên liệu và nhân công rẻ. Sử dụng vốn chưa hiệu quả cũng hạn chế lợi ích mà Việt Nam có thể thu được nhờ mở rộng thương mại.

- GDP thực có thể tăng gấp đôi so với các mức của phương án cơ bản hay “kịch bản WTO”, nếu Việt Nam thực thi những cải cách kinh tế bên trong và thực hiện nhất quán quá trình tự do hoá kinh tế.

Hình 2. Tăng trưởng GDP thực của Việt Nam tới năm 2020



Nguồn: Roland-Holst và các cộng sự (2002)

- Việc mở rộng năng lực sản xuất để đáp ứng nhu cầu thị trường Mỹ (“kịch bản VN-US BTA”) có thể làm tăng gần gấp đôi tăng trưởng GDP (thực) của Việt Nam vào năm 2020.

- Với việc bổ sung cải cách thị trường vốn trong nước và với bên ngoài (“kịch bản FDI”), GDP thực sẽ cao hơn 25% so với “kịch bản VN-US BTA”, trên 250% so với “kịch bản WTO + Cải cách”, và khoảng 500% so với phương án cơ bản hoặc “kịch bản WTO” (không có cải cách).

Nghiên cứu của nhóm Roland-Holst cho thấy xuất khẩu của Việt Nam hiện nay chưa khai thác đầy đủ tính đa dạng về cầu nhập khẩu của các nền kinh tế lớn trên thế giới. Xu hướng xuất khẩu này chỉ đặc trưng cho giai đoạn đầu của sự phát triển kinh tế theo chiều rộng (phụ thuộc vào các ngành sử dụng nhiều lao động ít kỹ năng và lương thấp). Xu hướng cầu của các đối tác thương mại lớn nhất của ASEAN là Mỹ, EU và Nhật Bản đang tạo ra những cơ hội đa dạng hơn và Việt Nam có thể thu được nhiều lợi ích nếu biết chuyển dịch năng lực sản xuất của mình phù hợp với xu hướng này.

Tác động đến các ngành kinh tế

Nghiên cứu của nhóm Roland-Holst cho thấy các ngành công nghiệp nhẹ và may mặc mà Việt Nam đang có lợi thế so sánh sẽ phát triển rất mạnh (Bảng 4). Khi Việt Nam gia nhập WTO và đồng thời tiếp tục cải cách kinh tế trong nước, thì sản xuất sẽ phát triển mạnh trong hầu hết các ngành kinh tế, dẫn đầu là các ngành dịch vụ, dệt may và công nghiệp chế biến. Dịch vụ là ngành chủ đạo của nền kinh tế và nhìn chung có nhịp độ tăng trưởng tỷ lệ thuận với tăng trưởng GDP (thực).

Bảng 4: Xu hướng tăng sản lượng theo ngành (%)

Kịch bản	WTO + Cải cách			VN-US BTA			Tự do hóa thị trường vốn + FDI		
	2000	2010	2020	2000	2010	2020	2000	2010	2020
Gạo	3,4	4,8	7,1	3,4	5,5	9,2	3,4	5,7	11,5
Các nông sản khác	2,4	3,7	6,3	2,5	4,4	9,1	2,4	4,9	12,8
Đệt may	4,7	31,1	62,9	5,3	28,0	65,1	4,9	24,5	68,8
Công nghiệp chế biến*	9,4	19,8	50,0	9,8	26,9	92,5	10,1	39,7	179,9
Dịch vụ	18,0	38,0	81,76	18,6	47,2	129,0	18,8	60,2	212,2

Chú thích : * Công nghiệp chế biến không bao gồm ngành dệt may

Nguồn: Nhóm Ronald-Holst (2002)

Theo kịch bản 'VN-US BTA', GDP thực và sản lượng ngành dịch vụ sẽ tăng nhanh hơn nhiều so với kịch bản 'WTO + Cải cách'. Nguyên nhân là do nhu cầu bên ngoài đối với các sản phẩm chế biến của Việt Nam tăng.

Hơn thế, nhu cầu xuất khẩu đa dạng hơn sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành chế tạo có tiên công cao. Khi đó, nhịp độ tăng trưởng của ngành dệt may sẽ bị tụt xuống vị trí thứ ba. Ràng buộc chủ yếu là việc đầu tư vào các ngành công nghiệp chế biến có tiên công cao và có hàm lượng vốn cao hơn. Khó khăn này có thể được giải quyết nếu thị trường vốn được tự do hoá và việc thu hút FDI có kết quả cao. Theo hướng này, các ngành công nghiệp chế biến sẽ tăng trưởng nhanh gần bằng khu vực dịch vụ có tiên công thấp hơn; còn tốc độ tăng trưởng của ngành dệt may sẽ bị đẩy xuống xa hơn, đến vị trí thứ tư.

Nhóm Roland-Holst còn nghiên cứu xu hướng mở rộng xuất khẩu dài hạn của các ngành kinh tế của Việt Nam trong quá trình hội nhập. Theo nghiên cứu này, nếu thực hiện 'kịch bản WTO + Cải cách', Việt Nam sẽ bị rơi vào 'bẫy lương thấp', nghĩa là việc mở rộng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là do ngành dệt may (hàm lượng lao động cao, kỹ năng và năng suất lao động thấp) đóng góp.

Đối với 'kịch bản VN-US BTA', cơ cấu xuất khẩu trở nên đa dạng hơn (mức tăng xuất khẩu ngành công nghiệp chế biến và dịch vụ đã cao hơn nhiều so với 'kịch bản WTO+cải cách').

Việc so sánh các kịch bản nói trên cho thấy rằng đối với Việt Nam, nỗ lực cải cách trong nước cùng với việc gia nhập WTO là cần thiết, song chưa đủ. Nếu muốn tận dụng tối đa các cơ hội và khả năng tích cực do việc gia nhập WTO mang lại, Việt Nam còn cần tích cực cải thiện việc tiếp cận với nguồn vốn nước ngoài ('kịch bản FDI') (Bảng 3.3). Rất hay là

hiện nay, khả năng cho một sự bùng nổ dòng FDI đổ vào đang mở ra cho Việt Nam. Nhưng dù sao, đó cũng mới là một xu hướng hơn là hiện thực đang diễn ra.

Bảng 5: Xu hướng tăng xuất khẩu theo ngành (%)

Kịch bản	WTO + Cải cách			VN-US BTA			Tự do hoá thị trường vốn và FDI		
	2000	2010	2020	2000	2010	2020	2000	2010	2020
Gạo	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Các nông sản khác	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,6	0,7
Dệt may	4,4	30,9	61,6	5,0	26,9	60,7	4,6	23,2	62,2
CN chế biến	1,8	4,1	10,9	1,8	6,3	24,3	1,7	7,5	39,6
Dịch vụ	1,3	2,0	4,4	1,3	2,8	9,4	1,2	3,5	16,8

Nguồn: Ronald-Holst và các cộng sự (2002)

Tác động việc làm, nghèo đói và phân phối thu nhập

Già nhập WTO có thể tác động tích cực đến việc giảm đói nghèo do: (i) tiền công của nhóm lao động không có hoặc ít có kỹ năng ở các khu vực sản xuất có hàm lượng lao động cao sẽ tăng lên; (ii) mức độ bảo hộ các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu giảm; (iii) khu vực nông nghiệp không còn phải "hy sinh" nhiều cho các yêu cầu công nghiệp hoá; và (iv) phạm vi tác động theo kiểu "nhóm lợi ích" bị thu hẹp đáng kể

và điều đó tạo thêm cơ hội cho đầu tư vào các ngành tạo nhiều việc làm¹⁵.

- Tuy nhiên, tự do hoá thương mại và hội nhập cũng có thể gây tác động tiêu cực, nhất là về ngắn hạn, tới đời sống kinh tế - xã hội, như gia tăng thất nghiệp do điều chỉnh cơ cấu và nới rộng khoảng cách chênh lệch giàu - nghèo giữa các vùng và các nhóm dân cư.
- Bên cạnh công trình nghiên cứu của nhóm Ronald Holst, còn có một số không nhiều công trình nghiên cứu về tác động của việc gia nhập WTO đến kinh tế Việt Nam. Trong các công trình này, một số kết luận đưa ra còn có những khác biệt, thậm chí mâu thuẫn, nhất là xung quanh việc đánh giá tác động của hội nhập tới tình trạng nghèo đói và phân phối thu nhập.
- Nghiên cứu của Bhide (1997) cho thấy số lượng việc làm tạo ra ở các ngành công nghiệp có hàm lượng lao động cao trong quá trình tự do hoá thương mại sẽ “bù đắp” cho số nhân công bị mất việc làm ở các ngành được bảo hộ cao, thường do các DNNN chi phối. Vì khu vực DNNN chỉ chiếm khoảng 5% lực lượng lao động, nên tổn phí xã hội xét trong

¹⁵ Cho đến nay, mô hình tăng trưởng của Việt Nam vẫn bị chi phối rất mạnh bởi nhóm lợi ích “hướng nội, thay thế nhập khẩu”. Nguyên nhân sâu xa là ở quan niệm “khu vực kinh tế nhà nước” (hay khu vực doanh nghiệp nhà nước) phải đóng vai trò là lực lượng chủ đạo trong nền kinh tế. Với quan niệm này, một bộ phận lớn các doanh nghiệp nhà nước lớn nhất (các Tổng Công ty Nhà nước) tận dụng tối đa ưu quyền được nhà nước bảo hộ toàn diện để tiến hành sản xuất chủ yếu phục vụ thị trường nội địa (nhằm tránh cạnh tranh với các đối thủ quốc tế mạnh hơn). Với chỗ dựa nhà nước, các doanh nghiệp này có khuynh hướng đầu tư mạnh vào các dự án sử dụng nhiều vốn hơn là dùng nhiều lao động.

ngắn hạn có lẽ không quá cao.

- Nghiên cứu của Nguyễn Chấn và Trần Kim Dung (2001) cho thấy thu nhập danh nghĩa của các nhóm hộ gia đình được cải thiện theo mức độ khác nhau dưới tác động của tự do hoá thương mại. Cụ thể là ở nông thôn, việc cắt giảm thuế quan là có lợi nhất cho nhóm người giàu, mang lại một số lợi ích nhất định cho nhóm người nghèo, và lại có tác động xấu tới các nhóm trung lưu. Hơn nữa, người dân thành thị được hưởng lợi nhiều hơn là người dân nông thôn do những khác biệt về khuynh hướng tiêu dùng và sở hữu các nhân tố sản xuất.

- Nghiên cứu của Phạm Lan Hương (2000) ước tính rằng trong điều kiện Việt Nam cải cách thương mại và xoá bỏ hàng rào thuế quan thì tổng số việc làm sẽ tăng thêm khoảng 4,7%, trong đó, hơn một nửa số việc làm mới nằm trong các ngành dịch vụ. Tỷ lệ hộ nghèo sẽ giảm cả ở nông thôn và thành thị, và mức độ giảm nghèo rõ nhất là ở nông thôn. Tuy nhiên, nhóm hộ giàu sẽ có thu nhập tăng với tỷ lệ lớn hơn. Nguyên nhân là các hộ này cung cấp lao động có kỹ năng cao hơn so với các nhóm khác.

- Một số nghiên cứu tình huống về ảnh hưởng của việc gia nhập WTO đưa ra viễn cảnh không sáng sủa lắm đối với các hộ gia đình sống ở những vùng nghèo. Theo Oxfam, tự do hoá thị trường gạo có tác động không rõ ràng đối với các hộ gia đình nhỏ. Theo đó người bán gạo được lợi do giá gạo cao nhưng đối với những hộ nghèo sinh sống ở vùng sâu vùng xa và các vùng còn nghèo, giá gạo tăng đồng nghĩa với khả năng lại rơi vào tình trạng nghèo lương thực do chỗ họ là những

người mua hơn là người bán lương thực. Giá lương thực cao gây tổn hại hơn là mang lại cho họ lợi ích cao hơn. Nhưng ở một góc độ khác, tình huống lại ngược lại: việc duy trì mức giá gạo thấp có thể đẩy những hộ gần ngưỡng nghèo quay lại trở lại tình trạng đói nghèo bởi thu nhập từ gạo không đủ bù đắp chi phí đầu vào cho sản xuất lương thực¹⁶.

Có thể nói, trong bối cảnh khu vực và thế giới có những biến chuyển sâu sắc và trước những đòi hỏi mới về cải cách và phát triển, thì đối với Việt Nam, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và gia nhập WTO là một lựa chọn tất yếu. Trong thế giới toàn cầu hoá và hội nhập hiện nay, đây là tiền đề đảm bảo tăng trưởng bền vững, tránh nguy cơ tụt hậu phát triển của một quốc gia đi sau như Việt Nam. Việc gia nhập WTO đem lại những lợi ích to lớn: các nguồn lực được phân bổ hiệu quả hơn, khả năng tiếp cận thị trường được mở rộng, môi trường đầu tư nước ngoài được cải thiện, các bất lợi về vị thế đàm phán trong tranh chấp thương mại được thu hẹp,... Tuy nhiên, chủ động hội nhập chỉ mới là điều kiện cần, mà chưa đủ nếu thiếu những cải cách sâu rộng trong nước. Những kết quả mong đợi chỉ đạt được nếu hội nhập là sản phẩm của một quá trình hành động tích cực và quyết liệt.

Vấn đề là ở chỗ về mặt dài hạn, việc gia nhập WTO đòi

¹⁶ Phân tích một trường hợp cụ thể hơn, nghiên cứu của ActionAid (2000) chỉ ra rằng tự do hoá thương mại sẽ làm giảm giá đường; do đó gây tác động xấu tới tình trạng nghèo đói của người trồng mía. Sản phẩm cà phê cũng cho một ví dụ tương tự. Ở Đắk Lắk, 70% thu nhập của các hộ gia đình là từ bán cà phê. Do vậy, sự biến động giá cà phê cũng như giá đầu vào cho trồng trọt cà phê đều có ảnh hưởng rất lớn đến thu nhập của họ. Các 'cú sốc' bất lợi về thương mại rất dễ đẩy những người trồng cà phê rơi vào tình trạng nghèo đói.

hỏi và “buộc” Việt Nam phải đẩy mạnh cải cách thể chế kinh tế chính là tác động quan trọng bậc nhất. Sau 20 năm đổi mới, dường như khả năng tự duy trì động lực cải cách thể chế bên trong của nền kinh tế đã bị suy giảm trong khi Chính phủ Việt Nam vẫn khẳng định rằng tiếp tục đẩy mạnh công cuộc đổi mới là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu. Sự suy giảm động lực cải cách sẽ là một xu thế nguy hiểm. Trong trường hợp đó, hội nhập kinh tế quốc tế (gia nhập WTO), với những áp lực và cơ hội mà nó mang lại, được hy vọng và tin tưởng là sẽ tạo ra một động lực mạnh mẽ để tiếp tục duy trì và thúc đẩy quá trình cải cách thể chế của Việt Nam.

Trung Quốc đang kiểm chứng kinh nghiệm này. Đối với Trung Quốc, việc trở thành thành viên WTO đã giúp Trung Quốc duy trì, thậm chí đẩy mạnh hơn quá trình cải cách thể chế; nhờ đó, đem lại cho nền kinh tế khổng lồ này triển vọng duy trì nhịp độ tăng trưởng cao dài hạn.

Tự do hoá thương mại, hội nhập và gia nhập WTO chắc chắn sẽ gây ra những rủi ro, tổn phí kinh tế - xã hội nhất định (như sự đổ vỡ một số doanh nghiệp, ngành hàng, tình trạng thất nghiệp và bất bình đẳng thu nhập tăng), nhất là về ngắn hạn. Sự đánh đổi là phải chấp nhận. Điều quan trọng ở đây là Việt Nam cần có quyết tâm, nỗ lực vượt qua những rào cản lợi ích nhóm và tạo sự đồng thuận xã hội để thúc đẩy tiến trình hội nhập và đảm bảo hội nhập có hiệu quả.

IV. KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

4.1. Việt Nam đã hoàn thành việc gia nhập WTO. Các cơ hội thị trường rộng mở gắn liền với áp lực cải cách thể chế,

nâng cao năng lực cạnh tranh gia tăng sẽ tạo thành những động lực phát triển quan trọng nhất của giai đoạn tới. Việc có tạo ra và sử dụng tốt các động lực này không sẽ là cái quyết định việc gia nhập WTO và hội nhập vào nền kinh tế thế giới có thực sự tốt cho Việt Nam hay không.

Như đã nói, là nước gia nhập WTO muộn, Việt Nam phải chịu các điều kiện gia nhập khắt khe, thậm chí có thể nói là bất công, đặc biệt là đối với một nền kinh tế nghèo, kém phát triển và lại đang chuyển đổi như Việt Nam.

Tuy nhiên, kinh nghiệm của các nước đi trước, nhất là của một số nước gần kề và cũng mới gia nhập WTO như Trung Quốc và Campuchia, cho thấy rằng Việt Nam không được phép và cũng không có lý do gì đặc biệt để bị quan trọng triển vọng "hậu gia nhập WTO". Vấn đề đặt ra là phải nghiêm túc xây dựng các kịch bản hội nhập - điều mà đến nay Việt Nam chưa làm. Trong các kịch bản này, cần chỉ rõ khả năng cái được, cái mất, người thua, kẻ thắng một cách cụ thể và có căn cứ. Các kịch bản hội nhập sẽ là cơ sở để xây dựng lộ trình hội nhập một cách chặt chẽ. Thời gian thực hiện các cam kết WTO đối với Việt Nam sẽ ngắn hơn so với các nước đi trước. Đây có thể là một điểm bất lợi. Song chính điều này buộc Việt Nam phải hành động một cách quyết liệt và bài bản hơn trong việc xây dựng lộ trình hội nhập. Nếu có một lộ trình hội nhập được thiết kế tốt, chắc chắn bước đi hội nhập của nền kinh tế và của doanh nghiệp sẽ tự tin, chắc chắn và hiệu quả hơn nhiều.

Đáng tiếc là cho đến nay, Việt Nam vẫn chưa có một lộ trình hội nhập như vậy. Vì vậy, việc xây dựng lộ trình đó - trên cơ sở xác định các kịch bản hội nhập gắn sát với khả

năng xảy ra trên thực tế, phải được coi là nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu trong toàn bộ nỗ lực hội nhập của Việt Nam trong giai đoạn trước mắt.

4.2. Để xây dựng lộ trình hội nhập, cần hình dung rõ các công việc chủ yếu đang đặt ra. Đó là:

- Thay đổi mô hình tăng trưởng cho phù hợp với các điều kiện toàn cầu hóa và gia nhập WTO. Các cội dung chủ yếu của sự thay đổi là:

+ Chuyển từ mô hình dựa vào khai thác tài nguyên thiên nhiên và vốn sang mô hình dựa vào nguồn nhân lực và công nghệ.

+ Chuyển từ mô hình tăng trưởng nghiêng về hướng nội, thay thế nhập khẩu sang mô hình hướng ngoại và định hướng cạnh tranh xuất khẩu.

+ Chuyển từ mô hình tăng trưởng dựa vào nhà nước và khu vực doanh nghiệp nhà nước sang mô hình tăng trưởng dựa vào thị trường và khu vực tư nhân, trong đó, FDI là lực lượng dẫn dắt công nghệ, tài chính và thị trường, còn khu vực tư nhân nội địa làm nền tảng tạo việc làm và thu nhập.

- Hoàn chỉnh khung khổ pháp lý và hành chính phù hợp với các quy định WTO. Hiện nay, nhiệm vụ hoàn chỉnh khung khổ pháp lý đang diễn ra và thu được nhiều kết quả tích cực. Tuy nhiên, soạn thảo mới và điều chỉnh các đạo luật hiện có cho phù hợp với tinh thần WTO chỉ là một phần của câu chuyện, thậm chí, không phải là phần quan trọng nhất. Ý thức tuân thủ luật pháp của các cộng dân không cao, năng lực bộ

máy công quyền yếu và hiệu lực thực thi luật pháp thấp đang là những điểm yếu căn bản và có tính truyền thống ở Việt Nam.

Cải cách hành chính, mặc dù được coi là khâu đột phá quan trọng, song lại đang là lĩnh vực có tiến triển chậm nhất. Đường như vẫn còn điểm không rõ ràng trong mục tiêu, nguyên tắc và logic tiến hành cải cách.

- Hoàn chỉnh hệ thống thể chế kinh tế thị trường. Đây là một mục tiêu quan trọng. Nó quyết định triển vọng Việt Nam được công nhận là nền kinh tế thị trường sau khi gia nhập WTO và bảo đảm cho Việt Nam tránh được những rủi ro và các tổn thất khi hội nhập.

Cho đến nay, nhiều thị trường yếu tố đầu vào cơ bản như thị trường đất đai và bất động sản, thị trường lao động và thị trường khoa học công nghệ vẫn chưa hình thành và vận hành thuận lợi. Bên cạnh đó, tình trạng chia cắt thị trường theo lãnh thổ vẫn chưa hoàn toàn được khắc phục. Sự can thiệp nhà nước theo kiểu hành chính - bao cấp vẫn còn nặng.

Chính phủ cần xây dựng một chương trình phát triển các thị trường theo một logic hợp lý cộng với sự tác động hỗ trợ khôn ngoan.

- Có chính sách phát triển các khu vực kinh tế phù hợp với nguyên tắc thị trường. Thực chất của nhiệm vụ này là:

+ Đẩy mạnh cải cách thực chất khu vực doanh nghiệp nhà nước bằng các giải pháp thị trường; đưa ra lộ trình cắt giảm mạnh tỷ lệ đầu tư nhà nước, chủ yếu là đầu tư nhà nước nhằm

phát triển khu vực doanh nghiệp nhà nước, trong tổng đầu tư xã hội.

+ Thực hiện Chương trình phát triển doanh nghiệp quốc gia mà đối tượng chủ yếu là khu vực doanh nghiệp tư nhân.

+ Đề cao hơn nữa vai trò của khu vực FDI, coi đây là lực lượng đóng vai trò quyết định trong việc thực thi chiến lược CNH, HĐH rút ngắn, nâng cao tiềm lực kinh tế và sức cạnh tranh của Việt Nam, ít nhất là trong giai đoạn 10 năm tới. Cần thực hiện một Chương trình hành động quốc gia nhằm biến Việt Nam thành địa chỉ thu hút FDI hấp dẫn nhất Đông Nam Á trong vòng 1-2 năm.

- Quyết liệt nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và năng lực cạnh tranh doanh nghiệp.

+ Ở góc độ vĩ mô, Chính phủ cần tập trung giải quyết hai vấn đề lớn. Một là cung cấp cơ sở hạ tầng (cứng và mềm). Hai là đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. Cơ sở hạ tầng yếu kém và nguồn nhân lực kỹ năng và năng suất thấp là hai yếu tố quan trọng bậc nhất làm tăng chi phí kinh doanh của doanh nghiệp hiện nay.

+ Ở cấp độ doanh nghiệp, có rất nhiều việc phải làm để nâng cao năng lực cạnh tranh. Trong số này, phải kể đến việc i) xây dựng đội ngũ cán bộ quản trị kinh doanh chuyên nghiệp và có năng lực; ii) tổ chức lại để hợp lý hóa hoạt động ở tất cả các khâu; iii) đổi mới công nghệ; iv) áp dụng các hình thức kinh doanh hiện đại.

+ Chú trọng nâng cao năng lực của hệ thống tài chính -

ngân hàng.

- Công khai hóa thông tin và cung cấp thông tin đầy đủ cho xã hội. Đây là điều kiện tiên quyết để hội nhập thành công. Nhưng đây cũng đang là một khâu rất yếu ở Việt Nam. Việc xác lập hệ thống cung cấp thông tin này đòi hỏi phải bắt đầu từ việc tuyên chiến với các nhóm lợi ích độc quyền hiện đang có ảnh hưởng mạnh mẽ trong việc đề xuất và thực hiện các chiến lược và chính sách phát triển.

Trên đây là một số vấn đề liên quan đến việc Việt Nam gia nhập WTO được nêu ra một cách sơ bộ và chủ yếu từ tầm nhìn vĩ mô. Chắc chắn còn nhiều vấn đề cần được thảo luận một cách kỹ càng hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. CIEM. *Kinh tế Việt Nam 2005*.
2. Đỗ Hoài Nam, Võ Đại Lược (Chủ biên). *Hướng tới cộng đồng kinh tế Đông Á*. NXB. Thế giới. 2004.
3. Le Quoc Phuong. "Vietnam's International Economic Integration: An Assessment and Implications". In *Pham Do Chi and Tran Nam Binh (eds.), Vietnam's Economy Entering into the XXI Century*, Hanoi. 2001.
4. Nguyen Chan and Tran Kim Dung. "Development of CGE Model to Evaluate Tariff Policy in Vietnam". Paper presented at the final dissemination seminar of the MIMAP Vietnam modeling Project. Hanoi, August 2001.
5. GS.TS. Nguyễn Văn Thường; GS.TS. Nguyễn Kế Tuấn (Chủ biên). *Kinh tế Việt Nam năm 2005. Trước ngưỡng cửa của WTO*. NXB Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, 2006.
6. Nhiều tác giả. *Để kinh tế Việt Nam có thể khởi sắc*. NXB Trẻ và Tạp chí Tia sáng, 2006.
7. OXFAM. *Báo cáo số 67 (2004) và số 74 (2005)*.
8. Pham Lan Huong. *Impacts of Trade and Investment Policy on Income Distribution in Vietnam Using a General Equilibrium Framework*. Ph.D Thesis.

Australia National University. 2000.

9. Roland-Holst and others. *Việt Nam gia nhập WTO: Dự đoán kinh tế đến năm 2020*. CIEM-NIAS 2002.
10. Trần Văn Thọ. *Biến động kinh tế Đông Á và con đường công nghiệp hóa Việt Nam*. NXB Chính trị Quốc gia. Hà Nội, 2005.
11. Trần Đình Thiên. *Liên kết kinh tế ASEAN trong thập niên đầu thế kỷ XXI: Xu thế và triển vọng*
12. Võ Đại Lực (chủ biên). *Trung Quốc gia nhập WTO: Thời cơ và thách thức*. NXB Khoa học Xã hội, Hà Nội 2004.

Chương 4

VẤN ĐỀ LIÊN KẾT CÔNG NGHIỆP - THƯƠNG MẠI VIỆT NAM HẬU WTO *

Liên kết công nghiệp và thương mại là vấn đề không chỉ Việt Nam mà các quốc gia đang phát triển thực hiện công nghiệp hoá phải giải quyết trong thời đại ngày nay. Bài viết này tìm hiểu các vấn đề đặt ra đối với chính sách công nghiệp của các nước đang phát triển trong quá trình gia nhập và trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và xem xét mức độ đặt ra đối với Việt Nam. Với mục tiêu đó, phần I của bài viết giới thiệu chung về WTO. Phần II tổng kết các vấn đề về liên kết công nghiệp – thương mại mà các nước đang phát triển phải giải quyết khi gia nhập WTO. Phần III xem xét một số kinh nghiệm quốc tế khi giải quyết các vấn đề này. Phần IV rà soát lại quá trình gia nhập WTO và bối cảnh công nghiệp hoá của Việt Nam. Phần V phân

* Tác giả xin cảm ơn PGS.TS. Nguyễn Như Bình (Đại học Kinh tế Quốc dân), PGS.TS. Nguyễn Thị Hương (Đại học Kinh tế Quốc dân) và GS.TS. Kenichi Ohno (Viện Nghiên cứu Chính sách quốc gia Nhật Bản, Đồng giám đốc dự án Diễn đàn Phát triển Việt Nam) đã có những thảo luận và hướng dẫn trong hai năm qua. Tác giả cảm ơn đồng nghiệp tại Đại học Kinh tế Quốc dân và Diễn đàn Phát triển Việt Nam đã có những góp ý trong quá trình viết bài. Tác giả chịu hoàn toàn trách nhiệm về nội dung của bài viết. Mọi ý kiến xin gửi về cho tác giả theo địa chỉ: mtcuong@vdf.org.vn

tích ý nghĩa hậu gia nhập WTO đối với việc liên kết công nghiệp – thương mại ở Việt Nam.

I. CÁC NGUYÊN TẮC VÀ QUY ĐỊNH CỦA WTO

Việc kết thúc Vòng đàm phán Uruguay (1986-1994) trong khuôn khổ GATT đã chấm dứt sự tồn tại 47 năm của GATT và đánh dấu sự ra đời của Tổ chức thương mại thế giới. WTO được chính thức thành lập vào ngày 1 tháng 1 năm 1995, có trụ sở chính tại Geneva, Thụy Sĩ (WTO, 2003). Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2005, WTO có 149 thành viên. WTO được thành lập nhằm tạo ra một tổ chức chung thiết lập các quy tắc và giải quyết các vấn đề trong quan hệ kinh tế quốc tế. WTO có 6 chức năng chính sau:

- Thiết lập các hiệp định thương mại trong khuôn khổ của nó;
- Tạo ra một diễn đàn cho các đàm phán về thương mại;
- Giải quyết các tranh chấp thương mại;
- Kiểm soát các chính sách thương mại quốc gia;
- Cung cấp sự trợ giúp về mặt kỹ thuật và đào tạo cho các nước đang phát triển;
- Hợp tác với các tổ chức quốc tế khác.

WTO đề ra các nguyên tắc hoạt động đảm bảo không phân biệt đối xử trong thương mại theo đó bất kỳ nước thành viên nào đều được tạo điều kiện tốt nhất khi tham gia vào thị trường các nước thành viên khác. Mặc dù WTO được coi là ngôi nhà chung của thế giới thương mại, là một Liên hợp quốc

về mặt kinh tế, song vẫn còn nhiều vấn đề liên quan đến thương mại trong WTO chưa có cơ chế giải quyết như các nhóm kinh tế khu vực; môi trường và thương mại; đầu tư và thương mại; chính sách cạnh tranh; tính rõ ràng trong việc mua sắm của chính phủ; thương mại điện tử; quyền của người lao động và thương mại, đặc biệt là vấn đề nông nghiệp. Bốn vấn đề hiện tại chưa đạt được sự đồng thuận của các thành viên WTO là đầu tư, cạnh tranh, mua sắm của chính phủ và tạo thuận lợi cho thương mại. Bốn vấn đề này thường được biết đến như các vấn đề Singapore vì chúng được các nước phát triển đề xuất xúc tiến tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ nhất ở Singapore vào tháng 12 năm 1996. Đây là bốn vấn đề mà các nước phát triển quan tâm, đặc biệt là Hoa Kỳ, Canada và EU.

Trong quá trình đàm phán gia nhập và khi đã trở thành thành viên của WTO, các quốc gia phải chấp nhận luật chơi của WTO, chẳng hạn như:

- Hạn ngạch thuế quan: Hạn ngạch thuế quan thuộc nhóm các biện pháp hạn chế định lượng (cấm nhập khẩu; hạn ngạch nhập khẩu; hạn ngạch thuế quan; và cấp phép nhập khẩu không tự động). Hạn ngạch thuế quan là biện pháp được cho phép sử dụng trong khuôn khổ của WTO. Theo quy định về hạn ngạch thuế quan, hàng nhập khẩu nằm trong hạn ngạch được hưởng mức thuế suất thấp.

- Bãi bỏ việc cấp phép nhập khẩu không tự động: Các quốc gia thành viên của WTO phải thực hiện cấp phép nhập khẩu tự động (không tạo ra các thủ tục hành chính không liên quan tới mục đích hải quan hay cơ quan hành chính

thích hợp).

- Thực hiện Hiệp định về trị giá hải quan: Hầu hết các thành viên của WTO đều tham gia Hiệp định về trị giá hải quan. Theo hiệp định này, các quốc gia phải tính giá thực trả hoặc phải trả khi hàng hoá được bán ra từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu. Các quốc gia không được áp dụng cách tính giá tối thiểu.

- Giảm thiểu sự tham gia của doanh nghiệp nhà nước: WTO yêu cầu các quốc gia thành viên thực hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử. Các quốc gia không được duy trì đặc quyền tham gia vào thương mại quốc tế đối với các doanh nghiệp nhà nước (đầu mối nhập khẩu chẳng hạn).

- Hàng rào bảo hộ mới đang được sử dụng: WTO cho phép áp dụng các biện pháp bảo vệ môi trường, sức khoẻ con người và động vật nếu cần thiết. Điều này dẫn đến việc các nước phát triển thường áp dụng các hàng rào kỹ thuật (TBT) để cản trở hàng hoá của các nước khác đưa vào nước mình. Tuy nhiên, để xác định xem một hành động có bị coi là TBT hay không thì phải thẩm tra mức trở ngại mà nó tạo ra trong thương mại quốc tế. Quá trình này không có lợi cho các nước đang phát triển.

- Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIM): Các thành viên của WTO phải tuân theo nguyên tắc đãi ngộ quốc gia trong đầu tư. Theo đó, các quốc gia không được áp dụng các biện pháp về tỷ lệ nội địa hoá, tỷ lệ xuất khẩu, tỷ lệ chuyển lợi nhuận...

- Các biện pháp quản lý về hành chính: Các thành viên

của WTO không được áp dụng các biện pháp quản lý về hành chính gây trở ngại cho thương mại quốc tế như quy định về quảng cáo hay đặt cọc, địa điểm thông quan, ...

Bên cạnh việc rà soát chính sách thương mại theo thể chế (cơ quan hoạch định và hoàn thiện chính sách thương mại của một quốc gia), các công cụ tác động trực tiếp tới nhập khẩu và các công cụ tác động trực tiếp tới xuất khẩu, WTO cũng rà soát chính sách thương mại của các quốc gia theo ngành hàng.

II. LIÊN KẾT CÔNG NGHIỆP – THƯƠNG MẠI KHI GIA NHẬP WTO

“Chính sách công nghiệp được xem như là các quy định của chính phủ mà khuyến khích các hoạt động hiện tại hoặc đầu tư mới vào một ngành công nghiệp nào đó”¹⁷. Lộ trình thay đổi và nội dung thực hiện các biện pháp thuế quan và các công cụ của chính sách thương mại khi gia nhập WTO ảnh hưởng tới các ngành công nghiệp theo hướng khuyến khích hoặc hạn chế sự phát triển của các ngành.

Khi gia nhập WTO, câu hỏi về việc nên hay không thực hiện tự do hoá không còn phù hợp nữa. Thay vào đó, các quốc gia phải thực hiện tự do hoá theo một lộ trình nhất định dựa trên cơ sở những phân tích lợi ích – chi phí và kết hợp với những phân tích khác. Tại sao thực hiện tự do hoá ngành này theo lộ trình này và thực hiện tự do hoá ngành khác theo lộ trình khác là câu hỏi cần được giải quyết. Một loạt các vấn đề

¹⁷ Từ điển Wikipedia (2006), http://en.wikipedia.org/wiki/Industrial_policy. [trực tuyến]. Truy cập hồi 14.30 ngày 19 tháng 5.

đặt ra như sau:

2.1. Thực hiện tự do hoá các ngành công nghiệp chế tạo

Các nhà kinh tế học thường đưa ra khuyến nghị dựa trên phân tích về lợi ích – chi phí thông thường song Chính phủ không hoàn toàn đưa ra chính sách dựa trên những phân tích như vậy (Krugman và Obstfeld 1996, tr.370). Các chính phủ có thể đưa ra ba lý do khi thực hiện tự do hoá thương mại ở một ngành. Một là theo những phân tích về lợi ích – chi phí thông thường, một môi trường thương mại tự do không bị bóp méo sẽ không tạo ra tổn thất ròng của xã hội do những lệch lạc trong sản xuất và tiêu dùng mang lại. Hai là những tính toán nằm bên ngoài phân tích lợi ích – chi phí thông thường bao gồm lợi ích đạt được nhờ lợi thế kinh tế theo quy mô thông qua sự gia nhập ngành của nhiều doanh nghiệp ở những thị trường được bảo hộ và lợi ích đạt được nhờ việc các chủ doanh nghiệp học hỏi thông qua cạnh tranh. Ba là lý do chính trị. Nếu chính phủ áp dụng các biện pháp bảo hộ thì chính phủ sẽ phải giải quyết vấn đề lợi ích chính trị của các nhóm lợi ích (vấn đề phân phối lại thu nhập cho các khu vực bị ảnh hưởng).

Các chính phủ cũng có thể đưa ra các lý do để lý giải tại sao lại thực hiện bảo hộ một ngành. Một là đối với các nước lớn (có khả năng thay đổi giá thế giới) thì việc áp dụng thuế xuất khẩu và thuế nhập khẩu có lợi hơn cho nước đó. Các nước nhỏ không làm được như vậy do không có khả năng tác động thay đổi giá cả thế giới. Hai là sự thất bại của thị trường trong nước như thất nghiệp hoặc bán thất nghiệp, những khiếm khuyết trên thị trường vốn, công nghệ. Khi đo lường

thặng dư của người sản xuất sẽ rất khó đo được các khoản lợi ích và chi phí. Ba là thuyết về điều tốt nhất hạng nhì (the second best) cho rằng khi thị trường bị khiếm khuyết thì việc sử dụng các chính sách can thiệp mang lại điều tốt chẳng hạn tạo ra nhiều việc làm cho khu vực công nghiệp. Chính sách thương mại và chính sách công nghiệp phải kết hợp với nhau để cùng giải quyết một vấn đề.

Với lập luận về bảo hộ ngành công nghiệp non trẻ, nhiều nước đang phát triển lựa chọn chính sách công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu. Các chính sách này thành công trong thúc đẩy công nghiệp chế tạo song lại không thành công trong thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao mức sống. Các nền kinh tế công nghiệp hoá mới (NIEs¹⁸) thực hiện công nghiệp hoá thông qua phát triển xuất khẩu hàng chế tạo và các nền kinh tế này đạt được sự tăng trưởng nhanh về sản lượng và mức sống. Vấn đề đặt ra là các nước đang phát triển liệu có đạt được những thành tích tương tự không nếu từ bỏ chính sách công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu. Câu hỏi có thể được đặt ra là tại sao không khuyến khích cả thay thế nhập khẩu và định hướng xuất khẩu? Lý do bởi vì một chế độ thuế quan làm giảm nhập khẩu cũng làm giảm xuất khẩu (Krugman và Obstfeld 1996, tr.424-425). Việc bảo hộ các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu dẫn đến chuyển các nguồn tài nguyên ra khỏi khu vực xuất khẩu thực tế hoặc tiềm tàng. Do đó, một nước lựa chọn phương án thay thế nhập khẩu cũng đồng thời lựa chọn cách làm giảm sự tăng trưởng xuất khẩu.

¹⁸ Các nền kinh tế này ở Đông Á bao gồm Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore.

Theo Krugman và Obstfeld (1996), các nước đang phát triển quan tâm đến phát triển công nghiệp chế tạo. Một lý do đưa ra là khu vực công nghiệp chế tạo được coi là một dấu hiệu phát triển của một quốc gia. Tuy nhiên, lập luận quan trọng nhất ủng hộ bảo hộ ở các nước đang phát triển là lập luận về các ngành công nghiệp non trẻ. Chính phủ các nước đang phát triển cần giúp đỡ các ngành này bởi vì chúng còn non trẻ so với các ngành được hình thành từ lâu tại các nước phát triển. Thực tế là các nước Hoa Kỳ, Đức và Nhật đều bắt đầu quá trình công nghiệp hoá bằng việc bảo hộ các ngành công nghiệp chế tạo. Tuy nhiên, tập trung ngay vào những ngành có lợi thế so sánh động chưa hẳn là một ý tưởng tốt. Hàn Quốc trở thành nước xuất khẩu ô tô từ cuối những năm 1980 nhưng quốc gia này không tập trung sản xuất ô tô ở những năm 1960 khi mà vốn và lao động lành nghề còn thiếu. Hơn nữa, việc bảo hộ ngành công nghiệp chế tạo phải đi cùng với việc giúp cho ngành đó có khả năng cạnh tranh quốc tế.

So sánh quá trình công nghiệp hoá hướng ngoại dựa trên xuất khẩu của các nền kinh tế Đông và Đông Nam Á và công nghiệp hoá hướng nội dựa trên thay thế nhập khẩu của các nước Mỹ Latinh¹⁹ trong 3 thập kỷ từ những năm 1960 đến những năm 1980 của thế kỷ XX ta thấy các nước Đông và Đông Nam Á không phải lúc nào cũng thực hiện hướng ngoại. Các nước Indonesia, Thái Lan và Malaysia chỉ thực sự thể

¹⁹ Các nền kinh tế Đông và Đông Nam Á được nghiên cứu gồm Hồng Kông, Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan và Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan. Các nước Mỹ Latinh gồm Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cộng hoà Dominic, El Salvador, Jamaica, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela

hiện tự do hoá nhập khẩu vào những năm 1980. Hiện tại, Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc vẫn thực hiện chính sách thay thế nhập khẩu có lựa chọn [Weiss và Hossein 2003].

2.2. Tăng cường liên kết khu vực trong nước với khu vực FDI để tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế, tăng cường xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo

Phát huy khu vực FDI để tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế và thâm nhập thị trường thế giới được xem là một biện pháp lý tưởng đối với các quốc gia đang phát triển thực hiện công nghiệp hoá trong thời đại ngày nay [Ohno và Nguyễn 2005].

Dòng vốn FDI giúp các công ty trong nước tận dụng khả năng tiếp cận thị trường và kỹ năng marketing của các công ty có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài để gia tăng xuất khẩu vào các thị trường (Lemi 2004, tr.173).

Dòng vốn FDI vào khu vực Đông Á tạo động lực để khuyến khích xuất khẩu, thay thế nhập khẩu (Goldberg và Klein 1997). Trên thực tế, tỷ trọng hàng xuất khẩu chế tạo của các nước Đông và Đông Nam Á trong tổng số hàng xuất khẩu chế tạo của thế giới cao hơn nhiều so với tỷ trọng hàng chế tạo được sản xuất của họ trong tổng số hàng chế tạo được sản xuất của thế giới (Weiss và Hossein 2003).

Các quốc gia phải trả lời hai câu hỏi khi tăng cường liên kết khu vực trong nước với khu vực FDI để tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế:

- Các công cụ phù hợp với WTO nào khuyến khích sự

phát triển của các ngành công nghiệp trong nước theo hướng nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế? Những khuyến khích nào nên được áp dụng trong tương lai?

- Biện pháp nào khuyến khích các doanh nghiệp trong nước liên kết với các doanh nghiệp FDI, tận dụng kỹ năng marketing của các doanh nghiệp FDI để xuất khẩu vào các thị trường? Các biện pháp này có phù hợp với các cam kết quốc tế (trong đó có các nguyên tắc và quy định của WTO) hay không?

2.3. Điều chỉnh và phối hợp chính sách công nghiệp và chính sách thương mại phù hợp với các nguyên tắc, quy định của WTO và lấy doanh nghiệp làm yếu tố trung tâm

Chính sách công nghiệp ảnh hưởng tới việc phân bổ các nguồn lực công nghiệp như cơ sở hạ tầng công nghiệp, địa điểm đầu tư, hệ thống giao thông tới các chính sách tổ chức, tái cơ cấu ngành, các biện pháp đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (Komiya Ryutaro và cộng sự 1999, tr.6-7). Thông thường, các lĩnh vực thương mại – đầu tư - công nghiệp do các bộ khác nhau chịu trách nhiệm do đó khi thiết kế và hoàn thiện chính sách thường gặp phải những khó khăn về phối hợp thông tin, phối hợp thiết kế và phối hợp triển khai. Việc điều chỉnh và phối hợp chính sách công nghiệp – chính sách thương mại đòi hỏi phải giải quyết vấn đề về thể chế và cơ chế phối hợp. Cụ thể là cơ chế hoạt động và quyền lực của cơ quan chịu trách nhiệm chính về công tác điều phối việc phối hợp chính sách công nghiệp và chính sách thương mại.

Dani Rodrik (2004) cho rằng trong bối cảnh toàn cầu hoá,

chính sách công nghiệp của các nước đang phát triển càng trở nên quan trọng trong đó các Chính phủ cần có cơ chế thu nhận thông tin từ khu vực doanh nghiệp để đưa ra các chính sách. Sự phối hợp giữa Chính phủ và doanh nghiệp là một yêu cầu bắt buộc trong việc thiết kế, thực hiện và điều chỉnh chính sách công nghiệp. Việc điều chỉnh chính sách công nghiệp phải dựa trên thông tin đưa ra từ doanh nghiệp. Các yêu cầu khác cần phải có là sự cam kết và tham gia trực tiếp của lãnh đạo cao cấp; sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng trong Chính phủ; việc đảm bảo quá trình phối hợp thiết kế và thực hiện chính sách được rõ ràng và có cơ sở. Các hỗ trợ của Chính phủ là hỗ trợ hoạt động chứ không phải hỗ trợ ngành.

III. KINH NGHIỆM LIÊN KẾT CÔNG NGHIỆP – THƯƠNG MẠI HẬU WTO

Phần này xem xét kinh nghiệm của Thái Lan, Malaysia và Trung Quốc về việc liên kết công nghiệp – thương mại hậu WTO.

3.1. Kinh nghiệm của Thái Lan

Thái Lan là quốc gia đang phát triển. Dân số của Thái Lan vào khoảng 64,2 triệu vào năm 2004 với lực lượng lao động khoảng 36% dân số. Thu nhập bình quân đầu người của Thái Lan hiện gấp Việt Nam khoảng gần 5 lần. Tổng xuất nhập khẩu của Việt Nam bằng gần 1/3 của Thái Lan²⁰. Chính phủ Thái Lan đang thực hiện chính sách thương mại “nhì

²⁰ Tính toán của tác giả trên cơ sở dữ liệu của Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB).

nguyên". Một mặt, Chính phủ Thái Lan đẩy mạnh tự do hoá thương mại, mở rộng thị trường xuất khẩu, mở cửa mạnh mẽ thị trường trong nước. Mặt khác, Chính phủ Thái Lan nỗ lực trợ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên đất Thái. Chính phủ Thái Lan xác định việc nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực doanh nghiệp tư nhân là chìa khoá để thực hiện chiến lược hội nhập.

Trước năm 2002, việc hoạch định chính sách tương đối độc lập giữa các Bộ thương mại (Vụ Kinh tế Kinh doanh) và Ủy ban Chính sách Kinh tế Quốc tế. Kể từ khi ông Thaksin làm Thủ tướng từ năm 2002, việc điều phối chính sách kinh tế của Thái Lan tập trung vào Ủy ban Chính sách Kinh tế Quốc gia (the National Economic Policy Committee). Thủ tướng là người trực tiếp theo dõi việc hoạch định và hoàn thiện chính sách.

Đất nước Thái Lan hiện đang được quản lý như một doanh nghiệp. Điều này thể hiện ở việc áp dụng tư duy kinh doanh trong quản lý đất nước. Cụ thể là, Chính phủ Thái Lan công bố một tầm nhìn, các mục tiêu và các chương trình hành động. Tầm quan trọng của các chương trình cũng như tính liên kết, phối hợp giữa các chương trình được coi là một khâu quan trọng của việc thực thi chính sách. Các cơ quan hành chính tham gia vào quá trình xây dựng, thực hiện và hoàn thiện chính sách công nghiệp và chính sách thương mại của Thái Lan không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động. Mục tiêu hoạt động của các cơ quan này là hỗ trợ và thúc đẩy xuất khẩu. Các biện pháp thực hiện bao gồm cung cấp thông tin, hỗ trợ marketing, hỗ trợ giải quyết các khó khăn ở thị trường nước ngoài. Để khuyến khích xuất khẩu, Chính phủ Thái Lan cũng

ưu tiên việc cải cách hành chính ở khâu thủ tục hải quan.

Thái Lan tăng cường ứng dụng hệ thống trao đổi dữ liệu điện tử (EDI – Electronic Data Interchange) từ năm 1999 đối với việc khai báo hải quan. Thời gian thực hiện thủ tục hải quan trung bình hiện chỉ còn khoảng 1 giờ (so với 3 đến 4 giờ trước đó). Thái Lan đã áp dụng hệ thống Internet vào khai báo hải quan cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hệ thống này cũng được áp dụng đối với việc thông quan nguyên vật liệu cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Thái Lan trở thành thành viên chính thức của WTO từ ngày 1 tháng 1 năm 1995. Thái Lan cũng là một trong những quốc gia hàng hải nhất trong việc đẩy mạnh tự do hoá thương mại ở khu vực Đông Nam á. Gần đây, Thái Lan tăng cường đàm phán song phương để mở rộng thị trường hơn nữa cho hàng hoá Thái Lan²¹. Mặc dù nông nghiệp chỉ còn chiếm chưa đến 10% trong GDP song cũng giống như Việt Nam, Thái Lan rất quan tâm đến việc tự do hoá lĩnh vực nông nghiệp. Một trong những ưu tiên của Thái Lan là việc giảm trợ cấp trong lĩnh vực nông nghiệp. Thái Lan là một thành viên tích cực trong nhóm các quốc gia yêu cầu giảm trợ cấp nông nghiệp (Cairns Group). Bên cạnh đó, tính đến thời điểm WTO rà soát chính sách thương mại của Thái Lan vào năm 2003,

²¹ Thái Lan và Singapore đều thực hiện chính sách **thương mại** hướng vào xuất khẩu. Singapore đẩy mạnh thương mại trong khu vực và **ưu tiên ký kết hiệp định thương mại song phương** với các quốc gia trong khu vực **châu Á – Thái Bình Dương**. Thái Lan cũng thực hiện ký kết hiệp định song **phương** với các quốc gia trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương song mở rộng sang **các quốc gia khác** như Cộng hoà Séc và Croatia ở Trung Âu, Chilê ở Nam Hoa Kỳ.

Thái Lan vẫn duy trì hạn ngạch thuế quan cho 23 nhóm hàng nông nghiệp (chiếm khoảng 1% trong tổng số dòng thuế của Thái Lan). Tuy nhiên, hạn ngạch thuế quan không áp dụng trong khuôn khổ AFTA.

Để hỗ trợ các nhà sản xuất trong nước khi đẩy mạnh tự do hoá thương mại, Chính phủ Thái Lan thực hiện một loạt các biện pháp. *Trước hết*, Chính phủ Thái Lan lựa chọn không trở thành thành viên hay quan sát viên của Hiệp định về mua sắm của Chính phủ trong WTO (Agreement on government procurement). Mặc dù các quy định về mua sắm của Chính phủ Thái Lan ghi rõ nhằm đảm bảo quá trình sử dụng kinh tế và hiệu quả song trên thực tế, các công ty trúng thầu là các công ty trong nước. *Hai là*, Chính phủ Thái Lan lựa chọn một số ngành để tập trung các hỗ trợ (thông tin, marketing, đào tạo) nâng cao sức cạnh tranh như công nghiệp nông thôn, ô tô, dệt, điện tử và các dịch vụ có giá trị gia tăng cao. Những quy định về tỷ lệ nội địa hoá hay yêu cầu về hàm lượng xuất khẩu không áp dụng như là các biện pháp để nâng cao sức cạnh tranh của các ngành này. *Ba là*, Chính phủ Thái Lan tập trung vào việc kiểm soát tiêu chuẩn chất lượng (ban hành tiêu chuẩn của Thái Lan theo tiêu chuẩn quốc tế). *Bốn là*, Chính phủ đẩy mạnh việc thực thi các quy định về bảo hộ sở hữu trí tuệ. Năm là, một số quyền hạn đặc biệt được áp dụng cho các cơ quan như Bộ Tài chính có quyền áp mức thuế không vượt quá 50% mức ở biểu thuế cho một mặt hàng mà không cần sự đồng ý của Quốc hội hoặc là Bộ Thương mại có quyền cấm việc nhập khẩu một mặt hàng nếu mặt hàng này bị Hội đồng đầu tư (BOI-Board of Investment) cho là cạnh tranh gay gắt với hàng hoá trong nước.

Thành công trong phát triển ngành công nghiệp ô tô Thái Lan cho thấy Chính phủ Thái Lan đã giải quyết được hai vấn đề về liên kết công nghiệp – thương mại để giúp ngành phát triển. Một là phát triển nguồn nhân lực và công nghiệp phụ trợ. Hai là đẩy mạnh tự do hoá thương mại để mở rộng thị trường cho các nhà sản xuất, lắp ráp ô tô xe máy và cung cấp linh phụ kiện của Thái Lan (Mai Thế Cường 2006).

3.2. Kinh nghiệm của Malaysia

Malaysia là một trong 20 nền kinh tế được đánh giá là toàn cầu hoá nhất trên thế giới. Khủng hoảng tài chính châu Á đã tạo điều kiện để Chính phủ Malaysia xem xét lại chính sách phát triển kinh tế. Malaysia lập ra Hội đồng hành động kinh tế quốc gia, NEAC (National Economic Action Council) để khắc phục những nhược điểm của chính sách kinh tế. Kể từ năm 1997, hàng loạt các biện pháp được Chính phủ áp dụng nhằm khắc phục những yếu kém trong cơ cấu kinh tế, đặc biệt nhấn mạnh vào việc tái cấu trúc cơ cấu tài chính và hỗ trợ doanh nghiệp phát triển. Chính phủ Malaysia tiếp tục thực hiện phát triển các ngành chế tạo, tăng tỷ lệ đóng góp của nông nghiệp trong GDP và phát triển khu vực dịch vụ. Giống như Thái Lan, Malaysia đẩy mạnh tự do hoá thương mại trong khu vực cũng như thực hiện các cam kết trong WTO. Về cách tiếp cận, Malaysia cũng thực hiện chiến lược hướng về xuất khẩu. Malaysia cũng lựa chọn không trở thành thành viên chính thức của Hiệp định Mua sắm Chính phủ (Agreement on Government Procurement).

Malaysia trở thành viên chính thức của WTO từ ngày 1

tháng 1 năm 1995. Malaysia thực hiện hoàn thiện chính sách theo hướng đảm bảo các nguyên tắc và các quy định tại các hiệp định của WTO. Tuân theo các quy định của WTO, Malaysia tập trung thực hiện điều chỉnh hoạt động thương mại quốc tế bằng công cụ thuế quan. Malaysia thực hiện giảm đáng kể các khoản thuế đơn vị. Tuy nhiên, số dòng thuế trong biểu thuế nhập khẩu của Malaysia nhiều và tương đối phức tạp. Để phát triển các ngành trong nước, Malaysia thực hiện những biện pháp khác với Thái Lan. Malaysia thực hiện tăng số dòng thuế và cả cấp giấy phép nhập khẩu ở một số mặt hàng ngay cả khi đã là thành viên của WTO.

Cả Malaysia và Thái Lan đều lựa chọn ngành điện tử và ô tô để phát triển. Thái Lan chú trọng vai trò của khu vực đầu tư nước ngoài trong cả hai ngành. Malaysia chú trọng đầu tư nước ngoài ở ngành điện tử song thực hiện chiến lược ô tô nội địa với tham vọng trở thành “nhà thiết kế xe của ASEAN”. Ngành điện tử của Malaysia có tính cạnh tranh cao trên thế giới. Ngành ô tô của Malaysia được bảo hộ bằng mức thuế cao và hàng loạt các khuyến khích khác. Malaysia bãi bỏ các quy định bắt buộc về tỷ lệ nội địa hoá vào năm 2000. Tuy nhiên, chính sách hiện tại về việc duy trì khuyến khích theo tỷ lệ nội địa hoá của Malaysia cũng bị cho là vi phạm các quy định của WTO.

Khu vực kinh tế Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Malaysia. Khu vực này nắm giữ các ngành xăng dầu, điện lực, vận tải, bưu chính và viễn thông. Chính phủ Malaysia đang thực hiện tư nhân hoá bằng việc bán cổ phần cho khu vực tư nhân. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng thực hiện góp vốn của Nhà nước vào các doanh nghiệp tư nhân.

3.3. Kinh nghiệm của Trung Quốc

Trung Quốc trở thành thành viên chính thức của WTO kể từ ngày 11 tháng 1 năm 2001. Trung Quốc cam kết loại bỏ chế độ cấp giấy phép kinh doanh xuất khẩu và chế độ hạn ngạch song chủ động đưa ra một lộ trình thực hiện là 5 năm. Ban đầu khi đàm phán gia nhập WTO, Trung Quốc đề xuất một khoảng thời gian chuyển tiếp là 10 năm song không thành công mà chỉ được chấp nhận thời gian là 5 năm. Trung Quốc cũng thực hiện bảo hộ mạnh mẽ với lộ trình tự do hoá trong một khoảng thời gian dài đối với các ngành thiết yếu và bị thách thức nhất như nông nghiệp, chế tạo máy, ô tô, điện tử, hàng dệt và dịch vụ (đặc biệt là ngân hàng và viễn thông).

Trung Quốc là quốc gia bị kiện phá giá nhiều nhất trên thế giới. Trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Trung Quốc xếp vấn đề quy chế chống phá giá chặt chẽ hơn là ưu tiên thứ hai trong những thứ tự ưu tiên. Trung Quốc là quốc gia gánh chịu nhiều nhất các phán xét về chống bán phá giá của Phòng Thương mại Hoa Kỳ.

Tóm lại, tất cả các quốc gia kể trên đều thực hiện minh bạch hoá chính sách. Việc điều chỉnh và phối hợp chính sách công nghiệp và chính sách thương mại nhận được sự quan tâm và tham gia của cộng đồng doanh nghiệp. Với tư cách là thành viên của WTO, ba quốc gia này đều điều chỉnh chính sách theo hướng không vi phạm các quy tắc và hiệp định của WTO. Tuy nhiên, cách thức điều chỉnh ở mỗi nước lại khác nhau với lộ trình khác nhau và ngành đẩy mạnh tự do hoá khác nhau, ngành tập trung nâng cao sức cạnh tranh khác nhau. Trung Quốc lựa chọn cách thức chủ động phòng ngừa

các tranh chấp thương mại. Thái Lan thực hiện thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài không hạn chế. Malaysia thực hiện cải cách doanh nghiệp nhà nước và tư nhân hoá. Cả Thái Lan và Malaysia đều lựa chọn chưa tham gia vào Hiệp định về Mua sắm của Chính phủ. Để phát triển một ngành, Thái Lan lựa chọn việc đẩy mạnh tự do hoá thương mại để tìm kiếm thị trường kết hợp với tăng cường năng lực các ngành trong nước.

IV. QUÁ TRÌNH GIA NHẬP WTO VÀ BỐI CẢNH CÔNG NGHIỆP HOÁ CỦA VIỆT NAM

4.1. Quá trình gia nhập WTO của Việt Nam

Việt Nam đang ở giai đoạn cuối của quá trình đàm phán gia nhập WTO. Theo quy định của WTO, những điều khoản đàm phán không được công bố khi mà Việt Nam chưa trở thành thành viên chính thức của tổ chức này:

“All documentation examined by the accession Working Party during the process of negotiation remains restricted until completion of the process”.

(http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acces_e.htm)

Tuy nhiên, những thông tin về quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam có thể tìm thấy tại các trang web dưới đây:

WTO:

http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_vietnam_e.htm

Ủy ban quốc gia về hợp tác Kinh tế Quốc tế:
<http://www.nciec.gov.vn>

Mạng quốc gia về hội nhập Kinh tế Quốc tế:
<http://www.dei.gov.vn>

Về cơ bản, Việt Nam đã thực hiện hàng loạt các điều chỉnh để gia nhập WTO bao gồm xây dựng lộ trình cắt giảm thuế phù hợp với các nguyên tắc của WTO, sửa đổi hệ thống luật cho phù hợp với WTO.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam có thể được phân chia thành 3 giai đoạn²²:

- Giai đoạn thăm dò hội nhập (1986-1991): Đặc điểm của giai đoạn này là việc Việt Nam thực hiện đổi mới, tăng cường thương mại với các nước bên ngoài khối SEV.

- Giai đoạn khởi động hội nhập (1992-2000): Đặc điểm của giai đoạn là Việt Nam đàm phán, ký kết các hiệp định đa phương bao gồm hiệp định khung với liên minh châu Âu, trở thành quan sát viên của GATT, bắt đầu đàm phán gia nhập WTO, tham gia sáng lập Diễn đàn Á - Âu, trở thành thành viên chính thức của APEC, ASEAN, bình thường hoá quan hệ với Hoa Kỳ và ký hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

- Giai đoạn tăng cường hội nhập (2001-nay): Trong giai đoạn từ năm 2001 đến nay, Việt Nam tích cực thực hiện hoàn thiện chính sách, thực hiện các cam kết đã ký kết trong giai đoạn khởi động hội nhập, giải quyết các vấn đề phát sinh trong việc đẩy mạnh hội nhập (như đương đầu với các cáo buộc bán phá giá, trợ cấp; các tranh luận trong nước về lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế) và tích cực đàm phán gia nhập WTO.

²² Cách phân chia giai đoạn và tên của các giai đoạn là do tác giả tự đặt.

Việc trở thành thành viên của WTO không phải là mục tiêu mà là công cụ để Việt Nam tiếp tục hội nhập sâu sắc hơn vào nền kinh tế thế giới. Hậu WTO không phải là một thuật ngữ mới đối với các nhà hoạch định chính sách và doanh nghiệp Việt Nam.

4.2. Bối cảnh công nghiệp hoá của Việt Nam

Việt Nam lựa chọn thực hiện công nghiệp hoá để phát triển. Việt Nam đặt mục tiêu đến năm 2020 là về cơ bản trở thành nước công nghiệp. Hiện nay, tại Việt Nam không còn có tranh cãi là có nên thực hiện công nghiệp hoá. Lý do thực hiện công nghiệp hoá của Việt Nam có thể tìm thấy ngay trong định nghĩa về công nghiệp hoá:

“Công nghiệp hoá là quá trình sản xuất trong đó khu vực sản xuất công nghiệp trở nên quan trọng hơn nhiều so với nông nghiệp bao gồm cả việc thay đổi về công nghệ, phân công lao động, cơ cấu và tổ chức xã hội.”²³

Theo Ohno (2004), quá trình này bao gồm 3 yếu tố sau:

Ngành chế tạo tăng trưởng nhanh (2 con số) trong một vài thập kỷ.

Đóng góp vào tăng trưởng chung – ngành chế tạo chiếm tỷ trọng lớn trong GDP.

Thay đổi cơ cấu – các ngành chế tạo chuyển từ quy trình đơn giản sáng sang quy trình phức tạp đòi hỏi công nghệ cao.

Việt Nam nằm tại khu vực Đông Á năng động, nơi được

²³ web.uct.ac.za/depts/ricsa/projects/publicli/poverty/pov_def.htm

thế giới nhắc đến với mô hình “đàn nhạn bay”. Quá trình chuyển giao công nghệ và đầu tư trong Đông Á là một thuận lợi đối với quá trình công nghiệp hoá. Nhật Bản và Hàn Quốc đã là thành viên của OECD. Các nền kinh tế năng động khác phải kể tới là Hồng Kông, Singapore, Đài Loan, Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan. Việc vừa cạnh tranh, vừa hợp tác với các nước Đông Á, mà cụ thể là Trung Quốc và ASEAN là một thực tế đối với Việt Nam. Thách thức đối với Việt Nam là phải thực hiện công nghiệp hoá và phải gia nhập có hiệu quả vào mạng lưới sản xuất khu vực và quốc tế. Thách thức này đặt ra yêu cầu về việc tối ưu hoá sản xuất, tối ưu hoá mua sắm nguyên vật liệu đối với các doanh nghiệp đang có mặt tại Việt Nam. Việc trở thành thành viên của WTO sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng phạm vi tìm kiếm nguồn nguyên vật liệu trên toàn cầu và tăng khả năng tiêu thụ sản phẩm ở mức giá thấp hơn trên thị trường thế giới.

V. LIÊN KẾT CÔNG NGHIỆP – THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM: HẬU GIA NHẬP WTO CÓ Ý NGHĨA GÌ?

5. 1. Những vấn đề của công nghiệp Việt Nam

Công nghiệp Việt Nam có tốc độ tăng trưởng bình quân 16% trong giai đoạn 2001-2005 (Bộ Công nghiệp, 2005b). Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu công nghiệp cao hơn mức trung bình của cả nước. Xuất khẩu hàng công nghiệp chiếm khoảng 75% xuất khẩu của Việt Nam vào năm 2005 (Bộ Công nghiệp, 2005a).

Các vấn đề hiện tại của công nghiệp Việt Nam có thể kể ra như vấn đề lựa chọn các ngành công nghiệp mũi nhọn, vấn

đề phát triển công nghiệp phụ trợ, vấn đề thiết kế chiến lược và quy hoạch công nghiệp tổng thể và quy hoạch ngành, vấn đề định vị và liên kết công nghiệp Việt Nam với khu vực và thế giới, vấn đề về thể chế thực hiện và điều chỉnh chiến lược, quy hoạch công nghiệp²⁴. Tất cả các vấn đề này, dù ở khía cạnh này hay khía cạnh khác, đòi hỏi việc liên kết chính sách công nghiệp với chính sách thương mại hậu WTO bởi việc sử dụng các biện pháp khuyến khích hay việc điều chỉnh các công cụ của chính sách thương mại sẽ ảnh hưởng tới việc xây dựng, thực hiện và điều chỉnh các nội dung kể trên. Hậu WTO yêu cầu tăng cường liên kết công nghiệp và thương mại ở Việt Nam.

Hậu WTO sẽ mang lại những cơ hội về nâng cao tay nghề, cơ hội học hỏi kinh nghiệm quản lý, mở rộng thị trường tiếp cận các nguồn vốn mới, thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, chuyển giao công nghệ. Tuy nhiên, Việt Nam sẽ phải giảm đáng kể mức độ bảo hộ đối với các ngành công nghiệp trong nước và thách thức về tiếp cận thị trường với các quy định về chất lượng, quy trình quản lý và bảo vệ môi trường (Vụ Hợp tác Quốc tế Bộ Công nghiệp 2006).

5.2. Vấn đề tự do hoá các ngành công nghiệp chế tạo và tăng cường xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo ở Việt Nam

Cụm từ “công nghiệp chế tạo”, “công nghiệp chế biến, chế tác” và “công nghiệp chế biến” được sử dụng đồng thời

²⁴ Kể từ năm 2006, Bộ Công nghiệp Việt Nam đã bắt đầu thực hiện điều chỉnh các quy hoạch công nghiệp cho phù hợp với các cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia, phù hợp với các nguyên tắc và quy định của WTO.

tại Việt Nam²⁵. Nếu sử dụng cụm từ “công nghiệp chế biến” thì tỷ trọng công nghiệp chế biến trong tổng giá trị sản xuất công nghiệp là 83,2% vào năm 2005 (Bộ Công nghiệp 2005a). Nếu sử dụng cụm từ “công nghiệp chế tạo”²⁶ hay “chế biến, chế tác” thì tỷ lệ này sẽ chỉ khoảng 50%. Dệt may, giày dép là những lĩnh vực xuất khẩu chủ lực. Các ngành dây và cáp điện, linh kiện điện tử máy tính, sản phẩm nhựa, một số sản phẩm cơ khí chế tạo (ô tô, xe máy, máy động lực máy nông nghiệp, đóng và sửa tàu thuyền, xe đạp phụ tùng,...) được Bộ Công nghiệp Việt Nam coi là những sản phẩm xuất khẩu chủ lực mới (Bộ Công nghiệp 2005b).

Xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng dựa trên sự tăng lên nhanh chóng của khu vực tư nhân và khu vực FDI. Dòng vốn FDI ban đầu đổ vào những ngành nội địa được bảo hộ như bất động sản, khách sạn và công nghiệp nặng (ô tô, sắt thép và xi măng) dưới hình thức liên doanh. Một trong những động lực khuyến khích xuất khẩu là việc tự do hóa hơn các quy định về đầu tư nước ngoài từ cuối thập kỷ 1990. Khi bảo hộ nhập khẩu giảm xuống cũng là lúc mà xuất khẩu tăng nhanh hơn (Martin và cộng sự 2003, Nguyen Nhu Binh và Haughton 2002).

²⁵ Bộ Công nghiệp Việt Nam chia các ngành công nghiệp thành 3 nhóm: nhóm ngành công nghiệp có lợi thế cạnh tranh, nhóm ngành công nghiệp nền tảng, và nhóm ngành công nghiệp có tiềm năng. Nhóm thứ nhất bao gồm các ngành chế biến nông lâm thủy sản, dệt may, da giày, lắp ráp cơ điện tử, đóng tàu. Nhóm thứ hai gồm các ngành điện, dầu khí, than, hoá chất cơ bản, khai khoáng, cơ khí. Nhóm thứ ba gồm các ngành sản xuất linh kiện điện tử, phần mềm; hoá dược, hoá mỹ phẩm, chất tẩy rửa; cơ khí chế tạo; nhóm sản phẩm từ công nghệ mới. Các ngành công nghiệp chế tạo được xếp vào nhóm thứ nhất hoặc nhóm thứ ba.

²⁶ Công nghiệp chế tạo được hiểu là các mặt hàng thuộc nhóm 5, 6, 7, 8 theo chuẩn SITC.

Xuất khẩu của Việt Nam đang ở trong giai đoạn đầu với các sản phẩm chủ yếu sử dụng công nghệ thấp và sử dụng nhiều lao động. Các nhà đầu tư hướng về xuất khẩu thích lựa chọn các khu chế xuất và khu công nghiệp làm nơi xây dựng cơ sở sản xuất. Tốc độ tăng giá trị sản xuất công nghiệp hàng năm của Việt Nam giai đoạn 1996-2005 trung bình cao hơn gấp đôi so với tốc độ tăng trưởng GDP trung bình của Việt Nam (Mai Thế Cường 2005). Tỷ trọng hàng xuất khẩu chế tạo của Việt Nam tăng từ dưới 20% vào năm 1992, 40% vào năm 1996 và trên 50% vào năm 2002). Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng hàng xuất khẩu chế tạo của Việt Nam không ổn định (giảm ở giai đoạn 1997-2000 và tăng ở giai đoạn 2000-2005). Các doanh nghiệp nhà nước có tiếng nói quan trọng trong việc quyết định lộ trình hội nhập và đàm phán hội nhập. Tuy nhiên, đây lại là khu vực kém hiệu quả nên ngay cả khi thực hiện bảo hộ, lợi ích thu được cũng là vấn đề cần phải nghiên cứu. Câu chuyện về bảo hộ các ngành mà doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tham gia lại là một câu chuyện khác. Ban đầu Chính phủ Việt Nam cam kết thực hiện bảo hộ lâu dài song do sức ép hội nhập, việc bảo hộ các ngành này ngày càng giảm (ô tô, xe máy, thép).

Hậu WTO đặt ra vấn đề về cách thức hỗ trợ các nhóm doanh nghiệp, các ngành hướng vào xuất khẩu và cách thức hỗ trợ các ngành thay thế nhập khẩu và những cam kết đảm bảo việc duy trì ổn định các chính sách hỗ trợ. Những nội dung như như cách tính tỷ lệ nội địa hoá, cách điều chỉnh biểu thuế ngành công nghiệp điện tử, cách điều chỉnh biểu thuế ngành thép cần được đưa vào như những ưu tiên trong việc

xem xét lộ trình tự do hoá các ngành chế tạo và thúc đẩy xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo.

Trong khuôn khổ của WTO, các quốc gia thành viên được quyền sử dụng hạn ngạch thuế quan. Sự khác biệt giữa mức thuế trong và ngoài hạn ngạch rất lớn (thường là gấp đôi). Mặt hàng được áp dụng hạn ngạch thuế quan là những mặt hàng mà quốc gia sử dụng mong muốn bảo hộ. Chẳng hạn, theo công bố của Nhóm rà soát chính sách thương mại của WTO thì Hoa Kỳ áp dụng hạn ngạch thuế quan cho nhiều mặt hàng nông nghiệp, thủy sản và dệt may. Thái Lan áp dụng hạn ngạch thuế quan cho 23 nhóm hàng nông nghiệp. Số mặt hàng nằm trong diện điều chỉnh hạn ngạch thuế quan tương đối lớn, 1,9% ở Hoa Kỳ và 1% ở Thái Lan (WTO 2004). Để bảo hộ các ngành chế tạo, Chính phủ Việt Nam cũng nên xem xét sử dụng nhiều hơn công cụ này, đặc biệt khi đã trở thành thành viên của WTO. Để vận dụng tốt công cụ này, sự gắn kết giữa chính sách thương mại và chính sách công nghiệp là rất cần thiết. Tất nhiên, với những cam kết trong AFTA, hạn ngạch thuế quan sẽ không áp dụng với các thành viên ASEAN. Do đó, khi áp dụng công cụ này, Việt Nam nên lựa chọn những ngành mà Việt Nam có lợi thế so sánh hiện hữu và khả năng cạnh tranh trong ASEAN nhưng không có lợi thế so sánh hiện hữu và khả năng cạnh tranh khi thực hiện thương mại với thế giới. Tuy những ngành này không nhiều nhưng việc tăng cường sử dụng công cụ hạn ngạch thuế quan trong khuôn khổ kết hợp giữa chính sách thương mại và chính sách công nghiệp sẽ biến công cụ này thành một biện pháp hữu hiệu.

Một thực tế ở Việt Nam là ngày càng hạn chế sử dụng

giấy phép nhập khẩu và lệnh cấm nhập khẩu. Lý do được đưa ra là các quy định này không phù hợp với các quy định của WTO và các cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia. Tuy nhiên, kinh nghiệm thế giới cho thấy không quốc gia nào bỏ hoàn toàn hai công cụ này. Malaysia thậm chí tăng cường việc cấp giấy phép nhập khẩu khi đã trở thành thành viên của WTO. Việt Nam không nên vận dụng kinh nghiệm “tăng cường” này của Malaysia nhưng cũng không nên loại bỏ hoàn toàn việc cấp giấy phép nhập khẩu, đặc biệt là khi Việt Nam cần tiếp tục bảo hộ một số ngành trong nước. Để sử dụng hiệu quả việc cấp giấy phép nhập khẩu, Bộ Thương mại cần phối hợp với Bộ Công nghiệp, các bộ chuyên ngành, và cộng đồng doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Việt Nam có thể xem xét kinh nghiệm của Thái Lan về việc tạm thời cấm nhập khẩu một mặt hàng khi hàng hoá nhập khẩu cạnh tranh gay gắt với hàng hoá trong nước. Đề nghị về tạm thời cấm việc nhập khẩu bắt buộc phải dựa trên yêu cầu của các bộ chuyên ngành, hiệp hội và cộng đồng doanh nghiệp.

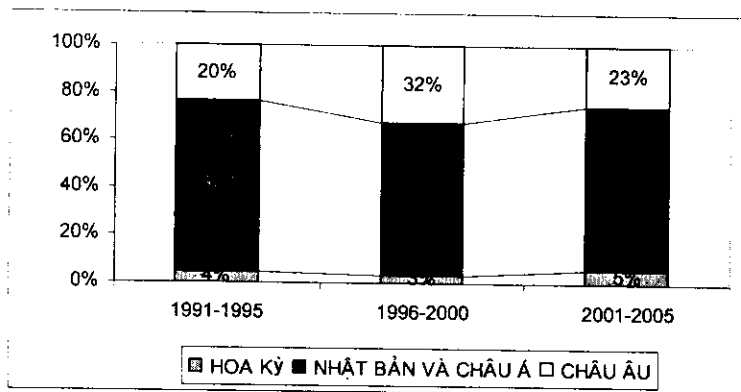
Các biện pháp khuyến khích xuất khẩu như chính sách tín dụng hỗ trợ xuất khẩu, chính sách thưởng kim ngạch, thưởng thành tích đang được sửa đổi tại Việt Nam trong thời gian vừa qua. Tuy nhiên, khi trở thành thành viên của WTO, Việt Nam có thể được hưởng chế độ ưu đãi (tiếp tục duy trì các khuyến khích xuất khẩu) vì là nước đang phát triển có GNP bình quân đầu người dưới 1000 đôla Mỹ một năm. Chế độ ưu đãi sẽ huỷ bỏ với một mặt hàng nào đó sẽ huỷ bỏ khi kim ngạch xuất khẩu mặt hàng đó có được coi là có khả năng cạnh tranh xuất khẩu, cụ thể là thị phần chiếm ít nhất 3,25% thương mại thế

giới trong hai năm liên tiếp (Burke và Nguyen 2006).

5.3. Vấn đề thu hút FDI và liên kết giữa khu vực trong nước và khu vực FDI

Tại Việt Nam, các công ty Nhật Bản và các nền kinh tế châu á (Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan) chiếm tỷ trọng cao trong FDI tại Việt Nam. Đối với các khoản đầu tư từ Nhật Bản, những đặc điểm như sự phụ thuộc của chi nhánh vào công ty mẹ ở Nhật Bản, việc mở rộng thương mại hai chiều khi có đầu tư từ Nhật Bản, và tăng nhập khẩu hàng hóa trung gian dường như đang thể hiện ở Việt Nam. Hiện tại, Nhật Bản đã có hơn 20 công ty đa quốc gia nằm trong nhóm 500 công ty đa quốc gia hàng đầu của thế giới đầu tư vào Việt Nam trong 100 dự án lớn. FDI của các doanh nghiệp Nhật Bản tập trung trong công nghiệp và xây dựng, chiếm 76,2% tổng vốn đăng ký; lĩnh vực dịch vụ chiếm 23%. Đầu tư của Hàn Quốc cũng tập trung chủ yếu vào lĩnh vực công nghiệp và xây dựng (chiếm hơn 70% tổng vốn đầu tư) và tập trung ở các vùng trọng điểm phía Nam và phía Bắc. Các doanh nghiệp đến từ Đài Loan chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (chứ không phải các công ty đa quốc gia) thường đầu tư vào thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai và Bình Dương. Các công ty của Hoa Kỳ và châu Âu chiếm vị trí không lớn trong tổng số FDI vào Việt Nam (Hình 1). Điều này dẫn đến việc tăng trưởng xuất khẩu từ khu vực FDI ở Việt Nam có đặc điểm là vai trò của các công ty đa quốc gia của Hoa Kỳ đối với tăng trưởng xuất khẩu ở Việt Nam không lớn như ở các thị trường khác (Cục Đầu tư nước ngoài 2006).

Hình 1. Cơ cấu vốn FDI theo đối tác tại Việt Nam



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài (2006)

Vấn đề đặt ra đối với Việt Nam là lượng vốn đầu tư vào Việt Nam còn quá ít so với vốn FDI của thế giới. Để thúc đẩy xuất khẩu, vấn đề đặt ra đối với Việt Nam là cần kêu gọi mạnh mẽ hơn nữa vốn FDI và thực hiện các biện pháp hỗ trợ các nhà đầu tư triển khai dự án đầu tư. Mặc dù số nước và khu vực có dự án FDI ở Việt Nam khá nhiều, nhưng chỉ có 8 nước có vốn đầu tư thực hiện trên 1 tỷ USD (Nguyễn Bích Đạt 2005).

Hiện tại chính phủ Việt Nam cũng đã có những biện pháp để thu hút các doanh nghiệp lớn từ Hoa Kỳ và Nhật Bản đầu tư và thực hiện xuất khẩu tại Việt Nam. Một số doanh nghiệp lớn trong ngành xe máy của Nhật Bản và ngành ô tô của Nhật Bản và Hoa Kỳ đã đầu tư vào Việt Nam. Các doanh nghiệp này đang gặp khó khăn ở việc tiêu thụ nội địa. Chính phủ muốn các doanh nghiệp này tìm đầu ra ở thị trường xuất khẩu song chính phủ chưa thực sự hiểu hành vi đầu tư của các

doanh nghiệp này. Các doanh nghiệp FDI có thể theo đuổi các chiến lược khác nhau như tập trung khai thác thị trường nội địa (ô tô, xe máy, điện tử) hay khai thác thị trường nước ngoài (điện tử, dệt may). ở giai đoạn khi mới vào thị trường, các doanh nghiệp FDI có xu hướng tập trung ở những công đoạn cuối của quá trình sản xuất và phân phối.

Doanh nghiệp FDI tại Việt Nam có thể phân chia thành hai loại là: FDI hướng vào xuất khẩu và FDI thay thế nhập khẩu. Về thủ tục hành chính, doanh nghiệp FDI hướng vào xuất khẩu gặp ít khó khăn hơn các doanh nghiệp FDI hướng vào thay thế nhập khẩu. Về cơ sở hạ tầng, không chỉ các doanh nghiệp FDI mà các doanh nghiệp tại Việt nam đều mong muốn một hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu tốt hơn (đường xá, cảng, điện, nước).

Báo cáo vào tháng 4 năm 2006 của Diễn đàn Phát triển Việt Nam (VDF) về công nghiệp phụ trợ cho thấy việc việc liên kết giữa khu vực trong nước với các nhà đầu tư Nhật Bản trong ngành xe máy tương đối chặt chẽ. Mối liên kết này tương đối thấp ở ngành ô tô và đang tăng dần lên ở ngành điện tử²⁷. Để phát triển các mối liên kết ở các ngành công nghiệp này, Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện hàng loạt các biện pháp như tăng cường nhận thức và kỹ năng thực hiện QCDM (Quality – Cost – Delivery – Management); chính sách thuế hợp lý; môi trường chính sách ổn định; phát triển nguồn nhân lực. Chính sách thuế cho đầu vào và đầu ra của sản xuất cần được rà soát để hợp lý hoá.

²⁷ Tỷ lệ nội địa hoá ở ngành xe máy, điện tử và ô tô lần lượt là 75%; 30-40%; và 5-10% (Vietnam Development Forum 2006)

Việt Nam còn lúng túng trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp ở khu vực thay thế nhập khẩu. Mặc dù các chính sách, cơ chế cho xuất nhập khẩu đã thông thoáng hơn và rõ ràng hơn theo hướng hướng vào xuất khẩu song các ngành ở khu vực thay thế nhập khẩu như ô tô, điện tử, thép còn thể hiện nhiều bất cập ở công tác điều hành như biểu thuế xuất nhập khẩu và các chính sách hỗ trợ khác. Chẳng hạn, vấn đề thuế trong ngành công nghiệp điện tử hay vấn đề tính tỷ lệ nội địa hoá trong ngành ô tô. Một số doanh nghiệp trong ngành công nghiệp điện tử (Nhật Bản và Hàn Quốc) kiến nghị với chính phủ về thuế đầu vào có nguồn gốc ASEAN và ngoài ASEAN. Các doanh nghiệp này mong muốn được nhập khẩu các đầu vào từ nguồn tốt nhất trên thế giới chứ không phải chỉ trong ASEAN.

5.4. Điều chỉnh và phối hợp chính sách công nghiệp – chính sách thương mại ở Việt Nam và sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp

Thủ tướng Chính phủ có Chỉ thị số 47/2004/CT-TTg ngày 22 tháng 12 năm 2004 về các giải pháp nâng cao sức cạnh tranh các sản phẩm công nghiệp xuất khẩu. Bộ Công nghiệp là cơ quan dự thảo chỉ thị này với mong muốn phối hợp giữa các Bộ khi thực hiện hội nhập và nâng cao sức cạnh tranh. Tuy nhiên, hiện tại các cơ quan bộ và ngành bộ tại Việt Nam đều thực hiện quản lý ngành theo chức năng, nhiệm vụ được chính phủ giao. Những vấn đề nêu ra trong Chỉ thị của Chính phủ đã được các bộ thực hiện trên thực tế do đó tác dụng của Chỉ thị không lớn.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, Bộ Tài chính và Bộ Thương mại chủ động đưa ra các ngành và lộ trình hội

nhập các ngành cho phù hợp với các cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia. Bên cạnh đó, Bộ Công nghiệp và các bộ khác mong muốn trợ giúp các doanh nghiệp mà mình quản lý theo ngành dọc, đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc Bộ. Bộ Thương mại được Chính phủ giao thường trực và đảm bảo cơ sở vật chất cho hoạt động của Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế. Ủy ban có trách nhiệm kiểm tra, chỉ đạo, theo dõi, chủ trì, phối hợp cơ quan liên quan trong quá trình Việt Nam tham gia và hoạt động trong các tổ chức kinh tế - thương mại quốc tế và khu vực, trong đó có WTO. Vấn đề phối hợp hậu gia nhập WTO đòi hỏi các bộ, ngành phải chủ động cùng nhau xác lập một lộ trình hội nhập hợp lý trên cơ sở những cam kết đã ký và những điều chỉnh dự kiến. Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế nên là cơ quan chủ trì hoạt động này.

Thực tiễn Việt Nam cho thấy, Việt Nam hiện đã có sự tham gia của khu vực doanh nghiệp vào quá trình hoạch định và thực hiện chính sách song tồn tại dưới các hình thức khác nhau như gặp mặt Thủ tướng với doanh nghiệp, gặp mặt Bộ trưởng với doanh nghiệp, thư trao đổi giữa Bộ trưởng với doanh nghiệp và doanh nghiệp với Bộ trưởng, các cuộc hội thảo, đào tạo do các bộ, ngành và hiệp hội chuyên ngành tổ chức. Tuy nhiên, kết quả thu được từ các kênh này không hệ thống và không hướng đích. Việt Nam rất cần sự tham gia của doanh nghiệp, đặc biệt là khu vực doanh nghiệp tư nhân và khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Những doanh nghiệp này cần được mời thường xuyên tới các cuộc họp lấy ý kiến từ các kết quả nghiên cứu và gợi ý chính sách.

Các doanh nghiệp ở các công đoạn sản xuất khác nhau có những mong muốn khác nhau từ chính sách của chính phủ. Tất nhiên, chính phủ không thể đi theo để đáp ứng toàn bộ các nhu cầu này. Để giải quyết vấn đề này, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế cần tuyên truyền về mục tiêu, cách thức thực hiện, lý do thực hiện và cả những báo cáo đánh giá kết quả thực hiện tới các bộ, ngành và doanh nghiệp. Biện pháp của việc phát triển ngành phải được thể hiện trong một bản quy hoạch. Việc xây dựng và thực hiện bản quy hoạch này phải được doanh nghiệp, các bộ và các quốc gia bạn hàng chia sẻ. Trong quá trình này, vai trò của các hiệp hội ngành hàng rất cần được phát huy. Các hiệp hội là người đại diện cho doanh nghiệp và giúp đỡ chính phủ trong việc hoạch định và thực hiện chính sách thương mại. Một công việc cần lưu ý là Chính phủ cần mạnh dạn và chủ động phát huy vai trò của các hiệp hội bằng cách đặt hàng các vấn đề cần giải quyết và yêu cầu hiệp hội tuyên truyền và lấy ý kiến, đề xuất giải quyết từ toàn bộ các hội viên và thành viên trong ngành (chứ không chỉ một số đơn vị thuộc hiệp hội). Chủ tịch hiệp hội cần là những người có kinh nghiệm trong ngành, có uy tín với chính phủ và các doanh nghiệp trong ngành và chấp nhận di chuyển nhiều để trực tiếp lắng nghe ý kiến từ các doanh nghiệp khác nhau và từ các cấp quản lý khác nhau.

VI. KẾT LUẬN

Vấn đề liên kết công nghiệp-thương mại không phải là vấn đề mới song hậu gia nhập WTO đặt ra yêu cầu Việt Nam phải thay đổi phương pháp, nội dung giải quyết vấn đề. Những quy định của WTO ảnh hưởng tới các định hướng và chính

sách công nghiệp của Việt Nam. Cũng giống như các nước đang phát triển khác khi trở thành thành viên của WTO, để đạt được mục tiêu công nghiệp hoá, Việt Nam phải giải quyết những yêu cầu về bảo hộ ngành chế tạo non trẻ trong điều kiện tự do hoá, thu hút FDI và liên kết khu vực này với khu vực trong nước, và đặc biệt là việc điều chỉnh và phối hợp chính sách công nghiệp – chính sách thương mại. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy Chính phủ cần tạo ra cơ chế để đảm bảo mối liên kết giữa các nhà hoạch định chính sách với giới doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải là trung tâm của quá trình hoạch định chính sách. Hầu hết các vấn đề của công nghiệp Việt Nam cần được giải quyết theo cách tiếp cận lấy doanh nghiệp làm trung tâm này. Trong điều kiện Việt Nam còn gặp nhiều lúng túng trong giải quyết mối quan hệ và vai trò của các khu vực doanh nghiệp, việc giải quyết vấn đề điều chỉnh, phối hợp chính sách công nghiệp – chính sách thương mại sẽ rất khó khăn. Câu hỏi cần nhanh chóng được trả lời không phải là làm thế nào để áp dụng những kinh nghiệm về lấy doanh nghiệp làm trung tâm trong quá trình hoạch định và điều chỉnh chính sách mà khi nào và ở mức độ nào Chính phủ thực sự thực hiện điều này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Bộ Công nghiệp (2005a), “*Về chiến lược phát triển công nghiệp Việt Nam đến năm 2020*”, bài phát biểu của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp tại Hội thảo quốc tế Xây dựng và thực hiện chiến lược công nghiệp Việt Nam tại Hilton Opera Hotel, ngày 24 tháng 3, Hà Nội.
2. _____. (2005b), “*Báo cáo tổng kết tình hình phát triển công nghiệp năm 2001-2005, và định hướng kế hoạch 5 năm 2006-2010*”, tháng 12, Hà Nội.
3. Burke Fred & Nguyen, Anne-Laure (2006), “*Trợ cấp xuất khẩu và việc gia nhập WTO của Việt Nam*”, tham luận trình bày tại Bộ Kế hoạch và Đầu tư, ngày 3 tháng 3.
4. Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2006), “*Đầu tư trực tiếp nước ngoài theo nước 1988-2005*” [trực tuyến]. Địa chỉ truy cập:
http://www.mpi.gov.vn/fdi/Bangbieu/58688_Data_12-2005_Website.xls [truy cập ngày 23 tháng 2 năm 2006].
5. Komiya Ryutaro và cộng sự (1999), *Chính sách công nghiệp của Nhật Bản*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia (Bản dịch).
6. Krugman, Paul, và Obstfeld, Maurice (1996), *Kinh tế*

học quốc tế: Lý thuyết và chính sách (tập 1), Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Hà nội.

7. Mai Thế Cường (2006), “*Kinh nghiệm phát triển ngành công nghiệp ô tô Thái Lan trong điều kiện tự do hoá thương mại và ý nghĩa đối với Việt Nam*”, Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới, số 2 (118), tr.48-55.

8. _____. (2005), “*Xuất khẩu của khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và ý nghĩa đối với chính sách thương mại của Việt Nam*”, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế thế giới, số 6 (110), tr. 54-62.

9. Martin, Kazi và Sarath, Rajapatirana và Prema Chandra Athokorala (2003), “*Việt Nam: Đẩy mạnh đổi mới để tăng trưởng xuất khẩu*”, Diễn đàn Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO, tháng 6, Hà nội.

10. Nguyễn Bích Đạt (2005), “*Khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài: Vị trí, vai trò của nó trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam*”, bản trình bày, tháng 3, Hà Nội.

11. Thủ tướng chính phủ (1998), “*Quyết định số 118/1998/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ về việc ban hành quy chế làm việc của Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế*”, ngày 8 tháng 7, Hà Nội.

12. _____. (2004), “*Chỉ thị của Thủ tướng chính phủ số 47/2004/CT-TTg về các giải pháp nâng cao sức cạnh tranh của các sản phẩm công nghiệp xuất khẩu*”, ngày 22 tháng 12, Hà Nội.

13. _____. (2005), “*Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành Quy chế xây dựng và thực hiện Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia giai đoạn 2006-2010*”, ngày 3 tháng 11, Hà Nội.

14. Từ điển Wikipedia (2006), http://en.wikipedia.org/wiki/Industrial_policy. [trực tuyến]: Truy cập hồi 14.30 ngày 19 tháng 5.

15. Vụ Hợp tác Quốc tế Bộ Công nghiệp (2006), “*Công nghiệp Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*”, bài trình bày tại Hội thảo về chính sách công nghiệp Việt Nam do METI-AOTS-MOI đồng phối hợp tổ chức, , ngày 8-9 tháng 5, Hà Nội.

Tiếng Anh

1. Lemi, Aduagna (2004), “Foreign Direct Investment, Host country productivity and export: the case of US and Japanese multinational affiliates”, *Journal of Economic Development*, Volume 29, Number 1, June.

2. Ohno (2004), “Designing a Comprehensive and Realistic Industrial Strategy”, Discussion paper No1 at the Vietnam Development Forum.

3. Ohno, Kenichi and Nguyen Van Thuong eds (2005), *Improving Vietnam's industrial policy*, The Publishing House of Political Theory.

4. Goldberg S. Linda and Klein W. Michael (1997), “Foreign Direct Investment, trade and real exchange rate

linkages in Southeast Asia and Latin America”, NBER working paper number 6344.

5. Nguyen Nhu Binh and Haughton, Jonathan (2002), “Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Vietnam”, *ASEAN Economic Bulletin*, December.

6. Rodrik Dani (2004), “Industrial policy for the twenty first century”, paper prepared for UNIDO, Harvard University, John F.Kenedy School of Government, September.

7. Vietnam Development Forum (2006), *VDF Report: Supporting Industry in Vietnam from the Perspective of Japanese Manufacturing Firms*, April 24.

8. Weiss, John and Hossein, Jalilian (2003), “Industrialization in an age of globalization: some comparisons between East and South East Asia and Latin America”, *Latin America – Caribbean and Asia – Pacific Economics and Business Association conference at ADBI, September, Tokyo*.

9. WTO (the) (2005), “statistics on antidumping” [online]. Available from: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm [Accessed 15 December 2005].

10. _____. (2004). “United States Trade Policy Review” [online]. Available from: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm [Accessed 15 December 2005].

11. _____. (2003a). “Thailand Trade Policy Review” [online]. Available from: <http://www.wto.org/english/>

tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm [Accessed 15 December 2005].

12. _____. (2003b), "The WTO in brief" [online]. Available from: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm. [Accessed 15 December 2005].

13. _____. (2001), "Malaysia Trade Policy Review" [online]. Available from: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm [Accessed 15 December 2005].

Chương 5

SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP DỆT MAY VIỆT NAM TRONG MÔI TRƯỜNG MẬU DỊCH TỰ DO

I. GIỚI THIỆU

Bài viết này đề cập đến những chiến lược dài hạn nhằm xây dựng năng lực và phát triển bền vững ngành công nghiệp dệt may Việt Nam, hiện đang đứng trước những thách thức và cơ hội của hội nhập toàn cầu và khu vực do việc loại bỏ dần hạn ngạch trong ngành dệt may và do việc gia nhập WTO. Về khía cạnh này, bài viết sẽ tìm cách đánh giá những lợi ích kinh tế của ngành dệt may Việt Nam do việc loại bỏ hạn ngạch trong ngành dệt may và do việc tự do hoá đa phương trong khuôn khổ Chương trình Phát triển Doha.

Trong những giai đoạn phát triển đầu tiên của ngành công nghiệp dệt may của mình, sức cạnh tranh của Hàn Quốc nằm trong bộ phận gia công (cắt và may) của mạng lưới sản xuất toàn cầu, vì nó khai thác những lợi thế lao động dồi dào, lương thấp nhưng thiếu kỹ năng, tương tự như giai đoạn hiện nay của Việt Nam. Tuy vậy, ngành công nghiệp dệt may Hàn Quốc đã phát triển thành một ngành sản xuất bao gồm những quy trình cần nhiều vốn và đòi hỏi phải có kỹ năng (sợi hoá

học, may mặc có chất lượng và giá trị gia tăng cao) khi Hàn Quốc đã tích lũy được năng lực sản xuất và kỹ năng quản lý.

Tuy vậy, môi trường của ngành công nghiệp dệt may Việt Nam hiện nay khác hẳn so với của Hàn Quốc những năm 1960 và 1970. Các công ty có vốn FDI chứ không phải các công ty trong nước hiện đang chi phối thị trường Việt Nam. Do vậy, không cần phải có một tổ chức là công ty thương mại để cung cấp thông tin về việc tiếp cận mạng lưới sản xuất toàn cầu và các thị trường nước ngoài hoặc để hỗ trợ cho việc nâng cấp cơ cấu của các công ty trong nước. Một giải pháp thay thế cho việc thâm nhập các thị trường nước ngoài tốn kém là xây dựng ngành chế tạo hướng về xuất khẩu thông qua FDI, như Lewis (1950) đã đề xuất.

Vì khó và phải tốn phí để thâm nhập vào một thị trường nước ngoài bằng cách xây dựng các kênh phân phối mới, nên điều này rất có thể sẽ thành công nếu chú trọng đến việc mời các nhà chế tạo đã có tiếng tăm ở các thị trường nước ngoài. Trong thực tế, có thể nói rằng, nhiều nước kém phát triển nhỏ hơn đã bắt đầu tiến hành công nghiệp hoá theo cách này. Các công ty có vốn FDI thường bắt đầu bằng việc lắp ráp các cấu kiện nhập khẩu từ nước nguồn (do sự chênh lệch tiền lương tạo ra). Sau đó, nếu có, thì ngành chế tạo liên hợp mới xuất hiện ở nước sở tại (dẫn theo Gereffi, 1994a).

Các nhà đầu tư nước ngoài sẽ quyết định xem Việt Nam sẽ tham gia gánh vác nhiệm vụ nào của hệ thống sản xuất toàn cầu. Hoàn toàn không còn có vấn đề tiếp cận người mua của các nước phát triển như Mỹ và Liên minh châu Âu nữa, vì các quá trình sản xuất chỉ du nhập vào Việt Nam với các cơ cấu

sản xuất và bán hàng hiện có. Do vậy, cung cấp một môi trường kinh doanh thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài là một vấn đề quan trọng đối với Việt Nam hơn so với Hàn Quốc vào những năm 1960 và 1970, và đây là một nhân tố cơ bản trong phát triển bền vững của ngành công nghiệp dệt và may mặc của Việt Nam.

Trong hoàn cảnh này, chúng tôi nhấn mạnh và đề nghị xây dựng cho nhà nước một khả năng tạo ra được một môi trường thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài với tư cách là một nguồn phát triển bền vững chủ yếu của ngành công nghiệp dệt và may Việt Nam. Năng lực của Nhà nước có thể được xác định là khả năng của Nhà nước hình thành nên chính sách độc lập với sự tác động của hối lộ và khả năng thực hiện chính sách một cách có hiệu quả (Meir 2000)²⁸. Những nhân tố cơ bản tạo nên năng lực của Nhà nước là (1) "quyền tự chủ" của chính phủ, được đặc trưng bằng chính sách vĩ mô và phát triển dài hạn thích hợp mà sẽ cho phép các nhà đầu tư có được những phản ứng và những đầu tư ổn định và lường trước được, và (2) đặc trưng bởi mối quan hệ qua lại giữa chính phủ và khu vực tư nhân, và sự tồn tại của khuôn khổ giải quyết có tính hợp tác đối với những khó khăn có thể nảy sinh trong quá trình kinh doanh.

Cơ cấu của bài viết này là như sau: Phần 2 nêu ra chiến lược lâu dài vì sự phát triển bền vững của ngành công nghiệp

²⁸ Năng lực nhà nước của Hàn Quốc và Đài Loan được đánh giá là thành công ở chỗ cả hai chính phủ này đều thành công trong việc dẫn dắt khu vực tư nhân thúc đẩy đầu tư và tăng cường năng lực kinh doanh trên các thị trường quốc tế của các công ty tư nhân.

dệt may Việt Nam sau khi xem xét môi trường đang thay đổi đặc trưng bằng việc loại bỏ dần hạn ngạch. Phần 3 sẽ xem xét những tác động của việc bãi bỏ dần hạn ngạch và việc tự do hoá đa phương trong ngành công nghiệp dệt may đối với ngành công nghiệp dệt may của Việt Nam cũng như đối với nền kinh tế vĩ mô.

II. MÔI TRƯỜNG THAY ĐỔI, SỨC CẠNH TRANH CỦA VIỆT NAM VÀ CHIẾN LƯỢC DÀI HẠN

2.1. Môi trường thay đổi

2.1.1. Tác động toàn cầu của Chế độ WTO đối với ngành công nghiệp dệt may

Tự do hoá mậu dịch các sản phẩm dệt may sẽ tạo ra một khuôn khổ thị trường quốc tế mới cho ngành công nghiệp dệt may, bắt đầu vào năm 2005. Sau khi tháo bỏ những hạn chế về lượng vào cuối năm 2004 như quy định của Hiệp định về hàng dệt may (ATC), năm 2005 đã chứng kiến sự khởi đầu của công cuộc cải tổ cơ cấu toàn cầu trong ngành dệt may. Mặc dù việc bãi bỏ hạn ngạch của Hiệp định hàng đa sợi (MFA) được dự đoán là sẽ thúc đẩy mậu dịch toàn cầu nói chung, nhưng tác động của nó có lẽ sẽ khác nhau giữa các nước và khu vực.

Môi trường hậu ATC của thị trường quốc tế chắc chắn sẽ tạo ra những cơ hội cho các nhà xuất khẩu ở phương Nam. Tuy vậy, cạnh tranh giữa các nhà xuất khẩu trong phạm vi thị trường tự do hoá sẽ gay gắt hơn. Theo một phân tích của Ngân hàng Thế giới (2004), trong điều kiện cạnh tranh ngày càng

gay gắt hơn về giá cả, xu hướng của ngành công nghiệp dệt may có lẽ (a) sẽ phụ thuộc nhiều vào cạnh tranh về chi phí; (b) ở một chừng mực lớn hơn trước, sẽ trở thành một ngành kinh doanh được khối lượng thúc đẩy (volume-driven business); (c) sẽ trở nên tập trung hơn, với ít nhà máy rất lớn chi phối ngành này hơn; và (d) tăng cường các hoạt động kinh doanh xuyên biên giới, vì các công ty hiện đặt ở nhiều địa phương sẽ quyết định tập trung sản xuất để hưởng các nền kinh tế quy mô.

Trong khi một số nước đang phát triển, nhất là Trung Quốc và Ấn Độ, hy vọng sẽ tăng đáng kể xuất khẩu hàng dệt may của mình sau khi ATC hết hiệu lực, thì các nước kém phát triển và các nền kinh tế nhỏ đã được miễn thuế và miễn hạn ngạch cho hàng xuất khẩu của mình sang Mỹ và Liên minh châu Âu, những nước có nền kinh tế phụ thuộc nặng nề vào các hàng may mặc sản xuất khẩu, có lẽ sẽ đặc biệt dễ tổn thương trước việc gia tăng thấy trước của cạnh tranh trong ngành này. Các nghiên cứu cho thấy, các nước được ưu đãi theo quy chế tối huệ quốc (MFN) có lẽ sẽ bị tác động tiêu cực bởi các khoản chi phí điều chỉnh nảy sinh từ việc bãi bỏ các hạn ngạch.

2.1.2. Những phản ứng chính sách và triển vọng

Việc tháo bỏ dần các hạn ngạch theo lộ trình đã gây ra phản ứng tức thời từ hai phía - những nước kém phát triển nhất phụ thuộc tuyệt đối vào xuất khẩu hàng dệt may và các nhà sản xuất ở các nước phát triển. Đã có một loạt những thảo luận trong cộng đồng quốc tế để giảm thiểu những tác động của việc bãi bỏ dần hạn ngạch đối với các nước phát triển. Các nước đang phát triển đã tỏ ra hết sức lo ngại trước việc các thị trường

lớn sẽ bị một nước duy nhất, Trung Quốc, chi phối, làm phương hại đến phần còn lại của thế giới. Những nước ký vào Tuyên bố Istanbul, gồm cả các nước Đông Nam Á, sợ rằng, việc bãi bỏ hạn ngạch cũng sẽ có nghĩa là sẽ mất luôn cả các khoản ngoại tệ quan trọng đổ vào, sẽ bị đóng cửa kinh doanh, và sẽ mất tới 30 triệu việc làm ở thế giới đang phát triển.

Một phía khác nhấn mạnh đến việc áp đặt những biện pháp hạn chế xuất khẩu từ Trung Quốc và Ấn Độ để duy trì việc làm của ngành này ở trong nước. Ví dụ, các công đoàn Mỹ cho rằng, 350.000 việc làm trong ngành công nghiệp dệt Mỹ đã bị mất trong ba năm qua, và nếu không làm gì, thì phần lớn trong số 650.000 việc làm còn lại có lẽ cũng sớm bị tiêu tan.

Trong những hoàn cảnh này, những phản ứng chính sách đối với việc bãi bỏ hạn ngạch có lẽ sẽ có hai tác động. Những nước nhập khẩu thu nhập cao có lẽ sẽ cho một số nước kém phát triển nhất được hưởng chế độ ưu đãi chung (GSP). Tuy vậy, đồng thời, những nước nhập khẩu có lẽ cũng sẽ tận dụng các cơ chế bảo vệ như là một giải pháp khẩn cấp theo các điều kiện cam kết gia nhập WTO của Trung Quốc vào năm 2001.

Năm 2005 đã chứng kiến cuộc xung đột thương mại trên phạm vi toàn cầu sau khi đã loại bỏ dần hạn ngạch. Cả các nước đang phát triển lẫn những nước đã công nghiệp hoá đều có những nỗ lực có phối hợp để hạn chế hàng dệt may nhập khẩu từ Trung Quốc. Những biện pháp được từng nước sử dụng rất giống với chế độ hạn ngạch trước đây. Nhiều nước đã áp dụng hạn ngạch đối với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc và nhiều nước khác thì cho rằng Trung Quốc không phải là một bạn hàng chơi đẹp nên không thể dùng các biện pháp thuế

quan để đối xử được. Trước các nhóm lobby trong nước, cả Liên minh châu Âu lẫn Mỹ đều buộc phải áp dụng các biện pháp bảo vệ để chống lại hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Căng thẳng đã đạt đến đỉnh điểm vào tháng Năm khi Liên minh châu Âu từ chối việc thanh toán thuế quan để rời cảng cho 80 triệu đơn vị hàng dệt của Trung Quốc đang chất đống nằm chờ ở cảng côngtennơ. Chính phủ Trung Quốc đã phản ứng ngay lập tức bằng cách đình chỉ kế hoạch bắt đầu hạn chế tự nguyện bằng cách tăng thuế xuất khẩu đánh vào các sản phẩm dệt may của mình. Một tình hình tương tự cũng xảy ra với chính phủ Mỹ vào quý hai cùng năm đó. Tuy vậy, tình trạng bế tắc này đã được khai thông vào tháng 11, và chính phủ Trung Quốc đã chấp nhận kéo dài những hạn chế song phương đối với hàng xuất khẩu của Trung Quốc sang các thị trường Mỹ và Liên minh châu Âu thêm 3 năm nữa.

2.1.3. Những thay đổi trong chuỗi cung toàn cầu các sản phẩm dệt may

Một trong những đặc điểm nổi bật nhất của ngành công nghiệp dệt may toàn cầu trong những thập kỷ gần đây là việc toàn cầu hoá chuỗi cung. Hiện tượng này có hai động lực trung tâm: việc phá bỏ hệ thống điều chỉnh quốc tế và việc hạ thấp giá thị trường. Trong khi việc phá bỏ hệ thống điều chỉnh quốc tế được thúc ép bởi các nhà xuất khẩu lớn ở các nước đang phát triển như là một hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài để tránh những hạn chế về lượng, thì việc hạ thấp giá thị trường lại do các nhà bán lẻ chiết khấu, chẳng hạn như Wal Mart & Spencer, ở các nước phát triển khởi xướng như là một cách để đối phó với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Do đó,

một tổ chức công nghiệp mới của các chuỗi cộng đồng toàn cầu do người mua thúc đẩy đã được hình thành. Sự liên kết toàn cầu của thị trường hàng dệt may có lẽ sẽ được tăng cường hơn nữa nhờ tự do hoá. Ngành công nghiệp này, đã được đặc trưng bằng hình thức thầu khoán quốc tế, cấp phép kinh doanh, và các hình thức đầu tư phi cổ phiếu khác, sẽ mang hình thức chuyên môn hoá theo chiều dọc do các công ty hàng đầu ở phương Bắc thúc đẩy. Chuyên môn hoá theo chiều dọc, hoặc phân công sản xuất quốc tế thông qua vận chuyển quá cảnh xuyên biên giới, sẽ còn tồn tại lâu dài trong kỷ nguyên hậu ATC. Trong phạm vi mạng lưới sản xuất hải ngoại như vậy, các nhập lượng được thể hiện trong sản phẩm cuối cùng sẽ nhiều lần vượt qua biên giới, và hoạt động buôn bán như vậy rất nhạy cảm trước các mức thuế quan. Do đó, hậu quả của việc bãi bỏ dần các hạn ngạch sẽ phụ thuộc vào thuế suất phổ biến hiện hành và vào các cận biên ưu đãi của những nước nhận những ưu đãi như thế nhiều hơn so với những ước tính thông thường.

2.1.4. Triển vọng của ngành dệt may xét theo phân ngành sản xuất

****) Công nghiệp dệt***

Những nhân tố chủ yếu thúc đẩy việc điều chỉnh trong công nghiệp dệt trong thời kỳ hậu ATC có liên quan đến (i) việc di chuyển công suất ngành dệt sang những nước có sức cạnh tranh nhất, gồm cả Trung Quốc; (ii) việc áp dụng những thiết bị hiện đại bởi các nhà sản xuất; (iii) sức hấp dẫn ngày càng giảm của các chương trình chế biến hướng ngoại

(outward processing program - OPP); (iv) tầm quan trọng của những quy chế xuất xứ để được hưởng sự đối xử thương mại ưu đãi; và (v) ý nghĩa ngày càng tăng của các ứng dụng dệt ngoài vải (non-clothing applications of textiles), chẳng hạn dệt kỹ thuật và chức năng.

) *Ngành may mặc

Những nhân tố chủ yếu thúc đẩy việc điều chỉnh trong ngành công nghiệp may mặc thời kỳ hậu ATC có liên quan đến (i) tầm quan trọng của nhân tố thời gian như là nhân tố quyết định sức cạnh tranh quốc tế; và (ii) những điều chỉnh trong việc bảo hộ mậu dịch và các biện pháp phòng vệ của WTO.

) *Phân phối bán lẻ

Những nhân tố thúc đẩy việc điều chỉnh trong lĩnh vực phân phối bán lẻ trong thời kỳ hậu ATC có liên quan đến (i) vai trò lãnh đạo của các tập đoàn bán lẻ lớn và các nhà buôn có tiếng tăm; (ii) tầm quan trọng của các bộ luật ứng xử tư nhân và sự hiểu biết về thị trường; và (iii) việc tiếp cận được với hệ thống phân phối bán lẻ ở các nền kinh tế đang nổi.

2.2. Những tác động của việc loại bỏ dần hạn ngạch và sức cạnh tranh của Việt Nam

2.2.1. *Đối thủ láng giềng*

Vị trí chuyên môn hoá của Việt Nam trong mạng lưới sản xuất toàn cầu phụ thuộc vào sức cạnh tranh của chính nó đối với các đối thủ láng giềng khác. Toàn bộ Nam Á đã trở thành một địa bàn có sức cạnh tranh nhất trong việc sản xuất các sản

phẩm dệt may, trong đó có sự tham gia của nhiều nước có cơ sở hạ tầng và công nghệ tương tự nhau. Theo các thống kê gần đây về công nghiệp dệt may, khu vực này đã bị chia xẻ giữa nhiều người sản xuất mà không có một người lãnh đạo thị trường nổi bật nào, do đó, trong khu vực này vừa không có sự liên kết theo chiều dọc lại vừa không có mậu dịch nội bộ ngành. Tức chỉ có cạnh tranh, mà không có hợp tác.

Hộp 2.1. Các trường hợp quốc tế

- Các chiến lược của các công ty Trung Quốc

Chính phủ Trung Quốc tìm cách áp đặt thuế quan xuất khẩu lên các hàng dệt để tránh xung đột thương mại từ các nước nhập khẩu lớn, để giúp đỡ ngành công nghiệp dệt may điều chỉnh trôi chảy hơn cho phù hợp với mậu dịch đã trở nên tự do hơn; cũng như để tiến hành sản xuất những sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn và tối ưu hoá hơn nữa cơ cấu ngành công nghiệp dệt của Trung Quốc. Trong suốt kỷ nguyên tồn tại chế độ hạn ngạch, các nhà máy dệt của Trung Quốc thường chuyên môn hoá vào một quy trình và hoàn chỉnh hàng hoá ở nước ngoài để tránh hạn ngạch. So với các đối thủ cạnh tranh khác ở Nam và Đông Nam Á, Trung Quốc có lợi thế hơn nhờ sản xuất đáng kể vải sợi ở trong nước. Khi chế độ hạn ngạch được bãi bỏ hoàn toàn, Trung Quốc có thể xây dựng được một hệ thống sản xuất hàng may mặc một cửa (one-stop textile and clothing production system) ở trong nước, bao gồm các công ty liên kết theo chiều dọc, do vậy có thể hạ thấp được chi phí, nâng

cao được chất lượng, và rút ngắn được thời gian sản xuất.

Để khắc phục được những hạn chế sắp tới đối với hàng xuất khẩu Trung Quốc, các công ty Trung Quốc sẽ hành động để chống lại sự cạnh tranh từ các nước châu Á khác. Trước hết, các công ty Trung Quốc sẽ phân tán các địa điểm sản xuất ra ngoài Trung Quốc. Những méo mó của chế độ hạn ngạch cũ đã buộc các công ty dệt Trung Quốc phải hoàn chỉnh quần áo tại các nước châu Á khác để tránh phải mang nhãn hiệu "*Made in China*". Các công ty chế tạo lớn của Trung Quốc sẽ không chỉ dựa vào giá cả và quy mô, mà còn dựa vào chất lượng, tốc độ và độ tinh xảo. Để chuẩn bị cho việc bãi bỏ hạn ngạch, các nhà chế tạo Trung Quốc đã đầu tư ồ ạt để tạo ra một tiềm năng sản xuất lớn ở miền Nam Trung Quốc. Hiện nay, Trung Quốc sẽ tiến đến chỗ hình thành, như UBS đã gọi, "các thành phố trong chuỗi cung cấp" (supply chain cities) có nhiệm vụ xử lý toàn bộ quy trình chế tạo hàng dệt từ bông cho đến sản phẩm cuối cùng.

- Việt Nam

Khi chưa phải là một thành viên của WTO, Việt Nam còn phải đương đầu với hạn ngạch áp đặt cho hàng xuất khẩu của nó sang thị trường Mỹ. Tuy vậy, cạnh tranh giá cả toàn cầu đã buộc các nhà chế tạo Việt Nam phải cố gắng để hạ thấp chi phí sản xuất, và Việt Nam sẽ phải hết sức vất vả để hoàn thành chỉ tiêu của mình trong năm nay. Ngành công nghiệp này nói chung đã giảm giá chừng 15% vào năm 2004 cho các đơn đặt hàng vào năm tiếp sau để không bị mất khách hàng.

- Ấn Độ

Ngành công nghiệp dệt sử dụng chừng 35 triệu người và chiếm gần 1/4 kim ngạch xuất khẩu của Ấn Độ. Theo một dự đoán, xuất khẩu hàng dệt của Ấn Độ có thể tăng 18% một năm để đạt 40 tỉ USD so với 12 tỉ USD hiện nay vào năm 2010, chiếm hơn 1/3 tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá cả nước, so với 1/4 hiện nay. Trong quá trình này, 5 triệu việc làm sẽ được tạo ra, khiến ngành công nghiệp này, vốn là ngành sử dụng lao động nhiều thứ hai ở Ấn Độ sau nông nghiệp, sẽ có 40 triệu công nhân. Một nghiên cứu của WTO cũng đã ủng hộ cho quan điểm lạc quan này. Nghiên cứu này dự kiến phần của Ấn Độ trong thị trường Mỹ sẽ tăng từ 4% lên 15%, so với mức độ nhảy vọt từ 16% lên 50% của Trung Quốc. Tuy vậy, vẫn còn có những nghi ngờ. Ngành công nghiệp này của Ấn Độ vẫn còn bị chi phối bởi hàng nghìn các công ty nhỏ gia đình thiếu kỹ năng tiếp thị và công nghệ chế tạo. Một trở ngại khác đối với Ấn Độ là năng suất lao động thấp, chỉ bằng có 16% của Mỹ.

- Pakitxtan

Một trong những người có thể thành công trong chế độ mới là Pakitxtan. Điểm mạnh của nước này là chi phí lao động thấp, một cơ sở nguyên liệu cho cả sợi bông lẫn sợi nhân tạo, và một khoản đầu tư ước chừng 4 tỉ USD để hiện đại hoá các nhà máy trong 4 năm qua. Do liên minh chiến lược của nó với Mỹ, nên Pakitxtan có thể mở rộng được hạn ngạch của mình trong những năm gần đây. Nhưng ở một số bộ phận của thị trường này - như khăn trải giường bằng vải lanh và khăn tắm -

Pakitxtan được coi là một đối thủ cạnh tranh toàn cầu tốt. Pakitxtan hy vọng sẽ tăng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt lên 13 tỉ USD trong vòng 3 năm, tính từ năm 2005.

- Thổ Nhĩ Kỳ

Thổ Nhĩ Kỳ luôn nằm trong số những nước sản xuất và xuất khẩu hàng dệt may chủ yếu trên thế giới. Thổ Nhĩ Kỳ có truyền thống trồng và xuất khẩu bông nguyên liệu và là nước chế tạo và xuất khẩu sợi và vải bông. Phù hợp với những phát triển rộng khắp trên toàn thế giới, việc sử dụng sợi nhân tạo của các nhà máy Thổ Nhĩ Kỳ cũng đang tăng lên với tốc độ nhanh. Ngành công nghiệp dệt may của Thổ Nhĩ Kỳ, đã tăng rất nhanh trong những thập kỷ qua và hiện là một trong những ngành quan trọng nhất trong nền kinh tế Thổ Nhĩ Kỳ, có vai trò cực kỳ quan trọng cho phát triển kinh tế. Trong suốt những năm 1980, những chân trời mới đã mở ra cho ngành công nghiệp dệt may của Thổ Nhĩ Kỳ, với nguyên tắc xuất khẩu và hướng ngoại chiếm vị trí áp đảo trong chương trình kinh tế của Thổ Nhĩ Kỳ.

Nhờ những nỗ lực để nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu, các hàng dệt may xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ trong năm 2005 (tính cho đến tháng 9) đã tăng liên tục với tốc độ 7,5% so với năm trước. Thực trạng này khác hẳn so với dự đoán giảm 25-30% về xuất khẩu của OECD sau khi bãi bỏ chế độ hạn ngạch, do người ta nghĩ là thị trường châu Âu sẽ tràn ngập hàng dệt may xuất khẩu của Trung Quốc. Mức tăng trưởng này là do những nỗ lực của Thổ Nhĩ Kỳ nhằm liên kết các dây chuyền sản xuất của mình với các công ty lớn nổi tiếng ở Italia và Pháp. Do đó, theo những dự đoán

của Hiệp hội các nhà xuất khẩu hàng may mặc Thổ Nhĩ Kỳ, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may Thổ Nhĩ Kỳ dự kiến sẽ tăng từ 17,6 tỉ USD năm 2004 lên 19,5 tỉ USD năm 2005, và 22 tỉ USD năm 2006 (KOTRA 2005).

- Thái Lan

Thái Lan đang cố gắng để tránh phải cạnh tranh với Trung Quốc về mặt chi phí, chủ yếu bằng cách nâng cao chất lượng và giá trị xuất khẩu của mình. Chính phủ muốn biến nước mình thành một trung tâm, tại đó các công ty địa phương không chỉ gia công quần áo theo hợp đồng cho các công ty bán lẻ nước ngoài, mà còn tự thiết kế và tiêu thụ lấy sản phẩm của mình. Gần đây Thái Lan đã tổ chức "Tuần Thời trang Băng Kốc" để trưng bày các công trình của các nhà thiết kế Thái Lan như là một cách để thúc đẩy khẩu hiệu "Băng Kốc - Thành phố Thời trang".

- Indônêxia

Indônêxia đang trong chiến dịch rộng rãi nhằm cải thiện môi trường đầu tư địa phương của mình và định hướng các nhà chế tạo bằng các quy chế thuận lợi hơn. Gần đây, chính phủ đã giải quyết một số phàn nàn phổ biến nhất bằng cách loại bỏ những điều khoản dễ gây phiền hà của luật lao động và giảm bớt quyền thu phí và lệ phí phạt tùy tiện của các chính quyền địa phương. Họ cũng đang cố gắng giảm bớt tình trạng hối lộ và quan liêu.

- Bắnglăđét

Ngành công nghiệp dệt may ở Bắnglăđét đã tăng từ

400.000 người và 800 nhà máy năm 1990 lên gần 2 triệu người và 4.000 nhà máy vào năm 2004. Khoảng 10-12 triệu người sống phụ thuộc vào ngành công nghiệp này. Bănglăđét có lẽ sẽ phải gánh chịu những tác động đau đớn do việc chấm dứt chế độ hạn ngạch. Ngành may mặc chiếm trên 3/4 kim ngạch xuất khẩu của nước này. Tuy vậy, nó lại thiếu những mối liên kết ngược (backward linkage) - tất cả các nguyên liệu của nó đều được nhập khẩu, điều này đặt gánh nặng bù đắp vào chi phí lao động, năng suất và vận tải. Nó phải phụ thuộc vào vải nhập khẩu.

Một báo cáo của IMF, công bố vào năm 2004, dự đoán xuất khẩu của Bănglăđét sẽ bị thiệt hại lớn tới 25% do bãi bỏ chế độ hạn ngạch. Tổ chức từ thiện, Christian Aid, cho rằng, riêng Bănglăđét sẽ bị mất chừng 1 triệu việc làm. Tuy nhiên, xuất khẩu quần áo của nó sang Mỹ đã tăng 21% trong quý đầu của năm 2005 sau khi áp dụng chế độ mới. Các đối thủ của Trung Quốc tiếp tục phàn nàn về các biện pháp không công bằng như đồng tiền bị định giá thấp và các khoản trợ cấp ngầm, nhưng hầu như họ vẫn trụ vững được trước cơn đại hồng thủy hàng Trung Quốc. Tiền lương ở Bănglăđét thấp, bằng khoảng 1/2 của Trung Quốc, khiến cho nước này có sức cạnh tranh cao hơn. Vấn đề chủ yếu của nó là, không trồng được bông. Tất cả các nguyên vật liệu cho ngành may mặc đều phải nhập khẩu, khiến cho chi phí tăng đáng kể.

- Srilanka

Giống như các nước Đông và Đông Nam Á khác, Srilanka có các ngành công nghiệp may mặc hướng vào xuất khẩu quan trọng, phát triển nhờ vào các hạn ngạch do Mỹ và châu

Âu cấp nhiều hơn là nhờ vào bất cứ một lợi thế tương đối về tự nhiên nào. Do đó, nước này được coi là một nạn nhân có thể của nạn đại hồng thủy hàng dệt Trung Quốc. Tuy nhiên, trong nửa đầu năm 2005, xuất khẩu của nước này sang Mỹ đã tăng khoảng 20%. Srilanka hình như đã tìm được chỗ làm ăn thích hợp cho mình trong việc sản xuất hàng dệt may.

- Nêpan

Ngành công nghiệp may mặc của Nêpan, dựa chủ yếu vào vải thô để sản xuất quần áo may sẵn, đã phát triển liên tục trong nhiều năm và hiện chiếm hơn 1/3 thu nhập xuất khẩu. Ngành công nghiệp dệt may cung cấp việc làm cho 90.000 người vào cuối năm 2004. Nếu kể cả gia đình của họ, thì có tới 300.000 người sống phụ thuộc vào ngành công nghiệp này. Nhưng do bãi bỏ Hiệp định đa sợi, nên nên nước láng giềng khổng lồ Ấn Độ của nó có lẽ sẽ giành được phần lớn hơn trong mạng lưới hàng dệt thế giới, và các nhà may mặc Nêpan có thể bị đẩy ra ngoài. Do không còn phải chịu chế độ hạn ngạch, nên quần áo từ Ấn Độ có lẽ sẽ rẻ hơn, khiến cho hàng may mặc từ Nêpan bị đắt hơn, vì Nêpan nằm sâu trong nội địa phải chuyên chở hàng hoá xuống cảng Calcutta của Ấn Độ, nên rất khó giảm được chi phí. Thực tế, người bị thua thiệt duy nhất ở khu vực này là Nêpan và xuất khẩu hàng may mặc của nó sang Mỹ đã bị giảm 35% trong nửa đầu năm 2005.

- Các nước đang phát triển khác

Môritox là ví dụ đầu tiên về một nước phát đạt nhờ chế độ hạn ngạch, nhưng hiện đang phải đương đầu với một số

vấn đề.

Chính phủ Ai cập dự tính sẽ ký một hiệp định thương mại đặc biệt gọi là Các Khu công nghiệp đủ điều kiện (Qualified Industrial Zones - QIZ) với Mỹ và Ixtreaen nhằm giúp ngành công nghiệp dệt của mình, hiện đang bị đe dọa cạnh tranh khốc liệt từ châu Á. Quần áo vải bông và ngành công nghiệp dệt là một trong những ngành công nghiệp trụ cột của nền kinh tế Ai cập. Vào lúc mà Ai cập đang phải đương đầu với nạn thất nghiệp ngày càng tăng, thì ngành này sử dụng tới trên 1 triệu người và tạo ra một khoản thu nhập từ xuất khẩu khoảng 1,25 tỉ USD. Người ta dự tính là Ai cập có thể bị mất từ 40 đến 45% kim ngạch xuất khẩu hiện hành, từ khoảng 550 triệu hoặc 600 triệu USD đến khoảng 300 triệu hoặc 250 triệu USD. Vương quốc Gioocđani cũng đã thiết lập các khu như thế vào cuối những năm 1990, và mang lại những kết quả nổi bật cho các nhà xuất khẩu hàng may mặc. Trong vòng 5 năm, Gioocđani đã tăng xuất khẩu sang Mỹ từ 40 triệu USD lên 750 triệu USD.

Kỷ lục của Thổ Nhĩ Kỳ khác hẳn so với các nước Bắc Phi khác, vì xuất khẩu của nó đã giảm 25-30% vào năm 2005.

- Những trở ngại và cơ hội của các nhà chế tạo Hàn Quốc

Sự tiến bộ của Trung Quốc trong xuất khẩu hàng dệt may liên tục là mối đe dọa đối với các nhà xuất khẩu Hàn Quốc từ những năm 1990. Phần lớn cơ sở sản xuất của Hàn Quốc đã được di chuyển sang Trung Quốc để tận dụng lao động rẻ, và việc loại bỏ dần chế độ hạn ngạch có lẽ sẽ là

đòn cuối cùng giáng vào các nhà sản xuất dệt may của Hàn Quốc. Nhưng dự đoán đó hoá ra lại là quá lạc quan. Trong khi việc xuất khẩu máy sản xuất thiết bị nguồn (Original Equipment Manufacturer - OEM) bị tràn ngập bởi hàng hoá từ Trung Quốc lấn át, thì các nhãn hiệu may mặc và các nhà cung cấp vật liệu cao cấp của chính Hàn Quốc đã tận dụng cơ hội này để mở rộng xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc. Hàng dệt may xuất khẩu của Hàn Quốc sang Trung Quốc đã tăng lên từ năm 2001. Trong 8 tháng đầu năm 2005, xuất khẩu của Hàn Quốc sang Trung Quốc đạt 1,3 tỉ USD đối với hàng dệt và 189 triệu USD đối với hàng may mặc.

- Các nước tiên tiến

Những nước tiên tiến bị mất sức cạnh tranh trong việc sản xuất hàng dệt may truyền thống đã nhìn vào các loại vải thông minh như là một cách để phát triển ngành công nghiệp này. Việc ứng dụng những cải tiến kỹ thuật và bằng sáng chế đã mang lại cho họ những cơ hội mới. Tiềm năng lớn nhất hình như nằm ở hai lĩnh vực: công nghệ nano và sợi dẫn xuất.

Ở Đức, nước có ngành công nghiệp dệt bị thu hẹp tới 1/3 trong thập kỷ qua, cái gọi là vải kỹ thuật hiện đã chiếm tới 40% tổng sản lượng ngành dệt.

Liên đoàn Dệt May Anh nói rằng, ngành công nghiệp này đã hướng đến thị trường cao cấp, nhường thị trường hàng may mặc sản xuất hàng loạt lại cho Trung Quốc. Các thành viên của lực lượng lao động ngành dệt hùng mạnh 195.000 người của Anh ngày càng chuyển sang tìm việc làm

ở những công ty thuộc lĩnh vực hàng dệt may cao cấp, là nơi có những sự chênh lệch lớn hơn và cần số lượng nhỏ hơn nhiều từ mỗi kiểu hoặc quy mô cụ thể. Nhưng, nhiều người lại tỏ ra lo ngại về triển vọng tương lai của ngành dệt ở Anh, khi các nhà bán lẻ đang chuyển một cách có hệ thống sang các khu vực sản xuất có chi phí thấp nhất.

2.2.2. Những tác động có thể

Đối với các nền kinh tế nhỏ dựa chủ yếu vào xuất khẩu hàng may mặc như Việt Nam, việc bãi bỏ MFA nhẽ ra sẽ gây ra những hậu quả rất nghiêm trọng. Việc loại bỏ dần hạn ngạch sẽ tác động đến ngành may mặc Việt Nam như thế nào là một chủ đề tranh luận khá sôi nổi giữa các chuyên gia trong lĩnh vực này. Những đánh giá toàn diện còn khá mơ hồ, song các dự báo có thể có cấu trúc khác nhau theo giai đoạn. Trước khi ATC bị bãi bỏ hoàn toàn, quan điểm chủ đạo và phổ biến là hết sức bi quan, căn cứ vào các cơ cấu chi phí đối với cơ sở hạ tầng và dây chuyền sản xuất liên kết của Trung Quốc. Người ta ước tính rằng, giống như nhiều nước xuất khẩu nhỏ ở Nam và Đông Nam á, do lợi thế tuyệt đối của Trung Quốc trong sản xuất, ngành may mặc của Việt Nam có lẽ sẽ bị mất cơ sở cạnh tranh khi các thị trường Mỹ và EU mở cửa cho các nhà sản xuất quốc tế mà không có một rào cản thể chế nào, chẳng hạn, như hạn ngạch.

Tuy vậy, vào nửa đầu năm 2005, thái độ bi quan chi phối các dự đoán trước đây đã giảm nhiều, do hầu hết các dự đoán về sự thống trị của Trung Quốc đã gây ra sự chống đối quyết liệt từ các thị trường nhập khẩu lớn. Các thị trường Mỹ và EU

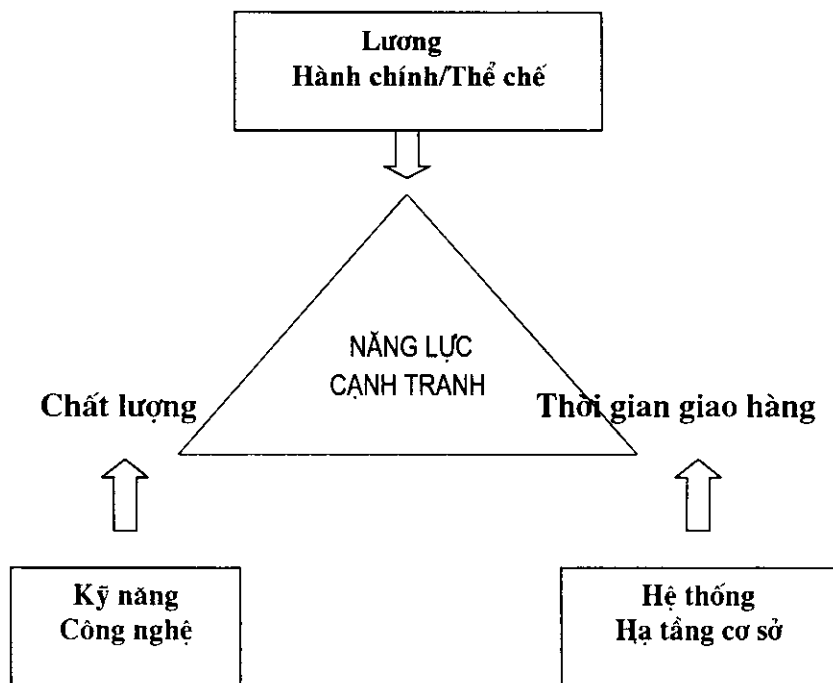
đã được bảo hộ chống lại hàng xuất khẩu của Trung Quốc bằng các biện pháp bảo vệ như đã mô tả trong chương này. Hoạt động xuất khẩu thực tế của các nước Nam và Đông Nam á trong nửa đầu năm 2005 đã cho thấy rằng, những giả thuyết làm cơ sở cho các dự đoán trước đây là quá bi quan. Điều đó có nghĩa là, những dự đoán trung hạn cho ngành may mặc Việt Nam không thể ảm đạm được, do cơ cấu sản xuất các sản phẩm phi hạn ngạch sẽ có khối lượng lớn hơn so với các sản phẩm có hạn ngạch. Do vậy, Việt Nam có thể duy trì được xu hướng tăng trưởng bình thường của mình hiện nay.

Tuy nhiên, điều này không phải là một đảm bảo cho tính bền vững lâu dài của ngành công nghiệp này được. Những hạn chế đối với sự tiến triển của Trung Quốc chỉ xảy ra cho đến cuối năm 2007, theo đúng điều khoản đặt ra vào lúc Trung Quốc gia nhập WTO. Khi tất cả các quy chế và các điều cấm được dỡ bỏ vào năm 2008, thì các lợi thế cạnh tranh của Trung Quốc có lẽ sẽ phát huy hết tác dụng, và Trung Quốc cùng với Ấn Độ có thể sẽ chi phối thị trường dệt may toàn cầu bằng cách chèn ép và đẩy các nhà cung cấp nhỏ hơn khác như Việt Nam ra khỏi thị trường này.

Người ta cho rằng trong thời đại cạnh tranh toàn cầu, ba nhân tố quyết định trật tự các nhà bán lẻ ở các nước công nghiệp hoá: giá cả, chất lượng và thời gian giao hàng (price, quality and lead-time). Ba cấu thành này tạo thành thể chân kiềng của sức cạnh tranh trong ngành dệt may. Giá cả có liên quan trực tiếp đến mức lương và chi phí hành chính/thể chế; chất lượng có liên quan đến trình độ kỹ năng và công nghệ; và thời gian giao hàng có liên quan đến hệ thống và cơ sở hạ

tăng. Điều này sẽ được minh họa trong Sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.1. Thế cạnh tranh chân kiềng trong ngành dệt may



Trước hết, Việt Nam cần tạo ra một hệ thống mà chi phí sản xuất có thể so sánh được với các nước láng giềng khác. Điều này đòi hỏi không những phải duy trì tiền lương ở mức có thể cạnh tranh được, mà còn phải tạo ra được những thể chế phù hợp với thông lệ kinh doanh quốc tế. Đối với mức tiền lương, chi phí lao động ở Việt Nam tương đối có sức cạnh

tranh hơn so với các đối thủ khác.

Tuy vậy, vấn đề đối với Việt Nam nằm ở chỗ là dù cho mức tiền lương của nó thấp hơn so với các nước khác, nhưng mức lương thấp hơn không đảm bảo được những điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư. Nếu các nhà chế tạo hàng dệt của Việt Nam không thể cạnh tranh được về mặt giá cả, thì họ làm sao có thể tồn tại được? Xét về trung hạn, việc nâng cao chất lượng sản phẩm ở nhà máy có thể là một giải pháp hợp lý cho Việt Nam. Việc đào tạo tại chỗ có thể là cách hợp lý nhất để cải thiện chất lượng sản xuất của các sản phẩm được đặt hàng. Tiếp đó, nhiều phong trào cải tiến chất lượng và nhiều kỹ năng quản lý sẽ được áp dụng để nâng cấp công nghệ gia công. Về lâu dài, Việt Nam cần tập trung nhiều hơn vào việc sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng, trước hết vào việc đặt hàng, sau đó vào việc phát triển các mẫu mã và thiết kế riêng của nó.

Để đáp ứng đòi hỏi về thời gian giao hàng, các công ty Việt Nam và toàn ngành công nghiệp quốc gia cần chuẩn bị sẵn sàng để ứng phó nhanh chóng với người mua. Một số biện pháp, mặc dù mất thời gian, có thể là có ích trong việc giải quyết vấn đề này. Một là, họ phải tận dụng các phương pháp chế tạo just-in-time để tìm lấy sự an ủi trong thế giới bán lẻ có khuynh hướng ngày càng nhạy cảm với thời trang. Người ta cho rằng, sự gôn gủi có ý nghĩa hơn trong bối cảnh này. Để cung cấp được dịch vụ just-in-time (kịp thời), các nhà cung cấp của khu vực này phải tự trang bị cho mình các dây chuyền sản xuất linh hoạt hơn, có thể dễ chuyển từ loại sản xuất này

sang loại sản xuất khác trên cơ sở hàng ngày để đáp ứng được nhu cầu.

Thứ hai là khả năng cung cấp được trọn gói tất cả các dịch vụ. Vì các nhà bán lẻ không còn phải dựa vào nguồn cung cấp từ nhiều nước khác nhau nữa, nên họ sẽ dựa vào những nhà cung cấp duy nhất để làm mọi thứ từ thiết kết đến cắt và may, và điều đó sẽ khiến cho các dây chuyền cung cấp của họ được thực hiện một cách trôi chảy. Do vậy, sẽ có một lực lượng lao động lành nghề mới, khi các công ty mở rộng phạm vi kỹ năng của mình hơn là chỉ bó hẹp ở chỗ may và thêu. Nhưng các công ty phải hành động thật nhanh chóng. Những công ty có đầu óc nhìn xa trông rộng hơn, kể cả các công ty Trung Quốc, đã đầu tư vào những thay đổi này. Tuy vậy, thường chỉ những công ty lớn mới cung cấp được trọn gói tất cả các dịch vụ.

2.3. Chiến lược dài hạn

2.3.1. Các chiến lược dài hạn để thúc đẩy ngành dệt may ở Việt Nam

Để có thể tồn tại được trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế mới trong thế kỷ 21, và để tận dụng được nhiều hơn ngành dệt may làm động lực phát triển kinh tế, chính phủ Việt Nam cần có các chiến lược dài hạn. Các chiến lược này cần đề cập không chỉ đến con đường để đạt được mục tiêu quốc gia, mà còn phải đủ cụ thể để gọi ra được cách phân bổ hiệu quả các nguồn lực.

Việc hoạch định chính sách của Việt Nam trong kỷ nguyên WTO sẽ hoàn toàn khác so với những gì mà Hàn Quốc đã theo

đuổi trong quá trình phát triển kinh tế của nó vào những năm 1960 và 1970. Vai trò tích cực của chính phủ trong việc hoạch định chính sách công nghiệp là không thấy trước được trong phạm vi khuôn khổ WTO. Do đó, Việt Nam cần những chiến lược thận trọng và có tính hướng dẫn hơn so với Hàn Quốc trước đây. Tuy nhiên, chính phủ Việt Nam cần linh hoạt trong việc phân bổ tài nguyên để khuyến khích các doanh nghiệp địa phương trong nước và thu hút vốn đầu tư nước ngoài đang rất cần ở một nước thiếu các nguồn lực trong nước.

Giả định là ngành công nghiệp dệt may có 5 giai đoạn phát triển như trình bày trong Bảng 2.1, thì hiện nay Việt Nam đang ở giai đoạn đầu tiên, dựa chủ yếu vào việc chế tạo cần nhiều lao động và vào đầu tư trực tiếp nước ngoài. Để vươn lên nấc thang phát triển cao hơn, Việt Nam cần có các chính sách thích hợp cho mỗi giai đoạn.

Chuyển từ giai đoạn 1 sang giai đoạn 2 đòi hỏi phải cải thiện được năng suất lao động, cơ sở của chất lượng lao động. Từ giai đoạn 2 sang giai đoạn 3, thì việc nuôi dưỡng và hỗ trợ các doanh nghiệp địa phương và các doanh nhân trong nước là những cấu thành cơ bản. Từ giai đoạn 3 sang giai đoạn 4, năng lực quản lý và kỹ năng chuyên môn trong sản xuất dệt may cần được nuôi dưỡng và phát triển trong khắp cả nước. Cuối cùng, để đạt đến giai đoạn cuối cùng của ngành dệt may, một nước cần phải có một hệ thống nghiên cứu và phát triển liên kết với nhau chặt chẽ để đạt được trình độ công nghệ cao cũng như một cơ cấu thị trường sáng tạo và năng động để hỗ trợ cho sức cạnh tranh của ngành thời trang phát triển.

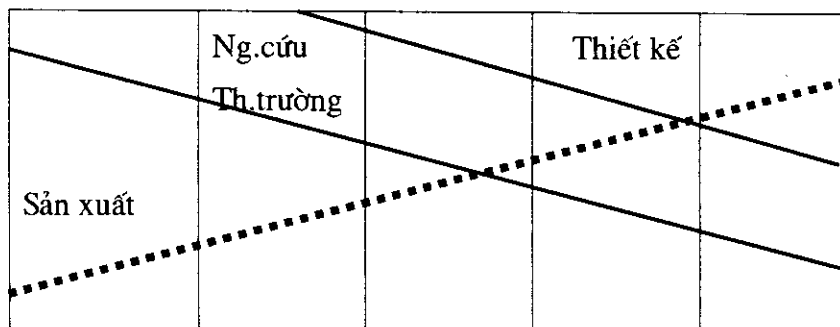
Bảng 2.1. Các giai đoạn phát triển của ngành dệt may

Giai đoạn	Đặc điểm	Các hoạt động chính	Các nguồn lực
1	Cần nhiều lao động và dựa vào FDI	CMT (cắt, xén – Cut, Make and Trim System)	Lực lượng lao động rẻ
2	Quản lý sản phẩm dựa vào FDI	OEM (SX thiết bị nguồn–Original Equipment Manufacturer)	Chuyên gia/chuyên môn về sản phẩm
3	Sở hữu địa phương dựa vào nguồn cung cấp từ bên ngoài	ODM (SX thiết kế nguồn – Original Design Manufacturer) Các công đoạn thượng nguồn cơ bản (basic upstream industries)	Công nghệ chế biến
4	Xuất khẩu dưới quyền sở hữu của địa phương	Phát triển nhãn hiệu địa phương	Năng lực quản lý
5	Cạnh tranh toàn cầu	Sản phẩm dệt mới Sản xuất hướng vào thời trang	Nghiên cứu và phát triển Người thiết kế sáng tạo

2.3.2. Chiến lược theo giai đoạn

Người ta cho rằng, ngành dệt may tiến triển từ việc sản xuất giản đơn các sản phẩm cấp thấp (low-end) tới các sản phẩm cấp cao (high-end) hướng vào thời trang. Trong thời kỳ phôi thai, điều có ý nghĩa quan trọng là năng lực sản xuất, nhưng đến giai đoạn trung gian, các ưu tiên đã được chuyển từ sản xuất sang nghiên cứu thị trường. Khi ngành công nghiệp này trở nên ngày càng tinh vi hơn, ý nghĩa của khả năng thiết kế đã trở thành một nhân tố trong việc quyết định sức cạnh tranh quốc tế. Nếu quá trình này của chiến lược công ty được kết hợp với mục tiêu quốc gia tăng cường quyền sở hữu địa phương, thì Biểu đồ sẽ cho thấy rõ những biện pháp mà chính phủ Campuchia cần thực hiện trong mỗi giai đoạn là gì?

Sơ đồ 2.2. Sự dịch chuyển ưu tiên của ngành công nghiệp dệt may



<G.đoạn 1> <G.đoạn 2> <G.đoạn 3> <G.đoạn 4> <G.đoạn 5>

Chú thích: Đường chấm chấm là quyền sở hữu địa phương của các công ty dệt may

Hiện nay, Việt Nam cần tập trung vào các chính sách để nâng cao năng suất lao động và thu hút nhiều hơn đầu tư nước ngoài vào các cơ sở sản xuất hàng may mặc. Để làm được như vậy, cần tìm ra các cách để cải thiện môi trường kinh doanh ở các lĩnh vực khác nhau: ví dụ, đầu tư vào cơ sở hạ tầng kỹ thuật, các điều kiện thuận lợi cho quản trị doanh nghiệp, việc giảm tệ quan liêu và các lệ phí hành chính có tính cửa quyền. Ngoài ra, các chính sách để hỗ trợ cho năng suất lao động trong lĩnh vực này cũng cần được khuyến khích bằng cách miễn giảm thuế cho các khoản đầu tư vào việc nâng cao năng suất lao động và lập các kế hoạch để thúc đẩy phong trào cải tiến chất lượng sản phẩm. Chính phủ cũng như các doanh nghiệp cần phối hợp các nỗ lực để đa dạng hoá mạng lưới theo chiều ngang và theo chiều dọc với các công ty ở các nước tiên tiến.

Xét về trung hạn, Việt Nam cần khuyến khích các chủ doanh nghiệp địa phương bằng cách khôi phục lòng tin không chỉ từ các nhà đầu tư nước ngoài, mà còn cả từ những người nắm quyền sở hữu tài sản ở trong nước. Trước hết, việc khôi phục niềm tin vào thể chế trong lĩnh vực ngân hàng là điều không thể tránh khỏi để huy động được các khoản tiết kiệm tiềm ẩn và hướng các nguồn lực tài chính vào cho các hoạt động kinh doanh. Đồng thời, sự lành nghề trong ngành dệt may cũng cần được nuôi dưỡng và khuyến khích thông qua việc đào tạo và giáo dục tại chỗ, để các công ty có thể xử lý được những công việc phức tạp hơn và mang lại giá trị gia tăng cao hơn. Lúc này, toàn xã hội cần đạt được sự nhất trí trong việc phát triển một nền kinh tế thông qua các chính sách hữu nghị với thị trường.

Về lâu dài, quốc gia này cần có một nguồn nhân lực có thể tiếp thu và phát triển được công nghệ cao. Để làm được như vậy, Việt Nam cần thiết lập và duy trì một hệ thống giáo dục đại học mang tầm quốc tế.

2.3.3. Nâng cấp cơ cấu

Ngành công nghiệp dệt của Việt Nam đang đảm bảo sức cạnh tranh của mình trong các quá trình sản xuất với nhiệm vụ cần nhiều lao động không lành nghề và có trình độ công nghệ thấp, một cấu thành của mạng lưới sản xuất toàn cầu. Tuy vậy, đảm bảo điều này cũng chưa thể đảm bảo được sự phát triển lâu dài và bền vững của ngành công nghiệp dệt may Việt Nam. Việt Nam có lẽ cần có một kế hoạch dài hạn, không những để đảm bảo có được một thị phần cao hơn trên thị trường thế giới, mà còn tham gia vào các công đoạn thượng nguồn và hạ nguồn (upstream and downstream industries) trong ngành dệt may thông qua những nỗ lực chiến lược thúc đẩy FDI và cải tổ cơ cấu công nghiệp. Chẳng hạn, nếu ngành công nghiệp may mặc Việt Nam tiến hành sản xuất những sản phẩm cần nhiều lao động không lành nghề, trong khi nhập khẩu tất cả các nguyên liệu và bán thành phẩm theo cùng một cách như hiện nay, thì những tác động tích cực ít ỏi của sự tăng trưởng của ngành công nghiệp may mặc sẽ không mạnh và bền vững, và sự đóng góp lâu dài cho nền kinh tế Việt Nam cũng sẽ bị hạn chế. Hơn nữa, những khâu yếu nhất gắn với các ngành có liên quan cũng sẽ cản trở nỗ lực hiện đại hoá ngành công nghiệp may mặc.

Để giải quyết các vấn đề này, trước hết Việt Nam cần khuyến khích FDI vào các ngành công nghiệp trung gian và

có liên quan đến hàng dệt. Sau khi loại bỏ chế độ hạn ngạch, việc chuyển từ việc chỉ có may giã đơn sang ngành công nghiệp dệt trọn gói sẽ là một sự chuyển dịch rất đáng mong muốn, do các kỹ năng có liên quan đến dịch vụ đang ngày càng trở nên quan trọng hơn. Các kỹ năng có liên quan đến dịch vụ bao gồm bí quyết quản lý, thiết kế, thu mua vải, bảo hộ quyền sở hữu, tài trợ xuất khẩu, xử lý các thủ tục thương mại, và vân vân. Đây là các nguồn tạo ra các giá trị gia tăng cao hơn. Về phương diện này, việc thu hút các công ty nước ngoài đầu tư thương mại nguồn là rất cần thiết.

Khuyến khích các công ty nước ngoài đầu tư nhiều hơn nữa vẫn là một yếu tố quan trọng cho ngành công nghiệp dệt Việt Nam, bởi vì một lý do vì sao đầu tư thương mại nguồn dường như chậm chạp là do quy mô tương đối nhỏ của ngành công nghiệp dệt Việt Nam. Những cố gắng thể chế là quan trọng trong việc tạo ra những kích thích hợp lý cho các nhà sản xuất thương mại nguồn nước ngoài. Hơn nữa, sự tham gia của Việt Nam vào các liên doanh với người nước ngoài sẽ có ích cho việc chuyển giao công nghệ, cải tiến quản lý và nghiên cứu thị trường, tạo ra những mối liên hệ ổn định với người mua, và thu thập được thông tin về các thị trường nước ngoài.

Thứ hai, các nhà sản xuất trong nước phải tham gia vào ngành công nghiệp dệt này.

Thứ ba, đầu tư vào các nguồn nhân lực là rất quan trọng. Chính phủ Việt Nam cần nỗ lực hơn nữa để đào tạo được những người lao động lành nghề. Đội ngũ lao động lành nghề và các nhà quản lý bậc trung ở Việt Nam hiện rất yếu kém. Việc cung cấp lao động lành nghề là tiện lợi cho các công ty

nước ngoài và kết quả là, có thể khuyến khích được sự tham gia của người bản xứ vào ngành công nghiệp dệt. Sự hỗ trợ chính sách là quan trọng cho việc phát triển các nhà quản lý và kinh doanh tương lai của Việt Nam. Ngoài ra, cần có những kích thích để các quan chức có tài có thể tham gia vào ngành công nghiệp dệt trên cơ sở những kinh nghiệm của họ trong lĩnh vực này. Đầu tư vào việc phát triển các nguồn nhân lực là điều cực kỳ quan trọng đối với việc phát triển tinh thần kinh doanh ở Việt Nam.

2.3.4. Phát triển nguồn nhân lực

Phát triển nguồn nhân lực là chìa khoá cho những nỗ lực của Việt Nam để phát triển bền vững ngành công nghiệp dệt may. Có 4 cách để Việt Nam thúc đẩy sự phát triển nguồn nhân lực trong các ngành công nghiệp dệt may, tùy theo trình độ công nghệ và giai đoạn phát triển.

(1) *Đào tạo và bồi dưỡng những người lao động lành nghề*: Biện pháp đầu tiên và trực tiếp nhất là nâng cấp trình độ lành nghề ở khâu lắp ráp. Để nâng cao được năng suất lao động tại phân xưởng, người ta thường yêu cầu các công ty cung cấp các dịch vụ tại chỗ (on-the-job, OTJ) cho các công nhân. Tuy vậy, điều này không thể xảy ra đối với các công ty con ở Việt Nam, vì hầu hết các công ty này chỉ có ý định khai thác các chi phí lao động thấp. Trong những hoàn cảnh này, các dịch vụ OTJ lại là một nhân tố làm tăng thêm chi phí mà các nhà đầu tư nước ngoài đang muốn tránh. Do đó, có lẽ chính phủ Việt Nam nên cung cấp các dịch vụ này dưới hình thức một hàng hoá công.

(2) *Nâng cấp công nghệ gia công*: Trong giai đoạn 2, cần phải nâng cấp và làm sâu thêm trình độ công nghệ gia công hiện có ở cấp nhà máy. Để làm được như vậy, các viện đào tạo nghề ở các khu vực khác nhau của đất nước có thể được giao nhiệm vụ cung cấp các khoá học chuyên môn và thực tiễn trong ngành công nghiệp dệt may. Trong số những viện này, cần phát triển một viện có các điều kiện tốt hơn như là một viện hàng đầu để đào tạo và nâng cấp đội ngũ các kỹ thuật viên cao cấp cho mỗi lĩnh vực. Những kỹ thuật viên cao cấp này sẽ được thừa nhận và được tạo cơ hội để đào tạo ở các viện kỹ thuật chuyên ngành nước ngoài. Đồng thời, chính phủ cần phát động một chiến dịch trên quy mô toàn quốc để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm thông qua việc tổ chức định kỳ các hội chợ kỹ thuật và triển lãm công nghệ.

(3) *Phát triển năng lực quản lý và nghiên cứu thị trường*: ở giai đoạn 3, các nhà quản lý và các giám đốc tiếp thị địa phương cần được xác định và phát triển. Việc thiếu lao động lành nghề không chỉ cảm thấy ở khâu sản xuất, mà còn ở cả cấp quản lý. Những công nhân có tiềm năng đạt đến cấp quản lý hoặc có khả năng kinh doanh cần được tạo cơ hội để đào tạo về quản lý và tiếp cận được các nguồn tài chính dành cho các dự án khởi nghiệp.

(4) *Đào tạo và bồi dưỡng các nhà thiết kế và các nhà nghiên cứu chuyên nghiệp*: ở giai đoạn cuối cùng khi Việt Nam muốn tối đa hoá giá trị gia tăng từ việc sản xuất hàng dệt may, thì nó cần phải phát triển nhân lực cấp cao bao gồm các chuyên gia về CAD/CAM, các nhà nghiên cứu trong ngành dệt và các nhà thiết kế thời trang. Để nhảy từ giai đoạn OEM

lên giai đoạn ODM (hoặc thậm chí giai đoạn phát triển sản phẩm cao hơn), Việt Nam cần thiết lập được các viện giáo dục đại học cấp quốc tế chuyên cho ngành công nghiệp dệt may.

III. PHÂN TÍCH THEO MÔ HÌNH QUÂN BÌNH TỔNG THỂ CÓ THỂ TÍNH ĐƯỢC (CGE): NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC TỰ DO HOÁ THEO CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN DOHA (DDA) VÀ VIỆC BÃI BỎ HẠN NGẠCH THUẾ (TRQ) CỦA CÁC THỊ TRƯỜNG MỸ VÀ EU ĐỐI VỚI NGÀNH CÔNG NGHIỆP DỆT MAY CỦA VIỆT NAM

3.1. Số liệu

Cơ sở số liệu Dự án phân tích mậu dịch toàn cầu (GTAP) được tập hợp cho 7 khu vực (Việt Nam, Hàn Quốc, Mỹ, EU, các nước phát triển khác và các nước đang phát triển khác) và 9 ngành (nông nghiệp, thực phẩm, khai thác, dệt may, gang thép, thiết bị vận tải, thiết bị và máy móc, các ngành chế tạo khác, dịch vụ, xin xem các Bảng 3.1 và 3.2).

Việc sử dụng những hạn chế về lượng đối với các hàng dệt may nhập khẩu từ các nước đang phát triển có từ những năm 1930, và những hạn chế bằng hạn ngạch ở Mỹ và EU chủ yếu được dùng để chống lại ngành công nghiệp dệt may của các nước đang phát triển Đông Á có sức cạnh tranh ngày càng tăng, đặc biệt là các sản phẩm của Trung Quốc. Ngoài các hạn ngạch song phương, các thuế quan không phân biệt đối xử thường được áp đặt lên các hàng dệt may nhập khẩu, ngay cả khi những sản phẩm này đã phải chịu hạn ngạch. Phần này sẽ cố gắng đánh giá những tác động của việc loại bỏ dần hạn

ngạch ở các thị trường Mỹ và EU cũng như việc cắt giảm thuế quan theo kế hoạch DDA. Phần này cũng cố gắng trả lời sự tác động qua lại giữa việc cắt giảm thuế quan và việc loại bỏ dần hạn ngạch. Những lý giải lý thuyết và thực nghiệm cho những thí nghiệm này đã được giải thích trong Yang, Martin và Yanagishima (trang 225-261).

Bảng 3.1. Tập hợp số liệu theo khu vực

	Tập hợp số liệu theo khu vực	Phân loại theo GTAP
1	Việt Nam	Việt Nam
2	Hàn Quốc	Hàn Quốc
3	Mỹ	Mỹ
4	EU	EU-25 nước
5	Trung Quốc	Trung Quốc, Hồng Kông
6	Phần còn lại của thế giới 1 (các nước phát triển)	Phần còn lại của thế giới 1 - Các nước phát triển
7	Phần còn lại của thế giới 2 (các nước đang phát triển)	Phần còn lại của thế giới 2 - Các nước đang phát triển

Bảng 3.2. Tập hợp số liệu và thông số theo hàng hoá

	Tập hợp số liệu theo hàng hoá	Phân loại theo GTAP	ESBD	ESBM
1	Nông nghiệp	(1) Lúa nước, (2) Lúa mỳ, (3) Ngũ cốc, (4) Rau, quả, củ, (5) hạt có dầu, (6) Mía và củ cải đường, (7) Cây có sợi, (8) Cây công nghiệp, (9) Trraubò, cừu, dê, ngựa, (10) Các sản phẩm từ động vật, (11) Sữa tươi (12) Len, tơ tằm, (23) Gạo đã chế biến	2,52	5,05
2	Thực phẩm	(19) Thịt, (20) Các sản phẩm thịt, (21) Dầu thực vật và mỡ, (22) Các sản phẩm sữa, (24) Đường, (25) Các sản phẩm thực phẩm, (26) Đồ uống và các sản phẩm thuốc lá	2,48	5,04
3	Khai thác	(13) Lâm nghiệp, (14) Ngư nghiệp, (15) Than đá, (16) Dầu mỏ, (17) Khí đốt, (18) Các khoáng sản	4,86	12,96

	Tập hợp số liệu theo hàng hoá	Phân loại theo GTAP	ESBD	ESBM
4	Dệt May	(27) Hàng dệt, (28) Hàng may mặc	3,73	7,45
5	Gang thép	(35) Kim loại có chất sắt, (36) Kim loại, (37) Các sản phẩm thép	3,56	7,26
6	Thiết bị vận tải	(38) Ôtô và phụ tùng ô tô, (39) Thiết bị vận tải	3,15	6,43
7	Thiết bị và máy móc	(40) Thiết bị điện tử, (41) Máy móc và thiết bị	4,19	8,41
8	Các hàng chế tạo khác	(29) Các sản phẩm da, (30) Các sản phẩm gỗ, (31) Các sản phẩm giấy và xuất bản, (32) Các sản phẩm dầu mỏ và than, (33) Các sản phẩm hoá chất, cao su và nhựa, (34) Các sản phẩm khoáng sản, (42) Các hàng chế tạo	3,07	6,39

	Tập hợp số liệu theo hàng hoá	Phân loại theo GTAP	ESBD	ESBM
9	Dịch vụ	(43) Điện, (44) Sản xuất và phân phối khí đốt, (45) Nước, (46) Xây dựng, (47) Thương mại, (48) Vận tải, (49) Vận tải biển, (50) Vận tải hàng không, (51) Thông tin liên lạc, (52) Các dịch vụ tài chính, (53) Giải trí và các dịch vụ khác, (54) Hành chính công/Quốc phòng/Y tế/Giáo dục, (55) Nhà ở	1,94	3,85

Chú thích:

1) ESBD là độ co dãn của sự thay thế giữa các hàng trong nước và hàng nhập khẩu trong cơ cấu của Armington.

2) ESBM có nghĩa là độ co dãn của sự thay thế giữa các hàng nhập khẩu trong cơ cấu của Armington.

Bảng 3. Thuế suất hải quan và tương đương của TRQ của ngành công nghiệp dệt may: Số liệu GTAP

	Thuế suất hải quan		Tương đương TRQ (Thuế suất xuất khẩu, theo địa chỉ nơi đến)	
	Mỹ	EU	Mỹ	EU
1. Việt Nam	13,31	9,68	-25,62	0,00
2. Hàn Quốc	13,16	9,11	-0,89	-14,71
3. Mỹ	0,00	7,69	0,00	0,00
4. EU	9,18	0,34	-0,68	0,00
5. Trung Quốc	9,87	10,38	-17,14	-21,45
6. Các nước phát triển còn lại	6,10	4,72	-0,01	-0,03
7. Các nước đang phát triển còn lại	9,14	3,12	-0,87	-3,59

3.2. Thiết kế thử nghiệm

Những thí nghiệm trong chương này nhằm tính toán những tác động của việc tự do hoá đa phương ngành công nghiệp dệt may trong khuôn khổ thương lượng DDA của WTO cũng như trong khuôn khổ loại bỏ dần hạn ngạch hàng dệt may ở thị trường Mỹ và EU đối với nền kinh tế Việt Nam,

đặc biệt đối với ngành dệt may.

Những thử nghiệm chính sách là như sau: Thí nghiệm 1 (E1) xem xét việc loại bỏ đa phương thuế suất hải quan nhập khẩu đối với ngành dệt may. Thí nghiệm 1 áp dụng các ngưỡng và những cắt giảm thuế quan mà Nhóm G-20 đề nghị. Những cắt giảm thuế quan (theo quy định của WTO) trong các ngành công nghiệp dệt may của Mỹ, EU, các nước phát triển khác và Hàn Quốc được thực hiện trên cơ sở sử dụng công thức Thụy sĩ với hệ số 10, trong khi những cắt giảm thuế quan trong các ngành công nghiệp dệt may của Việt Nam, Trung Quốc và các nước đang phát triển khác lại dựa vào công thức có hệ số 25. Trong thí nghiệm này, chúng tôi áp dụng tỉ lệ giảm thực tế mà WTO đã áp dụng hơn là tỉ lệ giảm theo quy định của WTO, được tính thẳng từ công thức Thụy sĩ: Tỉ lệ giảm thực tế của mỗi nước là có sẵn bằng cách so sánh tỉ lệ đã được áp dụng trước DDA và tỉ lệ quy định sau DDA. Những cắt giảm thuế hải quan được giả định ở Mỹ, EU, các nước phát triển khác và Hàn Quốc tương ứng là 50,75%, 42,48%, 34,32% và 34,40%. Những cắt giảm thuế quan ở Việt Nam, Trung Quốc, và các nước đang phát triển khác tương ứng là 22,70%, 35,47% và 28,23%.

Thí nghiệm 2 (E2), Thí nghiệm 3 (E3) và Thí nghiệm 4 (E4) xem xét những tác động của việc bãi bỏ TRQ tương ứng ở thị trường dệt may Mỹ, ở thị trường Mỹ và ở cả hai thị trường, trên cơ sở sử dụng số liệu tương đương thuế quan GTAP của các TRQ. Thí nghiệm 5 (E5) tính toán những tác động của Thí nghiệm 1 (những cắt giảm thuế quan theo DDA) cộng với của Thí nghiệm 4 (loại bỏ TRQ).

Bảng 3.4. Các thí nghiệm Cân bằng tổng thể có thể tính toán được (CGE)

E1	DDA	<p>Những cắt giảm thuế quan trong ngành dệt may (cắt giảm thuế quan và ngưỡng theo đề nghị của Nhóm G-20)</p> <p>- Các nước phát triển: Công thức Thuy sĩ với hệ số 10</p> <p>+ Mỹ: 50,75%, EU: 42,48%</p> <p>+ Các nước phát triển còn lại trên thế giới: 34,32%, Hàn Quốc: 34,30%,</p> <p>- Các nước đang phát triển: Công thức Thuy sĩ có hệ số 25</p> <p>+ Việt Nam: 22,70%, Trung Quốc: 35,47%</p> <p>+ Các nước đang phát triển còn lại trên thế giới: 28,38%.</p>
E2	TRQ-Mỹ	Loại bỏ TRQ trên thị trường hàng dệt may Mỹ
E3	TRQ-EU	Loại bỏ TRQ trên thị trường hàng dệt may EU
E4	TRQ-Mỹ-EU	Loại bỏ TRQ trên các thị trường dệt may Mỹ và EU
E5	DDA cộng TRQ	Kịch bản 1 cộng Kịch bản 4

3.3. Những kết quả

Bảng 3.5. Những thay đổi sản xuất trong ngành công nghiệp dệt may theo các kịch bản (Đơn vị: %)

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Mô hình tĩnh					
Việt Nam	26,82	9,09	-10,52	-0,96	24,42
Hàn Quốc	10,92	-1,20	7,00	5,99	17,66
Mỹ	-4,49	-4,47	-0,40	-5,01	-9,61
EU	-2,62	-0,57	-11,98	-12,34	-15,03
Trung Quốc	3,59	11,55	14,22	24,79	30,78
Các nước phát triển còn lại	0,60	-0,80	-0,39	-1,14	-0,15
Các nước đang phát triển còn lại	0,49	-3,09	-1,57	-4,47	-4,83
Mô hình tích lũy vốn					
Việt Nam	28,03	9,27	-11,00	-1,31	25,03

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Hàn Quốc	11,10	-1,22	7,07	6,03	17,91
Mỹ	-4,52	-4,77	-0,41	-5,02	-9,65
EU	-2,29	-0,56	-12,00	-12,36	-15,09
Trung Quốc	3,69	11,77	14,48	25,31	31,49
Các nước phát triển còn lại	0,59	-0,80	-0,40	-1,16	-0,18
Các nước đang phát triển còn lại	0,54	-3,19	-1,64	-4,64	-5,01

Bảng 3.6. Những tác động kinh tế vĩ mô theo các kịch bản: Những thay đổi trong TSPND (Đơn vị: %)

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Mô hình tĩnh					
Việt Nam	0,28	0,14	-0,12	0,03	0,30

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Hàn Quốc	0,06	-0,01	0,03	0,02	0,08
Mỹ	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01
EU	0,00	0,00	0,04	0,04	0,04
Trung Quốc	0,14	0,17	0,26	0,43	0,57
Các nước phát triển còn lại	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Các nước đang phát triển còn lại	0,04	-0,01	-0,01	-0,01	0,02
Mô hình tích lũy vốn					
Việt Nam	1,01	0,27	-0,45	-0,16	0,77
Hàn Quốc	0,21	-0,03	0,11	0,08	0,29
Mỹ	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01
EU	0,01	0,00	0,05	0,05	0,05
Trung Quốc	0,25	0,34	0,47	0,81	1,10

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Các nước phát triển còn lại	0,02	0,00	0,00	0,00	0,02
Các nước đang phát triển còn lại	0,08	-0,06	-0,03	-0,09	-0,03

Bảng 3.7. Những thay đổi về xuất khẩu trong ngành công nghiệp dệt may theo các kịch bản (Đơn vị: %)

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Mô hình tĩnh					
Việt Nam	31,66	9,98	-12,40	-1,92	27,75
Hàn Quốc	18,78	-2,03	8,65	6,89	26,55
Mỹ	0,36	3,79	-4,23	-0,64	-0,97
EU	-2,06	-1,24	-15,03	-16,03	-18,11
Trung Quốc	15,32	22,68	28,40	49,70	70,48

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Các nước phát triển còn lại	11,68	-3,59	-1,75	-5,09	7.81
Các nước đang phát triển còn lại	8,30	-7,54	-4,70	-11,79	-5,67
Mô hình tích lũy vốn					
Việt Nam	32,65	10,12	-12,78	-2,22	28,21
Hàn Quốc	18,95	-2,04	8,72	6,94	26,78
Mỹ	0,29	3,80	-4,28	-0,69	-1,11
EU	-2,10	-1,24	-15,05	-16,07	-18,21
Trung Quốc	15,39	22,88	28,64	50,21	71,19
Các nước phát triển còn lại	11,68	-3,57	-1,75	-5,09	7,82
Các nước đang phát triển còn lại	8,35	-7,66	-4,79	-12,00	-6,01

Bảng 3.8: Những thay đổi về nhập khẩu trong ngành công nghiệp dệt may theo các kịch bản (Đơn vị: %)

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Mô hình tĩnh					
Việt Nam	18,77	5,29	-6,03	-0,49	17,42
Hàn Quốc	14,74	-0,96	4,21	3,37	18,85
Mỹ	10,68	6,81	-0,11	6,46	17,40
EU	1,35	-0,14	-1,16	-1,29	0,72
Trung Quốc	15,56	6,79	8,47	14,97	34,53
Các nước phát triển còn lại	6,94	-0,43	-0,15	-0,55	6,3
Các nước đang phát triển còn lại	11,10	-1,40	-0,51	-1,82	8,54
Mô hình tích lũy vốn					

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Việt Nam	19,68	5,42	-6,41	-0,76	17,90
Hàn Quốc	14,85	-0,96	4,25	3,41	19,02
Mỹ	10,71	6,81	-0,10	6,47	17,44
EU	1,35	-0,15	-1,16	-1,30	0,71
Trung Quốc	15,64	6,89	8,60	15,22	34,91
Các nước phát triển còn lại	6,96	-0,43	-0,13	-0,52	6,41
Các nước đang phát triển còn lại	11,12	-1,41	-0,51	-1,84	8,52

Bảng 3.9: Những thay đổi về cán cân thương mại trong ngành công nghiệp dệt may theo các kịch bản (Đơn vị: %)

	DDA	TRQ- Mỹ	TRQ- EU	TRQ- Mỹ và EU	DDA cộng TRQ
Mô hình tĩnh					
Việt Nam	377	128	-167	-32	316
Hàn Quốc	2.355	-291	1.234	982	3.444
Mỹ	-8.667	-4.896	-663	-5.395	-14.395
EU	-3.848	-1.040	-13.402	-14.233	-18.986
Trung Quốc	6.272	14.235	17.386	31.172	40.146
Các nước phát triển còn lại	343	-939	-489	-1.366	-613
Các nước đang phát triển còn lại	1.781	-7.842	-5.155	-12.524	-12.880

Mô hình tích lũy vốn

Việt Nam	384	129	-169	-34	319
Hàn Quốc	2.379	-294	1.242	987	3.475
Mỹ	-8.707	-4.891	-674	-5.411	-14.451
EU	-3.895	-1.032	-13.423	-14.264	-19.072
Trung Quốc	6.300	14.352	17.970	31.461	40.541
Các nước phát triển còn lại	331	-938	-501	-1.380	-636
Các nước đang phát triển còn lại	1.815	-7.974	-5.255	-12.763	-13.161

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cline, William R. 1990. *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*. Institute for International Economics

2. Francois, Joseph. 1998. "Scale Economies and Imperfect Competition in the GTAP Model". GTAP Technical Paper No. 14.

3. Francois, J., B. McDonald and H. Nordstrom. 1996. "Liberalization and Capital Accumulation in the GTAP Model". GTAP Technical Paper No.7.

4. Frisvold, George B. 1997. "Multimarket Effects of Agricultural Research with Technological Spillovers". in Hertel, Thomas W. (ed.). *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*. 1997.

5. Kathuria, Sanjay et. al. 2001. "Implications for South Asian Countries of Abolishing the Multifibre Arrangement." Policy Research Working Paper 2721. The World Bank.

6. Meier, Gerald M. and James E. Rauch. 2000. *Leading Issues in Economic Development*. New York: Oxford University Press.

7. Meyanathan, S. D. 1994. *Managing Restructuring in the Textile and Garment Subsector: Examples from Asia*. The World Bank.

8. Nordas, H. K. 2004. "The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing." Discussion Paper No. 5. World Trade Organization.

9. OECD. 2004. A New World Map in Textiles and Clothing: Adjusting to Change. OECD.

10. Swaminathan, Padma and Thomas Hertel, "Introducing Monopolistic Competition into the GTAP Model". 1996. GTAP Technical Paper No. 6.

11. van Meijl, Hans and Frank van Tongeren. 1999. "Endogenous International Technology Spillovers and Biased Technical Change in the GTAP Model". GTAP Technical Paper No. 15.

12. Yang, Y., W. Martin and K. Yanagishima. 1997. "Evaluating the benefits of abolishing the MFA in the Uruguay Round package". in Hertel, Thomas W. (ed.). Global Trade Analysis: Modeling and Applications. 1997.

13. *Asian Textile Business*. Various issues.

14. *Textile Asia*. Various issues.

Chương 6

NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM HỘI NHẬP WTO

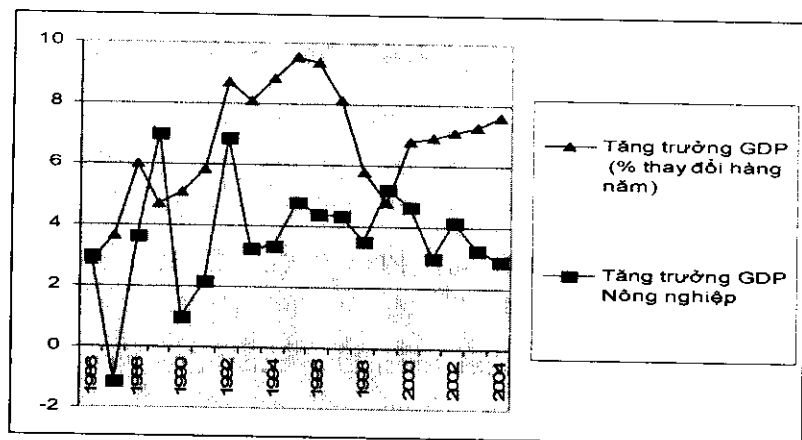
1. TỔNG QUAN NÔNG NGHIỆP VÀ XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA VIỆT NAM

1.1. Nông nghiệp phát triển khá nhanh, chuyển sang sản xuất hàng hoá

Đổi mới trong nông nghiệp đã mở đầu cho quá trình cải tổ kinh tế ở Việt Nam. Những cải cách trong nông nghiệp như xoá bỏ kinh tế tập thể, giao đất cho hộ nông dân và tăng sự tiếp cận của nông dân đối với thị trường đã tạo cho người nông dân toàn quyền tự chủ trong sản xuất và mua bán sản phẩm, kết quả là kích thích động lực sản xuất của người nông dân. Những thành tựu quan trọng trong phát triển nông nghiệp đã tạo nền tảng vững chắc cho quá trình phát triển kinh tế nước nhà.

Sơ đồ 1:

Tốc độ tăng trưởng GDP của nền kinh tế và nông nghiệp hàng năm (%/năm)



Nguồn: Niên giám thống kê các năm 1997, 1999, 2000, 2001.

Kể từ khi đổi mới năm 1998, sản xuất nông nghiệp tăng trưởng nhanh và liên tục, với tốc độ bình quân khoảng gần 4%/năm, trong đó sản xuất lương thực tăng gần 5%/năm. Giai đoạn 1995-2004, sản lượng cà phê tăng khoảng 4 lần, sản lượng cao su tăng hơn 2 lần, chè tăng 4 lần, điều tăng 4 lần. Nông nghiệp Việt Nam đã chuyển từ tự cung tự cấp sang sản xuất hàng hoá đa dạng, hướng mạnh ra xuất khẩu. Một số mặt hàng đã vươn lên cạnh tranh khá và có vị thế quan trọng trên thị trường thế giới, đem lại hiệu quả kinh tế cho người nông dân như gạo, cà phê, hạt điều, thủy sản.

Kể từ sau đổi mới, diện tích và sản lượng các loại cây

trồng tăng lên nhanh chóng. Những tác động của chính sách đổi mới đã kích thích người nông dân tăng sản lượng thông qua mở rộng diện tích và áp dụng công nghệ mới. Giai đoạn 1995-2004, diện tích lúa tăng khoảng 10%, diện tích mía đường tăng trên 25%. Bên cạnh đó giá và thu nhập của một số cây trồng tăng khá đã thúc đẩy xu hướng đa dạng hoá cây trồng. Giai đoạn 1995-2004, diện tích một số cây công nghiệp tăng mạnh như cà phê khoảng 200%, hồ tiêu gần 400%, cao su 50%, chè 40%.

Nhờ tăng diện tích và năng suất, sản lượng nông nghiệp tăng lên rõ rệt. Giai đoạn 1995-2004, tổng sản lượng lúa tăng từ 24,9 triệu tấn lên gần 35 triệu tấn, tăng khoảng 43%. Cũng trong giai đoạn trên, các cây công nghiệp tăng với tốc độ nhanh như cà phê 282%, cao su 220%, mía đường tăng 48,2%.

Trong quá trình chuyển đổi cơ cấu, phát triển sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi luôn đóng vai trò tích cực qua việc cung cấp các sản phẩm thịt, trứng, sức kéo, phân bón... và là một nguồn thu nhập quan trọng của rất nhiều hộ nông dân, tạo thêm công ăn việc làm cho người dân nông thôn, góp phần ổn định xã hội.

Trong những năm qua, mặc dù gặp nhiều khó khăn về thức ăn chăn nuôi, thú y, kỹ thuật và nhất là thị trường, ngành chăn nuôi cũng có bước tăng trưởng nhất định và tỏ ra có triển vọng trong một số lĩnh vực. Trong giai đoạn 1995-2004, số đầu lợn tăng bình quân khoảng 4%/năm, số lượng gia cầm tăng 7%/năm, số lượng bò tăng gần 2%/năm. Sản lượng thịt hơi trong các năm qua cũng tăng lên đáng kể. Phát triển chăn nuôi bò sữa nhằm cùng cấp sữa tươi cho tiêu dùng của nhân

dân, nguyên liệu cho các nhà máy chế biến, thay thế sữa bột phải nhập khẩu hàng năm.

1.2. Việt Nam có nhiều mặt hàng nông sản xuất khẩu quan trọng

Hai đặc trưng quan trọng nhất của nông nghiệp Việt Nam là tính hàng hoá và định hướng xuất khẩu. Nhờ sản xuất phát triển nên ngoài một số ít sản phẩm còn phải nhập khẩu như sữa, dầu ăn, bông, thuốc lá... hầu hết các nông lâm sản của Việt Nam đã đáp ứng được nhu cầu trong nước, và có dư để xuất khẩu. Bước đầu đã hình thành một số ngành sản xuất hàng hoá với các vùng sản xuất tập trung, đáp ứng được nhu cầu trong nước, một số sản phẩm đã thâm nhập vào thị trường thế giới, như: gạo, cà phê, điều, lạc..., đã làm tăng đáng kể vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Trong năm 1995, doanh thu xuất khẩu chiếm tới 32% tổng giá trị ngành nông nghiệp, và trong năm 1999 tỷ trọng này lên tới trên 40%. Năm 2005 đã đạt gần 40%. Tỷ lệ gạo xuất khẩu chiếm khoảng 20% trong tổng sản lượng sản xuất hàng năm; cà phê chiếm 95%; chè chiếm 60%; cao su chiếm khoảng 85%. Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nông lâm thuỷ sản hàng năm tăng bình quân 15%, chiếm khoảng 30% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước.

Gạo, cà phê, cao su, chè, hạt điều đã trở thành những mặt hàng nông sản xuất khẩu chính của Việt Nam. Việt Nam hiện đang là một trong hai, ba nước xuất khẩu gạo hàng đầu trên thế giới. Xuất khẩu gạo tăng nhanh từ 1,9 triệu tấn năm 1995 lên mức trên 5 triệu tấn năm 2005. Xuất khẩu nhiều mặt hàng nông sản khác cũng tăng nhanh như cà phê xuất khẩu năm

1995 đạt 248 ngàn tấn, năm 2005 đạt gần 900 ngàn tấn, cao su năm 1995 xuất khẩu 138 ngàn tấn đã tăng lên mức 564 ngàn tấn vào năm 2005.

Bảng 1: Khối lượng xuất khẩu một số mặt hàng nông sản (ngàn tấn)

	1995	1998	2000	2004	2005
Gạo	1988	3748	3476	4070	5162
Cà phê	248	382	733.94	936	880
Cao su	138	191	273.4	485	564
Chè	18.8	33.21	55.66	96	85
Điều	98.9	25.2	34.2	107	103
Hồ tiêu	18	15.1	37	109	106

Nguồn: Niên giám thống kê các năm 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2002.

Nhìn chung, giai đoạn 1995-2005 kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng nông sản tăng khá, như chè tăng từ 25 triệu USD lên 94 triệu USD, điều từ 88 triệu USD lên 480 triệu USD, hồ tiêu tăng từ 38 triệu USD lên khoảng 146 triệu USD. Trong số các mặt hàng nông sản, kim ngạch xuất khẩu gạo và cà phê đóng vai trò quan trọng nhất. Xuất khẩu gạo năm 1995 đạt 530 triệu USD, năm 2005 đạt trên 1 tỷ USD.

Bảng 2: Kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng nông sản (triệu USD)

	1995	1998	2000	2004	2005
Gạo	530	1024	672	947	1382
Cà phê	598	594	501	616	717
Cao su	188	127,47	166	565	772
Chè	25,3	50,5	69,61	92	94
Điều	88,8	117	167,32	425	480
Hồ tiêu	38,9	64,45	145,93	148	146

Nguồn: Niên giám thống kê các năm 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2002.

Chất lượng của các nông sản xuất khẩu cũng được cải thiện đáng kể. Chênh lệch giá giữa hàng xuất khẩu của Việt Nam và giá xuất khẩu của các nước khác được thu hẹp dần. Nhiều năm trước, giá xuất khẩu gạo của Việt Nam thấp hơn giá xuất khẩu gạo tương ứng của Thái lan tới 80-100 USD/tấn, tuy nhiên nay mức chênh lệch giá giảm xuống còn 10-20 USD/tấn.

Việc tham gia ngày càng sâu rộng vào kinh tế khu vực và quốc tế, đặc biệt là hội nhập WTO, sẽ ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam, và qua đó ảnh hưởng sâu rộng đến đời sống kinh tế của toàn xã hội. Một mặt, gia

nhập các tổ chức kinh tế và tham gia các hiệp định thương mại song phương và đa phương sẽ tạo cơ hội cho Việt Nam phát huy lợi thế so sánh, giải quyết được trở ngại lớn nhất đang cản trở sức phát triển của sản xuất nông nghiệp là sự hạn chế về thị trường xuất khẩu, mặt khác hội nhập đồng nghĩa với mở cửa, trong hoàn cảnh trình độ sản xuất nông nghiệp còn thấp kém, công nghiệp chế biến còn non trẻ, phải chấp nhận cạnh tranh trên nhiều lĩnh vực chưa đủ mạnh là một thách thức to lớn cho nông nghiệp Việt Nam.

Nông lâm sản của Việt Nam được xuất khẩu tới hơn 80 nước trên thế giới. Một số nông sản đã có bạn hàng dài hạn và nhiều thị trường lớn. Thị trường lớn nhất của nông sản Việt Nam là châu Á, tuy nhiên tỷ trọng của thị trường châu Âu và Bắc Mỹ cũng tăng đáng kể. Hiện nay, gạo Việt Nam được bán tới trên 30 nước trên toàn thế giới trong đó hơn nửa là tới các nước ASEAN (khoảng trên 50%). Các nước châu Á khác chiếm khoảng 15%, Châu Âu chiếm 20%, Mỹ chiếm 4%. Đối với mặt hàng cà phê, thị trường lớn nhất của cà phê Việt Nam là Châu Âu, chiếm trên 50% lượng xuất khẩu. Các thị trường đáng kể khác là ASEAN khoảng 20%, Mỹ với trên 14%. Đối với hạt điều, thị trường xuất khẩu lớn nhất là Trung quốc với 50%, rồi đến Ôxtrâyliia với 16,1%, Mỹ với 15,4% và châu Âu với 9,7%. Trung Quốc cũng là thị trường xuất khẩu cao su lớn nhất của Việt Nam chiếm tới gần 50. Châu Âu nhập 27,7% lượng cao su xuất khẩu của Việt Nam, các nước ASEAN chiếm 15,2%. Hai thị trường xuất khẩu chè chủ yếu của Việt Nam là Đài Loan (37,2%) và Irac (37,1%). Đối với hồ tiêu, các nước ASEAN nhập tới 61% tổng lượng xuất khẩu, trong

khi châu Âu chiếm 15,2%, các nước Châu Á khác với 12,7%. Đối với các nông sản khác như rau quả và lâm sản, các nước ở châu Á cũng là thị trường xuất khẩu chính.

2. QUÁ TRÌNH VIỆT NAM ĐÀM PHÁN GIA NHẬP WTO VÀ ĐÀM PHÁN TRONG NÔNG NGHIỆP

Năm 2006 là năm thứ mười một kể từ khi Việt Nam chính thức nộp đơn xin gia nhập WTO vào tháng 1/1995. Trên thực tế, đây là cuộc đàm phán toàn diện về chính sách vĩ mô, mở rộng cửa hàng hoá và dịch vụ.

Cuối năm 2004, Việt Nam đã tiến hành được 9 phiên đàm phán đa phương, kết thúc đàm phán song phương với 6 đối tác (trong tổng số 28 đối tác có yêu cầu) trong khuôn khổ "Nhóm công tác về gia nhập WTO của Việt Nam":

Trong năm 2005, Việt Nam đàm phán được một phiên "không chính thức" và 1 phiên chính thức về đàm phán đa phương và kết thúc đàm phán song phương với 15 đối tác: Uruguay, Canada, Columbia, Thổ Nhĩ Kỳ, Kyrgyzstan, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, Iceland, Thụy Sĩ, Na-uy, Paraguay, Đài Loan, và El Salvador.

Trong 2 tháng đầu năm 2006, Việt Nam đã kết thúc đàm phán song phương với 2 đối tác là New Zealand và Australia. Như vậy cho đến trước phiên thứ 11, đã ký được với 23 đối tác (chỉ còn lại 4 đối tác ở châu Mỹ) là Hoa Kỳ, Mê-hi-cô, Hon-du-rat và CH Dominic...

Trong lĩnh vực thuế, bản chào mới của ta về hàng hóa đã cam kết sửa đổi tới 99,9% số dòng thuế (hơn 10.000 dòng

thuế) theo Danh mục chuẩn "HS" 8 số của thế giới, với mức thuế bình quân là 18% (trong đó thuế về hàng công nghiệp và hàng nông nghiệp trung bình là 15%, đối với khối EU hàng công nghiệp là 16% và nông nghiệp là 20%...). Phí-lệ phí giảm xuống gần như bằng 0%. Bản chào về dịch vụ cam kết mở cửa thị trường 11 ngành và khoảng 110 phân ngành cụ thể trong đó có cả những lĩnh vực như ngân hàng-tài chính, viễn thông, dịch vụ kinh doanh...

Trong các ngày từ 20-28/3/2006, tại Giơ-ne-vơ, đã diễn ra phiên đàm phán đa phương chính thức thứ 11 và các cuộc đàm phán song phương với 4 đối tác cuối cùng là Honduras, CH Dominic, Méhicô và Hoa Kỳ. Về đàm phán song phương, Việt Nam đã kết thúc được với 2 đối tác là Hon-du-rat và CH Dominic. Về đàm phán đa phương, tại phiên 11 Việt Nam đã cùng các đối tác thành viên "Nhóm công tác /WP" rà soát lại toàn bộ các điểm của bản dự thảo "Báo cáo của Nhóm công tác/WP về gia nhập WTO của Việt Nam"...Các thành viên của Nhóm công tác/WP đánh giá cao việc Việt Nam đã thông qua một loạt các bộ luật và pháp lệnh trong "Chương trình luật hoá" trong năm 2005, liên quan đến các lĩnh vực như điều ước quốc tế, doanh nghiệp, thuế, ngoại hối, đầu tư, thương mại, đấu thầu, du lịch, hàng hải, hàng không, đường sắt, giao dịch điện tử, dịch vụ giáo dục, y tế-dược phẩm, thuế xuất nhập khẩu, hải quan, Luật dân sự, sở hữu trí tuệ...

Tháng 5 năm 2006, Quốc hội Việt Nam chính thức thông qua nhiều đạo luật cực kỳ quan trọng nhằm cải thiện hơn nữa môi trường kinh doanh và cho phù hợp với các cam kết quốc tế như Luật Đầu tư, Luật Đấu thầu, Luật Sở hữu trí tuệ, Luật

sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng và Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt, Luật các công cụ chuyển nhượng, Luật Giao dịch điện tử... và cả những luật có mối quan hệ chặt chẽ với môi trường kinh doanh. Đồng thời, Quốc hội còn cho ý kiến để thông qua tại kỳ họp sau các Luật Hàng không dân dụng, Công nghệ thông tin, Kinh doanh bất động sản, Bảo hiểm xã hội...

Từ ngày 9 đến ngày 14.5.2006, tại Washington - thủ đô Hoa Kỳ, hai đoàn đàm phán VN và Hoa Kỳ đã tiến hành vòng đàm phán song phương thứ 12. Hai bên đã làm việc hết sức khẩn trương, với tinh thần thẳng thắn và xây dựng. VN và Hoa Kỳ đã đạt được sự nhất trí trên nguyên tắc về một thoả thuận song phương về việc VN gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Hai bên sẽ tiếp tục tiến hành các thủ tục pháp lý theo quy định của mỗi nước để có thể ký chính thức thoả thuận này trong tương lai gần. Như vậy, Việt Nam đã kết thúc đàm phán song phương với 28 đối tác đàm phán và Hoa Kỳ là đối tác cuối cùng đã đạt được thoả thuận thương mại song phương với Việt Nam.

Hai bên đang triển khai các bước tiếp theo để có thể ký chính thức thoả thuận đã đạt được để Chính phủ Hoa Kỳ có thể sớm trình Quốc hội Hoa Kỳ xem xét thông qua quy chế PNTR cho Việt Nam nhằm hoàn tất quá trình bình thường hoá quan hệ Việt Nam-Hoa Kỳ, làm cơ sở cho những bước phát triển mới trong quan hệ giữa hai nước. Để đạt được mục tiêu này, Quốc hội Mỹ sẽ phải có phiên bỏ phiếu để chính thức phục hồi quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn với Việt Nam. Về phần mình, Việt Nam cũng đang chuẩn bị cho phiên

đàm phán đa phương, sơ bộ dự kiến sẽ diễn ra vào cuối tháng 6, đầu tháng 7 tới nhằm hoàn tất quá trình đàm phán tại Geneva, Thụy Sĩ.

Hiện Việt Nam và Hoa Kỳ chưa chính thức công bố nội dung thỏa thuận vừa đạt được. Nhưng tin ban đầu cho biết theo thỏa thuận, Việt Nam sẽ giảm mức thuế đánh vào hàng nhập khẩu nông nghiệp và công nghiệp của Mỹ. Hà Nội cũng sẽ dỡ bỏ các rào cản đối với các công ty Mỹ trong lĩnh vực viễn thông, bán lẻ, ngân hàng, bảo hiểm và năng lượng. Đó cũng là những điểm đáng chú ý trong bản thông báo tóm tắt nội dung thỏa thuận đàm phán Việt - Mỹ về việc Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), vừa được Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ - USTR phát đi ngày 15/5 vừa qua.

Trong lĩnh vực dịch vụ, theo thỏa thuận, Việt Nam đã cam kết bền vững về việc mở cửa một số lĩnh vực quan trọng như viễn thông, phân phối, tài chính và năng lượng cho doanh nghiệp nước ngoài. Việt Nam đã cam kết cho phép các công ty bảo hiểm (phi nhân thọ), công ty chứng khoán nước ngoài thành lập chi nhánh tại Việt Nam như đã làm đối với lĩnh vực ngân hàng”

Với những thỏa thuận đạt được trong lĩnh vực nông nghiệp, Việt Nam sẽ áp dụng mức thuế 15% hoặc thấp hơn đối với khoảng 3/4 sản phẩm nông nghiệp của Mỹ xuất khẩu vào Việt Nam, giảm thuế nhập khẩu đối với một số mặt hàng như bông, thịt bò, thịt lợn, nho, táo, đỗ tương... Việt Nam cũng đồng ý công nhận cơ chế kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm của Mỹ với thịt bò, thịt lợn và thịt gia cầm.

Trong lĩnh vực sản phẩm công nghiệp, Việt Nam sẽ áp dụng mức thuế 15% hoặc thấp hơn đối với khoảng 94% sản phẩm công nghiệp của Mỹ xuất khẩu vào Việt Nam. Đối với một số sản phẩm quan trọng trong các lĩnh vực như thiết bị xây dựng, dược phẩm và máy bay sẽ có mức thuế thấp từ 0-5%. Việt Nam cũng cam kết áp dụng ngay lập tức mức thuế thấp đối với gần như tất cả sản phẩm thiết bị y tế.

Về quyền thương mại, Việt Nam sẽ xóa bỏ những hạn chế trong hoạt động nhập khẩu của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Việt Nam quy định một số mặt hàng sẽ áp dụng trong giai đoạn chuyển đổi trước khi ban hành chính thức các văn bản về quyền thương mại, tuy nhiên số lượng rất hạn chế. Chỉ một số ít các mặt hàng sẽ do các doanh nghiệp thương mại nhà nước nhập khẩu.

Về trợ cấp công nghiệp, Việt Nam sẽ xóa bỏ những trợ cấp theo thỏa thuận. Trong lĩnh vực dệt may, việc xóa bỏ trợ cấp sẽ có hiệu lực ngay lập tức tại thời điểm gia nhập. Đối với những lĩnh vực khác, việc dỡ bỏ các trợ cấp không phù hợp cũng sẽ được áp dụng, riêng có hai chương trình sẽ được tiến hành theo lộ trình 5 năm.

Việt Nam sẽ giảm vai trò của các doanh nghiệp nhà nước trong các hoạt động thương mại, bao gồm xóa bỏ vai trò độc quyền của nhà nước trong việc nhập khẩu một số hàng hóa. Ngoài ra, các công ty Mỹ sẽ được tham gia cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho các doanh nghiệp nhà nước của Việt Nam và các doanh nghiệp này sẽ tiến hành các hoạt động mua bán hàng hóa và dịch vụ dựa trên các thỏa thuận thương mại.

Bản thông báo cũng nêu rõ phía Mỹ sẽ tiếp tục áp dụng các biện pháp dành cho một nước có nền kinh tế phi thị trường đối với Việt Nam trong các vụ kiện chống bán phá giá trong thời gian 12 năm sau khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO.

Về vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, Việt Nam đang hoàn thiện các văn bản luật về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Phía Mỹ sẽ tiếp tục làm việc với phía Việt Nam về luật bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ mới để đảm bảo rằng luật này là thống nhất và phù hợp với các quy định của TRIPs.

Trước đó, tờ Thời báo Tài chính (Anh) cũng cho biết theo thoả thuận song phương mà Việt Nam cần ký với Mỹ trước khi gia nhập WTO, mức giới hạn cổ phần của các ngân hàng tư nhân nước ngoài trong bất cứ ngân hàng nào do nhà nước Việt Nam quản lý sẽ nâng từ 10% hiện nay lên 30%; các thị trường bảo hiểm và chứng khoán của Việt Nam cũng được mở cửa đáng kể cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Gia nhập WTO là xu hướng tất yếu, là cơ hội để Việt Nam hoàn thiện các khung pháp lý, đồng thời tạo cơ hội cạnh tranh cho doanh nghiệp Việt Nam. Đây cũng là dịp để Việt Nam thực hiện các cam kết về mở cửa thị trường. Cách tốt nhất giống như Trung Quốc đã làm là công bố tất cả điều kiện cạnh tranh cho các doanh nghiệp ngành này thật sớm để họ có thể chuẩn bị khi thị trường chính thức mở cửa. (Lê Đăng Doanh, Tuổi trẻ) Điều quan trọng hơn là Việt Nam phải tích cực triển khai các công việc chuẩn bị cho thời kỳ "hậu WTO" nhằm tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức đưa nền kinh tế nước nhà hội nhập có hiệu quả vào nền kinh tế thế giới.

3. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CHO NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN VIỆT NAM

Hội nhập thương mại thế giới mang lại cho Việt Nam nhiều cơ hội, đặc biệt trong thương mại, đầu tư, chuyển giao công nghệ, tuy nhiên cũng có những thách thức lớn cho sự phát triển kinh tế, về việc Việt Nam sẽ phải tuân thủ các luật lệ của WTO, bao gồm cắt giảm thuế, mở cửa thị trường dịch vụ và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

5.1. Môi trường đầu tư và kinh doanh

Việt Nam đã xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật phù hợp với những hiệp định của WTO. Năm 2005 và 2006, Quốc hội Việt Nam đã thông qua 29 văn bản luật quan trọng như Luật Thương mại, Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, Luật Đất đai, Luật hải quan, luật Ngân hàng, Luật bảo hiểm, Luật Lao động, Hàng hải, Luật Hàng không dân dụng, Luật Dầu khí, Luật về Thuế... Trong đó, Luật đầu tư ban hành được xem như một điều kiện cần để Việt Nam gia nhập WTO, một bộ luật được đánh giá là tương thích và phù hợp với điều ước quốc tế, sẽ xoá bỏ về cơ bản các rào cản đầu tư, tạo một sân chơi pháp lý bình đẳng cho mọi thành phần kinh tế tự do tham gia thị trường, phát huy tối đa mọi lợi thế cho phát triển kinh tế. Tăng cường hội nhập và gia nhập WTO cũng sẽ tạo điều kiện để Việt Nam cải cách chính sách, thể chế luật pháp với việc hoàn thiện hệ thống pháp luật, hoàn thiện cơ chế thị trường, cải cách hành chính và cải cách doanh nghiệp trong nước; tiếp thu khoa học công nghệ, kỹ năng quản lý, góp phần đào tạo một đội ngũ cán bộ quản lý và cán bộ kinh doanh năng động, sáng tạo..., tạo thế và lực cho Việt Nam trên

trường quốc tế, hàng hoá và dịch vụ Việt Nam sẽ được đối xử bình đẳng trên thị trường của tất cả các thành viên WTO (theo nguyên tắc MFN).

Việt Nam cũng sẽ có lợi thế hơn trong giải quyết tranh chấp với các đối tác thương mại chính, do tiếp cận được hệ thống giải quyết tranh chấp công bằng và hiệu quả của WTO, tránh tình trạng bị các nước lớn gây sức ép trong các tranh chấp thương mại quốc tế. Trong thời gian tới, Luật đầu tư mới là cơ sở để đối xử bình đẳng giữa đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài, giữa đầu tư nước ngoài từ các quốc gia, vùng lãnh thổ khác nhau và chính là công cụ hữu hiệu để thực hiện các nguyên tắc đối xử bình đẳng. Tuy nhiên, Việt Nam sẽ phải thực hiện sự đối xử bình đẳng đối với các nước thành viên ASEAN, APEC, WTO trong các lĩnh vực hàng hoá, dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ. Từ bài học kinh nghiệm của Trung Quốc liên tục bị Hoa Kỳ kiện về vi phạm định chế này sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, cho thấy để tuân thủ đúng định chế này không hẳn là dễ dàng đối với Việt Nam.

3.2. Năng lực cạnh tranh nông sản và tiếp cận thị trường

Tăng cường hội nhập sẽ giúp Việt Nam tăng cường tiếp cận thị trường của các thành viên WTO từ đó tăng cường xuất khẩu. Trong thời gian qua, thực hiện chiến lược kinh tế hướng mạnh về xuất khẩu, Việt Nam đã xây dựng được một loạt các ngành hàng có năng lực sản xuất lớn, có sức cạnh tranh cao và kim ngạch xuất khẩu hàng cao trên thế giới: gạo xuất khẩu đứng thứ 2, hạt tiêu đứng thứ nhất, điều đứng thứ 2, chè và thủy sản đứng thứ 7 trên thế giới. Trong các mặt hàng đó, nhiều mặt hàng có tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu rất cao

như dệt may năm 2004 tăng hơn 5 lần, giày dép tăng hơn 9 lần so với năm 1995. Tuy nhiên, hiện nay, do một số thị trường chưa được khai thông, hoặc bị phân biệt đối xử nên khả năng xuất khẩu còn hạn chế. Khi gia nhập WTO, Việt Nam sẽ có cơ hội mở rộng xuất khẩu những mặt hàng có thể mạnh, đặc biệt trong các lĩnh vực hàng nông sản và dệt may.

Trên thực tế người ta có thể đánh giá tiềm năng xuất khẩu thông qua một số các tiêu chí như xuất khẩu về số lượng và giá trị, thị phần, sản lượng, diện tích, chi phí sản xuất, giá xuất khẩu, tổn thất sau thu hoạch, công nghệ... Kết quả từ phân tích tiềm năng xuất khẩu các mặt hàng nông sản chính cho thấy nông sản xuất khẩu Việt Nam có những lợi thế cạnh tranh ở các mức độ khác nhau:

Bảng 3: Các mức độ cạnh tranh của một số nông sản của Việt Nam

Mức tiềm năng xuất khẩu	Trong ngắn hạn	Trong dài hạn
Cao	Gạo, cà phê, hạt tiêu, hạt điều	Gạo, cà phê, hạt tiêu, hạt điều, cà phê
Trung bình	Cao su, chè	Chè, rau quả
Thấp	Rau quả, thịt lợn	Thịt lợn

Nguồn: Viện Chính sách và chiến lược PTNN.

Ngoài ra, trong những năm gần đây, xuất khẩu Việt Nam về một số mặt hàng khác như lâm sản, mật ong cũng đạt được một số thành tựu tốt. Năm 2004, kim ngạch xuất khẩu lâm sản

Việt Nam đạt trên 1 tỷ USD, trong đó xuất khẩu gỗ chiếm 95% kim ngạch xuất khẩu lâm sản. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn tiếp tục phải nhập khẩu nguyên liệu gỗ sử dụng cho sản xuất, chiếm khoảng 60% kim ngạch xuất khẩu lâm sản. Trong năm tới, chính phủ Việt Nam tập trung và dành nhiều hỗ trợ vào việc phát triển rừng. Sắp tới Việt Nam sẽ cải cách trong việc phân bổ rừng để hỗ trợ cho người dân trồng rừng.

Hoạt động xuất khẩu các mặt hàng thủ công mỹ nghệ cũng đạt được những bước tiến đáng kể, trong đó phải kể đến sự đóng góp của các làng nghề. Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng thủ công mỹ nghệ tăng nhanh chóng trong thời gian từ năm 2004 đến năm 2005. Hiện nay, thị trường xuất khẩu cho mặt hàng này trên thế giới rất lớn và đa dạng.

Việc thực hiện cam kết theo mô hình WTO “cắt giảm thuế quan theo ngành” và “hài hoà hoá thuế quan”, thuế nhập khẩu của các sản phẩm hoá chất, máy móc nông nghiệp đều được cam kết ở mức rất thấp sẽ giúp doanh nghiệp nông nghiệp nông thôn có điều kiện tiếp cận với các yếu tố đầu vào sản xuất giá rẻ, thúc đẩy quá trình đổi mới công nghệ và cơ khí hoá trong nông nghiệp, thay đổi cơ cấu chi phí – giá thành, nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm của mình.

Một số các ngành hàng nông sản của Việt Nam có sức cạnh tranh yếu hơn như ngô, đỗ tương, tới đây khi Việt Nam thực hiện giảm thuế nhập khẩu nông sản của Hoa Kỳ sẽ phải chịu áp lực cạnh tranh mạnh mẽ của mặt hàng này nhập khẩu từ Hoa Kỳ. Ngay cả với các mặt hàng có thế mạnh xuất khẩu như gạo, cũng sẽ bị cạnh tranh gay gắt và có nguy cơ bị chia sẻ thị trường cho sản phẩm gạo Thái Lan.

Việc Việt Nam đồng ý công nhận cơ chế kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm của Mỹ với thịt bò, thịt lợn và thịt gia cầm, đồng nghĩa với việc sẽ phải cạnh tranh mạnh để tiếp cận thị trường Hoa Kỳ với các đối thủ mạnh hơn, có nhiều kinh nghiệm và lợi thế hơn về các mặt hàng này trên thế giới. Tuy nhiên, việc tuân thủ cam kết này cũng không quá mới mẻ đối với nông sản Việt Nam, vì cho đến nay Việt Nam đã ký một số hiệp định song phương MRA về SPS/TBT với các nước, và đây là cơ sở để Việt Nam điều chỉnh, sửa đổi, bổ sung và xây dựng mới theo Hiệp định TBT khi đàm phán gia nhập WTO. Việt Nam đã ký 17 thoả thuận và 9 bản ghi nhớ về SPS với các nước: Hoa Kỳ, Canada, Chile, Cuba, Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan, Lào, Miến Điện, Nga, Pháp, Bungarie, Rumanie, Hungarie, Mông Cổ và Ôtxtraylia và tới đây sẽ ký tiếp với ASEAN về tiêu chuẩn thực phẩm chế biến; với Nhật Bản, Ấn Độ, Bangladesh, Srilanka về thuỷ sản; với Campuchia về thú y; với Nhật Bản, Hoa Kỳ, Ôtxtrâyli, EU, Hàn Quốc về bảo vệ thực vật. Việt Nam cũng ký 5 thoả thuận về TBT với Nga, Ukraina về tiêu chuẩn hoá, đo lường, chứng nhận và thoả thuận thừa nhận lẫn nhau về kết quả kiểm tra và chứng nhận; và tới đây sẽ ký tiếp thoả thuận với APEC và ASEAN về thực phẩm và thực phẩm chế biến.

Tuy nhiên, các yêu cầu về tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn thực phẩm, đo lường không phải là các yêu cầu “tĩnh“, mà thường xuyên được nâng cao theo yêu cầu về chất lượng ngày càng tăng của người tiêu dùng nước ngoài. Vì vậy, các doanh nghiệp nông nghiệp nông thôn Việt Nam sẽ rất khó khăn nếu như không có được những nguồn thông tin ổn định giúp họ

nắm bắt các yêu cầu này một cách kịp thời, và rất khó khăn để đầu tư vào việc tăng cường năng lực mới về kỹ thuật, công nghệ và quản lý chất lượng sản phẩm. Bên cạnh đó, qua khảo sát, các doanh nghiệp còn chưa biết và chưa hiểu nhiều về MRA đã ký nên vẫn có hiện tượng hàng hoá xuất khẩu bị trả lại nhiều do không đạt chất lượng quy định. Nguyên nhân vẫn nằm xung quanh những vấn đề liên quan đến dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, thú y trong nông, thủy sản, dư lượng hoá chất, phụ gia trong thực phẩm. Doanh nghiệp còn chưa giải quyết triệt để các yêu cầu đầu tư trang thiết bị phòng thí nghiệm, về phương pháp xử lý, kiểm tra thử nghiệm, các công tác phòng ngừa sâu bệnh, dịch bệnh và ngộ độc thực phẩm .

3.3. Khai thác nguồn lực

Hội nhập sẽ cho Việt Nam những thời cơ, động lực mới. Trong đó cái được rất lớn là có cơ hội để tiếp cận nền nông nghiệp thế giới, tiếp cận với công nghệ hiện đại, giải quyết công ăn việc làm, khi các tập đoàn đa quốc gia đưa công nghệ vào Việt Nam.

Việt Nam đã cam kết tuân thủ hoàn toàn Hiệp định TRIMs của WTO, cam kết xoá bỏ các rào cản về đầu tư, với mục tiêu tổng thể để tăng cường tính hấp dẫn, thông thoáng và minh bạch của môi trường đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Cho phép các nhà đầu tư nước ngoài thành lập công ty cổ phần ở Việt Nam là điểm quy định rất mới trong Luật đầu tư sẽ có hiệu lực kể từ 01/07/2006 ở Việt Nam. Tới đây, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ có thể mang công nghệ và thương hiệu từ nước ngoài vào Việt Nam, và có quyền huy động cả nguồn lực của Việt Nam để thực hiện hoạt động kinh doanh tìm kiếm lợi

nhuận. Trong lĩnh vực nông nghiệp, một số nông sản Việt Nam không những sẽ tiếp tục giữ được mà còn có cơ hội phát triển năng lực cạnh tranh như gạo, cà phê, hạt tiêu, thủy sản khi người dân nông thôn sẽ có thêm cơ hội tiếp cận với các nhà đầu tư, nhà phân phối, tiếp cận với công nghệ mới, hiện đại, đồng thời cũng hiểu rõ hơn về việc đáp ứng các yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm của các nước nhập khẩu. Cùng với việc nhà nước bật đèn xanh cho các nhà đầu tư nước ngoài, trao cho họ quyền tự quyết mọi hoạt động kinh doanh như chuyển nhượng vốn, tăng vốn, chuyển giao công nghệ, thực hiện các hoạt động sáp nhập và mua bán (M&A), và Việt Nam cam kết mở cửa dịch vụ, sẽ có thêm nhiều tập đoàn bán lẻ lớn có mặt ở Việt Nam, sẽ là một trong những tác nhân quan trọng giúp thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp nông nghiệp nông thôn có tư duy kinh tế tốt, có óc làm ăn giỏi để giải quyết những khó khăn về vốn, công nghệ và thị trường. Bên cạnh đó, cũng là thách thức cho các doanh nghiệp yếu, kém, sẽ phải rời bỏ ngành, và nguy cơ phá sản của các trung tâm phân phối nhỏ lẻ. Xu hướng khó tránh khỏi sẽ là các kênh phân phối hiện đại sẽ dần dần chiếm lĩnh thị phần và áp đảo các kênh phân phối truyền thống về các sản phẩm nông sản.

Đầu tư vào nông thôn

Nhiều rủi ro trong giai đoạn năm 2001 – 2005, tổng vốn đầu tư cho nông nghiệp gần 109 ngàn tỷ đồng, trong đó, vốn ngân sách Nhà nước chiếm gần 29 ngàn tỷ, chỉ đạt 15 – 17% tổng vốn đầu tư từ ngân sách hàng năm, trong khi nhu cầu thực tế

cần khoảng 25 – 30%. Phát biểu tại nhiều kỳ họp Quốc hội, các đại biểu đều có chung một ý kiến: nông dân là người chịu nhiều thiệt thòi nhất. Trong lúc đóng góp của nông nghiệp, nông thôn chiếm tới 20% GDP thì mức đầu tư như những năm qua là chưa phù hợp. Đây là chưa nói tới hơn 70% dân số sống ở khu vực này. Ông Nguyễn Đức Kiên, Chủ nhiệm UBKT&NS của Quốc hội, nhận xét: "Đầu tư xã hội cho nông nghiệp, nông thôn còn quá thấp. Cơ cấu đầu tư còn chưa hợp lý, phân bổ vốn trong các chương trình, mục tiêu còn dàn trải, bình quân. Trong khi đó, ta cũng chưa có nhiều cơ chế, chính sách hữu hiệu nhằm khuyến khích, thu hút các nguồn vốn ngoài ngân sách đầu tư cho hạ tầng nông nghiệp, nông thôn". Mở đường cho vốn FDI vào nông nghiệp, nông thôn Bộ trưởng Cao Đức Phát nhấn mạnh: Việc tìm mọi cách để thúc đẩy đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn là yêu cầu cấp thiết, có tính chất chiến lược để đảm bảo tăng trưởng. Trong tổng nhu cầu vốn đầu tư để phát triển thì 70% phải huy động từ doanh nghiệp trong và ngoài nước. Tuy vậy, theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong khi tỷ trọng FDI cho khu vực công nghiệp là 34%, dịch vụ 59% thì khu vực nông nghiệp, nông thôn chỉ là 7%. Trong giai đoạn tới (2006 – 2010), nhìn vào danh mục 94 dự án trọng điểm quốc gia mà bộ này mời gọi vốn FDI gần 26 tỷ USD, ngành nông nghiệp, lâm nghiệp và chăn nuôi chỉ có 1 dự án; ngành thủy sản có khá hơn với 4 dự án mời gọi đầu tư. Ông Phạm Mạnh Dũng, Vụ trưởng Vụ Pháp chế - Bộ KH-ĐT, khẳng định, việc thu hút nguồn vốn FDI vào khu vực nông nghiệp, nông thôn đang gặp phải 3 vấn đề: rủi ro; lựa chọn đối tác không kỹ càng; quy hoạch đất đai còn kém. Hiện có quá ít các quốc gia lớn đầu tư cho phát triển nông nghiệp, nông thôn Việt Nam. Đối tác của chúng ta trong

lĩnh vực này vẫn chủ yếu là các nhà đầu tư từ châu Á, nhiều nhất là các dự án đầu tư của Thái Lan, Singapore, Đài Loan... Phải chăng vì xúc tiến đầu tư của Việt Nam trong lĩnh vực này còn quá hạn chế nên chưa có khả năng thu hút các nhà đầu tư từ một số nước hay khu vực có tiềm năng và thế mạnh to lớn về nông nghiệp, như Mỹ, Canada, Australia và các nước châu Âu khác? Bộ NN&PTNT hướng nguồn đầu tư trong nước và FDI vào các ngành trồng trọt và chế biến nông sản; sản xuất giống gia súc, gia cầm có chất lượng cao; sản xuất thức ăn chăn nuôi chất lượng cao; trồng rừng và chế biến gỗ. Bộ đã đưa ra 3 nhóm giải pháp cơ bản nhằm đẩy mạnh thu hút nguồn vốn FDI. Đó là nâng cao hiệu quả và chất lượng công tác quy hoạch, kế hoạch phát triển của từng ngành, từng sản phẩm; hoàn thiện cơ chế, chính sách về khuyến khích FDI (bao gồm các chính sách về ưu đãi hỗ trợ vốn và tín dụng, đất đai, phát triển thị trường, hạ tầng, và nguồn nhân lực...); tăng cường, nâng cao hiệu quả vận động, xúc tiến FDI. Việt Nam đang là điểm đến của các nhà đầu tư. Hi vọng, với những cơ chế, chính sách mới, ngành nông nghiệp sẽ mời gọi được nhiều nhà đầu tư, vượt qua "cơn bão cực", tạo dựng được một nền sản xuất nông nghiệp hàng hoá, hiệu quả để mạnh chân bước vào con đường hội nhập./.

Nguồn: <http://www.vov.org.vn>, 2006

Các tác nhân trong khu vực nông thôn

Tuy nhiên, để tận dụng được những cơ hội này, nông dân và doanh nghiệp nông nghiệp nông thôn Việt Nam phải đối mặt với thách thức lớn, đó là phải đổi mới tư duy, phát huy sức

sáng tạo, óc kinh doanh, nhận biết rõ được đối tác, thị trường, đánh giá được điểm mạnh cũng như điểm yếu của mình.

Nếu như trước cải cách kinh tế năm 1989, mọi cố gắng phát triển nông nghiệp nông thôn thường tập trung vào việc hỗ trợ cho khâu sản xuất nhằm tăng sản lượng lương thực, thực phẩm để thỏa mãn nhu cầu trong nước, thì hiện nay, đứng trước ngưỡng cửa hội nhập quốc tế, phát triển nông nghiệp không chỉ nhằm mục đích tăng sản lượng mà còn phải hỗ trợ để có thể tăng giá trị của ngành. Điều này cũng có nghĩa nông nghiệp phải chuyển hẳn từ sản xuất nông sản thô sang tăng cường chế biến nhằm nâng cao giá trị, tăng khả năng cạnh tranh và đa dạng hoá sản phẩm để phục vụ xuất khẩu và thị trường tiêu dùng trong nước.

Trong khi đó, kinh tế hộ gia đình đã phát triển đến giới hạn hợp lý và đòi hỏi phải có giải pháp mới, phù hợp. Ruộng đất manh mún hạn chế kinh doanh hàng hoá trên quy mô lớn, áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến để phát triển. Bên cạnh đó hộ gia đình nông dân gặp nhiều hạn chế về vốn, năng lực tổ chức, quản lý để có thể đáp ứng yêu cầu cạnh tranh gay gắt sắp tới. Làn sóng di cư của người dân nông thôn ra thành thị nhằm tìm kiếm cơ hội việc làm và tăng thu nhập, tạo ra sức ép phát triển đô thị đồng thời xảy ra tình trạng nông thôn dư thừa lao động không có trình độ, thiếu lao động trẻ, có tay nghề.

Đối mặt với sức ép cạnh tranh trong WTO, một mình nông nghiệp, nông thôn không thể giải quyết được, mà còn là sự phát triển của khu vực phi nông nghiệp như công nghiệp đô thị hoặc các khu công nghiệp nông thôn, làng nghề. Các hoạt động này phát triển mới thu hút lao động ra khỏi nông nghiệp,

tạo điều kiện tích tụ ruộng đất cho những nông hộ kinh doanh giỏi sản xuất hàng hoá, nhằm chuyển đổi nông nghiệp sang sản xuất quy mô lớn hơn và có hiệu quả tốt hơn.

Trong bối cảnh đó, sự tham gia tích cực của khu vực kinh tế tư nhân, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa là lời giải lớn trong việc giải quyết các khó khăn, thách thức mới của nông nghiệp và nông thôn hiện nay, như tạo động lực thúc đẩy phát triển nền nông nghiệp hàng hoá có giá trị cao; hỗ trợ tạo việc làm cho lao động ở khu vực nông thôn; giúp tăng thu nhập, cải thiện mức sống cho người dân và góp phần thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn. Mặc dù vậy, trên thực tế phát triển DNNVV trong thời gian qua không mấy khả quan. Năm 2005, trong số 170.000 doanh nghiệp ngoài quốc doanh trên cả nước, chỉ có khoảng 16.000 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp²⁹. Số lượng doanh nghiệp mới đăng ký ở khu vực nông thôn ước tính chỉ chiếm khoảng 10% tổng số doanh nghiệp mới đăng ký theo Luật doanh nghiệp trên toàn quốc, so với tỷ lệ dân số nông thôn là 74% tổng số dân Việt Nam. Tỷ lệ doanh nghiệp đăng ký tại nông thôn liên tục giảm từ 14% xuống còn 10% trong vòng 2 năm từ 2001 đến 2003. Trở ngại lớn nhất cho sự hình thành và phát triển của các DNNVV ở Việt Nam đó là môi trường kinh doanh nông thôn không thuận lợi, rủi ro từ nhiều phía, nhất là điều kiện tự nhiên và thị trường; năng lực cạnh tranh các DNNVV còn yếu kém; lợi nhuận của các DNNVV còn thấp không khuyến khích được các nhà đầu tư, khó khăn trong việc mở rộng sản xuất.

²⁹ Chưa tính đến 8.595 hợp tác xã

Doanh nghiệp nông nghiệp Việt Nam

Tính đến năm 2005, có khoảng 16.000 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, với tổng số vốn đầu tư của các doanh nghiệp nông, lâm nghiệp ước tính khoảng 20.644.551 tỷ đồng. Xét về quy mô vốn cho thấy phần lớn doanh nghiệp nông nghiệp nước ta xếp vào doanh nghiệp vừa và nhỏ. Số doanh nghiệp có vốn dưới 10 tỷ đồng chiếm gần 60%. Khoảng 45% số doanh nghiệp nông nghiệp có số lao động dưới 50 người. Tỷ trọng số doanh nghiệp lớn trên cả nước với số vốn trên 200 tỷ đồng chiếm khoảng 1% tổng số doanh nghiệp trên cả nước và trong ngành nông nghiệp con số này dưới 3%. Tỷ lệ doanh nghiệp nông nghiệp có lãi chiếm khoảng 60%, và gần 1/3 số doanh nghiệp nông nghiệp là bị thua lỗ. Nguồn: Ban Đổi mới và quản lý doanh nghiệp (Bộ NN& PTNT), 2006

3.4. Kiến thức về hội nhập

Bên cạnh đó, doanh nghiệp vừa và nhỏ nói chung và DNNVV nông nghiệp nông thôn nói riêng còn rất thiếu kiến thức về hội nhập kinh tế quốc tế. Theo *Nghiên cứu Trao đổi* (Bộ Tài chính), trong số các doanh nghiệp được hỏi trong một cuộc khảo sát mới đây thì có đến 10% chưa có hiểu biết gì về hội nhập, số còn lại dù có nhưng vẫn còn rất nhiều hạn chế. Không những thế, các doanh nghiệp nhận thức về nội dung, bước đi, lộ trình hội nhập của các cấp còn quá giản đơn. Trong khi hầu hết các doanh nghiệp lớn, tổng công ty lớn đã có sự nghiên cứu, chuẩn bị những bước đi thích hợp với tiến trình hội nhập nói chung và lộ trình giảm thuế nói riêng thì

theo ông Hà Duy Tùng, Phó trưởng Phòng ASEAN, Vụ Hợp tác quốc tế Bộ Tài chính, các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam lại nhận thức về hội nhập còn khá hạn chế, chưa chủ động nghiên cứu, tìm hiểu về cam kết hội nhập chưa khai thác được tiếng nói của hiệp hội, đặc biệt là khâu xây dựng chiến lược đầu tư còn rất yếu. Trong bối cảnh đó, các hoạt động thông tin về các điều kiện cạnh tranh một cách chi tiết cụ thể đến từng doanh nghiệp cũng là cách giúp các doanh nghiệp chủ động sẵn sàng ứng phó trước những thách thức khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO.

Khi đã là thành viên của WTO, Nhà nước sẽ chấm dứt mọi hình thức bảo hộ, ưu đãi trái với những cam kết quốc tế đồng thời nghiêm túc tuân thủ các lộ trình cắt giảm thuế. Hơn lúc nào hết, cần thông tin rộng rãi và cụ thể lộ trình gia nhập WTO đối với sản phẩm nông nghiệp đến cộng đồng dân cư và doanh nghiệp nông nghiệp nông thôn, chi tiết đến từng điều khoản cam kết, từng sản phẩm nông nghiệp, thậm chí là lộ trình cụ thể theo từng năm. Mặt khác, nâng cao hiệu quả và tính kịp thời của hoạt động thông tin của các cơ quan xúc tiến thương mại đến nông dân, doanh nghiệp về các kinh nghiệm của thế giới, chất lượng hàng hóa và yêu cầu của các nước xuất khẩu lớn là một thách thức. Trên thực tế ngay cả ở cấp các cơ quan quản lý còn thiếu kiến thức và thông tin cập nhật về các tiêu chuẩn quốc tế, như chất lượng sản phẩm, quy trình quản lý chứng nhận chất lượng sản phẩm, vấn đề bảo vệ môi trường, phương pháp tiếp cận thị trường... Vì vậy, hầu như nông dân chưa nắm được đặc tính của các thị trường về chất lượng sản phẩm, thế mạnh, thế yếu để có được những bước đi phù hợp nhằm nâng cao tính cạnh tranh nông sản Việt Nam khi tiếp cận thị trường thế giới.

4. KẾT LUẬN

Để thu được lợi ích lớn nhất và giảm thiểu các rủi ro trong hội nhập WTO, Việt Nam cần thực hiện một số hướng sau:

- Xây dựng các chương trình thương hiệu cho nông sản Việt Nam như đang làm cho sản phẩm thương hiệu chè, xuất khẩu trực tiếp với các đối tác

- Tiếp tục đầu tư vào cơ sở hạ tầng: cầu đường, bến cảng, kho tàng. Đây là vấn đề có ý nghĩa tầm quốc gia và có ảnh hưởng lớn tới khả năng cạnh tranh của nền kinh tế.

- Tăng cường đầu tư vào khoa học công nghệ, giống. Cần xác định rõ đây là yếu tố hàng đầu trong những năm tới khi Việt Nam muốn nâng cao sự cạnh tranh trong dài hạn và tăng thu nhập cho các hộ sản xuất.

- Tạo cơ chế, sân chơi bình đẳng và hỗ trợ cho các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nước ngoài, nhất là các doanh nghiệp liên quan trong lĩnh vực chế biến như dứa, chè.

- Thiết lập hệ thống thông tin xúc tiến thương mại, thông tin thị trường, đẩy mạnh các hoạt động của các thương vụ làm cầu nối giữa doanh nghiệp trong nước với thị trường nước ngoài nhằm hỗ trợ các tác nhân, thành phần tham gia trong kênh tiêu thụ, xuất khẩu.

- Việt Nam cũng cần phải thiết kế những chương trình giảm thiểu rủi ro mà không trái với điều luật WTO. Các hoạt động nhằm vào các đối tượng: (i), những người sản xuất hàng hoá lớn có thể chịu rủi ro trước biến động của thị trường; (ii), dân cư nông thôn yếu thế hoặc ở các vùng sâu vùng xa, để những nhóm này có thể thu được lợi ích cũng như không bị bỏ

roi trong tiến trình phát triển của toàn cầu hoá.

- Xây dựng các chương trình nâng cao hiểu biết hội nhập và kinh doanh cho các doanh nghiệp nông nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nông nghiệp. Hội nhập là xu thế tất yếu và đang xảy ra. Với sự chuẩn bị tốt sẽ giúp các doanh nghiệp hội nhập chủ động. Hiện nay, các nghiên cứu cho thấy sự hiểu biết của các doanh nghiệp về các vấn đề hội nhập còn yếu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ NN & PTNT (2006). Thực trạng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp

2. Lê Đăng Doanh (2006). Một số vấn đề về doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nông nghiệp và nông thôn ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

3. Ngô Quang Xuân (2006). Thỏa thuận cắt giảm trợ cấp nông sản có lợi cho Việt Nam

<http://vndgforcus.vietnamgateway.org>

4. Phải tính tới phương án hậu gia nhập WTO, <http://vndgforcus.vietnamgateway.org>

5. Tác động của gia nhập WTO đối với phát triển kinh tế Việt Nam <http://vndgforcus.vietnamgateway.org>

6. Thỏa thuận tương đương và công nhận lẫn nhau trong lĩnh vực SPS/TBT, MUTRAP II

7. Thời báo Phố Wall: Gia nhập WTO sẽ là một lợi ích lớn đối với Việt Nam, <http://vndgforcus.vietnamgateway.org/>

8. Vũ Quốc Tuấn (2006). Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần xây dựng nông thôn mới

I. MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM CƠ BẢN CỦA KHU VỰC DỊCH VỤ VIỆT NAM

Cùng với quá trình cải cách và mở cửa nền kinh tế, ngành dịch vụ của Việt nam đã có những bước phát triển mạnh với những đặc điểm cơ bản sau:

I.1. Về tốc độ tăng trưởng

Tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ Việt Nam trong thời kỳ 1986-2005 được thể hiện ở Bảng 1.

Bảng 1: Tỷ trọng trong GDP và tốc độ tăng trưởng của 3 khu vực kinh tế chính, thời kỳ 1994-2005

Năm	Tăng trưởng hàng năm				% GDP	
	Tổng GDP	Nông nghiệp	Công nghiệp	Dịch vụ	Công nghiệp	Dịch vụ
1994	8,8%	3,4%	13,4%	9,6%	28,9%	43,7%
1995	9,5%	4,8%	13,6%	9,8%	29,9%	43,8%
1996	9,3%	4,4%	14,5%	8,8%	31,3%	43,6%
1997	8,2%	4,3%	12,6%	7,1%	32,6%	43,2%
1998	5,8%	3,5%	8,3%	5,1%	33,4%	42,9%
1999	4,8%	5,2%	7,7%	2,3%	34,4%	41,9%
2000	6,8%	4,6%	10,1%	5,3%	35,4%	41,3%

Năm	Tăng trưởng hàng năm				% GDP	
	Tổng GDP	Nông nghiệp	Công nghiệp	Dịch vụ	Công nghiệp	Dịch vụ
2001	6,9%	3,0%	10,4%	6,1%	36,6%	41,0%
2002	7,1%	4,2%	9,5%	6,5%	37,4%	40,8%
2003	7,3%	3,6%	10,5%	6,5%	38,5%	40,5%
2004	7,8%	4,4%	10,2%	7,3%	39,4%	40,3%
2005	8,4%	4,0%	10,6%	8,5%	40,2%	40,3%

Nguồn: Tính toán từ "Niên giám Thống kê" hàng năm (1986-2004). Tình hình Kinh tế-xã hội 2005.

Số liệu bảng 1 cho thấy:

- Trong thời kỳ 1986-2005 GDP của khu vực dịch vụ đã tăng liên tục trong 19 năm (trừ năm 1986) với mức tăng bình quân là 6,6%. Đây là mức kỷ lục về thời gian tăng liên tục so với 2 khu vực còn lại (khu vực nông, lâm nghiệp-thủy sản tăng liên tục 16 năm tính từ năm 1988, khu vực công nghiệp-xây dựng tăng liên tục 14 năm tính từ năm 1990);

- Trong giai đoạn 1986-1996, tốc độ tăng trưởng trung bình của ngành dịch vụ cao hơn tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế (xem Bảng 1). Trong giai đoạn này, cơ chế thị trường đã được thực thi, thay thế cho cơ chế bao cấp nhà nước. Tuy vậy, kể từ năm 1996, tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ đã giảm xuống thấp hơn tốc độ tăng trưởng chung của nền

kinh tế - điều này đi ngược lại với xu hướng tăng trưởng dịch vụ trên thế giới, theo đó, tốc độ tăng trưởng dịch vụ luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng GDP. Tuy nhiên, vào năm 2005, lần đầu tiên kể từ năm 1995, khu vực dịch vụ đã tăng trưởng nhanh hơn (mặc dù không đáng kể) so với tốc độ tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế, và do đó tỷ trọng của dịch vụ trong GDP đã không bị giảm sút. Đây là những dấu hiệu cho thấy trọng tâm tăng trưởng kinh tế của Việt Nam có lẽ đã bắt đầu dịch chuyển sang khu vực dịch vụ.

Bảng 2 dưới đây chi tiết hoá mức tăng trưởng theo từng phân ngành. Trong giai đoạn 2000-2005 phần lớn các phân ngành dịch vụ ở Việt Nam đều có mức tăng trưởng cao hơn so với giai đoạn 1996-2000, nhưng vẫn thấp hơn so với giai đoạn 1990-1995. Đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế nói chung, các ngành tài chính, giáo dục và đào tạo, khoa học và công nghệ vẫn duy trì được mức tăng trưởng cao. Tuy nhiên, các ngành dịch vụ kinh doanh (dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và chuyên môn) – những ngành dịch vụ trung gian cơ bản - có mức tăng trưởng trung bình đáng lo ngại.

Bảng 2: Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của các phân ngành dịch vụ: 1986-2005 (%)

Phân ngành dịch vụ	Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm			
	1986-90	1990-95	1995-00	2000-05
Khách sạn và Nhà hàng	6,2	9,8	5,6	8,7
Khoa học & công nghệ	9,6	7,5	5,5	8,6

Phân ngành dịch vụ	Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm			
	1986-90	1990-95	1995-00	2000-05
Tài chính và Tín dụng	6,2	16,4	7,5	7,7
Giáo dục và Đào tạo	9,5	11,2	5,6	7,5
Thương mại; sửa chữa thiết bị	4,2	7,4	5,9	7,5
Y tế và các dịch vụ xã hội	11,1	5,8	5,0	7,4
Vận tải, kho chứa và viễn thông	3,4	7,2	6,5	7,4
Hoạt động văn hoá thể thao	13,5	9,3	7,8	6,2
Dịch vụ cá nhân và công đồng	5,5	10,1	8,0	5,9
Hoạt động Đảng, đoàn thể và hiệp hội	4,9	10,3	12,5	5,9
Quản lí nhà nước, an ninh, quốc phòng và đảm bảo xã hội bắt buộc	7,8	7,2	2,6	5,5
Dịch vụ kinh doanh & bất động sản	6,7	9,6	4,7	3,9
Tổng GDP	4,4	8,2	7,0	7,5

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê (nhiều năm).

1.2. Về cơ cấu dịch vụ

Bảng 3 cho thấy, tỷ trọng của khu vực dịch vụ trong GDP của Việt Nam mới đạt mới đạt khoảng 40% GDP (2005), đây là mức thấp so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Năm 2003, ngành dịch vụ đã đóng góp trung bình trên 68% tổng sản phẩm quốc nội thế giới (GDP), và tỷ lệ đóng góp này ở các nước đã tăng lên theo sự gia tăng của thu nhập quốc dân tính trên đầu người. Ngay cả ở phần lớn các nền kinh tế kém phát triển nhất, ngành dịch vụ cũng đã chiếm trung bình trên 40% GDP. Ngoài ra, có một điểm đáng lưu ý là tỷ trọng của những ngành dịch vụ quan trọng như vận tải, viễn thông, tài chính, khoa học và công nghệ, dịch vụ kinh doanh, và giáo dục và đào tạo còn chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong GDP.

Hơn thế nữa, sau khi đạt mức cao nhất vào năm 1995, tỷ trọng của khu vực dịch vụ trong GDP đã liên tục bị sụt giảm (xem Bảng 3). Sự giảm sút của tỷ trọng khu vực dịch vụ trong GDP là điều không bình thường trong xu thế phát triển của thế giới ngày nay. Mục tiêu 12-13% tăng trưởng dịch vụ trong Kế hoạch Phát triển Kinh tế-xã hội cho giai đoạn 1996-2000 do Đại hội Đảng đề ra và mục tiêu tăng tỷ trọng khu vực dịch vụ lên 45-46% vào năm 2000 đã không đạt được (thực tế chỉ đạt 41,4%). Một trong những lý do quan trọng của việc không đạt được những mục tiêu này có thể là vì thiếu một chiến lược quốc gia nhằm mục tiêu hóa các dịch vụ trung gian chủ chốt để thúc đẩy tăng trưởng.

Bảng 3: Tỷ trọng các ngành kinh tế trong GDP của Việt Nam: 1995 - 2005 [giá cố định]

Hoạt động kinh tế	Phần trăm trong GDP			Tăng trưởng trung bình hàng năm (%)	
	1995	2000	2005	1995-00	2000-05
Nông nghiệp, thủy sản, lâm nghiệp	26,2	23,3	19,6	4,4	3,8
Khai khoáng	5,3	6,7	5,8	12,2	4,2
Chế tạo	15,5	18,8	22,8	11,2	11,7
Tiện ích	1,7	2,3	2,9	13,4	12,1
Xây dựng	7,5	7,5	8,8	7,2	10,7
Thương mại	17,2	16,3	16,3	5,9	7,5
Khách sạn & Nhà hàng	3,4	3,2	3,4	5,6	8,7
Vận tải, kho bãi, viễn thông	4,0	3,9	3,9	6,4	7,4
Dịch vụ tài chính	2,0	2,1	2,1	7,5	7,7
Khoa học & Công nghệ	0,6	0,6	0,6	5,7	8,6
Dịch vụ kinh doanh, nhà đất	5,0	4,5	3,8	4,7	3,9

Hoạt động kinh tế	Phần trăm trong GDP			Tăng trưởng trung bình hàng năm (%)	
	1995	2000	2005	1995-00	2000-05
Quản lí hành chính	3,6	2,9	2,7	2,6	5,5
Giáo dục & Đào tạo	3,6	3,3	3,3	5,6	7,5
Dịch vụ Y tế & Xã hội	1,5	1,4	1,4	5,6	7,4
Văn hoá, Giải trí	0,6	0,6	0,6	7,8	6,2
Dịch vụ cá nhân & công cộng đồng	2,3	2,4	2,2	8,0	5,2
Tổng GDP	100,0	100,0	100,0	7,0	7,5
Dịch vụ – Phân loại Việt Nam	43,8	41,3	40,5	5,7	6,4

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê 2004; Tình hình kinh tế-xã hội 2005.

Sự giảm sút của tỷ trọng khu vực dịch vụ trong GDP là điều không bình thường trong xu thế phát triển của thế giới ngày nay. Sự giảm sút này được quyết định bởi nhiều nguyên nhân khác nhau: *Một là*, tốc độ tăng của khu vực dịch vụ thấp hơn tốc độ tăng chung của nền kinh tế và thấp hơn nhiều so với khu vực công nghiệp-xây dựng (như đã trình bày ở trên); *Hai là*, một số ngành dịch vụ chủ lực quy mô còn rất nhỏ bé và tăng chậm, chẳng những làm cho tỷ trọng của những ngành

này không tăng mà còn ảnh hưởng đến sự tăng lên của tỷ trọng các ngành dịch vụ khác, đặc biệt là các ngành như khách sạn, nhà hàng; vận tải; bưu điện... Tỷ trọng của ngành dịch vụ thương mại không nhỏ nhưng chủ yếu là buôn bán nhỏ. Các loại hình dịch vụ mới như tài chính, ngân hàng; chứng khoán, bảo hiểm, vận tải hàng không, vận tải hàng hải, dịch vụ tư vấn xúc tiến sản xuất, đầu tư, pháp lý, nhân sự, công nghệ thông tin, xuất khẩu lao động, kinh doanh bất động sản chưa phát triển, đặc biệt là hoạt động kinh doanh bất động sản trong một thời gian dài bị bỏ ngỏ, quản lý bị buông lỏng. Đối với ngành tài chính, với tỷ trọng hiện chỉ có 2,1% là quá nhỏ so với các nước trong khu vực. Hoạt động sự nghiệp có nguồn kinh phí chủ yếu từ ngân sách nhà nước; *Ba là*, tỷ trọng vốn đầu tư phát triển vào khu vực dịch vụ trong tổng số vốn đầu tư phát triển trong thời kỳ 1996-2003 tăng chậm, thậm chí còn giảm (xem Bảng 4). Số liệu của Bảng 4 cho thấy, mặc dù tỷ trọng của vốn đầu tư vào khu vực dịch vụ trong tổng số vốn đầu tư phát triển trong thời kỳ 1996-2003 cao hơn so với tỷ trọng của vốn đầu tư vào 2 khu vực nông nghiệp, lâm nghiệp-thủy sản và công nghiệp-xây dựng nhưng có một điểm đáng lưu ý là khu vực dịch vụ là khu vực có liên quan mật thiết đến hạ tầng kinh tế-xã hội như đường xá, cầu cống, đường sắt, cảng, trường học, bệnh viện, sân vận động, công sở... Đầu tư vào hạ tầng xã hội chiếm khoảng 35% tổng số đầu tư vào hạ tầng kinh tế-xã hội; *Bốn là*, nhiều dịch vụ vẫn thuộc các cơ quan, đơn vị và cá nhân tự thực hiện như bảo vệ, lái xe, tạp vụ, kế toán, nấu ăn... những dịch vụ này chưa được tách ra để mang tính chuyên nghiệp, vừa làm cho năng suất, chất lượng, hiệu quả của hoạt động này thấp, vừa hạn chế các cơ quan,

đơn vị và cá nhân tập trung vào việc thực hiện chức năng, nhiệm vụ chính; *Năm là*, ở những trung tâm lớn như thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh..., tỷ trọng dịch vụ trong GDP cũng đang bị giảm sút liên tục trong nhiều năm.

Bảng 4: Tỷ trọng vốn đầu tư phát triển vào khu vực dịch vụ trong tổng vốn đầu tư phát triển, thời kỳ 1996-2003 (%)

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
51,0	53,0	51,6	48,9	48,8	50,2	50,4	50,5

Nguồn: Niên giám Thống kê năm 1996 đến 2004.

I.3. Về tạo việc làm trong khu vực dịch vụ

Tỷ trọng việc làm trong khu vực dịch vụ ở Việt Nam chiếm khoảng hơn 20%. Đây là mức tương đối thấp so với các nước khác trong khu vực (xem Bảng 5).

Bảng 5: Tỷ trọng việc làm theo ngành, đối với một số nền kinh tế chọn lọc năm 2001

Nền kinh tế	Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản	Công nghiệp*	Dịch vụ*	Vận tải, Viễn thông	Tài chính, Kinh doanh
Việt Nam	66,1%	12,9%	21,0%	2,9%	0,6%
Ấn Độ	4,9%	35,4%	59,7%	11,2%	5,9%

Nền kinh tế	Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản	Công nghiệp*	Dịch vụ*	Vận tải, Viễn thông	Tài chính, Kinh doanh
Indônêxia	43,8%	18,7%	37,5%	4,9%	1,2%
Philippin	37,4%	15,6%	47,0%	7,2%	2,8%
Trung Quốc	60,1%	23,0%	16,9%	2,8%	0,6%
Thái Lan	46,0%	18,8%	35,2%	Không có số liệu	Không có số liệu
LB Nga	13,9%	29,7%	56,5%	7,8%	7,9%
Malaixia	15,8%	32,4%	51,8%	5,0%	6,1%
Hàn Quốc	10,3%	27,4%	62,4%	6,2%	10,5%

Lưu ý: Thứ tự xếp theo GNI trên đầu người

Nguồn: ESCAP, *Niên giám thống kê châu Á và Thái Bình Dương 2002.*

** Tỷ trọng ngành dịch vụ tính theo phân loại của Ngân hàng Thế giới, loại trừ ngành xây dựng và tiện ích.*

I.4. Về xuất nhập khẩu dịch vụ

Việt Nam đã đạt được tăng trưởng xuất khẩu dịch vụ (xem Bảng 6); tuy nhiên, mức tăng trưởng này không tương xứng với mức tăng trưởng của thương mại hàng hoá. Tính đến cuối năm 2003, tỷ trọng xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam là 13,4% tổng

kim ngạch xuất khẩu, vẫn ở dưới mức trung bình của thế giới (20,0%) và thậm chí thấp hơn cả mức trung bình của các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi (14,7%). Điều đáng tiếc là, “các dịch vụ khác” chiếm dưới 25% kim ngạch xuất khẩu, trong đó một số lớn các ngành dịch vụ không xác định được.

Bảng 6: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam 1997 - 2003:

Xuất khẩu	Tỷ trọng xuất khẩu (%)			Tăng trưởng trung bình năm (%)	
	1997	2000	2003	1997-00	2000-03
Hàng hoá	78,0	84,2	86,6	17,3	11,8
Dịch vụ:	22,0	15,8	13,4	2,2	5,0
<i>Các dịch vụ khác</i>	18,5	13,4	10,5	2,5	2,2
<i>Tài chính/bảo hiểm</i>	0,1	2,7	0,8	28,9	-26,0
<i>Viễn thông</i>	0,8	0,7	0,7	10,5	10,5
<i>Khác</i>	17,7	9,9	9,0	-5,8	7,1
Du lịch	0,3	0,3	0,6	26,0	32,6
Giao thông vận tải	3,0	1,9	2,2	-1,9	16,6
Dịch vụ chính phủ	0,2	0,1	0,1	-1,5	5,7

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Nhìn tổng thể, nhập khẩu dịch vụ tăng trưởng với tốc độ cao hơn xuất khẩu dịch vụ (xem Bảng 7), đặc biệt là nhập khẩu các dịch vụ viễn thông. Nếu các ngành dịch vụ của Việt Nam không nâng cao năng lực cạnh tranh của chính mình, thâm hụt thương mại dịch vụ sẽ tiếp tục tăng do nhập khẩu cao gây ra.

Bảng 7: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu thời kỳ 1997 - 2003

Nhập khẩu	Tỷ trọng nhập khẩu (%)			Tăng trưởng trung bình năm (%)	
	1997	2000	2003	1997-00	2000-03
Hàng hoá	76,6	81,2	84,9	10,9	17,3
Dịch vụ:	23,4	18,8	15,1	1,1	7,6
<i>Dịch vụ khác</i>	20,9	10,2	6,7	-36,6	0,4
<i>Tài chính/bảo hiểm</i>	0,2	3,5	1,2	212,1	-23,3
<i>Viễn thông</i>	0,0	0,0	0,1	38,7	14,5
<i>Khác</i>	20,7	6,7	6,4	-25,6	9,3
Du lịch	0,1	0,1	0,2	20,0	46,7
Giao thông vận tải	2,3	8,3	8,2	67,6	14,7
Dịch vụ chính phủ	0,1	0,1	0,1	9,5	-1,6

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Thâm hụt thương mại dịch vụ của Việt Nam liên tục tăng, chủ yếu là do sự gia tăng của thâm hụt trong dịch vụ vận tải (xem Bảng 8). Đội tàu biển của Việt Nam có độ tuổi khá cao và tỷ trọng hàng xuất khẩu được chuyên chở bởi các đội tàu biển nước ngoài ngày càng nhiều. Cũng có sự thâm hụt chút ít trong các dịch vụ tài chính, song khoảng cách này đang được thu hẹp dần. Nếu có định hướng phát triển phù hợp, Việt Nam hoàn toàn có khả năng bù đắp nhập khẩu dịch vụ vận tải bằng sự tăng trưởng nhanh trong xuất khẩu “các dịch vụ khác”.

Bảng 8: Cán cân thương mại: 1997-2003 (Triệu USD)

Các yếu tố cấu thành thương mại	Cán cân thương mại			Thay đổi trung bình năm	
	1997	2000	2003	1997-2000	2000-2003
Hàng hoá	-1,357	376	-2,528	+577,7	-968,0
Dịch vụ:	-619	-550	-1,040	+23,0	-163,3
<i>Dịch vụ khác</i>	-686	525	656	+403,7	+43,7
<i>Tài chính/bảo hiểm</i>	-12	-137	-83	-41,7	+18,0
<i>Viễn thông</i>	86	112	150	+8,7	+12,7
<i>Khác</i>	-760	550	589	+436,7	+13,0
Du lịch	19	41	80	+7,3	+13,0
Giao thông vận tải	41	-1,117	-1,661	-386,0	-181,3
Dịch vụ chính phủ	7	1	6	-2,0	+1,7

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Trong số 155 hình thức dịch vụ được phân loại bởi Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Việt Nam đã xuất khẩu tới 69 hình thức dịch vụ (Bảng 9). Xin lưu ý rằng mỗi một “hình thức” này lại bao gồm một loạt các dịch vụ - ví dụ, “dịch vụ pháp lý” bao gồm xuất khẩu dịch vụ về luật công ty, luật nhập cư, luật quốc tế...

Bảng 9: Các hình thức dịch vụ xuất khẩu của Việt Nam, theo GATS

Dịch vụ kinh doanh	<i>Dịch vụ thông tin - liên lạc</i>	<i>Giải trí, văn hoá, thể thao</i>
Kế toán	Dịch vụ đưa tin	Dịch vụ văn hoá
Quảng cáo	Dịch vụ internet	Dịch vụ giải trí
Dịch vụ kiến trúc	Dịch vụ phim ảnh động	Dịch vụ thể thao giải trí
Dịch vụ xây dựng - làm sạch	Dịch vụ bưu chính	<i>Du lịch</i>
Dịch vụ tư vấn máy tính	Viễn thông	Dịch vụ khách sạn
Tư vấn kỹ thuật	<i>Dịch vụ xây dựng</i>	Dịch vụ nhà hàng
Dịch vụ xử lý dữ liệu	Xây dựng tổng hợp	Dịch vụ du lịch lữ hành
Dịch vụ cơ sở dữ liệu	Công tác hoàn thiện	Hướng dẫn viên du lịch
Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị	Lắp đặt	Tổ chức tour du lịch

Thuê và cho thuê thiết bị	Dịch vụ phân phối	Dịch vụ giao thông vận tải
Dịch vụ pháp lý	Dịch vụ đại lý hoa hồng	Vận tải hàng hoá bằng máy bay
Tư vấn quản lý	Dịch vụ bán lẻ	Kiểm soát không lưu
Nghiên cứu thị trường	Dịch vụ bán buôn	Vận tải hành khách
Dịch vụ thuốc men và nha khoa	Giáo dục	Dịch vụ hàng không dưới mặt đất
Hộ lý, y tá	Giáo dục bậc cao	Kiểm soát hàng hoá (cargo handling)
Dịch vụ đóng gói	Giáo dục tiểu học	Vận tải tàu biển
Dịch vụ ảnh	Giáo dục trung học	Vận tải đường sông nội địa
Dịch vụ mát-xa, vật lý trị liệu	Đào tạo kỹ thuật	Vận tải khách đường thủy nội địa
In ấn/xuất bản	Môi trường	Dịch vụ hậu cần
Các quan hệ quần chúng	Dịch vụ thoát nước	Vận tải khách đường biển
Dịch vụ mua bán/ cho thuê bất động sản	Xử lý rác thải	Vận tải hàng hải
Dịch vụ an ninh	Dịch vụ tài chính	Dịch vụ kéo tàu biển
Cung cấp nhân sự	Ngân hàng	Taxi-giao thông đường bộ
Phân tích và kiểm định kỹ thuật	Bảo hiểm - tài sản	Lưu kho và bến bãi

Dịch vụ dịch thuật	<i>Dịch vụ chăm sóc sức khoẻ</i>	<i>Dịch vụ khác</i>
Dịch vụ thú y	Dịch vụ cấp cứu	Điện
	Dịch vụ bệnh viện	Nước

Nguồn: UNDP và MPI (2005), Phát triển khu vực dịch vụ ở Việt Nam: chìa khoá cho tăng trưởng bền vững.

Bảng 10 cung cấp một danh sách ban đầu gồm 25 thị trường xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam. Nếu có những nghiên cứu chi tiết hơn về năng lực cạnh tranh của các phân ngành dịch vụ chủ yếu này, có thể sẽ có được một danh sách dài hơn.

Bảng 10: Các thị trường xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam

Ốtxtrâylia	Italia	Xingapo
Đảo British Virgin	Nhật Bản	Tây Ban Nha
Campuchia	Hàn Quốc	Thụy Điển
Canada	Lào	Thụy Sĩ
Trung Quốc	Malaixia	Đài Loan
Pháp	Hà Lan	Thái Lan
Đức	Philíppin	Anh Quốc
Hồng Kông	LB Nga	Hoa Kỳ
Indônêxia		

Nguồn: UNDP và MPI (2005), Phát triển khu vực dịch vụ ở Việt Nam: chìa khoá cho tăng trưởng bền vững.

1.5. Về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

Mặc dù đã có những chuyển biến tích cực xét về mặt cơ cấu đầu tư theo ngành trong năm 2005 nhưng vốn FDI vào Việt Nam vẫn chủ yếu tập trung trong lĩnh vực công nghiệp, tỷ trọng vốn FDI trong lĩnh vực dịch vụ vẫn thấp và trong nông nghiệp rất nhỏ. Tính trong giai đoạn 1998-11/2005 tỷ trọng của vốn FDI trong lĩnh vực công nghiệp là 60,5% tổng số vốn đăng ký (67,2% số dự án), trong lĩnh vực dịch vụ là 32% (19,6% số dự án) và trong lĩnh vực nông nghiệp là 7,5% (13,2% số dự án). Để so sánh, các con số tương ứng trong năm 2005 là: công nghiệp 58,1% (66%); dịch vụ 38,5% (24,3%) và nông nghiệp 3,4% (9,7%).

Trong các dịch vụ phi tài chính, Pháp và các nền kinh tế trong khu vực chiếm phần lớn khối lượng đầu tư nước ngoài (xem Bảng 11). Trong các dịch vụ tài chính, nước đầu tư chủ yếu là Mỹ, tiếp đến là Pháp. Các liên doanh chủ yếu là của Úc, New Zealand và Canada.

Bảng 11: FDI trong một số phân ngành dịch vụ năm 2003 (%)

Nguồn đầu tư	Phân ngành dịch vụ				
	Du lịch	Ngân hàng (số lượng)	Viễn thông	Bảo hiểm: nhân thọ	Bảo hiểm: Tài sản/ thiên tai
Xingapo	21,4	8,0			
Hồng Kông	13,5	4,0			

Nguồn đầu tư	Phân ngành dịch vụ				
	Du lịch	Ngân hàng (số lượng)	Viễn thông	Bảo hiểm: nhân thọ	Bảo hiểm: Tài sản/ thiên tai
Đài Loan	12,5				
Đảo British Virgin	8,2				
Nhật Bản	6,7	8,0	14,9		
Hàn Quốc	6,6	12,0	20,8		
Pháp	4,7	16,0	35,9		2,5
Malaixia	4,3	4,0	0,3		
Ốtxtrâylia		4,0	18,3		
Thụy Điển			9,8		
Hoa Kỳ		12,0		31,2	7,1
Trung Quốc		8,0			
Các nền kinh tế khác	18,1				
Liên doanh				13,2	0,4
Việt Nam				55,6	90,0

Nguồn: Một số nghiên cứu ngành thuộc dự án Vie/02/009.

Từ năm 1987, Việt Nam đã mở cửa nền kinh tế quốc dân và hội nhập vào thị trường khu vực và toàn cầu. Luật Đầu tư nước ngoài đã được sửa đổi 4 lần theo hướng thúc đẩy và bảo

đảm tốt hơn các quyền của nhà đầu tư. Bốn mươi mốt (41) hiệp định bảo hộ đầu tư và ba mươi tám (38) hiệp định tránh đánh thuế hai lần đã được ký kết với nhiều nước và lãnh thổ trên thế giới. Hiện nay, Chính phủ Việt Nam đã cho phép người nước ngoài đầu tư vào Việt Nam dưới mọi hình thức, bao gồm cả hình thức 100% vốn nước ngoài, trong tất cả các khu vực không bị Chính phủ cấm đoán. Về khu vực dịch vụ, nơi vẫn còn một số hạn chế (chẳng hạn như viễn thông), các nhà đầu tư được phép liên doanh với các đối tác trong nước. Chính phủ không cho phép đầu tư nước ngoài chỉ trong những lĩnh vực có khả năng đe dọa và làm tổn hại đến: i) bản sắc văn hoá; ii) an ninh quốc gia; iii) lợi ích xã hội công cộng; và iv) môi trường.

Tuy nhiên, tiếp cận thị trường trong khu vực dịch vụ vẫn còn là một vấn đề lớn. Ví dụ, trong lĩnh vực viễn thông, đầu tư tư nhân và nước ngoài chỉ được tham gia vào mạng lưới viễn thông cơ bản (chứ không phải theo như các điều khoản BTA) thông qua các dự án hợp đồng - hợp tác - kinh doanh (BCC), trong đó các doanh nghiệp nước ngoài cấp vốn đầu tư và chia sẻ lợi nhuận song không có cổ phiếu và hầu như không có quyền tham gia vào công tác quản lý. Trong hầu hết các trường hợp, các dự án BCC bộc lộ nhiều bất cập và chính điều này đã không khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài (thậm chí cả trong nước) và tăng chi phí vốn. Việc không có sở hữu tư nhân và những hạn chế về giám sát và quản lý sẽ làm tăng rủi ro cho các nhà đầu tư, giảm mức độ sẵn có của vốn và hạn chế việc chuyển giao kỹ năng quản lý cho doanh nghiệp. Đồng thời, do các BCC không gắn kết trách nhiệm quản lý với

rủi ro đầu tư nên hình thức này sẽ làm giảm các sáng kiến nhằm tăng hiệu quả cũng như những biện pháp quản lý làm tăng lợi nhuận. Hơn nữa, quá trình thương lượng thường chiếm rất nhiều thời gian và do đó, chi phí giao dịch tăng.

Ở Việt Nam, việc tiếp cận thị trường vận tải biển quốc tế được điều chỉnh bởi giấy phép, ví dụ như giấy phép đầu tư. Điều này về cơ bản đi ngược lại với nguyên tắc quốc tế, đó là “nguyên tắc tự do vận chuyển hàng hải”, theo đó mỗi tuyến vận tải biển chỉ cần đăng ký và báo cáo hoạt động kinh doanh mà không cần phải có giấy phép. Nghị định 57/2001/ND-CP, theo đó chỉ cho phép các tàu của Việt Nam hoạt động trên các tuyến đường biển quốc tế, lại càng hạn chế sự tham gia thị trường này.

Đối với các dịch vụ tiếp vận nội địa (logistics), các nhà đầu tư nước ngoài đã từng được tiếp cận thị trường khá tự do, song sự dễ dàng này đã bị thu hẹp kể từ năm 2001. Nghị định số 10/2001/NĐ-CP quy định rằng chỉ có các doanh nghiệp 100% vốn trong nước mới được tham gia vào dịch vụ đại lý vận tải biển và dịch vụ kéo tàu trên biển. Các doanh nghiệp với ít nhất 51% vốn đầu tư của Việt Nam có thể tham gia vào một số lĩnh vực khác như đại lý dịch vụ vận tải biển (đại lý giao nhận - forwarding agent), bốc dỡ (đại lý trên mặt đất), và môi giới hàng hải. Tuy nhiên, các liên doanh được thành lập trước khi Nghị định này có hiệu lực không bị ảnh hưởng. Hơn nữa, Thông tư 1011/2001/CP-QHQT ngày 6 tháng 11 năm 2001 cũng quy định các đại lý dịch vụ vận tải hàng không (đại lý giao nhận) phải có hơn 51% vốn Việt Nam. Những quy định này sẽ không làm tăng năng lực cạnh tranh của ngành

dịch vụ tiếp vận trong nước xét về dài hạn, thậm chí có thể làm chậm quá trình chuyển đổi của ngành này theo hướng phát triển một ngành công nghiệp định hướng dịch vụ.

1.6. Về doanh nghiệp

Ở Việt Nam, hơn một nửa các doanh nghiệp thuộc về các ngành dịch vụ, với tỷ trọng cao nhất thuộc về ngành bán buôn và bán lẻ (xem Bảng 12). Kể từ năm 2000, dịch vụ y tế và dịch vụ kinh doanh là những ngành có sự gia tăng mạnh nhất về doanh nghiệp.

Bảng 12: Tỷ trọng các doanh nghiệp xét theo hoạt động kinh tế thời kỳ 2000 - 2002

Hoạt động kinh tế	Tỷ trọng doanh nghiệp (%)		Tăng trưởng trung bình năm (%)
	2000	2002	
Dịch vụ y tế và xã hội	0,1	0,1	80,0
Dịch vụ kinh doanh, bất động sản	3,3	5,1	53,4
Khai thác mỏ	1,0	1,4	43,5
Khoa học và công nghệ	0,0	0,0	41,4
Xây dựng	9,5	12,5	40,1
Giao thông/ kho bãi/ liên lạc	4,2	5,2	34,4
Tiện ích công cộng/ utilities	0,3	0,3	28,5

Hoạt động kinh tế	Tỷ trọng doanh nghiệp (%)		Tăng trưởng trung bình năm (%)
	2000	2002	
Giáo dục và đào tạo	0,2	0,2	26,9
Các dịch vụ khác	0,4	0,4	24,7
Giải trí/ văn hoá/ thể thao	0,3	0,3	23,5
Khách sạn/ nhà hàng	4,5	4,5	21,7
Chế tạo	24,6	23,5	19,3
Thương mại	41,5	39,4	18,9
Dịch vụ tài chính	2,2	1,7	5,6
Nông, Lâm, Thủy sản	8,0	5,4	0,0
Tổng cộng	100,0	100,0	22,0
Dịch vụ – Tiêu chí Việt Nam	56,7	56,9	22,2

Nguồn: TCTK, Niên giám thống kê 2003, tính từ số liệu của Bảng 219.

Phần lớn các doanh nghiệp dịch vụ là các doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ (xem Bảng 13), trong đó bán buôn và bán lẻ chiếm tới 3/4 số lượng doanh nghiệp có dưới 5 nhân công. Ngược lại, các doanh nghiệp xây dựng và chế tạo chiếm tỷ lệ chi phối về quy mô doanh nghiệp, với khoảng 50 nhân công trở lên. Có tới hơn 87,2% doanh nghiệp dịch vụ có số lượng công nhân ít hơn 5 người. Các phân ngành dịch vụ tập trung

nhiều doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ là phân ngành bán buôn và bán lẻ, giáo dục và đào tạo, dịch vụ kinh doanh, khách sạn và nhà hàng. Dịch vụ tiện ích, ngành chế tạo và khai thác mỏ, mỗi ngành có số lượng doanh nghiệp trên mức trung bình số lượng doanh nghiệp với 200 nhân công trở lên.

Bảng 13: Tỷ lệ doanh nghiệp xét theo quy mô, tính đến 31/12/2002.

Hoạt động kinh tế	Số lượng nhân công					Tổng
	< 5	5-9	10-49	50-199	200+	
Thương mại	74,5	48,4	27,3	13,0	8,6	39,4
Chế tạo	7,2	15,8	27,3	41,2	51,6	23,5
Xây dựng	3,7	7,1	17,8	20,3	20,4	12,5
Nông, Lâm, Thủy sản	1,3	5,5	7,7	5,6	4,8	5,4
Giao thông vận tải/ kho bãi/liên lạc	2,4	4,3	6,6	7,5	5,6	5,2
Dịch vụ kinh doanh, bất động sản	5,1	6,6	4,8	4,4	2,1	5,1
Khách sạn/ nhà hàng	4,3	6,5	4,2	2,8	1,5	4,5
Dịch vụ tài chính	0,2	4,0	1,0	0,6	0,6	1,7
Khai thác mỏ	0,3	0,7	1,9	2,8	2,6	1,4

Hoạt động kinh tế	Số lượng nhân công					Tổng
	< 5	5-9	10-49	50-199	200+	
Dịch vụ khác	0,2	0,3	0,4	0,6	1,0	0,4
Giải trí/ văn hoá/ thể thao	0,3	0,2	0,3	0,5	0,4	0,3
Tiện ích công cộng	0,3	0,2	0,2	0,5	0,7	0,3
Giáo dục và đào tạo	0,2	0,3	0,2	0,1	0,0	0,2
Dịch vụ y tế xã hội	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Khoa học và công nghệ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tổng số	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dịch vụ – Tiêu chí Việt Nam	87,2	70,8	45,1	29,6	19,9	56,9

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê 2003, tính từ số liệu của Bảng 237.

Bảng 14 cho thấy, tính đến cuối năm 2002, có hơn 64,7% doanh nghiệp dịch vụ có mức vốn dưới 0,5 tỷ đồng, trong đó hơn một nửa các cơ sở giáo dục và đào tạo có mức vốn dưới 0,5 tỷ đồng. Một lần nữa, các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực chế tạo và dịch vụ tiện ích cũng như các doanh nghiệp giải trí/văn hoá/thể thao có mức vốn ít nhất là 10 tỷ đồng. Mặc dù đóng vai trò rất quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế nhưng có tới

gần 2/3 các tổ chức tài chính chỉ có quy mô vốn từ 1 đến 4,9 tỷ đồng.

Bảng 14: Tỷ trọng doanh nghiệp theo quy mô vốn: tính đến 31/12/2002 (tỷ đồng)

Hoạt động kinh tế	Quy mô vốn					Tổng
	< 0,5	0,5-0,9	1,0-4,9	5,0-9,9	10+	
Thương mại	49,2	44,0	37,3	31,8	21,4	39,4
Chế tạo	17,6	21,3	21,6	29,3	40,4	23,5
Xây dựng	6,0	12,6	16,6	14,7	15,5	12,5
Nông, Lâm, Thủy sản	7,1	5,3	4,1	4,8	4,9	5,4
Giao thông vận tải/ kho bãi/ liên lạc	4,0	4,4	6,4	6,1	5,3	5,2
Dịch vụ kinh doanh, bất động sản	7,0	5,3	3,9	4,4	4,2	5,1
Khách sạn/ nhà hàng	5,6	4,5	4,7	3,1	2,6	4,5
Dịch vụ tài chính	0,2	0,2	3,3	3,0	2,0	1,7
Khai thác mỏ	1,5	1,3	1,2	1,4	1,6	1,4
Dịch vụ khác	0,7	0,3	0,2	0,7	0,5	0,4
Tiện ích công cộng	0,3	0,2	0,1	0,1	0,9	0,3
Giải trí/ thể thao/	0,2	0,2	0,3	0,2	0,5	0,3

Hoạt động kinh tế	Quy mô vốn					Tổng
	< 0,5	0,5-0,9	1,0-4,9	5,0-9,9	10+	
văn hoá						
Giáo dục và đào tạo	0,3	0,2	0,2	0,1	0,0	0,2
Dịch vụ y tế và xã hội	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
Khoa học và công nghệ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tổng cộng	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dịch vụ – Tiêu chí Việt Nam	67,4	59,2	56,4	49,6	36,7	56,9

Nguồn: TCTK, Niên giám thống kê, tính toán từ số liệu của Bảng 240

Cũng như ở tất cả các nền kinh tế khác, các doanh nghiệp có quy mô vốn cao của Việt Nam chủ yếu nằm ở phân ngành dịch vụ tiện ích, tiếp đó là phân ngành dịch vụ tài chính. Các doanh nghiệp dịch vụ có mức vốn trung bình gần bằng mức của các doanh nghiệp chế tạo. Đáng chú ý là có sự gia tăng đáng kể của vốn đầu tư vào lĩnh vực khoa học và công nghệ. Trong khi các dịch vụ tiện ích, dịch vụ khoa học và công nghệ có tỷ lệ vốn đầu tư trên doanh nghiệp cao, cả hai lĩnh vực này lại đạt mức tăng trưởng âm. Nhìn tổng thể, trong giai đoạn 2000-2002, đầu tư trên đầu doanh nghiệp đã có sự giảm sút, với một số ngoại lệ ở lĩnh vực bán buôn và bán lẻ, xây dựng, đồng thời mức đầu tư trung bình vào ngành chế tạo đã tăng nhẹ.

1.7. Về sở hữu trong khu vực dịch vụ

Một trong những đặc điểm nổi bật của cải cách kinh tế ở Việt Nam là vai trò ngày càng tăng của khu vực tư nhân. Hiến pháp sửa đổi năm 1993, cho phép các cá nhân thực hiện quyền sở hữu đối với tài sản tạo ra thu nhập và tài sản cá nhân, đã có đóng góp tích cực tới sự phát triển của khu vực tư nhân (xem Bảng 15). Ngoài ra, sự phát triển của khu vực này còn được thúc đẩy bởi những các chính sách khuyến khích đầu tư nước ngoài của Chính phủ. Các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân (chủ yếu là cả các hộ gia đình) đã chiếm tới hơn 50% GDP.

Bảng 15: GDP phân theo cơ cấu sở hữu giai đoạn 1995 - 2002

Hình thức sở hữu	Phần trăm trong GDP			Tăng trưởng trung bình năm (%)	
	1995	2000	2002	1995-2000	2000-2002
Nhà nước	40,1	40,8	41,0	7,3	7,3
Tập thể	9,7	8,5	8,1	4,2	4,1
Tư nhân	7,6	7,7	8,6	7,4	13,2
Hộ gia đình	35,9	32,2	31,5	4,6	5,8
Đầu tư nước ngoài	6,7	10,8	10,9	17,6	7,2
Tổng cộng	100,0	100,0	100,0	7,0	7,0

Xét về số lượng doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung, đến năm 2002, có khoảng dưới 10% số lượng doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước (xem bảng 16). Sở hữu tư nhân tăng mạnh đã tạo ra những thay đổi quan trọng kể từ khi bắt đầu *Đổi mới*.

Bảng 16: Tỷ trọng doanh nghiệp theo cơ cấu sở hữu thời kỳ 2000 - 2002

Hình thức sở hữu	Tỷ trọng doanh nghiệp		Tăng trưởng trung bình năm (%)
	2000	2002	
Tư nhân	48,6	39,4	9,8
Công ty trách nhiệm hữu hạn	24,7	37,3	49,9
Doanh nghiệp nhà nước	13,6	8,5	-3,5
Hợp tác xã	7,7	6,5	12,6
Công ty cổ phần không có vốn nhà nước	1,1	3,6	124,2
100% vốn nước ngoài	2,0	2,5	35,2
Liên doanh	1,6	1,2	5,5
Công ty cổ phần có vốn nhà nước	0,7	0,9	37,1
Tổng doanh nghiệp	100,0	100,0	22,0

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê 2003, tính toán từ số liệu của Bảng 218.

Tuy nhiên, ở Việt Nam các doanh nghiệp nhà nước vẫn tiếp tục giữ vị trí thống trị trong các ngành dịch vụ chiến lược. Sự độc quyền của các doanh nghiệp này, vốn được thành lập trước đây, được quyết định bởi một số nhân tố: *Thứ nhất*, các doanh nghiệp nhà nước được coi là đóng vai trò chủ đạo, là xương sống của nền kinh tế và do đó tiếp tục được đối xử ưu đãi, như dễ dàng được thuê, cấp đất, hoặc vay vốn và được bảo hộ. Để hướng tới nền kinh tế tri thức, Chính phủ Việt Nam đã đặc biệt chú trọng phát triển các ngành công nghệ cao như công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) và công nghệ sinh học. Do đó, một tỷ trọng lớn vốn đầu tư công cộng đã được đầu tư vào một số ngành chiến lược và một số vùng địa lý trọng điểm như Công viên Phần mềm Thành phố Hồ Chí Minh với hạ tầng cơ sở tiên tiến, giá thuê bao cấp ($2\$/1m^2$) và mức thuế thấp (0,4%).

Thứ hai, vị trí độc quyền của các doanh nghiệp nhà nước trong các ngành dịch vụ như viễn thông, vận tải hàng không, và điện lực là hệ quả tất yếu của sự không bình đẳng trong tiếp cận thị trường khi các doanh nghiệp tư nhân, kể cả các nhà đầu tư nước ngoài không được phép tiếp cận hoặc vấp phải rất nhiều trở ngại khi tiếp cận các lĩnh vực này. Các quy định cấp phép không rõ ràng và không minh bạch, hay tiếp cận không cân xứng tới các dự án của chính phủ, là một số trở ngại điển hình. Ví dụ, các công trình xây dựng công cộng thường được giao cho các nhà thầu và tư vấn địa phương thực hiện, thường là các doanh nghiệp nhà nước. Các thủ tục cấp giấy phép thường rất phức tạp và không có công ty tư nhân trong nước nào hoạt động trên hầu hết các lĩnh vực của ngành viễn thông. Mức độ cạnh tranh tăng lên trong ngành viễn thông cho đến nay chỉ hạn chế giữa một số ít các doanh

ng nghiệp nhà nước⁽²⁾.

Xét trên khía cạnh hình thức sở hữu, các phân ngành dịch vụ Việt Nam vẫn tiếp tục khác nhau đáng kể (xem Bảng 17). Sở hữu nhà nước giữ vị trí chi phối trong lĩnh vực khách sạn. Ngược lại, sở hữu nước ngoài và liên doanh với nước ngoài lại khá phổ biến trong lĩnh vực bảo hiểm và ngân hàng.

Bảng 17: Tỷ trọng doanh nghiệp theo cơ cấu sở hữu ở một số phân ngành dịch vụ năm 2003.

Đơn vị: %

Phân ngành dịch vụ	Cơ cấu sở hữu			Tổng cộng
	Nhà nước	Tư nhân	Liên doanh/nước ngoài	
Khách sạn	61,6	29,2	9,2	100,0
Dịch vụ hỗ trợ hàng hải	56,8	41,6	1,6	100,0
Vận tải hàng hải	36,8	62,0	1,2	100,0
Bảo hiểm	16,7	29,2	54,1	100,0
Ngân hàng	8,1	50,0	41,9	100,0

Nguồn: Một số nghiên cứu ngành của Dự án VIE/02/009

⁽²⁾ Chiến lược của ngành viễn thông là khuyến khích các công ty và doanh nghiệp tư nhân đầu tư trực tiếp vào các dịch vụ viễn thông cho đến năm 2008. Tuy nhiên, chưa có một lộ trình cụ thể thể hiện kế hoạch của chính phủ trong việc tăng cạnh tranh, đầu tư nước ngoài và tư nhân, ngoài Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ.

Trong khi hầu hết các doanh nghiệp giáo dục và y tế thuộc sở hữu nhà nước, thì các dịch vụ kinh doanh và dịch vụ cộng đồng/cá nhân lại chủ yếu thuộc sở hữu tư nhân (xem Bảng 18). Việc có rất ít doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong phân ngành dịch vụ kinh doanh có thể là do Chính phủ chưa nhận thức hết được tầm quan trọng của các hoạt động thương mại dịch vụ trong phân ngành này.

Bảng 18: Tỷ trọng trong GDP xét theo cơ cấu sở hữu và phân ngành dịch vụ thời kỳ 1994-1999

Đơn vị: %

Phân ngành dịch vụ	Sở hữu nhà nước		Tập thể		Cá nhân		Tư nhân		Sở hữu nước ngoài	
	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	1999	1994	1999
Giáo dục và đào tạo*	99,2	92,9	-	0,3	0,8	3,8	-	2,5	-	0,5
Y tế	91,0	86,7	-	0,7	9,0	10,3	-	2,2	-	-
Tài chính	100,0	83,4	-	2,1	-	-	-	6,4	-	8,6
Khách sạn, nhà hàng	62,1	68,4	3,2	1,2	26,2	22,1	6,1	6,3	2,0	2,4
Giao thông vận tải	66,1	60,9	10,5	9,5	14,2	18,5	1,5	3,3	7,7	3,3
Thương mại	43,1	44,6	0,9	0,1	37,7	36,9	13,7	17,5	1,1	0,9
Kinh doanh	5,1	18,2	1,4	1,1	82,0	67,8	7,6	8,8	3,7	3,9
Cá nhân/Cộng đồng	8,5	13,0	1,0	0,9	55,5	54,3	35,0	31,7	-	-
Tổng cộng	55,4	55,4	1,8	1,6	31,1	29,6	10,0	11,1	1,8	2,3

* Năm thứ 2 là 1998, do không có số liệu năm 1999.

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Kinh tế Việt Nam thời kỳ đổi mới, xét theo các tiêu chí chung từ Hệ thống tài khoản quốc gia, NXB Thống kê, 2000.

Thiếu một sân chơi bình đẳng cũng là một lý do thường được đưa ra để giải thích sự kém phát triển của khu vực tư nhân ở Việt Nam. Hiện nay, khu vực này vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận nguồn tín dụng, phải trả chi phí cao cho việc sử dụng đất đai và thuê văn phòng. Hoạt động của một số ngành dịch vụ đòi hỏi phải có sự đầu tư cố định lớn vào đất đai và nhà xưởng; chẳng hạn, các trường đại học tư nhân vẫn tiếp tục phải chịu sự phân biệt đối xử nghiêm trọng so với các trường đại học công lập, vốn được bao cấp và ưu đãi về đất đai từ phía chính phủ. Các yêu cầu ngặt nghèo về kinh nghiệm và năng lực cũng hạn chế khả năng tham gia đấu thầu các dự án nhà nước của khu vực tư nhân.

Hậu quả của việc thiếu cạnh tranh từ khu vực tư nhân là các doanh nghiệp nhà nước độc quyền ít đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, nâng cao chất lượng dịch vụ hay tăng hiệu quả kinh doanh. Với việc thực thi luật pháp còn yếu, những đơn vị độc quyền dễ lạm dụng quyền lực thị trường để gây sức ép và vận động để được bảo hộ ở mức cao hơn hay tăng giá dịch vụ. Hậu quả là, giá một số dịch vụ cơ bản (như điện và viễn thông) ở Việt Nam cao hơn nhiều so với các nước khác trong khu vực.

Đáng lưu ý là, hiện nay, cạnh tranh đã gia tăng mạnh mẽ trên thị trường viễn thông ở Việt Nam so với trong thập kỷ trước, đặc biệt là so với năm 1993, khi thị trường tất cả các lĩnh vực viễn thông đều nằm trong tình trạng độc quyền. Tuy nhiên, cũng cần thấy rằng cạnh tranh hiện nay trong lĩnh vực viễn thông ở Việt Nam đều bắt nguồn từ việc các doanh nghiệp nhà nước khác (và quân đội) tham gia thị trường, do họ

thấy khả năng thu được lợi nhuận cao và đa dạng hoá, chứ không phải là từ khu vực tư nhân.

Giá dịch vụ cao hơn mức trung bình, nhưng chất lượng dịch vụ dưới mức trung bình là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến năng lực cạnh tranh của Việt Nam thấp. Tăng năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ sẽ giúp giảm chi phí kinh doanh cho nền kinh tế. Ví dụ về mối quan hệ nhân quả này là những tác động nhân lên của việc giảm chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ hậu cần ở Việt Nam. Việc giảm chi phí và nâng cao chất lượng của dịch vụ tiếp vận sẽ góp phần tăng năng lực cạnh tranh của các sản phẩm xuất khẩu Việt Nam, và trên cơ sở đó giúp các nhà sản xuất nguyên liệu thô xuất khẩu (ví dụ, các chủ trang trại và các nhà nuôi trồng thuỷ sản) tiếp cận tốt hơn và ít tốn kém hơn tới các thị trường nước ngoài. Việc tăng tiếp cận tới các thị trường xuất khẩu sẽ tạo ra một biên độ lợi nhuận cao hơn cho người sản xuất và góp phần xoá đói giảm nghèo, đặc biệt ở các vùng nông thôn, vốn không có lợi thế do sự kém phát triển của dịch vụ tiếp vận.

I.7. Về năng lực cạnh tranh

Theo Báo cáo Năng lực cạnh tranh Toàn cầu 2003-2004, Việt Nam đứng thứ 60 về Chỉ số năng lực cạnh tranh tăng trưởng (trong tổng số 102 nước được xếp hạng) và thứ 50 về Chỉ số năng lực cạnh tranh kinh doanh (trong tổng số 101 nước được xếp hạng). Điều này khiến cho năng lực cạnh tranh chung của Việt Nam thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh chính ở châu Á, trừ Indônêxia và Philippin (xem Bảng 19). Một trong những yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh của

các ngành dịch vụ là sự vững mạnh của môi trường điều tiết trong nước. Bảng 22 cho thấy Việt Nam đang đứng sau các nước đối thủ cạnh tranh về khuôn khổ luật pháp và điều tiết cũng như sự nhất quán trong thực thi pháp luật và điều tiết.

Bảng 19: Xếp hạng Năng lực cạnh tranh và Môi trường luật pháp

Nền kinh tế	Chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu	Chỉ số năng lực cạnh tranh về kinh doanh	Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ	Điểm mạnh về tiêu chuẩn kế toán và kiểm toán	Các quy chế môi trường nghiêm ngặt
Singapo	6	8	8	9	16
Hàn Quốc	18	23	33	53	31
Hồng Công	24	19	18	18	40
Malaixia	29	26	23	24	27
Thái Lan	32	31	35	43	43
Trung Quốc	44	46	58	95	57
Ấn Độ	56	37	54	36	50
Việt Nam	60	50	81	78	74
Philíppin	66	65	77	54	71
LB Nga	70	66	92	89	75
Indônêxia	72	60	55	90	51

Nguồn: Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu 2003-2004 (Bảng 2, 1, 6.04, 10.27, 11.05).

Chất lượng nguồn nhân lực có vai trò rất quan trọng trong việc xác định năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ, bởi vì đội ngũ nhân viên của một doanh nghiệp dịch vụ là người tạo ra dịch vụ. Điều không may là Việt Nam vẫn xếp sau các đối thủ cạnh tranh chính về chất lượng giáo dục đối với lực lượng lao động (xem Bảng 20). Vấn đề đáng quan tâm ở đây là việc Việt Nam bị xếp thứ hạng thấp trong đào tạo quản lý, bởi vì việc thiếu các nhà quản lý và giám sát viên kỹ năng cao sẽ gây ra những tác động tiêu cực đến khả năng cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Thứ hạng thấp về đào tạo nghề thường xuyên cho nhân viên và mức độ sử dụng thấp đối với các nhà quản lý được đào tạo bài bản chỉ ra rằng cần thiết phải tăng cường các biện pháp nâng cao kỹ năng của người lao động tại nơi làm việc, nếu Việt Nam muốn có một khu vực dịch vụ có khả năng cạnh tranh quốc tế.

Bảng 20: Năng lực cạnh tranh trong phát triển nguồn nhân lực

Nền kinh tế	Chất lượng hệ thống giáo dục	Chất lượng giáo dục khoa học và toán học	Chất lượng các trường quản lý	Mở rộng đào tạo nhân viên	Độ tin cậy vào quản lý chuyên nghiệp
Singapo	2	1	9	8	14
Malaixia	22	47	46	18	17
Hồng Công	31	16	30	28	34

Nền kinh tế	Chất lượng hệ thống giáo dục	Chất lượng giáo dục khoa học và toán học	Chất lượng các trường quản lý	Mở rộng đào tạo nhân viên	Độ tin cậy vào quản lý chuyên nghiệp
Ấn Độ	36	14	8	45	48
LB Nga	39	18	61	79	77
Thái Lan	41	42	36	34	51
Hàn Quốc	47	35	45	21	47
Indônêxia	49	62	71	47	89
Trung Quốc	50	46	72	55	54
Việt Nam	62	57	85	64	80
Philíppin	65	89	32	41	55

Nguồn: Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu 2003-2004 (Bảng 4.01, 4.03, 10.16, 10.12, 10.15).

Việt Nam được xếp hạng trên trung bình về mặt chất lượng của các tổ chức nghiên cứu khoa học và mức độ sẵn có các nhà khoa học và kỹ sư (xem Bảng 21). Các nguồn lực này, cộng với sự ưu tiên của Chính phủ dành cho lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông, có thể tạo ra một sân chơi tốt cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển, đặc biệt khi mà lực lượng lao động được trả lương trên cơ sở năng suất lao động.

Bảng 21: Năng lực cạnh tranh trong Nghiên cứu và Phát triển

Nền kinh tế	Chất lượng của các viện nghiên cứu khoa học	Mức độ sẵn có các nhà khoa học và kỹ sư	ưu tiên của chính phủ đối với phát triển ICT	Lương gắn với năng suất lao động
Xingapo	10	16	1	3
Ấn Độ	20	3	12	73
LB Nga	25	27	78	33
Hàn Quốc	26	40	8	35
Trung Quốc	28	68	32	17
Việt Nam	35	32	34	8
Malaixia	36	65	2	6
Hồng Kông	39	51	22	2
Thái Lan	43	63	16	15
Indônêxia	62	85	83	46
Philippin	89	72	61	88

Nguồn: Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu 2003-2004 (Bảng 3.05, 3.10, 3.14, 10.21).

Những đặc điểm cơ bản của khu vực dịch vụ như đã phân tích ở trên cho phép rút ra một số điểm mạnh và điểm yếu của khu vực này như sau:

Những điểm mạnh. Ưu thế lớn nhất của khu vực dịch vụ Việt Nam là sự cam kết của chính phủ về hỗ trợ cho tăng trưởng của khu vực dịch vụ và hội nhập quốc tế. Nếu không có sự hỗ trợ này, rất khó có thể giải quyết được các vấn đề về cạnh tranh trong dịch vụ. Việt Nam đang có động lực cải cách mạnh. Một số văn kiện pháp luật quan trọng đã được công bố trong thời gian qua (như Luật Đất đai sửa đổi, Luật Cạnh tranh, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư), và một số luật quan trọng khác sẽ tiếp tục được ban hành. Ngoài ra, Việt Nam còn đã và đang đạt được nhiều tiến bộ trong việc tách các hoạt động hành chính ra khỏi công tác giám sát luật pháp, đặc biệt là trong lĩnh vực vận tải biển.

Có một cơ sở hạ tầng viễn thông số hoá cũng chính là một điểm mạnh của khu vực dịch vụ Việt Nam, vì viễn thông là cầu nối quan trọng cho thương mại dịch vụ. Chính phủ Việt Nam cũng đã đặt mục tiêu phát triển một số ngành dịch vụ quan trọng và có lợi thế so sánh như Công nghệ thông tin và truyền thông và Du lịch. Công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) được Chính phủ ưu tiên phát triển hàng đầu như một ngành cơ sở hạ tầng quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng nhanh. Du lịch cũng được xác định là ngành chiến lược quan trọng (ngành kinh tế mũi nhọn) do Việt Nam có nhiều điểm hấp dẫn du khách có thể được phát triển hơn nữa. Đã có những thay đổi theo đó không cần phải cấp visa du lịch ngắn ngày cho du khách đến từ các thị trường tiềm năng như Đông Á.

Tuy ưu thế của các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) có thể gây những tác động tiêu cực tới môi trường cạnh tranh, nhưng đồng thời nó lại mang lại lợi ích ngắn hạn đối với các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam vì các DNNN thiên về sử dụng các dịch vụ của Việt Nam hơn là mua dịch vụ của nước ngoài. Hơn nữa, các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam có sự hiểu biết về tập quán và thị trường nội địa cũng như các mối liên hệ với các nền kinh tế lân cận mà không công ty nước ngoài nào so được.

Việt Nam cũng đã chứng tỏ được khả năng có thể phát triển nhanh lĩnh vực dịch vụ tài chính - lĩnh vực có vai trò quan trọng đặc biệt đối với việc tạo ra nguồn vốn cần và đủ để hỗ trợ cho tăng trưởng của khu vực dịch vụ tư nhân. Và cuối cùng là, Việt Nam có một lực lượng lao động cần cù và nhiệt tình (đây chính là tài sản để phát triển các ngành dịch vụ), cùng với thế mạnh đặc biệt trong khoa học và nghiên cứu - lĩnh vực cần được phát triển mạnh hơn.

Những điểm yếu. Có một số nghịch lý trong phát triển của Việt Nam và chính điều này đã góp phần vào sự yếu kém của khu vực dịch vụ: a) Kinh tế Việt Nam tăng trưởng nhanh, song giá trị gia tăng và chất lượng vẫn thấp. Giá cả dịch vụ tiếp tục quá cao so với chất lượng dịch vụ nhận được, và sự hiểu biết về nhu cầu của khách hàng cũng như làm thế nào đáp ứng các nhu cầu đó còn hạn chế; b) Chiến lược xuất khẩu của Việt Nam về thực chất vẫn là chiến lược thay thế nhập khẩu chứ không phải là chiến lược hướng về xuất khẩu; c) Việt Nam đã cam kết định hướng thị trường trong các hiệp định quốc tế, nhưng vẫn hoạt động trên khuôn khổ tăng

trường kinh tế theo kế hoạch và điều này đã làm cho các dịch vụ cạnh tranh khó phát triển; d) Việt Nam muốn đa dạng hoá nguồn vốn đầu tư hiện có, song trên thực tế vẫn chủ yếu dựa vào ngân sách nhà nước; e) Việt Nam ủng hộ hội nhập quốc tế tích cực, song chưa có đường lối hay tầm nhìn chiến lược cụ thể nào để thực hiện điều này. Trong lĩnh vực dịch vụ, chính phủ đang tạo ra sự cạnh tranh nhiều hơn trong thị trường nội địa đối với các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam mà chưa có chiến lược giúp họ tăng khả năng cạnh tranh; f) Việt Nam cam kết đảm bảo tăng trưởng đi đôi với công bằng, song vẫn còn tình trạng nghèo đói và khoảng cách thu nhập vẫn chưa được thu hẹp. Việc mở cửa thị trường không hợp lý sẽ gây ra những tác động tiêu cực tới nguồn lực mà Chính phủ dùng để giải quyết vấn đề bất bình đẳng.

Tuy nhiên, điều căn bản nhất là thiếu sự phối hợp giữa các bộ ngành và thiếu sự nhất quán trong các kế hoạch tổng thể của các phân ngành dịch vụ. Có tới ít nhất 70% nguồn đầu vào cho các công ty dịch vụ là từ các công ty dịch vụ khác, do vậy, điều quan trọng là phải có một chiến lược quốc gia tổng thể nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ. Những vấn đề cần được giải quyết là thiếu vốn trong hệ thống tài chính và sự yếu kém trong phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là ở cấp độ quản lý và giám sát. Đội ngũ nhân viên là những người xác định nhu cầu của khách hàng, tạo ra dịch vụ và kiểm soát chất lượng, do đó kỹ năng và trình độ của họ là vấn đề cốt yếu ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh.

Thị trường ngày càng linh hoạt và nhận thức về các vấn đề của khu vực dịch vụ đang ngày càng tăng. Tuy nhiên, Chính

phủ vẫn còn chậm phản ứng trước những biến đổi của thị trường. Khá phổ biến là các doanh nghiệp nhà nước vẫn tự tạo dịch vụ cho mình hoặc ký hợp đồng với các doanh nghiệp nhà nước khác. Điều này khiến cho các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân khó tăng trưởng và phát triển. Sự phối hợp yếu kém giữa các cơ quan Chính phủ dẫn đến nhiều vấn đề như sự xuống cấp của các địa điểm du lịch do ô nhiễm môi trường hay do thiếu đầu tư duy trì và bảo dưỡng.

Cũng như ở nhiều nước đang phát triển, khuôn khổ luật pháp của Việt Nam vẫn còn yếu kém và điều này sẽ làm cho khu vực dịch vụ dễ bị tổn thương bởi vì cùng với quá trình hội nhập quốc tế, áp lực cạnh tranh sẽ tăng lên từ các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Trong nhiều trường hợp, chưa có sự độc lập giữa các chức năng hoạt động và giám sát luật pháp và việc thực thi các quy định pháp luật hiện còn chưa nhất quán. Các văn bản pháp luật được soạn thảo ít có sự tham gia ý kiến của các bên có liên quan, đặc biệt là các doanh nghiệp, do vậy, chưa đáp ứng được yêu cầu của khu vực tư nhân. Các luật lệ và quy định hiện có có thể cũng đã lỗi thời và không phù hợp với các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

II. NHỮNG CAM KẾT CỦA VIỆT NAM TRONG LĨNH VỰC DỊCH VỤ KHI GIA NHẬP WTO

II.1. Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS)

Trở thành thành viên của WTO, Việt Nam phải cam kết thực hiện các nguyên tắc cơ bản của tổ chức này. Trong lĩnh vực dịch vụ đó là những nguyên tắc cơ bản của WTO được thể hiện trong Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS).

GATS lần đầu tiên được đưa ra đàm phán tại Vòng đàm phán thương mại đa phương Uruguay và sau đó đã trở thành một phần không thể tách rời của hệ thống luật lệ của WTO. GATS có 4 mục tiêu: i) Mở rộng thương mại dịch vụ; ii) Từng bước tự do hoá thông qua các vòng đàm phán nhằm thúc đẩy tăng trưởng và phát triển; iii) Minh bạch các quy định và luật lệ; iv) Tăng cường sự tham gia của các nước đang phát triển.

GATS bao hàm 4 phương thức cung cấp dịch vụ: i) cung cấp xuyên biên giới (cross-border supply) ví dụ như chuyển dữ liệu xuyên biên giới; dịch vụ vận tải...; ii) Hiện diện thương mại (commercial presence) (ví dụ, cung cấp dịch vụ ở nước ngoài thông qua FDI hoặc các văn phòng đại diện và các chi nhánh); iii) tiêu dùng ngoài lãnh thổ (consumption abroad) (ví dụ như đi du lịch nước ngoài); iv) di chuyển thể nhân (ví dụ, các nhà tư vấn nước ngoài làm việc ngắn hạn tại Việt Nam). Cũng giống như GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), nhấn mạnh nguyên tắc không phân biệt đối xử (most-favored-nation (MFN) và đối xử quốc gia (national treatment) và cấm những công cụ chính sách áp đặt những hạn chế về số lượng. Tuy nhiên, GATS còn điều tiết cả những giao dịch có liên quan đến hiện diện thương mại và đưa ra quan niệm về tiếp cận thị trường, bao gồm cả những hạn chế sau biên giới (nonborder restrictions) (ví dụ như hạn chế về hình thức hoạt động pháp lý, điều kiện hoạt động...).

Đối xử quốc gia vô điều kiện và nghĩa vụ cơ bản của các thành viên, tuy nhiên, MFN còn được phép miễn trừ. Những lĩnh vực được miễn trừ hiện đang được đàm phán như viễn thông cơ sở và vận tải hàng hải. Tiếp cận thị trường và đối xử

quốc gia lại là những nghĩa vụ có điều kiện theo GATS. Những nguyên tắc này được áp dụng chỉ cho những ngành dịch vụ và những hoạt động dịch vụ được liệt kê cụ thể trong lịch trình cam kết và theo mỗi hình thức cung cấp và là đối tượng để thực hiện những hạn chế công khai trong các bản chào. GATS sử dụng phương thức tiếp cận tích cực (a positive list approach) đối với các ngành dịch vụ. Điều này có nghĩa là chỉ những ngành được đưa vào lịch trình cam kết mới chịu sự điều tiết của những nguyên tắc của GATS. Phương pháp tiếp cận này không minh bạch bằng phương pháp tiếp cận tiêu cực (a negative list approach adopted), ví dụ giống như trong Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA), theo đó các ngành dịch vụ bao gồm tất cả các ngành trừ những ngành cụ thể được miễn trừ.

II.2. Một số cam kết cụ thể của Việt Nam

Hiện nay Việt Nam cũng đã kết thúc phần lớn các thoả thuận song phương cần thiết để gia nhập WTO, với một bản chào GATS³⁰ mở rộng hơn cả những cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ Hiệp định khung ASEAN về thương mại dịch vụ (AFAS) và Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ (BTA). Thường thì các nền kinh tế tự do hoá

³⁰ Thảo luận dưới đây dựa trên cơ sở Bản chào có điều kiện về một số cam kết dịch vụ cụ thể mà Việt Nam đã trình lên Tổ chức thương mại thế giới ngày 27 tháng 4 năm 2004, và trên cơ sở cho rằng sẽ còn có những điều chỉnh khác nữa trước khi gia nhập, nếu những điều chỉnh này là cần thiết đối với những lợi ích phát triển kinh tế và xã hội của Việt Nam. Một phương án khác là, Việt Nam có thể lựa chọn đạt các mục tiêu chính sách quốc gia thông qua áp dụng các luật và quy định mới, miễn là bất kỳ sự khác biệt nào về đối xử giữa các nhà cung cấp dịch vụ trong nước và ngoài nước không bóp méo thương mại (Điều VI của GATS).

mạnh hơn trong các hiệp định thương mại khu vực và song phương so với trong các hiệp định đa phương, nhưng Việt Nam lại không như vậy. Trên thực tế, trong một số trường hợp, những cam kết của Việt Nam trong GATS sẽ thay thế một số điều khoản AFAS và BTA theo nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (do tự do hóa mạnh hơn), (xem Bảng 22).

Bảng 22: Tóm tắt một số ngành dịch vụ được đưa vào lịch trình cam kết theo AFAS, BTA, và GATS

Ngành dịch vụ	AFAS	VN-US BTA	GATS (có điều kiện)
Dịch vụ kinh doanh: chuyên nghiệp:			
Dịch vụ pháp lý		*	*
Kế toán và kiểm toán	*	*	*
Dịch vụ kiến trúc	*	*	*
Dịch vụ kỹ thuật	*	*	*
Quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan			*
Dịch vụ thuốc men và nha sĩ		*	*
Dịch vụ thú y			*
Dịch vụ kinh doanh: Máy tính		*	*
Dịch vụ kinh doanh: Nghiên cứu và phát triển			*

Ngành dịch vụ	AFAS	VN-US BTA	GATS (có điều kiện)
Dịch vụ kinh doanh khác:			
Quảng cáo		*	*
Nghiên cứu thị trường		*	*
Tư vấn quản lý			*
Dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp			*
Dịch vụ hỗ trợ khai thác mỏ			*
Dịch vụ hỗ trợ ngành chế tạo			*
Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị			*
Truyền thông: Dịch vụ viễn thông	*	*	*
Truyền thông: Dịch vụ nghe – nhìn		*	*
Xây dựng	*	*	*
Phân phối		*	*
Giáo dục:			
Giáo dục bậc cao (kỹ thuật, khoa học tự nhiên, công nghệ)		*	

Ngành dịch vụ	AFAS	VN-US BTA	GATS (có điều kiện)
Giáo dục bậc cao			*
Giáo dục dành cho người lớn			*
Đào tạo tiếng Anh			*
Dịch vụ tài chính		*	*
Y tế: dịch vụ bệnh viện		*	*
Dịch vụ du lịch và lữ hành			
Khách sạn và nhà hàng	*	*	*
Các đại lý du lịch và tổ chức tour du lịch		*	*
Giải trí/ văn hoá: Giải trí			*
Giao thông: Dịch vụ hàng hải			
Hành khách	*		*
Vận tải hàng hoá			*
Thuê tàu và thủy thủ	*		
Giao thông: Đường sông			
Vận chuyển hành khách và hàng hoá			*

Ngành dịch vụ	AFAS	VN-US BTA	GATS (có điều kiện)
Giao thông: Dịch vụ hàng không Marketing và bán hàng Hệ thống đặt mua qua máy tính Sửa chữa và bảo dưỡng máy bay Thuê máy bay Vận chuyển hành khách và hàng hoá	 * * * *		 * * * *
Giao thông: Đường bộ Hành khách và hàng hoá			 *
Giao thông: Dịch vụ phụ thuộc Kho hàng và xếp hàng vào kho Chở hàng			 * *

Khi một nền kinh tế tự do hoá tiếp cận thị trường thương mại dịch vụ, cần chú ý sao cho vai trò của các công ty nước ngoài là thúc đẩy chứ không phải là làm giảm năng lực cạnh

tranh quốc gia trong xuất khẩu dịch vụ. Đối với Việt Nam, các cam kết tự do hoá cho đến nay về cơ bản dựa trên tự do hóa tiếp cận thị trường tự do theo giai đoạn đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Có rất ít, nếu không muốn nói là không có, tiêu chí hoạt động cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được đề cập đến trong bản chào có điều kiện của Việt Nam về gia nhập WTO, mặc dù, là một nước đang phát triển, Việt Nam có quyền (theo Điều XIX:2 của GATS) đưa kèm với các bản chào những điều kiện tiếp cận thị trường như vậy.

Nếu so sánh với các nước trong khu vực châu Á, mới gia nhập WTO, mức độ cam kết của Việt Nam thực sự lớn hơn nhiều, ngay cả so với các nước được coi là có mức độ tự do hoá cấp tiến, như Trung Quốc chẳng hạn. Năm 2002, các cam kết của Trung Quốc theo khuôn khổ GATS đã được đánh giá là "chương trình cải cách dịch vụ cấp tiến nhất trong WTO"⁽³⁾. Tuy nhiên, theo một nghiên cứu được chuẩn bị trong các báo cáo Sáng kiến Thương mại châu Á của UNDP, mặc dù Trung Quốc đã cam kết tự do hoá trên phạm vi rộng khu vực dịch vụ, nước này vẫn duy trì một số trường hợp ngoại lệ, trong đó có các dịch vụ nghiên cứu và phát triển, dịch vụ giải trí, vận tải hàng hải và hàng không, xây dựng, du lịch lữ hành, và viễn thông. Các hàm ý ở đây là, Trung Quốc đã cố gắng hạn chế cạnh tranh nước ngoài trong một số ngành tăng trưởng nhanh, cũng như trong một số ngành lựa chọn với sự tham gia mạnh mẽ của khu vực công cộng, nhằm tăng cường lợi thế cạnh

⁽³⁾ Xem thêm Aaditya Mattoo, *Trung Quốc gia nhập WTO: Khía cạnh dịch vụ*, Ngân hàng Thế giới, Washington DC, 2002.

tranh quốc gia trước khi tự do hoá và/hoặc nhằm cân bằng cán cân thanh toán. Đồng thời, Trung Quốc cũng áp đặt một số rào cản lớn, dưới hình thức điều kiện thành lập, kể cả theo chiều ngang (tức là đối với tất cả phân ngành dịch vụ) lẫn theo chiều dọc (theo từng phân ngành dịch vụ) – ví dụ, ưu đãi đối với hình thức đầu tư 100% vốn nước ngoài so với hình thức mua lại các công ty hiện có của Trung Quốc; ưu đãi đặc biệt cho các hình thức liên doanh, thậm chí cho phép các nhà đầu tư nước ngoài nắm quyền kiểm soát trong các liên doanh nhưng vẫn bảo đảm được lợi ích của Trung Quốc. Đáng chú ý là Trung Quốc vẫn duy trì một số hạn chế trong đối xử quốc gia đối với lĩnh vực y tế (với những điều kiện về việc làm) và vận tải hàng không⁽⁴⁾.

Cần có một phân tích toàn diện các cam kết cuối cùng sau khi Việt Nam đã đàm phán thành công cho việc gia nhập WTO. Hiện tại, trên cơ sở bản chào có điều kiện đã trình ngày 27/4/2004 (tóm tắt bản chào này được nêu trong Bảng 22 ở

⁽⁴⁾ Các điều kiện về liên doanh, theo đó không có giới hạn trần về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, khá phổ biến trong lịch trình gia nhập WTO của Trung Quốc, trừ một số ngành như Viễn thông, Vận tải biển và Vận tải hàng không, những ngành mà quyền kiểm soát của nước ngoài bị hạn chế. Vận tải đường thủy nội địa lại không bị hạn chế. Đối với các hình thức vận tải khác, Du lịch và Ủy thác quyền kinh doanh, Trung Quốc không đưa ra các hạn chế. Các hạn chế về quy mô kinh doanh và các thẩm định nhu cầu kinh tế được đặt lịch trình cho một số nhóm ngành rất cụ thể. Tuy nhiên, trong ngành Xây dựng, những hạn chế về quy mô kinh doanh được áp dụng theo cách giống như một sự thẩm định các nhu cầu kinh tế. Bên cạnh các "hạn chế theo chiều ngang", Trung Quốc đưa thêm cả những rào cản thận trọng trong một số ngành (yêu cầu về độ minh bạch, cư trú và đăng ký/chứng nhận). Trung Quốc cũng đưa vào lịch trình cam kết những điều kiện về việc làm trong Dịch vụ sức khỏe; không hạn chế trong Dịch vụ giáo dục; một số hạn chế về quy mô kinh doanh và địa lý đối với các công ty du lịch và tổ chức tour; và yêu cầu xuất khẩu đối với việc duy trì bảo dưỡng máy bay.

trên), có thể thấy rằng Việt Nam đã quyết định cam kết thực hiện tự do hoá hầu hết các ngành mà Trung Quốc đã miễn trừ. Thực vậy, theo bản chào đó, Việt Nam sẽ thực hiện những cam kết ràng buộc (ở các mức độ khác nhau) đối với hầu hết các ngành được nêu trong "Danh mục phân loại ngành"⁽⁵⁾ của WTO – Danh sách tổng hợp các phân liên quan đến dịch vụ của Bảng Phân loại Sản phẩm chủ yếu của Liên Hiệp Quốc (UN)⁽⁶⁾. Những phân ngành mà Việt Nam không đưa vào lịch trình cam kết trong bản chào gồm có: a) Dịch vụ bất động sản, Dịch vụ cho thuê/cho thuê tài chính (trong ngành dịch vụ kinh doanh); b) Dịch vụ bưu chính và dịch vụ đưa tin (trong ngành dịch vụ truyền thông); c) Dịch vụ giáo dục tiểu học và trung học (trong ngành dịch vụ giáo dục); d) Dịch vụ xã hội (trong ngành Dịch vụ xã hội và y tế); e) Dịch vụ người hướng dẫn du lịch (trong ngành du lịch và lữ hành); và f) Vận tải hàng không, vận tải đường sắt, và vận tải đường ống (trong ngành dịch vụ vận tải). Điều cần lưu ý ở đây là phần lớn (nếu không muốn nói là tất cả) các thành viên WTO đều không đưa các dịch vụ giáo dục tiểu học và trung học, cũng như các dịch vụ xã hội, vào trong các cam kết tự do hoá.

Hơn nữa, dường như có rất ít sự tương quan giữa các bản

⁽⁵⁾ Danh mục phân loại ngành nghề của WTO (MTN.GNS/W/120), hiện được coi là nền tảng cho các cuộc đàm phán, bao gồm 12 ngành dịch vụ: a) Dịch vụ kinh doanh; b) Dịch vụ truyền thông; c) Dịch vụ xây dựng và cơ khí có liên quan; d) Dịch vụ phân phối; e) Dịch vụ giáo dục; f) Dịch vụ môi trường; g) Dịch vụ tài chính; h) Dịch vụ xã hội và sức khoẻ; i) Dịch vụ du lịch và lữ hành; j) Dịch vụ văn hoá, thể thao, giải trí; k) Dịch vụ vận tải; và l) Các dịch vụ khác.

⁽⁶⁾ Mỗi một trong số 12 ngành dịch vụ nêu trong danh mục W/120 lại bao gồm một số phân ngành, và những phân ngành này đến lượt chúng lại có những tiểu phân ngành nữa.

chào về tự do hoá thương mại do Việt Nam đưa ra với thực tiễn các hoạt động xuất khẩu dịch vụ hiện nay của Việt Nam. Điều này cũng không có gì đáng ngạc nhiên, bởi vì chưa có một nghiên cứu có hệ thống nào về năng lực xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam được tiến hành ở thời điểm xây dựng những bản chào này. Ví dụ, Phương thức 1 được đưa ra với việc không hạn chế tiếp cận thị trường đối với một phạm vi rộng các dịch vụ chuyên nghiệp, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, và dịch vụ nghiên cứu và phát triển mà không có sự phân tích kỹ về những tác động đến các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam khi phải đối mặt với sự cạnh tranh xuyên biên giới. Cần lưu ý rằng: (a) Việt Nam đã có những nhà xuất khẩu dịch vụ tích cực (xem Bảng 23); và (b) Các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam đã và đang cạnh tranh trong khu vực với nhiều công ty dịch vụ xuyên quốc gia lớn trong một loạt phân ngành dịch vụ (xem Bảng 23).

Bảng 23: Tốp 100 Công ty dịch vụ xuyên quốc gia hàng đầu thế giới (tính theo Doanh thu), theo Nước xuất xứ, 2003

Phân ngành dịch vụ	Châu Âu	Mỹ	Nhật Bản	Trung Quốc
Ngân hàng/tài chính đa dạng	15	7	2	0
Dịch vụ máy tính	0	1	0	0
Dịch vụ giải trí	1	2	0	0
Dịch vụ y tế	0	5	0	0

Phân ngành dịch vụ	Châu Âu	Mỹ	Nhật Bản	Trung Quốc
Bảo hiểm	11	6	4	0
Bưu điện/ truyền tin	1	2	0	0
Bán lẻ	8	12	2	0
Môi giới chứng khoán	0	2	0	0
Dịch vụ viễn thông	6	4	1	0
Công ty thương mại	1	0	0	0
Dịch vụ vận tải	1	0	0	0
Các tiện ích khác	4	0	1	1
Tổng cộng	48	41	10	1

Nguồn: Tính toán theo số liệu của *Fortune Global*.

III. NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CÁC NGÀNH DỊCH VỤ VIỆT NAM SAU KHI GIA NHẬP WTO

III.1. Những cơ hội

Việc trở thành thành viên chính thức của WTO sẽ đưa lại nhiều cơ hội phát triển cho khu vực dịch vụ Việt Nam.

Thứ nhất, Việt Nam có cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu dịch vụ không chỉ ra nước ngoài mà còn cả xuất khẩu dịch vụ tại chỗ thông qua việc cung cấp dịch vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài vào kinh doanh tại Việt Nam. Điều này sẽ

giúp cho Việt Nam tăng được cầu về dịch vụ, nhân tố hiện đang là rào cản đối với sự phát triển của khu vực dịch vụ Việt Nam trong điều kiện thu nhập bình quân đầu người không cao. Một trong những những cơ hội lớn mở ra cho khu vực dịch vụ Việt Nam là thực hiện các hợp đồng "thuê ngoài" (outsourcing) - một xu hướng đang phát triển mạnh trong lĩnh vực dịch vụ thế giới.

Thứ hai, Việt Nam sẽ dễ dàng hơn trong việc thu hút vốn, công nghệ và kỹ năng quản lý từ nước ngoài thông qua các phương thức cung cấp khác nhau, đặc biệt là thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài. Thông qua hình thức đầu tư này, Việt Nam còn có cơ hội tìm hiểu và học tập được những thông lệ và kinh nghiệm hoạt động quốc tế tốt nhất.

Thứ ba, Việt Nam có cơ hội nhập khẩu được những dịch vụ mà trong nước không sẵn có hoặc có nhưng chất lượng không cao (giáo dục đại học và trên đại học; y tế...). Điều này sẽ khiến cho cho phép tiêu dùng dịch vụ Việt Nam (bao gồm cả người tiêu dùng lẫn các nhà cung cấp dịch vụ sử dụng các dịch vụ khác với tư cách là đầu vào) làm quen được với các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế về dịch vụ, nhân tố góp phần làm tăng khả năng cạnh tranh của khu vực dịch vụ.

Thứ tư, cạnh tranh từ các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sẽ khiến cho các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam phải đổi mới, cải tiến công nghệ, đào tạo lại đội ngũ nhân viên, nâng cao chất lượng dịch vụ được cung cấp.

Thứ năm, Việt Nam có hội tăng cường và mở rộng hợp tác với các nước khác và các khu vực khác trên thế giới trong

lĩnh vực dịch vụ, không chỉ ở cấp độ quốc gia mà còn ở cả cấp độ doanh nghiệp trên cơ sở hợp tác của các Hiệp hội ngành dịch vụ. Sự hợp tác này sẽ tạo cơ hội cho Việt Nam tìm hiểu thông lệ quốc tế, tìm được sự trợ giúp quốc tế trong đào tạo kỹ năng cho nhân viên, tìm kiếm được thị trường mới và các khách hàng mới...

Thứ sáu, Việt Nam có cơ hội điều chỉnh khung khổ luật phát đối với khu vực dịch vụ theo hướng phù hợp với các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế. Khác với các lĩnh vực khác, các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ đối với WTO không phải là giảm thuế quan mà là các cam kết về điều tiết đối với khu vực dịch vụ. Việc có được một khung khổ điều tiết mạnh, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế chính là nhân tố làm tăng cường khả năng cạnh tranh của khu vực dịch vụ Việt Nam.

III.2. Những thách thức.

Việc mở cửa thị trường không những sẽ tạo ra nhiều cơ hội hơn cho các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam, mà còn đưa đến một loạt những thách thức đối với khu vực dịch vụ của Việt Nam.

Thứ nhất, đó là sự cạnh tranh khốc liệt hơn từ bên ngoài. Nếu sự cạnh tranh nước ngoài tăng quá nhanh có thể sẽ làm giảm khả năng cạnh tranh của các ngành dịch vụ Việt Nam trước khi các ngành này có thể tiếp thu được công nghệ. Do có lợi thế hơn về vốn, công nghệ, nguồn nhân lực kỹ năng cao và kinh nghiệm hoạt động trong môi trường cạnh tranh toàn cầu, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sẽ chiếm lĩnh những phần có lợi nhất trên thị trường trong nước, khiến cho các

doanh nghiệp nội địa có rủi ro rơi vào tình trạng bị thu hẹp hoặc phá sản, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các nhà đầu tư FDI có thể chỉ sử dụng lao động nội địa được trả lương thấp hay lao động có kỹ năng thấp. Ngoài ra, FDI còn có những tác động tiêu cực đến cán cân thanh toán do các nhà đầu tư nước ngoài nhập khẩu dịch vụ hay chuyển lợi nhuận ra nước ngoài. Nhưng có lẽ điều đáng lo ngại nhất là những tác động tiêu cực tiềm tàng của FDI đối với những người nghèo. Nếu không có những chính sách phù hợp, khoảng cách tiếp cận tới, và khả năng chi trả, các dịch vụ cơ bản sẽ ngày càng doãng ra. Do các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thường cung cấp dịch vụ cho những tầng lớp dân cư giàu hơn, làm chệch hướng việc trợ giúp của chính phủ đối với người nghèo trong việc tiếp cận các dịch vụ cơ bản. Xu hướng ngành ngân hàng thường bị thống trị bởi các ngân hàng nước ngoài tại các nước đang phát triển và chuyển đổi đã làm xuất hiện vấn đề kiểm soát những ngành dịch vụ chiến lược quan trọng. Một điều đáng lưu ý là, mở cửa thị trường, các doanh nghiệp dịch vụ của Việt Nam sẽ phải cạnh tranh với những công ty dịch vụ xuyên quốc gia lớn, với doanh thu còn cao hơn cả GDP của Việt Nam.

Thứ hai, khu vực dịch vụ Việt Nam, đặc biệt là những khu vực nhạy cảm như tài chính-ngân hàng, sẽ dễ bị tổn thương hơn trước những cú sốc tiêu cực từ bên ngoài. Khủng hoảng tài chính-tiền tệ châu á 1997-1998 đã chỉ ra rằng nếu không có những biện pháp cải cách mạnh mẽ và một hệ thống điều tiết vững mạnh, khu vực dịch vụ sẽ bị tổn thương trước những cú sốc tiêu cực từ bên ngoài.

Thứ ba, như đã trình bày ở trên, khác với các lĩnh vực khác, các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ đối với WTO không phải là giảm thuế quan mà là các cam kết về điều tiết đối với khu vực dịch vụ. Do đó, một thách thức không phải là nhỏ đối với các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam là phải làm thế nào để hài hoà hoá được những quy định về điều tiết ở trong nước với những quy định quốc tế nhằm: i) đảm bảo cho những mục tiêu phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam; ii) bảo vệ được người tiêu dùng; iii) nâng cao được năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp dịch vụ trong nước.

IV. KẾT LUẬN

Mặc dù đã có sự phát triển mạnh mẽ kể từ khi *Đổi mới*, nhưng khu vực dịch vụ Việt Nam vẫn nằm trong tình trạng kém phát triển với những điểm yếu nhiều hơn điểm mạnh: tỷ trọng trong GDP thấp; tốc độ tăng trưởng thấp hơn tốc độ tăng chung của nền kinh tế; thâm hụt thương mại dịch vụ gia tăng; tỷ trọng đầu tư nước ngoài vào khu vực thấp; khả năng tạo việc làm chưa cao; năng lực cạnh tranh thấp; giá cả dịch vụ cao, chất lượng thấp; độc quyền nhà nước vẫn chiếm vai trò chủ đạo; các doanh nghiệp có quy mô nhỏ kể cả về nhân công lẫn vốn và tài sản cố định; hệ thống luật pháp chưa đầy đủ, đồng bộ, còn nhiều mâu thuẫn; việc thực thi luật pháp còn chưa nghiêm... Tuy nhiên, những đặc điểm phát triển của ngành còn hàm ý một điều quan trọng là tiềm năng phát triển của ngành còn lớn và nếu được khơi dậy khu vực dịch vụ sẽ trở thành động lực cho phát triển kinh tế bền vững ở Việt Nam. Việc Việt Nam gia nhập WTO cũng chính là một trong

những giải pháp nhằm khơi dậy động lực đó.

Những cam kết của Việt Nam với WTO trong lĩnh vực dịch vụ là khá rộng, mức độ tự do hoá khá cao. Việc thực hiện những cam kết này sẽ đưa đến cho khu vực dịch vụ của Việt Nam cả những cơ hội lẫn những thách thức, song cần lưu ý rằng những cơ hội và thách thức này đều có những quan hệ mật thiết, qua lại lẫn nhau. Cơ hội sẽ trở thành thách thức nếu Việt Nam không thực hiện những cải cách mạnh mẽ đối với khu vực dịch vụ song song với việc xây dựng một hệ thống điều tiết, minh bạch, vững mạnh và phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế. Ngược lại thách thức sẽ biến thành cơ hội nếu Việt Nam biết tận dụng những cơ hội mà WTO đem lại để nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ thông qua việc nâng cấp nguồn nhân lực, cải cách hệ thống pháp luật và điều tiết đồng thời với việc xây dựng một hệ thống an sinh xã hội, giúp cho những người nghèo và những người dễ bị tổn thương có thể tiếp cận được với những dịch vụ thiết yếu (giáo dục, y tế, viễn thông...).

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH

1. TS. Dorothy R., PGS.TS. Nguyễn Hồng Sơn, TS. Cristina F. (2006): *Khung khổ chung cho chiến lược toàn diện phát triển khu vực dịch vụ Việt Nam đến năm 2020*. Dự án Vie/02/009.
2. UNDP & MPI (2005): *Phát triển khu vực dịch vụ ở Việt Nam: chìa khoá cho tăng trưởng bền vững ở Việt Nam*. Hà Nội.
3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2006): *Kế hoạch 5 năm phát triển kinh tế-xã hội Việt Nam*
4. Dự thảo các văn kiện Đại hội 10 của Đảng. Hà Nội, 9/2005.
5. Viện Quản lý Kinh tế Trung ương (2006): *Kinh tế Việt Nam 2005*. NXB lý luận chính trị. Hà Nội
6. WB (2005): *Vietnam Development Report 2006: Business*. Hanoi.
7. Thời báo kinh tế Việt Nam (2006): *Kinh tế 2005-2006: Việt Nam và Thế giới*. Hà Nội
8. Tổng cục Thống kê (2005): *Niên giám thống kê 2004*. NXB Thống kê.
9. Tổng cục Thống kê (2005): *Tình hình kinh tế - xã hội 2005*.
10. Bộ Thương mại (2006): *Báo cáo hoạt động thương mại 2005 và định hướng năm 2006*. Hà Nội. (dành cho Hội

ngộ Thương mại Toàn quốc).

11. Lê Đăng Doanh (2005): *Tầm quan trọng của khu vực dịch vụ và quá trình hội nhập quốc tế của Việt Nam*. Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn. Thông tin phục vụ Lãnh đạo. Số 5/2005.

12. mpi.gov.vn

13. gso.gov.vn

Chương 8

HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM VỚI VIỆC HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ SAU KHI GIA NHẬP WTO

Mặc dù hiện nay các ngân hàng thương mại trong nước nắm giữ khoảng 90% thị phần kể cả tiền gửi và cho vay, trong đó riêng 5 ngân hàng thương mại nhà nước đã chiếm tới 70%, trong khi 4 ngân hàng liên doanh và 31 chi nhánh ngân hàng nước ngoài hiện đang có mặt tại Việt Nam lại chỉ chiếm khoảng 10% thị phần, nhưng những con số này vẫn chưa thể hiện được sức cạnh tranh đích thực của các ngân hàng "nội" mà chỉ là kết quả tất yếu của chính sách bảo hộ trong suốt thời gian dài. Bởi vì trước việc Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) vào đầu năm 2007, cũng như nhiều ngành dịch vụ khác, ngành dịch vụ ngân hàng, theo nhận định của nhiều chuyên gia kinh tế, sẽ phải chịu ảnh hưởng nặng nề nhất bởi áp lực hội nhập. Đặc biệt, sự kiện trên càng có ý nghĩa quan trọng hơn trong điều kiện Đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 được Thủ

tướng chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/5/2006 và đang trong giai đoạn thực hiện với mục tiêu quan trọng là xây dựng một hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện đại, phát triển bền vững và hội nhập kinh tế quốc tế (HNKTQT). Bài viết này sẽ tập trung bàn về một trong những ngành dịch vụ quan trọng nhất của Việt Nam - dịch vụ ngân hàng - liệu đã sẵn sàng hội nhập, cùng những cam kết hội nhập của nó, và dự đoán các hoạt động triển khai của ngành giai đoạn hậu gia nhập WTO?

I. CAM KẾT GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG

Văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động thương mại dịch vụ giữa các nước thành viên WTO là Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS). GATS bao gồm: (i) Các điều khoản quy định các nguyên tắc và nghĩa vụ chung được trình bày trong Hiệp định chung; (ii) Các phụ lục và các quyết định cấp Bộ trưởng, trong đó có 2 phụ lục về dịch vụ tài chính; và (iii) Các cam kết của từng nước. Cam kết của từng nước được mô tả theo cam kết nền và cam kết cụ thể. Theo phân loại của GATT/WTO, lĩnh vực ngân hàng thuộc dịch vụ tài chính. Cam kết trong lĩnh vực ngân hàng bao gồm các cam kết về mở cửa thị trường thể hiện trong Biểu cam kết dịch vụ và các cam kết đa phương trong Báo cáo gia nhập của Ban công tác. Về tổng thể, các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng đã cho phép các tổ chức tín dụng nước ngoài được hiện diện ở Việt Nam dưới các hình thức khác nhau, mở rộng phạm vi và loại hình cung cấp các dịch vụ ngân hàng, tạo

ra một sân chơi bình đẳng cho các ngân hàng.

Về hình thức hiện diện của các tổ chức tín dụng nước ngoài ở Việt Nam, theo các cam kết gia nhập WTO, từ ngày 1/4/2007, ngoài các hình thức văn phòng đại diện, chi nhánh, ngân hàng liên doanh, các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài ở Việt Nam. Yêu cầu về tổng tài sản có đối với tổ chức tín dụng nước ngoài muốn thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam được đưa ra nhằm thu hút các ngân hàng lớn vào hoạt động tại thị trường Việt Nam. Cam kết này đã được thể chế hoá trong Nghị định số 22/2006/NĐ-CP ban hành ngày 28/2/2006, cụ thể là: Để mở một chi nhánh ngân hàng thương mại (NHTM) nước ngoài tại Việt Nam, ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản hơn 20 tỉ USD vào cuối năm trước thời điểm xin mở chi nhánh, trong khi đó, mức yêu cầu đối với việc thành lập ngân hàng liên doanh hoặc ngân hàng 100% vốn nước ngoài là 10 tỉ USD; đối với mở công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và công ty cho thuê tài chính liên doanh, tổ chức tài chính nước ngoài phải có tổng tài sản hơn 10 tỉ USD vào cuối năm trước thời điểm xin mở.

Việc tham gia thị trường của các ngân hàng 100% vốn nước ngoài trong tương lai có thể làm thay đổi bức tranh về thị phần hoạt động ngân hàng tại Việt Nam trong thời gian tới, bởi lẽ ngân hàng 100% vốn nước ngoài được hưởng đối xử quốc gia đầy đủ như như NHTM của Việt Nam về thiết lập hiện diện thương mại, ví dụ như được mở các văn phòng đại

diện, chi nhánh, các công ty, đơn vị trực thuộc, được góp vốn mua cổ phần tại các NHTM Việt Nam. Điều này có nghĩa là ngân hàng 100% vốn nước ngoài có điều kiện để phát triển cả dịch vụ ngân hàng bán buôn, dịch vụ ngân hàng bán lẻ, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ tài chính, tham gia vào quá trình mua bán, sáp nhập ngân hàng,...

Về phạm vi hoạt động và loại hình dịch vụ ngân hàng, các tổ chức tín dụng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được cung cấp hầu hết các loại hình dịch vụ ngân hàng như cho vay, nhận tiền gửi, cho thuê tài chính, kinh doanh ngoại tệ, các công cụ thị trường tiền tệ, các công cụ phái sinh, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, cung cấp dịch vụ thanh toán, tư vấn và thông tin tài chính. Riêng về hoạt động nhận tiền gửi, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi VNĐ không giới hạn từ các pháp nhân, và lộ trình huy động tiền gửi từ các thể nhân Việt Nam sẽ được nới lỏng trong vòng 5 năm từ ngày 1/1/2007 ở mức tối đa 650% vốn pháp định của ngân hàng, tiến tới đối xử quốc gia đầy đủ vào năm 2011. Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép mở các điểm giao dịch ngoài trụ sở chi nhánh nhưng được phép lắp đặt và vận hành các máy rút tiền tự động ATM và được phát hành thẻ tín dụng như các ngân hàng trong nước.

Về việc góp vốn dưới hình thức mua cổ phần, tổng số cổ phần được phép nắm giữ bởi các thể nhân và pháp nhân nước ngoài tại mỗi NHTM cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng, trừ khi luật pháp Việt Nam có quy định khác hoặc được sự cho phép của các cơ

quan có thẩm quyền của Việt Nam. Trên thực tế, các ngân hàng nước ngoài đã được ngân hàng nhà nước (NHNN) cho phép mua cổ phần tại một số NHTM cổ phần của Việt Nam và trở thành đối tác chiến lược của các ngân hàng này. Như vậy, các ngân hàng nước ngoài có thể lựa chọn các cách thức tiếp cận thị trường khác nhau, qua đó tạo sức ép cạnh tranh đối với các NHTM Việt Nam tùy theo loại hình hoạt động. Các ngân hàng nước ngoài trở thành đối tác chiến lược tại các NHTM cổ phần Việt Nam cũng đồng nghĩa với việc các ngân hàng nước ngoài tận dụng được mạng lưới chi nhánh và khách hàng của các ngân hàng này, nhờ đó, thị phần hoạt động được mở rộng. Tuy nhiên, với mức cam kết hiện tại, NHNN có công cụ để điều tiết mức độ và tốc độ chiếm lĩnh thị trường của các ngân hàng nước ngoài thông qua mức giới hạn cổ phần được phép mua của các tổ chức và cá nhân nước ngoài xét trên từng tình huống cụ thể. Khả năng điều tiết của NHNN sẽ là một công cụ quản lý hữu hiệu tạo điều kiện cho các NHTM Việt Nam có thời gian quá độ cần thiết để nâng cao năng lực cạnh tranh trước khi các ngân hàng nước ngoài với ưu thế về vốn, mạng lưới, sản phẩm dịch vụ và công nghệ có thể thâm nhập sâu vào thị trường.

So với các cam kết trong Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ, mức cam kết trong WTO là hợp lý và cân bằng với một lộ trình thời gian thích hợp cho quá trình chuyển đổi và nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng trong nước. Một số cam kết được giữ nguyên như trong Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ, chẳng hạn, như không cho phép chi

nhánh ngân hàng nước ngoài mở điểm giao dịch ngoài trụ sở chi nhánh, hạn chế các tổ chức tín dụng nước ngoài mua cổ phần của các NHTM quốc doanh cổ phần hoá, chưa tự do hoá các giao dịch vốn,... Bên cạnh đó, Việt Nam bổ sung thêm một số quy định để tăng thêm công cụ quản lý đối với thị trường ngân hàng như quy định về tổng tài sản có của các tổ chức tín dụng nước ngoài muốn thành lập và hoạt động tại Việt Nam, quy định về việc góp vốn dưới hình thức mua cổ phần... Một số hạn chế được nới lỏng nhưng phù hợp thực trạng phát triển của ngành và khuôn khổ pháp lý hiện hành như cho phép các ngân hàng nước ngoài thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài, cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được huy động tiền gửi bằng VNĐ, cho phép tổ chức tín dụng nước ngoài được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia.

II. NHỮNG LỢI THẾ ĐỐI VỚI HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM SAU KHI GIA NHẬP WTO

Hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt gia nhập WTO có thể mang lại nhiều thuận lợi song cũng không ít khó khăn cho Việt Nam nói chung và ngành ngân hàng nói riêng. Thực hiện các cam kết trong WTO đồng nghĩa với việc thực hiện mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng. Quá trình triển khai các cam kết về mở cửa thị trường trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng có thể dự đoán một số ảnh hưởng được trình bày dưới đây.

Gia nhập WTO sẽ làm tăng nhu cầu về dịch vụ ngân hàng đặc biệt là dịch vụ ngân hàng quốc tế. Do các doanh nghiệp

Việt Nam có nhiều cơ hội tiếp cận với thị trường hàng hoá quốc tế, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, đồng thời, các nhà đầu tư, doanh nghiệp nước ngoài cũng có nhiều cơ hội thâm nhập và xuất khẩu hàng hoá vào thị trường Việt Nam nên các luồng vốn chu chuyển qua hệ thống tài chính ngân hàng cũng gia tăng. Đồng thời, gia nhập WTO là động lực đối với sự phát triển của hệ thống doanh nghiệp Việt Nam. Quá trình hội nhập quốc tế buộc các doanh nghiệp phải đổi mới, nâng cao năng lực và kinh doanh có hiệu quả hơn, vì vậy, môi trường kinh doanh ngân hàng có mức độ rủi ro thấp hơn, hoạt động của các ngân hàng sẽ an toàn, lành mạnh và hiệu quả hơn.

Mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng sẽ tạo đà thúc đẩy NHNN nâng cao năng lực và hiệu quả điều hành, thực thi chính sách tiền tệ độc lập, đổi mới cơ chế kiểm soát tiền tệ, lãi suất, tỉ giá dựa trên cơ sở thị trường, tạo ra lực đẩy cho sự phát triển của thị trường tiền tệ. Đồng thời, HNKQT với việc gia nhập WTO sẽ thúc đẩy cạnh tranh và kỷ luật thị trường trong hoạt động ngân hàng. Các ngân hàng sẽ phải hoạt động theo nguyên tắc thị trường. Cạnh tranh giữa các ngân hàng sẽ thúc đẩy hiệu quả không chỉ trong huy động, phân bổ các nguồn vốn mà còn thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của mỗi ngân hàng. Ngoài ra, mở cửa thị trường tài chính trong nước dẫn đến quá trình sắp xếp lại thị trường và hoạt động ngân hàng theo hướng chuyên môn hoá (bán lẻ, đầu tư hoặc bán buôn) tùy theo thế mạnh cạnh tranh của mỗi ngân hàng. Hơn nữa, quá trình hội nhập sẽ tạo ra những ngân hàng có quy mô lớn. Tài chính lành mạnh và kinh doanh hiệu quả, khả năng cạnh tranh của các ngân hàng sẽ được nâng cao bởi cơ hội liên kết hợp tác với

các đối tác nước ngoài trong chuyển giao công nghệ, phát triển sản phẩm và khai thác thị trường. HNKTQT cũng tạo ra nhiều cơ hội kinh doanh do mở rộng khả năng tiếp cận của các ngân hàng đối với các khu vực thị trường mới, các nhóm khách hàng có mức độ rủi ro thấp. Mặt khác, sự tăng cường phối hợp chính sách, trao đổi thông tin và phối hợp hành động giữa NHNN và các NHTWU, tổ chức tài chính quốc tế sẽ giúp tăng cường sự an toàn trong hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam và đối phó với những biến động của thị trường tài chính, tiền tệ trong nước.

Gia nhập WTO sẽ thúc đẩy sự học hỏi kinh nghiệm, nâng cao trình độ công nghệ và quản trị ngân hàng. Việc mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng theo các cam kết song phương và đa phương, tức là cho phép ngân hàng nước ngoài thành lập dưới các hình thức hiện diện thương mại khác nhau như chi nhánh, ngân hàng liên doanh, ngân hàng con 100% vốn nước ngoài,... Đây là điều kiện tốt để thu hút FDI vào lĩnh vực tài chính, đồng thời các công nghệ ngân hàng và các kỹ năng quản lý tiên tiến được các ngân hàng trong nước tiếp thu thông qua sự liên kết, hợp tác kinh doanh, các khoản hỗ trợ kỹ thuật của các ngân hàng nước ngoài cho các ngân hàng trong nước. Sự tham gia điều hành, quản trị của các nhà đầu tư nước ngoài tại các ngân hàng trong nước sẽ tạo điều kiện cải thiện nhanh chóng trình độ quản trị kinh doanh ở các ngân hàng trong nước. Các ngân hàng trong nước có nhiều thuận lợi trong việc hỗ trợ về tư vấn, đào tạo, bồi dưỡng kiến thức mới của các ngân hàng nước ngoài và các tổ chức tài chính quốc tế; hỗ trợ xây dựng năng lực quản trị ngân hàng tiên tiến, tăng

cường khả năng phòng ngừa và xử lý rủi ro nhờ áp dụng công nghệ ngân hàng, kỹ năng quản trị, phát triển sản phẩm mới.

Mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng sẽ giúp khơi thông, thu hút nguồn vốn thể hiện ở việc các ngân hàng trong nước có khả năng huy động các nguồn vốn từ thị trường tài chính quốc tế và sử dụng vốn cso hiệu quả hơn để giảm thiểu rủi ro và các chi phí cơ hội. Nguồn vốn trên thị trường tài chính trong nước trở nên sẵn có hơn và được phân bổ có hiệu quả không chỉ do nguồn vốn quốc tế mà còn do tăng khả năng huy động các nguồn tiết kiệm nội địa nhờ tác động của tự do hoá tài chính và đầu tư. Do các hạn chế về đầu tư tài chính được dỡ bỏ, các ngân hàng trong nước sẽ linh hoạt hơn trong việc phản ứng, điều chỉnh hành vi của mình theo các diễn biến thị trường trong nước và quốc tế để tối đa hoá cơ hội kinh doanh kiếm lời và giảm thiểu rủi ro. Quan hệ đại lý quốc tế của ngân hàng trong nước có điều kiện phát triển rộng rãi để tạo điều kiện cho các hoạt động thanh toán quốc tế, tài trợ thương mại phát triển, kèm theo đó quan hệ hợp tác đầu tư và tạo đổi công nghệ được phát triển. Sự hiện diện của các thể chế tài chính quốc tế sẽ giúp cho các ngân hàng trong nước tiếp cận được dễ dàng hơn với thị trường vốn quốc tế. Tự do hoá tài chính làm giảm chi phí vốn do giảm mức độ rủi ro trên thị trường nội địa, thị trường tài chính trong nước trở nên có tính thanh khoản cao hơn, vì vậy, cả các trung gian tài chính và doanh nghiệp đều được hưởng lợi.

Quá trình HNKTQT sẽ thúc đẩy cải cách thể chế, hoàn thiện hệ thống pháp luật và năng lực hoạt động của các cơ

Bảng 2: Thị phần cho vay của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam

Đơn vị: %

Năm	2000	2001	2002	2003	2004
NHTM Nhà nước	76,7	79	79,9	78,6	76,9
NHTM Cổ phần	9,2	9,3	9,5	10,8	11,6
NHTM Liên doanh	1	1	1,1	1,2	1,2
Chi nhánh NHN.Ng	11,3	9,5	7,7	7,7	8,3

Nguồn: Ngân hàng nhà nước Việt Nam.

3.2. Tỷ lệ an toàn về vốn của hệ thống ngân hàng thương mại của nước ta hiện đang thấp ở mức đáng lo ngại

Trong hoạt động kinh doanh, các ngân hàng phải đảm bảo một hệ số an toàn vốn nhất định. Hệ số an toàn vốn của các ngân hàng trong nước còn rất thấp, đặc biệt là các ngân hàng thương mại nhà nước, chỉ khoảng 4,5%, trong khi quy định quốc tế tối thiểu phải 8%. Hệ số an toàn vốn của các Ngân hàng Châu Á - Thái Bình Dương là 13,1%; còn các nước Đông Nam Á như Thái Lan, Malaixia, Philippin là 12,3%. Điều này khi vào hội nhập, cùng với những biến động bất ổn thường xuyên của thị trường tài chính quốc tế, các ngân hàng thương mại Việt Nam khó có thể tránh khỏi mất khả năng thanh toán khi khách hàng gửi tiền đồng loạt đến rút tiền, dễ

rơi vào tình trạng phá sản. Hơn nữa, mặc dù trong phần trên đã đề cập, tỷ lệ nợ xấu của hệ thống ngân hàng Việt Nam đã được kiểm soát đáng kể, song đó là theo tiêu chuẩn phân loại nợ của Việt Nam; còn theo tiêu chuẩn quốc tế, hệ thống ngân hàng Việt Nam đang gánh chịu tỷ lệ nợ xấu tương đối cao, có ngân hàng lên tới hai con số.

3.3. Hoạt động tín dụng chịu rủi ro lớn

Hiện nay, cấp tín dụng đang là hoạt động chủ yếu tạo ra thu nhập cho các ngân hàng thương mại (trên 80% tổng thu nhập); các khoản thu từ dịch vụ thanh toán, lãi kinh doanh ngoại hối và nghiệp vụ đầu tư, đặc biệt là dịch vụ tài chính phi ngân hàng (kinh doanh chứng khoán, tư vấn tài chính, mua bán nợ) còn rất hạn chế. Mặc dù là nguồn thu chính song hoạt động tín dụng vẫn còn là một trong những lĩnh vực ẩn chứa nhiều rủi ro, đặc biệt trong trào lưu đầu tư chứng khoán sôi động hiện nay, việc buông lỏng nguyên tắc quản lý hoạt động tín dụng (như huy động vốn để đầu tư chứng khoán, hay thế chấp bằng cổ phiếu đối với nhiều khoản vay tín dụng không trình bày rõ phương án kinh doanh sản xuất...) có thể gây nên những đổ vỡ khó lường.

Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước, đến năm 2004, tỷ lệ cho vay trung, dài hạn của các ngân hàng thương mại Việt Nam đã lên tới gần 43% tổng dư nợ. Và điều đáng lo ngại là hiện nay các ngân hàng vẫn sử dụng phần lớn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn (khoảng 40-45% vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn) trong khi Ngân hàng Nhà nước chỉ cho phép các tổ chức tín dụng sử dụng tối đa 30% (trừ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

là 40%). Điều này dẫn đến rủi ro thanh khoản rất lớn. Sự mất cân đối này nếu không kiểm soát sẽ dễ dẫn đến khủng hoảng toàn bộ hệ thống ngân hàng.

Ngoài ra, khả năng trích lập dự phòng rủi ro còn tương đối thấp và hạn chế. Một số ngân hàng chưa trích dự phòng rủi ro đầy đủ, điều này làm tăng khả năng dễ bị tổn thương của các ngân hàng trong nước trong điều kiện kinh tế vĩ mô chưa ổn định vững chắc, hệ thống doanh nghiệp vay vốn còn nhiều yếu kém về năng lực cạnh tranh, năng lực tài chính và khả năng trả nợ. Ngay cả đối với những khoản tín dụng có đảm bảo bằng tài sản thì rủi ro vẫn rất lớn do năng lực phân tích, đánh giá và quản lý tín dụng của các ngân hàng còn thấp, cộng với thị trường bất động sản và thị trường hàng hoá chưa phát triển và còn nhiều biến động phức tạp.

3.4. Năng lực công nghệ của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam đang ở khoảng cách rất xa so với khu vực và thế giới.

Hạ tầng công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán không chỉ lạc hậu mà còn thiếu đồng bộ. Hiện tại, hệ thống ATM mặc dù đã được lắp đặt ở nhiều điểm song khả năng khai thác tiện ích của nó còn rất hạn chế: việc chờ đợi để đến lượt rút tiền; việc máy ATM hết tiền mặt, việc mất tiền trong thẻ... là những vấn đề tương đối phổ biến. Hơn nữa, hệ thống ATM chưa được kết nối mạng tổng thể, chưa có sự liên kết giữa các ngân hàng nên ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả đầu tư, và hạn chế trong việc giảm thanh toán bằng tiền mặt. Những hình thức thanh toán bằng séc hay bằng thẻ hầu như chưa được người tiêu dùng biết đến do sự thiếu vắng của công

nghe ngân hàng cao. Mức độ tự động hoá các giao dịch ngân hàng còn thấp; nhiều quy trình nghiệp vụ ngân hàng được xây dựng trên nền tảng xử lý thủ công hoặc cơ giới hoá chưa được tự động hoá. Các công cụ kiểm toán độc lập, thanh tra, giám sát an toàn còn thiếu và khả năng xử lý tình huống để phòng ngừa và ngăn chặn kịp thời các tình huống mất ổn định phát sinh tại các ngân hàng chưa hiệu quả.

3.5. Quản trị điều hành ngân hàng còn yếu kém, chưa phù hợp với thông lệ tốt về quản trị doanh nghiệp

Việc quản trị điều hành bao hàm nhiều nội dung rất quan trọng như: quản trị nhân lực, quản trị tài sản Có- tài sản Nợ, quản trị vốn, quản trị rủi ro, kiểm toán nội bộ, quản trị phát triển mạng lưới sản phẩm. Quản trị ngân hàng hiện đại đòi hỏi đội ngũ cán bộ quản lý phải có tính chuyên nghiệp cao. ở Việt Nam hiện nay, các nhà quản trị ngân hàng thương mại hầu hết chưa được đào tạo nghề quản trị ngân hàng thương mại một cách bài bản mà được lựa chọn qua thực tiễn hoạt động kinh doanh, do vậy tính chuyên nghiệp không cao, khả năng quản trị vận hành cơ chế còn nhiều bất cập. Một số nhà quản trị khác tuy được đào tạo song chất lượng đào tạo không cao vì việc đào tạo còn mang tính hình thức, được thực hiện ồ ạt, ngắn hạn. Chỉ có một số ít được đào tạo tại nước ngoài, được trang bị kiến thức về thị trường và phương pháp luận, song khả năng ứng dụng vào thực tiễn còn hạn chế. Trong hoạt động điều hành quản trị, khả năng phân tích, dự báo và quản lý rủi ro của các ngân hàng Việt Nam còn yếu kém, cho vay chủ yếu dựa vào tài sản thế chấp; năng lực thẩm định tín dụng còn yếu kém; thiếu khả năng dự báo kinh tế, kỹ thuật phân

tích tài chính của doanh nghiệp. Tất cả làm cho công tác quản trị điều hành ngân hàng còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, chưa ngang tầm khu vực và quốc tế.

3.6. Hệ thống dịch vụ ngân hàng cung cấp còn rất nghèo nàn, đơn điệu, thiếu tính cạnh tranh

Cho đến nay, các ngân hàng thương mại Việt Nam phần lớn cung ứng dịch vụ truyền thống: huy động vốn dưới dạng tiền gửi (chiếm 95% tổng nguồn vốn huy động) và cung cấp tín dụng dưới dạng cho vay. Dịch vụ thanh toán và chuyển tiền, mặc dù khả năng thanh toán đã được mở rộng so với trước đây nhưng vẫn có nhiều hạn chế. Các ngân hàng ngại ngần khi mở rộng dịch vụ này một phần do các quy định về séc du lịch, hối phiếu ngân hàng hoặc tiêu chuẩn an toàn trong thanh toán điện tử chưa được rõ. Những giao dịch về chứng chỉ tiền gửi, các sản phẩm ngoại hối và nghiệp vụ phái sinh mặc dù đã được các ngân hàng thử nghiệm song chưa áp dụng phổ biến. Bên cạnh đó, các dịch vụ về quản lý tài sản, quản lý quỹ đầu tư, dịch vụ tư vấn trung gian, hỗ trợ về tài chính sát nhập, chuyển nhượng, các ngân hàng trong nước hầu như chưa làm được. Phương thức giao dịch và cung ứng dịch vụ cho khách hàng chủ yếu là "tập trung và tiếp xúc trực tiếp", các hình thức giao dịch trực tuyến chưa phổ biến. Chẳng hạn, nạp tiền vào thẻ ATM cũng phải thông qua nhân viên ngân hàng, không được làm trực tiếp trên máy rút tiền, là một trở ngại rất lớn với khách hàng có nhu cầu dùng thẻ bởi nhiều khi thời gian công việc bận rộn, khó có thể đến ngân hàng trong giờ làm việc.

3.7. Sức nặng cạnh tranh bằng chất lượng dịch vụ, công nghệ và thương hiệu chưa được coi trọng đúng mức, mà chủ yếu sử dụng phương thức cạnh tranh truyền thống là giá cả nên đã khiến cho thị trường dịch vụ thiếu tính ổn định, dễ xảy ra các cuộc chạy đua tăng lãi suất hoặc cạnh tranh mở rộng mạng lưới một cách lãng phí. Thực tế cho thấy, trong thời gian qua, các ngân hàng trong nước đã có một đợt chạy đua tăng lãi suất huy động vốn, mặc dù lãi suất cho vay không tăng do nhu cầu vay vốn vẫn ở mức thấp, điều đó chẳng khác nào "tự bẻ đá chặn chân mình".

Tự trung lại, để chuẩn bị cho hội nhập, *hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam cũng đã có những bước đi sẵn sàng, song mức độ sẵn sàng này còn ở mức thấp hơn đòi hỏi thực tiễn.* Ít ỏi về tài chính, yếu kém về công nghệ và hạn chế về năng lực điều hành đã khiến cho ngành ngân hàng Việt Nam còn yếu thế rất nhiều trong quan hệ so sánh với khu vực và quốc tế. Một cuộc điều tra đã được thực hiện cuối năm 2005 bởi nhóm tư vấn của UNDP về phản ứng của khách hàng khi ngành ngân hàng mở cửa cho thấy nếu được lựa chọn giữa ngân hàng nước ngoài và ngân hàng Việt Nam, kể cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trả lời sẽ chuyển sang vay vốn ngân hàng nước ngoài chứ không vay vốn của ngân hàng Việt Nam. Tương tự như vậy, trong trường hợp lựa chọn ngân hàng để gửi tiền, hơn một nửa số khách hàng có ý định gửi tiền vào ngân hàng nước ngoài, đặc biệt là khi tiền gửi bằng ngoại tệ. Nếu đúng như vậy, các ngân hàng trong nước sẽ có thể mất đi khoảng một nửa các hoạt động kinh doanh hiện nay và khả năng huy động vốn cũng giảm sút nghiêm trọng. Đây là một lời cảnh báo cho các ngân hàng Việt Nam nếu muốn tiếp tục

phục vụ khách hàng nội địa.

Đứng trước khả năng bị cạnh tranh không thể tránh khỏi khi hội nhập, các ngân hàng đã sẵn sàng, song sự sẵn sàng bằng hiệu quả thực mới là cam kết phát triển an toàn và chắc chắn nhất.

IV. MỘT VÀI SUY NGHĨ VỀ NHỮNG GIẢI PHÁP ĐỂ NÂNG CAO MỨC ĐỘ SẴN SÀNG HỘI NHẬP CỦA HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM

Mặc dù ngành ngân hàng Việt Nam đã tiến hành cải cách hệ thống từ năm 2000 đến nay và đã đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ, nhưng như đã phân tích trên, nếu so với các ngân hàng nước ngoài, vẫn còn rất nhiều hạn chế, thậm chí vẫn bị coi là một trong những điểm yếu của nền kinh tế trong quá trình mở cửa toàn diện. Để khắc phục các yếu kém, tăng sức đề kháng của hệ thống ngân hàng nội địa, cần phải tiến hành những giải pháp một cách cấp bách, không cho phép bất cứ sự do dự, thoả hiệp nào.

4.1. Những giải pháp từ phía Ngân hàng nhà nước

- Cần tiếp tục đổi mới chính sách tín dụng cho phù hợp với thông lệ quốc tế: Sớm ban hành và áp dụng các tiêu chí phân loại nợ, cơ chế trích lập quỹ dự phòng rủi ro, hệ thống tài khoản... để theo dõi nhằm kiểm soát chất lượng tín dụng theo sát thông lệ quốc tế. Tiếp tục xây dựng các định chế quản lý tài sản nợ, tài sản có, quản lý vốn, quản lý rủi ro, hệ thống thông tin... theo thông lệ quốc tế. Đồng thời hoàn thiện môi trường pháp luật theo hướng minh bạch, thông thoáng, ổn định, bình đẳng và an toàn cho các doanh nghiệp tham gia thị

trường tài chính, tiến tới công khai hoá các quy định và những biện pháp điều chỉnh trong hoạt động ngân hàng về đảm bảo an toàn, quy trình cấp giấy phép.

- *Tiếp tục tái cấu trúc và cải cách hơn nữa khu vực ngân hàng* theo hướng kiên quyết xử lý các ngân hàng thương mại yếu kém, quy mô nhỏ và có khả năng gây rủi ro lớn bằng các biện pháp mua bán, hợp nhất, sáp nhập để tăng khả năng cạnh tranh và quy mô hoạt động; trường hợp xấu hơn có thể sử dụng biện pháp mạnh như giải thể, phá sản. Đối với các ngân hàng thương mại nhà nước, phấn đấu cổ phần hoá toàn bộ các ngân hàng thương mại nhà nước vào cuối năm 2008. Về lâu dài, Nhà nước chỉ cần nắm giữ cổ phần chi phối hoặc tỷ lệ cổ phần lớn tại một số ít ngân hàng thương mại nhà nước được cổ phần hoá.

- *Nâng cao năng lực thanh tra, kiểm tra, giám sát chất lượng tín dụng* của Ngân hàng Nhà nước đối với hoạt động của toàn bộ hệ thống ngân hàng nhằm hạn chế sự thất thoát vốn, tài sản của hệ thống ngân hàng. Ban hành quy định về tiêu chuẩn và yêu cầu tối thiểu đối với hệ thống quản lý rủi ro hữu hiệu tại các ngân hàng; kiểm toán độc lập các ngân hàng thương mại, công bố kịp thời, đầy đủ và trung thực thông tin tài chính của ngân hàng ra công chúng. Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm đối với các ngân hàng thương mại gặp phải các rủi ro trong hoạt động ngân hàng, chủ yếu là rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá và rủi ro thanh khoản.

4.2. Giải pháp từ phía các ngân hàng thương mại

- *Tiếp tục tăng vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại*: Đây là điều bắt buộc đối với các ngân hàng thương mại

bởi Chính phủ đã ban hành quyết định quy định lại mức vốn pháp định cho hệ thống ngân hàng, theo đó mức vốn tối thiểu của các ngân hàng phải đạt từ 1000 tỷ đồng trở lên đến 2008 và 3000 tỷ đồng vào năm 2010. Do vậy, các ngân hàng thương mại cần thiết phải chủ động tăng vốn nhanh và an toàn thông qua các biện pháp như lợi nhuận để lại; phát hành cổ phiếu, trái phiếu; sáp nhập, hợp nhất hay mua lại. Trong năm 2006, nhiều ngân hàng đã chia cổ tức cho cổ đông với mức cao, điều này được nhiều chuyên gia kinh tế cho là không nên, mà thay vào đó là nên trích lập tăng thêm vốn điều lệ. Tỷ lệ cổ tức cao có thể làm tăng hấp dẫn của cổ phiếu ngân hàng trên sàn giao dịch chứng khoán, nhưng đó là tính lợi trước mắt hơn là đảm bảo bền vững lâu dài. Điều quan trọng cần bảo đảm duy trì mức vốn tự có của các ngân hàng thương mại phù hợp với quy mô tài sản có trên cơ sở thực hiện tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8% trong trung hạn và 10% trong dài hạn, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế. Theo tính toán của các chuyên gia kinh tế, chỉ riêng 5 ngân hàng thương mại nhà nước, để đạt được hệ số an toàn 8% vào năm 2010 thì cần phải có lượng vốn tăng thêm từ 65 - 70 nghìn tỷ đồng.

- Các ngân hàng thương mại nhà nước cần khẩn trương đẩy nhanh cổ phần hoá, phân đấu đưa danh sách dài hơn các ngân hàng lên sàn giao dịch chứng khoán. Cùng với quyết tâm của Chính phủ, bản thân các ngân hàng nhà nước cũng phải tích cực hoàn thành công việc định giá tài sản để chuẩn bị cho việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng và quan trọng hơn là tiến tới niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Đây cũng là đích ngắm không chỉ của các ngân hàng thương mại nhà nước mà còn của hơn

30 ngân hàng cổ phần đang có mặt trên thị trường. Một dấu hiệu rất đáng mừng là cổ phiếu ngân hàng đang "nóng". Điều này thể hiện rất rõ niềm tin của công chúng vào hệ thống ngân hàng, và sức hút mạnh mẽ của ngành này đối với các nhà đầu tư trong, ngoài nước.

- Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, đa tiện ích phù hợp với nhu cầu của nền kinh tế trên cơ sở tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ ngân hàng truyền thống. Trong đó, đặc biệt coi trọng dịch vụ huy động vốn, tín dụng, thanh toán và kinh doanh ngoại tệ, đồng thời tiếp cận nhanh dịch vụ tài chính ngân hàng có chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế với giá hợp lý. Các ngân hàng thương mại phải ý thức được việc thay đổi cách thức cạnh tranh; thay vì cạnh tranh chủ yếu dựa vào giá cả dịch vụ và mở rộng mạng lưới bằng cách tạo sự khác biệt trong chất lượng dịch vụ, công nghệ, uy tín, thương hiệu. Phấn đấu đến năm 2010, hệ thống dịch vụ ngân hàng của Việt Nam sẽ xứng tầm với các nước trong khu vực ASEAN.

- Phát triển các kênh phân phối ra nước ngoài qua các hình thức như thành lập chi nhánh, đại diện thương mại của ngân hàng Việt Nam ở nước ngoài, đặc biệt ở các nước có quan hệ đầu tư và thương mại lớn với Việt Nam như Mỹ, EU và một số nước châu á nhằm từng bước thâm nhập và cạnh tranh cung cấp dịch vụ ngân hàng trên thị trường quốc tế. Mở rộng quan hệ đại lý quốc tế để cung cấp các dịch vụ ngân hàng qua biên giới. Tăng cường tham gia hệ thống chuyển tiền nhanh quốc tế, các hiệp định thanh toán và chuyển tiền đa biên.

- Đẩy mạnh ứng dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ

tiên tiến phù hợp với trình độ phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Phát triển hệ thống giao dịch trực tuyến, mạng diện rộng và hệ thống công nghệ thông tin. Hiện đại hoá các hệ thống thanh toán ngân hàng theo hướng tự động hoá. Phấn đấu đến năm 2010, phần lớn các nghiệp vụ ngân hàng cơ bản được tự động hoá, đặc biệt ưu tiên cho các nghiệp vụ thanh toán, tín dụng, kế toán, quản lý rủi ro.

Có thể nói, lựa chọn duy nhất của các tổ chức tài chính trước áp lực tự do hoá là chủ động cải tổ toàn diện nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng sức đề kháng cho chính mình. Nhờ đó, khi hiệu quả hoạt động kinh doanh của các tổ chức tài chính trong nước được nâng cao đáng kể, họ đủ sức đương đầu với sự xâm nhập của các tổ chức tài chính nước ngoài. Đến lượt nó, chính sự phát triển của các ngân hàng nội địa (một lần nữa không phải là những rào cản "bảo hộ" từ phía Chính phủ) khiến các đối thủ nước ngoài cảm nhận tính cạnh tranh khốc liệt trên thị trường dịch vụ Việt Nam từ các đối thủ trong nước. Vấn đề mấu chốt nằm ở việc các ngân hàng nội địa sẽ tranh thủ nâng cấp chất lượng dịch vụ ngân hàng như thế nào trước khi các ngân hàng nước ngoài có đủ 3 điều kiện để phát huy sở trường vốn, công nghệ và quản lý của họ gồm: i/ tiền đồng Việt Nam được tự do chuyển đổi; ii/ một thị trường liên ngân hàng có sự hoạt động sôi nổi và hữu hiệu của tiền đồng; và iii/ tự do hoá lãi suất hoàn toàn. Cơ hội ngoại cảnh và nỗ lực bên trong đang chờ đón các ngân hàng trong nước giành lấy thành công.

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH

1. Ngân hàng nhà nước. *Báo cáo tổng kết hoạt động của hệ thống ngân hàng*, 2004.

2. Phí Trọng Hiền: "*Hệ thống ngân hàng Việt Nam: Hội nhập và phát triển bền vững*", Tạp chí Ngân hàng, số 1, tháng 1 năm 2007, trang 9-12;

3. Lê Minh Hưng: "*Hệ thống ngân hàng Việt Nam bước vào triển khai thực hiện các cam kết gia nhập WTO: Những vấn đề đặt ra*", Tạp chí Ngân hàng, số 3+4, tháng 2 năm 2007, trang 34-39.

4. *Lộ trình mở cửa của hệ thống ngân hàng Việt Nam trong cam kết gia nhập WTO*, Tạp chí Ngân hàng, số 1, tháng 1 năm 2007, trang 2-9;

5. Đỗ Tất Ngọc: "*Gia nhập WTO: Những cơ hội và thách thức đối với ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam*", Tạp chí Ngân hàng, Số 3+4, Tháng 2 năm 2007, trang 44-47;

6. Bùi thị Thuỳ Nhi: "*Vấn đề hội nhập quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam hậu WTO*", Tạp chí NVĐ KT và CNTT, số 3, tháng 3 năm 2007, trang 69-80;

7. Dương Hồng Phương: "*Nghị định thanh toán bằng tiền mặt hướng tới hội nhập quốc tế sau khi Việt Nam gia nhập WTO*", Tạp chí Ngân hàng, số 3+4, tháng 2 năm 2007, trang 40-43.

8. Nguyễn Thị Quy: "*Năng lực cạnh tranh của các ngân*

hàng thương mại trong xu thế hội nhập"; Nxb Lý luận chính trị; H,2005

9. Lê Xuân Nghĩa: "*Tâm nhìn và những bước đi cần thiết đối với hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn mới*", www.vnep.org. Việt Nam, tháng 4/2006.

10. Phan Minh Ngọc: "*Ngành ngân hàng sau gia nhập WTO*", Tạp chí Ngân hàng số 20, Tháng 10/2006.

11. Đoàn Ngọc Phúc: "*Những hạn chế và thách thức của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế*", Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 337, tháng 6/2006.

12. Nguyễn Thanh Tuyền: "*Chính sách tài chính tiền tệ Việt Nam hậu WTO*", Phát triển kinh tế, số tháng Giêng năm 2007, trang 28-31;

13. Website Ngân hàng nhà nước Việt Nam:

www.sbv.gov.vn.

Chương 9

MỐI LIÊN KẾT WTO VÀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM

I. GIỚI THIỆU

Tổ chức thương mại thế giới (WTO) là một thể chế có ảnh hưởng nhất trên thế giới về thương mại và đầu tư, với những nguyên tắc và quy định phức tạp mà các nước thành viên phải tuân thủ. Việc trở thành thành viên của WTO đem lại nhiều cơ hội cũng như nhiều thách thức. Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập WTO từ tháng 1 năm 1995 và việc trở thành thành viên chính thức của tổ chức này vào cuối năm 2006 là kết quả tất yếu của một quá trình đàm phán lâu dài và bền bỉ.

Gia nhập WTO sẽ tác động lớn đến nền kinh tế Việt Nam và đồng thời tạo cơ hội thu hút nhiều FDI vào Việt Nam hơn. Tổng lượng FDI vào trên thế giới đã suy giảm đáng kể vào năm 2001 và cho đến nay vẫn chưa vượt đỉnh điểm của năm 2000. Tuy nhiên, sự cần thiết phải tiếp tục tăng cường khả năng cạnh tranh của các công ty thông qua mở rộng thị trường và giảm chi phí sản xuất được kỳ vọng là sẽ làm tăng lượng FDI vào các nước đang phát triển trong tương lai.

Đối với các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam, FDI là yếu tố quan trọng cho tăng trưởng kinh tế bền vững.

Các quốc gia cạnh tranh với nhau nhằm thu hút nhiều FDI hơn vào nền kinh tế của mình. Trong bài viết này, chúng tôi xem xét FDI vào nền kinh tế Việt Nam, triển vọng của nó, các cơ hội cũng như thách thức mà Việt Nam sẽ gặp phải khi gia nhập WTO. Chúng tôi bắt đầu bằng việc nghiên cứu cơ sở lý luận của FDI ở phần II, và chuyển sang các xu hướng FDI khu vực và toàn cầu ở phần III. Các xu hướng FDI và những thách thức khi Việt Nam gia nhập WTO sẽ được phân tích ở phần IV và V. Và Phần VI của bài viết này sẽ đưa ra một số nhận xét kết luận.

II. CƠ SỞ LÝ LUẬN

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) được thừa nhận rộng rãi là một yếu tố rất quan trọng trong quá trình phát triển. Do vậy, khả năng thu hút FDI là đặc biệt có ý nghĩa đối với các nước đang phát triển hoặc kém phát triển. Vốn đầu tư nước ngoài bản thân nó có thể cung cấp nguồn dinh dưỡng phù hợp để thúc đẩy phát triển kinh tế và đồng thời cho phép các nước tiếp nhận tiếp thu công nghệ, các kỹ năng quản lý và marketing tiên tiến đi cùng.

Một số quốc gia đang phát triển có nguồn tài nguyên thiên nhiên và dẫu mỏ dôi dào, điều này thực sự hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, một số quốc gia khác lại không có lợi thế này và gặp khó khăn trong việc thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, ngay cả những quốc gia được ban tặng nguồn tài nguyên dôi dào, họ cũng không muốn phụ thuộc nhiều vào nguồn đó, hay không muốn làm cạn kiệt nguồn đó trong tương lai gần. Thay vào đó, họ cố gắng phát triển các ngành công nghiệp chế tạo và dịch

vụ trong nước có giá trị gia tăng cao, và FDI là điều kiện không thể thiếu được trong quá trình phát triển đó.

Thu hút và thúc đẩy FDI mang tính cạnh tranh rất cao, đặc biệt là giữa các quốc gia đang phát triển bởi vì họ đang cạnh tranh với nhau để có được những hình thức/dạng FDI như nhau. Nếu suy nghĩ về việc tại sao vốn lại luân chuyển xuyên biên giới, chúng ta sẽ có nhiều cách lý giải kinh tế. Hiểu được việc tại sao vốn lại di chuyển giữa các quốc gia là điều cần thiết để cải thiện môi trường thu hút FDI. Trong phần này, chúng tôi sẽ xem xét những cách tiếp cận lý thuyết về di chuyển vốn giữa các quốc gia và tác động kinh tế của nó.

II.1. Thuyết kinh tế về di chuyển vốn

Cách tiếp cận kinh tế thứ nhất về sự di chuyển vốn là thuyết tân cổ điển (neo-classical theory), dựa trên mô hình Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS). Theo thuyết này, sự di chuyển yếu tố (factor movement) xuyên biên giới, trong đó có di chuyển vốn, chủ yếu là do những nguồn yếu tố có sẵn khác nhau (different factor endowments) giữa hai nước. Nó giải thích rằng nguồn đầu vào ban đầu khác nhau sẽ tạo ra khoảng cách trong thu nhập từ vốn giữa các nước, và vốn di chuyển từ một nước có hiệu suất vốn cận biên thấp hơn đến một nước có hiệu suất vốn cận biên cao hơn cho đến khi thu nhập cận biên từ vốn là cân bằng giữa hai nước này.

Mặt khác, thuyết địa điểm (location theory) thu hút sự chú ý của các công ty đa quốc gia (multinational enterprises – MNE). Theo thuyết này, quyết định về việc di chuyển vốn giữa các nước chịu tác động bởi các yếu tố đặc thù của nước tiếp nhận. Các yếu tố đặc thù của một nước có thể được phân

chia thành các yếu tố đầu vào và đầu ra. Yếu tố đặc thù đầu vào bao gồm chi phí lao động và khả năng cung cấp nguyên liệu đầu vào, còn yếu tố đặc thù đầu ra của một nước cụ thể chính là khả năng cầu (demanding power) của nước đó, ví dụ như quy mô dân số và thu nhập theo đầu người. Các yếu tố đặc thù của quốc gia về mặt địa điểm là rất quan trọng đối với các công ty đa quốc gia trong việc quyết định xem họ có nên chuyển nguồn vốn của mình xuyên biên giới hay không.

Thuyết chu kỳ sản xuất (production cycle theory) có thể áp dụng được để giải thích sự di chuyển của vốn. Thuyết này ban đầu do Vernon (1966) đề xuất, dựa trên khái niệm về sự đổi mới một sản phẩm ở những giai đoạn khác nhau. Xem xét một sản phẩm trên cơ sở đổi mới, độ chín muồi và các giai đoạn tiêu chuẩn hoá, thuyết này cho rằng đây chuyển sản xuất dịch chuyển từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển như là những sự thay đổi chu kỳ sản xuất từ đổi mới sang các giai đoạn tiêu chuẩn hoá.

Không giống những thuyết trước đây có quan điểm kinh tế vi mô về di chuyển vốn, thuyết của Kojima về FDI lại có cách tiếp cận kinh tế vĩ mô với khung khổ kinh doanh quốc tế. Kojima phân FDI thành hai loại: FDI thuận lợi cho thương mại (pro-trade FDI) và FDI không thuận lợi cho thương mại (anti-trade FDI), theo đó ông đề cập đến FDI kiểu Nhật Bản và FDI kiểu Mỹ. FDI kiểu Nhật Bản phần lớn là dựa nhiều vào lao động và có tác động lan toả về công nghệ đến nước tiếp nhận. Lý do chủ yếu của sự di chuyển vốn trong trường hợp này là nhằm giảm chi phí sản xuất, và hàng hoá được sản xuất ở nước ngoài có xu hướng được tái nhập lại nước có nguồn vốn, mà Nhật Bản chính là một ví dụ trong trường hợp này.

Do đó, nó được nhắc đến như là một kiểu FDI thuận lợi cho thương mại (pro-trade FDI). Trong khi đó, ông đánh giá FDI kiểu Mỹ là không thuận lợi cho thương mại, bởi vì phần lớn nguồn FDI từ Mỹ là vào ngành công nghiệp công nghệ cao và cần nhiều vốn, và nước nguồn có những lợi thế so sánh về những ngành công nghiệp này.

Còn có nhiều cách tiếp cận và lý thuyết khác nhau về sự di chuyển vốn nữa, chứ không chỉ ba cách tiếp cận như đã nêu ở trên. Một số phân biệt FDI chiều dọc (Helpman 1984; Helpman và Krugman 1985) và FDI chiều ngang (Barrel và Pain 1999), theo mục đích riêng của mình, còn một số khác thì kết hợp các cách tiếp cận hiện có vào với nhau (Dunning 1988). Tuy nhiên, mỗi cách tiếp cận đều có điểm mạnh và điểm yếu, và ở chừng mực nhất định, có khả năng giải thích cái đã xảy ra trên thế giới. Theo những cách tiếp cận khác nhau này, bây giờ chúng ta chuyển sang tìm hiểu các tác động của FDI.

II.2. Các tác động của FDI

Do hoạt động của các công ty đa quốc gia (MNE) và FDI ngày càng mở rộng nhanh chóng trong nền kinh tế thế giới, tác động của chúng đến các nước tiếp nhận ngày càng thu hút sự chú ý nhiều hơn. Từ góc độ các nhà đầu tư nước ngoài, việc di chuyển dây chuyền sản xuất của họ ra nước ngoài kéo theo các chi phí bổ sung, phí tổn kinh doanh ở nước khác, ví dụ như thông tin liên lạc, vận tải, bố trí nhân sự ở nước ngoài, và các chi phí khác về quản lý dây chuyền sản xuất phát sinh do cách xa với nước nguồn. Mặt khác, việc tiếp nhận FDI cũng phát sinh một số chi phí đáng kể đối với nước tiếp nhận. Chi phí chủ yếu đối với nước tiếp nhận là sự mất đi cơ hội mà các

nước này có thể tự làm lấy. Tuy nhiên, thực tế rằng nhiều nước, đặc biệt là các nước đang phát triển, vẫn cố gắng thu hút ngày càng nhiều FDI hơn và FDI trên nền kinh tế toàn cầu vẫn tiếp tục gia tăng theo thời gian đã hàm ý rằng chi phí để đầu tư ra nước ngoài và chi phí để tiếp nhận FDI vẫn nhỏ hơn so với những lợi ích mà FDI mang lại.

Lợi ích chủ yếu mà chúng ta có thể nghĩ đến thông qua thu hút FDI vào nước tiếp nhận là nó tối đa hoá các cơ hội đầu tư. Đối với các nước không có nguồn vốn đầu vào dồi dào để phát triển công nghiệp trong nước, FDI vào làm cho khả năng tạo việc làm lớn hơn. Đây có thể được coi là một tác động trực tiếp của FDI đến nền kinh tế nước tiếp nhận.

Mặt khác, FDI hay/hoặc các công ty đa quốc gia còn góp phần nâng cao hiệu suất lao động, bởi vì đầu tư nước ngoài không chỉ đem lại nguồn lực mà nó cần để tạo sản phẩm mà còn có tác động lan toả, ví dụ như chuyển giao công nghệ và tăng cường nguồn vốn con người tới nước tiếp nhận. Đồng thời, sự tham gia của các công ty đa quốc gia phá vỡ sự quân bình và xoá bỏ thế độc quyền của các công ty trong nước, và các công ty trong nước có cơ hội học hỏi các kinh nghiệm và kỹ năng quản lý - marketing tiên tiến thông qua tiếp xúc trực tiếp với các công ty đa quốc gia, dẫn đến gia tăng hiệu suất lao động.

Đồng thời, FDI có thể nâng cao hiệu quả công nghiệp và phân bổ nguồn lực ở nước tiếp nhận. Khi mà một nước vẫn tồn tại rào cản thương mại cao đối với hàng nhập khẩu vào thị trường nội địa, và thị trường nội địa bị chi phối bởi độc quyền hay các công ty độc quyền, sự tham gia của các công ty đa quốc gia vào nước đó thông qua FDI có thể làm tăng sự cạnh

tranh và có lợi cho người tiêu dùng của nước tiếp nhận FDI đó. Trong trường hợp thị trường nội địa bị chia sẻ bởi nhiều công ty nội địa, sự tham gia của các công ty đa quốc gia, thường lớn về quy mô và ưu việt hơn về hoạt động, có thể buộc các công ty nội địa kém hiệu quả ra khỏi kinh doanh và phân bổ lại nguồn lực cho các ngành khác, nơi chúng có thể được sử dụng một cách hiệu quả hơn.

Nhiều báo cáo và nghiên cứu khác nhau cho thấy FDI ở Việt Nam chiếm khoảng 30% sản lượng công nghiệp và khối lượng xuất khẩu, và FDI đã trở thành một yếu tố quan trọng làm cho nền kinh tế Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng khá bền vững 7-9%/năm. Điều này hàm ý rằng Việt Nam có khả năng tận dụng các lợi ích của FDI như đã mô tả ở trên. Tuy nhiên, điều cần thận trọng xem xét là chất lượng FDI, chứ không chỉ là số lượng. Việt Nam cần có một chiến lược tận dụng lợi ích từ FDI càng nhiều càng tốt và theo một cách hiệu quả hơn. Điều này sẽ được chúng tôi thảo luận ở phần sau bài viết này.

III. CÁC XU HƯỚNG FDI KHU VỰC VÀ TOÀN CẦU

Một trong những đặc điểm nổi bật của nền kinh tế thế giới là dòng chảy FDI trên thế giới gia tăng mạnh và nhanh hơn GDP thế giới và xuất khẩu thế giới trong giai đoạn 1970-2001. Bảng 1 cho thấy dòng chảy FDI, sản lượng và xuất khẩu trên thế giới ở một số giai đoạn giữa 1970 và 2000. Như đã chỉ ra ở Bảng 1, FDI thế giới trong giai đoạn 1980-1990 đã tăng 4,8 lần, trong khi đó sản lượng thế giới và xuất khẩu thế giới tăng tương ứng là 1,8 lần và 2,1 lần trong cùng thời kỳ. Dòng FDI chảy vào các nước đang phát triển thậm chí còn

tăng nhanh hơn, gấp 6,9 lần trong giai đoạn 1989-1990, và dẫn đầu là các nước đang phát triển châu Á, với lượng FDI thu hút được tăng 9,8 lần

Bảng 1: Dòng chảy FDI, sản lượng thế giới và xuất khẩu thế giới

(Đơn vị: Tỷ USD, %)

	1970	1980	1985	1990	1995	2000	1980s/ 1970s	1990s/ 1980s
<i>Dòng FDI vào</i>								
Thế giới	7	52	56	204	322	1.377	4,5	4,8
Các nước phát triển chủ yếu	5	37	32	113	129	724	4,0	3,8
Các nước phát triển khác	2	11	12	66	90	498	4,8	5,9
Các nền kinh tế mới công nghiệp hoá châu Á	0	1	2	8	12	21	6,6	3,7
Các nước đang phát triển	0	4	12	24	103	154	6,9	6,9
Châu Phi	-	1	1	1	4	3	3,1	3,6
Châu Á	-	1	3	11	52	47	9,4	9,8
Trung Đông	-	(4)	2	3	(0)	1	-7,0	0,7
Tây bán cầu	0	6	6	8	30	75	3,1	7,1
Các nước chuyển đổi	-	0	0	0	16	28	8,0	210,0
Trung và Đông Âu	-	0	8	0	12	23	8,0	158,4
Cộng đồng các quốc gia độc lập và Mông Cổ	-	-	-	-	4	5	-	-
<i>Sản lượng</i>								
Thế giới	n.a.	11.704	12.804	22.558	29.112	31.377	1,6	1,8
Các nước phát triển chủ yếu	1.1891	6.618	7.981	14.164	19.531	21.033	2,4	1,9
Các nước phát triển khác	306	1.479	1.354	3.172	4.328	4.186	2,2	2,1
Các nền kinh tế mới công nghiệp hoá châu Á	21	144	208	524	977	1.027	4,0	3,1
Các nước đang phát triển	605	2.413	2.286	3.173	4.481	5.409	2,0	1,7
Châu Phi	73	355	287	396	412	434	1,8	1,2
Châu Á	286	745	815	1.103	1.762	3.195	2,0	1,9
Trung Đông	65	527	468	569	625	821	2,1	1,2
Tây bán cầu	180	787	716	1.105	1.683	1.960	1,9	2,1
Các nước chuyển đổi	n.a.	1.195	1.183	1.950	771	748	1,3	0,6
Trung và Đông Âu	n.a.	294	303	377	348	394	1,3	1,0
Cộng đồng các quốc gia độc lập và Mông Cổ	396	901	880	1.573	423	355	1,7	0,4

	1970	1980	1985	1990	1995	2000	1980s/ 1970s	1990s/ 1980s
<i>Xuất khẩu</i>								
Thế giới	309	1.960	1.894	3.414	5.035	6.252	2,3	2,1
Các nước phát triển chủ yếu	163	905	938	1.770	2.468	2.885	2,4	2,0
Các nước phát triển khác	65	414	443	944	1.488	1.762	2,7	2,4
Các nền kinh tế mới công nghiệp hoá châu Á	100	581	557	1.212	1.645	1.790	4,7	3,2
Các nước đang phát triển	52	503	369	545	863	1.323	1,8	2,1
Châu Phi	13	98	70	91	101	132	1,7	1,4
Châu Á	11	81	88	171	378	605	2,8	3,5
Trung Đông	13	230	116	153	180	286	1,3	1,4
Tây bán cầu	15	94	95	129	205	299	2,2	2,0
Các nước chuyển đổi	29	139	143	156	215	283	2,0	1,3
Trung và Đông Âu	16	62	60	57	98	134	1,7	1,6
Cộng đồng các quốc gia độc lập và Mông Cổ	13	76	84	99	117	149	2,4	1,2

Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế (International Financial Statistics - IFS); và các nguồn trong nước. Trích lại từ Yu Ching Wong và Charles Adam (2002).

1) Bao gồm các nước trong IFS và Đài Loan, từ các nguồn quốc gia trong đó "Đầu tư trực tiếp trong các nền kinh tế tương ứng, N.I.E." được liệt kê.

2) Bao gồm Hàn Quốc, Singapore và Đài Loan.

3) Số liệu về Đài Loan trong thập kỷ 1970 không có sự phân biệt giữa FDI ra nước ngoài với FDI trong nền kinh tế, sự tham gia của các luồng tín dụng cũng được tính là FDI.

Tổng lượng FDI vào tính theo % GDP cũng tăng lên nhanh chóng ở cả các nước phát triển và đang phát triển (xem Bảng 2). Tổng lượng FDI vào tính theo % GDP tăng từ 9,2% năm 1994 lên 21,7% năm 2004. Số liệu về các nước châu Âu thể hiện sự tăng trưởng mạnh trong lĩnh vực này. FDI vào châu Âu nhìn tổng thể tăng từ 13,1% năm 1994 lên 32,0% năm 2004, và Hà Lan xếp ở vị trí cao nhất với 74,2%.

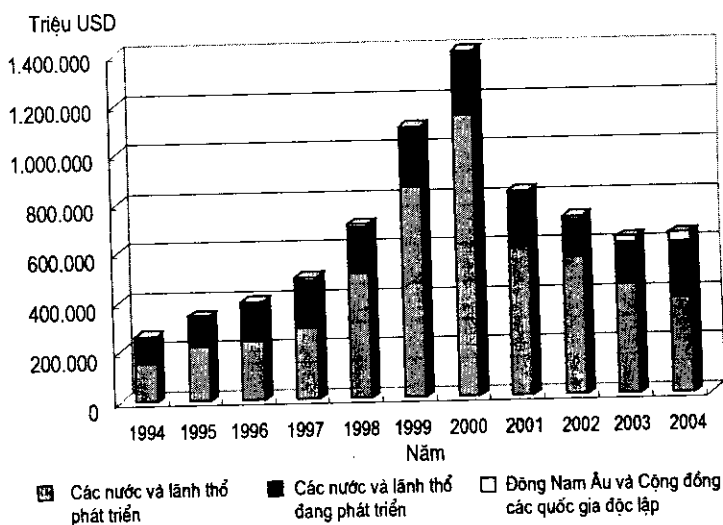
Bảng 2. Tổng lượng FDI vào tính theo % GDP ở một số nước và khu vực tiếp nhận, 1994-2004

Khu vực / nền kinh tế	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Thế giới	9,2	9,4	10,2	11,7	13,9	16,0	18,3	19,8	20,7	22,0	21,7
Các nước và lãnh thổ phát triển	8,6	8,9	9,6	10,3	12,4	13,6	16,3	17,6	19,1	20,6	20,5
Châu Âu	13,1	13,1	13,7	15,1	18,9	20,8	26,5	28,6	31,3	33,1	32,0
Áo	7,4	8,4	8,5	9,5	11,1	11,2	16,0	18,1	21,2	21,3	21,6
Pháp	12,1	12,3	12,9	13,9	17,0	16,9	19,9	22,4	26,9	29,1	26,5
Hà Lan	26,8	28,0	30,7	32,4	41,8	48,3	65,8	73,7	83,6	84,5	74,2
Bồ Đào Nha	19,6	17,7	17,6	18,0	21,7	20,8	27,0	30,9	34,9	40,0	39,0
Tây Ban Nha	18,8	18,4	18,9	19,4	20,5	22,1	27,6	30,8	34,4	35,3	34,9
Thụy Điển	10,6	12,5	12,9	16,8	20,6	29,2	39,2	41,7	49,7	50,4	47,0
Vương quốc Anh	18,2	17,6	19,2	19,1	23,7	26,3	30,5	35,4	33,4	33,9	36,3
Thụy Sĩ	18,6	18,6	18,2	23,3	27,5	29,4	36,1	36,2	46,6	51,9	50,6
Bắc Mỹ	7,8	8,3	8,7	9,2	9,9	11,5	14,0	14,5	14,1	14,1	14,0
Canada	19,8	21,2	22,0	21,7	23,6	26,9	29,8	30,3	30,9	32,1	30,5
Hoa Kỳ	6,9	7,3	7,7	8,3	8,9	10,4	12,9	13,4	12,9	12,7	12,6
Các nước phát triển khác	2,7	2,9	3,5	3,4	4,0	4,4	4,0	4,4	5,8	6,8	7,9
Óxtrâyliya	27,7	27,9	28,1	24,3	28,5	29,7	28,6	29,3	33,0	35,7	41,1
Nhật Bản	0,4	0,6	0,6	0,6	0,7	1,0	1,1	1,2	2,0	2,1	2,1
Các nước và lãnh thổ đang phát triển	12,2	12,2	13,4	17,5	20,4	25,9	26,2	28,0	26,6	27,8	26,4

Nguồn: UNCTAD

Xem xét xu hướng FDI trên thế giới hiện nay, ta có thể thấy lượng FDI vào trên thế giới đã đạt 648 tỷ USD trong năm 2004, tức là cao hơn 2% so với năm 2003 (Xem Hình 1). Tuy lượng FDI vào trên thế giới là tăng hơn so với năm trước, nó vẫn thấp hơn năm đỉnh cao 2000 là 1.397 tỷ USD. Kể từ năm đỉnh cao 2000, lượng FDI vào Đông Nam Á và CIS tuy vậy vẫn tăng, trong khi đó FDI vào các nước phát triển và đang phát triển đang phục hồi chậm. Năm 2004, FDI vào các nước đang phát triển tăng 40%, trong khi đó FDI vào các nước phát triển giảm 14%.

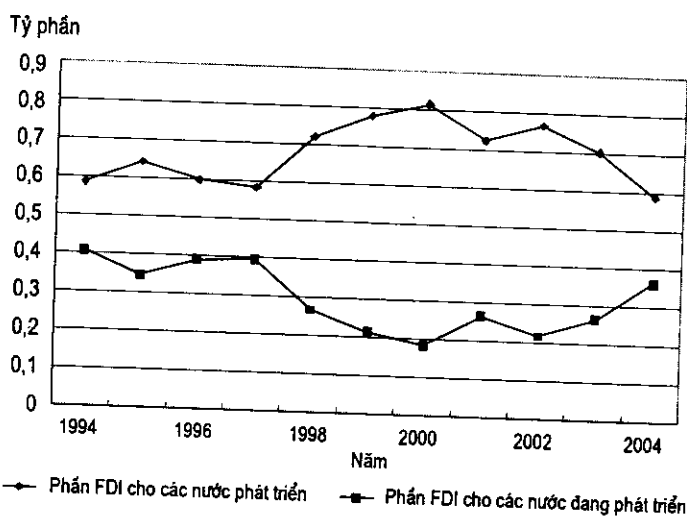
Hình 1: FDI vào trên thế giới, theo khu vực tiếp nhận, 1994-2004



Tỷ trọng FDI thế giới giữa các nước phát triển và đang phát triển được thể hiện ở Hình 2. Phần lớn lượng FDI vào chảy vào

các nước phát triển. Tuy nhiên, khoảng cách giữa các nước phát triển và đang phát triển về tỷ trọng FDI thế giới có xu hướng thu hẹp dần kể từ năm 2000. Dòng FDI vào các nước đang phát triển đã tăng 40%, lên 233 tỷ USD, trong khi đó FDI vào các nước phát triển giảm 14%. Kết quả là, trong năm 2004, khoảng 59% dòng FDI vào là đổ vào các nước phát triển và 36% là vào các nước đang phát triển. Tỷ trọng FDI thế giới vào các nước đang phát triển đạt cao nhất vào năm 1997. Trong số các nước phát triển, Mỹ là nước tiếp nhận FDI chủ yếu trong năm 2004, với con số 95,8 tỷ USD (khoảng 15% FDI thế giới), tiếp đó là Thụy Điển, Luxembourg và Phần Lan.

Hình 2: Tỷ trọng FDI giữa các nước phát triển và đang phát triển, 1994-2004

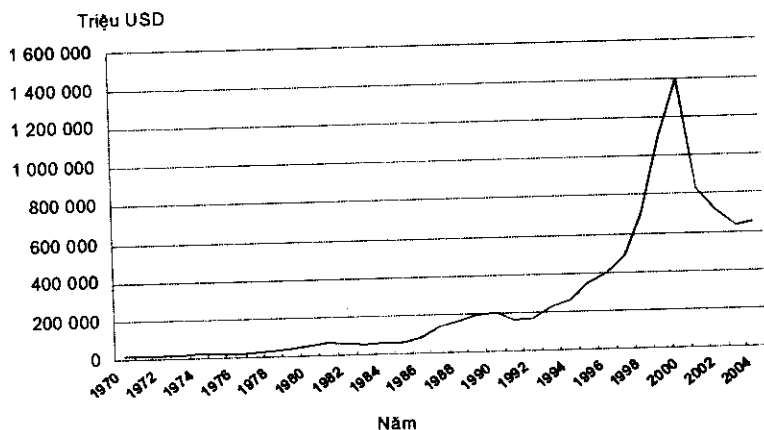


Nguồn: UNCTAD.

Nếu nhìn vào FDI thế giới trong dài hạn, như thể hiện ở

Hình 3, có thể thấy là đã có những biến động đáng kể trong dòng FDI vào của thế giới. Đồ thị FDI đi xuống mạnh nhất là vào năm 2001 và cho đến nay vẫn chưa phục hồi so với mức cao điểm năm 2000. Sự giảm sút đột ngột trong năm 2001 có thể bị tác động bởi một số yếu tố trong nền kinh tế thế giới sau sự sụp đổ của bong bóng dot-com (dot-com bubble), sự kiện khủng bố 9/11 ở Mỹ và dịch bệnh SARS ở Đông Nam á. Tuy khối lượng FDI vào của thế giới có giảm sút và đang phục hồi chậm, việc nó sẽ đạt được mức cao trước đó và sẽ sống động trong tương lai gần là điều chắc chắn. UNCTAD đã dự đoán sự tăng trưởng chậm của dòng FDI trong năm 2004 sẽ giành lại đà tăng trưởng của nó vào năm 2005 và 2006. Những nỗ lực của các doanh nghiệp trong việc mở rộng các thị trường mới, giảm chi phí sản xuất và tiếp cận các nguồn lực tự nhiên sẽ là những động lực mạnh mẽ để thúc đẩy FDI trên thế giới, đặc biệt ở các nước đang phát triển.

Hình 3: FDI vào trên thế giới, 1970-2004



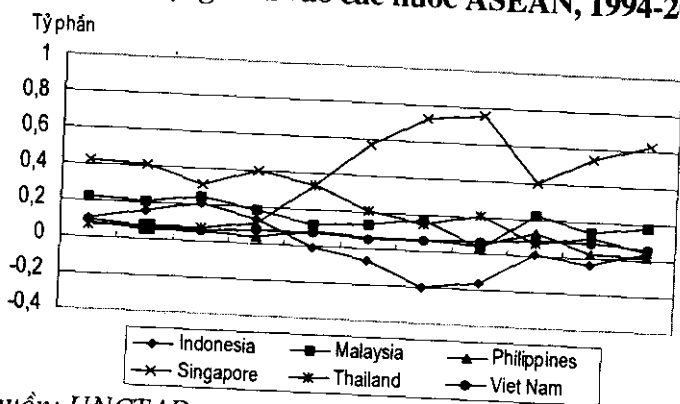
Nguồn: UNCTAD

IV. FDI VÀO VIỆT NAM

Các nước ASEAN đã thu hút được 25,6 tỷ USD trong năm 2004, tức là cao hơn khoảng 48% so với năm trước đó. FDI vào ASEAN trong năm 2004 chiếm khoảng 4% FDI vào của thế giới. Việt Nam, với việc thu hút 1,6 tỷ USD FDI vào năm 2004, đã xếp sau Singapore (16,1 tỷ USD) và Malaysia (4,6 tỷ USD), và lượng FDI này đã tăng 11% so với năm 2003 (Xem Bảng 3).

Trong giai đoạn 1994-2004, tỷ trọng FDI vào Việt Nam trong tổng FDI vào ASEAN duy trì ở mức 6-8%. Hình 4 cho thấy Singapore là nước chiếm vị trí chủ đạo trong việc thu hút FDI vào khu vực ASEAN, chiếm tới 76% tổng FDI vào ASEAN năm 2001, và tính trung bình chiếm khoảng 50% tổng FDI vào khu vực ASEAN trong giai đoạn 1994-2004. Tỷ trọng FDI vào Việt Nam trong tổng FDI vào ASEAN chỉ đứng sau Singapore. Trên thực tế, nếu không tính Singapore, tỷ trọng FDI vào Việt Nam trong tổng FDI vào ASEAN chiếm khoảng 17% vào năm 2004.

Hình 4: Tỷ trọng FDI vào các nước ASEAN, 1994-2004



Nguồn: UNCTAD

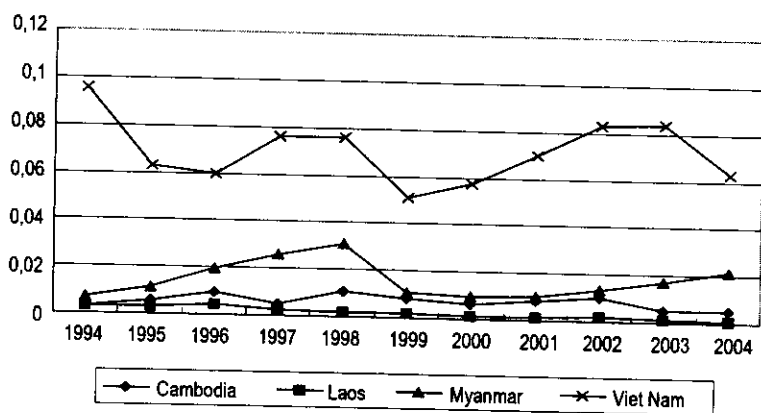
Bảng 2. FDI vào các nước ASEAN, 1994 - 2004

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Thế giới	259.469	341.086	392.922	487.878	701.124	1.092.052	1.396.539	825.925	716.128	632.599	648.146
Các nước phát triển	151.828	218.738	234.868	284.013	503.851	849.052	1.134.293	596.305	547.778	442.157	380.022
Các nước đang phát triển	105.141	117.544	151.746	191.764	186.626	232.507	253.179	217.845	155.528	166.337	233.227
ASEAN	20.413	28.201	30.301	34.141	22.434	29.289	22.646	18.674	14.506	17.359	25.658
Brunei Darussalam	6	583	654	702	573	748	549	526	1.035	2.009	103
Cambodia	69	151	294	168	243	232	149	149	145	84	131
Indonesia	2.108	4.346	6.194	4.678	- 241	- 1.865	- 4.550	- 2.978	145	- 597	1.023
Laos	59	88	128	86	45	52	34	24	25	19	17
Malaysia	4.581	5.815	7.297	6.323	2.714	3.895	3.788	554	3.203	2.473	4.624
Myanmar	135	318	581	879	684	304	208	192	191	291	556
Philippines	1.591	1.459	1.520	1.249	1.752	1.725	1.345	899	1.792	347	469
Singapore	8.550	11.591	9.493	13.586	7.472	16.624	16.485	14.122	5.822	9.331	16.060
Thailand	1.369	2.070	2.338	3.882	7.492	6.091	3.350	3.886	947	1.952	1.064
VietNam	1.945	1.780	1.803	2.587	1.700	1.484	1.289	1.300	1.200	1.450	1.610

Nguồn: UNCTAD

Trong nhóm nước CLMV, Việt Nam đứng đầu trong thu hút FDI (Xem Hình 5). Thu hút FDI là rất quan trọng đối với các nước đang phát triển. Lý do cơ bản là vì nó cung cấp vốn cho tăng trưởng kinh tế, và Hình 5 cho thấy tại sao lại có khoảng cách trong tăng trưởng kinh tế giữa các nước CLMV. Phần nhiều lượng FDI vào Việt Nam là giành cho các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu, một phần là vào dầu khí và xuất khẩu chế tạo⁽¹⁾. Đồng thời, lượng FDI vào Việt Nam là cao nhất trong nhóm CLMV, tuy vậy vẫn thấp hơn so với Quảng Đông, một tỉnh thuộc Trung Quốc láng giềng. Chỉ riêng tỉnh Quảng Đông hàng năm đã thu hút một lượng FDI khoảng từ 12 đến 15 tỷ USD.

Hình 5: Tỷ trọng FDI vào các nước CLMV, 1970-2004



Nguồn: UNCTAD

⁽¹⁾ David Dapice, 2003.

V. GIA NHẬP WTO VÀ FDI VÀO VIỆT NAM

Theo Chỉ số hoạt động FDI (FDI Performance Index) trong giai đoạn 2002-2004 mà UNCTAD đưa ra, Việt Nam xếp thứ 50 trên tổng số 140 quốc gia được xếp hạng⁽²⁾. Việt Nam đạt 2,004 điểm, điều này chứng tỏ Việt Nam tiếp nhận nhiều FDI hơn so với quy mô nền kinh tế của mình. Xếp thứ 50 trong tổng số 140 nước chưa phải là thứ hạng cao, tuy nhiên, nếu xem xét rằng thứ hạng này rất nhạy cảm với quy mô của nền kinh tế, không tính đến các yếu tố khác như môi trường kinh doanh, ổn định kinh tế và chính trị, kỹ năng và công nghệ, số điểm mà Việt Nam đạt được (2,004) cũng không tồi chút nào. Bảng 3 dưới đây thể hiện sự thay đổi trong các xếp hạng Chỉ số Hoạt động FDI vào trong giai đoạn 1990-2004, đối với những nước cạnh Việt Nam.

⁽²⁾ Chỉ số hoạt động FDI vào xếp hạng các nước trên cơ sở lượng FDI mà họ tiếp nhận được so với quy mô nền kinh tế của mình. Đó là tỷ trọng của tỷ trọng FDI của một nước trong tổng FDI toàn cầu so với tỷ trọng của nước đó trong tổng GDP toàn cầu.

Công thức tính là: $IND(i) = (FDI(i)/FDI(w))/(GDP(i)/GDP(w))$

Trong đó FDI(i) là dòng chảy FDI vào nước *i* và FDI(w) là dòng FDI thế giới.

Bảng 3: Xếp hạng Chỉ số Hoạt động FDI vào, giai đoạn 1990-2004

Nền kinh tế	1990	2000	2003	2004
Hungary	49	26	39	46
Latvia	n/a	34	70	47
Jordan	75	37	79	48
Spain	19	53	37	49
Vietnam	47	38	47	50
Costa Rica	18	65	53	51
Bahamas	66	48	62	52
Honduras	33	60	58	53
Uganda	106	80	60	54
Finland	65	24	48	55

Source: UNCTAD

Mặt khác, theo Chỉ số FDI tiềm tàng (Inward FDI Potential Index) 2001-2003, Việt Nam xếp thứ 68 trong số 140 nền kinh tế, tức là ở nhóm giữa trong số các nước được xếp hạng⁽³⁾. Các nước đứng ở vị trí cao hơn phần lớn là các nước phát triển, gồm Mỹ xếp thứ nhất, Na-uy, Anh, Canada... Trong Bảng 4 dưới đây, Chỉ số FDI tiềm tàng cho thấy vị trí

⁽³⁾ Chỉ số tiềm thể hiện trong giai đoạn 3 năm này để giải thích cho những biến động hàng năm trong các số liệu. Các chỉ số bao trùm 140 nền kinh tế trong giai đoạn mà số liệu cho phép. Các chỉ số này không tính những nơi ẩn náu thuế (tax havens), cái vì lý do sản xuất nhiều hơn là thuế có xu hướng có lượng FDI vào lớn so với quy mô của nền kinh tế.

của Việt Nam trong phạm trù này đã được cải thiện kể từ năm 1990 và có khả năng cao hơn khi nước này gia nhập WTO.

Bảng 4. Xếp hạng Chỉ số FDI tiềm tàng, 1990-2003

Nền kinh tế	1990	2000	2002	2003
Lebanon	74	49	60	64
Botswana	32	68	62	65
Argentina	59	46	71	66
Tunisia	71	69	68	67
Vietnam	78	72	67	68
Costa Rica	51	63	66	69
Brazil	52	66	72	70
Algeria	48	82	74	71
Turkey	63	73	70	72
South Africa	54	74	75	73

Source: UNCTAD

Áp lực cạnh tranh vào các công ty, cung cấp dịch vụ ra nước ngoài và tiếp tục tự do hoá là những nhân tố tích cực để thu hút nhiều FDI hơn vào các nước đang phát triển. Mặt khác, những yếu kém về cơ cấu, dễ tổn thương về tài chính, mất cân đối bên ngoài và biến động mạnh của tỷ giá hối đoái

trong một khu vực sẽ cản trở nền kinh tế trong việc thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư. Xem xét vị thế kinh tế đã được cải thiện trong những năm vừa qua, môi trường chính sách thay đổi và những nỗ lực hội nhập khu vực đáng kể, triển vọng FDI vào Việt Nam là sáng sủa.

Phần lớn lượng FDI vào Việt Nam là đầu tư vào các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu chi phí cao. FDI chi phí cao này sẽ ảnh hưởng xấu đến khả năng cạnh tranh của nền kinh tế, trừ khi các công ty có khả năng giảm nhanh các phí tổn. Nếu Việt Nam gia nhập WTO, hy vọng là Việt Nam có thể thu hút nhiều hơn FDI vào các ngành công nghiệp định hướng xuất khẩu, ví dụ như dệt và may mặc. Ngành dệt may có thể thu hút sự chú ý đặc biệt của các nhà đầu tư nước ngoài. Theo một số tài liệu nói về Việt Nam thì lao động Việt Nam ham học hỏi, có năng suất cao và chi phí thấp, mà đây là những điều kiện cần thiết cho hoạt động kinh doanh ngành dệt may. Đồng thời, do Hiệp định đa sợi (MFA) đã kết thúc vào năm 2005, việc gia nhập WTO sẽ đem lại lợi ích ngay cho Việt Nam, với việc thoát khỏi rào cản hạn ngạch nhập khẩu ở nước xuất khẩu lớn, như Hoa Kỳ.

Tuy nhiên, gia nhập WTO cũng làm phát sinh một số phí tổn. Để gia nhập WTO, Việt Nam buộc phải xây dựng và sửa đổi 148 bộ luật, mà nhiều bộ luật trong số đó là nhằm thúc đẩy môi trường kinh doanh và giảm điều chỉnh các quy định trong nước đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Tất nhiên điều này sẽ giúp thu hút và tiếp nhận nhiều FDI vào Việt Nam hơn, tuy nhiên, nó cũng sẽ thu hẹp không gian của các công ty trong nước trong hoạt động kinh doanh. Theo báo cáo, Luật

đầu tư nước ngoài mới sẽ được công bố và có hiệu lực từ tháng 7 năm 2006. Sự thay đổi lớn so với luật đầu tư nước ngoài hiện hành được biết đến là sự giảm điều chỉnh hơn nữa cho FDI và cho giới kinh doanh nước ngoài. Những sự thay đổi và giảm điều chỉnh như vậy trong thời gian ngắn sẽ là những cú sốc lớn đối với các công ty trong nước và các công ty này, thường là yếu thế hơn so với các công ty nước ngoài xét về quy mô và khả năng cạnh tranh trên thị trường nội địa, sự đổ bộ của các công ty nước ngoài theo quá trình giảm điều chỉnh này sẽ dẫn đến nhiều bất lợi cho các công ty trong nước.

Đồng thời, khi tiếp nhận FDI, khối lượng FDI là quan trọng, song không quan trọng bằng chất lượng FDI. Hai đặc điểm của các dòng FDI vào Việt Nam là: phần lớn FDI chảy vào các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu chi phí cao và, đối với FDI chảy vào ngành công nghiệp chế tạo định hướng xuất khẩu, nó tập trung chủ yếu vào ngành dệt may. Có thể hiểu được rằng FDI tập trung vào lĩnh vực này là do Việt Nam có lợi thế so sánh và do vậy ngành dệt may đã thu hút được sự chú ý của các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, xu hướng mới trong FDI cho thấy sự chuyển hướng sang các khu vực phi chế tạo (non-manufacturing sectors). Trong Báo cáo Đầu tư Thế giới 2004, UNCTAD đã nhấn mạnh rằng khu vực dịch vụ có tầm quan trọng ngày càng cao trong FDI. Dịch vụ ra nước ngoài (offshoring of services) tuy vẫn còn ở giai đoạn phát triển ban đầu, song dự kiến sẽ tăng tốc theo thời gian do có những lợi thế chi phí quan trọng.

Một lĩnh vực phi chế tạo nữa mà FDI có thể đầu tư vào là Nghiên cứu và Phát triển (R&D). Đổi mới là nhân tố quan

trọng cho tăng trưởng kinh tế và phát triển. R&D là một nguồn đổi mới song là nguồn quan trọng. Phát triển kinh tế bền vững đòi hỏi nhiều hơn là chỉ đơn thuần mở cửa thị trường và chờ đợi công nghệ mới chảy vào. Bản thân FDI có mức độ tác động lan toả nhất định có thể đưa công nghệ nước ngoài tiên tiến hay đổi mới vào nước tiếp nhận, tuy nhiên, nó chưa đủ cho tăng trưởng kinh tế. Hiện nay, phần lớn FDI vào lĩnh vực R&D tập trung chủ yếu ở các nước phát triển. Tuy nhiên, xu thế sẽ là chuyển sang các nước đang phát triển, ví dụ như Trung Quốc, ấn Độ và Singapore. Theo một khảo sát những nước chi cho R&D lớn nhất thế giới trong giai đoạn 2004-2005, ngoài các nước như Trung Quốc, ấn Độ và Singapore còn có một số nước được nhắc đến như Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan và Việt Nam.

Đối với các nước đang phát triển cố gắng thu hút R&D, cần có một số thay đổi chính sách và thể chế ở cả nước chủ đầu tư và tiếp nhận đầu tư. Bước thứ nhất là xây dựng một khung khổ thể chế nuôi dưỡng và thúc đẩy sáng tạo và đổi mới, ví dụ trong lĩnh vực nguồn nhân lực, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (IPR) và chính sách cạnh tranh; cần đầu tư một cách chiến lược vào nguồn nhân lực, với việc tập trung mạnh vào khoa học và chế tạo, cải thiện cơ sở hạ tầng cho các hoạt động R&D, ví dụ như các công viên khoa học, các phòng thí nghiệm R&D công cộng, và thực thi một cách chiến lược các chính sách bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Đối với những nước không được coi là điểm đến của các nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực R&D, khoảng cách công nghệ sẽ lớn hơn và sẽ càng khó khăn hơn cho các nước này trong việc bắt kịp khi

thời gian qua đi. Để tránh cho điều này có thể xảy ra, Việt Nam phải tập trung vào và chuẩn bị để thu hút nhiều R&D hơn nữa.

VI. KẾT LUẬN

Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập WTO từ năm 1995, điều đó cho thấy quyết tâm hội nhập sâu hơn nữa của nước này vào nền kinh tế thế giới. Kể từ thập kỷ 1990, nền kinh tế Việt Nam đã thành công về mặt thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư nước ngoài đến kinh doanh tại Việt Nam.

Tỷ trọng FDI vào các nước đang phát triển tiếp tục gia tăng trong năm 2004, đạt mức cao kỷ lục kể từ năm 1997. Các nước đang phát triển trở thành điểm đến quan trọng của FDI. Cùng với xu hướng FDI toàn cầu này, sự gia nhập WTO của Việt Nam sẽ tạo cơ hội lớn cho Việt Nam thu hút FDI nhiều hơn. Tuy nhiên, để làm được điều này, Việt Nam cần có một kế hoạch chiến lược dài hạn. Không chỉ tập trung vào khối lượng FDI, Việt Nam hiện cần cải thiện chất lượng FDI vào hơn nữa. Đặc biệt, thu hút các hoạt động R&D nước ngoài là yếu tố rất quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và đẩy mạnh tiến trình đổi mới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Barrell, R. and N. Pain. 1999. "Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows." *European Economic Review*, 43(1), pp. 29-45.
2. Dunning, J. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading: Addison-Wesley Publ. Co.
3. Dapice, David, 2003. *Vietnam Economic Policy since 2001*. Center for Business and Government.
4. Helpman, E. 1984. "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations." *Journal of Political Economy*, 92, 3, pp. 451-471.
5. Helpman, E. and P. Krugman. 1985. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA.: MIT Press.
6. UNCTAD. 2005. *World Investment Report*. UN.

Chương 10

NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA ĐỐI VỚI CHÍNH SÁCH THUẾ CỦA VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH GIA NHẬP WTO

Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ năm 1995, và đã chính thức trở thành thành viên đầy đủ của Tổ chức kinh tế và thương mại quốc tế lớn nhất hành tinh này vào cuối năm 2006. Việc thực hiện các cam kết trong khuôn khổ WTO đòi hỏi có những thay đổi lớn trong chính sách thuế của Việt Nam. Mặc dù trong những năm qua, cùng với tiến trình hội nhập của nền kinh tế, chính sách thuế đã có những cải thiện quan trọng xích gần với các luật lệ, tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế, trên thực tế vẫn còn một khoảng cách khá xa cần được thu hẹp. Đây là một yêu cầu tất yếu và khách quan để đáp ứng yêu cầu của WTO. Bài viết này phân tích khái quát một số vấn đề quan trọng đặt ra đối với chính sách thuế cần được giải quyết khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO.

I. NHỮNG YÊU CẦU CƠ BẢN CỦA WTO ĐỐI VỚI CHÍNH SÁCH THUẾ

WTO là một khuôn khổ thể chế toàn diện không chỉ điều chỉnh thương mại hàng hoá mà còn cả thương mại dịch vụ

cũng như các vấn đề liên quan đến thương mại như đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ... Vì vậy, thuế luôn luôn là một vấn đề quan trọng trong các hoạt động của WTO và có ảnh hưởng trực tiếp đến việc đàm phán của các quốc gia trong quá trình gia nhập cũng như khi đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức này. Các nguyên tắc tổ chức và hoạt động của WTO đặt ra những yêu cầu hết sức rõ ràng đối với chính sách thuế của mỗi quốc gia. Cụ thể như sau:

- *Đối với chính sách thuế xuất nhập khẩu*: Nguyên tắc tiếp cận thị trường đòi hỏi thuế suất thuế nhập khẩu phải được cắt giảm theo những cam kết mở cửa thị trường mà quốc gia thành viên chấp nhận khi đàm phán gia nhập WTO. Đồng thời, sự cắt giảm này phải tuân thủ nguyên tắc Đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) tức là không có sự phân biệt đối xử đối với hàng hoá, dịch vụ nhập khẩu từ các quốc gia thành viên khác nhau. Một khía cạnh đáng quan tâm nữa, ở đây, thuế nhập khẩu chỉ là một công cụ được sử dụng để bảo hộ sản xuất trong nước, chứ không thể được sử dụng như một công cụ nhằm tăng nguồn thu ngân sách. Liên quan đến cơ sở tính thuế, việc định giá hải quan phải dựa trên giá cả ghi trong hợp đồng ngoại thương theo các quy định trong Hiệp định Định giá Hải quan (ACV).

- *Đối với chính sách thuế trong nước*: Nguyên tắc cạnh tranh công bằng yêu cầu quốc gia thành viên phải bảo đảm một môi trường thuế bình đẳng giữa các chủ thể chịu thuế khác nhau, dù là chủ thể trong nước hay chủ thể nước ngoài. Đồng thời, ngoài việc phải tuân thủ nguyên tắc MFN, các chính sách thuế trong nước còn phải tuân thủ nguyên tắc Đãi

ngộ quốc gia (NT) của WTO (tức là không có sự phân biệt đối xử giữa hàng hoá, dịch vụ nhập khẩu với hàng hoá, dịch vụ sản xuất trong nước).

Ngoài ra, khi tham gia vào quan hệ thương mại quốc tế, các bên có thể phải đối mặt với nhiều loại thuế khác nhau được áp dụng bởi phía bên kia, chẳng hạn như thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp, thuế chống phân biệt đối xử, thuế bù đắp... Về cơ bản, những loại thuế này đều được điều chỉnh bởi quy định của WTO. Tuy nhiên, đối với hầu hết các quốc gia thành viên mới, đồng thời cũng là các nước đang phát triển hoặc đang trong quá trình chuyển đổi kinh tế, hệ thống pháp luật và chính sách về các loại thuế nêu trên thường rất thiếu hoặc chưa hoàn chỉnh. Trên thực tế, điều này đã khiến cho các nước đang phát triển chịu nhiều thua thiệt trong các vụ tranh chấp thương mại liên quan đến thuế trong quan hệ với các nước phát triển. Vì vậy, để bảo vệ lợi ích chính đáng của mình trong các vụ tranh chấp thương mại, việc bổ sung, hoàn thiện hệ thống pháp luật và chính sách về các loại thuế nêu trên là một yêu cầu cấp bách đối với mỗi quốc gia khi gia nhập WTO.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA ĐỐI VỚI CHÍNH SÁCH THUẾ CỦA VIỆT NAM

Đến nay, mặc dù Việt Nam chưa gia nhập WTO, nhưng trong khung khổ hợp tác khu vực và song phương Việt Nam đã có các bước hội nhập khá sâu rộng, đặc biệt là việc tham gia Hiệp định CEPT/AFTA và ký kết Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ. Vì vậy, trên thực tế, Việt Nam đã chấp nhận và thực hiện một số nguyên tắc cơ bản của WTO trong quan hệ với các đối tác thương mại. Ngày

25/5/2002, Ủy ban Thường vụ Quốc hội đã ban hành Pháp lệnh 41/2002/PL-UBTVQH về MFN và NT, đánh dấu một bước tiến quan trọng về môi trường pháp lý liên quan đến thương mại và đầu tư quốc tế. Những nỗ lực nhằm mở cửa thị trường và tăng cường cạnh tranh trong các lĩnh vực kinh tế đã được Chính phủ, các cấp, các ngành quan tâm và đẩy mạnh thực hiện. Thực tế trên đã đặt ra yêu cầu và tạo tiền đề cho việc đẩy mạnh cải cách chính sách thuế của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng.

2.1. Chính sách thuế xuất nhập khẩu

Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu là loại thuế chịu tác động trực tiếp nhất trong quá trình hội nhập. Trong những năm qua, do nghĩa vụ thực hiện các cam kết hội nhập, Việt Nam đã xây dựng các lộ trình giảm thuế nhập khẩu trong các khung khổ hội nhập khác nhau. Trong khung khổ CEPT/AFTA, ngay sau khi Việt Nam gia nhập ASEAN (7/1995), Chính phủ đã xây dựng Danh mục cắt giảm thuế (IL) với lộ trình thực hiện bắt đầu từ ngày 1/1/1996 để đạt mức thuế suất 0-5% vào ngày 1/1/2006 như cam kết. Tháng 12/2000, Chính phủ đã thông qua Lộ trình tổng thể thực hiện CEPT của Việt Nam cho giai đoạn 2001-2006 để giảm thuế cho toàn bộ 97,07% số mặt hàng trong biểu thuế nhập khẩu hiện hành. Ngày 1/7/2003, Chính phủ đã công bố Danh mục thực hiện CEPT 2003-2006 ban hành theo Nghị định số 78/2003/NĐ-CP phù hợp với Danh mục biểu thuế hài hòa ASEAN. Theo đó, danh mục CEPT của Việt Nam bao gồm 10.143 mặt hàng, với lộ trình cắt giảm trong các năm 2003-2006 như trình bày trong Bảng 1 dưới đây.

Bảng 1: Lộ trình cắt giảm thuế suất theo CEPT/AFTA 2003-2006

Thuế suất	2003	2004	2005	2006
0%	3.257	3.257	3.257	5.427
1%	239	239	239	2
3%	607	607	607	150
5%	3.372	3.392	4.356	4.564
Tổng 0-5%	7.475	7.495	8.459	10.143
10%	89	130	1.315	0
15%	125	2.127	16	0
20%	2.454	391	353	0
Tổng 10-20%	2.668	2.648	1.684	0
Tổng số	10.143	10.143	10.143	10.143

Nguồn: Bộ Tài chính.

Lộ trình theo Bảng 1 cho thấy rằng thời gian thực hiện CEPT/AFTA của Việt Nam là rất gấp rút, trong khi đó số lượng mặt hàng phải cắt giảm thuế còn lớn. Điều này sẽ gây áp lực rất lớn đối với các doanh nghiệp trong nước do phải đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt. So với các nước thành viên ASEAN có cùng điều kiện là Lào, Myanmar và Campuchia thì tốc độ thực hiện CEPT của Việt Nam là tương đối nhanh, tuy nhiên so với các nước thành viên cũ của ASEAN thì tốc độ thực hiện của Việt Nam còn chậm bởi vì các nước này đã hoàn thành cơ bản nghĩa vụ cắt giảm thuế quan xuống 0-5% theo quy định của Hiệp định CEPT/AFTA. Cùng với việc cắt giảm thuế, các thủ tục hải quan của Việt

Nam đã được đơn giản hoá và rút ngắn, các hạn chế định lượng như hạn ngạch và giấy phép đã được xoá bỏ, một số biện pháp phi thuế quan khác sẽ dần được xoá bỏ trong vòng 5 năm sau khi sản phẩm được hưởng ưu đãi theo CEPT.

Có thể nói việc thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA đã tạo tiền đề quan trọng để nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu hơn với nền kinh tế thế giới. Từ tiền đề này, trong thời gian qua Việt Nam đã có những bước thực hiện theo các cam kết chung rộng lớn hơn, chẳng hạn như thực hiện Chương trình thu hoạch sớm thuộc khung khổ ASEAN+1 (với Trung Quốc), tham gia ASEAN+3, thực hiện Sáng kiến Việt Nam-Nhật Bản... Điều quan trọng đáng ghi nhận là Việt Nam đã thực hiện quy chế MFN đối với các nước đã có cam kết song phương. Đến nay, Việt Nam đã thực hiện cắt giảm các dòng thuế để quan hệ theo MFN đối với 90 nước trên tổng số 146 nước. Đây là một điều kiện quan trọng để tiến tới một mặt bằng chung về thuế suất với các nước. Trong khung khổ Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ, Việt Nam đã hoàn tất việc xây dựng biểu thuế, đang trình Chính phủ ký để tham gia đàm phán. Trong lộ trình gia nhập WTO, sau vòng đàm phán đa phương cuối cùng, Việt Nam đã cam kết cắt giảm mức thuế quan trung bình đối với thương mại hàng hoá xuống còn 20%, không quá cao so với mức thuế quan trung bình của các nước tham gia WTO là 15% đối với hàng công nghiệp và 20% đối với hàng nông nghiệp. Tuy nhiên, mức thuế trên vẫn còn cao so với mức thuế quan trung bình của một số nước mới gia nhập WTO trong thời gian gần đây, chẳng hạn như Mônđôva là 6,65%, Extônia 7,93%, Grudia 6,61% và Trung Quốc 10,1%. Hiện nay, Việt Nam còn phải đàm phán với 21 quốc gia về việc gia nhập WTO, trong đó vấn đề quan trọng và cơ bản nhất là thuế. Tiến trình đàm phán với Hoa Kỳ, Liên minh châu Âu và Trung Quốc đang tiến triển thuận lợi, tuy vậy thuế

suất đối với một số mặt hàng có thể phải giảm thấp hơn so với dự kiến ban đầu.

Việc thực hiện các lộ trình giảm thuế trong hội nhập đòi hỏi sự nỗ lực rất lớn của Chính phủ, các cấp, các ngành và các doanh nghiệp. Trong đó, việc sửa đổi, bổ sung Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu là một yêu cầu cấp bách. Sau hơn 13 năm kể từ khi được ban hành (26/12/1991), Luật này đã bộc lộ một số nhược điểm, không phù hợp với thông lệ quốc tế, nhất là các quy định về thuế suất, giá tính thuế, thời hạn nộp thuế, quy trình nộp thuế, xử lý vi phạm... Nhìn nhận ở khía cạnh khác, việc giảm thuế nhập khẩu có thể ảnh hưởng không tốt đến thu ngân sách nhà nước. Rõ ràng, đây cũng là một bài toán đặt ra đối với ngành thuế, tuy vậy, theo đánh giá của các chuyên gia, sự ảnh hưởng này là không lớn. Thực tế năm 2004 vừa qua, sự giảm sút nguồn thu từ thuế nhập khẩu đã được bù đắp bởi sự gia tăng nguồn thu từ thuế GTGT và thuế TTĐB đánh vào hàng nhập khẩu. Về dài hạn, việc cắt giảm thuế quan có thể đem lại khả năng tăng trưởng (do giảm chi phí đầu vào của các doanh nghiệp), vì vậy sẽ bù đắp được một phần sự giảm thu, làm cho mức giảm không đáng kể.

2.2. Chính sách thuế trong nước

Trong hơn 10 năm qua, chính sách thuế trong nước của Việt Nam đã trải qua nhiều lần cải cách, trong đó đáng chú ý là việc sửa đổi, bổ sung các luật thuế. Gần đây nhất, năm 2003, cả ba luật thuế quan trọng là Luật Thuế GTGT, Luật Thuế TTĐB và Luật Thuế TNDN đã được sửa đổi, bổ sung (có hiệu lực từ ngày 1/1/2004), đánh dấu bước chuyển đổi quan trọng trong quá trình hoàn thiện hệ thống thuế ở nước ta. Việc sửa đổi, bổ sung các luật thuế này đảm bảo được các mục tiêu: bảo đảm tính đồng bộ liên hoàn của các sắc thuế, thực hiện tốt chức năng thúc đẩy xuất khẩu, hướng dẫn sản xuất, tiêu dùng;

bảo đảm sự bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, tạo điều kiện cho doanh nghiệp có tích lũy để đầu tư đổi mới công nghệ phát triển sản xuất kinh doanh; tăng cường kỷ cương, kỷ luật trong việc chấp hành luật thuế; và bảo đảm cho hệ thống thuế phù hợp với thông lệ quốc tế. Trong đó, có một số nội dung sửa đổi, bổ sung quan trọng cần được kể đến, chẳng hạn như đối với thuế GTGT, đã từng bước mở rộng đối tượng chịu thuế, thu hẹp đối tượng không chịu thuế, đảm bảo sự bình đẳng về nghĩa vụ thuế giữa các đối tượng khác nhau; giảm bớt mức thuế suất, theo đó chỉ còn ba mức thuế suất 0%, 5% và 10%. Đối với thuế TNDN, một trong những sửa đổi căn bản là việc áp dụng thống nhất thuế TNDN không phân biệt doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, doanh nghiệp trong nước hay doanh nghiệp có vốn ĐTNN. Thuế suất thuế TNDN cũng được thống nhất ở mức phổ thông là 28%, các mức thuế ưu đãi là 20%, 15% và 10%; bỏ thuế suất thuế TNDN bổ sung; bỏ thuế chuyển thu nhập ra nước ngoài đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Đối với thuế TTĐB, giảm thuế suất đối với một số mặt hàng nhập khẩu, chẳng hạn như ô tô 5 chỗ ngồi trở xuống, giảm từ 100% xuống còn 80%; ô tô từ 6 đến 15 chỗ ngồi, giảm từ 60% xuống còn 50%; ô tô từ 16 đến 24 chỗ ngồi, giảm từ 30% xuống còn 25%.

Trên thực tế, sau hơn một năm thực hiện, các luật thuế mới sửa đổi, bổ sung nêu trên đã góp phần nâng cao hiệu quả của hệ thống thuế, tuy nhiên nếu xét đến yếu tố hội nhập kinh tế quốc tế thì vẫn còn những tồn tại và hạn chế. Vấn đề nổi cộm thường được các doanh nghiệp phản ánh là chính sách thuế vẫn có sự phân biệt đối xử giữa hàng hoá nhập khẩu và hàng hoá sản xuất trong nước. Chẳng hạn như đối với thuế TTĐB, thuốc lá sản xuất bằng nguyên liệu trong nước có thuế suất là 45% trong khi thuốc lá sản xuất bằng nguyên liệu nhập ngoại có thuế suất 65%; hoặc mặt hàng bia, khi tính thuế

TTDB đối với sản phẩm bia trong nước được trừ vỏ chai, vỏ lon, còn bia ngoại nhập thì không được trừ. Thuế GTGT cũng có sự phân biệt đối xử, chẳng hạn như đối với mặt hàng bông sản xuất bằng nguyên liệu bông xơ trong nước có thuế suất là 5%, còn sản xuất từ nguồn nguyên liệu nhập khẩu thì có thuế suất là 10%. Đặc biệt là mặt hàng ô tô, còn có nhiều phân biệt giữa xe nhập khẩu và xe lắp ráp trong nước... Lường trước được vấn đề này, khi thực hiện sửa đổi, bổ sung các luật thuế, cơ quan soạn thảo đã đề sẵn phương án giải quyết bằng cách ghi trong luật điều khoản quy định rằng: "Trong trường hợp đến thời điểm thực hiện các cam kết quốc tế đã ký có hiệu lực, hoặc có văn bản ký kết mới, sẽ thực hiện theo văn bản mới". Điều này có thể cho phép tránh phải chỉnh sửa luật và phần nào bảo đảm tính tương thích linh hoạt với các thông lệ quốc tế trong các chính sách đã ban hành, tuy nhiên nó cũng cho thấy rõ sự thiếu ổn định và thiếu tầm nhìn dài hạn trong hệ thống pháp luật, chính sách thuế của nước ta. Hơn nữa, việc quy định trong luật và việc thực hiện trong thực tế là một khoảng cách khá xa, vì vậy các doanh nghiệp vẫn tiếp tục phải chịu sự đối xử bất bình đẳng về thuế ngay cả khi các cam kết quốc tế có hiệu lực. Thực tế này đặt ra yêu cầu cấp bách là Việt Nam phải thống nhất các mức thuế suất theo đúng các nguyên tắc của WTO.

2.3. Một số vấn đề khác

Như đã nêu trên đây, khi tham gia vào quan hệ thương mại quốc tế, các bên có thể phải đối mặt với nhiều loại thuế khác nhau được áp dụng bởi phía bên kia, chẳng hạn như thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp, thuế chống phân biệt đối xử, thuế bù đắp... Thực tế vài năm qua, Việt Nam đã phải chịu những thua thiệt trong các vụ kiện và đánh thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ đối với các mặt hàng cá tra, cá basa

và tôm nhập khẩu từ Việt Nam. Đối với Việt Nam, sự thiếu vắng các luật về các loại thuế nêu trên là một hạn chế lớn trong các vụ tranh chấp. Các luật này vừa là công cụ pháp lý bắt buộc phải có để đối phó với các vụ tranh chấp liên quan đến hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam, vừa là vũ khí tốt giúp cho việc đàm phán với các nước khác theo kiểu “anh có thể điều tra để áp dụng thuế đối với hàng hoá của tôi thì tôi cũng có thể điều tra để áp dụng thuế đối với hàng hoá của anh”. Về nguyên tắc, khi trở thành thành viên của WTO, Việt Nam sẽ tránh được sự phân biệt đối xử trong thương mại, tuy nhiên nếu thiếu các công cụ pháp lý thích hợp, chúng ta sẽ gặp phải những khó khăn nhất định trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp có hiệu quả và khá công bằng của WTO. Điều này đặt ra yêu cầu cấp bách là Việt Nam cần bổ sung các luật thuế nêu trên.

III. MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG GIẢI PHÁP

Nhận thức rõ những vấn đề và yêu cầu đặt ra trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là khi Việt Nam gia nhập WTO, ngành tài chính đã tiến hành xây dựng chương trình cải cách hệ thống thuế của Việt Nam. Ngày 6/12/2004, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định 201/2004/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình cải cách hệ thống thuế đến năm 2010. Theo Chương trình này, đến năm 2008, lộ trình cải cách một số sắc thuế chủ yếu sẽ được hoàn thiện theo hướng sau đây:

(1) Thuế GTGT sẽ giảm bớt số lượng nhóm hàng hoá, dịch vụ không chịu thuế, áp dụng một mức thuế suất để đảm bảo công bằng về nghĩa vụ thuế và đơn giản trong tính thuế, tiến tới xác định ngưỡng doanh thu chịu thuế GTGT để thực hiện một phương pháp tính thuế khấu trừ phù hợp với thông lệ quốc tế;

(2) Thuế TTĐB sẽ mở rộng đối tượng chịu thuế, tiến tới xoá bỏ miễn, giảm thuế, không phân biệt đối xử giữa hàng hoá sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu;

(3) Thuế TNDN hoàn thiện theo hướng giảm mức thuế suất, giảm diện miễn, giảm thuế, thống nhất mức thuế suất và ưu đãi thuế giữa các thành phần kinh tế;

(4) Thuế XNK hoàn thiện theo hướng khuyến khích tối đa xuất khẩu, sửa đổi các quy định về thuế suất, giá tính thuế, thời hạn nộp thuế theo thông lệ quốc tế, sửa đổi quy trình nộp thuế phù hợp với Luật Hải quan.

Cũng theo Chương trình này, đến năm 2007 sẽ ban hành Luật Thuế thu nhập cá nhân thay thế cho Pháp lệnh Thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao hiện hành theo hướng mở rộng đối tượng chịu thuế, thu hẹp sự khác biệt giữa người Việt Nam và người nước ngoài. Trong năm 2005, Chính phủ sẽ trình Quốc hội ban hành mới các luật về Thuế chống bán phá giá, Thuế chống trợ cấp, Thuế chống phân biệt đối xử; và đến năm 2008, sẽ ban hành các luật về Thuế bảo vệ môi trường và Thuế Tài sản.

Có thể nói đây là một chương trình tương đối toàn diện và phù hợp với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, trong đó có việc gia nhập WTO. Vấn đề đặt ra là Bộ Tài chính cùng các bộ, ngành, cơ quan hữu quan khác cần chủ động, tích cực thực hiện có hiệu quả chương trình này. Các cơ quan soạn thảo luật cần nghiên cứu kỹ những quy định, luật lệ của WTO và tham khảo kinh nghiệm của các nước đi trước để có thể xây dựng các đạo luật thích hợp với các nguyên tắc của WTO cũng như các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế đồng thời hài hoà với tình hình thực tế của nước ta. Việc cải thiện chính sách thuế phải gắn liền với các hoạt động đàm phán trong khung khổ WTO. Cải thiện chính sách tạo tiền đề và hỗ trợ

cho đàm phán, đồng thời kết quả đàm phán là cơ sở quan trọng cho cải thiện chính sách.

Bên cạnh việc cải thiện chính sách thuế, cần đẩy mạnh đổi mới cơ chế quản lý thuế theo hướng hiện đại hoá. Muốn vậy, trước hết, các quy trình quản lý thuế phải được rà soát, sửa đổi, bổ sung theo hướng rõ ràng, dễ hiểu, xoá bỏ các khâu trùng lặp, gây phiền hà, tốn kém cho cả người nộp thuế và cơ quan thuế. Trong năm 2004 vừa qua, ngành thuế đã tổ chức thực hiện thành công việc áp dụng thí điểm cơ chế “tự kê khai, tự nộp thuế” tại một số địa phương như Thành phố Hồ Chí Minh và Quảng Ninh. Trong thời gian tới, cần nghiên cứu, lựa chọn và áp dụng trên diện rộng cơ chế mới này. Tiếp đến, cần hiện đại hoá “cơ sở hạ tầng” cho ngành thuế, bao gồm cơ sở vật chất và nguồn lực con người. Về cơ sở vật chất, cần đẩy mạnh áp dụng công nghệ thông tin, nâng cấp hệ thống tin học để áp dụng rộng rãi vào tất cả các khâu quản lý thu thuế; hoàn thiện và mở rộng các thông tin trên trang Web của ngành thuế, đưa trang Web bằng tiếng Anh lên mạng để phục vụ các đối tượng nộp thuế nước ngoài. Về nguồn lực con người, cần tiếp tục đẩy mạnh việc đào tạo lại, bồi dưỡng cán bộ theo hướng chuyên sâu từng loại việc quản lý thuế; nghiên cứu chiến lược và chương trình đào tạo lại, đào tạo mới đến năm 2010 và lộ trình chiến lược để xây dựng đội ngũ cán bộ thuế chuyên nghiệp đáp ứng yêu cầu hội nhập. Cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, ngành thuế cần tích cực, chủ động phối hợp với các cơ quan pháp luật, quản lý thị trường, hải quan, kho bạc xây dựng, hoàn thiện quy chế phối hợp và thực hiện quy chế nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. --- “Actively implement judicial reforms for Vietnam’s WTO entry”, Trang Web của Bộ Tài chính, cập nhật ngày 16/12/2003).
2. --- “Chương trình cải cách hệ thống thuế đến 2010: Mức thuế suất của nhiều loại thuế sẽ giảm”, Trang Web của Bộ Tài chính, cập nhật ngày 13/12/2004.
3. --- “Chính sách thuế hội nhập của Việt Nam: Bước dài từ CEPT đến... WTO”, Trang Web của Bộ Tài chính, cập nhật ngày 04/01/2005.
4. --- “Hoàn thiện chính sách thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu của Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế”, Trang Web của Bộ Tài chính, cập nhật ngày 01/02/2005.
5. Đinh Văn Ân (chủ biên) (2004), *Việt Nam tích cực chuẩn bị gia nhập WTO trong một số lĩnh vực dịch vụ*, NXB Văn hoá- Thông tin, Hà Nội.
6. Bộ Thương mại (2004), *Tài liệu bồi dưỡng kiến thức cơ bản về hội nhập kinh tế quốc tế*, Hà Nội.
7. CIEM-UNDP (2004), *Chính sách phát triển kinh tế: Kinh nghiệm và bài học của Trung Quốc*, NXB Giao thông Vận tải, Hà Nội.
8. Lê Thị Băng Tâm (2003), “WTO accession and fiscal policy reform in Vietnam”, *Vietnam’s Socio-economic Development Review*, No. 34.
9. Nguyễn Đăng Nam, Trần Nguyễn Nam (2003), “Cắt giảm thuế quan theo lộ trình CEPT/AFTA: Tác động như thế nào tới giá cả, sản xuất và thu ngân sách?”, *TCTài chính*, số 10.
10. Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (2004), *Kinh tế Việt Nam 2003*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
11. Vũ Thị Bạch Tuyết (2004), “Thuế với thách thức từ hội nhập kinh tế quốc tế”, *TCTài chính*, số 7, tr. 50.
12. Các tài liệu tham khảo khác.

Gia nhập WTO
KINH NGHIỆM HÀN QUỐC
VÀ ĐỊNH HƯỚNG CỦA VIỆT NAM

Chịu trách nhiệm xuất bản:

TS. TRẦN HỮU THỰC

Chịu trách nhiệm nội dung:

LƯU NGỌC TRINH

Biên tập:

TRẦN ĐÌNH KHUYNH

In 500 bản, khổ 14,5 x 20,5 cm tại Công ty cổ phần in Cầu Giấy
Giấy phép xuất bản số: 394 – 2007/CXB/01 – 59/TK
của Cục Xuất bản cấp ngày 30/5/2007.

In xong và nộp lưu chiểu tháng 11 năm 2007.

VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN KINH TẾ VÀ CHÍNH TRỊ THẾ GIỚI
LIU NGOC TRINH (Chủ biên)



GIA NHẬP WTO

**KINH NGHIỆM HÀN QUỐC
VÀ ĐỊNH HƯỚNG CỦA VIỆT NAM**



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

Giá: 45.000đ