

**Các học
thuyết**

**Thương mại
quốc tế**

Câu 1: Nêu các học thuyết TMQT. Ý nghĩa của việc nắm vững các học thuyết này. Vận dụng nó để xây dựng các chiến lược hđ TMQT. (Của công ty, của địa phương, của Việt Nam)

1.Học thuyết trong thương :

Nội dung:

Chủ nghĩa trọng thương phát sinh và phát triển mạnh ở Châu Âu, mạnh mẽ nhất là ở Anh, Pháp từ giữa thế kỉ 15, 16, 17 và kết thúc thời kỳ hoàng kim vào giữa thế kỉ 18. Các tác giả tiêu biểu: Jean Bodin, Melon, Jully, Colbert, Thomas Mrm, James Stewart...

Tư tưởng chính:

- Mỗi nước muốn đạt được sự thịnh vượng trong phát triển kinh tế thì phải gia tăng khối lượng tiền tệ.
- Muốn gia tăng khối lượng tiền tệ của một nước thì con đường chủ yếu phải phát triển ngoại thương tức là phát triển buôn bán với nước ngoài. Nhưng thuyết trọng thương cũng nhấn mạnh trong hoạt động Ngoại thương phải thực hiện chính sách xuất siêu (tăng cường xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu).
- Lợi nhuận buôn bán theo chủ nghĩa trọng thương là kết quả của sự trao đổi không ngang giá và lường gạt. Trong trao đổi phải có một bên thua và một bên được và trong thương mại quốc tế thì “dân tộc này làm giàu bằng cách hy sinh lợi ích của dân tộc kia”
- Đề cao vai trò của Nhà nước trong việc điều khiển kinh tế thông qua “bảo hộ”, “điều hướng” và “gia tăng hiệu năng” của nền kinh tế trong nước. Cụ thể những người theo học thuyết Trọng thương kêu gọi Nhà nước can thiệp sâu vào hoạt động kinh tế như: lập hàng rào thuế quan để bảo hộ mậu dịch, có các biện pháp như miễn thuế nhập khẩu cho các loại nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, cấm bán ra nước ngoài những sản phẩm thiên nhiên (như sắt, thép, sợi, lông cừu...). Học thuyết trọng thương đề xuất với các chính phủ nâng đỡ hoạt động xuất khẩu như thực hiện tài trợ xuất khẩu, duy trì quota và đánh thuế suất nhập khẩu cao đối với nhập khẩu hàng tiêu dùng để duy trì hiện tượng xuất siêu trong hoạt động TMQT
- Các nhà theo chủ nghĩa trọng thương cho rằng: Lao động là yếu tố cơ bản của sản xuất cho nên để tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường, cần phải hạ thấp lương để giảm chi phí sản xuất. Trong khi đó những yếu tố về năng suất lao động và công nghệ lại không được đề cập đến như là các nhân tố cơ bản để tăng sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường quốc tế.

Ưu điểm:

- Sớm đánh giá tầm quan trọng của thương mại, đặc biệt là thương mại quốc tế. Tư tưởng này đối ngược với trào lưu tư tưởng phong kiến lúc bấy giờ. Tư tưởng này đối ngược với trào lưu tư tưởng phong kiến lúc bấy giờ là coi trọng nền kinh tế tự cung tự cấp.
- Sớm nhận rõ vai trò quan trọng của Nhà nước trong việc trực tiếp tham gia vào điều tiết hoạt động kinh tế xã hội thông qua các công cụ thuế quan, lãi suất đầu tư và các công cụ bảo hộ mậu dịch...
- Lần đầu tiên trong lịch sử lý thuyết về kinh tế được nâng lên như là lý thuyết khoa học, khác hẳn với các tư tưởng kinh tế thời trung cổ giải thích các hiện tượng kinh tế bằng quan niệm tôn giáo.

Nhược điểm:

Các lý luận về kinh tế của chủ nghĩa Trọng thương còn đơn giản chưa cho phép giải thích bản chất bên trong của các hiện tượng TMQT.

Tuy nhiên, học thuyết Trọng thương là học thuyết đầu tiên mở ra trang sử cho người ta nghiên cứu nghiêm túc hiện tượng và lợi ích TMQT.

Vận dụng: Do trọng thương là coi trọng xuất khẩu nên VN trong những năm qua đã tăng cường xuất khẩu nhiều sản phẩm ra thị trường các nước như quý I/2007 kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng công nghiệp ước đạt 7,94 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 75,7% kim ngạch xuất khẩu cả nước và tăng hơn 18% so với cùng kỳ năm trước. Trừ mặt hàng xe đạp và phụ tùng đang tiếp tục suy giảm; hầu hết các mặt hàng trong danh mục hàng công nghiệp xuất khẩu chủ lực (hàng điện tử và linh kiện máy tính, sản phẩm nhựa, dây điện và cáp điện...) đều có mức tăng trưởng từ 20% trở lên.

Tính 11 tháng đầu năm 2007 tổng vốn FDI tăng gần 40% so cùng kỳ; tổng vốn đầu tư toàn xã hội trên 40% GDP; kinh tế tăng trưởng ngoạn mục 8,5%. Đầu tư nước ngoài có sự chuyển động mạnh mẽ từ năm 2006 và đạt mức kỷ lục trên 20 tỷ USD trong năm 2007. Kim ngạch xuất khẩu tăng 21,5% đạt 48 tỷ USD đặc biệt đã từng bước hình thành tư duy quản lý và chuẩn mực kinh doanh mới...

2. Học thuyết thương mại quốc tế của Adam Smith (học thuyết lợi thế tuyệt đối)

2.1 Nội dung:

- ✚ Cả xuất khẩu lẫn nhập khẩu đều có vai trò to lớn đối với sự phát triển của một quốc gia cho nên phải quan tâm đến hai vấn đề này. (học thuyết này khắc phục được nhược điểm của học thuyết trọng thương)
- ✚ Cơ sở của việc quyết định xuất khẩu sản phẩm gì, nhập khẩu sản phẩm gì có hiệu quả phải căn cứ vào phân tích lợi thế tuyệt đối của một quốc gia, mà cụ thể nếu có lợi thế tuyệt đối thì đẩy mạnh xuất khẩu, còn không có lợi thế tuyệt đối thì đẩy mạnh nhập khẩu để bổ sung những yếu thế của mình.

2.2 Ưu điểm:

- ✚ Lợi thế tuyệt đối chính là cơ sở của thương mại quốc tế. Trong quan hệ thương mại giữa 2 nước, mỗi bên sẽ xuất khẩu những sản phẩm, dịch vụ mà nó có lợi thế tuyệt đối, đồng thời nhập khẩu những sản phẩm mà nó kém lợi thế tuyệt đối so với nước kia, nhờ vậy mà cả hai nước sẽ cùng có lợi.
- ✚ Lợi thế tuyệt đối là lợi thế mà việc sử dụng chúng cho phép làm ra những sản phẩm với chi phí thấp hơn chi phí bình quân của quốc tế.
- ✚ Biểu hiện của lợi thế tuyệt đối của một quốc gia là: tài nguyên thiên nhiên dồi dào, dễ khai thác, lao động dồi dào, giá nhân công rẻ, khí hậu ôn hòa, đất đai màu mỡ cho sản lượng nông nghiệp cao, chi phí thấp, vị trí đại lý thuận lợi...v.v làm cho xuất nhập khẩu thuận lợi.

2.3 Hạn chế:

Tính khái quát của học thuyết chưa cao, dựa vào học thuyết này người ta không giải thích được mọi hiện tượng thương mại quốc tế, và dựa vào đó một số địa phương, một số nước không thể hoạch định được chiến lược xuất nhập khẩu của mình.

2.4 Sự vận dụng của học thuyết:

Với cùng một số lượng nông dân như nhau, diện tích đất canh tác như nhau, mỗi năm Việt Nam sản xuất được 20 tấn gạo trong khi Nhật chỉ sản xuất được 10 tấn, thì có thể nói Việt Nam có lợi thế tuyệt đối so với Nhật về sản xuất gạo. Vì vậy Việt Nam có lợi thế tuyệt đối về gạo và có thể đẩy mạnh xuất khẩu gạo.

3. HỌC THUYẾT LỢI THẾ SO SÁNH CỦA RICARDO :

David Ricardo (1772-1823) là nhà duy vật, nhà kinh tế học người Anh (gốc Do Thái). Phần lớn các lý thuyết của ông tập trung vào lĩnh vực thị trường tiền tệ, và chứng khoán. Ông được C.Mác đánh giá là người “Đạt tới đỉnh cao nhất của kinh tế chính trị tư sản cổ điển”.

3.1 Nội dung Học Thuyết :

Mọi nước luôn có thể và rất có lợi tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế. Bởi vì phát triển ngoại thương cho phép mở rộng khả năng tiêu dùng của một nước: chỉ **chuyên môn hóa vào sản xuất** một số sản phẩm nhất định và xuất khẩu hàng hóa của mình để đổi lấy hàng nhập khẩu từ các nước khác. Ricardo tập trung phân tích chi phí so sánh và tìm hiểu bằng cách nào để một quốc gia thu lợi được từ thương mại khi chi phí thấp hơn tương đối.

Ví dụ: thương mại rượu vang và vải giữa Anh và Bồ đào nha.

3.2 Ưu điểm :

- ✚ Những nước có lợi thế tuyệt đối hoàn toàn hơn các nước khác, hoặc bị kém lợi thế tuyệt đối so với các nước khác trong sản xuất mọi sản phẩm, thì vẫn có thể và vẫn có lợi khi tham gia vào phân công lao động và thương mại quốc tế bởi vì mỗi nước có một số lợi thế so sánh nhất định về các mặt hàng khác.
- ✚ Thương mại quốc tế không yêu cầu sự khác nhau về lợi thế tuyệt đối. Thương mại quốc tế có thể xảy ra khi có lợi thế so sánh. Lợi thế so sánh tồn tại bất cứ khi nào mà tương quan về lao động cho mỗi sản phẩm khác nhau giữa hai hàng hóa.
- ✚ Những Nước có thể chuyên môn hóa và xuất khẩu sản phẩm mà họ không có lợi thế tuyệt đối so với một nước khác, nhưng lại có lợi thế tuyệt đối lớn hơn giữa hai sản phẩm trong nước (tức là họ có lợi thế tương đối hay lợi thế so sánh) và nhập khẩu những sản phẩm mà lợi thế tuyệt đối nhỏ hơn giữa hai sản phẩm trong nước.

3.3 Hạn chế :

- ✚ Các phân tích của Ricardo không tính đến cơ cấu về nhu cầu tiêu dùng của mỗi nước, cho nên đưa vào lý thuyết của ông người ta không thể xác định giá tương đối mà các nước dùng để trao đổi sản phẩm.
- ✚ Các phân tích của Ricacdo không đề cập tới chi phí vận tải, bảo hiểm hàng hóa và hàng rào bảo hộ mậu dịch mà các nước dựng lên. Các yếu tố này ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả của thương mại quốc tế.
- ✚ Lý thuyết của Ricardo không giải thích được nguồn gốc phát sinh của thuận lợi của một nước đối với một loại sản phẩm nào đó, cho nên không giải thích triệt để nguyên nhân sâu xa của quá trình thương mại quốc tế.

3.4 Vận dụng học thuyết Ricardo :

Tóm lại : Quốc gia nào sản xuất hàng hóa có hàm lượng nhân tố đầu vào mà mình có lợi thế so sánh cao một cách tương đối thì sẽ sản xuất được hàng hóa rẻ hơn tương đối và sẽ có lợi thế so sánh về những hàng hóa này.

Điều này lý giải vì sao [Việt nam](#) ta lại xuất khẩu nhiều sản phẩm thô (dầu thô, than đá...) hoặc hàng hóa có hàm lượng nhân công cao như dệt may, giày dép... còn nhập khẩu máy móc, thiết bị từ các nước phát triển.

Câu 2: Các nguyên tắc áp dụng trong Quan hệ Kinh tế Quốc tế? Phân tích cơ hội và thách thức khi VN thực thi đầy đủ các nguyên tắc này khi gia nhập WTO. Những giải pháp để nắm bắt cơ hội và loại trừ những khó khăn, thách thức?

PHẦN I : CÁC NGUYÊN TẮC ÁP DỤNG TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ:

Từ trước tới nay trong quan hệ thương mại giữa các quốc gia trên thế giới, người ta sử dụng 5 nguyên tắc cơ bản: Ngoài hai Nguyên tắc tương hỗ - Reciprocity và nguyên tắc ngang bằng dân tộc Nation Parity (NP) mà ngày nay các nước ít áp dụng, trong phạm vi bài tập hai này, chúng tôi sẽ giới thiệu chi tiết 3 nguyên tắc còn lại:

I.1 Nguyên tắc “Tối huệ quốc” (Nước được ưu đãi nhất) MFN – Most Favoured Nation:

1. Định nghĩa:

Đây là một phần của nguyên tắc “không phân biệt đối xử” (Non- discrimination). Nghĩa là các bên tham gia trong quan hệ kinh tế thương mại sẽ dành cho nhau những điều kiện ưu đãi không kém hơn những ưu đãi mà mình đã hoặc dành cho nước khác. Hai bên dành cho nhau “ngay lập tức và không điều kiện” quy chế quan hệ thương mại bình thường (tối huệ quốc).

Nguyên tắc này được hiểu theo hai cách:

Cách 1: Tất cả những ưu đãi và miễn giảm mà một bên tham gia trong các quan hệ kinh tế - thương mại quốc tế đã hoặc sẽ dành cho bất kỳ một nước thứ ba nào, thì cũng được dành cho bên tham gia kia được hưởng một cách không điều kiện.

Cách 2: Hàng hóa di chuyển từ một bên tham gia trong quan hệ kinh tế thương mại này đưa vào lãnh thổ của bên tham gia kia sẽ không phải chịu mức thuế và các tổn phí cao hơn, không bị chịu những thủ tục phiền hà hơn so với hàng hóa nhập khẩu từ nước thứ ba khác.

2. Lịch sử hình thành và phát triển :

Lịch sử hình thành và phát triển chế độ Tối huệ quốc đã có trên 200 năm mặc dù đã có những tranh cãi về ưu đãi Tối huệ quốc vô điều kiện (kiểu Châu Âu) và ưu đãi Tối huệ quốc có điều kiện (Kiểu Mỹ)

- Năm 1641, trong điều ước Hà Lan ký với Bồ Đào Nha lần đầu tiên đã áp dụng điều khoản tối huệ quốc, sau này được các nước châu Âu áp dụng rộng rãi. Ưu đãi tối huệ quốc vô điều kiện là nước ký kết hiệp định dành ưu đãi và quyền miễn trừ cho bất kỳ một nước thứ ba nào

- Năm 1778, trong điều ước thương mại Mỹ ký với Pháp lần đầu tiên đã áp dụng điều khoản này, sau này được các nước châu Mỹ áp dụng rộng rãi.

Sau Thế chiến lần I, về cơ bản Mỹ đã bỏ ưu đãi tối huệ quốc có điều kiện, chuyển sang áp dụng ưu đãi tối huệ quốc vô điều kiện. Nhưng có khi do yêu cầu đặc biệt nào đó, Mỹ vẫn duy trì ưu đãi tối huệ quốc có điều kiện.

- Năm 1947: Hiệp định GATT (Hiệp định chung về Thuế quan và mậu dịch-Tiền thân của tổ chức WTO) quy định mỗi nước có quyền tuyên bố không áp dụng tất cả các điều khoản trong Hiệp định đối với một nước thành viên khác (Trường hợp Mỹ không áp dụng MFN đối với Cuba mặc dù Cuba là thành viên sáng lập GATT và WTO).

- Năm 1979: Trung Quốc ký hiệp định thương mại với Mỹ, quy định hai bên sẽ dành cho nhau đãi ngộ tối huệ quốc về lĩnh vực xuất nhập khẩu v.v... Nhưng hàng năm Quốc hội Mỹ vẫn phải xét và phê chuẩn cho Trung Quốc được hưởng ưu đãi tối huệ quốc của Mỹ. Trên thực tế, đây là loại ưu đãi tối huệ quốc có điều kiện. Chỉ sau khi Trung Quốc và Mỹ ký hiệp định về việc Trung Quốc gia nhập WTO, Quốc hội Mỹ mới quyết định dành cho Trung Quốc "ưu đãi thương mại bình thường vĩnh viễn-Permanent Normal Trade Relations" – PNTR.

- Năm 1984: Quy chế này chính thức được GATT đưa vào điều 1 của tổ chức WTO, coi đây là cơ sở quan trọng kêu gọi các Quốc gia hội viên cho nhau hưởng chế độ tối huệ quốc để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại phát triển giữa các Quốc gia thành viên.

3. Bản chất :

Bản chất của nguyên tắc “Tối huệ quốc” là: Quy chế Tối huệ quốc là không phải cho nhau hưởng các đặc quyền, mà là đảm bảo sự bình đẳng giữa các quốc gia có chủ quyền về các cơ hội giao dịch thương mại và kinh tế.

Mục đích của việc sử dụng nguyên tắc “Tối huệ quốc” trong thương mại quốc tế là nhằm chống phân biệt đối xử trong buôn bán quốc tế, làm cho điều kiện cạnh tranh giữa các bạn hàng ngang bằng nhau nhằm thúc đẩy quan hệ buôn bán giữa các nước phát triển. Mức độ và phạm vi áp dụng nguyên tắc MFN phụ thuộc vào mức độ quan hệ thân thiện giữa các nước với nhau.

4. Cơ chế thực thi :

Nguyên tắc MFN được các nước tùy vào lợi ích kinh tế của mình mà áp dụng rất khác nhau, nhưng nhìn chung có 2 cách áp dụng:

+ Áp dụng chế độ tối huệ quốc có điều kiện: Quốc gia được hưởng tối huệ quốc phải chấp nhận thực hiện những điều kiện kinh tế do chính phủ của quốc gia cho hưởng đòi hỏi.

+ Áp dụng chế độ tối huệ quốc không điều kiện: là nguyên tắc nước này cho nước khác hưởng chế độ MFN mà không kèm theo điều kiện ràng buộc nào cả.

Theo tập quán quốc tế thì nguyên tắc Tối huệ quốc là nguyên tắc điều chỉnh các mối quan hệ thương mại và kinh tế giữa các nước trên cơ sở các hiệp định, hiệp ước ký kết giữa các nước một cách bình đẳng và có đi có lại, đôi bên cùng có lợi.

Vì vậy để đạt được chế độ “Tối huệ quốc” của một quốc gia khác thì có 2 phương pháp thực hiện:

+ Thông qua đàm phán song phương để ký kết các hiệp định thương mại.

+ Gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO.

I.2 Nguyên tắc đối xử quốc gia (National Treatment-NT)

1. Định nghĩa:

- Nguyên tắc đối xử quốc gia là nguyên tắc tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng giữa nhà kinh doanh trong nước và kinh doanh nước ngoài trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ và đầu tư. Cụ thể, hàng nhập khẩu không phải chịu mức thuế, lệ phí, thủ tục kinh doanh, và bị áp đặt những tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm cao hơn so với hàng hóa sản xuất nội địa. Đây là một trong những nguyên tắc cơ bản, nền tảng của quan hệ thương mại quốc tế hiện đại.
- MFN được áp dụng để chống phân biệt đối xử trên thị trường quốc tế, thì NT được áp dụng để chống phân biệt đối xử trong thị trường quốc gia.

2. Lịch sử hình thành và phát triển :

- Cùng với tiến trình phát triển của các nền kinh tế, xu thế liên kết, hội nhập cũng là một quy luật tất yếu khách quan. Việc đảm bảo các quyền lợi kinh tế và tôn trọng sự bình đẳng cho các doanh nhân, các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau trong các hoạt động kinh tế là điều kiện ra đời các cam kết.
- Nguyên tắc đối xử quốc gia hình thành và được áp dụng từ rất sớm ở các nước phát triển, đặc biệt là trong khối các nước công nghiệp phát triển G7.
- Nguyên tắc này được Việt Nam ký chấp thuận kể từ khi ký kết hiệp định thương mại Việt – Mỹ, ngày 13 tháng 7 năm 2000 và chính thức có hiệu lực từ tháng 12 năm 2001.

3. Bản chất của nguyên tắc:

- Nguyên tắc đối xử quốc gia không phải là cho nhau những đặc quyền mà là đảm bảo sự bình đẳng giữa các quốc gia có chủ quyền về các cơ hội giao dịch thương mại và kinh tế.
- Các nguyên tắc được áp dụng trong thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ.

4. Cơ chế thực thi:

Nguyên tắc này chỉ được áp dụng một khi một sản phẩm, dịch vụ hay quyền sở hữu trí tuệ nào đó đã vào thị trường nội địa. Chính vì thế, việc đánh thuế quan đối với một loại hàng nhập khẩu không được coi là vi phạm nguyên tắc này cho dù các sản phẩm sản xuất trong nước không phải chịu loại thuế tương đương.

I.3 Chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập (The Generalized Systems Preferential-GSP)

1. Định nghĩa:

- GSP là chế độ tối huệ quốc đặc biệt của các nước công nghiệp phát triển dành cho các nước đang phát triển khi đưa hàng công nghiệp chế biến vào các nước này.
- Nội dung chính của chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập là:
 - + Giảm thuế hoặc miễn thuế quan đối với hàng nhập khẩu từ các nước đang hoặc kém phát triển.

+ GSP áp dụng cho các loại mặt hàng công nghiệp thành phẩm hoặc bán thành phẩm và hàng loạt các mặt hàng công nghiệp chế biến.

2. Lịch sử hình thành và phát triển.

- Hệ thống ưu đãi phổ cập là kết quả của các cuộc đàm phán liên chính phủ được tổ chức dưới sự bảo trợ của Hội nghị Thương mại và Phát triển của Liên hợp quốc (UNCTAD). Theo Hệ thống ưu đãi phổ cập, các ưu đãi về thuế quan được áp dụng cho hàng hoá xuất khẩu từ các nước đang phát triển, trên cơ sở không cần có đi có lại và không phân biệt đối xử.

- Hệ thống ưu đãi phổ cập, tên tiếng Anh là Generalized System of Preferences (viết tắt GSP), là một hệ thống mà theo đó các nước phát triển, được gọi là các nước cho hưởng, cho các nước đang phát triển, được gọi là các nước được hưởng, hưởng chế độ ưu đãi bằng cách giảm hoặc miễn thuế. Chế độ ưu đãi được xây dựng trên cơ sở không có sự phân biệt và không đòi hỏi bất kỳ nghĩa vụ nào từ phía các nước đang phát triển.

- Trên cơ sở của Hệ thống GSP, mỗi quốc gia xây dựng một chế độ GSP cho riêng mình với những nội dung, quy định, mức ưu đãi khác nhau tuy nhiên mục tiêu của hệ thống GSP vẫn được đảm bảo.

- Lần đầu tiên Hội nghị Liên Hiệp Quốc về thương mại và phát triển (UNCTAD) thông qua việc áp dụng hệ thống thuế quan ưu đãi chung (GSP) dành cho các nước đang phát triển. Mục tiêu của việc áp dụng GSP là giúp cho các nước đang phát triển tăng khả năng xuất khẩu, mở rộng thị trường, khuyến khích phát triển công nghiệp, đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế của các nước này.

3. Bản chất của nguyên tắc:

- Chế độ ưu đãi được xây dựng trên cơ sở không có sự phân biệt và không đòi hỏi bất kỳ nghĩa vụ nào từ phía các nước đang phát triển.

- Chế độ GSP không mang tính “có đi có lại”: không buộc các nước được nhận ưu đãi theo chế độ GSP, phải cho các nước cho hưởng những ưu đãi tương tự.

- Chế độ GSP chỉ dành cho các nước đang phát triển: đây là chế độ thuế ưu đãi mà các nước công nghiệp phát triển dành cho các nước đang phát triển. Cho nên trong quá trình thực hiện GSP, các nước công nghiệp phát triển kiểm soát và khống chế các nước nhận ưu đãi rất chặt, thể hiện ở cách quy định về nước được hưởng GSP

- Trên cơ sở của hệ thống GSP, mỗi quốc gia xây dựng một chế độ GSP cho riêng mình với những nội dung, quy định, mức ưu đãi khác nhau tuy nhiên mục tiêu của hệ thống GSP vẫn được đảm bảo.

4. Cơ chế thực thi:

- Những nước đang có chế độ ưu đãi phổ cập:

+ Hiện nay, có khoảng 16 chế độ ưu đãi khác nhau đang hoạt động tại 36 nước phát triển, bao gồm 27 nước thành viên của EU.

- + EU: Pháp, Đức, Italia, Bỉ, Hà Lan, Lúc-xăm-bua, Anh, Ailen, Đan mạch, Hy Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Áo, Thụy Điển, Phần lan, Séc, Hungaria, Ba Lan, Slovakia, Slovenia, Litva, Latvia, Estonia, Malta, Síp, Bungari và Rumani
- + Nhật, Niu - Di - Lân, Thụy Sĩ, Nga, Mỹ, các quốc gia trung lập (CIS), Canada, Na - Uy, Ô-x-Trây-Lia, Ru-Ma-Ni.

- Nước được hưởng GSP:

+ Bao gồm những nước đang phát triển và những nước kém phát triển. Các nước kém phát triển thường được hưởng một chế độ đặc biệt riêng, có nhiều ưu đãi hơn các nước đang phát triển. Đối với mỗi quốc gia dành ưu đãi, các nước được hưởng được liệt kê trong danh sách ban hành kèm theo chế độ GSP.

- Hàng hoá được hưởng ưu đãi:

- + Hàng hoá được hưởng ưu đãi được phân loại thành hai nhóm: các sản phẩm công nghiệp và các sản phẩm nông nghiệp.
- + Danh mục hàng hoá được hưởng được các nước cho hưởng ưu đãi ban hành có sửa đổi định kỳ và được xây dựng trên cơ sở biểu thuế xuất nhập khẩu của nước đó.
- + Việc bổ sung hay loại bỏ một mặt hàng nào đó trong Danh mục được các nước cho hưởng ưu đãi thực hiện dựa trên tình hình sản xuất trong nước mặt hàng đó.

- Mức độ ưu đãi:

- + Các nước cho hưởng ưu đãi quy định thuế suất ưu đãi cho chế độ GSP dựa trên mức thuế suất của chế độ đối xử tối huệ quốc (MFN).
- + Nhìn chung, thuế suất ưu đãi theo chế độ GSP ở mức thấp khoảng vài phần trăm hoặc được miễn hoàn toàn.

- Quy định đối với hàng hóa được hưởng chế độ GSP: không phải bất kỳ sản phẩm nào nhập khẩu vào các nước cho hưởng từ những nước được hưởng đều được miễn hay giảm thuế theo GSP. Để được hưởng chế độ thuế quan ưu đãi GSP, hàng nhập khẩu vào thị trường những nước cho hưởng phải thỏa mãn 3 điều kiện cơ bản sau:

PHẦN II CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC KHI VIỆT NAM THỰC THI ĐẦY ĐỦ CÁC NGUYÊN TẮC NÀY TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

I. Đặc điểm của các doanh nghiệp Việt Nam khi đứng trên “võ đài kinh tế” của sự hội nhập quốc tế:

Theo định hướng phát triển của nền kinh tế thị trường, mỗi ngày qua đi có hàng trăm doanh nghiệp ra đời nhưng bên cạnh đó cũng có hàng trăm doanh nghiệp “khai tử”. Trong thế giới rộng mở ngày nay thì quy luật cạnh tranh và đào thải đó ngày càng đối xử công bằng với các doanh nghiệp. Hiện nay, theo số liệu thống kê, cả nước có gần 200.000 doanh nghiệp (DN) thuộc khu vực kinh tế tư nhân, 3.000 doanh nghiệp nhà nước, khoảng gần 4.000 doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (FDI); 3 triệu hộ kinh doanh phi nông nghiệp và hơn 12 triệu hộ nông dân trực tiếp sản xuất ra hàng hoá.

1. Thành công và thất bại:

a. Thành công:

- ◆ Góp phần thúc đẩy **tăng trưởng kinh tế** bình quân 8,5%/năm 2007.
- ◆ **Tăng trưởng xuất khẩu** mạnh mẽ, bình quân tăng trưởng khoảng 20%/năm, có nhiều năm tăng trên 30%. Năm 2003 Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt gần 20 tỷ

- USD, nếu tính giá cả dịch vụ thì Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa là 23 tỷ USD, vượt trên 50% GDP. Xuất khẩu hàng hóa bình quân đầu người đạt trên 240 USD
- ◆ **Tạo động lực kích thích** các doanh nghiệp Việt Nam phải mau chóng nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm mình trên thị trường trong và ngoài nước.
 - ◆ **Có 20.000 Doanh nghiệp tham gia trực tiếp xuất khẩu** (có đăng ký mã số) so với 495 Doanh nghiệp năm 1991.
 - ◆ **Đã thu hút được trên 50 tỷ USD vốn FDI với hơn 4000 dự án**, đóng góp 30% vốn đầu tư xã hội, tạo ra 35% giá trị sản xuất công nghiệp và đóng góp 20% tổng kim ngạch XK, tạo việc làm cho 69 vạn lao động trong các doanh nghiệp FDI.
 - ◆ Đồng thời, **thu hút khoảng 20 tỷ USD viện trợ phát triển không chính thức.**

b. Thất bại:

- ◆ **Chưa thể rũ bỏ tư tưởng tiêu cực trong đầu** : Ví dụ rõ nhất là những ưu đãi về hạn ngạch xuất, nhập khẩu (Quota) đã góp phần tạo ra môi trường chính sách khép kín, không lành mạnh; các doanh nghiệp đã phải hao công, tốn của “chạy chọt” để có được cái gọi là hạn ngạch xuất, nhập khẩu; tiêu cực và tham nhũng ngày càng có đất phát triển.
- ◆ **Nguồn nhân lực** của các doanh nghiệp tuy dồi dào, nhưng lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao không nhiều, chưa đáp ứng được yêu cầu của quá trình hội nhập nên xảy ra tình trạng mất việc làm, thất nghiệp.
- ◆ **Nhiều doanh nghiệp nhỏ phải đóng cửa** do không quen sự cạnh tranh trên thương trường.

2. Ưu điểm và hạn chế:

a. Ưu điểm:

- ◆ Những thành công bước đầu của hội nhập đã **thu hút nguồn ngoại lực, tăng cường khai thác nội lực** để phát triển kinh tế.
- ◆ **Thị trường xuất khẩu được ổn định** do có nhiều thuận lợi cho việc tiếp cận thị trường, dự báo được thị trường cho hàng xuất khẩu dài hạn trong tương lai và tạo ra mối quan hệ thương mại chắc chắn hơn, góp phần tạo thuận lợi cho việc hoạch định các chính sách về đầu tư và phát triển sản xuất công-nông nghiệp, giảm thiểu những rủi ro trong thương mại quốc tế.
- ◆ **Các hoạt động thương mại dịch vụ có điều kiện phát triển thuận lợi, chất lượng hơn, phong phú hơn, rẻ hơn** nhờ đó chi phí kinh doanh hạ hơn, mức sống người lao động gia tăng.
- ◆ **Đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng thị trường, tăng khả năng cạnh tranh** so với nước không được hưởng chế độ ưu đãi này.

b. Hạn chế:

- ◆ **Doanh nghiệp có mức vốn thấp:** Phần lớn dưới 10 tỷ đồng nên việc trang bị máy móc thiết bị, kỹ thuật công nghệ tiên tiến là bất khả thi.
- ◆ **Tính minh bạch và độ chính xác của các báo cáo tài chính không cao.** Nhất là các Doanh nghiệp TNHH “gia đình trị”.
- ◆ **Doanh nghiệp phát triển còn mang tính “tự phát” chưa có định hướng rõ ràng** : Số doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn chiếm gần 78% số doanh nghiệp, nhưng hằng năm gần 20% doanh nghiệp biến động (Phá sản, giải thể, sát nhập...) Nhiều Doanh nghiệp chỉ 1-5 lao động và số vốn không quá 1 tỷ đồng, thoạt nghe tưởng chuyện đùa.
- ◆ **Chi phí kinh doanh ở nước ta còn quá cao** so với các nước khác trong khu vực. Các chi phí hoạt động kinh doanh như: chi phí nhân công, chi phí vận chuyển, chi phí nhà

xưởng, đất đai, các loại thuế... của nhiều ngành, nhiều lĩnh vực vẫn còn ở mức cao bất hợp lý khiến cho nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh và phát huy lợi thế so sánh trên trường quốc tế.

- ◆ **Đó là chưa kể các doanh nghiệp nhà nước**, chỉ có một số ít có trình độ công nghệ hiện đại hoặc trung bình của thế giới và khu vực. Còn lại đều lạc hậu so với thế giới từ 10 – 20 năm thậm chí 30 năm như: cơ khí, xây dựng...
- ◆ **Tỉ lệ bình quân người dân / 1 doanh nghiệp khá thấp**: Với tỷ lệ là 200 người dân/ 1 doanh nghiệp so với Châu Á là : 50 người dân/ 1 doanh nghiệp.
- ◆ **Số doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ ngày một tăng**: Năm 2000 : 19% ; năm 2003 : 23 % (Tổng lỗ đến hết năm 2003 : hơn 10.000 tỷ đồng)
- ◆ **Tỉ lệ bình quân người dân / 1 doanh nghiệp khá thấp** : Với tỷ lệ là 200 người dân/ 1 doanh nghiệp so với Châu Á là: 50 người dân/ 1 doanh nghiệp.

II. Cơ hội và thách thức khi Việt Nam thực thi đầy đủ các nguyên tắc này:

Trong những năm gần đây, khi Việt Nam chính thức gia nhập tổ chức thương mại thế giới chắc nhiều người trong số chúng ta đều có những cảm giác khác nhau: Hy vọng và vui mừng chờ đón những điều kỳ diệu mang lại cho nền kinh tế nước nhà khi chúng ta mở cửa giao thương rộng hơn với thế giới; Lo lắng, băn khoăn vì chúng ta thiếu kiến thức, “cơ sở hạ tầng” và kinh nghiệm quản lý điều hành vĩ mô nền kinh tế. Thậm chí ngay cả những chuyên gia kinh tế, những doanh nhân “gạo cội” cũng hồi hộp và lo âu khi họ nhìn ra những khó khăn và thách thức đang gài kềm phía trước.

1. Cơ hội của Việt Nam khi thực thi các nguyên tắc này:

Khi tham gia vào thị trường lớn có nghĩa là chúng ta đã dám đương đầu với những thách thức. Mà nói đến thách thức thì có cả hai khả năng là thành công hoặc thất bại. Nhưng, với hoàn cảnh của Việt Nam hiện nay là một nền kinh tế lạc hậu và phát triển muộn so với thế giới nên chúng ta buộc phải cố gắng không chấp nhận sự thất bại. Bằng mọi cách phải tận dụng và phát huy tối đa các cơ hội để phát triển nền kinh tế

- ◆ Tiến hành hội nhập là tạo ra **môi trường hòa bình và hợp tác**, tạo ra điều kiện thuận lợi cho công cuộc đổi mới và phát triển kinh tế đất nước.
- ◆ **Tạo thế và lực cho nền kinh tế** trên thương trường quốc tế. Gia nhập các tổ chức thương mại quốc tế tạo vị thế bình đẳng giữa nước Việt Nam với các nước trong tổ chức, không phân biệt đối xử.
- ◆ **Thể chế và pháp luật của Việt Nam thay đổi** theo các tiêu chuẩn chung quốc tế để tạo ra hành lang pháp lý cho sự phát triển kinh tế thị trường ở Việt Nam, đây được coi là cơ sở nền tảng cho sự phát triển kinh tế có hiệu quả, tham gia hội nhập thành công vào nền kinh tế toàn cầu.
- ◆ Cơ chế điều hành xuất nhập khẩu, thủ tục hải quan sẽ được hoàn thiện theo hướng đơn giản hóa, công khai hóa và thuận lợi, giúp cho **hoạt động xuất nhập khẩu phát triển mạnh**, với chi phí thủ tục thấp.
- ◆ **Hệ thống thuế quan** của Việt Nam phải sửa đổi theo hướng minh bạch, rõ ràng hơn (nguyên tắc dễ dự đoán) và có xu hướng giảm giúp các doanh nghiệp có thể lập kế hoạch đầu tư và hoạt động thương mại dài hạn.
- ◆ Môi trường kinh doanh sẽ được cải thiện theo hướng thông thoáng, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có thể cạnh tranh bình đẳng, **không còn sự độc quyền trong kinh doanh**.

- ◆ **Tăng cường khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài** phục vụ cho sự phát triển kinh tế
- ◆ **Tạo và mở rộng thị trường xuất nhập khẩu** hàng hóa và dịch vụ. Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam được hưởng Quy chế Tối huệ quốc khi đưa vào thị trường Mỹ, tính cạnh tranh về giá của sản phẩm gia tăng đáng kể vì thuế nhập khẩu giảm, giảm bình quân từ 40-70% xuống còn 3-7%. Việt Nam được hưởng các chính sách Ngoài ra, Chế độ thuế quan ưu đãi GSP của các nước phát triển là một cơ hội để Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng thị trường tăng khả năng cạnh tranh so với nước không được hưởng chế độ ưu đãi này. Nhưng đây cũng là một thách thức lớn đối với Việt Nam nếu như không được hoặc không còn hưởng chế độ này nữa.
- ◆ **Thị trường xuất khẩu sẽ ngày càng được ổn định** do có nhiều thuận lợi cho việc tiếp cận thị trường, có thể dự báo được thị trường cho hàng xuất khẩu dài hạn trong tương lai và tạo ra mối quan hệ thương mại chắc chắn hơn, góp phần tạo thuận lợi cho việc hoạch định các chính sách về đầu tư và phát triển sản xuất công-nông nghiệp, giảm thiểu những rủi ro trong thương mại quốc tế.
- ◆ Là động lực kích thích các **doanh nghiệp Việt Nam phải mau chóng nâng cao sức cạnh tranh** của sản phẩm mình trên thị trường trong và ngoài nước.
- ◆ Hoạt động thương mại dịch vụ có điều kiện phát triển thuận lợi nên các doanh nghiệp và **người tiêu dùng Việt Nam** sẽ được hưởng các dịch vụ chất lượng hơn, phong phú hơn, rẻ hơn nhờ đó chi phí kinh doanh hạ hơn, mức sống người lao động gia tăng.
- ◆ Tạo cơ hội tiếp thu **khoa học, công nghệ mới**, tiếp thu những kiến thức mới, những kinh nghiệm quý báu về quản lý kinh tế.
- ◆ Tạo điều kiện cho **đào tạo và sử dụng nhân tài**, có môi trường cho nhân tài phát triển.

2. Thách thức của Việt Nam khi thực thi và được hưởng các nguyên tắc này:

Hội nhập tạo ra nhiều cơ hội, nhưng đồng thời cũng tạo ra nhiều thách thức lớn đòi hỏi chúng ta phải nỗ lực vượt qua mới có thể tận dụng tốt các cơ hội phát triển. Nền kinh tế Việt Nam hội nhập với thế giới được ví như “con thuyền ra biển lớn”. “Thuyền” thì nhỏ mà đại dương thì mênh mông sóng cả. Nếu chúng ta không “vững chèo tốt lái” thì “con thuyền nhỏ trôi chành giữa biển khơi đó sẽ khó khăn hơn nhiều khi gặp bão”.

- ◆ Thách thức lớn nhất là **trình độ phát triển kinh tế của nước ta còn thấp**, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung, của từng ngành và từng doanh nghiệp nói riêng còn yếu. Khi thực hiện các Nguyên tắc tối huệ quốc và Nguyên tắc đối xử quốc gia thì khi các nước đưa hàng hóa và dịch vụ vào Việt Nam kinh doanh. Như vậy hàng hóa và dịch vụ của Việt Nam phải trực diện đối đầu và cạnh tranh với hàng xuất khẩu và các loại dịch vụ do các nước cung cấp vào Việt Nam.
- ◆ **Nhận thức về hội nhập còn quá hạn hẹp**, nhiều người lo ngại bị các cường quốc tư bản chi phối và lấn ép.
- ◆ Một số **doanh nghiệp nhà nước sẽ mất đi những đặc quyền đặc lợi** trong hoạt động thương mại và dịch vụ đặc biệt trong lĩnh vực xuất nhập khẩu và phân phối.
- ◆ **Chế độ thuế quan ưu đãi GSP** của các nước phát triển cũng là một thách thức lớn đối với Việt Nam nếu như không được hưởng nữa.
- ◆ Phải tái cơ cấu, cải tổ nền kinh tế, phải minh bạch và công khai chính sách ngoại thương, chính sách thuế.... làm **giảm tính độc lập và tự chủ của Chính phủ trong quản lý nền kinh tế**.

- ◆ **Doanh nghiệp Việt Nam phải tự cạnh tranh bình đẳng** trong điều kiện mất đi sự bảo hộ, ưu đãi từ phía Nhà nước. Nguyên tắc đối xử quốc gia và Nguyên tắc tối huệ quốc làm cho các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sẽ gặp khó khăn hơn khi phải cạnh tranh với các nhà đầu tư khác ví dụ như Hoa Kỳ... được hưởng quyền tương tự như mình: Cơ chế một giá được xác lập, quyền tự do đầu tư nhiều hơn, thuế tương tự...
- ◆ **Phải sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh luật pháp, chính sách** cho phù hợp khi hội nhập vào các tổ chức kinh tế, thương mại khu vực và thế giới.
- ◆ **Cán bộ thiếu kiến thức** lại chưa quen đương đầu với thị trường mở cửa, hội nhập. Năng lực cán bộ còn yếu chưa đáp ứng được yêu cầu hội nhập.

PHẦN III : NHỮNG GIẢI PHÁP ĐỂ NẮM BẮT CƠ HỘI VÀ LOẠI TRỪ NHỮNG KHÓ KHĂN, THÁCH THỨC

Hội nhập được đã khó, thích nghi để duy trì và phát triển quá trình hội nhập lại càng khó khăn hơn. Muốn để thành công, Việt Nam cần “biết mình, hiểu người” hạn chế điểm yếu, phát huy điểm mạnh.

- ◆ Hội nhập là vào sân chơi chung, công khai, bình đẳng nên việc thành bại là tùy sức của mình nhưng Việt Nam bước đầu hội nhập nên sức cạnh tranh còn yếu kém trên cả 3 cấp độ: Cạnh tranh quốc gia, cạnh tranh doanh nghiệp, cạnh tranh hàng hóa và dịch vụ. Để vượt qua thử thách này, ta phải tập trung sức lực, nhanh chóng nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, tận dụng lợi thế so sánh để **mở rộng thương mại quốc tế**, phải phối hợp chính sách trên nhiều lĩnh vực để cải thiện vị thế cạnh tranh của Việt Nam trên trường quốc tế.
- ◆ Xác định, lựa chọn những ngành nghề, những hàng hóa và dịch vụ Việt Nam có tiềm năng, có ưu thế phát triển, vừa đáp ứng nhu cầu thị trường quốc tế, vừa **tiến nhanh vào công nghệ hiện đại của nền kinh tế tri thức**.
- ◆ Rà soát lại hệ thống văn bản pháp luật và cơ chế, chính sách hiện hành. Đối chiếu nhằm tìm ra những điều không phù hợp với quy định quốc tế và cam kết quốc tế, từ đó **đề xuất những nội dung sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh, bãi bỏ hoặc ban hành mới các văn bản pháp quy**.
- ◆ **Hoàn thiện hệ thống pháp luật** thích hợp với các định chế của WTO và các cam kết quốc tế. Kiện toàn các tổ chức pháp chế của ngành, địa phương và doanh nghiệp, củng cố hệ thống tòa án kinh tế, lao động, hành chính và các tổ chức trọng tài.
- ◆ **Mở rộng thị trường xuất khẩu, bổ sung chính sách**, tăng cường các biện pháp thu hút vốn đầu tư và tranh thủ tối đa sự trợ giúp kỹ thuật của các nước và các tổ chức quốc tế để sử dụng có hiệu quả các nguồn trợ giúp này.
- ◆ **Khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài** như Biti’s mở nhà máy tại Trung Quốc, Kinh Đô đầu tư nhà máy bánh kẹo 5 triệu USD tại Hoa Kỳ.

- ◆ **Nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ quản lý**, cán bộ làm công tác hội nhập. Đây mạnh đào tạo nguồn nhân lực, chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý và kinh doanh, nâng cao tay nghề cho công nhân trong các doanh nghiệp.
- ◆ **Cần có chính sách thu hút, bảo vệ và sử dụng nhân tài.**
- ◆ **Các DN Việt Nam cần tìm hiểu, nắm vững luật pháp quốc tế**, bảo vệ quyền và lợi ích của doanh nghiệp mình trước thị trường thế giới. Mặt khác, cần quan tâm đăng ký, bảo hộ thương hiệu, nhãn hiệu hàng hoá, kiểu dáng công nghiệp hay các giải pháp hữu ích của doanh nghiệp mình. Trong chính sách thị trường, DNVN cần nắm bắt và xử lý thông tin kịp thời, phân tích, dự báo thị trường trong nước và thế giới khi hội nhập, tranh thủ những hiểu biết về khách hàng trong nước, khách hàng truyền thống, giữ vững thị phần nội địa và mở rộng ra thị trường quốc tế.
- ◆ **Tiến hành rộng rãi công tác tuyên truyền**, giải thích nhằm tạo ra sự thống nhất và nhất quán về nhận thức và hành động về hội nhập kinh tế quốc tế.
- ◆ **Xây dựng chiến lược tổng thể về hội nhập** với một lộ trình cụ thể nhằm sắp xếp lại sản xuất, nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh, đặc biệt là các ngành dịch vụ.
- ◆ **Đổi mới công nghệ, đổi mới quản lý**, cần tiến hành điều tra, đánh giá cho từng sản phẩm, từng dịch vụ, từng doanh nghiệp, từng địa phương nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm, của dịch vụ, của doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh quốc gia.
- ◆ **Kết hợp chặt chẽ hoạt động chính trị đối ngoại với kinh tế đối ngoại** hướng mạnh hoạt động đối ngoại vào việc phục vụ đắc lực nhiệm vụ mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại.
- ◆ **Gắn kết chủ trương hội nhập kinh tế với nhiệm vụ củng cố an ninh quốc phòng** để tránh những ảnh hưởng tiêu cực, hỗ trợ, tạo môi trường thuận lợi cho hội nhập.
- ◆ Các DNVN do vốn kinh doanh hạn hẹp, khi tham gia hội nhập sẽ mở ra nhiều cơ hội có thể tranh thủ được các nguồn vốn từ bên ngoài, vì vậy, **cần chủ động liên doanh, liên kết kinh tế** để tăng vốn đầu tư, tranh thủ công nghệ và kỹ năng quản lý tiên tiến. Hội nhập sẽ làm thay đổi nhóm khách hàng, thay đổi thị trường và sức cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt, do đó các doanh nghiệp cần hướng tới những tiêu chuẩn do các tổ chức tiêu chuẩn hoá quốc tế (ISO) đưa ra, nhằm tạo uy tín trước khách hàng và bạn hàng.
- ◆ **Thực hiện đổi mới mạnh mẽ đối với DNNN.** Ở Việt Nam, mặc dù DNNN đang được sắp xếp theo hướng giảm dần về số lượng nhưng không mất đi vai trò chủ đạo và khả năng đóng góp lớn cho ngân sách nhà nước. Tuy nhiên, các DNNN hoạt động đem lại lợi nhuận cao và đóng góp chủ yếu cho ngân sách nhà nước lại tập trung trong các ngành kinh tế độc quyền mà trong cam kết quốc tế cần phải thay đổi. Vì thế, việc cải cách hoạt động DNNN để vừa đảm bảo cho tiến trình hội nhập chung vừa đảm bảo cho các DNNN cạnh tranh được trong môi trường hội nhập, cụ thể:

- Trước hết, cần tiếp tục sắp xếp lại DNNN theo hướng cổ phần hoá, khoán, cho thuê hay bán toàn bộ hoặc một phần những doanh nghiệp xét thấy không cần tiếp tục duy trì. Chuyển toàn bộ doanh nghiệp có 100% vốn nhà nước sang hoạt động theo mô hình Công ty TNHH một thành viên; Tổng Công ty hoạt động và quản lý vốn theo mô hình Công ty TNHH một thành viên, các Công ty hoạt động và quản lý vốn theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con.
- **Xoá bỏ dần bảo hộ, độc quyền** để giữ vững sức cạnh tranh, một số Tổng Công ty sẽ được thí điểm chuyển sang mô hình Tập đoàn kinh tế. Theo đó, sẽ có các tập đoàn kinh tế lớn nằm trong một số ngành quan trọng như dầu khí, xây dựng, bưu chính viễn thông... hoạt động kinh doanh đa ngành với nguồn lực kinh tế lớn. Các tập đoàn kinh tế này sẽ đi tiên phong trong cạnh tranh và mở hướng đi cho các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác.
- ◆ Cũng nằm trong sự cam kết quốc tế với WTO, quá trình hội nhập vào thị trường tài chính quốc tế và tự do hoá tài chính làm cho môi trường tài chính trở nên khốc liệt và có nhiều rủi ro hơn đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh ở Việt Nam. Vì thế, để cạnh tranh được trong thị trường quốc tế, các **ngân hàng thương mại quốc doanh cần xử lý vấn đề nợ tồn đọng**, đồng thời phải **tăng nguồn vốn tự có** để mở rộng đầu tư, cũng như để đảm bảo tỷ lệ an toàn tối thiểu theo tiêu chuẩn quốc tế.
- ◆ **Nâng cao vai trò của nhà nước trong việc xây dựng và ban hành các văn bản quy phạm pháp luật** nhằm tổ chức thực hiện và hỗ trợ doanh nghiệp hội nhập tốt. Trong việc xây dựng, nâng cao vai trò của nhà nước và ban hành pháp luật, nhà nước cần từng bước thiết lập và áp dụng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế, tránh cho doanh nghiệp những liệu pháp sộc, những ngõ ngàng.
- ◆ Bên cạnh những nhân tố khách quan, bản thân doanh nghiệp phải có sự nỗ lực lớn. Đây cũng là nhân tố quan trọng quyết định sự thành bại của chính doanh nghiệp. Thực tế đòi hỏi phải xem xét, **đánh giá một cách toàn diện về năng lực quản trị doanh nghiệp**, về thế mạnh và đặc điểm vốn có của DNVN cùng với những yếu tố khách quan chi phối hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- ◆ Hệ quả của sự hội nhập có thể làm cho doanh nghiệp phát triển tốt, không phát triển được hoặc bị đào thải khỏi thương trường. Vì vậy, **nhà nước cũng cần nghiên cứu, đánh giá đúng về khả năng thích ứng của DNVN** trong sự tác động nhiều chiều của các nhân tố khách quan, chủ quan, giúp doanh nghiệp lường trước được những thách thức.

Câu 3: Các loại hình chính sách ngoại thương của các nước trên TG. Phân tích xu hướng của việc áp dụng các loại hình chính sách ngoại thương này.

I- Các loại hình chính sách ngoại thương:

Mỗi nước đều có chính sách ngoại thương riêng phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế riêng của từng nước, ở từng thời kỳ phát triển. Tuy nhiên, chính sách phát triển ngoại thương của các nước có thể phân loại theo hai tiêu thức cơ bản sau:

- Phân loại theo mức độ tham gia của **Nhà nước** trong điều tiết hoạt động ngoại thương.

- Phân loại theo mức độ tiếp cận của **nền kinh tế quốc gia** với nền kinh tế thế giới.
- A- Phân loại theo mức độ tham gia của Nhà nước trong điều tiết hoạt động ngoại thương

1- Chính sách mậu dịch tự do

1.1- Khái niệm:

Chính sách mậu dịch tự do có nghĩa là nhà nước không can thiệp trực tiếp vào quá trình điều tiết ngoại thương mà mở cửa hoàn toàn thị trường nội địa để cho hàng hóa và tư bản được tự do lưu thông giữa trong và ngoài nước, tạo điều kiện cho thương mại quốc tế phát triển trên cơ sở quy luật tự do cạnh tranh.

Đặc điểm chủ yếu của chính sách mậu dịch tự do là:

- Nhà nước không sử dụng các công cụ để điều tiết xuất khẩu và nhập khẩu.
- Quá trình nhập khẩu và xuất khẩu được tiến hành một cách tự do.
- Quy luật tự do cạnh tranh điều tiết sự hoạt động của sản xuất tài chính và thương mại trong nước.

1.2- Ưu và nhược điểm của chính sách mậu dịch tự do:

Ưu điểm:

- Mọi trở ngại thương mại quốc tế bị loại bỏ, giúp thúc đẩy sự tự do hóa lưu thông hàng hóa giữa các nước.
- Làm thị trường nội địa phong phú hàng hóa hơn, người tiêu dùng có điều kiện thỏa mãn nhu cầu của mình một cách tốt nhất.
- Tạo môi trường cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa, kích thích các nhà sản xuất phát triển và hoàn thiện.
- Nếu các nhà sản xuất trong nước đã đủ sức mạnh cạnh tranh với các nhà tư bản nước ngoài thì chính sách mậu dịch tự do giúp các nhà kinh doanh bành trướng ra ngoài. Thật vậy, chính sách mậu dịch tự do lần đầu tiên xuất hiện ở nước Anh, “cái nôi” của chủ nghĩa tư bản. Nước Anh lúc bấy giờ là cường quốc công nghiệp, sản xuất bằng máy thay thế lao động thủ công đã khiến cho chi phí thấp, hàng hóa dồi dào so với các nước láng giềng chậm phát triển hơn như Pháp, Đức, Nga. Chính nhờ thực hiện chính sách mậu dịch tự do đã giúp cho các nhà tư bản Anh xâm chiếm nhanh chóng thị trường thế giới, khiến các nước khác phải thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch để chống lại sự xâm lăng hàng hóa ồ ạt từ nước Anh. Nhưng sau này khi nền kinh tế của Đức, Pháp, Nga đã phát triển mạnh thì chính sách mậu dịch tự do thay thế cho chính sách bảo hộ mậu dịch.
- Thực hiện chính sách mậu dịch tự do không đồng nghĩa với việc làm suy yếu vai trò của Nhà nước tư bản trong quan hệ thương mại quốc tế. Ngược lại, việc tạo điều kiện tự do phát triển thương mại trên thị trường nội địa nhằm làm suy yếu hoặc xóa bỏ chính sách bảo hộ mậu dịch ở các nước khác, tạo cơ sở để các nhà kinh doanh nội địa dễ dàng xâm nhập và phát triển ở thị trường mới.

Nhược điểm:

- Thị trường trong nước điều tiết chủ yếu bởi quy luật tự do cạnh tranh cho nên nền kinh tế dễ rơi vào tình trạng khủng hoảng, phát triển mất ổn định.
- Những nhà kinh doanh sản xuất trong nước phát triển chưa đủ mạnh, thì dễ dàng bị phá sản trước sự tấn công của hàng hóa nước ngoài.

Chính bởi những nhược điểm này mà ngày nay trên thế giới, ngay cả những nước có nền kinh tế mạnh nhất như Mỹ, Nhật đều không thực hiện chính sách mậu dịch tự do đối với tất cả các ngành hàng, mà chỉ thực hiện sự tự do mậu dịch trong một số ngành hàng đủ mạnh, cạnh tranh được với hàng hóa nước ngoài và cũng chỉ thực hiện trong một thời gian nhất định.

1.3- Các khoản lợi và hiệ quả của mậu dịch tự do theo kinh tế học:

Trong chương 3 chúng ta đã phân tích tác động của một trong những công cụ chính sách ngoại thương là thuế quan. Trong trường hợp một nước nhỏ không gây ảnh hưởng đến giá xuất khẩu của nước ngoài, thuế quan gây nên thiệt hại ròng cho nền kinh tế được đo bằng hai hình tam giác b và d (biểu đồ 3.2). Thiệt hại này là do thuế quan đã làm lệch lạc những khuyến khích kinh tế đối với người sản xuất lẫn người tiêu dùng. Ngược lại, tự do mậu dịch sẽ loại bỏ được những tổn thất này và tăng thêm phúc lợi quốc gia. Các nhà nghiên cứu cũng đã cố gắng tính toán tổng chi phí phải trả cho những lệch lạc do thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu gây ra trong một số nền kinh tế cụ thể. Phí tổn này được tính theo % thu nhập quốc dân, đối với Braxin (1966) là 9,5%; Mexico (1960) là 2,5% ; Mỹ (1983) là 0,26%.

Ngoài ra, ở các nước nhỏ nói chung và các nước đang phát triển nói riêng, nhiều nhà kinh tế học còn chỉ ra rằng, tự do mậu dịch còn nhiều cái lợi quan trọng không được tính tới trong phân tích chi phí - lợi ích thông thường, Ví dụ như lợi thế kinh tế của qui mô sản xuất chẳng hạn, các thị trường được bảo hộ không chỉ chia nhỏ sản xuất trên phạm vi quốc tế, mà bằng cách giảm cạnh tranh và tăng lợi nhuận, chúng còn đẩy nhiều công ty gia nhập ngành công nghiệp được bảo hộ. Với việc gia tăng các công ty trong thị trường nội địa nhỏ hẹp, quy mô sản xuất của từng công ty sẽ trở nên không hiệu quả. (Ví dụ như, do được bảo hộ cao, các nhà máy đường trong nước ta mọc lên rất nhiều, vì vậy chỉ có khoảng 17/47 nhà máy hoạt động được khoảng 50% công suất!)

2- Chính sách bảo hộ mậu dịch

2.1- Khái niệm:

Chính sách bảo hộ mậu dịch là chính sách ngoại thương của các nước nhằm một mặt sử dụng các biện pháp để bảo vệ thị trường nội địa trước sự cạnh tranh của hàng hóa ngoại nhập, mặt khác Nhà nước nâng đỡ các nhà kinh doanh trong nước bành trướng ra thị trường nước ngoài.

Đặc điểm của chính sách bảo hộ mậu dịch là:

- Nhà nước sử dụng những biện pháp thuế và phi thuế : thuế quan, hệ thống thuế nội địa, giấy phép xuất nhập khẩu, hạn ngạch, các biện pháp kỹ thuật... để hạn chế hàng hóa nhập khẩu.
- Nhà nước nâng đỡ các nhà sản xuất nội địa bằng cách giảm hoặc miễn thuế xuất khẩu, thuế doanh thu, thuế lợi tức, giá tiền tệ nội địa, trợ cấp xuất khẩu... để họ dễ dàng bành trướng ra thị trường nước ngoài.

2.2- Ưu và nhược điểm của chính sách bảo hộ mậu dịch:

Ưu điểm:

- Giảm bớt sức cạnh tranh của hàng nhập khẩu.
- Bảo hộ các nhà sản xuất kinh doanh trong nước, giúp họ tăng cường sức mạnh trên thị trường nội địa.
- Giúp các nhà xuất khẩu tăng sức cạnh tranh để xâm chiếm thị trường nước ngoài.
- Giúp điều tiết cán cân thanh toán của quốc gia, sử dụng hợp lý nguồn ngoại tệ thanh toán của mỗi nước.

Nhược điểm: Nếu bảo hộ thị trường nội địa quá chặt chẽ sẽ:

- Làm tổn thương đến sự phát triển thương mại quốc tế sẽ dẫn đến sự cô lập kinh tế của một nước đi ngược lại xu thế của thời đại ngày nay là quốc tế hóa đời sống kinh tế toàn cầu.
- Tạo điều kiện để phát triển sự bảo thủ và trì trệ trong các nhà kinh doanh nội địa, kết quả là mức bảo hộ kinh tế ngày càng cao, càng làm cho sức cạnh tranh của các ngành không còn linh hoạt, hoạt động kinh doanh và đầu tư không mang lại hiệu quả. Đây sẽ là nguy cơ cho sự phá sản trong tương lai của các ngành sản xuất trong nước nếu quốc gia này phải chịu áp lực cạnh tranh trên thị trường thế giới và yêu cầu giảm hàng rào thuế quan khi gia nhập WTO hoặc các khu vực mậu dịch tự do trên thế giới.

- Người tiêu dùng bị thiệt hại như hàng hóa kém đa dạng, mẫu mã, kiểu dáng, chất lượng hàng hóa kém cải tiến, giá cả hàng hóa đắt....

3- Chính sách ngoại thương hỗn hợp (Sự phối hợp giữa chính sách mậu dịch tự do và chính sách bảo hộ mậu dịch)

3.1 Bảo hộ mậu dịch và thuế quan tối ưu:

- Việc thi hành các chế độ quan thuế, hạn ngạch nhập khẩu và các biện pháp chính sách mậu dịch khác hầu hết là nhằm bảo vệ thu nhập của các nhóm lợi ích đặc biệt....Các nhà kinh tế học thường lập luận rằng, bảo hộ mậu dịch sẽ giảm phúc lợi quốc gia. Tuy nhiên, trên thực tế, có một số cơ sở lý thuyết cho thấy rằng các chính sách mậu dịch tích cực đôi khi có thể làm tăng phúc lợi của quốc gia nói chung. Bởi vì, theo biểu đồ 3.2, đối với một nước lớn, thuế quan sẽ làm giảm giá hàng nhập khẩu ở nước ngoài, tạo ra một khoản lợi.

- Nếu đem so sánh với giá phải trả do thi hành thuế quan là làm lệch lạc các khuyến khích đối với sản xuất và tiêu dùng, có khả năng, trong một số trường hợp, lợi ích về điều kiện mậu dịch của thuế quan lại lớn hơn cái giá phải trả. Với một mức độ thuế quan đủ thấp, thì lợi ích về điều kiện mậu dịch sẽ phải lớn hơn cái giá phải trả. Đối với một nước lớn, tỷ suất thuế quan thấp, phúc lợi sẽ cao hơn khi thi hành mậu dịch tự do. Và sẽ tồn tại một mức thuế quan tối ưu, tại đó, lợi ích biên do điều kiện mậu dịch được cải thiện bằng tổn thất hiệu năng biên do sự lệch lạc trong sản xuất và tiêu dùng. Với mức thuế suất khác lớn hơn, phúc lợi quốc gia sẽ đi xuống. Tóm lại, chính vì cả chính sách tự do mậu dịch và chính sách bảo hộ mậu dịch đều có những ưu điểm và nhược điểm cho nên không một nước nào trên thế giới thi hành chính sách này hay chính sách khác một cách tuyệt đối mà sẽ duy trì chính sách mậu dịch tự do trong một số ngành hàng đối với một số thị trường trong một thời gian nhất định, còn một số ngành khác thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch (với mức độ khác nhau) trên những thị trường khác nhau.

Xu thế hiện nay trên TG áp dụng chính sách nào?

Xu thế hiện nay các nước trên thế giới thực hiện CSMDTD, mở cửa thị trường nội địa, đẩy mạnh xuất khẩu, tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài, tạo điều kiện cho thương mại quốc tế phát triển. Tuy nhiên song song với CSMDTD các nước vẫn tiếp tục thực hiện CSBHMD một cách tinh vi hơn trước đối với một số ngành hàng trọng yếu, khả năng cạnh tranh yếu so với hàng hóa nhập khẩu..

Việt Nam là nước đang phát triển, trong quá trình hội nhập với thế giới, chúng ta đang thực hiện quá trình mở cửa thị trường, đẩy mạnh xuất nhập khẩu, tăng cường mối quan hệ về kinh tế với các nước. Tuy nhiên, sức cạnh tranh một số ngành hàng của chúng ta còn yếu kém so với các nước, các doanh nghiệp chúng ta còn non trẻ chưa thể đọ đầu với các doanh nghiệp lớn trên thế giới. Nhà nước song song với việc mở cửa, cần phải thực hiện CSBHMD đối với những ngành hàng trọng yếu, thu hút nhiều lao động, tránh tình trạng các doanh nghiệp phá sản, gây nên tình trạng thất nghiệp.....

VN đang xây dựng chính sách ngoại thương theo chính sách nào? Chính sách mậu dịch tự do hay Chính sách bảo hộ mậu dịch? Giải thích tại sao?

Chính sách phát triển ngoại thương của Việt Nam:

Ngoại thương nước ta trong thời gian qua đã thực sự giúp cho nền kinh tế đất nước khai thác thế mạnh trong sản xuất hàng hóa hướng về xuất khẩu. Ngoại thương đóng góp rất lớn cho tốc độ tăng trưởng kinh tế và thay đổi bộ mặt ngành công nghiệp, dịch vụ và cả trong sản xuất nông nghiệp nữa. Để có thể hiểu rõ chính sách ngoại thương của nhà nước ta trong giai đoạn hiện nay, chúng ta sẽ cùng phân tích những điều kiện thuận lợi cũng như bất lợi cho sự phát triển ngoại thương của đất nước.

1- Những lợi thế và hạn chế trong phát triển ngoại thương của

Việt Nam:

1.1- Lợi thế về vị trí địa lý:

Việt Nam nằm trong vùng Đông Nam Châu Á, là vùng có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất thế giới, bình quân mỗi nước ở khu vực này mức tăng trưởng kinh tế đạt 6-7%/năm. Việt Nam nằm trên tuyến đường giao lưu hàng hải quốc tế; ven biển, nhất là từ Phan Thiết trở vào có nhiều cảng nước sâu tàu bè có thể cập bến an toàn quanh năm. Sân bay Tân Sơn Nhất nằm ở vị trí lý tưởng, cách đều thủ đô các thành phố quan trọng trong vùng Đông Nam Á. Vị trí địa lý thuận lợi cho phép ta mở rộng quan hệ kinh tế ngoại thương và thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

1.2- Lợi thế về tài nguyên thiên nhiên:

So với một số nước khác thì nước ta thuộc loại có tài nguyên tương đối phong phú:

Về đất đai: Diện tích đất đai cả nước khoảng 330.363 Km² trong đó có tới 50% là đất vào nông nghiệp và ngư nghiệp. Khí hậu nhiệt đới mưa nắng điều hòa cho phép chúng ta phát triển nông lâm sản xuất khẩu có hiệu quả cao như gạo, cao su và các nông sản nhiệt đới. Chiều dài bờ biển 3.260km, diện tích sông ngòi và ao hồ hơn 1 triệu ha, cho phép phát triển ngành thủy sản xuất khẩu và phát triển thủy lợi, vận tải biển và du lịch

Về khoáng sản: Dầu mỏ hiện nay là nguồn tài nguyên mang lại nguồn thu ngoại tệ đáng kể, sản lượng khai thác hàng năm gia tăng và là nơi thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài. Than đá trữ lượng cao, khoảng 3,6 tỷ tấn; mỏ sắt với trữ lượng vài trăm triệu tấn; cả ba miền Bắc, Nam, Trung đều có nguồn clanh-ke để sản xuất xi măng dồi dào..

1.3- Lợi thế về lao động:

Đây là thế mạnh của nước ta, tính đến năm 2003 dân số nước ta khoảng 80,8 triệu người, trong đó có hơn 40 triệu đang trong độ tuổi lao động. Lao động dồi dào, giá nhân công rẻ, khoảng 0,16 USD/ 1 giờ lao động, trong khi đó ở Nhật là 23 USD/1 giờ lao động; tỷ lệ thất nghiệp lớn (khoảng 20-30% số người trong độ tuổi lao động). Lao động là một lợi thế cơ bản để phát triển các ngành hàng sử dụng nhiều lao động như dệt, may, chế biến nông lâm thủy sản, lắp ráp sản phẩm điện, điện tử.....

1.4- Những hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển của ngoại thương:

- Diện tích đất canh tác bình quân trên đầu người của ta thấp so với bình quân của thế giới, chỉ khoảng 0,1 ha/ người. Sản lượng lương thực có cao nhưng trước hết phải đảm bảo nhu cầu của trên 80 triệu dân nên không thể tạo ra một nguồn tích lũy lớn cho những đòi hỏi cao hơn của sự phát triển kinh tế.

- Về tài nguyên tuy có phong phú nhưng phân bố tản mạn. Giao thông vận tải kém nên khó khai thác, trữ lượng chưa xác định và chưa khoáng sản nào có trữ lượng lớn để trở thành mặt hàng chiến lược. Tài nguyên rừng, biển, thủy sản bị khai thác quá mức mà không được chăm bồi. Vị trí địa lý đẹp nhưng cơ sở hạ tầng yếu kém., các hải cảng ít và nhỏ, đường sá và phương tiện giao thông lạc hậu.

- Trình độ quản lý kinh tế, xã hội kém, bộ máy chính quyền kém hiệu quả, quan liêu, tham nhũng; chính sách, pháp luật không rõ ràng, thiếu đồng bộ, lại hay thay đổi gây cản trở cho quá trình đổi mới kinh tế.

- Trình độ quản lý của cán bộ và tay nghề công nhân còn thấp cho nên năng suất lao động thấp, chất lượng hàng hóa chưa cao. Công nghệ và trang thiết bị của nhiều ngành kinh tế Việt Nam còn ở trình độ thấp, hàng hóa của Việt Nam chưa mang tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

- Những năm đầu thế kỷ 21, trong xu hướng toàn cầu hóa, Việt Nam có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển hoạt động kinh tế ngoại thương, tạo điều kiện cho đất nước hòa nhập với nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên còn nhiều khó khăn trở ngại cho tiến trình này.

- Việc đề ra một đường lối phát triển ngoại thương phù hợp cho phép khai thác những lợi thế, hạn chế tối thiểu những trở ngại mang tính cấp bách và thiết thực.

2- Chính sách quản lý ngoại thương của nhà nước ta trong giai đoạn hiện nay:

2.1- Các công cụ quản lý và điều tiết hoạt động ngoại thương của nhà nước Việt Nam:

2.1.1- Nhà nước quản lý hoạt động ngoại thương bằng luật pháp:

- Thông qua hệ thống luật pháp, Nhà nước qui định rõ địa vị pháp lý của các doanh nghiệp tham gia hoạt động ngoại thương, quy định các điều kiện và thủ tục trong kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa.... Căn cứ vào môi trường hành lang pháp lý đã được quy định, các doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh của mình dưới sự hướng dẫn, giám sát của Nhà nước.

- Theo tinh thần nghị quyết Trung ương Đảng Cộng Sản Việt Nam khóa IV, khóa VIII thì Việt Nam phát triển theo mô hình kinh tế mở có sự điều tiết của nhà nước. Chính sách ngoại thương đang áp dụng là chính sách hướng về xuất khẩu. Cơ chế quản lý xuất nhập khẩu hiện nay của Việt Nam được điều hành chủ yếu bởi Luật Thương mại được Quốc hội thông qua ngày 10/5/1997, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/1998 và Nghị định 57/1998/NĐ-CP, ban hành ngày 31/7/1998 có hiệu lực thi hành từ 01/09/1998: “ Quy định chi tiết thi hành luật Thương mại về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hóa với nước ngoài “. Ngoài ra hoạt động xuất nhập khẩu (XNK) còn chịu sự điều tiết bởi các luật khác như luật thuế XNK, luật về thuế giá trị gia tăng (TVA), thuế thu nhập doanh nghiệp, luật đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) và các luật khác.

2.1.2- Quản lý Nhà nước đối với hoạt động ngoại thương bằng công cụ kế hoạch hóa:

Nhà nước quản lý ngoại thương bằng các kế hoạch định hướng, ví dụ như các chỉ tiêu về kim ngạch xuất nhập khẩu, các mặt hàng xuất nhập khẩu trong năm...

Thông qua việc sử dụng các công cụ kinh tế khác để điều tiết hoạt động ngoại thương sao cho góp phần cân đối tổng cung tổng cầu nền kinh tế quốc dân.

2.1.3- Quản lý hoạt động ngoại thương bằng công cụ tài chính:

- Đối với các doanh nghiệp nhà nước tham gia hoạt động ngoại thương, như các doanh nghiệp khác, nhà nước sẽ định hướng sử dụng vốn thông qua các hoạt động phân tích “ dự báo vĩ mô, các công cụ kinh tế tài chính, hướng dẫn công tác kế toán, thống kê và kiểm tra việc thi hành pháp luật trong tạo lập, quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp

- Thuế là công cụ tài chính quan trọng mà thông qua đó nhà nước có thể điều tiết vĩ mô nền kinh tế nói chung và đối với hoạt động ngoại thương nói riêng. Vì vậy, thuế quan đã được phân tích như một biểu hiện đặc trưng của công cụ tài chính (chương 3). Trong thời kỳ 2001-2005, nhà nước sẽ áp dụng bên cạnh thuế quan các loại thuế khác như thuế chống phá giá, chống trợ cấp...

- Khi buôn bán với các nước ASEAN thuế xuất nhập khẩu được điều tiết bởi lịch trình giảm thuế CEPT từ đây đến năm 2006 được chính phủ thông qua.

- Nhìn chung xu hướng chính sách thuế nhập khẩu trong thời gian tới là giảm dần phù hợp với quy định CEPT của AFTA và đáp ứng yêu cầu của tổ chức WTO.

2.1.4- Các công cụ khác của quản lý ngoại thương:

Nhà nước còn sử dụng hệ thống kho đệm và dự trữ quốc gia để can thiệp vào thị trường. Đối với hoạt động ngoại thương có thể thấy rõ ràng nhất là việc dự trữ vàng, ngoại tệ mạnh... Ngoài ra, có các dạng công cụ thuộc về chính sách ngoại thương cũng cần được lưu ý như:

- Hạn ngạch nhập khẩu: Công cụ này trước nay đối với nước ta chưa được phổ biến, tuy nhiên, trong giai đoạn 2001-2005, nhà nước sẽ sử dụng hạn ngạch nhập khẩu một số mặt hàng như sản phẩm sữa, thịt...

- Các hàng rào hành chính: Các điều kiện tiêu chuẩn về y tế, về an toàn và các thủ tục hải quan ... Các công cụ quản lý ngoại thương ngày càng được cải tiến để phù hợp với các hiệp định

thương mại mà nước ta đã ký kết với các nước cũng như theo thông lệ quốc tế, nhất là các thỏa ước theo WTO.

2.2- Quan điểm phát triển ngoại thương:

“Nhà nước thống nhất quản lý ngoại thương, có chính sách mở rộng giao lưu hàng hóa với nước ngoài trên cơ sở tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng cùng có lợi theo hướng đa phương hóa, đa dạng hóa; khuyến khích các thành phần kinh tế sản xuất hàng xuất khẩu theo quy định của pháp luật; có chính sách ưu đãi để đẩy mạnh xuất khẩu, tạo các mặt hàng xuất khẩu có sức cạnh tranh, tăng xuất khẩu dịch vụ thương mại; hạn chế nhập khẩu những mặt hàng trong nước đã sản xuất được và có khả năng đáp ứng nhu cầu, bảo hộ hợp lý sản xuất trong nước; ưu tiên nhập khẩu vật tư, thiết bị, công nghệ cao, kỹ thuật hiện đại để phát triển sản xuất, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Chính phủ quy định các chính sách cụ thể về ngoại thương trong từng thời kỳ và chính sách đối với người Việt Nam định cư ở nước ngoài tham gia phát triển ngoại thương” (Trích điều 16, chương I Luật Thương Mại ban hành ngày 23/5/1997)

2.3- Về quyền hoạt động kinh doanh XNK của doanh nghiệp: Về hoạt động thương mại với nước ngoài được quy định tại điều 33 luật Thương mại “Thương nhân chỉ được hoạt động thương mại với nước ngoài nếu có đủ các điều kiện do

chính phủ quy định sau khi đã đăng ký với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền”.

Về quyền kinh doanh xuất nhập khẩu được cụ thể hóa ở điều 3 chương 2 của Nghị định 57/CP: “Thương nhân được xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh “mà không phải xin phép XNK trừ những mặt hàng cấm xuất khẩu, nhập khẩu và những hàng hóa xuất nhập khẩu có điều kiện. Đối với xuất khẩu, hiện nay theo nghị quyết 05/2001/NQ-CP ngày 24/5/2001 thì khuyến khích thương nhân Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế xuất khẩu tất cả các loại hàng hóa mà pháp luật không cấm, không phụ thuộc vào ngành nghề đã đăng ký kinh doanh.

2.4- Tổ chức quản lý hoạt động ngoại thương:

Chế độ quản lý ngoại thương đối với các mặt hàng xuất khẩu, nhập khẩu hiện nay được thực hiện theo Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 04 tháng 4 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2001- 2005.

3.2- Định hướng phát triển xuất khẩu giai đoạn 2001-2010:

Theo tinh thần chỉ thị số 22/2000/CT-TTg ngày 27/10/2000 của Thủ tướng chính phủ về Chiến lược phát triển xuất - nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001-2010 thì:

“Mục tiêu hành động của thời kỳ này là tiếp tục chủ trương dành ưu tiên cao nhất cho xuất khẩu; tạo nguồn hàng có chất lượng, có giá trị gia tăng và sức cạnh tranh cao để xuất khẩu, góp phần giải quyết việc làm cho xã hội, tạo nguồn dự trữ ngoại tệ, đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001- 2010 phải đạt mức tăng trưởng bình quân từ 15% năm trở lên”

Dựa vào kết quả xuất khẩu giai đoạn 10 năm, 1990 - 2000, tốc độ xuất khẩu nước ta tăng trưởng bình quân 22%/năm, Chính phủ đã đưa ra một định hướng phấn đấu tăng trưởng thấp hơn nhiều giai đoạn trước đó. Chỉ tiêu phấn đấu này phù hợp với tình hình thực tế, dự kiến, sau năm 2005, khi nhà máy lọc dầu Dung Quốc đi vào hoạt động, kim ngạch xuất khẩu dầu thô sẽ giảm, trong khi phần kim ngạch này hiện nay chiếm tỷ trọng khoảng 20% so với tổng kim ngạch xuất khẩu.

Thực tế qua hai năm thực hiện Chiến lược xuất khẩu theo tinh thần chỉ thị 22 nêu trên, kết quả tăng trưởng xuất khẩu năm 2001,2002 chỉ đạt bình quân 7,5%. Mặc dù năm 2003 tốc độ tăng trưởng xuất khẩu có khá hơn, nhưng chỉ tiêu tăng trưởng 15% vẫn là một chỉ tiêu mà lĩnh vực xuất khẩu cần phải phấn đấu mới đạt được trong giai đoạn hiện nay.

1. Khái niệm về liên kết kinh tế quốc tế:

Còu rất nhiều khâu niếm về liên kết kinh tế quốc tế xet ôu trên gòc ñoã khàu nhau, sau ñây là những khâu niếm mang tính phổ biến.

- Liên kết kinh tế quốc tế là việc thiết lập những luật lệ và nguyên tắc vòit phàm vì một quốc gia ñể cầu tiến thông mãĩ kinh tế và sõi hiệp tauc giõa các ñoüc.

- Liên kết kinh tế quốc tế ñoïc xem là mỗi quan hệ kinh tế vòit ra ngoài biên giới một quốc gia, ñoïc hình thành ñĩa và sõi thoã thuañ hai bên hoặc nhiều bên ôu taàm vó mô hoặc vì mô nhằm taio ñieu kiẽn thuañ lòi cho hoạt ñoàng kinh tế và thông mãĩ phaut triển.

1. Vai trò:

- Giúp phaut triển quan hệ thông mãĩ quốc tế : vì thông các ñoüc trong ñoã bỏ liên kết kinh tế có gáng gait bù cho nhau những trôu ngại ngãn sõi phaut triển cầu quaù trình buôn bán quốc tế ñh: thuê quan, thu thuế xuất nhập khẩu và các biến phaut hãn cheá mãu dòch khàu.

- Taio ra môi trường kinh doanh thuañ lòi: về tài chính, thông mãĩ , ñầu tư, du lịch các loãĩ hình dòch vũ khàu....

- Nhờ còu sõi phân công lao ñoàng trong các khâu liên kết kinh tế mà mỗi ñoüc sõi ñung còu hiệu quả hơn, kinh tế hơn các thế mãinh tuyet ñoái và thông ñoái cầu mình.

- Việc lập ra liên kết kinh tế quốc tế có vai trò làm cho các thành tựu khoa học kỹ thuật ñoïc sõi ñung một cách tối ưu, tăng năng suất lao ñoàng và tiết kiệm thời gian.

- Làm thay ñoái cơ cấu kinh tế cầu các ñoüc theo hướng còu lòi nhất và ñãn tới việc hình thành cơ cấu kinh tế môi còu tính chaát khu vực.

- Liên kết kinh tế khu vực giúp cho mỗi quốc gia tăng cõoàng sõi cảnh tranh cầu mình trên thờ trường quốc tế, nhằm hãn cheá những ảnh hưởng xấu cầu quaù trình hoãĩ nhập taon cầu và những quaù trình baát lòi cầu quaù trình ño ñể ñây nhanh quaù trình phaut triển kinh tế cầu quốc gia mình.

2. Phân loại:

3.1 Liên kết kinh tế lớn (Marcointegration) : Giữa Nhà nước - Nhà nước ñể lập ra khỏi mâu dịch tự do.

VD : Khối Mậu dịch tự do AFTA ; ASEAN, EU

3.1.1) Khâu niếm:

Là những liên kết kinh tế ñoïc hình thành trên cơ sũ Hiệp ñinh ñoïc kỳ kết giõa hai hoặc nhiều chính phủ nhằm lập ra các liên minh kinh tế khu vực hoặc liên kết khu vực nhằm taio ñieu kiẽn thuañ lòi cho hoạt ñoàng kinh tế ñoái ngoài.

3.1.2) Nguyên nhân hình thành.

Liên kết kinh tế mà ñoüc là tham gia vào quá trình taon cầu hoà, nhằm taio ñieu kiẽn tăng cõoàng hiệp tauc giúp ño ño ñãn nhau khai thác nguồn lực cầu nhau ñể cùng nhau phaut triển kinh tế, ñĩa và các ñoüc ñoàng mình trong liên kết ñể thời

hiện báo hoá một số lĩnh vực nhất định Thúc đẩy cho tăng nữa nền kinh tế GDP của thế giới tăng khoảng 2,7 lần, thì nền kinh tế năm 20 tăng 5,3 lần.

Tạo nền kinh tế thuận lợi cho việc chuyển giao công nghệ, vốn, kinh nghiệm toàn cầu qua đầu tư giữa các quốc gia nhất là giữa các nước phát triển và đang phát triển,

Mô hình giao lưu tăng cường quan hệ kinh tế, chính trị, xã hội giữa các nước, tham gia các vấn đề mang tính toàn cầu mà mỗi một quốc gia không thể giải quyết được, cũng nhờ giải quyết các vấn đề này hợp tác, tranh chấp quốc tế trong khuôn khổ các nước này kết.

3.2 Liên kết kinh tế nhỏ (mircointergration) : Giữa công ty - công ty ; giữa các tập đoàn đa QG.

3.2.1) Khái niệm:

- Liên kết kinh tế quốc tế là nhân lực hình thành liên kết kinh tế quốc tế ở tầm vi mô nên là tập ra các công ty quốc tế.

3.2.2) Cấu trúc hình thành và vai trò của các công ty quốc tế.

- **Cấu trúc hình thành.**

Xu hướng quốc tế hoá lực lượng sản xuất, hình thành các công ty xuyên quốc gia xu hướng sản xuất nhất là các công ty có quy mô nhỏ thành các công ty khổng lồ nên tăng khả năng cạnh tranh, nhằm nâng cao vai trò chi phối thị trường quốc tế đang tăng nhanh.

Nhằm tránh sự rủi ro bất ổn của chu kỳ kinh doanh nội địa, mô hình thị trường ra nước ngoài, cũng nhờ nhằm chống lại chính sách bảo hộ mậu dịch của các nước, ở các khối liên kết kinh tế đang gia tăng. Sự gia tăng nhu cầu trên thị trường thế giới về sản phẩm, dịch vụ công ty cung cấp.

Chiến lược “ theo sau cạnh tranh” nên báo về thị trường, giảm chi phí, nâng nguồn cung nên giảm rủi ro, thu thập kiến thức, vượt qua hàng rào thuế quan.

Sử dụng lợi thế kỹ thuật chuyển mô hình sản xuất trực tiếp hôn lực license và các biện pháp nhằm phân khúc thị trường nên phân vị khách hàng quan trọng.

- **Vai trò của các công ty quốc tế :**

Các công ty đa quốc gia là những công ty mà việc đầu tư, nền kinh tế đầu tư sản xuất tiến hành ở nhiều quốc gia. Công ty đa quốc gia là một hình thức di chuyển vốn quốc tế nhằm nâng cao hiệu quả cao. Bởi vì trong quá trình tiến hành vốn di chuyển ra nước ngoài, các công ty mở rộng cung cấp vốn, kỹ thuật, thiết bị, kinh nghiệm đầu tư...còn giảm sản phẩm trực tiếp kết quả và hiệu quả kinh doanh của các công ty con.

Các công ty quốc tế ra đời có một vai trò to lớn trong nền kinh tế thế giới là thúc đẩy thông mại quốc tế phát triển. Các công ty đa quốc gia chuyển vốn qua đầu tư toàn cầu.

Theo số liệu của UNCTAD, năm 1998 có hơn 53.000 doanh nghiệp hoạt động xuyên quốc gia với 450.000 cơ sở sản xuất và chiếm gần 2/3 tổng khối lượng buôn bán trên thế giới, trong đó 1/4 buôn bán nội địa. Theo tài liệu Liên Hiệp Quốc thì 60.000 hãng xuyên quốc gia trên thế giới chiếm 1/4 sản lượng sản phẩm này ra của thế giới, chiếm 2/3 thông mại thế giới, 4/5 nguồn vốn này từ trực tiếp từ nước ngoài và 9/10 kết quả nghiên cứu công nghệ trên thế giới.

Coâng ty xuyeân quoc gia ñoïc hình thaønh döïa treân heä thoáng so saùnh cuûa heä thoáng saün xuaát vaø phaân phoái mang tính chaát toaøn caàu nhaèm thu löïi nhuaän toái ña. Moãi lieân heä giöõa coâng ty meï vaø coâng ty con ñoïc thöïc hieän döõu 2 daïng :

Thöu nhaát: Lieân keát doïc laø lieân keát giöõa coâng ty meï vaø coâng ty con ôû caùc quoc gia khaùc nhau . Moãi lieân keát naøy giuùp cho caùc coâng ty ña quoc gia naém chaéc vaø chuû ñoäng trong cung caáp nguyeân vaät lieäu vaø caùc saün phaåm trung gian caàn thieát töø nöõu ngoaïi.

Thöu hai: Lieân keát ngang laø moãi lieân keát giöõa caùc coâng ty con ôû caùc quoc gia. Moãi lieân keát naøy taïo ñieän thuaän löïi cho caùc coâng ty toå chöùc toát maïng löõu döch vuï, phaân phoái saün phaåm, tieán haønh marketing nhaèm cho caùc saün phaåm nhanh chöùng chieám lönh thò tröõng.

Coâng ty ña quoc gia coù nhöõng öu ñieäm hôn so vôùi caùc coâng ty quoc gia thuaän tuyù ôû nhöõng ñieäm sau:

+ Môû roäng thò tröõng moãi lieân keát doïc, ngang giöõa caùc coâng ty meï vaø con ña hình thaønh möt thò tröõng xuyeân suoaät giöõa caùc quoc gia. Ví dụ: caùc Coâng ty löõ haønh quoc teá toå chöùc caùc tua du lòch theo heä thoáng khaùc saïn, döch vuï cuûa mình.

+ Coâng ty ña quoc gia coù nhieàu voán vaø deä tieáp caän vôùi caùc thò tröõng voán quoc teá, cho neân coù ñuï ñieäm ñeä thöïc hieän caùc döï aùn ña tö ñoï hoüi quy mô löu.

+ Caùc coâng ty ña quoc gia coù theå huy ñoäng nguon voán nöõu sö taïi.

+ Ñuï ñieäm kieän taï chính ñeä nghieän coù vaø phaùt trieån coâng ngheä möi tieán tieán.

+ Caùc coâng ty ña quoc gia coù theå kích thích nguon voán vieån tröi.

+ Caùc coâng ty coù ñieäm kieän thu thaäp thoäng tin toaøn caàu, do vaäy coù khaù naêng ñaùnh giaù ñaây ñuï, chính xaùc caùc tình huoaáng thuaän löïi, khoù khaên cuûa thò tröõng theå giöu, taïo ñieäm kieän cho coâng ty coù nhöõng chieán löõic vaø saùch löõic cuï theå ñeä ñoái phöu. Chính vì vaäy maø hoait ñoäng saün xuaát kinh doanh coù hieäu quaü hôn, haøng hoau phuø hoïp vôùi thò hieäu cuûa khaùc haøng hôn.

Caùc coâng ty quoc teá goùp phaàn thay ñoái cô caáu kinh teá cuûa caùc nöõu, thay ñoái theå cheá chính saùch kinh teá cuûa möt quoc gia vaø baèng hình thöùc ña tö tröic tieáp hoac giaù tieáp caùc coâng ty quoc teá ña cung caáp möt soá löõng voán khoång löa cho caùc nöõu ñang phaùt trieån.

Giuùp ñoõ caùc nöõu ngheø phaùt trieån kinh teá, trình ñoä khoa hoïc kyõ thuaät, coâng ngheä, chuyeån giao phaùt minh saùng cheá, khai thaùc söü döng coù hieäu quaü nguon nhaân löic thoäng qua ña tö.

Caùc coâng ty ña quoc gia goùp phaàn taèng phuùc löïi cuûa theå giöu nhöng cuõng gay ra khoù khaên cho baùn thaân quoc gia ña ña tö vaø quoc gia tieáp nhaän ña tö.

* Noái vôùi quoc gia ña tö :

+ Do möt löõng voán di chuyeån sang caùc quoc gia khaùc cho neân dañ ñeän giaùm vieác laøm trong nöõu gay tình traät thaát nghieäp vaø baùn thaát nghieäp taèng. Thu nhaäp bình quaân giaùm dañ ñeän phaùt sinh veä teä naïn xaõ hoäi, gaây khoù khaên cho quaân lü an ninh traät töï xaõ hoäi.

+ Thaát thoaut coâng ngheä tieán tieán cuûa quoc gia, do caùc coâng ty ña quoc gia vì müic ñích löïi nhuaän cao neân ña taèng coõng xuaát khaù coâng ngheä tieán tieán.

*** Nói về các gia đình này:**

Các công ty đa quốc gia là một trong những nguyên nhân dẫn đến nguy cơ phá sản của các doanh nghiệp vừa và nhỏ do năng lực cạnh tranh tại thị trường nội địa kém. Ví dụ Công ty P & G và UNILEVER này và Việt Nam này làm phá sản NET, DASSO.

+ Các công ty đa quốc gia tạo ra sự lệ thuộc về kỹ thuật ở các nước sâu. Thông thường các công nghệ nội địa chuyển giao vào các nước này và chậm phát triển là những công nghệ này là các hậu, lỗi thời. Dẫn đến năng suất, chất lượng sản phẩm thấp, gây ô nhiễm môi trường.

+ Khai thác cạn kiệt nguồn tài nguyên thiên nhiên

+ Thông qua chiến lược quảng cáo ra mắt làm thay đổi thị hiếu người tiêu dùng.

*** Các hình thức công ty quốc tế.**

- Phân loại theo nguồn vốn:

+ **Công ty đa quốc gia** (Multinational Company or Enterprise – MNC or MNE) là công ty nội địa thành lập do vốn của nhiều nước này

+ **Công ty toàn cầu** : (Global Company- GC) là công ty tiêu chuẩn hoạt động hoạt động toàn cầu trên mọi lĩnh vực.

+ **Công ty xuyên quốc gia** : (Transnational Corporation- TNC) là MNC hoặc GC

- Phân loại theo phương thức hoạt động :

+ Trust – Tổ chức này quyền quốc tế liên kết 1 số lượng lớn các xí nghiệp của một ngành hay những ngành gần nhau trong 1 số nước.

+ Consortium – Hình thức liên kết số 1 lớn các xí nghiệp của các ngành khác nhau trong 1 số nước.

+ Syndicat – Hiệp hội thống nhất về tiêu thụ sản phẩm của một số Trust và Consortium

+ Cartell- Hiệp hội này quyền liên minh giữa các nhà sản xuất trong một ngành này.

- Những điểm phát triển của Công ty quốc tế :

Các Công ty quốc tế chuyển dịch dần hướng này sang các lĩnh vực quan trọng này như trình độ, chất lượng, vốn lớn nhỏ : lĩnh vực nghiên cứu, tài chính ngân hàng, bảo hiểm, dịch vụ thông tin, bất động sản ..

Ngay nay các công ty xuyên quốc gia có tầm ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển kinh tế toàn cầu, và ngày càng có nhiều công ty ra đời và đang hướng nội địa về thế giới này và môi trường này bằng sự hợp tác của các nước này. Muốn toàn tại và phát triển tất cả các Công ty xuyên quốc gia các nước này phải gia tăng thời gian kinh tế của mình và lấy này là chính này môi trường này nâng tầm đội ngũ cạnh tranh ngày càng quyết liệt trên phạm vi toàn cầu, mặt khác cuộc cạnh tranh quốc tế lấy thời gian kinh tế làm cốt lõi có xu hướng ngày càng quyết liệt này cũng khiến cho nền kinh tế ngày càng phát triển theo hướng quốc tế hóa và tập trung hóa khu vực.

Toàn cầu hóa không phải là “trò chơi” hai bên này thắng, mà nó gây ra hiệu ứng hai mặt. Có những khu vực, những nước và doanh nghiệp gia nhập nhanh chóng, những nước có lợi thua thiệt hoặc thậm chí bị này ra khỏi chuỗi giá

ñoäng cuûa thõng maõi vaø ñàu tö quoác teá, Do vaãy ñeã traøn thua thieät vaø höông löi trong caïn tranh quoác teá caùc Coång ty xuyeãn quoác gia ñaõ chuõ ñoäng hoãi nhaáp, saùt nhaáp, lieãn hõp taêng söùc caïn tranh, hoïc hoõi kinh nghiẽm.

Ngõoïc laõi vòu caùc hình thòuc thueá quan vaø phi thueá quan lieãn keát kinh teá quoác teá ñem laõi nhõng löi ích to lòn thông qua caùc hình thòuc nhõ khu vòic maäu ðeç töi do, lieãn hieáp quan thueá.. vaø ñây cuõng laø xu theá chung cuûa caùc quoác gia trên con ñoõng hoãi nhaáp!

a) Khu vực mậu dịch tự do : FTA (Free Trade Area)

Đây là hình thức liên kết kinh tế có tính thống nhất không cao, các nước trong liên kết cùng nhau thỏa thuận:

- + Thuận lợi hóa hoạt động thương mại và đầu tư giữa các nước thành viên bằng cách thỏa thuận cắt giảm thuế quan và các biện pháp phi thuế; thuận lợi hóa hoạt động đầu tư vào nhau.**
- + Giữa các nước xây dựng các chương trình hợp tác kinh tế và đầu tư vì sự phát triển chung của các nước thành viên.**
- + Thực hiện đơn giản hóa thủ tục hải quan và thị thực xuất nhập cảnh tạo điều kiện cho hàng hóa, dịch vụ, hoạt động đầu tư của các thành viên thâm nhập vào nhau.**
- + Mỗi nước tùy vào điều kiện phát triển kinh tế của quốc gia mình mà đưa ra các giải pháp về thuế quan, các biện pháp phi thuế riêng phù hợp với các nguyên tắc chung của khối.**
- + Mỗi nước thành viên vẫn duy trì quyền độc lập tự chủ của mình trong quan hệ kinh tế đối ngoại với các nước khác ngoài khối.**

b) Tại sao FTA là phổ biến nhất trong các loại hình liên minh?

- + Vì đây là hình thức cho phép mỗi nước thực hiện tự do hóa thương mại với các nước trong liên kết, dỡ bỏ các rào cản thương mại của tất cả các bên tham gia nhưng vẫn thực hiện được chính sách đa dạng hóa thị trường, đa phương hóa các mối quan hệ kinh tế.**
- + Vì tự do thương mại thông qua FTA càng làm tăng sức cạnh tranh của các nhà xuất khẩu và các tổ chức thương mại của các nước thành viên, tạo điều kiện cho họ dễ dàng thành công trong các vòng đàm phán đa phương. Hiệp định thương mại song phương là khởi đầu cho quá trình “tự do hóa cạnh tranh”, từ đó các nước có nhiều cơ hội để lựa chọn đối tác thích hợp. FTA là cánh cửa để một nước hội nhập thương mại với thế giới.**
- + Vì hàng rào quan thuế và phi thuế được bãi bỏ, mậu dịch tự do được thực hiện giữa các thành viên. Sản xuất trong những ngành không có lợi thế so**

sánh sẽ giảm và nhập khẩu từ nước thành viên sẽ tăng. Đây là hiệu quả sáng tạo mậu dịch (trade creation).

- ✚ Vì thị trường mở rộng, tính quy mô kinh tế sẽ làm giá thành sản xuất giảm, tăng sức cạnh tranh của những ngành có lợi thế so sánh, làm tăng xuất khẩu sang cả những nước ngoài khu vực FTA. Đây là một hiệu quả sáng tạo mậu dịch mới.
- ✚ Vì đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) sẽ tăng vì tính quy mô kinh tế do thị trường mở rộng hấp dẫn các công ty đa quốc gia, và vì các công ty ở các nước ngoài khu vực đến đầu tư để giữ thị trường, một cách đối phó với hiệu quả chuyển hoán mậu dịch. Ngoài ra, FDI có khuynh hướng tăng vì các nước thành viên phải tiến hành các cải cách về cơ chế, chính sách với sự cam kết quốc tế làm cho môi trường đầu tư tăng tính dự đoán và ít rủi ro.
- ✚ Vì áp lực cạnh tranh giữa các nước thành viên rất mạnh làm cho các nguồn lực, các yếu tố sản xuất trong nội bộ mỗi nước di chuyển từ các ngành kém hiệu suất sang những ngành có lợi thế so sánh.
- ✚ Vì làm tăng tốc độ phát triển kinh tế của các nước trong vùng, và những nước hiện có nền kinh tế càng nhỏ càng có lợi hơn trong thể chế hợp tác FTA.
- ✚ Vì khi một nước tham gia vào nhiều AFTA cho phép vừa mở rộng nhanh thị trường thuận lợi, vừa tháo gỡ được những khó khăn mang tính đặc thù trên từng thị trường chủ lực, nhờ đó mà tăng tốc nhanh tiến trình hội nhập khu vực và quốc tế.

c) Liên Minh về Thuế quan : CU

Là liên kết có tính thống nhất cao hơn so với hình thức FTA, nó mang toàn bộ các đặc điểm của FTA, nhưng có thêm các điểm sau:

- ✚ Các thành viên trong CU có chung nhau về chính sách thuế quan (về mức thuế, cách tính thuế)
- ✚ Các nước trong liên minh thỏa thuận xây dựng chung về cơ chế Hải Quan thống nhất áp dụng cho các nước thành viên
- ✚ Cùng nhau xây dựng biểu thuế quan thống nhất áp dụng trong hoạt động thương mại với các nước ngoài liên kết
- ✚ Tiến tới xây dựng chính sách ngoại thương thống nhất mà mỗi thành viên phải tuân thủ

d) Thị Trường Chung : CM

Là hình thức liên kết phát triển cao hơn hình thức liên minh thuế quan CU, nó mang tất cả các đặc điểm của liên minh thuế quan, ngoài ra còn có các đặc điểm sau:

- ✚ Có chung luật điều tiết thị trường
- ✚ Các nước có hiến chương hoạt động chung

- ✚ Các nước trong khối thỏa thuận xóa bỏ những trở ngại đến quá trình buôn bán lẫn nhau: như thuế quan, hạn ngạch giấy phép.....Vị thế thuế xuất nhập khẩu hàng hóa giữa các nước thuộc Thị trường chung CM bằng không
- ✚ Xóa bỏ các trở ngại cho quá trình tự do di chuyển tư bản và sức lao động giữa các nước hội viên. Nên công dân thuộc khối thị trường chung được tự do di chuyển qua biên giới.
- ✚ Tiến tới xây dựng chính sách kinh tế đối ngoại chung trong quan hệ với các nước ngoài khối

e) Liên Minh Kinh tế (EU-Economic Union)

Là hình thức kinh tế mang toàn bộ đặc điểm của CM, ngoài ra còn có thêm đặc điểm sau:

- ✚ Xây dựng chung một chính quyền điều tiết các hoạt động kinh tế, xã hội của các nước thành viên. Cùng nhau thiết lập 1 bộ máy tổ chức điều hành sự phối hợp kinh tế giữa các nước.
- ✚ Vai trò nhà nước của từng quốc gia bị suy giảm.
- ✚ Các nước có chung nhau CS kinh tế đối nội và đối ngoại.
- ✚ Thực hiện sự phân công lao động sâu sắc giữa các nước thành viên

f) Liên Minh tiền tệ (MU)

Là hình thức liên minh cao nhất, mang toàn bộ đặc điểm của EU và còn có thêm một số đặc điểm sau:

- ✚ Có đồng tiền chung, thay thế cho đồng tiền riêng của các nước hội viên.
- ✚ Xây dựng chính sách kinh tế chung.
- ✚ Xây dựng chính sách đối ngoại, trong đó có chính sách ngoại thương.
- ✚ Xây dựng ngân hàng chung thay thế cho ngân hàng trung ương của các nước.
- ✚ Xây dựng quỹ tiền tệ chung.
- ✚ Xây dựng chính sách quan hệ tài chính tiền tệ chung đối với các nước đồng minh và các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế.
- ✚ Tiến tới thực hiện liên minh về chính trị.

Câu 5: ASEAN – AFTA- CEPT. Phân tích cơ hội, thách thức đối với hoạt động thương mại của Việt nam trong những năm tới (Nhóm Cao công tử)

1) **Lịch sử hình thành, phát triển của ASEAN- AFTA:**

a) Lịch sử hình thành:

Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam á (Association of Southeast Asian Nations- ASEAN) được thành lập ngày 8/8/1967 bởi Tuyên bố Bangkok, tại Thái Lan.

Khi mới thành lập ASEAN gồm 5 nước là Indonesia, Malaixia, Philipin, Singapore và Thái Lan.

Năm 1984 ASEAN kết nạp thêm làm thành viên thứ 6. Brunei Darussalam (8-1-1984).

Ngày 28/7/1995 Việt Nam trở thành thành viên thứ 7 của Hiệp hội.

Ngày 23/7/1997 kết nạp Lào và Mi-an-ma.

Ngày 30/4/1999, Campuchia trở thành thành viên thứ 10 của ASEAN, hoàn thành ý tưởng về một ASEAN bao gồm tất cả các quốc gia Đông Nam á, một ASEAN của Đông Nam á và vì Đông Nam á.

Các nước ASEAN (trừ Thái Lan) đều trải qua giai đoạn lịch sử là thuộc địa của các nước phương Tây và giành được độc lập vào các thời điểm khác nhau sau Chiến tranh thế giới thứ hai. Mặc dù ở trong cùng một khu vực địa lý, song các nước ASEAN rất khác nhau về chủng tộc, ngôn ngữ, tôn giáo và văn hoá, tạo thành một sự đa dạng cho Hiệp hội.

b) Quá trình phát triển:

1. *Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam á (ASEAN)* ra đời trong bối cảnh có nhiều biến động đang diễn ra trong khu vực và trên thế giới, bao gồm cả những thay đổi từ bên ngoài tác động vào khu vực cũng như những vấn đề nảy sinh từ bên trong mỗi nước. Để đối phó với các thách thức này, xu hướng co cụm lại trong một tổ chức khu vực với một hình thức nào đó để tăng cường sức mạnh bản thân đã xuất hiện và phát triển trong các nước thành viên tương lai của ASEAN.

Trước ASEAN, ở Đông Nam á đã có một vài tổ chức khu vực ra đời và tồn tại được một thời gian ngắn hoặc đã manh nha hình thành. Đó là Hiệp hội Đông Nam á (The Association of Southeast Asia- ASA) được thành lập ngày 31/7/1961 gồm Thái Lan, Philipin và Malaixia và tổ chức MAPHILINDO ra đời tháng 8 năm 1963 bao gồm Malaixia, Philipin và Indonexia.

Mặc dù vậy, những nỗ lực theo hướng trên vẫn được xúc tiến và ngày 8/8/1967 Bộ trưởng Ngoại giao các nước Indonexia, Thái Lan, Philipin, Singapore và Phó Thủ tướng Malaixia ký tại Bangkok bản Tuyên bố thành lập Hiệp hội các nước Đông Nam á (ASEAN).

2. *Một số mốc phát triển quan trọng:*

Tuyên bố Bangkok:

Đây là Tuyên bố thành lập Hiệp hội các nước Đông Nam á với mục tiêu đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế, tiến bộ xã hội, phát triển văn hoá; tăng cường hợp tác giúp đỡ lẫn nhau cũng như thúc đẩy hoà bình, ổn định trong khu vực. ASEAN không có Hiến chương riêng, trong 9 năm đầu ASEAN không có một Ban thư ký để phối hợp hoạt động của mình.

Tuyên bố Kuala Lumpur:

Tháng 11/1971, các nước ASEAN đã đưa ra văn bản quan trọng đầu tiên là Tuyên bố Kuala Lumpur về thiết lập Khu vực Hoà bình, Tự do và Trung lập ở Đông Nam á (ZOPFAN). Tuyên bố này đã định ra các mục tiêu cơ bản và lâu dài của ASEAN là xây dựng Đông Nam á thành một khu vực hoà bình, tự do, và trung lập, không có sự can thiệp dưới bất cứ hình thức nào của các cường quốc bên ngoài

- Tuyên bố Singapore năm 1992 khẳng định quyết tâm của ASEAN đưa sự hợp tác chính trị và kinh tế lên tầm cao hơn và mở rộng hợp tác sang lĩnh vực hợp tác an ninh

- Hiệp định khung về hợp tác kinh tế ASEAN, nêu ba nguyên tắc là hướng ra bên ngoài, cùng có lợi và linh hoạt đối với sự tham gia vào các dự án, chương trình của các nước thành viên; xác định năm lĩnh vực hợp tác cụ thể là thương mại-công nghiệp-năng lượng-khoáng sản, nông-lâm-ngư-nghiệp, tài chính-ngân hàng, vận tải-liên lạc và du lịch.

- Hiệp định về Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) quy định cụ thể các biện pháp và các giai đoạn giảm thuế nhập khẩu tiến tới thực hiện AFTA.

Hội nghị còn quyết định Hội nghị cấp cao sẽ họp 3 năm một lần, thành lập Hội đồng AFTA cấp Bộ trưởng để theo dõi thúc đẩy việc thực hiện CEPT và AFTA, giao cho

SEOM giám sát các hoạt động hợp tác kinh tế ASEAN, nâng cấp Tổng thư ký ASEAN lên hàm Bộ trưởng.

Tháng 7/1992, tại AMM25 ở Manila, đã diễn ra Lễ ký để Việt Nam và Lào chính thức tham gia Hiệp ước. Ngay sau lễ ký, ASEAN đã tuyên bố Việt Nam và Lào trở thành quan sát viên của tổ chức ASEAN.

Việt Nam trở thành thành viên ASEAN tháng 7/1995

Tại Hội nghị Ngoại trưởng ASEAN lần thứ 27 ở Băng-cốc (tháng 7/1994) các nước ASEAN đã tuyên bố sẵn sàng chấp nhận Việt Nam làm thành viên Hiệp hội. Ngày 17/10/1994, Việt Nam đã chính thức đặt vấn đề trở thành thành viên đầy đủ của ASEAN.

Ngày 28/7/1995, lễ trọng thể kết nạp Việt Nam làm thành viên thứ 7 của tổ chức ASEAN đã diễn ra tại Brunei, trong dịp họp Hội nghị Ngoại trưởng ASEAN lần thứ 28.

Hội nghị Cấp cao kỷ niệm ASEAN-Nhật Bản, Tô-ky-ô, 11-12/12/2003

Hội nghị Cấp cao kỷ niệm ASEAN - Nhật Bản là một trong những hoạt động kỷ niệm 30 năm quan hệ ASEAN - Nhật Bản. Tại Hội nghị này, Lãnh đạo ASEAN và Nhật đã ký “Tuyên bố Tô-ky-ô về quan hệ đối tác ASEAN - Nhật năng động và bền vững trong thiên niên kỷ mới” cùng với “Kế hoạch hành động”. Tuyên bố khẳng định ASEAN và Nhật quyết tâm phát triển quan hệ toàn diện trong khuôn khổ “*đối tác chiến lược*”; nêu **7 chiến lược hành động chung về hợp tác trên các lĩnh vực: kinh tế - tài chính, phát triển, an ninh - chính trị, phát triển nguồn nhân lực, văn hoá - xã hội, giao lưu nhân dân, hợp tác Đông á, và hợp tác trên các vấn đề toàn cầu.** Trong đó, trọng tâm lớn nhất là hợp tác kinh tế, phát triển, đặc biệt là phát triển các tiểu vùng tăng trưởng của ASEAN như lưu vực Mê-công và BIMP-EAGA (Khu vực tăng trưởng Đông ASEAN gồm Brunei, In-đô-nê-xia, Ma-lai-xia và Philipin). Ngoài 2 văn kiện trên, Ngoại trưởng Nhật ký Tuyên bố ý định tham gia Hiệp ước Thân thiện và Hợp tác ở Đông Nam á (TAC) và Ngoại trưởng Indonesia thay mặt các nước ASEAN ký Tuyên bố đồng ý việc Nhật tham gia TAC. Nhật sẽ hoàn tất thủ tục trình Quốc hội và Nhật Hoàng để có thể sớm chính thức tham gia TAC.

Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ X và các Cấp cao liên quan tại Viên-chăn, Lào, 28 – 30/11/2004:

Thủ tướng nước ta Phan Văn Khải đã tham dự các Hội nghị này.

1. Tại Hội nghị Cấp cao ASEAN, các vị Lãnh đạo đã thông qua một số quyết định quan trọng sau:

Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ XI và các Cấp cao liên quan tại Kuala Lumpur, Malaixia, 11 – 14/12/2005:

Thủ tướng nước ta Phan Văn Khải đã tham dự các Hội nghị này.

1. Tại Hội nghị Cấp cao ASEAN, các Lãnh đạo đã ra Tuyên bố về Xây dựng Hiến chương ASEAN đề ra phương hướng và nguyên tắc chỉ đạo; thành lập và giao nhiệm vụ cho Nhóm các nhân vật nổi tiếng (EPG) nghiên cứu và đề xuất những khuyến nghị thực tiễn; và sau này sẽ lập Nhóm soạn thảo Hiến chương.

Các vị Lãnh đạo cũng nhất trí cần xem xét khả năng sớm hoàn thành mục tiêu xây dựng Cộng đồng ASEAN vào năm 2015, nhất là về kinh tế, sớm hơn 5 năm so với thỏa thuận trước, và có linh hoạt đối với những nước chưa sẵn sàng; nhất trí tập trung nỗ lực cao hơn và huy động mọi nguồn lực để thực hiện có hiệu quả các chương trình và kế hoạch hành động chính như Chương trình Hành động Viên-chăn (VAP) và Sáng kiến Liên kết ASEAN (IAI), nhất là về liên kết kinh tế và thu hẹp khoảng cách phát triển; nhấn mạnh phải không ngừng củng cố đoàn kết và thống nhất, thúc đẩy ý thức cộng đồng và hướng trọng tâm về người dân; duy trì vai trò trung tâm của ASEAN trong các cấu trúc hợp tác khu vực.

2. **Hội nghị Cấp cao Đông Á** lần thứ nhất (EAS-1) được tổ chức nhân dịp này là bước phát triển mới có ý nghĩa, góp phần thúc đẩy xu thế đối thoại và hợp tác vì phát triển ở khu vực, thể hiện tính năng động và vai trò quan trọng của ASEAN. Nội dung thảo luận tập trung vào những vấn đề lớn cùng quan tâm hiện nay. Các nhà Lãnh đạo 16 nước tham dự EAS-1 (10 nước thành viên ASEAN, Australia, Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc và New Zealand) đã ký Tuyên bố về EAS để xác định phương hướng và khuôn khổ cho EAS, xác định EAS là diễn đàn để đối thoại và hợp tác về các vấn đề lớn cùng quan tâm về chính trị-an ninh, kinh tế và văn hóa-xã hội; coi đây là tiến trình mở với ASEAN đóng vai trò chủ đạo, bổ sung và hỗ trợ cho các diễn đàn khu vực hiện có, hợp hàng năm do ASEAN chủ trì nhân dịp Cấp cao ASEAN; và sẽ tiếp tục xem xét để hoàn thiện một số vấn đề cụ thể liên quan.

3. Cấp cao ASEAN + 3 đã ký Tuyên bố chung khẳng định lại tầm quan trọng của tiến trình ASEAN + 3, coi đây là công cụ chính cho việc xây dựng Cộng đồng Đông Á (EAc).

4. Cấp cao ASEAN – Nga lần đầu tiên đã ký hoặc thông qua nhiều văn kiện quan trọng tạo cơ sở và khuôn khổ xây dựng quan hệ đối tác toàn diện và lâu dài, nhất là “Tuyên bố chung về Quan hệ đối tác toàn diện và tiến bộ”.

5. Nhân dịp này, các Ngoại trưởng ASEAN đã ký với các đối tác Tuyên bố về mở rộng và làm sâu sắc Quan hệ đối tác chiến lược giữa ASEAN và Nhật, và Hiệp định khung về Quan hệ Đối tác kinh tế toàn diện ASEAN – Hàn Quốc.

2) Mục tiêu và nguyên tắc hoạt động của ASEAN-AFTA:

a. Mục tiêu:

- Hoà bình hợp tác và thịnh vượng chung
- Thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế, tiến bộ xã hội và phát triển văn hoá trong khu vực
- Thúc đẩy hoà bình và ổn định khu vực bằng việc cam kết tôn trọng công lý và pháp quyền trong quan hệ giữa các nước trong vùng và tuân thủ các nguyên tắc của Hiến chương LHQ.

b. Nguyên tắc hoạt động:

Trong quan hệ với nhau, các nước ASEAN nhấn mạnh yêu cầu luôn luôn tuân thủ 6 nguyên tắc chính đã được nêu trong Hiệp ước thân thiện và hợp tác ở Đông Nam Á, còn gọi là Hiệp ước Bali hay TAC (Treaty of Amity and Cooperation), ký tại Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần thứ I tại Bali ngày 24-2-1976 là:

+ Cùng tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng, toàn vẹn lãnh thổ và bản sắc dân tộc của tất cả các dân tộc.

- + Quyền của mọi quốc gia được lãnh đạo hoạt động của dân tộc mình mà không có sự can thiệp, lật đổ hoặc cưỡng ép của bên ngoài.
- + Không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau.
- + Giải quyết bất đồng hoặc tranh chấp bằng biện pháp hoà bình.
- + Lên án việc đe dọa hoặc sử dụng vũ lực.
- + Hợp tác với nhau một cách có hiệu quả.

3) Các chương trình kinh tế biến ASEAN thành AFTA:

Vào đầu những năm 90, khi chiến tranh lạnh kết thúc, những thay đổi trong môi trường chính trị, kinh tế quốc tế và khu vực đã đặt kinh tế các nước ASEAN đứng trước những thách thức lớn không dễ vượt qua nếu không có sự liên kết chặt chẽ hơn và những nỗ lực chung của toàn Hiệp hội, những thách thức đó là :

- i). Quá trình toàn cầu hoá kinh tế thế giới diễn ra nhanh chóng và mạnh mẽ, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại, chủ nghĩa bảo hộ truyền thống trong ASEAN ngày càng mất đi sự ủng hộ của các nhà hoạch định chính sách trong nước cũng như quốc tế.
- ii). Sự hình thành và phát triển các tổ chức hợp tác khu vực mới đặc biệt như EU, NAFTA sẽ trở thành các khối thương mại khép kín, gây trở ngại cho hàng hoá ASEAN khi thâm nhập vào những thị trường này.
- iii). Những thay đổi về chính sách như mở cửa, khuyến khích và dành ưu đãi rộng rãi cho các nhà đầu tư nước ngoài, cùng với những lợi thế so sánh về tài nguyên thiên nhiên và nguồn nhân lực của các nước Trung Quốc, Việt Nam, Nga và các nước Đông Âu đã trở thành những thị trường đầu tư hấp dẫn hơn ASEAN, đòi hỏi ASEAN vừa phải mở rộng về thành viên, vừa phải nâng cao hơn nữa tầm hợp tác khu vực.

Để đối phó với những thách thức trên, năm 1992, theo sáng kiến của Thái Lan, Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN họp tại Xingapo đã quyết định thành lập một Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (gọi tắt là AFTA). Để đối phó với những thách thức trên,

Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ IV được tiến hành ở Singapore từ 27-28/1/1992, **quyết định thành lập AFTA với các chương trình kinh tế về:** thương mại-công nghiệp-năng lượng-khoáng sản, nông-lâm-ngư-nghiệp, tài chính-ngân hàng, vận tải-liên lạc và du lịch, **và cũng từ hội nghị này Hiệp định về Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) quy định cụ thể các biện pháp và các giai đoạn giảm thuế nhập khẩu.**

4) Chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chung CEPT:

4.1 Nội dung của CEPT:

- CEPT là một thỏa thuận giữa các nước thành viên ASEAN về việc giảm thuế quan trong nội bộ khối xuống còn 0-5% thông qua những kế hoạch giảm thuế khác nhau. Trong vòng 5 năm sau khi đạt mức thuế ưu đãi cuối cùng, các nước thành viên sẽ tiến hành xóa bỏ các hạn ngạch nhập khẩu và những hàng rào phi quan thuế khác.

- Nội dung chương trình CEPT:

- Danh mục giảm thuế nhập khẩu (IL-Inclusion list)
- Danh mục tạm thời chưa cắt giảm (TEL – Temporary Exclusion list)
- Danh mục sản phẩm loại trừ hoàn toàn (GEL- General Exclusion list)
- Danh mục sản phẩm loại trừ hoàn toàn (GEL-Sensitive list)

4.2 Cơ chế hưởng CEPT:

I. Phạm vi và điều kiện áp dụng:

1. Hàng hoá nhập khẩu để được áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA (sau đây gọi tắt là mức thuế suất CEPT) phải đáp ứng đủ các điều kiện sau:

a) Nằm trong Danh mục hàng hoá và mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành.

b) Được nhập khẩu từ các nước thành viên ASEAN vào Việt Nam, bao gồm các nước sau:

- Bru-nây Đa-ru-sa-lam;
- Vương quốc Căm-pu-chia;
- Cộng hoà In-đô-nê-xi-a;
- Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Lào;
- Ma-lay-xi-a;
- Liên bang My-an-ma;
- Cộng hoà Phi-líp-pin;
- Cộng hoà Sing-ga-po; và
- Vương quốc Thái lan;

c) Thoả mãn yêu cầu xuất xứ ASEAN, được xác nhận bằng giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá ASEAN - Mẫu D (viết tắt là C/O mẫu D), quy định tại Mục III của Thông tư này, trừ hàng hoá nhập khẩu có tổng giá trị lô hàng (FOB) không vượt quá 200 USD thì không phải có C/O mẫu D. Riêng hàng hoá nhập khẩu có C/O mẫu D có đóng dấu "FOR CUMULATION PURPOSES ONLY" được quy định tại Quyết định số 151/2005/QĐ-BTM ngày 27/01/2005 của Bộ trưởng Bộ Thương mại không được áp dụng mức thuế suất CEPT.

d) Vận chuyển thẳng từ nước xuất khẩu là thành viên của ASEAN đến Việt Nam được quy định tại Quyết định số 1420/2004/QĐ-BTM ngày 04/10/2004 của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

2. Hàng hoá từ khu phi thuế quan (kể cả hàng gia công) khi nhập khẩu vào thị trường trong nước được áp dụng mức thuế suất CEPT phải thoả mãn các điều kiện quy định tại điểm a và c, khoản 1, Mục I của Thông tư này.

II. Thuế suất thuế nhập khẩu áp dụng

1. Mức thuế suất thuế nhập khẩu áp dụng cho hàng hoá nhập khẩu thuộc diện áp dụng thuế suất CEPT theo quy định tại Mục I của Thông tư này là thuế suất CEPT cho từng năm, tương ứng với cột thuế suất CEPT của năm đó, được quy định tại Danh mục hàng hoá và mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành.

2. Trường hợp mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi (thuế suất MFN) của một mặt hàng quy định tại Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi được điều chỉnh thấp hơn so với mức thuế suất CEPT thì mức thuế suất thuế nhập khẩu áp dụng cho mặt hàng này sẽ là mức thuế suất MFN.

Khi mức thuế suất MFN quy định tại Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi của mặt hàng này được điều chỉnh cao hơn mức thuế suất CEPT thì mức thuế suất thuế nhập khẩu áp dụng sẽ là mức thuế suất CEPT.

3. Hàng hoá do doanh nghiệp nhập khẩu để sản xuất, lắp ráp sản phẩm cơ khí, điện, điện tử vừa đủ điều kiện để áp dụng mức thuế suất CEPT, vừa đủ điều kiện áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu theo tỷ lệ nội địa hoá theo các quy định hiện hành thì doanh nghiệp có thể lựa chọn một trong hai cách là thực hiện chính sách thuế theo tỷ lệ nội địa hoá hoặc theo thuế suất CEPT, cụ thể như sau:

Nếu doanh nghiệp chọn áp dụng mức thuế suất theo tỷ lệ nội địa hoá thì khi nhập khẩu chi tiết hoặc cụm chi tiết không đồng bộ, doanh nghiệp phải áp dụng chung một mức thuế suất theo tỷ lệ nội địa hoá cho toàn bộ danh mục các chi tiết hoặc cụm chi tiết nhập khẩu mặc dù trong danh mục có những chi tiết đủ điều kiện áp dụng theo mức thuế suất CEPT.

Trường hợp doanh nghiệp chọn áp dụng mức thuế suất CEPT thì những chi tiết hoặc cụm chi tiết không đồng bộ có đủ điều kiện áp dụng theo mức thuế suất CEPT thì được áp dụng theo mức thuế suất CEPT; những chi tiết và cụm chi tiết còn lại áp dụng theo mức thuế suất MFN hoặc thuế suất thông thường.

4. Thuế suất CEPT áp dụng đối với các chi tiết, linh kiện rời đồng bộ nhập khẩu để lắp ráp sản phẩm cơ khí, điện, điện tử được thực hiện như sau:

Các chi tiết (cụm chi tiết), linh kiện (cụm linh kiện) rời đồng bộ có C/O mẫu D được áp dụng mức thuế suất CEPT của mặt hàng nguyên chiếc nếu thoả mãn các điều kiện về áp dụng mức thuế suất CEPT quy định tại Mục I của Thông tư này. Các chi tiết, linh kiện rời còn lại không có C/O mẫu D áp dụng mức thuế suất MFN hoặc thuế suất thông thường quy định cho mặt hàng nguyên chiếc.

Chủ hàng phải xuất trình một hoặc nhiều hoá đơn thương mại riêng biệt cho các chi tiết (cụm chi tiết), linh kiện (cụm linh kiện) có C/O mẫu D để đề nghị áp dụng mức thuế suất CEPT.

Việc áp dụng mức thuế suất CEPT được thực hiện tại thời điểm tính thuế theo quy định của pháp luật về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu. Thủ tục quyết toán thuế nhập khẩu với cơ quan Hải quan được thực hiện theo quy định hiện hành.

Nguyên tắc phân loại linh kiện rời đồng bộ và không đồng bộ được thực hiện theo Thông tư số 85/2003/TT-BTC ngày 29/08/2003 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện phân loại hàng hoá theo Danh mục hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu và Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi, Biểu thuế xuất khẩu và các văn bản quy định, hướng dẫn phân loại hàng hoá có liên quan.

5. Thuế suất CEPT áp dụng đối với bộ linh kiện ô tô dạng CKD:

a) Doanh nghiệp lựa chọn áp dụng thuế suất CEPT quy định cho bộ linh kiện ô tô dạng CKD hoặc thuế suất CEPT quy định cho từng linh kiện, phụ tùng cho chủng loại xe nào thì phải đăng ký bằng văn bản tại một Cục Hải quan địa phương mà doanh nghiệp thấy thuận tiện nhất và thực hiện nội dung đã đăng ký đến hết ngày 31/12/2006.

Trong trường hợp doanh nghiệp lựa chọn áp dụng thuế suất CEPT quy định cho bộ linh kiện ô tô dạng CKD thì các bộ phận, phụ tùng của bộ linh kiện ô tô dạng CKD nhập khẩu từ nhiều nguồn (nước xuất xứ) và nhiều chuyên hàng khác nhau được áp dụng mức thuế suất CEPT theo mức thuế suất quy định cho bộ linh kiện ô tô dạng CKD với điều kiện xuất trình một hoặc nhiều hoá đơn thương mại riêng biệt cho các bộ phận, phụ tùng đề nghị áp dụng mức thuế suất CEPT, ngoài các điều kiện nêu tại Mục I của Thông tư này. Các bộ phận, phụ tùng của bộ linh kiện ô tô dạng CKD nhập khẩu từ nhiều nguồn, nhiều chuyên còn lại không đủ điều kiện áp dụng theo quy định tại Mục I của Thông tư này được áp dụng mức thuế suất MFN hoặc thuế suất thông thường quy định cho bộ linh kiện ô tô dạng CKD.

Việc áp dụng thuế suất CEPT đối với bộ linh kiện ô tô dạng CKD được nhập khẩu từ nhiều nguồn, nhiều chuyên được thực hiện tại thời điểm tính thuế theo quy định của pháp luật về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu. Thủ tục quyết toán thuế nhập khẩu với cơ quan Hải quan được thực hiện theo quy định hiện hành.

b) Kể từ ngày 01/01/2007, doanh nghiệp chỉ được áp dụng mức thuế suất CEPT theo từng linh kiện, phụ tùng ô tô quy định tại Danh mục hàng hoá và mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành; không áp dụng thuế suất CEPT đối với bộ linh kiện ô tô dạng CKD quy định tại điểm a, khoản 5, Mục II của Thông tư này.

6. Thuế suất CEPT áp dụng cho hàng hoá gia công trong khu phi thuế quan nhập khẩu vào thị trường trong nước là mức thuế suất CEPT của mặt hàng gia công nhập khẩu được quy định tại Danh mục hàng hoá và mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành.

7. Trường hợp chủ hàng chưa xuất trình C/O mẫu D tại thời điểm đăng ký tờ khai hải quan:

a) Đối với chủ hàng chấp hành tốt pháp luật về thuế, quy định tại Phần C Thông tư số 113/2005/TT-BTC ngày 15/12/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu thì được tính thuế theo mức thuế suất CEPT theo cam kết và kê khai của đối tượng nộp thuế.

Trường hợp không xuất trình được C/O mẫu D theo đúng quy định về thời hạn nêu tại điểm b, khoản 5, Mục III của Thông tư này thì cơ quan Hải quan tính lại thuế đối với chủ hàng và xử phạt vi phạm theo quy định hiện hành.

b) Đối với chủ hàng chưa chấp hành tốt pháp luật về thuế, quy định tại Phần C Thông tư số 113/2005/TT-BTC ngày 15/12/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu thì tạm tính thuế theo mức thuế suất MFN. Khi doanh nghiệp xuất trình C/O mẫu D đúng theo quy định về thời hạn nêu tại điểm b, khoản 5, Mục III của Thông tư này thì cơ quan Hải quan tiến hành tính lại thuế nhập khẩu theo mức thuế suất CEPT cho chủ hàng.

8. Trường hợp có thay đổi đối với những mặt hàng trong các văn bản pháp lý của các nước ASEAN ban hành để thực Hiệp định CEPT/AFTA làm ảnh hưởng đến quyền được áp dụng mức thuế suất CEPT của Việt Nam quy định tại Mục I của Thông tư này, Bộ Tài chính sẽ có hướng dẫn phù hợp với từng trường hợp cụ thể.

III. Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) và kiểm tra giấy chứng nhận xuất xứ

1. Các quy tắc để hàng hoá được công nhận là có xuất xứ ASEAN được quy định tại Quy chế cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá ASEAN của Việt Nam - Mẫu D ban hành kèm theo Quyết định số 1420/2004/QĐ-BTM ngày 04/10/2004, Quyết định số 1/2005/QĐ-BTM ngày 27/01/2005 Quyết định số 2281/2005/QĐ-BTM ngày 30/08/2005, Quyết định số 3188/2005/QĐ-BTM ngày 30/12/2005 và các quyết định khác có liên quan của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

2. Giấy chứng nhận xuất xứ phải có chữ ký và con dấu phù hợp với mẫu chữ ký và con dấu chính thức do các Cơ quan có thẩm quyền cấp C/O mẫu D của các nước thành viên ASEAN sau đây cấp:

- Tại Bru-nây Đa-ru-sa-lam là Bộ Ngoại giao và ngoại thương;

- Tại Vương quốc Căm-pu-chia là Bộ Thương mại;
- Tại Cộng hoà In-đô-nê-xi-a là Bộ Thương mại;
- Tại Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Lào là Bộ Thương mại;
- Tại Ma-lay-xi-a là Bộ Ngoại thương và công nghiệp;
- Tại Liên bang My-an-ma là Bộ Thương mại;
- Tại Cộng hòa Phi-líp-pin là Bộ Tài chính;
- Tại Cộng hòa Sing-ga-po là Cơ quan Hải quan; và
- Tại Vương quốc Thái lan là Bộ Thương mại.

3. C/O mẫu D cho hàng hoá của khu phi thuế quan nhập khẩu vào thị trường trong nước phải có chữ ký và con dấu phù hợp với mẫu chữ ký và con dấu chính thức do các Phòng quản lý xuất nhập khẩu khu vực hoặc các Ban quản lý được Bộ Thương mại uỷ quyền cấp C/O mẫu D.

4. C/O mẫu D có giá trị hiệu lực trong vòng 06 tháng kể từ ngày được cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu là Thành viên ASEAN ký.

5. Quy định về việc xuất trình C/O mẫu D:

a) Thời điểm xuất trình C/O mẫu D cho cơ quan Hải quan là thời điểm đăng ký tờ khai hải quan.

b) Trường hợp chưa xuất trình được C/O mẫu D tại thời điểm đăng ký tờ khai hải quan, nếu có lý do chính đáng thì Chi cục trưởng Hải quan quyết định gia hạn thời gian nộp C/O mẫu D trong thời hạn không quá 30 ngày kể từ ngày đăng ký tờ khai hải quan.

c) Trường hợp xuất trình C/O mẫu D theo đúng quy định về thời hạn nêu tại điểm a hoặc b, khoản 5, Mục III của Thông tư này nhưng C/O đó đã hết giá trị hiệu lực, nếu có lý do chính đáng như bất khả kháng hoặc có những lý do xác đáng khác ngoài phạm vi kiểm soát của nhà xuất khẩu thì Chi cục trưởng Hải quan quyết định việc chấp nhận C/O đó.

6. Trong trường hợp có sự nghi ngờ về tính trung thực và chính xác của C/O mẫu D thì cơ quan Hải quan có quyền:

a) Yêu cầu kiểm tra lại C/O mẫu D: cơ quan Hải quan sẽ gửi yêu cầu tới cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận xuất xứ này của nước xuất khẩu để đề nghị xác nhận.

b) Đình chỉ việc áp dụng mức thuế suất CEPT và tạm thu theo mức thuế suất MFN hoặc thuế suất thông thường. Yêu cầu người nhập khẩu cung cấp thêm tài liệu (nếu có) để chứng minh hàng hoá thực sự có xuất xứ ASEAN trong thời hạn chậm nhất không quá 365 ngày kể từ ngày C/O mẫu D được nộp cho cơ quan Hải quan. Khi có đủ tài liệu chứng minh đúng là hàng có xuất xứ ASEAN, cơ quan Hải quan có trách nhiệm tiến hành các thủ tục thoái trả lại cho người nhập khẩu khoản chênh lệch giữa số tiền thuế tạm thu theo mức thuế suất MFN hoặc thuế suất thông thường và số tiền thuế tính theo mức thuế suất CEPT.

Trong thời gian chờ kết quả kiểm tra lại, vẫn tiếp tục thực hiện các thủ tục để giải phóng hàng theo các quy định nhập khẩu thông thường.

Quy trình và thủ tục yêu cầu kiểm tra lại được thực hiện theo quy định tại Quy chế cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá ASEAN của Việt Nam - Mẫu D ban hành kèm theo Quyết định số 1420/2004/QĐ-BTM ngày 04/10/2004, Quyết định số 151/2005/QĐ-BTM ngày 27/01/2005 và các quyết định khác có liên quan của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

IV. Các quy định khác

Các quy định về căn cứ tính thuế, chế độ thu nộp thuế, chế độ miễn, giảm thuế, chế độ hoàn thuế, truy thu thuế, xử lý vi phạm và các quy định khác thực hiện theo các quy định của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và các văn bản hướng dẫn hiện hành.

5) Nêu thực trạng doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh Việt Nam thực hiện xong CEPT vào ngày 1/1/2006

CEPT/AFTA là một trong những ưu đãi lớn nhất về thuế quan đối với các nước thành viên ASEAN. Thế nhưng hiện chỉ có 5% DN VN sử dụng quyền này. Nguyên nhân chính là do các DN XK hiện thiếu cán bộ chuyên môn, am hiểu pháp luật. Tại các DNNVV hiện nay, không phải DN nào cũng có điều kiện tuyển riêng một cán bộ chuyên nghiên cứu pháp luật. Điều này khiến thông tin ưu đãi thuế chưa được cập nhật kịp thời.

Theo thống kê của Bộ Thương mại, năm 2006, có 11.361 hồ sơ xin cấp C/O mẫu D (loại dùng cho hàng hóa muốn được hưởng ưu đãi thuế quan từ 0-5% trong Khu vực thương mại tự do AFTA). Bộ Thương mại ước tính trong năm qua, chỉ có khoảng 5% DN sử dụng quyền ưu đãi thuế quan theo Hiệp định CEPT/AFTA mà VN đã ký với các nước thành viên ASEAN. Trong khi đó, một số tiền thuế khá lớn sẽ được tiết kiệm nếu DN tận dụng ưu thế này. Cụ thể, với mặt hàng mang mã số 610811 (váy lót từ sợi nhân tạo) có thuế suất MFN là 50%, nhưng thuế suất CEPT chỉ là 5%.

Đối với mặt hàng xe máy, Bộ Tài chính đề nghị Chính phủ không đưa mặt hàng xe máy vào thực hiện CEPT ngay trong năm 2006 mà đến năm 2007, mặt hàng xe máy mới thực hiện áp dụng thuế theo hiệp định CEPT, lý do "chờ đàm phán với các nước ASEAN về lộ trình giảm thuế".

Chúng ta đang tiến hành đàm phán với các nước ASEAN để xây dựng một lộ trình giảm thuế CEPT hợp lý của các mặt hàng có thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi (MFN) cao mà không phải giảm ngay xuống mức thuế suất từ 0-5% vào năm 2006 khi đưa vào thực hiện CEPT.

Trong khi đó, thuế suất MFN của mặt hàng xe máy là 100%, vì vậy nếu giảm ngay mức thuế suất xuống 20% vào năm 2006 như định hướng đã được Thủ tướng thông qua trước đó, Bộ Tài chính cho rằng sẽ bất lợi cho việc đàm phán của tất cả các mặt hàng thuộc diện phải chuyển vào thực hiện CEPT.

Phụ lục : “Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) của các nước ASEAN ”. (kèm theo cuối bài tập)

5) Phân tích cơ hội thách thức khi Việt Nam thực hiện xong AFTA

Cơ hội

- ❖ Hàng hoá của Việt Nam có cơ hội tốt để thâm nhập vào thị trường rộng lớn
- ❖ Hưởng quy chế hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập.
- ❖ Môi trường cạnh tranh quốc tế kích thích cho các doanh nghiệp phát triển
- ❖ ASEAN là cầu nối để Việt Nam tiếp cận với thị trường thế giới.
- ❖ Có điều kiện thay đổi cơ cấu kinh tế.

Thách thức

- ❖ Sự chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế

- ❖ “nguy cơ” cho các nhà sản xuất trong nước
- ❖ Quan liêu, bao cấp, trình độ quản lý yếu.
- ❖ Mặt hàng có sức cạnh tranh yếu cần được bảo hộ.
- ❖ Khả năng tiếp thị vào thị trường xuất khẩu còn khiêm tốn.
- ❖ Hàng hoá mang nhãn hiệu Việt Nam nhưng không có xuất xứ từ Việt Nam
- ❖ Dệt may, da giày chưa tự túc được nguyên liệu.

a. Sơ lược về kinh tế ASEAN và kinh tế một số quốc gia trong ASEAN:

ASEAN có diện tích hơn 4.5 triệu km² với dân số khoảng 505 triệu người; GDP khoảng 731 tỷ đô la Mỹ và tổng kim ngạch xuất khẩu hàng năm 339,2 tỷ USD.

Các nước ASEAN có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và hiện nay đang đứng hàng đầu thế giới về cung cấp một số nguyên liệu cơ bản như: cao su (90% sản lượng cao su thế giới); thiếc và dầu thực vật (90%), gỗ xẻ (60%), gỗ súc (50%), cũng như gạo, đường dầu thô, dứa...

Công nghiệp của ASEAN cũng đang trên đà phát triển, đặc biệt trong các lĩnh vực: dệt, hàng điện tử, hàng dầu, các loại hàng tiêu dùng. Những sản phẩm này được xuất khẩu với khối lượng lớn và đang thâm nhập một cách nhanh chóng vào các thị trường thế giới.

Khu vực ASEAN là khu vực có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao so với các khu vực khác trên thế giới, với nhịp độ trung bình hàng năm từ 5-10%, cho đến trước cuộc khủng hoảng vừa qua, được coi là tổ chức khu vực thành công nhất của các nước đang phát triển.

Tuy nhiên mức phát triển kinh tế giữa các nước ASEAN không phải là đồng nhất.

Trong ASEAN, Indonesia là nước đứng đầu về diện tích và dân số, nhưng thu nhập quốc dân tính theo đầu người chỉ vào khoảng trên 600 đô la Mỹ. Trong khi đó, Singapore và Brunei Darussalam là hai quốc gia nhỏ nhất về diện tích (Singapore) và về dân số (Brunei Darussalam) lại có thu nhập theo đầu người cao nhất trong ASEAN, vào khoảng 15.000 đô la Mỹ/năm.

Ở các nước ASEAN đang diễn ra quá trình chuyển dịch cơ cấu mạnh mẽ theo hướng công nghiệp hoá. Ngoại trừ Indonesia với công nghiệp chế tạo (không kể công nghiệp khai thác) chiếm tỷ trọng khoảng 20% GDP, còn ở các nước khác tỷ trọng này xấp xỉ 30%.

Nhờ chính sách kinh tế “hướng ngoại”, nền ngoại thương ASEAN đã phát triển nhanh chóng, tăng gấp đôi trong vòng 10 năm qua, đạt trên 160 tỷ đô la Mỹ vào đầu những năm 1990 (nay là 339 tỷ đô la Mỹ), nâng tỷ trọng trong ngoại thương thế giới từ 3.6 % lên 4,7%. ASEAN cũng là đối tượng thu hút nhiều vốn đầu tư của thế giới. Cuối những năm 80 bình quân hàng năm các nước ASEAN thu hút được 13,5 tỷ đô la Mỹ, so với 4,6 tỷ đô la Mỹ vào đầu những năm 80.

Đối với Việt Nam, GDP chúng ta đạt mức 800USD/người, là một trong 40 nước có GDP thấp hơn 1000USD.

Năm 2007 kim ngạch xuất khẩu của Malaixia: 605,1 tỷ Ringgit tương đương: 170,5 tỉ USD.

Kim ngạch xuất khẩu của Singapore: 270 tỉ USD.

Do tình hình bất ổn về chính trị Thái land hiện đang rơi vào nước có tăng trưởng kinh tế thấp nhất vùng Đông nam Á, mức tăng trưởng kinh tế chỉ đạt mức 3,8 đến 4%/ năm . Tăng trưởng kinh tế hiện nay của Philipin là 6%.

b) Tình hình hàng hóa Việt Nam sang các nước ASEAN:

Năm 2007, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các nước ASEAN đạt 7,8 tỷ USD, tăng 21,7% so với năm 2006. Thị trường khu vực này hiện chiếm khoảng 16,3% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam

Dự kiến xuất khẩu năm 2008 của Việt Nam sang các nước ASEAN sẽ lên tới 9 tỷ USD, tăng 15,4% so với năm 2007.

Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu vào ASEAN lại tăng chậm so với tốc độ tăng trưởng bình quân, trong khi kim ngạch nhập khẩu từ ASEAN tăng tương đối nhanh nên nhập siêu từ khu vực này đang có xu hướng tăng dần.

Trong số các nước ASEAN thì **Indonesia, Philippines, Malaysia là những nước thường xuyên nhập khẩu gạo của Việt Nam.** Kim ngạch xuất khẩu gạo năm 2007 vào ASEAN đạt trên 1 tỷ USD và dự kiến năm 2008 sẽ vẫn duy trì mức này. Do lợi thế về vận tải và nhu cầu gạo phẩm cấp thấp phù hợp với sản xuất của Việt Nam nên thị trường ASEAN vẫn là thị trường quan trọng trong việc xuất khẩu gạo Việt Nam.

Bên cạnh đó, một số nước ASEAN như Singapore và Malaysia đang có nhu cầu tương đối lớn đối với các loại rau quả, đặc biệt là rau quả tươi. **Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu rau quả của Việt Nam sang các nước ASEAN còn khá khiêm tốn với 25 triệu USD trong năm 2007.** Để đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng này, Việt Nam cần chú trọng tới chất lượng rau quả, đặc biệt là trong các khâu vận chuyển, bảo quản, tăng cường công tác quảng bá, tiếp thị, xúc tiến thương mại... Bộ Công thương dự kiến kim ngạch xuất khẩu năm 2008 của mặt hàng này sang ASEAN sẽ đạt con số 32 triệu USD, tăng tới 30% so với năm 2007.

Đối với mặt hàng cà phê, kim ngạch xuất khẩu sang ASEAN năm 2007 đạt 145 triệu USD. Dự kiến kim ngạch xuất khẩu năm 2008 đạt 155 triệu USD, tăng 7% so với năm 2007.

Thời gian qua, tuy các nước ASEAN cũng xuất khẩu thủy sản nhưng Việt Nam vẫn có thể gia nhập vào những thị trường này để phục vụ tiêu dùng trong nước và chế biến xuất khẩu. **Kim ngạch xuất khẩu thủy sản năm 2007 đạt 168 triệu USD.** Kim ngạch xuất khẩu thủy sản năm 2008 vào thị trường ASEAN dự kiến đạt 200 triệu USD, tăng 20% so với năm 2007.

Đối với hàng dệt may và giày dép, do có sự trùng hợp về cơ cấu sản xuất nên những mặt hàng này của Việt Nam khó có khả năng thâm nhập mạnh vào ASEAN. Tuy nhiên, năm 2007, Việt Nam cũng đã xuất được khoảng 175 triệu USD vào khu vực này. Trong năm 2008 và các năm tiếp theo, tận dụng những ưu đãi thuế để tăng cường xuất khẩu các sản phẩm dệt may, giày dép sang các nước ASEAN. Dự báo kim ngạch xuất khẩu năm 2008 đạt khoảng 202 triệu USD, tăng 15% so với năm 2007.

Còn mặt hàng điện tử và linh kiện hiện nay chủ yếu do các công ty liên doanh tại Việt Nam xuất khẩu sang Philippines, Malaysia, Indonesia. Kim ngạch xuất khẩu năm 2008 dự đoán đạt 950 triệu USD, tăng 40% so với năm 2007.

Thực hiện Hiệp định CEPT/AFTA, hầu hết thuế suất đối với hàng hoá nhập khẩu của các nước ASEAN chỉ còn ở mức từ 0-5%. Đây là lợi thế mà các doanh nghiệp Việt Nam có thể sử dụng để đưa hàng hoá của Việt Nam vào các nước trong khu vực. Nhưng trên thực tế, tỷ

trọng hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam vào các nước trong khu vực vẫn còn khiêm tốn so với tổng kim ngạch hàng hoá xuất khẩu.

c) Khó khăn và thách thức khi thực hiện AFTA/CEPT:

Bên cạnh những thuận lợi kể trên, việc Việt Nam thực hiện AFTA cũng đặt ra những khó khăn và thách thức lớn. Hiện tại, trình độ phát triển kinh tế nước ta so với các nước trong khu vực còn quá chênh lệch. Trong khi các nước ASEAN đã chuyển sang sử dụng lao động có trình độ để sản xuất và xuất khẩu hàng hóa kỹ thuật cao như hàng điện tử, cơ khí chế tạo, hóa chất... thì hàng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là nông sản chưa qua chế biến, khoáng sản ở dạng thô hoặc sơ chế và các hàng công nghiệp nhẹ sử dụng nhiều lao động với tỷ trọng sản phẩm có hàm lượng công nghệ và trí tuệ còn rất nhỏ.

Bên cạnh đó, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của chúng ta có điểm tương đồng khá rõ nét so với các nước thành viên cũ của ASEAN (như Singapore, Thái Lan, Malaysia, Indônêxia và Philipin). Việt Nam có lợi thế xuất khẩu các mặt hàng nông sản, nguyên liệu thô và một số sản phẩm công nghiệp nhẹ thì các nước ASEAN cũng có lợi thế này.

Với cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu hiện nay của Việt Nam, lợi ích mà Việt Nam trước mắt thu được từ AFTA không đáng kể. Nếu như cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam chuyển dịch theo hướng tăng mạnh những sản phẩm công nghệ chế biến, những hàng hóa chủ yếu nằm trong Danh mục IL thì sự cắt giảm về thuế mới có thể trở thành tác nhân kích thích đối với doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sản xuất các sản phẩm xuất khẩu.

Đối với doanh nghiệp, việc tham gia ngày càng sâu vào AFTA (và sau này là APEC, WTO) sẽ là một cơ hội lớn, đồng thời cũng là thách thức lớn. Các doanh nghiệp Việt Nam chưa thực sự ý thức và hiểu hết được những cơ hội và thách thức đang chờ đợi trong quá trình hội nhập kinh tế. Một số doanh nghiệp vẫn chưa từ bỏ tư tưởng ỷ lại vào sự bảo hộ cao và lâu dài của Nhà nước cho nên vẫn chưa chủ động sắp xếp lại sản xuất kinh doanh để tận dụng cơ hội, đối phó thách thức khi hội nhập.

7) Các giải pháp để doanh nghiệp nắm bắt cơ hội và loại trừ khó khăn, thách thức do AFTA và CEPT

Nâng cao năng lực cạnh tranh là một yếu tố sống còn để đảm bảo hội nhập thành công, chỉ khi năng lực cạnh tranh được nâng cao, doanh nghiệp chúng ta mới có thể nắm bắt, tận dụng được những thuận lợi do hội nhập đem lại và hạn chế những bất lợi trong quá trình này. Doanh nghiệp cần chủ động trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Đây là một quá trình khó khăn, nhưng doanh nghiệp cần xác định tự mình vươn lên thông qua quá trình học hỏi, đổi mới phương cách quản lý, mạnh dạn đầu tư, sáng tạo, tận dụng cơ hội do hội nhập đem lại.

Nhà nước chịu trách nhiệm nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, thông qua việc tạo ra hệ thống pháp luật hiệu quả vì lợi ích doanh nghiệp, đầu tư nâng cấp hệ thống giao thông và viễn thông, đảm bảo sự cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp, không phân biệt loại hình kinh tế, quy mô sản xuất. Tuy nhiên, Nhà nước không hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp (thông qua các hình thức như trợ cấp, trợ giá, giãn nợ, xóa nợ) vì các hình thức trợ cấp này sẽ không được phép trong tiến trình hội nhập, mặt khác sẽ tạo cho doanh nghiệp tâm lý ỷ lại vào Nhà nước.

Ngược lại, Nhà nước sẽ tích cực hỗ trợ gián tiếp cho doanh nghiệp như hạ thấp giá, phí các dịch vụ công (điện, nước, điện thoại, Internet), hướng dẫn doanh nghiệp xúc tiến, quảng bá sản phẩm ra nước ngoài, xây dựng các trung tâm xúc tiến thương mại tại nước ngoài, tạo điều kiện dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn vay, xây dựng lộ trình hội nhập phù hợp theo nguyên tắc bảo hộ hợp lý, có chọn lọc, có điều kiện, có thời gian, v.v...

Mỗi **doanh nghiệp cần có chiến lược riêng** cho đơn vị mình. Một mặt quy hoạch sản xuất, điều chỉnh cơ cấu, ưu tiên tập trung nỗ lực đầu tư cho sản xuất các mặt hàng chủ lực có thế mạnh, có khả năng cạnh tranh của đơn vị, của địa phương mình, lấy thị trường làm kim chỉ nam định hướng cho sản xuất. Không nên dàn trải, cần chuyên sâu theo thế mạnh.

Các doanh nghiệp cần đảm bảo rằng các thông tin, tư liệu phải luôn luôn cập nhật tới tay đơn vị mình kịp thời. Doanh nghiệp cần thông qua các đơn vị chủ quản của mình, các Hiệp hội ngành hàng, phản ánh nguyện vọng, đóng góp vào việc xây dựng chiến lược và phương án đàm phán cụ thể với từng tổ chức kinh tế quốc tế và khu vực. Nói khác đi, mỗi **quan hệ qua lại giữa các cơ quan quản lý của Nhà nước và doanh nghiệp cần được tăng cường, duy trì thường xuyên và đều đặn.**

Thường xuyên đào tạo nguồn nhân lực. Tập trung vào những cán bộ chuyên môn và đào tạo để am hiểu pháp luật. Đây là vấn đề luôn luôn được nhấn mạnh, bởi con người là yếu tố quyết định. Nhắc lại nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực ở đây để khẳng định lại tầm quan trọng cần đặc biệt ưu tiên để đảm bảo thắng lợi cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Cải cách chính sách thuế đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Cải cách cơ chế quản lý tài chính doanh nghiệp đối với đầu tư nước ngoài.

Thúc đẩy doanh nghiệp Việt Nam đầu tư trực tiếp sang các nước ASEAN nhằm phát huy lợi thế so sánh của Việt Nam và tận dụng chính sách ưu đãi của các nước

Câu 6: Hiệp định thương mại Việt-Mỹ. Cơ hội và thách thức khi Việt Nam thực thi xong nội dung của Hiệp định (Nhóm CH2M)

I/ Vài nét về quan hệ kinh tế - chính trị - xã hội giữa VN và Hoa Kỳ

1. Khái quát lịch sử:

Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ được ký kết ngày 13/7/2000, và có hiệu lực từ ngày 10/12/2001. Hiệp định được xây dựng trên nguyên tắc và định chế của WTO, bao quát tất cả các lĩnh vực thương mại và đầu tư. Lần đầu tiên Việt Nam cam kết một lộ trình mở cửa toàn diện và sâu sắc trong một Hiệp định như vậy. Việt Nam đã liệt kê tất cả các biện pháp bảo hộ và đa số đều được đưa vào lịch trình loại bỏ

2. Những mốc quan trọng:

- Quan hệ Việt Nam - Hoa Kỳ thực ra đã có từ rất lâu (từ đời Tổng thống Thomas Jefferson), Ông là vị Tổng thống Mỹ đầu tiên quan tâm đến nước Việt Nam. Ông cũng là người soạn ra bản Tuyên ngôn độc lập nổi tiếng của nước Mỹ năm 1776.

Sau 20 năm Mỹ tiến hành cuộc chiến tranh chia cắt đất nước Việt Nam và bị thất bại hoàn toàn vào ngày 30/4/1975, đã để lại những hội chứng nặng nề trong mối quan hệ giữa 2 nước. Cuộc cấm vận kinh tế kéo dài 15 năm cùng những sự kiện đánh dấu sự phát triển kinh tế của 2 nước với những cột mốc quan trọng: (sắp xếp theo thời gian)

🚩 Sau khi Mỹ thoát bại trong chiến tranh xâm lược Việt Nam vào ngày 30/4/1975, Mỹ cấm vận kinh tế đối với Việt Nam kéo dài trong 15 năm

🚩 Ngày 03/2/1994: Chính phủ Mỹ tuyên bố bỏ cấm vận buôn bán với Việt Nam

- ✚ Ngày 11/7/1995 Tổng thống Mỹ tuyên bố công nhận ngoại giao và bình thường hóa quan hệ với Việt Nam.
- ✚ Ngày 05/8/1995 Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ sang thăm Việt Nam
- ✚ Ngày 10/1995 Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam đời Lê Khả Kiêu năm 50 năm thành lập Liên Hiệp quốc và lần đầu tiên thăm Mỹ, tiếp xúc với nhiều quan chức cao cấp của chính quyền Mỹ, Hội đồng thông tấn Mỹ tổ chức “Hội thảo về bình thường hóa quan hệ, bước tiếp theo trong quan hệ Việt – Mỹ”.
- ✚ Ngày 11/1995 Hoa Kỳ liên bộ Mỹ thăm Việt Nam tìm hiểu hệ thống luật lệ thông tin đầu tư của Việt Nam
- ✚ Ngày 04/1996 Mỹ trao cho Việt Nam văn bản “những yêu tố bình thường hóa quan hệ kinh tế thông tin Việt Nam
- ✚ Ngày 07/1996 Việt Nam trao cho Mỹ văn bản “Năm nguyên tắc bình thường hóa quan hệ kinh tế- thông tin và năm phần Hiệp định thông tin với Mỹ”
- ✚ Ngày 09/1996 bắt đầu quá trình năm phần hiệp định thông tin song phương
- ✚ Ngày 07/5/1997: Đại sứ quán Mỹ tại Việt Nam, Đại sứ Việt Nam tại Mỹ nhanh chóng ở thủ đô của mỗi nước, hoàn tất quá trình bình thường hóa quan hệ ngoại giao giữa các nước.
- ✚ Ngày 10/3/1998: Tổng thống Mỹ tuyên bố bãi bỏ việc áp dụng điều luật bổ sung Jackson – Vanier đối với Việt Nam, góp phần thúc đẩy bình thường hóa quan hệ thương mại giữa hai nước.
- ✚ Năm 1999: Việt Nam giành cho Hoa Kỳ quy chế tối huệ quốc trong thương mại và quy chế này được gia hạn từng năm.
- ✚ Ngày 6-7/9/1999 : Ngoại trưởng Mỹ Albright thăm Việt Nam
- ✚ Ngày 13-15/3/2000 : Bộ trưởng Quốc phòng Mỹ William Cohen lần đầu tiên thăm chính thức VN.
- ✚ Ngày 13/7/2000: Đại diện chính phủ Hoa Kỳ và Việt Nam ký hiệp định thương mại song phương tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại giữa 2 nước.
- ✚ Ngày 14/7/2000: Bộ trưởng Thương mại Vũ Khoan và ĐDTM Mỹ Barshefsky ký HĐTM song phương Mỹ - Việt tại Washington, D.C.
- ✚ Ngày 16/11/2000 – 19/11/2000: Tổng thống Mỹ Bill Clinton đến Việt Nam
- ✚ Ngày 24-26/7/2001: Ngoại trưởng Hoa Kỳ Colin Powell lần đầu tiên thăm Việt Nam dịp dự ARF 8 và PMC tại Hà Nội.
- ✚ Ngày 11/12/2001: Sau khi Hiệp định thương mại Việt Mỹ được Quốc hội của 2 nước phê chuẩn, Phó thủ tướng thường trực Nguyễn Tấn Dũng đại diện cho chính phủ Việt Nam đến thủ đô Washington cùng với đại diện chính phủ Mỹ tuyên bố hiệp định bắt đầu có hiệu lực thực thi.

- ✚ Ngày 6-12/9/2002: Bộ trưởng Ngoại giao Nguyễn Dy Niên thăm làm việc tại Hoa Kỳ nhằm thúc đẩy quan hệ hai nước.
- ✚ Ngày 9/9/2002: Lần đầu tiên Chính phủ 2 nước ký MOU về chương trình dự phòng và chăm sóc HIV/AIDS tại Việt Nam từ 2003-2008 trị giá khoảng 20 triệu đô la.
- ✚ Ngày 8-22/7/2003: Đoàn VEF của Mỹ vào VN triển khai Quỹ VEF, trao 22 học bổng đầu tiên cho sinh viên VN sang đào tạo tại Mỹ theo Đạo luật "Quỹ Giáo dục VN" (có tổng số tiền là 145 triệu USD trong 18 năm).
- ✚ Ngày 17/7/2003: Hiệp định dệt may Việt Nam – Hoa Kỳ được ký chính thức tại Hà Nội (ký tắt tại Washington, D.C. ngày 25/4/2003).
- ✚ Ngày 23/7/2003: ITC tuyên bố VN bán phá giá cá tra, ba sa vào thị trường Hoa Kỳ và áp thuế bán phá giá đối với philê cá Tra, basa của Việt Nam.
- ✚ Ngày 9-12/11/2003: BTQP Phạm Văn Trà thăm Mỹ
- ✚ Ngày 19-21/11/2003: Tàu hải quân Mỹ lần đầu tiên thăm hữu nghị cảng Sài Gòn.
- ✚ Ngày 3-12/12/2003: Phó Thủ tướng Vũ Khoan chính thức thăm làm việc tại Mỹ, chứng kiến Lễ ký 5 văn bản, trong đó có Hiệp định hợp tác về Hàng không, Thoả thuận hợp tác phòng chống ma túy.
- ✚ Ngày 8-12/2/2004: Đô đốc Thomas Fargo, Tư lệnh Bộ Tư lệnh Thái Bình Dương Mỹ thăm Việt Nam.
- ✚ Ngày 22-30/4/2004: Phó Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Phúc Thanh thăm Mỹ, tham dự lễ ra mắt của "Nhóm nghị sỹ Mỹ vì quan hệ Mỹ - Việt" (28/4/2004)
- ✚ Ngày 15/9/2004: BNG Mỹ ra báo cáo về tình hình tự do tôn giáo thế giới, trong đó xếp VN vào danh sách các nước đặc biệt quan tâm về tự do tôn giáo.
- ✚ Ngày 20-21/11/2004: HNCC APEC 12 tại Santiago (Chi lê). CTN Trần Đức Lương tiếp xúc song phương với TTh Mỹ George Bush bên lề HNCC.
- ✚ Ngày 10/12/2004: Chuyến bay trực tiếp đầu tiên từ Mỹ đến VN sau 1975.
- ✚ Ngày 29/3-1/4/2005: Tàu hải quân Mỹ thăm cảng Sài Gòn.
- ✚
- ✚ Ngày 21/6/2006 : Thuê tầu ngầm Phaên Vaên Khaui thêm Hoa Kỳ.
- ✚ Ngày 01/8/2006 : Ủy ban “Tạo chính Thương viện Hoa Kỳ” thông qua dự luật S.3495 trao Quy chế Thương mại Bình thường Vĩnh viễn (PNTR) cho Việt Nam với 18 - 0 phiếu thuận.
- ✚ Tổng thống G. Bush tham dự hội nghị cấp cao APEC 2006 tại Việt Nam
- ✚ Ngày 4 - 8/11/2007 : Bộ trưởng Thương mại Mỹ Carlos M. Gutierrez sẽ dẫn đầu một phái đoàn thương mại cấp cao tới Hà Nội và TP HCM nhằm thúc đẩy cơ hội xuất khẩu cho các công ty Mỹ.

II/ Tóm tắt tiến trình đàm phán và ký kết hiệp định thương mại Việt Mỹ :

Hiệp định thông mại Việt – Mỹ nối tiếp năm đàm phán thông mại song phương của Việt Nam, kéo dài bốn năm từ tháng 7/1996 đến tháng 7/2000.

Tieán haønh ñaøm phaøn naøy dieãn ra trong 11 voøng:

- **Voøng 1:** töø 21/9/1996 ñeán 26/9/1996 taïi Haø Noäi
- **Voøng 2:** töø 9/12/1996 ñeán 11/12/1996 taïi Haø Noäi
- **Voøng 3:** töø 12/4/1997 ñeán 17/4/1997, Myõ trao cho Vieät Nam vaên baùn döi thaùo Hieäp ñönh
- **Voøng 4:** töø 6/10/1997 ñeán 11/10/1997 taïi Washington sö böa trao ñoái veà nhöõng quy ñönh chung vaø chöõng thöõng maïi haøng hoùa trong Hieäp ñönh
- **Voøng 5:** töø 16/5/1998 ñeán 22/5/1998 taïi Washington. Tröôùc voøng ñaøm phauhn naøy, caùc nhaø ñaøm phaøn Vieät Nam ñaõ thieát keá laïi baùn döi thaùo hieäp ñönh möüi theo nguyeân taéc Toå chöùc Thöõng maïi theá giöüi (WTO) aùp döïng cho caùc nöôùc cöù trình ñoä phaùt trieãn thaáp.
- **Voøng 6:** töø 15/9/1998 ñeán 22/9/1998 taïi Haø Noäi
- **Voøng 7:** töø 15/3/1999 ñeán 19/3/1999 taïi Haø Noäi. Taïi 2 voøng ñaøm phaøn 6 vaø 7, caùc beân tieáp tuïc trao ñoái veà caùc vaán ñeà quan troïng chöüa ñi ñeán nhaát trí trong caùc voøng ñaøm phaøn tröôùc, nhö: phaùt trieãn quan heä ñaàu tö, thöõng maïi dòch vuï, thöõng maïi haøng hoùa vaø söù höõu trí tueä
- **Voøng 8:** töø 14/6/1999 ñeán 18/6/1999 taïi Washington
- **Voøng 9:** töø 23/7/1999 ñeán 25/7/1999 taïi Haø Noäi, trong cuoäc hoïp caáp Böa tröôùng, hai nöôùc ñaõ thoâng baùo thoùa thuaän treân nguyeân taéc nhöõng noäi dung maø Hieäp ñönh thöõng maïi ñaõ ñaët ñöôïc
- **Voøng 10:** töø 28/8/1999 ñeán 2/9/1999 taïi Washington.
- **Voøng 11:** 3/7/2000 taïi Washington. Sau khi ñaøm phaøn noát nhöõng vaán ñeà cuoái cuøng trong lönh cöïc vieãn thoâng vaø raø soaùt laïi möät laàn nöõa toaøn vaên baùn Hieäp ñönh, ngaøy 13/7/2000, Hieäp ñönh thöõng maïi Vieät-Myõ ñaõ ñöôïc kyù keát taïi Washington. Ñaïi dieãn cho phía Vieät Nam laø Böa tröôùng vuõ Khoan, ñaïi dieãn cho phía Myõ laø bàø Charlene Barshefsky. Tham döi leä kyù keát cöù Ñaïi söù hai nöôùc (Ñaïi söù Leä Vaên Baøng vaø Ñaïi söù Peterson) vaø nhieàu quan chöùc khaùc.

Söù dö Hieäp ñönh ñöôïc ñaøm phaøn laâu nhö vaäy vì:

- Quy möa cuüa Hieäp ñönh löùn.
- Lòch söù quan heä giöõa hai nöôùc Vieät Nam vaø Hoa Kyø phöùc taïp vaø cöù nhieàu ñieäm nhaïy caùm veà chính trò vaø chính kieán
- Hai nöôùc cöù nhieàu ñieäm khaùc nhau veà kinh teá, veà trình ñoä phaùt trieãn, veà cheá ñoä chính trò, cô cheá kinh teá... Myõ cöù neàn kinh teá thò tröôøng möü, töï do thöõng maïi laâu ñöüi, nhöng neàn kinh teá Vieät Nam vaãn ñang trong quaù trình chuyeãn ñoäisang neàn kinh teá thò tröôøng theo ñönh höõng xaõ hoäi chuü nghöa

Söù ñaøm phaøn laâu döi nhaèm laøm cho Hieäp ñönh chöüa ñöïng ñöôïc nguyeân voïng vaø löüi ích cuüa caù hai phía Vieät Nam vaø Myõ.

III/ Nêu vai trò của hiệp định thương mại Việt Mỹ:

1. Vai trò:

Vieät Nam ñaõ kyù Hieäp Ñònñ Thöông Maiï vôi gaàn 170 quoc gia vaø khu vöïc laõnh thoã, nhöng vieäc kyù keät Hieäp Ñònñ Thöông Maiï Vieät – Myõ taïi thuû ñoã Washington ngaøy 13/7/2000 coù yù nghóa ñaéc bieät quan troïng vì nhöõng lyù do sau:

- ✚ **Ñây laø Hieäp Ñònñ ñaàu tieân chuøng ta ñaøm phaùn theo tieâu chuaån cuûa Toã Chöùc Thöông Maiï Theá Giöùu (WTO).** Raát nhieàu noãi dung cuûa Hieäp ñònñ Thöông Maiï Vieät – Myõ gaàn gioáng nhö Hieäp Ñònñ cuûa toã chöùc WTO maø Vieät Nam tieán haønh ñaøm phaùn ñeã xin gia nhaäp. Cho neân coù nhöõng nhaø nghiênn cöùu coù uy tín cho raèng: Kyù ñöôïc Hieäp Ñònñ Thöông Maiï vôi Myõ laø Vieät Nam ñaõ ñaët ñöôïc nöûa baøn chaân vaøo Toã Chöùc Thöông Maiï Theá Giöùu (WTO), ñoã neân kinh teá Vieät Nam hoãi nhaäp vôi neân kinh teá theá giöùu nhanh choùng vaø hieäu quaû hôn.
- ✚ Myõ laø moät quoc gia coù neân kinh teáù lôn nhaát toaøn caàu, Myõ chi phoái hoait ñoäng vaø caùc quyêát ñònh cuûa nhieàu toã chöùc quoc teá coù uy tín nhö WTO, WB, IMF, ADB,... cho neân kyù ñöôïc Hieäp Ñònñ vôi Myõ thì söi aùnh höôùng tích cöïc cuûa caùc toã chöùc treân ñoã vôi neân kinh teá Vieät Nam seõ nhieàu hôn vaø thuaän löii hôn.
- ✚ Myõ laø thò tröôøng lôn nhaát theá giöùu (chieám khoaùng 18% toång thöông maiï cuûa theá giöùu), haøng naêm thò tröôøng Myõ nhaäp khaâu khoaùng gaàn 1300 tyù USD, Hieäp Ñònñ Thöông Maiï Vieät – Myõ ñöôïc kyù keät seõ taïo ñieàu kieän thuaän löii ñeã caùc doanh nghiêp Vieät Nam ñaây maïnh xuaát khaâu sang thò tröôøng Myõ.
- ✚ Hieäp Ñònñ Thöông Maiï Vieät – Myõ coù hieäu löïc seõ goùp phaàn laøm cho hoait ñoäng moãi tröôøng ñaàu tö Vieät Nam theâm haáp daãn vì: caùc nhaø ñaàu tö hoait ñoäng taïi Vieät Nam seõ coù thò tröôøng thuaän löii vôi möùc theá öu ñaõ khi xuaát khaâu sang thò tröôøng Myõ. Moãi tröôøng phaùp lyù cho hoait ñoäng ñaàu tö vaø thöông maiï cuûa Vieät Nam seõ hoaøn thieän theo höôùng môù mang tính hoãi nhaäp taïo ñieàu kieän cho caùc doanh nghiêp thuoc caùc thaønh phaàn kinh teá kinh doanh bình ñaúng.
- ✚ Hieäp Ñònñ Thöông Maiï Vieät – Myõ coù hieäu löïc daõ seõ coù nhieàu thaùch thöùc cho neân kinh teá Vieät Nam. Vì Hieäp Ñònñ ñöôïc kyù döïa treân neân taùng: bình ñaúng, coù ñi laïi vaø hai beân cuøng coù löii, cho neân söi baát löii thöôøng seõ ñeán nhieàu hôn vôi beân coù tieäm löïc kinh teá yeáu hôn. Vì vaäy, vieäc nghiênn cöùu kyù Hieäp Ñònñ ñeã ñeã xuaát giaûi phaùp thöïc hieän coù hieäu quaû coù yù nghóa ñaéc bieät quan troïng.

2/ Vai trò của hiệp định này đối với nền kinh tế VN:

- ✚ Đến cuối năm 2002, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với gần 170 nước trên thế giới, trong số này ta đã có quan hệ thương mại với gần 140 nước. Để tạo điều kiện thuận lợi cho lĩnh vực thương mại hoạt động, Chính phủ Việt Nam đã ký 90 hiệp định thương mại song phương, trong đó gần 80 cam kết cho Việt Nam hưởng Quy chế Tối huệ quốc – Most Favoured Nations (MFN). Trong số các hiệp định thương mại song phương đã ký thì Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ sẽ có ảnh hưởng lớn nhất đối với nền kinh tế Việt Nam, vì:

- ✚ Mỹ là nước có nền kinh tế và thương mại lớn nhất thế giới: Mỹ chiếm gần 50% sản lượng công nghiệp, gần 20% trị giá xuất nhập khẩu của thế giới. Mỗi năm, Mỹ xuất khẩu gần 900 tỷ USD, nhập khẩu gần 1.300 tỷ USD. Năm 2001, GDP của Mỹ đã lên đến gần 10.000 tỷ USD (số liệu của WTO công bố năm 2002), cho nên ký hiệp định với Mỹ mở ra thị trường thuận lợi có dung lượng lớn cho hoạt động xuất khẩu của Việt Nam.
- ✚ Nước Mỹ có vai trò nòng cốt, chi phối hoạt động của các định chế tài chính và thương mại quốc tế như IMF, WTO, WB, ADB..., cho nên ký hiệp định thương mại với Mỹ tạo ra khả năng tăng cường sự ảnh hưởng thuận lợi của các tổ chức trên với nền kinh tế của Việt Nam và giúp đẩy nhanh tiến trình hội nhập của nước ta với khu vực và thế giới.
- ✚ Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ được soạn thảo dựa vào các tiêu chuẩn nội dung của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) dành cho các nước kém phát triển, cho nên ký được hiệp định thương mại với Mỹ là một bước tiến quan trọng giúp cho Việt Nam sớm gia nhập Tổ chức WTO.
- ✚ Dưới sự ảnh hưởng của Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ, hệ thống pháp luật điều tiết nền kinh tế và thương mại của Việt Nam sẽ thay đổi theo hướng: đầy đủ, minh bạch, tiếp cận với các chuẩn mực chung của quốc tế để tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng, thuận lợi cho các doanh nghiệp thuộc các khu vực kinh tế phát triển.
- ✚ Từ sau khi Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ có hiệu lực (11/12/2002), thuế nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam vào Mỹ giảm từ 30-40% tạo điều kiện nâng cao tính cạnh tranh về giá cho hàng hóa của Việt Nam trên thị trường này.
- ✚ Môi trường đầu tư Việt Nam hấp dẫn hơn, vì tính bình đẳng, rõ ràng, không phân biệt đối xử và hàng hóa của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sản xuất tại Việt Nam đưa vào thị trường Mỹ cũng được hưởng Quy chế Tối huệ quốc.

IV/ Điểm giống và khác biệt giữa hiệp định thương mại Việt Mỹ với các hiệp định thương mại song phương khác.

Cho nên thời điểm nay Việt Nam nào kỳ Hiệp Định Thương mại với trên 100 quốc gia và khu vực lãnh thổ, những Hiệp Định Thương mại Việt – Mỹ là Hiệp Định khác biệt so với các Hiệp Định Thương mại khác thể hiện qua bảng trên.

<u>Tiêu thức so sánh</u>	<u>Hiệp Định T/Mai Việt – Mỹ</u>	<u>Các Hiệp Định Thương mại song phương khác</u>
1. Cơ sở pháp lý	Dựa vào các tiêu chuẩn của WTO	Dựa vào các tập quán thông mại quốc tế phổ biến
2. Tính khả thi của Hiệp Định	Vừa mang tính tổng hợp, vừa mang tính chi tiết: có các chương, mỗi chương có nhiều điều khoản và phụ	Mang tính tổng hợp cao, không có các cam kết thời hạn cụ thể

	luïc keøm theo	
3. Noäi dung Hieäp Ñòn	Khoâng chà ñeà caäp ñeán thöông maïi maø coøn ñeà caäp ñeán caùc vaán ñeà coù lieân quan troïc tieáp ñeán thöông maïi dòch vui, ñaàu tö, söu höõu trí tueä...	Chà ñeà caäp ñeán quan heä thöông maïi song phöông
4. Loä trình thöïc hieän Hieäp Ñòn	Cuï theá vaø roõ raøng	Khoâng coù loä trình thöïc hieän
5. Cô quan giaùm saùt thi haønh Hieäp Ñòn	Coù cô quan giuùp trieån khai vaø thi haønh Hieäp Ñòn	Khoâng coù

IV. Nhöõng noäi dung chính của Hieäp Ñòn:

1. Noäi dung coát loõi của Hieäp Ñòn:

p ñòn:

Hiệp định thương mại Việt-Mỹ là một hiệp định quan trọng được kí kết giữa Việt Nam và Hoa Kỳ trong năm 2001.

Hieäp ñòn laø vaên baün ñoà söa, noù chöua ñöõng 4 noäi dung cô baün sau:

1. Về thông mại hàng hóa:

- Ngay läp töc vaø voâ ñieàu kieän, hai bên Mỹ và Việt nam daønh cho nhau quy cheá toái hueä quoác trong quan heä thöông maïi vöùi nhau.

- Trong thöông maïi hàng hóa, caùc doanh nghiệp Việt nam coù quyèän tham gia ngay läp töc phaân phóái hàng hoá Mỹ neáu ta coù khuû naêng. Coøn caùc doanh nghiệp Mỹ theo loä trình veà thôøi gian coù quyèän toå chöùc phaân phóái hàng hóa tại Việt Nam.

- Hàng hoá của Hoa Kỳ ñeà vaøo Việt Nam seõ ñöôïc caét giaùm theá nhaäp khaäu theo loä trình cam keát.

2. Về baün quyèän vaø tại sân trí tueä:

- Về baün quyèän, hai bên cam keát thöïc hieän Hieäp ñòn veà söu höõu trí tueä maø caùc bên ñaõ kỳ trò ñuùc ñoù

- Về tại dân trí tueä, hai bên thoäu thuaän thöïc hieän caùc công ö ñuùc sñä phöông veà caùc vaán ñeà naøy.

3. Về thông mại dòch vui:

- Hai nö ñuùc seõ môu cöua cho nhau: taïo ñieàu kieän cho caùc eä5t Nam töï do kinh doanh dòch vui tại Mỹ và caùc doanh nghiệp Mỹ theo loä trình ñöôïc kinh doanh dòch vui tại Việt Nam.

4. Về hoạt động thương mại:

Hai bên cam kết dành quyền lợi cho các nhà thương mại hoạt động kinh doanh trên thị trường của nhau phục vụ với các thông lệ của quốc tế. Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đưa vào thị trường Mỹ được giảm thuế nhập khẩu bình quân từ 30% - 40%. Và hàng hóa của Mỹ đưa vào Việt Nam cũng được hưởng quy chế tối huệ quốc.

2. Thông mại hàng hóa:

2.1 Các nguyên tắc thiết lập quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Mỹ:

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Mỹ theo tinh thần của Hiệp định thương mại thiết lập trên 2 nguyên tắc:

➤ Nguyên tắc quan hệ buôn bán bình đẳng (NTR). Hay còn gọi là Quy chế tối huệ quốc (MFN).

Mỗi bên dành ngay lập tức và vô điều kiện cho hàng hóa cơ sở xuất khẩu tại các cảng thông thương của Bên kia với mức thuế không kém thuận lợi hơn mức thuế dành cho hàng hóa thông thường của xuất khẩu tại các cảng thông thương của bất cứ nước nào khác trong tất cả các vấn đề liên quan:

- Mọi loại thuế quan và phí nào và các khoản thuế liên quan đến việc nhập khẩu, bao gồm cả các thông lệ tính các loại thuế quan và phí nào
- Thông lệ thanh toán với hàng nhập khẩu và xuất khẩu, và việc chuyển tiền quốc tế của các khoản thanh toán nào
- Những quy định và thủ tục liên quan đến xuất nhập khẩu, các quy định về vận tải hàng hóa, vận tải hàng, vận chuyển hàng, vận chuyển hàng
- Mọi loại thuế và phí khác trong nước nào tiếp xúc hoặc tiếp xúc và hàng nhập khẩu
- Luật quy định và các yêu cầu khác của ảnh hưởng đến việc bán, mua, vận chuyển, phân phối, lưu kho và sử dụng hàng hóa trong thị trường nội địa
- Việc áp dụng các hạn chế nội địa và các biện pháp

➤ Nguyên tắc đối xử quốc gia (NT): là nguyên tắc nhằm tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng cho hàng hóa nhập khẩu so với hàng hóa sản xuất trong nước.

- Mỗi bên Việt Nam và Mỹ, không bên nào được tiếp xúc hoặc gián tiếp dùng các loại thuế và phí nào nào và các khoản thuế quan của sản phẩm nhập khẩu từ bên kia cao hơn so với mức thuế và phí của sản phẩm nội địa của mình.
- Hàng nhập khẩu của xuất khẩu với mức thuế suất phải được đối xử như hàng nội địa của nước nhập khẩu, các quy định, các yêu cầu khác của ảnh hưởng đến việc bán hàng, mua hàng, vận chuyển và phân phối hàng hóa, lưu kho và sử dụng hàng.

- Bên phía Việt Nam cũng nhờ bên phía Hoa Kỳ không nên soạn thảo thêm những quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật áp dụng riêng nào hạn ngạch nhập khẩu, nhằm tạo ra trở ngại cho hoạt động nhập khẩu hoặc nhằm bảo hộ sản xuất trong nước, vì nhiều nước sẽ làm cho hạn ngạch nhập khẩu khó cạnh tranh hơn.

- Việc xây dựng những rào cản về kỹ thuật: tiêu chuẩn vệ sinh, môi trường, chất lượng sản phẩm... quy định về hạn ngạch nhập khẩu phải phù hợp với các quy định của tổ chức WTO và các quy định nước không mang tính chất hạn chế thương mại, không quy định cao hơn so với quy định cho sản phẩm nào đó.

2.2. *Nghĩa vụ chung về thương mại:*

Các Bên nỗ lực tìm kiếm nhằm nâng đỡ các cơ chế thương mại thông qua việc cung cấp thuận lợi về các cơ chế tiếp cận thị trường thông qua việc cung cấp thuận lợi về các hạn ngạch nhập khẩu và các hạn ngạch nhập khẩu khác nhau do nhóm phần tư công mang lại.

Các bên sẽ loại bỏ tất cả các hạn chế, hạn ngạch, yêu cầu cấp phép và kiểm soát xuất khẩu và nhập khẩu nào với mọi hạn ngạch và dịch vụ, ngoại trừ những hạn chế, hạn ngạch, yêu cầu cấp phép kiểm soát nước GATT 1994 cho phép.

Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định nước có hiệu lực, các bên hạn chế tất cả các loại phí và thuế với bất kỳ hình thức nào áp dụng với hay có liên quan đến xuất khẩu, ô nhiễm tổng cộng với chi phí của dịch vụ nào cung ứng và năm bảo vệ những loại phí và thuế nào không phải là một số bảo hộ gia nhập tiếp nào với sản xuất trong nước hoặc là thuế nào hạn ngạch hạn ngạch nhập khẩu hay xuất khẩu vì mục đích thu ngân sách.

Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định nước có hiệu lực các bên áp dụng hệ thống định giá dựa trên giá trị gia tăng của hạn ngạch nhập khẩu nếu tính thuế hoặc của hạn ngạch tổng cộng, chứ không dựa vào giá trị của hạn ngạch hoặc theo nội dung xuất khẩu, hoặc giá trị nội địa của một cách vô hạn hay không có cơ sở, với giá trị gia tăng dịch vụ giá trị gia tăng thanh toán hoặc phải thanh toán cho hạn ngạch khi nội địa xuất khẩu sang nước nhập khẩu phù hợp với những tiêu chuẩn thiết lập trong Hiệp định về việc thi hành GATT 1994

Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định nước có hiệu lực, các bên bảo vệ năm bảo vệ các khoản phí và thuế nội địa quy định hay thuế hiện một cách thoáng nhất và nhất quán trên toàn bộ lãnh thổ hải quan của mỗi bên

Việt Nam dành sự ưu tiên phù hợp với hạn ngạch cho các sản phẩm xuất khẩu từ nước lãnh thổ hải quan của Hoa Kỳ

Không bên nào yêu cầu các công dân hoặc công ty của nước mình tham gia vào phòng thủ giao dịch hạn ngạch nào hạn ngạch hay thương mại nào với công dân hoặc công ty của bên kia. Tuy nhiên, nếu các công dân hoặc công ty quy định định hạn ngạch giao dịch theo phòng hạn ngạch nào hạn ngạch hay thương mại nào thì các bên có thể cung cấp cho họ thông tin nếu tạo thuận lợi cho giao dịch và tạo thuận

cho hoĩ nhö khi caùc beân cung caáp ñoái vôùi hoaĩt ñoäng xuaát khaâu vaø nhaáp khaâu khaùc

Hoa Kyø seõ xem xeùt khaù naêng daønh cho Vieät Nam Cheá ñoä Ôu ñaõi Thueá quan Phoá caáp.

2.3. Môu roäng vaø thuùc ñaây thoøng maĩ:

Moãi beân khuyeán khích vaø taĩo thuaãn löiĩ cho vieác toá chöüc caùc hoaĩt ñoäng xuùc tieán thoøng maĩ nhö hoái chöi, trieãn laõm, trao ñoái caùc phaùt ñoan vaø hoái thaùo thoøng maĩ taĩ laõnh thoá nööüc mình vaø laõnh thoá beân kia. Töøng töi, moãi beân khuyeán khích vaø taĩo thuaãn löiĩ cho caùc coäng daân vaø coäng ty cuúa nööüc mình tham gia vaøo caùc hoaĩt ñoäng ñoù. Tuyø thuoác vaøo luaät phaùp hieãn haønh taĩ laõnh thoá cuúa mình, caùc beân ñoàng yù cho pheùp haøng hoùa söü dving trong caùc hoaĩt ñoäng xuùc tieán ñoù ñöüc nhaáp khaâu vaø taùi xuaát khaâu maø khoàng phaùt noápthueá xuaát nhaáp khaâu, vôùi ñieäu kieän haøng hoùa ñoù khoàng ñöüc baùn hoaéc chuyeãn nhööüng döüi hính thoùc khaùc.

3. Thoøng maĩ dòch vuĩ:

Hoaĩt ñoäng thoøng maĩ dòch vuĩ laø vieác cung caáp moät dòch vuĩ trong baát cöü lönh vöic naøo coù lieän quan ñeán thoøng maĩ:

- Töø laõnh thoá cuúa moät beân vaøo laõnh thoá cuúa beân kia
- Taĩ laõnh thoá cuúa moät beân cho ngööüi söü dving dòch vuĩ cuúa beân kia
- Bôüi moät nhaø cung caáp dòch vuĩ cuúa moät beân, thoäng qua söi hieãn dieãn thoøng maĩ taĩ laõnh thoá cuúa beân kia
- Bôüi moät nhaø cung caáp dòch vuĩ cuúa moät beân, thoäng qua söi hieãn dieãn cuúa thoøng maĩ taĩ laõnh thoá cuúa beân kia
- Bôüi moät nhaø cung caáp dòch vuĩ cuúa moät beân, thoäng qua söi hieãn dieãn cuúa caùc theá nhaân cuúa moät beân taĩ laõnh thoá cuúa beân kia.

Quan heä song phóøng Vieät Nam vaø Myõ trong lönh vöic thoøng maĩ dòch vuĩ ñöüc thueát laäp treãn 2 nguyêñ taéc:

➤ Ñoái xöü Toái hueä quoác:

• Ñoái vôùi baát kyø bieãn phaùp naøo ñöüc Hieäp ñönh cho ñieäu chành, moãi beân daønh ngay laäp töüc vaø voá ñieäu kieän cho caùc dòch vuĩ vaø nhaø cung caáp dòch vuĩ cuúa beân kia söi ñoái xöü khoàng keùm thuaãn löiĩ hôn ñoái xöü maø beân ñoù daønh cho caùc dòch vuĩ vaø nhaø cung caáp dòch vuĩ töøng töi cuúa baát kyø nööüc naøo khaùc.

• Caùc quy ñönh cuúa Hieäp ñönh naøy khoàng ñöüc hieäu laø ñeá caùn trôü baát kyø beân naøo trao hay daønh caùc öu ñaõi cho nööüc laùng gieàng nhaèm thuùc ñaây söi löu thoäng thoøng maĩ dòch vuĩ ñöüc cung caáp vaø tieâu thuĩ taĩ choá trong caùc vuøng tieáp giaùp bieãn giöüi.

➤ Ñoái xöü quoác gia

• Moãi beân daønh cho caùc dòch vuĩ vaø nhaø cung caáp dòch vuĩ cuúa beân kia, ñoái vôùi taát caùc bieãn phaùp aùnh hööüng ñeán vieác cung caáp dòch vuĩ, söi

ñóái xõu khoång keùm thuaän löii hôn söi ñóái xõu maø beân ñoù cho cauc dòch vũi vaø ngöôï cung caáp dòch vũi töông töi mình.

- Moät beân coù theå ñàup öùng yeâu caàu cuûa khoaûn 1 thoång qua vieäc daønh cho cauc dòch vũi vaø nhaø cung caáp dòch vũi cuûa beân kia söi ñóái xõu töông ñoàng hay khauc bieät veà hình thöüc so vôùi söi ñóái xõu maø beân ñoù daønh cho cauc dòch vũi vaø nhaø cung caáp dòch vũi töông cuûa mình.

- Söi ñóái xõu töông ñoàng hay khauc bieät veà hình thöüc ñöôic coi laø keùm thuaän löii hôn neáu noù laøm thay ñoái cauc ñieäu kieän caïnh tranh coù löii hôn cho cauc dòch vũi vaø nhaø cung caáp dòch vũi cuûa beân naøy so vôùi dòch vũi vaø nhaø cung caáp dòch vũi töông töi beân kia.

Hoait ñoäng thöông maïi dòch vũi cuûa beân naøy ñöôic thöic hieän treân laõnh thoå beân kia döia treân nguyeân taéc ñóái xõu toái hueä quoác, cuï theå laø: “moãi beân daønh ngay laäp töüc vaø voå ñieäu kieän cho cauc dòch vũi vaø nhaø cung caáp dòch vũi cuûa beân kia söi ñóái xõu khoång thuaän löii hôn söi ñóái xõu maø beân ñoù daønh cho cauc dòch vũi vaø nhaø cung caáp dòch vũi töông töi öü baát kyø nuöuc naøo khauc”.

Trong hoait thöông maïi dòch vũi cuûa beânnaøy trong laõnh thoå cuûa beân kia phaui ñöôic ñaùm baùo thöic hieän treân nguyeân taéc Ñóái xõu quoác gia.

4. Baùo hoä Quyeàn söu hööu trí tueä:

Ñây laø Hieäp ñònh thöông maïi song phöông ñaàu tieân cuûa Vieät Nam, ñöa Quyeàn söu hööu trí tieä thaønh 1 chöông rieäng vôùi 18 ñieäu khoaûn giaüi thích.

4.1 Muïc tieäu, nguyeân taéc vaø phaïm vi cuûa cauc nghóa vũi trong lönh vöic söu hööu trí tueä:

Moãi beân daønh cho coång daân cuûa beân kia söi baùo hoä vaø thöic thi ñây ñuù vaø coù hieäu quaü ñóái vôùi quyeàn söu hööu trí tueä trong laõnh thoå cuûa mình.

Cauc beân thöøa nhaän cauc muïc tieäu veà chính saùch xaõ hoäi cô baun cuûa cauc heä thoáng quoác gia veà baùo hoä söu hööu trí tueä, keå caü muïc tieäu phaüt trieän vaø muïc tieäu coång ngheä vaø baùo ñaùm raèng cauc bieän phaùp baùo hoä vaø thöic thi quyeàn söu hööu trí tueä khoång caun tröu hoait ñoäng thöông maïi chính ñaùng

Ñeå baùo hoä quyeàn thöic thi quyeàn söu hööu trí tueä moät caùch ñây ñuù vaø coù hieäu quaü moãi beân phaui thöic hieän thöc hieän chöông naøy vaø cauc quy ñònh coù noãi dung kinh teá cuûa:

- Coång ööuc Geneva veà baùo hoä ngöôï saün xuaát baun ghi âm choáng sao cheùp traüi pheùp, naêm 1947 (Coång ööuc Geneva)
- Coång ööuc Berne veà baùo hoä tauc phaïm vaên hoïc ngheä thuaät, naêm 1971 (Coång ööuc Berne)
- Coång ööuc Paris veà baùo hoä söu hööu coång nghieäp, naêm 1967 (Coång ööuc Paris)
- Coång ööuc quoác teá veà baùo hoä gioáng thöic vaät möüi, naêm 1978 (coång ööuc UPOV (1978)), hoäc Coång ööuc quoác teáveà baùo hoä gioáng thöic vaät möüi, naêm 1991 (Coång ööuc UPOV (1991))

- Công ődùc veà phaân phóái tín hieäu mang chõng trình truyeàn qua veà tinh

Neáu moät beân chõua tham gia baát kyø Công ődùc naøo neâu treân vaøo ngaøy hoaëc trõdùc ngaøy Hieäp ñình coù hieäu löïc thì beân ñoù phaûi nhanh choùng coá gaéng tham gia Công ődùc ñoù.

Moät beân coù theá thõic hieän vieäc baùo hoä vaø thõic thi quyèan sôu hõu trí tueä theo phaùp luaät quoc gia cuûa mình ôu möuc ñoä roäng hôn so vôùi yeâu caàu tạiï caùc quy ñình cuûa Hieäp ñình, vôùi ñieàu kieän laø vieäc baøo hoä vaø thõic thi ñoù khoâng maâu thuañ vôùi Hieäp ñình.

4.2. Ñoái töõing baùo hoä Quyèan sôu hõu trí tueä:

Trong Hieäp ñình thõng maïi Vieät – Myõ coù 8 ñoái töõing ñõic baùo hoä Quyèan sôu hõu trí tueä:

- Quyèan taùc giaù vaø quyèan lieân quan
- Baùo hoä tín hieäu veà tinh mang chuõng trình ñaõ ñõic maõ hoùa
- Nhaõn hieäu haøng hoùa
- Saùng cheá
- Thieát keá boá trí maïch tích hõip
- Thoâng tin bí maät
- Kieäu daùng coång nghieäp
- Caùc loøi gioáng thõic vaät.

4.3. Loä trình thõic hieän Quyèan sôu hõu trí tueä:

Haàu heát caùc ñoái töõing ñõic baùo hoä Quyèan Sôu hõu trí tueä ñeâu coù loä trình thõic hieän theá hieän trong baùng sau ñaây:

Loä trình thõic thi Quyèan sôu hõu trí tueä theo tinh thaàn cuûa Hieäp ñình thõng maïi Vieät – Myõ:

Ñoái töõing ñõic baùo hoä	Thõi haïn thõic thi
----------------------------------	----------------------------

1. Quyềàn tàùc giaũ vạø quyềàn còu lieân quan	18 thaùng
2. Baũo hoặ tĩn hieäu veặ tĩn mang chõng trĩn maũ hoặ	30 thaùng
3. Nhaõn hieäu haõng hoặ	12 thaùng
4. Saùng cheá	12 thaùng
5. Thieát keá boá trĩ maĩch tích hõp	24 thaùng
6. Bí maät thõng maĩ (bí maät thoâng tin)	18 thaùng
7. Kieäu daùng công nghiệp	24 thaùng
8. Cậc loạĩ gioáng thõic vậät	Theo Công ööüc UPOV 1991

Thõp hậĩn baũo hoặ Quyềàn sõu hõũ trĩ tueặ:

Ñóái töõng baũo hoặ	Hieüp ñõnh thõng maĩ Vieät – Myõ	Quy ñõnh TRIPS của WTO
1. Quyềàn tàùc giaũ veặ tàùc phẩm ngheặ thuaät	Khoâng ít hõn 75 naêm keá töø khi công boá hõp phaùp Khoâng ít hõn 100 naêm keá töø khi saùng táõ ra tàùc phẩm.	Khoâng döõuì 50 naêm keá töø công boá hõp phaùp 50 naêm keá töø ngay tàùc phẩm ñõõic saùng táõ.
2. Ngõõp bieäu dieãn vạø ngõõp xuaát baũn ghi âm.	Khoâng quy ñõnh củi theá thõp hậĩn baũo hoặ.	Toái thieäu 50 naêm keá töø ngay ghi âm hoặ töø buỏĩ bieäu dieãn. Toái thieäu 20 naêm keá töø ngay chõng trĩn phaùt thanh, truyeân hình thõic hieãn.
3. Thõng hieäu haõng hoặ	Khoâng döõuì 10 naêm, ñõõic gia hậĩn theám khoâng hậĩn cheá số laàn, möĩ laàn 10 naêm.	Khoâng döõuì 7 naêm, sau ñõu còu theá gia hậĩn theám.

4. Kiểu dáng công nghiệp	Ít nhất 10 năm	Ít nhất 10 năm
5. Bằng sáng chế	Ít nhất 20 năm kể từ ngày nộp đơn.	Ít nhất 20 năm kể từ ngày nộp đơn.
6. Thiết kế bố trí mạch tích hợp	Mãi	Ít nhất 10 năm kể từ ngày thiết kế bố trí ñưa ra khai thác döõuì dẫng thöông mãì hoaëc kể từ khi ñãng kyù.

5. Quan hệ ñầu tư :

5.1. Các nguyên tắc xác ñịnh quan hệ ñầu tư giữa Việt Nam – Hoa Kỳ:

Quan hệ ñầu tư giữa hai bên Hoa Kỳ và Việt Nam về cơ bản ñều ñi thiết lập dựa trên hai nguyên tắc:

Nguyên tắc “Ñối xử quốc gia” trong hoạt ñộng ñầu tư ñều ñi hiểu là các khoản ñầu tư ñó: việc tham gia lập, mua lại, mở rộng, quản, ñiều hành, vận hành, bán

- hoặc ñình ñạo ñầu tư bằng các cách khác, mỗi bên dành cho bên khi ñi hoạt ñộng ñầu tư trên ñất ñộc mình ñối xử không kèm thuận lợi ñơn sđ ñối xử dành cho các ñầu tư của công dân hoặc công ty của ñộc mình

- Nguyên tắc “ñối xử tối ưu quốc gia” trong hoạt ñộng ñầu tư ñều ñi hiểu là các khoản ñầu tư ñó: việc tham gia lập, mua lại, mở rộng, quản, ñiều hành, vận hành, bán hoặc ñình ñạo ñầu tư bằng các cách khác, mỗi bên dành cho bên khi ñi hoạt ñộng ñầu tư trên ñất ñộc mình ñối xử không kèm thuận lợi ñơn sđ ñối xử dành cho các ñầu tư của công dân hoặc công ty của ñộc ñó ñó ba trên lãnh thổ ñộc mình.

5.2. Tiêu chuẩn chung về ñối xử:

Mỗi bên luôn dành cho các khoản ñầu tư theo Hiệp ñịnh này sđ ñối xử công bằng, thoả ñàng, và sđ bảo vệ, an toàn ñây ñó và trong mỗi trường ñi, dành sđ ñối xử không kèm thuận lợi ñơn sđ ñối xử theo yêu cầu của các quy tắc áp dụng của pháp luật áp dụng quản quốc tế.

Mỗi bên không áp dụng các biện pháp bất ñi lý và phân biệt ñối xử ñó gây ñi hại ñối với việc quản lý, ñiều hành, vận hành, bán hoặc ñình ñạo ñầu tư bằng các cách khác các khoản ñầu tư theo Hiệp ñịnh này.

V/ Thực trạng các doanh nghiệp VN (chú trọng các doanh nghiệp thương mại XNK) trước ngưỡng cửa ñi ñp mạnh vào nền kinh tế quốc tế:

- ✚ Số liệu thống kê cho thấy kim ngạch xuất khẩu hàng Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt 8 tỉ USD trong năm 2006, 2007 đạt hơn 10 tỉ USD. Hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ năm vừa qua đã chiếm khoảng 20% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Các mặt hàng xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam sang thị trường này (không kể dầu thô) là dệt may, thủy sản, giày da và đồ gỗ.
- ✚ Tính đến tháng 6 năm 2007, 4 mặt hàng này chiếm 70% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ. Trong đó, với mặt hàng dệt may, Việt Nam đứng thứ tư trong số các nhà xuất khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ (chiếm 4% thị phần nhập khẩu), thủy sản đứng thứ 6 (4,2% thị phần), đồ gỗ đứng thứ 6 và giày dép đứng thứ 2.
- ✚ Theo nhận định của các chuyên gia, hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ mặc dù tăng mạnh nhưng vẫn bộc lộ bất cập. Ngoài dầu thô thì các mặt hàng thủy sản, dệt may là những mặt hàng chủ lực xuất khẩu sang Hoa Kỳ, trong khi đó những mặt hàng có hàm lượng chất xám cao lại chưa xuất khẩu được nhiều, thậm chí số lượng còn rất khiêm tốn.
- ✚ Tuy nhiên, Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam đang có một lợi thế rất lớn về giá nhân công rẻ, bởi vậy thành phẩm làm ra có sức cạnh tranh cao hơn. Tuy nhiên, nếu nhìn từ khía cạnh chất lượng thì và luật chống bán phá giá thì sản phẩm của Việt Nam chưa chắc đã cạnh tranh hiệu quả trên thị trường.
- ✚ Một số mặt hàng nhất định như Nông sản (gạo, cà phê, tiêu, điều...); hải sản (tôm. Cá basa, cá tra...) hay đồ gỗ, sản phẩm may mặc, giày da... lại là những mặt hàng mạnh của Việt Nam.
- ✚ Tỷ lệ nguyên liệu nhập khẩu của các DN Việt Nam còn khá lớn, nên giá thành sản phẩm còn cao, việc sản xuất nhiều khi còn bị phụ thuộc nhiều vào thị trường nguyên liệu và hàng hóa bán ra nhiều khi cung không được ưu đãi nhiều về thuế.
- ✚ Việc kiểm soát chất lượng của Việt Nam nói chung cũng chưa thật tốt. Hàng hóa nhiều khi xuất đi rồi lại bị trả về hàng loạt, ảnh hưởng đến uy tín nói chung cho các doanh nghiệp trong nước.
- ✚ Quy mô của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất nhỏ. Tiềm lực tài chính và trình độ quản lý cũng còn nhiều hạn chế.
- ✚ Việt Nam được hưởng các chính sách của Hiệp định Việt Mỹ là một cơ hội để Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng thị trường tăng khả năng cạnh tranh so với nước khác.

VI/ Những thành công và hạn chế của doanh nghiệp VN:

1. Thành công:

- ✚ Một cơ hội lớn mở ra trước mắt cho các doanh nghiệp Việt Nam về xuất khẩu sang thị trường các nước phát triển. Mà các doanh nghiệp Việt Nam đang thâm nhập ngày càng sâu, rộng và hiệu quả hơn.
- ✚ Tận dụng tốt được nguồn nhân công rẻ trong nước.
- ✚ Nguồn vốn đầu tư tiếp tục tăng, bao gồm cả nguồn đầu tư trong nước lẫn nguồn vốn đầu tư từ Mỹ.
- ✚ Tiêu thụ trong nước tăng khá cao.

- ✚ Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam qua Hoa Kỳ tăng 8 lần trong vòng 5 năm, chiếm khoảng 20% tổng giá trị hàng xuất khẩu của Việt Nam.
- ✚ Tính đến cuối năm 2006, đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ vào Việt Nam đạt 4,5 tỷ USD (bao gồm cả đầu tư qua nước thứ ba) đứng thứ 6 trong 75 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam. Đặc biệt thông qua thực hiện BTA và hỗ trợ kỹ thuật của phía Hoa Kỳ (Cơ quan phát triển quốc tế USAID) đã góp phần giúp Việt Nam xây dựng nhiều văn bản pháp luật quan trọng phù hợp những cam kết BTA.
- ✚ Đặc biệt thông qua Hiệp định này và việc hỗ trợ kỹ thuật của phía Hoa Kỳ (Cơ quan phát triển quốc tế USAID) đã góp phần giúp Việt Nam xây dựng nhiều văn bản pháp luật quan trọng.
- ✚ Hiệp định thương mại Việt Mỹ đã tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng quan hệ thương mại, đầu tư với thị trường của Hoa Kỳ, đồng thời có điều kiện phát triển các mặt hàng truyền thống mà Việt Nam có lợi thế cạnh tranh.
- ✚ Ngay sau khi hiệp định thương mại có hiệu lực, Hoa Kỳ đã mở cửa thị trường Hoa Kỳ cho hàng xuất khẩu Việt Nam như giảm thuế suất trung bình đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ từ khoảng 40% xuống khoảng 4%; hiện đại hóa hệ thống pháp luật và hệ thống thương mại của Việt Nam theo các thông lệ quốc tế và mở cửa các lĩnh vực của Việt Nam cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia cạnh tranh mạnh hơn.

2. Hạn chế:

- Trình độ phát triển kinh tế của nước ta còn thấp, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung, của từng ngành và từng doanh nghiệp nói riêng còn yếu.
- Chưa tận kết hợp tốt với thị trường chứng khoán để thu hút và sử dụng hiệu quả nguồn vốn.
- Quy mô doanh nghiệp còn nhỏ, sức cạnh tranh chưa cao do nhiều nguyên nhân
- Phụ thuộc nhiều vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu.
- Hiểu biết về pháp luật thương mại quốc tế còn chưa đầy đủ.
- Tính chuyên nghiệp của các hoạt động quảng cáo tiếp thị chưa cao.

VII/ Phân tích cơ hội và thách thức khi chúng ta thực thi đầy đủ nội dung hiệp định thương mại Việt Mỹ:

1. Cơ hội:

- ✚ Đánh giá trên bình diện tổng quan, hầu hết các chỉ tiêu kinh tế – xã hội mà chúng ta phân đầu đều có kết quả khả quan so với cùng kỳ năm trước như: Giá trị sản xuất nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,5%; giá trị sản xuất công nghiệp tăng 16,9%; tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 19,4%; tổng kim ngạch nhập khẩu tăng 30,4%. Ngoài ra, tổng mức bán lẻ hàng hóa cùng dịch vụ xã hội cũng tăng 22,4% và ngay cả lượng khách quốc tế đến Việt Nam cũng đạt trên 2,1 triệu du khách, tăng 14,7% so với cùng kỳ năm 2006.
- ✚ Đánh giá về những kết quả trên, nhiều chuyên gia kinh tế cho rằng đây thực sự là những diễn biến khả quan tất yếu bởi hiệu lực của việc áp dụng các chính sách kinh tế theo cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đang dần giúp Việt Nam hoàn thiện

khả năng cạnh tranh trên trường quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài và tăng trưởng nội địa. Ngay trong lĩnh vực đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), cách đây nhiều năm mọi người chỉ xem dự án có vốn FDI trên 1 tỷ USD là những “dự án mơ ước” thì đến giai đoạn hiện tại, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã chính thức công bố trên 40 dự án FDI đang xúc tiến với tổng vốn đầu tư trị giá trên 35 tỷ USD. Trong đó, không ít dự án vượt ngưỡng 1 tỷ USD như Khu Công nghệ Kỹ thuật cao Tập đoàn Foxconn (5 tỷ USD), Hòn ngọc Châu Á tại Phú Quốc của Trustee Suisse (2 tỷ Euro), Posco (Hàn Quốc) 1,1 tỷ USD; Nhà máy Intel (Hoa Kỳ) - 1 tỷ USD v.v...

- ✚ Cũng cần nhấn mạnh rằng, trong chuyến công du của ông Robert B.Zoellick – Chủ tịch Ngân hàng Thế giới (World Bank) đến Việt Nam tuần qua, ông cho rằng “Nhờ các chương trình cải cách giai đoạn đầu và việc gia nhập WTO, Việt Nam đang trên con đường trở thành nước có thu nhập trung bình vào năm 2010. Việt Nam đã đẩy mạnh điện khí hóa nông thôn, thu hút hơn 10 tỷ USD đầu tư trong năm qua và đã phát hành trái phiếu ra quốc tế lần đầu tiên”. Ông cũng cho rằng “Việt Nam là một câu chuyện phát triển tuyệt vời mà nhiều nước đang phát triển khác có thể học hỏi”. Rõ ràng, những “sắc màu” của bức tranh tăng trưởng đang tạo nên một vị thế mới cho Việt Nam trên trường quốc tế.
- ✚ Trở thành thành viên của WTO - tổ chức hiện đang chi phối chính sách thương mại của 148 quốc gia, chiếm khoảng 85% tổng thương mại hàng hoá và 90% thương mại dịch vụ toàn cầu, Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội để mở rộng việc giao thương với các nước thành viên và tạo ra mối quan hệ thương mại chắc chắn, nâng cao lợi ích kinh tế của mình thông qua việc tham gia vào các cuộc đàm phán thương mại đa biên.
- ✚ Các ngành công nghiệp mới sẽ phát triển nhảy vọt để đáp ứng nhu cầu của thị trường Hoa Kỳ khổng lồ. Các dự báo trên được trình lên Ngân hàng thế giới cho rằng Việt Nam có thể tăng số lượng hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ lên gần tám trăm triệu đô la. Ngoài ra còn có các tác động tích cực khác đối với nền kinh tế Việt Nam. Bằng cách khuyến khích cạnh tranh và các cải cách trong nước kèm theo, Hiệp định sẽ giảm chi phí và khuyến khích hiện đại hoá.
- ✚ Người lao động Việt Nam sẽ được tiếp xúc với công nghệ và phương pháp quản lý tiên tiến. Họ sẽ có nhiều cơ hội hơn về đào tạo nghề cũng như phát triển nghề nghiệp.
- ✚ Việc ký kết Hiệp định Thương mại Việt Mỹ sẽ thu hút sự quan tâm của toàn thế giới vì Mỹ là một cường quốc trên Thế Giới . Việt Nam sẽ giành được thêm cơ hội tiếp cận với nguồn tài chính, phương thức quản lý hiện đại, thông tin thị trường và công nghệ tiên tiến.
- ✚ Đầu tư nước ngoài và sự cải thiện về bảo vệ sở hữu trí tuệ được tăng cường sẽ khuyến khích công nghệ đổ vào Việt Nam. Các doanh nghiệp Việt Nam sẽ sử dụng công nghệ hiện đại hơn trong các quy trình sản xuất.

- ✚ Việc ký hiệp định thương mại Việt Mỹ đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp VN sẽ có cơ hội tham gia vào sân chơi mới với các “luật chơi” khắc nghiệt mang tính toàn cầu. Đây chính là áp lực rất lớn đòi hỏi các doanh nghiệp phải biết điều chỉnh cho phù hợp nhưng đây cũng chính là động lực để các doanh nghiệp trong nước đánh giá lại mình một cách đầy đủ và toàn diện, biết được điểm mạnh - yếu để không ngừng đổi mới, đầu tư doanh nghiệp theo hướng tiên tiến, hiện đại.
- ✚ Việc ký hiệp định thương mại Việt Mỹ, VN sẽ có điều kiện nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường xuất khẩu và từng bước tham gia vào các chuỗi giá trị, dây chuyền cung cấp toàn cầu. Các doanh nghiệp VN sẽ có điều kiện để tiếp cận thị trường rộng lớn hơn, những cam kết trợ cấp, mở rộng hạn ngạch xuất khẩu của các nước sẽ giúp chúng ta giành được nhiều thị trường hơn, gia tăng xuất khẩu... Nhưng đổi đầu với những thuận lợi là muôn vàn thách thức đòi hỏi bản lĩnh, tự tin và cả sự quyết đoán của từng doanh nghiệp trước những “cuộc chơi” lớn.

2. Thách thức:

- ✚ Thách thức lớn nhất có thể nói là năng lực cạnh tranh yếu kém nay càng gặp khó khăn hơn khi hàng rào thuế quan từng bước được dỡ bỏ, các sản phẩm nước ta phải cạnh tranh trực tiếp và bình đẳng với sản phẩm các nước.
- ✚ Năng lực cạnh tranh của VN nói chung còn ở thứ bậc rất thấp trên cả ba cấp độ: quốc gia, doanh nghiệp và hàng hoá.
- ✚ Chỉ số cạnh tranh của nền kinh tế VN theo đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới vào năm 2006 xếp thứ 77 trong số 104 nước được xếp hạng. Điều này càng gặp khó khăn hơn bởi trước đây Nhà nước có thể sử dụng thuế như một phương tiện xử lý nhiều vấn đề về bảo hộ, định hướng tiêu dùng, khuyến khích sản xuất thì chính điều này đã gây sự ỷ lại của các doanh nghiệp trong nước dẫn đến tình trạng tiêu hao nguyên liệu cao trong sản xuất, chi phí quản lý lớn, chất lượng nguồn lao động thấp dẫn đến giá thành sản phẩm tăng, giảm sức cạnh tranh trên thị trường. Khi VN mở cửa thị trường, vai trò bảo hộ của Nhà nước sẽ không còn nữa, các doanh nghiệp VN không chỉ cạnh tranh với thị trường nước ngoài mà ngay cả thị trường nội địa.
- ✚ Đa số doanh nghiệp Việt Nam có quy mô nhỏ, số lao động trung bình là 78 người/doanh nghiệp. Đến nay, VN chỉ có 1,52 % doanh nghiệp được coi là lớn nếu xét theo tiêu chí lao động và chiếm 11,73 % xét theo tiêu chí vốn. Số doanh nghiệp quy mô vừa theo tiêu chí lao động cũng chỉ chiếm 12,9 % nhưng số doanh nghiệp có quy mô nhỏ, vốn thấp, số lượng lao động ít đang hoạt động rải rác khắp nước chiếm hơn 80%. Nhiều doanh nghiệp tập trung trong lĩnh vực dịch vụ thương mại, nhà hàng khách sạn, công nghiệp thực phẩm, đồ uống vì vốn đầu tư ít, vòng quay vốn nhanh, lãi cao, độ rủi ro thấp nhưng các ngành phục vụ cho xuất khẩu hàm lượng cao, mũi nhọn như: kỹ thuật điện tử, công nghệ thông tin... lại ít được đầu tư...
- ✚ Ngoài ra, khả năng tài chính thấp cũng hạn chế các doanh nghiệp VN, trình độ quản lý và kinh nghiệm hoạt động trên trường quốc tế của các doanh nghiệp thương mại VN còn yếu... nguy cơ không theo kịp yêu cầu cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập thị trường quốc tế là một trong những điều tính toán.

VIII/ Các giải pháp để nắm bắt cơ hội và loại trừ những khó khăn và thách thức:

Quan trọng nhất là thể chế và pháp luật của Việt Nam thay đổi theo các tiêu chuẩn chung quốc tế để tạo ra hành lang pháp lý cho sự phát triển kinh tế thị trường ở Việt Nam, đây được coi là cơ sở nền tảng cho sự phát triển kinh tế có hiệu quả.

Không phân biệt đối xử giữa đầu tư trong nước và ngoài nước sẽ tạo điều kiện cho kinh doanh thuận lợi hơn.

- Đơn giản hoá thủ tục đầu tư và kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Cải thiện các thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại.
- Tăng cường bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.

Xây dựng phương án giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm để đảm bảo tính cạnh tranh khi hội nhập..

Tạo môi trường kinh tế thông thoáng, hợp lý hơn để họ mạnh dạn đầu tư, tăng năng suất và chất lượng sản phẩm. Đầu tư nước ngoài cũng cần được khuyến khích một cách tích cực và cụ thể hơn, không phải chỉ ở mức độ đầu tư (phần lượng) mà quan trọng hơn nữa là để kích thích và bổ sung cho nội lực phát triển trong nước (phần chất).

Phải tái cơ cấu, cải tổ nền kinh tế, phải minh bạch và công khai chính sách ngoại thương, chính sách thuế.... làm giảm tính độc lập và tự chủ của Chính phủ trong quản lý nền kinh tế.

Khẩn trương thay đổi phương thức sản xuất, cách quản lý, kinh doanh để phù hợp với nền kinh tế hội nhập đầy cạnh tranh và một thị trường mở cửa rộng lớn.

Cơ chế điều hành xuất nhập khẩu, thủ tục hải quan của nước ta cần được hoàn thiện theo hướng đơn giản hóa, công khai hóa và thuận lợi, giúp cho hoạt động xuất nhập khẩu phát triển mạnh, với chi phí thủ tục thấp.

+ Hệ thống thuế quan của Việt Nam phải sửa đổi theo hướng minh bạch, rõ ràng hơn (nguyên tắc dễ dự đoán) và có xu hướng giảm giúp các doanh nghiệp có thể lập kế hoạch đầu tư và hoạt động thương mại dài hạn.

+ Môi trường kinh doanh của Việt Nam sẽ được cải thiện theo hướng thông thoáng, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có thể cạnh tranh bình đẳng, không còn sự độc quyền trong kinh doanh.

+ Môi trường đầu tư của Việt Nam được cải thiện theo hướng hấp dẫn hơn, nhờ đó mà tăng cường khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài phục vụ cho sự phát triển kinh tế.

Cập nhật thông tin chính xác và đầy đủ. Ngoài ra, cần có sự đánh giá thực trạng thị trường trong và ngoài nước để các doanh nghiệp có thể tự nghiên cứu để có thể đưa ra những chiến lược phù hợp với bản thân doanh nghiệp cũng như tạo được sự cạnh tranh cho mình. Để nâng cao năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp VN cần tiến nhanh hơn các đối thủ cạnh tranh đang hoạt động rất năng động và biết rất rõ về các doanh nghiệp VN, nhất là về tiếp thị và nghiên cứu thị trường.

Tuy nhiên, khả năng cạnh tranh của các hàng hoá, dịch vụ không tách rời năng lực cạnh tranh quốc gia. Nhà nước không những có chính sách ưu đãi mà cần tiếp tục các nỗ lực giảm chi phí các sản phẩm, dịch vụ độc quyền, cải cách kinh tế và cải cách hành chính, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp VN. Nếu không làm được điều này thì sẽ rất khó để

có thể tập hợp được các doanh nghiệp để cùng đi trên một con đường phát triển giúp họ tạo được sức mạnh cạnh tranh cho mình. Đơn cử như ngành kinh doanh sắt thép, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong lĩnh vực này rất thấp, họ bị phụ thuộc vào thị trường thế giới. Chính sự thiếu thông tin cũng như những chiến lược kinh doanh tổng thể đã làm cho họ luôn bị động và chịu tổn thất nhiều mỗi khi có sự biến động từ thị trường thế giới. Rõ ràng là trách nhiệm của các cơ quan chức năng trong việc trợ giúp cho các doanh nghiệp hội nhập là không nhỏ. Nếu các doanh nghiệp luôn nhận được những thông tin và những chiến lược kinh doanh được đưa ra từ những cơ quan chức năng, những nhà hoạch định chiến lược sẽ giúp cho các doanh nghiệp định hướng được những thách thức cũng như những việc cần làm góp phần thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế đất nước.

Câu 8: Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Cơ hội và thách thức khi chúng ta thực hiện đầy đủ các hiệp định của WTO

1. Lịch sử hình thành và phát triển WTO:

1.1 Lịch sử hình thành:

Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization - WTO) ra đời trên cơ sở kế tục tổ chức tiền thân là Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (The General Agreement on Tariffs and Trade – GATT). Đây là tổ chức quốc tế duy nhất đề ra những nguyên tắc thương mại giữa các quốc gia trên thế giới. Trọng tâm của WTO chính là các hiệp định đã và đang được các nước đàm phán và ký kết.

Các nguyên tắc và các hiệp định của GATT được WTO kế thừa, quản lý, và mở rộng. Không giống như GATT chỉ có tính chất của một hiệp ước, WTO là một tổ chức, có cơ cấu tổ chức hoạt động cụ thể.

- Trụ sở chính: Geneva, Thụy Sĩ
- Thành viên: 153 nước (tính đến ngày 05 tháng 02 năm 2008)
- Ngân sách: : 175 triệu francs Thụy Sĩ (theo số liệu 2006)
- Nhân viên: 635 người
- Tổng giám đốc: Pascal Lamy

1.2. Quá trình phát triển:

Hội nghị Bretton Woods năm 1944 đã đề xuất thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (International Trade Organization - ITO) với mục đích thiết lập các quy tắc và luật lệ cho thương mại giữa các nước. Hiến chương ITO được nhất trí tại Hội nghị của Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm tại Havana tháng 3 năm 1948. Tuy nhiên, Thượng nghị viện Hoa Kỳ đã không phê chuẩn hiến chương này. Một số nhà sử học cho rằng sự thất bại đó bắt nguồn từ việc giới doanh nghiệp Hoa Kỳ lo ngại rằng Tổ chức Thương mại Quốc tế có thể được sử dụng để kiểm soát chứ không phải đem lại tự do hoạt động cho các doanh nghiệp lớn của Hoa Kỳ (Lisa Wilkins, 1997).

ITO chết yểu, nhưng hiệp định mà ITO định dựa vào để điều chỉnh thương mại quốc tế vẫn tồn tại. Đó là Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT).

GATT ra đời sau Đại chiến Thế giới lần thứ II trong trào lưu hình thành hàng loạt cơ chế đa biên nhằm điều tiết các hoạt động hợp tác kinh tế quốc tế. GATT đóng vai trò là khung pháp lý chủ yếu của hệ thống thương mại đa phương trong suốt gần 50 năm mà điển hình là Ngân hàng Quốc tế Tái thiết và Phát triển, thường được biết đến như là Ngân hàng Thế giới (World Bank - WB) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (International Monetary Fund- IMF) ngày nay.

Với ý tưởng hình thành những nguyên tắc, thể lệ, luật chơi cho thương mại quốc tế điều tiết các lĩnh vực về công ăn việc làm, về thương mại hàng hoá, khắc phục tình trạng hạn chế, ràng buộc các hoạt động này phát triển, 23 nước sáng lập GATT đã cùng một số nước khác tham gia Hội nghị về thương mại và việc làm, dự thảo Hiến chương La Havana để thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (International Trade Organization - ITO) với tư cách là cơ quan chuyên môn của Liên Hiệp Quốc.

Đồng thời, các nước này đã cùng nhau tiến hành các cuộc đàm phán về thuế quan và xử lý các biện pháp bảo hộ mậu dịch đang áp dụng tràn lan trong thương mại quốc tế từ đầu những năm 30, nhằm thực hiện mục tiêu tự do hoá mậu dịch, mở đường cho kinh tế và thương mại phát triển, tạo công ăn việc làm, nâng cao thu nhập và đời sống của nhân dân các nước thành viên.

Hiến chương thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO) nói trên đã được thoả thuận tại Hội nghị Liên Hiệp Quốc về thương mại và việc làm ở Havana từ 11/1947 đến 24/3/1948, nhưng do một số quốc gia gặp khó khăn trong phê chuẩn, nên việc thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO) đã không thực hiện được.

Mặc dù vậy, kiên trì mục tiêu đã định, và với kết quả đáng khích lệ đã đạt được ở vòng đàm phán thuế đầu tiên là 45.000 ưu đãi về thuế áp dụng giữa các bên tham gia đàm phán, chiếm khoảng 1/5 tổng lượng mậu dịch thế giới, 23 nước sáng lập đã cùng nhau ký kết Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), chính thức có hiệu lực vào tháng 1/1948.

Từ đó tới nay, GATT đã tiến hành 8 vòng đàm phán chủ yếu về thuế quan. Tuy nhiên, từ thập kỷ 70 và đặc biệt từ Hiệp Uruguay (1986- 1994) do thương mại quốc tế không ngừng phát triển, nên GATT đã mở rộng diện hoạt động, đàm phán không chỉ về thuế quan mà còn tập chung xây dựng các Hiệp định, hình thành các chuẩn mực, luật chơi điều tiết các vấn đề về hàng rào phi quan thuế, về thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ, các biện pháp đầu tư có liên quan tới thương mại, về thương mại hàng nông sản, hàng dệt may, về cơ chế giải quyết tranh chấp.

GATT được thành lập năm 1947 với 23 nước sáng lập viên xây dựng các hiệp định về thuế quan và thông mậu, có hiệu lực từ 11/1948 và đến hết 1994, GATT trải qua 8 vòng đàm phán với các nội dung sau:

- 🚩 Vòng 1: từ 10/04 đến 30/11/1947 tại Geneva, GATT ra đời, 23 nước sáng lập đã thoả thuận 1 hiệp định cắt giảm thuế quan (nhập khẩu) 45.000 mặt hàng (1/5 tổng giao dịch hàng hoá).
- 🚩 Vòng 2: năm 1949 tại Annecy (Pháp), có 33 nước tham gia, cắt giảm 35% thuế quan cho 5000 danh mục mặt hàng.
- 🚩 Năm 1950, GATT-3 tại Torquay (Anh) : trao đổi và nhượng bộ 8700 nhượng bộ thuế quan dẫn đến việc cắt bỏ 25% so với năm 1948.

- ✚ Năm 1956, GATT-4 tại Genève giảm quan thuế từ 25% xuống 20%.
- ✚ Năm 1958, GATT-5 (vòng Dellen- tên ngoài trời Mỹ thời nô) kéo dài đến tháng 01/1962 với 4400 hàng hóa quan thuế từ 4.9% xuống 4.7% (có 45 nước tham gia).
- ✚ Năm 1964, GATT-6 (vòng Kennedy) từ năm 1964 đến năm 1967, một hiệp định giảm 50% thuế nhập khẩu 75% thuế chống mại.
- ✚ Năm 1973, GATT-7 tại Tokyo (99 nước) kết thúc vào năm 1979, giảm quan thuế từ 300 tỷ USD, với mức thuế quan trung bình (từ 0.7% đến 4.7%) nói chung là giảm thuế nhập khẩu của 90 hàng hóa công nghiệp lớn nhất thế giới.
- ✚ Năm 1982, Hội nghị Bộ trưởng GATT tại Geneva khẳng định lại và trí của các nguyên tắc GATT về cơ sở trong thông lệ quốc tế, nâng thời hạn ra một chương trình làm cơ sở của GATT toàn cầu 1 vòng năm phần môi.
- ✚ Năm 1986, GATT-8 tại Punta Del Este (Uruguay) năm phần về thông lệ hàng hóa và thuế nhập khẩu, vòng năm phần kéo dài đến năm 1993 (123 nước tham gia), từ giảm thuế nhập khẩu tăng lên một kết quả của vòng năm phần tăng đến gần 4 tỷ USD. Sau vòng này mức thuế NK bình quân chỉ còn 3.9%.
- ✚ Ngày 15/4/1994 tại Marrakesh (Maroc) các nước thành viên của GATT đã ký kết hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Nhờ vậy, WTO đã vào hoạt động ngày 01/01/1995 là một tổ chức hoạt động độc lập với hệ thống Liên Hợp Quốc (Đây chính là ngày thành lập WTO)
- ✚ Trụ sở chính đặt tại Geneva - Thụy Sĩ
- ✚ Ngân sách : 162 triệu Franc Thụy Sĩ (Số liệu năm 2004)
- ✚ Tổng giám đốc : Pascal Lamy
- ✚ Vòng năm phần Doha 11/2001 – 07/2004: Vòng năm phần Doha được coi là vòng năm phần thứ 9 kể từ khi Hiệp định GATT ra đời năm 1947, được phát triển nâng cao tại Hội nghị Bộ trưởng WTO tại Doha của Qatar.
- ✚ Với diện điều tiết của hệ thống thương mại đa biên được mở rộng, nên Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) với tư cách là một sự thỏa thuận có nhiều nội dung ký kết mang tính chất tùy ý đã tỏ ra không thích hợp. Do đó, ngày 15/4/1994, tại Marrakesh (Maroc), kết thúc Hiệp định Uruguay, các thành viên của GATT đã cùng nhau ký Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) nhằm kế tục và phát triển sự nghiệp của GATT. Theo đó, WTO chính thức được thành lập độc lập với hệ thống Liên Hợp Quốc và đi vào hoạt động từ **01/01/1995**.
- ✚ Ngày 07/11/2006 Việt Nam sau 12 năm năm phần đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO.

2. Mục tiêu hoạt động WTO:

MỤC TIÊU KINH TẾ

- Thúc đẩy quá trình tự do hóa thương mại
- Thúc đẩy phát triển cơ chế thị trường ở các nước
- Gây sức ép để loại bỏ các rào cản thương mại: giảm thuế quan, loại bỏ các hàng rào phi thuế
- Xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, thuận lợi
- Xây dựng môi trường pháp lý, thương mại rõ ràng

MỤC TIÊU CHÍNH TRỊ CỦA WTO

- Giải quyết các tranh chấp bất đồng trong thương mại

- Thúc đẩy sự phát triển kinh tế, thương mại, đầu tư ở các nước đang và kém phát triển (có các điều khoản ưu đãi hơn cho các nước này)
- Khuyến khích các nước tham gia sâu rộng vào nền kinh tế thế giới

MỤC TIÊU XÃ HỘI

- Nâng cao mức sống, tạo công ăn việc làm cho người lao động
- Tạo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các thành phần kinh tế
- Xây dựng môi trường hành chính minh bạch, giám tham những tiêu cực

3. Các nguyên tắc hoạt động:

1. Nguyên tắc không phân biệt đối xử: thông qua 2 quy chế

- Quy chế đãi ngộ Tối huệ quốc
- Quy chế đối xử quốc gia

2. Nguyên tắc nhiều kiến hoạt động thông mại ngay cộng thuận lợi, tối do hôn thông qua năm phần:

Nội hội mỗi nước phải xây dựng lộ trình cắt giảm thuế và các biện pháp phi thuế theo thỏa thuận đã thông qua ôu các vòng năm phần song phương và đa phương nên tạo nhiều kiến thuận lợi cho quá trình tối do hòa thông mại. Trong trường hợp hội nhập phải xây dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các sản phẩm trong nước và sản phẩm nhập khẩu.

3. Nguyên tắc xây dựng môi trường kinh doanh đa dạng:

Với nguyên tắc này, chính phủ của các nước thuộc thành viên WTO không thay đổi cơ chế chính sách kinh tế, trong đó có hàng rào thông mại một cách tự ty nên gây khó khăn cho các doanh nghiệp và các nhà nhập khẩu trong việc thực hiện các chính sách, kinh doanh đối hải của mình.

4. Nguyên tắc tạo ra môi trường kinh doanh mang tính cạnh tranh bình đẳng:

Với nguyên tắc này, chính phủ của các nước thuộc thành viên WTO ngoài việc thực hiện nghiêm chỉnh hai cơ chế MFN và NT, thì còn phải giảm việc áp dụng các biện pháp cạnh tranh không bình đẳng như: trợ giá, trợ xuất khẩu, ... hoặc áp dụng các biện pháp đánh thuế quặng thuế lợi trong kinh doanh cho một nhóm doanh nghiệp (ví dụ như doanh nghiệp nhà nước).

5. Nguyên tắc giảm một số rào cản về thông mại cho các nước đang phát triển:

WTO áp dụng các nguyên tắc này thông qua các biện pháp:

- Giảm rào cản về thuế nhập khẩu khi thâm nhập vào thị trường các nước công nghiệp phát triển (GSP)
- Không phải thực hiện năm ưu đãi của WTO như các nước công nghiệp phát triển
- Thời gian quá nửa nên nhiều chính sách kinh tế và thông mại phụ hội với quy định của WTO đối hôn

4. Sự giống nhau và khác nhau giữa WTO và GATT:

1. Khác nhau:

GATT	WTO
1. Không có thể chế, chỉ có ban thư ký nhỏ gần như vô hình ban năm lập có các thành lập tổ chức thông mại quốc tế vào năm 1948	1. Là một tổ chức hoạt động như 1 doanh nghiệp: có cơ chế hoạt động, có bộ máy tổ chức, có thư ký thương trực và 450 nhân viên viên năm năm năm 1 TGN và 4 PTGN

2. Áp dụng các Hiệp định mang tính tạm thời, nội dung thay đổi bổ sung qua các vòng đàm phán thông mại	2. Mang tính cam kết có hiệu lực vĩnh viễn Gồm 56 văn kiện Hiệp định mà mỗi nước thành viên phải chấp nhận áp dụng “cả gói” không có quyền bảo lưu
3. Nội dung áp dụng cho thông mại hàng hóa	3. Không những thương mại hàng hóa, mà còn: thương mại dịch vụ; sở hữu trí tuệ; biện pháp đầu tư liên quan thương mại
4. Là những công cụ đa phương (Plurilateral agreements). Việc áp dụng mang tính chọn lựa	4. Là những hiệp định đa biên (multilateral agreement). Áp dụng mang tính bắt buộc
5. Không quản lý luật lệ thương mại của các thành viên	5. WTO là tổ chức duy nhất quản lý luật lệ giữa các quốc gia trong hoạt động thương mại quốc tế
6. Giải quyết tranh chấp khó khăn vì không có cơ chế chuẩn mực	6. Giải quyết tranh chấp nhanh chóng <ul style="list-style-type: none"> • Có quy trình * Có thời gian biểu chặt chẽ

2. *Gioảng nhau:*

- Tổ chức quốc tế duy nhất quản lý luật lệ giữa các quốc gia trong hoạt động thông mại quốc tế.
- Điều lấy nguyên tắc tối huệ quốc MFN – Most Favoured Nation là nguyên tắc pháp lý quan trọng nhất – nếu một nước dành cho một thành viên một sự đối xử ưu đãi nào đó thì nước này cũng sẽ phải dành sự ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên khác
- Điều là hệ thống quy định quốc tế chung điều tiết mọi hoạt động thương mại của các nước tham gia ký kết
- Điều là diễn đàn thương lượng đa phương lớn nhất để thảo luận việc từng bước tự do hóa thương mại quốc tế về hàng hóa, dịch vụ
- Điều là cơ chế kiểm điểm chính sách thương mại của các nước thành viên, bảo đảm thực hiện mục tiêu thúc đẩy tự do hóa thương mại và tuân thủ các quy định
- Điều xây dựng khuôn khổ chế để tiến hành các vòng đàm phán thương mại đa phương giữa các nước thành viên
- Điều có cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các nước thành viên
- Điều thực hiện việc hợp tác với các tổ chức kinh tế quốc tế khác như Quỹ Tiền Tệ Quốc Tế (IMF) và Ngân hàng Thế Giới trong việc hoạch định những chính sách và dự báo về những xu hướng phát triển tương lai của kinh tế toàn cầu

- Cả hai đều đưa ra quy định một số ngoại lệ (exception) và miễn trừ (waiver) quan trọng đối với nguyên tắc MFN khi áp dụng với các nước đang phát triển

5. Nội dung chính các hiệp định của WTO:

Hiệp định GATT là một văn bản nền tảng, bao gồm nhiều lĩnh vực, những nội dung cốt lõi của Hiệp định bao gồm 4 vấn đề cơ bản, thể hiện trong 4 Hiệp định

5.1. Thông mại hàng hóa:

- Thước thuế nguyên tắc tối ưu Tối ưu quốc gia (MFN) tối ưu với hàng hóa nhập khẩu (NK) có xuất xứ từ các nước khác nhau và nguyên tắc tối ưu quốc gia (NT) tối ưu với hàng NK và hàng sản xuất trong nước – tức là không có sự phân biệt tối ưu về thuế nội địa, về chính sách giá, các loại phí, các phòng ngừa tiếp cận thị trường, vận tải, phân phối hàng hóa và lưu kho ... giữa hàng hóa sản xuất trong nước và hàng NK.

- WTO thừa nhận thuế quan (thuế NK) là biện pháp bảo hộ thị trường nội địa duy nhất được áp dụng vì đây là biện pháp bảo hộ mà ít mang tính minh bạch, ít bóp méo thông mại nhất. Các hàng rào bảo hộ mà ít mang tính minh bạch nhất: hệ thống giá ưu đãi, hạn ngạch và các biện pháp hạn chế mà ít mang tính minh bạch nhất.

- Các nước thuộc WTO phải giảm thuế quan và không tăng thuế nhập khẩu nữa tạo nên kiến thức cho hoạt động thông mại. Ví dụ trong lĩnh vực nông nghiệp các nước công nghiệp phát triển cắt giảm bình quân 36% các dòng thuế và mỗi dòng thuế giảm 15% mức thuế. Với các nước đang phát triển con số tổng cộng là 24 và 10. Thời gian thực hiện cắt giảm là 10 năm bắt đầu từ 01/1995. Trong lĩnh vực công nghiệp các nước phát triển cắt giảm 40% thuế và nữa mức thuế nhập khẩu hàng công nghiệp từ 6,3% bình quân xuống còn 3,8%. Thời gian cắt giảm thuế tối ưu với hàng công nghiệp nên 01/2000 phải thực hiện xong.

- Về áp dụng các biện pháp hạn chế số lượng nhập khẩu
Các biện pháp phi thuế cần được bãi bỏ, tuy nhiên trong trường hợp cần thiết vẫn có thể áp dụng như: đảm bảo an ninh quốc gia, bảo vệ văn hóa truyền thống, môi trường, sức khỏe cộng đồng... Nếu chính phủ vẫn duy trì biện pháp giá ưu đãi nhập khẩu thì WTO quy định cấp giá ưu đãi nhập khẩu phải nộp thuế, rõ ràng và dễ dàng nhất. Các Chính phủ phải công bố thông tin này nếu cho các nhà kinh doanh biết giá ưu đãi được cấp như thế nào và cần có thể cấp. Khi phát ra các thuế thu nhập cấp giá ưu đãi nhập khẩu mới hay thay đổi các thuế thu nhập hiện tại, các thành viên phải thông báo theo những quy định của Hiệp định cho WTO. Việc xét nghiệm nhập khẩu cũng phải tuân thủ các qui định chặt chẽ.

- Công nhận quyền kinh doanh xuất nhập khẩu của các tổ chức và cá nhân không phân biệt thành phần kinh tế của nước mình cũng như các tổ chức và cá nhân của nước thành viên WTO trên lãnh thổ nước mình.

- Hạn chế tối đa các rào cản của Chính phủ và choáng phá vỡ laom sai lệch thông mại công bằng.

- Qui ñòngh giaù trò tính theá quan vaø giaù giao dòch thöïc teá chöù khoâng phaùl laø giaù do caùc cô quan quaùn lý nhaø nöôùc aùp ñaët ...

- WTO cho pheùp caùc nöôùc thaønh vieân ñöôïc duy trì Doanh nghiệp thông mãi nhaø nöôùc vöùl ñieàu kieän caùc doanh nghiệp naøy hoät ñöông hoønh toaøn trên cô cheá thò tröôøng.

- Caùc nöôùc thuoác WTO ñöôïc aùp ñöùng bieän phaùp baùo veä taïm thöøi ñeä baùo veä thò tröôøng noãi ñöa , ñöù laø caùc bieän phaùp: theá choáng baùn giaù, theá ñoái khaùng , bieän phaùp töï veä khaãn caáp.

+ Phaù giaù vaø theá choáng phaù giaù:

Phaù giaù xảy ra khi moät công ty xuaát khaäu moät saün phẩm vöùl giaù thaáp hôn giaù thông thöôøng tại nöôùc saün xuaát.

Khi baùn phaù giaù ôù nöôùc nhaäp khaäu gaây ra caïnh tranh khoâng công bằng gaây thieät haï cho saün xuaát noãi ñöa, trong tröôøng hïp naøy WTO cho pheùp cho nöôùc thaønh vieân nhaäp khaäu ñöù coù quyè ñöa ra loaïi theá choáng phaù giaù nhaèm taïo nguòan taøi chính buø ñaép thieät haï do hieän töôïng baùn phaù giaù gaây nên.

Löu ý:

- ❖ Vieäc ñöa theá choáng phaù giaù phaùl tuaân thuü caùc quy cheá raát chaët cheõ vaø phöùc taïp do WTO ñöa ra.

+ *Tröï caáp vaø theá ñoái khaùng :*

- WTO cho pheùp caùc nöôùc thaønh vieân coù theá tröï caáp cho caùc ngaønh saün xuaát non trên phaùl trieän, coù khaù naêng chieám lönh thò tröôøng, tuy nhieän khoâng cho pheùp tröï caáp nông saün. Vaø WTO cuõng cho pheùp : neäu haøng xuaát khaäu ñöôïc tröï caáp gaây thieät haï cho ngaønh saün xuaát công nghiệp ôù nöôùc nhaäp khaäu thì nöôùc naøy coù theá aùp ñöùng theá ñoái khaùng ñeä haïn cheá aùp ñöùng theá ñoái khaùng ñeä haïn cheá do thieät haï do tröï caáp gaây nên.

- WTO cho pheùp caùc nöôùc ñang phaùl trieän coù thu nhaäp bình quaùn ñaàu ngöôøi döôù 1000USD/naêm ñöôïc pheùp duy trì caùc bieän phaùp tröï caáp bò caám nhö: tröï caáp xuaát khaäu, tröï caáp nông saün... ñöông khoâng ñöôïc tröï caáp nhaèm thay theá nhaäp khaäu.

+ *Nhaäp khaäu oà aït vaø bieän phaùp töï veä khaãn caáp:*

- Khi moät maët haøng naøo ñöù ñöôïc nhaäp khaäu quaù nhieàu gaây thieät haï cho saün xuaát cuüa moät quoc gia thì WTO cho pheùp Chính phủ cuüa quoc gia ñöù coù theá khaãn caáp ñöa ra caùc bieän phaùp töï veä taïm thöøi keä caù bieän phaùp haïn cheá soá löôïng ñeä khaéc phuïc thieät haï do haøng nhaäp khaäu oà aït gaây nên.

- WTO ñöøi hoùl nöôùc aùp ñöùng bieän phaùp töï veä khaãn caáp phaùl coù nghóa vüi thông baùo caùc bieän phaùp maø mình aùp ñöùng vöùl caùc maët haøng bò aùnh höôùng .

- Caùc bieän phaùp töï veä khaãn caáp khoâng ñöôïc aùp ñöùng khi saün xuaát trong nöôùc gaép khaù do naêng löïc caïnh tranh keùm coù nguyeän nhaân töø trình ñöa

quân lữ kềm, sôû dũng công nghệ laïc haäu, giầu thaønh saün phaám trong nõðuc cao ...

❖ Hieäp ñònh deät may: ATC

+ *Hieäp ñònh ña sôïi (MFA)* kù keát 1974 laø thõic hieän ñeán tröðuc thôï ñieám voøng ñaøm phaün Uruguay ñaây laø hieäp ñònh ñieäu chænh thõng maïi quoc teá veà maët haøng deät may. Theo tinh thaän cuõa Hieäp ñònh naøy caùc nõðuc công nghiệp phaùt trieån coù quyèan thieát laäp Quota ñeä haïn cheá nhaäp khaäu töø caùc nõðuc ñang phaùt trieån.

+ *Hieäp ñònh deät may (ATC)* thay theá Hieäp ñònh ña sôïi ñöðic thaùo luaän ôu voøng ñaøm phaün Uruguay vaø baét ñaäu coù hieäu löic töø 1995 vaø thõic hieän xong vaø naêm 31/12/2004. Noäi dung chính cuõa ATC laø:

Caùc nõðuc thaønh vieän WTO thoäng qua 4 giai ñoäin giaùm haïn ngaïch vaø tieán töü xoua boù hoaøn toaøn haïn ngaïch vaø ñaäu naêm 2005.

+ Neäu Vieät Nam laø thaønh vieän WTO neän haøng deät may Vieät Nam xuaát khaäu sang caùc nõðuc khang bö haïn cheá böü caùc quy ñònh veà haïn ngaïch xuaát khaäu nõõa.

5.2 Hieäp ñònh chung thõng maïi dòch vüi – GATS – General Agreement on Trade In Services:

Hieäp ñònh chung veà thõng maïi dòch vüi ñöðic ñõa ra thõng thaùo ôu voøng ñaøm phaün Uruguay vaø ñaõ trõu thaønh moät hieäp ñònh quan troïng cuõa WTO.

- Muïc tieäu cuõa Hieäp ñònh thõng maïi – DV

Môu coõu thõ tröðong dòch vüi ñeä kich thich caïnh tranh nhaém taïo ra nhieäu dòch vüi saün saøng hôn, reõ hôn, chaát löõng hoaøn haüo hôn nhaèm thoäu maõn caùc nhu caäu kinh doanh saün xuaát, thõng maïi, vaø naâng cao möùc soáng nhaân daân.

- Phaïm vi aùp dũng cuõa Hieäp ñònh thõng maïi – dòch vüi cuõa WTO:

Ngoäi trõø caùc dòch vüi ñöðic cung caáp thuoc phaïm vi caùc hoait ñoäng chõu naêng cuõa cô quan Chính phuü, cuï theá laø vieäc cung caáp dòch vüi ñõu khang mang tính chaát thõng maïi vaø caïnh tranh vöü baát coù nhaø cung caáp naøo – caùc loaïi dòch vüi khauc ñieäu thuoc phaïm vi ñieäu chænh cuõa Hieäp ñònh thõng maïi dòch vüi cuõa WTO.

+ Caùc loaïi dòch vüi ñöðic chia thaønh 12 ngaønh vaø 155 phaân ngaønh. Theo GATS, vieäc cung caáp caùc loaïi dòch vüi naøy coù theá tieán haønh 1 trong 4 phõng thõc hoäc keät hoïp giõõa caùc phõng thõc sau:

- * Cung caáp dòch vüi qua bieän giõüi
- * Tieäu thuï dòch vüi ôu nõðuc ngoaøi
- * Cung caáp dòch vüi thoäng qua hieän dieän thõng maïi
- * Cung caáp dòch vüi thoäng qua söi hieän dieän cuõa theá nhaân.

+ Möùc ñõa môu coõu thõ tröðong thõng maïi dòch vüi cuõa moät quoc gia thaønh vieän WTO tuyø thuoc vaø keät quaü ñaøm phaün vaø caùc cam keät maø quoc gia ñõu kù trng lönh vöic dòch vüi.

- Caùc nguyèan taéc aùp dũng trong môu coõu thõ tröðong thõng maïi dòch vüi:

+ Nguyèan taéc toái hueä quoc (MFN)

Nhây laø nguyêân taéc baét buoäc nhaèm taïo moät “saân chôï” bình ñaúng cho caùc nhaø dòch vui nöôùc ngoaøi trên thò trööøng cuûa nöôùc dòch vui.

Lôu vù:

- ❖ *Nguyêân taéc MFN* aùp ñuïng khoâng bao goàm caùc lónh vöïc nöôïc nöôùc nhaäp khaâu dòch vui ñöa vaøo danh muïc loaïi trööø ñaõi ngoä taïm thôï.

+ *Nguyêân taéc ñoái xöù quoác gia (NT)*

Nguyêân taéc naøy trong lónh vöïc thöông maïi dòch vui chæ thöïc hieän trên cô sôù keát quaù cuûa caùc cuoäc ñaøm phaùn vaø caùc cam keát veà tieán trình töï do hoaù dòch vui giöõa caùc thaønh vieân. Nguyêân taéc naøy chæ aùp ñuïng ñoái vöù caùc lónh vöïc vaø trong chöøng möïc ñoù cam keát thöïc hieän chöù khoâng aùp ñuïng ñoái vöù caùc lónh vöïc maø nöôùc ñoù chöa cam keát.

5.3 Quyêân sôù höõu trí tueä coù lieân quan ñeán thöông maïi:

Hieäp ñònh veà quyêân sôù höõu trí tueä coù lieân quan ñeán thöông maïi (Hieäp ñònh TRIPS) baét ñaàu coù hieäu löïc 1/4/1995

- Ñoái tööïng ñieàu chænh cuûa Hieäp ñònh Trips-Agreement on Trade Related Aspects of intellectual Property Right :

- Baùn quyêân vaø caùc quyêân coù lieân quan
- Nhaõn hieäu haøng hoaù
- Chæ ñaãn ñò lyù
- Kieäu ñaùng coâng nghieäp
- Saùng cheá
- Thieát keá boá trí maïch thích hôïp
- Bí maät thoâng tin thöông maïi
- Haïn cheá caùc hoaït ñoäng choáng caïnh tranh trong caùc hôïp ñoàng chuyeån giao coâng ngheä

- Caùc nguyêân taéc chính cuûa Hieäp ñònh Trips:

+ *Nguyêân taéc toái hueä quoác (MFN)*

Nguyêân taéc naøy ñoù hoï moät nöôùc thaønh vieân cuûa WTO giaønh nhöõng öu ñaõi, öu tieân hoaëc mieãn trööø aùp ñuïng baùo hoä quyêân sôù höõu trí tueä lieân quan ñeán hoaït ñoäng thöông maïi cho coâng ñaân cuûa moät quoác gia thì cuõng phaûi giaønh nhöõng ñieàu kieän tööïng töï cho caùc coâng nhaân cuûa taát caù caùc nöôùc thaønh vieân khaùc cuûa WTO.

+ *Nguyêân taéc ñoái xöù quoác gia (NT)*

Vöù nguyêân taéc naøy moãi nöôùc thaønh vieân WTO cho caùc coâng ñaân cuûa caùc nöôùc thaønh vieân khaùc nhöõng ñoái xöù khoâng keùm thuaän löïi hôn veà baùo boä quyêân sôù höõu trí tueä coù lieân quan ñeán thöông maïi so vöù coâng ñaân cuûa nöôùc mình.

Hai nguyêân taéc keå trên coù theä khoâng phaûi aùp ñuïng trong caùc trööøng hôïp ngoaïi leä (quy ñònh mieãn trööø nghóa vui tuaân thuù Hieäp ñònh Trips cuûa WTO)

Caùc trööøng hôïp ngoaïi leä nöôïc quy ñònh cuï theä trong:

- + Coâng öðuc Paris (veà baùo hoä sôù höõu coâng nghieäp)
- + Coâng öðuc Berne (veà baùo hoä caùc taùc phaïm vaên hoïc vaø ngheä thuaät)
- + Coâng öðuc Rome (veà baùo hoä ngöôï bieäu dieãn, ngöôï saùn xuaát baùn ghi âm vaø caùc toä chöùc phaùt thanh truyeàn hình)

- + Hiệp ước Washington (về sô hữu trí tuệ trong lĩnh vực mại dịch vụ)
- Thời hạn cần thiết để thực hiện chuyển đổi pháp luật của quốc gia phụ hợp với nội dung của Hiệp định Trips là:
- + Các nước công nghiệp phát triển 1 năm sau khi Hiệp định Trips có hiệu lực
- + Các nước đang phát triển 5 năm
- + Các nước kém phát triển 11 năm

5.4 Hiệp định các biện pháp nhằm tổ liên quan đến thông mại:(TRIMS – Agreement on Trade Related Investment Measures):

- Nội dung chính của TRIMS: các quy định các biện pháp có liên quan đến thông mại bằng hàng hóa.
- Mục tiêu của TRIMS: tạo nên khuôn khổ cho hoạt động thương mại quốc tế.
- Nội dung cơ bản của TRIMS:
- + Cho phép các nhà đầu tư nước ngoài được hưởng nguyên tắc đối xử quốc gia NT trong hoạt động thương mại sang các nước thành viên thuộc WTO.
- + Loại bỏ (không áp dụng) các biện pháp thông mại gây trở ngại cho hoạt động thương mại:
- Các biện pháp bắt buộc hay nên kiêng về quy định một “tư lệ nội địa” đối với các doanh nghiệp.
- Các biện pháp “cân bằng thông mại” buộc doanh nghiệp phải cân đối về khối lượng vận chuyển hàng hóa về khối lượng vận chuyển hàng xuất nhập khẩu, và ngoại hối...
- Thời hạn thực hiện TRIMS:
- + Các nước công nghiệp phát triển – 2 năm sau khi TRIMS có hiệu lực
- + Các nước đang phát triển 5 năm.
- + Các nước chậm phát triển 7 năm.

6. Các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO:

❖ Việt Nam phải cải cách thương mại

- Thay đổi cơ chế chính sách thương mại theo hướng: tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại của các thành phần kinh tế bao gồm: hàng hóa và dịch vụ
- Mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ Việt Nam
 - Giảm hàng rào phi thuế: cấm XNK; giấy phép; hạn ngạch
 - Giảm thuế NK trung bình xuống 20% (hiện nay khoảng gần 40%)
- Riêng các ngành hóa chất, dược phẩm, thiết bị thông tin thuế nhập khẩu chỉ còn 0%-5%
- Từ năm 2008 cho phép các công ty thương mại sẽ vào kinh doanh tại Việt Nam. Từ năm 2009 các công ty thương mại có vốn 100% nước ngoài

❖ Thực hiện nguyên tắc Tối huệ quốc MFN và nguyên tắc đối xử quốc gia trong hoạt động thương mại

- MFN: Các cam kết Việt Nam đã ký với 28 quốc gia như thế nào thì sẽ giành cho 150 nước thành viên còn lại như thế

- NT: Các Doanh nghiệp Việt Nam được hưởng quyền lợi, nghĩa vụ gì thì các nhà đầu tư nước ngoài được hưởng tương tự
- Hàng nhập khẩu bán trên thị trường nội địa được hưởng môi trường kinh doanh tương tự như hàng hóa sản xuất tại Việt Nam: thuế, lệ phí, thủ tục hành chính
- ❖ **Xoá bỏ hoàn toàn trợ cấp nông sản dưới các hình thức :thuế, trợ lãi suất**
- ❖ **Trong vòng từ 3-5 năm xoá bỏ các hình thức trợ cấp trong công nghiệp; kể cả các doanh nghiệp đang hoạt động tại các Khu Công Nghiệp, Khu Chế Xuất, Khu Công Nghệ Cao...**
 - Thuế VAT; thuế XNK; thuế TNDN
 - Lệ phí: sử dụng đất...
 - Lãi suất, tín dụng ưu đãi
 - Các doanh nghiệp có vốn đầu tư FDI không còn bị ràng buộc bởi quy định tỷ lệ nội địa hóa hoặc đầu tư vào vùng NL
- ❖ **Nhà nước không can thiệp vào hoạt động kinh doanh nhà nước và doanh nghiệp thương mại nhà nước dưới bất kỳ hình thức nào**
 - Bỏ cơ quan chủ quản
 - Bỏ nhiệm cán bộ, quy định lương
 - Cấp vốn; trợ vốn; xóa nợ
 - Kinh doanh bình đẳng như các thành phần kinh tế khác
- ❖ **Quyền kinh doanh từ ngày 01/01/2007: Các doanh nghiệp FDI được quyền kinh doanh Xuất Nhập Khẩu tương tự như các doanh nghiệp Việt Nam**
- ❖ **Mình bạch hoá cơ chế chính sách thương mại**
 - Các văn bản của nhà nước chỉ có hiệu lực khi được đăng công báo
 - Thành lập trang Website chính phủ công bố chính sách thương mại, đầu tư, sở hữu trí tuệ.
 - Các chính sách thương mại có tác động lớn đến doanh nghiệp phải được công bố trên Website trước 60 ngày để xin ý kiến
- ❖ **Cam kết thực hiện quyền sở hữu trí tuệ và bảo hộ quyền tác giả**
- ❖ **Tuân thủ theo các qui định của WTO về kiểm dịch và vệ sinh dịch tễ**
- ❖ **Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường trong một thời gian khoảng 10-12 năm sau khi gia nhập WTO**

7. Thực trạng các doanh nghiệp Việt Nam:

7.1. Hiện trạng kinh tế Việt Nam:

Năm 2007, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ đạt 10,2 tỷ USD, tăng 39% so với năm 2006. Tốc độ tăng trưởng vào Hoa Kỳ đã tăng mạnh do kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng chủ lực của Việt Nam tăng như hàng dệt may, thủy sản, sản phẩm gỗ, cà phê... Theo dự báo của Bộ Công thương, kim ngạch xuất khẩu năm 2008 sang Hoa Kỳ sẽ đạt 13,1 tỷ USD, tăng 28% so với năm 2007.

Theo thống kê của Hải quan Hoa Kỳ, tổng kim ngạch thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ 9 tháng đầu năm 2007 đạt 8,9 tỷ USD, trong đó xuất khẩu của Việt Nam đạt 7,7 tỷ và nhập khẩu đạt 1,2 tỷ. Ước tính tổng kim ngạch hai chiều Việt Nam- Hoa Kỳ cả năm 2007 đạt khoảng 12,2 tỷ USD trong đó Việt Nam xuất khẩu 10,3 tỷ USD tăng khoảng 22%, nhập khẩu 1,9 tỷ USD, đạt thặng dư thương mại 8,4 tỷ USD.

Mới đây, Ủy ban Thương mại quốc tế của Hoa Kỳ (ITC) công bố: kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng 25% năm 2007, đạt 10, 54 tỷ USD, chủ yếu nhờ vào các mặt hàng truyền thống như: dệt may, sản phẩm gỗ, thiết bị điện tử và cà phê. Riêng hàng dệt may xuất sang Hoa Kỳ tăng 36%. Kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam vào Hoa Kỳ 3 năm liên tiếp vừa qua luôn đứng trong top 5. Sản phẩm gỗ vươn lên đứng thứ hai trong số các mặt hàng của Việt Nam xuất sang Hoa Kỳ, đạt 1, 23 tỷ USD; giày dép đứng thứ 3 ; dầu thô đứng thứ 4; nông sản đứng thứ 5 tăng 36,3% và thủy sản đứng thứ 6, Với kết quả đó, Việt Nam vượt qua những đối thủ lớn như Philippines, Tây Ban Nha, Chilê, Colombia để lọt vào top 30 nhà xuất khẩu lớn nhất vào Hoa Kỳ năm 2007.

Theo Bộ Công thương, một số mặt hàng sẽ có nhiều tiềm năng phát triển và gia tăng kim ngạch xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ trong thời gian tới như sản phẩm đồ gỗ và giày dép. Với lợi thế về tay nghề cao và chính sách đầu tư, các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam hoàn toàn có thể phát triển ngành chế biến gỗ xuất khẩu nói chung và đẩy mạnh xuất khẩu vào Hoa Kỳ nói riêng nếu tổ chức thật tốt việc nhập khẩu nguyên liệu đầu vào. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ vào thị trường Hoa Kỳ năm 2007 đạt 930 triệu USD, tăng 25% so với năm 2006. Mục tiêu phấn đấu đối với thị trường Hoa Kỳ được Bộ Công thương đề xuất là đạt kim ngạch 1,1 tỷ USD vào năm 2008, tăng 23,6% so với năm 2007. Kim ngạch xuất khẩu giày dép của Việt Nam vào Hoa Kỳ năm 2007 đạt 900 triệu USD, tăng 12% so với năm 2006. Tuy nhiên, quy mô xuất khẩu còn khiêm tốn so với dung lượng thị trường Hoa Kỳ bởi nhập khẩu giày dép của Hoa Kỳ vào khoảng 17 – 18 tỷ USD/năm, chiếm 1/3 dung lượng thị trường thế giới. Mục tiêu phấn đấu của Việt Nam năm 2008 là đạt kim ngạch 1,1 tỷ USD, tăng 22% so với năm 2007, chiếm khoảng trên 5% kim ngạch nhập khẩu giày dép của Hoa Kỳ. Xuất khẩu giày dép của Việt Nam năm 2007 vào thị trường Hoa Kỳ mới chỉ chiếm 4% kim ngạch nhập khẩu của nước này.

Ngoài những mặt hàng chủ lực mang kim ngạch xuất khẩu lớn, tổng kim ngạch nhóm “hàng khác” đã tăng khá mạnh so với năm 2006, tăng 153,7%. Trong đó có những mặt hàng tiêu biểu như: sản phẩm nhựa đạt 95 triệu USD, tăng 66,7%; xà phòng, bột giặt, sáp nến đạt 80 triệu, tăng 77,9 %; các sản phẩm giấy, bì đạt 51 triệu USD, tăng 164,3%... Các mặt hàng này tuy kim ngạch chưa lớn song có tốc độ tăng trưởng cao và có triển vọng phát triển trong thời gian tới.

Trong tương lai, Hoa Kỳ vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất, quan trọng nhất và có tốc độ tăng trưởng cao nhất của Việt Nam. Mỗi năm, Hoa Kỳ nhập khẩu khoảng gần 1.900 tỷ USD hàng hoá và tăng đều qua các năm. Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2007 mới chỉ chiếm 0,5% tổng nhập khẩu của thị trường này. Hoa Kỳ có nhu cầu nhập khẩu rất lớn đối với những nhóm hàng mà Việt Nam đang xuất khẩu hoặc có nhiều tiềm năng xuất khẩu với khối lượng lớn. Khả năng cạnh tranh của các mặt hàng xuất khẩu Việt Nam tốt, đáp ứng được các yêu cầu của thị trường Hoa Kỳ. Mức tăng trưởng xuất khẩu hàng năm của Việt Nam sang thị trường này trong 5 năm qua trung bình đạt trên 20% cao hơn nhiều so với mức tăng trưởng nhập khẩu hàng năm của Hoa Kỳ khoảng 4-5%.

Với đà tăng trưởng này, dự kiến năm 2008, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ có thể đạt trên 13 tỷ USD, tăng khoảng 27-28%. Cơ cấu xuất khẩu sang thị trường này vẫn ổn định, không có nhiều thay đổi lớn. Các mặt hàng xuất khẩu chính vẫn là dệt may, giày dép, dầu thô, thủy sản, đồ gỗ, cà phê, điều, điện tử trong đó tỷ trọng các mặt hàng máy tính và điện tử có thể sẽ tăng dần do có nguồn hàng từ các doanh nghiệp có vốn FDI. Đáng chú ý là Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa ra dự báo, năm 2008, Việt Nam sẽ vươn lên đứng thứ hai về kim ngạch xuất

khẩu hàng dệt may vào Hoa Kỳ với 6, 1 tỷ USD, tức là chỉ đứng sau Trung Quốc.

Tuy nhiên, xuất khẩu Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đang đứng trước nhiều khó khăn như: Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu của Hoa Kỳ có xu hướng chậm lại; Hàng dệt may vẫn chịu sự giám sát phân biệt của Hoa Kỳ và rất dễ có nguy cơ bị chính quyền Hoa Kỳ tự khởi điều tra bán phá giá. Mặt khác, xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam vào Hoa Kỳ vẫn bị hạn chế do thiếu cảng biển, cơ sở hạ tầng và các vấn đề liên quan đến lao động ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này; Giày dép chịu sự cạnh tranh quyết liệt hơn từ Trung Quốc; Tôm đông lạnh và cá phi lê vẫn bị thuế bán phá giá với mức cao hơn một số nước khác; Hàng đồ gỗ cũng có nguy cơ bị kiện bán phá giá; Khả năng cung và cạnh tranh của các nhóm hàng mới còn hạn chế; Hàng của Việt Nam còn phải chịu mức thuế nhập khẩu cao hơn hàng của các nước có FTA với Hoa Kỳ... Những khó khăn này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến việc hoàn thành mục tiêu đạt kim ngạch xuất khẩu 13, 1 tỷ của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2008.

Theo các chuyên gia kinh tế, Việt Nam sẽ tiếp tục vươn lên vị trí cao hơn trong top 30 nhà xuất khẩu vào Hoa Kỳ với tốc độ tăng trưởng kinh tế ấn tượng. Lý do tiếp theo là nguy cơ suy thoái của nền kinh tế Mỹ được đánh giá không ảnh hưởng nhiều tới các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Mỹ. Bộ Công Thương Việt Nam dự báo xuất khẩu sang Hoa Kỳ năm 2008 sẽ đạt 13, 1 tỷ USD, tăng 28% so với năm 2007. Song các chuyên gia kinh tế Việt Nam vẫn đưa ra lời khuyên cho các DN Việt Nam có hàng hoá xuất khẩu vào Mỹ là cần phải tính toán cụ thể để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro. Vì thị trường Mỹ là thị trường mở, luôn biến động và rất khó lường với những DN thiếu kinh nghiệm trên thương trường quốc tế.

Kinh tế xã hội trong năm 2007, khi Việt Nam đã gia nhập WTO, đã có bước biến chuyển mạnh mẽ và tốc độ tăng trưởng kinh tế của các thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh cũng như cả nước đạt mức cao nhất trong 10 năm trở lại đây.

Điều đáng lo ngại nhất của chúng ta hiện nay là vấn đề sử dụng hiệu quả các nguồn lực và vốn của Việt Nam trong thời gian vừa qua và hiện nay vẫn ở mức rất thấp. Qua chỉ số ICOR có thể dễ dàng nhận thấy Việt Nam đang ở trong tình trạng vượt ngưỡng khi chỉ số của chúng ta hiện nay là 5 (mức lãng phí rất cao) trong khi chỉ số này tới các quốc gia khác ở thời điểm tương tự như Việt Nam thấp hơn rất nhiều. Nói một cách cụ thể hơn, các quốc gia khác trong quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đã tận dụng các nguồn lực tốt hơn Việt Nam rất nhiều. Không quá khó để chúng ta có thể nhìn thấy điểm này như tình trạng thất thoát trong đầu tư xây dựng còn quá lớn (20-30% thậm chí thực tế còn có thể cao hơn). Song song với việc thất thoát, Việt Nam hiện nay đang phải đối mặt với một tình trạng không kém phần nguy hiểm hơn nữa khi tốc độ giải ngân của các dự án xây dựng cơ bản quá thấp. Khi kết hợp với một số "tin vui" khác như số vốn FDI và ODA mà các nhà tài trợ cam kết dành cho Việt Nam trong năm 2008 đã đạt mức cao kỷ lục, ông Trần Đình Thiên Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam đã cho rằng, nếu không cẩn thận chúng ta sẽ rơi vào tình trạng "bội thực" hay tác dụng ngược trong các quá trình phát triển kinh tế. Nội lực không được tận dụng, cơ sở hạ tầng và các ngành kinh tế phụ trợ gần như không phát triển là những "nút cổ chai" khiến cho kinh tế Việt Nam đến nay vẫn chưa thể cất cánh.

Nền kinh tế Việt Nam đã duy trì được tốc độ tăng trưởng cao trong một thời gian dài. Trong 20 năm qua chúng ta vẫn liên tục duy trì được tốc độ tăng trưởng hơn 7% và đó là một cơ

sở thực tế để nghĩ đến chuyện "cắt cánh". Trước khi gia nhập WTO, năng lực cạnh tranh cấp quốc gia của Việt Nam liên tục giảm (theo đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới - WEF), sau khi gia nhập mặc dù đã có cải thiện nhưng vẫn đứng ở mức rất thấp. Có một sai lầm mà chúng ta hiện nay đang mắc phải đó là quá chú trọng vào "sản lượng" của FDI mà chưa biến FDI trở thành năng lực nội tại của nền kinh tế và dẫn đến một vấn đề kinh tế liên tục tăng trưởng nhưng năng lực cạnh tranh lại suy giảm. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu và cạnh tranh gia tăng, triển vọng hình thành "thể chế kinh tế thị trường đồng bộ", khả năng làm "tan băng", giảm "sốt nóng" trên thị trường nhà đất, mức độ kiểm chế tham nhũng, lãng phí, khả năng đối phó với các biến động bên ngoài và năng lực thực tại của doanh nghiệp Việt Nam trở thành những yếu tố quyết định. Nhưng như thế thôi thì vẫn là chưa đủ. Để thực sự "cắt cánh", bản thân nền kinh tế phải sẵn sàng một loạt những điều kiện nội tại cơ bản và quan trọng hơn cả là các chủ thể của nó phải có năng lực "bay" và phải sẵn sàng "bay". Nếu đem các điều kiện này "soi" vào thực trạng của nền kinh tế chúng ta sẽ thấy ngay nguyên nhân vì sao kinh tế Việt Nam chưa thể "cắt cánh". ở Việt Nam hiện nay cả 2 vấn đề vẫn chưa rõ ràng và chưa đi đúng theo quỹ đạo cần thiết: một là công tác cải tổ các DNNN còn chậm và năng lực cạnh tranh, phát triển của khối doanh nghiệp tư nhân lại vẫn chưa được quan tâm đúng mức.

Nhìn chung ở Việt Nam cơ chế thị trường tuy đã hình thành về đại thể nhưng còn nhiều khiếm khuyết. Thị trường vốn mới ra đời, dòng vốn vận động nhìn chung còn phải qua kênh Nhà nước bằng mệnh lệnh. Các bất động sản lưu thông kém do còn quá nhiều thủ tục. Sức lao động dư thừa khó lưu thông do công tác đào tạo và tuyển dụng còn quá nhiều bất cập. Tình trạng độc quyền khá phổ biến, hạn chế cạnh tranh, tạo ra giá cả cao phi lý, làm tăng chi phí, giảm sức hấp dẫn của môi trường đầu tư... Đặc biệt khu vực kinh tế tư nhân còn gặp nhiều khó khăn để phát triển tương xứng với tiềm năng. Nguy cơ tụt hậu về kinh tế đã được khẳng định là nguy cơ số 1 đối với Việt Nam. Khoảng cách giữa Việt Nam với các nước trong khu vực có thể rút ngắn được hay không phụ thuộc vào khả năng điều chỉnh chiến lược dài hạn thích ứng và chương trình hành động linh hoạt hiệu quả, trong đó sự lựa chọn các hướng ưu tiên phát triển kinh tế có vai trò quyết định.

7.2. Doanh nghiệp Việt Nam trước ngưỡng cửa gia nhập WTO:

Gia nhập WTO, chính là cơ hội cũng là thách thức đối với các doanh nghiệp trong nước. Các doanh nghiệp sẽ có cơ hội tiếp cận với thị trường mới, nếu như trước đây, sản xuất chỉ phục vụ cho thị trường trong nước thì bây giờ mục tiêu xuất khẩu luôn đứng đầu trong chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp. Không những vậy, các doanh nghiệp sẽ được tham gia vào một thị trường bình đẳng không bị phân biệt đối xử, nhất là trong các vụ tranh chấp thương mại với nước ngoài, các doanh nghiệp sẽ không phải phụ thuộc vào những luật nước ngoài mà sẽ bình đẳng trước những quy định của WTO với tư cách là một thành viên. Tuy nhiên, việc các doanh nghiệp nước ngoài xâm nhập vào thị trường Việt Nam cũng đã tạo ra một sức ép lớn cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp phải cắt giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm mới có thể cạnh tranh được với hàng ngoại nhập.

Gia nhập WTO có cả cơ hội và thách thức. Trong hội nhập kinh tế người ta nói nhiều đến "lợi ích tương đối", đó là phải phát huy hết sức những điểm mạnh của mình. Tuy nhiên, ngay tại thời điểm này, khi mà thời gian gia nhập WTO không còn lâu nữa thì bản thân các doanh nghiệp trong nước chưa thực sự sẵn sàng cho điều này. Các doanh nghiệp Việt Nam đã và đang cố gắng từng bước để vươn lên và đã xuất hiện một số yếu tố cạnh tranh được. Tuy nhiên khả năng

chuẩn bị, và chủ động hội nhập vẫn còn rất yếu từ những hiểu biết về thị trường bên ngoài. Tình trạng chung hiện nay của các doanh nghiệp là chưa có sự chuẩn bị đáng kể, họ đang chờ đợi những nội dung cam kết đã được thỏa thuận trong các phiên đàm phán. Ngoài ra, các doanh nghiệp hiện nay có những "điểm yếu" cố hữu như cách xây dựng phương án giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm để đảm bảo tính cạnh tranh khi hội nhập... Rõ ràng, việc tiếp nhận thông tin về các lộ trình giảm thuế mở cửa của các doanh nghiệp là chưa thật sự đầy đủ nên việc phải đương đầu với những cạnh tranh mạnh mẽ từ các doanh nghiệp lớn từ nước ngoài khiến cho họ còn rất gặp rất nhiều khó khăn. Rất nhiều doanh nghiệp hiện nay vẫn làm ăn theo kiểu "chộp giật", hoặc kinh doanh dựa trên các mối quan hệ có sẵn mà không cần phải chịu sự cạnh tranh nào. Sự thiếu minh bạch trong cách làm ăn của các doanh nghiệp, thị trường cạnh tranh không công bằng đã khiến cho chính bản thân các doanh nghiệp gặp khó khăn khi hội nhập. Điển hình cho hậu quả này là hàng hóa của ta để xuất khẩu ra nước ngoài là không dễ dàng vì chất lượng hàng hóa thường có vấn đề.

Cái thiếu của các doanh nghiệp là phải có ý thức đầy đủ về môi trường pháp lý, sân chơi bình đẳng của các nhà kinh doanh quốc tế. WTO tạo ra cho các doanh nghiệp một sân chơi bình đẳng. Doanh nghiệp nào có thực lực, khả năng cạnh tranh cao hơn sẽ tiếp cận được thị trường tốt hơn. Cách thức thúc đẩy tốt nhất để doanh nghiệp có thể tự tin hơn khi hội nhập là phải cập nhật thông tin chính xác và đầy đủ. Ngoài ra, cần có sự đánh giá thực trạng thị trường trong và ngoài nước để các doanh nghiệp có thể tự nghiên cứu để có thể đưa ra những chiến lược phù hợp với bản thân doanh nghiệp cũng như tạo được sự cạnh tranh cho mình.

Tuy nhiên, lỗi không phải hoàn toàn nằm ở phía các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp luôn thiếu thông tin về hội nhập mà vấn đề này thì nằm ở các cấp quản lý. Các cơ quan chức năng cần phải có đánh giá trong quá trình đàm phán vừa qua, và đưa ra được những chính sách, chiến lược cụ thể cho các doanh nghiệp. Nếu không làm được điều này thì sẽ rất khó để có thể tập hợp được các doanh nghiệp để cùng đi trên một con đường phát triển giúp họ tạo được sức mạnh cạnh tranh cho mình. Đơn cử như ngành kinh doanh sắt thép, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong lĩnh vực này rất thấp, họ bị phụ thuộc vào thị trường thế giới. Chính sự thiếu thông tin cũng như những chiến lược kinh doanh tổng thể đã làm cho họ luôn bị động và chịu tổn thất nhiều mỗi khi có sự biến động từ thị trường thế giới. Rõ ràng là trách nhiệm của các cơ quan chức năng trong việc trợ giúp cho các doanh nghiệp hội nhập là không nhỏ. Nếu các doanh nghiệp luôn nhận được những thông tin và những chiến lược kinh doanh được đưa ra từ những cơ quan chức năng, những nhà hoạch định chiến lược sẽ giúp cho các doanh nghiệp định hướng được những thách thức cũng như những việc cần làm.

Thời gian không còn nhiều, các doanh nghiệp phải khẩn trương thay đổi phương thức sản xuất, cách quản lý, kinh doanh để phù hợp với nền kinh tế hội nhập đầy cạnh tranh và một thị trường mở cửa rộng lớn. Nếu không có sự chuẩn bị chu đáo, tự tạo cho mình được năng lực cạnh tranh mạnh mẽ, sẵn sàng đương đầu với các doanh nghiệp nước ngoài thì các doanh nghiệp trong nước sẽ thua ngay trên sân nhà chứ chưa nói đến chuyện xuất khẩu ra nước ngoài để cạnh tranh trên đất của họ.

Tham khảo (nhóm PAGE/Trang vở hồng)

- Quy mô còn nhỏ bé, thiếu vốn, thiếu kỹ thuật, công nghệ còn lạc hậu
- Trình độ quản lý của cán bộ lãnh đạo còn yếu, trình độ chuyên môn của người lao động chưa cao.
- Chưa có kinh nghiệm làm ăn thị trường, chưa hiểu biết về đối tác từ tiềm lực kinh doanh của họ đến sở thích thị hiếu người tiêu dùng tại thị trường mà mình sẽ xuất

khẩu và đặc biệt là hệ thống luật lệ kinh doanh của đối tác. Đồng thời các doanh nghiệp VN cũng chưa hiểu biết được tập quán kinh doanh dẫn đến những thiệt hại đáng tiếc đã xảy ra chỉ vì thiếu một sự hiểu biết cần thiết

- Chưa coi trọng công tác tiếp thị, xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm, chăm sóc khách hàng...nhiều doanh nghiệp còn cho rằng chỉ cần sản phẩm của mình giá rẻ, chất lượng tốt thì tự khắc người tiêu dùng sẽ tìm đến. Rõ ràng quan điểm này là không phù hợp trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt như hiện nay
- Sản phẩm manh mún, sản lượng không nhiều, chưa đảm bảo nguồn cung ổn định. Nhiều doanh nghiệp còn phải xuất qua trung gian hoặc gia công, hiệu quả thấp.
- Chưa chú ý đến khâu thiết kế, đầu tư cho nghiên cứu mẫu mã, sản sàng “ăn cắp” hoặc “nhái” của người khác.
- Tính liên kết của các doanh nghiệp rất kém. Vai trò của hiệp hội chưa phát huy hết.
- Thiếu tính công khai, minh bạch, ghi chép tùy tiện, không theo các chuẩn mực quốc tế, không thể xuất trình những thông tin về doanh nghiệp một cách chính xác và đảm bảo tính thời gian cho các cơ quan điều tra khi cần thiết.

XI. Nêu những thành công và hạn chế của doanh nghiệp Việt Nam:

1. Thành công:

Việt Nam lọt vào top 30 nước xuất khẩu hàng nhiều nhất sang Hoa Kỳ, trong năm 2007 mang về trên 10,5 tỉ USD, đã làm nhiều người lạc quan trong những ngày đầu năm. Với những mặt hàng truyền thống của xuất khẩu Việt Nam như cà phê, hàng may mặc, thiết bị điện và đồ trang trí nội thất, chúng ta đã vượt lên trên nhiều nước nổi tiếng về những mặt hàng này như Chile, Colombia, Philippines và Tây Ban Nha. Xuất khẩu Việt Nam tăng gấp 8 lần kể từ khi BTA được thi hành.

Việt Nam đã đạt được nhiều thành tích ngoạn mục trên nhiều lĩnh vực. Tăng trưởng GDP đạt 8,5% so với năm 2006 - là con số cao nhất trong 10 năm qua. Kinh tế Việt Nam đang phát triển đúng hướng, thể hiện sự tăng trưởng ở các ngành quan trọng như công nghiệp, thương mại...

Theo số liệu của Bộ Công Thương, năm 2007, kim ngạch XK hàng hóa đạt 48,4 tỉ USD, tăng 21,5% so với năm 2006, đặc biệt, đã có 10 mặt hàng XK gia nhập “Câu lạc bộ 1 tỉ USD”. Năm 2008, số lượng thành viên của “Câu lạc bộ 1 tỉ USD” dự kiến sẽ được nâng lên 14 mặt hàng. Xuất khẩu tăng trưởng liên tục ở mức hai con số và hiện chiếm xấp xỉ 68% GDP, đưa VN vào diện các nước có nền kinh tế mở.

Giá trị sản xuất công nghiệp toàn ngành đạt 574.046,8 tỉ đồng, tăng 17,5%, so với năm 2006; tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 48,4 tỉ USD, tăng 21,5%; tổng mức bán lẻ hàng hoá và dịch vụ ước đạt 726.113 tỉ đồng, tăng 23%. Bên cạnh đó, Việt Nam đã tiến hành điều chỉnh và ban hành nhiều chính sách, luật pháp trong nước theo hướng ngày càng phù hợp hơn với các quy tắc, luật lệ thương mại quốc tế và cam kết WTO. Chính vì vậy mà môi trường đầu tư, kinh doanh của Việt Nam đã được cải thiện theo hướng thông thoáng và minh bạch, tạo được niềm tin với các nhà đầu tư

Thu hút đầu tư năm 2007 gia tăng về số lượng và có sự chuyển biến về chất lượng. Cả nước đã thu hút 1.440 dự án có tổng giá trị 18 tỉ USD vốn FDI đầu tư mới; có 400 dự án với 2,4 tỉ USD tăng vốn, đưa tổng số vốn FDI thu hút trong năm 2007 lên 20,3 tỉ USD, tăng 70% so với năm ngoái nước ngoài và góp phần tăng cường thu hút đầu tư.

Lợi thế cạnh tranh của hàng hóa và dịch vụ Việt Nam hiện nay chủ yếu dựa trên nguồn lao động rẻ và tài nguyên thiên nhiên sẵn có (song những lợi thế này đang có xu hướng giảm nhanh).

Việc Việt Nam gia nhập WTO có tác động ngay đối với dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) chảy vào Việt Nam, vì các nhà đầu tư nước ngoài đã mong chờ việc này từ lâu. Việc gia tăng FDI trong năm 2007 và những năm sau khi gia nhập WTO sẽ đóng góp vào sự tăng trưởng GDP của Việt Nam.

Bên cạnh đó, năm 2007 sẽ là năm bản lề chứng kiến bước đột phá của các nhà xuất khẩu Việt Nam trong việc thâm nhập thị trường các nước thành viên WTO, nhất là đối với hàng dệt may vào thị trường Mỹ.

Việc hội nhập khu vực cũng dễ dàng hơn do khung pháp lý và vị thế của VN đã ngang bằng với các thành viên ASEAN khác.

Ngoài một số loại hàng hoá phải giảm thuế ngay sau khi gia nhập, lộ trình thực hiện của Việt Nam tương đối hợp lý (từ 5-7 năm). Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam vẫn có đủ thời gian để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, thông qua nỗ lực của bản thân cũng như tìm kiếm đối tác để thu hút vốn, công nghệ.

Tiềm năng tăng trưởng kinh tế mạnh và tiềm năng này được củng cố bởi năng suất lao động thuận lợi của Việt Nam, lực lượng lao động lớn chưa được sử dụng trong khu vực nông nghiệp. Trong giai đoạn ngắn hạn, nền kinh tế được dự báo sẽ tăng trưởng ở mức bình quân lớn hơn 7,5%/năm. ở giai đoạn phát triển kinh tế này, hệ số tiết kiệm bằng nội tệ cao (khoảng 35% GDP) cũng tạo điều kiện để cung cấp nguồn tài trợ cho các dự án đầu tư đang có nhu cầu cấp thiết về vốn với mức chi phí thấp hơn so với các trường hợp khác.

Trong những năm gần đây, Chính phủ đã ban hành các chính sách, xây dựng quan hệ đối ngoại và tiên hành cải cách hành chính. Những thay đổi này đã dẫn đến một giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ và khuyến khích luồng vốn đầu tư nước ngoài trực tiếp liên tục chuyển vào Việt Nam. Các nhà tài trợ vốn ODA cũng gia tăng việc đóng góp nguồn tài trợ cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng ở Việt Nam. Những cải cách này đang được củng cố vững chắc bởi việc Việt Nam đang đẩy nhanh tiến trình hội nhập với nền kinh tế toàn cầu và nhu cầu duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ để tạo việc làm cho dân số đang gia tăng. Nếu các nỗ lực trong quá trình tiếp tục cải cách hành chính và cải cách thị trường được duy trì thì khả năng duy trì tốc độ phát triển kinh tế ổn định của Việt Nam tiếp tục gia tăng trong khi hạn chế sự tăng trưởng các vấn đề có tiềm năng nảy sinh.

2 Hạn chế:

Quy mô doanh nghiệp của nước ta nhỏ bé, công nghệ phần lớn còn lạc hậu so với trình độ trung bình của thế giới, năng suất lao động thấp, sản phẩm làm ra có giá thành cao; nhất là thiếu những sản phẩm mang tính độc đáo, hoặc tính duy nhất trên thị trường... Ít đầu tư thiết bị, công nghệ hiện đại với công suất lớn.

Một số doanh nghiệp của nước ta thiếu vốn đầu tư phát triển và mở rộng sản xuất, vì thế chưa tạo được sức cạnh tranh mạnh cho doanh nghiệp trong một thời gian ngắn.

Hệ thống ngân hàng yếu kém: Nó được thể hiện ở nhiều khía cạnh, hai khía cạnh nổi bật nhất là: số lượng nợ khó đòi là quá cao, thường xuyên cần đến sự can thiệp của Nhà nước thông qua việc khoan nợ, giãn nợ và xóa nợ; một số lượng tiền lớn buộc phải gửi ngân hàng nước ngoài trong khi bản thân nền kinh tế VN rất khát vốn;

Hệ thống pháp luật còn hạn chế về nhiều mặt.

Hạn chế về mở cửa thị trường làm nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài không được phép cung cấp dịch vụ tại nước chủ nhà.

Hạn chế về đãi ngộ quốc gia tạo ra sự phân biệt về đối xử giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với nhà cung cấp dịch vụ trong nước, gây khó khăn hơn cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

Các hàng đã qua chế tác trong xuất khẩu Việt Nam tăng lên, tuy nhiên đại bộ phận của hàng chế tác đó là hàng gia công. Hàng may mặc chiếm hơn 50% tổng lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ nhưng Việt Nam lại chủ yếu dựa vào nguyên liệu, phụ kiện nước ngoài.

Không có thể mạnh xuất khẩu, không tạo được giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu vì chất lượng chưa được cải thiện, chưa tạo dựng được thương hiệu cho hàng xuất khẩu Việt Nam.

Các thành viên gia nhập WTO sau thường phải cam kết thuế suất ở mức thấp hơn các thành viên gia nhập trước. Như vậy, khả năng bảo hộ của Nhà nước để các doanh nghiệp Việt Nam đủ sức đối phó hiệu quả với sức ép cạnh tranh sẽ rất hạn chế và ngày càng bị thu hẹp. Điều đó cho thấy các doanh nghiệp của nước ta buộc phải chấp nhận một cuộc chơi không cân sức và phải nỗ lực cao nhất để không chỉ không bị biến thành thị trường tiêu thụ hàng hóa của các thành viên WTO, mà còn phải cung cấp ngày càng nhiều hàng hóa, dịch vụ của mình cho thế giới, chỉ có như vậy chúng ta mới có thể thắng cuộc trong cạnh tranh gay gắt trên thị trường quốc tế.

Gia nhập WTO ngoài việc giảm tỷ lệ thuế đáng kể, chúng ta phải dỡ bỏ các hàng rào phi thuế như: hạn ngạch giấy phép, thủ tục hải quan, trợ cấp v.v... trong một thời gian nhất định. Thực hiện giảm tỷ lệ thuế, dỡ bỏ hàng rào phi thuế, bỏ phụ thu nhập khẩu, làm cho một số loại sản phẩm công nghiệp và nông nghiệp như thép, giấy, hóa chất, phân bón, sợi dệt, một số loại sản phẩm cơ khí và sản phẩm nông sản... sẽ phải chịu sự cạnh tranh gay gắt nhất từ phía hàng nhập khẩu.

Tham khảo (nhóm PAGE/Trang vở Hồng)

Thành công

- Tốc độ tăng trưởng GDP cao hơn dự kiến, đạt 8,5%, cao nhất trong 10 năm qua. Thu hút đầu tư nước ngoài đạt 20,3 tỷ USD, tăng gấp đôi so với năm trước. Kim ngạch xuất khẩu đạt xấp xỉ 59 tỷ USD. Nhìn chung, các tác động của việc gia nhập WTO đối với Việt Nam là rất tích cực.
- Với thị trường không lộ Việt Nam có điều kiện tăng thêm kim ngạch ngành xuất khẩu, năm đầu vào WTO xuất khẩu tăng cao (20,5%). Hàng hoá Việt Nam không bị phân biệt

đôi xử, không bị các đối tác ép giá, không những giảm thiểu các vụ kiện Việt Nam bán phá giá mà còn có quyền kiện các đối tác khác bán phá giá tại thị trường Việt Nam. Nhiều Doanh nghiệp Việt Nam đã đủ sức cạnh tranh với đối tác, xuất khẩu những mặt hàng thế mạnh, có chất lượng cao, góp phần tăng kim ngạch xuất khẩu cho đất nước.

- Trong bối cảnh cạnh tranh thu hút vốn đầu tư trên thế giới diễn ra gay gắt hiện nay thì Việt Nam được xếp thứ 6 về hấp dẫn đầu tư. Đây là một động thái mới, là cơ sở cho sự phát triển mạnh và bền vững. Đầu tư nước ngoài tăng nhanh dòng vốn từ nước ngoài chảy vào Việt Nam trong 10 tháng đầu năm 2007 đạt 11,2 tỷ USD, dự tính cả năm 2007 đạt 12 tỷ USD; còn danh mục các dự án đang chờ cấp giấy phép và đang hoàn thiện lên đến 50 tỷ USD.
- Cùng với sự tăng tốc của xuất khẩu, thu hút vốn đầu tư, hệ thống pháp luật hoàn chỉnh, phù hợp với thông lệ quốc tế; nên hành chính quốc gia đ ư ơ ợ c cải cách tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư.
- Thị trường trong nước mở rộng, hàng hoá, dịch vụ phong phú đa dạng, nhất là hàng điện tử, gia dụng, công nghệ phẩm nhiều và rẻ, chất lượng cao.

Hạn chế

- Sự cạnh tranh lớn gi ữ a các sản phẩm của nước ta với sản phẩm của các nước, giữa doanh nghiệp của nước ta với doanh nghiệp của các nước.
- Những doanh nghiệp của nước ta chưa kịp thích ứng và ít hiểu biết về luật pháp quốc tế, quy mô lại nhỏ, công nghệ lạc hậu nên sản phẩm không đủ sức cạnh tranh, phải thu hẹp sản xuất hoặc phá sản, công nhân thất nghiệp dẫn đến những vấn đề xã hội bức xúc.
- Việc cắt giảm thuế theo lộ trình cũng đang ảnh hưởng một phần đến kết quả thu ngân sách do phần đóng góp của thuế nhập khẩu ngày càng giảm. Trước kia thuế nhập khẩu thường chiếm 30% tổng thu, nay chỉ còn 15%” và điều lo ngại là thâm hụt cán cân thương mại ở mức độ cao, nền kinh tế đã nhập siêu rất lớn so với những năm qua (10 tháng của năm 2007 nhập siêu 9 tỷ USD).
- sự phát triển củ ađất nước ta vẫn chưa tương xứng với tiềm năng, chưa tranh thủ được tốt nhất những cơ hội và thuận lợi mới, chưa đảm bảo hài hoà giữa phát triển kinh tế, với giải quyết các vấn đề văn hoá, xã hội và môi trường; Tốc độ tăng trưởng cao chưa đi liền với cải thiện nhanh về chất lượng, môi trường đầu tư, kinh doanh nhất là thể chế kinh tế, thủ tục hành chính, kết cấu hạ tầng, kinh tế xã hội và nguồn nhân lực đang là những khâu còn rất yếu, bất cập làm hạn chế sự phát triển nhanh của đất nước

7. . Phân tích cơ hội và thách thức khi chúng ta thực hiện đầy đủ nội dung các hiệp định:

❖ Cơ hội :

1. Được hưởng ngay thành quả của GATT & WTO sau gần 60 năm tồn tại (thuế nhập khẩu và các hàng rào phi thuế quan...)
2. Mang lại động lực cho cải cách nền kinh tế (5):
 - a) Xây dựng hệ thống luật pháp đầy đủ mang chuẩn mực quốc tế để phát triển kinh tế thị trường
 - b) Xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các thành phần kinh tế
 - c) Giảm thiểu các biện pháp hành chính can thiệp vào kinh doanh của doanh nghiệp
 - d) Thay đổi tư duy kinh tế - từ kinh tế Nhà nước sang kinh tế tư nhân làm động lực cơ bản phát triển
 - e) Chuyển kinh tế Nhà nước sang hoạt động thị trường

Lưu ý: vào WTO không phải là mục tiêu mà là phương tiện để cải cách nền kinh tế

3. Doanh nghiệp có môi trường kinh doanh thuận lợi để phát triển

- + Không bị phân biệt đối xử
- + Được quyền tiếp cận với thị trường trong và ngoài nước
- + Được quyền tiếp cận với thông tin
- + Ít bị hành vi thủ tục hành chính
- + Hạ tầng cơ sở kinh doanh tốt hơn

4. Việt Nam thêm hấp dẫn đầu tư nước ngoài vì:

- + Môi trường kinh doanh mang chuẩn mực quốc tế
- + Không bị phân biệt đối xử: MFN, NT
- + Thủ tục đầu tư và thuế tương tự như các doanh nghiệp Việt Nam
- + Được quyền tự do kinh doanh theo cơ chế thị trường

5. Chi phí kinh doanh của doanh nghiệp có điều kiện giảm vì (6):

- Thuế nhập khẩu giảm, mua nguyên vật liệu, máy móc sẽ rẻ hơn
- Cạnh tranh lớn thúc đẩy doanh nghiệp đầu tư công nghệ, máy móc, quản lý chi phí để giảm giá
- Chi phí thủ tục hành chính ít hơn (vì đơn giản hóa thủ tục hành chính nhà nước là mục tiêu của WTO)
- Tham nhũng ít hơn (giảm chi phí dưới bàn)
- Giảm chi phí tiếp cận với thông tin (cơ chế chính sách của Nhà nước; thị trường...)
- Ít chi phí hơn vì cơ sở hạ tầng phát triển tốt hơn (Bỏ tài trợ trực tiếp Nhà nước sẽ đầu tư vào cơ sở hạ tầng)

6. Xuất khẩu sẽ dễ dàng hơn (4):

- Vì năng lực cạnh tranh tốt hơn (vì cạnh tranh cao dẫn tới sản phẩm tốt hơn; giá hạ hơn)
- Xuất khẩu sang 149 nước sẽ được hưởng MFN và NT
- Ngành xuất khẩu dệt may không còn quy định bằng hạn ngạch
- Dễ dàng hơn khi tiếp cận thông tin thị trường nước nhập khẩu (vì WTO yêu cầu mỗi nước thành viên công khai hóa chính sách thương mại của mình)

7. Hàng hóa và dịch vụ nhiều hơn: do phát triển nhiều nhà cung cấp, sự lựa chọn của doanh nghiệp và người dân nhiều hơn rẻ hơn

8. Doanh nghiệp có điều kiện bảo vệ quyền lợi của mình tốt hơn trên thị trường quốc tế

9. Doanh nghiệp phát triển mạnh và bền vững hơn vì giảm tài trợ “đèn đỏ” khiến doanh nghiệp phải tự phát huy nội lực

10. Đời sống nhân dân được cải thiện:

- + Nhiều công ăn việc làm hơn
- + Nhiều hàng hóa dịch vụ hơn để thỏa mãn
- + Điều kiện học tập, chữa bệnh, du lịch văn hóa tốt hơn

11. Tự nhân hóa và cổ phần hóa: Việt Nam phải báo cáo thường niên cho WTO về tiến độ cổ phần hóa chừng nào còn duy trì chương trình này

❖ **Thách thức**

1. Cạnh tranh khốc liệt: Vì Việt Nam phải dành cho các nước khác quy chế tối huệ quốc và NT trong hoạt động thương mại và đầu tư

- + Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước (vì mọi doanh nghiệp đều phải năng động, tăng lực cạnh tranh của mình).
- + Cạnh tranh với các doanh nghiệp trong khu vực và các nước khác).

2. Nhiều chi phí kinh doanh sẽ tăng thêm

- + Chi phí xây dựng thương hiệu và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

- + Chi phí quảng cáo tiếp thị tăng.
 - + Chi phí đầu tư cho nâng cao công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực.
 - + Chi phí xây dựng các tiêu chuẩn Quản trị chất lượng của doanh nghiệp: ISO – 9000; ISO – 14000; HACCP; GMP...
- 3. Môi trường kinh doanh phức tạp hơn**
- + Phải nắm luật lệ kinh doanh trong nước.
 - + Phải nắm luật lệ quốc tế.
 - + Nắm thông tin toàn cầu.
 - + Môi trường kinh doanh đa văn hóa.
 - + An ninh kinh tế phải nâng cao.
 - + Thương trường là chiến trường.
- 4. Hàng hoá bảo hộ mậu dịch mất đi**
- + Thuế nhập khẩu giảm.
 - + Hàng rào phi thuế bãi bỏ.
 - + Doanh nghiệp nhà nước bị giảm sự bảo trợ của nhà nước: mất đi sự độc quyền trong nhiều lĩnh vực.
- 5. Khi XK gặp nhiều rào cản tinh vi ở nước nhập khẩu**
- + Hàng rào kỹ thuật: vệ sinh an toàn thực phẩm, môi trường, tiêu chuẩn quản trị ISO, HACCP...
 - + Thương hiệu, nhãn hiệu hàng hóa.
 - + Chống tài trợ.
 - + Chống bán phá giá.
- 6. Tài trợ xuất khẩu và sản xuất thay thế hàng nhập khẩu bị bỏ**

Câu 9: Thuế quan, xu hướng của việc áp dụng thuế quan trên thế giới. Vận dụng vào thực tiễn Việt Nam (Nhóm Chú Ve)

1. Khái niệm, vai trò, phân loại

- Khái niệm: Thuế quan là khoản tiền tệ mà người chủ hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu hoặc quá cảnh phải nộp cho hải quan là đại diện cho nhà nước chủ nhà.
- Vai trò của thuế quan
 - **Thuế quan có vai trò điều tiết xuất khẩu và nhập**, bởi vì lượng hàng hoá xuất khẩu hoặc nhập khẩu phụ thuộc vào giá cả. Giá cả lên xuống làm giảm hoặc tăng sức cạnh tranh hàng hoá. Một bộ phận quan trọng của giá cả hàng hoá ngoại thương đó là thuế quan. Thuế quan đánh thấp hay cao ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của hàng hoá, do đó thông qua mức thuế quan đánh vào hàng hóa xuất nhập khẩu chính phủ gián tiếp điều tiết xuất nhập khẩu hàng hoá.
 - **Thuế quan có tác dụng bảo hộ thị trường nội địa**, bởi vì đánh thuế cao vào những mặt hàng nhập khẩu, giúp các nhà sản xuất trong nước bằng giá rẻ có thể cạnh tranh với hàng hoá nhập khẩu. Đặc biệt thuế quan giúp các nhà sản xuất “non trẻ” trong nước có thời gian trưởng thành và sinh lời, có thể cạnh tranh với hàng nhập khẩu tương lai. Vì những xí nghiệp non trẻ thường chi phí ban đầu cao, chưa có thị trường rộng lớn cho nên những xí nghiệp này có thể bị bóp chết trong “trúng nước” khi bị hàng ngoại cạnh tranh.
 - **Thuế quan có tác dụng tăng thu cho ngân sách Nhà nước**. Cùng với tiến trình toàn cầu hoá, vai trò của thuế quan đối với nguồn thu ngân sách càng giảm, nhưng đối với nhiều nước thuế nhập khẩu vẫn là nguồn thu quan trọng cho ngân sách

quốc gia. Cho nên, bài toán cần giải đối với một quốc gia trong tiến trình hội nhập là vừa thực hiện giảm hàng rào thuế quan theo lộ trình cam kết của WTO nhưng vẫn đảm bảo nguồn thu ngân sách

- **Thuế quan được xem là công cụ mậu dịch mang tính minh bạch** hơn so với các công cụ phi thuế, vì người ta dễ xác định được mức độ ảnh hưởng tiêu cực của chính sách bảo hộ của tiến trình hội nhập kinh tế của quốc gia để qua đó gây sức ép điều chỉnh
- **Thuế quan là công cụ phân biệt đối xử trong quan hệ thương mại và gây áp lực đối với bạn hàng phải nhượng bộ trong đàm phán.** Chẳng hạn Mỹ đòi EU phải giảm từ 30-50% trợ cấp trong nông nghiệp, nếu không Mỹ sẽ tăng mức thuế đánh vào nông sản phẩm của EU nhập khẩu vào thị trường Mỹ. Hay trong năm 2001 để trả đũa Nhật Bản tăng thuế nhập khẩu đánh vào các mặt hàng rau quả củ của Trung Quốc nhập khẩu vào Nhật. Trung Quốc thông báo đánh thuế tăng gấp hai lần đối với mặt hàng xe hơi và điện tử gia dụng của Nhật nhập vào Trung Quốc. Cuối cùng, hai bên Nhật-Trung phải ngồi vào đàm phán để giải quyết tranh chấp và thực hiện nhượng bộ lẫn nhau.
- **Giảm thuế quan là biện pháp quan trọng để đẩy nhanh tiến độ hội nhập khu vực và thế giới về kinh tế.** Thật vậy, đa số các hiệp định đa phương, song phương đều dùng biện pháp cơ bản là giảm thuế nhập khẩu để thực hiện tiến trình toàn cầu hoá. Ví dụ, 1/2003 các nước ASEAN-6 đã giảm thuế nhập khẩu xuống còn ở mức từ 0%-5% và dự kiến đến 2010 thị trường chung của các nước ASEAN hình thành thì thuế nhập khẩu giảm xuống bằng 0

- Phân loại thuế quan

- **Phân loại theo mục đích đánh thuế:** Chia làm 2 loại:
 - ✓ **Thuế quan nhằm tăng thu ngân sách** (hay còn gọi là thuế quan tài chính): Nhằm tăng thu cho ngân sách nhà nước, mức thuế đánh thường ở mức thấp
 - ✓ **Thuế quan bảo hộ** nhằm đánh cao vào hàng nhập khẩu để làm giá bán hàng nhập khẩu tăng lên bằng hoặc cao hơn giá bán hàng sản xuất trong nội địa. Do đó, sức cạnh tranh của hàng nhập khẩu giảm đi
- **Phân loại theo đối tượng đánh thuế:** Chia làm 3 loại
 - ✓ **Thuế tính theo giá trị:** là thuế tính tỉ lệ phần trăm so với giá trị hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu. Cách tính thuế theo kiểu này thường được áp dụng nhiều nhất bởi vì dễ áp dụng trong cách tính thuế, quản lý thuế và theo kịp tốc độ của lạm phát. Tuy nhiên, hạn chế của cách tính thuế quan theo giá trị là việc phân loại sản phẩm tính thuế và xác định giá của sản phẩm khó thực hiện
 - ✓ **Tính theo số lượng:** Là thuế được tính ổn định dựa theo khối lượng hoặc trọng lượng hàng hoá xuất nhập khẩu (số tiền thuế phải nộp không phụ thuộc vào giá cả hàng hoá xuất nhập khẩu)
Vd: Mỗi kiện hàng nhập khẩu vào nội địa nộp 0,5 USD hay thuế nhập khẩu đánh vào mỗi kg hàng là 0,01 USD.
 - ✓ **Thuế quan hỗn hợp:** Là thuế tính theo cả 2 cách trên vừa số lượng vừa giá trị.
Vd: Mỗi kiện hàng nhập khẩu đánh thuế 0,5USD cộng với 1% giá trị hàng nhập
- **Phân loại theo mức thuế:** Chia làm 4 loại
 - ✓ **Mức thuế tối đa** là cách thức đánh thuế vào hàng hoá như sau: 1 mặt hàng nhập khẩu có nhiều mức thuế khác nhau phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu (từ

nước không được hưởng ưu đãi, được hưởng MFN, được hưởng GSP....) nhưng biểu thuế quy định thêm hàng hoá bị đánh thuế không quá giới hạn cho phép nào đó.

- ✓ **Mức thuế tối thiểu** là cách quy định cách tính thuế nhập khẩu phải nộp, còn quy định thêm : mức thuế phải nộp không thấp hơn mức thuế tối thiểu tính theo khối lượng. Cách quy định mức thuế tối thiểu nhằm chống lại hiện tượng gian lận thương mại như: kê khai giá trị hàng nhập khẩu không đúng, nêu xuất xứ hàng nhập khẩu không đúng.
- ✓ **Thuế hạn ngạch**: Là loại thuế nhập khẩu phối hợp giữa 2 loại thuế tối thiểu và thuế tối đa. Nếu doanh nghiệp nhập khẩu trong hạn ngạch cho phép được hưởng mức thuế tối thiểu, ngoài mức hạn ngạch sẽ phải chịu mức thuế nhập khẩu tối đa
- ✓ **Mức thuế ưu đãi**: Là mức thuế đánh giảm khi hàng hoá xuất khẩu sang hoặc nhập khẩu từ những nước có quan hệ tối huệ quốc với nước chủ nhà
- **Phân loại theo mục đích sử dụng của hàng hoá**:
 - ✓ **Miễn thuế**: Đối với những hàng xuất khẩu, nhập khẩu phục vụ cho triển lãm, gia công, hàng cứu trợ, hàng hoá phục vụ cho các mục đích xã hội khác: Phòng chống AIDS, chống lao, giáo dục...
 - ✓ **Thuế phổ thông**: đánh vào những hàng hoá mang tính kinh doanh thương mại
 - ✓ Ngoài ra thuế quan có thể phân loại theo tiêu thức căn cứ vào mức **độ chế biến sâu** của sản phẩm xuất khẩu, nhập khẩu.

2. **Xu hướng phát triển của thuế quan trên thế giới**

- **Mức tính thuế**: Cùng với tiến trình toàn cầu hoá về kinh tế mức thuế quan bình quân giảm dần, từng bước hạ thấp tiến tới dỡ bỏ hàng rào thuế quan trong thương mại song phương và đa phương, thuế quan hoá các biện pháp phi thuế quan và chuyển từ quản lý bằng thuế quan (cùng các biện pháp phi thuế quan bị WTO cấm) sang sử dụng các biện pháp phi thuế quan được WTO cho phép, là nhân tố quan trọng thúc đẩy hoạt động thương mại thế giới.
- **Cách tính thuế quan**: Thương lượng trong việc xây dựng biểu thuế quan được coi như là một đặc trưng cơ bản của chính sách thuế xuất nhập khẩu.
- **Thủ tục thuế quan**: Nhìn chung, chính sách thuế quan của các quốc gia trong điều kiện hiện nay đều có ảnh hưởng nói lỏng sự hạn chế thương mại. Thủ tục thuế quan ngày càng đơn giản, minh bạch, hiện đại, hài hoà và dễ dự đoán

3. **Nêu lộ trình giảm thuế của Việt Nam theo cam kết của WTO**

❖ **Thuế suất bình quân giảm 23%**

- Với việc thực hiện cam kết về thuế quan theo các văn bản đàm phán khi Việt Nam gia nhập WTO, thuế suất cam kết cuối cùng có mức bình quân giảm đi 23% so với mức thuế bình quân hiện hành (thuế suất MFN) của Biểu thuế (từ 17,4% xuống còn 13,4%).
- Tuy nhiên, chúng ta sẽ có một thời gian để thực hiện lộ trình này từ 5 đến 7 năm.
- Trong toàn bộ Biểu cam kết, Việt Nam sẽ cắt giảm thuế với khoảng 3.800 dòng thuế (chiếm 35,5% số dòng của Biểu thuế); ràng buộc ở mức thuế hiện hành với khoảng 3.700 dòng (chiếm 34,5% số dòng của Biểu thuế); ràng buộc theo mức thuế trần - cao hơn mức thuế suất hiện hành với 3.170 dòng thuế (chiếm 30% số dòng của Biểu thuế), chủ yếu là đối với các nhóm hàng như xăng dầu, kim loại, hoá chất, một số phương tiện vận tải.

- Một số mặt hàng đang có thuế suất cao từ trên 20%, 30% sẽ được cắt giảm thuế ngay khi gia nhập.
- Những nhóm mặt hàng có cam kết cắt giảm thuế nhiều nhất bao gồm: dệt may, cá và sản phẩm cá, gỗ và giấy, hàng chế tạo khác, máy móc thiết bị điện-điện tử.

❖ **Vấn áp dụng cơ chế hạn ngạch đối với 4 mặt hàng nông nghiệp**

- Trong lĩnh vực nông nghiệp, mức cam kết bình quân là 25,2% vào thời điểm gia nhập và 21,0% sẽ là mức cắt giảm cuối cùng. So sánh với mức thuế MFN bình quân đối với lĩnh vực nông nghiệp hiện nay là 23,5% thì mức cắt giảm đi sẽ là 10%.
- Việt Nam sẽ được áp dụng cơ chế hạn ngạch thuế quan đối với 4 mặt hàng gồm: trứng, đường, lá thuốc lá, muối (muối trong WTO không được coi là mặt hàng nông sản).
- Đối với 4 mặt hàng này, mức thuế trong hạn ngạch tương đương mức thuế MFN hiện hành (trứng 40%, đường thô 25%, đường tinh 50-60%, thuốc lá lá: 30%, muối ăn 30%), thấp hơn nhiều so với mức thuế ngoài hạn ngạch.
- Đối với lĩnh vực công nghiệp, mức cam kết bình quân vào thời điểm gia nhập là 16,1%, và mức cắt giảm cuối cùng sẽ là 12,6%. So sánh với mức thuế MFN bình quân của hàng công nghiệp hiện nay là 16,6% thì mức cắt giảm đi sẽ là 23,9%.

❖ **Áp dụng thuế suất 0% các sản phẩm điện tử**

- Đối với những cam kết đầy đủ thuộc Hiệp định tự do hoá theo ngành bao gồm: sản phẩm công nghệ thông tin (ITA), dệt may, thiết bị y tế và những ngành mà Việt Nam tham gia một phần là thiết bị máy bay, hoá chất và thiết bị xây dựng thời gian để thực hiện cam kết giảm thuế sẽ được áp dụng sau 3 đến 5 năm.
- Trong các Hiệp định trên, tham gia ITA là quan trọng nhất, theo đó khoảng 330 dòng thuế thuộc diện công nghệ thông tin sẽ phải có thuế suất 0% sau 3 đến 5 năm. Như vậy, các sản phẩm điện tử như: máy tính, điện thoại di động; máy ghi hình, máy ảnh kỹ thuật số... sẽ đều có thuế suất 0%, thực hiện sau 3-5 năm, tối đa là sau 7 năm.
- Việc tham gia Hiệp định dệt may (thực hiện đa phương hoá mức thuế đã cam kết theo các Hiệp định dệt may với EU, Hoa kỳ) cũng dẫn đến giảm thuế đáng kể đối với các mặt hàng này: vải từ 40% xuống 12%, quần áo từ 50% xuống 20%, sợi từ 20% xuống 5%.

Bảng 1 - Mức thuế cam kết bình quân theo nhóm ngành hàng chính

Nhóm mặt hàng	Thuế suất cam kết tại thời điểm gia nhập WTO (%)	Thuế suất cam kết cắt giảm cuối cùng cho WTO (%)
1. Nông sản	25,2	21,0
2. Cá, sản phẩm cá	29,1	18,0
3. Dầu khí	36,8	36,6
4. Gỗ, giấy	14,6	10,5
5. Dệt may	13,7	13,7
6. Da, cao su	19,1	14,6

7. Kim loại	14,8	11,4
8. Hóa chất	11,1	6,9
9. Thiết bị vận tải	46,9	37,4
10. Máy móc thiết bị cơ khí	9,2	7,3
11. Máy móc thiết bị điện	13,9	9,5
12. Khoáng sản	16,1	14,1
13. Hàng chế tạo khác	12,9	10,2
Cả biểu thuế	17,2	13,4

Bảng 2 - Cam kết cắt giảm thuế nhập khẩu theo một số nhóm mặt hàng chính

TT	Mặt hàng	Thuế suất MFN (%)	Cam kết với WTO		
			Thuế suất khi nhập (%)	Thuế suất cuối cùng (%)	Thời hạn thực hiện
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Một số sản phẩm nông nghiệp				
	- Thịt bò	20	20	14	5 năm
	- Thịt lợn	30	30	15	5 năm
	- Sữa nguyên liệu	20	20	18	2 năm
	- Sữa thành phẩm	30	30	25	5 năm
	- Thịt chế biến	50	40	22	5 năm
	- Bánh kẹo (t/s bình quân)	39,3	34,4	25,3	3-5 năm
	- Bia	80	65	35	5 năm
	- Rượu	65	65	45-50	5-6 năm
	- Thuốc lá điếu	100	150	135	3 năm
	- Xi gà	100	150	100	5 năm
	- Thức ăn gia súc	10	10	7	2 năm
2	Một số sản phẩm công nghiệp				
	- Xăng dầu (t/s bình quân)	0-10	38,7	38,7	
	- Sắt thép (t/s bình quân)		17,7	13	5-7 năm
	- Xi măng	40	40	32	4 năm

- Phân hóa học (t/s bình quân)		6,5	6,4	2 năm
- Giấy (t/s bình quân)	22,3	20,7	15,1	5 năm
- Tivi	50	40	25	5 năm
- Điều hòa	50	40	25	3 năm
- Máy giặt	40	38	25	4 năm
- Dệt may (t/s bình quân)	37,3	13,7	13,7	Thực hiện ngay khi gia nhập (theo HĐ dệt may đã có với EU, US)
- Giày dép	50	40	30	5 năm
- Xe Ô tô con				
+ Xe từ 2.500 cc trở lên, chạy xăng	90	90	52	12 năm
+ Xe từ 2.500 cc trở lên, chạy xăng, loại 2 cầu	90	90	47	10 năm
+ Xe dưới 2.500 cc, và loại khác	90	90	70	7 năm
- Xe tải				
+ Loại không quá 5 tấn	100	80	50	10 năm
+ Loại khác, có t/s hiện hành 80%	80	80	70	7 năm
+ Loại khác, có t/s hiện hành 60%	60	60	50	5 năm
- Phụ tùng ô tô	20,9	24,3	20,5	3-5 năm
- Xe máy				
+ Loại từ 800 cc trở lên	100	100	40	8 năm
+ Loại khác	100	95	70	7 năm

Hiệp định tự do hóa theo ngành	Số dòng thuế	T/s MFN (%)	T/s cam kết cuối cùng (%)
1. Hiệp định công nghệ thông tin ITA- tham	330	5,2	0

gia 100%			
2. Hiệp định hài hoà hoá chất CH- tham gia 81%	1.300-1.600	6,8	4,4
3. Hiệp định thiết bị máy bay dân dụng CA- tham gia hầu hết	89	4,2	2,6
4. Hiệp định dệt may TXT- tham gia 100%	1.170	37,2	13,2
5. Hiệp định thiết bị y tế ME- tham gia 100%	81	2,6	0

Bảng 3 - Các cam kết thực hiện Hiệp định tự do hoá theo ngành

4. Thuế quan của các nước ASEAN (theo chương trình CEPT)

Thực chất của chương trình CEPT là các nước thành viên ASEAN đạt được sự thỏa thuận giảm thuế quan chung xuống mức còn 0-5% trong thương mại nội bộ giữa các nước ASEAN vòng 10 năm, kể từ 1/1/1993 và hoàn thành vào 1/1/2003. Các sản phẩm thực hiện giảm thuế nhập khẩu do mỗi nước hội viên của ASEAN tự đề xuất căn cứ theo điều kiện hoàn cảnh kinh tế của từng nước. Chương trình CEPT thực hiện theo 4 danh mục sau:

❖ Danh mục giảm thuế nhập khẩu (IL-Inclusion list)

- **Chương trình cắt giảm thuế quan nhanh:** Áp dụng đối với các sản phẩm hiện nay thuế nhập khẩu đang ở mức từ 20% trở xuống. Việc cắt giảm sẽ được thực hiện theo 2 bước:

- **Bước 1:** Thực hiện đối các loại hàng hóa có mức thuế quan dưới 20% sẽ giảm xuống còn 0-5% trong thời gian 7 năm kể từ 1/1993 đến 1/2000.
- **Bước 2:** Là các sản phẩm có mức thuế quan 20% sẽ được giảm xuống còn 0-5% trong vòng 10 năm (kể từ 1/1993 đến 1/2003).

- **Chương trình cắt giảm thuế thông thường:** Bao gồm các sản phẩm có mức thuế quan trên 20%, được tiến hành cắt giảm theo 2 bước:

- **Bước 1:** Giảm thuế các mặt hàng có mức thuế trên 20% xuống còn 20%, thực hiện trong vòng 8 năm (kể từ 1993 đến 2001).
- **Bước 2:** Giảm tiếp xuống còn 0-5% trong vòng 7 năm từ 2001 đến 2008.

❖ Danh mục loại trừ tạm thời (TEL- Temporary Exclusion List)

Do các thành viên ASEAN vẫn còn gặp khó khăn trong việc hoạch định chính sách tự do hóa thương mại, để tạo điều kiện thuận lợi cho các nước thành viên ổn định trong một số lĩnh vực cụ thể nhằm tiếp tục các chương trình đầu tư đã được đưa ra trước khi tham gia kế hoạch CEPT hoặc có thời gian chuyển hướng đối với một số sản phẩm trong yếu. Hiệp định CEPT cho phép các nước thành viên ASEAN đưa ra một số sản phẩm tạm thời chưa thực hiện tiến trình giảm thuế theo kế hoạch CEPT. Tuy nhiên, danh mục này chỉ có tính tạm thời. Sau một thời gian nhất định các quốc gia phải đưa toàn bộ các sản phẩm này vào danh mục giảm thuế.

Lịch trình chuyển các sản phẩm trong danh mục loại trừ tạm thời sang danh mục cắt giảm thuế được tiến hành trong 5 năm kể từ 1/1/1996 đến 1/1/2001. Mỗi năm chuyển 20% số sản phẩm trong danh mục tạm thời.

❖ Danh mục loại trừ hoàn toàn (GEL-General Exclusion List):

Danh mục này bao gồm những sản phẩm không tham gia hiệp định CEPT.

Các sản phẩm trong danh mục này phải là các sản phẩm ảnh hưởng đến an ninh quốc gia, đạo đức xã hội, cuộc sống, sức khỏe con người, đồng thực vật, đến việc bảo tồn các giá trị văn

hóa nghệ thuật, di tích lịch sử khảo cổ. Việc cắt giảm thuế cũng như xóa bỏ các biện pháp phi thuế đối với các mặt hàng sẽ không được xem xét đến theo chương trình của CEPT.

❖ **Danh mục hàng hóa nhạy cảm (SL- Sensitive List)**

Theo hiệp định CEPT -1992, các sản phẩm nông sản chưa chế biến sẽ không được đưa vào danh mục thực hiện kế hoạch CEPT. Tuy nhiên, theo hiệp định CEPT sửa đổi, các sản phẩm nông sản chưa qua chế biến này sẽ được đưa vào một trong ba danh mục khác nhau là; danh mục giảm thuế, danh mục loại trừ tạm thời và danh mục hàng hóa chưa chế biến nhạy cảm.

Các sản phẩm nông sản chưa qua chế biến nhạy cảm sau đó lại được phân vào hai nhóm danh mục là nhóm hàng hóa nông sản chưa chế biến có độ nhạy cảm và nhóm có hàng hóa nông sản chưa chế biến có độ nhạy cảm cao. Quá trình thỏa thuận để xác định các quy định về quy chế cắt giảm thuế quan cho các sản phẩm nhạy cảm cho đến nay vẫn đang được tiếp tục. Tuy nhiên, đối với các sản phẩm trong danh mục nhạy cảm, thời điểm bắt đầu thực hiện cắt giảm đã được xác định là 1/1/2001 và kết thúc vào năm 2010 với mức thuế suất phải đạt là 0-5%. Đối với các hàng hóa thuộc nhóm danh mục có độ nhạy cảm cao, thời hạn kết thúc cũng được xác định là năm 2010, tuy nhiên cũng có một số linh hoạt nhất định sẽ được áp dụng liên quan đến mức thuế suất kết thúc, các biện pháp phòng tự vệ phòng ngừa bất trắc.

Điều kiện để được hưởng thuế nhập khẩu ưu đãi theo chương trình CEPT:

- Hàng hóa phải nằm trong danh mục cắt giảm của cả nước xuất khẩu và nước nhập khẩu và phải có mức thuế quan (nhập khẩu) thấp hơn hoặc bằng 20%
- Sản phẩm phải có chương trình giảm thuế được hội đồng AFTA thông qua.
- Sản phẩm đó phải là sản phẩm của khối ASEAN. Tức là phải thỏa mãn yêu cầu hàm lượng xuất xứ từ khối thành viên các nước ASEAN chiếm ít nhất là 40%
- Hàng nhập khẩu phải được chuyển thẳng từ nước xuất khẩu qua nước nhập khẩu.

5. Nêu những nét lớn về thuế quan của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế

❖ **Mức tính thuế**

- Mức bình quân thuế quan của Việt Nam vẫn còn rất cao so với quốc tế.
- Mức thuế quan của Việt Nam vẫn còn thiếu khách quan: Các mặt hàng nhập khẩu bị đánh thuế rất cao; trong khi đó, các mặt hàng xuất khẩu có thuế xuất bằng 0.
- Biểu thuế suất của Việt Nam vẫn còn phức tạp, bao gồm hàng chục nghìn dòng thuế, nhiều nhóm hàng, mặt hàng có nhiều mức thuế suất khác nhau: giữa các mức thuế lại có sự chênh lệch rất lớn vừa không phù hợp với xu thế hội nhập, vừa tạo kẽ hở để đối tượng nộp thuế lợi dụng trốn thuế.
- Mức thuế quan còn mang tính bảo hộ cho hàng hoá trong nước. Chẳng hạn ngành sản xuất mía đường là một ví dụ.

❖ **Cách tính thuế quan**

- Mặc dù chúng ta có qui định về phương pháp tính thuế nhưng đôi khi vẫn bị “cải biên” bởi một số cán bộ hải quan.
- Thuế nhập khẩu ở nước ta vừa đánh theo tính chất hàng hóa, vừa đánh theo mục đích sử dụng để tạo ra những sơ hở, bất hợp lý để cho các đối tượng làm ăn bất chính triệt để lợi dụng.
- Không hợp lý khi có nhiều công ty đứng ra mua hàng, nhập về cảng rồi lại xuất chính mặt hàng đó sang chính nước đã xuất đi ban đầu (khi thị trường khan hiếm, lợi nhuận

chênh lệch quá cao so với cước vận chuyển. Hơn nữa, thuế xuất tại Việt Nam bằng 0 cũng là một nguyên nhân khiến tình trạng nêu trên vẫn còn tồn tại).

❖ Thủ tục thuế quan

Trước kia:

- Thủ tục về thuế rất rườm rà. Một phần do các qui định nhưng một phần khác cũng do việc sắp xếp bố trí nhân sự chưa hợp lý và trình độ nhân viên cũng còn nhiều bất cập. Tất cả các yếu tố trên đã làm tốn nhiều công sức, thời gian đi lại của người chịu thuế
- Cơ sở hạ tầng chưa đầy đủ, rất khó khăn để quản lý có hiệu quả.
- Luật pháp chưa chặt chẽ, còn nhiều kẽ hở, lỏng lẻo dẫn đến tình trạng trốn thuế, lách luật, hối lộ...
- Vấn đề cho nợ thuế kéo dài, cơ chế quản lý hàng tạm nhập tái xuất, hoàn thuế VAT cùng với thủ tục thành lập, giải thể công ty lỏng lẻo... là những sơ hở để các đối tượng xấu triệt để khai thác trốn thuế.

Sau khi gia nhập:

- Việt nam đã có chủ trương đẩy mạnh cải cách hành chính, đơn giản hơn, khoa học hơn mà chặt chẽ hơn.
- Nâng cao chất lượng cơ sở vật chất kỹ thuật, đầu tư trang thiết bị hiện đại để hỗ trợ cho công tác quản lý, giám sát và con người cũng được đào tạo chuyên nghiệp hơn.
- Tích cực bổ sung và sửa đổi các nghi định, luật chặt chẽ hơn và phù hợp hơn với tình hình thực tế.

10 .TÀI TRỢ XUẤT KHẨU. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM KHI VIỆT NAM THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT VỀ GIẢM TÀI TRỢ THEO CAM KẾT WTO

I. Khái niệm tài trợ xuất khẩu:

Kn1: Tài trợ xuất khẩu là hình thức khuyến khích xuất khẩu bằng cách nhà nước giành sự ưu đãi về mặt tài chính cho nhà xuất khẩu thông qua trợ cấp trực tiếp hoặc gián tiếp.

Kn2: Tài trợ xuất khẩu là dạng trợ cấp phụ thuộc vào hoạt động xuất khẩu, tức là doanh nghiệp muốn nhận trợ cấp này thì phải sử dụng nó cho mục đích xuất khẩu

II. Thực chất của tài trợ xuất khẩu:

Thực chất tài trợ xuất khẩu là các khoản chi trả của Chính phủ hoặc các khoản lợi tài chính có thể định lượng khác được cung cấp cho các nhà sản xuất trong nước hoặc các công ty xuất khẩu để hỗ trợ việc xuất khẩu hàng hóa hoặc dịch vụ của họ.

III. Phân loại, vai trò và hậu quả của tài trợ xuất khẩu đối với quốc gia, doanh nghiệp

1. Phân loại:

a. Tài trợ trực tiếp: là hình thức chính phủ bằng những ưu đãi về tài chính hỗ trợ các nhà xuất khẩu trực tiếp giảm được chi phí kinh doanh, nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh về giá trên thị trường thế giới. Các biện pháp trợ cấp trực tiếp: trợ lãi suất vay vốn kinh doanh, trợ giá, bù lỗ xuất khẩu, cho sử dụng cơ sở hạ tầng điện, nước, các công trình thủy lợi với giá bù lỗ, hỗ trợ xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu bán phá giá để giành thị trường.(1)

b. Trợ cấp gián tiếp: là hình thức nhà nước sử dụng các biện pháp kinh tế vĩ mô kết hợp bảo hộ bằng các biện pháp quản lý hành chính để hỗ trợ xuất khẩu. Các nước trong vùng như: Indonexia, malaixia, Thailand, chính phủ sử dụng các biện pháp gián tiếp như điều hòa cung cầu bằng các hỗ trợ về tài chính và thông qua hệ thống kho đệm của chính phủ để đẩy mạnh mua

vào lúc giá rẻ bán ra giúp giá đất để tác động vào giá cả thị trường. Ngoài ra còn sử dụng các biện pháp giảm hoặc miễn thuế xuất khẩu, giúp các nhà xuất khẩu tìm kiếm thị trường, đầu tư vào khoa học kỹ thuật... để nâng đỡ hoạt động kinh doanh xuất khẩu.(1)

2. Vai trò của tài trợ xuất khẩu:

- Tạo công ăn việc làm ở nước xuất khẩu
- Hỗ trợ những vùng khó khăn ở nước xuất khẩu
- Cải thiện lợi thế cạnh tranh hàng hóa trên thị trường nước nhập khẩu
- Mở rộng thị trường xuất khẩu (giúp các doanh nghiệp trong nước có đủ điều kiện thuận lợi để gia tăng khả năng cạnh tranh.)

3. Hậu quả:

- Ngăn cản cạnh tranh bình đẳng giữa các quốc gia, sự thua thiệt nhiều hơn thuộc về các nước nghèo
- Tài trợ XK dẫn tới sự bất bình đẳng giữa các DN xuất khẩu và DN thương mại nội địa
- Tài trợ cho DN thay thế hàng NK hoặc các chính sách khuyến khích sử dụng hàng hoá, dịch vụ nội địa → Vi phạm nguyên tắc đối xử quốc gia
- Tài trợ XK dễ bị nước NK trả đũa
- Tài trợ nhiều làm giảm tính hiệu quả của nền kinh tế: nhiều mặt hàng không có lợi thế phát triển nhưng vẫn sản xuất nhờ tài trợ
- Tạo ra môi trường phát sinh ý lợi của DN: Giảm cạnh tranh, bảo thủ, độc quyền có điều kiện phát triển
- Tài trợ lớn dẫn đến sự cản trở tự do hoá thương mại

IV. Những qui định của WTO về tài trợ:

Theo hiệp định về tài trợ và các biện pháp đối kháng, trợ cấp xuất khẩu đối với hàng công nghiệp và phi nông nghiệp là bị cấm hoàn toàn.

Đối với hàng nông nghiệp - tại một số nước, do chi phí sản xuất cho các mặt hàng nông sản cao mà nhu cầu tiêu dùng trong nước lại đã đáp ứng đủ nên các mặt hàng này phải tìm cách tiêu thụ ở thị trường bên ngoài, và chúng chỉ có thể xuất khẩu được khi có trợ cấp của chính phủ. EU, Hoa Kỳ, Ôxtrâyliya, Ba Lan, Mêhicô, Phần Lan, Thụy Điển, Canada từng là những nước đã sử dụng trợ cấp xuất khẩu cho hàng nông sản.

Hiệp định nông nghiệp không yêu cầu các nước xoá bỏ ngay trợ cấp xuất khẩu cho hàng nông sản, nhưng buộc các nước phải giảm mức độ trợ cấp cả về mặt giá trị cũng như số lượng mặt hàng được trợ cấp. Các nước phát triển phải cam kết giảm ít nhất 36% (riêng Niu Dilân bỏ hoàn toàn trợ cấp xuất khẩu), các nước đang phát triển phải cam kết giảm ít nhất là 24%. Theo quy định của Hiệp định Nông nghiệp, trợ cấp xuất khẩu được định nghĩa như là “các trợ cấp đặc trưng đối với hoạt động xuất khẩu, bao gồm các trợ cấp xuất khẩu liệt kê cụ thể trong Điều 9 của Hiệp định”. Như được đề cập chi tiết trong Điều 9 Khoản 1 của Hiệp định, danh mục này bao gồm hầu hết các thực tiễn trợ cấp xuất khẩu phổ biến trong lĩnh vực nông nghiệp, điển hình như:

- ❖ Trợ cấp xuất khẩu trực tiếp đặc trưng đối với hoạt động xuất khẩu
- ❖ Bán các loại hàng nông sản tồn kho phi thương mại cho xuất khẩu với giá thấp hơn mức giá so sánh của các sản phẩm đó trong thị trường nội địa

- ❖ Các khoản trợ cấp tài chính cho nhà sản xuất như các chương trình của Chính phủ có yêu cầu thu thuế trên các sản phẩm, sau đó được dùng để trợ cấp xuất khẩu cho một phần nhất định của sản phẩm đó
- ❖ Các biện pháp giảm chi phí khác như trợ cấp giảm chi phí tiếp thị sản phẩm cho xuất khẩu, biện pháp này có thể bao gồm các chi phí ví dụ như nâng cấp và quản lý, vận chuyển quốc tế.
- ❖ Trợ cấp vận tải trong nước chỉ được áp dụng cho hàng xuất khẩu, như các trợ cấp để vận chuyển các sản phẩm có thể xuất khẩu được tới điểm gửi hàng, và
- ❖ Các trợ cấp được gắn với sản phẩm thô và chế biến, cụ thể các trợ cấp đối với nông sản như bột mì, nguyên liệu để sản xuất bánh quy xuất khẩu. Tất cả các khoản trợ cấp xuất khẩu này đều phải cam kết cắt giảm cả về số lượng hàng xuất khẩu được trợ cấp và chi phí ngân sách cho các trợ cấp này. **Phụ lục điều 9 – cam kết về tài trợ xuất khẩu :**

1. Các trợ cấp xuất khẩu sau đây là đối tượng cam kết cắt giảm theo Hiệp Định này:

- a. Trợ cấp trực tiếp của chính phủ hoặc các cơ quan chính phủ, kể cả trợ cấp bằng hiện vật, cho một hãng, một ngành, cho các nhà sản xuất sản phẩm nông nghiệp, cho một hợp tác xã hoặc hiệp hội của các nhà SX, hoặc một cơ quan tiếp thị, tùy thuộc vào việc thực hiện xuất khẩu;
- b. Việc bán hoặc thanh lý xuất khẩu của chính phủ hoặc các cơ quan chính phủ dự trữ sp phi thương mại với giá thấp hơn giá so sánh của sp cùng loại trên thị trường nội địa;
- c. Các khoản thanh toán xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp hoàn toàn do chính phủ thực hiện dù có tính vào tài sản công hay không; kể cả các khoản thanh toán lấy từ khoản thu thuế từ sản phẩm nông nghiệp có liên quan hoặc từ sản phẩm xuất khẩu được làm ra;
- d. Trợ cấp nhằm giảm chi phí tiếp thị xuất khẩu sp nông nghiệp, bao gồm CP vận chuyển nâng phẩm cấp và các chi phí chế biến khác, và chi phí vận tải quốc tế và cước phí;
- e. Chi phí vận tải nội địa và cước phí của các chuyến hàng xuất khẩu, do chính phủ cung cấp hoặc ủy quyền, với đk thuận lợi hơn so với các chuyến hàng nội địa;
- f. Trợ cấp cho sp nông nghiệp tùy thuộc vào hình thành của sp xuất khẩu

2. (a) Ngoại trừ như quy định tại tiểu khoản (b), các mức cam kết trợ cấp xuất khẩu cho mỗi năm trong giai đoạn thực hiện, như được ghi cụ thể trong Danh mục của mỗi Thành viên, đối với các loại trợ cấp xuất khẩu có trong khoản 1 của Điều này, là:
- (i) Trường hợp cam kết cắt giảm chi tiêu ngân sách, mức chi tiêu trợ cấp tối đa có thể được phân bổ hoặc thực hiện trong năm đối với sản phẩm nông nghiệp, hoặc nhóm sản phẩm có liên quan; và
 - (ii) Trường hợp cam kết cắt giảm số lượng xuất khẩu, số lượng tối đa một loại sản phẩm nông nghiệp hoặc một nhóm sản phẩm được trợ cấp xuất khẩu trong năm đó.
- (b) Tại bất kỳ từ năm thứ hai cho đến năm thứ năm trong giai đoạn thực hiện, một Thành viên có thể cung cấp các loại trợ cấp xuất khẩu như nêu tại khoản 1 trong năm đó vượt quá mức cam kết hàng năm liên quan đến các sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm đã được ghi tại Phần IV của Danh mục của Thành viên đó, với điều kiện:
- (i) lượng cộng dồn chi tiêu ngân sách cho các loại trợ cấp đó kể từ đầu giai đoạn thực hiện cho đến năm đó không vượt quá lượng cộng dồn đối với mức cam kết chi tiêu hàng năm đã được ghi cụ thể trong Danh mục của Thành viên đó không lớn hơn 3% tổng mức chi tiêu ngân sách cho các loại trợ cấp đó trong giai đoạn cơ sở;
 - (ii) số lượng xuất khẩu cộng dồn của các sản phẩm được hưởng trợ cấp xuất khẩu đó kể từ đầu giai đoạn thực hiện cho đến năm đó không vượt quá số lượng cộng dồn đối với mức cam kết số lượng hàng năm được ghi trong Danh mục của Thành viên đó không lớn hơn 1.75% tổng số lượng trong giai đoạn cơ sở;
 - (iii) tổng lượng cộng dồn chi tiêu ngân sách và số lượng sản phẩm được hưởng trợ cấp xuất khẩu trong toàn

V. Tình trạng tài trợ của Việt Nam giai đoạn vừa qua với hàng nông nghiệp và phi nông nghiệp.

Hiệp định Nông nghiệp yêu cầu cắt giảm trợ cấp cho sản xuất và xuất khẩu nông sản sẽ làm giảm khối lượng lương thực dư thừa cần thiết cho viện trợ và chi phí cho viện trợ lương thực chính thức sẽ gia tăng đáng kể, từ đó viện trợ lương thực sẽ giảm bởi chính phủ các nước sẽ giảm bớt kho dự trữ. Mặt khác, do sức ép về chính trị ở trong nước ngày càng tăng để có lương thực viện trợ cho các trường hợp khẩn cấp và viện trợ nhân đạo, nên sẽ có ít lương thực hơn để viện trợ thay thế cho việc nhập khẩu mang tính chất thương mại mà các nước có thu nhập thấp vẫn phải nhập khẩu. Vì lý do trên, Việt Nam có thể thúc đẩy tiến trình hợp tác ba bên: giữa Việt Nam, một nước Châu Phi và các tổ chức quốc tế tiến hành hoạt động sản xuất lương thực tại một nước đang phát triển (châu Phi) theo quy trình sản xuất của Việt Nam.

Chúng ta phải điều chỉnh chính sách trong nước (hỗ trợ sản xuất và xuất khẩu) phù hợp với Hiệp định Nông nghiệp. Hiệp định cho phép hỗ trợ trực tiếp cho người sản xuất (nông dân), tuy nhiên để việc hỗ trợ này phù hợp với những điều đã cam kết với WTO, phải xây dựng thành các "Chương trình phát triển" với tiêu chí rõ ràng. Trong khi đó, do nguồn Tài chính có hạn, số lao động trong lĩnh vực nông nghiệp lại quá đông (chiếm trên 70% số dân cả nước), nên các chính sách của ta hiện nay, nhất là những chính sách can thiệp thị trường lúc khó khăn lại hướng chủ yếu vào hỗ trợ nhà kinh doanh chứ không phải cho người sản xuất. Nhiều chính sách được ban hành mang tính chất tình thế, giải quyết khó khăn trước mắt, chưa có tính chiến lược lâu dài. Do vậy, việc chuyển đổi chính sách phù hợp với yêu cầu của Hiệp định Nông nghiệp là không đơn giản, phải có thời gian và điều kiện nhất định mới có thể khắc phục được tình trạng này.

Về các cam kết xóa bỏ hỗ trợ cho lĩnh vực nông nghiệp, quy định của WTO chỉ cấm đối với các trợ cấp gắn với tiêu chí xuất khẩu như trợ cấp trực tiếp cho người sản xuất hàng xuất khẩu, tài trợ các khoản chi trả cho xuất khẩu...

Các hỗ trợ trong nước như các khoản hỗ trợ chung cho nông nghiệp, cho sản phẩm hoặc vùng cụ thể không tính đến yếu tố xuất khẩu thì các thành viên WTO được tự do áp dụng, được gọi là nhóm chính sách "hộp xanh" (blue box và green box).

Ngay đối với những chính sách liên quan đến trợ giá xuất khẩu bị cấm trong WTO - chính sách "hộp đỏ" (amber box) - các nước đang phát triển như Việt Nam cũng có sự ưu tiên nhất định. Các hỗ trợ xuất khẩu chỉ bị cấm khi vượt quá 10% giá trị sản lượng của sản phẩm được hỗ trợ.

Thực tế, các trợ cấp đang áp dụng như thưởng xuất khẩu, trợ lãi suất thu mua dự trữ gạo, cà phê, bông, bù lỗ xuất khẩu của Việt Nam cũng mới chỉ đạt 4,9%, tức là còn xa so với ngưỡng giới hạn. Ước tính cho thấy nếu sử dụng hết 10% như quy định của WTO, mỗi năm Việt Nam có khoản ngân sách hỗ trợ trực tiếp lên tới 16.000 tỷ đồng.

Theo số liệu của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Việt Nam hiện mới sử dụng được 84,5% ngân sách của các chính sách này, trong đó riêng xây dựng kết cấu hạ tầng chiếm khoảng 70%.

Tuy nhiên vướng mắc hiện nay là các khoản hỗ trợ của Việt Nam chủ yếu vẫn thông qua các doanh nghiệp thu mua và người nông dân chỉ là đối tượng thụ hưởng gián tiếp. Hình thức này bị cấm trong WTO. Đây là vấn đề mang tính lịch sử vì ngành nông nghiệp của Việt Nam phát triển quá mạnh mẽ, các hỗ trợ khó đến tay người nông dân một cách hiệu quả.

Đối với một số chính sách "hộp đỏ" như hạn ngạch, quản lý xuất nhập khẩu các mặt hàng chuyên ngành, theo quy định của WTO, Việt Nam không thể tùy tiện áp dụng mang tính đối phó nhất thời, mà buộc phải có chính sách tổng thể về diện mặt hàng, vì phải thông báo cho đối tác cũng như chứng minh được sự thiệt hại đối với sản xuất trong nước.

Dạng hỗ trợ chính của chính sách "hộp xanh":

- Trợ cấp nghiên cứu, khuyến nông, đào tạo, xây dựng chính sách hỗ trợ nông nghiệp, phòng, chống, kiểm soát dịch bệnh.
- Trợ cấp chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp thông qua chương trình chuyển mục đích sử dụng đất.
- Trợ cấp chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp nội ngành như chuyển đổi giống cây trồng.
- Trợ cấp đầu tư theo các hình thức vay ưu đãi, hỗ trợ sau đầu tư, hỗ trợ lãi suất.
- Trợ cấp vật tư đầu vào cho người nghèo, thu nhập thấp hoặc nông dân ở vùng khó khăn.
- Trợ giúp các vùng khó khăn, kém phát triển, hỗ trợ giảm nhẹ thiên tai.

VI. Các cam kết của Việt Nam về giảm tài trợ khi gia nhập WTO

a. Cam kết của VN

Với nông sản, cũng như các thành viên mới gia nhập khác, Việt Nam cam kết sẽ xóa bỏ trợ cấp xuất khẩu kể từ ngày gia nhập WTO. Các hình thức hỗ trợ nông nghiệp khác không gắn với xuất khẩu vẫn được duy trì.

Với sản phẩm phi nông nghiệp, trong suốt 12 năm đàm phán, Việt Nam đã kiên trì thuyết phục các thành viên WTO cho Việt Nam hưởng ngoại lệ của Hiệp định về Trợ cấp và Biện pháp đối kháng (SCM) nhưng do đàm phán gia nhập là đàm phán một chiều, các nước mới gia nhập trước đó đều không đòi được ngoại lệ nên cuối cùng Việt Nam đã cam kết như sau:

Bãi bỏ trợ cấp thay thế nhập khẩu (như thuế ưu đãi theo tỷ lệ nội địa hóa) và các loại trợ cấp xuất khẩu dưới hình thức cấp phát trực tiếp từ ngân sách nhà nước (như bù lỗ cho hoạt động xuất khẩu, thưởng theo kim ngạch xuất khẩu, hỗ trợ lãi suất cho hợp đồng xuất khẩu...) kể từ khi gia nhập WTO.

Với trợ cấp xuất khẩu “gián tiếp” (chủ yếu dưới dạng ưu đãi đầu tư dành cho sản xuất hàng xuất khẩu), sẽ không cấp thêm kể từ khi gia nhập WTO. Tuy nhiên, với các dự án đầu tư trong và ngoài nước đã được hưởng ưu đãi loại này từ trước ngày gia nhập WTO, ta được một thời gian quá độ là năm năm để bãi bỏ hoàn toàn.

Riêng với ngành dệt - may, tất cả các loại trợ cấp bị cấm theo Hiệp định SCM, dù là trực tiếp hay gián tiếp, đều được bãi bỏ ngay từ khi Việt Nam gia nhập WTO. Gia nhập xong phải bỏ các hình thức: trợ cấp theo tỷ lệ nội địa hoá sản phẩm, khuyến khích sử dụng hàng trong nước thay thế hàng nhập khẩu, bắt phải sử dụng nguyên liệu trong nước. (QĐ 55/2001/QĐ-TTg ngành dệt may (mặc dù đã chấm dứt từ ngày 30/5/2006 theo QĐ 126/2006/QĐ-TTg).

Có nhiều ưu đãi về đầu tư, thuế được quy định tại các văn bản pháp luật hiện hành thuộc loại trợ cấp bị cấm theo Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp mà Việt Nam sẽ phải bỏ nếu là thành viên của WTO.

Nghị định 164 tại chương V có các điều kiện miễn, giảm thuế: phải sử dụng hàng hoá trong nước thay vì hàng nhập khẩu. **Trợ cấp cũng dành cho doanh nghiệp có thành tích xuất khẩu.** Cụ thể, doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu đạt trên 50% tổng giá trị hàng hoá sản xuất hoặc kinh doanh trong năm tài chính sẽ được hưởng thuế suất 20% trong 10 năm kể từ ngày bắt đầu hoạt động kinh doanh, miễn thuế trong 2 năm và giảm thuế 50% trong 3 năm tiếp theo kể từ năm đầu tiên kinh doanh có lãi.

Doanh nghiệp gia công hàng xuất khẩu được hưởng thuế suất 10% trong 15 năm bắt đầu kể từ lúc đi vào hoạt động kinh doanh, được miễn thuế trong 4 năm và giảm thuế 50% trong 7 năm tiếp theo.

Nghị định 195, điều 4 quy định Quỹ Hỗ trợ xuất khẩu được sử dụng vào mục đích hỗ trợ lãi suất vay để mua hàng nông sản xuất khẩu; hỗ trợ tài chính đối với một số mặt hàng xuất khẩu bị lỗ; thưởng cho doanh nghiệp xuất khẩu có thành tích về kim ngạch và mở rộng thị trường. Đây là những khoản bị cấm chiếu theo quy định của WTO.

Tại Luật Đầu tư chung, tuy nội dung không còn gắn liền các ưu đãi về thuế với thành tích xuất khẩu một cách cụ thể, nhưng vẫn có điều khoản thuộc diện “màu đỏ”. Điều 37 quy định về các ưu đãi dành cho các nhà đầu tư đầu tư vào các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao và khu kinh tế.

Các khuyến khích thuế, ví dụ 10% thay vì 28% cho thuế thu nhập doanh nghiệp dành cho các nhà đầu tư nước ngoài đạt 80% xuất khẩu sẽ chấm dứt.

Việc chấm dứt ưu đãi thuế trước thời hạn đương nhiên gây thiệt hại cho nhà đầu tư. Có đề xuất nhà nước sẽ bồi thường thiệt hại cho nhà đầu tư do thay đổi mức thuế nhưng đây lại được xem là một trợ cấp bị cấm. Làm thế nào để đưa ra được chính sách vừa khuyến khích đầu tư, vừa không vi phạm quy định WTO đang được nghiên cứu gấp rút.

Tóm lại, Việt Nam đã cam kết xóa bỏ hoàn toàn trợ cấp bị Hiệp định SCM cấm kể từ khi gia nhập, chỉ bảo lưu năm năm cho các ưu đãi đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu (ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp, tiền thuê đất, tiền sử dụng đất...) đã cấp cho các dự án từ trước ngày gia nhập WTO (nhưng không bao gồm các dự án dệt-may). Các hình thức hỗ trợ khác cho sản xuất

nông nghiệp và công nghiệp, nếu không gắn với xuất khẩu hoặc khuyến khích thay thế hàng nhập khẩu, vẫn tiếp tục được duy trì.

Giai đoạn quá độ năm năm là ngoại lệ chưa từng có kể từ ngày WTO được thành lập. Trước yêu cầu kiên trì và chính đáng của Việt Nam, một nước đang phát triển ở trình độ thấp và đang trong quá trình chuyển đổi, các thành viên WTO đã phải nhân nhượng. Tuy chưa được như mong muốn nhưng kết quả đàm phán này đã phần nào giúp các doanh nghiệp của ta có thêm thời gian để tự điều chỉnh, tránh được sự thay đổi đột ngột.

b. Tác động tới doanh nghiệp

Việc bãi bỏ trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa chắc chắn sẽ ảnh hưởng tới một số doanh nghiệp. Để đánh giá mức độ ảnh hưởng, cần xem xét các khía cạnh như đối tượng và quy mô được hưởng trợ cấp, hiệu quả thực tế của trợ cấp, mối quan hệ giữa trợ cấp với nâng cao hiệu quả, sức cạnh tranh và khả năng của Nhà nước trong việc chuyển đổi từ trợ cấp thuộc diện phải bãi bỏ sang các hình thức trợ cấp khác được WTO cho phép.

Về quy mô, không có nhiều số liệu để phân tích. Tuy nhiên, với ngân sách còn hạn chế như hiện nay (và trong nhiều năm tới), có thể khẳng định con số là rất khiêm tốn. Chế độ thưởng theo kim ngạch xuất khẩu được áp dụng từ 1998 nhưng mãi tới 2004, tổng tiền thưởng mới đạt 29,4 tỉ đồng, tương đương gần 2 triệu đô la Mỹ (báo TS ngày 25-7-2006). Số doanh nghiệp được thưởng là 349.

Thật khó để nói rằng hàng vạn doanh nghiệp xuất khẩu của ta, với kim ngạch xuất khẩu trên 30 tỉ đô la Mỹ/năm, lại “gặp khó khăn nghiêm trọng” khi Nhà nước bãi bỏ hình thức trợ cấp này.

Đối tượng được hưởng trợ cấp xuất khẩu cũng là việc cần bàn. Có ý kiến cho rằng bãi bỏ trợ cấp xuất khẩu nông sản sẽ khiến nông dân gặp khó khăn, nhưng từ trước tới nay, đã bao giờ người nông dân được tiếp cận trực tiếp trợ cấp xuất khẩu, hay đối tượng được hưởng chỉ là các doanh nghiệp?

Cho tới nay chưa có đề án nào phân tích sâu về hiệu quả của trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa. Tất cả những lập luận về việc “nhờ trợ cấp chừng này mà kim ngạch tăng chừng kia” đều chỉ là gán ghép một cách áng chừng, rất thiếu thuyết phục. Riêng mảng nội địa hóa thì kết quả có rõ hơn nhưng đó là một kết quả buồn. Vấn đề này đã được nhiều báo mổ xẻ nên xin không nói thêm.

Trong quá trình tìm giải pháp để nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh, trợ cấp đôi khi giống như con dao hai lưỡi. Nếu không khéo xử lý về mức độ và thời gian áp dụng, trợ cấp có thể gây tâm lý trông đợi và sức ỳ đáng sợ, chưa kể những lệch lạc mà một chuyên gia tư vấn nước ngoài đã chỉ ra “ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp như hiện nay phần nào khuyến khích các nhà đầu tư “chia” doanh nghiệp hay dự án đầu tư của mình thành từng phần nhỏ, hơn là đầu tư mở rộng hoặc đổi mới công nghệ nhằm nâng cao quy mô và sức cạnh tranh. Giảm mức độ ưu đãi về thuế sẽ giúp họ cạnh tranh tốt hơn”.

Bên cạnh đó, kết quả điều tra của Dự án nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (VNCI, 2005) cho thấy hạ tầng và nguồn nhân lực là những yếu tố quan trọng tác động đến quyết định đầu tư của doanh nhân. Ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp chỉ đứng hàng thứ bảy trong tổng số 14 yếu tố ảnh hưởng tới quyết định đầu tư. Đây là kết quả rất đáng suy ngẫm.

Cuối cùng, gia nhập WTO, Việt Nam chỉ bãi bỏ trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa, các loại trợ cấp “đèn vàng”, “đèn xanh” (xem thêm bài Quy định của WTO về trợ cấp) vẫn được

duy trì và không ai cấm Nhà nước chuyển số tiền trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa trước đây sang phát triển thủy lợi, kiện toàn giao thông nông thôn, nâng cao chất lượng giống, phát triển công nghệ sau thu hoạch, xây dựng các kho lạnh cho hàng thủy sản và kho đệm để dự trữ lúa, cà phê cho bà con nông dân, tránh để họ phải bán ồ ạt khi vào vụ...

Các hình thức trợ cấp là rất đa dạng và đại đa số là được phép theo quy định của WTO. Vấn đề là chọn loại nào, hỗ trợ cho “gốc” (mang tính bền vững) hay cho “ngọn” (mang tính tình thế), áp dụng cho ai, mức độ là bao nhiêu, trong thời gian bao lâu để vừa thúc đẩy được sản xuất nhưng cũng nâng cao được hiệu quả và sức cạnh tranh cho toàn bộ nền kinh tế.

b. Các cam kết của Việt Nam với WTO trong lĩnh vực nông nghiệp

*** Về các cam kết cắt giảm trợ cấp**

Đối với trợ cấp xuất khẩu, nước ta cam kết bãi bỏ ngay trợ cấp xuất khẩu cho hàng nông sản khi được chính thức kết nạp vào WTO. Tuy nhiên, chúng ta vẫn được bảo lưu quyền thụ hưởng một số quy định riêng của WTO dành cho một nước đang phát triển trong lĩnh vực này trong một thời gian nhất định.

Đối với trợ cấp sản xuất trong nước: Theo thông báo của Việt Nam cho WTO, tổng mức hỗ trợ sản xuất trong nước (Total AMS) giai đoạn cơ sở 1999 - 2001 là 3.961,59 tỉ VNĐ/năm. Các chính sách hỗ trợ của chúng ta đa phần nằm trong diện "hộp xanh" và "Chương trình phát triển" dành cho các nước đang phát triển tầm trung bình. Đây là những nhóm được tự do áp dụng. Tuy nhiên, trong một số năm tới, ngân sách nước ta cũng chưa đủ sức để hỗ trợ cho nông nghiệp ở mức này.

Ở nhóm hỗ trợ "hộp đỏ" nước ta vẫn được phép trợ cấp tối đa 10% giá trị sản lượng hàng nông sản. Về nguyên tắc, những cam kết về việc loại bỏ trợ cấp đối với sản xuất hàng nông sản không ngăn cản Việt Nam tiếp tục hỗ trợ cho ngành sản xuất nông sản của nước ta. Tuy nhiên, trong điều kiện kinh tế và ngân sách của Nhà nước còn hạn hẹp như chúng ta hoàn toàn không phải dễ dàng áp dụng được đầy đủ các yêu cầu của Hiệp định nông nghiệp.

VII. Cơ hội, thách thức của doanh nghiệp Việt Nam khi chính phủ giảm hoặc không tài trợ theo tinh thần WTO

1. Cơ hội:

Khi không còn nguồn tài trợ nữa các doanh nghiệp buộc phải bước đi bằng chính sức lực của mình, phát huy sự sáng tạo, tìm tòi qua những chiến lược kinh doanh dài hạn .

Các ngành có cơ hội nhìn nhận năng lực bản thân, tự đánh giá sức lực, trình độ khoa học, năng lực cạnh tranh từ đó đưa ra giải pháp phù hợp.

2. Thách thức:

Việc cam kết không áp dụng trợ cấp xuất khẩu đối với nông sản từ thời điểm gia nhập WTO khiến nhiều người lo lắng nông nghiệp và nông dân sẽ chịu thiệt thòi. Và càng lo lắng khi mà sản xuất nông nghiệp của Việt Nam vẫn là nền sản xuất nhỏ, phân tán, năng suất và chất lượng thấp

Nền nông nghiệp nước ta vốn có trình độ phát triển thấp, chất lượng nhiều loại nông sản, đặc biệt nông sản qua chế biến còn chưa cao, trong khi đó gia nhập WTO Việt Nam sẽ phải hạ thấp thuế nhập khẩu và loại bỏ một số loại trợ cấp cho sản xuất như yêu cầu của Hiệp định Nông nghiệp, nên sẽ phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức. Chăn nuôi bò, lợn, gia cầm, sữa, công nghiệp chế biến thực phẩm, mía đường là những ngành có sức cạnh tranh kém, sẽ gặp phải

rất nhiều khó khăn ngay tại thị trường trong nước. Điều đó sẽ gây tác động bất lợi về kinh tế và xã hội cho nông nghiệp, nông thôn và nông dân nước ta.

Những quy định về trợ cấp và chống bán phá giá sẽ ảnh hưởng tới những chính sách phát triển của đất nước. Những quy định này vẫn cho phép yếu tố đầu vào là dầu mỏ/năng lượng được cung cấp với giá thấp hơn giá thị trường quốc tế, nhưng với một số điều kiện liên quan đến đặc điểm của nền kinh tế, và những điều kiện này ngày càng trở nên ngặt nghèo, khó đáp ứng, kết quả là phần nào đó ảnh hưởng đến ngành dầu mỏ, khí đốt.

Trong cam kết WTO, Việt Nam phải bỏ toàn bộ trợ cấp xuất khẩu đối với hàng nông sản ngay khi gia nhập; với các khoản hỗ trợ trong nước được duy trì ở mức 10% giá trị sản lượng như các nước đang phát triển khác trong WTO. Tuy nhiên, theo Bộ Tài chính thì mức hỗ trợ trong nước thực tế hiện nay đang thấp hơn 10%.

Trong công nghiệp, xóa bỏ từ thời điểm gia nhập các khoản trợ cấp bị cấm như trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp thay thế hàng nhập khẩu; những khoản trợ cấp chi trực tiếp từ ngân sách nhà nước. Các khoản trợ cấp bị cấm dưới hình thức ưu đãi đầu tư cho xuất khẩu và thay thế hàng nhập khẩu sẽ phải bỏ sau 5 năm từ thời điểm gia nhập đối với các dự án đã đi vào hoạt động. Tuy nhiên các ưu đãi này không được áp dụng với các dự án mới thành lập.

Một số DN nhận thức tương đối rõ ràng về những gì sắp xảy ra nhưng phần lớn có vẻ hơi lúng túng. Các DN cần sớm được tiếp xúc với những cam kết gia nhập WTO, không chỉ riêng về vấn đề trợ cấp mà Chính phủ VN đã đạt được với các nước

Hiện tại, hai bộ đã trình Chính phủ phương án năm 2007 sẽ bỏ thưởng xuất khẩu đối với thành tích xuất khẩu và thưởng vượt kim ngạch xuất khẩu.

Theo qui định của WTO, có những chính sách trợ cấp bị cấm thường gọi là hộp hổ phách (amber box) và những chính sách trợ cấp được phép áp dụng trong hộp xanh lơ (blue box) và xanh lục (green box). Loại trợ cấp bị cấm liên quan tới trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp thay thế hàng nhập khẩu. Theo đó, các khoản thưởng xuất khẩu và hỗ trợ các dự án đầu tư sản xuất động cơ mô-tô hai bánh, trợ cấp tài chính cho sản xuất dùng nguyên vật liệu nội địa hay hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp (DN) xuất khẩu thua lỗ... đang tồn tại ở VN đều trái với cam kết gia nhập WTO của VN. Tuy nhiên VN vẫn chưa sử dụng hết các biện pháp trợ cấp được phép của WTO.

VN chưa sử dụng hết trợ cấp “xanh lơ” và “xanh lục” : Đối với ngành nông nghiệp, một số hình thức trợ cấp được phép nhưng chưa áp dụng là hỗ trợ điều chỉnh cơ cấu DN, các khoản thanh toán trực tiếp cho người sản xuất (như chương trình bảo hiểm thu nhập); chi cho các chương trình bảo vệ môi trường để hỗ trợ việc sản xuất ở các vùng có điều kiện bất lợi và các chính sách trong hộp xanh lơ (các nước đang phát triển không phải cam kết từ bỏ các hình thức chi trả trực tiếp nếu việc từ bỏ các khoản này dẫn đến thu hẹp việc sản xuất trên một diện tích đất đai cố định hoặc số lượng gia cầm cố định).

VIII. Các giải pháp để nắm bắt cơ hội và loại trừ những khó khăn, thách thức.

Chính phủ cần có chính sách chuyển dịch cơ cấu ngành nghề trong nông nghiệp và nông thôn phù hợp với từng địa phương. Nhanh chóng giải quyết những vấn đề kinh tế nảy sinh trong nông nghiệp, nông thôn. Tránh để các vấn đề kinh tế biến thành các vấn đề xã hội và từ các bức xúc xã hội biến thành các vấn đề chính trị, bởi kinh nghiệm từ cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Đông Á năm 1997 đã cho thấy rất rõ điều này.

Loại bỏ tất cả các biện pháp trợ cấp từ ngân sách, trực hay gián tiếp

Tập trung xây dựng và áp dụng các loại hình gián tiếp hoặc các loại trợ cấp WTO để miễn trừ dựa trên việc xem xét đặc điểm cụ thể của Việt Nam. Cụ thể :

1. Hỗ trợ cho hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm xuất khẩu.
2. Hỗ trợ cho hoạt động tư vấn, đào tạo, kể cả đào tạo chuyên ngành cho các ngành sản xuất hàng xuất khẩu.
3. Hỗ trợ cho hoạt động để nâng cấp cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu.
4. Hỗ trợ cho hoạt động xúc tiến thương mại không gắn với ngân sách để giảm chi phí xúc tiến cho các doanh nghiệp.
5. Hỗ trợ chung để phát triển một số lĩnh vực, ngành nghề địa bàn có điều kiện đặc biệt để gián tiếp thúc đẩy sản xuất và xuất khẩu.

Thời gian tới các chính sách cần tập trung vào những hỗ trợ mang tính căn cơ như hỗ trợ nghiên cứu khuyến nông, kiểm soát dịch bệnh, tăng cường hoàn chỉnh hệ thống hạ tầng cho nông thôn... Việc áp dụng những chính sách hỗ trợ này có tác dụng cơ bản đối với nền nông nghiệp, giúp người dân nâng cao năng lực sản xuất cũng như tính cạnh tranh chung của ngành.

Về xuất khẩu, VN có thể xây dựng các chương trình hỗ trợ chi phí tiếp thị, trợ cấp chi phí vận chuyển hàng hóa xuất khẩu trong phạm vi nội địa và quốc tế

Việt Nam phải điều chỉnh chính sách trợ cấp theo hướng song song việc cắt bỏ các biện pháp bị cấm, cần chuyển sang các biện pháp phù hợp với qui định của WTO như bảo hộ lao động, bảo vệ môi trường, thúc đẩy phát triển kinh tế các vùng kém phát triển hơn. Cơ bản thì dù trợ cấp bằng hình thức nào, điều quan trọng đối với những nước đang chuyển đổi như VN là phải xây dựng các chính sách thương mại đồng bộ với nhau sao cho vừa phù hợp với luật chơi quốc tế vừa đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững.

Trong vài năm qua, Chính phủ VN đã dần điều chỉnh chính sách trợ cấp cho phù hợp với luật lệ quốc tế, vì thế ít có khả năng gây sốc cho các DN. Điều tra lại cho thấy chỉ một số ít các chính sách trợ cấp hiện nay là thật sự hữu ích đối với sự phát triển của DN. Dù được trợ cấp nhưng ngành điện tử vẫn ở vị thế yếu, ngành mía đường vẫn không thể cạnh tranh với đường nhập khẩu...

Vì thế, vấn đề không chỉ là chính sách phù hợp với qui định của WTO mà còn phải phát huy tác dụng. Nên cải cách thủ tục hải quan để giảm phí lưu kho bãi, vì các phí tổn từ thủ tục rườm rà nhiều khi còn nhiều hơn khoản trợ cấp ưu đãi mà DN nhận từ Chính phủ, chưa kể đánh mất cơ hội kinh doanh của DN.

Câu 11: Bán phá giá và chống bán phá giá trong hiệp định thương mại quốc tế. Những giải pháp để doanh nghiệp vượt qua rào cản chống bán phá giá ở các nước nhập khẩu

1. Khái niệm, hình thức, vai trò, mặt trái của bán phá giá.

Khái niệm: Hiệp định chung về thương mại và thuế quan (GATT) coi **bán phá giá** là việc “**sản phẩm của một nước được đưa vào kinh doanh trên thị trường của một nước khác với giá thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm**” (Điều IV, khoản 1).

Hiệp định chống bán phá giá của WTO có cách nhìn cụ thể hơn: “**một sản phẩm bị coi là bán phá giá nếu như giá xuất khẩu của sản phẩm được xuất khẩu từ một nước này sang nước khác thấp hơn mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được tiêu dùng tại nước xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường**”.

Sản phẩm tương tự trên theo cách hiểu của Hiệp định là sản phẩm giống hệt (giống nhau ở tất cả các yếu tố với sản phẩm được xem xét) hoặc những sản phẩm có tính chất thật tương đồng.

Dù pháp luật chống bán phá giá luôn gắn hiện tượng bán phá giá với lý thuyết về hành vi định giá cướp đoạt (predatory pricing), song có thể thấy cả hai quy định trên đều không coi bán phá giá là bán hàng dưới giá thành của hàng hóa và cũng không dùng thiệt hại mà ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu phải gánh chịu làm căn cứ để xác định bán phá giá (một cách hiểu truyền thống về bán phá giá trong pháp luật cạnh tranh của các quốc gia).

Theo các quy định của pháp luật thương mại quốc tế, hành vi bán phá giá được xác định từ biên độ chênh lệch giữa giá xuất khẩu với giá thông thường của sản phẩm tại nước xuất khẩu.

Cách định nghĩa như trên tưởng chừng là đơn giản nhưng thực tế đã và đang gây ra không ít các cuộc tranh cãi về việc xác định thế nào là “giá trị thông thường”, “giá có thể so sánh được” “sản phẩm tương tự”... Cho dù cho đến nay, pháp luật của các nước và của WTO đã thống nhất được những khái niệm về căn cứ xác định hiện tượng bán phá giá, song trong thực tế, để điều tra về giá xuất khẩu, sản phẩm tương tự tại nước xuất khẩu và ngành sản xuất sản phẩm tương tự bị thiệt hại của nước nhập khẩu, đặc biệt là về giá trị thông thường... là công việc không đơn giản. Lý do được đưa ra để lý giải về tính phức tạp của công việc điều tra thường là sự khác nhau trong cấu trúc chi phí sản xuất, tập quán kinh doanh và sự khác biệt về chuẩn mực kế toán, kiểm toán... giữa các vùng thị trường, giữa các quốc gia và thậm chí là các doanh nghiệp trên cùng thị trường. Chưa kể những phức tạp của các diễn biến thị trường và sự chi phối bởi quan hệ chính trị, quan hệ ngoại giao giữa các nước cũng có ảnh hưởng nhất định. Cho nên, đến nay, trong việc tìm kiếm, sử dụng các tài liệu làm cơ sở để xác định những căn cứ điều tra việc bán phá giá luôn có những khoảng trống tạo điều kiện cho các cơ quan nhà nước có thẩm quyền của quốc gia tiến hành vụ kiện được nhiều quyền chủ động trong quá trình điều tra. Sự chủ động đó có thể ẩn khuất những toan tính bảo hộ cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu cho dù sự bảo hộ đó có thể hủy hoại cạnh tranh lành mạnh của thương mại quốc tế.

Tóm lại, khái niệm bán phá giá mà điều VI của GATT và Hiệp định chống bán phá giá của WTO năm 1994 đưa ra chỉ quan tâm đến hình thức của hiện tượng giá, theo đó có sự khác biệt giữa giá trị thông thường của hàng hóa bán tại nước xuất khẩu và giá xuất khẩu vào nước nhập khẩu mà chưa phản ánh tác hại của bán phá giá đối với cạnh tranh lành mạnh trong quan hệ thương mại quốc tế. Thế cho nên, nếu quan tâm đến bản chất bất chính của hiện tượng này, chúng ta có thể nhận dạng hành vi bán phá giá dưới quan điểm được thừa nhận rộng rãi của các chuyên gia kinh tế Mỹ (từ năm 1980): “bán phá giá là hành vi bán một mặt hàng thấp hơn giá hiện hành của mặt hàng đó trên thị trường nhằm làm ảnh hưởng tới các mặt hàng tương tự trên cùng thị trường đó”

Mặt trái của bán phá giá: Bản chất bất chính của bán phá giá được suy đoán từ mục đích của nó là nhằm làm ảnh hưởng đến các mặt hàng tương tự (đồng nghĩa với việc tăng lợi thế cạnh tranh với các đối thủ trên cùng thị trường). Hay nói cách khác hành vi bán phá giá là chiến lược thâm nhập hoặc mở rộng thị trường của các doanh nghiệp xuất khẩu. Do gắn liền với cạnh tranh nên bản chất của hành vi bán phá giá luôn được soi xét

bằng các lý thuyết cạnh tranh. Nếu bán hàng hóa với giá thấp chỉ là những giải pháp tạm thời (như bán hàng tồn kho lỗi thời, hàng sắp hết hạn, hàng thanh lý...) và không ảnh hưởng đến sự tồn tại của các doanh nghiệp khác thì không bị xem xét là bán phá giá và không thể trừng phạt. Nhưng nếu hành vi bán phá giá nhằm loại bỏ các đối thủ cạnh tranh thì chắc chắn bị quy kết là đã gây thiệt hại và tùy thuộc vào mức độ mà mỗi quốc gia có một mức trừng phạt nhất định. Trong trường hợp này, hành vi bán phá giá đã vi phạm tính công bằng, trung thực trong cạnh tranh, phá vỡ các quan hệ cạnh tranh và tính hiệu quả của cạnh tranh lành mạnh mà tất cả các quốc gia bảo vệ nhằm làm động lực thúc đẩy sự phát triển kinh tế bền vững của mình.

2. Điều kiện được xem là bán phá giá.

Hiệp định chống bán phá giá của WTO quy định các biện pháp chống bán phá giá chỉ được thực hiện trong những hoàn cảnh nhất định và phải đáp ứng được 4 điều kiện sau:

- **Sản phẩm đang bán phá giá:** Sản phẩm của nước xuất khẩu đang được bán ở thị trường của nước nhập khẩu với mức giá thấp hơn giá bán thông thường của sản phẩm đó ở trên thị trường nước xuất khẩu.

- **Có sự thiệt hại về vật chất** do hành động bán phá giá gây ra hoặc đe dọa gây ra đối với các doanh nghiệp nội địa đang sản xuất các sản phẩm tương tự với sản phẩm bán phá giá, hoặc gây ra sự trì trệ đối với quá trình thành lập của một ngành công nghiệp trong nước.

- **Phải có mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá và thiệt hại vật chất** (hoặc đe dọa gây ra thiệt hại vật chất) do chính hành động bán phá giá đó gây ra. Cơ quan điều tra không được áp đặt cho hàng nhập khẩu những gì do các yếu tố khác gây ra.

- **Tác động của bán phá giá** phải có tính bao trùm, ảnh hưởng tới cộng đồng rộng lớn.

3. Khái niệm về chống bán phá giá. Qui định của WTO về chống bán phá giá và các hình thức đối kháng.

Khái niệm chống bán phá giá: Do nhìn nhận bán phá giá là hành vi thương mại không trung thực, công bằng trong giao thương quốc tế nên hầu hết chính phủ các nước đều có những biện pháp phòng ngừa và ngăn chặn, thậm chí trừng phạt, trả đũa nhằm không những duy trì cạnh tranh lành mạnh, công bằng trong thương mại quốc tế mà còn nhằm tới việc khắc phục thương mại, bù đắp những tổn thất do bán phá giá gây ra và bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

Qui định của WTO về chống bán phá giá và các hình thức đối kháng:

Điều kiện áp dụng các biện pháp chống bán phá giá

Theo Hiệp định, để áp dụng biện pháp chống bán phá giá, mỗi quốc gia phải thông qua thủ tục điều tra và chứng minh được 3 yếu tố:

- **Phải có hành vi bán phá giá của hàng hoá nước ngoài trên thị trường trong nước.**

Theo Hiệp định, muốn chứng minh hành vi bán phá giá có vi phạm hay không thì quốc gia nhập khẩu phải chứng minh được "biên độ phá giá" đạt từ 2% trở lên.

Theo khoản 3, Điều 2 của Pháp lệnh, "biên độ bán phá giá không đáng kể là biên độ bán phá giá không vượt quá 2% giá xuất khẩu hàng hoá vào Việt Nam". Như vậy, nếu biên độ này vượt quá 2% sẽ bị xem là bán phá giá vào thị trường Việt Nam.

• **Hành vi bán phá giá phải gây thiệt hại đáng kể, hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng đến ngành sản xuất trong nước của quốc gia nhập khẩu.**

Theo quy định tại Hiệp định và Pháp lệnh, hành vi bán phá giá bị xem là gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước của quốc gia nhập khẩu nếu:

- Số lượng hàng hoá bán phá giá vào thị trường của nước nhập khẩu chiếm từ 3% trở lên so với tổng số lượng hàng hoá tương tự nhập khẩu vào thị trường nội địa của nước nhập khẩu (Điều 3.1 Hiệp định), hoặc cao hơn 3% so với tổng khối lượng, số lượng, trị giá hàng hoá tương tự nhập khẩu vào Việt Nam (khoản 4 Điều 2 Pháp lệnh).

- Hàng nhập khẩu bán phá giá được bán với giá thấp hơn đáng kể so với giá của hàng hoá tương tự.

- Hàng hoá bán phá giá làm giảm giá của hàng hoá tương tự một cách đáng kể tại thị trường của nước nhập khẩu.

• **Quốc gia nhập khẩu phải chứng minh được mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại, hoặc nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước mình.**

Yếu tố mối quan hệ nhân quả này được quy định tại Điều 3.5 của Hiệp định và Điều 6 của Pháp lệnh.

Theo đó, Việt Nam chỉ được áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam khi có 2 điều kiện sau:

- Hàng hoá bị bán phá giá vào Việt Nam và biên độ bán phá giá phải được xác định cụ thể.

- Việc bán phá giá hàng hoá là nguyên nhân gây ra hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

Theo quy định này, những thiệt hại xảy ra phải là hệ quả của việc bán phá giá chứ không phải do những nguyên nhân khác (như sự giảm cầu hoặc thay đổi hình thức tiêu dùng của người dân trên thị trường nước nhập khẩu, gây khó khăn cho ngành sản xuất trong nước hoặc do năng suất của ngành sản xuất trong nước giảm sút...)

Khi chính thức bước vào sân chơi của WTO, có nghĩa là Việt Nam phải vận dụng những quy định của WTO để bảo vệ ngành sản xuất trong nước, đảm bảo cạnh tranh lành mạnh trong thương mại quốc tế.

Theo Điều 3, Pháp lệnh Chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam ngày 29/4/2004 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội (Pháp lệnh), "hàng hoá có xuất xứ từ nước hoặc vùng lãnh thổ bị coi là bán phá giá khi nhập khẩu vào Việt Nam nếu hàng hoá đó được bán với giá thấp hơn giá thông thường".

Giá thông thường được hiểu là giá của mặt hàng tương tự đang được bán trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu, theo các điều kiện thương mại thông thường. Như vậy, khi một mặt hàng nước ngoài được nhập khẩu vào thị trường Việt Nam với giá thấp hơn giá thông thường, có thể bị xem là hành vi bán phá giá vào thị trường Việt Nam.

Trong thương mại quốc tế, theo quy định tại Điều 2.1, Hiệp định Chống bán phá giá của WTO (Hiệp định), hành vi bán phá giá là hành vi bán hàng hoá từ quốc gia này (quốc gia xuất khẩu), sang thị trường một quốc gia khác (quốc gia nhập khẩu), với giá thấp hơn giá thông thường bán tại thị trường trong nước của quốc gia xuất khẩu, trong điều kiện thương mại bình thường.

Đây là hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong quan hệ thương mại quốc tế. Mặc dù người tiêu dùng hưởng lợi vì được mua hàng với mức giá rẻ hơn mức giá thông thường, nhưng nó có thể gây thiệt hại nghiêm trọng đến ngành sản xuất hàng hoá tương tự của nước nhập khẩu. Vì vậy, hầu hết các quốc gia trên thế giới đều thoả thuận thông qua các điều ước quốc tế và xây dựng luật quốc gia, để chống lại hành vi bán phá giá, nhằm bảo vệ thị trường và nền sản xuất trong nước.

4. Vai trò của áp dụng chống bán phá giá và biện pháp tự vệ.

Các biện pháp chống bán phá giá là công cụ được các quốc gia áp dụng khá phổ biến nhằm khắc phục tình trạng cạnh tranh không lành mạnh. Để áp dụng các biện pháp này, căn cứ vào hồ sơ yêu cầu của tổ chức, cá nhân đại diện phần lớn nền sản xuất trong nước, cơ quan điều tra của nước nhập khẩu phải chứng minh được 3 yếu tố nêu trên.

Áp dụng thuế chống bán phá giá sẽ tạo ra sự bảo hộ cao hơn đối với các nhà sản xuất sản phẩm tương tự ở trong nước. Mức bảo hộ tăng lên bằng biên độ phá giá, hay là sự chênh lệch giữa giá bán của sản phẩm đó tại nước xuất khẩu và giá xuất khẩu (GTTT - GXK). Do đó, nhà sản xuất hàng hóa tương tự ở trong nước không thể bán sản phẩm của mình ở mức giá cao hơn giá bán của sản phẩm đó ở nước xuất khẩu cộng thêm các chi phí liên quan tới xuất khẩu như bảo hiểm, vận tải, môi giới, v.v... nhân với thuế nhập khẩu.

5. Hậu quả của việc áp dụng chống bán phá giá và các hình thức đối kháng.

Việc bị áp thuế chống bán phá giá tuy không đến mức làm cho doanh nghiệp bị phá sản, nhưng cũng làm xáo trộn hoạt động và giảm kỳ vọng về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, ảnh hưởng gián tiếp đến đời sống của người lao động. Hàng loạt rào cản như điều tra và áp thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp, biện pháp tự vệ... Những rào cản như vậy đã và đang gây khó khăn lớn cho nhiều ngành sản xuất trong nước. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam sau các vụ kiện chống bán phá giá đối với thủy sản, giày dép, xe đạp, bóng đèn, tỏi, bột lửa ga... ở nhiều thị trường xuất khẩu đã phải gánh những hậu quả như chi phí vụ kiện lớn, mức thuế bổ sung cao, hàng hóa mất lợi thế cạnh tranh, doanh nghiệp mất đơn hàng, người lao động mất việc...".

6. Thực trạng bán phá giá và chống bán phá giá trên thế giới và Việt Nam

Theo thống kê của VCCI, từ năm 1995 đến nay, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã bị "dính" 26 vụ kiện bán phá giá, chưa kể 4 vụ khác đang điều tra. Chùng ấy

cũng cho thấy mức độ nghiêm trọng mà các vụ kiện này gây ra cho doanh nghiệp Việt Nam và ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên việc bị kiện chống bán phá giá vẫn còn là vấn đề mới đối với các doanh nghiệp Việt Nam, đây là một bất lợi cho họ khi vào WTO". Theo dự báo của VCCI, trong tương lai, số vụ kiện chống bán phá giá sẽ tiếp tục tăng, có thể xảy ra đối với bất kỳ mặt hàng nào của Việt Nam, ở bất kỳ thị trường nào, bất chấp đó có phải là thị trường xuất khẩu trọng điểm của Việt Nam hay không.

Từ năm 1995 - 2006, các thành viên của WTO đã tiến hành 3.044 vụ kiện chống bán phá giá, 191 vụ kiện chống trợ cấp, 158 vụ điều tra tự vệ đối với hàng hóa nước ngoài. Hầu hết các biện pháp chống bán phá giá mà các nước phát triển áp dụng là để chống lại các thành viên thuộc nước đang phát triển.

Một số vụ kiện chống bán phá giá điển hình

1. Vụ kiện chống bán phá giá ngũ cốc từ Mỹ

Bên khởi kiện: Hiệp hội các sản phẩm nông nghiệp Mexico.

Bên bị kiện: Các nhà sản xuất và chế biến ngũ cốc của Mỹ.

Nội dung vụ kiện:

Tháng 1 năm 1998, cơ quan chức năng của Mexico đã quyết định áp dụng mức thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm ngũ cốc giàu hàm lượng đường - một sản phẩm thường được sử dụng trong các đồ uống và một số sản phẩm khác tại thị trường Mexico. Lý do là Mexico cho rằng những sản phẩm ngũ cốc nhập khẩu từ Mỹ có giá rất thấp và đe dọa đến ngành công nghiệp sản xuất đường và thực phẩm của quốc gia này.

Sau khi có phán quyết của tòa án Mexico, Mỹ đã khởi kiện lên WTO và đề nghị cơ quan này xem xét lại tính hợp pháp của việc áp thuế chống bán phá giá.

Hiệp định chống bán phá giá của WTO cho phép áp thuế chống bán phá giá, nếu việc phá giá là có thật và gây thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước. Lập luận của phía Mỹ là các cơ quan chức năng của Mexico đã không tiến hành điều tra chống bán phá giá theo đúng trình tự, những phân tích về khả năng gây thiệt hại cho ngành sản xuất còn nhiều kẽ hở và chưa thực sự chính xác, các quyết định áp thuế chống bán phá giá không dựa trên cơ sở thực tế là hàng nhập khẩu từ Mỹ đang tăng mạnh. Mỹ đưa ra một vài số liệu cho thấy trung bình hàng năm sản lượng ngũ cốc từ Mỹ vào thị trường Mexico chỉ tăng khoảng 10%, hoàn toàn không đủ đe dọa đến thị trường trong nước.

Tháng 1 năm 2000, WTO đã ra quyết định rằng có nhiều bằng chứng cho thấy việc áp thuế chống bán phá giá của Mexico là chưa thực sự chuẩn xác do quốc gia này không xác định rõ ràng mức độ thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. WTO cũng kết luận rằng những phân tích của Mexico không được tiến hành một cách khách quan. Mexico đã kháng nghị quyết định này lên Ban hội thẩm của WTO và vẫn tiếp tục áp dụng các biện pháp chống bán phá giá. Sau đó, Ban hội thẩm của WTO đã ra phán quyết rằng việc Mexico

đánh thuế chống bán phá giá lên các sản phẩm ngũ cốc giàu hàm lượng đường là không đúng với các quy định và nguyên tắc của Hiệp định chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO. Ban hội thẩm cũng khước từ quyền kháng cáo tiếp theo của Mexico và buộc quốc gia này phải hủy bỏ các biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm ngũ cốc nhập khẩu từ Mỹ.

“Chúng tôi rất bằng lòng với phán quyết này của Ban Hội thẩm, pháp luật và lẽ phải đã thuộc về chúng tôi”- đại diện thương mại Mỹ Robert B. Zoellick, cho biết- “Quyết định này của WTO là vô cùng quan trọng đối ngành nông nghiệp Mỹ và đảm bảo lợi ích của ngành này tại Mỹ cũng như tại Mexico”.

Bài học rút ra:

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đảm bảo cho các quốc gia có quyền bình đẳng và công bằng trong thương mại quốc tế. Hiện nay, xu thế tranh chấp thương mại ngày càng tăng và các chế tài trong khuôn khổ WTO ngày càng chứng tỏ tính hữu dụng trong việc ngăn chặn các nước có hành vi thương mại không công bằng.

Liên quan đến việc hạn chế sự lạm dụng thủ tục chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu, WTO sẽ đem lại những lợi thế như các nước nhập khẩu khi xem xét vấn đề bán phá giá đối với hàng xuất khẩu từ một quốc gia sẽ phải tôn trọng những quy định của WTO về vấn đề này; các quốc gia thành viên có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để chống lại những nước nhập khẩu sử dụng thuế chống bán phá giá nhằm đối xử phân biệt hoặc hạn chế hàng xuất khẩu từ nước mình.

2. Vụ kiện chống bán phá giá sản phẩm bóng hình TV từ Trung quốc

Bên khởi kiện: Tập đoàn điện tử Philips của Hà lan và một số công ty khác

Bên bị kiện: Các nhà sản xuất bóng hình TV Trung quốc.

Nội dung vụ kiện:

Vào tháng 6 năm 2002, tập đoàn điện tử lớn nhất của Hà lan, Philips, đại diện cho một nhóm các nhà sản xuất sản phẩm điện tử đã đệ đơn kiện lên Ủy ban châu Âu (EC) về việc các nhà sản xuất bóng hình TV 14-inch màu của Trung quốc có hành vi bán phá giá sản phẩm của mình. Theo Philips thì biên độ bán phá giá lên tới 48,4%, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh các công ty Hà lan.

Công ty xuất nhập khẩu điện tử quốc gia Caihong, đại diện chính cho các công ty Trung quốc bị kiện, đã nhanh chóng có phản ứng với vụ kiện này. Và chính những phản ứng nhanh chóng này là một trong các nhân tố quan trọng đem lại thắng lợi cho phía Trung quốc.

Tháng 4 năm 2003, phán quyết đầu tiên của EC đã được đưa ra. Theo đó, EC quyết định áp mức thuế bán phá giá sơ bộ là 11% đối với sản phẩm bóng hình TV 14-inch màu Trung quốc. Tuy nhiên, sau nhiều nỗ lực, cuối cùng Caihong đã chứng minh được rằng tập đoàn Philips và một số công ty khác của Hà lan còn bán sản phẩm bóng hình TV 14-

inch màu với giá còn thấp hơn cả Caihong. Caihong đã đưa ra bằng chứng cho thấy sản phẩm của mình được bán với giá 30 USD/sản phẩm tại thị trường châu Âu, trong khi đó một số liên doanh của Philips tại Trung quốc qui định mức giá chỉ là 26 USD/sản phẩm tại cửa khẩu hải quan Trung quốc. Như vậy, bản thân mức giá của Philips còn thấp hơn mức giá của Caihong. Hơn thế nữa, Caihong còn chứng minh được rằng thực tế sản lượng xuất khẩu sản phẩm của hãng vào thị trường châu Âu thấp hơn nhiều so với tuyên bố của Philips.

Theo Caihong thì bản thân Philips trong những năm 1997 đã tung ra thị trường hai dòng sản phẩm bóng hình TV và tạo ra một đợt hạ giá thành sản phẩm rõ nét. Chỉ vài năm sau, các sản phẩm của Philips bắt đầu lên giá. Mức giá năm 1997 của Philips ngang bằng với giá sản phẩm của Caihong và một số công ty Trung quốc khác hiện nay.

Trên cơ sở lập luận và chứng minh của Caihong, EC đã phải ra quyết định huỷ bỏ mức thuế chống bán phá giá đối với các sản phẩm bóng hình TV 14-inch màu nhập khẩu từ Trung quốc.

Sau khi biết được tin trên, tại trụ sở chính ở Xianyang, Caihong đã tuyên bố thắng lợi trong vụ kiện chống bán phá giá với những “người không lồ” trong lĩnh vực điện tử của Hà lan. Ban giám đốc Caihong đã rất vui mừng. “Quyết định này cho thấy chúng tôi hoàn toàn cạnh tranh lành mạnh khi thâm nhập vào thị trường châu Âu, những nỗ lực chính đáng của chúng tôi không thể bị chối bỏ”- Juan Xayong, giám đốc Caihong nhận định.

Bài học rút ra:

Vụ kiện này là một bài học cho thấy sự chủ động và tìm ra các cách thức đối phó đóng vai trò quan trọng đến như thế nào. Caihong cũng đã chuẩn bị rất tốt các văn bản, tài liệu chứng minh. Trên cơ sở đó, những lập luận của Caihong trước Ủy ban châu Âu là vô cùng thuyết phục.

Caihong rất coi trọng tính minh bạch, chi tiết của tài liệu trong vụ kiện chống bán phá giá. Do nhận thức được sự khó khăn phức tạp, Caihong đã yêu cầu sự tham gia hỗ trợ của các bên có liên quan như chính phủ, phòng thương mại và công nghiệp, các hiệp hội ngành... Những bằng chứng của Caihong hoàn toàn dựa trên văn bản giấy tờ cụ thể, chứ không phải là sự suy luận, diễn giải, hay nói cách khác, Caihong đối phó với vụ kiện bằng sự trung thực và hợp tác cao độ.

Qua bài học của Caihong, các chuyên kinh tế thừa nhận rằng một trong những kinh nghiệm để đối phó đối với các vụ kiện bán phá giá là xây dựng chiến lược kinh doanh cho riêng từng mặt hàng cụ thể với những tài liệu và thông số đầy đủ, đồng thời luôn chủ động nghiên cứu thị trường sản phẩm tương tự trong cũng như ngoài nước, nhằm luôn có sẵn những bằng chứng cần thiết nếu xảy ra trường hợp kiện cáo.

3. Vụ kiện chống bán phá giá sản phẩm bán dẫn của Nhật bản

Bên khởi kiện: Các nhà sản xuất sản phẩm bán dẫn châu Âu

Bên bị kiện: Các nhà sản xuất sản phẩm bán dẫn Nhật bản

Nội dung vụ kiện:

Bắt đầu từ năm 1986, một số công ty châu Âu đã đệ đơn kiện các nhà sản xuất Nhật bản có hành vi bán phá giá đối với một số sản phẩm bán dẫn như DRAMs và EPROMs. Đây là một trong những vụ kiện chống bán phá giá kéo dài nhất trong lịch sử thương mại quốc tế. Sau hơn 11 năm, đến tháng 11 năm 1997, châu Âu và Nhật bản mới đạt được thoả thuận song phương để chấm dứt vụ kiện dai dẳng này.

Trước khi có quyết định trên, các cơ quan chức năng châu Âu đã có rất nhiều biện pháp hạn chế cũng như áp thuế chống bán phá giá đối với các sản phẩm chất bán dẫn đến từ Nhật bản. Do vụ kiện kéo dài gây ảnh hưởng đến quan hệ thương mại giữa hai bên, các công ty châu Âu và công ty Nhật bản đã gặp nhau để họp bàn tìm giải pháp thương lượng ổn thoả nhất. Đại diện chính của cuộc đàm phán là tập đoàn bán dẫn EIAJ của Nhật bản và tập đoàn công nghệ EECA của châu Âu. Cuối cùng, cả EIAJ và EECA đều đồng ý thông qua một chuẩn công nghệ mới và mức giá dành cho các sản phẩm DRAMs và Flash EPROMs.

Thoả thuận này đã đưa ra một giải pháp sáng kiến rất hữu hiệu để dàn xếp vụ kiện chống bán phá giá, qua đó có lợi cho cả ngành công nghiệp bán dẫn châu Âu và Nhật bản. Các công ty bán dẫn khác của Nhật bản và châu Âu, đặc biệt là những nhà sản xuất lớn rất hoan nghênh thoả thuận này và cho biết họ sẽ tuân thủ đúng những cam kết giữa hai bên.

Tháng 12 năm 1997, EIAJ và EECA đạt được thoả thuận chung, theo đó các bên sẽ cam kết giữ mức giá hợp lý và đảm bảo cho nhau sự tự do cạnh tranh. Vụ kiện chống bán phá giá qua đó cũng được dàn xếp ổn thoả mà không bên nào chịu thiệt hại cả.

Bài học rút ra:

Qua vụ kiện này, các bên có thể nhận ra tầm quan trọng của những thảo luận song phương ngoài khuôn khổ pháp luật với vai trò và sức mạnh không thể phủ nhận. Hơn thế nữa, chính những cuộc đàm phán này cho thấy bên bị kiện mong muốn hợp tác với bên khởi kiện. Do vậy, bên khởi kiện sẽ bớt giận dữ để cùng tìm ra giải pháp phù hợp nhất.

Các cuộc đàm phán thương lượng có thể tập trung vào vấn đề cam kết giá cả và thời gian thực hiện. Đàm phán thương lượng ngoài lề trong các vụ kiện chống bán phá giá được coi yếu tố then chốt để giải quyết mâu thuẫn. Nếu doanh nghiệp thương lượng thành công, thì thiệt hại từ việc bị áp bán phá giá với mức thuế suất cao sẽ giảm bớt khá nhiều .

4. Vụ kiện chống bán phá giá các sản phẩm kính chắn gió Trung quốc.

Bên khởi kiện: Các nhà sản xuất kính chắn gió của Canada - Đại diện là công ty PPG Canada Inc.

Bên bị kiện: Các công ty sản xuất kính chắn gió của Trung Quốc.

Nội dung vụ kiện:

Ngày 31 tháng 7 năm 2000, Ủy ban thuế và hải quan Canada (CCTA) ra phán quyết rằng các công ty sản xuất kính chắn gió của Trung quốc đã tiến hành nhiều hành động bán phá giá, gây ảnh hưởng đến thị phần của các công ty Canada. Kết quả tính toán biên độ bán

phá giá của CCTA đối với các sản phẩm kính chắn gió dựa trên giá của hàng hoá sản phẩm tại thị trường Trung Quốc.

Theo phán quyết thì CCTA sẽ áp thuế chống bán phá giá sơ bộ đối với sản phẩm của bốn công ty của Trung quốc là Shenzhen Benxun Automotive Glass Co. Ltd, Xinyi Automotive Glass (Shenzhen), Dongguan Kongwan Automobile Glass Ltd. và Fujian Fuyao Glass Industry Group Ltd. Mức thuế chống bán phá giá dao động khoảng 25%.

Bên khởi kiện là công ty PPG Canada Inc. có trụ sở tại Toronto, Canada. PPG là một trong những nhà sản xuất kính chắn gió lớn nhất Canada. Trước nguy cơ bị các công ty Trung quốc gây tổn hại đến hoạt động kinh doanh của mình, PPG buộc phải khởi kiện chống bán phá giá. Đây là một trong những vụ kiện chống bán phá giá lớn nhất tại Canada với tổng sản lượng hàng hoá nhập khẩu vào Canada lên tới 30 triệu USD/năm.

PPG cáo buộc rằng những sản phẩm kính chắn gió dành cho xe hơi do các công ty Trung quốc sản xuất được bán với giá quá thấp so với thị trường Canada, thậm chí thấp hơn cả giá bán tại thị trường Trung quốc. Điều này khiến sản lượng hàng nhập khẩu từ Trung quốc tăng vọt và đe dọa gây thiệt hại đến các nhà sản xuất trong nước.

Tháng 5 năm 2001, CCTA bắt đầu điều tra vụ việc chống bán phá giá này tại Trung quốc.

Tuy nhiên, do có nhiều kinh nghiệm trong các vụ kiện bán phá giá trước đây, lần này các công ty Trung quốc đã chủ động sử dụng những quy định của WTO, chẳng hạn như các quy định về biện pháp chống bán phá giá, để bảo vệ lợi ích của mình.

Kết quả là các công ty Trung quốc đã chứng minh được rằng CCTA không có sở để quy kết rằng các sản phẩm kính chắn gió của họ bị bán phá giá. Các công ty này lấy dẫn chứng là những sản phẩm của mình được bán tại các thị trường khác như Nhật bản, Mỹ, Hàn quốc, Đài loan có giá thành tương tự, thậm chí còn thấp hơn mà vẫn được các thị trường này chấp nhận và ủng hộ, nên không có lý do gì Canada lại không đồng ý được.

Trước những lý lẽ đó, CCTA đã buộc phải huỷ bỏ thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm kính chắn gió sản xuất tại Trung quốc, còn bốn nhà sản xuất kính chắn gió Trung quốc thì hân hoan với thắng lợi trong vụ kiện chống bán phá giá kéo dài gần 9 tháng trên thị trường Canada này.

Bài học rút ra:

Việc chủ động đối phó với các vụ kiện là vô cùng cần thiết. Giả sử như nếu các nhà sản xuất kính chắn gió Trung quốc bị động, không đầu tư vào việc thu thập bằng chứng tại thị trường các quốc gia khác như Mỹ, Nhật bản thì rất có thể họ đã thua cuộc trong vụ kiện này.

Các công ty Trung quốc đã tập trung vào yếu tố chứng minh: “Các phán quyết bán phá giá có được dựa vào các tiêu chuẩn, căn cứ hợp lý hay không?”. Họ cho rằng cơ quan chức năng Canada đã bỏ qua lý lẽ và dẫn chứng thực tế, mà cứ phán quyết là một doanh nghiệp Trung quốc đã có hành vi bán phá giá là không đúng.

Có thể nói, việc chủ động đối phó, hợp tác chặt chẽ và đôi chút thông minh là cách tốt nhất để theo đuổi vụ kiện. Qua vụ kiện kính chắn gió, các doanh nghiệp có thể thấy rằng

việc tích cực liên hệ với các thị trường khác để có được những thông tin cần thiết, cũng như có được sự ủng hộ của các thị trường này là rất quan trọng. Đôi khi tiếng nói từ một số thị trường lớn như Mỹ, Nhật bản có tác động ảnh hưởng vô cùng quan trọng.

5. Vụ kiện chống bán phá giá cá da trơn từ Việt nam

Bên khởi kiện: Hiệp hội các chủ trại cá da trơn Mỹ (Catfish Farmers of America - CFA).

Bên bị kiện: Các nhà sản xuất và chế biến hải sản Việt nam. Đại diện: Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt nam – VASEP.

Nội dung vụ kiện:

Việt nam bắt đầu xuất khẩu cá tra, cá basa (phía Mỹ gọi là cá da trơn – catfish) sang Mỹ từ năm 1996, và đến năm 2001 thì sản lượng xuất khẩu đạt 9 triệu kg, chiếm gần 2% tổng sản lượng cá da trơn tại Mỹ.

Ngày 28 tháng 6 năm 2002, CFA và một số các công ty chế biến cá da trơn tại Mỹ đệ đơn kiện lên Department of commerce (DOC) yêu cầu mở điều tra chống bán phá giá cá da trơn từ Việt nam với lý do là các mặt hàng này được nhập vào Mỹ dưới giá hợp lý, đe dọa ngành sản xuất nội địa Mỹ và qua sự cạnh tranh bất chính này đã chiếm 20% thị trường của Mỹ.

Ngày 18 tháng 7 năm 2002, DOC bắt đầu tiến hành các thủ tục điều tra và tiến hành các giai đoạn công bố, tập hợp ý kiến các bên CFA và VASEP. Ngày 8 tháng 11 năm 2002, DOC thông báo quyết định coi Việt nam là nước có nền kinh tế phi thị trường (NME).

Sau khi phản đối không thành quyết định bất lợi này, tháng 12 năm 2002, VASEP chính thức đệ nghị DOC sử dụng Bangladesh là nước thứ ba để tính các chi phí sản xuất trong 5 nước được DOC đề xuất là Bangladesh, Ấn độ, Guinea, Kenya và Pakistan. Sở dĩ VASEP chọn Bangladesh là vì quốc gia này gần với Việt nam về một số yếu tố như mức thu nhập quốc dân tính theo đầu người (380 USD/người), cùng nằm ở châu thổ các dòng sông lớn thuận tiện cho việc nuôi cá nước ngọt tương tự như catfish.

Ngày 27 tháng 1 năm 2003, DOC đưa ra phán quyết sơ bộ là các công ty Việt nam có hành vi bán phá giá cá tra tại Mỹ và ấn định mức thuế chống phá giá từ 37.94% đến 61,88 % cho các công ty này, và một mức chung 63,88% cho toàn Việt nam. Ngay sau đó, VASEP đã phản đối và nêu lên những sai sót, bất hợp lý trong quyết định này. Tháng 3 năm 2003, DOC đã quyết định sửa lại mức thuế chống bán phá giá áp dụng đối với các công ty tham gia vụ kiện (chẳng hạn như từ 61,88% xuống 31,45% cho Agifish, từ 53,96% xuống 38,09% cho Navisfishco) và giữ nguyên mức 63,88% cho các công ty không tham gia.

Sau phán quyết cuối cùng này của DOC, kết quả của vụ kiện chỉ còn tùy thuộc vào phán quyết của ITC về vấn đề thiệt hại hại. Ngày 24 tháng 7 năm 2003, ITC đưa ra phán quyết cuối cùng, khẳng định các doanh nghiệp Việt nam đã bán với giá thấp hơn giá thành và gây tổn hại cho ngành sản xuất của Mỹ, do đó ấn định mức thuế chống bán phá giá từ 36,84 đến 63,88%.

Bài học rút ra:

Sự thất bại này, Việt nam rút ra được nhiều bài học kinh nghiệm. Các doanh nghiệp Việt nam đã phải trả 469 USD/giờ cho một văn phòng luật sư tại Washington để bảo vệ quyền lợi cho mình, trong khi thu nhập của một người dân nuôi cá tra, basa ở đồng bằng sông Cửu Long chưa tới 35 USD/tháng. Kinh phí chi cho vụ kiện tổng cộng là 600.000 USD.

Rất nhiều doanh nghiệp Việt nam phàn nàn về sự bất công trong vụ kiện. Một điều rõ ràng là rất nhiều người, cả Việt nam và Mỹ, cho rằng phán quyết về vụ cá da trơn là không công bằng, chỉ đem lại lợi ích cho một số công ty Mỹ và gây thiệt hại cho những người nông dân nghèo vùng đồng bằng sông Cửu long. Tuy nhiên việc tập trung vào khía cạnh công bằng hay không công bằng của vụ tranh chấp đòi hỏi Việt nam phải xem xét một vấn đề lớn hơn, đó là: Liệu bằng cách nào Việt nam có thể đối phó với những vụ kiện tương tự trong tương lai một cách hiệu quả nhất. Cần phải thừa nhận một thực tế là sẽ tiếp tục có những vụ kiện chống bán phá giá và đây chưa phải là vụ cuối cùng. Vụ kiện cá da trơn chỉ là một trong số 276 vụ kiện chống bán phá giá trên toàn thế giới năm 2002.

Qua đây, điều quan trọng nhất mà Việt nam rút ra được, đó là chuẩn bị cho mình một cách có hệ thống các biện pháp đối phó với các vụ kiện trong tương lai, cũng như hiểu được tầm quan trọng của việc trở thành thành viên WTO, bởi WTO đưa ra một bộ quy tắc mà các nước nhập khẩu phải tuân thủ khi tiến hành các vụ kiện chống bán phá giá- cơ chế minh bạch để chống lại các phán quyết về chống bán phá giá được đưa ra không phù hợp với các quy tắc nêu trên. Trong vụ kiện cá da trơn, Việt nam không được áp dụng bộ quy tắc này vì chưa là thành viên WTO. Nói cách khác, mặc dù cho rằng phán quyết cuối cùng về chống bán phá giá của Mỹ đã vi phạm các nguyên tắc của WTO, nhưng Việt nam cũng không thể khiếu nại phán quyết đó tại một hội đồng xét xử của WTO.

7. Đề xuất những giải pháp để vượt qua rào cản chống bán phá giá ở nước nhập khẩu

Giải pháp để không bị kiện:

Nhà sản xuất cần tìm hiểu các quy định pháp lý với sự trợ giúp của những chuyên gia am hiểu luật chống bán phá giá và minh bạch trong việc kiểm toán của mình.

Ngoài ra, nhà sản xuất cần có dự báo trước các ngành công nghiệp có nguy cơ bị áp thuế chống bán phá giá.

Tập trung vào các ngành có giá bán cao và ít cạnh tranh vì các ngành có giá bán thấp thường là những ngành cạnh tranh khốc liệt.

Xây dựng chiến lược đa dạng hoá sản phẩm và đa phương hoá thị trường xuất khẩu của các doanh nghiệp để phân tán rủi ro, tránh tập trung xuất khẩu với khối lượng lớn vào một nước vì điều này có thể tạo ra cơ sở cho các nước khởi kiện bán phá giá. Theo hướng đó các doanh nghiệp cần chú trọng đến các thị trường lớn (Trung Quốc, Nhật Bản..) các thị trường mới nổi (Hàn Quốc, Úc..) các thị trường mới (SNG, Trung Đông, Nam Phi...). Bên cạnh đó cần tăng cường khai thác thị trường nội địa - một thị trường có tiềm năng phát triển. Đây là những kinh nghiệm ta đã rút ra được từ các vụ kiện bán phá giá cá tra, cá basa của Mỹ trước đây.

Những giải pháp giảm thiểu thiệt hại khi bị khiếu kiện bán phá giá:

Một là, không thể quy kết một hành vi bán phá giá và áp đặt thuế chống bán phá giá (theo pháp luật thương mại và thông lệ giao thương quốc tế) nếu chỉ dựa vào bản chất của hành vi mà căn cứ vào mục đích và thiệt hại (hoặc đe dọa gây thiệt hại) về vật chất do chính hành vi gây ra, đồng thời với hệ quả ảnh hưởng trên phạm vi rộng của hành vi. Trong một số vụ kiện (được đề cập sau đây) chúng ta chưa biện luận được một cách vững chắc dựa trên các minh chứng thực tế dẫn tới việc quốc gia nhập khẩu phớt lờ và quy buộc một số hành vi là bán phá giá và áp thuế chống bán phá giá mặc dù không đủ cơ sở theo quy định của WTO. Ngoài ra, việc chúng ta đã từng là nạn nhân của việc bán phá giá gián tiếp (Năm 2003, EU áp thuế chống bán phá giá 93% đối với mặt hàng Oxyde kẽm nhằm ngăn chặn Trung Quốc lẩn tránh thuế chống bán phá giá; năm 2004, vụ việc tương tự đối với mặt hàng vòng khuyên kim loại) cho thấy sự quan tâm chưa đúng mức của doanh nghiệp Việt Nam khi nhìn nhận về vấn đề chống bán phá giá.

Hai là, việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá hiện nay thường không còn là chính sách công mà phần lớn là chính sách tư nhằm bảo hộ chính các doanh nghiệp của nước nhập khẩu (bảo vệ đối thủ cạnh tranh chứ không phải bảo vệ cạnh tranh) dẫn tới việc khó khăn cho các doanh nghiệp Việt Nam trong thâm nhập và mở rộng thị trường xuất khẩu và dễ bị áp đặt thuế chống bán phá giá một cách vô lý. Chính điều này đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải nâng cao tầm ảnh hưởng trong quan hệ công chúng-người tiêu dùng tại nước nhập khẩu (đóng vai trò thị trường đối kháng), đồng thời với việc đàm phán và tận dụng sự ảnh hưởng của các ngành sản xuất khác của nước nhập khẩu (đóng vai trò quyền lực đối trọng) khi chịu thiệt hại vì chính phủ nước nhập khẩu sử dụng các biện pháp chống bán phá giá cực đoan để bảo hộ các doanh nghiệp nước nhập khẩu.

Ba là, việc chứng minh thành công một doanh nghiệp hoạt động theo định hướng thị trường sẽ mang tới kết quả khả quan hơn rất nhiều so với việc bị xác định là hoạt động theo nền kinh tế phi thị trường. Đòi hỏi mỗi doanh nghiệp ngay từ đầu phải xây dựng và duy trì được hệ thống kế toán minh bạch, rõ ràng, phù hợp pháp luật tài chính quốc tế bên cạnh các kế hoạch, chiến lược, định hướng kinh doanh phù hợp với biến động thị trường nhằm làm bằng chứng chứng minh hoạt động của doanh nghiệp theo định hướng thị trường. Ngoài ra, nếu bị xem là hoạt động theo nền kinh tế phi thị trường, điều mấu chốt là đấu tranh trong việc chọn lựa nước thứ 3 (để tính giá trị thay thế), điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có đối sách đàm phán khôn khéo, dung hoà được quyền lợi của chính mình và tham vọng của đối thủ (nguyên đơn, luôn hướng tới nước thứ 3 có chi phí sản xuất lớn).

Câu 12: Những rào cản kỹ thuật trong hoạt động ngoại thương? Những giải pháp vượt rào cản kỹ thuật để đưa hàng hoá Việt Nam ra thị trường thế giới. (không tìm được vai trò và hạn chế đối với quốc gia và D/Nghiệp) Nhóm HAHA

1. KHÁI NIỆM VỀ TBT

Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (Technical Barriers to Trade – TBT) là một loại hàng rào phi thuế quan, được xem là một trong những nhóm biện pháp hữu hiệu nhất để ngăn chặn hàng xuất khẩu. Hàng rào này liên quan tới việc áp dụng các biện pháp kỹ thuật như tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa, các biện pháp nhằm đảm bảo quá trình sản xuất hàng hóa phải an toàn, vệ sinh, bảo vệ môi trường, các vấn đề liên quan tới ghi nhãn, vận chuyển, bảo quản hàng hóa... Chúng là các rào cản hợp lý và hợp pháp, cần được duy trì. Rào cản thương mại quốc tế rất đa dạng, phức tạp và được quy định bởi cả hệ thống pháp luật quốc tế, cũng như luật pháp của từng quốc gia, được sử dụng không giống nhau ở các quốc gia và vùng lãnh thổ. Tuy nhiên, còn có những hàng rào kỹ thuật được dựng lên để hạn chế thương mại của nước khác hoặc mang tính phân biệt đối xử giữa các quốc gia và vùng lãnh thổ, giữa hàng hóa trong nước hoặc nhập khẩu.

Hàng rào kỹ thuật (hay rào cản kỹ thuật) là những biện pháp kỹ thuật cần thiết để bảo vệ người tiêu dùng trong nước, lợi ích quốc gia, bảo hộ sản xuất trong nước song có thể gây trở ngại cho thương mại quốc tế do việc đưa ra những quy định quá mức cần thiết hoặc không phù hợp với các định chế của Hiệp định TBT.

2. PHÂN LOẠI CÁC RÀO CẢN KỸ THUẬT

❖ Rào cản phi thuế quan

Là rào cản không dùng thuế quan mà sử dụng các biện pháp hành chính để phân biệt đối xử chống lại sự thâm nhập của hàng hoá nước ngoài, bảo vệ hàng hoá trong nước. Các nước công nghiệp phát triển thường đưa ra lý do là nhằm bảo vệ sự an toàn và lợi ích của người tiêu dùng, bảo vệ môi trường trong nước đã áp dụng các biện pháp phi thuế quan để giảm thiểu lượng hàng hoá nhập khẩu.

Nhật Bản quy định cấm nhập khẩu đậu lạc có chứa Apflatoxin, Pháp không cho nhập khẩu thịt bò mà trong quá trình chăn nuôi có sử dụng chất tăng trọng. Tháng 2/2002 EU loại Trung Quốc ra khỏi danh sách các nước được phép xuất khẩu thủy sản vào khu vực do nước này không đáp ứng được yêu cầu kiểm soát dư lượng kháng sinh Cloramphenicol.

❖ Rào cản kỹ thuật TBT (Technological Barrier to Trade)

Đây là hàng rào quy định về hệ thống quản trị chất lượng, môi trường, đạo đức kinh doanh, điểm kiểm soát tới hạn..., đối với các doanh nghiệp khi thâm nhập vào thị trường.

3. NHỮNG RÀO CẢN KỸ THUẬT Ở CÁC NƯỚC NHẬP KHẨU

3.1. Các tiêu chuẩn, quy định kỹ thuật và an toàn vệ sinh

Đây sẽ là một trong những rào cản được phát huy tác dụng nhiều nhất trong giai đoạn sắp tới, đặc biệt là đối với hàng thủy sản từ các nước đang phát triển. Đáp ứng những đòi hỏi khắt khe, đôi khi quá đáng của các nước phát triển mà trình độ khoa học - kỹ thuật - công nghệ đã đi trước hàng thập kỷ đối với các nước đang phát triển là cả một vấn đề hết sức nan giải, đòi hỏi

một sự đầu tư lâu dài. 90% thương vụ gặp khó khăn khi đưa thủy sản vào các nước nhập khẩu có liên quan đến tiêu chuẩn kỹ thuật (theo PGS. TS. Võ Thanh Thu)

a. Quy định của Mỹ

Theo Bộ Luật Liên bang Mỹ 21 CFR, chỉ có các doanh nghiệp nước ngoài nào đã thực hiện chương trình HACCP có hiệu quả mới được xuất khẩu thủy sản vào thị trường Mỹ. Đây là một hệ thống quản lý chất lượng mang tính phòng ngừa nhằm đảm bảo an toàn thực phẩm và chất lượng thực phẩm thông qua việc phân tích những mối nguy và thực hiện các biện pháp kiểm soát tại các điểm kiểm soát tới hạn. HACCP nhấn mạnh tính nhất thiết phải kiểm soát dây chuyền công nghệ sản xuất để đảm bảo an toàn, vệ sinh cho sản phẩm thay vì kiểm soát sản phẩm cuối cùng.

Để được phép đưa hàng thủy sản vào Mỹ, doanh nghiệp phải gửi kế hoạch, chương trình HACCP cho Cục Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA). FDA xem xét kế hoạch, chương trình HACCP, khi cần thì kiểm tra. Nếu FDA kết luận là đạt yêu cầu thì cấp phép cho doanh nghiệp đó.

FDA kiểm tra từng lô hàng nhập khẩu. Nếu phát hiện có lô hàng không đảm bảo an toàn, vệ sinh thực phẩm hoặc có các vi phạm khác, lô hàng sẽ bị FDA từ chối nhập khẩu, bị gửi trả về nước hoặc tiêu hủy tại chỗ với chi phí do doanh nghiệp chịu, đồng thời, tên doanh nghiệp sẽ bị đưa lên mạng Internet ở chế độ “Cảnh báo nhanh” (Detention). 5 lô hàng tiếp theo của doanh nghiệp này sẽ bị tự động giữ ở cảng nhập để kiểm tra theo chế độ tự động. Chỉ sau khi cả 5 lô hàng đó đều đảm bảo an toàn, vệ sinh và doanh nghiệp làm đơn đề nghị, FDA mới xoá tên doanh nghiệp đó ra khỏi danh sách “Cảnh báo nhanh”.

Nếu nước xuất khẩu thủy sản sang Mỹ đã ký được Bản ghi nhớ (MOU) với FDA, cơ quan có thẩm quyền cao nhất về kiểm soát vệ sinh an toàn thực phẩm của nước xuất khẩu tự chỉ định các doanh nghiệp được đưa thủy sản vào Mỹ mà không cần trình kế hoạch, chương trình HACCP. Tuy nhiên, FDA chỉ mới ký MOU cho mặt hàng nhuyễn thể 2 mảnh với Canada, Hàn Quốc và vài nước Nam Mỹ.

b. Quy định của Nhật Bản

Hiện nay ở Nhật việc kiểm tra hàng thủy sản nhập khẩu được thực hiện theo Luật Vệ sinh thực phẩm. Ngoại trừ cá hồi có xuất xứ từ Trung Quốc, CHDCND Triều Tiên và Đài Loan, hàng xuất khẩu không cần có giấy chứng nhận đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm của cơ sở sản xuất, nhưng họ phải và chỉ cần đáp ứng các tiêu chuẩn của Luật Vệ sinh thực phẩm.

Hàng thủy sản nhập khẩu vào Nhật Bản phải thông báo cho Bộ Y tế và Phúc lợi xã hội. Khi nhận được thông báo, các thanh tra viên của Bộ sẽ có mặt tại cảng để kiểm tra sản phẩm.

Việc quyết định xem có cần thiết kiểm tra chuyên hàng nhập khẩu hay không phụ thuộc vào sự đánh giá các yếu tố sau: đã từng vi phạm trước đó hay chưa, lịch sử nhập khẩu của một mặt hàng cụ thể, liệu đã có sự vi phạm được cơ quan hải quan báo cáo, thông tin về lĩnh vực vệ sinh của hàng hoá hay thông tin do nước xuất khẩu cấp có đầy đủ không. Các nội dung sẽ được kiểm tra gồm có:

- Nhãn hàng
- Kiểm tra cảm quan: màu sắc, độ tươi sáng, mùi, vị, ...
- Kiểm tra tạp chất
- Kiểm tra nấm mốc
- Kiểm tra container, bao bì, ...

Nếu như trong quá trình kiểm tra, lô hàng được xem là đạt yêu cầu, giấy chứng nhận sẽ được chuyển đến cơ quan quản lý nhập khẩu và sau đó được thông quan. Nếu như lô hàng bị kết luận là không đạt yêu cầu thì sẽ bị giữ lại để gửi trả về nước hoặc tiêu huỷ.

c. Quy định của EU

Theo các chuyên gia thủy sản, EU có hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật và an toàn vệ sinh thực phẩm vào loại nghiêm ngặt nhất thế giới. Hàng thủy sản của các nước đang phát triển đưa vào EU phải tuân thủ theo các quy định sau đây:

- Quy định về vệ sinh: các nước muốn đưa hàng thủy sản vào EU phải nằm trong danh sách các nước được xuất khẩu vào EU. Từng lô hàng phải kèm theo giấy chứng nhận đáp ứng các yêu cầu của EU do cơ quan chức năng của nước xuất khẩu cấp.

- Quy định về chất lượng và an toàn thực phẩm: theo các quy chế 91/492/EEC và 91/493/EEC, các sản phẩm phải đáp ứng các tiêu chuẩn cụ thể về vệ sinh gồm độ tươi, độ sạch, mức nhiễm vi sinh tối đa (bao gồm các vi sinh vật gây bệnh và các vi sinh vật chỉ thị), dư lượng hoá chất (kim loại nặng, kháng sinh và thuốc trừ sâu), chất độc, độc tố sinh học biển và ký sinh trùng.

- Quy định về giám sát: Quyết định 94/356/EEC yêu cầu nhà sản xuất có hàng thủy sản xuất khẩu sang EU phải tổ chức giám sát hoạt động sản xuất và chế biến của mình phù hợp với HACCP. Tiêu chuẩn HACCP là điều kiện quan trọng của doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản vào EU.

Nếu hàng nhập khẩu thủy sản bị một nước thành viên EU phát hiện có vấn đề về chất lượng lập tức sẽ bị đưa lên Hệ thống cảnh báo nhanh về thực phẩm (RASFF) cho tất cả các nước thành viên biết. Việc cấm và hạn chế nhập khẩu thủy sản vào EU đã được thực hiện không ít lần như trường hợp cấm nhập khẩu cá của Ấn Độ, Bangladesh và Madagascar năm 1997, bắt buộc kiểm tra toàn bộ hàng thủy sản Trung Quốc năm 2001, ...

d. Quy định của một số thị trường khác

Nhìn chung, ở các thị trường khác như Trung Quốc, Hồng Kông, Hàn Quốc, Thái Lan, ... hệ thống các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn vệ sinh không nghiêm ngặt như ở Nhật, EU và Mỹ, nhưng các nước này vẫn đòi hỏi giấy chứng nhận chất lượng sản phẩm của cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu hoặc nước nhập khẩu.

3.2. Các tiêu chuẩn chế biến và sản xuất theo quy định môi trường

Mỹ là nước áp dụng các rào cản này rất triệt để. So với các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn vệ sinh, các tiêu chuẩn chế biến và sản xuất theo quy định môi trường không phổ biến bằng nhưng hiệu suất cản trở cao hơn, khả năng đáp ứng của các nước đang phát triển là rất hạn chế. Mỹ đơn phương áp dụng các tiêu chuẩn của mình để hạn chế nhập khẩu cá hồi và tôm bằng cách cấm nhập khẩu cá hồi từ những nước mà Mỹ cho rằng phương pháp đánh bắt của họ làm ảnh hưởng xấu đến cá heo và cấm nhập khẩu tôm từ những nước sử dụng lưới quét có hại cho rùa biển.

3.3. Các yêu cầu về nhãn mác

Các nước nhập khẩu đều quy định sản phẩm thực phẩm nói chung và thủy sản nói riêng khi nhập khẩu phải được ghi nhãn đầy đủ theo danh mục do cơ quan chức năng đưa ra :

- Phải có nhãn dán phía bên ngoài, nơi dễ nhìn thấy nhất trên các thùng chứa hoặc bao bì.
- Nội dung trên nhãn bao gồm: tên sản phẩm, xuất xứ, nơi sản xuất, tên và địa chỉ nhà sản xuất, ngày sản xuất, hạn sử dụng, sản phẩm sử dụng có thể ăn sống hay không, phương pháp bảo quản, khối lượng, mã số, mã vạch.
- FDA còn đưa ra yêu cầu phải ghi rõ thành phần, giá trị dinh dưỡng.

Một hình thức rào cản mới trong biện pháp này là đưa ra các cấm đoán về ghi tên sản phẩm. Canada, Chile và Peru từng kiện EU ra WTO vì EU chỉ cho phép sử dụng tên gọi sò Saint Jacques cho một loại sò của Pháp. Tháng 5/2002, Tổng thống Mỹ đã ký ban hành Đạo luật An ninh trang trại và Đầu tư nông thôn, gọi tắt là Đạo luật H.R. 2646, trong đó có điều khoản 10806 quy định chỉ có giống cá da trơn có tên khoa học là Ictaluridae nuôi trồng ở nước Mỹ mới được dùng chữ catfish để ghi nhãn mác, còn các loại cá da trơn khác không được ghi chữ catfish trên

nhãn mác, bao bì. Các doanh nghiệp xuất khẩu cá da trơn vào thị trường Mỹ sẽ phải chịu thiệt hại đáng kể do sản phẩm sẽ phải thay đổi thương hiệu và bao bì. Các doanh nghiệp phải in lại toàn bộ bao bì, phải tổ chức quảng cáo, tiếp thị lại, ... rất tốn kém.

3.4. Các yêu cầu về đóng gói bao bì

Hiện nay, thị trường các nước phát triển quy định tương đối chặt và tương đồng với nhau về bao bì sản phẩm. Có thể khái quát một số điểm đáng lưu ý như sau:

- Chất liệu bao bì đóng gói giới hạn trong một số chất cho phép, có thể tái sinh và tái sử dụng. Nếu doanh nghiệp xuất khẩu không đáp ứng được thì doanh nghiệp nhập khẩu phải đóng gói lại, hao phí đóng gói lại khiến doanh nghiệp nhập khẩu không muốn mua hàng từ người xuất khẩu cũ nữa.

Bao bì nhựa phải đảm bảo không ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, việc tiếp xúc giữa sản phẩm và chất nhựa của bao bì không gây ra bất cứ phản ứng và nguy hại nào. EU đã ban hành một danh sách các loại bao bì nhựa được phép sử dụng, trong đó hơn một nửa loại vật liệu làm bao bì các nước đang phát triển không sản xuất được.

- Các sản phẩm đóng hộp phải đáp ứng các yêu cầu về kim loại.

- Khay bìa phải đảm bảo khi bị nung nóng không bị cong, ngả màu.

3.5. Nhãn sinh thái

Gần đây Mỹ, EU và Nhật Bản đã cho thanh tra lại việc cho dán nhãn sinh thái đối với các sản phẩm thủy sản nhập khẩu và đưa thêm một số tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn vệ sinh, bảo vệ môi trường, ... vào những yêu cầu để sản phẩm có thể dán nhãn sinh thái. Sắp tới, việc sử dụng công cụ nhãn sinh thái kết hợp với các tiêu chuẩn kỹ thuật và môi trường sẽ rất phổ biến, nhất là trong các nước phát triển do xu hướng yêu thích sản phẩm có dán nhãn sinh thái tăng lên rất nhanh.

4. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ NHẬP KHẨU Ở HOA KỲ

Luật An ninh Y tế và Sẵn sàng Đối phó với Khủng bố Sinh học năm 2002 (Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002), gọi tắt là Luật Chống Khủng bố Sinh học (the Bioterrorism Act), do Tổng thống Hoa Kỳ G.W. Bush ký ngày 12/6/2002 đã chỉ định Bộ trưởng Bộ Y tế và Dịch vụ Nhân dân tiến hành các biện pháp cần thiết để đối phó với nguy cơ khủng bố nhằm vào nguồn cung thực phẩm cho Hoa Kỳ.

- Quy định tạm thời của FDA về đăng ký các cơ sở sản xuất/chế biến, bao gói và bảo quản thực phẩm theo Luật Chống Khủng bố Sinh học.

Để thực hiện Luật này ngày 10/10/2003, FDA đã công bố quy định cuối cùng tạm thời yêu cầu các sở sản xuất/chế biến, đóng gói, hoặc bảo quản thực phẩm dành cho người và động vật tại Hoa Kỳ sử dụng phải đăng ký với cơ quan này. Theo qui định này, tất cả các cơ sở thuộc diện phải đăng ký phải tiến hành đăng ký xong trước ngày 12 tháng 12 năm 2003.

Trong trường hợp có nguy cơ hoặc xảy ra khủng bố sinh học hoặc phát sinh ốm đau do thực phẩm gây ra, các thông tin đăng ký cơ sở sẽ giúp cho FDA xác định địa điểm và nguồn gốc sự kiện và thông báo nhanh chóng đến các cơ sở có thể bị ảnh hưởng.

Chỉ các cơ sở sản xuất/chế biến, đóng gói, hoặc bảo quản thực phẩm dành cho tiêu dùng ở Hoa Kỳ mới phải đăng ký. Thực phẩm thuộc diện phải đăng ký bao gồm các loại sau:

Tên sản phẩm bằng tiếng Anh	Tên sản phẩm dịch sang tiếng Việt
Dietary supplements and dietary ingredients	Các thức để làm đồ ăn
Infant formula	Thức ăn cho trẻ sơ sinh
Beverages (including alcoholic beverages and bottled water)	Đồ uống (kể cả đồ uống có cồn và nước đóng chai)
Fruits and vegetables	Rau quả
Fish and seafood	Cá và các loại thủy sản
Dairy products and shell eggs	Các sản phẩm sữa và trứng
Raw agricultural commodities for use as food or components of food	Nông sản chưa chế biến dùng làm thực phẩm hoặc thành phần thực phẩm
Canned and frozen foods	Thực phẩm đóng hộp và đông lạnh
Bakery goods, snack food, and candy (including chewing gum)	Các loại bánh kẹo (kể cả kẹo cao su)
Live food animals	Động vật sống dùng làm thực phẩm
Animal feeds and pet food	Thức ăn gia súc và thực phẩm cho vật nuôi

Các chất có tiếp xúc với thực phẩm và thuốc trừ sâu không thuộc diện phải đăng ký theo qui định này. Do vậy các cơ sở sản xuất/chế biến, đóng gói, hoặc bảo quản các chất có tiếp xúc với thực phẩm hoặc thuốc trừ sâu sẽ không phải đăng ký với FDA.

- Ai phải đăng ký?

Chủ sở hữu, người vận hành hoặc đại lý phụ trách của cơ sở sản xuất/chế biến, đóng gói, và bảo quản các loại thực phẩm dành cho người và gia súc tại Hoa Kỳ và tại các nước khác có xuất khẩu vào Hoa Kỳ hoặc cá nhân được các cơ sở uỷ quyền phải làm thủ tục đăng ký cơ sở của mình với cơ quan FDA. Cơ sở trong nước vẫn phải đăng ký ngay cả trong trường hợp thực

phẩm của cơ sở không được lưu thông từ bang này sang bang khác. Cơ sở nước ngoài phải chỉ định một đại lý Hoa Kỳ (ví dụ người nhập khẩu hoặc môi giới của cơ sở). Đại lý phải là người sống hoặc có chỗ kinh doanh ở Hoa Kỳ và phải hiện diện ở Hoa Kỳ mới được phép đăng ký.

- Những cơ sở nước ngoài nào không phải đăng ký?

Các cơ sở của nước ngoài có sản phẩm tiêu thụ ở Hoa Kỳ nhưng không trực tiếp giao hàng vào Hoa Kỳ mà được chế biến tiếp và đóng gói tại một nước thứ ba khác trước khi nhập khẩu vào Hoa Kỳ cũng không thuộc diện phải đăng ký.

Tuy nhiên, nếu cơ sở sản xuất nước ngoài kế tiếp đó chỉ tiến hành một vài hoạt động tối thiểu (ví dụ dán nhãn) thì cả hai cơ sở đều phải đăng ký.

Nếu hàng chuyển qua nước thứ ba trước khi vào Hoa Kỳ nhưng không qua chế biến hay thay đổi nhãn hiệu hàng hoá thì cả chủ cơ sở sản xuất và người giao hàng chuyển tải ở nước thứ ba đều phải làm thủ tục đăng ký.

- Quy định mới của Hoa Kỳ về nhãn hàng thực phẩm

Bắt đầu từ ngày 01/1/2006, trên nhãn cung cấp các thông tin về dinh dưỡng thực phẩm phải ghi thêm hàm lượng axit béo chuyển hóa (TFA) ngay sau dòng về hàm lượng axit béo no (saturated) và Cholesterol. Yêu cầu này trên nhãn đối với rau quả và cá tươi là tự nguyện. Trong giai đoạn từ nay đến 01/1/2006, các nhà sản xuất có thể vẫn dùng nhãn cũ. Tuy nhiên, sau thời hạn trên, các sản phẩm trên nhãn không ghi hàm lượng axit béo chuyển hóa sẽ không được phép lưu thông trên hoặc nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.

Các qui định hiện hành về thông tin dinh dưỡng trên nhãn hàng thực phẩm tiêu thụ tại Hoa Kỳ như sau:

- (1) Liều lượng dùng và số lần dùng của mỗi hộp;
- (2) Tổng lượng calo và lượng calo từ chất béo mỗi lần dùng;
- (3) Tổng lượng chất béo và lượng chất béo no (saturated) tính theo gram; tổng lượng cholesterol và sodium (miligram), tổng lượng Carbohydrate, dietary fiber, đường và protein tính bằng gam mỗi lần dùng;
- (4) Phần trăm của tất cả các thành phần liệt kê tính theo tỷ lệ cần cho cơ thể trong một ngày trên cơ sở lượng calo cần thiết hàng ngày là 2.000 calo;
- (5) Tỷ lệ % trong mức khuyến cáo tiêu thụ hàng ngày (recommended daily allowances - RDA) của Hoa Kỳ của một số loại vitamin và chất khoáng của một lần dùng;

(6) Ghi các trị giá cân hàng ngày, các trị giá kiến nghị tính bằng gram hoặc miligram - tùy theo từng thành phần - đối với chất béo, chất béo no, cholesterol, sodium, carbohydrate, dietary fiber, cùng với lượng calo trên gram đối với chất béo, carbohydrate, và protein.

(7) Các chất dinh dưỡng khác được coi là thành phần cơ bản trong thức ăn của người có thể được liệt kê nếu những chất này chiếm ít nhất 2% RDA của Hoa Kỳ.

- Một số qui chế quản lý nhập khẩu thực phẩm của Hoa Kỳ

Tất cả các loại thực phẩm sản xuất trong nước và nhập khẩu đều phải chịu sự điều tiết của các Luật Liên bang về Thực phẩm, Dược phẩm và Mỹ phẩm (Federal Food, Drug, and Cosmetic Act -FDCA), Luật về Bao bì và Nhãn hàng (Fair Packaging and Labeling Act - FPLA), và một số phần của Luật về Dịch vụ Y tế (PHSA).

Cơ quan An toàn Thực phẩm và Dược phẩm (FDA) chịu trách nhiệm quản lý nhà nước về nhập khẩu thực phẩm vào Hoa Kỳ. Các quy định của FDA về nhập khẩu thực phẩm rất nhiều và chặt chẽ. Ngoài các qui định của FDA, có thể có các quy định riêng của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) và/hoặc Cục Nghề cá Hoa Kỳ (NMFS) đối với một số mặt hàng nông thủy sản cụ thể.

Theo luật, thực phẩm nhập khẩu thuộc quyền quản lý của FDA sẽ phải được FDA kiểm tra tại cảng đến trước khi được phép nhập khẩu vào thị trường. Nếu hàng đến bị phát hiện không phù hợp với những quy định hiện hành, thì có thể bị giữ lại tại cửa khẩu. FDA có thể cho phép tái chế lô hàng cho phù hợp trước khi có quyết định cuối cùng cho phép nhập lô hàng. Tuy nhiên, mọi công việc tuyển lựa lại, tái chế, hoặc làm lại nhãn hàng phải được tiến hành dưới sự giám sát của nhân viên FDA. Mọi chi phí liên quan do người nhập khẩu chịu. Nếu hàng đã được tái chế hoặc làm lại nhãn mà vẫn không đạt yêu cầu thì FDA sẽ yêu cầu tái xuất hoặc tiêu hủy.

Việc cho phép tái chế hàng là ưu đãi mà FDA có thể giành cho người nhập khẩu chứ không phải quyền đương nhiên các nhà nhập khẩu được hưởng. Vì vậy, nếu người nhập khẩu tiếp tục có các chuyến hàng tương tự không phù hợp, thì sẽ có nguy cơ bị FDA coi là lạm dụng ưu đãi và sẽ không tiếp tục cho phép người nhập khẩu tái chế hàng. Thay vào đó, FDA sẽ yêu cầu người nhập khẩu hủy hoặc tái xuất khẩu lô hàng.

Các nhà xuất khẩu nước ngoài nếu nhiều lần vi phạm xuất hàng không đủ tiêu chuẩn vào Hoa Kỳ cũng dễ bị FDA đưa vào diện Cảnh báo Nhập khẩu và hàng của họ sẽ bị FDA tự động giữ lại hoặc kiểm tra chặt chẽ hơn (xem thêm phần Cảnh báo Nhập khẩu dưới đây). Hơn nữa, nếu các nhà xuất khẩu nước ngoài giao hàng không đủ tiêu chuẩn và/hoặc đúng với các qui định của FDA, và hàng bị từ chối nhập khẩu vào thị trường sẽ gây tổn hại kinh tế và phiền toái cho người nhập khẩu. Trong trường hợp này, người xuất khẩu không những phải bồi thường tổn hại cho người nhập khẩu mà còn có nguy cơ mất khách hàng.

Dưới đây là tóm tắt một số qui định của Luật FDCA, và một số qui định dưới luật của FDA liên quan đến nhập khẩu thực phẩm vào Hoa Kỳ. Ngoài các qui định chung đối với nhập khẩu thực phẩm được nêu trong mục này, các nhà xuất khẩu cần phải tìm hiểu thêm những qui định riêng có thể có đối với từng mặt hàng. Các nhà xuất khẩu cũng có thể và nên liên hệ với các cơ quan quản lý Hoa Kỳ liên quan đến sản phẩm của mình để biết thêm các chi tiết cụ thể.

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ NHẬP KHẨU Ở EU

Hiện tại EU đang tạo ra các tiêu chuẩn thống nhất và điều hoà cho toàn EU đối với các lĩnh vực sản phẩm chính nhằm thay thế hàng ngàn các tiêu chuẩn quốc gia khác nhau. Nhìn chung, các mức độ yêu cầu đang được đặt ra hoặc sẽ được đặt ra trong những năm tới đây. Các quốc gia thành viên được phép đưa ra thêm các yêu cầu cho ngành công nghiệp của mình. Tuy nhiên, nếu sản phẩm nào đáp ứng được những yêu cầu tối thiểu sẽ được cho phép lưu hành tự do tại EU.

- Nhãn CE (European Conformity)

Mục đích của nhãn CE là đặt ra yêu cầu chung đối với các nhà sản xuất nhằm đảm bảo đưa ra những sản phẩm an toàn tại thị trường EU. Nhãn CE được coi là 1 giấy thông hành của nhà sản xuất trong danh mục của các Chỉ thị Tiếp cận mới và áp dụng trên diện rộng đối với nhiều sản phẩm công nghiệp như máy móc thiết bị, các thiết bị điện có hiệu điện thế thấp, đồ chơi, các thiết bị an toàn cá nhân, các thiết bị y tế... trên thị trường EU. Tuy nhiên nhãn CE không áp dụng cho tất cả các hàng hoá công nghiệp, nó không áp dụng cho các sản phẩm trang trí nội thất, quần áo và các sản phẩm da. Nhãn CE chỉ ra rằng sản phẩm tuân thủ các yêu cầu về luật định và có thể được áp dụng về an toàn, sức khỏe, môi trường và bảo vệ người tiêu dùng, nhưng nhãn CE không bảo đảm về chất lượng sản phẩm.

Có ba nhóm sản phẩm trong phạm vi của các Chỉ thị Tiếp cận mới, và những sản phẩm muốn vào thị trường EU phải đóng dấu CE:

- + Tất cả các sản phẩm mới dù được sản xuất trong EU hoặc ở các nước thứ ba;
- + Các sản phẩm đã qua sử dụng hoặc đồ second-hand nhập khẩu từ các nước thứ ba;
- + Các sản phẩm đã biến đổi về căn bản và được quy định trong các Chỉ thị như những sản phẩm mới.

Việc gắn mác CE thể hiện sản phẩm đáp ứng được các quy định liên quan của EU đối với nhà sản xuất trong các vấn đề an toàn, sức khỏe, bảo vệ môi trường và bảo vệ người tiêu dùng. Mác CE gắn vào sản phẩm là một tuyên bố của người có trách nhiệm rằng sản phẩm đó tuân thủ tất cả các quy định liên quan của EU. Các nước thành viên không thể từ chối việc thâm nhập thị

trường của các sản phẩm được gắn mác CE, trừ phi họ có bằng chứng để phán quyết rằng sản phẩm đó có yếu tố không phù hợp.

Thủ tục cho việc gắn mác CE có thể khác nhau theo từng Quy định và từng loại sản phẩm, phụ thuộc chủ yếu vào mức độ rủi ro/nguy cơ về mặt an toàn liên quan đến việc sử dụng sản phẩm. EU đã lập một hệ thống phân nhóm với 8 loại khác nhau (Từ nhóm A đến nhóm H). Nhóm A là các sản phẩm có độ rủi ro/nguy cơ về an toàn thấp nhất, nhóm H là các sản phẩm có độ rủi ro/nguy cơ về an toàn cao nhất. Mỗi Quy định mô tả một sản phẩm thuộc nhóm nào và các trách nhiệm liên quan đối với nhà sản xuất.

Mác CE có thể gắn tại một nước ngoài EU chừng nào việc đánh giá tuân thủ/ phù hợp được tiến hành theo các Quy định của EU. Mác CE phải được gắn vào sản phẩm hoặc biển dữ liệu của sản phẩm tại vị trí dễ nhìn thấy, dễ đọc và không thể tẩy xoá. Mác CE có thể được đóng vào bao bì nếu như đặc tính của sản phẩm không cho phép việc gắn mác CE trực tiếp.

- HACCP (the Hazard Analysis Critical Control Point system)

Tiêu chuẩn HACCP được áp dụng cho ngành công nghiệp thực phẩm và chế biến với các nguyên tắc cơ bản:

- * Xác định tất cả các nguy cơ có thể xảy ra cho sản phẩm trong chu kỳ sống của sản phẩm;
- * Xác định các Điểm kiểm soát tới hạn (Critical Control Points), các giai đoạn có thể kiểm soát được trong chu kỳ sống của sản phẩm;
- * Xác định những biên độ tiêu chuẩn cao nhất có thể cho phép cho mỗi điểm kiểm soát tới hạn;
- * Thiết kế và thực hiện một hệ thống kiểm soát kiểm nghiệm hoặc quan sát cho mỗi Điểm kiểm soát tới hạn, bao gồm 01 lịch trình theo thời gian;
- * Thiết kế và thực hiện các kế hoạch hành động chính xác cho mỗi Điểm kiểm soát tới hạn;
- * Đưa ra một tiến trình xác nhận, bao gồm các kiểm nghiệm và tiến trình khác nhằm kiểm tra tính hiện quả và hiệu quả của hệ thống HACCP;
- * Chứng từ hoá tất cả các tiến trình và kết quả kiểm nghiệm.

- Phụ gia thực phẩm và gia vị

Phụ gia thực phẩm chịu sự điều chỉnh của luật pháp EU ban hành đối với chất làm ngọt, chất màu và các phụ gia thực phẩm khác được sử dụng trong đồ ăn. Chỉ những phụ gia nào được phép sử dụng một cách rõ ràng theo Quy định này mới có thể được dùng trong EU. Các chất phụ gia thực phẩm được phép sử dụng sẽ có số xác minh. Số này sẽ có một chữ E đứng trước (E

number). Các phụ gia thực phẩm phải được ghi rõ trong danh mục thành phần in trên bao bì tên của chất có trong phụ gia hay số E của nó.

Hầu hết các chất phụ gia thực phẩm chỉ có thể sử dụng với các khối lượng hạn chế trong một số thực phẩm nhất định. Đối với các chất phụ gia thực phẩm, EU sẽ sớm công bố một danh mục các chất phụ gia được phép sử dụng. Sau đó, chỉ các chất phụ gia nêu trong danh mục này được phép đưa vào thực phẩm.

Các vấn đề nhạy cảm là mức độ thặng dư thuốc trừ sâu, phụ gia thực phẩm, sự hiện diện của kim loại nặng, của các chất gây ô nhiễm, sử dụng hoá chất, gỗ rừng nhiệt đới, ô nhiễm nguồn nước, không khí và việc sử dụng cạn kiệt các tài nguyên không thể tái tạo.

- Những tiêu chuẩn về môi trường

Các nhà xuất khẩu buộc phải xem xét ảnh hưởng môi trường của sản phẩm của mình, của quá trình sản xuất và đóng gói. Người tiêu dùng yêu cầu các sản phẩm mang tính môi trường. Do vậy các nhà xuất khẩu Việt Nam phải hiểu rằng việc tuân thủ các quy định về sản phẩm là rất cần thiết. Việc đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng EU là một trong những yếu tố quyết định thành công tại thị trường EU.

Các vấn đề nhạy cảm là mức độ thặng dư thuốc trừ sâu, phụ gia thực phẩm, sự hiện diện của kim loại nặng, của các chất gây ô nhiễm, sử dụng hoá chất, gỗ rừng nhiệt đới, ô nhiễm nguồn nước, không khí và việc sử dụng cạn kiệt các tài nguyên không thể tái tạo.

Chỉ thị 94/62/EC về đóng gói và chất thải bao bì đóng gói: có quy định các mức độ tối đa của các kim loại nặng trong bao bì và mô tả các yêu cầu đối với sản xuất và thành phần của bao bì:

- Bao bì được sản xuất bằng phương pháp để cho thể tích và cân nặng được giới hạn ở mức thấp nhất nhằm duy trì mức độ an toàn, vệ sinh cần thiết và sự chấp thuận của người tiêu dùng cho sản phẩm đóng gói.

- Bao bì được thiết kế, sản xuất và thương mại hoá sao cho có thể được tái sử dụng hoặc thu hồi, bao gồm tái chế và để giảm thiểu ảnh hưởng về môi trường khi chất thải bao bì hoặc những phần dư từ chất thải bao bì được loại trừ.

- Bao bì phải được sản xuất để giảm thiểu sự hiện diện của các chất độc hại và các chất nguy hiểm khác.

Các tiêu chuẩn quản lý môi trường là các tiêu chuẩn mang tính tự nguyện. Hiện nay tiêu chuẩn môi trường cho các quốc gia đang phát triển được áp dụng nhiều nhất là ISO 14001.

- ISO 14001

Mục đích của tiêu chuẩn ISO14001 về bản chất cho phép mọi người biết rằng công ty được quản lý dưới hệ thống quản lý môi trường. Tiêu chuẩn ISO14001 có thể trở thành 1 yêu cầu không chính thức tăng khả năng cạnh tranh trong nhiều khu vực thị trường.

Các đặc điểm của tiêu chuẩn quản lý môi trường ISO 14001

- Chứng nhận ISO dựa trên cơ sở tự nguyện, mặc dù nó có một sức ép đáng kể từ những người mua hàng Tây Âu;
- Nó là một quyết định của đội ngũ quản lý nhằm tránh sự ô nhiễm và chất thải đồng thời trở nên hiệu quả hơn và cạnh tranh hơn khi tôn trọng môi trường;
- Các bộ tiêu chuẩn được thể hiện chi tiết dưới dạng thực hiện các công việc gì chứ không phải là như thế nào;
 - Một chính sách môi trường cần được trình bày 1 cách có hệ thống;
 - Huấn luyện nhân viên đóng vai trò gì trong các vấn đề môi trường;
 - Kế hoạch, trách nhiệm và các tiến trình phải được ghi chép bằng văn bản;
 - Các cơ chế kiểm soát, điều chỉnh và hoạt động ngăn cản cần được định ra;
 - Yêu cầu kiểm toán nội bộ và kiểm toán bên ngoài;
 - Yêu cầu thực hiện kiểm tra quản lý định kỳ;
 - Giấy chứng nhận do phía thứ 3 cấp.

- Tiêu chuẩn quản lý chất lượng

Tổ chức Quốc tế Tiêu chuẩn Hoá (International Organization for Standardisation – ISO) phát triển và chấp nhận seri ISO 9000 nhằm cung cấp một cơ cấu cho quản lý và bảo đảm chất lượng. Các nhà sản xuất xem chứng nhận ISO 9001, ISO 9002 như là một tài sản quan trọng và là điểm bắt đầu để cạnh tranh trong thị trường EU, tạo một niềm tin mạnh mẽ cho đối tác. Giấy chứng nhận ISO chỉ có giá trị trong 3 năm, do vậy để tiếp tục duy trì ISO, các đợt kiểm toán nội bộ (1-2 lần/năm) và kiểm toán từ bên ngoài (2 lần trong năm) cần được thực hiện. Điều này có nghĩa là công ty cần phải có 01 người quản lý chịu trách nhiệm cho các chính sách về quản lý chất lượng.

- Các nội dung cơ bản của ISO

Các tiêu chuẩn ISO 9000: 9001 và 9002 là quan trọng nhất

- ISO 9000: Hướng dẫn cho việc lựa chọn và sử dụng hệ thống chất lượng; không đề cập đến sự tuân thủ những đặc điểm kỹ thuật của sản phẩm;

- ISO 9001: Mô hình bảo đảm chất lượng trong thiết kế, phát triển, sản xuất, lắp đặt và dịch vụ;
- ISO 9002: Mô hình bảo đảm chất lượng trong sản xuất, lắp đặt và dịch vụ;
- ISO 9003: Mô hình bảo đảm chất lượng trong kiểm tra và kiểm định cuối cùng;
- ISO 9004: Những hướng dẫn cho thiết kế và thực thi các hệ thống chất lượng.

Sê-ri ISO 9000 phiên bản 2000

Hiện nay Sê ri ISO 9000 phiên bản 2000 giảm còn 3 hệ thống tiêu chuẩn quản lý chất lượng

- ISO 9000: 2000
- ISO 9001: 2000
- ISO 9004: 2000

Phiên bản ISO 9001 mới thay thế cho các phiên bản cũ của ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003. Các nội dung tiêu chuẩn thay đổi bao gồm:

- Phù hợp với các tiêu chuẩn quản lý môi trường;
- Dễ dàng áp dụng cho các tổ chức nhỏ, vừa và lớn trong khu vực tư nhân và công cộng;
- Có thể áp dụng đều nhau trong các lãnh vực sản xuất, dịch vụ và phần mềm.

6. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ NHẬP KHẨU Ở NHẬT

Hàng hóa nhập khẩu vào thị trường Nhật Bản được kiểm soát bằng một hệ thống luật pháp tương đối chặt chẽ vì các lý do bảo vệ quyền lợi an ninh quốc gia, lợi ích kinh tế hoặc bảo đảm an toàn, vệ sinh thực phẩm cho người tiêu dùng. Các doanh nghiệp Việt Nam khi thâm nhập thị trường Nhật Bản cần tìm hiểu kỹ và tuân thủ nghiêm túc những quy định và luật về nhập khẩu của Nhật Bản.

Những mặt hàng yêu cầu giấy phép nhập khẩu phải tuân thủ các quy trình, quy định, luật của hải quan. Với một số mặt hàng nhập khẩu có hạn ngạch, nhà nhập khẩu phải xin hạn ngạch tại Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản (Ministry of Economy, Trade and Industry - METI). Thủ tục nhập khẩu những mặt hàng thuộc loại nguyên liệu, chế biến thô hoặc bán thành phẩm thường thông thoáng và dễ dàng hơn.

Hàng hóa nhập khẩu vào Nhật Bản còn bị chi phối bởi hàng loạt các luật lệ và quy định về kiểm dịch, trách nhiệm của nhà sản xuất. Người kinh doanh sản phẩm phải bồi thường đối với các thiệt hại do bán cho người tiêu dùng những sản phẩm chất lượng không đảm bảo. Sau

đây là một số quy định luật pháp thương mại tiêu biểu và có ảnh hưởng lớn đến việc tiêu thụ hàng hóa:

Luật trách nhiệm sản phẩm

Luật trách nhiệm sản phẩm được áp dụng đối với các sản phẩm nói chung và sản phẩm nhập khẩu nói riêng. Luật này được ban hành vào tháng 7-1995 để bảo vệ người tiêu dùng. Luật này quy định nếu như một sản phẩm có khuyết tật gây ra thương tích cho người hoặc thiệt hại về của cải thì nạn nhân có thể đòi nhà sản xuất bồi thường cho các thiệt hại xảy ra liên quan đến sản phẩm có khuyết tật và các quan hệ nhân quả giữa thiệt hại và khuyết tật của sản phẩm.

Luật vệ sinh thực phẩm

Luật vệ sinh thực phẩm quy định cho tất cả các thực phẩm và đồ uống tiêu dùng trên thị trường Nhật Bản. Hàng hóa được phân chia thành nhiều nhóm: các gia vị thực phẩm, các máy móc dùng để chế biến và bảo quản thực phẩm, các dụng cụ đựng và bao bì cho các gia vị cũng như cho thực phẩm, đồ chơi trẻ em và các chất tẩy rửa dùng cho việc làm sạch thực phẩm và đồ ăn. Các loại hàng này khi đưa vào sử dụng phải có giấy phép của Bộ Y tế và Phúc lợi Nhật Bản. Các doanh nghiệp Việt Nam cần phải hiểu đúng chế độ quản lý vệ sinh thực phẩm để có thể tránh những vi phạm đáng tiếc.

Nhật Bản không áp đặt quy định và luật nào về giá cả và phương thức thanh toán. Nhà xuất khẩu có thể báo giá bằng Đô la Mỹ, Yên Nhật hoặc bất cứ loại tiền nào, tuy nhiên tốt nhất nên báo giá bằng đồng Yên Nhật hoặc Đô la Mỹ. Cách thức báo giá, thanh toán tùy thuộc vào chủng loại hàng hóa, số lượng và quan hệ giữa hai bên.

Quy định tiêu chuẩn công nghiệp Nhật Bản-JIS

Tiêu chuẩn công nghiệp Nhật Bản JIS là một trong những tiêu chuẩn được sử dụng rộng rãi ở Nhật. Tiêu chuẩn này dựa trên "Luật tiêu chuẩn hóa công nghiệp" được ban hành vào tháng 6 năm 1949 và thường được biết tới dưới cái tên "dấu chứng nhận tiêu chuẩn công nghiệp Nhật Bản" hay JIS. Hệ thống JIS đã góp phần vào việc mở rộng tiêu chuẩn hóa trên phạm vi toàn bộ nền công nghiệp Nhật Bản.

Theo quy định của điều 26 trong Luật Tiêu chuẩn hóa công nghiệp, tất cả các cơ quan của Chính phủ phải ưu tiên đối với sản phẩm được đóng dấu chất lượng JIS khi mua hàng hóa để phục vụ cho hoạt động của các cơ quan này.

Hệ thống tiêu chuẩn JIS áp dụng đối với tất cả các sản phẩm công nghiệp và khoáng sản, trừ những sản phẩm được áp dụng các tiêu chuẩn chuyên ngành như dược phẩm, phân hóa học, sợi tơ tằm, thực phẩm và các sản phẩm nông nghiệp khác được quy định trong Luật về tiêu chuẩn hóa và dán nhãn các nông lâm sản (viết tắt là JAS). Do đó khi kiểm tra các sản phẩm này chỉ cần kiểm tra dấu chất lượng tiêu chuẩn JIS là đủ xác nhận chất lượng của chúng.

Giấy phép đóng dấu chứng nhận tiêu chuẩn JIS trên hàng hóa do Bộ trưởng Bộ Kinh tế Thương mại và Công nghiệp cấp cho nhà sản xuất.

Những ai cố ý đóng dấu chất lượng JIS lên hàng hóa mà không phải là nhà sản xuất đã được Bộ trưởng Bộ Kinh tế Thương mại và Công nghiệp cấp giấy phép sẽ phải chịu án tù tới 1 năm

Quy định tiêu chuẩn nông nghiệp Nhật Bản- JAS

Luật tiêu chuẩn nông nghiệp Nhật Bản - JAS quy định các tiêu chuẩn về chất lượng, đưa ra các quy tắc về việc ghi nhãn chất lượng và đóng dấu chất lượng tiêu chuẩn JAS. Ngày nay hệ thống JAS đã trở thành cơ sở cho người tiêu dùng trong việc lựa chọn các thực phẩm chế biến.

Danh sách các sản phẩm được điều chỉnh bởi luật JAS gồm: đồ uống, thực phẩm chế biến, dầu ăn, mỡ, các nông lâm sản chế biến.

Tuy nhiên hiện nay không phải tất cả các sản phẩm đều được liệt kê trong danh sách các sản phẩm do luật JAS điều chỉnh nhưng các tiêu chuẩn JAS bao quát cả các sản phẩm được sản xuất trong nước và các sản phẩm nhập khẩu. Đa số các sản phẩm như thực phẩm đóng hộp, nước hoa quả, các sản phẩm chế biến từ cà chua, dấm bỗng, thịt lợn hun khói được sản xuất tại Nhật đều mang dấu chất lượng JAS.

Việc sử dụng dấu chứng nhận phẩm chất JAS trên nhãn hiệu sản phẩm là tự nguyện và các nhà sản xuất cũng như các nhà bán lẻ không bị bắt buộc phải sản xuất hay kinh doanh các sản phẩm có chất lượng tiêu chuẩn JAS.

Một sản phẩm bị buộc phải tuân theo các quy định về dán nhãn chất lượng JAS khi có đủ các điều kiện sau:

- Sản phẩm phải là nông sản đã có hoặc trong tương lai gần sẽ có một tiêu chuẩn JAS được quy định cho nó.
- Sản phẩm đó phải là sản phẩm có chất lượng khó xác định.
- Là sản phẩm mà người tiêu dùng cần được biết chất lượng của nó trước khi quyết định mua.

Bộ Nông Lâm Ngư nghiệp Nhật Bản đặt ra các tiêu chuẩn về việc ghi nhãn chất lượng và buộc tất cả các nhà sản xuất phải tuân thủ các tiêu chuẩn đó, các quy định này được áp dụng đối với cả các sản phẩm nhập khẩu.

Quy định tiêu chuẩn môi trường Ecomark

Vấn đề môi trường đang được sự quan tâm của người tiêu dùng Nhật Bản. Cục Môi trường Nhật Bản đang khuyến khích người tiêu dùng sử dụng các sản phẩm không làm hại môi sinh (kể cả các sản phẩm trong nước cũng như nhập khẩu). Các sản phẩm này được đóng dấu "Ecomark".

Để được đóng dấu Ecomark, sản phẩm phải đạt được ít nhất một trong các tiêu chuẩn sau:

- Việc sử dụng sản phẩm đó không gây ô nhiễm môi trường hoặc có nhưng ít.
- Việc sử dụng sản phẩm đó mang lại nhiều lợi ích cho môi trường.
- Chất thải sau khi sử dụng không gây hại cho môi trường hoặc gây hại rất ít.
- Sản phẩm đóng góp đáng kể vào việc bảo vệ môi trường ngoài các cách kể trên.

TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU ĐỘNG VẬT VÀ SẢN PHẨM ĐỘNG VẬT CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

1. Những trở ngại trong việc thực hiện các yêu cầu/tiêu chuẩn kỹ thuật của Việt Nam

Nhìn chung, các nhà xuất/nhập khẩu đều có thể đáp ứng được các yêu cầu/tiêu chuẩn kỹ thuật và quy định của Việt Nam. Tuy nhiên, do thiếu trang thiết bị và cán bộ, nên việc kiểm tra chất lượng, kiểm dịch và các thủ tục phê duyệt thường kéo dài. Một vài công ty đã phàn nàn họ mất nhiều thời gian cho việc xin cấp giấy chứng nhận từ các cơ quan có thẩm quyền. Mặt khác, các phòng thí nghiệm của Việt Nam không đủ trang thiết bị và năng lực kỹ thuật để thực hiện các xét nghiệm kiểm tra chất lượng sản phẩm động vật theo yêu cầu của nhà nhập khẩu, như: xét nghiệm C13 để xác định mật ong thật; xét nghiệm huyết thanh chẩn đoán một số bệnh của khí; phát hiện hàm lượng rất thấp của các chất tồn dư hoá chất ở thực phẩm...

2. Những trở ngại trong việc thực hiện yêu cầu/tiêu chuẩn kỹ thuật của nước nhập khẩu

Các yêu cầu về đăng ký/công bố chất lượng, kiểm dịch, kiểm soát giết mổ của các nước nhập khẩu thường rất chặt chẽ. Các yêu cầu/tiêu chuẩn về vệ sinh và an toàn thực phẩm của các nước này cũng rất cao.

Một số đơn vị nhập khẩu của EU yêu cầu mật ong nhập từ Việt Nam phải được kiểm tra ở các phòng thí nghiệm của châu Âu và phải đảm bảo 17 chỉ tiêu chất lượng và vệ sinh. Một số xét nghiệm rất đắt, và do đó đã làm cho giá thành sản phẩm tăng lên. Ngoài ra, họ còn yêu cầu các cơ sở chế biến sản phẩm xuất khẩu phải áp dụng hệ thống “Phân tích độc hại điểm kiểm tra chủ chốt” (HACCP), việc này cần có thời gian và làm tăng chi phí của các Công ty Việt Nam.

Các nhà nhập khẩu nước ngoài còn yêu cầu thịt và sản phẩm của thịt phải được lấy từ vùng an toàn đối với bệnh Lở mồm long móng, Dịch tả lợn, Newcastle và những vùng này phải được OIE công nhận. Các nhà nhập khẩu khi còn yêu cầu các xét nghiệm huyết thanh xác định một số bệnh của loài linh trưởng phải được thực hiện ở các phòng thí nghiệm tại Mỹ.

3. Yêu cầu/tiêu chuẩn kỹ thuật của Việt Nam so với yêu cầu/tiêu chuẩn kỹ thuật của nước nhập khẩu

Yêu cầu/tiêu chuẩn của Việt Nam thường không chặt chẽ bằng các yêu cầu/tiêu chuẩn của các nước nhập khẩu. Ví dụ, tiêu chuẩn hàm lượng nước cho phép trong mật ong của Việt Nam là 22,5%, trong khi đó, tiêu chuẩn của EU là 18,5% hoặc thấp hơn.

4. Các Hiệp định công nhận lẫn nhau và công nhận tương đương về Hàng rào kỹ thuật trong thương mại/Vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật (TBT/SPS)

Hầu hết các Công ty không biết hiện đang có các Hiệp định và Thoả thuận hợp tác trong lĩnh vực thú y giữa Việt Nam và các nước khác. Tuy nhiên họ đều hiểu và khẳng định rằng họ được hưởng lợi từ những Hiệp định và Thoả thuận này. Họ cũng tin rằng với các Thoả thuận công nhận lẫn nhau, việc tiếp cận thị trường và sự cạnh tranh sản phẩm xuất khẩu của họ sẽ tốt hơn; hàng hoá của họ sẽ tránh bị loại và những Thoả thuận này sẽ giúp các công ty tiết kiệm được từ việc giảm chi phí. Do đó, họ khẳng định rằng việc ký kết các Thoả thuận công nhận lẫn nhau và công nhận tương đương trong buôn bán sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm là rất cần thiết.

Mặc dù vậy, để thực hiện các Thoả thuận công nhận lẫn nhau, các nhà doanh nghiệp cũng như Chính phủ Việt Nam cần phải đầu tư trang thiết bị hiện đại và đào tạo nguồn nhân lực để đáp ứng các yêu cầu/tiêu chuẩn của các đối tác.

Hiện tại, hầu hết các yêu cầu/tiêu chuẩn của Việt Nam đều thấp hơn các yêu cầu/tiêu chuẩn quốc tế; trang thiết bị và công nghệ lạc hậu. Các chuyên gia trong và ngoài nước đánh giá việc chấp hành luật của Việt Nam còn thấp. Đó là nguyên nhân tại sao mới chỉ có một số ít các Thoả thuận công nhận lẫn nhau và công nhận tương đương đối với các sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm được ký kết trong thời gian qua.

5. Những mặt hàng/lĩnh vực ưu tiên để đàm phán ký kết Thoả thuận công nhận lẫn nhau và Thoả thuận tương đương trong thời gian tới

Động vật và sản phẩm động vật, đặc biệt là mật ong và thịt lợn được lựa chọn là mặt hàng ưu tiên để đàm phán, vì Việt Nam có điều kiện thiên nhiên ưu đãi và nhân công rẻ thuận lợi cho việc phát triển nuôi ong và chăn nuôi lợn. Hơn nữa, mật ong Việt Nam được đánh giá có chất lượng cao hơn mật ong của một số nước trên thị trường quốc tế.

Mặt khác, yêu cầu về điều kiện vệ sinh và chẩn đoán phòng thí nghiệm cũng nên được ưu tiên trong đàm phán để tiết kiệm kinh phí, giảm khó khăn về kỹ thuật và tránh rủi ro trong xuất, nhập khẩu động vật, sản phẩm động vật.

THÁCH THỨC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Thách thức lớn nhất hiện nay đối với doanh nghiệp là phải chấp nhận tiêu chuẩn quốc tế như một loại ngôn ngữ quốc tế thống nhất về tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa. Trong khi đó, với trình độ công nghệ, quản lý và khả năng tài chính còn hạn chế, quy mô nhỏ, chi phí sản xuất cao, kiểu dáng sản phẩm đơn điệu, chất lượng sản phẩm chưa cao và thiếu mạng lưới phân phối, tiếp thị, nhiều doanh nghiệp khó có thể áp dụng ngay tiêu chuẩn quốc tế đối với sản phẩm, hàng hóa của mình. Do vậy, các doanh nghiệp vừa và nhỏ rất khó tiếp cận trực tiếp được với thị trường nước ngoài. Các doanh nghiệp còn thiếu thông tin về tiêu chuẩn, chất lượng sản phẩm, đối thủ cạnh tranh cùng loại khiến doanh nghiệp khó có những bước đi thích hợp để tạo lợi thế cạnh tranh hàng hóa cùng loại. Môi trường kinh doanh, pháp lý không ổn định và năng lực quản lý còn yếu là những thách thức của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp còn hiểu khái niệm về TBT rất mơ hồ, mờ nhạt thậm chí cả cấp chỉ đạo, hoạch định chiến lược,... do chưa hiểu, chưa nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của TBT, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Việc thực hiện TBT là tất yếu vì chỉ có như vậy hàng hóa của các doanh nghiệp mới có thể “hội nhập” được, nhiều doanh nghiệp hiểu được điều này nhưng không phải ai cũng thực hiện đúng và tốt được, có nhiều doanh nghiệp áp dụng tiêu chuẩn chất lượng của các nước mà họ định xuất khẩu hàng hóa của mình sang nhưng họ lại không đầu tư cho việc mua thiết bị, máy móc để thử nghiệm, đó cũng là hạn chế lớn của các doanh nghiệp.

Hiện nay xu thế các quốc gia chuyển các chất kháng sinh trong thực phẩm từ danh mục chất hạn chế cấm sang danh mục cấm hoàn toàn đang ngày một trở nên phổ biến.

Trình độ công nghệ, quản lý và khả năng tài chính còn hạn chế, nhiều DNVN khó có thể áp dụng ngay tiêu chuẩn quốc tế đối với sản phẩm hàng hóa của mình.

DN thiếu thông tin về tiêu chuẩn, chất lượng sản phẩm, đối thủ cạnh tranh hàng hóa cùng loại, khiến DN khó có những bước đi thích hợp để tạo ra lợi thế cạnh tranh cho hàng hóa của mình, đặc biệt là chất lượng. Môi trường kinh doanh, pháp lý không ổn định và năng lực quản lý còn yếu là những thách thức của DN.

Trong số 5.600 tiêu chuẩn Việt Nam thì chúng ta mới có khoảng 24% tiêu chuẩn bảo

VÍ DỤ VỀ RÀO CẢN KỸ THUẬT VIỆT NAM GẶP PHẢI KHI XUẤT KHẨU

1. Đối với hàng thủy sản

Ngày 4/3/1999, EU ban hành quyết định số 508/1999 quy định 10 hoá chất không được phép có trong sản phẩm thực phẩm có nguồn gốc động vật, gồm có:

- Aristolochia spp. và các chế phẩm
- Chloramphenicol

- Chloroform
- Chlorpromazine
- Colchicine
- Dapsone
- Dimetridazole
- Metronidazole
- Các nitrofurán, bao gồm cả furazolidone
- Ronidazole.

Ngày 19/9/2001, EU ra quyết định số 699/EU về tăng cường kiểm tra dư lượng kháng sinh trong tôm nhập khẩu từ Trung Quốc, Indonesia và Việt Nam. Tháng 1/2002, EU quy định chỉ cho phép nhập khẩu lô hàng thủy sản nào có dư lượng kháng sinh chloramphenicol từ 0,3 ppb (phần tỷ) trở xuống. Tháng 3/2002, EU chính thức thông báo phát hiện ra hàng thủy sản Việt Nam xuất khẩu sang thị trường này có hoá chất nitrofurán, do đó quyết định áp dụng các biện pháp kiểm tra nghiêm ngặt ở cả 2 chỉ tiêu là dư lượng kháng sinh chloramphenicol và hoá chất nitrofurán đối với 100% các lô hàng xuất khẩu từ Việt Nam. Tính đến cuối tháng 7/2002 đã có 66 lô hàng thủy sản các loại của Việt Nam bị phát hiện nhiễm các kháng sinh và hoá chất trên.

Quy định mới của EU rõ ràng đang gây những khó khăn lớn cho xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Trước đây, EU đã công nhận phương pháp và thiết bị kiểm tra dư lượng chloramphenicol của Việt Nam cũng như chấp nhận hàng thủy sản xuất khẩu của Việt Nam vào EU phải có hàm lượng chloramphenicol dưới 1,5 ppb. Các phòng kiểm nghiệm tại các chi nhánh của Trung tâm kiểm tra chất lượng và vệ sinh thủy sản (Nafiqacen) hiện tại chỉ mới phân tích được chất chloramphenicol ở mức thấp nhất là 1,5 ppb, còn về nitrofurán thì chưa có phòng thí nghiệm nào ở Việt Nam có khả năng phân tích được. Hiện nay, công tác quản lý việc sử dụng các chất kháng sinh, hoá chất ở nước ta còn rất yếu kém, hầu hết nông dân nuôi trồng và đánh bắt thủy sản cũng như các đại lý thu gom nguyên liệu chưa được hướng dẫn về sử dụng kháng sinh và hoá chất, các doanh nghiệp thực hiện chưa nghiêm chỉnh các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm của ngành. Điều đó khiến cho khi gặp các tiêu chuẩn khắt khe, thủy sản Việt Nam khó đáp ứng được.

Khi có lô hàng bị phát hiện có dư lượng kháng sinh và hoá chất cao hơn mức quy định, thiệt hại đầu tiên đối với doanh nghiệp xuất khẩu là mất trắng tiền hàng do lô hàng đó không bán được nữa. Nghiêm trọng hơn, EU đã thông báo sẽ tịch thu và tiêu huỷ những lô hàng đó thay vì

trả về cho chủ hàng như trước đây, chủ hàng phải trả chi phí lưu kho và tiêu huỷ (khoảng 7.100 USD/container).

Thiệt hại sâu xa hơn, đó là sự sút giảm uy tín đối với khách hàng, do tên doanh nghiệp bị đưa lên mạng cảnh báo nhanh cho toàn châu Âu. Nhiều doanh nghiệp sau khi hàng xuất khẩu bị phát hiện có dư lượng kháng sinh cao hơn quy định đã bị đối tác ở châu Âu ngưng đặt hàng.

Trước tình hình trên, một số doanh nghiệp trong nước tỏ ra e ngại khi xuất khẩu thủy sản sang EU, do đó tỷ trọng thủy sản xuất khẩu vào EU tiếp tục giảm. Lãnh đạo của một công ty xuất khẩu thủy sản đông lạnh đã lý giải việc công ty của anh ngừng xuất khẩu tôm vào thị trường châu Âu như sau: “Lợi nhuận khi xuất hàng vào EU chỉ khoảng 1-2%, nhưng rủi ro có khi lên đến 100%”. Phản ứng trên rõ ràng không phải đúng cách vì không chỉ EU, các nước khác như Mỹ, Nhật, Canada, ... cũng đang đẩy mạnh kiểm tra các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn vệ sinh dịch tễ. Ngay cả Trung Quốc và Hồng Kông, thị trường thường được nhìn nhận là dễ dãi nhất trong nhóm thị trường chủ lực của thủy sản Việt Nam cũng đang nâng cao những tiêu chuẩn đối với hàng thực phẩm.

Việc Mỹ cấm sản phẩm cá tra và cá basa của Việt Nam ghi nhãn catfish theo điều khoản 10806 của Đạo luật H.R. 2646 cũng ảnh hưởng không nhỏ đến nước ta. Với vị trí là nước xuất khẩu cá da trơn lớn nhất vào Mỹ, Việt Nam là nước chịu ảnh hưởng nặng nề nhất từ biện pháp này. Xét về mặt ngư học, catfish Việt Nam và catfish Mỹ đều là catfish. Tháng 10/2001, theo đề nghị của FDA với Thương vụ Việt Nam tại Mỹ, Bộ Thủy sản Việt Nam đã tổ chức lấy mẫu và gửi mẫu cá cho Phòng thí nghiệm của FDA tại Washington. Trên cơ sở mẫu cá được cung cấp, FDA đã công nhận tên cá tra và cá basa vẫn có đuôi catfish. Cụ thể, cá basa được mang 1 trong 5 tên thương mại là basa, bocourti, bocourtifish, basa catfish, bocourti catfish và tên khoa học là *Pangasius bocourti*, cá tra được mang 1 trong 3 tên thương mại là swai, striped catfish, sutchi catfish và tên khoa học là *Pagasius hypophthalmus*.

Ảnh hưởng của biện pháp này thật sự không nhỏ. Các doanh nghiệp xuất khẩu của nước ta phải đăng ký lại nhãn hiệu (chi phí khoảng 450 USD) cũng như thay đổi toàn bộ bao bì, nhãn mác, ... rất tốn kém. Việc tổ chức tiếp thị, giới thiệu lại sản phẩm cũng góp phần làm tăng giá thành sản phẩm. Hơn nữa, theo các chuyên gia của VASEP, việc phải thay đổi tên gọi của sản phẩm ở thị trường Mỹ sẽ ảnh hưởng đến lượng hàng hoá được tiêu thụ vì người

2. Đối với hàng may mặc

Mấy năm gần đây, ngày càng nhiều sản phẩm dệt- may của Trung Quốc bị khách hàng từ chối hoặc phải bồi thường do không phù hợp với những tiêu chuẩn “xanh” - tiêu chuẩn ra đời từ rào cản thương mại “xanh” greentrade barrier.

Nói tới hàng may mặc “xanh” là nói tới các sản phẩm đáp ứng được các tiêu chuẩn sinh thái quy định, an toàn về sức khỏe đối với người sử dụng và không gây ô nhiễm môi trường

trong sản xuất. Nếu như tình trạng trên đã xảy ra đối với hàng dệt-may của Trung Quốc, thì tất yếu sẽ xảy ra đối với ngành Dệt- May của Việt Nam và các nước châu Á khác. Như vậy là, trong cuộc cạnh tranh quyết liệt sau khi hạn ngạch dệt- may được gỡ bỏ và tiêu chuẩn “Eco friendly” được EU áp dụng, thì rào cản thương mại “xanh” là một thách thức, trở ngại lớn đối với tất cả các nước xuất khẩu hàng dệt- may vào các thị trường nói trên. Cơ hội và thách thức là giống nhau đối với các nước này.

Trong ngành Dệt-May Việt Nam, cho đến nay, việc sản xuất các sản phẩm “xanh” chưa được quan tâm đúng mức. Một số nhà quản lý, điều hành doanh nghiệp còn chưa được trang bị kiến thức hoặc hiểu biết còn hạn chế về những yêu cầu “xanh” đối với các sản phẩm dệt- may xuất khẩu. Ngoài ra, phần lớn các công ty, xí nghiệp trong dây chuyền nhuộm- hoàn tất vẫn còn sử dụng một số hoá chất, chất trợ, thuốc nhuộm và các công nghệ gây ô nhiễm môi trường. Có thể nêu lên vài ví dụ nổi bật sau đây. Trong hồ sợi, ngày càng sử dụng nhiều PVA làm tăng tải lượng COD (nhu cầu oxy hoá học) trong nước thải và PVA khó xử lý vi sinh. Nước thải rū hồ thông thường chứa 4000-8000 mg/l COD. Kỹ thuật “giảm trọng” polieste bằng kiềm được áp dụng phổ biến làm sản sinh một lượng lớn terephthalat và glycol trong nước thải sau sử dụng 5-6 lần, đưa COD có thể lên tới 80.000 mg/l Trong thành phần nước thải của các công ty, nhà máy dệt – nhuộm hiện nay, có khoảng 300-400 mg/l COD (đã vượt tiêu chuẩn nước thải loại B 3-4 lần) dự đoán sẽ tăng lên mức 700-800 mg/l và có thể còn tăng hơn nữa trong tương lai.

Nếu như tình hình ô nhiễm môi trường, trước hết là ô nhiễm nước thải không được kiểm soát, thì các doanh nghiệp dệt- nhuộm phải đương đầu với nhiều vấn đề nghiêm trọng, phải tốn rất nhiều kinh phí cho việc xử lý môi trường, mới đáp ứng được các tiêu chuẩn quy định về môi trường, cũng như để phát triển sản xuất, xuất khẩu bền vững, đáp ứng các yêu cầu của tiêu chuẩn “Eco friendly” về môi trường.

3. Khi xuất khẩu sang thị trường Đông Âu

Đông Âu là thị trường khắt khe, có nhiều rào cản kỹ thuật, chất lượng hàng hóa là yếu tố được quan tâm hàng đầu. Người tiêu dùng không chỉ quan tâm đến sản phẩm mà còn quan tâm cả đến dịch vụ sau bán hàng.

GIẢI PHÁP TRƯỚC NHỮNG RÀO CẢN KỸ THUẬT

1. Về phía Nhà nước

Giữa Bộ NN và PTNT và Bộ Công thương sẽ tăng cường hơn nữa sự hợp tác trong lĩnh vực cung cấp thông tin, dự báo, quản lý lưu thông các loại vật tư phục vụ sản xuất nông, lâm, thủy sản cũng như các sản phẩm chuyên ngành, chống buôn lậu và gian lận thương mại trong xúc tiến thương mại.

Đề nghị các tham tán thương mại Việt Nam tại các nước tiếp tục phối hợp, hỗ trợ thúc đẩy xuất khẩu nông, lâm, thủy sản như: cung cấp thông tin và dự báo thị trường, giá cả, các quy định về xuất nhập khẩu của các nước, các rào cản thương mại và kỹ thuật, phối hợp triển khai xúc tiến thương mại, xử lý các tranh chấp thương mại và kỹ thuật xảy ra.

Các tham tán tăng cường việc tổ chức giới thiệu về tiềm năng phát triển nông, lâm, thủy sản Việt Nam với nước ngoài, cũng như những khó khăn trong công cuộc xóa đói, giảm nghèo, phát triển nông thôn, kêu gọi vốn ODA, FDI cho ngành NN và PTNT.

Hiện nay còn có dịch bệnh hại cây trồng, vật nuôi, các tham tán cũng sớm thông báo với bạn hàng ở các thị trường về những giải pháp phòng, chống dịch bệnh tạo niềm tin cho bạn hàng yên tâm trong quan hệ mua, bán nông sản với các doanh nghiệp trong nước.

Bộ NN và PTNT kiến nghị Bộ Công thương sớm có cơ chế, chính sách cho phép các tham tán được ký hợp đồng với các doanh nghiệp trong nước về giới thiệu thị trường tiêu thụ

2. Về phía Doanh nghiệp

Đầu tư cho cải tiến công nghệ, tạo sự hấp dẫn cho sản phẩm của mình trước các đối thủ cạnh tranh đồng thời đẩy mạnh quảng bá, tiếp thị sản phẩm.

Hoàn thiện trình độ quản lý để tạo ra sản phẩm có chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và vượt qua các rào cản kỹ thuật của thị trường Đông Âu. Trong sản xuất, các doanh nghiệp phải áp dụng các hệ thống tiêu chuẩn ISO 9001: 2000; ISO 14001: 2000; GMP; HACCP; SA 8000,... theo đặc thù riêng của từng doanh nghiệp mà lựa chọn áp dụng. Chẳng hạn các doanh nghiệp may mặc có thể áp dụng cùng lúc các hệ thống ISO 9001: 2000, ISO 14001: 2000, SA 8000; các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm áp dụng cùng lúc ISO 9001: 2000, ISO 14001: 2000, GMP; các doanh nghiệp chế biến thủy sản áp dụng HACCP, ISO 9001: 2000, ISO 14001: 2000, v.v... Có thể nói rằng các hệ thống và tiêu chuẩn nói trên là chìa khóa, chứng minh thư để hàng hóa Việt Nam thâm nhập vào thị trường thế giới.

Tất cả hàng hóa đều phải đăng ký nhãn hiệu thương mại, chất lượng sản phẩm thì mới xuất khẩu thuận lợi.

Riêng các doanh nghiệp chế biến thực phẩm sẽ lưu tâm đến "sách trắng" của EU về an toàn thực phẩm. Đây là rào cản kỹ thuật cao, nếu thực phẩm không an toàn, nhất là thực phẩm dành cho người thì sẽ bị đình chỉ không cho nhập và lưu thông trên toàn bộ cộng đồng EU.

Đánh giá đúng thực trạng, lợi thế cạnh tranh trên từng thị trường, trên cơ sở đó sắp xếp, điều chỉnh các mặt hàng xuất khẩu phù hợp với lợi thế và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Nghiên cứu thị trường thế giới một cách cẩn trọng trước khi đưa hàng hóa thâm nhập.

Liên kết với các doanh nghiệp của các quốc gia trên thế giới. Bởi vì mỗi doanh nghiệp trên thế giới đều có những ưu thế, nếu chúng ta biết tạo liên kết sẽ là cơ hội để khai thác tốt về kinh nghiệm quản lý, tài nguyên, vốn, khoa học công nghệ, v.v...; sự liên kết này sẽ mang lại nhiều hiệu quả cho doanh nghiệp; còn hoạt động độc lập theo kiểu "bé quan tòa cảng" sẽ là một hạn chế cho sự phát triển của doanh nghiệp, khi mà xu thế thế giới là liên kết và sáp nhập.

Xây dựng chiến lược nghiên cứu phát triển sản phẩm mới (R - D) để không ngừng cải tiến và đổi mới sản phẩm làm cho sản phẩm thích nghi với yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Nhà nước nên có những chính sách khuyến khích và hỗ trợ cho các doanh nghiệp về kinh phí, miễn giảm thuế một thời gian, vay ưu đãi để xây dựng các hệ thống quản trị chất lượng trên. Đối với các cơ quan truyền thông cần đẩy mạnh tuyên truyền hơn nữa sự cần thiết phải xây dựng các hệ thống quản lý chất lượng, bởi vì: "Chất lượng nằm ở mỗi con người, mỗi bộ phận trong một tổ chức ở mọi lĩnh vực".

Sửa đổi và nâng các yêu cầu/quy định của Việt Nam cho phù hợp với quy định của Hiệp định TBT/SPS.

Xây dựng năng lực của các cơ quan quản lý, phòng thí nghiệm và các đơn vị cung cấp dịch vụ kỹ thuật.

Xây dựng và duy trì các vùng an toàn dịch bệnh đảm bảo cung cấp nguồn thực phẩm sạch.

Xây dựng và thực hiện các chương trình phòng chống dịch bệnh động vật quốc gia.

Thiết lập một hệ thống kiểm dịch thú y với các biện pháp hoạt động có hiệu quả để duy trì mức bảo vệ thích hợp nhưng vẫn thúc đẩy việc buôn bán động vật và sản phẩm động vật.

Đề nghị các Tổ chức quốc tế, các nước hỗ trợ kỹ thuật cho các chương trình/dự án xây dựng năng lực để hài hoà hoá các yêu cầu/tiêu chuẩn kỹ thuật.

Doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ phải tích cực nâng cao năng lực quản lý, chú trọng sử dụng nguồn nhân lực có chất lượng, nghiên cứu kỹ về yêu cầu đối với khu vực thị trường xuất khẩu, pháp luật chi phối, các doanh nghiệp cần trang bị đầy đủ kiến thức về tiêu chuẩn chất lượng, về các rào cản kỹ thuật, về hội nhập kinh tế quốc tế và cải thiện văn hoá doanh nghiệp nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hóa (tạo ra được các sản phẩm đảm bảo chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm, không gây ảnh hưởng đến môi trường).

Doanh nghiệp VN nên chủ động trong việc tìm hiểu luật pháp quốc tế, đặc biệt là những thay đổi trong những quy định của các quốc gia. Sự không cập nhật thông tin thường xuyên sẽ khiến các doanh nghiệp rơi vào thế bị động. Ngoài ra, các doanh nghiệp VN cũng phải có những biện pháp tích cực để đối phó mỗi khi xảy ra tranh chấp thương mại. Nếu thấy những cáo buộc từ phía đối tác là bất công thì phải đấu tranh đến cùng để tránh tiền lệ.

➤ ***Hướng khắc phục cho ngành thủy sản Việt Nam***

Cần quy hoạch vùng nuôi trồng thủy sản tập trung có tính liên ngành, liên vùng, có sự phối hợp với quy hoạch nông nghiệp, công nghiệp và khu dân cư. Các khu quy hoạch phải có quy mô đủ lớn, thuận tiện cho việc áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật và nuôi trồng sạch, dễ dàng trong việc cung cấp nguồn nước sạch và xử lý nước thải, cũng như kiểm soát con giống, thức ăn, kỹ thuật nuôi, kiểm dịch, sử dụng thuốc thú y, kiểm tra ô nhiễm môi trường và thủy sản sau thu hoạch. Quy định các ao nuôi trồng thủy sản phải có các ao để xử lý nước nuôi và nước thải, tránh các trường hợp nước thải chưa được xử lý làm ô nhiễm các vùng nuôi. Đặc biệt phải ngăn chặn việc ô nhiễm từ các nguồn nước, rác thải của các khu dân cư, các vùng sản xuất công

nghiệp, nông nghiệp.

Đầu tư nghiên cứu và sản xuất các loại giống tôm, cá và giống thủy đặc sản sạch mầm bệnh, cho năng suất và chất lượng cao. Đồng thời xây dựng kế hoạch nhập các giống tốt có khả năng kháng bệnh để từng bước hoàn thiện các bộ giống phù hợp với điều kiện của nước ta. Nghiên cứu xây dựng đề án nuôi dưỡng và bảo tồn các loài giống thủy sản bố mẹ sạch mầm bệnh, đặc biệt là giống tôm vị tôm bố mẹ di truyền bệnh sang cho tôm con. Phải có một quy chế xét duyệt và tuyển chọn giống chặt chẽ, tránh các trường hợp giống không đủ tiêu chuẩn đưa ra thị trường. Sắp xếp lại các cơ sở nghiên cứu sản xuất giống hiện tại, tập trung đầu tư cho một số cơ sở có quy trình sản xuất khoa học có khả năng tạo ra các giống tốt mang tầm cỡ quốc gia, nâng cấp một số trại sản xuất giống, cá, tôm, giống đặc sản phục vụ nuôi xuất khẩu ở các địa phương, khuyến khích các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư sản xuất giống tại Việt Nam. Qui định và kiểm soát chặt chẽ để tất cả các giống đưa vào lưu thông đã được kiểm dịch và đảm bảo sạch mầm bệnh.

Tập trung nghiên cứu và áp dụng mô hình nuôi trồng sạch cho từng loại thủy sản, chú trọng đến mô hình nuôi tôm sạch. Mô hình phải đảm bảo cả năng suất hiệu quả mới thu hút được người nuôi áp dụng. Đồng thời nghiên cứu sản xuất hoặc nhập khẩu các hóa chất và kháng sinh có tính năng tương đương, thay thế các hóa chất và kháng sinh đang bị cấm. Đầu tư xây dựng một số cơ sở sản xuất thức ăn cho thủy sản theo công nghệ mới để tăng cường chất lượng thức ăn, hạ giá thành, đảm bảo vệ sinh và phòng chống dịch bệnh.

Tăng cường đầu tư cho đội tàu đánh bắt xa bờ, trang bị các thiết bị, kỹ thuật khai thác và bảo quản đảm bảo chất lượng cho hàng thủy sản, cũng như xây dựng đội tàu chuyên dùng để bảo quản, vận chuyển sản phẩm hải sản, cung cấp các dịch vụ ngoài khơi. Trước mắt cần hoàn thiện qui trình công nghệ đánh bắt và bảo quản cá ngừ đại dương trên tàu cho hai loại tàu công suất lớn và công suất nhỏ để đảm bảo hàm lượng histamin có trong các sản phẩm cá ngừ và phổ biến qui trình cho các đội tàu của các tỉnh.

Các cơ sở chế biến phải kiểm tra nghiêm ngặt nguyên liệu đầu vào, vừa đảm bảo chất lượng nguyên liệu vừa tạo áp lực để các nhà sản xuất và khai thác thủy sản phải áp dụng các biện pháp nuôi trồng sạch và bảo quản đúng chế độ đề ra. Ký hợp đồng trực tiếp với các cơ sở nuôi trồng, khai thác hoặc đặt trạm thu mua hoặc thông qua đại lý, thương lái để tối ưu hóa quá trình lưu thông từ cơ sở sản xuất đến cơ sở chế biến để hạn chế việc nhiễm bẩn, nhiễm khuẩn, ươn hỏng hoặc lây nhiễm chéo cho thủy sản nguyên liệu trong quá trình vận động từ cơ sở sản xuất đến cơ sở chế biến. Đồng thời đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về quản lý chất lượng như hệ thống ISO, GMP, tuân thủ nghiêm ngặt các qui định kỹ thuật và vệ sinh cho hàng thủy sản xuất khẩu.

Xây dựng và hoàn thiện các tiêu chuẩn, tập trung vào các tiêu chuẩn về chất lượng con giống, thức ăn, thủy sản nguyên liệu, tiêu chuẩn về qui trình nuôi trồng, xử lý nước thải, tiêu chuẩn về kỹ thuật hệ thống ao, hồ, bè nuôi trồng, tiêu chuẩn về các phương pháp kiểm tra, đồng thời nâng cấp các cơ sở giám định có đủ năng lực và thiết bị kiểm tra đạt chuẩn quốc tế. Cập

nhập thông tin về các qui định chất lượng và vệ sinh an toàn hàng thủy sản của các thị trường nhập khẩu, đặc biệt là danh mục hóa chất, kháng sinh bị cấm, xây dựng và hoàn thiện hệ thống các qui định nhằm đảm bảo qui định kỹ thuật và vệ sinh cho hàng thủy sản và phổ biến tuyên truyền đến từng cơ sở tham gia vào quá trình sản xuất, chế biến và xuất khẩu thủy sản. Tăng cường kiểm tra, giám sát chặt chẽ các hoạt động sản xuất chế biến và xuất khẩu hàng thủy sản, tuyệt đối không để hiện tượng buôn bán, sử dụng các hóa chất và kháng sinh bị cấm, không rõ nguồn gốc, xuất xứ, đặc biệt để các lô hàng không đủ tiêu chuẩn vệ sinh an toàn được xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Các vùng nuôi trồng thủy sản cần thực hiện mô hình liên kết “6 nhà” đó là: nhà nuôi trồng thủy sản, nhà cung cấp giống; nhà cung cấp thức ăn, nhà cung cấp thuốc thú y; nhà nuôi trồng thủy sản, nhà chế biến, xuất khẩu và Nhà nước. Trong đó cần thành lập liên hợp sản xuất thủy sản sạch gồm 5 nhà là nhà nuôi trồng thủy sản, nhà cung cấp giống, nhà cung cấp thức ăn; nhà cung cấp thuốc thú y; nhà nuôi trồng thủy sản; nhà chế biến, xuất khẩu và đặt dưới sự kiểm soát của các cơ quan quản lý nhà nước. Các liên hiệp cần xây dựng quy chế hoạt động và mỗi thành viên phải thực hiện đầy đủ các cam kết nhằm thực hiện mô hình nuôi trồng sạch và được hưởng lợi từ việc thực hiện mô hình này. Bộ Thủy sản kết hợp với Bộ Thương mại thành lập các điểm hỏi – đáp để giải quyết tất cả các câu hỏi và ý kiến đóng góp về các qui định của hàng rào kỹ thuật và các biện pháp vệ sinh đối với hàng thủy sản do các nước nhập khẩu ban hành để có các biện pháp can thiệp kịp thời đồng thời giúp cho những người sản xuất, chế biến và xuất khẩu hiểu được các qui định của thị trường để có các biện pháp đảm bảo tốt hơn.

➤ ***Hướng khắc phục cho ngành hàng Dệt- May Việt Nam để đối phó với những sức ép về sinh thái, môi trường***

Trước hết, các doanh nghiệp làm hàng xuất khẩu cần rà soát một cách kỹ lưỡng, cẩn thận những hoá chất, chất trợ, thuốc nhuộm đang sử dụng (bao gồm cả hàng nhập khẩu và sản xuất trong nước), phải biết rõ nguồn gốc, xuất xứ của chúng và cần có “hồ sơ” của từng loại hoá chất, chất trợ, từng màu thuốc nhuộm. Đó là “Phiếu các số liệu an toàn” (safety data sheets) mà các hãng sản xuất hoá chất, thuốc nhuộm đều có.

Thay thế vào đó là những hoá chất, chất trợ thân thiện với môi trường, các thuốc nhuộm biết rõ nguồn gốc xuất xứ, chất lượng tốt, loại mới, không độc hại và ít ô nhiễm môi trường.

Song song với hoá chất, chất trợ, thuốc nhuộm (dùng cả trong nhuộm và in hoa) là công nghệ áp dụng và máy móc thiết bị tương ứng. Những năm qua, trong chiến lược tăng tốc, ngành Dệt- May đã chú trọng đáng kể đầu tư vào khâu nhuộm- hoàn tất. Nhiều loại máy móc, thiết bị tốt, mới, hiện đại đã được đầu tư chiều sâu, như các máy văng sấy Monforts, máy nhuộm liên tục Monforts ở Công ty Dệt Việt Thắng; các máy in lưới quay Stork, máy in lưới phẳng Buser ở hai Công ty Dệt- May thắng Lợi và Dệt 8- 3; các máy nhuộm “khí động lực” (Air- Jet) do được chế tạo ở Dệt kim Đông Xuân và Dệt 8-3; máy làm bóng trực mới của Công ty Dệt Nam Định, hệ thống máy xử lý trước- xử lý hoàn tất vải pha len của Công ty Dệt lụa Nam Định và Công ty

28 (Bộ Quốc phòng) v.v... Và gần đây nhất là dây chuyền thiết bị hiện đại của Công ty Nhuộm Yên Mỹ vừa đi vào sản xuất.

Song về tổng thể, ngành nhuộm- in hoa- xử lý hoàn tất Việt Nam vẫn còn đang áp dụng các công nghệ và máy móc thiết bị “truyền thống”. Do vậy năng suất chưa cao, chất lượng chưa thật tốt và sử dụng nhiều hoá chất, thuốc nhuộm, tốn nhiều nước và năng lượng, giá thành cao đã làm giảm tính cạnh tranh trên thương trường. Ngoài ra, còn để lại hậu quả là lượng nước thải nhiều và bị ô nhiễm nặng nề, rất tốn kém khi phải xử lý nước thải.

Để phát triển bền vững, tăng trưởng mạnh, cạnh tranh được với hàng dệt- may Trung Quốc và các nước khác vào các thị trường rộng lớn và “khó tính” như Mỹ, EU, Nhật Bản, đã đến lúc cần chuyển mạnh từ các công nghệ và thiết bị truyền thống sang loại hình sản xuất” thân thiện với môi trường”, sản xuất sạch hơn, sử dụng hợp lý, tiết kiệm và đạt hiệu quả cao các hoá chất- chất trợ, thuốc nhuộm, hơi, điện, nước với các máy móc thiết bị phù hợp, nhất là các loại mới tiên tiến, hiện đại,

Căn cứ vào các tiêu chuẩn và các yêu cầu sinh thái của hàng dệt- may nhập khẩu vào các thị trường EU, Nhật Bản và Bắc Mỹ, ngành Dệt-May Việt Nam cần xây dựng ngay những tiêu chuẩn cấp nhà nước hoặc ít ra là cấp Bộ, cấp ngành để làm cơ sở phân đấu cho các doanh nghiệp xuất khẩu, để nâng cao uy tín và sức cạnh tranh của hàng hoá chúng ta. Những tiêu chuẩn như thế sẽ tạo ra những sức ép “bên trong” nhằm tạo ra các sản phẩm “xanh” phù hợp.

Chính vì vậy, việc xây dựng và ban hành tiêu chuẩn quốc gia về nước thải ngành Dệt-Nhuộm với những chỉ tiêu ô nhiễm phù hợp, khả thi là hết sức cần thiết. Với những tiêu chuẩn như vậy cùng với các chế tài về thu phí nước thải, đồng thời có biện pháp giám sát, kiểm tra thường xuyên thì sẽ bảo vệ được môi trường sống, đồng thời góp phần vào việc phát triển sản xuất ổn định, bền vững trong ngành Dệt-May.

Để vượt qua các rào cản thương mại , các doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý thực hiện các giải pháp