

**NÂNG CAO NĂNG LỰC
CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP
TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

BỘ CÔNG THƯƠNG

TS. Phan Ánh Hà - Biên soạn
ThS. Nguyễn Tuyết Nhung

**NÂNG CAO NĂNG LỰC
CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP
TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG
Hà Nội - 2014

LỜI MỞ ĐẦU

Việt Nam chính thức là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO (2007) đã đặt dấu mốc quan trọng mang tính bước ngoặt trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta. Tham gia vào thị trường toàn cầu, Việt Nam đã thực hiện đầy đủ các định chế kinh tế chung, chịu tác động trực tiếp và gián tiếp của mọi biến động kinh tế thị trường thế giới.

Đặc biệt, trong thời gian tới, tiến trình hội nhập quốc tế của đất nước sẽ bước sang một giai đoạn mới sâu rộng hơn với việc kết thúc đàm phán các thỏa thuận thương mại tự do (FTA) với các đối tác quan trọng như: EU, Hàn Quốc, Liên minh Hải quan Nga - Belarus - Kazakstan; đồng thời, thúc đẩy đàm phán Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Đối tác kinh tế toàn diện khu vực Đông Á (RCEP)... Những liên kết kinh tế mới này chia đều cơ hội và thách thức cho các nền kinh tế. Do đó, quốc gia nào nỗ lực nâng cao năng lực cạnh tranh thì sẽ có nhiều cơ hội phát triển nhanh và bền vững. Đối với Việt Nam, những hạn chế trong năng lực cạnh tranh của đa số doanh nghiệp hiện nay là rào cản kìm hãm sự phát triển năng lực cạnh tranh quốc gia. Vì vậy, nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế là cần thiết cho sự phát triển nhanh và bền vững của nền kinh tế đất nước.

Nhằm cung cấp cho bạn đọc, đặc biệt là doanh nghiệp những phân tích, đánh giá khách quan về vai trò và những hạn chế trong năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp hiện nay; giúp các doanh nghiệp nâng cao nhận thức về vai trò và nhiệm vụ của mình đối với sự phát triển kinh tế đất nước trong giai đoạn mới; từ đó, khuyến khích các doanh nghiệp xây dựng một chương trình toàn diện và rộng khắp để nâng

cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu tất yếu của xu thế phát triển mới, Nhà xuất bản Công Thương xuất bản cuốn sách ***“Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong thương mại quốc tế”***.

Trong quá trình thực hiện nội dung cuốn sách khó tránh khỏi thiếu sót. Chúng tôi rất mong nhận được những ý kiến góp ý để nội dung cuốn sách được hoàn thiện hơn trong lần xuất bản sau.

NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG

Chương 1

MỘT SỐ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

I. KHÁI NIỆM CẠNH TRANH, LỢI THẾ CẠNH TRANH VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP

1. Khái niệm về cạnh tranh

Có nhiều định nghĩa khác nhau về cạnh tranh xuất phát từ các góc độ nhìn nhận vấn đề khác nhau. Tuy nhiên, trên góc độ chung nhất có thể hiểu cạnh tranh là sự ganh đua, đấu tranh giữa các chủ thể có cùng chung mục đích nhằm có được vị thế và lợi ích mong muốn. Trong kinh tế, đó là sự ganh đua, đấu tranh giữa các chủ thể kinh tế (nhà sản xuất, người tiêu dùng) nhằm giành lấy những vị thế tương đối trong sản xuất, tiêu thụ hay tiêu dùng hàng hóa để thu được nhiều lợi ích nhất cho mình.

Điển đàn cấp cao về cạnh tranh công nghiệp của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) đã chọn định nghĩa về cạnh tranh cố gắng kết hợp cả các doanh nghiệp, ngành và quốc gia; theo đó: “Cạnh tranh là khả năng của các doanh nghiệp, ngành, quốc gia và vùng trong việc tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện cạnh tranh quốc tế”.

Cạnh tranh là động lực của phát triển kinh tế, thể hiện trên nhiều khía cạnh và phương diện khác nhau:

- Xét trên bình diện toàn bộ nền kinh tế: Cạnh tranh có vai trò thúc đẩy phát triển kinh tế, góp phần phân bổ các nguồn lực một cách có hiệu quả.

- Đối với doanh nghiệp: Cạnh tranh buộc các doanh nghiệp phải cải tiến, nâng cao trình độ công nghệ và phương pháp quản lý, sản xuất nhằm tăng khả năng cạnh tranh, đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

- Với người lao động: Cạnh tranh tạo ra áp lực buộc người lao động phải nâng cao tay nghề, kỹ năng chuyên môn vì mục đích bảo đảm lợi ích cá nhân của mình.

- Ở góc độ người tiêu dùng: Cạnh tranh tạo ra cơ hội lựa chọn rộng rãi cho người tiêu dùng về hàng hóa, thỏa mãn nhu cầu ngày một gia tăng. Từ đó tạo ra áp lực điều tiết thị trường, hạn chế sự méo mó về giá cả.

2. Lợi thế cạnh tranh

Theo các nhà kinh tế cổ điển: các yếu tố sản xuất như đất đai, vốn, lao động, những yếu tố tài sản hữu hình là nguồn lực quan trọng tạo nên lợi thế cạnh tranh. Adam Smith (1723 - 1790) cho rằng: lợi thế cạnh tranh dựa trên cơ sở lợi thế tuyệt đối về năng suất lao động, năng suất lao động cao nghĩa là chi phí sản xuất giảm, muốn tăng năng suất lao động thì phải phân công lao động và chuyên môn hóa sản xuất. Tuy nhiên theo David Ricardo (1772 - 1823): lợi thế cạnh tranh không chỉ phụ thuộc vào lợi thế tuyệt đối, mà còn phụ thuộc vào cả lợi thế tương đối tức là lợi thế so sánh và nhân tố quyết định tạo nên lợi thế cạnh tranh vẫn là chi phí sản xuất nhưng mang tính tương đối.

Với Heckscher-Ohlin-Samuel thì: lợi thế cạnh tranh là do lợi thế tương đối về mức độ dồi dào của các yếu tố sản xuất như: vốn, lao động. Nhân tố quyết định hình thành lợi thế cạnh tranh là chi phí về vốn và chi phí về lao động.

Theo Michael E. Porter: lợi thế cạnh tranh trước hết dựa vào khả năng duy trì một chi phí sản xuất thấp và sau đó là dựa vào sự khác biệt hóa sản phẩm so với đối thủ cạnh tranh như: chất lượng sản phẩm dịch vụ, mạng lưới phân phối, cơ sở vật chất, trang bị kỹ thuật.

Lợi thế cạnh tranh là cái làm cho doanh nghiệp nào đó có được các ưu thế vượt trội so với đối thủ cạnh tranh, được sử dụng để nắm bắt cơ hội, giành thắng lợi trước đối thủ. Nói cách khác, lợi thế cạnh tranh là lợi thế mà doanh nghiệp đang có hoặc có thể có, so với các đối thủ cạnh tranh. Đó chính là những giá trị đặc thù mà doanh nghiệp đang sở hữu, được sử dụng để nắm bắt cơ hội, tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Lợi thế cạnh tranh được hình thành từ tập hợp những lợi thế so sánh. Trong đó có: lợi thế so sánh tuyệt đối: là tập hợp những đặc tính riêng có của chủ thể mà đối thủ của nó không có; và lợi thế so sánh tương đối, bao gồm: tập hợp những đặc tính vượt trội (đặc tính hơn hẳn) của chủ thể so với đối thủ cạnh tranh.

Mỗi doanh nghiệp có những lợi thế cạnh tranh khác nhau. Tuy nhiên, lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp là không cố định. Nó luôn thay đổi theo từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế và sự thay đổi cơ cấu nguồn lực của doanh nghiệp cũng như hiệu quả khai thác, phát huy các nguồn lực để đạt được các mục tiêu trong cạnh tranh.

Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp có thể bị giảm sút hoặc mất đi do không biết cách nắm bắt, không được chú trọng đầu tư đúng mức hoặc bị đối thủ đánh cắp, bắt chước. Do vậy, để tạo ra lợi thế cạnh tranh bền vững, tức duy trì được vị thế trong cạnh tranh luôn là vấn đề mang tính chiến lược đối với các doanh nghiệp.

3. Năng lực cạnh tranh

3.1. Một số loại hình cạnh tranh chủ yếu

3.1.1. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm

Năng lực cạnh tranh của sản phẩm là sự vượt trội của sản phẩm đó về chất lượng, giá cả, khả năng nắm giữ và mở rộng thị phần so với sản phẩm cùng loại do các đối thủ khác cung cấp trên cùng một thị trường.

Theo Michael E. Porter, năng lực cạnh tranh phụ thuộc vào khả năng khai thác các năng lực độc đáo của mình để tạo sản phẩm có giá phí thấp và sự dị biệt của sản phẩm.

Để nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm, doanh nghiệp cần phải xác định được lợi thế cạnh tranh của mình. Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm được hiểu là những thế mạnh mà sản phẩm có hoặc có thể huy động để đạt được thắng lợi trong cạnh tranh. Có hai nhóm lợi thế cạnh tranh:

- Lợi thế về chi phí: tạo ra sản phẩm có chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh. Các nhân tố sản xuất như đất đai, vốn và lao động thường được xem là nguồn lực để tạo lợi thế cạnh tranh.

- Lợi thế về sự khác biệt hóa: dựa vào sự khác biệt hóa của sản phẩm làm tăng giá trị cho người tiêu dùng hoặc giảm chi phí sử dụng sản phẩm hoặc nâng cao tính hoàn thiện khi sử dụng sản phẩm. Lợi thế này cho phép thị trường chấp nhận mức giá thậm chí cao hơn đối thủ.

Thông thường việc xác định năng lực cạnh tranh của sản phẩm được dựa vào 4 tiêu chí: tính cạnh tranh về chất lượng và mức độ đa dạng hóa sản phẩm; tính cạnh tranh về giá; năng lực thâm nhập thị trường mới; hoạt động khuyến

mãi, lôi kéo khách hàng và sự phong phú của phương thức kinh doanh.

Trong quá trình hội nhập AFTA/CEPT, APEC, thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và gia nhập WTO, các nhà kinh tế Việt Nam thường chia các sản phẩm của Việt Nam sản xuất thành 3 nhóm chính sau:

- Nhóm có khả năng cạnh tranh, gồm: thủy sản; trái cây đặc sản (vải thiều, xoài, bưởi, thanh long...); một số đặc sản nông nghiệp (mè, măng khô); điều; tiêu; gạo; cà phê; may mặc; giày dép; đồ uống (rượu đặc sản, bia); hàng thủ công mỹ nghệ; động cơ diesel công suất nhỏ (dưới 32 sức ngựa); giấy viết, photocopy; bóng đèn; phích nước; sảm lốp ô tô; xe máy; chất tẩy rửa; máy biến thế; cáp điện; cấu kiện kim loại xây dựng; khoáng sản.

- Nhóm có khả năng cạnh tranh có điều kiện: chè; cao su; rau; hoa tươi; thực phẩm chế biến (thịt cá chế biến, bánh đậu xanh, kẹo dừa...); lắp ráp điện tử dân dụng; sản phẩm cơ khí nhỏ; một số hóa chất; xi măng; công nghệ phần mềm; thịt lợn; dịch vụ ngân hàng; dịch vụ viễn thông; vận tải hàng không; vận tải hàng hải; kiểm toán; dịch vụ bảo hiểm; dịch vụ tư vấn (pháp luật, quản lý); dịch vụ khám chữa bệnh (kết hợp đông, tây y...).

- Nhóm có khả năng cạnh tranh thấp: mía đường; bông; cây có dầu; đỗ tương; ngô; sữa bò; gà công nghiệp; thép.

3.1.2. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng nội tại, hiện có của doanh nghiệp trong việc duy trì lợi thế cạnh tranh, mở rộng thị phần để thu lợi nhuận. Theo đó, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có thể đạt được ở mức độ: yếu,

trung bình hoặc mạnh so với các đối thủ cạnh tranh, và tồn tại dưới dạng hiện thực hoặc tiềm ẩn.

Michael E. Porter cho rằng, năng lực cạnh tranh là khả năng tạo ra những sản phẩm có quy trình công nghệ độc đáo, giá trị gia tăng cao, phù hợp với nhu cầu khách hàng với chi phí thấp, năng suất cao nhằm nâng cao lợi nhuận.

Theo Diễn đàn cấp cao về cạnh tranh công nghiệp của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD): “Năng lực cạnh tranh là khả năng của các doanh nghiệp, ngành, quốc gia và vùng trong việc tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện cạnh tranh quốc tế”.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có nghĩa là tìm và thực hiện các biện pháp tác động vào quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, làm cho nó có tính vượt trội (nếu chưa có năng lực cạnh tranh), hoặc gia tăng tính vượt trội (có năng lực cạnh tranh nhưng yếu) so với đối thủ cạnh tranh, nhằm tăng lợi nhuận và mở rộng thị phần cho doanh nghiệp. Tóm lại, một doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh nếu có năng lực duy trì (hoặc gia tăng) được lợi nhuận và thị phần trên thị trường trong và ngoài nước.

3.2. Các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp chịu sự tác động bởi nhiều nhân tố, do vậy việc xác định và đánh giá đúng vai trò của các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có một ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc định hướng chính sách bảo vệ doanh nghiệp trong thương mại quốc tế. Có nhiều quan điểm khác nhau về xác định và đánh giá các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, song phổ biến có các quan điểm sau:

3.2.1. Các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo quan điểm của Michael E. Porter

Theo quan điểm của Michael E. Porter, phát triển chiến lược kinh doanh là phát triển vị thế cạnh tranh thông qua việc phát triển các lợi thế cạnh tranh. Như vậy, bản chất của quản trị chiến lược chính là phát hiện và tăng cường các lợi thế cạnh tranh, thông qua việc phân tích môi trường bên trong nhằm phát hiện những điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp, qua đó xác định khả năng và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Đồng thời, qua phân tích môi trường bên ngoài nhằm xác định những cơ hội hay thách thức, đe dọa ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

1- *Nhóm các nhân tố thuộc môi trường bên trong*: Như đã đề cập ở trên, việc phân tích môi trường bên trong là nhằm xác định những điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp trong mối quan hệ so sánh với các đối thủ cạnh tranh, làm cơ sở cho việc phân tích và lựa chọn chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Michael E. Porter đã xây dựng mô hình chuỗi giá trị tổng hợp các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh, bao gồm hai nhóm nhân tố cơ bản sau:

- Các hoạt động chính, gồm: các hoạt động đầu vào: sử dụng nguyên vật liệu thô và tồn trữ; vận hành: máy móc, lắp ráp, kiểm tra; các hoạt động đầu ra: tồn trữ thành phẩm và phân loại sản phẩm; marketing và bán hàng: định giá, phân phối, quảng cáo, khuyến mãi; dịch vụ: lắp đặt, sửa chữa, bảo hành.

- Các hoạt động hỗ trợ, gồm: cấu trúc hạ tầng của công ty: quản trị tổng quát, kế toán, tài chính, hoạch định chiến lược; quản trị nguồn nhân lực: tuyển chọn, huấn luyện, phát triển; phát triển công nghệ: R&D, cải tiến sản phẩm và quy

trình; đầu tư trang bị: mua nguyên vật liệu thô, máy móc thiết bị, cung cấp.

2- Nhóm các nhân tố thuộc môi trường bên ngoài:

- Môi trường vĩ mô: xu hướng tăng giảm thu nhập thực tế, lạm phát, hệ thống thuế và mức thuế...

- Môi trường chính trị và pháp luật: bao gồm hệ thống đường lối chính sách của nhà nước, hệ thống luật pháp, chính trị, ngoại giao, những thay đổi của hệ thống chính trị trong nước và khu vực... Vai trò điều hành của Chính phủ trong điều tiết nền kinh tế vĩ mô và các chính sách tài chính, kinh tế, tiền tệ...

- Môi trường văn hóa - xã hội: lối sống, đạo đức, thẩm mỹ, phong tục tập quán, trình độ dân trí...

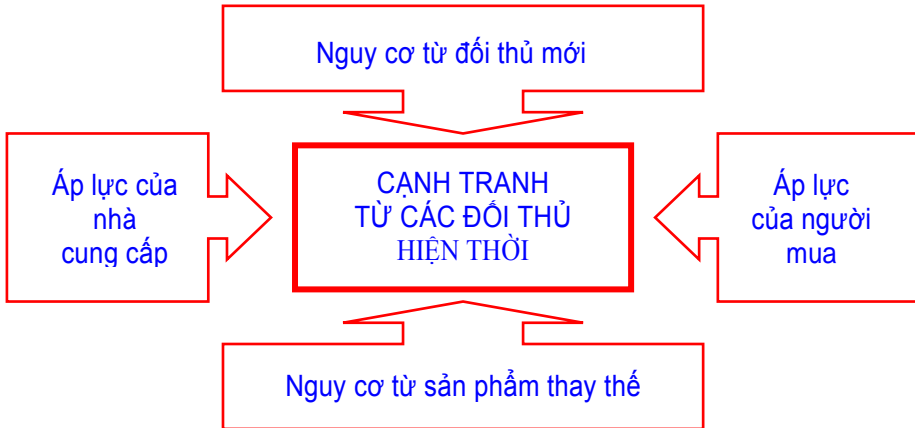
- Môi trường dân số: là tiền đề cho việc thiết lập các chiến lược kinh doanh.

- Môi trường tự nhiên: bao gồm vị trí địa lý, tài nguyên, đất đai... là những nhân tố quan trọng tạo nên lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Môi trường cạnh tranh: gồm 5 áp lực cạnh tranh theo quan điểm của Michael E. Porter; đó là: (1) Áp lực của nguy cơ đối thủ mới xâm nhập; (2) Khả năng mặc cả giá của người mua; (3) Khả năng định giá của người bán; (4) Áp lực từ các sản phẩm thay thế; (5) Áp lực cạnh tranh trong nội bộ ngành.

Theo Michael E. Porter, bối cảnh của cạnh tranh trong ngành phụ thuộc vào cơ cấu ngành, được biểu hiện ở 5 áp lực cạnh tranh theo mô hình sau:

Sơ đồ 1.1: Mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael E. Porter



- Môi trường kinh doanh quốc tế: làm thay đổi các điều kiện của môi trường vĩ mô và cạnh tranh trong nước. Điều này đặc biệt có ý nghĩa trong xu thế hội nhập vào các định chế kinh tế khu vực và thế giới, sự phụ thuộc qua lại giữa quốc gia và thế giới ngày càng chặt chẽ.

3.2.2. Các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo phương pháp đánh giá của Diễn đàn Kinh tế Thế giới - WEF (World Economic Forum)

Theo WEF, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc vào những nhân tố thuộc môi trường kinh doanh sau:

1- *Các nhân tố đầu vào sản xuất:* Các doanh nghiệp có thể có được lợi thế cạnh tranh nếu họ sử dụng các nhân tố đầu vào có chi phí thấp, chất lượng cao và có vai trò quan trọng trong cạnh tranh. Căn cứ theo ý nghĩa, các nhân tố đầu vào sản xuất được phân làm hai loại:

Một là, các nhân tố đầu vào cơ bản, bao gồm: đất đai, tài nguyên thiên nhiên, khí hậu, vị trí địa lý, nguồn vốn tài chính, lao động giản đơn.

Hai là, các nhân tố đầu vào cao cấp, bao gồm: hệ thống cơ sở hạ tầng: giao thông, thông tin liên lạc, cung cấp năng lượng..., lao động có tay nghề và trình độ cao.

Việc duy trì lợi thế cạnh tranh đầu vào phụ thuộc nhiều vào đầu vào đó là đầu vào cơ bản hay đầu vào cao cấp, được sử dụng phổ biến hay mang tính chất chuyên ngành. Tầm quan trọng của đầu vào cơ bản trong việc tạo ra lợi thế cạnh tranh ngày một giảm do nhu cầu và khả năng cung ứng. Ngược lại, các đầu vào cao cấp hiện đang trở nên rất quan trọng, giúp cho các doanh nghiệp có được lợi thế cạnh tranh trình độ cao, đó là lợi thế cạnh tranh dựa vào tính chất độc đáo của sản phẩm và công nghệ.

Lợi thế cạnh tranh dựa vào đầu vào cao cấp có tính ổn định hơn. Tuy nhiên tính chất cao cấp của đầu vào thay đổi theo thời gian: những đầu vào hôm nay là cao cấp, nhưng ngày mai có thể là các đầu vào phổ biến và cơ bản. So với các đầu vào có nguồn gốc tự nhiên, các đầu vào do con người tạo ra có tầm quan trọng lớn hơn trong việc tạo ra lợi thế cạnh tranh. Do vậy, lợi thế cạnh tranh phụ thuộc vào việc tạo ra các đầu vào.

2- Nhu cầu đối với sản phẩm: Thông qua tác động tĩnh và động, nhu cầu đối với sản phẩm xác định mức đầu tư, tốc độ và động cơ đổi mới của các doanh nghiệp. Ba khía cạnh của nhu cầu trong nước có ảnh hưởng lớn tới lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp; đó là:

- Bản chất của nhu cầu: Bản chất nhu cầu trong nước xác định cách thức doanh nghiệp nhận thức, lý giải và phản ứng trước nhu cầu của người mua. Bản chất nhu cầu tác động tới lợi thế cạnh tranh thông qua cấu trúc nhu cầu, mức độ đòi hỏi của người mua và tính hướng dẫn của nhu cầu.

- Dung lượng và mô hình tăng trưởng của nhu cầu: Nhu cầu thường được chia thành nhiều phân đoạn. Một phân đoạn thị trường trong nước với dung lượng lớn có thể thu hút sự chú ý và ưu tiên đáp ứng của doanh nghiệp và cho phép họ khai thác hiệu quả kinh tế nhờ quy mô; sự đa dạng của phân đoạn thị trường giúp doanh nghiệp có kinh nghiệm phong phú để thâm nhập thị trường quốc tế; phân đoạn nhu cầu đòi hỏi lợi thế cạnh tranh cao cấp giúp doanh nghiệp thường xuyên cải tiến lợi thế cạnh tranh và duy trì vị thế trên phân đoạn thị trường đó. Người mua đòi hỏi cao sẽ tạo áp lực đáp ứng các tiêu chuẩn cao về chất lượng, đặc tính kỹ thuật và dịch vụ; tạo sức ép chuyển sang đáp ứng phân đoạn nhu cầu mới cao hơn và do đó nâng cao lợi thế cạnh tranh.

Quy mô và mô hình tăng trưởng nhu cầu trong nước có tác dụng tăng cường lợi thế quốc gia. Quy mô thị trường lớn có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh trong những ngành có hiệu quả kinh tế nhờ quy mô, do khuyến khích các doanh nghiệp trong nước tích cực đầu tư vào trang thiết bị, nhà xưởng sản xuất quy mô lớn, phát triển công nghệ và nâng cao năng suất. Tuy nhiên, quy mô thị trường lớn cũng có thể làm giảm sức ép bán hàng ra thị trường quốc tế và do đó làm giảm tính năng động của doanh nghiệp trong nước.

- Cơ chế lan truyền nhu cầu trong nước ra các thị trường quốc tế: Nếu nhu cầu trong nước lan tỏa sang các nước khác thì doanh nghiệp không chỉ được lợi từ sản phẩm mới đó mà còn được lợi từ việc tiếp cận đến khách hàng có yêu cầu cao.

3- Các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan: Đối với mỗi doanh nghiệp:

- Các ngành sản xuất hỗ trợ: là những ngành sản xuất cung ứng đầu vào cho chuỗi hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp;

- Các ngành sản xuất liên quan: là những ngành mà doanh nghiệp có thể phối hợp hoặc chia sẻ các hoạt động thuộc chuỗi hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc những ngành mà sản phẩm của chúng mang tính chất bổ trợ. Việc chia sẻ hoạt động thường diễn ra ở các khâu phát triển kỹ thuật, sản xuất, phân phối, tiếp thị hoặc dịch vụ.

Một quốc gia có lợi thế cạnh tranh trong nhiều ngành hỗ trợ và nhiều ngành liên quan sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Lợi thế cạnh tranh của các ngành hỗ trợ và liên quan sẽ tạo ra lợi thế tiềm tàng cho các doanh nghiệp như cung cấp trong thời gian ngắn và với chi phí thấp; duy trì quan hệ hợp tác liên tục; các nhà cung ứng giúp doanh nghiệp nhận thức các phương pháp và cơ hội mới để áp dụng công nghệ mới; ngược lại, doanh nghiệp ở khâu sau có cơ hội tác động tới những nỗ lực về kỹ thuật của các nhà cung ứng và là nơi kiểm chứng ý kiến đề xuất cải tiến của nhà cung ứng; trao đổi về nghiên cứu và phát triển để tìm ra các giải pháp nhanh hơn và hiệu quả hơn. Mặt khác, ngành cung ứng là chất xúc tác chuyển tải thông tin và đổi mới từ doanh nghiệp này đến doanh nghiệp khác, đẩy nhanh tốc độ đổi mới trong toàn bộ nền kinh tế.

Tuy nhiên, các nhà nghiên cứu cho rằng một quốc gia không nhất thiết phải có lợi thế cạnh tranh trong tất cả các ngành hỗ trợ và liên quan để tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Những đầu vào không có tác động quan trọng tới sự đổi mới hoặc hiệu quả của sản phẩm hoặc công nghệ thì có thể nhập khẩu.

4- Chiến lược, tổ chức của doanh nghiệp và bản chất cạnh tranh: Lợi thế cạnh tranh thường là kết quả của việc kết hợp hiệu quả các yếu tố: mục tiêu, chiến lược và cách thức tổ chức doanh nghiệp với cơ sở của lợi thế cạnh tranh. Mặt khác, mô

hình cạnh tranh trong nước có vai trò rất lớn trong quá trình đổi mới và thành công trên thị trường quốc tế.

Mục tiêu của công ty bị tác động chủ yếu bởi cấu trúc sở hữu, động cơ của chủ sở hữu và chủ nợ, bản chất cơ cấu quản lý công ty, các khuyến khích tạo nên động cơ của người quản lý cấp cao. Động cơ của những người quản lý hoặc người lao động làm việc trong doanh nghiệp có thể tăng cường hoặc làm giảm lợi thế cạnh tranh. Vấn đề cần quan tâm là cả người quản lý và người lao động có động cơ phát triển kỹ năng của mình cũng như luôn nỗ lực để tạo ra và duy trì lợi thế cạnh tranh.

Cạnh tranh trong nước có tác động mạnh hơn cạnh tranh quốc tế trong những trường hợp mà cải tiến và đổi mới là yếu tố cơ bản của lợi thế cạnh tranh. Cạnh tranh trong nước tạo ra những lợi ích như: sự thành công của một doanh nghiệp tạo sức ép phải cải tiến đối với các đối thủ cạnh tranh hiện tại và thu hút đối thủ mới nhập cuộc; sức ép cạnh tranh không chỉ vì lý do kinh tế thuần túy, mà còn vì lý do danh dự và cá nhân; tạo sức ép bán hàng ra thị trường nước ngoài, đặc biệt khi có yếu tố hiệu quả kinh tế nhờ quy mô; đó là bước chuẩn bị tốt để chịu áp lực khi cạnh tranh ở nước ngoài. Tạo sức ép làm thay đổi cách thức cải tiến lợi thế cạnh tranh: lợi thế cạnh tranh dựa nhiều hơn vào tính độc đáo của sản phẩm, hàm lượng công nghệ hơn là lợi thế về tài nguyên và chi phí lao động thấp. Có nhiều đối thủ cạnh tranh có thể khắc phục được một số điểm bất lợi là thiếu đối thủ cạnh tranh tạo sức ép buộc Chính phủ phải đưa ra nhiều hình thức hỗ trợ như: trợ cấp, bảo hộ sản xuất trong nước thiếu hợp lý hoặc ưu đãi cho một số doanh nghiệp nào đó, làm giảm tính năng động của doanh nghiệp. Trong trường hợp một nước nhỏ và ít đối thủ cạnh tranh trong nước thì thị trường trong nước hoàn

toàn mở cửa cùng với chiến lược kinh doanh quốc tế có thể là giải pháp thay thế hữu hiệu.

5- Vai trò của Chính phủ đối với lợi thế cạnh tranh quốc gia: Chính phủ có thể tác động tới lợi thế cạnh tranh của quốc gia thông qua 4 nhóm nhân tố xác định lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp là các nhân tố đầu vào sản xuất, nhu cầu đối với sản phẩm, các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan, chiến lược, tổ chức của doanh nghiệp và bản chất cạnh tranh.

Các tác động của Chính phủ có thể là tích cực hoặc tiêu cực. Chính phủ có thể tác động tới các điều kiện đầu vào thông qua các công cụ trợ cấp, chính sách thị trường vốn, chính sách giáo dục, y tế... Vai trò điều hành của Chính phủ được xác định trên các mặt sau:

Một là, định hướng phát triển thông qua chiến lược, quy hoạch, kế hoạch, chính sách phát triển kinh tế. Định hướng phát triển phải đóng vai trò như là một kim chỉ nam hướng dẫn các quyết định, hành động và quan niệm của tất cả các đối tượng trong nền kinh tế.

Hai là, tạo môi trường pháp lý và kinh tế cho các chủ thể kinh tế hoạt động và cạnh tranh lành mạnh.

Ba là, điều tiết hoạt động và phân phối lợi ích một cách công bằng thông qua việc sử dụng các công cụ ngân sách, thuế khóa, tín dụng... Tăng trưởng kinh tế không phải mục đích tự thân, mà là phương tiện mang lại một cuộc sống tốt đẹp hơn. Do vậy, điều hành của Chính phủ còn phải chú trọng đến các giá trị như công bằng xã hội, bình đẳng và cơ hội ngang bằng cho mọi người.

Bốn là, kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh tế theo đúng pháp luật và chính sách.

3.3. Tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bao gồm hai nhóm chỉ số bộ phận sau:

1- Nhóm chỉ số đánh giá trình độ chiến lược và hoạt động của doanh nghiệp: Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp thể hiện khả năng tạo và duy trì lợi thế cạnh tranh, phản ánh ở chi phí thấp hoặc ở tính độc đáo, phân biệt với sản phẩm khác (bằng chất lượng, tính năng sản phẩm, các dịch vụ sau bán hàng). Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc vào việc lựa chọn chiến lược cạnh tranh và vào các hoạt động tạo ra, tìm kiếm, vận dụng và duy trì lợi thế cạnh tranh.

Việc lựa chọn chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp còn phụ thuộc vào cấu trúc ngành mà doanh nghiệp tham gia và việc xác lập vị trí của doanh nghiệp trong ngành. Những lợi thế cạnh tranh trên có thể xuất hiện ở bất kỳ khâu nào trong toàn bộ chu trình sản xuất, kinh doanh, bao gồm các hoạt động cơ bản (hoạt động cung ứng đầu vào sản xuất, sản xuất, cung ứng đầu ra, tiếp thị, dịch vụ sau bán hàng) và các hoạt động phụ trợ (cơ sở hạ tầng của doanh nghiệp, quản lý nguồn nhân lực, phát triển công nghệ, mua hàng). Doanh nghiệp phối hợp các hoạt động trên để tạo ra lợi thế về chi phí hoặc tính độc đáo của sản phẩm. Theo đó, doanh nghiệp phải thường xuyên tự đổi mới, tìm kiếm và áp dụng kịp thời những đổi mới. Mặt khác, doanh nghiệp cũng phải luôn duy trì được lợi thế cạnh tranh. Điều này phụ thuộc vào bản chất của lợi thế cạnh tranh, số lượng các nguồn tạo ra lợi thế cạnh tranh hiện có và việc liên tục cải tiến, nâng cấp lợi thế cạnh tranh.

Chỉ số chiến lược và hoạt động của doanh nghiệp được xây dựng nhằm đánh giá tri thức, công nghệ, vốn vật chất và

kỹ năng quản lý được thể hiện trong chiến lược và hoạt động của doanh nghiệp.

Để đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên cơ sở xem xét năng lực tạo ra và duy trì khả năng sinh lời, bảo tồn và mở rộng thị phần, các nhà kinh tế còn sử dụng các chỉ số cơ bản sau:

- Chỉ số về năng suất: gồm năng suất lao động tổng hợp và năng suất của từng yếu tố tham gia vào quá trình tạo ra giá trị sản phẩm;

- Chỉ số về công nghệ: như chỉ số về chi phí cho nghiên cứu phát triển, mức độ hiện đại hóa trang thiết bị và công nghệ;

- Chỉ số đánh giá kết quả sản xuất - kinh doanh và các chính sách marketing của doanh nghiệp: bao gồm chất lượng và mức độ khác biệt của sản phẩm, độ linh hoạt về giá, hệ thống phân phối - tiêu thụ sản phẩm và các dịch vụ hỗ trợ, xúc tiến thương mại.

2- Nhóm chỉ số đánh giá môi trường kinh doanh: Môi trường kinh doanh có thể thúc đẩy hoặc cản trở việc tạo ra lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Phân tích năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cho thấy môi trường kinh doanh thúc đẩy lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp khi nó hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng chiến lược cạnh tranh phù hợp, cải tiến và đổi mới sản phẩm hoặc tổ chức hoạt động, nhận thức và áp dụng kịp thời các chiến lược mới để cạnh tranh tốt hơn trên thị trường quốc tế. Môi trường kinh doanh đó cung ứng các kỹ năng và nguồn lực cần thiết giúp doanh nghiệp điều chỉnh chiến lược và duy trì lợi thế cạnh tranh, tạo áp lực buộc doanh nghiệp phải vượt qua sức ỳ và liên tục cải tiến, đổi mới, buộc doanh nghiệp phải tham gia cạnh tranh quốc tế.

Môi trường kinh doanh bao gồm 4 nhóm yếu tố chính: các yếu tố đầu vào cho sản xuất; nhu cầu đối với sản phẩm; các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan; cơ cấu tổ chức doanh nghiệp, chiến lược và mức độ cạnh tranh.

3.4. Các công cụ để xây dựng và lựa chọn giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh

3.4.1. Ma trận các yếu tố bên ngoài (External Factor Evaluation Matrix - EFE)

Ma trận EFE đánh giá các yếu tố bên ngoài, tổng hợp và tóm tắt những cơ hội và nguy cơ chủ yếu của môi trường bên ngoài ảnh hưởng tới quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Qua đó giúp nhà quản trị đánh giá được mức độ phản ứng của doanh nghiệp với những cơ hội, nguy cơ và đưa ra những nhận định về các yếu tố tác động bên ngoài là thuận lợi hay khó khăn cho doanh nghiệp. Việc xây dựng ma trận được thực hiện qua 5 bước sau:

Bước 1: Lập một danh mục từ 10-20 yếu tố cơ hội và nguy cơ chủ yếu mà bạn cho là có thể ảnh hưởng chủ yếu đến sự thành công của doanh nghiệp trong ngành, lĩnh vực kinh doanh.

Bước 2: Phân loại tầm quan trọng theo thang điểm từ 0,0 (Không quan trọng) đến 1,0 (Rất quan trọng) cho từng yếu tố. Tầm quan trọng của mỗi yếu tố tùy thuộc vào mức độ ảnh hưởng của yếu tố đó tới lĩnh vực, ngành nghề mà doanh nghiệp bạn đang sản xuất, kinh doanh. Tổng điểm số tầm quan trọng của tất cả các yếu tố phải bằng 1,0.

Bước 3: Xác định trọng số từ 1 đến 4 cho từng yếu tố, trọng số của mỗi yếu tố tùy thuộc vào mức độ phản ứng của mỗi doanh nghiệp với yếu tố, trong đó 4 là phản ứng tốt nhất,

3 là phản ứng trên trung bình, 2 là phản ứng trung bình, 1 là phản ứng yếu.

Bước 4: Nhân tầm quan trọng của từng yếu tố với trọng số của nó để xác định điểm số của các yếu tố.

Bước 5: Cộng số điểm của tất cả các yếu tố để xác định tổng số điểm của ma trận.

Đánh giá: Tổng số điểm của ma trận không phụ thuộc vào số lượng các yếu tố có trong ma trận, cao nhất là điểm 4 và thấp nhất là điểm 1.

- Nếu tổng số điểm là 4 thì doanh nghiệp đang phản ứng tốt với những cơ hội và nguy cơ.

- Nếu tổng số điểm là 2,5, doanh nghiệp đang phản ứng trung bình với những cơ hội và nguy cơ.

- Nếu tổng số điểm là 1, doanh nghiệp đang phản ứng yếu với những cơ hội và nguy cơ.

Bảng 1.1: Ma trận các yếu tố bên ngoài - EFE

STT	Yếu tố bên ngoài chủ yếu	Mức quan trọng	Phân loại	Số điểm quan trọng
1	1			
2	2			
	3			
	-			
	Tổng cộng:			

3.4.2. Ma trận hình ảnh cạnh tranh

Ma trận này nhằm đưa ra những đánh giá so sánh doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trong cùng ngành, sự so sánh dựa trên các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành. Qua đó, giúp cho nhà quản trị thấy được những điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh, xác định lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp và những điểm yếu cần được khắc phục. Để xây dựng ma trận hình ảnh cạnh tranh cần thực hiện qua 05 bước sau:

Bước 1: Lập một danh sách khoảng 10 yếu tố chính có ảnh hưởng quan trọng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành.

Bước 2: Phân loại tầm quan trọng từ 0,0 (Không quan trọng) đến 1,0 (Rất quan trọng) cho từng yếu tố. Tầm quan trọng của mỗi yếu tố tùy thuộc vào mức độ ảnh hưởng của yếu tố đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành. Tổng điểm số tầm quan trọng của tất cả các yếu tố phải bằng 1,0.

Bước 3: Xác định trọng số từ 1 đến 4 cho từng yếu tố, trọng số của mỗi yếu tố tùy thuộc vào khả năng của doanh nghiệp với yếu tố; trong đó: 4 là tốt, 3 là trên trung bình, 2 là trung bình và 1 là yếu.

Bước 4: Nhân tầm quan trọng của từng yếu tố với trọng số của nó để xác định điểm số của các yếu tố.

Bước 5: Cộng số điểm của tất cả các yếu tố để xác định tổng số điểm của ma trận.

Đánh giá: So sánh tổng số điểm của doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trong ngành để đánh giá khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Bảng 1.2: Ma trận hình ảnh cạnh tranh

Các nhân tố đánh giá	Mức độ quan trọng	Đơn vị/Cty		Đối thủ 1		Đối thủ 2	
		<i>Phân loại</i>	<i>Điểm quan trọng</i>	<i>Phân loại</i>	<i>Điểm quan trọng</i>	<i>Phân loại</i>	<i>Điểm quan trọng</i>
1	2	3	4 = 2 x 3	5	6 = 2 x 5	7	8 = 2 x 7
Thị phần							
KN cạnh tranh							
Chất lượng SP							
Chi phí/SP							
Sự trung thành của KH							
Ứng phó với sự thay đổi...							
Tổng cộng:							

3.4.3. Ma trận các yếu tố nội bộ (Internal Factor Evaluation Matrix - IFE)

Yếu tố nội bộ được xem là rất quan trọng trong chiến lược kinh doanh và thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp.

Trên cơ sở xem xét các yếu tố nội bộ, nhà quản trị cần lập ma trận các yếu tố này nhằm đánh giá khả năng ứng phó và phân tích điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp. Từ đó giúp doanh nghiệp khai thác phát huy tối đa các điểm mạnh, gia tăng nội lực và khắc phục những điểm yếu.

Để hình thành một ma trận IFE cần thực hiện qua 5 bước sau:

Bước 1: Lập danh mục từ 10-20 yếu tố; bao gồm những điểm mạnh, điểm yếu cơ bản có ảnh hưởng tới doanh nghiệp, tới những những mục tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra.

Bảng 1.3: Ma trận các yếu tố nội bộ - IFE

Yếu tố chủ yếu	Tầm quan trọng	Trọng số	Tính điểm
- Chất lượng sản phẩm			
- Dịch vụ sau bán hàng			
- Giá thành sản phẩm			
- Đầu tư cho R&D			
- Đổi mới thiết bị công nghệ			
- Năng suất tăng lao động			
- Nhân viên QL và CN...			
Tổng cộng:			

Bước 2: Phân loại tầm quan trọng từ 0,0 (Không quan trọng) đến 1,0 (Rất quan trọng) cho từng yếu tố. Tầm quan

trọng của những yếu tố này phụ thuộc vào mức độ ảnh hưởng của các yếu tố tới sự thành công của doanh nghiệp trong ngành. Tổng số tầm quan trọng của tất cả các yếu tố phải bằng 1,0.

Bước 3: Xác định trọng số cho từng yếu tố từ 1 đến 4; trong đó: 4 điểm là rất mạnh, 3 điểm là khá mạnh, 2 điểm là khá yếu, 1 điểm là rất yếu.

Bước 4: Nhân tầm quan trọng của từng yếu tố với trọng số tương ứng để xác định số điểm của các yếu tố.

Bước 5: Cộng số điểm của tất cả các yếu tố, để xác định tổng số điểm ma trận.

Đánh giá: Tổng số điểm của ma trận nằm trong khoảng từ điểm 1 đến điểm 4, sẽ không phụ thuộc vào số lượng các yếu tố quan trọng trong ma trận:

- Nếu tổng số điểm dưới 2,5 điểm, doanh nghiệp yếu về những yếu tố nội bộ.

- Nếu tổng số điểm trên 2,5 điểm doanh nghiệp mạnh về các yếu tố nội bộ.

3.4.4. Ma trận Điểm mạnh - Điểm yếu, Cơ hội - Nguy cơ (SWOT)

Ma trận Điểm mạnh - Điểm yếu, Cơ hội - Nguy cơ là công cụ kết hợp quan trọng để doanh nghiệp phát triển 4 loại giải pháp sau: Các giải pháp Điểm mạnh - Cơ hội (SO), giải pháp Điểm mạnh - Điểm yếu (WO), giải pháp Điểm mạnh - Nguy cơ (WT) và giải pháp Điểm yếu - Nguy cơ (WT). Để lập ma trận SWOT phải trải qua 8 bước sau:

Bước 1: Liệt kê các điểm mạnh chủ yếu bên trong doanh nghiệp;

Bước 2: Liệt kê những điểm yếu bên trong doanh nghiệp;

Bước 3: Liệt kê các cơ hội bên ngoài doanh nghiệp;

Bước 4: Liệt kê các mối đe dọa quan trọng bên ngoài doanh nghiệp;

Bước 5: Kết hợp các điểm mạnh bên trong với cơ hội bên ngoài và ghi kết quả của giải pháp SO vào ô tương ứng;

Bước 6: Kết hợp các điểm yếu bên trong với cơ hội bên ngoài ghi kết quả của giải pháp WO;

Bảng 1.4: Ma trận Điểm mạnh - Điểm yếu, Cơ hội - Nguy cơ (SWOT)

<p>SWOT matrix</p>	<p>Những điểm mạnh - S (Strengths)</p> <p>1. Liệt kê điểm mạnh</p> <p>2.</p> <p>...</p>	<p>Những điểm yếu - W (Weaknesses)</p> <p>1. Liệt kê điểm yếu</p> <p>2.</p> <p>...</p>
<p>Cơ hội - O (Opportunities)</p> <p>1. Liệt kê cơ hội</p> <p>2.</p> <p>...</p>	<p>Chiến lược - SO</p> <p>Sử dụng những điểm mạnh để tận dụng cơ hội</p>	<p>Chiến lược - OW</p> <p>Tận dụng cơ hội để khắc phục những điểm yếu</p>
<p>Thách thức - T (Threats)</p> <p>1. Liệt kê thách thức</p> <p>2.</p> <p>...</p>	<p>Chiến lược - ST</p> <p>Phát huy những điểm mạnh để vượt qua thách thức</p>	<p>Chiến lược - WT</p> <p>Khắc phục những điểm yếu để vượt qua thách thức</p>

Bước 7: Kết hợp các điểm mạnh bên trong với mỗi đe dọa bên ngoài và ghi kết quả của giải pháp ST;

Bước 8: Kết hợp các điểm yếu bên trong với nguy cơ bên ngoài và ghi kết quả của giải pháp WT.

II. MỘT SỐ NỘI DUNG CƠ BẢN VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. Khái niệm về thương mại quốc tế và chính sách thương mại quốc tế

Thương mại quốc tế thường được hiểu là sự trao đổi hàng hóa và dịch vụ qua biên giới giữa các quốc gia. Theo nghĩa rộng hơn, thương mại quốc tế bao gồm sự trao đổi hàng hóa, dịch vụ và các yếu tố sản xuất qua biên giới giữa các quốc gia. Tổ chức thương mại thế giới xem xét thương mại quốc tế bao gồm thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ và thương mại quyền sở hữu trí tuệ.

Chính sách thương mại quốc tế là một hệ thống các quan điểm, mục tiêu, nguyên tắc và các công cụ, biện pháp thích hợp mà nhà nước sử dụng để điều chỉnh các hoạt động thương mại quốc tế của một quốc gia trong một thời kỳ nhất định phù hợp với định hướng chiến lược, mục đích đã định trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của quốc gia đó.

Hệ thống các chính sách thương mại quốc tế có thể được phân chia thành: các quy định về thương mại, chính sách xuất khẩu, hệ thống thuế và các chính sách hỗ trợ khác. *Các quy định về thương mại* bao gồm hệ thống các quy định liên quan đến thương mại (hệ thống pháp quy); hệ thống giấy phép, chính sách đối với doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (kiểm soát doanh nghiệp); việc kiểm soát hàng hóa theo các quy định cấm xuất, cấm nhập; kiểm soát khối lượng; kiểm soát xuất nhập khẩu theo chuyên

ngành (kiểm soát hàng hóa). *Chính sách xuất nhập khẩu* của một nước có thể là khuyến khích xuất khẩu hay nhập khẩu và cũng có thể là hạn chế xuất khẩu hay nhập khẩu tùy theo các giai đoạn và mặt hàng. Để khuyến khích xuất khẩu, các Chính phủ áp dụng các biện pháp như miễn thuế, hoàn thuế, tín dụng xuất khẩu, trợ cấp xuất khẩu, xây dựng các khu công nghiệp, khu chế xuất. Để hạn chế xuất khẩu, các Chính phủ có thể áp dụng các lệnh cấm xuất, cấm nhập, hệ thống giấy phép, các quy định kiểm soát khối lượng hay quy định về cơ quan xuất khẩu và các quy định về thuế đối với xuất khẩu. *Các chính sách hỗ trợ khác* được áp dụng bao gồm khuyến khích khu vực kinh tế có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đầu tư vào các ngành hướng vào xuất khẩu (miễn thuế và ưu đãi thuế) hay khuyến khích các nhà đầu tư trong nước bằng các khoản tín dụng xuất khẩu với lãi suất ưu đãi, đảm bảo tín dụng xuất khẩu và cho phép khấu hao nhanh, hoạt động hỗ trợ từ các tổ chức xúc tiến thương mại.

Chức năng điều chỉnh của chính sách thương mại quốc tế thể hiện trên hai mặt sau đây:

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước mở rộng thị trường ra nước ngoài, tham gia mạnh mẽ vào phân công lao động quốc tế và mậu dịch quốc tế, khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước.

- Bảo vệ thị trường nội địa, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước có khả năng đứng vững và vươn lên trong hoạt động kinh doanh quốc tế, đáp ứng cho yêu cầu tăng cường lợi ích quốc gia.

2. Vai trò của chính sách thương mại quốc tế

Chính sách thương mại quốc tế là một bộ phận của chính sách kinh tế - xã hội của nhà nước, nó có quan hệ chặt chẽ và phục vụ cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất

nước. Nó tác động mạnh mẽ đến quá trình tái sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế của đất nước, đến quy mô và phương thức tham gia của nền kinh tế mỗi nước vào phân công lao động quốc tế và thương mại quốc tế.

Chính sách thương mại quốc tế có vai trò to lớn trong việc khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước, phát triển các ngành sản xuất và dịch vụ đến quy mô tối ưu, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế và nâng cao hiệu quả của các hoạt động kinh tế.

Chính sách thương mại quốc tế có thể tạo nên các tác động tích cực khi nó có cơ sở khoa học và thực tiễn, tức là nó xuất phát từ các bối cảnh khách quan của nền kinh tế thế giới, chú ý đến đặc điểm và trình độ phát triển của nền kinh tế trong nước, tuân theo các quy luật khách quan trong sự vận động của các quan hệ kinh tế quốc tế và thường xuyên được bổ sung, hoàn chỉnh phù hợp với những biến đổi mau lẹ của thực tiễn.

3. Nội dung và các xu hướng cơ bản của chính sách thương mại quốc tế

3.1. Nội dung của chính sách thương mại quốc tế

Chính sách thương mại quốc tế của một quốc gia bao gồm nhiều bộ phận khác nhau và có liên quan tác động lẫn nhau; bao gồm:

1- Chính sách mặt hàng: Trong đó bao gồm danh mục các mặt hàng được chú trọng trong việc xuất nhập khẩu, sao cho phù hợp với trình độ phát triển và đặc điểm của nền kinh tế đất nước cũng như những mặt hàng cần hạn chế hoặc phải cấm xuất nhập khẩu trong một thời gian nhất định, do những

đòi hỏi khách quan của chiến lược phát triển kinh tế - xã hội và yêu cầu của việc đảm bảo an ninh, an toàn xã hội.

2- Chính sách thị trường: Bao gồm định hướng và các biện pháp mở rộng thị trường, xâm nhập thị trường mới, xây dựng thị trường trọng điểm, các biện pháp có đi có lại giữa các quốc gia mang tính chất song phương hoặc đa phương, việc tham gia vào các Hiệp định thương mại và thuế quan trong phạm vi khu vực hay toàn cầu nhằm tạo điều kiện cho hoạt động thương mại quốc tế phát triển phục vụ cho các mục tiêu chiến lược phát triển kinh tế - xã hội.

3- Chính sách hỗ trợ bao gồm các chính sách và biện pháp kinh tế nhằm tác động một cách gián tiếp đến hoạt động thương mại quốc tế như chính sách đầu tư, chính sách tín dụng, chính sách giá cả và tỷ giá hối đoái, cũng như chính sách sử dụng các đòn bẩy kinh tế. Các chính sách này có thể gây tác động thúc đẩy... hay điều chỉnh sự phát triển của hoạt động thương mại quốc tế.

3.2. Các xu hướng cơ bản của chính sách thương mại quốc tế

Chính sách thương mại quốc tế đều vận động theo những quy luật chung và chịu sự chi phối của hai xu hướng cơ bản: xu hướng tự do hóa thương mại và xu hướng bảo hộ mậu dịch. Hai xu hướng này mang tính khách quan và tạo nên cơ sở cho sự hình thành chính sách thương mại quốc tế của mỗi quốc gia trong từng giai đoạn.

1- Xu hướng tự do hóa thương mại

- Về cơ sở khách quan: Quá trình quốc tế hóa đời sống kinh tế thế giới với những cấp độ khu vực hóa và toàn cầu hóa khác nhau, lực lượng sản xuất phát triển vượt ra ngoài

phạm vi biên giới một quốc gia, sự phân công lao động quốc tế phát triển cả về bề rộng lẫn bề sâu, vai trò của các công ty đa quốc gia được tăng cường, hầu hết các quốc gia chuyển sang xây dựng mô hình kinh tế mở với việc khai thác ngày càng triệt để lợi thế so sánh của mỗi nền kinh tế. Tự do hóa thương mại đã mang lại lợi ích cho mỗi quốc gia dù trình độ phát triển có khác nhau và nó phù hợp với xu thế phát triển chung của nền văn minh nhân loại.

- Nội dung: Nhà nước áp dụng các biện pháp cần thiết để từng bước giảm thiểu những trở ngại trong hàng rào thuế quan và hàng rào phi thuế quan trong quan hệ mậu dịch quốc tế, nhằm tạo điều kiện ngày càng thuận lợi hơn cho việc phát triển các hoạt động thương mại quốc tế cả bề rộng lẫn bề sâu. Trước hết nhằm vào việc chủ trương mở rộng quy mô xuất khẩu của mỗi nước cũng như đạt tới những điều kiện thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu.

- Kết quả của tự do hóa thương mại là ngày càng mở cửa dễ dàng hơn thị trường nội địa cho hàng hóa, công nghệ nước ngoài cũng như các hoạt động dịch vụ quốc tế được thâm nhập vào thị trường nội địa, đồng thời cũng đạt được sự thuận lợi hơn từ phía các bạn hàng cho việc xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ từ trong nước ra nước ngoài. Điều đó có nghĩa là phải đạt tới một sự hài hòa giữa tăng cường xuất khẩu với nới lỏng nhập khẩu.

- Các biện pháp để thực hiện tự do hóa thương mại là việc điều chỉnh theo chiều hướng nới lỏng dần với bước đi phù hợp trên cơ sở các thỏa thuận song phương và đa phương giữa các quốc gia đối với các công cụ bảo hộ mậu dịch đã và đang tồn tại trong quan hệ thương mại quốc tế.

2- Xu hướng bảo hộ mậu dịch

- Cơ sở khách quan: là sự phát triển không đều và sự khác biệt trong điều kiện tái sản xuất giữa các quốc gia, do sự chênh lệch về khả năng cạnh tranh giữa các công ty trong nước với các công ty nước ngoài, cũng như do các nguyên nhân lịch sử để lại.

- Xu hướng này xuất hiện ngay từ khi hình thành và tiếp tục được củng cố trong quá trình phát triển của nền thương mại quốc tế với công cụ được sử dụng phổ biến nhất là thuế quan. Bên cạnh đó còn có các công cụ hành chính, các biện pháp kỹ thuật khác. Mục tiêu của bảo hộ mậu dịch là để bảo vệ thị trường nội địa trước sự xâm nhập ngày càng mạnh mẽ của các luồng hàng hóa từ bên ngoài, cũng tức là bảo vệ lợi ích quốc gia .

- Có bốn lý do để biện minh cho chế độ bảo hộ mậu dịch:

Một là, lý lẽ để bảo vệ ngành công nghiệp non trẻ;

Hai là, lý lẽ về việc tạo nên nguồn tài chính công cộng;

Ba là, lý lẽ về việc khắc phục một phần tình trạng thất nghiệp thông qua việc thực hiện chế độ thuế quan bảo hộ;

Bốn là, lý lẽ về việc thực hiện phân phối lại thu nhập.

3- Mối quan hệ giữa xu hướng tự do hóa thương mại và xu hướng bảo hộ mậu dịch

Trên thực tế hai xu hướng này tồn tại song song và chúng được sử dụng một cách kết hợp với nhau. Tùy theo trình độ phát triển kinh tế của mỗi nước, tùy theo các điều kiện và đặc điểm cụ thể mà người ta sử dụng và kết hợp một cách khéo léo hai xu hướng nói trên với những mức độ khác

nhau ở từng lĩnh vực của các hoạt động thương mại quốc tế. Những lý do chủ yếu cho sự kết hợp này là:

- Về mặt lịch sử, chưa khi nào có tự do hóa thương mại hoàn toàn đầy đủ, và trái lại cũng không khi nào lại có bảo hộ mậu dịch quá dày đặc đến mức làm tê liệt các hoạt động thương mại quốc tế (trừ trường hợp có sự bao vây cấm vận hoặc chiến tranh).

- Về mặt lô gic thì tự do hóa thương mại là một quá trình đi từ thấp đến cao, từ cục bộ đến toàn thể, thậm chí có trường hợp nó có ý nghĩa trước hết như một xu hướng. Tự do hóa thương mại và bảo hộ mậu dịch là hai mặt nương tựa vào nhau, chúng làm tiền đề cho nhau và kết hợp với nhau.

- Với những điều kiện thực tiễn của thương mại quốc tế ngày nay, không thể cực đoan khẳng định sự cần thiết của một trong hai xu hướng nói trên, mặc dù về mặt lý thuyết có thể chứng minh những mặt tiêu cực của các công cụ bảo hộ mậu dịch ở những mức độ khác nhau.

- Một sự vận dụng phù hợp với các công cụ bảo hộ mậu dịch và bảo hộ có chọn lọc và có điều kiện về thời gian và không gian nhất định. Công cụ bảo hộ không chỉ mang tính tự vệ, hỗ trợ cho các ngành sản xuất trong nước trong quá trình cạnh tranh với hàng hóa từ bên ngoài mà còn phải tạo điều kiện cho các ngành sản xuất trong nước vươn lên cạnh tranh thắng lợi không chỉ ở thị trường nội địa mà cả ở thị trường nước ngoài, có nghĩa là phải vận dụng các công cụ bảo hộ một cách tích cực và năng động. Việc thực hiện bảo hộ phải gắn liền với các bước tiến của quá trình tự do hóa thương mại đạt được trong các quan hệ quốc tế.

4. Các công cụ chủ yếu của chính sách thương mại quốc tế

Để thực hiện các mục tiêu của chính sách thương mại quốc tế của mỗi quốc gia người ta sử dụng nhiều công cụ và nhiều biện pháp khác nhau: các công cụ và biện pháp mang tính chất kinh tế, các công cụ và biện pháp mang tính chất hành chính, các công cụ và biện pháp mang tính chất kỹ thuật. Dưới đây đề cập đến nội dung và hình thức của một số công cụ được áp dụng phổ biến trong chính sách thương mại quốc tế hiện nay:

4.1. Thuế quan

Thuế quan là một loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu hay nhập khẩu của mỗi quốc gia. Thuế quan bao gồm thuế quan xuất khẩu và thuế quan nhập khẩu. Các vấn đề về thuế được xem xét thường bao gồm thuế nhập khẩu và thuế xuất khẩu theo dòng thuế, mức thuế, cơ cấu tính thuế, thuế theo các ngành, lịch trình cắt giảm thuế theo các chương trình hội nhập. Thuế quan trực tiếp là thuế đánh vào hàng hóa nhập khẩu hay xuất khẩu. Các loại thuế này bao gồm thuế theo số lượng, thuế giá trị và thuế hỗn hợp. Thuế gián tiếp tác động tới thương mại như thuế doanh thu, thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt.

1- Thuế nhập khẩu: là một loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng nhập khẩu, theo đó người mua trong nước phải trả cho những hàng hóa nhập khẩu một khoản lớn hơn mức mà người xuất khẩu ngoại quốc nhận được.

Về nguyên tắc, thuế nhập khẩu phải được nộp trước khi thông quan để nhà nhập khẩu có thể đưa mặt hàng nhập khẩu vào lưu thông trong nội địa, trừ khi có các chính sách ân hạn thuế hay có bảo lãnh nộp thuế.

Mục đích của thuế nhập khẩu chủ yếu để tăng thu cho ngân sách, tuy nhiên nó cũng có thể là công cụ để:

- Giảm nhập khẩu bằng cách làm cho chúng trở nên đắt hơn so với các mặt hàng thay thế có trong nước và điều này làm giảm thâm hụt trong cán cân thương mại.

- Chống lại các hành vi phá giá bằng cách tăng giá hàng nhập khẩu của mặt hàng phá giá lên tới mức giá chung của thị trường.

- Trả đũa trước các hành vi dựng hàng rào thuế quan do quốc gia khác đánh thuế đối với hàng hóa xuất khẩu của mình, nhất là trong các cuộc chiến tranh thương mại.

- Bảo hộ cho các lĩnh vực sản xuất then chốt, chẳng hạn nông nghiệp, giống như các chính sách về thuế quan của Liên minh châu Âu đã thực hiện trong Chính sách Nông nghiệp chung của họ.

- Bảo vệ các ngành công nghiệp non trẻ cho đến khi chúng đủ vững mạnh để có thể cạnh tranh sòng phẳng trên thị trường quốc tế.

- Không khuyến khích nhập khẩu các mặt hàng có thể bị coi là xa xỉ phẩm hoặc đi ngược lại các truyền thống văn hóa dân tộc...

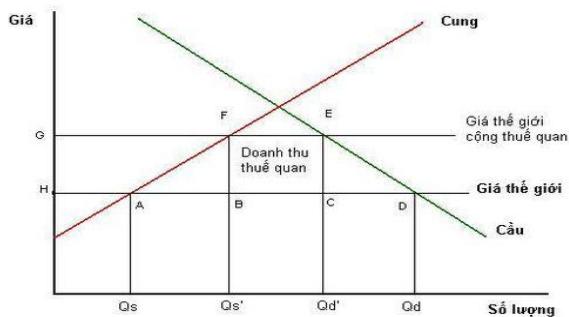
- Cơ sở cho các đàm phán thương mại như thực hiện các ưu đãi hay là trả đũa thương mại như đã nói ở trên vì nó có tính minh bạch và dễ dàng thực hiện.

Khi đánh thuế nhập khẩu, người sản xuất hàng trong nước được lợi nhưng người tiêu dùng bị thiệt hại vì nó làm tăng giá của hàng nhập khẩu từ mức giá thế giới lên bằng với

giá thế giới cộng với thuế nhập khẩu. Đồ thị dưới đây cho thấy rõ tác động của thuế nhập khẩu.

Khi thực hiện thương mại tự do, cân bằng thị trường như sau: người tiêu dùng muốn mua một số lượng Q_d hàng hóa ở mức giá thế giới trong khi những nhà sản xuất trong nước chỉ sản xuất một số lượng Q_s ở mức giá thế giới. Bằng cách nhập khẩu phần thiếu hụt (chênh lệch giữa Q_d và Q_s) ở mức giá thế giới, người tiêu dùng có thể thỏa mãn toàn bộ nhu cầu ở mức giá này.

Đồ thị 1.1: Tác động của thuế nhập khẩu



Khi có thuế nhập khẩu, cân bằng thị trường như sau: giá hàng hóa trong nước bị tăng lên đến mức bằng giá thế giới cộng với thuế nhập khẩu kích thích những nhà sản xuất trong nước sản xuất thêm, đẩy sản lượng sản xuất trong nước từ Q_s lên Q_s' . Tuy nhiên do giá tăng nên cầu của người tiêu dùng bị kéo từ Q_d xuống Q_d' . Rõ ràng việc giá bị đẩy lên cao đã làm cho người tiêu dùng phải trả thêm một khoản tiền bằng diện tích của hình chữ nhật CEGH để mua số lượng hàng Q_d' . Khoản trả thêm này một phần (bằng diện tích hình BCEF) được chuyển cho Chính phủ dưới dạng thuế nhập khẩu thu được, một phần (bằng diện tích hình AFGH) được chuyển

thành lợi nhuận của nhà sản xuất trong nước do vậy hai phần này không làm thiệt hại lợi ích tổng thể của quốc gia. Tuy nhiên phần diện tích hình ABF đã bị mất trắng, đây chính là tổn thất của xã hội để chi phí cho sự yếu kém của những nhà sản xuất trong nước. Diện tích hình ECD lại là một tổn thất nữa khi độ thỏa dụng của người tiêu dùng bị giảm sút; thay vì có thể tiêu thụ Qd hàng hóa, do có thuế nhập khẩu họ chỉ có thể tiêu dùng Qd' mà thôi.

Đối với các quốc gia đang phát triển, thuế nhập khẩu được coi như là một nguồn thu nhập quan trọng, do các quốc gia đang phát triển có nền kinh tế yếu và thường chưa xây dựng được các thiết chế đủ mạnh để có thể đánh và thu đầy đủ các loại thuế như thuế thu nhập cá nhân, thuế doanh thu hay thuế VAT.

Xu hướng dỡ bỏ thuế quan và xúc tiến tự do thương mại cũng có ảnh hưởng rất lớn tới các quốc gia đang phát triển do các quốc gia này gặp nhiều khó khăn hơn trong việc bảo hộ các ngành kinh tế còn non yếu trong nước và thay thế thuế quan bằng các nguồn thu khác như so với các quốc gia đã phát triển.

2- *Thuế xuất khẩu*: là loại thuế đánh vào những mặt hàng mà nhà nước muốn hạn chế xuất khẩu. Nhằm bình ổn giá một số mặt hàng trong nước, hoặc có thể nhằm bảo vệ nguồn cung trong nước của một số mặt hàng, hoặc có thể nhằm hạn chế xuất khẩu để giảm xung đột thương mại với nước khác, hoặc có thể nhằm nâng giá mặt hàng nào đó trên thị trường quốc tế (đối với nước chiếm tỷ trọng chi phối trong sản xuất mặt hàng đó) mà việc hạn chế xuất khẩu có thể được nhà nước cân nhắc. Trong các biện pháp hạn chế xuất khẩu, thuế xuất khẩu là biện pháp tương đối dễ áp dụng.

Ngoài ra, nhà nước cũng có thể sử dụng thuế xuất khẩu như một biện pháp để phân phối lại thu nhập, tăng thu ngân sách.

Ví dụ về thuế xuất khẩu, như thuế đánh vào phân bón xuất khẩu của Trung Quốc nhằm đảm bảo cân đối cung - cầu về phân bón trong nước, thuế đánh vào một số nguyên liệu thô của Việt Nam nhằm đảm bảo nguồn cung nguyên liệu cho sản xuất nội địa.

Thuế nhập khẩu và thuế xuất khẩu đều có tác động tới giá cả hàng hóa có liên quan. Nhưng thuế xuất khẩu khác thuế nhập khẩu ở hai điểm cơ bản:

Một là, nó áp dụng cho hàng xuất khẩu chứ không phải hàng nhập khẩu;

Hai là, nó làm cho giá cả quốc tế của hàng hóa bị đánh thuế vượt quá giá cả trong nước (chứ không phải ngược lại), hay nói một cách khác, nó làm hạ thấp tương đối mức giá cả trong nước của hàng hóa có thể xuất khẩu xuống so với mức giá cả quốc tế (điều này phù hợp với thực tiễn thương mại của các nước nhỏ).

4.2. Hạn ngạch (Quota)

Hạn ngạch (quota) là một công cụ phổ biến trong hàng rào phi thuế quan. Nó được hiểu là quy định của Nhà nước về số lượng cao nhất của một mặt hàng hay một nhóm hàng được phép xuất hoặc nhập khẩu từ một thị trường trong một thời gian nhất định, thông qua hình thức cấp giấy phép (quota xuất - nhập khẩu).

Hạn ngạch nhập khẩu là hình thức phổ biến hơn, còn hạn ngạch xuất khẩu ít sử dụng và nó cũng tương đương với

biện pháp hạn chế xuất khẩu tự nguyện và thường chỉ áp dụng đối với một số mặt hàng.

Hạn ngạch nhập khẩu là sự hạn chế trực tiếp số lượng hoặc giá trị một số hàng hóa có thể được nhập khẩu. Thông thường những hạn chế này được áp dụng bằng cách cấp giấy phép cho một số công ty hay cá nhân. Hạn ngạch nhập khẩu có tác dụng hạn chế tiêu dùng trong nước giống như thuế song nó không mang lại nguồn thu cho Chính phủ. Hạn ngạch nhập khẩu đạt tới sự hạn chế số lượng nhập khẩu, đồng thời gây ảnh hưởng đến giá nội địa của hàng hóa, về điều này tác động của nó tương đối giống thuế quan nhập khẩu. Hạn ngạch nhập khẩu có tác động khác thuế quan nhập khẩu ở hai điểm:

Một là, nó đem lại thu nhập cho Chính phủ và không có tác dụng hỗ trợ cho các loại thuế khác. Song hạn ngạch có thể mang lại lợi nhuận rất lớn cho những người xin được giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch (dẫn tới hiện tượng tiêu cực khi xin hạn ngạch nhập khẩu).

Hai là, nó có thể biến một doanh nghiệp trong nước thành một nhà độc quyền. Đó cũng là lý do cho rằng hạn ngạch có tác hại nhiều hơn thuế quan. Song điều này có thể giải quyết bằng cách thực hiện bán đấu giá giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch.

Hạn ngạch nhập khẩu mang tính chắc chắn hơn là thuế nhập khẩu nên một số nhà sản xuất nội địa thích nó hơn, những người tiêu dùng thường bị thiệt thòi nhiều hơn, còn người được hưởng lợi nhiều nhất là nhà nhập khẩu chứ không phải là nhà nước.

Đối với hạn ngạch xuất khẩu, thông thường người ta chỉ quy định hạn ngạch xuất khẩu cho một số loại mặt hàng đặc biệt hay cho mặt hàng với thị trường đặc biệt. Hạn ngạch xuất khẩu được quy định theo mặt hàng, theo nước và theo khoảng thời gian nhất định.

4.3. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (Voluntary Export Restraint - VER)

Hạn chế xuất khẩu tự nguyện là một biến thể của hạn ngạch nhập khẩu. Nó là một hạn ngạch thương mại do phía nước xuất khẩu đặt ra thay vì nước nhập khẩu. Đây cũng là một hình thức của hàng rào mậu dịch phi thuế quan.

Trước 1995, do GATT cấm sử dụng hạn ngạch nhập khẩu, nên một số nước đã sử dụng biện pháp hạn chế xuất khẩu "tự nguyện". Hạn chế xuất khẩu tự nguyện là một thỏa thuận song phương giữa hai Chính phủ. Nước xuất khẩu giới hạn xuất khẩu một số sản phẩm nhất định tới nước nhập khẩu. Khi ngành công nghiệp đang phải cạnh tranh gay gắt với hàng nhập khẩu tương tự sẽ gây áp lực với Chính phủ đàm phán về hạn chế xuất khẩu với nước xuất khẩu để giảm bớt áp lực cạnh tranh. Các nhà xuất khẩu bị "bắt buộc" chấp nhận số lượng đó và bị đe dọa nhận được các hành động khắc nghiệt hơn nếu không chấp nhận thỏa thuận tự nguyện hạn chế số lượng xuất khẩu. Chính phủ xuất khẩu hoặc chính các nhà xuất khẩu quản lý thỏa thuận này. Hạn chế xuất khẩu tình nguyện từng là một công cụ quan trọng hạn chế thương mại và đã được sử dụng khá rộng rãi. Trong khi hạn ngạch được áp dụng chung thì hạn chế xuất khẩu tình nguyện chỉ áp dụng với một số nước xuất khẩu chủ yếu, do đó tạo ra sự phân biệt đối xử giữa các thành viên và rõ ràng vi phạm nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN); đó là: mỗi thành viên không

được tìm kiếm, thực hiện hay duy trì bất cứ thỏa thuận hạn chế xuất khẩu, thỏa thuận về thị trường nào hay bất cứ biện pháp tương tự khác lên phía xuất khẩu hay nhập khẩu. Điều này bao gồm các hành động do một thành viên thực hiện riêng rẽ cũng như các hành động do hai thành viên trở lên thực hiện.

Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (hay tự nguyện hạn chế xuất khẩu) là một biện pháp hạn chế xuất khẩu, mà theo đó quốc gia nhập khẩu đòi hỏi quốc gia xuất khẩu phải hạn chế chế bót lượng hàng xuất khẩu sang nước mình một cách tự nguyện, nếu không thì sẽ áp dụng biện pháp trả đũa kiên quyết.

Khi thực hiện hạn chế xuất khẩu tự nguyện nó cũng có tác động kinh tế như một hạn ngạch xuất khẩu tương đương. Tuy nhiên hạn ngạch xuất khẩu mang tính chủ động và thường là biện pháp tự bảo vệ thị trường trong nước hoặc nguồn tài nguyên trong nước, còn hạn chế xuất khẩu tự nguyện thực ra lại mang tính miễn cưỡng và gắn với những điều kiện nhất định. Hình thức này thường áp dụng cho các quốc gia có khối lượng xuất khẩu quá lớn ở một số mặt hàng nào đó.

4.4. Những quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật (các hàng rào kỹ thuật)

Đây là những quy định về tiêu chuẩn vệ sinh, đo lường an toàn lao động, bao bì đóng gói, đặc biệt là các tiêu chuẩn về vệ sinh thực phẩm, vệ sinh phòng dịch đối với động và thực vật tươi sống, tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường sinh thái đối với các máy móc, thiết bị và dây chuyền công nghệ...

Những quy định này xuất phát từ các đòi hỏi thực tế của đời sống xã hội và phản ánh trình độ phát triển đạt được của nền văn minh nhân loại. Tuy nhiên trên thực tế người ta thường khéo léo sử dụng các quy định này một cách thiên lệch giữa các công ty trong nước và các công ty nước ngoài và biến chúng thành công cụ cạnh tranh có lợi cho nước chủ nhà trong quan hệ thương mại quốc tế.

Về mặt kinh tế những quy định này có tác dụng bảo hộ đối với thị trường trong nước, hạn chế và làm méo mó dòng vận động của hàng hóa trên thị trường thế giới.

4.5. Trợ cấp xuất khẩu

Trợ cấp xuất khẩu là khoản tiền trả cho một công ty hay một cá nhân đưa hàng ra bán ở nước ngoài. Trợ cấp xuất khẩu có thể theo khối lượng hay theo giá trị.

Chính phủ có thể áp dụng những biện pháp hạn chế trợ cấp trực tiếp hoặc cho vay với lãi suất thấp đối với các nhà xuất khẩu trong nước.

Bên cạnh đó Chính phủ còn có thể thực hiện một khoản cho vay ưu đãi đối với các bạn hàng nước ngoài để có thể có điều kiện mua các sản phẩm do nước mình sản xuất ra, và để xuất khẩu ra nước ngoài. Đây chính là các khoản tín dụng viện trợ mà Chính phủ các nước công nghiệp phát triển áp dụng, khi cho các nước đang phát triển vay (thường có kèm theo các điều kiện chính trị).

Ảnh hưởng của trợ cấp:

- Lượng cung thị trường nội địa bị giảm do mở rộng quy mô xuất khẩu, giá cả thị trường nội địa tăng lên, người tiêu dùng trong nước sẽ bị thiệt một khoản tiền nhất định.

- Chi phí ròng xã hội phải bỏ ra để bảo hộ việc khuyến khích xuất khẩu gây thiệt hại cho xã hội.

4.6. Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

- Tín dụng tài trợ xuất khẩu: là việc cung cấp cho vay để giúp doanh nghiệp thực hiện việc sản xuất, kinh doanh, chế biến hàng xuất khẩu. Mục đích của tín dụng tài trợ xuất khẩu là đẩy mạnh sản xuất trong nước, khuyến khích xuất khẩu. Đây còn là một kênh tái tạo ngoại tệ để phục vụ hoạt động nhập khẩu của ngân hàng.

- *Tín dụng tài trợ nhập khẩu*: là việc cung cấp các khoản vay (ngắn, trung, dài hạn) để giúp doanh nghiệp thực hiện việc nhập khẩu cần thiết phục vụ sản xuất kinh doanh. Mục đích của tín dụng tài trợ nhập khẩu là cho vay để giúp các doanh nghiệp nhập nguyên liệu, vật tư, hàng hóa, máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất...

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, xuất nhập khẩu trở thành vấn đề quan trọng. Thị trường thương mại thế giới mở rộng không ngừng, nhu cầu về thị trường tiêu thụ hàng hóa, thị trường đầu tư trở thành nhu cầu cấp bách của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Do khả năng tài chính có hạn mà các doanh nghiệp không phải lúc nào cũng đủ vốn cho chế biến sản xuất hàng xuất khẩu, từ đó nảy sinh ra quan hệ vay mượn và sự giúp đỡ tài trợ của các ngân hàng. Mặt khác, quan hệ giao thương quốc tế đặt ra những vấn đề tế nhị, đôi khi phức tạp, nên những nghiệp vụ thương mại đòi hỏi sự tham gia của ngân hàng, đem lại cho các nhà hoạt động ngoại thương sự hiểu biết kỹ thuật và chỗ dựa tài chính trong lĩnh vực quan trọng này.

Sự ra đời của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu là một yêu cầu tất yếu khách quan, gắn liền với các quan hệ mua bán ngoại thương giữa các nước. Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu đóng vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngoại thương cũng như sự phát triển kinh tế của quốc gia. Cùng với sự phát triển của ngoại thương và hệ thống ngân hàng, hoạt động hỗ trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng phát triển ngày càng đa dạng và phong phú.

Hình thức đơn giản là ngân hàng cho vay trực tiếp đối với các đơn vị nhập khẩu như cho vay để bổ sung vốn lưu động, thu mua chế biến sản xuất hàng xuất khẩu theo các hợp đồng đã được ký kết, cho vay để thanh toán các nguyên liệu, hàng hóa, vật tư nhập từ nước ngoài.

Từ hình thức cho vay ngắn hạn là chủ yếu, ngân hàng đã mở rộng trung, dài hạn để hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu. Ngân hàng cho vay để mua sắm máy móc thiết bị, cải tiến công nghệ, ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật để nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Ngân hàng còn thực hiện cho vay gián tiếp, đứng ra bảo lãnh để vay vốn nước ngoài cho các đơn vị xuất nhập khẩu, nhờ đó các doanh nghiệp có thể vay vốn mà không phải thế chấp hay cầm cố tài sản, bảo lãnh mở L/C thanh toán hàng nhập khẩu, bảo lãnh hối phiếu, bảo lãnh hợp đồng...

Nếu doanh nghiệp có hối phiếu trong tay có thể đưa đến ngân hàng chiết khấu cũng như các chứng từ có giá trị thanh toán khác. Ngân hàng sẽ mua lại bộ chứng từ và có quyền đòi tiền nhà nhập khẩu theo hối phiếu. Trường hợp nhà nhập khẩu

khẩu có những hợp đồng xuất khẩu liên tục và dài hạn theo định kỳ với điều kiện thanh toán trả chậm, nhưng có nhu cầu vốn ngay, nhà xuất khẩu bán các khoản thanh toán chưa đến hạn cho ngân hàng. Khi đến hạn, ngân hàng sẽ thu tiền từ nhà nhập khẩu, đây chính là hình thức tín dụng bao thanh toán.

Như vậy, do trình độ kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán ngày càng phát triển, các phương thức thanh toán quốc tế ngày càng đa dạng, nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu phát triển dưới nhiều hình thức ngày càng đa dạng, phục vụ tích cực và có hiệu quả cho hoạt động xuất nhập khẩu.

4.7. Bán phá giá

Bán phá giá là một khái niệm cơ bản của thương mại quốc tế. Các sản phẩm bán vào một thị trường với giá bán ở mức dưới giá thành sản xuất thì được xem là bán phá giá và có thể phải chịu các cuộc điều tra và bị trừng phạt.

Bán phá giá là tổng hợp những biện pháp bán hạ giá một số mặt hàng xuất khẩu nào đó để cạnh tranh với những bạn hàng khác trên thị trường thế giới. Mục tiêu là đánh bại đối thủ, chiếm lĩnh thị trường ngoài nước hoặc kiểm soát ngoại tệ khẩn cấp, có khi cả mục tiêu chính trị.

Quy trình điều tra về việc bán phá giá thường có 10 bước:

1- *Bắt đầu vụ kiện*: Để bắt đầu vụ kiện, những người khởi kiện phải nộp đơn kiện với đầy đủ bằng chứng cần thiết và ước định được mức thiệt hại mà hành động bán phá giá đó gây ra. Đơn kiện cũng cần xác định được chính xác chủng loại hàng hóa và danh tính của các công ty bị kiện là bán phá giá.

Sau khi tiếp nhận đơn, cơ quan có thẩm quyền sẽ chỉ bắt đầu vụ kiện khi người nộp đơn là đại diện hợp pháp cho ngành hàng đó. Thông thường các hội, hiệp hội đại diện cho ngành hàng ở tầm quốc gia hay khu vực mới đủ khả năng đại diện. Tại Hoa Kỳ, đại diện có thể là hội, hiệp hội các bang. Cơ quan có thẩm quyền cũng sẽ xem xét xem các bằng chứng ban đầu có đủ mức để bắt đầu vụ kiện không.

2- Điều tra sơ bộ: Việc điều tra sơ bộ được tiến hành chủ yếu để xác định hai nhóm vấn đề:

Một là, có thực người bị kiện bán phá giá hay không và mức độ phá giá là bao nhiêu;

Hai là, có thiệt hại với ngành sản xuất nội địa hay không (nơi phát đơn kiện) và thiệt hại đó có hoàn toàn, có thực sự do việc bán phá giá trên hay không.

Thông tin liên quan được xác định thông qua bảng câu hỏi được gửi và thu thập trực tiếp từ cả phía nguyên đơn và bị đơn. Các Bên trong vụ kiện chỉ có cách hợp tác chặt chẽ, cung cấp thông tin đầy đủ, đúng yêu cầu và hiệu quả với cơ quan điều tra. Việc thu thập thêm thông tin từ các nguồn, tìm và xác minh các bằng chứng liên quan cũng đồng thời được tiến hành nhằm làm cho quá trình đánh giá thêm khách quan.

3- Kết luận vụ kiện: Trên cơ sở các dữ kiện thu thập được, cơ quan điều tra sẽ họp để nhận định và đưa ra kết luận về vụ việc bán phá giá. Kết luận này phải đánh giá được nhiều vấn đề liên quan chủ yếu trên cơ sở định lượng.

4- Áp dụng biện pháp tạm thời: Nếu kết luận của cơ quan điều tra là có việc bán phá giá thì các biện pháp tạm thời sẽ

lập tức được đưa ra nhằm hạn chế hậu quả của việc bán phá giá này.

Các biện pháp được biết đến có thể là: đặt cọc, ký quỹ một số tiền nhất định và áp thuế (bổ sung) tạm thời đối với các mặt hàng bị kiện là bán phá giá.

Biện pháp tạm thời có thể được sửa đổi trong thời gian sau đó.

5- *Cam kết về giá*: Ngay sau khi đã có kết luận sơ bộ về việc bán phá giá là có thật và gây thiệt hại cho các nhà sản xuất nội địa. Bên xuất khẩu (thường là từ nước bị kiện) và bên nhập khẩu (thường là từ nước đi kiện) cần phải hợp với nhau để đạt được một cam kết về giá.

Các loại thỏa thuận về giá có thể đạt được là:

- Bên xuất khẩu cam kết tăng giá bán đến mức xấp xỉ giá của nhà sản xuất nội địa (song vẫn đảm bảo cạnh tranh).
- Ngừng xuất khẩu với giá bị cho là phá giá.
- Chấp nhận bị áp dụng quota với mặt hàng đó.
- Chấp nhận bị áp thuế bổ sung.

Biện pháp cam kết này không áp hàng loạt mà áp tùy theo từng nhà xuất khẩu. Việc áp chế chỉ chấm dứt khi được xem là đã thích hợp và không có kiện cáo nào từ các nhà sản xuất nội địa nữa.

6- *Tiếp tục điều tra*: Biện pháp này được thực hiện nhằm thu thập thêm thông tin, chứng cứ để kết luận chính xác hơn.

Quá trình này cũng nhằm thu thập các phản hồi và tác động với các Bên liên quan sau khi áp dụng biện pháp.

Các phiên điều trần có thể được tổ chức trong giai đoạn này cho các Bên trình bày về vấn đề của mình nhằm đạt được sự công bằng hơn.

7- Kết luận cuối cùng: Phải được đưa ra đúng với lộ trình điều tra nhằm làm cơ sở cho các phán quyết chính xác.

8- Áp dụng biện pháp chống phá giá cuối cùng: Cơ quan điều tra chống bán phá giá phải đưa ra kết luận cuối cùng. Thông thường sẽ có loại 2 kết luận:

- Nếu mức độ phá giá là đáng kể, gây thiệt hại thực thụ với các nhà sản xuất nội địa thì nhà xuất khẩu phải chịu mức thuế chống bán phá giá. Mức thuế này không đồng đều với tất cả các nhà sản xuất mà áp tùy theo từng nhà sản xuất, tùy theo mức phá giá bị kết luận. Tuy nhiên, mức thuế bổ sung không bao giờ cao hơn mức biên độ giá chênh lệch đã xác định; nếu biên độ chênh lệch chỉ bằng và nhỏ hơn 2% thì cũng không bị áp thuế bổ sung; nếu việc áp thuế làm ảnh hưởng đến lợi ích chung của cộng đồng thì cũng không bị áp thuế.

Nếu kết luận là mức phá giá không đáng kể, không ảnh hưởng thì biện pháp tạm thời được dỡ bỏ, thuế chống bán phá giá không bị áp nữa.

9- Rà soát hàng năm: Được tiến hành hàng năm theo yêu cầu các Bên nhằm điều chỉnh mức thuế bổ sung hoặc phá bỏ các biện pháp chống phá giá nếu thấy không cần thiết nữa.

Quá trình này các Bên liên quan cũng phải hợp tác như lần điều tra đầu tiên.

10- Rà soát hoàng hôn: Được tiến hành sau một định kỳ 5 năm kể từ khi áp thuế hay rà soát.

Kết luận của cuộc Rà soát hoàng hôn này sẽ là có áp thuế chống bán phá giá thêm 5 năm nữa hay không. Đây là cuộc điều tra quy mô không kém cuộc điều tra ban đầu với sự hợp tác của tất cả các Bên liên quan.

4.8. Phá giá tiền tệ

Phá giá tiền tệ (hay phá giá ngoại tệ) là hình thức biến tướng của phá giá.

Thông qua tác động vào tỷ giá hối đoái làm cho đồng nội tệ mất giá so với đồng ngoại tệ khác, để hàng xuất khẩu rẻ hơn làm tăng khả năng cạnh tranh ở thị trường nước ngoài.

Tác động đến tất cả các mặt hàng và tất cả các thị trường liên quan.

Được sử dụng khi nhà nước muốn cân đối lại tỷ giá hối đoái trong mối quan hệ giữa cán cân thương mại và cán cân thanh toán.

5. Một số dạng chính sách thương mại quốc tế điển hình

5.1. Các chính sách hướng nội ban đầu

Thúc đẩy tính tự lực quốc gia thể hiện ở việc tăng cường sản xuất lương thực, các nông sản và khoáng sản mà chúng

không được nhập khẩu. Qua đó mà đảm bảo sự an toàn lương thực. Chính phủ còn đánh thuế vào hàng hóa xuất khẩu để tăng thu cho ngân sách, qua đó làm giảm sức thu hút tương đối của nền nông nghiệp định hướng xuất khẩu so với nền nông nghiệp hướng nội.

Chính sách này có thể có tác động cục bộ, nhưng về lâu dài nó trái ngược với ý tưởng hướng đến nền kinh tế thế giới mở cửa có ích cho tất cả các nước.

5.2. Các chính sách hướng ngoại ban đầu

Các nước đang phát triển trong giai đoạn đầu hướng vào xuất khẩu những mặt hàng nông sản truyền thống và người ta thực hiện chính sách đánh thuế nhập khẩu tương đối thấp để tăng nguồn thu cho Chính phủ, vì ở giai đoạn này không có khả năng lựa chọn các loại thuế khác.

Chính sách thương mại ở đây thiên về ủng hộ cho sự thay thế nhập khẩu và tạo ra một biểu thuế nhập khẩu đem lại nguồn thu thích hợp mà không cần tới sự bảo hộ mạnh mẽ.

5.3. Các chính sách hướng nội tiếp theo

Chính sách thương mại nông nghiệp hướng nội sẽ đạt tới sự mở rộng cho các ngành công nghiệp nhỏ với sự trợ cấp như đã nói ở trên đã dần dần khuyến khích nền công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu. Các công cụ của chính sách thương mại thường được sử dụng phục vụ theo hướng đó.

Bên cạnh chính sách bảo hộ chung người ta có thể thực hiện sự hỗ trợ có lựa chọn cho nền công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu, đó là một nền công nghiệp non trẻ.

Yêu cầu đặt ra với chính sách thương mại ở đây là phải tránh được lệch lạc kéo theo cho người tiêu dùng, tránh lựa chọn sai những ngành non trẻ để hỗ trợ, can thiệp để khắc phục được những khiếm khuyết của thị trường.

5.4. Các chính sách hướng ngoại tiếp theo

Các nước đang phát triển thường chuyển sang các chính sách hướng ngoại đối với các ngành chế tạo máy sau khi hoàn thành tới những giai đoạn ban đầu của việc thay thế nhập khẩu.

Các chính sách thương mại tốt nhất cho các chính sách hướng ngoại sẽ trở nên trung hòa khi quan tâm đến việc cung cấp các đầu vào cho nhà xuất khẩu, tức là dỡ bỏ các rào cản đối với xuất khẩu.

Bốn loại chính sách thương mại nói trên là một sự khái quát hóa, tập trung vào những đặc điểm quan trọng và trong thực tế chính sách thương mại quốc tế của mỗi nước có thể bao gồm các yếu tố của cả bốn chính sách này.

Chương 2

TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA TOÀN CẦU HÓA KINH TẾ ĐẾN DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

I. TRANH CHẤP TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. Mục tiêu của chế định giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế

1.1. Khái niệm tranh chấp thương mại quốc tế

Quan hệ thương mại quốc tế càng được mở rộng, khả năng phát sinh tranh chấp càng lớn. Tranh chấp thương mại quốc tế được giải quyết theo khuôn khổ giải quyết tranh chấp của WTO là tranh chấp giữa các thành viên WTO về thực hiện chính sách thương mại trên cơ sở việc thực thi cam kết của WTO - các Hiệp định của WTO và cam kết gia nhập WTO.

Tranh chấp trên có thể phát sinh do chính sách thương mại của một thành viên WTO vi phạm những Hiệp định của WTO và làm tổn hại đến lợi ích thương mại của các thành viên khác. Tranh chấp giữa các thành viên của WTO cũng có thể phát sinh do việc một thành viên áp dụng biện pháp tự vệ đối với hàng hóa nhập khẩu trái với các quy định của Hiệp định về các biện pháp, hoặc từ việc giải quyết vụ kiện chống bán phá giá trái với quy định của WTO.

Theo đó, trong khuôn khổ của WTO *tranh chấp thương mại quốc tế được hiểu là bất đồng giữa các thành viên WTO liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo các Hiệp định và thỏa thuận của WTO và bất đồng này được thông báo chính thức cho Ban thư ký WTO.*

Trong WTO, tranh chấp thương mại quốc tế có một số các đặc điểm sau:

- Tranh chấp thương mại trong khuôn khổ WTO là tranh chấp thương mại quốc tế liên quốc gia, liên Chính phủ;

- Các Bên tranh chấp là thành viên WTO (tức là ở cấp Chính phủ). Các tổ chức quốc tế, các cá nhân, pháp nhân... không thể là một Bên của tranh chấp;

- Khách thể của tranh chấp luôn liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo các Hiệp định và thỏa thuận của WTO;

- Tranh chấp phải được giải quyết theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO (DSM).

Tranh chấp thương mại là một trong những hệ quả của hoạt động thương mại, đặc biệt là trong thương mại quốc tế (do xung đột, khác biệt về kinh tế, pháp luật, văn hóa, bất đồng ngôn ngữ...). Do vậy, giải quyết tranh chấp phát sinh là một nhu cầu tất yếu khách quan.

Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế trong khuôn khổ WTO theo nghĩa chung nhất là *cách thức, phương pháp hoặc các hoạt động của WTO để điều chỉnh các bất đồng, các xung đột giữa các thành viên WTO liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo các Hiệp định và thỏa thuận của WTO nhằm khắc phục và loại trừ các tranh chấp phát sinh, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các thành viên.*

1.2. Mục tiêu của chế định giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế

1.2.1. Bảo đảm sự an toàn và tính dự báo trước cho hệ thống thương mại đa phương

Mục tiêu trọng tâm của hệ thống giải quyết tranh chấp WTO là bảo đảm sự an toàn và tính dự báo trước của hệ thống thương mại đa phương. Mặc dù thương mại quốc tế được hiểu trong WTO như là dòng hàng hóa và dịch vụ lưu chuyển giữa các nước thành viên, song các Chính phủ không trực tiếp tiến hành các hoạt động thương mại này mà do các đối tác kinh tế tư nhân tiến hành. Các đối tác tham gia thị trường này cần sự ổn định và tính dự báo trước trong các luật lệ, quy định, nguyên tắc điều chỉnh hoạt động thương mại của họ, đặc biệt là khi họ thực hiện thương mại trên cơ sở các giao dịch dài hạn.

Do đó, mục tiêu của Hiệp định về Quy tắc và Thủ tục Giải quyết Tranh chấp trong khuôn khổ WTO (DSU) là bảo đảm có một hệ thống hoạt động trên cơ sở quy định pháp luật, tin cậy, hiệu quả và nhanh chóng để giải quyết các tranh chấp liên quan đến việc áp dụng các điều khoản của Hiệp định WTO. Thông qua việc tăng cường nguyên tắc pháp quyền, hệ thống giải quyết tranh chấp làm cho hệ thống thương mại trở nên an toàn hơn và có khả năng dự đoán trước. Khi một thành viên cho là có sự không tuân thủ Hiệp định WTO thì hệ thống giải quyết tranh chấp sẽ đưa ra cách giải quyết tương đối nhanh chóng đối với vấn đề đó bằng một quyết định độc lập buộc phải thi hành ngay, và nếu thành viên thua kiện không chịu thi hành thì có thể sẽ bị trừng phạt thương mại.

1.2.2. Bảo toàn các quyền và nghĩa vụ của các thành viên WTO

Một tranh chấp phát sinh khi một Thành viên WTO thông qua một biện pháp chính sách thương mại mà một hay nhiều thành viên khác coi là không phù hợp với nghĩa vụ theo Hiệp định WTO. Trong trường hợp đó, bất kỳ thành viên nào cảm thấy bị thiệt hại thì đều được phép viện dẫn đến các điều

khoản và thủ tục của hệ thống giải quyết tranh chấp để chính thức phản đối lại biện pháp đó.

Nếu các Bên tranh chấp không thể đạt được một hòa giải thì Bên khiếu kiện được bảo đảm giải quyết bằng một quy trình dựa trên nguyên tắc mà theo đó tính đúng đắn của đơn kiện sẽ được xem xét bởi một cơ quan độc lập (Ban Hội thẩm hoặc Cơ quan Phúc thẩm). Nếu Bên khiếu kiện thắng kiện thì kết quả mong muốn là có được việc Bên bị kiện rút bỏ biện pháp bị coi là không phù hợp với Hiệp định WTO. Bồi thường và các biện pháp trả đũa chỉ là các biện pháp thứ yếu và có tính tạm thời đối với một sự vi phạm Hiệp định WTO.

Như vậy, hệ thống giải quyết tranh chấp cho phép có một cơ chế giải quyết tranh chấp mà nhờ đó các thành viên WTO có thể bảo đảm rằng các quyền của họ theo Hiệp định WTO được thực hiện. Hệ thống này cũng quan trọng đối với cả Bên bị khiếu kiện để họ tự bảo vệ mình nếu họ không đồng ý với lời cáo buộc của Bên khiếu kiện. Trong trường hợp này, hệ thống giải quyết tranh chấp đóng vai trò bảo vệ quyền và nghĩa vụ của thành viên theo Hiệp định WTO. Các quyết định của các cơ quan liên quan nhằm mục tiêu phản ánh và thực thi một cách đúng đắn các quyền và nghĩa vụ được quy định tại Hiệp định WTO.

1.2.3. Làm rõ quyền lợi và nghĩa vụ thông qua giải thích

Phạm vi chính xác của quyền và nghĩa vụ được nêu trong Hiệp định WTO không hoàn toàn được rõ ràng ngay nếu chỉ đọc văn bản Hiệp định. Các điều khoản pháp lý thường được viết ra theo ngôn ngữ chung để có thể áp dụng chung và bao trùm một số lượng lớn các trường hợp, tình huống cụ thể. Do đó, việc một số tình tiết nào đó có gây ra vi phạm quy định pháp luật được hàm chứa trong một điều khoản cụ thể nào đó hay không là một câu hỏi mà không dễ gì

có được câu trả lời. Trong phần lớn các trường hợp, câu trả lời chỉ có thể được tìm thấy sau khi giải thích được các nội dung của quy định liên quan. Thêm vào đó, các quy định pháp lý trong các Hiệp định quốc tế thường thiếu sự rõ ràng bởi câu chữ của chúng là kết quả của sự thỏa hiệp sau các vòng đàm phán đa phương. Những thành viên khác nhau tham gia vào quá trình đàm phán thường phải dung hòa các quan điểm khác nhau thông qua việc thống nhất nội dung của văn kiện sao cho có thể hiểu theo nhiều cách để vẫn thỏa mãn được yêu cầu của các nhóm có quyền lợi kinh tế khác nhau. Các nhà đàm phán cũng có thể nhờ đó mà hiểu những quy định cụ thể theo các cách trái ngược và khác nhau. Tuy nhiên, DSU chỉ ra một cách rõ ràng rằng hệ thống giải quyết tranh chấp có mục tiêu làm rõ các quy định của Hiệp định WTO “phù hợp với những quy tắc về tập quán trong giải thích công pháp quốc tế”.

Như vậy, DSU đã công nhận sự cần thiết phải làm rõ các quy định của WTO và yêu cầu bắt buộc rằng việc làm rõ này phải theo đúng quy tắc có tính tập quán về giải thích. Thêm vào đó, điều 17.6 của DSU đã ngầm công nhận rằng các Ban Hội thẩm được phép phát triển các giải thích pháp lý. Do đó, “thẩm quyền duy nhất” theo Điều IX:2 của Hiệp định WTO phải được hiểu là khả năng thông qua những giải thích “chính thức”, có hiệu lực chung đối với tất cả các thành viên WTO. Điều này khác với các giải thích của các Ban Hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm là chỉ áp dụng cho các Bên tranh chấp và cho một tranh chấp cụ thể. Về phương pháp giải thích, DSU dẫn chiếu đến các “quy tắc về tập quán trong giải thích công pháp quốc tế (Điều 3.2 của DSU). Tuy nhiên, các quy tắc của pháp luật tập quán quốc tế thường không được viết thành văn bản, nhưng đã có một số Công ước quốc tế pháp điển hóa một số quy tắc của pháp luật tập quán về giải thích điều ước quốc tế.

Đáng chú ý là các điều 31 (Quy định chung về giải thích); điều 32 (Phương tiện bổ sung cho giải thích) và điều 33 (Giải thích điều ước được chứng thực bằng hai hay nhiều ngôn ngữ) của Công ước Viên về Luật của điều ước hàm chứa nhiều quy tắc có tính tập quán về giải thích công pháp quốc tế.

Do vậy, việc giải thích điều ước Hiệp định WTO cần được giải thích phù hợp với nghĩa thông thường của từ ngữ trong quy định liên quan, được cân nhắc trong bối cảnh của chúng và theo mục đích và đối tượng của Hiệp định. Nghĩa thông thường của một thuật ngữ trong một quy định cần được làm rõ trên cơ sở lời văn đơn thuần. Những định nghĩa của thuật ngữ này trong từ điển có thể sử dụng để trợ giúp cho mục tiêu đó. “Bối cảnh” là nói đến các kết luận có thể được đưa ra trên các cơ sở, chẳng hạn như cấu trúc, nội dung hoặc thuật ngữ ở các điều khoản khác cùng trong Hiệp định, đặc biệt là những điều khoản có trước và sau quy định cần giải thích. “Đối tượng và mục đích” là nói đến mục đích rõ ràng hay ngụ ý của quy định liên quan hay cả Hiệp định nói chung.

Trên thực tế, Ban Hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm dường như dựa nhiều vào nghĩa thông thường và bối cảnh hơn là vào đối tượng và mục đích của các điều khoản cần giải thích. Lịch sử đàm phán Hiệp định chỉ là một công cụ thứ cấp bổ sung cho việc giải thích, công cụ này chỉ được sử dụng để khẳng định sự giải thích theo nghĩa thông thường, bối cảnh, đối tượng và mục đích hoặc nếu như kết quả giải thích có thể hiểu theo nhiều cách, mơ hồ, rõ ràng là vô lý hoặc không hợp lý. Một trong những hệ luận của các nguyên tắc giải thích là ý nghĩa và hiệu lực phải được đưa ra đối với tất cả các thuật ngữ của một Hiệp định thay vì làm cho toàn bộ các phần của một Hiệp định trở nên thừa và vô dụng.

1.2.4. Giải pháp ưu tiên là “Thỏa thuận”

Mặc dù hệ thống giải quyết tranh chấp được sử dụng để bảo toàn các quyền của các thành viên bị xâm phạm và để làm rõ phạm vi các quyền và nghĩa vụ mà những quyền và nghĩa vụ này đã dần đạt được ở mức cao hơn về tính an toàn và dự báo trước, nhưng mục tiêu hàng đầu của hệ thống này không phải là để đưa ra các phán quyết hay để phát triển án lệ. Giống như các hệ thống pháp luật khác, nó ưu tiên giải quyết tranh chấp với mong muốn thông qua giải pháp được các Bên tự dàn xếp, thỏa thuận và phù hợp với Hiệp định WTO. Việc xét xử chỉ được sử dụng khi các Bên không thể đưa ra được giải pháp này. Với tư cách là giai đoạn đầu tiên của mỗi tranh chấp, DSU yêu cầu các Bên tham vấn chính thức đưa ra một khuôn khổ mà theo đó các Bên tranh chấp phải ít nhất là cố gắng đàm phán để đạt được hòa giải. Ngay cả khi vụ kiện đến giai đoạn xét xử, các Bên vẫn có thể tự dàn xếp với nhau và luôn được khuyến khích nỗ lực theo hướng này.

1.2.5. Giải quyết tranh chấp nhanh chóng

Hiệp định về Quy tắc và Thủ tục Giải quyết Tranh chấp trong khuôn khổ WTO nhấn mạnh rằng giải quyết tranh chấp nhanh chóng là rất quan trọng nếu WTO muốn hoạt động hiệu quả và sự cân bằng các quyền và nghĩa vụ giữa các thành viên được duy trì. DSU đưa ra các thủ tục tương đối cụ thể và thời gian tương ứng phải tuân thủ trong giải quyết tranh chấp. Thủ tục cụ thể được đưa ra nhằm mục tiêu đạt hiệu quả, bao gồm cả quyền của Bên khiếu kiện được đi tiếp theo các bước tố tụng với đơn khiếu kiện ngay cả khi không có sự đồng ý của Bên bị khiếu kiện. Nếu vụ kiện được xét xử thì nó

có thể cần không quá 12 tháng để Ban Hội thẩm đưa ra phán quyết và không quá 15 tháng trong trường hợp vụ kiện được phúc thẩm.

Tuy nhiên, các cuộc tranh chấp trong WTO thường rất phức tạp cả về tình tiết và pháp lý. Các Bên thường đưa ra một số lượng đáng kể các số liệu và tài liệu liên quan đến biện pháp đang tranh chấp và họ cũng đưa ra những lý lẽ pháp lý rất cụ thể. Các Bên cần thời gian để chuẩn bị những lý lẽ về thực tế và về pháp lý để trả lời cho những lập luận mà bên đối lập đưa ra. Ban Hội thẩm và, hoặc Cơ quan phúc thẩm được bổ nhiệm để giải quyết vấn đề sẽ cần phải xem xét tất cả các bằng chứng và lý lẽ, có thể phải nghe chuyên gia và đưa ra lập luận chi tiết để giúp đưa ra kết luận. Nếu tính đến tất cả các khía cạnh này, hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO hoạt động tương đối nhanh và, trong mọi trường hợp, nhanh hơn nhiều so với các hệ thống tòa án của nước thành viên hoặc hệ thống tài phán quốc tế khác.

1.2.6. Cấm quyết định đơn phương

Các thành viên WTO đã đồng ý sử dụng hệ thống đa phương để giải quyết các tranh chấp thương mại trong WTO của họ thay vì sử dụng đến hành động đơn phương. Điều này có nghĩa là tuân thủ các thủ tục đã được thống nhất và tôn trọng các phán quyết khi được đưa ra và không được đơn phương áp dụng pháp luật. Nếu một thành viên khiếu kiện thành viên khác là đã vi phạm các quy tắc WTO và hành động một cách đơn phương là áp dụng biện pháp đối kháng thì có nghĩa thành viên đó cũng vi phạm nghĩa vụ. Thành viên đó có thể lập luận rằng mình đã hành động đúng luật vì sự vi phạm của họ được lý giải với tư cách là biện pháp đối kháng với sự vi phạm trước đó của thành viên khác. Tuy nhiên, nếu thành viên bị khiếu kiện không đồng ý rằng biện pháp của họ là vi

phạm nghĩa vụ của WTO thì họ cũng sẽ không chấp nhận lý lẽ về biện pháp đối kháng mà thành viên khiếu kiện đưa ra. Do vậy, thành viên bị khiếu kiện có thể cho rằng biện pháp đối kháng đó là bất hợp pháp và họ có lý do chính đáng để áp dụng một biện pháp đối kháng để chống lại. Bên khiếu kiện ban đầu dựa trên quan điểm pháp lý của mình có thể sẽ lại không đồng ý và tiếp tục đưa ra một biện pháp đối kháng khác. Sự việc có thể gia tăng căng thẳng ngoài tầm kiểm soát và nếu như không có một bên rút lui thì nguy cơ hạn chế thương mại giữa các Bên sẽ ngày càng leo thang và điều này có thể dẫn đến “chiến tranh thương mại”.

Để ngăn chặn mâu thuẫn gia tăng như vậy, DSU yêu cầu bắt buộc sử dụng hệ thống đa phương để giải quyết tranh chấp mà các thành viên WTO phải sử dụng khi họ muốn một thành viên khác sửa sai trong khuôn khổ Hiệp định WTO. Điều này áp dụng đối với trường hợp một thành viên tin tưởng rằng thành viên khác đã vi phạm Hiệp định WTO, hoặc làm triệt tiêu, hoặc suy giảm các lợi ích theo các Hiệp định WTO, hoặc làm cản trở việc đạt mục tiêu của một trong số các Hiệp định.

Trong các trường hợp như vậy, một thành viên không thể hành động dựa trên các quyết định đơn phương khi xảy ra một trong các tình huống trên mà chỉ có thể hành động sau khi đã sử dụng việc giải quyết tranh chấp theo các thủ tục và quy tắc của DSU. Nếu thành viên khiếu nại được hành động gì thì họ đều chỉ có thể dựa trên các kết luận của Ban Hội thẩm được thông qua hoặc báo cáo của Cơ quan phúc thẩm hoặc phán quyết của trọng tài đã được thông qua. Thành viên liên quan cũng phải tuân thủ các thủ tục được đề ra trong DSU đối với việc xác định về thời gian thực hiện và áp dụng các biện pháp trả đũa chỉ trên cơ sở được phép của DSU.

1.2.7. Tính chất bắt buộc

Hệ thống giải quyết tranh chấp có tính bắt buộc. Tất cả các thành viên WTO đều phải tuân thủ bởi họ đã ký và phê chuẩn Hiệp định WTO như là cả gói cam kết chung mà DSU là một phần trong đó.

Hiệp định về Quy tắc và Thủ tục Giải quyết Tranh chấp trong khuôn khổ WTO buộc tất cả các thành viên WTO phải tuân thủ hệ thống giải quyết tranh chấp đối với tất cả các tranh chấp phát sinh trong khuôn khổ Hiệp định WTO. Do đó, không giống các hệ thống giải quyết tranh chấp quốc tế khác, các Bên tranh chấp không cần thiết phải có một tuyên bố riêng hay thỏa thuận riêng về việc chấp nhận quyền tài phán của hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO. Việc chấp thuận quyền tài phán của hệ thống giải quyết tranh chấp đã được hàm chứa trong việc thành viên gia nhập vào WTO. Kết quả là từng thành viên WTO được bảo đảm quyền tiếp cận hệ thống giải quyết tranh chấp và không thành viên bị kiện nào có thể trốn tránh được quyền tài phán này.

2. Phạm vi điều chỉnh và các nguyên tắc của chế định giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế

2.1. Phạm vi điều chỉnh của chế định giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế

Các khiếu kiện có thể được giải quyết theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO được quy định tại Điều XXIII.1 GATT 1994 bao gồm:

- Khiếu kiện có vi phạm (*violation complaint*): khiếu kiện phát sinh khi một quốc gia thành viên không thực hiện các nghĩa vụ của mình theo qui định tại Hiệp định (trong trường hợp này thiệt hại được suy đoán là đương nhiên).

- Khiếu kiện không vi phạm (*non-violation complaint*): là loại khiếu kiện phát sinh khi một quốc gia ban hành một biện pháp thương mại gây thiệt hại (làm mất hay phương hại đến) các lợi ích mà quốc gia khiếu kiện có được từ Hiệp định hoặc cản trở việc thực hiện một trong các mục tiêu của Hiệp định - không phụ thuộc vào việc biện pháp đó có vi phạm Hiệp định hay không.

- Khiếu kiện dựa trên “sự tồn tại một tình huống khác” (*“situation” complaint*): trong trường hợp này, quốc gia khiếu kiện cũng phải chứng minh về thiệt hại mà mình phải chịu hoặc trở ngại gây ra đối với việc đạt được một mục tiêu của Hiệp định.

Như vậy, tranh chấp trong khuôn khổ WTO không nhất thiết phát sinh từ một hành vi vi phạm các qui định tại các Hiệp định của tổ chức này của một hoặc nhiều quốc gia thành viên (thông qua việc ban hành, thực thi một biện pháp thương mại vi phạm nghĩa vụ của quốc gia đó theo WTO). Tranh chấp có thể phát sinh từ một “tình huống” khác hoặc khi một biện pháp thương mại do một quốc gia thành viên ban hành tuy không vi phạm qui định của WTO nhưng gây thiệt hại cho một hoặc nhiều quốc gia thành viên khác.

Qui định này thực chất là sự kế thừa qui định trước đây của GATT 1947 về phạm vi áp dụng của cơ chế giải quyết tranh chấp: một qui định phản ánh sự mềm dẻo trong các qui định về quyền và nghĩa vụ của các thành viên WTO theo đó một bên có thể phải nhượng bộ trong một vấn đề cụ thể (mà mình có quyền hoặc chí ít là không bị cấm) để tránh gây thiệt hại cho Bên (các Bên) khác hoặc nhằm đạt được một mục tiêu nhất định của Hiệp định liên quan.

2.2. Các nguyên tắc của chế định giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế

Nhằm hướng đến mục tiêu thúc đẩy tiến trình tự do hóa thương mại trên toàn cầu, nâng cao mức sống của người dân các nước thành viên và giải quyết các bất đồng về lợi ích giữa các quốc gia trong khuôn khổ hệ thống thương mại đa biên, sự vận hành của WTO đã và đang có tác động rất lớn đến kinh tế thế giới cũng như kinh tế của từng quốc gia. Theo tính toán, có tới trên 95% hoạt động thương mại trên thế giới hiện nay được điều chỉnh bởi các Hiệp định của WTO.

Là Cơ quan Giải quyết tranh chấp của WTO, hoạt động của DSB trước hết dựa trên các nguyên tắc có tính chỉ đạo và xuyên suốt của WTO; đó là: nguyên tắc không phân biệt đối xử, nguyên tắc thương mại ngày càng phải được tự do thông qua đàm phán, nguyên tắc tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng và tính dễ dự báo.

Ngoài các nguyên tắc chung nói trên, khi giải quyết tranh chấp, DSB còn dựa trên những nguyên tắc sau:

- Nguyên tắc bình đẳng giữa các nước thành viên tranh chấp;
- Nguyên tắc đồng thuận nghịch;
- Nguyên tắc đối xử ưu đãi đối với các nước đang phát triển và chậm phát triển.

3. Các phương pháp và trình tự giải quyết trong tranh chấp thương mại quốc tế

3.1. Các phương pháp giải quyết trong tranh chấp thương mại quốc tế

Hiệp định về Quy tắc và Thủ tục Giải quyết Tranh chấp trong khuôn khổ WTO cho phép giải quyết tranh chấp thông

qua: tham vấn (Điều 4); môi giới, trung gian, hòa giải (Điều 5); Panels; Phúc thẩm (AB) (Điều 6-20) và Trọng tài (Điều 25).

1- Các phương pháp ngoài tài phán

- Tham vấn (Điều 4 DSU)

Khi có một tranh chấp phát sinh, nếu thành viên WTO có quyền lợi bị vi phạm lựa chọn việc giải quyết bằng cơ chế của WTO thì thủ tục đầu tiên được tiến hành là tham vấn (Điều 4 của DSU). Các cuộc tham vấn song phương tạo cho các Bên một cơ hội để thảo luận vấn đề và tìm ra một giải pháp thỏa đáng cho các Bên mà không phải tranh tụng (Điều 4.5 của DSU). Khi các cuộc tham vấn bắt buộc đó không đem lại được một giải pháp thỏa đáng cho các Bên trong vòng 60 ngày thì Bên khiếu kiện có thể đề nghị được xét xử thông qua Ban Hội thẩm (Điều 4.7 của DSU).

Hai cơ sở pháp lý để dẫn tới đề nghị tham vấn cho một tranh chấp là Điều 22.1, Điều 23.1 của GATT 1994.

Đề nghị tham vấn phải được đệ trình bằng văn bản, trong đó, bên khiếu kiện phải xác định các vấn đề gây tranh cãi và các cơ sở pháp lý (Điều 4.4 của DSU).

Bên bị khiếu kiện (là Bên được đề nghị tham vấn) có nghĩa vụ chấp thuận xem xét một cách thiện chí đề nghị tham vấn cũng như cố gắng tạo cơ hội để tham vấn (Điều 4.2 của DSU). Các cuộc tham vấn thường diễn ra tại Geneva và bí mật (Điều 4.6 của DSU).

Trường hợp khẩn cấp bao gồm các vấn đề liên quan tới hàng hóa dễ hư hỏng, các thành viên phải bước vào tham vấn trong khoảng thời gian không quá 10 ngày sau ngày nhận được đề nghị tham vấn. Nếu các cuộc tham vấn không giải

quyết được tranh chấp trong khoảng thời gian 20 ngày kể từ ngày nhận được đề nghị thì Bên khiếu kiện có thể đề nghị thành lập một Ban Hội thẩm (Điều 4.8 của DSU).

- Môi giới, hòa giải và trung gian (Điều 5 DSU)

Môi giới, hòa giải và trung gian là những thủ tục được tiến hành tự nguyện, bí mật và không làm phương hại đến quyền của bất cứ Bên nào trong những bước tố tụng tiếp theo. Thủ tục này có thể tiến hành bất cứ lúc nào, kể cả khi Ban Hội thẩm tiến hành tố tụng nếu các Bên tranh chấp đồng ý. Trung gian, hòa giải và môi giới có thể được thực hiện vào bất kỳ thời điểm nào (Điều 5.3 của DSU), nhưng không trước yêu cầu tham vấn và được giữ bí mật.

Khi thủ tục môi giới, hòa giải hoặc trung gian được tiến hành trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu tham vấn, Bên nguyên đơn phải cho phép một thời hạn là 60 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu tham vấn trước khi yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm. Tuy nhiên Bên nguyên đơn cũng có thể yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm nếu các Bên tranh chấp cùng cho rằng môi giới, hòa giải hoặc trung gian không thể giải quyết được tranh chấp.

2- Phương pháp tài phán

- Tài phán tại Ban Hội thẩm (Panels)

Nếu các Bên tham vấn hoặc hòa giải không thành thì việc thành lập Nhóm chuyên gia sẽ được tiến hành. Thời hạn dự kiến để lập một nhóm chuyên gia là 45 ngày và họ có 6 tháng để hoàn thành công việc của mình. Nhóm chuyên gia có nhiệm vụ giúp Cơ quan Giải quyết tranh chấp đưa ra những quyết định hoặc khuyến nghị về vụ tranh chấp cụ thể đó. Để có thể đưa ra quyết định, nhận xét của mình về vụ tranh chấp,

Nhóm chuyên gia phải dựa trên các Hiệp định được viện dẫn, các tài liệu, thông tin do các Bên cung cấp và từ các nguồn thông tin khác nhau.

Bản báo cáo cuối cùng của nhóm chuyên gia về nguyên tắc phải được thông báo tới các Bên tranh chấp trong thời gian 6 tháng. Trong trường hợp khẩn cấp, nhất là khi liên quan đến các vật phẩm dễ hỏng, thời hạn này giảm xuống còn 3 tháng.

- Tài phán tại Phúc thẩm (Appeals)

Nguyên đơn, bị đơn có thể yêu cầu phúc thẩm quyết định của Panels. Yêu cầu phúc thẩm phải dựa trên những khía cạnh pháp luật quốc tế như cách giải thích pháp luật; áp dụng án lệ thương mại quốc tế, quyết định có hiệu lực của WTO và không nhằm xem xét lại các tình tiết, nội dung vấn đề đã được xác định rõ ở giai đoạn Nhóm chuyên gia.

Mỗi yêu cầu phúc thẩm do 3 trong số 7 thành viên của Cơ quan Phúc thẩm thường trực giải quyết. Cơ quan này được Cơ quan Giải quyết tranh chấp (DSB) lập ra. Các thành viên của Cơ quan Phúc thẩm là những chuyên gia được thừa nhận giỏi về pháp luật và thương mại quốc tế và không có bất kỳ mối liên hệ nào với các thành viên WTO.

Kết quả phúc thẩm có thể tái khẳng định, thay đổi hoặc bác bỏ các kết luận pháp lý của Ban Hội thẩm. Về nguyên tắc, thời hạn giải quyết phúc thẩm thông thường không vượt quá 60 ngày và trong mọi trường hợp không được vượt quá 90 ngày.

Cơ quan Giải quyết tranh chấp xem xét, quyết định chấp nhận hoặc bác bỏ các quyết định của Cơ quan Phúc thẩm

trong thời hạn 30 ngày; việc bác bỏ chỉ có thể thực hiện nếu tất cả thành viên DSB đồng thuận.

- Trọng tài trong giải quyết tranh chấp tại WTO (Điều 25 DSU).

Thay thế cho việc phân xử của Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm, các Bên tranh chấp có thể sử dụng phân xử trọng tài (Điều 25.1 DSU). Các Bên phải thống nhất về trọng tài cũng như các thủ tục cần tiến hành. Tuy nhiên, trước khi bắt đầu phân xử trọng tài, các Bên phải thông báo thỏa thuận sử dụng trọng tài cho tất cả thành viên WTO. Các thành viên khác chỉ có thể tham gia vào quá trình xem xét của trọng tài nếu được sự đồng ý của các Bên tranh chấp.

3.2. Trình tự giải quyết trong tranh chấp thương mại quốc tế

3.2.1. Tham vấn (Consultation)

Bên có khiếu nại trước hết phải đưa ra yêu cầu tham vấn bên kia (Điều 4 DSU). Việc tham vấn được tiến hành bí mật (không công khai) và không gây thiệt hại cho các quyền tiếp theo của các Bên. Bên được tham vấn phải trả lời trong thời hạn 10 ngày và phải tiến hành tham vấn trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận được yêu cầu (trường hợp khẩn cấp - chẳng hạn hàng hóa liên quan có nguy cơ hư hỏng, các thời hạn này lần lượt là 10 ngày và 20 ngày). Bên được tham vấn có nghĩa vụ "đảm bảo việc xem xét một cách cảm thông và tạo cơ hội thỏa đáng" cho bên yêu cầu tham vấn.

Thủ tục tham vấn chỉ là thủ tục được tiến hành giữa các Bên với nhau. Cơ quan Giải quyết tranh chấp được thông báo về thủ tục này và có trách nhiệm thông báo cho các quốc gia thành viên về yêu cầu tham vấn nhưng cơ quan này không

trực tiếp tham gia vào thủ tục tham vấn. Các quốc gia khác có thể xin tham gia vào việc tham vấn này nếu Bên bị tham vấn thừa nhận rằng các quốc gia này có “quyền lợi thương mại thực chất” trong việc tham vấn này.

Thông thường các quốc gia đều cố gắng giải quyết các bất đồng ở giai đoạn tham vấn nhằm hạn chế đến mức tối đa các thiệt hại về lợi ích cho tất cả các Bên, đồng thời đảm bảo tính bí mật của các thông tin liên quan đến tranh chấp.

3.2.2. Trung gian, hòa giải

Bên cạnh thủ tục tham vấn, DSU còn qui định các hình thức giải quyết tranh chấp mang tính “chính trị” khác như môi giới, trung gian, hòa giải. Các hình thức này được tiến hành trên cơ sở tự nguyện, bí mật giữa các Bên tại bất kỳ thời điểm nào sau khi phát sinh tranh chấp (ngay cả khi Ban Hội thẩm đã được thành lập và đã tiến hành hoạt động). Tương tự như vậy, các thủ tục này cũng có thể chấm dứt vào bất kỳ lúc nào. Hiệp định về Quy tắc và Thủ tục Giải quyết Tranh chấp trong khuôn khổ WTO không xác định Bên nào (nguyên đơn hay bị đơn) có quyền yêu cầu chấm dứt nên có thể hiểu là tất cả các Bên tranh chấp đều có quyền yêu cầu chấm dứt các thủ tục này.

Chức năng môi giới, trung gian, hòa giải do Tổng Thư ký WTO đảm nhiệm (Điều 5 DSU). Tuy nhiên, hiện vẫn chưa có qui định về việc liệu một cá nhân hoặc một tổ chức có thể đứng ra đảm trách vai trò môi giới, trung gian, hòa giải này không.

Với các ưu thế nhất định như tiết kiệm được về thời gian, tiền bạc, quan hệ hữu hảo giữa các Bên tranh chấp... các phương thức chủ yếu dựa trên đàm phán ngoại giao này được DSU đặc biệt khuyến khích sử dụng (Điều 3.7 DSU), và

việc tìm ra được một giải pháp hợp lý thỏa mãn tất cả các Bên tranh chấp có lẽ còn được coi trọng hơn cả việc đạt được một giải pháp phù hợp với các qui tắc thương mại trong Hiệp định.

3.2.3. Thành lập Ban Hội thẩm (Panel Establishment)

Yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm phải được lập thành văn bản sau khi Bên được tham vấn từ chối tham vấn hoặc tham vấn không đạt kết quả trong vòng 60 ngày kể từ khi có yêu cầu tham vấn (Điều 6 DSU). Tuy nhiên, như trên đã đề cập, yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm có thể đưa ra trước thời hạn này nếu các Bên tranh chấp đều thống nhất rằng các thủ tục tham vấn, hòa giải không dẫn đến kết quả gì. Văn bản yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm phải nêu rõ quá trình tham vấn, xác định chính xác biện pháp thương mại bị khiếu kiện và tóm tắt các căn cứ pháp lý cho khiếu kiện.

Yêu cầu này được gửi tới DSB để cơ quan này ra quyết định thành lập Ban Hội thẩm. Nhờ có nguyên tắc đồng thuận phủ quyết nên hầu như quyền được giải quyết tranh chấp bằng hoạt động của Ban Hội thẩm của nguyên đơn được đảm bảo.

Thành viên Ban Hội thẩm, nếu không được các Bên thống nhất chỉ định trong vòng 20 ngày kể từ khi có quyết định thành lập sẽ do Tổng Giám đốc WTO chỉ định trong số các quan chức Chính phủ hoặc các chuyên gia có uy tín trong lĩnh vực luật, chính sách thương mại quốc tế.

Trong trường hợp có nhiều nước cùng yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm để xem xét cùng một vấn đề (ví dụ: một biện pháp thương mại của một quốc gia thành viên bị nhiều quốc gia khác phản đối) thì DSB có thể xem xét thành lập một Ban Hội thẩm duy nhất. Nếu vẫn phải thành lập các Ban Hội

thẩm riêng rẽ trong trường hợp này thì các Ban Hội thẩm này có thể có chung các thành viên và thời gian biểu sẽ được xác định một cách hài hòa để các thành viên này hoạt động một cách hiệu quả nhất.

Bất kỳ quốc gia thành viên nào có quyền lợi trực tiếp trong vấn đề tranh chấp đều có thể thông báo cho DSB về ý định tham gia vụ việc với tư cách là bên thứ ba. Các Bên thứ ba này được tạo điều kiện để trình bày ý kiến bằng văn bản trước Ban Hội thẩm.

3.2.4. Hoạt động của Ban Hội thẩm (Panel Procedures)

Ban Hội thẩm có chức năng xem xét vấn đề tranh chấp trên cơ sở các qui định trong các Hiệp định của WTO mà Bên nguyên đơn viện dẫn như là căn cứ cho đơn kiện để giúp DSB đưa ra khuyến nghị, quyết nghị thích hợp cho các Bên tranh chấp.

Về nghĩa vụ chứng minh của các Bên: Theo tập quán hình thành từ GATT 1947, trường hợp khiếu kiện có vi phạm thì Bên bị đơn có nghĩa vụ chứng minh hành vi vi phạm của Bên đó không gây thiệt hại cho Bên nguyên đơn. Trường hợp khiếu kiện không có vi phạm thì Bên nguyên đơn có nghĩa vụ chứng minh hành vi không vi phạm của Bên bị đơn gây ra thiệt hại về lợi ích mà Bên đó đáng lẽ phải được hưởng theo qui định của Hiệp định hoặc chứng minh sự cản trở đối với việc thực hiện một mục tiêu nhất định của Hiệp định. Đối với việc chứng minh các vấn đề khác, mặc dù DSU không qui định cụ thể, song tập quán chung (đã được áp dụng tại Tòa án Quốc tế và được thừa nhận khá rộng rãi) là bên tranh chấp có nghĩa vụ cung cấp các chứng cứ chứng minh cho chi tiết hoặc thực tế của hành vi vi phạm không phụ thuộc vào việc Bên đó là nguyên đơn hay bị đơn trong tranh chấp.

Thủ tục hoạt động của Ban Hội thẩm được qui định tại Điều 12 DSU. Ban Hội thẩm, sau khi tham khảo ý kiến của các Bên liên quan sẽ ấn định một thời gian biểu cụ thể cho phiên xét xử đầu tiên (các Bên trình bày các văn bản giải trình tình tiết vụ việc và các lập luận liên quan), phiên xét xử thứ hai (đại diện và luật sư của các Bên lần lượt trình bày ý kiến và trả lời các câu hỏi của Ban Hội thẩm - oral hearings). Sau phiên xét xử thứ hai, Ban Hội thẩm soạn thảo và chuyển đến các Bên phần Tóm tắt nội dung tranh chấp của báo cáo để họ cho ý kiến trong một thời hạn nhất định. Trên cơ sở các ý kiến này, Ban Hội thẩm đưa ra Báo cáo tạm thời (mô tả vụ việc, các lập luận, kết luận của Ban Hội thẩm). Các Bên cho ý kiến về báo cáo này. Nếu có yêu cầu, Ban Hội thẩm có thể tổ chức thêm một phiên họp bổ sung để xem xét lại tổng thể các vấn đề liên quan. Sau đó Ban Hội thẩm soạn thảo Báo cáo chính thức để gửi đến tất cả các thành viên WTO và chuyển cho DSB thông qua.

Trong quá trình xem xét vụ việc, Ban Hội thẩm có thể tìm kiếm thông tin từ nhiều nguồn khác nhau hoặc thành lập nhóm chuyên gia để tư vấn cho Ban Hội thẩm về các vấn đề kỹ thuật hoặc môi trường.

Các phiên họp thảo luận và tài liệu lưu hành trong quá trình hoạt động của Ban Hội thẩm phải được giữ bí mật nhằm đảm bảo tính khách quan, độc lập của Ban Hội thẩm. Tuy nhiên một bên tranh chấp có quyền công khai các tài liệu mà mình đã cung cấp cho Ban Hội thẩm.

Khác với cơ chế giải quyết tranh chấp trong GATT, DSU có qui định hết sức chặt chẽ về các thời hạn cho hoạt động của Ban Hội thẩm nhằm mục tiêu giải quyết nhanh chóng tranh chấp, tránh để quá lâu làm ảnh hưởng đến tính cạnh

tranh của hàng hóa dịch vụ cũng như ý nghĩa của khuyến nghị giải quyết tranh chấp. Điều 12 DSU qui định:

- Ban Hội thẩm phải bắt đầu công việc giải quyết tranh chấp chậm nhất là 1 tuần sau khi được thành lập.

- Báo cáo chính thức phải được hoàn thành chậm nhất là 6 tháng kể từ khi thành lập Ban Hội thẩm (nếu là trường hợp hàng hóa liên quan dễ bị hư hỏng thì thời hạn này là 3 tháng). Thời hạn này cũng có thể được DSB kéo dài thêm trên cơ sở yêu cầu của Ban Hội thẩm với lý do giải thích rõ ràng nhưng trong bất kỳ trường hợp nào cũng không được gia hạn thêm quá 3 tháng.

- Các thời hạn trên có thể được điều chỉnh trong trường hợp tranh chấp có liên quan đến một nước đang phát triển.

3.2.5. Thông qua Báo cáo của Ban Hội thẩm (Adoption of Panel Report)

Báo cáo của Ban Hội thẩm được chuyển cho tất cả các thành viên WTO và được DSB thông qua trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày Báo cáo được chuyển cho các thành viên trừ khi một bên tranh chấp quyết định kháng cáo hoặc DSB đồng thuận phủ quyết Báo cáo (các Bên tranh chấp và các thành viên WTO khác có quyền đưa ra ý phản đối có kèm theo lý do bằng văn bản đối với Báo cáo của Ban Hội thẩm chậm nhất là 10 ngày trước khi DSB họp để thông qua Báo cáo).

Báo cáo của Ban Hội thẩm được lập thành văn bản trong đó phải có các nội dung sau: Trình bày các tình tiết thực tế của vụ việc; tường trình về việc áp dụng các qui định của WTO trong các vấn đề liên quan; kết luận và các khuyến nghị cùng với các căn cứ dẫn tới kết luận, khuyến nghị đó.

3.2.6. *Trình tự Phúc thẩm (Appellate Review)*

Các Bên tranh chấp có thể kháng cáo các vấn đề pháp lý trong Báo cáo của Ban Hội thẩm (yêu cầu phúc thẩm) bằng văn bản chính thức. Khi có yêu cầu này thủ tục phúc thẩm sẽ được bắt đầu.

Trong quá trình làm việc của Cơ quan Phúc thẩm (SAB), các Bên tranh chấp và các Bên thứ ba có quyền đệ trình ý kiến bằng văn bản hoặc trình bày miệng tại phiên họp của cơ quan này. Hoạt động của SAB được giữ bí mật. Việc xem xét và đưa ra Báo cáo phải được thực hiện với sự tham gia của các Bên tranh chấp.

Cơ quan Phúc thẩm ra Báo cáo trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày kháng cáo (trường hợp có yêu cầu gia hạn thì có thể kéo dài thêm 30 ngày nữa nhưng phải thông báo lý do cho DSB biết). Báo cáo này có thể giữ nguyên, sửa đổi hoặc loại bỏ các vấn đề và kết luận pháp lý của Ban Hội thẩm. Các Bên không có quyền phản đối Báo cáo này. DSB thông qua Báo cáo của Cơ quan Phúc thẩm trong thời hạn 30 ngày kể từ khi Báo cáo của SAB được chuyển đến tất cả các thành viên trừ khi DSB đồng thuận phủ quyết.

3.2.7. *Khuyến nghị các giải pháp (Recommended Remedies)*

Khi Báo cáo được thông qua xác định một biện pháp của một Bên là vi phạm qui định của WTO, cơ quan ra Báo cáo phải đưa ra khuyến nghị nhằm buộc Bên có biện pháp vi phạm phải tuân thủ qui định của WTO (yêu cầu bị đơn rút lại hoặc sửa đổi biện pháp liên quan) và có thể đưa ra các gợi ý (không bắt buộc) về cách thức thực hiện khuyến nghị đó.

Trường hợp khiếu kiện không vi phạm, Bên thua kiện không phải rút lại biện pháp liên quan (vì không có vi phạm)

nhưng Báo cáo có thể khuyến nghị Bên thua thực hiện các dàn xếp nhất định để thỏa mãn các Bên liên quan (Báo cáo có thể đưa ra những gợi ý về biện pháp dàn xếp thỏa đáng, ví dụ: bồi thường).

3.2.8. Thi hành (Implementation)

Bên thua phải thông báo ý định về việc thi hành khuyến nghị tại buổi họp của DSB triệu tập trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông qua Báo cáo. Nếu không thực hiện được ngay, Bên đó có thể được gia hạn thực hiện trong một khoảng thời gian hợp lý (thời hạn này do DSB quyết định trên cơ sở đề nghị của các Bên; hoặc do các Bên tranh chấp thỏa thuận trong thời hạn 45 ngày kể từ ngày thông qua khuyến nghị; hoặc theo phán quyết trọng tài tiến hành trong vòng 90 ngày kể từ ngày thông qua khuyến nghị).

Cơ quan Giải quyết tranh chấp cũng là cơ quan giám sát việc thực thi khuyến nghị của các Bên liên quan. Trong thời gian qui định cho việc thực hiện khuyến nghị, bất kỳ thành viên nào cũng có thể đưa vấn đề thực hiện khuyến nghị này vào chương trình nghị sự của DSB; mỗi khi có đề nghị như vậy thì Bên phải thực hiện khuyến nghị có nghĩa vụ giải trình bằng văn bản về việc thực hiện khuyến nghị của mình gửi cho DSB chậm nhất là 10 ngày trước khi tiến hành phiên họp của DSB.

3.2.9. Bồi thường và trả đũa

Bồi thường và trả đũa là các biện pháp giải quyết tạm thời được sử dụng nhằm đảm bảo lợi ích của Bên thắng kiện trong thời gian Bên thua kiện không thể thực hiện được khuyến nghị của Cơ quan Giải quyết tranh chấp (DSB) (giai đoạn trong khi chờ đợi Bên thua kiện thực hiện khuyến

ngợi). Các biện pháp này không làm chấm dứt nghĩa vụ thực hiện khuyến nghị của Bên vi phạm.

Cụ thể, nếu Bên thua kiện tạm thời không thể thực hiện được khuyến nghị của Cơ quan Giải quyết tranh chấp, các Bên tranh chấp có thể thỏa thuận về khoản bồi thường. Việc bồi thường phải được thực hiện trên nguyên tắc tự nguyện và phù hợp với Hiệp định có liên quan.

Nếu các Bên không đạt được thỏa thuận về việc bồi thường trong vòng 20 ngày kể từ khi hết hạn thực hiện khuyến nghị, Bên thắng kiện có thể yêu cầu Cơ quan Giải quyết tranh chấp cho phép áp dụng các biện pháp trả đũa song song hoặc trả đũa chéo. Cần lưu ý là Quy tắc Giải quyết tranh chấp trong WTO (DSU) nghiêm cấm việc trả đũa đơn phương mà không có sự chấp thuận của cơ quan này. Mức độ và thời hạn trả đũa do Cơ quan Giải quyết tranh chấp (DSB) quyết định căn cứ trên thủ tục qui định về vấn đề này trong Quy tắc Giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO (DSU).

Trả đũa song song thực chất là việc Bên thắng kiện không phải thực hiện các nhân nhượng thuế quan đối với hàng hóa của Bên thua kiện trong cùng lĩnh vực mà Bên thắng kiện bị thiệt hại.

Trả đũa chéo là hình thức trả đũa nhằm vào lĩnh vực khác lĩnh vực bị thiệt hại trong trường hợp việc trả đũa song song không thể thực hiện được. Có thể ở đây là trả đũa chéo lĩnh vực - khác lĩnh vực nhưng trong cùng phạm vi điều chỉnh của một Hiệp định; hoặc trả đũa chéo Hiệp định - trả đũa trong một lĩnh vực thuộc phạm vi điều chỉnh của một Hiệp định khác nếu việc trả đũa song song và trả đũa chéo lĩnh vực đều không thể thực hiện được.

3.2.10. Trọng tài

Thủ tục trọng tài có thể được các Bên tranh chấp thỏa thuận sử dụng trong các trường hợp sau đây:

- Trong khuôn khổ cơ chế giải quyết tranh chấp DSU: trọng tài có thể được sử dụng trong các thủ tục sau:

+ Xác định thời hạn thực hiện khuyến nghị trong trường hợp Bên thua không thể thực hiện ngay khuyến nghị.

+ Xác định mức độ trả đũa trong trường hợp Bên thua có kiến nghị về vấn đề này.

Trong trường hợp này thủ tục trọng tài sẽ do các thành viên Ban Hội thẩm ban đầu làm trọng tài viên. Nếu các thành viên Ban Hội thẩm không có điều kiện làm trọng tài viên thì trọng tài viên (là một cá nhân hoặc một tổ chức) sẽ do Tổng Thư ký WTO chỉ định.

Trường hợp tranh cãi về mức độ trả đũa, trọng tài không đánh giá về bản chất biện pháp trả đũa mà chỉ xem xét xem mức độ Bên thắng kiện đình chỉ các nhân nhượng hoặc nghĩa vụ có tương đương với mức độ thiệt hại mà Bên thắng kiện đã phải chịu không.

- Ngoài khuôn khổ cơ chế giải quyết tranh chấp DSU:

Các Bên tranh chấp có thể thỏa thuận lựa chọn cơ chế trọng tài độc lập để giải quyết tranh chấp của mình mà không cần sử dụng đến cơ chế của DSU (cơ chế sử dụng Ban Hội thẩm, Cơ quan Phúc thẩm...). Quy tắc Giải quyết tranh chấp của WTO chỉ cho phép sử dụng trọng tài để giải quyết các tranh chấp trong đó vấn đề tranh chấp (the issues in conflict) đã được các Bên xác định một cách rõ ràng và thống nhất.

Trong trường hợp này, quyết định lựa chọn giải quyết tranh chấp bằng trọng tài độc lập phải được các Bên tranh chấp thông báo đến tất cả các thành viên WTO trước khi thủ tục tố tụng được bắt đầu. Các thành viên WTO chỉ có thể tham gia thủ tục tố tụng nếu được các Bên tranh chấp đồng ý.

Quyết định giải quyết của trọng tài phải được các Bên tuân thủ nghiêm túc. Các Bên có nghĩa vụ thông báo về quyết định này cho các thành viên WTO, cho Hội đồng hoặc cho Ủy ban của Hiệp định có liên quan. Quy tắc giải quyết tranh chấp trong WTO (DSU) qui định quyết định này của trọng tài phải phù hợp với các Hiệp định có liên quan và không được gây thiệt hại cho bất kỳ thành viên nào khác của WTO. Bất kỳ thành viên nào cũng có quyền đưa ra câu hỏi liên quan đến quyết định này.

4. Giải quyết tranh chấp thương mại đối với các nước đang phát triển trong WTO

4.1. Những khó khăn, thách thức trong tranh chấp thương mại quốc tế đối với các quốc gia đang phát triển

Các nước đang phát triển gần đây đã chủ động hơn trong việc tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO. Tuy nhiên trên thực tế, để tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp này, các nước đang phát triển hiện cũng đang gặp phải các thách thức, rào cản sau:

1- Thiếu các chuyên gia chuyên ngành về luật WTO và thủ tục giải quyết tranh chấp của DSU

Các thành viên đang phát triển được cho là bị hạn chế về nguồn thông tin, nguồn lực pháp luật và công tác tổ chức hành pháp. Trong việc giải quyết giải quyết tranh chấp theo

ơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, năng lực về mặt pháp luật của các Bên được coi là một yếu tố quan trọng mang tính tiên đoán trong việc xác định bên nào sẽ giành thắng lợi trong tranh chấp. Nhiều nước đang phát triển thiếu các chuyên gia pháp lý và hoặc các luật sư am hiểu lĩnh vực pháp luật WTO, không chỉ thiếu trong các cơ quan thuộc Chính phủ mà còn trong các đoàn luật sư hay công ty luật tư nhân.

Đa số các nước đang phát triển có rất ít hoặc không có luật sư để giải quyết các vấn đề liên quan đến WTO, có rất ít hoặc không có luật sư trong các công ty luật tư nhân có kinh nghiệm về luật WTO, ít hoặc không có các công ty hoặc các hiệp hội thương mại có liên lạc thường xuyên với các cơ quan Chính phủ về các vấn đề thương mại quốc tế. Luật WTO không được giảng dạy một cách đầy đủ ở nhiều nước đang phát triển. Do vậy, nhiều nước đang phát triển thiếu các chuyên gia pháp lý về WTO để giải quyết tranh chấp liên quan đến các Hiệp định của WTO. Do vậy, các nước này thường phải trả một khoản lệ phí rất đắt cho các công ty luật quốc tế để thực hiện sự phòng vệ hay phản kháng trong một vụ tranh chấp.

Trong khi đó, các nước phát triển như Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu lại có lợi thế đáng kể về nguồn lực trong việc tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO. Chẳng hạn ở Hoa Kỳ, luật sư của Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ là thuộc các cơ quan của Chính phủ, và có đội ngũ chuyên gia pháp luật chuyên cho việc giải quyết các tranh chấp tại WTO. Tương tự, bộ phận về dịch vụ pháp lý của Ủy ban Châu Âu có đội ngũ luật sư chuyên ngành từ các lĩnh vực làm việc khác nhau cùng với luật sư riêng của văn phòng tại Brussels, những người mà Ủy ban Châu Âu có thể thuê khi cần thiết, giải quyết các vấn đề liên quan đến WTO. Các luật sư này được đào tạo bài bản và nghiên cứu chuyên sâu về pháp luật

của WTO trong các trường đại học hàng đầu của Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu. Tuy Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu có luật sư của Chính phủ được đào tạo chuyên nghiệp như vậy, họ vẫn thường xuyên dựa vào sự hỗ trợ của các công ty luật tư nhân, các doanh nghiệp, và các hiệp hội thương mại.

Mặt khác, về thực tế các nước đang phát triển cần được sự hỗ trợ nhiều hơn ngay từ trước khi vụ kiện bắt đầu, bởi vì trước khi bắt đầu thủ tục tố tụng, các quốc gia này phải đối mặt với quyết định xem có nên khởi kiện và có đủ khả năng theo đuổi vụ kiện hay không. Do các nước đang phát triển tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO với tần suất ít hơn so với các nước phát triển, nên họ cần nhiều thời gian, công sức và tiền bạc hơn trong việc giải quyết tranh chấp. Trong khi đó, các thành viên WTO có nền kinh tế phát triển tiếp cận tốt hơn về luật WTO, có chuyên môn pháp lý cao hơn, nên họ có thể dễ dàng đạt được thành công hơn trong giải quyết tranh chấp.

2- Hạn chế về mặt tài chính

Thách thức lớn thứ hai của các nước đang phát triển trong việc giải quyết tranh chấp theo cơ chế giải quyết tranh chấp WTO là vấn đề tài chính. Chi phí để theo đuổi một vụ giải quyết tranh chấp là rất cao, có thể từ hàng trăm ngàn đến hàng triệu đô la. Có thể nói rằng việc giải quyết tranh chấp WTO là rất tốn kém và chi phí đó trở thành vấn đề lớn đối với các nước đang phát triển hơn là đối với các nước phát triển. Trong khi đó, xác suất thành công cho các nước đang phát triển lại có thể thấp hơn so với các nước phát triển do sự chênh lệch về các nguồn lực, điều kiện.

Ngoài ra, chi phí phụ như tổn thất bởi sự thất bại đối với nước đang phát triển có thể sẽ cao hơn so với các nước phát triển. Theo các nhà kinh tế, thất bại trong giải quyết tranh

chấp WTO có thể có hai hình thức: một là thất bại trong việc khởi kiện trong trường hợp là nguyên đơn, hai là thất bại trong việc kháng kiện nếu là bị đơn... Một quốc gia đang phát triển, với một nền kinh tế nhỏ và kém đa dạng hơn, có thể có ít phương án hơn trong việc trang trải chi phí cho vụ kiện. Những quốc gia đang phát triển cũng rất dễ bị mất lòng tin vào hệ thống giải quyết tranh chấp WTO do sự thất bại trong việc khiếu kiện trong trường hợp là nguyên đơn trong vụ tranh chấp. Những yếu tố này có thể ảnh hưởng đến quyết định của một quốc gia đang phát triển đối với cả việc khởi kiện lẫn kháng kiện.

Hơn nữa, thời gian thực hiện cho quá trình giải quyết tranh chấp này khá dài, trung bình ít nhất là ba năm, và thời gian đó có thể gây bất lợi cho các ngành công nghiệp mới nổi của các nước đang phát triển nếu là một bên trong tranh chấp. Thêm vào đó, thủ tục của cơ chế giải quyết tranh chấp DSU được coi là quá kỹ thuật và tốn kém. Do vậy, các nước đang phát triển sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận các dịch vụ pháp lý chuyên môn và tận dụng được những lợi ích của hệ thống giải quyết tranh chấp này để kiện các thành viên khác, nhất là đối với các thành viên phát triển.

3- Quan ngại về việc thực hiện các khuyến nghị và phán quyết của DSB của bên thua kiện trong tranh chấp

Quá trình giải quyết tranh chấp theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO được chia thành ba giai đoạn chính: thủ tục tham vấn, xét xử của Ban Hội thẩm và của Cơ quan Phúc thẩm, và giai đoạn thực thi. Trong giai đoạn tham vấn, nếu các Bên tìm ra được một giải pháp thỏa đáng và phù hợp với các Hiệp định liên quan thì là tốt nhất. Tuy nhiên, trong trường hợp không có giải pháp thỏa đáng nào được đưa ra, DSU cung cấp hai giải pháp có thể thực hiện: bên vi phạm thu

hồi các biện pháp có liên quan nếu chúng được cho là không phù hợp với quy định của bất kỳ Hiệp định WTO nào, và bồi thường nếu việc thu hồi ngay lập tức biện pháp này không khả thi. Trong giai đoạn thực thi, khuyến nghị và phán quyết của DSB là ràng buộc, mang tính bắt buộc thi hành, việc bồi thường thiệt hại và trả đũa là biện pháp mang tính khắc phục. Tuy rằng các khuyến nghị và phán quyết của DSB là ràng buộc, bên thua kiện bắt buộc phải thực thi nhưng việc thực thi này được thực hiện như thế nào là một vấn đề mà bên thắng kiện trong tranh chấp rất quan tâm. Các phán quyết và khuyến nghị của DSB không tự bản thân nó thực hiện, vì vậy việc thực hiện phụ thuộc vào bên thua kiện có hành động thích hợp ra sao. Bản thân các biện pháp khắc phục theo luật WTO không có qui định đối với bất kỳ sự khắc phục thiệt hại nào do việc không tuân thủ của một thành viên gây ra đối với thành viên khác. Vì vậy, các nước đang phát triển thường phải đối mặt với khó khăn trong việc bắt buộc bên thua kiện thực hiện những phán quyết, đặc biệt là khi họ là những quốc gia phát triển. Vì các nước có nền kinh tế lớn hơn thường có thói quen dựa theo các quy tắc có lợi cho mình theo kiểu “cá lớn nuốt cá bé” hơn là tuân theo lẽ phải và sự công bằng. Đối với họ, biện pháp khắc phục tối ưu sẽ là một biện pháp đủ tốt để có thể chống lại các đối thủ nhưng không gây bất lợi cho mình. Xu hướng này cũng được đem ra xem xét trong việc giải thích lý do tại sao các biện pháp khắc phục của WTO vẫn còn là một vấn đề tồn tại.

Theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, nếu một thành viên WTO vi phạm nghĩa vụ của mình theo các cam kết trong WTO và không tuân thủ phán quyết của WTO, thì các Bên tranh chấp phải thương lượng đền bù và phải được cả hai Bên tranh chấp đều chấp thuận. Tuy nhiên, việc bồi thường được thỏa thuận bởi hai Bên không bị ràng buộc bởi

luật WTO và vì thế nó rất ít khi xảy ra. Theo Điều 22.2 của DSU, nếu các Bên không thể thống nhất về số tiền bồi thường, DSU cho phép bên khiếu kiện có quyền trả đũa bằng một biện pháp đối phó. Theo đó, bên khiếu kiện có thể yêu cầu DSB cho phép họ trả đũa theo các Hiệp định nếu bị đơn không tuân thủ các khuyến nghị và phán quyết của DSB và nếu họ thất bại trong việc bồi thường cho thành viên bị ảnh hưởng thắng kiện trong phiên tranh chấp.

4- Quan ngại về hệ quả của trả đũa và bị trả đũa lại từ các thành viên phát triển mạnh như Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu

Trả đũa được coi là một phản ứng của Bên thắng kiện đối với Bên thua kiện trong tranh chấp khi Bên thua kiện không tuân thủ phán quyết và khuyến nghị của DSB. Trả đũa cũng được coi là một công cụ được sử dụng bởi các thành viên cho rằng mình đã bị thiệt hại do việc không tuân thủ của các thành viên vi phạm, nhằm để buộc thành viên này thu hồi các biện pháp không phù hợp trong WTO. Tuy nhiên, biện pháp trả đũa chống lại các thành viên không thực hiện khuyến nghị và phán quyết của DSB là lựa chọn cuối cùng mà các thành viên khiếu kiện nên làm cho dù quyền trả đũa là một phương tiện quan trọng để làm các biện pháp vi phạm phù hợp theo các Hiệp định của WTO. Các cuộc đàm phán về việc bồi thường khi các biện pháp khác không có hiệu quả được khuyến khích hơn là thực biện pháp trả đũa.

Về mặt lý thuyết, trả đũa là một biện pháp khắc phục để đảm bảo sự tuân thủ đúng với các khuyến nghị và phán quyết của DSB. Tuy nhiên, thực tế, trả đũa không phải là một biện pháp khắc phục hiệu quả đối với các thành viên đang phát triển. Biện pháp trả đũa có tác dụng cho các đối tác thương mại lớn của nước đang phát triển chứ không phải là cho bản

thân các nước đang phát triển. Mục tiêu cơ bản của biện pháp trả đũa là làm cho bên vi phạm tuân thủ các phán quyết của DSB, trong khi đó các nước đang phát triển có quyền lực kinh tế kém hơn, sẽ lo ngại về hệ quả của nó, đặc biệt là khi họ đấu tranh với các thành viên phát triển, những nước có quyền lực kinh tế mạnh hơn.

Các quy tắc và thực tiễn của WTO về các biện pháp khắc phục được xây dựng có phần thiên vị có lợi cho các thành viên có thị trường lớn như Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu. Do có thị phần lớn trên thị trường thế giới, Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu nhìn chung muốn các nước đang phát triển tuân thủ các quy định và phán quyết của WTO, bởi vì họ nhận thấy rằng việc tiếp cận các thị trường lớn của những quốc gia này rất quan trọng không chỉ đối với các nhà sản xuất và xuất khẩu mà còn tạo công ăn việc làm cho lao động ở các quốc gia đó. Ngược lại, việc tiếp cận với thị trường các nước đang phát triển có một tỷ trọng nhỏ trong thị phần toàn cầu, lại ít ảnh hưởng đến lợi ích của nền kinh tế lớn như Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu. Rõ ràng việc trả đũa có thể gây hại cho thành viên thực hiện quyền trả đũa từ góc độ kinh tế vì nó có thể làm tăng giá cho người tiêu dùng và làm giảm phúc lợi chung trong các quốc gia này. Ngoài ra, các nước đang phát triển cũng lo ngại nếu thực hiện quyền trả đũa đối với các nước lớn hơn trong tranh chấp có thể họ sẽ bị mất các khoản viện trợ hoặc các lợi ích khác trong kinh tế, thương mại hay ngoại giao. Thực sự việc trả đũa có thể gây tổn hại nền kinh tế quốc gia của bên thắng kiện nhiều hơn là được.

5- Vấn đề về hệ quả của các điều khoản đặc biệt và ưu đãi dành cho các nước đang phát triển trong DSU và các hiệp định WTO có liên quan

Tổ chức WTO thừa nhận việc cần phải thiết lập những nỗ lực tích cực để đảm bảo cho các nước đang phát triển, và

đặc biệt là những nước chậm phát triển, đảm bảo chắc chắn một phần trong sự tăng trưởng thương mại quốc tế tương xứng với nhu cầu phát triển kinh tế của các nước này.

Luật WTO cũng quy định các điều khoản ưu đãi và đặc biệt dành cho các thành viên đang phát triển, trong đó có tính đến sự mất cân bằng kinh tế và nhu cầu phát triển của họ. Theo đó, DSU có những qui định đối xử ưu đãi đặc biệt hướng đến các lợi ích dành riêng cho các nước đang phát triển và mang lại cho họ một sân chơi pháp lý và kinh tế ngang bằng trong hệ thống luật WTO. Theo DSU, sự đối xử đặc biệt và ưu đãi cho các nước đang phát triển được qui định từ bước tham vấn cho đến khâu xét xử và giai đoạn thực thi.

Trong quá trình tham vấn, các thành viên đặc biệt chú ý đến các lợi ích của các thành viên đang phát triển. Do đó, các Bên có thể thỏa thuận kéo dài thời gian tham vấn nếu đối tượng của tham vấn là một nước đang phát triển. Tương tự, ở giai đoạn xét xử, nếu tranh chấp giữa một Bên là nước đang phát triển và một Bên là nước phát triển, thì Ban Hội thẩm phải bao gồm ít nhất một thành viên từ nước đang phát triển nếu thành viên này yêu cầu. Ngoài ra, nếu một nước thành viên đang phát triển là bị đơn trong tranh chấp, Ban Hội thẩm phải tạo điều kiện thuận lợi cho thành viên đó có đủ thời gian để chuẩn bị và trình bày lập luận của mình. Khi một hoặc nhiều thành viên đang phát triển là các Bên tranh chấp, trong quá trình xét xử, Ban Hội thẩm phải xem xét đến các qui định về đối xử khác biệt và ưu đãi đặc biệt đối với các thành viên đang phát triển khi các điều khoản đó có trong các Hiệp định liên quan. Trong giai đoạn thực thi các phán quyết và khuyến nghị của Cơ quan Giải quyết tranh chấp, các nước đang phát triển cũng được hưởng sự đối xử khác biệt, đặc biệt đến các vấn đề ảnh hưởng đến lợi ích của các nước thành viên này

liên quan đến các biện pháp là đối tượng của việc giải quyết tranh chấp. Trong giai đoạn giám sát thực hiện, nếu một nước thành viên đang phát triển đưa ra vấn đề về sự đối xử khác biệt, DSB cần phải có hành động thích hợp ngoài việc giám sát và báo cáo tình hình. Cơ quan Giải quyết tranh chấp của WTO cũng cần xem xét không chỉ vấn đề thương mại của các biện pháp bị kiện mà cả ảnh hưởng của chúng đối với nền kinh tế của các thành viên đang phát triển.

Mặc dù có những quy tắc định hướng trong DSU về việc dành ưu đãi đặc biệt cho các nước đang phát triển nếu các nước này là một bên trong tranh chấp, việc tuân thủ phán quyết của WTO vẫn còn phụ thuộc vào các mối quan hệ "sức mạnh", chứ không phụ thuộc vào các biện pháp bồi thường cơ bản. Có nghĩa là, các nước đang phát triển là nguyên đơn với sức mạnh kinh tế nhỏ và yếu hơn khó có thể trông đợi các nước phát triển là bị đơn tuân thủ và thi hành các phán quyết và khuyến nghị của Cơ quan xét xử. Có ý kiến cho rằng không có cách nào để đảm bảo rằng sự đối xử ưu đãi và đặc biệt trong các Hiệp định của WTO là dành cho các nước thành viên đang phát triển trong thực tế. Do vậy các nước đang phát triển rất quan ngại về hệ quả của việc giải quyết tranh chấp theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO cũng như tình trạng thiếu minh bạch đối với các biện pháp thực hiện các quy định ưu đãi đó. Chẳng hạn, như đã đề cập ở trên, Điều 21.2 của DSU quy định "nên" đặc biệt quan tâm tới các vấn đề về lợi ích của các thành viên đang phát triển trong quá trình giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên không có thêm sự giải thích rõ ràng rằng quy định này được thực thi như thế nào. Đây thực sự là một điều khoản không bắt buộc. Như vậy, cho dù quan điểm về tự do hóa thương mại và vấn đề thực thi của nó như thế nào, các nước phát triển vẫn đang ở thế bất lợi trước hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO.

4.2. Các qui định về giải quyết tranh chấp thương mại áp dụng cho các nước đang phát triển trong WTO

Thỏa thuận của DSU cũng như các qui định về giải quyết tranh chấp trong các Hiệp định riêng lẻ dành một số ưu tiên về thủ tục cho các quốc gia đang phát triển, nhằm khuyến khích các nước này - những thành viên do có những hạn chế nhất định về khả năng tài chính cũng như trình độ pháp lý - sử dụng cơ chế này. Theo đó, các “ưu tiên” dành cho các nước đang phát triển thể hiện qua các qui định sau đây:

- Khi vụ việc có liên quan đến một nước đang phát triển, trong mọi trường hợp Bên khiếu kiện là nước phát triển cần kiểm chế việc đưa vụ việc ra giải quyết theo thủ tục DSU, yêu cầu bồi thường hay xin phép tiến hành các biện pháp trả đũa;

- Trong trường hợp Bên nguyên đơn là nước đang phát triển thì Bên này có thể yêu cầu sử dụng Quyết định 1966 (Quyết định về Thủ tục áp dụng đối với các tranh chấp giữa một Bên là nước phát triển và một Bên là nước đang phát triển);

- Trường hợp Bên khiếu kiện là một nước đang phát triển, khi cân nhắc các hành động phù hợp, Cơ quan Giải quyết tranh chấp cần phải tính đến không chỉ về phạm vi thương mại của biện pháp bị khiếu kiện mà còn phải lưu ý đến các tác động của biện pháp đó đối với toàn bộ nền kinh tế của nước đang phát triển về những liên quan;

- Ban Thư ký WTO phải cung cấp tư vấn pháp lý một cách khách quan trung lập (trợ giúp kỹ thuật) cho các nước thành viên là các nước đang phát triển;

- Trong quá trình tham vấn, các Bên liên quan cần đặc biệt lưu ý đến các vấn đề và quyền lợi đặc biệt của các nước đang phát triển;

- Trường hợp tham vấn thất bại, các nước đang phát triển có thể yêu cầu Tổng giám đốc WTO đứng ra làm trung gian, hòa giải trong các tranh chấp với các nước phát triển;

- Khi giải quyết tranh chấp có liên quan đến nước đang phát triển, trong thành phần của Ban Hội thẩm nhất thiết phải có một thành viên là công dân của một nước đang phát triển nếu có yêu cầu của nước đang phát triển là một Bên tranh chấp;

- Trường hợp nước đang phát triển là Bị đơn trong một khiếu kiện thì các Bên có thể thỏa thuận kéo dài thời gian tham vấn; và khi đã thành lập Ban Hội thẩm, Ban này có trách nhiệm xác định các thời hạn về thủ tục phù hợp sao cho Bên tranh chấp là nước đang phát triển có đủ thời gian để chuẩn bị và trình bày lập luận của mình;

- Ban Hội thẩm cần chỉ rõ trong Báo cáo quá trình xem xét các qui định cụ thể và đặc biệt được Bên tranh chấp là nước đang phát triển viện dẫn trong quá trình giải quyết tranh chấp;

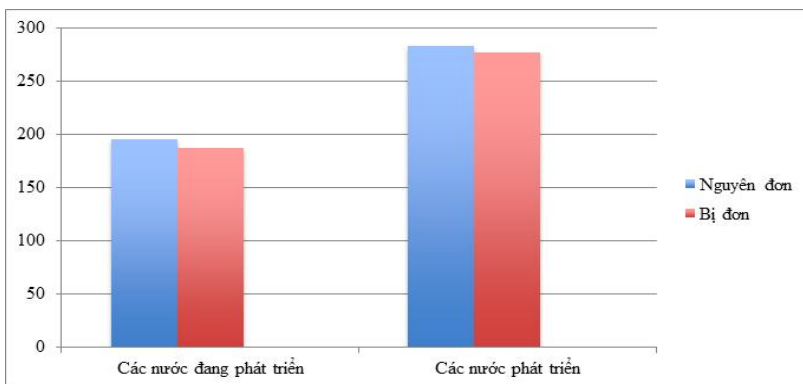
- Trong quá trình giám sát việc thực hiện các khuyến nghị và quyết định, Cơ quan Giải quyết tranh chấp cần chú ý đến các ảnh hưởng mà khuyến nghị có thể gây ra đối với lợi ích của các nước đang phát triển.

Để đạt được giải pháp tích cực cho các Bên trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh, WTO cung cấp một cơ chế giải quyết tranh chấp cho các thành viên thông qua DSU. Và, thực tế cho thấy các nước phát triển thường có lợi thế hơn và vận dụng tốt hơn cơ chế giải quyết tranh chấp này so với các nước đang phát triển. Để tham gia một cách có hiệu quả trong hệ thống này, các thành viên đang phát triển phải đối mặt với những thách thức nhất định.

Tính đến năm 2013, WTO đã phát triển lên 159 thành viên, trong đó tỷ lệ của các thành viên đang phát triển lớn hơn tỷ lệ các thành viên phát triển, chiếm khoảng hai phần ba tổng số thành viên WTO. Tuy nhiên, sự tham gia của các thành viên đang phát triển vào hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO vẫn còn thấp hơn nhiều so các nước phát triển. Trong các nước đang phát triển, Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia, Brazil, Argentina, Thái Lan có sự tham gia tương đối tích cực vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Trong đó Trung Quốc là quốc gia dẫn đầu trong việc tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp này. Trong những năm gần đây Trung Quốc đã thực hiện theo “chủ nghĩa pháp luật hiếu chiến” (aggressive legalism), bằng cách sử dụng việc giải quyết tranh chấp đa phương vừa như một "lá chắn" (shield) để kháng kiện vừa như một "thanh gươm" (sword) để khởi kiện nhằm bảo vệ và phát triển các lợi ích thương mại của mình.

Biểu đồ 2.1: Tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển từ năm 1995 đến tháng 6 năm 2013

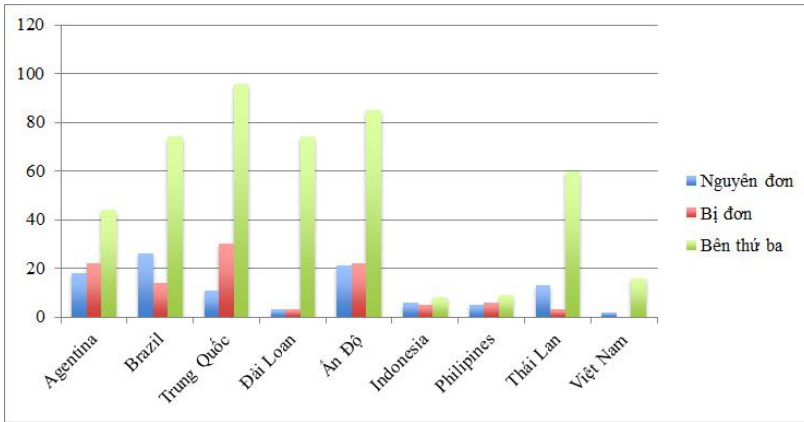
Đơn vị tính: Vụ



Nguồn: WTO

Biểu đồ 2.2: Tham gia của một số các nước đang phát triển tiêu biểu trong hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO từ năm 1995 đến tháng 6 năm 2013

Đơn vị tính: Vụ



Nguồn: WTO

Gần đây Việt Nam cũng tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp trên với tư cách là nguyên đơn chống lại Hoa Kỳ trong các vụ DS404 và DS429, liên quan đến sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh xuất xứ từ Việt Nam. Các nước đang phát triển ở châu Phi ít tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp này do sự giao thương của các nước này với các thành viên khác của WTO thấp.

Tranh chấp từ các nước đang phát triển hiện chiếm khoảng 25% tổng số các vụ tranh chấp được khởi xướng mỗi năm theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Theo Cục Quản lý cạnh tranh của Bộ Công Thương, tính đến tháng 5 năm 2013, các nước đang phát triển đã đưa 195 tranh chấp trong tổng số 462 vụ ra Cơ quan Giải quyết tranh chấp của WTO. Đặc biệt, trong năm 2010, phần lớn các vụ khởi xướng được đưa ra bởi các nước đang phát triển. Họ tham gia vào

hệ thống không chỉ với tư cách nguyên đơn hoặc bị đơn mà còn với tư cách bên thứ ba.

Theo các nhà kinh tế, một hệ thống giải quyết tranh chấp mà ở đó các nước đang phát triển được tiếp cận hoàn toàn, cho phép các quốc gia này không chỉ đơn thuần khẳng định quyền của mình theo các hiệp định của WTO mà còn giúp họ thực hiện các nghĩa vụ của mình theo các hiệp định đó với lòng tin rằng họ có thể bảo vệ một cách đầy đủ các lợi ích của mình trong bất kỳ tranh chấp nào liên quan đến sự tuân thủ những nghĩa vụ đó. Do đó, sự hiểu biết về hệ thống giải quyết tranh chấp và tham gia của các nước đang phát triển là sự đóng góp quan trọng vào phát triển thương mại quốc tế và trong việc các nước này được hưởng các lợi ích từ các quyền và nghĩa vụ của mình theo các Hiệp định của WTO.

II. TÁC ĐỘNG CỦA TOÀN CẦU HÓA KINH TẾ ĐẾN DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

1. Khái niệm, vai trò và những nội dung cơ bản của toàn cầu hóa

1.1. Toàn cầu hóa kinh tế

Sự phát triển mạnh mẽ của lực lượng sản xuất đã dẫn đến một xu thế lớn đang chi phối sự phát triển của thế giới hiện đại, đó là quá trình toàn cầu hóa. Toàn cầu hóa xét về bản chất là quá trình gia tăng mạnh mẽ những mối liên hệ ảnh hưởng, tác động lẫn nhau trên tất cả các lĩnh vực của đời sống kinh tế, xã hội, chính trị giữa các quốc gia, các dân tộc trên toàn thế giới. Trong các nội dung trên thì toàn cầu hóa kinh tế vừa là trung tâm, vừa là động lực thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa các lĩnh vực khác.

Toàn cầu hóa là khái niệm dùng để miêu tả các thay đổi trong xã hội và trong nền kinh tế thế giới, tạo ra bởi mối liên kết và trao đổi ngày càng tăng giữa các quốc gia, các tổ chức hay các cá nhân ở góc độ văn hóa, kinh tế... trên quy mô toàn cầu.

Xét về bản chất, toàn cầu hóa kinh tế là *sự gia tăng nhanh chóng các hoạt động kinh tế vượt qua biên giới các quốc gia và giữa khu vực với nhau, tạo ra sự tùy thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế trong sự vận động và phát triển hướng tới một nền kinh tế thế giới hội nhập và thống nhất.*

Toàn cầu hóa kinh tế là hình thành một thị trường thế giới thống nhất, một hệ thống tài chính, tín dụng toàn cầu, là việc phát triển và mở rộng phân công lao động quốc tế theo chiều sâu, là sự mở rộng giao lưu kinh tế và khoa học công nghệ giữa các nước trên quy mô toàn cầu; là việc giải quyết các vấn đề kinh tế - xã hội có tính chất toàn cầu như vấn đề dân số, tài nguyên thiên nhiên, bảo vệ môi trường...

Toàn cầu hóa đã thúc đẩy kinh tế phát triển với tốc độ cao, nếu nửa đầu thế kỷ XX, tổng GDP của thế giới tăng 2,7 lần, thì đến nửa cuối thế kỷ, tổng GDP thế giới đã tăng 5,2 lần. Đầu năm 1950, tỷ trọng thương mại trong GDP toàn cầu là 7%, thì hiện nay đã tăng lên hơn 50%. Theo dự báo của Citigroup, thương mại toàn cầu vẫn tăng trưởng trung bình 6,1% mỗi năm trong giai đoạn từ 2010 tới 2030 và 4,4% từ 2030 tới 2050. Toàn cầu hóa thực sự đã trở thành động lực chủ yếu thúc đẩy sự phát triển và tăng trưởng của nền kinh tế thế giới.

Những đặc trưng chủ yếu của toàn cầu hóa kinh tế

- Toàn cầu hóa kinh tế được biểu hiện nổi bật ở sự phát triển nhanh chóng các quan hệ kinh tế thương mại, tài chính trên thế giới;

- Trong nền kinh tế toàn cầu hóa, tính xã hội hóa sản xuất quy mô lớn trên phạm vi toàn cầu xác lập vai trò quyết định và năng động của hoạt động quản lý;

- Tính bổ sung giữa các thị trường trong toàn cầu hóa gia tăng;

- Các chủ thể có vai trò chế định chính sách kinh tế trong nền kinh tế toàn cầu gia tăng;

- Toàn cầu hóa kinh tế là một quá trình vận động khách quan của lịch sử bao hàm trong đó đồng thời xu hướng tự do hóa gắn liền với hội nhập kinh tế quốc tế.

1.2. Khu vực hóa kinh tế

Ngày nay khái niệm “khu vực” được hiểu là một khái niệm mở và động, nội hàm của nó được thay đổi tùy theo quan điểm của các chủ thể tham gia vào quá trình tương tác trong khu vực. Chẳng hạn như nếu chỉ xét về yếu tố vị trí địa lý thì Mỹ và Tây Âu là hai chủ thể độc lập và do đó không thể hợp thành một khu vực. Tuy nhiên, sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, để chống lại hệ thống XHCN do Liên Xô đứng đầu, đã dẫn đến sự hình thành khối Hiệp ước Bắc Đại Tây Dương (NATO), cho thấy Mỹ và Tây Âu do nhu cầu lợi ích chính trị - quân sự có thể hợp thành một khu vực bao gồm các chủ thể khác nhau về vị trí địa lý. Tương tự, khái niệm “khu vực Đông Nam Á” hiểu theo nghĩa là một thực thể chính trị - xã hội cũng đã được hình thành cuối Thế chiến thứ hai với việc thành lập Bộ chỉ huy quân sự khu vực Đông Nam Á của Anh. Sau Thế chiến thứ hai, cùng với nhiều sự kiện chính trị khác đã tiếp tục định hình khu vực Đông Nam Á. Điển hình là sự hình thành của Tổ chức Hiệp ước Đông Nam Á (SEATO) được thành lập tại Manila năm 1954, đã làm cho khái niệm về một khu vực Đông Nam Á mang màu sắc chính trị rõ nét. Từ đó

đến nay, khu vực Đông Nam Á đã phát triển thành một thực thể chính trị - xã hội hiểu theo nghĩa rộng bao gồm sự hợp tác, liên kết toàn diện về nhiều lĩnh vực khác nhau, trong đó nổi bật nhất là về kinh tế, an ninh, chính trị, quân sự và văn hóa, xã hội. Thực thể này đến năm 1967 đã được phát triển thành một tổ chức hợp tác khu vực ở tầm cao hơn, đó là Hiệp hội Các nước Đông Nam Á (ASEAN), với ban đầu mới chỉ có 5 nước thành viên (ASEAN 5) là: Indonesia, Malaysia, Philippine, Singapore, và Thái Lan. Cùng với sự tiến triển của thời gian và xu thế hội nhập toàn cầu hóa, khu vực hóa ngày càng mạnh mẽ, sâu rộng hơn, ASEAN 5 hiện nay đã trở thành ASEAN 10 - một tổ chức cộng đồng bao gồm đầy đủ 10 nước thành viên ở Đông Nam Á là: Indonesia, Malaysia, Philippine, Singapore, Thái Lan, Brunei, Việt Nam, Lào, Myanmar, và Campuchia.

Theo các nhà nghiên cứu, ngoài việc căn cứ vào các tiêu thức cơ bản mang tính truyền thống về vị trí địa lý và các đặc điểm kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội... khái niệm “khu vực” còn cần tính đến cả các tiêu thức nảy sinh từ yêu cầu, xu thế phát triển thực tiễn theo từng thời kỳ. Theo đó trên góc độ chung nhất, khu vực được hiểu là *một thực thể địa lý - kinh tế - chính trị - xã hội... trong tiến trình hội nhập, hợp tác phát triển cùng có lợi của các nước và lãnh thổ thành viên tham gia.*

Cùng với toàn cầu hóa kinh tế và bổ sung cho toàn cầu hóa kinh tế là xu thế khu vực hóa kinh tế. Xu thế khu vực hóa kinh tế vừa là sự thể hiện vừa là sự phản ứng đối với xu thế toàn cầu hóa kinh tế. Trong quan hệ với toàn cầu hóa kinh tế thì xu thế *khu vực hóa kinh tế được xem là bước chuẩn bị để tiến tới toàn cầu hóa kinh tế, phản ánh sự co cụm nhằm bảo vệ những lợi ích tương đồng giữa một vài quốc gia trước những nguy cơ, những tác động tiêu cực do toàn cầu hóa kinh tế đặt ra.*

Khu vực hóa kinh tế phản ánh sự khác biệt, mâu thuẫn về lợi ích giữa các quốc gia khu vực trong một thế giới đa dạng, trong đó sự hợp tác liên kết quốc tế ngày càng tăng lên nhưng cuộc đấu tranh vì lợi ích quốc gia, dân tộc, khu vực cũng rất gay gắt quyết liệt.

Khu vực hóa kinh tế có nhiều mức độ khác nhau từ một vài nước và một vài vùng lãnh thổ đến nhiều nước cùng tham gia vào một tổ chức; dưới nhiều hình thức như: khu vực mậu dịch tự do, đồng minh (liên minh) thuế quan, đồng minh tiền tệ, thị trường chung, đồng minh kinh tế... Nhằm mục đích hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau cùng phát triển, từng bước xóa bỏ những cản trở trong việc di chuyển tư bản, lực lượng lao động, hàng hóa dịch vụ... Tiến tới tự do hóa hoàn toàn những di chuyển nói trên giữa các nước thành viên trong khu vực.

1.3. Hội nhập kinh tế quốc tế

Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình chủ động gắn kết nền kinh tế và thị trường của quốc gia với kinh tế khu vực và thế giới thông qua nỗ lực tự do hóa và mở cửa trên cấp độ đơn phương, song phương và đa phương. Hay có thể hiểu *hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình hợp nhất các nền kinh tế của các quốc gia trong một hệ thống kinh tế thống nhất, với các mối quan hệ kinh tế được sắp xếp trong một trật tự nhất định trên cơ sở thỏa thuận đạt được giữa các nước thành viên.*

Hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng cường quá trình phối hợp và điều chỉnh lợi ích của các thành viên, giảm thiểu những chênh lệch về trình độ phát triển, thúc đẩy các quan hệ kinh tế quốc tế phát triển cả về khối lượng và cường độ, cả về chiều rộng và chiều sâu.

Hội nhập kinh tế quốc tế là một hình thức phát triển tất yếu của phân công lao động quốc tế. Phân công lao động quốc

tế là quá trình phân chia lãnh thổ quá trình lao động và tái sản xuất giữa các quốc gia. Sự phân công lao động quốc tế đã phá vỡ sự biệt lập, khép kín của các nền kinh tế dân tộc, hình thành mối quan hệ phụ thuộc chặt chẽ lẫn nhau giữa các nền kinh tế mặc dù mức độ mở cửa, mức độ hội nhập và liên kết của mỗi quốc gia phụ thuộc vào trình độ phát triển kinh tế, điều kiện tự nhiên, dân số, truyền thống của mỗi quốc gia. Tuy nhiên, liên kết kinh tế quốc tế là sự phát triển cao của quá trình phân công lao động quốc tế chứ không chỉ đơn thuần là việc các nền kinh tế gắn kết lại với nhau. Liên kết kinh tế quốc tế góp phần loại bỏ tính biệt lập của nền kinh tế và chủ nghĩa cục bộ của từng quốc gia trong nền kinh tế thế giới.

Hội nhập kinh tế quốc tế còn được hiểu là việc gắn kết mang tính thể chế giữa các quốc gia. Đó là quá trình chủ động thực hiện hai việc: một mặt, gắn nền kinh tế, thị trường của từng nước với thị trường khu vực và thế giới thông qua nỗ lực mở cửa, thúc đẩy tự do hóa nền kinh tế quốc dân; mặt khác, gia nhập và góp phần xây dựng các thể chế kinh tế khu vực và toàn cầu.

Trên thực tiễn, một quốc gia khi chấp nhận hội nhập kinh tế quốc tế chỉ khi lợi ích của quốc gia đó cả về kinh tế, chính trị xã hội được đảm bảo. Với cách tiếp cận này có thể hiểu hội nhập kinh tế quốc tế không chỉ là quá trình tham gia vào các tổ chức kinh tế quốc tế mà còn được biểu hiện trong bản thân hệ thống chính sách thương mại, chính sách phát triển kinh tế của mỗi nước.

Để thực hiện hội nhập kinh tế quốc tế, các điều kiện chung được quy định đối với mỗi quốc gia, là tự do hóa thương mại và đầu tư một cách công khai, rõ ràng. Cụ thể, các tổ chức hợp tác kinh tế quốc tế hay khu vực nói chung đều hoạt động theo 4 nguyên tắc cơ bản sau:

1- Công bằng: Các nước dành cho nhau quy chế ưu đãi cao nhất của mình và chung cho mọi nước (nghĩa là mọi hàng hóa và dịch vụ của các công ty các nước đối tác đều được hưởng một chính sách ưu đãi chung); đồng thời không phân biệt chính sách thương mại giữa các công ty: mọi chế độ chính sách liên quan đến thương mại và đầu tư trong mỗi nước đều phải bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, giữa hàng nhập khẩu và hàng sản xuất nội địa.

2- Tự do hóa thương mại: Các nước chỉ được sử dụng thuế làm công cụ bảo hộ cho nền sản xuất của mình, các biện pháp phi thuế quan như giấy phép, quota, hạn ngạch xuất nhập khẩu... đều không được sử dụng, các biểu thuế này đều phải có lộ trình rõ ràng công khai về việc giảm dần đến tự do hóa hoàn toàn (thuế suất bằng 0%).

3- Làm ăn hay thương lượng với nhau phải trên cơ sở có đi có lại: Khi nền kinh tế thị trường của một nước thành viên bị hàng nhập khẩu đe dọa thái quá hoặc bị những biện pháp phân biệt đối xử gây thiệt hại, thì nước đó có quyền khước từ một nghĩa vụ nào đó hoặc có thể có những hành động khẩn cấp cần thiết, được các nước thành viên khác thừa nhận, để bảo vệ quyền lợi của nền kinh tế trong nước.

4- Công khai mọi chính sách thương mại và đầu tư

Với các điều kiện và nguyên tắc trên, nước “đi sau” như nước ta có nhiều thuận lợi, nhất là học hỏi kinh nghiệm của các nước “đi trước”, nhưng cũng phải chịu rất nhiều khó khăn thách thức, mà quan trọng hàng đầu là bảo hộ nền sản xuất trong nước và các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp mới “chân ướt chân ráo” bước vào nền kinh tế thị trường. Đây không chỉ đơn thuần là việc bảo hộ thuần túy

cho nền kinh tế, cho từng doanh nghiệp, mà còn là vấn đề của yêu cầu phát triển nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Trong giai đoạn mới việc hội nhập kinh tế quốc tế gắn liền với quá trình tự do hóa. Không thể có hội nhập quốc tế mà không có tự do hóa kinh tế, đây là một đặc điểm mới của xu thế toàn cầu hóa ngày nay. Vấn đề quan trọng trong việc hội nhập kinh tế quốc tế là cần xác định mức độ tiến trình hội nhập và tự do hóa như thế nào cho phù hợp với trình độ phát triển kinh tế để có thể phát huy được các thế mạnh của đất nước, tận dụng được những ưu thế của hợp tác quốc tế, tạo ra sự phát triển vượt bậc của nền kinh tế quốc gia, nâng cao vị thế của mình trong phân công lao động quốc tế.

2. Các cấp độ của toàn cầu hóa kinh tế quốc tế

Quá trình toàn cầu hóa cũng là quá trình hình thành các liên kết kinh tế quốc tế. Liên kết kinh tế quốc tế là hình thức trong đó diễn ra quá trình xã hội hóa sản xuất, phân phối, trao đổi, tiêu dùng mang tính chất quốc tế với sự tham gia của các chủ thể kinh tế quốc tế dựa trên các Hiệp định thỏa thuận và ký kết để hình thành nên các tổ chức kinh tế ở những cấp độ khác nhau.

Các liên kết kinh tế quốc tế phản ánh các cấp độ của toàn cầu hóa kinh tế quốc tế, nhằm hướng tới xóa bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan làm cản trở các hoạt động kinh tế để thúc đẩy tự do hóa thương mại và đầu tư trong phạm vi khu vực, giữa các khu vực cũng như trên phạm vi toàn cầu. Liên kết kinh tế quốc tế thúc đẩy quá trình mở cửa thị trường các quốc gia, tạo lập những thị trường khu vực rộng lớn. Liên minh Châu Âu, Khu vực Mậu dịch Tự do Bắc

Mỹ ra đời đã tạo ra những thị trường khu vực rộng lớn hàng đầu thế giới mà không một thị trường quốc gia nào có thể sánh được. Liên kết kinh tế quốc tế thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa đời sống kinh tế thế giới.

Liên kết kinh tế có nhiều hình thức khác nhau, tùy theo ý đồ của các Bên tham gia mà liên kết kinh tế quốc tế có mức độ chặt chẽ hay lỏng lẻo khác nhau. Theo chủ thể tham gia, có thể chia liên kết thành liên kết kinh tế vĩ mô và liên kết kinh tế vi mô. Liên kết kinh tế vĩ mô là hình thức liên kết kinh tế được các quốc gia thỏa thuận với nhau. Liên kết kinh tế vi mô là hình thức liên kết của các công ty hay tập đoàn công ty của những nước khác nhau.

Liên kết kinh tế vĩ mô hay còn gọi là liên kết kinh tế quốc gia là những hình thức liên kết kinh tế quốc tế, trong đó, Chính phủ các quốc gia ký kết với nhau các Hiệp định để tạo nên khung khổ chung cho sự phối hợp và điều chỉnh các quan hệ kinh tế quốc tế giữa các nước. Tùy theo phương thức điều chỉnh mà người ta phân chia thành liên kết kinh tế giữa các nhà nước và liên kết kinh tế siêu nhà nước. Liên kết kinh tế giữa các nhà nước là loại hình liên kết kinh tế quốc tế mà cơ quan lãnh đạo là đại biểu các nước thành viên tham gia với những quyền hạn rất hạn chế. Các quyết định của khối liên kết chỉ có tính chất tư vấn và tham khảo đối với Chính phủ các thành viên, còn quyền quyết định cuối cùng là tùy thuộc vào quan điểm của Chính phủ mỗi nước thành viên. Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương là một ví dụ.

Liên kết kinh tế siêu nhà nước là loại hình liên kết kinh tế quốc tế mà cơ quan lãnh đạo chung là đại biểu của các nước thành viên có những quyền hạn rộng lớn. Các quyết

định của liên kết có tính chất bắt buộc đối với các nước thành viên. Trong liên kết kinh tế siêu nhà nước, việc ra quyết định chung cho cả khối tuân thủ theo nguyên tắc đa số và người ta dùng những biện pháp hữu hiệu để buộc các nước thành viên phải thi hành quyết định chung.

Các cấp độ toàn cầu hóa kinh tế quốc tế xét theo cấp độ cam kết tự do hóa thương mại và liên kết kinh tế từ thấp đến cao, gồm: Khu vực Mậu dịch Tự do, Liên minh Thuế quan, Thị trường Chung, Liên minh Tiền tệ, và Liên minh Kinh tế.

2.1. Khu vực Mậu dịch Tự do (Free Trade Area/FTA)

Các nước thành viên trong khu vực áp dụng một biểu thuế quan thống nhất hay thỏa thuận giảm hoặc xóa bỏ các hàng rào thuế quan hàng hóa, dịch vụ cho nhau nhưng vẫn duy trì chính sách thuế quan riêng của mỗi nước đối với các nước ngoài FTA.

2.2. Liên minh Thuế quan (Custom Union/CU)

Đây là hình thức liên kết cao hơn. Nó không chỉ loại bỏ các hạn chế thuế quan giữa các nước thành viên mà còn thiết lập biểu thuế quan chung cho các nước ngoài liên minh. Theo đó, các nước thành viên không chỉ giảm hàng rào thuế quan và phi thuế quan mà còn cùng nhau thiết lập một biểu thuế quan chung áp dụng cho tất cả các nước thành viên khi buôn bán với các nước ngoài khối. Đồng thời các nước cũng thỏa thuận hoạch định chính sách ngoại thương thống nhất khi quan hệ mậu dịch với các nước ngoài khối. Như vậy các nước trong CU sẽ không có quyền độc lập tự chủ trong quan hệ mậu dịch với các nước ngoài khối.

2.3. Thị trường Chung (Common Market/CM)

Ngoài những cam kết như trong Liên minh Thuế quan, các nước thành viên của CM còn phải cam kết giảm bớt và từng bước xóa bỏ các trở ngại đối với sự dịch chuyển tự do của các luồng vốn, hàng hóa, dịch vụ và lao động.

2.4. Liên minh Tiền tệ (Monetary Union/MU)

Ngoài những thỏa thuận như đối với Thị trường Chung, các nước sẽ ấn định một tỷ giá hối đoái cố định trong một thời gian dài giữa các nước trong liên minh với nhau. Đồng thời liên minh cũng thành lập ra một cơ quan duy nhất có trách nhiệm quản lý tiền tệ nói chung (một Liên minh Tiền tệ không nhất thiết phải có một đồng tiền chung). Khi đã ấn định tỷ giá hối đoái cố định, muốn quản lý tốt, các nước sẽ phải ấn định mức lãi suất trong nước để cân đối với lãi suất bên ngoài. Liên minh Tiền tệ là cách tốt nhất để phá vỡ những hàng rào hiện vẫn đang chia cắt thị trường của các quốc gia thành viên. Đồng thời giúp cho các nước khi buôn bán với nhau không phải lo đến những rủi ro do thay đổi tỷ giá gây ra, loại bỏ được hiện tượng đầu cơ tiền tệ và hàng hóa giữa các nước thành viên.

2.5. Liên minh Kinh tế (Economic Union/EU)

Đây là liên kết có trình độ cao nhất hiện nay. Ngoài những thỏa thuận như trong Liên minh Tiền tệ, các nước thành viên trong EU còn phải cùng nhau thỏa thuận về các vấn đề sau: cùng nhau xây dựng một chính sách phát triển kinh tế chung cho toàn liên minh; xây dựng một chính sách đối ngoại chung; hình thành một đồng tiền chung thống nhất;

quy định chính sách lưu thông tiền tệ thống nhất cho toàn liên minh; xây dựng một ngân hàng chung thay thế cho ngân hàng của các nước thành viên; xây dựng một chính sách quan hệ tài chính đối ngoại chung.

Việc hình thành và phát triển của các liên kết kinh tế quốc tế có tác động rất lớn đến sự phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế nói chung, các thành viên trong khối nói riêng trên cả góc độ tích cực và tiêu cực:

- *Về mặt tích cực:* Trên cơ sở các Hiệp định ký kết, các chương trình phát triển kinh tế, khoa học công nghệ, văn hóa xã hội... được thực hiện và phối hợp hài hòa giữa các nước thành viên; tạo sự ổn định tương đối để cùng phát triển và linh hoạt trong xử lý các quan hệ kinh tế quốc tế giữa các thành viên, thúc đẩy tạo dựng cơ sở lâu dài cho việc thiết lập và phát triển các quan hệ song phương và đa phương; tạo điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng các thành tựu khoa học công nghệ mới; tạo cơ hội, điều kiện và khả năng thuận lợi cho việc xích lại gần nhau giữa các thành viên về mọi mặt.

- *Về mặt tiêu cực:* Do có sự khác biệt giữa các thành viên nên có thể gây trở ngại và làm phát sinh các ảnh hưởng ngoài mong muốn đối với các thành viên khác, nhất là với các thành viên có trình độ phát triển còn thấp sẽ gặp nhiều khó khăn hơn, do có sự lấn át, áp đặt từ các quốc gia có trình độ phát triển cao hơn; ở phạm vi toàn cầu, các liên kết kinh tế quốc tế có thể đưa tới sự mâu thuẫn giữa các khối ngày càng gay gắt hơn, tạo ra sự chia cắt thị trường và giảm vị thế của từng quốc gia và do đó làm chậm, thậm chí làm chững lại quá trình toàn cầu hóa kinh tế quốc tế.

Bảng 2.1: Các cấp độ hội nhập chính sách kinh tế khu vực

HÌNH THỨC LIÊN KẾT KINH TẾ	Thương mại tự do nội khối	Chính sách thương mại chung	Dịch chuyển nhân tố sản xuất tự do	Chính sách tiền tệ và tài khóa chung	Một Chính phủ
- KVMD tự do	Có	Không	Không	Không	Không
- LM Thuế quan	Có	Có	Không	Không	Không
- TT Chung	Có	Có	Có	Không	Không
- Liên minh TT	Có	Có	Có	Có	Không
- Liên minh KT	Có	Có	Có	Có	Không

3. Tính tất yếu của toàn cầu hóa và khu vực hóa kinh tế quốc tế

Hội nhập quốc tế là một quá trình tất yếu, do bản chất xã hội của lao động và quan hệ giữa con người. Các cá nhân muốn tồn tại và phát triển phải có quan hệ và liên kết với nhau tạo thành cộng đồng. Nhiều cộng đồng liên kết với nhau tạo thành xã hội và các quốc gia - dân tộc. Các quốc gia lại liên kết với nhau tạo thành những thực thể quốc tế lớn hơn và hình thành hệ thống thế giới.

Sự ra đời và phát triển của kinh tế thị trường đòi hỏi phải mở rộng các thị trường quốc gia, hình thành thị trường

khu vực và quốc tế thống nhất. Đây là động lực chủ yếu thúc đẩy quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nói riêng và hội nhập quốc tế nói chung.

Từ sau Chiến tranh thế giới II, đặc biệt là từ khi chấm dứt Chiến tranh lạnh, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của lực lượng sản xuất thế giới nhờ hàng loạt tiến bộ nhanh chóng về khoa học - công nghệ, xu thế hòa bình - hợp tác, nỗ lực tự do hóa - mở cửa của các nước đã thúc đẩy quá trình hội nhập quốc tế trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là trong kinh tế, phát triển rất nhanh và trở thành một xu thế lớn của quan hệ quốc tế hiện đại. Quá trình này diễn ra trên nhiều cấp độ: song phương, đa phương, tiểu vùng, khu vực, liên khu vực và toàn cầu. Mức độ hội nhập cũng ngày một sâu sắc hơn, bao quát toàn diện hơn. Hầu hết mọi nước trên thế giới đã và đang tích cực tham gia vào quá trình này.

Trên cấp độ toàn cầu, ngay sau Chiến tranh thế giới II, Liên hợp quốc và hàng loạt các tổ chức chuyên môn của Liên hợp quốc, trong đó gồm nhiều thiết chế thuộc hệ thống Bretton Woods (đặc biệt là Quỹ Tiền tệ Quốc tế và Ngân hàng Thế giới), ra đời với số lượng thành viên gia nhập ngày một nhiều hơn, bao quát hầu hết các nước trên thế giới. Đây là một tổ chức hợp tác toàn diện, bao quát hầu hết mọi lĩnh vực và có quy mô toàn cầu. Trong một số lĩnh vực, Liên hợp quốc đã có sự phát triển vượt lên trên sự hợp tác thông thường và có thể nói đã đạt đến trình độ ban đầu của hội nhập (lĩnh vực chính trị - an ninh, lĩnh vực nhân quyền, lĩnh vực tài chính).

Trong lĩnh vực thương mại, tiến trình hội nhập toàn cầu được thúc đẩy với việc ra đời của một định chế đa phương đặc biệt quan trọng, đó là Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan (GATT), sau đó được nối tiếp bằng Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) kể từ năm 1995.

Hiện nay, 153 quốc gia và vùng lãnh thổ đã tham gia với tư cách thành viên chính thức của Tổ chức này, khoảng 30 quốc gia khác đang trong quá trình đàm phán gia nhập. Trong hơn một thập kỷ qua, WTO đã phát triển mạnh mẽ hệ thống “luật chơi” về thương mại quốc tế, bao quát hầu hết các lĩnh vực của quan hệ kinh tế giữa các thành viên như hàng hóa, dịch vụ, nông nghiệp, kiểm dịch động thực vật, dệt may, hàng rào kỹ thuật, đầu tư, sở hữu trí tuệ, chống bán phá giá, trợ cấp và các biện pháp đối kháng, các biện pháp tự vệ, xác định giá trị tính thuế hải quan, giám định hàng hóa, quy tắc xuất xứ, quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp... Các quy định cơ bản của WTO trở thành nền tảng của tất cả các thỏa thuận kinh tế khu vực hay song phương trên thế giới hiện nay. Vòng đàm phán Đô-ha, bắt đầu từ hơn 10 năm trước, đang tiếp tục mở rộng và củng cố các quy định của WTO theo hướng tự do hóa hơn nữa.

Ở cấp độ khu vực, quá trình hội nhập phát triển rất nhanh trong những thập niên 1960 và 1970, đặc biệt “nở rộ” từ thập niên 1990 trở lại đây. Hàng loạt tổ chức, thể chế khu vực đã ra đời ở khắp các châu lục. Hầu như không một khu vực nào trên thế giới hiện nay không có các tổ chức/thể chế khu vực của riêng mình. Các tổ chức, thể chế khu vực về chính trị - an ninh và đặc biệt là kinh tế, chiếm nhiều nhất. Chỉ riêng trong lĩnh vực kinh tế, tính đến giữa tháng 5/2011 có 489 Hiệp định về mậu dịch khu vực (RTAs) giữa các thành viên của WTO đã được thông báo cho Ban Thư ký WTO, trong đó 90% là các thỏa thuận mậu dịch tự do (FTAs) và 10% là các liên minh thuế quan (CU). Ngoài ra, còn có hàng trăm RTAs đang trong quá trình đàm phán hoặc chuẩn bị đàm phán. Nhiều tổ chức/thể chế liên kết kinh tế liên khu vực được hình thành, ví dụ như APEC, ASEM, ASEAN với các đối tác ngoài khu vực như với Mỹ và EU (dưới dạng các PCA và FTA), EU với một số tổ chức, thể chế hoặc quốc gia ở các khu vực khác...

Hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành một xu thế lớn và một đặc trưng quan trọng của thế giới hiện nay. Không ít người khẳng định rằng chúng ta đang sống trong thời đại toàn cầu hóa. Nói một cách khác, thời đại hội nhập toàn cầu. Xu thế này chi phối toàn bộ quan hệ quốc tế và làm thay đổi to lớn cấu trúc của hệ thống thế giới cũng như bản thân các chủ thể và mối quan hệ giữa chúng.

4. Các định chế hợp tác kinh tế phổ biến trên thế giới và quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam

4.1. Các định chế hợp tác kinh tế phổ biến trên thế giới

4.1.1. Hiệp định thương mại song phương (Bilateral Trade Agreements - BTA)

Hiệp định thương mại song phương - BTA là thỏa thuận thương mại được ký kết giữa hai nền kinh tế. Là một phần của quá trình toàn cầu hóa, Hiệp định thương mại song phương với phạm vi điều chỉnh rộng, bao gồm hầu hết các lĩnh vực chính như hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, mua sắm Chính phủ... với mức độ tự do hóa cao (cao hơn WTO) và hình thành trên cơ sở liên kết giữa các đối tác thuộc các khu vực địa lý khác nhau, nhất là giữa các nước phát triển và đang phát triển, như: Hoa Kỳ - Chi-lê, EU - Thái Lan, Việt Nam - Hoa Kỳ, Việt Nam - Nhật Bản...

Các Hiệp định thương mại song phương giữa hai quốc gia thể hiện tính năng động hướng đến thương mại tự do khu vực và toàn cầu. Tuy nhiên, sự trì trệ của các khuôn khổ tự do thương mại khu vực và đa phương đang kìm hãm nhu cầu mở rộng thương mại quốc tế đã và đang đẩy các quốc gia đến

lựa chọn chủ nghĩa song phương và lấy đó làm nền tảng hành động cho việc ký kết các Hiệp định thương mại song phương.

Ngày nay BTA được coi như lựa chọn cho chính sách thương mại tự do đối với nhiều quốc gia, khu vực và các nền kinh tế chuyển đổi, trong đó có Việt Nam. Ngay trong khu vực ASEAN, cũng có ngày càng nhiều Hiệp định thương mại song phương giữa một nước trong ASEAN với một đối tác bên ngoài. Trên thực tế, các quốc gia luôn có xu hướng thiên về hành động theo chủ nghĩa song phương, coi trọng những lợi ích đơn phương hơn là lợi ích khu vực và đa phương.

4.1.2. Hiệp định thương mại khu vực (Regional Trade Agreements - RTA)

Hiệp định thương mại khu vực - RTA là thỏa thuận thương mại được ký kết giữa các quốc gia trong khu vực kinh tế. Một số RTA tiêu biểu như:

1- Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (North America Free Trade Agreement - NAFTA): Là Hiệp định thương mại tự do giữa 3 nước Canada, Mỹ và Mexico, được ký kết ngày 12/8/1992, có hiệu lực từ ngày 01/01/1994. Mục tiêu của Hiệp định giúp cho kinh tế của 3 nước Mỹ, Canada và Mexico được phát triển dễ dàng. Cụ thể là việc Mỹ và Canada có thể dễ dàng chuyển giao công nghệ sang Mexico và Mexico cũng dễ dàng chuyển giao nguồn nhân lực sang hai nước kia. Ngoài ra, Hiệp định này còn giúp cho 3 nước có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới về kinh tế với các khối như EU, AFTA...

Sau 20 năm thực hiện (năm 2014), mỗi thành viên đều được lợi theo cách của mình và cũng đều phải có những trả giá. Canada và Mexico đã phải chuyển đổi cơ cấu kinh tế mạnh mẽ. Trao đổi thương mại giữa ba thành viên này trong

một thập kỷ qua tăng gấp 3 lần, năm 2003 đạt tới 621 tỷ USD. Riêng xuất khẩu của Mỹ sang Canada và Mexico tăng gần gấp đôi. Kể từ khi NAFTA có hiệu lực, thương mại và đầu tư ở Bắc Mỹ đã tăng lên, mang lại tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ, tạo việc làm, và giá cả tốt hơn và lựa chọn hàng hóa tiêu dùng. Làm cho các doanh nghiệp Mỹ, người tiêu dùng, gia đình, công nhân và nông dân đều hưởng lợi. NAFTA là một trong những Hiệp định thương mại thành công nhất trong lịch sử và đã góp phần gia tăng đáng kể trong thương mại nông nghiệp và đầu tư giữa Hoa Kỳ, Canada và Mexico. Nó có tác động lớn đến nông dân, chủ trang trại và người tiêu dùng trên khắp Bắc Mỹ. NAFTA loại bỏ rào cản thương mại: NAFTA giúp loại bỏ một số biện pháp phi thuế quan ảnh hưởng đến thương mại nông nghiệp giữa Hoa Kỳ và Mexico. Ba nước NAFTA làm việc hướng tới việc loại bỏ trợ cấp xuất khẩu trên toàn thế giới. Hoa Kỳ và Canada được cho phép cung cấp trợ cấp xuất khẩu vào thị trường Mexico, theo một số điều kiện nhất định, để chống lại xuất khẩu được trợ cấp từ các nước khác.

Bên cạnh mặt tích cực, NAFTA cũng làm cho khoảng cách giàu nghèo ngày càng gia tăng tại các quốc gia thành viên và giữa các quốc gia. Các quốc gia NAFTA đều khẳng định quyết tâm kết hợp chặt chẽ hơn vào một thị trường chung, nhưng những khoảng cách không nhỏ về kinh tế, xã hội giữa 3 quốc gia trong khu vực đã khiến cho việc thực thi mục tiêu trên trở nên khó khăn, thậm chí có sự tranh chấp giữa các thành viên. Trong số 3 thành viên của NAFTA thì Hoa Kỳ là quốc gia có vị thế lớn mạnh về mọi mặt, hơn hẳn 2 thành viên còn lại rất nhiều. Chính vì vậy Hoa Kỳ đã “chèn ép” Canada và Mexico trong một số chính sách hợp tác phát triển trên một số lĩnh vực. Chẳng hạn trong nông nghiệp: có tác động tiêu cực đến nông dân ở Mexico, giá lương thực ở Mexico tụt giảm thảm hại do Mỹ đã bán phá giá lương thực ở

Mexico, điều này làm cho nông dân của Mexico bị thua lỗ. Việc Mỹ công khai yêu cầu các dự án xây dựng trong NAFTA phải mua sản phẩm của các công ty Mỹ là sự vi phạm nghiêm trọng các quy định của NAFTA. Mexico đã trả đũa bằng cách áp thuế quan với hàng chục loại sản phẩm nhập khẩu của Mỹ. Tình trạng nhập cư trái phép ngày càng gia tăng.

Tình trạng người Mexico nhập cư ồ ạt vào Mỹ là mối lo lắng trong suốt nhiều năm của Mỹ. Tình trạng trên đang có chiều hướng gia tăng, song giờ đây đích đến của nhiều người Mexico lại là Canada. Chính phủ Canada phàn cho rằng, có quá nhiều người Mexico viện lý do xin cư trú chính trị để vào nước này, kéo theo những bất ổn về xã hội và kinh tế.

2- Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (Asia-Pacific Economic Cooperation - APEC): Là tổ chức quốc tế của các quốc gia nằm trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương với mục tiêu tăng cường mối quan hệ về kinh tế và chính trị.

APEC được mô tả theo nhiều cách khác nhau: một tiến trình, một diễn đàn... Trên thực tế cho đến nay, APEC vẫn chưa phải là một tổ chức quốc tế theo đúng nghĩa. Theo cách hiểu đơn giản, APEC là một Diễn đàn hợp tác không chính thức để các nền kinh tế trong khu vực tham khảo và trao đổi quan điểm, phối hợp các hoạt động và chính sách kinh tế nhằm duy trì và thúc đẩy các quá trình hợp tác và liên kết kinh tế ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, tiến tới thực hiện mục tiêu tự do hóa hoàn toàn về thương mại và đầu tư ở khu vực vào năm 2020.

Do tính đa dạng của khu vực châu Á - Thái Bình Dương, bao gồm những quốc gia lớn nhất và nhỏ nhất, những nước giàu mạnh nhất và những nước còn rất nghèo nàn, lạc hậu, những khác biệt về thể chế chính trị và mô hình phát

triển kinh tế, APEC đã phải dần tìm ra và thực hiện phương thức hợp tác độc đáo, phù hợp với đặc điểm của khu vực, đó là "phương thức APEC". Qua các văn kiện của APEC và diễn văn của các nhà lãnh đạo các nước cho thấy "phương thức APEC" bao gồm một số nguyên tắc cơ bản như: tôn trọng lẫn nhau, tự chủ tự nguyện; hiệp thương nhất trí, bình đẳng cùng có lợi; thừa nhận tính đa dạng và cho phép linh hoạt, mềm dẻo... Các thành viên của APEC thường được nhắc tới với tư cách là "các nền kinh tế" chứ không phải là các quốc gia có chủ quyền như các tổ chức quốc tế khác. Điều này cho phép APEC có thể kết nạp đồng thời cả Trung Quốc, Đài Loan và Hồng Kông, nhưng sẽ cản trở APEC có thể mở rộng nội dung ra bàn các vấn đề liên quan đến an ninh, chính trị ở khu vực.

Diễn đàn tổ chức các kỳ họp thường niên lần lượt tại mỗi quốc gia thành viên, có những ủy ban thường trực chuyên trách các lĩnh vực khác nhau từ thương mại đến truyền thông. Ra đời từ năm 1989, sau nhiều lần mở rộng thành viên, APEC đến nay đã trở thành một diễn đàn khu vực hàng đầu, đóng góp khoảng 60% GDP, 50% thương mại và 70% tăng trưởng kinh tế toàn cầu và gồm nhiều nền kinh tế hàng đầu thế giới như Mỹ, Trung Quốc, Nga, Nhật Bản, Canada, Australia, New Zealand.

Tháng 11/1998, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của APEC. Đây là một dấu mốc quan trọng trong quá trình triển khai chính sách đối ngoại rộng mở, đa phương hóa, đa dạng hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Đảng và Nhà nước ta. Nhìn lại toàn bộ quá trình tham gia APEC của Việt Nam, có thể thấy APEC là một trong số các diễn đàn đã đem lại những lợi ích thiết thực cho đất nước ta và nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Việc tham gia APEC đã góp phần nâng cao nội lực của đất nước. APEC là một diễn đàn quy tụ nhiều đối tác kinh tế hàng đầu của Việt Nam, chiếm

75% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), 50% nguồn viện trợ phát triển (ODA), 73% xuất khẩu và 79% nhập khẩu của Việt Nam. Việc thực hiện các cam kết hợp tác trong APEC giúp thúc đẩy trao đổi thương mại và đầu tư của ta với các đối tác thương mại hàng đầu này.

4.1.3. Liên minh thương mại khu vực

1- Liên minh châu Âu hay Liên hiệp châu Âu (European Union - EU): Là một liên minh kinh tế chính trị bao gồm 27 quốc gia thành viên chủ yếu thuộc châu Âu. EU được thành lập bởi Hiệp ước Maastricht vào ngày 01 tháng 11 năm 1993 dựa trên Cộng đồng châu Âu (EC). Với hơn 500 triệu dân, EU chiếm 30% GDP của thế giới.

EU đã phát triển một thị trường chung bằng một hệ thống luật tiêu chuẩn áp dụng cho tất cả các nước thành viên nhằm đảm bảo sự lưu thông tự do của người dân, hàng hóa, dịch vụ và vốn. EU duy trì các chính sách chung về thương mại, nông nghiệp, ngư nghiệp và phát triển địa phương. 16 nước thành viên đã chấp nhận đồng tiền chung, đồng Euro, tạo nên khu vực đồng Euro. EU đã phát triển một vai trò nhất định trong chính sách đối ngoại, có đại diện trong Tổ chức Thương mại Thế giới, G8, G20 nền kinh tế lớn và Liên hợp quốc. EU đã thông qua luật tư pháp và nội vụ, bao gồm bãi bỏ kiểm tra hộ chiếu bằng Hiệp ước Schengen giữa 22 nước EU và 3 nước ngoài EU.

EU có bốn cơ quan chính là:

- Hội đồng Bộ trưởng (Thượng viện), chịu trách nhiệm quyết định các chính sách lớn của EU, bao gồm các Bộ trưởng đại diện cho các thành viên. Các nước luân phiên làm Chủ tịch với nhiệm kỳ 6 tháng. Giúp việc cho Hội đồng có Ủy ban Đại diện Thường trực và Ban Tổng Thư ký.

Từ năm 1975, người đứng đầu nhà nước, hoặc đứng đầu Chính phủ, các ngoại trưởng, Chủ tịch và Phó Chủ tịch Ủy ban châu Âu có các cuộc họp thường kỳ để bàn quyết định những vấn đề lớn của EU. Cơ chế này gọi là Hội đồng châu Âu hay Hội nghị Thượng đỉnh EU. Hội đồng Bộ trưởng chính là cơ quan lãnh đạo tối cao của Liên minh châu Âu.

- Nghị viện Châu Âu (Hạ viện), gồm 750 Nghị sĩ, nhiệm kỳ 5 năm, được bầu theo nguyên tắc phổ thông đầu phiếu. Trong Nghị viện các Nghị sĩ ngồi theo nhóm chính trị khác nhau, không theo quốc tịch. Nhiệm vụ: thông qua ngân sách, cùng Hội đồng Châu Âu quyết định trong một số lĩnh vực, kiểm tra, giám sát việc thực hiện các chính sách của EU, có quyền bãi miễn các chức vụ ủy viên Ủy ban châu Âu.

- Ủy ban châu Âu (Hành pháp) là cơ quan điều hành gồm 18 ủy viên, nhiệm kỳ 5 năm do các Chính phủ nhất trí cử và chỉ bị bãi miễn với sự nhất trí của Nghị viện Châu Âu. Dưới các ủy viên là các Tổng Vụ trưởng chuyên trách từng vấn đề, từng khu vực.

- Tòa án Châu Âu (Tư pháp) đặt trụ sở tại Luxembourg, gồm 27 thẩm phán và 9 luật sư, do các Chính phủ thỏa thuận bổ nhiệm, nhiệm kỳ 6 năm. Tòa án có vai trò độc lập, có quyền bác bỏ những quy định của các tổ chức của Ủy ban Châu Âu vi phạm Chính phủ các nước nếu bị coi là không phù hợp với luật của EU.

2- Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (ASEAN Free Trade Area - AFTA): Là một Hiệp định thương mại tự do đa phương giữa các nước trong khối ASEAN. Theo đó, các quốc gia trong khu vực sẽ thực hiện tiến trình giảm dần thuế quan xuống 0-5%, loại bỏ dần các hàng rào phi thuế quan đối với đa phần các nhóm hàng và hài hòa hóa thủ tục hải quan giữa các nước.

Sáng kiến về AFTA là của Thái Lan. Sau đó Hiệp định về AFTA được ký kết vào năm 1992 tại Singapore. Ban đầu chỉ có 6 quốc gia là Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Thái Lan (gọi chung là ASEAN-6). Các nước Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam (gọi chung là CLMV) được yêu cầu tham gia AFTA khi được kết nạp vào khối này.

Quy mô hoạt động của AFTA ở tất cả các lĩnh vực liên quan đến hoạt động thương mại, thuế quan đối với các sản phẩm, hàng hóa xuất xứ từ các nước thành viên ASEAN. AFTA được xây dựng nhằm mục tiêu:

- Tự do hóa thương mại ASEAN bằng việc loại bỏ các hàng rào thuế quan trong nội bộ khu vực cùng các hàng rào cản phi thuế quan;

- Thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào khu vực bằng việc đưa ra một khối thị trường thống nhất;

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của ASEAN, làm cho ASEAN thích nghi với những điều kiện kinh tế quốc tế đang thay đổi, đặc biệt là việc phát triển của các thỏa thuận thương mại khu vực trên thế giới.

4.1.4. Liên minh thương mại đa phương - GATT/WTO

Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organization - WTO) được thành lập ngày 01/01/1995, kế tục và mở rộng phạm vi điều chỉnh thương mại quốc tế của khung khổ tiền thân là GATT - Hiệp định chung về Thuế quan Thương mại.

GATT ra đời sau Chiến tranh Thế giới lần thứ II, khi mà trào lưu hình thành hàng loạt cơ chế đa biên điều tiết các hoạt động hợp tác kinh tế quốc tế đang diễn ra sôi nổi, diễn

hình là Ngân hàng Quốc tế Tái thiết và Phát triển, thường được biết đến như là Ngân hàng Thế giới (World Bank) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) ngày nay.

Với ý tưởng hình thành những nguyên tắc, thể lệ, luật chơi cho thương mại quốc tế nhằm điều chỉnh các lĩnh vực về công ăn việc làm, thương mại hàng hóa, 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 và dự thảo Hiến chương La Havana để thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO) với tư cách là một tổ chức chuyên môn về thương mại quốc tế của Liên hợp quốc. Đồng thời, các nước này đã cùng nhau tiến hành các cuộc đàm phán về thuế quan và xử lý những biện pháp bảo hộ mậu dịch đang áp dụng tràn lan trong thương mại quốc tế từ đầu thập niên 30, nhằm thực hiện mục tiêu tự do hóa thương mại, 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 thỏa thuận tại Hội nghị Liên hợp quốc về thương mại và việc làm ở La Havana từ tháng 11/1947 đến 23/4/1948, nhưng do một số quốc gia gặp khó khăn trong phê chuẩn, nên việc hình 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 quan đầu tiên là 45.000 ưu đãi về thuế áp dụng giữa các Bên tham gia đàm phán, chiếm khoảng 1/5 tổng lượng thương mại thế giới, 23 nước sáng lập đã cùng nhau ký Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), chính thức có hiệu lực vào tháng 01/1948.

Từ đó tới 1995, GATT đã tiến hành 8 vòng đàm phán chủ yếu về thuế quan. Tuy nhiên, từ thập kỷ 70 và đặc biệt từ sau Vòng đàm phán 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 trung xây dựng các Hiệp định hình thành các chuẩn mực, luật chơi điều tiết các 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. Với phạm vi của hệ thống thương mại đa biên được mở rộng, nên Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) vốn chỉ là một thỏa thuận có nội dung hạn chế và tập trung ở thương mại hàng hóa đã tỏ ra không còn thích hợp. Do đó, ngày 15/4/1994, tại Marrakesh (Maroc), các Bên đã kết thúc Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) nhằm kế tục và phát triển sự nghiệp GATT. WTO chính thức được thành lập độc lập với hệ thống Liên hợp quốc và đi vào hoạt động từ 01/01/1995.

Ngày 11/01/2007, Việt Nam trở thành thành viên 150 của tổ chức Thương mại thế giới (WTO), sau gần 12 năm kiên trì không mệt mỏi với 14 vòng đàm phán đa phương và hàng trăm vòng đàm phán song phương với 28 đối tác trong WTO. Đây là cuộc đàm phán toàn diện về chính sách vĩ mô, mở rộng cửa đối với trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Việt Nam hội nhập với kinh tế thế giới là do đòi hỏi và từ chính kết quả của tiến trình cải cách trong nước.

Trong quá trình đàm phán, Việt Nam đã xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật phù hợp với những Hiệp định của WTO. Việt Nam cũng cam kết thực hiện một loạt các Hiệp định trong khuôn khổ WTO ngay kể từ thời điểm gia nhập, như: Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương

mại, Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, Hiệp định về định giá hải quan/CVA, Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại/TB... Gia nhập WTO, nền kinh tế Việt Nam đã chuyển sang một bối cảnh phát triển mới, bên cạnh những cơ hội rộng mở cũng đặt Việt Nam trước không ít thách thức.

4.2. Quá trình hội nhập kinh tế thế giới của Việt Nam

Hội nhập kinh tế thế giới của Việt Nam thực sự bắt đầu cùng với sự nghiệp đổi mới được Đại hội Đảng lần thứ VI khởi xướng. Đây là quá trình từng bước tiến hành tự do hóa các hoạt động kinh tế, mở cửa thị trường và tham gia vào các tổ chức, thể chế kinh tế khu vực và thế giới. Điều này có nghĩa là chúng ta từng bước tháo gỡ những trói buộc và cản trở đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh, xây dựng cơ chế kinh tế mới dựa trên những nguyên tắc của thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, mở cửa và tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài vào làm ăn, giảm và đi đến xóa bỏ các hàng rào thuế quan, phi thuế quan và các rào cản khác để việc trao đổi hàng hóa, dịch vụ, vốn, công nghệ, nhân công... giữa Việt Nam và các nước được dễ dàng, phù hợp với những quy định của các tổ chức, thể chế kinh tế khu vực và thế giới mà Việt Nam tham gia.

Tiến trình hội nhập kinh tế thế giới sâu rộng của Việt Nam bắt đầu từ năm 1995 (xem bảng 2.2) với ba mốc quan trọng nhất; đó là:

- Gia nhập Hiệp hội Các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), tham gia Hiệp định Mậu dịch Tự do ASEAN (AFTA) và ASEAN+;

- Ký kết và thực hiện Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ năm 2000;

- Trở thành thành viên WTO tháng 01/2007.

Bảng 2.2: Các mốc hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam

CÁC MỐC	THÀNH VIÊN	HIỆN TRẠNG
1	2	3
AFTA	10 nước ASEAN	Ký năm 1992 (ASEAN-6), Việt Nam tham gia năm 1995, các nước còn lại tham gia những năm sau
Việt Nam - Hoa Kỳ	Việt Nam và Hoa Kỳ	Ký năm 2000 và thực hiện năm 2001
ASEAN - Trung Quốc (ACFTA)	10 nước ASEAN và Trung Quốc	Ký năm 2004
ASEAN - Hàn Quốc (AKFTA)	10 nước ASEAN và Hàn Quốc	Ký năm 2006; riêng Thái Lan ký năm 2009
WTO	Việt Nam trở thành thành viên thứ 150	Gia nhập năm 2007
ASEAN - Nhật Bản (AJCEP)	10 nước ASEAN và Nhật Bản	Ký năm 2008
Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA)	Việt Nam và Nhật Bản	Ký năm 2008
ASEAN - Ấn Độ (AITIG)	10 nước ASEAN và Ấn Độ	Ký năm 2009
ASEAN - Úc - Niu Di-lân	10 nước ASEAN và Úc - Niu Di-lân	Ký năm 2009
Việt Nam - Chi-lê	Việt Nam và Chi-lê	Ký năm 2011
Hiệp định KV về đối tác KT toàn diện (RCEP ASEAN+6)	10 nước ASEAN, Úc, Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Niu Di-lân	Khởi động tại Hội nghị thượng đỉnh ASEAN lần thứ 21, tháng 11/2012
Việt Nam - Liên minh thuế quan	Việt Nam và Nga, Bê-la-rus, Ka-zakh-stan	Khởi động đàm phán Quý I năm 2013. Dự kiến chính thức ký kết Hiệp định đầu năm 2015
Việt Nam - Liên minh châu Âu (EU)	Việt Nam và khối EU	Đang đàm phán

Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP)	Niu Di-lân, Xin-ga-po, Chi-lê, Bru-nay, (Việt Nam, Úc, Pe-ru và Hoa Kỳ đang đàm phán tham gia)	Đang đàm phán
EAFTA (ASEAN+3)	10 nước ASEAN, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc	Đang nghiên cứu
<i>Ghi chú:</i> Các nước ASEAN-6 gồm: Brunei, Indonesia, Philippines, Singapore và Thái Lan		

5. Tác động của toàn cầu hóa đến nền kinh tế và các doanh nghiệp Việt Nam

5.1. Tác động của toàn cầu hóa đến nền kinh tế

Toàn cầu hóa kinh tế ngày càng trở thành một xu hướng chủ yếu và ngày càng diễn ra mạnh mẽ cả về chiều rộng và chiều sâu do tác động bởi cách mạng khoa học - kỹ thuật và công nghệ thông tin. Thực tế toàn cầu hóa đã và đang thể hiện rõ những mặt tích cực cũng như những tiêu cực. Điều này có thể thấy qua sự tác động của nó đối với nền kinh tế các nước, nhất là các nước đang phát triển.

- Trước hết, toàn cầu hóa đem lại cơ hội lớn và có những tác động tích cực đến nền kinh tế các nước:

1- *Thúc đẩy mạnh mẽ lực lượng sản xuất:* Toàn cầu hóa, trước hết là toàn cầu hóa về kinh tế, bắt nguồn từ sự phát triển của lực lượng sản xuất, từ tính chất xã hội hóa của sản xuất trên phạm vi quốc tế. Với mục tiêu thu được lợi nhuận tối đa, thông qua các mối liên hệ quốc tế rộng rãi do toàn cầu hóa đưa lại, các nước phát triển đang tìm cách đầu tư vào các nước đang phát triển. Ngược lại, để đưa đất nước tiến nhanh, các nước đang phát triển cũng có nhu cầu thu hút ngày càng

nhiều nguồn vốn từ nước ngoài. Sự gặp gỡ của hai nhu cầu này làm cho dòng chảy về vốn, công nghệ, dịch vụ từ các nước phát triển chuyển vào các nước đang phát triển ngày càng tăng.

Mặt khác, để sử dụng nguồn vốn có hiệu quả, bắt buộc các nước đang phát triển phải nâng cao trình độ về mọi mặt, đổi mới công nghệ, cải tiến phương thức quản lý, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng năng suất lao động. Tất cả những điều đó đưa đến một kết quả là: các nước phát triển thì ngày càng giàu có, còn các nước đang phát triển cũng phát triển mạnh mẽ về lực lượng sản xuất. Sự phát triển của các nước NICs, đặc biệt là những "con rồng" châu Á trong mấy thập kỷ qua đã minh chứng điều đó.

2- Khai thác mọi nguồn lực trong và ngoài nước, đẩy mạnh sự phát triển, dần dần thu hẹp khoảng cách với các nước tiên tiến: Toàn cầu hóa làm cho thị trường mỗi quốc gia được mở rộng ra phạm vi quốc tế, nhờ đó quan hệ mua bán hàng hóa và dịch vụ được tăng lên nhanh chóng. Thông qua thị trường mở cửa, các quốc gia có thể trao đổi những thành tựu mới của khoa học - công nghệ hiện đại, làm cho nền khoa học - kỹ thuật và sản xuất trong nước phát triển mạnh mẽ. Các nước đang phát triển nói riêng cũng có điều kiện khai thác tối đa những lợi thế so sánh của quốc gia; tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế theo hướng chuyên môn hóa để thu lợi nhuận cao, hình thành cơ cấu kinh tế hiện đại, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực trong nước; đồng thời thu hút những gì cần thiết và có lợi từ bên ngoài, phục vụ cho sự phát triển đất nước.

3- Giữ gìn hòa bình, ổn định để phát triển: Toàn cầu hóa tạo ra sự gắn bó hữu cơ, sự liên kết, hợp tác, sự phụ thuộc, ràng buộc lẫn nhau về nhiều mặt giữa các quốc gia trong quá

trình mở cửa, hội nhập. Chính trong môi trường liên kết, hợp tác đó, các quốc gia có điều kiện hiểu biết và gần gũi nhau hơn. Nhờ không khí ngày càng thân thiện do lợi ích của tất cả các Bên trong quá trình liên kết, hợp tác tạo ra, toàn cầu hóa đã đem lại khả năng thuận lợi cho việc giữ gìn hòa bình, ổn định để phát triển ở tất cả mọi quốc gia. Ngày nay, xu thế hòa bình, hợp tác để phát triển trở thành xu thế chủ đạo của quan hệ quốc tế. Sự thăng hoa của xu thế này là một yếu tố quan trọng làm cho quá trình toàn cầu hóa tiến triển thuận lợi.

Những cơ hội mà toàn cầu hóa tạo ra cho các nước là khách quan và rất to lớn. Song, đó mới chỉ là khả năng. Khả năng này có biến thành hiện thực hay không, hoặc được hiện thực hóa tới mức nào, điều đó còn tùy thuộc vào nhân tố chủ quan về năng lực nhận thức và hoạt động thực tiễn của mỗi quốc gia cụ thể. Không phải có cơ hội thuận lợi, thì nước nào cũng có thể phát triển được.

- Ngoài những "cơ hội", toàn cầu hóa đồng thời cũng đặt ra các thách thức không nhỏ đối với các nước; đó là:

1- Mâu thuẫn và cạnh tranh quốc tế quyết liệt, nguy cơ tụt hậu gay gắt đối với các nước đang phát triển: Toàn cầu hóa là quá trình vừa hợp tác vừa đấu tranh giữa các thành viên tham gia, chủ yếu là giữa các nước đang phát triển và chậm phát triển với các nước phát triển (đứng đầu là Mỹ). Tham gia vào quá trình toàn cầu hóa là tham gia vào việc định ra và thực hiện "luật chơi chung". Để đảm bảo cho các nước đều có lợi ích trong mở cửa, hội nhập, đòi hỏi các Bên tham gia phải hợp tác với nhau. Do có ưu thế về vốn, công nghệ, thị trường, kinh nghiệm quản lý và thực lực chi phối thị trường thế giới trong quá trình toàn cầu hóa, các nước phát triển luôn nắm quyền quy định và khống chế những luật chơi chung có lợi cho họ. Mặc dù "luật chơi" có vẻ "công bằng",

nhưng thực chất chúng luôn đem lại lợi thế cho những nước mạnh (các nước tư bản phát triển và các công ty siêu quốc gia). Các nước đang phát triển, các nước nghèo thường phải gánh chịu những điều bất lợi, thiệt thòi về phía mình. Trong quá trình toàn cầu hóa, để thu được nhiều lợi ích, các nước phát triển luôn tìm mọi cách chèn ép các nước đang phát triển trên tất cả các lĩnh vực của đời sống xã hội, đặc biệt là về kinh tế.

2- Phân hóa giàu nghèo giữa các quốc gia và trong nội bộ mỗi quốc gia: Toàn cầu hóa phân phối không đều lợi ích và cơ hội phát triển cho các quốc gia. Do có tiềm lực kinh tế áp đảo và có ưu thế về nhiều mặt, các nước phát triển đang nắm vị trí chủ đạo trong quan hệ phân công quốc tế và trong tiến trình toàn cầu hóa. Họ luôn tìm cách giành lấy những lợi thế kinh tế về phía mình, đẩy những bất lợi về phía các nước đang phát triển. Chính điều đó đã tạo ra sự phân phối lợi ích không đều, làm gia tăng sự phân hóa giàu nghèo giữa các nước và ngay trong nội bộ mỗi nước. Thực tế cho thấy, nếu như toàn cầu hóa đem lại cho các nước phát triển những nguồn lợi khổng lồ và tăng nhanh sự giàu có, thì nó cũng làm cho nhiều nước đang phát triển ngày càng tụt hậu và phần lớn dân chúng trên thế giới ngày càng nghèo đi.

Không những thế, toàn cầu hóa cũng gây ra sự phân phối không công bằng trong nội bộ mỗi quốc gia. Ngay tại Mỹ, vẫn còn 12% số dân, phải sống dưới mức nghèo khổ.

3- Nguy cơ làm mất dần bản sắc văn hóa dân tộc: Quá trình toàn cầu hóa làm tăng giao lưu quốc tế và tính đồng nhất trên nhiều lĩnh vực của đời sống xã hội. Giống như toàn cầu hóa kinh tế, toàn cầu hóa văn hóa cũng tác động cả tích cực và tiêu cực đến mọi nước tham gia quá trình hội nhập. Văn hóa của các nước phát triển sẽ ảnh hưởng mạnh đến văn

hóa các nước đang phát triển. Điều quan trọng là mỗi nước biết chủ động đón nhận nó để có những đối sách thích hợp nhằm phát huy những mặt tích cực, khắc phục những mặt tiêu cực trong quá trình hội nhập.

5.2. Tác động của toàn cầu hóa đến các doanh nghiệp Việt Nam

5.2.1. Thực trạng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong thương mại quốc tế

1- Năng lực tài chính

- *Vốn và nguồn vốn:* Trong những năm qua, quy mô vốn của các doanh nghiệp Việt Nam tăng đáng kể. Vốn cho sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam được huy động từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm vốn góp của chủ sở hữu, vốn tín dụng ngân hàng, vốn vay tư nhân, vốn từ phát hành trái phiếu và vốn tín dụng thương mại.

- *Về cơ cấu nguồn vốn:* Các kênh huy động vốn chủ yếu của các doanh nghiệp Việt Nam là từ các ngân hàng thương mại, từ Quỹ hỗ trợ phát triển, từ nước ngoài và từ người thân. Thực tế cho thấy, thường thì khả năng huy động vốn của các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài dễ dàng hơn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Tỷ trọng vốn tín dụng phản ánh tỷ lệ giữa vốn chủ sở hữu và vốn đi vay nợ của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có tỷ lệ vốn tín dụng hợp lý thì doanh nghiệp đó vừa tự chủ được về mặt tài chính, vừa tránh được rủi ro, đồng thời luôn có đủ vốn trong hoạt động. Mong muốn của chủ doanh nghiệp là không muốn đi vay mà chỉ muốn dùng đồng vốn tự có nhưng việc đó là không tưởng. Thực tế cho thấy, không có

doanh nghiệp nào có thể phát triển và cạnh tranh được mà chỉ dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu vì nguồn vốn này luôn có hạn, trong khi đó, nguồn vốn huy động từ bên ngoài thì luôn dồi dào và phong phú hơn. Nhưng nếu doanh nghiệp kinh doanh bằng vốn vay và nợ nhiều quá thì tình hình tài chính sẽ không tốt do luôn phải thường trực đối phó với tình trạng rủi ro trong thanh toán. Do đó, đảm bảo hợp lý giữa tỷ trọng vốn chủ sở hữu và vốn tín dụng trong tổng vốn của doanh nghiệp Việt Nam là rất quan trọng. Mức độ hợp lý phụ thuộc vào đặc thù riêng của từng ngành cũng như quy định của Nhà nước. Để huy động vốn, các phương thức chủ yếu mà các doanh nghiệp sử dụng là tăng vốn chủ sở hữu, vay ngân hàng, vay cá nhân và phát hành trái phiếu.

Mặc dù vốn chủ sở hữu là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu vốn của các doanh nghiệp nhưng vay ngân hàng, các tổ chức tín dụng mới là phương thức huy động vốn được các doanh nghiệp sử dụng phổ biến. Phương thức huy động vốn khác được các doanh nghiệp áp dụng là tăng vốn góp của chủ doanh nghiệp/thành viên/cổ đông.

Có thể thấy dấu hiệu đáng mừng là chủ các doanh nghiệp đã mạnh dạn bỏ vốn vào đầu tư kinh doanh và vốn hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam tăng nhiều so với những năm trước. Nhưng quy mô vốn thì thực sự vẫn còn quá nhỏ bé. Với quy mô như vậy, doanh nghiệp Việt Nam được đánh giá là quá nhỏ bé so với quy mô bình quân trên thế giới. Do các doanh nghiệp Việt Nam không có được năng lực tài chính mạnh nên quy mô sản xuất nhỏ bé, khả năng mở rộng sản xuất khó khăn, đã làm hạn chế rất nhiều đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Tình trạng hiện nay đối với các doanh nghiệp Việt Nam là đang rất “khát vốn”. Trong thời gian vừa qua khi Chính phủ thực hiện chính sách “thắt chặt tiền tệ” cộng với bão giá của tất cả các mặt hàng đầu vào, vốn dĩ khó tiếp cận với vốn vay

Ngân hàng từ trước nay lại khó tiếp cận về vốn vay hơn và cộng với lãi suất cao, các doanh nghiệp vừa và nhỏ và siêu nhỏ liên tiếp gặp những khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, mặt khác sản phẩm làm ra tiêu thụ chậm không đủ sản xuất và trả lãi cho ngân hàng. Để tìm nguồn vốn, đa số doanh nghiệp dựa vào sự cho vay của bạn bè và người thân. Một tỷ lệ không nhỏ các doanh nghiệp thường xuyên huy động vốn từ những cá nhân chuyên cho vay với lãi suất cao. Huy động vốn khó khăn, chi phí huy động vốn cao không chỉ làm doanh nghiệp rất dễ mất đi các cơ hội kinh doanh, hạn chế khả năng mở rộng sản xuất và đầu tư mới mà còn làm sản phẩm mất khả năng cạnh tranh về giá trị trên thị trường. Theo Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam, khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp hiện nay là vốn cho sản xuất, kinh doanh khi lãi suất cao, mức cho vay hạn chế, đặc biệt với cho vay trung và dài hạn.

- *Hiệu quả sử dụng vốn và tài sản*: Có nhiều tiêu chí để đánh giá năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước, nhưng có hai chỉ tiêu đặc trưng và quan trọng nhất là tỷ suất lợi nhuận trên vốn và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu. Hay nói cụ thể hơn đó chính là hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của các doanh nghiệp. Thấp nhất và cũng thay đổi thất thường nhất là khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh, với tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao nhất là 2,5% và thấp nhất là 1,6%. Theo lý giải của các nhà kinh tế, doanh nghiệp nhỏ thuộc khu vực kinh tế ngoài nhà nước có trình độ công nghệ yếu, dẫn đến tỷ suất lợi nhuận thấp. Nguyên nhân chính của thực trạng này là hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu đầu tư vào tài sản, đặc biệt là tài sản cố định như máy móc, thiết bị và công nghệ hiện đại hơn; do đó, tuy mức doanh thu qua các năm đều tăng nhưng tốc độ tăng không tương xứng với tốc độ tăng cho đầu tư tài sản.

Một nguyên nhân khác dẫn tới hiệu quả sử dụng đồng vốn thấp là do doanh nghiệp đã chi khá nhiều cho chi phí sản xuất kinh doanh, nhất là những khoản “phí” không chính thức. Theo Báo cáo về chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2010 được thực hiện dựa trên điều tra và phân tích về chất lượng điều hành kinh tế của các địa phương, do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) hợp tác với Dự án Sáng kiến cạnh tranh Việt Nam của Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ thực hiện, đã đưa ra phân tích về hiện trạng trả chi phí không chính thức. Bằng chứng cho thấy, việc trả chi phí không chính thức vẫn là vấn đề bất cập đối với doanh nghiệp. Cụ thể là tập trung chủ yếu vào hai khâu đăng ký kinh doanh, xin giấy phép kinh doanh và đấu thầu hợp đồng của Nhà nước, 21% doanh nghiệp trong nước thừa nhận đã trả chi phí không chính thức trong đăng ký kinh doanh và 40% doanh nghiệp phải trả phí “bôi trơn” khi mong muốn có được hợp đồng từ các cơ quan nhà nước. Khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), đến 18% doanh nghiệp nói phải trả chi phí đăng ký kinh doanh.

- *Hiệu quả sản xuất kinh doanh:* Doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh thấp và do đó gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh, luôn phải đối mặt với tình trạng thua lỗ hay phá sản.

Nguyên nhân dẫn đến năng lực tài chính của doanh nghiệp Việt Nam còn yếu là do:

Một là, các doanh nghiệp có rất ít thông tin cũng như cách tiếp cận các nguồn tín dụng. Do vậy khi cần vốn, các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn để có thể huy động từ nguồn này.

Hai là, khả năng tự xây dựng báo cáo nghiên cứu khả thi của dự án đầu tư để thuyết phục được ngân hàng cho vay còn

hạn chế ở hầu hết các doanh nghiệp. Rất ít doanh nghiệp Việt Nam đi thuê tư vấn vì không muốn mất chi phí trong khi không biết chắc chắn có vay được hay không. Hơn nữa, người Việt Nam thường có tâm lý không thích thuê tư vấn, chỉ thích được miễn phí.

Ba là, hiệu quả sản xuất kinh doanh thực tế doanh nghiệp thấp nên chưa tạo dựng được lòng tin, uy tín đối với ngân hàng. Đồng thời do nhiều doanh nghiệp Việt Nam cố ý “chế biến” kết quả kinh doanh trong báo cáo tài chính ở mức rất thấp, thậm chí bị lỗ đến hết cả vốn điều lệ để tránh thuế thu nhập, làm cho tài chính của doanh nghiệp khi nhìn vào báo cáo tài chính rất xấu, ngân hàng không dám cho vay.

Bốn là, doanh nghiệp Việt Nam thường không đủ điều kiện để vay vốn tín dụng tại ngân hàng vì không tuân thủ đầy đủ các quy định của ngân hàng trong việc sử dụng vốn vay và trả nợ.

Năm là, hiệu quả sử dụng vốn thấp do năng lực quản lý tài chính của doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, đặc biệt ở khâu xây dựng kế hoạch tài chính, dự báo nhu cầu vốn và khả năng đáp ứng. Hầu như các doanh nghiệp đều không thực hiện công tác dự báo nhu cầu vốn và khả năng huy động vốn trung dài hạn do đó thường bị động về nguồn vốn khi có cơ hội kinh doanh. Mặt khác, phổ biến ở các doanh nghiệp Việt Nam là việc phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các báo cáo tài chính phần nhiều để đối phó với các cơ quan quản lý Nhà nước như thuế, kiểm toán, thanh tra... chứ chưa phải là nhu cầu tự thân của doanh nghiệp, chưa được thực hiện bài bản do đó tác dụng của việc phân tích báo cáo tài chính vào hoạt động của doanh nghiệp còn hạn chế.

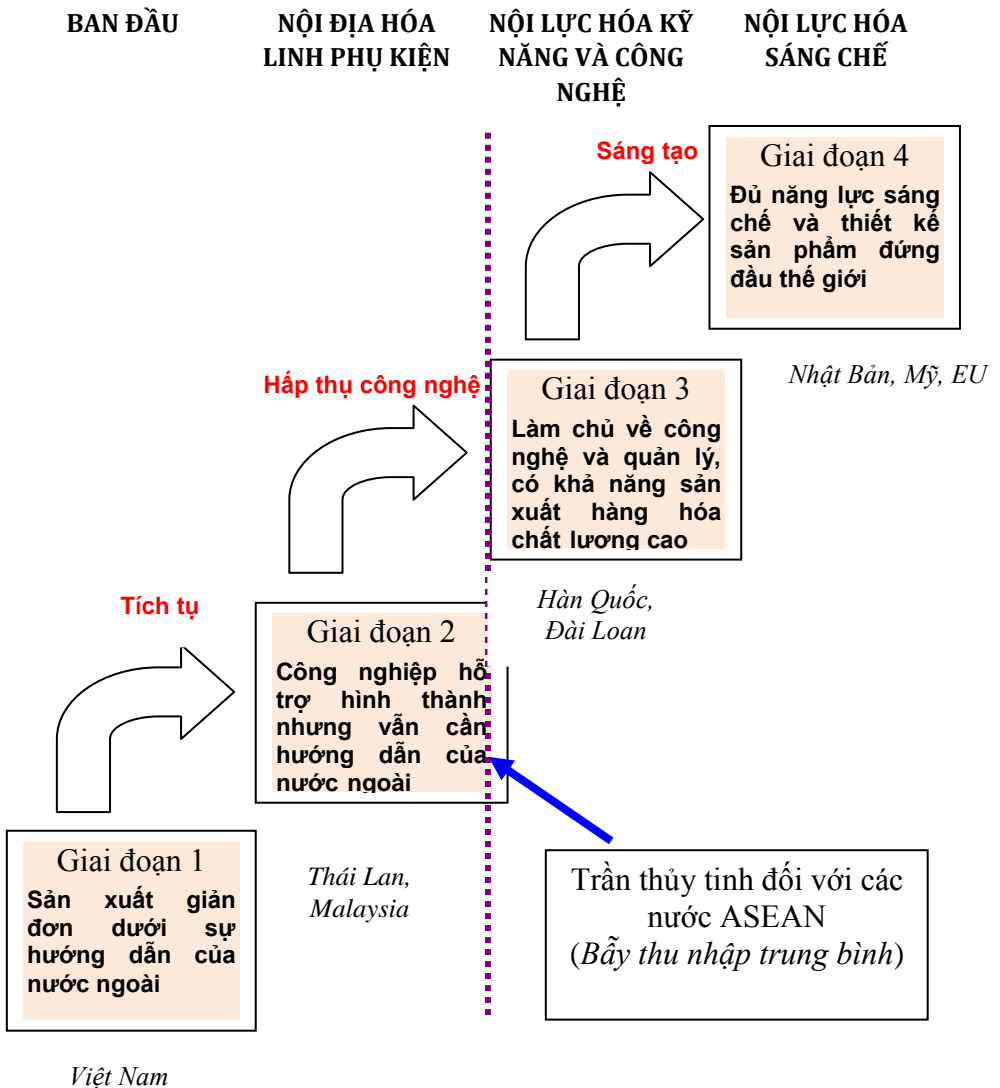
2- Thiết bị công nghệ

- *Về trình độ công nghệ*: Theo thống kê của Bộ Khoa học & Công nghệ thì trình độ khoa học công nghệ của Việt Nam

lạc hậu hơn với thế giới, nên năng suất lao động thấp hơn các nước trong khu vực và thế giới từ 2-15 lần. Ở nhiều doanh nghiệp sử dụng đan xen cả công nghệ lạc hậu, trung bình và tiên tiến. Đã vậy, các doanh nghiệp Việt Nam lại không sử dụng hết công suất máy móc thiết bị của mình, gần 30% doanh nghiệp chỉ sử dụng dưới 50% công suất các thiết bị. Hơn nữa, tốc độ đổi mới quá chậm, ước tính bình quân khoảng 10% năm. Thực tế về trình độ công nghệ của Việt Nam mới chỉ đang ở giai đoạn tích tụ trong quá trình bắt kịp với công nghệ hiện đại trên thế giới. Công nghệ Việt Nam đang ở nấc thang nào trong những nấc thang công nghệ khi tiếp nhận công nghệ từ nguồn nước ngoài? Có thể nhận thấy điều này qua Sơ đồ 2.1.

- *Tình hình đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp:* Đầu tư đổi mới công nghệ của doanh nghiệp Việt Nam còn thấp so với yêu cầu phát triển của nền kinh tế và so với mức độ đầu tư của các doanh nghiệp trên thế giới. Đầu tư chung cho nghiên cứu và triển khai trong đó có đầu tư cho đổi mới công nghệ ở Việt Nam chỉ chiếm khoảng 0,4% GDP trong khi tỷ lệ này tại các nước khác trên dưới 2%. Ở các nước, doanh nghiệp đóng góp phần lớn trong tổng đầu tư cho hoạt động khoa học và công nghệ (trên 70-80% tổng đầu tư). Còn ở Việt Nam ước tính chỉ chiếm 20-30% - một tỷ lệ còn quá thấp so với tổng đầu tư đổi mới công nghệ cũng như so với yêu cầu đầu tư để nâng cao năng lực công nghệ của doanh nghiệp. Khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa hầu như chưa tham gia hoạt động nghiên cứu và triển khai. Trong ba giai đoạn của phát triển công nghệ là tiếp thu công nghệ, làm chủ công nghệ và sáng tạo công nghệ, hầu hết doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ dừng ở giai đoạn tiếp thu công nghệ một cách thụ động thông qua nhập khẩu máy móc, thiết bị.

Sơ đồ 2.1: Các giai đoạn phát triển của khoa học công nghệ



Theo xếp hạng của Diễn đàn Kinh tế Thế giới WEF (The World Economic Forum) khả năng tiếp thu công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam đứng thứ 38/104 nước (Thái Lan 26/104 nước, Trung Quốc 34/104 nước). Trong công nghệ nhập khẩu, doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu đầu tư cho đổi mới công nghệ (trên 80%), tập trung chủ yếu ở mua sắm, cải tiến máy móc thiết bị phần cứng, tỷ trọng đầu tư cho phần mềm công nghệ (như nghiên cứu cải tiến quy trình kỹ thuật sản xuất sản phẩm hiện có hay thiết kế các sản phẩm mới) - phần đầu tư mang lại nhiều giá trị gia tăng cho sản phẩm chỉ chiếm khoảng 17% tổng giá trị nhập khẩu. Cơ cấu đầu tư bất hợp lý này làm giá thành của sản phẩm bị đội lên rất nhiều do giá trị khấu hao lớn, dẫn đến sản phẩm bán ra không cạnh tranh được. Trình độ công nghệ trong doanh nghiệp Việt Nam luôn lạc hậu so với thế giới, các sản phẩm sản xuất ra kém sức cạnh tranh về chất lượng do hàm lượng chất xám trong sản phẩm còn rất thấp, trong khi ở nhiều nước tỷ lệ tri thức trong sản phẩm đã chiếm 70-80%. Khó khăn đối với các doanh nghiệp khi thực hiện đổi mới công nghệ là thiếu kinh phí và thông tin công nghệ.

Hầu như các doanh nghiệp Việt Nam chưa biết xây dựng chiến lược công nghệ, mới chỉ tiến hành đổi mới công nghệ thụ động do yêu cầu của tình hình sản xuất trước mắt mà chưa có kế hoạch, chiến lược dài hạn. Thêm vào đó, phương thức tiến hành đổi mới công nghệ cũng chủ yếu là bắt chước, thiết kế lại của nước ngoài hoặc nhập khẩu công nghệ do vậy sản phẩm sản xuất ra luôn đi sau các nước khác, rất khó cạnh tranh.

Các doanh nghiệp Việt Nam còn mới chỉ bắt đầu làm quen với phương thức thực hiện giao dịch điện tử với đặc tính vượt trội về tính tiết kiệm, tiện lợi và cực kỳ nhanh chóng, mà phương thức này đã trở thành phương thức giao

dịch phổ biến của các doanh nghiệp trên thế giới từ lâu. Việc không theo kịp những tiến bộ của thời đại làm cho doanh nghiệp Việt Nam mất đi rất nhiều cơ hội kinh doanh. Thực tế này là nguyên nhân hạn chế khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

Những yếu kém của doanh nghiệp Việt Nam về mặt năng lực công nghệ là do những nguyên nhân sau:

Một là, năng lực tài chính của các doanh nghiệp như đã đề cập ở trên còn rất hạn chế, nên doanh nghiệp khó có thể mua được các công nghệ hiện đại. Thêm vào đó các doanh nghiệp Việt Nam lại ngại thuê tư vấn khi mua hoặc chuyển giao công nghệ. Theo kết quả điều tra mới đây của 2 tổ chức Swiss Contact (Thụy Sĩ) và GTZ (Đức) tiến hành trên 1.200 doanh nghiệp tại Việt Nam, chỉ có khoảng 0,1% doanh nghiệp có sử dụng tư vấn khi đầu tư mua sắm công nghệ.

Hai là, trình độ năng lực công nghệ thông tin thấp khiến cho các doanh nghiệp thiếu thông tin về thị trường, thiếu kiến thức về khoa học công nghệ, không có khả năng cập nhật khoa học công nghệ hiện đại, nhiều công nghệ bị lạc hậu ngay từ lúc đầu tư mới, chi phí đầu tư lớn song hiệu quả đầu tư mang lại lại rất thấp.

Ba là, các doanh nghiệp Việt Nam thường chỉ chú ý đến việc đổi mới thiết bị mà quên rằng công nghệ phải bao hàm đồng bộ 4 yếu tố: thiết bị, con người, thông tin và cơ chế. Phải thực hiện đồng bộ cả bốn yếu tố trên thì công nghệ mới phát huy được tác dụng. Còn nếu chỉ chú trọng đến thiết bị thì chỉ phát huy được 40-50%, công suất không được phát huy hết sẽ rất lãng phí, năng suất lao động không được cải thiện, hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ không bằng các doanh nghiệp có cùng thể hệ công nghệ.

3- Sản phẩm của doanh nghiệp

- *Chất lượng của sản phẩm*: Sản phẩm sản xuất ra và tiêu thụ được phải đáp ứng được mối quan tâm của của người tiêu dùng. Mối quan tâm hàng đầu của người tiêu dùng chính là chất lượng sản phẩm, chất lượng sản phẩm luôn được ưu tiên ở vị trí độc tôn. Do đó, chất lượng sản phẩm cần phải được chú trọng hàng đầu. Trong những năm gần đây chất lượng hàng Việt Nam đã có nhiều tiến bộ. Chúng loại hàng hóa đa dạng hơn, mẫu mã kiểu dáng đẹp hơn, bắt mắt hơn. Rất nhiều sản phẩm Việt Nam giành được chỗ đứng trên thị trường nội địa như văn phòng phẩm, bánh kẹo, bia, nước giải khát, lương thực, thực phẩm, sản phẩm nhựa, đồ dùng gia đình... tức là những mặt hàng thuộc công nghiệp tiêu dùng. Một số sản phẩm Việt Nam có chất lượng cao và được người tiêu dùng ưa chuộng cả ở thị trường quốc tế, được chứng nhận đạt chuẩn quốc tế; cụ thể là: đến năm 2011 đã có 7.300 doanh nghiệp Việt Nam được chứng nhận ISO 9001, trên 500 doanh nghiệp đã áp dụng và được chứng nhận ISO 22000, HACCP, Global GAP... Điều này chứng tỏ việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng (HTQLCL) vào hoạt động sản xuất kinh doanh là lựa chọn hàng đầu đã mang lại hiệu quả đáng kể và giúp doanh nghiệp vượt qua được những khó khăn trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế, đồng thời khẳng định lợi thế cạnh tranh của mình. Tuy nhiên những sản phẩm như vậy chưa nhiều, rất ít sản phẩm của Việt Nam thực sự có được ưu thế vượt trội trên thị trường thế giới nhờ vào yếu tố chất lượng đặc biệt. Chất lượng hàng Việt Nam trong các ngành công nghiệp chế tạo, công nghệ cao còn rất thấp, do vậy chưa chiếm lĩnh được thị trường trong và ngoài nước. Theo số liệu của VCCI về năng lực xuất khẩu của các doanh nghiệp, hiện nay mới chỉ có khoảng 23,8% doanh nghiệp có hàng xuất khẩu, 13,7% doanh nghiệp có triển vọng xuất khẩu và 62,5% doanh nghiệp hoàn toàn chưa có khả năng tham gia

xuất khẩu. Xét về cơ cấu xuất khẩu, có tới 60% hàng xuất khẩu của Việt Nam là nông, thủy sản và chỉ có 40% là hàng công nghiệp. Mặc dù trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp đã quan tâm đến đa dạng hóa mẫu mã kiểu dáng sản phẩm, chú trọng xây dựng thương hiệu hàng hóa, dịch vụ, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nhưng thực tế chất lượng hàng hóa, dịch vụ của Việt Nam vẫn thấp, chưa thâm nhập hoặc thâm nhập khó khăn vào các thị trường có yêu cầu chất lượng cao.

Trên thị trường quốc tế, các mặt hàng Việt Nam được đánh giá là do có chất lượng cao chủ yếu là những sản phẩm thô hoặc mới qua sơ chế, sử dụng công nghệ có giá trị thấp, có lợi thế do điều kiện ưu đãi của tự nhiên như đất đai, khí hậu như cà phê, gạo, hạt điều... hoặc những sản phẩm mà các nước công nghiệp hóa đã mất ưu thế như công nghiệp may, sản xuất giày dép... Tuy nhiên, ngay cả ở nhóm sản phẩm này, tiêu chuẩn chất lượng cũng chưa đáp ứng được hoàn toàn yêu cầu của khách hàng. Nhiều sản phẩm chỉ đạt mức độ chất lượng trung bình, kể cả những sản phẩm đã được xuất khẩu với khối lượng lớn trên thị trường ổn định, đặc biệt là các sản phẩm chế biến. Sản phẩm dệt may được coi là mũi nhọn của Việt Nam, nhưng cũng chỉ có sản phẩm dệt kim đạt tiêu chuẩn chất lượng cao của thế giới. Sản xuất lúa gạo của Việt Nam đứng thứ hạng cao về xuất khẩu nhưng chất lượng lại thấp hơn so với nhiều nước. Chúng loại hàng hóa của Việt Nam cũng còn đơn điệu. Tính độc đáo của sản phẩm Việt Nam nói chung không cao. Trừ một số ít sản phẩm mang đậm bản sắc tự nhiên và văn hóa đặc thù như hàng thủ công mỹ nghệ, dịch vụ du lịch... Các sản phẩm khác còn lại hầu như luôn đi sau các nước về kiểu dáng, tính năng, thậm chí nhiều sản phẩm tiêu dùng và công nghiệp lạc hậu so với thế giới nhiều thế hệ.

Sở dĩ sản phẩm của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung có chất lượng thấp hơn so với các sản phẩm của các quốc gia khác là do những nguyên nhân chính sau đây:

Một là, công nghệ sản xuất mà các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng thường là lạc hậu và thiếu đồng bộ, hoạt động kiểm tra chất lượng sản phẩm không được quan tâm đúng mức trong quá trình sản xuất. Một ví dụ như mặt hàng lúa gạo của Việt Nam, mặc dù các nhà máy chế biến gạo xuất khẩu của Việt Nam có thiết bị công nghệ ở trình độ tương đương với Thái Lan, song 80% lượng thóc của Việt Nam lại được xay xát và chế biến tại các cơ sở nhỏ và các hộ nông dân không được trang bị đồng bộ các thiết bị và kỹ thuật phơi, sấy, kho chứa không đảm bảo chất lượng nên chất lượng gạo chế biến bị giảm. Trong khi đó, Thái Lan có trên 90% là nhà máy quy mô lớn, được trang bị đồng bộ, nên chất lượng gạo cao hơn, được khách hàng ưa chuộng hơn. Một ví dụ khác về chất lượng hàng thủy sản: do các doanh nghiệp chế biến chỉ chú trọng tới khâu chế biến mà không quan tâm đầy đủ đến yêu cầu đảm bảo vệ sinh trong quá trình nuôi trồng nên dẫn đến tình trạng không kiểm soát được dư lượng chất kháng sinh trong sản phẩm, khi xuất khẩu hàng hóa bị trả lại đồng thời uy tín của thủy sản Việt Nam bị suy giảm rất nhiều. Đó là những mặt hàng xuất khẩu lớn của Việt Nam mà chất lượng còn như vậy, còn những sản phẩm mà các doanh nghiệp nhỏ và vừa thì việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng còn nhiều bất cập hơn nữa.

Hai là, việc nghiên cứu cải tiến mẫu mã, thiết kế, chế tạo mẫu phù hợp với thị hiếu, nhu cầu khách hàng chưa được các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đúng mức. Hoạt động thiết kế mẫu mã trong một số ngành xuất khẩu chủ lực như dệt may, da giày, thủ công mỹ nghệ, cơ khí chưa được chú trọng, vẫn chủ yếu dựa vào mẫu mã đặt hàng của các nhà nhập

khẩu. Nhà thiết kế mẫu mã chuyên nghiệp ở nhiều doanh nghiệp rất thiếu, phương tiện phục vụ cho việc thiết kế mẫu mã chưa hiện đại, chủ yếu bằng phương pháp thủ công.

Ba là, trình độ tay nghề của người lao động còn thấp nên chất lượng sản phẩm chưa cao, chưa đồng đều.

Bốn là, các doanh nghiệp Việt Nam chưa coi trọng việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng, làm cho quá trình theo dõi, kiểm tra, giám sát quy trình sản xuất chưa cao, làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh của sản phẩm doanh nghiệp.

- *Giá cả của sản phẩm*: Giá cả hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam ngay ở thị trường trong nước so sánh với các nước như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia, Philippines... luôn cao hơn từ 1,58 đến 9,25 lần, mặc dù giá nhân công lao động thuộc loại thấp so với các nước trong khu vực. Giá xi măng, đường, giấy, thép sản xuất tại Việt Nam luôn cao hơn giá các sản phẩm cùng loại của các nước trong khu vực ASEAN tới 20-30%. Chi phí sản xuất một đôi giày tại Việt Nam bình quân cao gấp 1,5 lần so với Trung Quốc. Theo Ủy ban Quốc gia về Hội nhập kinh tế quốc tế, tính trung bình, giá hàng công nghiệp sản xuất trong nước cao hơn 30-40% so với thị trường các nước trong khu vực. Do giá cao, trong khi chất lượng chưa tương xứng nên dễ hiểu tại sao các sản phẩm có khả năng cạnh tranh được sản xuất trong nước còn quá ít ỏi, ví dụ như ngành sản xuất đồ uống chỉ có 6/22 sản phẩm có khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước... Do vậy, các sản phẩm của các doanh nghiệp trong nước đã không thể cạnh tranh ngay trên sân nhà, và càng khó có thể cạnh tranh trên thị trường thế giới. Có tình trạng trên đây là do những nguyên nhân chủ yếu sau:

Một là, doanh nghiệp phải chịu nhiều loại chi phí sản xuất cao. Theo thống kê, ngoài ba khoản chi phí sản xuất chính là chi phí mua nguyên vật liệu, mua hàng, chi phí công cụ, dụng cụ và chi phí khấu hao, doanh nghiệp phải chịu 16 đến 17 loại chi phí khác như thuê văn phòng, thuế, đăng ký kinh doanh, nhân công, vận chuyển, điện nước, viễn thông, bảo hiểm... Đặc biệt, các khoản chi không chính thức đang chiếm khá lớn trong chi phí của doanh nghiệp Việt Nam.

Hai là, nguyên vật liệu đầu vào chủ yếu do nhập khẩu với giá cao và phụ thuộc vào biến động của thị trường thế giới. Chẳng hạn nhóm hàng công nghiệp chế biến vẫn chưa làm chủ được khâu nguyên liệu đầu vào và tiếp cận được người mua cuối cùng. Ngành da giày hiện nhập khẩu 75-80% nguyên vật liệu, ngành nhựa nhập khẩu 100% hạt nhựa, đồ gỗ nhập khẩu 80% nguyên liệu, ngành dệt may mặc dù là thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam, nhưng tỷ lệ nhập khẩu nguyên liệu vẫn đến 80%, trong đó bông vải phải nhập khẩu tới 90%.

Ba là, công nghệ và thiết bị của các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là lạc hậu, mức tiêu hao năng lượng và nguyên liệu trên một đơn vị sản phẩm cao hơn 1,2 đến 1,5 lần so với các nước ASEAN. Năng suất lao động cũng thấp hơn nhiều so với việc sử dụng công nghệ tiên tiến.

Bốn là, quản lý, điều hành trong các doanh nghiệp Việt Nam thường yếu kém; việc bố trí, sắp xếp tổ chức sản xuất thiếu khoa học, dẫn đến lãng phí lớn về nguồn lực và năng suất lao động thấp.

4- Năng lực quản lý và điều hành doanh nghiệp

Nâng cao trình độ quản lý doanh nghiệp phù hợp với nền kinh tế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải hoàn thiện các cơ chế phối hợp hiệu quả các nguồn lực để tạo ra

giá trị tăng thêm lớn nhất trong môi trường kinh doanh toàn cầu. Hiện nay các mảng lớn của quản lý doanh nghiệp là quản trị marketing, quản trị hoạt động (operation), quản trị tài chính (finance) và quản trị nhân lực (human resource) còn nhiều bất cập. Trình độ, năng lực tiếp cận tiêu chuẩn quốc tế trong quản trị doanh nghiệp của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất hạn chế. Nhiều doanh nghiệp chưa có chiến lược để nâng cao khả năng quản trị doanh nghiệp. Đội ngũ chủ doanh nghiệp, giám đốc và cán bộ quản lý doanh nghiệp còn nhiều hạn chế về kiến thức và kỹ năng quản lý.

Trình độ quản lý và điều hành của doanh nghiệp còn yếu kém là do những nguyên nhân cơ bản sau:

Một là, rất nhiều chủ doanh nghiệp lập nghiệp bắt đầu từ khó khăn, hoặc xuất thân từ nông thôn, từ các hộ cá thể, tố chất văn hóa tương đối thấp, không có tinh thần theo đuổi mục tiêu, cần cù nhưng lại tự ti, suy nghĩ nhỏ hẹp không biết nhìn xa trông rộng, thiếu tính sáng tạo, thiếu khả năng chấp nhận rủi ro, hơn nữa khi giàu lên liền nghĩ đến hưởng thụ đời sống vật chất cá nhân, tiêu xài phung phí, tinh thần tập trung vào đầu tư, phát triển giảm sút.

Hai là, các chủ doanh nghiệp Việt Nam chưa coi trọng đúng mức tầm quan trọng của giáo dục đào tạo. Doanh nghiệp muốn phát triển phải dựa vào nhân tài, điều này thì hầu hết các chủ doanh nghiệp đều hiểu, nhưng vẫn nhiều chủ doanh nghiệp nảy sinh lòng nghi ngờ với mức độ trung thành của nhân công, chỉ trọng dùng người mà không coi trọng đào tạo phát triển nhân tài. Tình hình này rất khó cho việc mở rộng và phát triển doanh nghiệp, nâng cao được năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Ba là, nhiều chủ doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ quan tâm đến lợi ích trước mắt, thiếu tầm nhìn chiến lược, dễ thỏa

mãn với những gì hiện có, không chú trọng đến lợi ích lâu dài, thiếu kinh nghiệm trong xây dựng thương hiệu và phát triển thị trường.

5- Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp

Với đặc trưng của các doanh nghiệp Việt Nam hầu hết là doanh nghiệp vừa và nhỏ và siêu nhỏ, nên có những lợi thế nhất định trong việc xây dựng và thực hiện các chiến lược kinh doanh, bởi lẽ:

- Thông tin trong doanh nghiệp được thực hiện trực tiếp và nhanh chóng, đặc biệt giữa các bộ phận trong nội bộ doanh nghiệp và điều này cho phép tránh các nguy cơ sai lệch do thông tin không phải truyền đi qua các kênh “chính thức và quan liêu” thường thấy trong các doanh nghiệp lớn.

- Do đặc trưng về quy mô nhỏ nên các doanh nghiệp Việt Nam có tính linh hoạt cao hơn, đặc biệt là trong việc ra quyết định. Nhờ đó doanh nghiệp có thể điều chỉnh một cách nhanh chóng mục tiêu, chiến lược và chuyển nhanh từ quyết định sang hành động.

- Thị trường thường phản ứng ít quyết liệt hơn (thậm chí không có phản ứng) trước những thay đổi chiến lược của các doanh nghiệp, do tác động của những thay đổi này đến thị trường là không đáng kể (một doanh nghiệp nhỏ tăng gấp đôi thị phần từ 1% lên 2% sẽ ít gây chú ý hơn là một doanh nghiệp lớn tăng 10% thị phần của họ, chẳng hạn từ 30% lên 33%).

Tuy nhiên các doanh nghiệp Việt Nam ít khi tận dụng những lợi thế này để tiến hành chiến lược kinh doanh của mình. Phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam không có chiến lược kinh doanh hoặc chỉ xây dựng một cách thụ động, chủ

yếu dựa vào kinh nghiệm hơn là căn cứ vào phân tích và dự báo xu hướng thị trường một cách khoa học. Theo nhận xét của Michael Porter - "cha đẻ" của lý thuyết cạnh tranh - tại hội thảo "Cạnh tranh toàn cầu và lợi thế cạnh tranh của Việt Nam", vào ngày 01/12/2008 tại TP Hồ Chí Minh về các doanh nghiệp Việt Nam rằng: *"Đa số doanh nghiệp không có chiến lược gì, chỉ phấn đấu làm việc nhiều hơn, chăm chỉ hơn"*.

Nhiều nhà quản lý chỉ dự đoán kế hoạch trong đầu không thể hiện ra thành báo cáo, dự án. Kế hoạch chỉ là mục tiêu tổng quát như sản xuất, tiêu thụ, lợi nhuận có thể đạt được bao nhiêu, và nếu đạt được thì nhanh chóng thỏa mãn với những gì đã có. Việc xây dựng chiến lược cạnh tranh căn bản dựa trên cơ sở năng lực và sản phẩm hiện tại mà ít tính đến lợi thế so sánh, chưa tính đến các nhân tố khách hàng, đối thủ cạnh tranh và hầu như không đề cập đến những tác động, ảnh hưởng của lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế. Do vậy, khi thị trường biến động, kế hoạch dự tính không hoàn thành, các doanh nghiệp thường lúng túng, bị động, không biết rõ phải tiếp tục làm gì, ở khâu nào, bộ phận nào và như thế nào để đối phó với tình hình. Do kế hoạch chỉ là ước tính, tổng quát, không viết ra giấy, nên thường không có đánh giá hoặc không thể đánh giá được các điểm mạnh - yếu, không biết rõ chỗ nào, công việc nào đang kém hiệu quả, hoặc có thể làm tốt hơn, do vậy, không chủ động trong nỗ lực, cải tiến quản lý nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Nguyên nhân mà đa số các doanh nghiệp Việt Nam hầu như không chú ý đến chiến lược kinh doanh là do:

Một là, không có thời gian; ở các doanh nghiệp nhỏ, chủ doanh nghiệp thường là người điều hành trực tiếp, thời gian

của họ chủ yếu được giành cho việc giải quyết những vấn đề tác nghiệp sự vụ và hầu như không còn thời gian để quan tâm tới việc hoạch định dài hạn.

Hai là, không quen với việc hoạch định chiến lược; có nhiều chủ doanh nghiệp chưa nhận thức được công dụng của hoạch định chiến lược hoặc họ cho rằng chiến lược không có liên quan nhiều đến tình trạng kinh doanh của họ.

Ba là, thiếu kỹ năng; các chủ doanh nghiệp nhỏ do hạn chế về trình độ nên thường thiếu những kỹ năng cần thiết để bắt đầu hoạch định một chiến lược, ngoài ra họ cũng không muốn tốn tiền để thuê tư vấn.

Bốn là, thiếu niềm tin; có nhiều chủ doanh nghiệp vốn rất nhạy cảm với những thông tin quan trọng liên quan đến công việc kinh doanh của họ và họ thấy không thoải mái khi phải chia sẻ những tính toán chiến lược của mình cho nhân viên hoặc người ngoài.

Những lý do trên làm cho hoạch định chiến lược ngày càng trở nên mờ nhạt trong quan niệm của các nhà quản trị doanh nghiệp Việt Nam. Điều này đã làm suy giảm và mất năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

6- Văn hóa doanh nghiệp

Văn hóa doanh nghiệp trong các doanh nghiệp Việt Nam còn có những hạn chế nhất định: đó là một nền văn hóa được xây dựng trên nền tảng dân trí thấp và phức tạp do tác động bởi nhiều nhân tố; điều kiện, môi trường làm việc có nhiều bất cập dẫn tới có cái nhìn ngắn hạn; chưa có quan niệm đúng đắn về cạnh tranh và hợp tác, làm việc chưa có tính chuyên nghiệp; còn bị ảnh hưởng bởi các khuynh hướng cực đoan của nền kinh tế bao cấp; chưa có sự giao thoa giữa

các quan điểm đào tạo cán bộ quản lý do nguồn gốc đào tạo; chưa có cơ chế dùng người, có sự bất cập trong giáo dục đào tạo nên chất lượng chưa cao. Mặt khác văn hóa doanh nghiệp còn bị yếu tố khác ảnh hưởng tới như: nền sản xuất nông nghiệp nghèo nàn, lạc hậu.

Việc hoàn thiện quy tắc quản lý là cơ sở cho việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Về mặt này các doanh nghiệp của Việt Nam đang gặp phải tình trạng: trình độ, kỹ năng của các nhà quản trị doanh nghiệp còn thấp, sản xuất và kế hoạch thiếu những phương pháp tính toán khoa học. Phương pháp quản lý hiện đại vẫn chưa được ứng dụng trong các doanh nghiệp, phần lớn vẫn là dựa vào kinh nghiệm và quyết sách theo ý kiến chủ quan cá nhân, cơ chế vận hành quản lý doanh nghiệp chưa thích ứng với cơ chế thị trường và xu hướng của nền kinh tế tri thức.

Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã duy trì văn hóa doanh nghiệp mình giống như lãnh địa đóng kín, không mở cửa và phát triển giao lưu. Việc này làm cho bản thân doanh nghiệp sẽ khó tồn tại trong môi trường kinh doanh phức tạp, đa văn hóa, khó tạo điều kiện cho doanh nghiệp học tập, lựa chọn những khía cạnh văn hóa tốt đẹp của các doanh nghiệp khác để xây dựng, phát triển nền văn hóa của doanh nghiệp mình.

7- Xây dựng và bảo vệ thương hiệu

Việc xây dựng và bảo vệ thương hiệu chưa phổ biến ở các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nhiều doanh nghiệp chưa xây dựng được các thương hiệu mạnh, chưa khẳng định được uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và quốc tế.

Phần lớn các doanh nghiệp chưa có chiến lược xây dựng thương hiệu, chưa tạo được uy tín về chất lượng sản phẩm và

dịch vụ, do đó khả năng cạnh tranh còn yếu. Theo số liệu của Cục Sở hữu trí tuệ (thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ), hiện nay trong hơn 90.000 thương hiệu hàng hóa được đăng ký bảo hộ tại Việt Nam, chỉ có khoảng 15% là của Việt Nam và có đến 90% nông sản Việt Nam được bán ra thị trường thế giới phải mang các thương hiệu nước ngoài. Chính điều này đã gây thiệt hại lớn cho nền kinh tế lên đến hàng trăm triệu USD. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp trong nước còn phải đối diện với tình trạng bị xâm phạm nhãn hiệu hàng hóa ngày càng tăng, vì thực tế hiện mới chỉ có khoảng 20% nhãn hiệu nông sản Việt Nam được đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Đã từng có trường hợp bánh phồng tôm Sa Giang - Đồng Tháp, nước mắm Phú Quốc bị chiếm đoạt thương hiệu ở châu Âu. Một số thương hiệu của doanh nghiệp lớn khác, như thuốc lá Vinataba cũng bị một công ty đăng ký "nhầm" tại Indonesia, còn Trung Nguyên phát hiện thương hiệu cà phê của mình bị một đơn vị xa lạ đăng ký tại thị trường Mỹ. Chuyện đánh cắp thương hiệu của doanh nghiệp diễn ra khá phổ biến trên thế giới, do đó các doanh nghiệp nước ngoài rất có ý thức trong việc bảo vệ thương hiệu của mình. Điều đó giúp họ tập trung vào sản xuất kinh doanh thay vì phải đau đầu, tốn thời gian, tiền bạc để giải quyết tranh chấp. Theo số liệu khảo sát của VCCI, chỉ có gần 10% số doanh nghiệp là thường xuyên tìm hiểu thị trường nước ngoài và trong số này chủ yếu là các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu; khoảng 42% doanh nghiệp tìm hiểu thị trường nước ngoài không thường xuyên và khoảng 20% doanh nghiệp, chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa không có các hoạt động tìm hiểu thị trường nước ngoài.

Việc xây dựng và bảo vệ thương hiệu còn xa lạ đối với các doanh nghiệp Việt Nam là do bởi các nguyên nhân sau:

- Do tiềm lực tài chính hạn chế, nên đa số các doanh nghiệp đành chấp nhận nhìn các sản phẩm cùng loại của các công ty nước ngoài làm mưa, làm gió chiếm lĩnh thị trường.

- Quan niệm của nhiều doanh nghiệp cho rằng một sản phẩm chất lượng chưa cao thì không cần thiết phải xây dựng thương hiệu. Đây là quan niệm sai lầm. Chúng ta đã từng chứng kiến những sản phẩm hàng hóa kém chất lượng của Trung Quốc tràn ngập khắp thị trường Việt Nam và nhiều nước trên thế giới với thương hiệu hàng hóa giá rẻ phục vụ cho phân khúc khách hàng có sức chi trả thấp.

8- Chiến lược marketing

Đa số các doanh nghiệp Việt Nam chưa có một tầm nhìn dài hạn cho chiến lược này, mục tiêu của các doanh nghiệp hầu như chỉ mang tính nhất thời, nóng vội. Nhận thức về marketing của các doanh nghiệp chủ yếu rơi vào các quan điểm sau:

- Đánh đồng hoạt động marketing với hoạt động bán hàng;

- Nhấn mạnh việc càng có nhiều khách hàng càng tốt hơn là chú trọng phục vụ khách hàng;

- Vì lợi nhuận mà không quan tâm đến lợi ích của khách hàng một cách đầy đủ;

- Định giá dựa trên việc tính toán chi phí phải thu hồi và lợi nhuận hơn là hướng vào khách hàng;

- Chỉ cần bán sản phẩm hơn là cố gắng hiểu và đáp ứng nhu cầu mong muốn của khách hàng;

- Sử dụng nhiều công cụ chiêu thị một cách riêng rẽ, tách biệt hơn là lồng ghép, kết hợp một cách hợp lý giữa nhiều các công cụ chiêu thị khác nhau.

Điều này dẫn đến hoạt động marketing của nhiều doanh nghiệp Việt Nam không có hiệu quả, vừa tốn chi phí mà vẫn không nâng cao được năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

9- Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (R&D)

Đối với hầu hết các doanh nghiệp trên thế giới hiện nay, nhất là tại các nước phát triển, chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi phí, nhằm đầu tư nghiên cứu các công nghệ kỹ thuật mới nâng cao chất lượng và năng suất lao động, hay tạo ra các sản phẩm mới, độc đáo, hiện đại, đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng, qua đó làm tăng hiệu quả kinh doanh và tạo lập vị trí vững chắc trên thị trường. Tuy nhiên thực tế tại các doanh nghiệp Việt Nam, có 69,1% doanh nghiệp đầu tư chi phí cho R&D, nhưng mức đầu tư cho R&D chỉ chiếm 0,2% đến 0,3% doanh thu của doanh nghiệp.

Nhiều doanh nghiệp đổ lỗi cho thị trường còn nhỏ, ít tiềm năng... tuy nhiên, trong nhiều năm qua, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam nói chung đều ở mức bình quân là 7%, so với thế giới thì tốc độ tăng trưởng như vậy là khá cao. Tốc độ tăng trưởng và nhu cầu thị trường là hai yếu tố hỗ trợ lẫn nhau, vậy tại sao tốc độ tăng trưởng trong nước lại chưa hấp dẫn đối với các doanh nghiệp? Nếu phân tích kỹ, chúng ta sẽ thấy rằng cái gọi là “chưa hấp dẫn” ở đây thực ra là do chiến lược và cách phát triển thị trường chưa hợp lý của các doanh nghiệp. Một cách khách quan, vấn đề không phải ở “thị trường” mà là do sự lạc hậu của các sản phẩm của các doanh nghiệp từ đó dẫn đến “sản phẩm kém sức cạnh tranh”. Sản phẩm lạc hậu của các doanh nghiệp ở Việt Nam có thể

thấy ở hai dạng, đó là lạc hậu mang tính cạnh tranh và lạc hậu mang tính kết cấu. Sản phẩm lạc hậu mang tính cạnh tranh là sản phẩm không phải đang thuộc vào thời kỳ suy thoái mà chỉ vì nó không đáp ứng tốt được nhu cầu của khách hàng. Sản phẩm lạc hậu mang tính kết cấu là sản phẩm có sự bất hợp lý trong kết cấu sản phẩm của doanh nghiệp, kết cấu này đã không còn thích ứng được với nhu cầu của khách hàng; trong đó, có một số sản phẩm đã đi vào thời kỳ đào thải, từ đó dẫn tới những khó khăn về tiêu thụ cho doanh nghiệp.

10- Nguồn nhân lực

Nhiều ý kiến cho rằng, lao động là một lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam. Không thể phủ nhận Việt Nam đang có một lực lượng lao động dồi dào, tỷ lệ lao động trẻ tham gia vào lao động cao, giá cả sức lao động tương đối thấp, có truyền thống lao động cần cù, ham học hỏi, khéo léo, nhanh trí ...; cụ thể: cơ cấu dân số vàng ở nước ta bắt đầu xuất hiện từ năm 2010 và kết thúc vào năm 2040, kéo dài trong khoảng 30 năm. Nhưng thực tế thì lực lượng lao động Việt Nam hiện đang đối mặt với nhiều hạn chế được xem là trở ngại chính ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp; đó là:

- *Thiếu lao động chất lượng*: Như chúng ta đã biết, trong số 90 triệu người ở Việt Nam thì nông dân chiếm gần khoảng 73% dân số cả nước. Điều này cho thấy nông dân vẫn là lực lượng lao động xã hội chiếm tỷ lệ cao nhất. Nông dân ta bao đời nay vẫn lấy nghề trồng lúa là nghề chính, họ vẫn đang sản xuất một cách tự phát, manh mún. Hiện nay, nông dân tham gia vào đội ngũ lao động của các doanh nghiệp trên nhiều lĩnh vực, nhưng họ thiếu kiến thức khoa học kỹ thuật với cái kiểu tư duy “nghĩ sao làm vậy”. Rõ ràng nguồn nhân lực “nông dân” rất dồi dào nhưng chất lượng thì rất kém.

Về nguồn nhân lực công nhân; hiện số lượng công nhân Việt Nam có khoảng 5 triệu người, chiếm khoảng 6% dân số cả nước. Như vậy lực lượng công nhân Việt Nam còn quá ít, công nhân có tay nghề cao lại chiếm tỷ lệ thấp so với đội ngũ công nhân nói chung. Số công nhân có trình độ văn hóa, tay nghề còn rất ít. Theo thống kê, công nhân có trình độ cao đẳng, đại học ở nước ta chỉ chiếm khoảng 3,3% đội ngũ công nhân nói chung. Tỷ lệ này, khiến chúng ta phải suy nghĩ. Chính vì trình độ văn hóa tay nghề thấp nên đa số công nhân không đáp ứng tốt yêu cầu của công việc. Điều này dẫn đến sự mất cân đối về lao động ở các doanh nghiệp.

- *Tác phong và kỷ luật lao động công nghiệp chưa cao:* Như đã nói ở trên, lao động của Việt Nam chủ yếu có nguồn gốc từ nông dân, chưa được rèn luyện về kỷ luật lao động công nghiệp, còn mang nặng tác phong của nền nông nghiệp tiểu nông, tùy tiện về giờ giấc và hành vi. Người lao động chưa được trang bị các kiến thức và kỹ năng làm việc theo nhóm, thiếu tinh thần hợp tác và gánh chịu rủi ro, ít thể hiện sáng kiến cá nhân và chia sẻ kinh nghiệm làm việc. Điều này dẫn đến kết quả tất yếu là năng suất lao động thấp, chi phí nhân công trong giá thành sản phẩm cao. Doanh nghiệp Việt Nam không những bị triệt tiêu lợi thế cạnh tranh về lao động rẻ mà nguồn nhân lực chất lượng thấp đã và đang trở thành rào cản lớn cho sự cải cách, phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong điều kiện toàn cầu hóa và nền kinh tế tri thức.

- *Tỷ lệ lao động được đào tạo nghề thấp:* Liên quan đến chất lượng nguồn nhân lực của các doanh nghiệp được khảo sát, thì khoảng 66% doanh nghiệp cho biết họ gặp khó khăn do các khóa đào tạo ít gắn với thực tiễn, trong đó 19,6% doanh nghiệp đánh giá rất khó khăn và 46,5% doanh nghiệp đánh giá là khó khăn. Khoảng 60% doanh nghiệp gặp khó

khăn do thiếu lao động sản xuất được đào tạo nghề và kỹ năng cũng như do khó tuyển dụng cán bộ quản lý cấp cao và cấp trung.

Mặt khác, cơ cấu đào tạo lực lượng lao động còn nhiều bất hợp lý: số lao động có trình độ trung học chuyên nghiệp và công nhân kỹ thuật còn quá thiếu so với yêu cầu. Tỷ lệ giữa đào tạo đại học - trung học - công nhân kỹ thuật là 1-1, 5-2 và 5; trong khi ở các nước đang phát triển trong khu vực tỷ lệ là 1 - 4 - 10. Điều đó dẫn đến tổng số lao động qua đào tạo đã ít, tổng số công nhân kỹ thuật lại càng ít hơn so với nhu cầu thực tế. Số lao động này chủ yếu chỉ tập trung tại các thành phố và khu đô thị lớn (Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và một số thành phố, trung tâm công nghiệp lớn khác). Trong khi đó ngành nông nghiệp chiếm 60,5% tổng lực lượng lao động của cả nước, nhưng chỉ chiếm 3,85% số người được đào tạo. Điều này không chỉ tác động tiêu cực đến việc tăng cơ hội việc làm và thu nhập, mà còn là yếu tố hạn chế năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

5.2.2. Cơ hội và thách thức đặt ra đối với các doanh nghiệp trong hội nhập kinh tế quốc tế

Bước vào sân chơi toàn cầu, doanh nghiệp Việt Nam đứng trước những thời cơ mới rất quan trọng, nhưng cũng không ít thách thức mới không thể xem thường. Đối với doanh nghiệp nước ta hiện nay, hội nhập kinh tế quốc tế mang lại những thời cơ và thách thức gì?

Hội nhập kinh tế quốc tế vừa tạo ra những cơ hội, vừa đặt ra những thách thức. Về cơ hội, đó là: (1) Nhờ các cam kết, nhất là cam kết trong WTO, hệ thống pháp luật được hoàn chỉnh, tính công khai, minh bạch rõ ràng hơn, thể chế kinh tế thị trường được khẳng định và môi trường kinh doanh ngày càng thông thoáng hơn. Đây là tiền đề rất quan

trọng để Nhà nước tiếp tục đổi mới hệ thống thể chế, chính sách; các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, kinh doanh; (2) Thị trường được mở rộng, các doanh nghiệp có điều kiện bán hàng hóa và dịch vụ của mình vào các nước tham gia hiệp định đã cam kết với mức thuế đã cắt giảm. Điều này tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng khả năng sản xuất, mở rộng quy mô đầu tư; (3) Doanh nghiệp không bị phân biệt đối xử trong các vụ tranh chấp thương mại nhờ có cơ chế giải quyết tranh chấp chung (nhất là sau khi nước ta được công nhận là nền kinh tế thị trường).

Theo “Đánh giá tác động của gia nhập WTO đến kinh tế vĩ mô và môi trường kinh doanh” (Phạm Chi Lan, Lê Đăng Doanh, Bùi Trung Nghĩa - Viện Nghiên cứu Phát triển IDS, tháng 4 năm 2008): với Chính phủ các nước trong việc tạo ra tiền đề, những điều kiện tốt nhất cho các loại hình doanh nghiệp sản xuất và đầu tư:

- Khoảng cách giàu nghèo sẽ giãn ra; một số doanh nghiệp lâu nay dựa vào sự bao cấp của Nhà nước theo cơ chế cũ nay không chịu nổi sức ép của cạnh tranh, sẽ phá sản; một số công nhân trình độ thấp sẽ mất việc làm.

- Tính tùy thuộc lẫn nhau giữa các nước, giữa các nền kinh tế sẽ ngày càng gia tăng; sự biến động của thị trường thế giới sẽ tác động rất mạnh đến thị trường trong nước (điều này đang thể hiện rất rõ trong nền kinh tế nước ta từ cuối năm 2007 đến nay).

Cũng theo kết quả khảo sát của các chuyên gia, các doanh nghiệp cho rằng đối với họ, có những khó khăn và thách thức mới cụ thể như sau: (1) Hạn chế về kết cấu hạ tầng dẫn đến tăng chi phí về thời gian và tiền bạc cho vận tải (đường bộ, cảng biển), thiếu điện ảnh hưởng đến sản xuất công nghiệp, dịch vụ, du lịch; (2) Nhân lực chuyên môn thiếu

gay gắt, đẩy giá tiền công lên, tình trạng tranh giành nhân lực cấp cao giữa các doanh nghiệp trở nên gay gắt; (3) Hiện tượng công nhân bỏ việc tăng lên, làm tăng chi phí đào tạo cho doanh nghiệp; (4) Giá bất động sản bị đẩy lên, nhất là ở Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, đem lại lợi nhuận siêu ngạch cho một số công ty bất động sản, song lại làm tăng chi phí đầu tư cho các doanh nghiệp khác...

Trong hội nhập kinh tế quốc tế, đã xác định có hai chủ thể, đó là Nhà nước và doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp, Nhà nước làm nhiệm vụ mở đường, không trực tiếp sản xuất, kinh doanh; còn doanh nghiệp đóng vai trò là lực lượng xung kích, kinh doanh trên tất cả các lĩnh vực. Chính vì vậy, mỗi doanh nghiệp đều phải xây dựng chương trình hành động: trên cơ sở phân tích điểm mạnh, điểm yếu của mình, xác định khả năng cạnh tranh của mỗi doanh nghiệp và từ đó đề ra chiến lược thị trường và chiến lược mặt hàng đúng đắn, lựa chọn công nghệ sản xuất, công nghệ quản lý phù hợp.

Tác động của hội nhập đối với doanh nghiệp diễn ra một cách toàn diện, bao quát toàn bộ hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, từ triển khai đầu tư đến các lĩnh vực tài chính, tiền tệ, xuất nhập khẩu, mở thị trường, các vấn đề nhân lực, khoa học kỹ thuật, sở hữu trí tuệ... Song trong thời gian hiện nay, nhất là từ cuối năm 2007 lại đây, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, gia nhập WTO lại được triển khai vào thời điểm kinh tế thế giới có diễn biến xấu, tác động bất lợi đối với nền kinh tế nước ta đang còn non yếu và có nhiều khuyết tật, góp phần gây ra nhiều khó khăn lớn. Đương nhiên, không phải vì gia nhập WTO mà nền kinh tế nước ta gặp những khó khăn đó; nếu không gia nhập WTO thì tác động xấu vẫn không ngăn cản được, mà việc mở rộng thị trường có thể còn gặp khó khăn hơn. Về phương pháp luận, khó có thể phân biệt thật rạch ròi tác động đối với doanh

nghiệp do việc gia nhập WTO mang lại với những tác động của các nhân tố khác trong quá trình hợp tác kinh tế song phương và đa phương đã thực hiện thời gian qua và những nỗ lực về đổi mới kinh tế của nước ta; đồng thời, thời gian cũng còn quá ngắn để có thể thấy được đầy đủ các tác động.

Theo một kết quả nghiên cứu, tỷ lệ doanh nghiệp đánh giá về các cơ hội mới cho họ sau khi Việt Nam gia nhập WTO như sau: nhiều cơ hội tiếp cận thị trường: 94,7%; nhiều cơ hội để học hỏi: 94%; nhiều cơ hội hợp tác với các bạn hàng nước ngoài: 94%; nhiều cơ hội tiếp cận với công nghệ tốt hơn: 91%; cơ hội để phát triển thương hiệu “Made in Vietnam”: 86%; bảo hộ sở hữu trí tuệ tốt hơn: 84%; đỡ nguy cơ bị áp đặt chống bán phá giá bất công: 82%; được hưởng quy chế MFN và NT: 67%. Về thách thức, đó là:

- Cạnh tranh diễn ra gay gắt hơn: ngay trên thị trường nội địa sẽ xảy ra cạnh tranh giữa sản phẩm của doanh nghiệp Việt Nam với sản phẩm của doanh nghiệp nước ngoài, giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài. Cũng sẽ có cạnh tranh giữa Chính phủ Việt Nam với Chính phủ các nước trong việc tạo ra tiền đề, các điều kiện tốt nhất cho các loại hình doanh nghiệp sản xuất và đầu tư.

- Khoảng cách giàu nghèo sẽ giãn ra; một số doanh nghiệp lâu nay dựa vào sự bao cấp của Nhà nước theo cơ chế cũ nay không chịu nổi sức ép của cạnh tranh, sẽ phá sản; một số công nhân trình độ thấp sẽ mất việc làm.

- Tính tùy thuộc lẫn nhau giữa các nước, giữa các nền kinh tế sẽ ngày càng gia tăng; sự biến động của thị trường thế giới sẽ tác động rất mạnh đến thị trường trong nước.

Tuy còn một số vấn đề tồn tại như môi trường kinh doanh chậm được cải thiện, khoảng cách giữa các quy định

của luật pháp và thực tế thực hiện của công chức còn xa; khoảng cách thực hiện các chính sách đối với doanh nghiệp giữa các địa phương cũng còn lớn; tính công khai, minh bạch về thông tin kinh tế còn kém; khả năng dự báo trước của các chính sách còn thấp, không ít chính sách hay thay đổi mà không tham khảo ý kiến của doanh nghiệp; có những trường hợp lợi ích nhóm có ảnh hưởng đến quyết định chính sách; vẫn còn những ưu đãi với các tập đoàn và doanh nghiệp nhà nước chưa phù hợp với nguyên tắc đối xử bình đẳng với các doanh nghiệp trong nước và đối xử bình đẳng (gọi là đối xử quốc gia) với các doanh nghiệp có vốn nước ngoài...

Về thời cơ, có thể nêu lên năm điểm sau:

- Thị trường được mở rộng: không những kinh tế nước nhà phát triển, sức mua của nhân dân tăng lên, mà từ nay doanh nghiệp trong nước có cơ hội tiếp cận thị trường rộng lớn hơn với 150 thành viên WTO chiếm 85% thương mại hàng hóa và 90% thương mại dịch vụ toàn cầu. Trên thị trường rộng lớn ấy, những rào cản về hạn ngạch, giấy phép, thuế quan... sẽ dần dần bị gỡ bỏ, hàng hóa nước ta có điều kiện đi ra nước ngoài, thâm nhập thị trường toàn cầu, bình đẳng với hàng hóa các nước khác.

- Doanh nghiệp có thêm nhiều cơ hội tiếp cận một cách bình đẳng công nghệ, vốn tín dụng và nhân lực từ bên ngoài. Đó chính là những yếu kém của doanh nghiệp nước ta mà trước đây chúng ta chưa tự giải quyết được. Đặc biệt quan trọng là công nghệ hiện đại sẽ được tiếp thu bởi doanh nghiệp nước ta và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trên đất nước ta.

- Môi trường kinh doanh sẽ được cải thiện. Hội nhập sẽ thúc đẩy các cơ quan nhà nước tích cực đổi mới thể chế, chính sách, sắp xếp lại tổ chức quản lý và làm trong sạch đội

ngũ công chức, cải cách thủ tục hành chính, chống quan liêu tham nhũng... thuận lợi hơn cho yêu cầu nâng cao hiệu quả, sức cạnh tranh của doanh nghiệp hiện có và phát triển thêm nhiều doanh nghiệp dân doanh mới.

- Tổ chức lại sản xuất, sắp xếp lại doanh nghiệp phù hợp với yêu cầu nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa và dịch vụ của doanh nghiệp. Đây là thời cơ để doanh nghiệp tiếp thu kinh nghiệm nước ngoài và tái cấu trúc doanh nghiệp một cách khẩn trương, kể cả bố trí bộ máy, sắp xếp lại nhân sự, triển khai các quan hệ liên kết, liên doanh...

- Các cuộc tranh chấp thương mại sẽ được giải quyết công bằng hơn. Trước đây, doanh nghiệp Việt Nam bị kiện, đó là trên sân của nước sở tại, theo luật của nước họ, thường không công bằng; ngày nay, là thành viên WTO, doanh nghiệp Việt Nam sẽ được bảo vệ trước những tranh chấp thương mại theo các điều lệ của WTO; được đối xử công bằng hơn.

Về thách thức, có thể nêu lên năm điểm sau:

- Yêu cầu của thị trường khắt khe hơn. Trên thị trường toàn cầu, người tiêu dùng có thêm nhiều thuận lợi để lựa chọn hàng hóa mà họ cần; không những thế, người tiêu dùng ngày nay không chỉ quan tâm đến hình dáng, mẫu mã và giá cả sản phẩm hàng hóa như trước đây, mà họ đang có những đòi hỏi mới cao hơn về chất lượng, về an toàn sức khỏe cho công nhân viên, vệ sinh thực phẩm cho người tiêu dùng, bảo vệ môi trường...

- Cuộc cạnh tranh sẽ gay gắt, khốc liệt hơn. Đó là cuộc cạnh tranh toàn cầu, doanh nghiệp Việt Nam ra nước ngoài sẽ gặp nhiều đối thủ mới, đồng thời các doanh nghiệp trong WTO sẽ tìm mọi cách để thâm nhập ngày càng sâu vào thị trường nước ta. Có thể thấy trước nhiều lĩnh vực sẽ bị cạnh

tranh gay gắt, nhất là tài chính, ngân hàng, viễn thông, bán lẻ... Cuộc cạnh tranh sẽ diễn ra gay gắt giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài được đầu tư, kinh doanh bình đẳng như các doanh nghiệp trong nước.

- Thị trường lao động sẽ rất sôi động. Có thể diễn ra tình trạng dịch chuyển lao động giữa các nước thành viên WTO, trước hết là những nước trong khu vực, gây ra tình trạng thiếu nhân lực. Nhân lực cấp cao sẽ tìm đến nơi có điều kiện phù hợp nhất đối với họ, cuộc cạnh tranh về nhân lực cấp cao sẽ gay gắt. Vì vậy, doanh nghiệp rất khó tìm được và giữ được nhân lực lao động kỹ thuật và nhân lực cấp cao cho doanh nghiệp mình.

- Nhiều ưu đãi hiện hành trái với các cam kết trong WTO để bảo hộ doanh nghiệp trong nước, nhất là đối với doanh nghiệp nhà nước sẽ bị bãi bỏ. Doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ gặp nhiều khó khăn. Các doanh nghiệp được bình đẳng cạnh tranh trong kinh doanh, không kể đó là doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân hay doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài; điều này sẽ khó khăn cho doanh nghiệp Việt Nam, nhất là khi các doanh nghiệp đang còn nhiều yếu kém.

- Doanh nghiệp Việt Nam chưa đủ thành thạo trong luật chơi chung. Gia nhập WTO, doanh nghiệp nước ta phải tiếp cận hệ thống luật lệ WTO và luật lệ của từng đối tác; khi thương mại và đầu tư tăng nhanh, các cuộc kiện tụng về tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài, sở hữu trí tuệ... sẽ nhiều hơn trước. Thế nhưng, hệ thống thể chế, chính sách của ta chưa hoàn chỉnh; kinh nghiệm của hệ thống tư pháp nước ta trong việc giải quyết các tranh chấp kinh tế có yếu tố nước ngoài còn nhiều lúng túng; doanh nhân nước ta cũng chưa rành luật lệ thế giới về xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế, bảo hiểm quốc tế...

5.2.3. Vấn đề nền kinh tế phi thị trường ở Việt Nam và những ảnh hưởng của nó

Ngày 07/11/2006, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO. Trong tất cả các điều khoản gia nhập WTO, có một cam kết ít được bàn luận nhưng lại có vị trí rất quan trọng, đó là việc Việt Nam chấp nhận bị coi là một nền kinh tế phi thị trường trong vòng 12 năm, kể từ khi gia nhập (không muộn hơn năm 2019).

Nền kinh tế phi thị trường - hay còn được gọi là nền kinh tế kế hoạch tập trung - là tên gọi được dùng đến cuối những năm 1980, đầu những năm 1990 cho nền kinh tế các nước Trung và Đông Âu, Liên Xô (cũ), Trung Quốc, Việt Nam và một số nước khác, trong đó, các hoạt động kinh tế được dựa trên kế hoạch hằng năm thông thường do một cơ quan giống như ủy ban kế hoạch Nhà nước soạn thảo. Đa số các nước có nền kinh tế kế hoạch tập trung nay đã chuyển thành nền kinh tế thị trường hoặc đang trong quá trình hướng tới mục tiêu đó.

Hiện nay, trong WTO chỉ có hai thành viên cam kết về địa vị nền kinh tế phi thị trường là Việt Nam và Trung Quốc. Trong Báo cáo về việc gia nhập WTO có đoạn: “Một số thành viên ghi nhận Việt Nam đã liên tục đẩy mạnh quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Những thành viên này cũng ghi nhận rằng, sẽ gặp những khó khăn đặc thù trong việc xác định chi phí và giá cả hàng hóa xuất xứ từ Việt Nam trong các cuộc điều tra chống bán phá giá hay áp dụng các biện pháp đối kháng. Những thành viên này cho rằng, trong trường hợp đó nước nhập khẩu có thể nhận định rằng việc sử dụng chi phí và giá cả tại Việt Nam có thể sẽ không hợp lý”.

Như vậy, địa vị nền kinh tế phi thị trường sẽ chỉ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp Việt Nam trong hai lĩnh vực là

chống bán phá giá và các biện pháp đối kháng. Trong trường hợp một thành viên của WTO nhận định rằng, việc sử dụng chi phí và giá cả tại Việt Nam là không hợp lý thì Việt Nam sẽ phải chấp nhận các quy chế riêng cho một nền kinh tế phi thị trường khi áp dụng Hiệp định Chống bán phá giá và Hiệp định về Trợ cấp và Các biện pháp đối kháng của WTO.

Mặc dù địa vị nền kinh tế phi thị trường sẽ có tác động đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong hai lĩnh vực là chống bán phá giá và các biện pháp đối kháng. Nhưng cuốn sách này sẽ tập trung vào việc phân tích ảnh hưởng của địa vị nền kinh tế phi thị trường đến các doanh nghiệp Việt Nam trong các cuộc điều tra chống bán phá giá, vì đây là biện pháp được sử dụng phổ biến nhất trên thế giới hiện nay, trong đó không hiếm những trường hợp biện pháp này được sử dụng một cách tràn lan và tùy tiện, nhằm đối phó với việc hàng hóa sản xuất trong nước không cạnh tranh được với hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài.

Trong Điều khoản bổ sung thứ hai vào đoạn 1.2, Điều 6 của GATT năm 1947, có quy định: “Thừa nhận rằng trong trường hợp nhập khẩu từ một nước mà thương mại hoàn toàn mang tính chất độc quyền hoặc hầu như độc quyền hoặc toàn bộ giá trong nước do nhà nước định đoạt, việc xác định tính so sánh của giá cả nhằm mục đích nêu tại Khoản 1 có thể có những khó khăn đặc biệt và trong những trường hợp đó, các bên ký kết là bên nhập khẩu có thể thấy cần tính đến khả năng so sánh chính xác với giá cả trong nước của nước đó không phải lúc nào cũng thích đáng”.

Dựa vào điều khoản này, một số thành viên của WTO đã không chấp nhận giá hay chi phí sản xuất của hàng hóa tại các nền kinh tế phi thị trường như là một cơ sở thích hợp cho việc tính toán giá trị thông thường với lập luận giá và chi phí

này được điều chỉnh bởi Chính phủ và do đó, không theo quy luật của thị trường. Cơ quan điều tra sẽ sử dụng giá và chi phí sản xuất của hàng hóa tại một nước thứ ba hay một nước thay thế nào đó để làm cơ sở tính toán cho giá thông thường. Như vậy, doanh nghiệp của các nước có nền kinh tế phi thị trường sẽ phải chịu sự phân biệt đối xử so với doanh nghiệp thuộc các nước có nền kinh tế thị trường.

Tuy vậy, cho đến thời điểm này, WTO vẫn chưa hề có quy định gì về việc xác định thế nào là một nền kinh tế phi thị trường, mà vấn đề này sẽ do pháp luật của mỗi quốc gia thành viên tự xác định. Ví dụ, theo quy định của pháp luật Hoa Kỳ thì Cục Nhập khẩu thuộc Bộ Thương mại (DOC) là cơ quan có thẩm quyền xác định các nước có nền kinh tế phi thị trường. Theo Đạo luật Thuế quan năm 1930 của Hoa Kỳ, việc một nước có bị coi là có nền kinh tế phi thị trường hay không sẽ được DOC quyết định dựa trên các tiêu chí sau:

- Mức độ chuyển đổi của đồng nội tệ;
- Mức độ theo đó mức lương được xác định thông qua đàm phán tự do giữa người lao động và đơn vị sử dụng lao động;
- Mức độ theo đó việc liên doanh hoặc các dự án đầu tư nước ngoài được phép thực hiện;
- Mức độ kiểm soát các phương tiện sản xuất của Chính phủ;
- Mức độ kiểm soát việc phân bổ các nguồn lực, quyết định giá cả và sản lượng của Chính phủ;
- Các tiêu chí khác do DOC đưa ra.

Hiện nay Việt Nam, Trung Quốc... vẫn bị Hoa Kỳ coi là những nền kinh tế phi thị trường. Đối với Việt Nam, lý do Hoa Kỳ đưa ra để giải thích cho quyết định này là mặc dù Chính phủ Việt Nam đã tiến hành những cuộc cải cách thị trường đáng kể trong công cuộc đổi mới của mình và đã thông qua các văn bản pháp lý thúc đẩy phát triển kinh tế, tuy nhiên Bộ Thương mại Hoa Kỳ thấy rằng, nền kinh tế Việt Nam vẫn trong quá trình chuyển đổi và chưa thực sự đạt tiêu chuẩn là một nền kinh tế thị trường chiếu theo Luật Chống phá giá. Đồng tiền của Việt Nam vẫn chưa hoàn toàn tự do chuyển đổi trên thị trường vốn. Thêm vào đó là sự thiếu vắng quyền sở hữu đất đai, cải cách trong lĩnh vực ngân hàng thì có quy mô hạn chế, quá trình tư nhân hóa diễn ra chậm chạp, Nhà nước vẫn duy trì sự hiện diện đáng kể trong nền kinh tế và mức độ can thiệp của Chính phủ vào nền kinh tế vẫn còn ở mức làm cho giá cả và chi phí sản xuất không phải là thước đo thực sự đối với giá trị. Tất cả các yếu tố này đã chiếm tỷ trọng lớn trong công tác phân tích. Do vậy, Hoa Kỳ vẫn coi nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường. Quy chế kinh tế này sẽ được áp dụng và được xem xét lại hằng năm cho đến khi có quyết định thay đổi của DOC.

Đối với Cộng đồng châu Âu (EC), Quy định về chống bán phá giá cũng đưa ra một số tiêu chí để xác định một nhà sản xuất nước ngoài có hoạt động trong những điều kiện của một nền kinh tế thị trường hay không. Những tiêu chí đó bao gồm:

- Quyết định liên quan đến giá cả và chi phí đầu vào được đưa ra dựa trên các tín hiệu thị trường và phản ánh quan hệ cung cầu, không có sự can thiệp quá nhiều từ phía Chính phủ và chi phí chính đầu vào phản ánh đáng kể giá trị thị trường;

- Có hệ thống sổ sách kế toán theo các tiêu chuẩn kế toán quốc tế, được kiểm toán độc lập và được áp dụng cho tất cả các mục đích;

- Chi phí sản xuất và thực trạng tài chính không bị bóp méo nghiêm trọng bởi hệ thống kinh tế phi thị trường trước đó;

- Việc tuân thủ các quy định của pháp luật về tài sản và pháp luật về phá sản;

- Tính chắc chắn và ổn định của luật pháp;

- Sự chuyển đổi của đồng nội tệ theo tỷ giá thị trường.

Dựa vào những tiêu chí trên, EC đã đưa ra một danh mục các nước được coi là có nền kinh tế phi thị trường trong đó có Trung Quốc, Kazakhstan, Ucraina, Việt Nam...

Theo định nghĩa tại Khoản 1 Điều 6 của GATT 1994 thì: “bán phá giá là cách hàng hóa của một nước được đưa vào thị trường của nước khác với mức giá thấp hơn giá trị thông thường của hàng hóa”. Nói cách khác, bán phá giá xảy ra khi giá xuất khẩu thấp hơn giá trị thông thường⁽¹⁾. Trong tất cả các cuộc điều tra chống bán phá giá, thì cơ quan điều tra của

(1) Giá thông thường (giá TT) là giá bán sản phẩm, sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra (SPTT) tại thị trường nước xuất khẩu. Có ba cách xác định giá TT (áp dụng với các điều kiện cụ thể):

- Cách 1: Giá TT được xác định theo giá bán của SPTT tại thị trường nước xuất khẩu (tại thị trường nội địa của nước nơi sản phẩm đó được sản xuất ra).

- Cách 2: Giá TT được xác định theo giá bán của SPTT từ nước xuất khẩu liên quan sang thị trường một nước thứ ba.

- Cách 3: Giá TT được xác định theo trị giá tính toán (constructed normal value) = Giá thành sản xuất + Chi phí bán hàng, hành chính (SG&A) + Lợi nhuận. Trong các cách thức nêu trên, cách 1 là cách thức tính giá TT tiêu chuẩn, được ưu tiên xem xét áp dụng trước trong tất cả các trường hợp. Chỉ khi không đáp ứng được các điều kiện đề sử dụng cách 1 thì giá TT mới được tính theo cách 2 hoặc cách 3.

nước nhập khẩu phải xác định được có hành vi bán phá giá một sản phẩm nhất định hay không và phải tính toán được biên độ bán phá giá của sản phẩm đó, việc này được thực hiện dựa trên việc so sánh giữa “giá xuất khẩu” và “giá trị thông thường” của sản phẩm. Theo Hiệp định Chống bán phá giá của WTO cũng như pháp luật về chống bán phá giá của các nước, thì giá trị thông thường của sản phẩm nhập khẩu sẽ được xác định bằng một trong ba cách theo thứ tự ưu tiên là:

(1) Giá bán của hàng hóa tại thị trường nội địa;

(2) Giá bán hàng hóa sang thị trường thứ ba;

(3) “Giá trị tính toán” của hàng hóa bằng tổng chi phí sản xuất cộng với các khoản lợi nhuận, tiền hoa hồng bán hàng và các chi phí hành chính khác như đóng gói...

Dù theo cách nào, thì cơ quan điều tra cũng phải dựa vào các số liệu về chi phí sản xuất và giá cả tại nước xuất khẩu. Sẽ chẳng có gì phải bàn nếu như nước xuất khẩu là một quốc gia có nền kinh tế thị trường, vấn đề chỉ thực sự nảy sinh khi một số nước bị coi là có nền kinh tế phi thị trường, khi đó, cơ quan điều tra của nước nhập khẩu thường lập luận rằng, những số liệu về chi phí sản xuất và giá cả tại nước xuất khẩu thường không đáng tin cậy, không phản ánh đúng giá trị thông thường của sản phẩm do đã có sự can thiệp từ Chính phủ. Trong trường hợp đó, cơ quan điều tra có quyền không áp dụng các phương pháp tính toán “giá trị thông thường” nêu trên, mà thay vào đó cơ quan điều tra sẽ tự “xây dựng” giá trị thông thường của sản phẩm dựa trên số liệu về giá cả và chi phí sản xuất tại một nước thứ ba hay nước thay thế

nào đó⁽²⁾. Chẳng hạn, theo pháp luật Hoa Kỳ thì trong một cuộc điều tra chống bán phá giá, nếu nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường thì DOC sẽ sử dụng phương pháp “các yếu tố sản xuất” để xây dựng giá trị thông thường của sản phẩm, cụ thể là DOC sẽ nhân số hoặc khối lượng của các yếu tố đầu vào do các nhà sản xuất thuộc diện điều tra cung cấp với giá của các yếu tố đầu vào này ở nước thay thế, sau đó DOC sẽ cộng thêm một số chi phí như chi phí cố định, chi phí khấu hao, chi phí bán hàng, chi phí hành chính... để tính ra toàn bộ chi phí sản xuất của một đơn vị sản phẩm. Chi phí sản xuất này cộng với lãi và chi phí đóng gói theo mức ở nước thay thế được coi là giá trị thông thường của sản phẩm.

Như vậy, quy chế thương mại của nước xuất khẩu sẽ đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc xác định “giá trị thông thường” của sản phẩm trong các cuộc điều tra chống bán phá giá. Nếu nước xuất khẩu được thừa nhận là nền kinh tế thị trường thì giá cả và chi phí sản xuất tại thị trường nước xuất khẩu sẽ được sử dụng, còn nếu như nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường thì giá cả và chi phí sản xuất thực tế tại thị trường nước xuất khẩu sẽ không được xem xét, mà việc tính toán giá trị thông thường lại phải dựa vào giá cả và chi phí sản xuất tại một nước thứ ba hay còn gọi là nước thay thế. Tất nhiên, điều này chắc chắn sẽ

(2) Việc sử dụng giá cả tại một nước thứ ba thay thế khi xác định giá thông thường đối với hàng hoá nhập khẩu từ một nước có nền kinh tế phi thị trường có thể đem đến nhiều bất lợi cho các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan, ví dụ:

- Cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có quyền tự do lựa chọn một nước thứ ba thay thế và giá cả ở nước này có thể khác xa giá cả tại nước xuất khẩu do có các điều kiện, hoàn cảnh thương mại khác nhau;

- Rất có thể các nhà sản xuất SPTT tại nước thứ ba được lựa chọn là những đối thủ cạnh tranh của các nhà sản xuất nước xuất khẩu đang bị điều tra và vì thế họ có thể khai báo mức giá khiến kết quả so sánh giá xuất khẩu với giá TT (biên độ phá giá) bất lợi cho những nhà sản xuất nước xuất khẩu...

ảnh hưởng lớn đến kết quả tính toán biên độ phá giá cũng như việc xác định mức thuế chống bán phá giá mà các nhà xuất khẩu phải chịu.

Khi một nước bị coi là có nền kinh tế phi thị trường thì các nhà xuất khẩu của nước đó sẽ gặp phải sự bất lợi vô cùng lớn trong các cuộc điều tra chống bán phá giá do ba nguyên nhân chính sau:

Thứ nhất, việc sử dụng giá và chi phí sản xuất tại nước thay thế sẽ dẫn đến biên độ bán phá giá rất cao. Mức biên độ bán phá giá cao này gần như là chắc chắn, vì các nhà sản xuất tại nước thay thế đang cạnh tranh với các nhà xuất khẩu tại nước bị coi là nền kinh tế phi thị trường và do đó, sẽ không có lợi cho họ trong việc giảm thiểu việc tìm ra yếu tố bán phá giá của các nhà cạnh tranh của họ.

Thứ hai, việc sử dụng các số liệu của nước thay thế cũng dẫn đến việc nhiều lợi thế so sánh của nước có nền kinh tế phi thị trường không được xem xét trong quá trình điều tra và các doanh nghiệp của nước này bị áp dụng một mức thuế chống bán phá giá mà lẽ ra, có thể tránh được nếu được coi là một nước có nền kinh tế thị trường.

Thứ ba, việc lựa chọn nước thay thế nhiều khi rất tùy tiện. Pháp luật của các nước quy định không giống nhau về việc xác định nước thay thế. Ví dụ, theo pháp luật Hoa Kỳ thì nước thay thế là nước có nền kinh tế thị trường, có trình độ phát triển tương đương với nước bị kiện (chủ yếu dựa vào thu nhập quốc dân bình quân đầu người) và là nước sản xuất đáng kể mặt hàng tương tự như mặt hàng đang bị điều tra. Pháp luật của EC lại có quy định khác về nước thay thế. Quy định về chống bán phá giá của EC sử dụng khái niệm “quốc gia tương tự” theo đó quốc gia này phải là một nước có nền kinh tế thị trường và có các tiêu chuẩn so sánh phù hợp,

nhưng không nhất thiết phải có trình độ phát triển tương đương với quốc gia có nền kinh tế phi thị trường có mặt hàng đang bị điều tra. Có thể thấy rằng, những quy định này khá chung chung, do vậy trên thực tế việc lựa chọn nước thay thế có thể có phần nào mang tính chủ quan, cộng với việc lựa chọn giá thay thế (cũng có thể phần nào mang tính chủ quan) sẽ ảnh hưởng đáng kể đến kết quả tính biên độ phá giá.

Cho đến nay, rất nhiều doanh nghiệp của Việt Nam đã và đang phải chịu nhiều thiệt thòi trong các cuộc điều tra chống bán phá giá vì toàn bộ số liệu về giá cả và chi phí sản xuất tại Việt Nam đều bị cơ quan điều tra của nước nhập khẩu từ chối xem xét. Chẳng hạn, trong vụ kiện bán phá giá philê cá tra và cá basa từ Việt Nam vào Hoa Kỳ kết thúc tháng 7 năm 2003, Việt Nam bị coi là nước có nền kinh tế phi thị trường và Bangladesh được chọn là nước thay thế. Quyết định áp thuế được đưa ra sau khi DOC tính toán các sản phẩm philê của Việt Nam sẽ có giá thành bao nhiêu, nếu cá nguyên liệu được nuôi ở một trang trại vùng Kishoregonj của Bangladesh, sử dụng nguồn nước mưa ở Ấn Độ, vận chuyển bằng xe tải của Bangladesh với chi phí lao động mà cơ quan này cho là phổ biến ở Việt Nam căn cứ vào thu nhập bình quân đầu người lúc đó. Trong khi đó, đại đa số các nhà sản xuất, xuất khẩu philê cá tra và cá basa của Việt Nam đều áp dụng quy trình sản xuất khép kín từ khâu ươm giống, nuôi cá, chế biến đến xuất khẩu, dẫn đến giá thành philê cá rất thấp. Tuy nhiên, yếu tố này đã không được DOC xem xét trong quá trình điều tra.

Như vậy, địa vị nền kinh tế phi thị trường của một quốc gia chắc chắn sẽ mang lại nhiều bất lợi cho các nhà xuất khẩu của quốc gia đó. Tuy nhiên, một quốc gia bị coi là có nền kinh tế phi thị trường không có nghĩa là tất cả các khu vực kinh tế hay tất cả các vùng đều “phi thị trường”. Điều này có nghĩa là, dù cho nước xuất khẩu bị coi là nước có nền kinh tế phi thị

trường thì các nhà sản xuất/xuất khẩu của nước này vẫn có quyền yêu cầu được sử dụng các phương pháp kinh tế thị trường nếu chứng minh được rằng, mình hoạt động trong những điều kiện của nền kinh tế thị trường và không bị can thiệp quá nhiều từ Chính phủ. Nếu cơ quan điều tra của nước nhập khẩu chấp nhận thì việc tính toán biên độ phá giá của riêng các nhà sản xuất/xuất khẩu này sẽ được dựa trên giá cả và chi phí sản xuất tại chính nước xuất khẩu mà không cần sử dụng nước thay thế.

Các tiêu chí để xác định khu vực kinh tế hay ngành sản xuất nào đó có hoạt động theo cơ chế thị trường hay không do pháp luật của nước nhập khẩu quy định. Ví dụ, theo pháp luật Hoa Kỳ thì các tiêu chí này bao gồm:

- Hoàn toàn không có sự can thiệp của Chính phủ vào việc định giá và số lượng sản xuất của ngành sản xuất đó;
- Ngành sản xuất đó không phải do nhà nước sở hữu;
- Những chi phí chính đầu vào (kể cả vật chất và phi vật chất) của việc sản xuất hàng hóa phải được thanh toán theo giá thị trường.

Tuy vậy, trên thực tế, những tiêu chí này rất khó thỏa mãn và rất hiếm có trường hợp các nhà sản xuất/xuất khẩu ở nước có nền kinh tế phi thị trường lại được coi là hoạt động theo cơ chế thị trường để được áp dụng các phương pháp kinh tế thị trường trong điều tra bán phá giá vào Hoa Kỳ.

Về nguyên tắc, địa vị nền kinh tế phi thị trường của một nước không phải là vĩnh viễn. Theo các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO thì địa vị nền kinh tế phi thị trường của Việt Nam sẽ chấm dứt vào năm 2018 hoặc thậm chí trước đó, nếu nước nhập khẩu tuyên bố xóa bỏ địa vị này cho Việt Nam.

Như vậy, hoặc là chúng ta kiên nhẫn chờ đợi cho đến năm 2019, hoặc là ngay từ bây giờ Nhà nước ta cần khẩn trương thực hiện các chính sách nhằm thúc đẩy nhanh hơn nữa quá trình chuyển đổi nền kinh tế cũng như tích cực vận động các nước đối tác sớm xóa bỏ địa vị nền kinh tế phi thị trường cho Việt Nam. Trên thực tế, một số nước đã thành công trong việc yêu cầu nước nhập khẩu ngừng áp dụng chế độ phi thị trường cho mình, chẳng hạn như gần đây Hoa Kỳ đã công nhận nền kinh tế thị trường cho Nga, Kazakhstan và Ukraina. Ngay cả Trung Quốc hiện nay cũng đang thúc ép các đối tác thương mại, đặc biệt là các nước thuộc khu vực châu Á - Thái Bình Dương, trao cho mình địa vị nền kinh tế thị trường. Cho đến tháng 3 năm 2010, Trung Quốc đã đạt được thỏa thuận với trên 97 nước và vùng lãnh thổ. Tính đến tháng 12 năm 2009 đã có 26 quốc gia và nền kinh tế công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường đầy đủ. Đây là kết quả hết sức tích cực. Điều này mang lại nhiều thuận lợi cho hàng Việt Nam xuất khẩu mà không bị các rào cản kỹ thuật của các đối tác kinh tế đó”.

Tóm lại, quy chế nền kinh tế phi thị trường sẽ mang lại nhiều bất lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam trong các cuộc điều tra chống bán phá giá so với các nền kinh tế thị trường. Để hạn chế sự bất lợi này, trước mắt, các doanh nghiệp là đối tượng của các cuộc điều tra chống bán phá giá cần tích cực hợp tác với cơ quan điều tra để chứng minh rằng, ngành sản xuất của mình hoàn toàn hoạt động theo cơ chế thị trường và không chịu sự can thiệp nhiều từ phía Chính phủ. Về lâu dài, Nhà nước cần có những bước đi cần thiết để yêu cầu các nước đối tác xóa bỏ địa vị này cho Việt Nam. Điều này dĩ nhiên sẽ không dễ dàng, song không phải là không có hy vọng. Tất cả đều phụ thuộc vào thái độ của chúng ta. Muốn được thừa nhận là một nền kinh tế thị trường thì đồng tiền của chúng ta phải có khả năng tự do chuyển đổi

theo quy luật cung cầu của thị trường, mức lương được thiết lập trên cơ sở tự do thỏa thuận, một môi trường đầu tư nước ngoài thuận lợi, sở hữu nhà nước ở mức độ tối thiểu, giá cả chỉ bị can thiệp trong những lĩnh vực độc quyền tự nhiên và một nền tư pháp độc lập. Vì vậy, việc bảo vệ lợi ích các doanh nghiệp Việt Nam khi mở cửa thị trường là phần đầu để Việt Nam sớm được công nhận là nền kinh tế thị trường.

5.2.4. Vấn đề xung đột lợi ích nhóm trong doanh nghiệp

Trong hoạt động của doanh nghiệp, tồn tại hai nhóm liên quan mật thiết: nhóm cung cấp nguồn lực tài chính và nhóm điều hành doanh nghiệp. Bảo đảm và phân chia quyền lợi giữa hai nhóm này là nguyên nhân phát sinh xung đột lợi ích trong doanh nghiệp. Chủ sở hữu, nhà đầu tư... lo ngại về việc thất thoát và sử dụng kém hiệu quả nguồn tài chính đã cung cấp cho doanh nghiệp. Do vậy, khi đã bỏ vốn vào doanh nghiệp, nhóm này có xu hướng giành quyền kiểm soát mọi hoạt động. Ban giám đốc, các vị trí điều hành chủ chốt... bị hạn chế và khó linh hoạt với các quyết định điều hành khi chịu quá nhiều kiểm soát từ các nhà cung cấp tài chính. Xung đột cũng nằm trong việc phân chia phần lợi nhuận mà doanh nghiệp tạo ra. Đội ngũ điều hành có thể không hài lòng với lý luận rằng ngoài lượng tư bản ban đầu bỏ ra, nhóm cung cấp tài chính không còn đóng góp gì thêm cho doanh nghiệp. Trong khi đó, chính họ, những người quản lý với năng lực và danh tiếng của mình, đang ngày đêm gắn bó với hoạt động vận hành và làm nên thành công cho doanh nghiệp. Ngược lại, các nhà đầu tư tin rằng họ đã chấp nhận rủi ro lớn khi bỏ vốn vào doanh nghiệp.

Các cơ chế giải quyết sự xung đột lợi ích giữa các nhóm trong doanh nghiệp (Corporate Governance Mechanism) đã

được phát triển và sử dụng hiệu quả tại Mỹ, Đức, Nhật Bản và Anh. Với các nền kinh tế kém phát triển, hoặc đang trong giai đoạn chuyển đổi, gần như chưa hề xuất hiện cơ chế giải quyết này. Giải quyết bất hợp lý xung đột lợi ích giữa nhóm sở hữu và nhóm điều hành là nguyên nhân dẫn tới: tình trạng thất thoát tài sản doanh nghiệp trong quá trình tư nhân hóa tại Nga; một số tập đoàn Hàn Quốc (chaebol) bán lại các nhà máy thành viên cho người thân của lãnh đạo điều hành với giá rẻ; cán bộ quản lý cung cấp sản phẩm của doanh nghiệp đang điều hành cho doanh nghiệp của riêng mình hoặc thân cận với mình với nhiều điều kiện ưu đãi...

Cạnh tranh trên thị trường sẽ buộc doanh nghiệp tìm mọi cách giảm thiểu chi phí sản xuất. Một trong các giải pháp là tìm tới các nguồn tài chính có giá rẻ hơn. Qua đó, xung đột lợi ích giữa hai nhóm sẽ được giải quyết. Tuy nhiên, trông chờ vào sự tự điều chỉnh nhờ cơ chế thị trường là không khả quan, giải pháp phải là của chính doanh nghiệp. Giải pháp có thể áp dụng gồm:

- Thực hiện hợp đồng, cam kết khuyến khích (incentive contract) dài hạn và gắn bó quyền lợi của nhóm quản lý với quyền lợi của nhóm sở hữu. Để đảm bảo hiệu quả của cách làm này, các biện pháp đo lường kết quả, chất lượng các quyết định quản lý là rất quan trọng. Công cụ thực hiện có: tiền lương (salary), tiền thưởng trên kết quả kinh doanh (performance bonus), quyền chọn mua lại cổ phần hiện tại (stock option), quyền mua cổ phần mới (stock warrant).

- Trong nhiều trường hợp, đội ngũ quản lý của doanh nghiệp rất có danh tiếng và thành công. Khi đó, nhiều nhà đầu tư sẵn sàng bỏ vốn vào doanh nghiệp mà không có bất kỳ đòi hỏi nào về quyền kiểm soát điều hành doanh nghiệp.

- Xây dựng cơ chế bỏ phiếu (voting scheme) đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu tư nhỏ cũng như cho phép nhân sự điều hành chủ chốt được tham gia bỏ phiếu ngay cả khi không nắm giữ cổ phần, hoặc áp dụng tỉ lệ hợp lý với phiếu bầu của nhân sự điều hành chủ chốt.

- Tập trung sở hữu doanh nghiệp vào một vài cổ đông lớn (mỗi cổ đông sở hữu từ 10-20%, có thể gồm cả nhân sự điều hành chủ chốt).

- Doanh nghiệp có thể phát hành trái phiếu có khả năng chuyển đổi thành cổ phần (convertible bond) vừa như công cụ huy động vốn, vừa giải quyết xung đột trong quản trị doanh nghiệp. Khi nhóm quản lý hoạt động yếu kém và có thể không trả được nợ, người sở hữu trái phiếu có thể trở thành cổ đông và có quyền tham gia, kiểm soát hoạt động điều hành sản xuất, kinh doanh. Ngoài trái phiếu chuyển đổi, còn có thể sử dụng hợp đồng vay nợ có điều khoản quy định quyền kiểm soát điều hành trong trường hợp kết quả kinh doanh xấu.

- Sử dụng chiến lược LBO (leveraged buy outs): là chiến lược trong đó doanh nghiệp chuyển sang hình thức cổ phần rộng rãi mà bị mua lại (với tỉ lệ cổ phần khống chế) bởi nhóm các nhà đầu tư mới, thường là chính người chủ cũ, hay các nhà quản lý cũ, ngân hàng, hay tổ chức tài chính, đầu tư. Qua cách này, các nhà đầu tư mới tăng quyền kiểm soát doanh nghiệp của mình và thậm chí còn thu hồi một phần tiền trước đây họ đã đầu tư vào doanh nghiệp.

Thành công của các hệ thống quản trị xung đột lợi ích doanh nghiệp tại Mỹ, Nhật Bản, Đức nhấn mạnh sự kết hợp của hệ thống pháp lý bảo vệ lợi ích nhà đầu tư và vai trò của các nhà đầu tư lớn. Đây là điểm khác biệt lớn nhất khi so sánh với thực tế quản trị tại các quốc gia khác. Tại phần lớn

các quốc gia, quyền lợi của nhà đầu tư được bảo vệ rất hạn chế, các doanh nghiệp bế tắc trong mô hình quản trị gia đình, và chịu kiểm soát từ bên trong bởi chính đội ngũ điều hành (trường hợp phổ biến: người sở hữu lớn đồng thời là người phụ trách điều hành) dẫn tới năng lực hạn chế trong tiếp cận các nguồn lực tài chính từ bên ngoài. Dù các mô hình Mỹ, Đức, Nhật Bản được coi là thành công, câu trả lời cho một mô hình quản trị xung đột tối ưu là không có. Mô hình phù hợp có thể được xây dựng và phát triển trên cơ sở tính toán kỹ lưỡng đặc tính, kế hoạch phát triển dài hạn, cũng như các yếu tố khác của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, mọi tác nhân đều theo đuổi lợi ích riêng và một “bàn tay vô hình” trong thị trường cạnh tranh đảm bảo mục tiêu này sẽ được chuyển thành hiệu quả tối ưu và tạo ra của cải với hàng hóa thông thường. Chọn lọc Darwin và cạnh tranh là động cơ kinh tế đầy sức mạnh; hợp tác cũng vậy. Hành vi của các công ty trong thị trường cạnh tranh cho phép cả hai cơ chế cùng phát triển. Alfred Chandler (năm 1977) nổi tiếng với phát biểu rằng bàn tay vô hình của quản lý hiệu quả hơn bàn tay vô hình của thị trường, minh chứng bằng sự đi lên của các công ty trong nền kinh tế hiện đại. Quản trị doanh nghiệp (corporate governance) là tập hợp các quy tắc, điều luật hỗ trợ và khuyến khích các công ty áp dụng chế độ quản lý ngăn nắp và độc lập.

Công ty không do Chính chủ sở hữu quản lý dễ gặp phải bất ổn về tổ chức: những người quản lý công ty được yêu cầu đặt lợi ích của công ty cao hơn lợi ích của chính họ và hai lợi ích này có thể không gặp nhau. Đây là điều mà các nhà kinh tế vẫn gọi là “vấn đề đại diện”: người quản lý công ty là người đại diện cho chủ sở hữu, và khi lợi ích của người đại diện được đặt lên trên, lợi ích thực sự của công ty sẽ bị

đe dọa. Một vài cơ chế nỗ lực bằng cách này hay cách khác dung hòa các lợi ích trên nhưng sự khác biệt vẫn luôn tồn tại. Tất nhiên, các cổ đông có thể kiểm soát đội ngũ quản lý, nhưng lợi ích của chính họ cũng có thể xung đột với lợi ích của công ty. Vấn đề về cổ đông không nảy sinh khi một người nắm giữ 100% cổ phần, bởi nếu làm điều gì đó sai trái: anh ta sẽ làm một việc có hại cho chính mình, và do đó trên thực tế rất hiếm khi điều này xảy ra. Vấn đề là cổ đông lớn có thể kiểm soát công ty trong khi chỉ nắm giữ 51% cổ phần hay thậm chí là ít hơn nếu các cổ đông khác yên lặng (thường với trường hợp công ty niêm yết); nếu họ hành động đi ngược lại lợi ích của công ty, bản thân họ chỉ phải gánh chịu thiệt hại theo tỉ lệ phần trăm nắm giữ. Đặc biệt, trong một số trường hợp, nhờ cấu trúc tài chính kiểu kim tự tháp hoặc cổ phiếu có quyền bỏ phiếu ưu đãi, phần trăm kiểm soát lớn hơn tỉ lệ sở hữu. Thậm chí còn có thể xấu hơn khi người đại diện cổ đông không nắm giữ cổ phần của công ty nhưng lại có thể hưởng thụ 100% lợi ích và không phải chịu bất kỳ tổn thất nào; đây là trường hợp những người làm việc cho ngân hàng, công ty hoặc cơ quan nhà nước có ảnh hưởng lớn tới công ty: họ có thể yêu cầu các loại ưu đãi cho bản thân và bạn bè với chi phí do công ty gánh chịu. Hiện tượng này được gọi là “vấn đề lạm dụng của cổ đông”.

Bởi vậy, các vai trò quan trọng của Ban Giám đốc, gồm cả những vị trí độc lập và không tham gia điều hành, sẽ do những người sở hữu phần lớn trong công ty đảm nhận. Với sự hỗ trợ của các kiểm toán viên, phụ trách theo dõi các tài khoản của đội ngũ quản lý, các thành viên này có thể vừa giám sát các vị trí quản lý vừa kiềm chế các cổ đông lớn lạm dụng quyền lực.

Kinh nghiệm phát triển mô hình quản lý của Hoa Kỳ

Sau một giai đoạn phát triển hoang dã tới cực điểm với sự đầy rẫy các “vấn đề lạm dụng của cổ đông” trong những năm 1920, mô hình các công ty ở Mỹ bắt đầu được đặt dưới sự kiểm soát chặt chẽ của các quy định trong những năm 1930; các nhà quản lý chuyên nghiệp, chủ yếu là giám đốc điều hành (Chief Executive Officer - CEO), đảm nhận vai trò trung tâm (do đó mà Berle và Means đặt ra thuật ngữ “managerial company - tạm dịch là *công ty được quản lý chuyên nghiệp*” vào năm 1932), chịu sự kiểm soát của Hội đồng Quản trị, với các thành viên được lựa chọn hầu như không chịu bất kỳ ảnh hưởng nào từ phía cổ đông. Hệ thống này vận hành cho tới những năm 1970 khi “vấn đề đại diện” nổi lên dữ dội và dẫn theo làn sóng mua lại công ty đối thủ vào những năm 1980.

Theo đuổi mục tiêu lợi nhuận (tăng dần từ những năm 1980) được sử dụng như thước đo hiệu quả của công ty và hạn chế “vấn đề đại diện”. Điều này cũng dẫn tới tình trạng thái quá khi động lực của các CEO và bộ phận quản lý gắn kết quá mức với lợi nhuận trong ngắn hạn. Việc sử dụng quyền chọn mua cổ phiếu, mang lại khoản tiền lớn trong trường hợp giá cổ phiếu tăng, đi liền với tình trạng thái quá này; trong nhiều trường hợp, nó mang lại các khoản lợi nhuận trời cho và thúc đẩy các nhà quản lý tập trung vào giá cổ phiếu và “thông tin quản lý” làm tăng giá cổ phiếu, trên thực tế là khiến họ trở nên tham lam. Đặc trưng nổi bật về sự thống trị của các nhà quản lý chuyên nghiệp trong mô hình quản lý tại Mỹ vẫn được duy trì mặc dù từ những năm 1980, đối tượng này đã bắt đầu phải chịu áp lực từ các cổ đông. Mục tiêu lợi nhuận và hơn thế nữa là giá cổ phiếu do vậy trở thành động lực chính của các nhà quản lý; thuật ngữ “shareholder value” (tạm dịch là “giá

trị cổ đông”) tóm tắt các mục tiêu của công ty.

Điều này làm tăng tinh thần doanh nghiệp của các nhà quản lý và mang lại hiệu quả cho công ty, nhưng các nhà quản lý cũng ngày một tham lam hơn. Một số công ty đã có cách hành xử không tốt với người làm công, môi trường, khách hàng... Một liên kết giữa các CEO và các ngân hàng đầu tư, cả hai đều được thúc đẩy bởi tính tham lam, được hình thành và dẫn tới tình trạng làm giá, thao túng tràn lan trên thị trường chứng khoán giai đoạn 1995 - 2002.

Mô hình thay thế

Mô hình thay thế cho cái gọi là “tối đa giá trị cổ đông” (shareholders value maximization) đã được tìm kiếm trong một thời gian. Mô hình được đưa ra là “tối đa giá trị các bên tham gia mật thiết” với cơ sở lý thuyết đi ngược lại thời điểm những năm 1930. Dù còn mang nặng tính lý thuyết do chưa chỉ ra được các mục tiêu rõ ràng, dễ dàng xác định và giám sát như lợi nhuận kinh tế nhưng mô hình này mở ra hướng thảo luận về các giá trị tương ứng giữa hai mô hình. Trong thực tiễn, mô hình đầu tiên vẫn được sử dụng nhiều hơn. Việc xác định sắc thái mục tiêu của công ty tùy thuộc vào Hội đồng Quản trị. Hệ thống thị trường dựa trên phân tích thị trường sẽ biến đổi việc theo đuổi mục tiêu cá nhân của các tác nhân thành các hàng hóa thông thường; Adam Smith là người đầu tiên làm nổi bật điểm này nhưng ông cũng nhấn mạnh sự khác biệt giữa việc theo đuổi lợi ích bản thân một cách tích cực và tính tham lam tiêu cực.

Quản trị xung đột là xác định và giám sát cách thức trong đó hàng loạt tác nhân trong và ngoài công ty được thúc đẩy làm việc vì lợi ích của công ty. CEO được giám sát bởi Hội

đồng Quản trị, và các thành viên của Hội đồng Quản trị chịu sự giám sát của các cổ đông. Cổ đông tốt do vậy có vai trò quan trọng. Với công ty niêm yết, nhiều cổ đông nhỏ không tham gia bỏ phiếu và một số cổ đông lớn có thể tận dụng ưu thế này và quyền lực của họ để lạm dụng công ty. Vì thế, nhiều đạo luật như ban đại diện và quá trình lựa chọn chuyên nghiệp hóa được sử dụng (gần như mang tính hệ thống tại Anh và Mỹ) để “hướng dẫn” việc bổ nhiệm các giám đốc không tham gia điều hành tại các công ty niêm yết, và trên thực tế, hạn chế ảnh hưởng của cổ đông trong quá trình lựa chọn này. Hai loại cổ đông lớn thường có tác động tích cực tới công ty là: (i) sáng lập viên của công ty và người thân trong gia đình họ, thường ưu tiên lợi ích dài hạn của công ty và (ii) người quản lý tài sản chuyên nghiệp có khả năng giám sát với mức rủi ro lạm dụng thấp.

Các điều luật và nguyên tắc là cần thiết để ngăn chặn việc lạm dụng của các cổ đông; đó là ưu tiên hàng đầu trong các nguyên tắc quản trị xung đột theo truyền thống Anglo-Saxon, với rủi ro về “vấn đề đại diện” chưa được kiểm tra. Ở phần lớn các quốc gia còn lại trên thế giới, quản trị xung đột truyền thống thường ưu ái các cổ đông lớn, đi liền với rủi ro về lạm dụng của cổ đông. Có một sự hội tụ toàn cầu về hệ thống Anglo-Saxon do hệ thống này dường như hiệu quả hơn, nhưng ở bất kỳ nơi đâu trên thế giới, luôn có một làn sóng mạnh mẽ cho rằng quản trị xung đột không chỉ có luật và nguyên tắc mà còn là lựa chọn và khuyến khích các cá nhân có khả năng và nguyện vọng làm việc hết mình và tài năng quản lý, giám sát công ty với mức lương và phần thưởng xứng đáng.

Trên đây là những thời cơ và thách thức chủ yếu mà doanh nghiệp gặp phải khi hội nhập, trong đó thời cơ là chủ

yếu. Song, mọi xu thế vừa là thời cơ vừa là thách thức; không có xu thế nào chỉ đơn thuần là thời cơ hoặc thách thức; thời cơ và thách thức luôn đan xen nhau và có thể chuyển hóa lẫn nhau, thời cơ thành thách thức và ngược lại, thách thức thành thời cơ; thách thức đối với ngành này, doanh nghiệp này nhưng lại có thể là thời cơ của ngành khác, doanh nghiệp khác. Điều quan trọng là mỗi doanh nghiệp cần phải nhận thức và xử lý tốt tính chất, mức độ thời cơ và thách thức của từng xu thế. Thách thức được khắc phục tốt và kịp thời thì sẽ tạo ra thời cơ mới; thời cơ nếu không được tận dụng tốt và kịp thời thì có thể tạo ra thách thức mới. Mối quan hệ tương tác giữa thời cơ và thách thức chính là một thách thức lớn tạo ra thời cơ lớn mà mỗi doanh nghiệp phải nắm lấy để tận dụng, vươn lên.