



BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH



**LÊ NGỌC THẮNG**

**NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐẾN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ  
TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG NĂM  
NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO**

Chuyên ngành: QUẢN TRỊ KINH DOANH  
Mã số: 60.34.05

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. LÊ TẤN BỬU

TP Hồ Chí Minh – Năm 2007

# MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt

Danh mục các bảng, biểu

Danh mục các hình vẽ, đồ thị

Mở đầu

<b>CHƯƠNG 1: NHỮNG TÁC ĐỘNG TỪ VIỆC GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI MỘT NỀN KINH TẾ VÀ TRƯỜNG HỢP VIỆT NAM.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 KHÁI QUÁT VỀ TẦM VÓC CỦA WTO VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG TỪ VIỆC GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI MỘT NỀN KINH TẾ NÓI CHUNG.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.1 Tầm vóc và những thành tựu nổi bật của WTO.....</b>	<b>1</b>
1.1.1.1 WTO – một trong các tổ chức quốc tế quan trọng nhất thế giới.....	1
1.1.1.2 Những thành tựu nổi bật của WTO.....	1
1.1.1.2.1 Hệ thống luật lệ cho thương mại quốc tế:.....	1
1.1.1.2.2 Thúc đẩy tiến trình tự do hóa trong quan hệ kinh tế quốc tế:.....	2
1.1.1.2.3 Xây dựng một thể chế có uy quyền để giải quyết tranh chấp thương mại. 2	
1.1.1.2.4 Tìm kiếm biện pháp bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. ....	2
<b>1.1.2 Các tác động của việc gia nhập WTO theo mô hình lý thuyết: .....</b>	<b>2</b>
1.1.2.1 Các tác động “tĩnh”: .....	2
1.1.2.1.1 Tác động “sáng tạo thương mại”: .....	2
1.1.2.1.2 Tác động “chuyển hướng thương mại”: .....	3
1.1.2.2 Các tác động “động”: .....	3
1.1.2.2.1 Tác động mở cửa thị trường: .....	3
1.1.2.2.2 Tác động nâng cao tính cạnh tranh: .....	3
1.1.2.2.3 Tác động thúc đẩy đầu tư:.....	4
<b>1.1.3 Các tác động nhận thấy từ thực tiễn ở các quốc gia đã gia nhập WTO. 4</b>	<b>4</b>
1.1.3.1 Các tác động vào nền kinh tế, gián tiếp ảnh hưởng đến các doanh nghiệp: .....	4
1.1.3.1.1 Tác động cải cách: .....	4
1.1.3.1.2 Tác động xã hội: việc làm và bất bình đẳng. ....	4
1.1.3.1.3 Tác động từ các cuộc tranh chấp, khiếu kiện: .....	5
1.1.3.1.4 Tác động luật hóa các hoạt động của doanh nghiệp: .....	5

1.1.3.2	Tác động đối với một số ngành kinh tế chủ yếu trong nền kinh tế quốc gia: .....	5
1.1.3.2.1	<i>Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế nông nghiệp: .....</i>	<i>6</i>
1.1.3.2.2	<i>Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế công nghiệp:.....</i>	<i>6</i>
1.1.3.2.3	<i>Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế dịch vụ:.....</i>	<i>6</i>
1.1.3.3	Các tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp:.....	6
1.1.3.3.1	<i>Tác động mở rộng thị trường xuất khẩu: .....</i>	<i>6</i>
1.1.3.3.2	<i>Tác động phá sản thất nghiệp:.....</i>	<i>7</i>
1.1.3.3.3	<i>Tác động quốc tế hóa các yếu tố sản xuất trong kinh doanh:.....</i>	<i>7</i>
1.1.3.3.4	<i>Tác động liên kết các doanh nghiệp: .....</i>	<i>7</i>
1.1.3.3.5	<i>Tác động hiện đại hóa phương thức quản lý doanh nghiệp: .....</i>	<i>8</i>
1.1.3.3.6	<i>Tác động cổ phần hóa doanh nghiệp:.....</i>	<i>8</i>
1.1.3.3.7	<i>Tác động cạnh tranh thu hút nhân lực, nhân tài giữa các doanh nghiệp: .....</i>	<i>8</i>
1.1.4	<b>Mô hình nghiên cứu các tác động cho DN VVN TP Hồ Chí Minh: .....</b>	<b>9</b>
1.1.5	<b>Một số kinh nghiệm ứng phó với các tác động sau khi gia nhập WTO của một số quốc gia và vùng lãnh thổ: .....</b>	<b>10</b>
1.1.5.1	Nhật Bản, Hàn Quốc: đẩy mạnh khai thác thị trường quốc tế. ....	10
1.1.5.2	Trung Quốc: thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa hướng về xuất khẩu. ....	11
1.2	<b>CÁC CAM KẾT SẼ ĐƯỢC THỰC THI TRONG 5 NĂM SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO. ....</b>	<b>13</b>
1.2.1	<b>Tiến trình Việt Nam đàm phán gia nhập WTO.....</b>	<b>13</b>
1.2.2	<b>Những thoả thuận được thực thi giữa Việt Nam và các đối tác trong WTO ở 5 năm đầu tiên. ....</b>	<b>13</b>
1.3	<b>KHÁI QUÁT CÁC NGHIÊN CỨU VỀ TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC GIA NHẬP WTO TRONG TRƯỜNG HỢP VIỆT NAM.....</b>	<b>14</b>
1.3.1	<b>Tác động đến tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu: .....</b>	<b>14</b>
1.3.2	<b>Tác động đến một số ngành kinh tế: .....</b>	<b>16</b>
1.3.3	<b>Tác động đến việc làm, nghèo đói và phân phối thu nhập.....</b>	<b>17</b>
1.3.4	<b>Tác động đến các doanh nghiệp một số ngành nghề. ....</b>	<b>17</b>
	<b>TÓM TẮT CHƯƠNG 1 .....</b>	<b>18</b>
	<b>CHƯƠNG 2: NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO .....</b>	<b>19</b>
2.1	<b>TẦM VÓC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.....</b>	<b>19</b>
2.1.1	<b>Giới thiệu khái quát kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.....</b>	<b>19</b>
2.1.1.1	Vai trò, vị trí của thành phố Hồ Chí Minh đối với cả nước. ....	19
2.1.1.2	Định hướng phát triển kinh tế thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2006 – 2010. ....	20
2.1.2	<b>Tầm vóc của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố Hồ Chí Minh. ....</b>	<b>21</b>
2.1.2.1	Quan niệm về doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam. ....	21

2.1.2.2	Tổng quan hiện trạng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố Hồ Chí Minh. ....	22
2.1.2.2.1	<i>Tình hình phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Thành phố: ..</i>	22
2.1.2.2.2	<i>Những mặt hạn chế của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố: ....</i>	26
2.1.2.3	Vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với thành phố Hồ Chí Minh. ....	29
2.1.2.3.1	<i>Doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng đóng góp lớn vào tăng trưởng kinh tế của thành phố Hồ Chí Minh. ....</i>	30
2.1.2.3.2	<i>Doanh nghiệp vừa và nhỏ đã góp phần giải quyết việc làm cho lực lượng lao động thành phố và các tỉnh thành lân cận. ....</i>	31
2.1.2.3.3	<i>Doanh nghiệp vừa và nhỏ đã góp phần tạo ra sức cạnh tranh năng động cho nền kinh tế thành phố. ....</i>	31
2.1.2.3.4	<i>Doanh nghiệp vừa và nhỏ là một kênh huy động các nguồn lực quan trọng cho nền kinh tế thành phố. ....</i>	32
2.1.2.3.5	<i>Doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng vai trò chủ đạo trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế của thành phố. ....</i>	33
2.1.2.3.6	<i>Doanh nghiệp vừa và nhỏ là môi trường đào tạo các nhà quản lý doanh nghiệp. ....</i>	34
2.1.2.4	Định hướng phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2006 – 2010. ....	35
<b>2.1.3</b>	<b>Sự chuẩn bị của các doanh nghiệp vừa và nhỏ và chính quyền thành phố Hồ Chí Minh cho việc Việt Nam gia nhập WTO.....</b>	<b>36</b>
2.1.3.1	Công tác chuẩn bị của Chính quyền thành phố hỗ trợ cho các doanh nghiệp: .....	36
2.1.3.1.1	<i>Thực hiện chuẩn bị tốt về mặt tư tưởng, thông tin, tuyên truyền: .....</i>	36
2.1.3.1.2	<i>Sửa đổi, bổ sung và công khai các cơ chế, chính sách kinh tế. ....</i>	37
2.1.3.1.3	<i>Xây dựng, thực hiện chương trình phát triển các ngành kinh tế, các sản phẩm công nghiệp chủ lực. ....</i>	37
2.1.3.1.4	<i>Xây dựng, thực hiện chương trình huấn luyện, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh.....</i>	37
2.1.3.1.5	<i>Thực hiện đào tạo nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ: ..</i>	38
2.1.3.1.6	<i>Thực hiện hỗ trợ việc cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp: .....</i>	38
2.1.3.1.7	<i>Thực hiện các chương trình đưa khoa học – công nghệ đến với doanh nghiệp. ....</i>	38
2.1.3.1.8	<i>Thực hiện các khảo sát, đánh giá mức độ chuẩn bị của doanh nghiệp cho việc gia nhập WTO. ....</i>	39
2.1.3.2	Công tác chuẩn bị của bản thân các DNVVN: .....	39
2.1.3.2.1	<i>Sự chuẩn bị về tư tưởng, nhận thức. ....</i>	39
2.1.3.2.2	<i>Thực hiện đầu tư, mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ và chuẩn bị về nguồn nhân lực. ....</i>	40
2.1.3.2.3	<i>Quan tâm, tìm hiểu, cập nhật thông tin. ....</i>	41
2.1.3.2.4	<i>Tham gia vào các chương trình của thành phố. ....</i>	42
2.1.3.2.5	<i>Những mặt tồn tại của các doanh nghiệp khi gia nhập WTO: .....</i>	42

<b>2.2</b>	<b>NHỮNG TÁC ĐỘNG TRONG 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.....</b>	<b>43</b>
<b>2.2.1</b>	<b>Những tác động tích cực: .....</b>	<b>43</b>
2.2.1.1	Tác động từ thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường nước ngoài: .....	43
2.2.1.2	Tác động từ sự thay đổi môi trường cạnh tranh: .....	44
2.2.1.3	Tác động từ các qui chuẩn luật pháp:.....	44
2.2.1.4	Tác động từ hoạt động đầu tư.....	46
2.2.1.5	Tác động từ việc thực thi các cam kết về sở hữu trí tuệ.....	47
<b>2.2.2</b>	<b>Những ảnh hưởng tiêu cực:.....</b>	<b>48</b>
2.2.2.1	Tác động thay đổi môi trường cạnh tranh: .....	48
2.2.2.2	Tác động của việc cắt giảm sự hỗ trợ, bảo hộ của Nhà nước: .....	49
2.2.2.3	Tác động quốc tế hóa thị trường nội địa: .....	50
2.2.2.4	Tác động từ thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường trong nước:.....	51
2.2.2.5	Tác động chu chuyển nhân lực mạnh mẽ:.....	53
2.2.2.6	Tác động từ các qui chuẩn luật pháp.....	56
2.2.2.7	Tác động từ sức ép của các đối tác kinh tế trong khu vực và trên thế giới. .....	57
2.2.2.8	Tác động từ việc thực thi các cam kết về sở hữu trí tuệ: .....	58
<b>2.3</b>	<b>DỰ BÁO XU HƯỚNG ĐIỀU CHỈNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRONG GIAI ĐOẠN 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO. ....</b>	<b>60</b>
<b>2.3.1</b>	<b>Xu hướng điều chỉnh thụ động. ....</b>	<b>60</b>
<b>2.3.2</b>	<b>Xu hướng điều chỉnh tự phát.....</b>	<b>61</b>
<b>2.3.3</b>	<b>Xu hướng điều chỉnh mờ mịt.....</b>	<b>62</b>
	<i>TÓM TẮT CHƯƠNG 2</i> .....	64
	<b>CHƯƠNG 3: CÁC KIẾN NGHỊ VỀ HƯỚNG ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SAU KHI GIA NHẬP WTO CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TP HỒ CHÍ MINH.....</b>	<b>65</b>
<b>3.1</b>	<b>CÁC KẾT LUẬN VỀ NHỮNG ẢNH HƯỞNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO. ....</b>	<b>65</b>
<b>3.1.1</b>	<b>Mức độ ảnh hưởng sẽ rất mạnh trong 1 – 2 năm đầu tiên, sau đó sẽ ổn định dần. ....</b>	<b>65</b>
<b>3.1.2</b>	<b>Hoạt động cạnh tranh sẽ vô cùng gay gắt trên thị trường nội địa. ....</b>	<b>66</b>
<b>3.1.3</b>	<b>Các doanh nghiệp sẽ chậm khai thác được những lợi ích trên thị trường các nước thành viên WTO ngoại trừ những ngành có sản phẩm xuất khẩu chủ lực trong những năm qua. ....</b>	<b>67</b>
<b>3.1.4</b>	<b>Các doanh nghiệp đa số sẽ hoạt động trong thế “thủ”. ....</b>	<b>67</b>
<b>3.2</b>	<b>CÁC KIẾN NGHỊ VỀ ĐỊNH HƯỚNG ĐIỀU CHỈNH THÍCH HỢP CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TP HỒ CHÍ MINH... </b>	<b>68</b>

3.2.1	Các DNVVN TPHCM nên chú trọng liên kết lại với nhau để hạn chế tình trạng phân tán, manh mún. ....	68
3.2.2	Các DNVVN TPHCM nên có kế hoạch điều chỉnh theo lộ trình các cam kết của Việt Nam.....	70
3.2.3	Các DNVVN TPHCM nên tập trung nguồn lực nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi.....	71
3.2.4	Các DNVVN TPHCM nên thay đổi phong cách kinh doanh để hướng mạnh về thị trường và chuyên nghiệp hơn.....	73
3.2.5	Các DNVVN TPHCM nên chú trọng học hỏi kinh nghiệm của các DNVVN ở các nước đã gia nhập WTO trước Việt Nam.....	74
3.3	<b>CÁC KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CÁC CƠ QUAN NHÀ NƯỚC LIÊN QUAN:</b> .....	75
3.3.1	Chính quyền thành phố cần phát huy mạnh mẽ vai trò chủ công trong việc hỗ trợ đối với các DNVVN TPHCM.....	75
3.3.2	Các cơ quan chính phủ, tổ chức phi chính phủ có liên quan cần hỗ trợ đồng bộ để giúp các DNVVN TPHCM hoạt động có hiệu quả.....	77
3.4	<b>KIẾN NGHỊ VỀ NHỮNG NGHIÊN CỨU TIẾP THEO.....</b>	78
3.4.1	Tập trung nghiên cứu chuyên sâu vào từng lĩnh vực. ....	78
3.4.2	Mở rộng nghiên cứu cho DNVVN trên qui mô cả nước.....	79
3.4.3	Tìm tòi các mô hình lượng hoá các tác động đối với DNVVN.....	79
	<i>TÓM TẮT CHƯƠNG 3</i> .....	80
	<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	81
	<b>PHẦN PHỤ LỤC.....</b>	87
	<b>PHỤ LỤC 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ GATT/WTO .....</b>	87
	<b>PHỤ LỤC 2 CÁC TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ SAU KHI GIA NHẬP WTO – PHÁT HIỆN TỪ THỰC TIỄN Ở MỘT SỐ QUỐC GIA.....</b>	99
	<b>PHỤ LỤC 3: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP WTO. ....</b>	116
	<b>PHỤ LỤC 3: TP HỒ CHÍ MINH VỚI VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP WTO .....</b>	129
	<b>PHỤ LỤC 4 QUAN ĐIỂM CẠNH TRANH CỦA GS. TS TÔN THẮT NGUYỄN THIÊM.....</b>	133
	<b>PHỤ LỤC 5 MỘT SỐ KẾT QUẢ THU ĐƯỢC QUA CÁC CUỘC KHẢO SÁT TẠI CÁC DOANH NGHIỆP.....</b>	135
	<b>PHỤ LỤC 6: PHIẾU KHẢO SÁT CÁC DNVVN TẠI TP. HỒ CHÍ MINH .....</b>	140
	<b>PHỤ LỤC 7: DANH SÁCH CÁC DNVVN TIẾN HÀNH KHẢO SÁT .....</b>	150

**DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT**

CT CP	Công ty cổ phần.
CT TNHH	Công ty trách nhiệm hữu hạn.
DN	Doanh nghiệp.
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
TPHCM	Thành phố Hồ Chí Minh.
UBND	Ủy ban nhân dân.
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations.
GATS	General Agreement on Trade in Services.
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade.
MFN	Most Favoured Nation.
NT	National Treatment.
TPRB	Trade Policy Review Body.
TPRM	Trade Policy Review Mechanism.
TRIMs	Trade-related investment measures.
TRIPS	Trade-related aspects of intellectual property rights.
WTO	World Trade Organization.

## DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU

Bảng 1.1:	Tác động của các phương án hội nhập khác nhau đối với Việt Nam...15
Bảng 1.2:	Xu hướng xuất khẩu của các ngành theo 03 kịch bản. ....16
Bảng 1.3:	Sự phát triển của các ngành sau khi gia nhập WTO và có cải cách. ....16
Bảng 2.1:	Số lượng và tỷ lệ gia tăng DNVVN ở một số địa phương từ năm 2000 đến năm 2004 (theo tiêu chí DN có từ 1 đến 299 lao động).....22
Bảng 2.2:	Sự phát triển DNVVN tại TP HCM theo Luật Doanh nghiệp.....23
Bảng 2.3:	Tỷ trọng các DNVVN tại TP HCM có vốn trên 5 tỷ.....24
Bảng 2.4:	Tình hình lãi lỗ của các doanh nghiệp TP HCM từ 2001 đến 2004. ....24
Bảng 2.5:	Tình hình phát triển DNVVN TPHCM theo Luật Doanh nghiệp. ....25
Bảng 2.6:	Tỷ lệ máy móc thiết bị tự động trong các DNVVN TP HCM (%). ....27
Bảng 2.7:	Tình hình cơ sở vật chất về công nghệ thông tin của các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh năm 2001. ....28
Bảng 2.8:	Cơ cấu trình độ lao động trong các DNVVN TPHCM năm 2001. ....28
Bảng 2.9:	Khả năng giải quyết việc làm của các doanh nghiệp Thành phố. ....31
Bảng 2.10:	Tỷ trọng doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp và thương mại dịch vụ (%). ....34
Bảng 2.11:	Mức độ cần thiết tiến hành các hoạt động đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp theo địa bàn.....40
Bảng 2.12:	Thời gian cắt giảm thuế suất trong cam kết WTO của Việt Nam. ....51
Bảng 2.13:	Mức thuế cam kết bình quân theo nhóm ngành hàng chính.....52



**DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ**

Hình 1.1:	Mô hình nghiên cứu của luận văn.....	10
Hình 2.1:	Sự phát triển mạnh mẽ của các DN VVN tại TPHCM.....	23
Hình 2.2:	Kinh tế tư nhân ngày càng đóng góp lớn trong GDP của TPHCM.....	30
Hình 2.3:	Sự gia tăng tỷ trọng vốn đầu tư của các DN ngoài quốc doanh. ....	32
Hình 2.4:	Tình hình đóng góp vào thu ngân sách của các thành phần kinh tế. ....	33
Hình 2.5:	Các sai biệt trong sự chuẩn bị để gia nhập WTO ở các nhóm DN.....	41

## MỞ ĐẦU

### TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Gia nhập WTO là một thành tựu lớn của công cuộc đổi mới ở nước ta. Việc ứng xử như thế nào cho phù hợp với sân chơi toàn cầu mà vẫn bảo vệ được những định hướng riêng là vấn đề gai góc, hóc búa không chỉ cho các nhà quản lý vĩ mô mà kể cả các nhà quản lý vi mô. Để xác định được những các thức ứng xử phù hợp trong môi trường kinh doanh mới, chúng ta cần phải hiểu biết rõ ràng về những tác động sẽ xảy ra khi Việt Nam đã gia nhập WTO. Những tác động chung cho cả nền kinh tế Việt Nam đã được trình bày qua khá nhiều hội thảo, hội nghị khoa học, các công trình nghiên cứu... nhưng những tác động cho từng loại hình doanh nghiệp trên một địa bàn trọng điểm của nền kinh tế thì ít có công trình nào đề cập đến.

Xét trong nền kinh tế Việt Nam, các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện chiếm tỷ trọng rất lớn và có những đóng góp không nhỏ cho nền kinh tế. Các doanh nghiệp này thường tập trung đông đúc tại các trung tâm kinh tế trọng điểm của cả nước như thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội.... Vì vậy, khi Việt Nam gia nhập WTO, chắc chắn rằng các doanh nghiệp trên các địa bàn này sẽ chịu ảnh hưởng trực tiếp và đầu tiên. Cho nên, một vấn đề đặt ra là họ sẽ chịu những tác động gì và họ nên định hướng đối phó như thế nào?

Thành phố Hồ Chí Minh là một trung tâm kinh tế, văn hóa, chính trị rất quan trọng của đất nước. Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, hoạt động kinh tế, thương mại, đầu tư diễn ra trên địa bàn thành phố sẽ càng sôi động hơn nên những doanh nghiệp vừa và nhỏ đang hoạt động trên địa bàn của thành phố chắc chắn sẽ hứng chịu những tác động tích cực lẫn tiêu cực. Như vậy, việc đánh giá những tác động của việc Việt Nam gia nhập WTO trong những năm đầu tiên đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở thành phố Hồ Chí Minh và đưa ra các định hướng điều chỉnh là một yêu cầu cấp thiết.

Xuất phát từ những vấn đề thực tiễn nêu trên, chúng tôi chọn đề tài: **“Những tác động đến doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh trong 5 năm đầu tiên sau khi Việt Nam gia nhập WTO”** để nghiên cứu.

## **MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU**

Đề tài nghiên cứu hướng tới các mục tiêu sau đây:

- Phát hiện, dự đoán một số ảnh hưởng quan trọng từ việc Việt Nam gia nhập WTO đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hồ Chí Minh trong những năm đầu gia nhập WTO.
- Góp phần củng cố, hoàn thiện thêm những lý luận về hoạt động của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên một địa bàn kinh tế trọng điểm của một nền kinh tế trong điều kiện hội nhập sâu và rộng vào nền kinh tế toàn cầu.
- Đề xuất một số định hướng điều chỉnh phù hợp và có khả năng thực thi cao cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh nhằm hạn chế thấp nhất những tác động tiêu cực, phát huy tối đa tác động tích cực.

## **ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU**

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là các ảnh hưởng từ việc gia nhập WTO đến các doanh nghiệp trong một nền kinh tế.

Khách thể nghiên cứu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ theo quan niệm của Việt Nam trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.

## **PHẠM VI NGHIÊN CỨU**

- Phạm vi địa lý: thành phố Hồ Chí Minh.
- Phạm vi thời gian: 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO (2007 - 2011).
- Phạm vi quy mô đối tượng khảo sát: các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc các thành phần kinh tế.

## **PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU**

Luận văn sử dụng các phương pháp như sau để tiến hành nghiên cứu:

- Nền tảng phương pháp luận: phép duy vật lịch sử, duy vật biện chứng.
- Phương pháp tư duy logic: phân tích, so sánh – đối chiếu, tổng hợp, loại suy.
- Phương pháp thu thập, xử lý thông tin: nghiên cứu tài liệu, điều tra thực tế, tham vấn kiến chuyên gia; sử dụng các phần mềm máy tính Excel, SPSS...

## **NHỮNG ĐIỂM MỚI CỦA LUẬN VĂN**

Luận văn sau khi được hoàn thành sẽ có các điểm mới như sau:

- Đưa ra những đánh giá về mức độ tác động của việc thực thi các cam kết của các bên liên quan trong thỏa thuận gia nhập WTO của Việt Nam đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn 2007 - 2011.
- Đưa ra được những định hướng điều chỉnh để các doanh nghiệp nhanh chóng thích nghi với tình hình mới, nắm bắt cơ hội, vượt qua thách thức.
- Đóng góp các tiền đề cho các nghiên cứu tiếp theo về những tác động cần thấy trước để các nhà quản lý có hành động điều chỉnh ở tầm vi mô khi hội nhập sâu và rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

### **BỐ CỤC CỦA LUẬN VĂN**

Luận văn được bố cục gồm 03 chương chính và các phần khác như sau:

- Phần mở đầu.
- Chương 1: Những tác động của việc gia nhập WTO đối với một nền kinh tế và trường hợp Việt Nam.
- Chương 2: Những tác động trong 5 năm đầu tiên sau khi Việt Nam gia nhập WTO đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Chương 3: Các kiến nghị về hướng điều chỉnh hoạt động kinh doanh sau khi gia nhập WTO cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ TPHCM.
- Danh mục tài liệu tham khảo.
- Các phụ lục.

# **CHƯƠNG 1: NHỮNG TÁC ĐỘNG TỪ VIỆC GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI MỘT NỀN KINH TẾ VÀ TRƯỜNG HỢP VIỆT NAM.**

## **1.1 KHÁI QUÁT VỀ TẦM VÓC CỦA WTO VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG TỪ VIỆC GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI MỘT NỀN KINH TẾ NÓI CHUNG.**

### **1.1.1 Tầm vóc và những thành tựu nổi bật của WTO.**

#### **1.1.1.1 WTO – một trong các tổ chức quốc tế quan trọng nhất thế giới.**

WTO chính thức ra đời ngày 01/01/1995 nhằm thay thế cho GATT. GATT rồi đặc biệt là WTO sau đó, đã góp phần tạo nên sự tăng trưởng nhanh chóng và mạnh mẽ trong hoạt động kinh tế quốc tế. Chỉ sau khi GATT/WTO ra đời, thương mại và GDP của thế giới mới đạt một mức phục hồi cấp số nhân sau khi sụt giảm vào cuối những năm 1920, trong đó thương mại thường tăng trưởng nhanh hơn GDP. Sức mạnh và sự hấp dẫn của GATT/WTO thể hiện ở chỗ: chưa có quốc gia nào từ chối các phán quyết của cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO và các quốc gia có thể mâu thuẫn gay gắt với nhau trên vũ đài chính trị thế giới nhưng lại phải đối thoại với nhau, chung sống cùng nhau dưới “bầu trời” WTO, ví dụ Hoa Kỳ và Venezuela. Cho đến tháng 07/2007, WTO điều tiết trên 90% kim ngạch thương mại toàn cầu với 151 thành viên, 30 quan sát viên, ngân sách hoạt động năm 2006 là 175 triệu franc Thụy Sĩ, Ban Thư ký gồm 635 thành viên. Vì vậy, WTO được coi là một trong các thể chế quốc tế quan trọng nhất trên thế giới hiện nay.

#### **1.1.1.2 Những thành tựu nổi bật của WTO.**

Các vòng đàm phán của GATT/WTO mang lại các thành tựu nổi bật sau:

##### ***1.1.1.2.1 Hệ thống luật lệ cho thương mại quốc tế:***

GATT/WTO đã kiến tạo các quy định nền tảng cho trao đổi thương mại giữa các quốc gia/các dân tộc trên thế giới, đảm bảo về pháp lý cho các nhà kinh doanh rằng các thị trường nước ngoài sẽ hạn chế dần việc đóng cửa đối với họ. Ngày càng có nhiều chủ đề/lĩnh vực có liên quan đến trao đổi thương mại trên thế giới được đặt lên bàn làm việc tại WTO, từ y tế, lao động, giáo dục.... cho đến bảo vệ môi trường.

#### 1.1.1.2.2 *Thúc đẩy tiến trình tự do hóa trong quan hệ kinh tế quốc tế:*

GATT/WTO đã nỗ lực rất lớn nhằm kiến tạo các hiệp định thúc đẩy *tiến trình tự do hóa* trong quan hệ kinh tế quốc tế. GATT/WTO đã thúc đẩy *cắt giảm mạnh mẽ thuế quan* và đang hướng đến mục tiêu đưa thuế suất về mức 0%. Tiến trình *tự do hóa thương mại hàng hóa* còn được thúc đẩy ngày càng mạnh mẽ thông qua các hiệp định nông nghiệp, hiệp định về TBT, cắt giảm trợ cấp... và đặc biệt là *tự do hóa thương mại hàng dệt* kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2005. Kể đến, WTO đã đưa *tự do hóa thương mại dịch vụ* vào hoạt động thương mại quốc tế bằng hiệp định GATS giúp cho các ngân hàng, hãng bảo hiểm, công ty viễn thông, tập đoàn khách sạn, các công ty vận tải... được hưởng các nguyên tắc thương mại tự do hơn và công bằng hơn giống các nguyên tắc đã áp dụng trước đó cho thương mại hàng hóa.

#### 1.1.1.2.3 *Xây dựng một thể chế có uy quyền để giải quyết tranh chấp thương mại.*

Để giải quyết những bất đồng trong thương mại quốc tế giữa các thành viên, WTO đã hình thành *cơ chế giải quyết bất đồng*. Cho đến tháng 07/2005, cơ chế này đã thụ lý 332 vụ tranh chấp. Nhờ đó, các nước nhỏ, yếu đã có nhiều cơ hội để yêu cầu sự công bằng từ các nước lớn trong thương mại quốc tế.

#### 1.1.1.2.4 *Tìm kiếm biện pháp bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.*

Một thành tựu nổi bật khác của WTO cũng xứng đáng nhắc đến ở đây là hiệp định *bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại*. Nhờ đó mà các bên được hưởng quyền lợi về quyền sở hữu trí tuệ sẽ được bảo vệ ngày càng tốt hơn.

### 1.1.2 **Các tác động của việc gia nhập WTO theo mô hình lý thuyết:**

Theo lý thuyết kinh tế quốc tế, khi tham gia vào một hình thức liên kết kinh tế quốc tế (*trong đó có WTO*) nền kinh tế của quốc gia sẽ chịu các *tác động “tĩnh”* (static effects) và các *tác động “động”* (dynamic effects).

#### 1.1.2.1 Các tác động “tĩnh”:

Các tác động “tĩnh” bao gồm: sáng tạo thương mại (trade creation) và chuyển hướng thương mại (trade diversion).

##### 1.1.2.1.1 *Tác động “sáng tạo thương mại”:*

*Tác động “sáng tạo thương mại”* là hiện tượng quốc gia sẽ nhập khẩu thay vì

sản xuất nếu chi phí nhập khẩu thấp hơn chi phí sản xuất trong nước của hàng hóa nhờ dỡ bỏ hàng rào thuế quan. *Tác động sáng tạo thương mại* sẽ mang lại lợi ích cho người tiêu dùng do được tiêu thụ hàng hóa với giá rẻ hơn nhưng Chính phủ sẽ mất đi một phần ngân sách do dỡ bỏ hàng rào thuế quan còn *các nhà sản xuất nội địa thì mất thị phần và sụt giảm lợi nhuận do sự xâm nhập của hàng hóa ngoại quốc*. Nhìn chung thì *tác động sáng tạo thương mại* vẫn mang lại lợi ích cho xã hội do thặng dư của người tiêu dùng vẫn lớn hơn tổng phần mất đi về thuế và lợi nhuận.

#### 1.1.2.1.2 *Tác động “chuyển hướng thương mại”:*

*Tác động “chuyển hướng thương mại”* là hiện tượng các quốc gia sẽ chuyển hướng nhập khẩu hàng hóa từ thị trường này sang thị trường khác nếu có thể nhập khẩu hàng hóa từ các thành viên trong hiệp ước liên kết kinh tế quốc tế với giá thấp hơn nhờ dỡ bỏ hàng rào thuế quan và dành cho nhau các ưu đãi trong hiệp ước. *Tác động chuyển hướng thương mại* sẽ mang lại lợi ích cho người tiêu dùng do được tiêu thụ hàng hóa với giá rẻ hơn trong khi Chính phủ mất đi phần thuế nhập khẩu do dỡ bỏ hàng rào thuế quan còn *các nhà sản xuất nội địa tiếp tục mất thị phần và lợi nhuận do giá cả hàng ngoại quốc lại cạnh tranh hơn trước đây*. Nếu thặng dư của người tiêu dùng vẫn lớn hơn tổng phần mất đi về thuế và lợi nhuận thì *tác động chuyển hướng thương mại* có lợi cho quốc gia; ngược lại thì nó có hại.

#### 1.1.2.2 Các tác động “động”:

Các tác động “động” bao gồm: tác động mở cửa thị trường, tác động nâng cao tính cạnh tranh, tác động thúc đẩy đầu tư.

##### 1.1.2.2.1 *Tác động mở cửa thị trường:*

Việc dỡ bỏ hàng rào thuế quan và dành cho nhau các ưu đãi trong một hiệp ước liên kết kinh tế quốc tế tất yếu tạo ra cơ hội thâm nhập thị trường lẫn nhau nên sẽ thúc đẩy các nhà sản xuất mở rộng sản xuất, đẩy mạnh việc xâm nhập và chiếm lĩnh các thị trường có tiềm năng. Như vậy, *các nhà sản xuất nội địa vừa có cơ hội xâm nhập thị trường nước ngoài và vừa có nguy cơ mất thị trường trong nước*.

##### 1.1.2.2.2 *Tác động nâng cao tính cạnh tranh:*

Hội nhập tất yếu dẫn đến cắt giảm sự bảo hộ của nhà nước đối với một bộ

phận doanh nghiệp, một số ngành nghề nên các doanh nghiệp buộc phải tự mình nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường nội địa lẫn quốc tế để có thể tồn tại. Như vậy, *các nhà sản xuất nội địa hoặc là vận động mạnh mẽ để nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của thị trường hoặc là họ sẽ đối diện với thất bại, phá sản, đặc biệt là các doanh nghiệp vốn được bảo hộ sâu.*

#### *1.1.2.2.3 Tác động thúc đẩy đầu tư:*

Hội nhập kinh tế quốc tế còn làm giảm bớt các rào cản đối với các dòng vốn quốc tế. Hệ quả tất yếu là doanh nghiệp có nhiều cơ hội thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài bên cạnh sự đầu tư vốn trong nội bộ doanh nghiệp đồng thời mở ra cơ hội đầu tư vốn vào các ngành tiềm năng mà trước đây họ chưa thể thực hiện được.

### **1.1.3 Các tác động nhận thấy từ thực tiễn ở các quốc gia đã gia nhập WTO.**

Việc gia nhập WTO đã đem đến một số tác động cho các nước. Dựa trên các nghiên cứu về thực tiễn diễn ra tại các nước đã gia nhập WTO, đặc biệt là Trung Quốc, chúng tôi tổng kết một số tác động dưới đây (xin xem chi tiết ở phụ lục).

#### **1.1.3.1 Các tác động vào nền kinh tế, gián tiếp ảnh hưởng đến các doanh nghiệp:**

Việc gia nhập WTO mang lại một số tác động tổng thể cho cả nền kinh tế. Mặc dù đây là những tác động tổng thể nhưng chúng có ý nghĩa tham khảo nhất định khi hoạch định, triển khai các chính sách kinh doanh tại các doanh nghiệp.

##### *1.1.3.1.1 Tác động cải cách:*

Việc gia nhập WTO đòi hỏi những cải cách chính sách kinh tế ở các thành viên mới. Đó có thể là cải cách về: chế độ sở hữu, chính sách thương mại, chính sách tài chính – tiền tệ, chính sách thu hút vốn đầu tư, khung luật pháp kinh tế.... Những cải cách này có thể đã diễn ra trước thời điểm gia nhập nhưng vẫn tiếp diễn sau đó để tiếp tục hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, đáp ứng các đòi hỏi của WTO. Trong vấn đề này, Trung Quốc là một ví dụ điển hình.

##### *1.1.3.1.2 Tác động xã hội: việc làm và bất bình đẳng.*

Những biến đổi trong lĩnh vực kinh tế sẽ dẫn đến những hậu quả là các tác động xã hội mà chủ yếu là các tác động tới việc làm và bất bình đẳng trong xã hội. Các nghiên cứu cho thấy việc gia nhập WTO sẽ mang tới những tác động tiêu cực



(trong ngắn hạn) là cắt giảm nhân công, suy giảm thu nhập và tác động tích cực (trong dài hạn) tạo ra nhiều cơ hội việc làm hơn trước khi gia nhập. Gia nhập WTO mang lại cả cơ hội và thách thức, trong đó có những mặt trái như đói nghèo và bất bình đẳng. Theo Panagariya (2000), gia nhập WTO sẽ cải thiện nhất định mức sống của nhân dân nhưng tỷ lệ người nghèo sẽ tăng nhanh hay chậm còn tùy thuộc nhiều vào hiệu quả chống đói nghèo của các quốc gia. Mặt khác, việc dỡ bỏ các khoản trợ cấp chắc chắn sẽ gây ảnh hưởng không nhỏ đến đời sống nông dân chí ít là trong những năm đầu. Việc kéo dài khoảng cách về thu nhập sẽ dẫn đến nới rộng bất bình đẳng giữa các vùng miền do với cơ cấu phân bố dân cư như hiện nay, “nông nghiệp” đang gắn liền với “nông thôn” và “công nghiệp” đang gắn liền với thành thị. Về hai vấn đề này, Trung Quốc cũng cung cấp những minh chứng rõ nét.

#### *1.1.3.1.3 Tác động từ các cuộc tranh chấp, khiếu kiện:*

Việc vận dụng khôn ngoan chính sách bảo hộ của các thành viên WTO có thể tạo bất lợi không nhỏ cho các thành viên mới. Ở qui mô quốc gia, các cuộc tranh chấp, khiếu kiện như vậy sẽ làm biến đổi thị trường xuất khẩu, *tác động lan tỏa* của nó có thể gây đình đốn sản xuất ở những ngành nghề phụ trợ. Ở qui mô các doanh nghiệp, hoạt động kinh doanh sẽ bị xáo trộn nghiêm trọng và họ thường là người thua cuộc do phản ứng chậm chạp hoặc thiếu kinh nghiệm. Vì vậy họ thường phải gánh chịu những rủi ro như: chịu các khoản phạt, mất thị trường, mất thị phần, tổn thất tài chính theo đuổi các vụ kiện.... Dù giành được phần thắng trong tranh chấp thì vẫn có những tổn thất trong kinh doanh như các doanh nghiệp Pakistan<sup>1</sup>.

#### *1.1.3.1.4 Tác động luật hóa các hoạt động của doanh nghiệp:*

Hệ thống luật pháp đã được tu chỉnh để tương thích cao với thông lệ quốc tế sau khi gia nhập WTO sẽ trở thành các căn cứ quan trọng chi phối các hoạt động của doanh nghiệp. Điều này thể hiện qua việc các doanh nghiệp Trung Quốc ngày càng vận dụng luật pháp trong kinh doanh nhiều hơn sau khi gia nhập WTO.

#### *1.1.3.2 Tác động đối với một số ngành kinh tế chủ yếu trong nền kinh tế quốc gia:*

Ngoài những tác động chung như trên, việc gia nhập WTO sẽ mang đến

---

<sup>1</sup> Xin xem thêm ở phụ lục.

một vài tác động đặc thù cho các ngành kinh tế chủ chốt như sau đây.

#### *1.1.3.2.1 Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế nông nghiệp:*

Việc gia nhập WTO chắc chắn sẽ đem lại những tác động không nhỏ cho khu vực nông nghiệp. Các nghiên cứu cho thấy những tác động bất lợi sẽ ảnh hưởng ngay và trực tiếp còn các tác động có lợi thì tồn tại tiềm ẩn. Nhìn chung, việc gia nhập WTO “sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến những sản phẩm nông nghiệp sử dụng nhiều đất đai và tích cực đến những sản phẩm nông nghiệp sử dụng nhiều lao động”<sup>2</sup>. Tuy nhiên, nếu mức bảo hộ vẫn được duy trì ở mức cao thì những tác động này sẽ không mạnh trong ngắn hạn. Chẳng hạn, các chuyên gia đã kết luận rằng dù nền nông nghiệp Trung Quốc có nhiều yếu điểm nhưng những tác động tiêu cực trong ngắn hạn là có thể chịu được.

#### *1.1.3.2.2 Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế công nghiệp:*

Tác động của việc gia nhập WTO đến các ngành thuộc khu vực kinh tế công nghiệp thể hiện ở một số ngành chủ chốt như: dệt may, ô tô, công nghệ thông tin, vật liệu xây dựng.... Nhìn chung, sức ép cạnh tranh sau khi gia nhập sẽ khiến cho các ngành này chịu tác động cả tiêu cực lẫn tích cực khá mạnh dẫn đến xu hướng chung là tái cấu trúc để tồn tại.

#### *1.1.3.2.3 Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế dịch vụ:*

Những tác động của việc gia nhập WTO đối với các ngành thuộc khu vực kinh tế dịch vụ như thương mại bán lẻ, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm.... chủ yếu là tạo ra động lực cạnh tranh và tiếp cận với công nghệ, vốn, kỹ thuật quản lý...

#### *1.1.3.3 Các tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp:*

Các tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp hậu gia nhập WTO gồm:

##### *1.1.3.3.1 Tác động mở rộng thị trường xuất khẩu:*

Tận dụng các cơ hội tiếp cận thị trường do việc gia nhập WTO mang lại, các doanh nghiệp sẽ mở rộng thị trường xuất khẩu của mình. Nhờ các doanh nghiệp mở rộng mạnh mẽ thị trường xuất khẩu của họ sau 5 năm gia nhập WTO nên Trung Quốc hiện đang là nước xuất khẩu thứ ba thế giới sau Hoa Kỳ và Đức với thị phần

<sup>2</sup> Võ Đại Lực (chủ biên), Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO – thời cơ và thách thức, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004, trang 252.

xuất khẩu trên thị trường thế giới năm 2005 lên đến 7,5%<sup>3</sup>. Việc mở rộng nhanh chóng thị trường xuất khẩu như vậy vừa mang lại cho các doanh nghiệp cơ hội kinh doanh phong phú hơn nhưng đồng thời cũng mang lại một số phiền toái khi các chính phủ thực thi các biện pháp tự vệ.

#### *1.1.3.3.2 Tác động phá sản thất nghiệp:*

Gia nhập WTO đồng nghĩa với việc chấp nhận cạnh tranh không cân sức giữa các doanh nghiệp yếu, nhỏ trong nước với các tập đoàn hùng mạnh trên thế giới. Hệ quả của nó là tỷ lệ phá sản và thất nghiệp gia tăng là điều không thể tránh khỏi. Trường hợp của Trung Quốc là một minh họa rõ nét: năm 2003 có 107,3 triệu người thất nghiệp, cao hơn năm trước 1,91 triệu người<sup>4</sup>; giai đoạn 2004 – 2006, Trung Quốc chấp nhận mỗi năm sa thải thêm 3 triệu người để “các xí nghiệp sắp xếp lại”.

#### *1.1.3.3.3 Tác động quốc tế hóa các yếu tố sản xuất trong kinh doanh:*

Gia nhập WTO sẽ tạo điều kiện cho việc quốc tế hóa hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Các yếu tố sản xuất được lưu thông theo thông lệ quốc tế, theo các quy luật của nền kinh tế thị trường nên khả năng tiếp cận với dòng vốn, khoa học công nghệ, nguồn nhân lực đã qua đào tạo, trình độ quản lý tiên tiến... của các doanh nghiệp sẽ được nâng lên. Ví dụ, sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp sản xuất ô tô Trung Quốc đã có điều kiện tiếp cận với công nghệ hiện đại, trình độ quản lý tiên tiến khi các tập đoàn xuyên quốc gia như GM, Toyota, Honda... đưa Trung Quốc vào chiến lược đầu tư toàn cầu của họ.

#### *1.1.3.3.4 Tác động liên kết các doanh nghiệp:*

Việc cạnh tranh không cân sức sẽ khiến cho các doanh nghiệp nội địa phải tổ chức lại, liên kết lại với nhau. Một mặt họ liên kết với nhau theo thể liên hoàn trong kinh doanh, mặt khác họ sẽ tái tổ chức lại theo mô hình các tập đoàn kinh tế mạnh. Ngoài ra, họ cũng sẽ tìm cách liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài để tranh thủ các ưu thế (về kênh phân phối, về thị trường, về nguồn vốn, về tài sản hữu hình và vô hình đã được công nhận trên toàn thế giới....) và giảm bớt sức cạnh tranh trực

<sup>3</sup> Nguyễn Thành Tuệ, Trung Quốc sau 5 năm gia nhập WTO: Thành quả vượt xa dự kiến, Tuổi Trẻ Online ngày 11/12/2006.

<sup>4</sup> China Daily, các số ngày 16/02/2004, 09/01/2004.

diện. Việc các doanh nghiệp lớn liên kết với các công ty đa quốc gia còn kéo theo một loạt các doanh nghiệp nhỏ cùng liên kết. Minh chứng rõ nét là các vụ doanh nghiệp Trung Quốc sáp nhập, mua lại các công ty nước ngoài.

#### *1.1.3.3.5 Tác động hiện đại hóa phương thức quản lý doanh nghiệp:*

Để cải thiện năng lực cạnh tranh thì các doanh nghiệp sẽ phải nâng cao trình độ quản lý, từng bước hoàn thiện cơ chế điều hành theo cơ chế thị trường, chuyên môn hóa cao trong quản trị doanh nghiệp. Các doanh nghiệp ngành thương mại của Trung Quốc là một điển hình. Sau khi gia nhập WTO, các DN VVN trong ngành thương mại của Trung Quốc đã không ngừng tham khảo hệ thống tiêu chuẩn và quan niệm quản lý kinh doanh, tiêu thụ của các doanh nghiệp quốc tế, từ đó áp dụng để đào tạo nhân tài, thúc đẩy các tiến bộ kỹ thuật trong quản trị doanh nghiệp. Họ còn từng bước áp dụng các tiến bộ mới trong kinh doanh bán lẻ như: xây dựng trung tâm phân phối hàng, hệ thống quản lý thời điểm bán hàng (POS – point of sale system), công nghệ logistic phục vụ bán lẻ, hệ thống máy tính nối mạng trong quản lý... Nhờ vậy, mô hình kinh doanh theo chuỗi hiện rất phổ biến ở Trung Quốc.

#### *1.1.3.3.6 Tác động cổ phần hóa doanh nghiệp:*

Theo qui định của WTO, nhà nước sẽ không thể giữ thế độc quyền trong nhiều ngành nghề, lĩnh vực như trước kia mà phải chuyển bớt cho các thành phần kinh tế khác, chỉ giữ lại quyền chi phối trong một số ngành nghề, lĩnh vực nhạy cảm. Do đó, việc cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước sẽ diễn ra mạnh mẽ theo các lộ trình đã cam kết. Cổ phần hóa còn giúp tăng sự tham gia của khu vực tư nhân vào các lĩnh vực của nền kinh tế. Ví dụ, sau khi gia nhập WTO, Trung Quốc chủ trương sắp xếp lại doanh nghiệp công hữu nên từ 181.000 doanh nghiệp công hữu năm 2002, đến cuối năm 2003, Trung Quốc đã có 1.287 công ty niêm yết cổ phiếu trên thị trường, thu hút được 642,8 tỷ nhân dân tệ, tổng giá trị cổ phiếu giao dịch trên sàn giao dịch Thẩm Quyển và Thượng Hải đạt 1.317,8 tỷ nhân dân tệ.

#### *1.1.3.3.7 Tác động cạnh tranh thu hút nhân lực, nhân tài giữa các doanh nghiệp:*

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt sau WTO, các doanh nghiệp sẽ cần rất nhiều lao động có trình độ chuyên môn cao trong các ngành nghề như: luật, tài

chính, kế toán, công nghệ thông tin, viễn thông, sinh học, kinh tế đối ngoại....Do vậy, các doanh nghiệp sẽ phải xây dựng và thực hiện chính sách nhân sự thật tốt, chú trọng việc thu hút nhân tài, nhân lực có trình độ cao cho doanh nghiệp. Việc cạnh tranh thu hút nhân tài, lao động có trình độ cao sẽ diễn ra gay gắt giữa các loại hình doanh nghiệp và cũng rất cần vai trò vĩ mô của nhà nước. Để giải quyết vấn đề này, Trung Quốc đã thực hiện chính sách trả lương cho các giáo sư đại học từ nước ngoài về Trung Quốc là hơn 120.000 USD – cao gấp đôi mức trả của Pháp, tăng lương gấp 10 hoặc gấp 20 lần so với trước đó cho các nhà khoa học trong nước. Nhờ đó, đã có khoảng 150.000 trí thức từ nước ngoài trở về Trung Quốc tìm việc.

#### **1.1.4 Mô hình nghiên cứu các tác động cho DNVVN TP Hồ Chí Minh:**

Với các căn cứ như trên, mô hình nghiên cứu của luận văn có các hướng:

Xét theo lý thuyết kinh tế quốc tế, tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN của thành phố có thể nghiên cứu theo hướng *các tác động “tĩnh”* và *tác động “động”*.

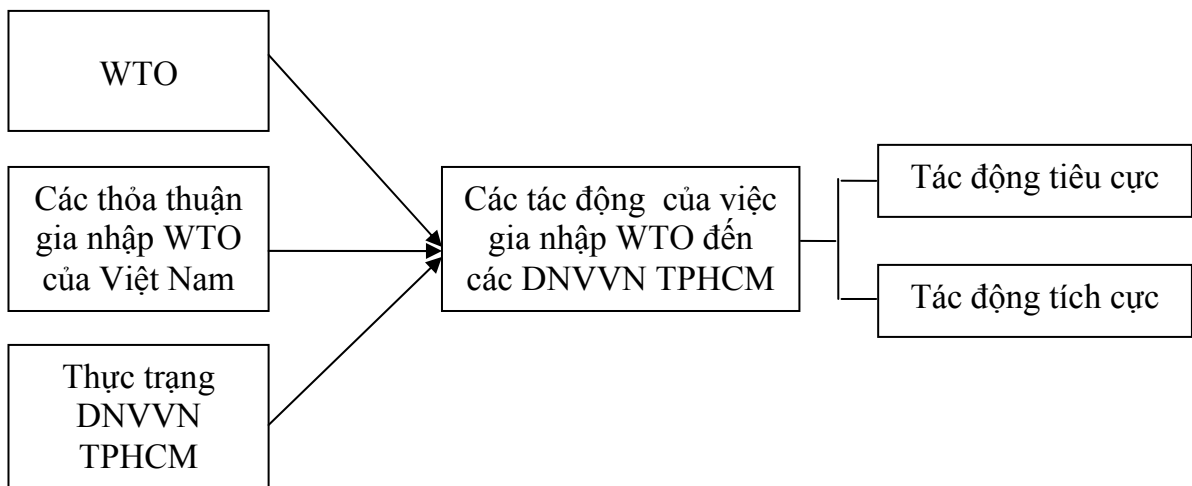
Xét theo mức độ tương tác, tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN của thành phố có thể gồm *tác động trực tiếp* và *tác động gián tiếp*. Việc gia nhập WTO sẽ mang lại những tác động chung đối với tổng thể nền kinh tế và mang đến những tác động hệ quả cho các doanh nghiệp, *đây là những tác động gián tiếp đối với các doanh nghiệp*. Bên cạnh đó, việc gia nhập WTO cũng sẽ mang lại *những tác động trực tiếp* đến từng doanh nghiệp. Dưới những tác động trực tiếp này, những phản ứng của các doanh nghiệp sau đó sẽ có ảnh hưởng trở lại nền kinh tế. Vì vậy, nền kinh tế sẽ chịu sức ép biến đổi từ bên trong lẫn bên ngoài.

Xét theo nguồn phát sinh, tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN của thành phố bao gồm tác động sơ cấp (tác động xuất phát từ các hiệp định, qui tắc của WTO) và tác động thứ cấp (tác động từ của các hoạt động cạnh tranh trong nền kinh tế).

Xét theo lĩnh vực chi phối của các hiệp định, tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN của thành phố có thể nghiên cứu theo *ngành nghề hoặc theo nhóm hàng hóa*.

Với các hướng tiếp cận như trên, đích đến sau cùng vẫn là xác định những tác động nào có lợi và những tác động nào bất lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp sau khi Việt Nam đã gia nhập WTO. Chính vì vậy, chúng tôi chọn mô hình nghiên cứu các tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN của thành phố theo cách phân lớp thành *các tác động tích cực* và *các tác động tiêu cực*.

Hình 1.1: Mô hình nghiên cứu của luận văn.



Nguồn: tác giả luận văn.

### 1.1.5 Một số kinh nghiệm ứng phó với các tác động sau khi gia nhập WTO của một số quốc gia và vùng lãnh thổ:

Các quốc gia và vùng lãnh thổ đều nhận thấy cần phải có những biện pháp thích hợp để tận dụng các cơ hội và vượt qua các thách thức sau khi gia nhập WTO. Dưới đây chúng tôi trình bày những nét nổi bật trong các kinh nghiệm ứng phó với các tác động sau khi gia nhập WTO của họ.

#### 1.1.5.1 Nhật Bản, Hàn Quốc: đẩy mạnh khai thác thị trường quốc tế.

Nhật Bản, Hàn Quốc đều là những quốc gia thành viên của GATT và trở thành hai trong các thành viên sáng lập WTO. Quá trình ứng phó với những tác động sau khi hội nhập toàn cầu của họ nổi bật lên một kinh nghiệm đáng học hỏi đối với Việt Nam hiện nay: ***Chính phủ tạo ra các động lực thúc đẩy các doanh nghiệp khai thác thị trường quốc tế bằng những chính sách hiệu quả.***

Trước hết chúng ta xem xét kinh nghiệm của Nhật Bản. Sau khi trở thành thành viên GATT năm 1955, Nhật Bản đã thực thi thành công các chính sách phát

triển những thị trường xuất khẩu trọng điểm trong thập niên 1950 – 1960. Các biện pháp chủ chốt mà Chính phủ Nhật Bản đã thi hành để hỗ trợ các doanh nghiệp bao gồm: (i) cung cấp tín dụng với lãi suất ưu đãi; (ii) lập các công ty ngoại thương nhà nước; (iii) khuyến khích hợp nhất các công ty ngoại thương tư nhân nhỏ để tăng cường sức mạnh; (iv) chú trọng nắm bắt thông tin về nhu cầu thị trường nước ngoài, vận tải, thủ tục hải quan, các khách hàng cụ thể.... vì chính phủ có ưu thế trong việc này hơn các công ty; (v) khuyến khích các doanh nghiệp tận dụng tối đa thị trường trong nước. Với những chính sách và biện pháp như vậy, kim ngạch xuất khẩu của Nhật Bản đã tăng lên nhanh chóng, cơ cấu sản phẩm chuyển từ các sản phẩm thâm dụng lao động sang các sản phẩm công nghiệp nặng thâm dụng vốn và kỹ thuật.

Tiếp theo, chúng ta xem xét kinh nghiệm của Hàn Quốc. Quốc gia này gia nhập GATT năm 1967, từ đó mở ra giai đoạn tự do hóa nhập khẩu và phát triển thị trường xuất khẩu, góp phần đưa Hàn Quốc trở thành một trong *các nền kinh tế mới công nghiệp hóa* (NICs). Để đối phó với sức ép mở cửa nền kinh tế của các nước công nghiệp phương Tây, Chính phủ Hàn Quốc lập tức tăng cường tiến hành chính sách ưu tiên mở rộng thị trường xuất khẩu với qui mô lớn. Họ đã thi hành một số biện pháp như: (i) thực hiện chính sách tỷ giá hối đoái với đồng Won yếu để khuyến khích xuất khẩu; (ii) mở rộng chương trình tín dụng xuất khẩu với lãi suất thấp; (iii) đẩy mạnh các biện pháp hỗ trợ gián tiếp như giảm giá sử dụng các phương tiện công cộng, đơn giản hóa thủ tục hải quan, hỗ trợ tín dụng cho hoạt động marketing ở nước ngoài; (iv) hướng dẫn kinh doanh xuất khẩu cho các nhà xuất khẩu nhỏ thông qua *Hiệp hội các nhà thương mại Hàn Quốc (KTA)*.

1.1.5.2 Trung Quốc: thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa hướng về xuất khẩu.

Trung Quốc là một trong các nước gia nhập WTO được nhiều học giả thế giới quan tâm nhất. Sau khi trở thành thành viên thứ 140 của WTO vào năm 2001, Trung Quốc đã tranh thủ hội nhập mạnh mẽ hơn nữa vào nền kinh tế thế giới, giảm được thuế xuất nhập khẩu, thu hút một lượng vốn đầu tư lớn vào thị trường nội địa, hàng xuất khẩu có sức cạnh tranh mạnh ở thị trường thế giới. Những thành công đó bắt nguồn từ *chính sách công nghiệp hóa, hiện đại hóa hướng về xuất khẩu, khai*

***thác thị trường toàn cầu một cách hợp lý.***

Thứ nhất, Trung Quốc tìm cách đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường hiện có và tìm kiếm thị trường xuất khẩu mới nhằm khai thác mạnh thị trường toàn cầu. Các biện pháp họ đã thực hiện là: (i) phân chia thị trường toàn cầu theo nhiều tiêu chí khác nhau<sup>5</sup> để khai thác có hiệu quả; (ii) thực hiện chiến lược “bỏ khuyết cho thị trường” (phát triển các mặt hàng có sức cạnh tranh cao), chiến lược “các mảng trắng” (phát triển các mặt hàng mới); (iii) các chuyến công du của một loạt lãnh đạo cấp cao đến nhiều khu vực trên thế giới; (iv) ký kết các *Hiệp định thương mại tự do song phương* với ASEAN, Nga, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ....

Thứ hai, Trung Quốc chú trọng chuyển dịch cơ cấu kinh tế kết hợp với chuyển dịch cơ cấu sản phẩm xuất khẩu: giảm tỷ lệ sản phẩm sơ chế, tăng tỷ lệ sản phẩm chế tạo trong cơ cấu sản phẩm xuất khẩu. Các ngành nghề chú trọng chuyển dịch cơ cấu là: sản xuất máy móc, điện và điện tử, dệt may, giày dép....

Thứ ba, Trung Quốc chú ý đầy đủ đến việc đầu tư phát triển nguồn nhân lực để tạo ra lực lượng lao động dồi dào, trình độ cao cho các doanh nghiệp. Biện pháp của họ là: (i) chú trọng đào tạo các chuyên gia ưu tú; (ii) thu hút và du nhập các nhà quản lý, các nhà nghiên cứu từ nước ngoài về nội địa; (iii) khuyến khích sinh viên đi du học ở Âu – Mỹ và quay trở về nước làm việc.... Nhờ đó, hằng năm Trung Quốc có khoảng ½ triệu chuyên gia và kỹ sư, hằng trăm ngàn sinh viên du học trở về làm việc ở trong nước.

Thứ tư, Trung Quốc xây dựng các chính sách thúc đẩy khu vực doanh nghiệp tiếp tục điều chỉnh, thích ứng và phát triển. Các biện pháp họ đã thực hiện là: (i) đối với doanh nghiệp nhà nước: “thu hẹp phạm vi, giảm số lượng và tập trung vào những lĩnh vực, ngành, nghề quan trọng của nền kinh tế”; (ii) “bật đèn xanh” cho doanh nghiệp tư nhân đầu tư vào các ngành kinh tế trước đây do nhà nước giữ độc quyền; (iii) xây dựng cơ chế, chính sách, luật pháp thông thoáng để thúc đẩy DNVVN phát triển; (iv) phát triển các xí nghiệp hương trấn; (v) thúc đẩy sự du nhập của công nghệ quản lý tiên tiến; (vi) cải cách khu vực ngân hàng.

---

<sup>5</sup> Xin xem thêm ở phụ lục.



## **1.2 CÁC CAM KẾT SẼ ĐƯỢC THỰC THI TRONG 5 NĂM SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO.**

### **1.2.1 Tiến trình Việt Nam đàm phán gia nhập WTO.**

Tiến trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam kéo dài từ tháng 01/1995 đến ngày 11/01/2007. Việt Nam đã mất gần 12 năm với ba giai đoạn mới đạt được mục tiêu của mình: (i) giai đoạn nộp đơn, tường trình, trả lời các câu hỏi của các thành viên WTO - kết thúc vào năm 2002; (ii) giai đoạn đàm phán song phương, đa phương - kết thúc vào tháng 10 năm 2006; (iii) giai đoạn hoàn tất đàm phán đa phương, hoàn tất gói cam kết để tiến đến gia nhập WTO – kết thúc vào tháng 11 năm 2006. Việt Nam đã phải hoàn thành một khối lượng công việc rất lớn để đàm phán gia nhập WTO, thể hiện sự nỗ lực hội nhập vào nền kinh tế thế giới đồng thời cũng thể hiện sự kiên định lập trường đã xác định từ trước: không thể phá vỡ những nguyên tắc, quan điểm đã được quán triệt trước đó để hội nhập bằng mọi giá.

### **1.2.2 Những thoả thuận được thực thi giữa Việt Nam và các đối tác trong WTO ở 5 năm đầu tiên.**

Ngay trong 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, những cam kết liên quan đến những vấn đề sau đây phải được thực thi:

- 1.) Báo cáo thường niên về chương trình cổ phần hoá và tư nhân hóa.
- 2.) Quản lý giá theo qui định của WTO.
- 3.) Cấp quyền kinh doanh xuất nhập khẩu cho thương nhân nước ngoài.
- 4.) Ràng buộc thuế nhập khẩu khác và phụ thu nhập khẩu bằng không.
- 5.) Áp dụng các biện pháp miễn thuế nhập khẩu và cơ chế hoàn thuế nhập khẩu theo đúng các quy định của WTO. Bãi bỏ việc miễn, giảm thuế nhập khẩu dựa trên thành tích xuất khẩu, tỷ lệ xuất khẩu, hay các yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá.
- 6.) Áp dụng các sắc thuế nội địa đối với rượu chưng cất và bia theo một mức thuế tuyệt đối hoặc một mức thuế suất phần trăm duy nhất.
- 7.) Phân bổ và quản lý hạn ngạch thuế quan minh bạch và không phân biệt đối xử.
- 8.) Thay việc cấm nhập khẩu thuốc lá điếu và các sản phẩm từ nguyên liệu thuốc lá đã qua chế biến khác bằng hạn ngạch sản xuất (gồm cả lượng nhập khẩu).

- 9.) Áp dụng hạn ngạch thuế quan cho mặt hàng đường ăn.
- 10.) Thiết lập một hệ thống minh bạch và không phân biệt đối xử cho việc nhập khẩu, phân phối và sử dụng xe máy phân khối lớn.
- 11.) Cho phép nhập khẩu ô tô cũ; áp dụng TBT cho ô tô cũ theo Hiệp định TBT.
- 12.) Dỡ bỏ hạn chế nhập khẩu đối với hàng hoá thương mại phổ biến nói chung có trang bị công nghệ mã hoá phục vụ cho tiêu dùng của đại chúng.
- 13.) Loại bỏ việc áp dụng các hạn chế định lượng cũng như một số biện pháp phi thuế quan khác đối với hàng nhập khẩu. Các biện pháp quản lý và hạn chế xuất khẩu sẽ được áp dụng hoàn toàn phù hợp với các quy định của WTO.
- 14.) Áp dụng quy tắc xuất xứ, định giá hải quan đúng theo các quy định của WTO.
- 15.) Không áp dụng các biện pháp tự vệ, chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp cho đến khi pháp luật của Việt Nam về việc áp dụng các biện pháp này phù hợp với các qui định của WTO.
- 16.) Xoá bỏ toàn bộ các trợ cấp bị cấm dành cho ngành dệt may; không cấp bất kỳ trợ cấp bị cấm nào cho các đối tượng hưởng trợ cấp mới. Những lợi ích mà các đối tượng đang được nhận theo các chương trình này sẽ được xoá bỏ dần trong vòng 5 năm kể từ ngày gia nhập WTO.
- 17.) Tuân thủ tất cả các nghĩa vụ trong Hiệp định TBT, Hiệp định SPS và Hiệp định TRIMs mà không viện dẫn đến thời gian chuyển đổi.
- 18.) Thực thi đầy đủ các yêu cầu về minh bạch hoá của WTO, kể cả các yêu cầu về thông báo, bình luận trước và công khai.

### **1.3 KHÁI QUÁT CÁC NGHIÊN CỨU VỀ TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC GIA NHẬP WTO TRONG TRƯỜNG HỢP VIỆT NAM.**

Các nhà khoa học kinh tế trong và ngoài nước đã có một số nghiên cứu như sau về các tác động của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế Việt Nam.

#### **1.3.1 Tác động đến tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu:**

Đại đa số nghiên cứu đều cho thấy những ảnh hưởng tích cực của việc gia nhập WTO đối với tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu của Việt Nam.

Theo nghiên cứu của Fukase và Winters (1999), tác động từ hội nhập kinh tế

quốc tế nói chung và gia nhập WTO nói riêng đối với Việt Nam chủ yếu là: (i) *tác động gia tăng năng suất* do tiếp cận tốt hơn với kiến thức của nước ngoài; (ii) *tác động khuyến khích đầu tư* do các lợi ích từ nguồn vốn nhân lực và nguồn vốn vật chất; (iii) *tác động đẩy mạnh đổi mới kinh tế* ở trong nước do chính sách mở cửa.

Theo nghiên cứu của Nguyễn Chân và Trần Kim Dung (2001), tác động của việc Việt Nam tiến hành tự do hóa thương mại phù hợp với các yêu cầu của WTO “có hiệu quả rất thiết thực”. Cải cách thương mại và thuế quan sẽ làm cho sản lượng xuất khẩu tăng 7,8% và nhập khẩu tăng 5%; các ngành gốm sứ, thủy tinh, giấy, các sản phẩm từ gỗ – tăng 26,6%; may mặc, giày da – tăng 48%..... Các ngành dịch vụ như: tài chính, ngân hàng, bảo hiểm... có sự tăng mạnh lượng nhập khẩu.

Theo nghiên cứu của Lê Quốc Phương (2001), khi so sánh các mức độ hội nhập của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới thì gia nhập vào WTO mang lại nhiều tác động tích cực cho nền kinh tế Việt Nam hơn là các phương án hội nhập khác.

Bảng 1.1: Tác động của các phương án hội nhập khác nhau đối với Việt Nam.

Các chỉ số vĩ mô	Đơn phương hội nhập	Tham gia vào AFTA	Thực hiện theo các quy định của APEC	Tự do hóa toàn cầu
Xuất khẩu	1,7%	0,4%	1,8%	<b>3,3%</b>
Nhập khẩu	8,5%	2,7%	7,8%	<b>9,9%</b>
GDP	2,9%	1,6%	3,2%	<b>4,0%</b>

Nguồn: Các doanh nghiệp Việt Nam với việc gia nhập WTO, trang 54 [27].

Roland – Holst và các cộng sự (2002) đã đưa ra 5 kịch bản khác nhau để đánh giá các ảnh hưởng của việc gia nhập WTO đến nền kinh tế Việt Nam trong dài hạn (2000 – 2020), từ đó cho thấy “*Gia nhập WTO và cải cách kinh tế thì mức tăng trưởng sẽ cao hơn 250% so với mức tăng trưởng đạt được sau khi ký BTA với Hoa Kỳ; cao hơn 500% so với mức tăng trưởng đạt được nếu gia nhập WTO mà không có cải cách kinh tế*”. Bằng cách khảo sát khả năng mở rộng xuất khẩu của 05 ngành với 03 kịch bản, nghiên cứu này cũng cho thấy những tác động tích cực trong dài hạn của việc *gia nhập WTO và tự do hóa thương mại* đến xuất khẩu của Việt Nam. Họ kết luận: “*Việt Nam có thể đàm phán để đạt được các thuận lợi trên thị trường nước ngoài. Việc này khả thi về chính trị, nhưng phản ứng thực tế của nền kinh tế còn phụ thuộc vào khả năng của khối tư nhân có đáp ứng được các nhu cầu của thị*

trường nước ngoài với mức chất lượng và giá cả cạnh tranh quốc tế hay không”.

Bảng 1.2: Xu hướng xuất khẩu của các ngành theo 03 kịch bản.

Ngành	WTO + cải cách			Ký kết BTA với Hoa Kỳ			Tự do hóa thị trường vốn		
	2000	2010	2020	2000	2010	2020	2000	2010	2020
Gạo	0,31	0,38	0,42	0,32	0,39	0,35	0,29	0,32	0,33
Các nông phẩm khác ngoài gạo	0,84	0,74	0,81	0,84	0,68	0,65	0,79	0,60	0,68
Dệt may	4,36	30,85	61,62	4,96	26,92	60,68	4,56	23,19	62,21
Sản xuất	1,78	4,13	10,91	1,82	6,28	24,32	1,71	7,50	39,57
Dịch vụ	1,31	1,96	4,36	1,28	2,77	9,40	1,23	3,49	16,80

Nguồn: Các doanh nghiệp Việt Nam với việc gia nhập WTO, trang 63 [27].

### 1.3.2 Tác động đến một số ngành kinh tế:

Theo các nhà nghiên cứu, việc gia nhập WTO sẽ dẫn đến sự mở rộng mạnh mẽ các ngành dịch vụ, công nghiệp nhẹ, may mặc, chế biến... nhờ các cơ hội xâm nhập các thị trường mới. Tuy vậy, những ngành khó cạnh tranh với hàng nhập khẩu, những ngành đòi hỏi vốn lớn, những ngành vốn được nhà nước bảo hộ cao.... sẽ có xu hướng thu hẹp hoặc suy giảm sản lượng.

Nghiên cứu của Roland – Holst và các cộng sự (2002) thông qua mô hình CGE linh hoạt toàn cầu đã dẫn đến kết luận: sau khi Việt Nam gia nhập WTO và có các cải cách kinh tế, các ngành công nghiệp nhẹ, chế biến sẽ phát triển rất mạnh; các ngành may mặc, dịch vụ sẽ phát triển vượt trội.

Bảng 1.3: Sự phát triển của các ngành sau khi gia nhập WTO và có cải cách.

Ngành	2000	2010	2020
Gạo	3,37	4,82	7,12
Các nông phẩm khác ngoài gạo	2,40	3,65	6,30
Dệt may	4,69	<b>31,13</b>	<b>62,93</b>
Chế biến	9,35	<b>19,80</b>	<b>49,96</b>
Dịch vụ	18,01	<b>38,02</b>	<b>81,76</b>

Nguồn: Các doanh nghiệp Việt Nam với việc gia nhập WTO, trang 59 [27].

Nghiên cứu của Phạm Lan Hương (2000) cũng thông qua mô hình CGE đã đưa đến kết quả: sản lượng của các ngành khu vực nông nghiệp sẽ tăng 3,7%; các ngành dịch vụ tăng 1,5%; các ngành thuộc khu vực công nghiệp tăng 0,4%.

Nghiên cứu của Nguyễn Chân và Trần Kim Dung (2001) cũng bằng mô hình

CGE để phân tích những ảnh hưởng của tự do hóa thương mại và giảm thuế xuống mức 5% đã cho kết quả: *hầu hết tất cả các ngành đều mở rộng sản xuất* (than, dầu mỏ, khí đốt: 11%; giao thông, bưu chính viễn thông: 4%; xây dựng, may mặc, giày da: 3%...). *Những ngành được bảo hộ cao trước đây* (cao su, cà phê, mía đường, gốm sứ, thủy tinh, giấy, gỗ, chế biến thực phẩm... ) *sẽ bị thu hẹp*.

### **1.3.3 Tác động đến việc làm, nghèo đói và phân phối thu nhập.**

Bên cạnh những lợi ích, việc gia nhập WTO cũng đem lại những tác dụng ngược về việc làm và phân hóa giàu nghèo cho nền kinh tế Việt Nam. Nghiên cứu của Phạm Lan Hương (2000) cho thấy trong bối cảnh Việt Nam tự do hóa thương mại và xóa bỏ hàng rào thuế quan, việc làm sẽ tăng thêm 4% và số này thuộc về các ngành dịch vụ. Nghiên cứu này cũng chỉ ra rằng khi việc làm được tạo ra nhiều hơn thì thu nhập danh nghĩa của các hộ gia đình cũng sẽ tăng lên nhưng những hộ gia đình giàu có sẽ có tỉ lệ tăng cao hơn. Trong khi đó, nghiên cứu của Nguyễn Chân và Trần Kim Dung (2001) cho thấy: “dù ở nhóm thu nhập nào, những người ở thành thị vẫn được lợi nhiều hơn những người ở nông thôn” và “việc giảm thuế quan mang lại lợi ích rất lớn cho người giàu, nhưng chỉ mang lại lợi ích nhỏ cho người nghèo và tác động xấu tới tầng lớp bậc trung”.

### **1.3.4 Tác động đến các doanh nghiệp một số ngành nghề.**

Các cuộc nghiên cứu, khảo sát ở trong nước gần đây đã cho thấy một số tác động sau khi Việt Nam gia nhập WTO đối với các doanh nghiệp trong một số ngành nghề. Theo các nghiên cứu, khảo sát như: nghiên cứu của Nguyễn Thắng và các cộng sự (2003) trên các doanh nghiệp chế tạo công nghiệp; nghiên cứu của Nguyễn Chiến Thắng, Lê Thúc Dục (2003) trên các doanh nghiệp viễn thông và nghiên cứu của Nguyễn Chiến Thắng (2003) trên các doanh nghiệp dịch vụ vận tải biển thì tác động tích cực là chủ yếu, bao gồm: tạo ra môi trường kinh doanh tốt hơn, minh bạch hơn; tăng khả năng tiếp cận công nghệ; cải thiện dịch vụ tài chính, cơ sở hạ tầng; mang lại thu nhập cao; kỹ năng quản lý tốt hơn; giải quyết tranh chấp quốc tế dễ dàng hơn... Bên cạnh đó, thách thức trong kinh doanh cũng sẽ lớn hơn như: cạnh tranh gay gắt với các công ty nước ngoài, khả năng mất thị phần.

## **TÓM TẮT CHƯƠNG 1**

Với 151 thành viên (trong đó có hầu hết những nền kinh tế trụ cột của thế giới), kiểm soát hơn 90% kim ngạch thương mại quốc tế và với những thành tựu nổi bật đã đạt được, WTO cho thấy sức hấp dẫn cũng như vai trò quan trọng của nó đối với các nền kinh tế trên thế giới. Những thành tựu quan trọng nhất của WTO có thể kể đến là: hệ thống luật lệ cho thương mại quốc tế; tự do hóa trong quan hệ kinh tế quốc tế; thể chế giải quyết tranh chấp thương mại; bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. WTO đã kế thừa và phát huy tốt những gì mà GATT đã đạt được để đến ngày nay nó là một trong các tổ chức quốc tế quan trọng nhất trên thế giới.

Việc gia nhập WTO sẽ mang lại cho các nền kinh tế các tác động nhất định, chúng tạo nên những cơ hội và cả những thách thức. Trên phương diện lý thuyết, các tác động đó là: tác động “tĩnh” (người tiêu dùng có lợi ích còn nhà sản xuất nội địa chịu thiệt hại) và tác động “động” (đặt các doanh nghiệp trước hai lựa chọn: hoặc là cải thiện chính mình hoặc là bị đào thải). Trên phương diện thực tiễn, kinh nghiệm các nền kinh tế đã gia nhập WTO gần đây cho thấy việc gia nhập sẽ có tác động đến tổng thể nền kinh tế, tác động đến các ngành và tác động thẳng vào các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, kinh nghiệm đối phó với các tác động này của một số nền kinh tế như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc... rất đáng tham khảo. Bài học chung đó là: *Chính phủ tạo ra các động lực thúc đẩy các doanh nghiệp khai thác thị trường quốc tế bằng những chính sách hiệu quả, hợp lý.*

Việt Nam đã trải qua một tiến trình đàm phán gian khó suốt 12 năm để chính thức gia nhập WTO vào tháng 01/2007. Có nhiều cam kết trong khuôn khổ đàm phán gia nhập của Việt Nam sẽ có hiệu lực ngay trong những năm đầu tiên sau khi gia nhập WTO. Các cam kết đó trải rộng từ thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, tạo thuận lợi cho đầu tư.... đến bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Chúng có những ảnh hưởng rất đáng kể đến các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Có nhiều nghiên cứu ở trong và ngoài nước về các tác động này, nhìn chung đều nhấn mạnh đến mặt tích cực cho tăng trưởng và phát triển kinh tế nhưng đồng thời cũng cảnh báo các tác động phân hóa giàu nghèo trong dân cư.

## **CHƯƠNG 2: NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO**

### **2.1 TẦM VÓC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.**

#### **2.1.1 Giới thiệu khái quát kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.**

##### 2.1.1.1 Vai trò, vị trí của thành phố Hồ Chí Minh đối với cả nước.

Thành phố Hồ Chí Minh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm miền Đông Nam Bộ với diện tích 2.095,01 km<sup>2</sup> và dân số năm 2005 khoảng 6.239.938 người<sup>6</sup>, chiếm khoảng 0,6% diện tích và 7,5 % dân số so với cả nước. Đối với miền Đông Nam Bộ, Thành phố đóng vai trò đầu tàu trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội; đối với cả nước, Thành phố là một trung tâm chính trị, kinh tế, tài chính, thương mại, dịch vụ, văn hoá, du lịch, giáo dục, khoa học kỹ thuật, y tế.

Trong những năm vừa qua, kinh tế thành phố Hồ Chí Minh luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao. Tốc độ tăng trưởng bình quân GDP theo giá thực tế trong giai đoạn 1995 – 2005 đạt 16,45%/năm. Tốc độ tăng trưởng cao đã giúp thành phố Hồ Chí Minh liên tục có mức đóng góp GDP lớn cho cả nước, đến năm 2005 tỷ trọng GDP theo giá thực tế của thành phố so với cả nước chiếm 20,24%.

Thành phố là trung tâm thương mại, dịch vụ lớn nhất Việt Nam. Trong giai đoạn 1995 – 2005, kim ngạch bán lẻ hàng hoá - dịch vụ và kim ngạch xuất khẩu của thành phố luôn chiếm tỷ trọng trên 20% và trên 30% so với cả nước. Thành phố có hệ thống chợ và siêu thị khá lớn, gồm có 400 chợ bán lẻ lớn nhỏ, 03 chợ đầu mối, 18 trung tâm thương mại và 81 siêu thị<sup>7</sup>, trong đó có các tên tuổi như chợ Bến Thành, chợ An Đông..., hệ thống siêu thị SaiGon Co.op, Metro Cash&Carry ...

Thành phố là trung tâm tài chính – ngân hàng lớn của cả nước. Trung tâm giao

<sup>6</sup> Cục Thống kê TP Hồ Chí Minh, *Niên giám thống kê 2005*, TP Hồ Chí Minh 2006, trang 17

<sup>7</sup> Cục Thống kê thành phố Hồ Chí Minh (2006), *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội thành phố năm 2005*, TP Hồ Chí Minh.

dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh được thành lập vào năm 2000, đến nay đã trở thành một kênh huy động vốn rất lớn cho các doanh nghiệp trong cả nước trong 5 năm qua khi giá trị giao dịch cổ phiếu từ 90.125 tỷ đồng vào năm 2000 đã tăng lên đến 2.784.291 tỷ đồng vào năm 2005, giá trị giao dịch trái phiếu từ 2.143 tỷ đồng vào năm 2000 đã tăng lên đến 23.837.589 tỷ đồng vào năm 2005<sup>8</sup>.

Sự phát triển năng động của kinh tế thành phố còn biểu hiện qua các hoạt động kinh tế đối ngoại sôi động và hiệu quả. Thành phố đã thiết lập quan hệ hợp tác với các địa phương của nhiều quốc gia trên thế giới như: San Francisco (Hoa Kỳ), Rhone-Alpes và Lyon (Pháp), London (Anh), Busan (Hàn Quốc), Hồng Kông và Thượng Hải (Trung Quốc), Mumbai (Ấn Độ), Melbourn (Úc), Osaka (Nhật Bản), Vientiane và Champasak (Lào), Phnompenh (Campuchia)... Thành phố đã đón hàng trăm đoàn khách quốc tế (trong đó có nhiều đoàn khách cấp nguyên thủ quốc gia đến từ Pháp, Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc...), nhiều đoàn các nhà doanh nghiệp, đầu tư nước ngoài... đến thăm, tìm hiểu và xúc tiến hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư. Thành phố cũng đã cùng cả nước tổ chức nhiều sự kiện quan trọng như Sea Games 22 năm 2003, các hội nghị trong năm APEC – 2006...

Như vậy, chúng ta có thể thấy rằng Thành phố có vai trò rất quan trọng đối với cả nước trên nhiều lĩnh vực mà đặc biệt là lĩnh vực kinh tế - chính trị.

#### 2.1.1.2 Định hướng phát triển kinh tế thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2006 – 2010.

Trong giai đoạn 2006 – 2010, định hướng phát triển kinh tế thành phố có sáu mục tiêu cụ thể, đó là:

*Thứ nhất, Thành phố phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế cao hơn giai đoạn 2001 – 2005, đặt trọng tâm vào chất lượng của tăng trưởng và phát triển, gắn liền với công bằng và tiến bộ xã hội, cải thiện môi trường sống. Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) tăng bình quân 12%/năm trở lên, giữ tốc độ tăng trưởng ổn định.*

*Hai là, thành phố chú trọng chuyển biến về chất cơ cấu kinh tế, khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư chuyển dịch sang các ngành công nghiệp hiện đại, kỹ thuật*

<sup>8</sup> Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (2006), *Báo cáo thường niên 2005*, TP Hồ Chí Minh.



cao, những ngành sản xuất có giá trị gia tăng cao phục vụ xuất khẩu; phát triển các ngành dịch vụ cao cấp, dịch vụ hỗ trợ sản xuất.

*Ba là, thành phố tập trung phát triển, có tính đột phá 9 nhóm ngành trong lĩnh vực dịch vụ: tài chính - tín dụng - ngân hàng - bảo hiểm; thương mại; vận tải, kho bãi, dịch vụ cảng; bưu chính - viễn thông và công nghệ thông tin - truyền thông; kinh doanh tài sản - bất động sản; dịch vụ tư vấn, khoa học - công nghệ; du lịch; y tế và giáo dục - đào tạo chất lượng cao. Tốc độ tăng trưởng bình quân của lĩnh vực dịch vụ là 12%/năm trở lên.*

Bốn là, thành phố thực hiện chuyển dịch cơ cấu công nghiệp sang các sản phẩm và ngành công nghiệp có hàm lượng khoa học - công nghệ cao, có giá trị gia tăng lớn, bao gồm: (1) cơ khí chế tạo; (2) điện tử - viễn thông - tin học; (3) công nghiệp hóa chất và dược phẩm; (4) chế biến lương thực thực phẩm giá trị tăng cao. Tốc độ tăng trưởng giá trị gia tăng công nghiệp đạt khoảng 12 - 13%/năm và ổn định sau năm 2010.

*Năm là, thành phố hướng đến hình thành nền nông nghiệp đô thị năng suất cao, sản xuất tập trung, phát triển bền vững: thực hiện đẩy mạnh ứng dụng công nghệ sinh học, hình thành trung tâm cây giống, con giống, bảo tồn rừng sinh thái, phát triển nông nghiệp sinh thái theo quy hoạch gắn với dịch vụ du lịch. Trong 5 năm 2006 –2010, tốc độ tăng trưởng giá trị gia tăng nông nghiệp 5%/năm trở lên.*

*Sáu là, thành phố đẩy mạnh xã hội hóa đầu tư phát triển: chú trọng khai thác có hiệu quả các công cụ và hình thức huy động vốn thông qua thị trường vốn. Dự kiến tổng đầu tư xã hội tăng khoảng 15%/năm, trong đó nguồn vốn ngân sách chỉ chiếm 15%.*

## **2.1.2 Tầm vóc của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố Hồ Chí Minh.**

### **2.1.2.1 Quan niệm về doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam.**

Theo Nghị định 90/2001/NĐ – CP ban hành ngày 23/11/2001 của Chính phủ, doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) tại Việt Nam được định nghĩa như sau: “DNVVN là các cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký kinh doanh không quá 10 tỷ đồng hoặc có số

lao động trung bình hằng năm không quá 300 người”.

Cũng theo Nghị định 90/2001/NĐ – CP, định nghĩa DNVVN trên đây được áp dụng cho các loại hình doanh nghiệp sau:

- Hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định 02/2000/NĐ – CP;
- Các doanh nghiệp thành lập theo Luật Hợp tác xã;
- Doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp nhà nước... thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp.

Như vậy, có thể thấy rằng khái niệm DNVVN tại Việt Nam sẽ bao gồm nhiều loại hình tổ chức kinh tế thuộc nhiều thành phần sở hữu khác nhau. Tuy nhiên, các hộ kinh doanh cá thể sẽ không thuộc phạm vi nghiên cứu của luận văn này.

#### 2.1.2.2 Tổng quan hiện trạng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố Hồ Chí Minh.

##### 2.1.2.2.1 Tình hình phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Thành phố:

Số liệu điều tra trong các năm 2001, 2002, 2003 cho thấy tình hình phát triển của các DNVVN tại thành phố Hồ Chí Minh có một số đặc điểm nổi bật sau:

a.) DNVVN thành phố Hồ Chí Minh ngày càng phát triển mạnh mẽ về số lượng:

Thống kê cho thấy số lượng DNVVN của thành phố trong những năm gần đây luôn vượt trội số lượng DNVVN ở các địa bàn kinh tế trọng điểm khác như Hà Nội, Đồng Nai, Bình Dương, Bà Rịa – Vũng Tàu..... Tỷ trọng DNVVN của thành phố so với cả nước là 20% – cao nhất trong các địa bàn kinh tế trọng điểm. Mặt khác, tốc độ gia tăng DNVVN của thành phố có xu thế tăng trưởng mạnh, luôn trên 20% – cao nhất nước và cao hơn cả tốc độ gia tăng bình quân của cả nước.

Bảng 2.1: Số lượng và tỷ lệ gia tăng DNVVN ở một số địa phương từ năm 2000 đến năm 2004 (theo tiêu chí DN có từ 1 đến 299 lao động).

	Số lượng (DN)					Tốc độ tăng trưởng (%)			
	2000	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
<b>CẢ NƯỚC</b>	<b>39.898</b>	<b>49.062</b>	<b>59.830</b>	<b>68.687</b>	<b>88.222</b>	<b>22,97</b>	<b>21,95</b>	<b>14,80</b>	<b>28,44</b>
Hà Nội	4.340	6.028	9.022	11.334	14.548	38,89	49,67	25,63	28,36
Bình Dương	951	1.370	1.525	1.738	2.082	44,06	11,31	13,97	19,79
Đồng Nai	1.227	1.357	1.592	1.833	2.246	10,59	17,32	15,14	22,53
Bà Rịa - Vũng Tàu	623	718	811	994	1.071	15,25	12,95	22,56	7,75
<b>TP. Hồ Chí Minh</b>	<b>8.059</b>	<b>10.932</b>	<b>13.782</b>	<b>16.644</b>	<b>22.908</b>	<b>35,65</b>	<b>26,07</b>	<b>20,77</b>	<b>37,64</b>

Nguồn: tính toán của tác giả từ số liệu của Tổng Cục Thống Kê.

Bên cạnh đó, số liệu báo cáo của Thành phố về thực trạng phát triển DNVVN tính theo Luật Doanh nghiệp cũng khẳng định: DNVVN ngày càng gia tăng về số lượng và chiếm tỷ trọng cao trong tổng số doanh nghiệp hiện có.

Bảng 2.2: Sự phát triển DNVVN tại TP HCM theo Luật Doanh nghiệp.

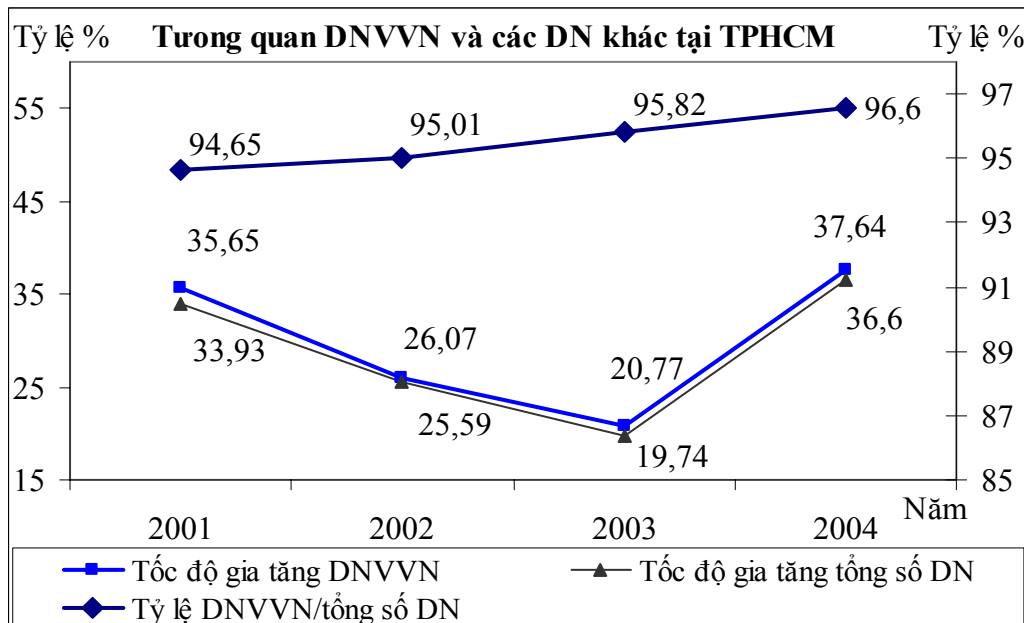
Thời gian	1991 - 1999	2000 - 2004	1991 - 2004
Tổng số DN	11.726	39.189	50.915
Số DNVVN	8.564	37.020	45.584
Tỷ lệ DNVVN/tổng số DN (%)	73,03	94,47	89,53

Nguồn: Kế hoạch phát triển DNVVN TPHCM giai đoạn 2006 – 2010 [43].

b.) Doanh nghiệp vừa và nhỏ luôn chiếm tỷ trọng rất lớn và có tốc độ phát triển nhanh nhất trong các loại hình doanh nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh.

Tỷ lệ DNVVN luôn chiếm tỷ trọng trên 90% trong tổng số doanh nghiệp hiện có trên địa bàn thành phố. Trong các năm gần đây tốc độ ra đời DNVVN cao hơn các loại hình doanh nghiệp khác. Ví dụ, năm 2004 so với năm 2003: tổng số doanh nghiệp tăng thêm là 6.357 thì trong số đó có 6.264 DNVVN, chiếm tỷ trọng 98,5%.

Hình 2.1: Sự phát triển mạnh mẽ của các DNVVN tại TPHCM.



Nguồn: tính toán của tác giả từ số liệu của Tổng Cục Thống Kê.

c.) Doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hồ Chí Minh ngày càng phát triển về chất lượng thể hiện ở qui mô vốn khá lớn và kết quả hoạt động ngày càng tốt hơn.

Tình hình đăng ký vốn kinh doanh của các loại hình doanh nghiệp tại thành phố trong các năm qua cho thấy các DNVVN của thành phố có vốn đầu tư bình quân tương đối lớn: một số DNVVN khi mới thành lập đã đạt mức vốn đầu tư bình quân từ 0,5 tỷ đồng trở lên. Tỷ trọng DNVVN có vốn đầu tư trên 5 tỷ đồng tuy tăng giảm không ổn định nhưng luôn trên 40% qua các năm.

Bảng 2.3: Tỷ trọng các DNVVN tại TP HCM có vốn trên 5 tỷ.

Năm	2000	2001	2002	2003	2004
Tỷ trọng nhóm DN có vốn trên 5 tỷ (%)	44,53	42,86	47,02	46,78	48,31

Nguồn: tính toán của tác giả từ số liệu của Cục TK TPHCM tháng 01/2007.

Sự cải thiện mạnh mẽ về chất trong hoạt động sản xuất – kinh doanh của DNVVN Thành phố thể hiện ở chỗ: tuy số lượng doanh nghiệp bị lỗ tăng lên nhưng mức lỗ bình quân đang ngày càng giảm đi – mức lỗ bình quân năm 2004 chỉ bằng ½ mức lỗ bình quân năm 2001. Bên cạnh đó, mức lãi bình quân cũng đang ngày càng tăng – mức lãi bình quân năm 2004 đã cao hơn 20% so với mức lãi bình quân năm 2001. Những kết quả này đã góp phần làm gia tăng mức doanh thu thuần bình quân, làm chậm tốc độ gia tăng tổng mức lỗ, tăng số doanh nghiệp làm ăn có lãi.....

Bảng 2.4: Tình hình lãi lỗ của các doanh nghiệp TP HCM từ 2001 đến 2004.

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004
Tổng số doanh nghiệp	11.446	15.527	18.582	23.670
Tỷ lệ doanh nghiệp có lãi/tổng số DN (%)	65,4	63,8	59,6	56,7
Tổng mức lãi (Tỷ đồng)	10.168	14.775	17.373	21.684
Lãi bình quân 1 doanh nghiệp (Triệu đồng)	1.358	1.492	1.568	1.615
Tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ/tổng số DN (%)	34,6	36,2	40,4	43,3
Tổng mức lỗ (Tỷ đồng)	3.379	3.332	3.977	4.224
Lỗ bình quân 1 doanh nghiệp (Triệu đồng)	853	592	530	412

Nguồn: Cục Thống kê TPHCM, [43].

d.) Đa đa số doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế ngoài quốc doanh là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Theo báo cáo của UBND TPHCM, đến cuối năm 2004 Thành phố có tổng

cộng 45.584 DNVVN, chiếm 89,5% trong tổng số doanh nghiệp nội địa hiện có trên địa bàn; trong số 45.584 DNVVN đó, những loại hình doanh nghiệp chính yếu của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh như: công ty cổ phần, công ty TNHH và doanh nghiệp tư nhân... chiếm đa số tuyệt đối (trên 90%). Kết hợp với việc trích lọc số liệu thống kê của Cục thống kê thành phố năm 2005 về những doanh nghiệp có vốn nhà nước có khả năng thuộc nhóm DNVVN như là công ty TNHH nhà nước (đến hết năm 2004 chỉ có 13 công ty) và công ty cổ phần có vốn nhà nước (đến hết năm 2004 chỉ có 253 công ty), chúng tôi nhận thấy rằng: *đại đa số doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế ngoài quốc doanh ở Thành phố là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chính vì vậy, những thành quả của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh cũng có thể coi như của DNVVN<sup>9</sup>.*

Bảng 2.5: Tình hình phát triển DNVVN TPHCM theo Luật Doanh nghiệp.

Loại DN	1991- 1999	2000	2001	2002	2003	2004	Tổng cộng
Công ty hợp danh	0	1	0	0	1	1	3
Công ty TNHH 1 TV	0	8	17	12	27	19	83
Công ty cổ phần	100	154	396	477	504	803	2.434
Công ty TNHH	4.652	2.809	4.476	5.130	6.032	7.475	30.574
DN tư nhân	3.211	1.535	1.768	1.739	1.868	1.722	11.843
DN nhà nước	601	4	9	4	6	23	647
Tổng cộng DNVVN	8.564	4.511	6.666	7.362	8.438	10.043	45.584

Nguồn: Kế hoạch phát triển DNVVN TPHCM giai đoạn 2006 – 2010 [43].

e.) Doanh nghiệp vừa và nhỏ tham gia vào hầu hết các ngành nghề trong nền kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.

Với chính sách thúc đẩy sự phát triển của các DNVVN mà bước cụ thể hóa là Luật Doanh nghiệp, các DNVVN của thành phố không những ngày càng phát triển mạnh về số và chất lượng mà còn phát triển phong phú về ngành nghề hoạt động. Đến nay các DNVVN của thành phố đã tham gia hầu hết các ngành nghề trong nền kinh tế, trong đó chủ yếu tập trung vào các ngành nghề như: buôn bán, sửa chữa

<sup>9</sup> Một minh họa khác cho vấn đề này: Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc Bộ Kế hoạch đầu tư đã thống kê thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm tới 99% trong tổng số doanh nghiệp, trong đó có tới 96% doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc khu vực kinh tế tư nhân. Do đó, trong các phân tích của mình cho kế hoạch phát triển DNNVV Việt Nam 2006 - 2010, Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đã lấy khu vực kinh tế tư nhân giả định làm khối các DNNVV.

máy móc, thiết bị sinh hoạt; cung cấp dịch vụ; công nghiệp chế biến; khách sạn – nhà hàng; xây dựng.... Các DNVVN trong các ngành này là nhân tố chủ yếu tạo nên sự đóng góp rất lớn của các ngành vào GDP của thành phố trong các năm qua.

#### 2.1.2.2.2 *Những mặt hạn chế của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại thành phố:*

a.) Mức độ vận dụng luật pháp trong kinh doanh chưa thường xuyên và đầy đủ:

Có thể thấy rằng nền kinh tế Việt Nam mang đậm dấu ấn của nền văn minh nông nghiệp lúa nước với các mối quan hệ bị chi phối bởi cả “lý” và “tình” nên cung cách kinh doanh “ít vận dụng pháp luật” đã ăn sâu vào tiềm thức của nhiều lớp doanh nhân, kể cả lớp doanh nhân đương đại. Họ đã quen cung cách kinh doanh trên sự tin cậy là chính với các đối tác quen biết (ví dụ: bán gói đầu hàng hóa mà không có hợp đồng ràng buộc, cuối năm âm lịch mới thanh toán). Cho nên các DNVVN không có thói quen vận dụng đến sự bảo vệ của pháp luật cho hoạt động kinh doanh của mình. Ngoài ra, mức độ dễ thiên lệch của hệ thống luật pháp chưa cao, thủ tục pháp lý rườm rà, sự lợi dụng kẽ hở của luật để vụ lợi của viên chức biến chất... đã tạo ra tâm lý e ngại cho doanh nghiệp trong việc vận dụng luật pháp, dẫn đến hình thành quan niệm “tránh được dây dưa với luật pháp thì tốt nhất cứ tránh”. Tóm lại, các DNVVN chỉ vận dụng đến luật pháp trong những trường hợp tối cần thiết như là thực hiện nghĩa vụ với nhà nước, những thương vụ rất lớn hoặc xử lý các hậu quả xấu.... chứ họ không có thói quen vận dụng luật pháp để ngăn ngừa các rủi ro và bảo vệ triệt để cho quyền lợi của mình.

b.) Trình độ quản lý chưa cao.

Hầu hết các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh đều bị hạn chế về trình độ quản lý. Trong đội ngũ quản lý tại các doanh nghiệp này có ít người được đào tạo bài bản hoặc có trình độ chuyên môn cao (đại học, trên đại học...) nên họ yếu về kỹ năng quản lý; thiếu kiến thức, thiếu thông tin về thị trường, công nghệ...; chậm cập nhật những tiến bộ mới trong quản trị doanh nghiệp.... Kết quả điều tra doanh nghiệp của Viện Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh năm 2001 cho thấy tỷ lệ lao động có trình độ từ bậc đại học trở lên trong doanh nghiệp vừa và nhỏ rất thấp – dưới 10%. Báo cáo của thành phố Hồ Chí Minh về hiện trạng DNVVN cũng khẳng định sự hạn chế

về trình độ quản lý ở các DNVVN: “trình độ của đội ngũ quản lý còn yếu kém do chưa được đào tạo cơ bản tại các trường lớp, đa số phát triển từ kinh nghiệm”<sup>10</sup>.

c.) Công nghệ lạc hậu, máy móc thiết bị cũ chậm đổi mới.

Hạn chế về công nghệ của các DNVVN của thành phố Hồ Chí Minh thể hiện ở *trình độ công nghệ lạc hậu và tính đồng bộ của dây chuyền công nghệ thấp*.

Hiện nay, phần lớn công nghệ mà DNVVN của thành phố Hồ Chí Minh đang sử dụng đã trở nên lạc hậu từ 10 – 30 năm. Kết quả khảo sát về đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam<sup>11</sup> cho thấy mức độ hiện đại của công nghệ đang sử dụng trong các doanh nghiệp của Thành phố tương đối thấp: 63% doanh nghiệp sử dụng công nghệ từ những năm 90 của thế kỷ 20; 37% doanh nghiệp sử dụng công nghệ của những năm 80 và 70. Mức độ áp dụng công nghệ tự động hóa của DNVVN Thành phố cũng không cao: chỉ có 43% doanh nghiệp có tỷ lệ thiết bị tự động – bán tự động ở mức trên 50%; 36% doanh nghiệp có tỷ lệ thiết bị tự động – bán tự động ở mức từ 25% - 50%; còn lại 21% doanh nghiệp có tỷ lệ thiết bị tự động – bán tự động ở mức dưới 25%. Số liệu điều tra của Viện Kinh tế thành phố năm 2001 cho thấy tỷ lệ máy móc thiết bị tự động trong các DNVVN khá thấp trong khi tỷ lệ máy móc thiết bị bán tự động, cơ giới khá cao.

Bảng 2.6: Tỷ lệ máy móc thiết bị tự động trong các DNVVN TP HCM (%).

<b>Trình độ</b>	DNVVN thuộc thành phần kinh tế nhà nước	DNVVN thuộc thành phần kinh tế tư nhân	DNVVN thuộc thành phần kinh tế có vốn nước ngoài	DNVVN thuộc thành phần kinh tế tập thể
<b>Tự động hoàn toàn</b>	<b>7,5</b>	<b>7,9</b>	<b>26,3</b>	<b>10</b>
Bán tự động	33,3	34,7	41,9	35
Cơ giới	8,3	12,1	13,9	3,3
Bán cơ giới	22,7	17,3	11	26,7
<b>Thủ công</b>	<b>28,2</b>	<b>28</b>	<b>6,9</b>	<b>25</b>
<b>Cộng</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Nguồn: Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh – Điều tra doanh nghiệp 2001 [47].

Bên cạnh đó, tính đồng bộ của dây chuyền công nghệ được sử dụng trong các doanh nghiệp Thành phố cũng chưa cao. Kết quả khảo sát về đổi mới công nghệ tại

<sup>10</sup> UBND TPHCM, Báo cáo kế hoạch phát triển DNVVN của TPHCM giai đoạn 2006 – 2010, trang 4.

<sup>11</sup> Do Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương phối hợp với UNDP tiến hành, công bố năm 2005.

các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam cho thấy: 21% doanh nghiệp sử dụng dây chuyền công nghệ đồng bộ ở mức cao, 73% các doanh nghiệp sử dụng dây chuyền công nghệ đồng bộ ở mức trung bình và 5% doanh nghiệp sử dụng dây chuyền công nghệ đồng bộ ở mức thấp.

d.) Thiếu thôn cơ sở vật chất.

Các DNVVN thành phố hiện gặp nhiều hạn chế về cơ sở vật chất như đất đai, nhà xưởng, trang thiết bị công nghệ thông tin... cho sản xuất. Số liệu điều tra của Viện Kinh tế thành phố năm 2001 cho thấy trong số 454 DNVVN thuộc thành phần kinh tế tư nhân được hỏi, chỉ có 239 doanh nghiệp có nhà xưởng thuộc quyền sở hữu của chủ doanh nghiệp. Số máy tính bình quân của doanh nghiệp thấp, tỷ lệ doanh nghiệp ứng dụng thương mại điện tử chưa đạt 1%.

Bảng 2.7: Tình hình cơ sở vật chất về công nghệ thông tin của các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh năm 2001.

Tiêu thức	DNVVN thuộc thành phần kinh tế nhà nước	DNVVN thuộc thành phần kinh tế tư nhân	DNVVN thuộc thành phần kinh tế có vốn nước ngoài	DNVVN thuộc thành phần kinh tế tập thể
Số máy tính bình quân/doanh nghiệp	9,9	9,8	12,4	9,8
Tỷ lệ DN ứng dụng TMĐT	0,5	0,5	0,5	0,5

Nguồn: Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh – Điều tra doanh nghiệp 2001 [47].

e.) Chất lượng nhân lực chưa cao, đầu tư cho đào tạo lao động còn thấp.

Trình độ lao động trong các DNVVN thành phố hiện còn thấp. Số liệu thống kê của Viện Kinh tế thành phố năm 2001 cho thấy tỷ lệ công nhân kỹ thuật dưới bậc 4 trong các DNVVN của thành phố còn khá cao – trên 60% ở doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế nhà nước, tư nhân và tập thể.

Bảng 2.8: Cơ cấu trình độ lao động trong các DNVVN TPHCM năm 2001.

Trình độ	DNVVN thuộc thành phần kinh tế nhà nước	DNVVN thuộc thành phần kinh tế tư nhân	DNVVN thuộc thành phần kinh tế có vốn nước ngoài	DNVVN thuộc thành phần kinh tế tập thể
Cao đẳng, trung cấp	5,4	5,6	5,2	10,4
Công nhân kỹ thuật bậc 4	24,2	19,3	51,3	21,7
Công nhân kỹ thuật dưới bậc 4	61,0	67,7	36,2	65,7



Nguồn: Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh – Điều tra doanh nghiệp 2001 [47].

Mặt khác, việc đầu tư cho đào tạo lao động vẫn chưa được chú trọng đầy đủ nên các doanh nghiệp này khó có điều kiện để nâng cao trình độ lao động. Kết quả khảo sát về đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam cho thấy: tỷ lệ doanh nghiệp chi cho đào tạo cán bộ kỹ thuật và công nhân tại các doanh nghiệp thành phố Hồ Chí Minh nói chung chỉ đạt 57%; mức chi đầu tư cho đào tạo khá thấp: 0,18% tính trên doanh thu trung bình của 3 năm 2001, 2002, 2003. Bên cạnh đó, chế độ đãi ngộ chưa được chú ý đúng mức dẫn đến các doanh nghiệp này khó giữ chân người lao động đã có kinh nghiệm, tay nghề vững vàng.

f.) Khả năng tiếp cận nguồn vốn thấp.

Hiện nay nhu cầu bổ sung vốn kinh doanh của các DNVVN thành phố là rất lớn. Tuy nhiên, trong thời gian qua, các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh gặp khá nhiều khó khăn trong việc tiếp cận với các nguồn vốn. Các doanh nghiệp nêu nhiều nguyên nhân của tình trạng “khát vốn” này, trong đó các nguyên nhân chính là: (i) sự thiếu thông tin (về doanh nghiệp) từ ngân hàng; (ii) thủ tục về kiểm tra, đánh giá tài sản thế chấp vẫn còn phức tạp; (iii) trình độ của một số nhân viên ngân hàng còn hạn chế dẫn tới việc hướng dẫn vay vốn một cách sơ sài; (iv) ngân hàng định giá tài sản quá thấp, chỉ bằng 1/3 giá trị tài sản thực tế. Do vậy, các DNVVN chủ yếu huy động vốn từ bạn bè, thân nhân và thường hay thiếu vốn.

g.) Hoạt động phân tán, manh mún; tính liên kết thấp.

Việc liên kết trong một hiệp hội ngành nghề của các DNVVN hiện nay còn nặng về hình thức nhẹ về thực tiễn. Các doanh nghiệp tuy cùng là thành viên trong một hiệp hội nhưng chưa hình thành một “liên minh” đúng nghĩa mà rời rạc, kém hợp tác, làm suy yếu lẫn nhau. Các hiệp hội của doanh nghiệp Việt Nam nói chung chỉ mang tính đại diện quyền lợi của hội viên (nhưng cũng chưa đầy đủ), cung ứng một số dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cho hội viên và kêu gọi hội viên tham gia một số hoạt động vì cộng đồng. Bên cạnh đó, sự liên kết giữa các DNVVN với các doanh nghiệp lớn vẫn chưa mang tính gắn bó chiến lược, thiếu tính hệ thống.

2.1.2.3 Vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với thành phố Hồ Chí Minh.

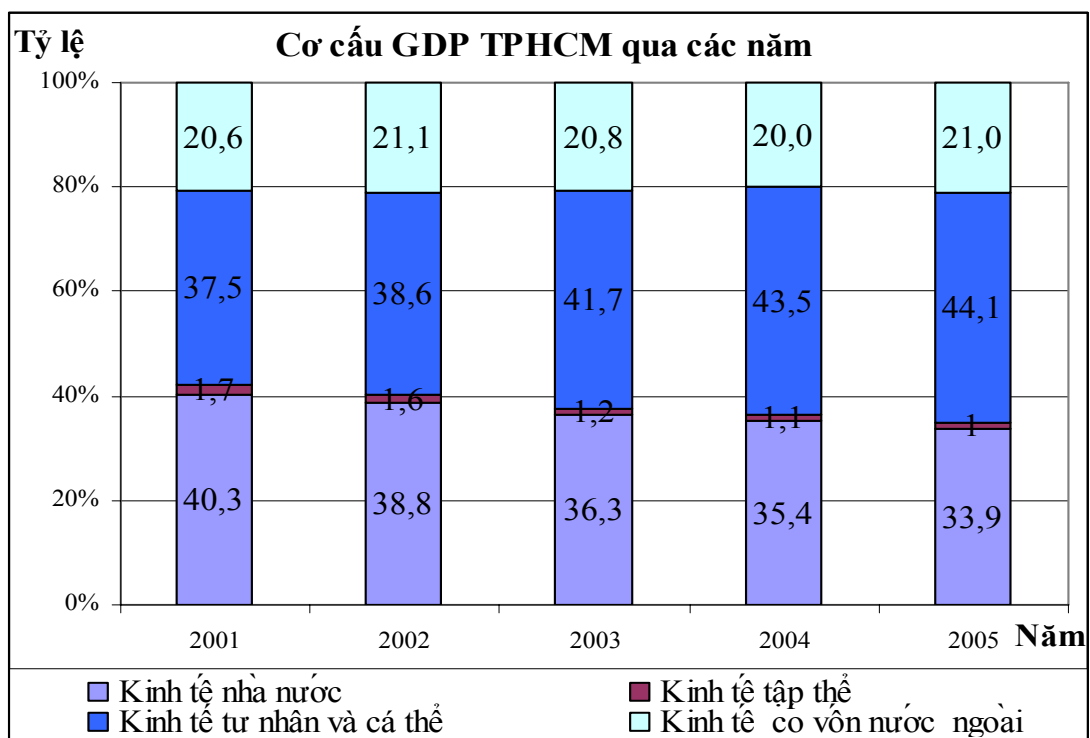
Với những đặc điểm, hiện trạng như trên, các DNVVN đã có vai trò khá quan trọng, đóng góp không nhỏ vào thành tựu kinh tế - xã hội của thành phố trong các năm qua như góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đóng góp vào ngân sách, tạo việc làm, tăng thu nhập cho đời sống nhân dân.... Sau đây, chúng tôi giới thiệu một số vai trò chính của các DNVVN đối với kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.

### 2.1.2.3.1 Doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng đóng góp lớn vào tăng trưởng kinh tế của thành phố Hồ Chí Minh.

Theo nhận định của Cục thống kê thành phố, trong các thành phần kinh tế, đóng góp nhiều nhất vào tốc độ tăng trưởng 12,21% trong năm 2005 của Thành phố là khu vực kinh tế ngoài quốc doanh (6,54%); kế đến là khu vực kinh tế nhà nước (3,55%) và khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài (2,12%).

Xét về tỷ lệ đóng góp giá trị vào GDP trên địa bàn thành phố, hai thành phần: kinh tế tư nhân (trong đó chủ yếu là các DNVVN) và kinh tế cá thể luôn có mức đóng góp lớn nhất so với các thành phần kinh tế khác và có xu thế tăng dần.

Hình 2.2: Kinh tế tư nhân ngày càng đóng góp lớn trong GDP của TPHCM.



Nguồn: Số liệu lấy từ Niên giám thống kê 2005 [22].

Như vậy, đến năm 2005, với vai trò là lực lượng nòng cốt, các DNVVN đã giúp cho thành phần kinh tế tư nhân và kinh tế cá thể đóng góp đến 44,1% GDP của Thành phố, góp phần thúc đẩy kinh tế thành phố ngày càng tăng trưởng mạnh mẽ.

#### 2.1.2.3.2 *Doanh nghiệp vừa và nhỏ đã góp phần giải quyết việc làm cho lực lượng lao động thành phố và các tỉnh thành lân cận.*

Các DNVVN của thành phố đã góp phần không nhỏ giải quyết việc làm không chỉ cho người lao động của thành phố Hồ Chí Minh mà còn cho cả lực lượng lao động của các tỉnh thành lân cận với số lượng khoảng 177.000 lượt người mỗi năm<sup>12</sup>. Khả năng giải quyết việc làm của các DNVVN còn thể hiện qua mật độ dân/doanh nghiệp của thành phố Hồ Chí Minh là 250<sup>13</sup> (250 dân có 01 DNVVN) – đứng thứ 1 trong cả nước, so với mức 930 của cả nước và 267 của Hà Nội.

Bảng 2.9: Khả năng giải quyết việc làm của các doanh nghiệp Thành phố.

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Tổng số lao động có việc làm	174.260	208.134	210.988	221.600
Kinh tế ngoài quốc doanh và có vốn nước ngoài				
Số tuyệt đối	164.959	177.293	179.396	-
Số tương đối	<b>94,66</b>	<b>85,18</b>	<b>85,03</b>	

Nguồn: Kế hoạch phát triển DNVVN TPHCM giai đoạn 2006 – 2010 [43].

Bảng trên cho thấy, khu vực kinh tế ngoài quốc doanh và kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài – trong đó chủ yếu là DNVVN – luôn góp phần tạo ra trên 85% việc làm mới hằng năm. Vì vậy, nếu không có các DNVVN thì Thành phố sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc giải quyết việc làm cho người lao động.

#### 2.1.2.3.3 *Doanh nghiệp vừa và nhỏ đã góp phần tạo ra sức cạnh tranh năng động cho nền kinh tế thành phố.*

Hoạt động kinh doanh của các DNVVN trong hầu hết các ngành nghề kinh tế của thành phố Hồ Chí Minh diễn ra rất sôi động. Từ đó, họ đã góp phần không nhỏ tạo nên sự cạnh tranh quyết liệt, sôi động trong nền kinh tế thành phố. Với tính linh hoạt, uyển chuyển của mình, các doanh nghiệp này nắm bắt nhanh nhạy các cơ hội

<sup>12</sup> Lê Văn Sự, Tổng quan tình hình phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của 10 tỉnh, thành phố và những phát hiện ban đầu, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, tháng 07 năm 2006, trang 6.

<sup>13</sup> Lê Văn Sự, tài liệu đã dẫn, trang 4.

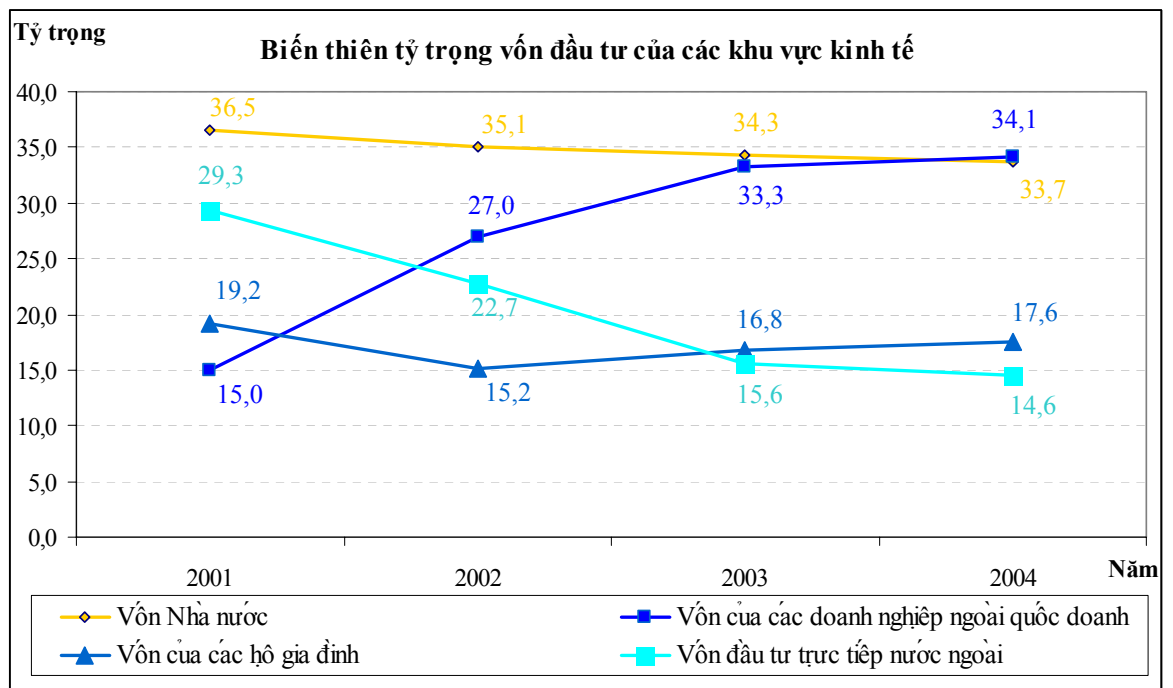
kinh doanh, nhanh chóng đưa ra các quyết định, tích cực cạnh tranh để giành lấy những cơ hội trong kinh doanh.

Mặt khác, sự năng động của các DNVVN cũng đã góp phần tạo nên sự năng động, tính cạnh tranh mạnh mẽ của nền kinh tế thành phố so với các vùng kinh tế khác của cả nước. Số liệu điều tra năm 2004 của MPDF từ các doanh nghiệp (với tỷ lệ doanh nghiệp có số lao động từ 0 – 99 lao động chiếm tới 60 %) đã cho thấy điểm số cạnh tranh nội địa của thành phố là 6,78 – cao nhất trong các thành phố được khảo sát, đồng thời cũng cao hơn cả những chỉ số phụ khác trong chỉ số cạnh tranh.

#### 2.1.2.3.4 Doanh nghiệp vừa và nhỏ là một kênh huy động các nguồn lực quan trọng cho nền kinh tế thành phố.

Trong những năm vừa qua, DNVVN là một kênh rất hữu hiệu giúp Thành phố huy động nguồn vốn trong nhân dân trị giá hàng ngàn tỷ đồng trong bối cảnh thị trường chứng khoán ở Việt Nam chưa phát triển cao. Trong những năm gần đây, tỷ trọng vốn đầu tư của thành phần kinh tế ngoài nhà nước luôn cao hơn các thành phần kinh tế khác trong tổng vốn đầu tư của thành phố.

Hình 2.3: Sự gia tăng tỷ trọng vốn đầu tư của các DN ngoài quốc doanh.

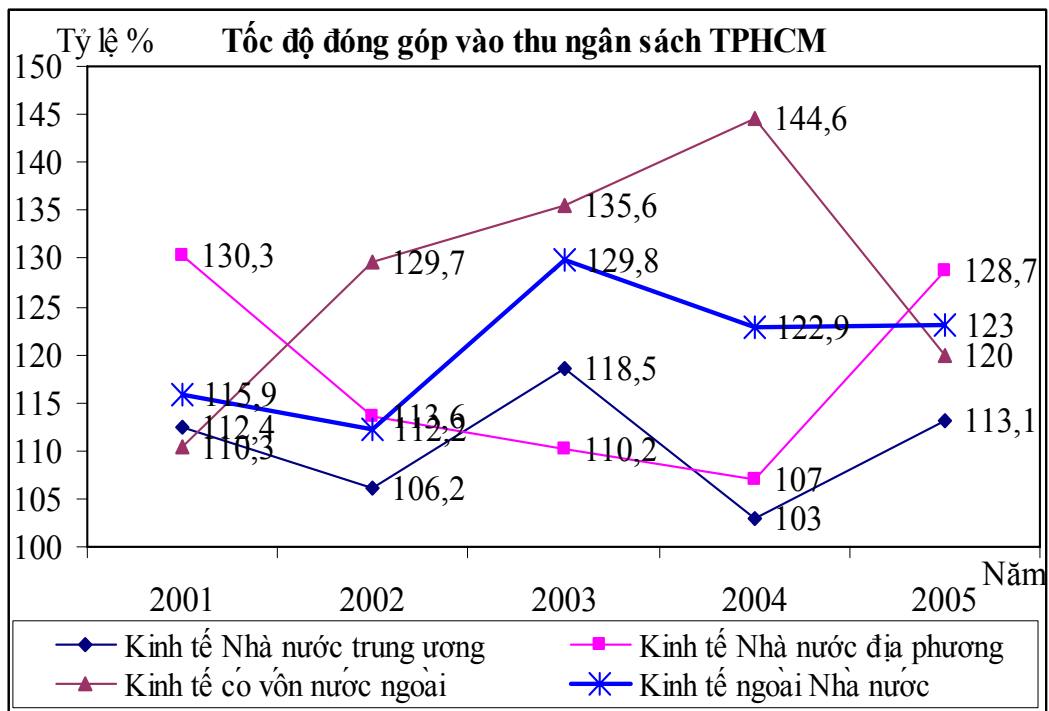


Nguồn: Số liệu lấy từ Niên giám thông kê 2005 [22].

Cùng với vai trò là một kênh huy động vốn, các DNVVN còn có vai trò là một kênh để huy động nguồn lực con người cho kinh tế thành phố như đã trình bày ở trên. Khả năng tạo việc làm cho các lực lượng lao động nói trên của các DNVVN đã giúp cho thành phố không chỉ làm tốt nhiệm vụ giải quyết việc làm cho người lao động, hạn chế bớt thất nghiệp mà còn tận dụng tốt nhất nguồn lao động có được cho công cuộc phát triển kinh tế.

Không chỉ là kênh huy động nguồn vốn và nguồn lao động cho kinh tế thành phố, các DNVVN còn là một trong các nguồn thu ngân sách tương đối lớn. Tỷ trọng đóng góp của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh (đại diện cho loại hình các DNVVN) khá ổn định với mức từ 8% – 9%. Đồng thời, tốc độ tăng thu ngân sách từ khu vực kinh tế này đã duy trì được mức tăng trên 20% trong các năm gần đây.

Hình 2.4: Tình hình đóng góp vào thu ngân sách của các thành phần kinh tế.



Nguồn: Số liệu lấy từ Niên giám thống kê 2005 [22].

#### 2.1.2.3.5 Doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng vai trò chủ đạo trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế của thành phố.

Có thể thấy rằng trong quá trình tiến hành chuyển dịch cơ cấu kinh tế của

Thành phố, các DNVVN có vai trò chủ đạo. Với số lượng gia tăng hằng năm chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng số doanh nghiệp mới thành lập và tham gia tích cực vào các ngành thuộc lĩnh vực kinh tế dịch vụ và công nghiệp, các DNVVN đã góp phần quan trọng trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế thành phố. Minh chứng rõ nhất là tỷ trọng doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân (trong đó DNVVN chiếm trên 90%) tham gia sản xuất, kinh doanh trong khu vực kinh tế dịch vụ ngày càng tăng và hiện chiếm tỷ trọng cao hơn so với khu vực công nghiệp (88,09% so với 85,82%). Nhờ đó, các DNVVN đã góp phần làm cho trị giá sản xuất của ngành dịch vụ liên tục gia tăng và chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong GDP.

Bảng 2.10: Tỷ trọng doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp và thương mại dịch vụ (%).

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Công nghiệp</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
Kinh tế nhà nước	8,89	6,59	5,29	3,92	3,05
Kinh tế tập thể	2,80	2,08	1,83	1,29	1,05
<b>Kinh tế tư nhân</b>	<b>71,69</b>	<b>75,90</b>	<b>79,04</b>	<b>83,42</b>	<b>85,82</b>
Kinh tế có vốn nước ngoài	16,62	15,43	13,83	11,37	10,08
<b>Thương mại - dịch vụ</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
Kinh tế nhà nước	14,47	13,21	9,94	9,05	8,46
Kinh tế tập thể	3,65	3,02	2,33	2,16	2,11
<b>Kinh tế tư nhân</b>	<b>79,82</b>	<b>82,03</b>	<b>86,28</b>	<b>87,42</b>	<b>88,09</b>
Kinh tế có vốn nước ngoài	2,07	1,75	1,45	1,38	1,35

Nguồn: tính toán của tác giả từ số liệu của Cục thống kê TP Hồ Chí Minh.

#### 2.1.2.3.6 Doanh nghiệp vừa và nhỏ là môi trường đào tạo các nhà quản lý doanh nghiệp.

Mặc dù đội ngũ quản lý ở các DNVVN vẫn còn nhiều yếu kém về kiến thức và kỹ năng quản lý nhưng môi trường kinh doanh tại các doanh nghiệp này vẫn đang là nơi đào tạo khá tốt các nhà quản lý doanh nghiệp. Đây là nơi tiếp nhận số lượng lớn sinh viên mới ra trường vào làm việc, tạo cơ hội cho họ rèn luyện để trở thành những nhà quản lý trong tương lai. Mặt khác, với đặc thù của DNVVN, các nhà quản lý tại đây được rèn luyện nhiều phẩm chất cần thiết cho một nhà quản lý như tính năng động, sự linh hoạt, tinh thần trách nhiệm, sự nhạy bén với các cơ hội

kinh doanh, khả năng quan hệ giao dịch rộng với các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp (đối tác, các cơ quan công quyền, báo chí...), tinh thần đồng đội... Một minh chứng sống động cho sự trưởng thành của các nhà quản lý tại DNVVN đó là nhiều doanh nhân trẻ, thành đạt trong xã hội (ví dụ như doanh nhân Đặng Lê Nguyên Vũ.....); nhiều doanh nghiệp lớn trong nền kinh tế thành phố Hồ Chí Minh hiện nay (ví dụ như Công ty Nguyễn Hoàng hoạt động trong lĩnh vực máy tính – công nghệ thông tin....) đều xuất thân từ các DNVVN.

#### 2.1.2.4 Định hướng phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2006 – 2010.

Trên cơ sở định hướng phát triển kinh tế giai đoạn 2006 – 2010 và vai trò quan trọng của các DNVVN như trên, quan điểm phát triển DNVVN giai đoạn 2006 – 2010 của Thành phố mang những nét chủ đạo như sau:

*Thứ nhất*, tiếp tục khơi dậy và phát huy tiềm năng của các doanh nghiệp; bảo đảm cho doanh nghiệp hoạt động bình đẳng, phát triển cả về quy mô, chất lượng và sức cạnh tranh; tăng thêm nhiều doanh nghiệp mới.

*Thứ hai*, chuyển dần hoạt động trợ giúp từ xu hướng bao cấp sang nâng cao năng lực, tăng cường tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của doanh nghiệp.

*Thứ ba*, tiếp tục triển khai thực hiện đầy đủ nội dung của Nghị định 90 của Chính phủ về trợ giúp các DNVVN.

Với quan điểm định hướng như vậy, mục tiêu phát triển DNVVN giai đoạn 2006 – 2010 của Thành phố như sau:

*Thứ nhất*, ước tính đến cuối năm 2010, Thành phố sẽ có khoảng 120.000 DNVVN và khoảng 190.000 hộ kinh doanh cá thể, tổ hợp tác và HTX, trong đó, xu hướng chuyển đổi từ hộ kinh doanh cá thể, tổ hợp tác, hợp tác xã lên doanh nghiệp ngày càng tăng.

*Thứ hai*, khuyến khích các DNVVN tham gia với vai trò vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn trong các khâu như: hoàn tất bao bì, sản xuất chi tiết phụ, hoàn tất công đoạn cuối của các sản phẩm, dịch vụ hậu cần.... Đẩy mạnh phát triển khu vực thương mại dịch vụ, củng cố và nâng cao chất lượng sản xuất công nghiệp; khuyến

khích DNVVN đầu tư vào các ngành, sản phẩm có khả năng cạnh tranh cao, tiềm năng thị trường tương đối lớn, có hàm lượng chất xám cao.

*Thứ ba*, tạo điều kiện để các DNNVV tham gia các hiệp hội doanh nghiệp, ngành nghề, câu lạc bộ doanh nghiệp, nhằm củng cố và đẩy mạnh hoạt động cộng đồng của các DNNVV thông qua các hiệp hội.

*Thứ tư*, thu hút các nguồn lực từ nước ngoài để trợ giúp một cách thiết thực, trực tiếp cho DNVVN về các dịch vụ về thông tin, tiếp thị mở rộng thị trường, đào tạo, công nghệ..., giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của DNVVN.

*Thứ năm*, trong định hướng phát triển DNVVN chú trọng xây dựng các làng nghề truyền thống, củng cố ngành nghề sản xuất thủ công mỹ nghệ có giá trị, phục vụ xuất khẩu và khách du lịch.

### **2.1.3 Sự chuẩn bị của các doanh nghiệp vừa và nhỏ và chính quyền thành phố Hồ Chí Minh cho việc Việt Nam gia nhập WTO.**

2.1.3.1 Công tác chuẩn bị của Chính quyền thành phố hỗ trợ cho các doanh nghiệp:

*2.1.3.1.1 Thực hiện chuẩn bị tốt về mặt tư tưởng, thông tin, tuyên truyền:*

Trong các năm qua, chính quyền thành phố Hồ Chí Minh đã tiến hành nhiều hoạt động trong công tác chuẩn bị về mặt tư tưởng, thông tin, tuyên truyền để hoàn thiện nhận thức của lãnh đạo, nhân dân và giới kinh doanh về Tổ chức thương mại thế giới – WTO.

Thành phố đã tổ chức phổ biến Nghị quyết 07-NQ/TW ngày 27/11/2001 của Bộ Chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế; tổ chức các cuộc tọa đàm về hội nhập và chuẩn bị gia nhập WTO. Thành phố cũng đã định hướng, đặt hàng cho báo chí, các học giả, các nhà khoa học... viết các bài giới thiệu, phân tích các vấn đề liên quan đến WTO như: giảm thuế, trợ cấp, chống bán phá giá, đăng ký nhãn hiệu hàng hóa, thương mại điện tử ... Thông qua các hoạt động đó làm rõ cơ hội và thách thức của hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và việc Việt Nam gia nhập WTO nói riêng

Thành phố đã chỉ đạo các sở, ban, ngành có liên quan phối hợp tổ chức hàng trăm buổi hội thảo chuyên đề, tổ chức các khoá huấn luyện cho hàng ngàn doanh nhân, tổ chức các cuộc gặp gỡ định kỳ với các doanh nghiệp... nhằm giúp họ nâng



cao nhận thức, ý thức chủ động đối phó với các thách thức và khả năng khai thác các thời cơ của việc hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và gia nhập WTO nói riêng.

#### *2.1.3.1.2 Sửa đổi, bổ sung và công khai các cơ chế, chính sách kinh tế.*

Thành phố đã điều chỉnh những hạn chế, thiếu sót trong hoạt động quản lý kinh tế – thương mại – đầu tư theo hướng công khai, minh bạch, tạo điều kiện dễ dàng, thông thoáng. Thành phố đã chỉ đạo các sở, ngành và các cơ quan có liên quan triển khai việc thực hiện, nghiên cứu và tìm hiểu những văn bản mới và nhanh chóng triển khai áp dụng. Thành phố cũng đã đẩy mạnh việc phổ biến công khai các thủ tục thành lập doanh nghiệp, đầu tư, ưu đãi đầu tư... cho các doanh nghiệp.

Nhằm tập trung tháo gỡ tất cả các vướng mắc và rào cản để tạo sự thông thoáng cho doanh nghiệp hoạt động và có thể cạnh tranh được tại thị trường trong nước cũng như thị trường nước ngoài, Thành phố đã thực hiện “4 công khai”: công khai trình tự, thủ tục; công khai hồ sơ biểu mẫu; công khai thời gian cấp đăng ký và công khai lệ phí. Ngoài ra, Thành phố còn tiến hành củng cố công tác tổ chức, tăng cường bổ sung cán bộ có năng lực và cung cách phục vụ tốt, năng động để phục vụ doanh nghiệp tốt nhất.

#### *2.1.3.1.3 Xây dựng, thực hiện chương trình phát triển các ngành kinh tế, các sản phẩm công nghiệp chủ lực.*

Trong giai đoạn 2002 – 2005, Thành phố đã triển khai chương trình phát triển các ngành kinh tế và các sản phẩm công nghiệp chủ lực với các biện pháp hỗ trợ về: thủ tục đăng ký nhãn hiệu hàng hoá ra nước ngoài; xử lý khiếu nại về xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ; xây dựng và áp dụng hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng và quản lý tiên tiến; triển khai ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất. Kết quả là đã chọn được 43 sản phẩm công nghiệp chủ lực thuộc các ngành: cơ khí – điện – điện tử, nhựa – cao su, chế biến gỗ, chế biến thực phẩm, giấy, da giày.... Giai đoạn 2005-2010, Thành phố đặt mục tiêu phát triển 60 – 100 sản phẩm chủ lực.

#### *2.1.3.1.4 Xây dựng, thực hiện chương trình huấn luyện, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh.*

Thành phố đã triển khai thực hiện chương trình “Hỗ trợ doanh nghiệp hiện đại

hóa với chi phí thấp tạo ưu thế cạnh tranh tổng hợp đẩy mạnh xuất khẩu thời kỳ 2000 – 2003” với các nội dung như: *hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến, hỗ trợ đăng ký và bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa; tư vấn về các giải pháp tiết kiệm năng lượng* với nhiều chương trình nhánh quan trọng (xem danh sách ở phụ lục). Kết quả: Thành phố đã hỗ trợ 200 doanh nghiệp từ 10% – 15% chi phí áp dụng ISO 9000; tư vấn cho trên 1.000 lượt cá nhân, tổ chức về đăng ký và bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa; giám định hơn 2.700 trường hợp về sở hữu trí tuệ; tư vấn trên 100 doanh nghiệp về các giải pháp tiết kiệm năng lượng...

#### *2.1.3.1.5 Thực hiện đào tạo nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ:*

Để chuẩn bị nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao trình độ quản lý, trong giai đoạn 2001- 2005, thành phố đã tổ chức hàng trăm khóa huấn luyện, hội thảo về hội nhập kinh tế, nghiệp vụ ngoại thương... cho hơn 6.000 doanh nhân. Thành phố cũng đã xây dựng và triển khai các chương trình phát triển nguồn nhân lực cấp cao như: chương trình đào tạo “1.000 giám đốc”, chương trình “300 Thạc sĩ - Tiến sĩ”.... Kết quả là hơn 95% học viên chương trình “1.000 giám đốc” đã áp dụng tốt kiến thức được đào tạo vào hoạt động thực tiễn của doanh nghiệp; hàng trăm học viên đầu tiên của chương trình “300 Thạc sĩ - Tiến sĩ” đã từ nước ngoài trở về làm việc trong các doanh nghiệp của thành phố.

#### *2.1.3.1.6 Thực hiện hỗ trợ việc cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp:*

Để hỗ trợ doanh nghiệp có thêm thông tin về thị trường nước ngoài, thành phố đã xây dựng một cơ sở dữ liệu về thị trường 16 nước (Mỹ, Đức, Pháp, Anh, Nhật, Hàn Quốc, Trung Quốc, Nga, Đài Loan, Nam Phi,...). Thành phố còn thiết lập và vận hành 24/24 “*hệ thống đối thoại doanh nghiệp – chính quyền thành phố*” (<http://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn>) với 18 sở ngành tham gia. Hệ thống đã giúp Thành phố giải đáp được phần lớn các thắc mắc của doanh nghiệp.

#### *2.1.3.1.7 Thực hiện các chương trình đưa khoa học – công nghệ đến với doanh nghiệp.*

Để đưa khoa học – công nghệ đến với doanh nghiệp, thành phố đã thực hiện “chương trình thiết kế, chế tạo thiết bị có trình độ công nghệ tiên tiến với chi phí

thấp so với giá nhập khẩu” và hình thành chợ công nghệ trên mạng (có hơn 900 thiết bị, công nghệ do các đơn vị trong nước sản xuất với chất lượng khá và chi phí thấp) với hàng chục phiên chợ công nghệ đã diễn ra. Bên cạnh đó, thành phố cũng đã triển khai các chương trình liên kết với các cơ sở nghiên cứu khoa học để nghiên cứu ứng dụng và chuyển giao công nghệ, thiết bị mới cho các doanh nghiệp.

#### *2.1.3.1.8 Thực hiện các khảo sát, đánh giá mức độ chuẩn bị của doanh nghiệp cho việc gia nhập WTO.*

Thành phố đã tổ chức một số cuộc khảo sát để có cái nhìn rõ nét về mức độ chuẩn bị cho việc gia nhập WTO của các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố vào các năm 2003, 2005. Thông qua các kết quả khảo sát này, chính quyền thành phố đánh giá tiến trình chuẩn bị gia nhập WTO tại các doanh nghiệp qua từng thời kỳ và tiếp tục đề ra các giải pháp thúc đẩy các doanh nghiệp chuẩn bị chu đáo hơn.

#### *2.1.3.2 Công tác chuẩn bị của bản thân các DNVVN:*

Để chuẩn bị đón nhận thời điểm Việt Nam gia nhập WTO, các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh đã thực hiện một số công tác chuẩn bị như sau:

##### *2.1.3.2.1 Sự chuẩn bị về tư tưởng, nhận thức.*

Thông qua các ý kiến phát biểu trên các phương tiện thông tin đại chúng và các kết quả khảo sát<sup>14</sup>, chúng tôi thấy rằng khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO thì các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh đều đã có sự chuẩn bị nhất định về mặt tư tưởng, nhận thức để tham gia sân chơi lớn này. Có khoảng 46% DNVVN được khảo sát cho biết đã thực hiện trang bị “những hiểu biết về WTO trong doanh nghiệp” để chuẩn bị cho việc Việt Nam gia nhập WTO. Thông qua các kết quả khảo sát, chúng tôi nhận thấy các doanh nghiệp trang bị nhận thức tuy chưa hoàn toàn đầy đủ và sâu rộng nhưng cơ bản đúng hướng về WTO. Đa số các DNVVN nhận thức được tầm quan trọng của việc gia nhập WTO; các cơ hội, thách thức chủ yếu mà WTO sẽ mang lại; những vấn đề quan trọng của WTO hiện nay... cũng như những cung cách hành xử phù hợp trong kinh doanh sau khi Việt Nam gia nhập

<sup>14</sup> Các kết quả khảo sát bao gồm Điều tra doanh nghiệp 2001 của Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh, Khảo sát về đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương công bố năm 2005 và khảo sát các DNVVN tại TP Hồ Chí Minh của tác giả luận văn.

WTO. Tuy vậy, vẫn còn một bộ phận doanh nghiệp nhận thức chưa chuẩn xác.

*2.1.3.2.2 Thực hiện đầu tư, mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ và chuẩn bị về nguồn nhân lực.*

Các kết quả khảo sát cho thấy các DNVVN trên địa bàn thành phố đang thực hiện nhiều hướng để đổi mới công nghệ hiện có (đầu tư mở rộng nhà xưởng sản xuất cũ hiện có, trang bị thêm máy móc thiết bị hiện đại, xây dựng nhà máy, cơ sở vật chất mới, thực hiện tự động hóa ...) Về lâu dài, một số doanh nghiệp còn có kế hoạch tiếp tục thực hiện đầu tư, mở rộng sản xuất và công nghệ trong khoảng 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Tư tưởng chung của họ là: *cần phải đổi mới công nghệ để nâng cao sức cạnh tranh.*

Bảng 2.11: Mức độ cần thiết tiến hành các hoạt động đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp theo địa bàn

Các hoạt động	Các DN ở Hà Nội		Các DN ở TP. HCM	
	Tỷ lệ DN đánh giá "rất cần thiết"	Điểm số trung bình	Tỷ lệ DN đánh giá "rất cần thiết"	Điểm số trung bình
Cải tiến các dây chuyền công nghệ hiện tại	43%	2,4	55%	2,5
Đầu tư mới dây chuyền công nghệ, máy móc, thiết bị	48%	2,3	52%	2,4
Nghiên cứu, thiết kế và sản xuất sản phẩm mới	55%	2,5	63%	2,6
Nâng cao năng lực nguồn nhân lực công nghệ (tuyển dụng, đào tạo)	41%	2,3	48%	2,4
Bổ trí lại tổ chức sản xuất	50%	2,4	21%	2,1

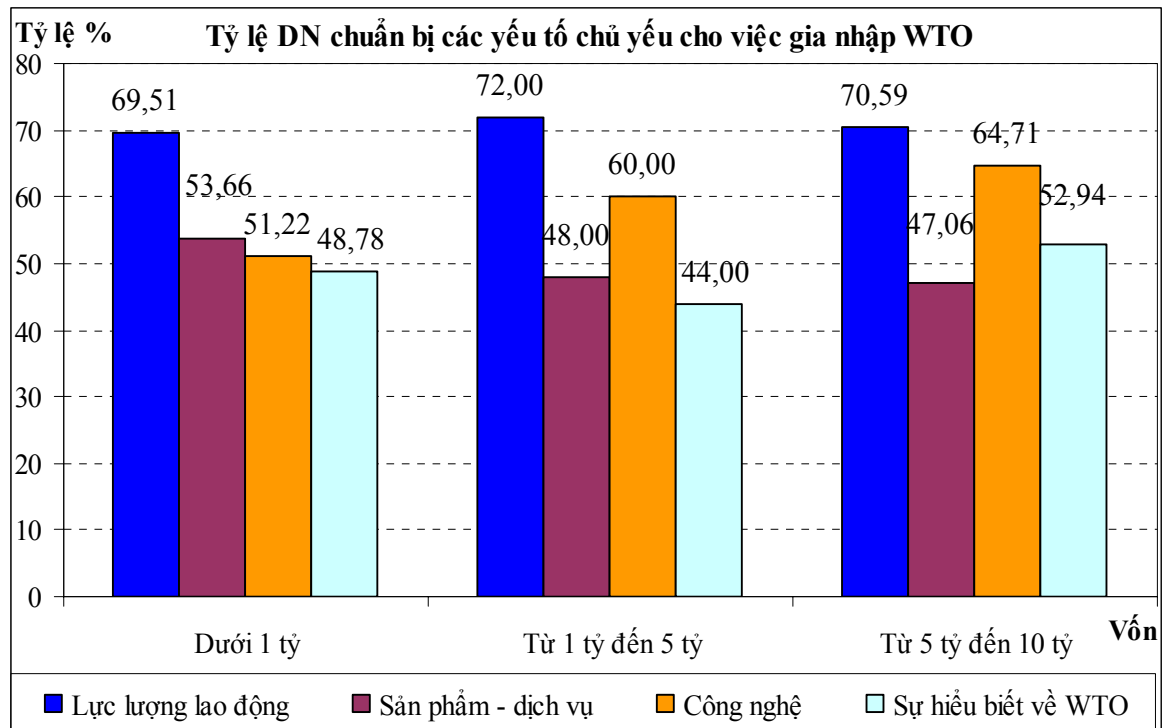
Nguồn: Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (2005) [49].

Cùng với việc “đầu tư, mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ”, các doanh nghiệp thành phố cũng ý thức được vấn đề chuẩn bị về nguồn nhân lực. Các doanh nghiệp cho rằng: “phải tự nâng mình lên bằng việc đổi mới công nghệ, đầu tư nguồn nhân lực”<sup>15</sup>, “trong cạnh tranh thì con người là số một, thiết bị và công nghệ có hiện đại đến mấy nhưng con người không đủ mạnh thì sẽ nhanh chóng bị thua ngay trên sân nhà” và họ “đang tích cực chuẩn bị một đội ngũ nhân lực và trí thức hùng hậu

<sup>15</sup> Thương Mại, Gia nhập WTO- các nhà quản lý, DN nói gì?, số 40, tháng 05/2006.

nhất”<sup>16</sup>. Các kết quả khảo sát cho thấy: với những đặc thù của DNVVN, sự chuẩn bị về lực lượng lao động vẫn được ưu tiên hàng đầu, kế đến là sự chuẩn bị về công nghệ hoặc sản phẩm – dịch vụ khi có đủ khả năng (vốn, trình độ quản lý...). Khoảng cách giữa tỷ lệ chuẩn bị về lực lượng lao động và tỷ lệ chuẩn bị về công nghệ được thu hẹp dần theo quy mô vốn của doanh nghiệp, thể hiện qua con số cụ thể trong từng phân nhóm doanh nghiệp theo quy mô vốn.

Hình 2.5: Các sai biệt trong sự chuẩn bị để gia nhập WTO ở các nhóm DN.



Nguồn: Khảo sát DNVVN tại TPHCM của tác giả.

#### 2.1.3.2.3 Quan tâm, tìm hiểu, cập nhật thông tin.

Đứng trước những cơ hội và thách thức rất lớn từ sự kiện Việt Nam gia nhập WTO, các DNVVN của thành phố đã quan tâm tìm hiểu, cập nhật những thông tin về tổ chức này cũng như các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO. Kết quả khảo sát vào tháng 05/2003 của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh về các vấn đề “doanh nghiệp nên làm để chuẩn bị tham gia WTO” cho thấy vấn đề “quan tâm, tìm hiểu, cập nhật thông tin” được đánh giá ở hàng thứ hai sau vấn đề “tăng

<sup>16</sup> Trang tin điện tử VnExpress, *Doanh nghiệp chuẩn bị cho cuộc chơi mới*, bản tin ngày 27/3/2006.

cường đầu tư, hiện đại hóa sản xuất”. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng rất quan tâm tìm hiểu các thông tin về quá trình Việt Nam đàm phán gia nhập WTO. Trong quá trình Việt Nam đàm phán gia nhập WTO, có nhiều doanh nghiệp đã lên tiếng yêu cầu chính phủ nhanh chóng cung cấp thông tin về tiến trình đàm phán, nội dung cam kết và đề nghị được tham gia ý kiến vào các vòng đàm phán của Việt Nam.

#### *2.1.3.2.4 Tham gia vào các chương trình của thành phố.*

Như đã trình bày ở trên, nhằm giúp các doanh nghiệp chuẩn bị tốt cho giai đoạn cạnh tranh sau khi Việt Nam gia nhập WTO, chính quyền thành phố đã tổ chức nhiều chương trình hỗ trợ doanh nghiệp. Các DNVVN nói riêng và các doanh nghiệp thành phố Hồ Chí Minh nói chung đã nhiệt tình tham gia các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh cho hội nhập của thành phố từ tháng 03/2000. Kết quả đạt được rất khả quan: có gần 300 doanh nghiệp tham gia chào bán thiết bị công nghệ; trên 40 lượt doanh nghiệp đã được bình xét sản phẩm công nghiệp chủ lực (riêng năm 2005, số hồ sơ là 69); trên 200 doanh nghiệp đã tham gia chương trình xây dựng hệ thống quản lý chất lượng và 156 doanh nghiệp đã được cấp chứng chỉ.

#### *2.1.3.2.5 Những mặt tồn tại của các doanh nghiệp khi gia nhập WTO:*

Với những nỗ lực của mình, các DNVVN của thành phố đã khắc phục được một số nhược điểm của mình để cùng cả nước bước vào WTO. Tuy nhiên, nhìn trên tổng thể họ vẫn còn có một số nhược điểm mà quá trình chuẩn bị chưa khắc phục được. Cụ thể như sau:

Thứ nhất, số lượng doanh nghiệp thành phố Hồ Chí Minh nói chung và DNVVN nói riêng hiểu biết rất hạn chế về WTO vẫn còn khá nhiều, sự hiểu biết của các doanh nghiệp về WTO cũng chưa sâu, chưa rộng.

Thứ hai, vẫn còn một bộ phận không nhỏ các doanh nghiệp mơ hồ với những việc phải chuẩn bị khi Việt Nam gia nhập WTO.

Thứ ba, các DNVVN của thành phố chưa định hình rõ được những cơ hội và thách thức sẽ đến khi Việt Nam gia nhập WTO.

Thứ tư, các doanh nghiệp rất khó xác định về sự thay đổi của các nhân tố có

ảnh hưởng thuận lợi hoặc khó khăn cho doanh nghiệp đặt trong các bối cảnh trước và sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

Thứ năm, vẫn còn một tỷ lệ không nhỏ các doanh nghiệp có quan niệm và cách hành động không phù hợp hoặc không xác định được cách hành động phù hợp trong bối cảnh cạnh tranh trong những năm đầu tiên sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

Tóm lại, chúng tôi nhận thấy mức độ sẵn sàng của các DNVVN Thành phố cho việc gia nhập WTO là không đồng đều. Có những doanh nghiệp đã sẵn sàng cao nhưng cũng có những doanh nghiệp không hề có sự thay đổi nào. Tuy vậy, nhìn chung mức độ sẵn sàng của loại hình DNVVN tại thành phố vẫn ở mức chấp nhận được – có thể đánh giá là ở mức trên trung bình. Mức độ sẵn sàng cao hay thấp đều sẽ có những ảnh hưởng nhất định đến hoạt động kinh doanh của họ trong những năm đầu Việt Nam gia nhập WTO.

## **2.2 NHỮNG TÁC ĐỘNG TRONG 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.**

### **2.2.1 Những tác động tích cực:**

#### **2.2.1.1 Tác động từ thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường nước ngoài:**

Với tư cách thành viên của WTO, hàng hóa – dịch vụ của các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều thuận lợi hơn trước đây trong việc tiếp cận thị trường nước ngoài. Đó sẽ là động lực thúc đẩy các DNVVN Thành phố tăng cường xuất khẩu, mở rộng thị trường, chiếm lĩnh thị phần, kiếm các nhà nhập khẩu mới, thiết lập văn phòng đại diện, chi nhánh.... trên thị trường nước ngoài. Các doanh nghiệp ngành dệt may, hải sản, giày dép, thủ công mỹ nghệ... sẽ có điều kiện tốt hơn để xâm nhập vào các thị trường lớn như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Úc.... Việc mở rộng xuất khẩu sang các thị trường khu vực châu Phi, Trung Đông... với các ngành hàng như dệt may, gạo, cao su, hạt tiêu, giày dép, hàng điện tử... cũng sẽ được đẩy mạnh. Hình thức xuất khẩu trực tiếp sẽ dần chiếm ưu thế so với hình thức xuất khẩu gián tiếp.

Để tiếp cận tốt thị trường nước ngoài, các DNVVN Thành phố cần phải ngày

càng hướng đến thị trường nhiều hơn, chú trọng đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường. Hệ quả là việc đổi mới công nghệ, thay đổi chiến lược sản xuất – kinh doanh.... sẽ diễn ra mạnh mẽ. Tuy nhiên chúng tôi cho rằng trong 5 năm đầu tiên, các DNVVN Thành phố vẫn chưa đủ “thực lực” để cạnh tranh ngang ngửa với các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường quốc tế. Do vậy, trong ngắn hạn, tác động này sẽ không đem lại những đột phá lớn cho các DNVVN Thành phố.

#### 2.2.1.2 Tác động từ sự thay đổi môi trường cạnh tranh:

Trong vòng 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, môi trường cạnh tranh của các DNVVN Thành phố sẽ có sự thay đổi ngày càng mạnh mẽ. Trên thị trường nội địa, các DNVVN Thành phố sẽ phải cùng lúc cạnh tranh với nhiều loại hình đối tượng (các tập đoàn, doanh nghiệp lớn, DNVVN Việt Nam; các tập đoàn, các doanh nghiệp lớn, các DNVVN nước ngoài vào hoạt động tại Việt Nam...) trong điều kiện không còn sự bảo hộ của Nhà nước như trước kia. Trên thị trường quốc tế, họ sẽ phải cạnh tranh quyết liệt với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh cùng loại hàng hóa, dịch vụ để duy trì vị thế đã có hoặc tìm kiếm cơ hội xâm nhập vào thị trường.

Để tồn tại được, các DNVVN của thành phố phải tìm mọi cách để định vị hàng hóa, dịch vụ của mình vào trong tâm tưởng của người tiêu dùng. Điều này đòi hỏi họ phải có sự cách tân toàn diện, từ máy móc, công nghệ, con người đến kỹ năng quản trị, sáng tạo, tính chuyên nghiệp trong kinh doanh... trong khoảng thời gian mà hàng rào bảo hộ dù đang được dỡ bỏ dần dần nếu không, họ sẽ bị đào thải mạnh mẽ khi khoảng thời gian quá độ này không còn nữa. Chính vì vậy, sự thay đổi này sẽ thúc đẩy họ tìm kiếm, nắm bắt các cơ hội tiếp cận, học hỏi, du nhập công nghệ, kỹ thuật tiên tiến của thế giới; thúc đẩy các doanh nhân phải nâng cao trình độ quản lý, thay đổi cách suy nghĩ, cách làm việc để đem lại tính hiện đại, chuyên nghiệp cao trong cung cách kinh doanh của doanh nghiệp; thúc đẩy doanh nghiệp hợp lý hóa sản xuất, tiết giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm để tăng sức cạnh tranh.

#### 2.2.1.3 Tác động từ các qui chuẩn luật pháp:

Sau khi gia nhập WTO, hệ thống luật pháp Việt Nam sẽ ngày càng có tính chuẩn mực cao, phù hợp với thông lệ quốc tế, đặc biệt là với hệ thống pháp lý của



WTO. Hệ thống pháp luật được qui chuẩn như vậy sẽ có những tác động tích cực và mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của các DNVVN của thành phố như sau:

*Thứ nhất, các doanh nghiệp sẽ vận dụng pháp luật ngày càng nhiều trong quan hệ kinh doanh để bảo vệ tốt hơn quyền lợi của mình.* Trong khoảng 1 – 2 năm sau ngày Việt Nam gia nhập WTO, các DNVVN của Thành phố có thể chưa từ bỏ được thói quen “kinh doanh ít vận dụng đến luật pháp” vốn có trước đây nhưng sau đó họ sẽ ngày càng vận dụng pháp luật nhiều hơn, sử dụng luật sư thường xuyên hơn... trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Nguyên nhân là họ sẽ học hỏi được hiệu quả của việc vận dụng triệt để luật pháp để bảo vệ tốt hơn quyền lợi của mình từ các doanh nghiệp nước ngoài tham gia kinh doanh trên thị trường Việt Nam.

Thứ hai, môi trường luật pháp có tính minh bạch ngày càng cao sẽ giúp quan hệ giữa doanh nghiệp với các cơ quan công quyền ngày càng thuận lợi, rõ ràng hơn và tiết giảm đáng kể chi phí cho các doanh nghiệp. Trong 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, khả năng vận dụng pháp luật của DNVVN thành phố sẽ tăng lên đáng kể, các kẽ hở pháp luật sẽ được bịt kín dần đi và do môi trường pháp luật được áp dụng chung cho cả doanh nghiệp trong và ngoài nước nên “sự nhùng nhĩu”, “cố tình gây khó khăn”... như trước đó sẽ ngày càng giảm. Mặt khác, với yêu cầu minh bạch hệ thống pháp lý, thúc đẩy tự do thương mại – kinh doanh và thực hiện cơ chế giám sát chính sách thương mại của WTO, các thủ tục phức tạp trong quan hệ giữa doanh nghiệp với cơ quan công quyền cũng sẽ được giảm bớt nên các DNVVN sẽ tiết giảm được đáng kể chi phí giao dịch với các cơ quan công quyền.

Thứ ba, môi trường luật pháp được qui chuẩn sẽ giúp xóa bỏ sự phân biệt đối xử giữa các loại hình doanh nghiệp, trong đó có DNVVN. Trước đây hoạt động của các loại hình doanh nghiệp khác nhau chịu sự điều chỉnh riêng của từng loại luật và nhận được sự đối xử hoàn toàn khác nhau đối với các đầu vào cho sản xuất như đất đai, điện nước, lao động, vốn tín dụng, khoa học công nghệ, thông tin liên lạc..... Chẳng hạn về đất đai, trong khi các doanh nghiệp nhà nước luôn được hưởng những lợi thế thì các công ty tư nhân phải đối diện với những thủ tục phiền hà, trả phí thuê đất cao, phải thuê lại đất từ các doanh nghiệp nhà nước.... Với việc gia nhập WTO,

các văn bản pháp luật mới ban hành trong các năm 2005 – 2006 như Luật cạnh tranh, Luật thương mại, Luật đầu tư, Luật doanh nghiệp.... đã từng bước cải thiện tình trạng nêu trên, tạo ra khả năng được đối xử công bằng cho các doanh nghiệp.

#### 2.2.1.4 Tác động từ hoạt động đầu tư.

Việc gia nhập vào WTO sẽ giúp cho Việt Nam có cơ hội rất lớn để thu hút vốn đầu tư trong nước lẫn nước ngoài, tạo nên những ảnh hưởng tích cực mạnh mẽ đến các DNVVN thành phố.

*Thứ nhất, các DNVVN của thành phố sẽ có những cơ hội kinh doanh mới.* Môi trường đầu tư, kinh doanh sau khi gia nhập WTO được cải thiện mạnh mẽ, việc tham gia và rút khỏi thị trường thuận lợi hơn, nhà nước hạn chế can thiệp vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp... sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho cả nhà đầu tư trong và ngoài nước mạnh dạn bỏ vốn ra kinh doanh. Để có vị trí vững chắc trên thị trường, các nhà đầu tư trong và ngoài nước tất nhiên phải nhanh chóng hiện diện trên thị trường càng sớm càng tốt nên trong khoảng thời gian 5 năm kể từ sau khi Việt Nam gia nhập WTO sẽ có một số lượng lớn doanh nghiệp mới ra đời. Nhờ vậy, các DNVVN của thành phố sẽ có thêm nhiều cơ hội, nhiều đối tác trong kinh doanh.

Thứ hai, các DNVVN của thành phố sẽ có cơ hội tiếp cận với các nguồn vốn trong nước và quốc tế thông qua sự phát triển của thị trường tài chính. Để đạt mục tiêu duy trì mức tăng trưởng trên 8%/năm trong giai đoạn 2006 – 2010 thì “vốn đầu tư toàn xã hội tại Việt Nam dự kiến trong vòng 5 năm lên tới gần 140 tỷ đô la Mỹ, trong đó vốn trong nước chiếm khoảng 65% và vốn nước ngoài khoảng 35%”<sup>17</sup>. Do đó, Chính phủ Việt Nam sẽ tiếp tục thực hiện chính sách đổi mới, huy động tối đa nguồn nội lực và các nguồn lực từ bên ngoài mà cụ thể là: “xây dựng môi trường đầu tư thông thoáng và hấp dẫn để thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài”, “phát triển thị trường vốn trong nước”, “thu hút các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường vốn Việt Nam dưới nhiều hình thức (quỹ đầu tư, công ty quản lý quỹ, tư vấn tài chính, cung cấp các dịch vụ chứng khoán v.v...)”. Mặt khác, sau khi gia

<sup>17</sup> Phát biểu của Bộ trưởng Bộ Tài chính Nguyễn Sinh Hùng tại Diễn đàn “Đầu tư Việt Nam – các cơ hội tiếp cận đầu tư hậu WTO” do Bộ Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với Euromoney tổ chức trong các ngày 15-16/3/2006, tại Hà Nội.

nhập WTO, các thể nhân, pháp nhân nước ngoài được phép mua tối đa 49% cổ phiếu các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán, 30% cổ phần của các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam và chậm nhất kể từ ngày 01/04/2007 các tổ chức tín dụng nước ngoài được phép mở ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Là một trung tâm kinh tế – tài chính của cả nước, thành phố Hồ Chí Minh sẽ đóng vai trò rất lớn trong chiến lược phát triển thị trường tài chính Việt Nam sau khi gia nhập WTO. Do đó, sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các DNVVN thành phố sẽ có nhiều cơ hội tiếp cận với nguồn vốn trong nước lẫn quốc tế thông qua thị trường tài chính.

#### 2.2.1.5 Tác động từ việc thực thi các cam kết về sở hữu trí tuệ.

Việc thực thi hiệp định TRIPS ngay lập tức khi gia nhập WTO của Việt Nam tuy sẽ mang đến nhiều bất lợi cho các DNVVN nhưng cũng mang lại một số tác động tích cực nhất định như sau:

Thứ nhất, các DNVVN của thành phố sẽ có nhiều cơ hội tiếp cận, học hỏi, nhận chuyển giao công nghệ, bí quyết kinh doanh từ các nước khác. Thông qua các hình thức chuyển giao công nghệ, bí quyết kinh doanh như franchise, license..., các DNVVN thành phố có thể nhanh chóng du nhập được công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng, máy móc điện tử, phần mềm máy tính... Mặt khác, sau khi Việt Nam gia nhập WTO, cơ chế bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ ngày càng chặt chẽ hơn nên sẽ tạo điều kiện thương mại hóa mạnh mẽ các phát minh, sáng chế, công nghệ trong nước. Các phát minh, sáng chế, công nghệ trong nước thường có chi phí thương mại hóa thấp hơn nhiều lần so với phát minh, sáng chế, công nghệ nước ngoài và đây chính cơ hội to lớn cho các DNVVN thành phố tiến đến hiện đại hóa hoạt động sản xuất kinh doanh trong điều kiện tài chính có hạn.

Thứ hai, quyền sở hữu trí tuệ được bảo hộ sẽ thúc đẩy các DNVVN mạnh dạn đầu tư vào các phát kiến, sáng tạo để tăng dần hàm lượng chất xám, công nghệ trong sản phẩm dịch vụ của mình. Với việc thực thi hiệp định TRIPS, quyền lợi của các chủ sở hữu trí tuệ được bảo vệ chặt chẽ hơn sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho họ thương mại hóa và tăng cường khả năng thu được lợi nhuận từ quyền sở hữu trí tuệ. Điều đó sẽ thúc đẩy sự đầu tư, phát triển của các doanh nghiệp trong lĩnh vực này.

## 2.2.2 Những ảnh hưởng tiêu cực:

### 2.2.2.1 Tác động thay đổi môi trường cạnh tranh:

Việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ làm thay đổi mạnh mẽ môi trường cạnh tranh của các DNVVN thành phố, đặc biệt là trong 5 năm đầu tiên.

*Thứ nhất, các DNVVN thành phố sẽ đối mặt với môi trường cạnh tranh khắc nghiệt.* Theo cam kết gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải tạo ra môi trường cạnh tranh công bằng cho tất cả các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Đối với các doanh nghiệp nước ngoài hoặc một số doanh nghiệp trong nước vốn đã quen với áp lực cạnh tranh gay gắt thì điều đó không phải là thách thức quá lớn. Riêng đối với DNVVN từ trước đến nay vẫn được Nhà nước bảo hộ, ưu đãi dưới nhiều hình thức nên năng lực cạnh tranh của từng doanh nghiệp không cao, các doanh nghiệp này chưa quen với áp lực cạnh tranh gay gắt. Đặc biệt, các DNVVN trong các ngành như công nghệ thông tin, xe máy, ô tô, dệt may, giày da... là những ngành còn non trẻ hoặc vốn được Nhà nước bảo hộ chặt chẽ sẽ phải đối mặt với sức ép cạnh tranh rất lớn, sẽ phải chịu sức ép mất thị trường nội địa khi hàng rào thuế quan, các biện pháp bảo hộ đang dần bị bãi bỏ trong 5 năm sau ngày Việt Nam gia nhập WTO. Nhận định về những thách thức sau khi Việt Nam gia nhập WTO trong đó có thách thức về môi trường cạnh tranh, tiến sĩ Carl Thayer – Giám đốc Diễn đàn Nghiên cứu Quốc phòng của Đại học New South Wales cho rằng: “tất cả những xí nghiệp nội địa phải cạnh tranh ở mức cao hơn. Các xí nghiệp này phải tự chỉnh đốn để sản xuất hàng chất lượng và có dịch vụ tốt hơn, hay phá sản. Những khu vực yếu kém trong cạnh tranh như dịch vụ, sản xuất sắt thép, lắp ráp xe hơi và nông nghiệp sẽ bị đe dọa trầm trọng.”

Thứ hai, môi trường cạnh tranh thay đổi sẽ dẫn đến sự đào thải tự nhiên: thu hẹp sản xuất, phá sản, thu tóm, sát nhập ... Đặc điểm của DNVVN thành phố là quy mô vốn nhỏ, quy mô đầu tư sản xuất nhỏ, trang bị máy móc thiết bị, kỹ thuật công nghệ khá lạc hậu, tư duy kinh doanh dựa vào lợi thế sức cạnh tranh của nguồn tài nguyên phong phú và nhân công giá rẻ. Trong khi đó, cuộc chiến cạnh tranh sau khi Việt Nam gia nhập WTO đòi hỏi các doanh nghiệp phải có trang thiết bị, công

nghệ tân tiến, hiện đại để sản xuất ra sản phẩm với chất lượng cao, phù hợp với nhu cầu của thị trường với giá thành hạ. Bên cạnh đó, cuộc chiến cạnh tranh trong môi trường mới này còn đòi hỏi các doanh nghiệp phải tư duy kinh doanh dựa vào năng suất lao động cao, công nghệ tiên tiến, các sản phẩm – dịch vụ sản xuất ra có hàm lượng chất xám cao. Do đó, DNVVN thành phố sẽ mang nhiều yếu điểm để bước vào cuộc cạnh tranh gay gắt này trong 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO mà hệ quả của nó là sự đào thải tự nhiên các doanh nghiệp. Đánh giá về các điểm yếu trong khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung (trong đó hầu hết là DNVVN - chiếm 96% số lượng doanh nghiệp của cả nước<sup>18</sup>) và hệ quả của chúng trong giai đoạn đầu gia nhập WTO, tiến sĩ Carl Thayer cho rằng: “các nhà máy Việt Nam có chất lượng thấp, kỹ thuật lạc hậu, giá thành cao, hệ thống phân phối kém, thiếu hiểu biết về hệ thống pháp luật. Khi trở thành thành viên WTO, ngay lúc đầu giới kinh doanh Việt Nam sẽ mất thị trường và phải bước vào đoạn điều chỉnh cấp thời”. Về phía Nhà nước, việc đào thải tự nhiên các doanh nghiệp đã được nhận thức rõ ràng và được coi là vấn đề tất yếu phải chấp nhận khi gia nhập vào WTO như ý kiến của Phó thủ tướng thường trực Nguyễn Sinh Hùng: “Trong cuộc cạnh tranh khốc liệt này sẽ có một số doanh nghiệp, một số mặt hàng thất bại. Nhưng cần nhớ rằng thất bại là mẹ thành công. Những doanh nghiệp còn lại sẽ phải tự sắp xếp, đổi mới để vươn lên. Khi Chính phủ ký kết các điều kiện gia nhập WTO đã đặt một niềm tin rất lớn vào đội ngũ doanh nghiệp”.

#### 2.2.2.2 Tác động của việc cắt giảm sự hỗ trợ, bảo hộ của Nhà nước:

Tính từ mốc thời gian 11/01/2007 – là ngày Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO, các khoản trợ cấp bị cấm sẽ lập tức bị cắt giảm hoặc cắt giảm theo lịch trình trong 5 năm. Như đã trình bày ở trên, các khoản trợ cấp bị cấm này chủ yếu gồm: trợ cấp xuất khẩu đối với hàng nông sản, trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp thay thế hàng nhập khẩu trực tiếp từ ngân sách nhà nước trong lĩnh vực công nghiệp, các hình thức ưu đãi đầu tư cho xuất khẩu và thay thế hàng nhập khẩu đối với các nhà đầu tư (mà thực chất là khoản trợ cấp bị cấm trong WTO), trợ cấp

<sup>18</sup> Lan Hương (2005), *Nghị định 90: Cơ chế hoàn chỉnh nhưng thực thi chưa đúng*, Thời báo Kinh tế Việt Nam, số ngày 23/08/2005.

tài chính cho ngành dệt may. Bên cạnh đó, các biện pháp bảo hộ thị trường trong nước như hạn ngạch thuế quan, hạn chế định lượng, rào cản kỹ thuật... sẽ phải được dỡ bỏ hoặc thực thi một cách rất hạn chế ngay từ thời điểm Việt Nam gia nhập WTO hoặc trong thời gian 5 năm kể từ khi gia nhập.

Như vậy, có thể thấy Nhà nước phải thực thi việc cắt giảm sự hỗ trợ, bảo hộ một cách hết sức gắt gao và thời gian thực hiện cũng hết sức gấp rút (có nhiều biện pháp hỗ trợ, bảo hộ buộc phải bỏ ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO). Điều này sẽ khiến nhiều doanh nghiệp trong nhiều ngành nghề gặp nhiều khó khăn ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO, sức cạnh tranh cả trên thị trường nội địa lẫn thị trường nước ngoài sẽ bị suy giảm, khả năng tăng trưởng của các doanh nghiệp trong những năm mới gia nhập WTO cũng sẽ bị suy giảm. Do đó DNVVN thành phố cũng sẽ chịu ảnh hưởng chung như vậy.

### 2.2.2.3 Tác động quốc tế hóa thị trường nội địa:

Khi Việt Nam thực hiện các cam kết mở cửa thị trường theo thỏa thuận gia nhập WTO, các thị trường hàng hóa, dịch vụ, tài chính trong nước sẽ ngày càng gắn kết chặt chẽ hơn với thị trường hàng hóa, dịch vụ, tài chính thế giới. Mức độ gắn kết đó sẽ ngày càng tăng lên theo mức độ mở cửa thị trường ngày càng tăng để hoàn thành các cam kết theo đúng lộ trình đã được vạch ra khi đàm phán với các đối tác. Có thể thấy trong khoảng thời gian 5 năm đầu gia nhập WTO, thị trường trong nước chưa hoàn toàn gắn kết với thị trường thế giới, tức là chưa hoàn toàn “quốc tế hóa” thị trường nội địa nhưng sự ảnh hưởng của thị trường quốc tế đến thị trường trong nước sẽ ngày càng lớn dần. Việc gắn kết ngày càng chặt chẽ thị trường trong nước với thị trường quốc tế dẫn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp sẽ phải chịu đựng những cú sốc từ thị trường quốc tế mà từ trước đến nay vẫn được hạn chế đến mức tối đa do sự tách biệt nhất định giữa hai thị trường này. Sự gắn bó chặt chẽ giữa thị trường trong nước với thị trường quốc tế sẽ giảm thiểu những rào cản đối với những ảnh hưởng của thị trường quốc tế đối với thị trường trong nước, tạo điều kiện cho những ảnh hưởng đó diễn ra trực tiếp, nhanh chóng. Trong khi đó, khả năng phản ứng nhanh nhạy, linh hoạt của các DNVVN của thành phố để đối phó

với những ảnh hưởng như vậy là rất thấp do nhiều nguyên nhân như tính chuyên nghiệp thấp, nội lực không mạnh, thiếu nhạy bén với những thay đổi của thị trường, đặc thù tự nhiên của DNVVN... Do đó, những tác động từ thị trường quốc tế đến thị trường nội địa sẽ chi phối mạnh đến các DNVVN của thành phố.

#### 2.2.2.4 Tác động từ thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường trong nước:

Thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường trong nước bao gồm cắt giảm thuế quan, xóa bỏ các khoản trợ cấm bị cấm, dỡ bỏ các hàng rào bảo hộ phi thuế quan, thực hiện chế độ đãi ngộ quốc gia và đối xử tối huệ quốc cho hàng hóa và doanh nhân nước ngoài trên thị trường Việt Nam. Theo cam kết gia nhập WTO, Việt Nam phải thực thi thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường trong nước cho các doanh nghiệp nước ngoài ngay khi gia nhập hoặc theo lộ trình cam kết mà khoảng thời gian chủ yếu vẫn là 5 năm sau khi gia nhập. Do đó, có thể nhận thấy yêu cầu thực hiện thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường trong nước là khá gấp rút về mặt thời gian.

Bảng 2.12: Thời gian cắt giảm thuế suất trong cam kết WTO của Việt Nam.

STT	Ngành hàng	Thời gian thực hiện
<b>A</b>	<b>Một số sản phẩm nông nghiệp</b>	
1	Thịt bò	5 năm
2	Thịt lợn	5 năm
3	<b>Sữa nguyên liệu</b>	<b>2 năm</b>
4	Sữa thành phẩm	5 năm
5	Thịt chế biến	5 năm
6	<b>Thức ăn gia súc</b>	<b>2 năm</b>
<b>B</b>	<b>Một số sản phẩm công nghiệp</b>	
1	Xăng dầu	
2	<b>Phân hoá học (thuế suất bình quân)</b>	<b>2 năm</b>
3	Giấy (thuế suất bình quân)	5 năm

Nguồn: Bộ Thương Mại [1].

Bên cạnh sự gấp gáp về mặt thời gian, mức độ mở cửa thị trường của Việt Nam cũng sẽ tương đối sâu. Độ sâu của việc mở cửa thị trường thông qua *dỡ bỏ các hàng rào bảo hộ phi thuế quan, xóa bỏ các khoản trợ cấm bị cấm* đã được trình bày ở trên. Độ sâu của việc mở cửa thị trường *thông qua cắt giảm thuế quan* thể hiện

qua mức độ cắt giảm thuế suất, số lượng ngành áp dụng cắt giảm thuế và số dòng thuế cắt giảm. Có thể thấy độ sâu của việc mở cửa thị trường thông qua cắt giảm thuế quan đối với một số nhóm ngành hàng chính qua bảng sau đây:

Bảng 2.13: Mức thuế cam kết bình quân theo nhóm ngành hàng chính.

STT	Nhóm ngành hàng	Thuế suất cam kết tại thời điểm gia nhập WTO (%)	Thuế suất cam kết cuối cùng cho WTO (%)	Tỷ lệ cắt giảm (%)
1	Cá, sản phẩm cá	29,10	18,00	38,14
2	Hóa chất	11,10	6,90	37,84
3	Máy móc thiết bị điện	13,90	9,50	31,65
4	Gỗ, giấy	14,60	10,50	28,08
5	Da, cao su	19,10	14,60	23,56
6	Kim loại	14,80	11,40	22,97
7	Hàng chế tạo khác	12,90	10,20	20,93
8	Máy móc thiết bị cơ khí	9,20	7,30	20,65
9	Thiết bị vận tải	46,90	37,40	20,26
10	Nông sản	25,20	21,00	16,67
11	Khoáng sản	16,10	14,10	12,42
12	Dầu khí	36,80	36,60	0,54
13	Dệt may	13,70	13,70	0,00
	<b>Cả biểu thuế</b>	17,20	13,40	22,09

Nguồn: Bộ Tài Chính [7] và tính toán của tác giả.

Bảng trên cho thấy, Việt Nam đã cam kết cắt giảm 22,09% thuế nhập khẩu so mức thuế trước khi gia nhập WTO cho toàn bộ biểu thuế nhập khẩu (10.600 dòng thuế), thực hiện chủ yếu trong vòng 5 năm kể từ khi gia nhập WTO. Có  $\frac{2}{3}$  nhóm ngành hàng có tỷ lệ cắt giảm cuối cùng trên 20%. Những ngành hàng có mức cắt thuế nhiều nhất theo cam kết cuối cùng với WTO là cá và các sản phẩm cá, hóa chất, gỗ và giấy, hàng chế tạo và máy móc thiết bị điện.... Ước tính của Bộ Tài chính cho thấy chỉ riêng việc giảm thuế nhập khẩu theo cam kết WTO cho cả giai đoạn 5 năm sau khi gia nhập WTO là 300 triệu USD, tương đương 4.800 tỷ đồng, trung bình giảm khoảng 1.000 tỷ/năm.

Việc cắt giảm thuế quan và sự bảo hộ của nhà nước như trên sẽ tạo ra sức ép rất lớn cho các DNVVN của thành phố. Từ trước đến nay, các DNVVN vẫn được



bảo hộ mạnh bằng thuế nhập khẩu, các rào cản phi thuế và đối xử có phân biệt trong kinh doanh nên việc các công cụ này bị cắt giảm mạnh trong thời gian 5 năm tới sẽ thu hẹp mạnh mẽ sự bảo hộ đối với các DNVVN. Việc thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường Việt Nam cho các doanh nghiệp nước ngoài sẽ ngày càng ảnh hưởng mạnh đến các doanh nghiệp sản xuất vì các doanh nghiệp ở các nước thành viên WTO có năng lực cạnh tranh mạnh hơn nhờ lợi thế về công nghệ, giá cả, vận chuyển, nguồn nguyên liệu... Trong khi đó, các DNVVN của thành phố có quy mô nhỏ, vốn ít, công nghệ lạc hậu, khó tiếp cận với nguồn nguyên liệu... và quan trọng nhất là vẫn còn có tư tưởng trông chờ vào sự bảo hộ của nhà nước nên sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc thích ứng với sự cạnh tranh quyết liệt ngày càng tăng của các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường nội địa. Vì vậy, sự thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường trong nước trong 5 năm đầu gia nhập WTO sẽ tạo ra sức ép cạnh tranh và sự chia sẻ thị phần do hàng hóa nhập khẩu, các doanh nghiệp nước ngoài... xâm nhập thị trường Việt Nam dễ dàng. Do đó, các DNVVN của thành phố trong các ngành dệt may, điện - điện tử, thực phẩm chế biến, hoá chất, thép, ô tô - xe máy, máy móc thiết bị, giấy, gỗ .... sẽ gặp nhiều khó khăn, chật vật để đứng vững được trên thị trường nội địa.

#### 2.2.2.5 Tác động chu chuyển nhân lực mạnh mẽ:

Trong 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, việc mở cửa mạnh mẽ thị trường trong nước và đầu tư nước ngoài sẽ làm thay đổi cơ cấu nền kinh tế, dẫn đến thay đổi cơ cấu việc làm và cơ cấu lao động trong cả nước nói chung và thành phố Hồ Chí Minh nói riêng. Vì vậy, thị trường lao động Việt Nam sẽ có sự dịch chuyển lớn giữa các khu vực kinh tế, các địa phương, giữa các ngành nghề và giữa các doanh nghiệp. Xét về mặt địa lý, lực lượng lao động trên cả nước sẽ dồn về các trung tâm công nghiệp, các đô thị lớn trong đó có thành phố Hồ Chí Minh. Xét về khu vực kinh tế, lao động từ khu vực kinh tế nhà nước sẽ chuyển sang khu vực kinh tế tư nhân và khu vực có vốn nước ngoài. Có thể thấy rằng, khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài và các tập đoàn kinh tế lớn trong nước sẽ là nơi thu hút mạnh lực lượng lao động đã qua đào tạo, có tay nghề vững vàng, trình độ chuyên môn cao, có

đủ kinh nghiệm làm việc cần thiết. Có những nguyên nhân chủ yếu như sau dẫn đến việc lực lượng lao động có tay nghề, đã qua đào tạo bị thu hút mạnh sang khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài và các tập đoàn kinh tế lớn trong nước:

*Thứ nhất, do sức hút từ môi trường làm việc.* Môi trường làm việc trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn trong nước có tính chuyên nghiệp cao, có những nét văn hóa tổ chức độc đáo riêng. Mặt khác, môi trường làm việc trong các doanh nghiệp đó còn tạo điều kiện cho người lao động tiếp cận với công nghệ mới, trình độ quản lý tiên tiến và cơ hội thể hiện bản thân. Do tính tương thích cao giữa môi trường làm việc tại các doanh nghiệp này với lực lượng lao động đã qua đào tạo, có trình độ học vấn tương đối tốt nên các doanh nghiệp này thu hút mạnh lao động có trình độ chuyên môn.

*Thứ hai, do chế độ đãi ngộ.* Với khả năng tài chính và qui mô của mình, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn sẵn sàng chi trả thù lao tương xứng để thu hút nhân tài, đặc biệt là nhân sự cấp cao hoặc chuyên viên lành nghề. Trong khi đó, người lao động có trình độ chuyên môn luôn luôn mong muốn được trả thù lao xứng đáng với khả năng của mình nên họ có xu thế tìm các cơ hội sang làm việc tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn khi có đủ điều kiện.

*Thứ ba, do lòng kiêu hãnh của người lao động khi được làm việc trong các doanh nghiệp có tiếng tăm.* Xét về khía cạnh tiếng tăm của doanh nghiệp trên thị trường thì đại đa số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn có ưu thế hơn hẳn các DNVTN. Mặt khác, tâm lý “sính ngoại” đã tồn tại khá lâu trong tâm lý của người dân nên cũng có những ảnh hưởng nhất định đến sự lựa chọn nơi làm việc của người lao động. Cho nên, dù cho những yếu tố khác như nhau (mức đãi ngộ như nhau, điều kiện phát huy năng lực như nhau...) nhưng khi lựa chọn nơi làm việc, người lao động vẫn không đặt DNVTN lên hàng đầu mà ưu tiên chọn các doanh nghiệp lớn, có tiếng tăm trên thị trường hoặc các doanh nghiệp có vốn nước ngoài. Người lao động đã qua đào tạo, có trình độ chuyên môn vẫn cảm thấy hãnh diện hơn khi được làm việc trong các doanh nghiệp có vốn nước

ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn so với khi làm việc trong các DNVVN ít tên tuổi.

Thứ tư, do chính sách thu hút nhân lực từ phía các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn đóng tại Thành phố. Để tồn tại và phát triển trong giai đoạn cạnh tranh khốc liệt sắp tới, các doanh nghiệp nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn sẽ dùng chính sách đãi ngộ, các chính sách ưu đãi nhân tài để thu hút lao động, đặc biệt là lao động có năng lực chuyên môn tốt về làm việc cho mình. Trong bối cảnh đó, các DNVVN của thành phố sẽ rất khó khăn để giữ người lao động ở lại với mình. Đặc biệt trong những năm đầu gia nhập WTO, sức hút nhân lực của các doanh nghiệp nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn sẽ rất mạnh vì đó là giai đoạn thiết lập bộ máy của doanh nghiệp, tái cơ cấu chuẩn bị cho cạnh tranh. Vì vậy, trong giai đoạn này, tình trạng “chảy máu lao động” sẽ không thể tránh khỏi đối với các DNVVN và có thể mang đến những thiệt hại không nhỏ nếu các DNVVN không có chiến lược đào tạo và có cơ chế phù hợp trong việc “chiêu hiền đãi sĩ”.

*Thứ năm, do chính sách thu hút nhân lực từ phía các địa phương bạn.* Bài toán nhân lực sau khi gia nhập WTO không chỉ là bài toán nan giải ở tầm vi mô mà đó cũng là bài toán nan giải ở tầm vĩ mô. Để nâng cao sức cạnh tranh của địa phương mình trong cuộc chạy đua thu hút nguồn vốn đầu tư trong nước lẫn nước ngoài, các địa phương bạn xung quanh Thành phố như Đồng Nai, Bình Dương, Bà Rịa – Vũng Tàu... chần chẫn sẽ cố gắng tạo ra nhiều lợi thế cho riêng mình, trong đó có vấn đề tạo ra nguồn lao động đã qua đào tạo dồi dào, có tay nghề cao để cung ứng đủ cho nhu cầu của các nhà đầu tư. Tuy nhiên, nguồn nhân lực hiện có tại các địa phương đó không đáp ứng đủ các tiêu chuẩn đặt ra và trong thời gian ngắn, các địa phương đó cũng không thể nhanh chóng tự đào tạo lực lượng lao động đáp ứng cho tình hình mới. Trong khi đó, là một trung tâm kinh tế - chính trị - giáo dục của cả nước, thành phố Hồ Chí Minh đóng vai trò như “lò đào tạo” lực lượng lao động có tay nghề cao, trình độ chuyên môn vững vàng từ nguồn lực con người tại chỗ và nguồn lực con người từ các địa phương khác di chuyển đến. Mặt khác, do điều kiện làm việc tại thành phố được tiếp xúc nhiều với công nghệ mới, trình độ quản lý tiên

tiên nên trình độ chuyên môn của lực lượng lao động đang làm việc tại thành phố cũng có sức hấp dẫn rất lớn đối với các doanh nghiệp tại các địa phương khác. Vì vậy, các địa phương khác sẽ sử dụng phương án “đi tắt đón đầu” trong việc giải bài toán nguồn lao động có tay nghề, có chuyên môn bằng cách thông qua các chính sách “chiêu hiền đãi sĩ” hoặc tạo nhiều điều kiện ưu đãi cho các doanh nghiệp để thu hút nhân tài từ Thành phố về làm việc tại các doanh nghiệp đóng trên địa bàn của mình. Trong bối cảnh đó, các DNVVN của Thành phố sẽ đối mặt với tình trạng “chảy máu lao động” sang các địa phương khác hoặc khó cạnh tranh để tuyển dụng lao động có trình độ đào tạo.

Như vậy, trong khoảng 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các DNVVN của Thành phố sẽ đối mặt với sự chu chuyển nguồn nhân lực mạnh mẽ sang các doanh nghiệp khu vực có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn và các doanh nghiệp ở các địa phương khác. Tác động này khiến cho các DNVVN của Thành phố bị “chảy máu lao động” hoặc khó cạnh tranh trong việc tuyển dụng lao động có đào tạo, làm tăng thêm sự bất lợi trong cạnh tranh.

#### 2.2.2.6 Tác động từ các qui chuẩn luật pháp.

Hệ thống luật pháp được chuẩn hóa sau khi gia nhập WTO vừa mang đến cho các DNVVN của Thành phố những thuận lợi nhưng cũng đồng thời mang đến những khó khăn như sau:

*Thứ nhất, các DNVVN chậm thích nghi với môi trường luật pháp “phức tạp, đồ sộ”.* Khi gia nhập WTO, Việt Nam đã phải tiến hành xây dựng, điều chỉnh hệ thống luật pháp tương thích với các cam kết và yêu cầu của WTO. Sau đó, việc xây dựng, điều chỉnh hệ thống luật pháp vẫn còn phải tiếp tục thực hiện trong những năm đầu gia nhập WTO để bảo đảm rằng nền kinh tế Việt Nam được vận hành theo nguyên tắc thị trường đúng với mức độ và lộ trình đã cam kết. Với phương châm xây dựng những luật phục vụ nghĩa vụ của các nước thành viên WTO và cả những luật về quyền của Việt Nam để bảo vệ tốt lợi ích của quốc gia nên hệ thống luật pháp Việt Nam đã và sẽ trở nên hoàn chỉnh hơn so với trước kia và vì vậy nó cũng trở nên phức tạp hơn đối với các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, với những hạn

chế của mình, các DNVVN của thành phố sẽ khá bỡ ngỡ, khó có thể nhanh chóng thích nghi với môi trường kinh doanh và luật pháp được “quốc tế hóa”, “qui chuẩn” và trở nên “phức tạp, đồ sộ” nhanh chóng như vậy.

*Thứ hai, các DNVVN sẽ phải “trả giá để học những bài học kinh nghiệm” trong hệ thống luật pháp đã được qui chuẩn.* Như đã trình bày ở trên, các DNVVN chậm thích nghi với môi trường luật pháp được qui chuẩn sau khi gia nhập WTO và chưa thoát hẳn được thói quen kinh doanh truyền thống trong môi trường luật pháp thời kỳ “tiền hội nhập” nên khi phải tuân thủ hàng loạt sự điều chỉnh của hệ thống pháp luật mới, mua bán theo hợp đồng, hệ thống sổ sách theo thông lệ quốc tế, phải cạnh tranh với các đối tác giàu kinh nghiệm trong kinh doanh và vận dụng pháp luật... sẽ dẫn các DNVVN đến nhiều hệ lụy như dễ dàng bị vướng vào các vụ kiện tụng, bị phạt, bị kiện bán phá giá, bị thua thiệt quyền lợi do thiếu tư vấn luật ngay từ đầu... Tác động này sẽ diễn ra rất mạnh tại Thành phố vì vai trò trung tâm kinh tế vốn có của Thành phố. Kết quả là các DNVVN của thành phố sẽ là những đối tượng chủ yếu đầu tiên trả những khoản phí tổn không nhỏ để làm quen với hệ thống pháp luật thời hội nhập WTO, thậm chí có thể là những cái giá rất đắt như thua lỗ, phá sản, rút khỏi thị trường.

#### 2.2.2.7 Tác động từ sức ép của các đối tác kinh tế trong khu vực và trên thế giới.

Với việc gia nhập vào WTO, nền kinh tế Việt Nam sẽ phải chịu sức ép rất lớn từ các đối tác kinh tế trong khu vực và trên thế giới. Có thể thấy một số nét chính như sau:

*Thứ nhất, sức ép về mặt kinh tế nhưng mang động cơ chính trị.* Sau khi gia nhập WTO, cộng đồng chính trị và kinh doanh bên ngoài sẽ thúc ép Việt Nam thực hiện những cải cách về hệ thống chính trị, pháp luật và kinh doanh, nhằm tiến tới tự do hóa mậu dịch hàng hóa và dịch vụ. Mặt khác, các cộng đồng chính trị bên ngoài cũng sẽ tìm cách hạn chế khả năng ảnh hưởng của các doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường của các nước thành viên WTO bằng cách ép buộc Việt Nam phải tự hạn chế sức ảnh hưởng của mình. Minh chứng rõ ràng nhất đó là sự phản đối của các doanh nghiệp dệt may Hoa Kỳ đối với việc Hoa Kỳ áp dụng qui chế thương mại

bình thường vĩnh viễn – PNTR đối với Việt Nam sau khi gia nhập WTO thông qua các lá phiếu phản đối của các nghị sĩ do họ bầu lên ở các viện Quốc hội Hoa Kỳ vì họ sợ rằng các doanh nghiệp dệt may Việt Nam sẽ xâm lấn thị trường của họ.

*Thứ hai, sức ép kinh tế từ các thủ đoạn tìm kiếm cơ hội bảo hộ.* Mặc dù mục tiêu của WTO là thúc đẩy tự do hóa thương mại nhưng các nước phát triển trong WTO vẫn đang lợi dụng các quy định về chống phá giá để ngăn chặn hàng “nhập khẩu giá rẻ” – theo quan niệm của họ – từ các nước đang phát triển như Việt Nam. Họ tìm kiếm cơ hội bảo hộ cho thị trường trong nước bằng các thủ đoạn như các vụ kiện bán phá giá, tiêu chuẩn về nền kinh tế thị trường, các chính sách trợ giá.... Hệ quả của các chính sách này đó là: (i) làm méo mó tự do cạnh tranh trong những ngành hàng mà các nước đang phát triển có ưu thế thực sự so với các nước phát triển; (ii) thị trường các nước đang phát triển trở thành nơi tiêu thụ các loại hàng kém chất lượng, các loại hàng được trợ cấp của các nước phát triển “một cách hợp pháp”; (iii) các doanh nghiệp nhỏ bé ở các nước đang phát triển sẽ bị giết chết.

#### 2.2.2.8 Tác động từ việc thực thi các cam kết về sở hữu trí tuệ:

Trước khi Việt Nam gia nhập WTO, vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ chưa được quan tâm đúng mức nên các doanh nghiệp không bị ràng buộc nhiều trong hoạt động kinh doanh có liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ. Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam đã cam kết thực hiện bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại ở tất cả các đối tượng mà trên thế giới bảo hộ, trong đó tập trung vào 3 nhóm chính là: bản quyền, sở hữu công nghiệp và giống cây trồng. Những cam kết về thực thi bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ đặt các doanh nghiệp Việt Nam vào môi trường pháp lý phức tạp, khiến họ phải tốn kém chi phí để đáp ứng cho việc tuân thủ các qui định bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại.

Thứ nhất, có thể thấy rằng trong những năm đầu gia nhập WTO có thể có nhiều DNVVN của thành phố rơi vào kiện tụng trong vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Thực tế cho thấy rất nhiều doanh nghiệp tại Thành phố, đặc biệt là DNVVN chưa nắm vững ý nghĩa, nội dung của cơ chế bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ nên họ có thể sẽ bị rơi vào các vụ kiện tụng, tranh chấp với những doanh nhân, doanh nghiệp

khác trong bối cảnh bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ được siết chặt sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Trước khi Việt Nam gia nhập WTO, với đặc thù của một nền kinh tế đang phát triển, chưa giàu mạnh nên qui định luật pháp trong vấn đề bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ chưa thật sự được thực hiện nghiêm minh, còn nung nhẹ cho người vi phạm. Ví dụ điển hình cho vấn đề này là mức xử phạt chưa có tính răn đe cao. Trước khi gia nhập WTO, vi phạm quyền sở hữu trí tuệ ở Việt Nam chủ yếu được xử lý hành chính với mức xử phạt có thể đến 100 triệu đồng (theo quy định của Nghị định 12/1999/NĐ-CP về xử phạt hành chính trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ) nhưng trên thực tế chưa có vụ vi phạm quyền sở hữu trí tuệ nào bị xử phạt đến ngưỡng này mà mới chỉ dừng ở mức 75 triệu đồng (trường hợp Công ty Lisohaka). Vì vậy, các chủ thể quyền khi bị vi phạm không thiết tha mấy với việc kiện tụng còn doanh nghiệp vi phạm sẵn sàng chấp nhận nộp phạt để vi phạm. Điều đó dẫn đến tỷ lệ đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của người Việt Nam rất thấp<sup>19</sup> còn tỷ lệ vi phạm quyền sở hữu trí tuệ tại Việt Nam rất cao, xếp vào nhóm các nước cao nhất thế giới, đặc biệt là trong lĩnh vực phần mềm máy tính<sup>20</sup>. Tuy nhiên, sau khi gia nhập WTO, chủ thể quyền sở hữu trí tuệ sẽ sẵn sàng kiện tụng để đòi quyền lợi của họ vì họ nhận được sự đảm bảo pháp lý mang tính quốc tế. Trong khi đó các DNVVN thì chưa quen với cách hành xử chặt chẽ trong bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ nên sẽ dễ dàng bị kiện đồng thời không thực hiện được đầy đủ việc bảo vệ quyền lợi của mình trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại.

Thứ hai, chi phí để đáp ứng cho việc tuân thủ các qui định bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại sẽ trở thành gánh nặng cho các DNVVN. Việc sử dụng các công nghệ, phần mềm máy tính... phải trả tiền bản quyền sẽ trở thành vấn đề rất nhạy cảm đối với DNVVN do số tiền phải trả sẽ rất lớn trong khi

<sup>19</sup> Theo ông Phạm Đình Chương – Cục trưởng Cục Sở hữu trí tuệ – hầu hết các đơn xin cấp bằng sáng chế (patent) được nộp lên Cục trong vòng 10 năm 1995 – 2005 chủ yếu là của nước ngoài. Số đơn xin cấp bằng sáng chế của người Việt Nam từ năm 1995 – 2005 trung bình chỉ chiếm 6% tổng số đơn nộp tại Việt Nam và số được cấp chỉ chiếm 2,2%. Còn theo số liệu của Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới - WIPO, trong năm 2002 người Việt Nam chỉ đăng ký bảo hộ có hai bằng phát minh sáng chế so với 40.346 của Trung Quốc và 1.117 của Thái Lan.

<sup>20</sup> Theo thống kê của Hiệp hội phần mềm quốc tế, năm 2004 Việt Nam có tỷ lệ vi phạm bản quyền phần mềm là 92%, ngang bằng Trung Quốc và đứng thứ nhất thế giới; năm 2005, tỷ lệ vi phạm của Việt Nam vẫn đạt đến 90% và là nước vi phạm cao nhất thế giới (Trung Quốc còn 86%).

khả năng tài chính của họ là có hạn. Trong trường hợp vi phạm pháp luật về quyền sở hữu trí tuệ, mức phạt sẽ không còn thấp như trước kia nữa mà sẽ được xác định dựa theo giá trị hàng vi phạm (Nghị định 106/2006/NĐ-CP).

Như vậy, có thể thấy môi trường luật pháp về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ trong những năm đầu gia nhập WTO sẽ tạo nên các khó khăn cho các DNVVN của thành phố do họ chưa quen ứng xử với những quy định nghiêm ngặt trong việc sử dụng các sản phẩm trí tuệ có liên quan đến thương mại (xin phép tác giả, chi phí tác quyền cao, hạn chế sự tiếp cận với thành tựu khoa học kỹ thuật mới...).

## **2.3 DỰ BÁO XU HƯỚNG ĐIỀU CHỈNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRONG GIAI ĐOẠN 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO.**

Đứng trước những tác động từ việc Việt Nam gia nhập WTO như đã phân tích ở trên, chúng tôi dự báo các DNVVN của thành phố sẽ có các động thái điều chỉnh nhằm phát huy những mặt tích cực, hạn chế những mặt tiêu cực để đứng vững trên thị trường. Căn cứ vào các tài liệu thu thập được và dựa trên phương pháp hệ thống chúng tôi dự báo các xu hướng tiến hành điều chỉnh của các DNVVN của thành phố như sau:

### **2.3.1 Xu hướng điều chỉnh thụ động.**

Trong quá trình chuẩn bị nội lực cho mình để phục vụ cho việc cạnh tranh trên thị trường sau khi Việt Nam gia nhập WTO, một bộ phận DNVVN của thành phố đã không có được sự chuẩn bị nghiêm túc và đầy đủ. Các doanh nghiệp này không có được sự nhận thức đúng đắn về WTO, họ coi việc Việt Nam gia nhập WTO cũng bình thường như việc gia nhập ASEAN, APEC trước đây nên tỏ ra bàng quan trước những cơ hội và thách thức sẽ đến trong những năm sau khi Việt Nam đã gia nhập WTO. Điều này thể hiện rõ nét ở các mặt tồn tại mà công tác chuẩn bị của các doanh nghiệp trước thời điểm gia nhập WTO chưa giải quyết được như đã trình bày ở trên.

Chính vì vậy, chúng ta có thể nhận xét rằng các doanh nghiệp này không có sự chuẩn bị, thay đổi nào về lực lượng nhân sự; kế hoạch, chiến lược kinh doanh; máy



móc, công nghệ sản xuất; tư duy quản lý... hoặc nếu có thì những thay đổi đó rất sơ sài, chiếu lệ, thiếu cơ sở khoa học và thực tiễn. Nói cách khác, họ vẫn tiếp tục áp dụng cách thức hoạt động, kinh doanh của những giai đoạn trước cho giai đoạn cạnh tranh gay gắt sau khi gia nhập WTO. Với việc thiếu sự chuẩn bị như vậy, họ không có được sự dự liệu về các cơ hội và thách thức sẽ đến, từ đó không nhìn thấy được những vấn đề của doanh nghiệp cần phải được thay đổi để đón bắt cơ hội và vượt qua thách thức.

Với những cơ sở đó, chúng tôi cho rằng: dưới sức ép cạnh tranh gay gắt trong những năm sau khi gia nhập WTO, để tồn tại được trên thị trường, các doanh nghiệp này bắt buộc phải có một số sự điều chỉnh ở các mặt trong hoạt động sản xuất - kinh doanh của mình nhưng hoàn toàn không do ý muốn của doanh nghiệp chi phối mà do thị trường chi phối. Những diễn biến cạnh tranh và những thay đổi liên tục trên thị trường sẽ cuốn các doanh nghiệp này vào vòng xoáy cạnh tranh về giá cả, thương hiệu, hậu mãi... trong đó sức mạnh về vốn, công nghệ, con người, tri thức giữ vai trò quyết định. Lúc này, các DNVVN đó tiến hành những điều chỉnh chạy theo thị trường, chạy theo đối thủ, hoạt động đơn lẻ, không huy động được sức mạnh xã hội, không gắn kết với nhau nên dễ dẫn đến tình trạng thua lỗ, phá sản, mất khả năng kiểm soát... Đó là xu hướng điều chỉnh một cách thụ động, sẽ xảy ra ở các doanh nghiệp chuẩn bị kém, năng lực cạnh tranh thấp hoặc các doanh nghiệp non trẻ.

### **2.3.2 Xu hướng điều chỉnh tự phát.**

Bên cạnh một bộ phận DNVVN không có được sự chuẩn bị cho việc gia nhập WTO như trên, trong các DNVVN của thành phố còn có một bộ phận doanh nghiệp có tiến hành những công tác chuẩn bị nhưng chuẩn bị không đầy đủ, không chu đáo. Những doanh nghiệp này có những hiểu biết nhất định về WTO, thấy được những thách thức và cơ hội sẽ đến trong tương lai nhưng không tiến hành được sự chuẩn bị toàn diện cho mình hoặc không có đủ điều kiện để tiến hành công tác chuẩn bị như mong muốn. Điều này thể hiện ở những tỷ lệ xoay quanh mức trung bình khá cho đến mức khá của các câu trả lời phản ánh sự nhận thức về WTO, các hành động ứng

xử phù hợp, sự nhận định về thách thức và cơ hội mang lại từ WTO, những ý kiến tự đánh giá về bản thân doanh nghiệp... qua các cuộc khảo sát cũng như các ý kiến phát biểu của đại diện các doanh nghiệp trên các phương tiện truyền thông.

Chính vì vậy, những doanh nghiệp này đã có tiến hành những cải tổ, thay đổi để nâng cao nội lực của bản thân nhưng những cải tổ, thay đổi đó chỉ nhằm khắc phục thực trạng những vấn đề họ đang gặp phải như khách hàng, thị trường, nguồn nguyên liệu...chứ chưa phải là những giải pháp đột phá, giải quyết tận gốc rễ các nguyên nhân của thực trạng (đó là các vấn đề về nhân lực, con người; tư duy, cung cách quản trị, điều hành; công nghệ, tri thức...). Trong khi đó, các vấn đề về nhân lực, con người; tư duy, cung cách quản trị, điều hành; công nghệ, tri thức...mới là nền tảng của khả năng cạnh tranh bền vững trước những đối thủ lớn, mạnh.

Với những cơ sở đó, chúng tôi cho rằng khi bước vào những năm đầu tiên Việt Nam gia nhập WTO, dưới sức ép cạnh tranh và những thay đổi nhanh chóng trên thị trường, các doanh nghiệp này bắt buộc phải tiến hành thêm một số sự điều chỉnh nữa. Những điều chỉnh này nhằm khắc phục những vấn đề mới xảy ra mà trước đây không tiên liệu được hoặc chữa cháy cho những mặt đã cải tổ, thay đổi nhưng chưa thật sự hoàn thiện. Với việc không có được sự chuẩn bị đầy đủ, thiếu tầm nhìn xa và những kế hoạch ứng phó chủ động, các doanh nghiệp này tuy có sự chủ động điều chỉnh trước để phản ứng với những tín hiệu thị trường nhưng tiến hành thiếu chuyên nghiệp, không có tính hệ thống, đung dáo làm đó, hoạt động đơn lẻ, khó huy động được sức mạnh xã hội, thậm chí các kế hoạch điều chỉnh có thể bị phá sản giữa đường. Hệ quả là năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp này sẽ không bền vững, hoạt động sản xuất kinh doanh của họ diễn ra khó khăn, chật vật, nếu kéo dài có thể dẫn đến tình trạng phá sản, thua lỗ, rút khỏi thị trường. Đó là xu hướng điều chỉnh tự phát, sẽ xảy ra ở các doanh nghiệp chuẩn bị không toàn diện, thiếu điều kiện để chuẩn bị, hoạt động không nghiêm túc.

### **2.3.3 Xu hướng điều chỉnh mảy mò.**

Mặc dù có khá nhiều DNVTN của thành phố chưa có được sự chuẩn bị tốt để tăng cường nội lực trong giai đoạn gia nhập WTO như trên nhưng vẫn có một số

doanh nghiệp đã có sự chuẩn bị tương đối tốt. Các doanh nghiệp này đã trang bị những hiểu biết cơ bản về WTO trong doanh nghiệp. Họ cũng đã đi sâu tìm hiểu những qui định của WTO sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến ngành nghề mà họ đang hoạt động. Họ đã xem xét, đánh giá những mặt mạnh – yếu của doanh nghiệp trên các lĩnh vực sản phẩm – dịch vụ, nhân sự, công nghệ, tài chính, chiến lược – chính sách kinh doanh...

Trên cơ sở đó, các doanh nghiệp này đã có những hành động, những bước đi để gấp rút khắc phục những yếu kém hiện có; củng cố, tăng cường nội lực cho doanh nghiệp. Những phương hướng, biện pháp, lĩnh vực mà các doanh nghiệp này thực hiện để chuẩn bị cho những năm sau khi gia nhập WTO đã được trình bày ở trong các phần trên. Nhờ đó, họ đã có được cái nhìn tương đối chuẩn xác về WTO và những tác động sẽ đến khi Việt Nam gia nhập tổ chức này. Một số doanh nghiệp đã hoạch định phương án đối phó với những biến động trên thị trường trong những năm đầu gia nhập WTO hoặc ít nhất cũng xác định được phương hướng hành động phù hợp với những biến động đó trong tương lai. Với những số liệu có được, chúng tôi thấy rằng những doanh nghiệp loại này chiếm từ 40% đến 55% DNVVN.

Tuy vậy, do các doanh nghiệp này không có điều kiện tiếp cận với các hình mẫu để học hỏi kinh nghiệm nên dù họ đã chủ động tiến hành tốt công tác chuẩn bị, chủ động tiến hành các biện pháp điều chỉnh trước thì họ vẫn phải hành động một cách mày mò, vừa làm vừa rút kinh nghiệm. Hệ quả là các doanh nghiệp này vẫn có khả năng gặp phải sự trì trệ trong hoạt động kinh doanh, sức cạnh tranh bị hạn chế, rủi ro cao, chi phí khắc phục hậu quả cao. Đó là xu hướng điều chỉnh mày mò, sẽ xảy ra ở các doanh nghiệp có sự chuẩn bị tốt nhưng thiếu điều kiện học hỏi kinh nghiệm từ các doanh nghiệp ở các nước đã gia nhập WTO trước Việt Nam hoặc không chú ý rút tĩa kinh nghiệm qua quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

## **TÓM TẮT CHƯƠNG 2**

Thành phố Hồ Chí Minh có vai trò đặc biệt quan trọng đối với cả nước trong lĩnh vực kinh tế, thể hiện qua tỷ trọng đóng góp cao của Thành phố vào nhiều chỉ tiêu kinh tế quan trọng của cả nước như GDP (trên 20%), bán lẻ (trên 20%), xuất khẩu (trên 30%).... Trong những kết quả đó, các DNVVN có vai trò chủ đạo khi có tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ, giải quyết việc làm cho hàng trăm ngàn lao động mỗi năm, tạo ra sức cạnh tranh năng động, thu hút vốn nhàn rỗi đưa vào đầu tư, đóng góp đáng kể cho ngân sách.... Bên cạnh những điểm mạnh đó, các DNVVN của Thành phố vẫn có những điểm yếu về nhân lực, công nghệ, trình độ quản lý...

Để chuẩn bị cho việc Việt Nam gia nhập WTO, chính quyền, các DNVVN Thành phố đã có những bước chuẩn bị tương đối tốt trên các mặt tư tưởng nhận thức, đào tạo nhân lực, đổi mới công nghệ, cập nhật thông tin.... Nhờ đó một bộ phận DNVVN có sự sẵn sàng cao, khả năng ứng phó tốt với những tác động khi gia nhập. Tuy nhiên, vẫn còn một bộ phận không nhỏ DNVVN không chuẩn bị tốt cho giai đoạn hậu gia nhập WTO, thể hiện qua sự hiểu biết không đầy đủ, công tác chuẩn bị qua loa, đại khái, không xác định được phương hướng hoạt động rõ ràng....

Nghiên cứu các tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN của Thành phố, chúng tôi nhận thấy các tác động đó là: tác động từ thuận lợi hóa việc tiếp cận thị trường nước ngoài; tác động từ sự thay đổi môi trường cạnh tranh; tác động từ các qui chuẩn luật pháp; tác động từ việc thực thi các cam kết về sở hữu trí tuệ; tác động từ hoạt động đầu tư; tác động thay đổi môi trường cạnh tranh; tác động của việc cắt giảm sự hỗ trợ, bảo hộ của nhà nước; tác động quốc tế hóa thị trường nội địa; tác động chu chuyển nhân lực; tác động từ sức ép của các đối tác kinh tế. Các tác động này có thể có ảnh hưởng tiêu cực lẫn ảnh hưởng tích cực đến các DNVVN như đã trình bày trong chương này. Đứng trước các tác động đó, tùy theo sự chuẩn bị của các doanh nghiệp mà họ sẽ có những động thái điều chỉnh khác nhau: điều chỉnh thụ động dưới sức ép của thị trường; điều chỉnh tự phát không có tính hệ thống; điều chỉnh máy mò thiếu hình mẫu để học hỏi.

### **CHƯƠNG 3: CÁC KIẾN NGHỊ VỀ HƯỚNG ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SAU KHI GIA NHẬP WTO CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TP HỒ CHÍ MINH**

#### **3.1 CÁC KẾT LUẬN VỀ NHỮNG ẢNH HƯỞNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG 5 NĂM ĐẦU TIÊN SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO.**

Từ các nội dung đã nghiên cứu như trình bày ở trên, chúng tôi rút ra các kết luận như sau về những ảnh hưởng đối với các DNVVN của Thành phố trong 5 năm đầu tiên sau khi Việt Nam gia nhập WTO:

##### **3.1.1 Mức độ ảnh hưởng sẽ rất mạnh trong 1 – 2 năm đầu tiên, sau đó sẽ ổn định dần.**

Kinh nghiệm của nước gia nhập WTO ngay trước Việt Nam là Trung Quốc đã cho thấy việc gia nhập WTO sẽ ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp trong nước trong khoảng 2 năm đầu tiên. So sánh hai nền kinh tế Việt Nam và Trung Quốc chúng ta sẽ thấy một số nét tương đồng cơ bản. Trên cơ sở đó, có thể dự báo các tác động tiêu cực sẽ diễn ra cho các DNVVN ở Việt Nam mà đặc biệt là ở thành phố Hồ Chí Minh – trung tâm kinh tế của cả nước – sẽ tương tự như từng xảy ra ở Trung Quốc, gây ra nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp, có thể dẫn đến việc có rất nhiều DNVVN rơi vào tình trạng phá sản, đóng cửa. Trong khi đó, các tác động tích cực sẽ chưa diễn ra mạnh mẽ trong những năm đầu. Các DNVVN chưa thể nhanh chóng tận dụng được những cơ hội mang lại từ sự qui chuẩn môi trường luật pháp; từ nguồn vốn, tri thức, công nghệ, kỹ năng quản lý của nước ngoài; từ cơ hội tiếp cận thị trường nước ngoài... Mặt khác, việc bị hạn chế về vốn, thiếu chuẩn bị tốt về lực lượng lao động có trình độ đào tạo và thói quen kinh doanh theo tập quán truyền thống sẽ hạn chế các doanh nghiệp nhanh chóng tiếp cận với công nghệ hiện đại, tri thức quản lý tiên tiến và việc vận dụng luật pháp đầy đủ hơn trong kinh doanh.

Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng ở các năm sau đó hoạt động của các DNVVN thành phố sẽ dần dần ổn định và có tính thích nghi cao. Cùng với việc triển khai các

chính sách hỗ trợ của nhà nước, các chính sách điều chỉnh của các doanh nghiệp sẽ phát huy tác dụng hoặc được chỉnh đốn lại sau những cú sốc đầu tiên sẽ giúp hoạt động của các doanh nghiệp vượt qua những ảnh hưởng bất lợi. Sau khoảng thời gian ban đầu làm quen với “sân chơi mới”, các DNVVN của thành phố sẽ học hỏi được cách nắm bắt các cơ hội mang lại khi Việt Nam đã là thành viên WTO và bắt đầu biết cách tận dụng chúng. Do đó, tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN sẽ dần dần ổn định vào cuối giai đoạn 5 năm đầu tiên.

### **3.1.2 Hoạt động cạnh tranh sẽ vô cùng gay gắt trên thị trường nội địa.**

Sau khi gia nhập WTO, với việc giảm thiểu sự hỗ trợ, bảo hộ của nhà nước nên các DNVVN của thành phố sẽ đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt trong kinh doanh. Đặc biệt, càng về cuối giai đoạn 5 năm đầu gia nhập WTO, mức độ mở cửa thị trường trong nước ngày càng sâu hơn, mức độ giảm thiểu bảo hộ ngày càng mạnh hơn nên sức ép càng tăng cao đối với DNVVN thành phố. Các doanh nghiệp này sẽ phải cạnh tranh không chỉ với các doanh nghiệp nước ngoài mà còn phải cạnh tranh với cả các doanh nghiệp trong nước, bao gồm các doanh nghiệp lớn và cả các DNVVN khác. Trong cuộc cạnh tranh khốc liệt đó, các đối thủ cạnh tranh có thể khoét sâu vào các đặc điểm và nhược điểm cố hữu của các DNVVN thành phố, đó là: *vốn, công nghệ, nhân lực, năng lực quản lý, nguồn nguyên liệu, hoạt động riêng lẻ*. Có thể thấy những DNVVN kinh doanh trong các ngành hoặc các sản phẩm sau sẽ phải cạnh tranh gay gắt:

Thứ nhất, các mặt hàng sắt thép, đường ăn, ô tô, xe máy, hóa chất cơ bản, dệt may, giày da, sữa, rượu bia, ngành hàng rau quả, ngành chăn nuôi: là những mặt hàng sẽ gặp khó khăn ngay lập tức trong cạnh tranh về giá cả, thị phần, cạnh tranh với hàng ngoại trên thị trường nội địa.

Thứ hai, các mặt hàng như: máy tính, điện thoại di động, máy ghi hình, máy ảnh kỹ thuật số, nhóm hàng máy móc- thiết bị điện... sẽ gặp khó khăn trong cạnh tranh về giá cả.

Thứ ba, các mặt hàng nữ trang - vàng bạc - đá quý: sẽ khó cạnh tranh với hàng ngoại do hàng ngoại xâm nhập mạnh vào thị trường nội địa, trong khi đó tâm lý

người tiêu dùng rất ưa thích nữ trang ngoại nhập hơn hàng nội địa.

Thứ tư, các sản phẩm ngành đồ gỗ sẽ gặp khó khăn trong cạnh tranh về nguồn nguyên liệu, nhân công có tay nghề cao, chất lượng, mẫu mã, hàng ngoại nhập...

Thứ năm, lĩnh vực dịch vụ sẽ đối mặt với cạnh tranh gay gắt về vốn, công nghệ kinh doanh.

### **3.1.3 Các doanh nghiệp sẽ chậm khai thác được những lợi ích trên thị trường các nước thành viên WTO ngoại trừ những ngành có sản phẩm xuất khẩu chủ lực trong những năm qua.**

Nhìn chung sau khi gia nhập WTO, hàng hóa Việt Nam sẽ được hưởng đối xử MFN ngay lập tức nhưng do với tất cả các bạn hàng quan trọng nhất, Việt Nam đều đã được hưởng đối xử MFN (ngoại trừ một số ngành hàng như dệt may...) trước khi gia nhập WTO nên trong ngắn hạn, việc được đối xử MFN trên cả 150 thị trường thành viên WTO sẽ không mang lại đột phá lớn cho việc tiếp cận thị trường. Mặt khác, dù điều kiện tiếp cận thị trường được thuận lợi hóa nhưng do các doanh nghiệp chưa kịp có được sự đầu tư nâng cao năng lực sản xuất và khắc phục những hạn chế cố hữu để tiếp cận thị trường nên vẫn không thể nhanh chóng tiếp cận tốt thị trường được mở ngỏ. Nói tóm lại, thị trường xuất khẩu sẽ được mở rộng nhưng những cơ hội mang lại sẽ chưa thể được các DNVVN của thành phố tận dụng tốt để tạo ra sự đột phá trong ngắn hạn. Chính vì vậy, chúng tôi cho rằng, các DNVVN của thành phố sẽ chậm khai thác được những lợi ích trên thị trường các nước thành viên WTO ngoại trừ những ngành có sản phẩm xuất khẩu chủ lực như là các ngành da giày, dệt may, chế biến thực phẩm và thủy hải sản, nông sản, điện tử...

### **3.1.4 Các doanh nghiệp đa số sẽ hoạt động trong thế “thủ”.**

Với sự chuẩn bị chưa toàn vẹn, với những hiểu biết còn hạn chế về WTO và những tác động sẽ đến sau khi Việt Nam gia nhập WTO, với những hạn chế vốn có của mình, đa số các DNVVN của thành phố sẽ hoạt động trong tư thế “phòng thủ” trong những năm đầu gia nhập WTO. Các doanh nghiệp sẽ dần dần “làm quen” với những thay đổi lớn trong môi trường kinh doanh của mình, dần dần rút tĩa kinh nghiệm cho mình nên chiến lược kinh doanh của họ sẽ mang tính “phòng thủ” nhiều

hơn là “tiến công”. Họ sẽ nhắm vào việc bảo toàn vị thế đã có trên thị trường; giữ gìn thị phần của mình, các mối quan hệ, khách hàng đã có; tìm cách vượt qua các khó khăn và thách thức trong cạnh tranh dựa trên giá cả, chiêu thị, vốn, công nghệ, nguyên liệu... hơn là thực hiện các chiến lược sản xuất kinh doanh nhắm đến việc khai thác thị trường mới, tấn công vào các khúc thị trường của đối thủ, chủ động cạnh tranh để giành lấy thị phần, thị trường... Các hoạt động cạnh tranh mang tính “thụ động” sẽ diễn ra nhiều hơn các hoạt động cạnh tranh mang tính “chủ động”.

### **3.2 CÁC KIẾN NGHỊ VỀ ĐỊNH HƯỚNG ĐIỀU CHỈNH THÍCH HỢP CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TP HỒ CHÍ MINH.**

Để có thể nhanh chóng thích nghi và tồn tại với những tác động trong 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, chúng tôi khuyến nghị các DNVVN của thành phố những định hướng điều chỉnh như sau:

#### **3.2.1 Các DNVVN TPHCM nên chú trọng liên kết lại với nhau để hạn chế tình trạng phân tán, manh mún.**

Phân tán, manh mún vốn là nhược điểm rất lớn của loại hình DNVVN Việt Nam nói chung và DNVVN thành phố Hồ Chí Minh. Nhược điểm đó sẽ đem lại nhiều khó khăn, thách thức cho các doanh nghiệp trong cuộc chiến cạnh tranh sau khi gia nhập WTO. Vì vậy, chúng tôi khuyến nghị các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh nên liên kết lại với nhau để cùng nắm bắt những cơ hội mới và cùng vượt qua những thách thức mới.

Các DNVVN thành phố nên không chỉ liên kết với nhau trong hình thức các hiệp hội ngành nghề như hiện có mà còn phải có những hình thức liên kết chặt chẽ hơn, mối liên hệ phải chặt chẽ hơn, rõ nét hơn. Việc liên kết trong một hiệp hội ngành nghề của các doanh nghiệp hiện nay còn nặng về hình thức nhẹ về thực tiễn. Các doanh nghiệp tuy cùng là thành viên trong một hiệp hội nhưng chưa hình thành một “liên minh” đúng nghĩa trên thị trường bản địa khi phải cạnh tranh với các thế lực doanh nghiệp từ bên ngoài. Các hiệp hội của doanh nghiệp Việt Nam nói chung chỉ mang tính đại diện quyền lợi của hội viên (nhưng cũng chưa đầy đủ), cung ứng một số dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cho hội viên và kêu gọi hội viên tham gia một số



hoạt động vì cộng đồng. *Vì vậy, trong khoảng thời gian tới, chúng tôi khuyến nghị các DNVVN của Thành phố nên đẩy mạnh liên kết theo chiều dọc và cả chiều ngang.* Các DNVVN thành phố nên gắn kết chặt chẽ với nhau dựa trên sự phân công, chuyên môn hóa hoặc các quan hệ liên kết về kinh tế, kỹ thuật.... để hình thành những liên minh nhằm có thể hỗ trợ, chi viện cho nhau trong hoạt động cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nước ngoài; trong các vụ kiện tụng về bán phá giá, quyền sở hữu trí tuệ... Cách thức liên kết của các DNVVN nên chú trọng đến tính thực tiễn thông qua các hoạt động cụ thể như: hỗ trợ nhau đào tạo, huấn luyện nhân sự; hỗ trợ nhau vốn, từng bước hiện đại hóa cơ sở vật chất; tham quan, học hỏi kinh nghiệm kinh doanh lẫn nhau; cùng chia sẻ thông tin, bí quyết; xuyên chuỗi hoạt động kinh doanh lại với nhau để tạo nên thế lực có tiềm lực cạnh tranh mạnh; liên kết chặt chẽ giữa nguồn nguyên liệu với doanh nghiệp; tránh tình trạng cạnh tranh trong nội bộ mà tạo cơ hội cho các doanh nghiệp bên ngoài hưởng lợi... Bên cạnh đó, các DNVVN của thành phố cần chú trọng việc liên kết và trao đổi thông tin thị trường với nhau bởi vì có rất nhiều thông tin hữu ích mà nếu các DNVVN trong cùng ngành nghề không hỗ trợ, trao đổi lẫn nhau thì cuối cùng chỉ làm lợi cho những doanh nghiệp lớn hơn mà đó thường là những doanh nghiệp có vốn nước ngoài. Nếu làm được điều này, các DNVVN của thành phố có thể nâng cao tính tổ chức, tính cộng đồng của mình để bảo vệ lợi ích của mình và của cả cộng đồng DNVVN trên thị trường. Khi đó, vai trò của hiệp hội ngành hàng trong cộng đồng DNVVN mới phát huy được hết sức mạnh của nó.

Nếu thực hiện tốt việc liên kết, các DNVVN của thành phố sẽ hạn chế được tối đa những nhược điểm vốn có của loại hình DNVVN, giải quyết được tình trạng hoạt động “tự phát, manh mún” như hiện nay, bỏ dần được thói quen “đánh quả” và dựa dẫm vào các mối quan hệ thân quen trong hoạt động kinh doanh. Từ đó, họ có thể dần dần đưa hoạt động kinh doanh của mình đi vào qui củ, có nề nếp khoa học, thích ứng tốt hơn với áp lực cạnh tranh trên thị trường. Theo chúng tôi, *những ngành nghề nên gấp rút thực hiện việc liên kết như vậy là: dệt may, giày da, nhựa, nông sản, thủy hải sản, gốm sứ, chăn nuôi, công nghệ thông tin, du lịch, bán lẻ....*

### **3.2.2 Các DNVVN TPHCM nên có kế hoạch điều chỉnh theo lộ trình các cam kết của Việt Nam.**

Các cam kết mở cửa thị trường của Việt Nam với WTO đều có những lộ trình rõ ràng cho thấy ở những mốc thời gian khác nhau sẽ có những biến động nhất định trong độ mở cửa thị trường nội địa, từ đó sẽ có những ảnh hưởng nhất định đến hoạt động sản xuất – kinh doanh của các DNVVN. Chính vì vậy, chúng tôi khuyến nghị các DNVVN của thành phố nên có các kế hoạch điều chỉnh theo lộ trình các cam kết của Việt Nam. Cụ thể như sau:

Đối với các DNVVN hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, kinh doanh nông sản: nên có chiến lược kinh doanh dài hạn từ 5 – 7 năm, trong đó có dự kiến những điều chỉnh nhỏ trong hoạt động kinh doanh theo từng năm bởi vì lộ trình cắt giảm thuế trong lĩnh vực nông nghiệp của Việt Nam thực hiện đều cho từng năm và kéo dài đến năm 2012. Các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành hàng như: thịt, sữa, rau quả chế biến, thực phẩm chế biến, các loại quả, chế phẩm từ cacao, chế phẩm từ ngũ cốc... cần đặc biệt lưu ý vì đây là các ngành hàng có mức độ giảm thuế mạnh. *Theo chúng tôi, các doanh nghiệp này nên thực hiện những động thái điều chỉnh theo hướng đầu tư theo chiều sâu và đa dạng hoá sản phẩm.*

Đối với các DNVVN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, kinh doanh thủy hải sản: nên có chiến lược kinh doanh dài hạn trong khoảng 7 – 8 năm với những điều chỉnh cụ thể theo từng năm do lộ trình cắt giảm thuế trong các lĩnh vực này của Việt Nam thực hiện đều cho từng năm và kéo dài đến năm 2014, cá biệt có những sản phẩm kéo dài đến năm 2017 (xe ô tô loại 2 cầu, các loại cá hồi không được qui định chi tiết trong biểu cam kết). Các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành hàng như: dệt may, cá và sản phẩm cá, gỗ và giấy, hàng chế tạo khác, máy móc thiết bị điện – điện tử... cần đặc biệt lưu ý nắm bắt các cơ hội và vượt qua thách thức vì đây là các ngành hàng có mức độ giảm thuế mạnh trong lộ trình từ 2007 - 2012. *Chúng tôi khuyến nghị các DNVVN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, thủy hải sản nên có những động thái điều chỉnh theo hướng: từng bước hiện đại hóa công nghệ và tiêu chuẩn hóa sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế;*

*giảm bớt tỷ trọng sản phẩm thô, sơ chế; đầu tư tăng cường năng lực quản lý.*

### **3.2.3 Các DNVVN TPHCM nên tập trung nguồn lực nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi.**

Như đã phân tích ở trên, năng lực cạnh tranh của các DNVVN của thành phố rất thấp, vì vậy, chúng tôi khuyến nghị các doanh nghiệp này hãy tập trung nguồn lực để nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi của mình. *Với điều kiện hạn chế về vốn và công nghệ của các DNVVN Thành phố, chúng tôi khuyến nghị các doanh nghiệp này nên tiếp cận với vấn đề cạnh tranh theo hướng GS. TS. Tôn Thất Nguyễn Thiêm đã vạch ra: cạnh tranh bằng giá trị gia tăng nội sinh và ngoại sinh trong thế cạnh tranh liên hoàn kết hợp với việc định vị năng lực lõi, tay nghề chuyên môn của doanh nghiệp<sup>21</sup>.* Nhìn chung, các DNVVN của thành phố có thể chú trọng vào các mặt sau đây để nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi của mình:

*Thứ nhất, chú trọng nâng cao năng lực quản trị kinh doanh.* DNVVN thành phố cần xây dựng bài bản các chiến lược kinh doanh, sản phẩm, xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, hiện đại hoá công nghệ sản xuất – quản lý, chọn lựa và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng phù hợp.

*Thứ hai, thực hiện các giải pháp hạn chế lãng phí, thoát khỏi trong sản xuất nhằm tiết giảm chi phí sản xuất – kinh doanh* (chi phí của các đầu vào, chi phí quản lý, chi phí hành chính, chi phí tiếp thị... ). Việc tiết giảm chi phí sẽ tạo ra khả năng cạnh tranh khá mạnh mẽ về chi phí và giá bán cho các DNVVN của thành phố. Để làm được điều này, các DNVVN của thành phố nên mạnh dạn áp dụng biện pháp quản trị chất lượng toàn diện (TQM – total quality management) hoặc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2000. Bên cạnh đó, việc tiếp thu và ứng dụng kinh nghiệm quản lý, công nghệ tiên tiến trên thế giới cũng sẽ góp phần giúp doanh nghiệp hạn chế thất thoát và chống lãng phí trong sản xuất, kinh doanh.

*Thứ ba, doanh nghiệp cần tìm cách nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm.* Các biện pháp như: mạnh dạn đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ; ứng dụng các tiến bộ của khoa học kỹ thuật trong ngành; nâng cao tay nghề cho công

<sup>21</sup> GS. TS. Tôn Thất Nguyễn Thiêm (2004), Thị trường, chiến lược, cơ cấu: cạnh tranh về giá trị gia tăng, định vị và phát triển doanh nghiệp, NXB TPHCM.

nhân; tổ chức lại dây chuyền công nghệ; thực hiện tác phong lao động công nghiệp, chuyên nghiệp trong sản xuất, kinh doanh.... sẽ rất hữu ích. Để thực hiện *đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ; ứng dụng các tiến bộ của khoa học kỹ thuật* trong điều kiện hạn chế về vốn, các DNVVN nên liên kết với nhau để đặt hàng về các giải pháp hữu ích ở các trung tâm khoa học công nghệ ứng dụng cho sản xuất, các nhà khoa học, các trường đại học.... Các hình thức thuê tài chính, vay ngân hàng và thế chấp bằng tài sản được tạo lập trong tương lai, trích lập lợi nhuận phục vụ tái sản xuất mở rộng.... cũng cần được mạnh dạn áp dụng để phục vụ việc đổi mới công nghệ. Để xây dựng *tác phong lao động công nghiệp, chuyên nghiệp trong sản xuất, kinh doanh*, các doanh nghiệp có thể tìm kiếm sự hỗ trợ, tư vấn tại các trung tâm năng suất và chất lượng; tổ chức các khóa huấn luyện nâng cao tay nghề tại chỗ hoặc gửi nhân viên đi học hỏi, tham quan các mô hình tiêu biểu ở bên ngoài....

Thứ tư, doanh nghiệp cần điều chỉnh chính sách quản trị nguồn nhân lực theo hướng chú trọng việc thu hút và sử dụng hợp lý nhân tài. Các DNVVN TPHCM cần thấy rằng yếu tố con người đóng vai trò quyết định trong công cuộc cải cách toàn diện về tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh để nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi của doanh nghiệp. Chính quyền thành phố và các cấp, các ngành của Nhà nước đã thực hiện một số chương trình với qui mô lớn nhằm đào tạo đội ngũ các nhà quản trị kinh doanh mới...có kiến thức, hiểu biết thực tế, giỏi ngoại ngữ, có tư duy kinh tế mới phù hợp với kinh tế thị trường... để sẵn sàng cho việc hội nhập vào nền kinh tế quốc tế. Do đó, các DNVVN Thành phố nên mạnh dạn sử dụng lực lượng “công nhân cổ trắng” này một cách kịp thời và hợp lý trước khi các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài – bằng những ưu thế của mình – thu hút mạnh nguồn lao động đã được đào tạo sẵn này. Các DNVVN cần có chính sách đãi ngộ tốt; thay đổi cung cách quản trị theo kiểu “gia đình”, “độc đoán” sang cung cách quản trị “dân chủ”; mạnh dạn giao “quyền” tương xứng với “trách nhiệm”; tạo nhiều cơ hội thăng tiến cho nhân viên.... Mặt khác, các doanh nghiệp cũng cần có chế độ đào tạo, bồi dưỡng để nâng cao năng lực chuyên môn của người lao động. Điều này đòi hỏi một khoản kinh phí hợp lý hằng năm dành cho đào tạo để nâng

dần mức hiện nay lên mức cao hơn.

### **3.2.4 Các DNVVN TPHCM nên thay đổi phong cách kinh doanh để hướng mạnh về thị trường và chuyên nghiệp hơn.**

Để cạnh tranh thành công trong thời gian tới, các DNVVN của thành phố cần từ bỏ tư tưởng kinh doanh dựa vào lợi thế cạnh tranh về lao động, tài nguyên và mối quan hệ, chuyển sang tư tưởng kinh doanh định hướng vào thị trường với phong cách chuyên nghiệp, nghiêm túc. Cụ thể, chúng tôi khuyến nghị các DNVVN của thành phố tiến hành một số thay đổi như sau:

*Thứ nhất, các DNVVN của thành phố cần chú trọng cải tiến công tác nghiên cứu thị trường và marketing.* Để có thể nắm bắt tín hiệu thị trường một cách nhanh nhạy hơn, các doanh nghiệp cần mạnh dạn tiến hành nghiên cứu thị trường một cách có bài bản và hoàn chỉnh. Đối với những thông tin thị trường cần thiết cho hoạt động kinh doanh nhưng không thể tự điều tra được, các doanh nghiệp có thể (một mình hoặc liên kết với nhau) bỏ ra kinh phí để mua các thông tin này. Các hoạt động marketing cần được xây dựng cụ thể về lịch trình, nguồn lực, chi phí, lợi nhuận, trách nhiệm, nghĩa vụ của người tham gia; có sự định hướng ngắn và trung, dài hạn để tăng dần tính chuyên nghiệp. Các DNVVN của thành phố nên chú trọng xây dựng cơ sở dữ liệu riêng về thị trường, khách hàng, đối thủ với những thông tin chi tiết, có giá trị, được cập nhật thường xuyên từ nhiều nguồn khác nhau như báo, tạp chí chuyên ngành, các ấn phẩm chuyên đề, mạng Internet... nhằm xây dựng cơ sở khoa học cũng như nguồn thông tin phong phú phục vụ cho việc phân tích tình hình, ra quyết định trong kinh doanh. Các doanh nghiệp cần xây dựng các tiêu chuẩn, quy trình để hoạch định, kiểm tra, giám sát, đánh giá các hoạt động nghiên cứu thị trường và marketing đã và đang thực hiện. Việc xây dựng các tiêu chuẩn này nên có sự tư vấn, giúp đỡ của các cơ quan có chuyên môn sâu; phải linh động, phù hợp với tình hình thực tiễn ở từng thời kỳ, thời điểm.

*Thứ hai, các DNVVN của thành phố cần xây dựng phong cách kinh doanh nghiêm túc, chuyên nghiệp.* Để hoạt động sản xuất kinh doanh thực sự hướng mạnh vào thị trường, các DNVVN của thành phố cần phải thay đổi phong cách kinh

doanh còn mang nặng “cái tôi” của mình, chuyển sang phong cách kinh doanh trân trọng “cái tôi” của khách hàng. Các doanh nghiệp hãy từ bỏ thói quen kinh doanh “chụp giựt” chỉ nhìn thấy cái lợi trước mắt hoặc dựa dẫm nhiều vào các mối quan hệ thân quen..... để chuyển sang kinh doanh một cách bài bản, nghiêm túc, dựa trên các quan hệ kinh tế trên thị trường. Các quyết định kinh doanh cần được đưa ra trên cơ sở nắm bắt, xử lý các tín hiệu thị trường một cách khoa học chứ không chỉ đơn thuần dựa trên kinh nghiệm, dựa vào cảm tính. Các doanh nghiệp hãy xây dựng cho mình văn hóa kinh doanh, hướng đến việc phục vụ thật tốt khách hàng bên ngoài lẫn bên trong. Các doanh nghiệp cần chú ý đến việc vận dụng tốt pháp luật, luật sư tư vấn... trong các quan hệ kinh doanh. Các doanh nghiệp hãy từ bỏ thói quen làm hàng nhái, hàng giả, kinh doanh hàng quá hạn sử dụng, sử dụng các chế phẩm có hại cho sức khỏe con người, có hại cho môi trường; sao chép, bắt chước ý tưởng, phát minh của người khác một cách bất hợp pháp; cạnh tranh thiếu lành mạnh.... để chuyển sang định hướng kinh doanh minh bạch, hợp pháp, hợp lệ, sáng tạo.

### **3.2.5 Các DNVVN TPHCM nên chú trọng học hỏi kinh nghiệm của các DNVVN ở các nước đã gia nhập WTO trước Việt Nam.**

Việc chú ý học hỏi kinh nghiệm của các DNVVN ở các quốc gia và vùng lãnh thổ đã gia nhập WTO trước Việt Nam là rất cần thiết. Nghiên cứu các kinh nghiệm này sẽ giúp các doanh nghiệp của thành phố rút ra những bài học bổ ích để đi tắt đón đầu, nắm bắt những cơ hội và vượt qua những thử thách một cách tốt hơn đồng thời hạn chế đến mức thấp nhất những sai sót do phải hành động dò dẫm. Mặt khác, việc nghiên cứu các kinh nghiệm này còn mang lại những hiểu biết nhất định về những đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn trên cả thị trường Việt Nam và thị trường quốc tế. Trong các hình mẫu đó, sự phát triển của các DNVVN cũng như của các “*xí nghiệp hương trấn*” (*TVEs – Township and Village Enterprises*) của Trung Quốc trong những năm sau khi gia nhập WTO rất đáng quan tâm. Những bài học rút ra từ sự ứng phó thành công của họ với những tác động sau khi gia nhập WTO đó là:

- Phải đẩy nhanh quá trình xây dựng doanh nghiệp hiện đại, có đội ngũ quản lý hiểu biết cặn kẽ về WTO, mạnh dạn tiếp thu kinh nghiệm quản lý và công nghệ

tiên tiến của các nước phát triển.

- Phải hoạch định chiến lược phát triển thích hợp cho doanh nghiệp: đội ngũ quản lý phải có tầm nhìn xa, căn cứ vào nhu cầu thị trường để tiến hành các điều chỉnh về chiến lược kinh doanh kịp thời và nhạy bén.
- Phải thúc đẩy đầu tư vào tiến bộ khoa học kỹ thuật, thu hút nhân tài khoa học kỹ thuật để tạo ra những kỹ thuật đồng bộ, chuyên dụng cho riêng mình, từ đó tạo ra những ưu thế độc đáo cho doanh nghiệp.
- Phải nắm bắt thời cơ để bồi dưỡng, nâng cao trình độ cho đội ngũ nhân viên trong doanh nghiệp nhằm tạo ra tiềm lực phát triển mạnh mẽ cho doanh nghiệp.

### **3.3 CÁC KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CÁC CƠ QUAN NHÀ NƯỚC LIÊN QUAN:**

Bên cạnh những nỗ lực của bản thân các DNVTN, các cơ quan nhà nước nói chung và chính quyền thành phố Hồ Chí Minh nói riêng cũng cần có những động thái hỗ trợ tích cực cho các doanh nghiệp này. Cụ thể, chúng tôi xin phép khuyến nghị các cơ quan nhà nước hữu quan một số vấn đề sau đây:

#### **3.3.1 Chính quyền thành phố cần phát huy mạnh mẽ vai trò chủ công trong việc hỗ trợ đối với các DNVTN TPHCM.**

Chúng tôi đề nghị chính quyền thành phố cần phải chủ động, tích cực hỗ trợ các DNVTN TPHCM thông qua một số biện pháp như sau:

*Thứ nhất, thành phố cần tổ chức tuyên truyền rộng rãi, đầy đủ các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam đến các DNVTN.* Do khả năng tự cập nhật thông tin của các DNVTN của thành phố còn rất yếu kém nên nếu các thông tin trên không được công bố và tuyên truyền kịp thời thì họ sẽ càng mù thông tin, dẫn đến việc khả năng ứng phó với các thay đổi trong môi trường kinh doanh kém là điều tất yếu. Việc tuyên truyền nên được tiến hành bằng nhiều hình thức phong phú và thích hợp để có sức lan tỏa rộng trong cộng đồng doanh nghiệp như công bố trên một trang web, phát hành các ấn phẩm (sách báo, sách điện tử trên đĩa CD, tờ rơi, sổ tay....), tổ chức các buổi giải đáp thắc mắc thường kỳ, tổ chức các khóa học.... Các phòng kinh tế ở các quận huyện nên làm đầu mối tuyên truyền các thông tin này.

*Thứ hai, thành phố cần cải thiện hơn nữa môi trường đầu tư để thu hút mạnh*

*mẽ đầu tư trong nước.* Thành phố cần dành sự quan tâm đúng mức đến việc thu hút vốn đầu tư trong nước để các DNVVN ra đời và phát triển thuận lợi. Muốn vậy, một mặt, thành phố cần tiến hành cải cách hành chính mạnh mẽ hơn nữa, giảm thiểu thời gian giải quyết các vấn đề có liên quan đến các doanh nghiệp và đổi mới tác phong phục vụ doanh nghiệp tại các cơ quan công quyền (triệt để chống tệ quan liêu bàn giấy, thói cửa quyền những nhiều doanh nghiệp...). Mặt khác, thành phố nên tiến hành cải thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật (giao thông vận tải, thông tin liên lạc, điện nước...) nhằm tạo thuận lợi nhiều hơn nữa cho việc kinh doanh của các DNVVN. Thành phố cũng cần nghiên cứu lộ trình cắt giảm các chi phí về điện, nước, vận tải, viễn thông... để tạo điều kiện giảm bớt áp lực chi phí đầu vào cho các DNVVN.

Thứ ba, thành phố nên tiếp tục có chính sách tạo điều kiện tốt hơn nữa cho các DNVVN tiếp cận với các nguồn vốn để giải quyết dần tình trạng khát vốn của họ. Thông qua hệ thống ngân hàng hiện có, Thành phố có thể tạo cầu nối để các DNVVN được vay vốn tín chấp. Thành phố cũng nên khuyến khích phát triển thị trường cho thuê tài chính hướng tới các DNVVN, đặc biệt là các công ty cho thuê tài chính hiện đóng trên địa bàn. Thành phố có thể tạo điều kiện để ra đời một quỹ đầu tư tài chính trên thị trường chứng khoán nhằm thu hút vốn để sau đó đầu tư, hỗ trợ cho các DNVVN; hoặc thông qua chương trình hỗ trợ phát triển kinh tế tư nhân của Ngân hàng Thế giới để xây dựng, thực hiện các dự án hỗ trợ DNVVN. Thành phố nên xúc tiến việc nghiên cứu và kiến nghị Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước sửa đổi, bổ sung một số quy định cho phù hợp với thực tiễn kinh doanh (đặc biệt là trong vấn đề định giá tài sản thế chấp, cầm cố, tín chấp, tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo...) để tạo sự thuận lợi cho DNVVN vay vốn kinh doanh.

*Thứ tư, thành phố nên tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa chính sách phát triển thị trường công nghệ dành cho các DNVVN.* Chính quyền thành phố cần tiếp tục duy trì mô hình các phiên chợ công nghệ, chợ tư vấn khoa học - công nghệ - quản lý ổn định hằng năm, nâng dần về chất lượng lẫn số lượng. Bên cạnh đó, Thành phố có thể thông qua các cơ quan đầu mối như Ủy ban về người Việt Nam ở nước ngoài... để nhận được sự giúp đỡ của các nhân sĩ, trí thức Việt kiều đang sống, làm



việc ở nước ngoài nhằm cải tiến, phát triển các công nghệ hiện có tại các DNVVN. Để phát huy tối đa tiềm năng sáng tạo khoa học công nghệ trong nước, Thành phố nên có chính sách để các hội thi về khoa học – kỹ thuật – công nghệ trong các trường đại học, cao đẳng khối kỹ thuật tập trung hơn nữa vào các giải pháp khoa học - công nghệ có tính ứng dụng cao trong các DNVVN. Thành phố nên khuyến khích các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn mở ra nhiều kênh tiếp xúc với DNVVN, gắn kết chặt chẽ hơn giữa doanh nghiệp với nhà trường để từ đó các doanh nghiệp có thể đặt hàng việc hỗ trợ phát triển khoa học – công nghệ ứng dụng trong kinh doanh một cách thường xuyên hơn, hiệu quả hơn.

Cuối cùng, chính quyền thành phố nên đẩy mạnh việc áp dụng kinh nghiệm của các nước trên thế giới trong việc hỗ trợ phát triển DNVVN. Dựa vào mối quan hệ ngoại giao hiện có, chính quyền thành phố có thể giao lưu, học hỏi, trao đổi kinh nghiệm với các chính quyền của các thành phố lớn trên thế giới trong vấn đề hỗ trợ DNVVN phát triển; qua đó rút tĩa và áp dụng những kinh nghiệm phù hợp vào việc hỗ trợ các DNVVN của thành phố.

### **3.3.2 Các cơ quan chính phủ, tổ chức phi chính phủ có liên quan cần hỗ trợ đồng bộ để giúp các DNVVN TPHCM hoạt động có hiệu quả.**

Các cơ quan Chính phủ, tổ chức phi chính phủ có liên quan cần hỗ trợ đồng bộ để cùng Thành phố giúp các DNVVN hoạt động có hiệu quả. Cụ thể:

Thứ nhất, các tham tán thương mại cần chú trọng hơn nữa việc hỗ trợ các DNVVN trong công tác thu thập, nắm bắt thông tin kinh tế, xã hội, thương mại, đầu tư, luật pháp; cầu nối giao thương.... tại các quốc gia. Bên cạnh đó, họ cần phát triển các mối quan hệ hữu hảo với các thế lực chính quyền, hội đoàn, giới luật gia... ở nước sở tại để có thể tranh thủ sự ủng hộ cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNVVN nói riêng trong giao lưu kinh tế – thương mại – đầu tư.

Thứ hai, Cục hỗ trợ phát triển DNVVN trực thuộc Bộ Kế hoạch và đầu tư cần nghiên cứu xây dựng mạng lưới của mình tại Thành phố nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho các DNVVN Thành phố tiếp cận và sử dụng công tác hỗ trợ phát triển DNVVN của Cục. Hoạt động của Cục cần được đa dạng hóa, phong phú hơn

như: tích cực phát triển các dịch vụ hỗ trợ DNVVN, kịp thời phản ánh các khó khăn của DNVVN với Chính phủ, hỗ trợ xây dựng câu lạc bộ DNVVN....

Thứ ba, Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) cần tích cực hơn nữa trong việc đề xuất các ý kiến, yêu cầu, khó khăn của DNVVN đến các cơ quan nhà nước hữu quan. VCCI cần đóng vai trò tích cực hơn nữa trong việc điều phối mối quan hệ giữa hiệp hội các ngành hàng với nhau, giữa cộng đồng doanh nghiệp và chính phủ.... để thúc đẩy sự hỗ trợ cho các DNVVN. VCCI cần xây dựng một số chiến dịch đặc thù hỗ trợ các DNVVN ở các địa phương lớn như TPHCM trong việc đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cả trong nước và nước ngoài, quảng bá hình ảnh, đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp....

Thứ tư, các hiệp hội ngành hàng cần chú trọng đến DNVVN hơn nữa trong các hoạt động của mình. Các hiệp hội cần tạo ra môi trường để tăng tính liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp lớn với DNVVN, giữa các DNVVN với nhau. Các sinh hoạt của hiệp hội dành cho các DNVVN có thể đơn giản nhưng phải thiết thực, bổ ích và gắn chặt với thực tiễn như: giao lưu học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm quản lý DNVVN; trao đổi thông tin thị trường; cung cấp kiến thức về khoa học, công nghệ trong ngành hàng; cổ động cho hoạt động của các doanh nghiệp thành viên....

### **3.4 KIẾN NGHỊ VỀ NHỮNG NGHIÊN CỨU TIẾP THEO.**

Với mục tiêu nghiên cứu những tác động chủ yếu của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN thành phố Hồ Chí Minh, đề tài đã cố gắng tìm tòi, phát hiện những tác động sẽ diễn ra trên cơ sở nghiên cứu những kinh nghiệm ở các nước đi trước và đối chiếu với thực tế của thành phố. Tuy vậy, đề tài vẫn chưa có đủ điều kiện để nghiên cứu một cách toàn diện và đầy đủ về vấn đề này. Do vậy, chúng tôi xin kiến nghị một số hướng nghiên cứu tiếp theo trong tương lai như sau:

#### **3.4.1 Tập trung nghiên cứu chuyên sâu vào từng lĩnh vực.**

Trong điều kiện cho phép về số liệu, tài chính và các phương tiện kỹ thuật hỗ trợ (ví dụ như có thể thực hiện khảo sát chuyên sâu trong từng ngành nghề....) hướng nghiên cứu tiếp theo nên tập trung vào việc phát hiện những tác động đặc thù sẽ diễn ra trong các ngành nông nghiệp, dịch vụ, công nghiệp.... Việc nghiên cứu

như vậy còn có thể tiến hành chuyên sâu hơn nữa trên từng chuyên ngành của mỗi ngành nhằm có cái nhìn cụ thể hơn, chi tiết hơn nhằm đánh giá sâu hơn những tác động ở cấp độ vi mô của việc gia nhập vào WTO của một quốc gia đang phát triển. Việc nghiên cứu sâu như vậy sẽ cho thấy những tác động đặc thù của các hiệp định trong WTO đối với các DNVVN trên một địa bàn cụ thể và sẽ giúp ích nhiều hơn cho việc đưa ra các giải pháp ứng phó trên phạm vi ngành và địa phương.

### **3.4.2 Mở rộng nghiên cứu cho DNVVN trên qui mô cả nước.**

Với những khả năng hiện có, đề tài mới chỉ nghiên cứu vấn đề trong phạm vi một địa phương tiêu biểu của cả nước là thành phố Hồ Chí Minh. Mặc dù thông qua vai trò và tầm vóc của thành phố đối với cả nước, kết quả nghiên cứu đạt được có khả năng khái quát cho loại hình DNVVN trong cả nước nhưng vẫn chưa thể lột tả hết những tác động đặc thù trên từng vùng kinh tế. Do đó, chúng tôi đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo nếu điều kiện cho phép thì nên tiến hành nghiên cứu trên phạm vi cả nước. Khi đó, kết quả nghiên cứu sẽ cho phép đánh giá các tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN khá toàn diện trong một nền kinh tế phát triển năng động như Việt Nam. Chúng tôi cho rằng kết quả nghiên cứu như vậy hoàn toàn có khả năng khái quát thành những kinh nghiệm chung cho các nền kinh tế mới nổi trên thế giới trong việc phát triển các DNVVN khi gia nhập WTO.

### **3.4.3 Tìm tòi các mô hình lượng hoá các tác động đối với DNVVN.**

Với những hạn chế nhất định về dữ liệu thống kê, về điều kiện và khả năng tiếp cận với các mô hình toán hiện có trên thế giới về đánh giá tác động của hội nhập kinh tế quốc tế (ví dụ mô hình GATP....) để nghiên cứu nên đề tài chỉ mới đánh giá chúng một cách định tính, dựa theo kinh nghiệm và lý luận của phương pháp hệ thống. Chính vì vậy, chúng tôi đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo nếu điều kiện cho phép thì nên tìm cách xây dựng các mô hình để tiến đến việc lượng hóa các tác động của việc gia nhập WTO đối với các DNVVN. Việc xây dựng được mô hình lượng hóa như vậy sẽ tạo ra khả năng đánh giá tốt hơn, chỉ dẫn hướng ứng phó tốt hơn cho các doanh nghiệp, đồng thời rất phù hợp với xu thế tin học hóa và áp dụng các phần mềm hỗ trợ ra quyết định trong quản lý doanh nghiệp hiện nay./.

### ***TÓM TẮT CHƯƠNG 3***

Quá trình nghiên cứu đã cho thấy các tác động có khả năng xảy ra đối với các DNVVN của Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO như đã trình bày trong chương 2. Tuy nhiên, các tác động đó chỉ tạo ra sức ép mạnh mẽ trong ngắn hạn (1 – 2 năm đầu tiên), sau đó các DNVVN Thành phố sẽ dần dần thích nghi với môi trường mới. Trong ngắn hạn, các DNVVN Thành phố cũng sẽ chưa thể tận dụng được tối đa các cơ hội mang lại trên thị trường quốc tế. Những cú sốc đầu tiên có thể diễn ra nhưng các chính sách hỗ trợ của nhà nước, các chính sách điều chỉnh của các doanh nghiệp sẽ phát huy tác dụng và giúp các DNVVN vượt qua những ảnh hưởng bất lợi. Mặt khác, với việc cắt giảm sự hỗ trợ, bảo hộ, các DNVVN của thành phố sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt trong kinh doanh, nhất là khi mức độ mở cửa thị trường trong nước ngày càng sâu hơn, mức độ giảm thiểu bảo hộ ngày càng mạnh hơn vào giai đoạn 2011 – 2012. Các nhược điểm về: *vốn, công nghệ, nhân lực, năng lực quản lý, nguồn nguyên liệu, hoạt động riêng lẻ...* của các DNVVN Thành phố sẽ hạn chế khả năng cạnh tranh của họ rất nhiều. Với những xu thế điều chỉnh như đã nêu ở cuối chương 2, hoạt động của các DNVVN Thành phố sẽ mang tính thụ động nhiều hơn là chủ động.

Trong chương này chúng tôi đã nêu một số kiến nghị với các doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước có liên quan. Những kiến nghị đó chủ yếu xoay quanh khả năng liên kết của các DNVVN, việc phát huy vai trò của các hiệp hội, việc xây dựng năng lực cạnh tranh bền vững, việc thay đổi tư duy kinh doanh theo hướng hiện đại, việc phát huy vai trò của nhà nước... Để có thể làm được những điều đó, chúng tôi cũng đã đề nghị các DNVVN nên chú trọng việc học tập kinh nghiệm lẫn nhau và kinh nghiệm của các DNVVN tại các quốc gia khác, nắm chắc lộ trình hội nhập toàn diện vào WTO của Việt Nam để có kế hoạch điều chỉnh kịp thời.

Chúng tôi cũng nhận thấy đề tài vẫn còn những hướng nghiên cứu chưa được khai thác hết và đã kiến nghị các hướng nghiên cứu chuyên sâu vào từng ngành của nền kinh tế quốc dân, nghiên cứu trên phạm vi rộng hơn và nghiên cứu theo hướng định lượng để phát hiện thêm các kết quả mới đối với các DNVVN.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO (2006), *Báo cáo của Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO*, Bộ Thương Mại, Hà Nội.
2. Bộ Công Nghiệp (2006), “*TP. Hồ Chí Minh: DNVVN khẳng định vị trí trong hội nhập*”, bản tin ngày Thứ Năm, 04/05/2006.
3. John H. Barton, Judith L. Goldstein, Timothy E. Josling và Richard H. Steinberg (2007), *Sự tiến hóa của định chế thương mại – chính trị, luật pháp và kinh tế học của GATT và WTO*, NXB Trẻ, TP HCM.
4. Lê Xuân Bá, Trần Kim Hào, Nguyễn Hữu Thắng (2006), *DNVVN của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
5. Chính phủ, Nghị định 90/2001/NĐ – CP ban hành ngày 23/11/2001.
6. Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO (2006), *Biểu cam kết cụ thể về dịch vụ*, Bộ Tài Chính, Hà Nội.
7. Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO (2006), *Biểu cam kết về hàng hóa*, Bộ Tài Chính, Hà Nội.
8. Đảng bộ thành phố Hồ Chí Minh (2005), *Văn kiện đại hội đại biểu lần thứ 8*, TP Hồ Chí Minh.
9. Quốc Đạt (2005), *Giải đáp các vấn đề về thủ tục gia nhập WTO*, NXB Thế giới, Hà Nội.
10. Hải quan (2005), “*Doanh nghiệp Việt Nam: Lạc hậu công nghệ khó bề cạnh tranh*”, số 87/2005.
11. Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo và Philip English (2004), *Sổ tay về: phát triển, thương mại và WTO*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
12. Nguyễn Sinh Hùng, “*Sẽ có một số doanh nghiệp và mặt hàng sẽ thất bại khi vào WTO*”, *Lao động*,

13. Trần Thanh Hải và tập thể tác giả (2006), *Hỏi đáp về WTO (tái bản)*, Dự án hỗ trợ thương mại đa biên – MUTRAP II, Hà Nội.
14. John H. Jackson (2001), *Hệ thống thương mại thế giới*, NXB Thanh Niên, TP Hồ Chí Minh.
15. Đỗ Tuyết Khanh, “Trung Quốc sau 4 năm tham gia WTO: Đánh giá sơ khởi vài nét chính”, *Tạp chí Thời đại mới*, số 7 – tháng 03/2006.
16. Khoa Quốc tế học Trường đại học Khoa học xã hội và Nhân văn – Đại học Quốc gia Hà Nội, Viện Konrad Adenauer (2005), *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, NXB Thế giới, Hà Nội.
17. Lan Hương (2005), “Nghị định 90: Cơ chế hoàn chỉnh nhưng thực thi chưa đúng”, *Thời báo Kinh tế Việt Nam*”, số ngày 23/08/2005.
18. Thùy Linh (2006), “Gia nhập WTO- các nhà quản lý, DN nói gì?”, *Thương Mại*, số 40, tháng 05/2006.
19. Võ Đại Lược và tập thể tác giả (2004), *Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO – thời cơ và thách thức*, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội.
20. Võ Đại Lược và tập thể tác giả (2006), *Trung Quốc sau khi gia nhập WTO – thành công và thách thức*, NXB Thế giới, Hà Nội.
21. Cục Thống kê thành phố Hồ Chí Minh (2006), *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội thành phố năm 2005*, TP Hồ Chí Minh.
22. Cục Thống kê TP Hồ Chí Minh (2006), *Niên giám thống kê 2005*, TP Hồ Chí Minh.
23. Trịnh Thị Hoa Mai (2005), *Kinh tế tư nhân Việt Nam trong tiến trình hội nhập*, NXB Thế giới, Hà Nội.
24. Vương Trung Minh và tập thể tác giả (2005), *Trung Quốc gia nhập tổ chức thương mại thế giới – WTO*, NXB Lao động, Hà Nội.
25. Đảng Cộng Sản Việt Nam (1991), *Văn kiện đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ 7*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
26. Đảng Cộng Sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ 9*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

27. Đỗ Hoài Nam và các tác giả (2005), *Các doanh nghiệp Việt Nam với việc gia nhập WTO*, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội.
28. Nguyễn Thiện Nhân (2005), *Nhận thức về chuẩn bị gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO)*, Viện Kinh tế TPHCM, nội san.
29. Nguyễn Thủy Nguyên (2005), *WTO – thuận lợi và thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam*, NXB Lao động xã hội, Hà Nội.
30. Pierre Jacquet, Patrick Messerlin, Laurence Tubiana (200), *Vòng đàm phán thiên niên kỷ*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
31. Hoàng An Quốc (2007), *Kinh nghiệm hội nhập kinh tế quốc tế của một số nền kinh tế Đông Á và những bài học với Việt Nam*, NXB Thống kê, TPHCM.
32. Nguyễn Văn Quang và tập thể tác giả (2006), *Báo cáo tổng hợp chuyên đề: Công tác hội nhập kinh tế quốc tế của thành phố Hồ Chí Minh năm 2005 – thực trạng và một số kiến nghị*, Viện Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh.
33. Lê Văn Sự (2006), *Tổng quan tình hình phát triển DNVVN của 10 tỉnh, thành phố và những phát hiện ban đầu*, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, Hà Nội.
34. Nguyễn Sơn và tập thể tác giả (2002), *Báo cáo phân tích về Chương trình nghị sự đàm phán mới của WTO*, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế - NCIEC, Hà Nội.
35. Carl Thayer (2006), “Sáu thách thức của Việt Nam hậu WTO”, *Thời báo Kinh tế Việt Nam*.
36. Nguyễn Thành Tuệ (2006), “Trung Quốc sau 5 năm gia nhập WTO: Thành quả vượt xa dự kiến”, *Tuổi Trẻ Online* ngày 11/12/2006.
37. Nguyễn Văn Thanh và tập thể tác giả (2002), *Từ Xiaton đến Đôha – Toàn cầu hóa và Tổ chức thương mại thế giới*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
38. Nguyễn Vĩnh Thanh (2004), “Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế”, *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, số 90.

39. Tôn Thất Nguyễn Thiêm (2004), *Thị trường, chiến lược, cơ cấu: cạnh tranh về giá trị gia tăng, định vị và phát triển doanh nghiệp*, NXB TP Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh.
40. Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (2006), *Báo cáo thường niên 2005*, TP Hồ Chí Minh.
41. Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh, Chương trình DIREG (2005), *Hội thảo quốc tế: Nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNVTN Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*, Thư viện Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh.
42. Trương Đình Tuyển (2005), Toàn cầu hóa kinh tế - cách tiếp cận, cơ hội và thách thức, *Nhân Dân*, 17/01/2005.
43. UBND TPHCM (2005), *Báo cáo kế hoạch phát triển DNVTN của TP Hồ Chí Minh giai đoạn 2006 – 2010*, TPHCM.
44. Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế - NCIEC (), *Các văn kiện cơ bản của Tổ chức thương mại thế giới*, NXB, Hà Nội.
45. Ủy ban thương mại quốc gia Thụy Điển (2005), *Tác động của các hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế - NCIEC, Hà Nội.
46. Hà Vy, Nguyễn Thùy (2006), “Doanh nghiệp chuẩn bị cho cuộc chơi mới”, *Trang tin điện tử VnExpress*, bản tin ngày 27/3/2006, số.
47. Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh – Điều tra doanh nghiệp 2001.
48. Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh (2004), *Những kiến thức cơ bản về chủ động hội nhập kinh tế quốc tế*, Viện Kinh tế TP Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh.
49. Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, UNDP (2005), *Kết quả khảo sát về đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam*, Hà Nội.
50. Hồ Hữu Nhựt và tập thể biên soạn (2005), *Kinh tế xã hội thành phố Hồ Chí Minh – dấu ấn 30 năm*, NXB Thông tấn, TP Hồ Chí Minh.



51. Vũ Khoan (2002), “Nâng cao khả năng cạnh tranh để hội nhập thành công”, *Toàn cảnh kinh tế - xã hội Việt Nam những năm đầu thế kỷ 21*, NXB Thống kê, Hà Nội, tr. 799 – 803.
52. Nguyễn Phú Tụ, “Việt Nam trên đường hội nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO)”, *Toàn cảnh kinh tế - xã hội Việt Nam những năm đầu thế kỷ 21*, NXB Thống kê, Hà Nội, tr. 887 – 891.
53. Phạm Hà (2007), “Gia nhập WTO – hướng cam kết và những điều lưu ý”, *Kinh tế 2006 – 2007, Việt Nam và thế giới*, Thời báo Kinh tế Việt Nam, Hà Nội, tr.18 – 20.
54. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Chương trình phát triển của Liên hiệp quốc (2001), “Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế”, *Việt Nam hướng tới 2010*, tập 1, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, tr. 287 – 465.
55. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Chương trình phát triển của Liên hiệp quốc (2001), “Nhìn nhận sâu hơn về những thách thức của quá trình hội nhập”, *Việt Nam hướng tới 2010*, tập 1, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, tr. 467 – 527.
56. Hoàng Xuân Quế (2007), “Giải pháp vốn tín dụng ngân hàng cho DNVVN”, *Nghiên cứu Kinh tế*, 346, tr. 28 – 37.
57. Nguyễn Thành Trung (2007), “Tiến tới một khuôn khổ lý thuyết lợi thế cạnh tranh bền vững cho DNVVN: cách tiếp cận dựa trên tri thức và đoán định tương lai”, *Nghiên cứu Kinh tế*, 346, tr. 51 – 56.
58. Nguyễn Thị Thơm, Nguyễn Mạnh Hùng (2007), “Thị trường lao động khi Việt Nam gia nhập WTO – cơ hội, thách thức và những việc cần làm”, *Nghiên cứu Kinh tế*, 346, tr. 57 – 66.
59. Nguyễn Thị Thìn (2007), “Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài sau khi gia nhập WTO: kinh nghiệm của Trung Quốc, bài học cho Việt Nam”, *Nghiên cứu Kinh tế*, 348, tr. 69 – 73.

### **Tiếng Anh**

60. Doha Development Agenda (2003), *Doha Declarations*, WTO Publications, Geneva, Switzerland.

61. Consultative Board (2004), *The future of the WTO – addressing institutional challenges in the new millennium*, WTO Publications, Geneva, Switzerland.
62. Simon J. Evenett – editor (2005), *Preparing for WTO accessions: insights from developing countries*, University of Oxford, England.
63. Bernard Hoekman, Maurice Schiff and Junichi Goto (2004), *Benefiting from Regional Integration*, World Bank.
64. Elena Ianchovichina and Will Martin (2002), *Economic impacts of China's accession to the WTO*, World Bank, Washington DC, USA.
65. Rolf J. Langhammer and Matthias Lücke (2001), *WTO negotiation and accession issues for vulnerable economies*, Discussion Paper No. 2001/36, the World Institute for Development Economics Research – the United Nations University, Helsinki, Finland.
66. World Intellectual Property Organization, (2006), *WIPO Patent Report 2006*, Geneva, Switzerland.
67. World Trade Organization (2005), *Understanding the WTO*, 3<sup>rd</sup> edition, WTO Publications, Geneva, Switzerland.
68. Sok Siphana (2005), *Lessons from Cambodia's Entry into the World Trade Organization*, Asian Development Bank Institute – ADBi Publishing, Tokyo, Japan.
69. Jiao Wang, David Mayes and Guanghua Wan (2005), *Income distribution and labour movement in China after WTO membership*, Research Paper No. 2005/38, the World Institute for Development Economics Research – the United Nations University, Helsinki, Finland.

## PHẦN PHỤ LỤC

### PHỤ LỤC 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ GATT/WTO NHỮNG THÀNH TỰU NỔI BẬT CỦA GATT.

GATT ra đời trong trào lưu hình thành các cơ chế đa biên sau Thế chiến thứ hai. Ngược dòng lịch sử, những ý tưởng hợp tác quốc tế để điều tiết thương mại đã phát sinh từ cuối thế kỷ 19 và đến sau này những sáng kiến về việc thành lập GATT xuất phát từ Hoa Kỳ sau Thế chiến thứ hai. Tại hội nghị Bretton Woods năm 1944, dù chỉ nhắm vào các vấn đề tiền tệ và ngân hàng nhưng người ta cũng đã ghi nhận sự cần thiết phải có một định chế quốc tế về thương mại. Năm 1946, Liên hiệp quốc đã công bố một dự thảo hiến chương của Tổ chức thương mại quốc tế - ITO cùng với việc thành lập một Ủy ban trụ bị về việc thành lập tổ chức này. Tại hội nghị Geneva năm 1947, với 23 quốc gia đồng ý ký kết, GATT ra đời từ kết quả của hai phần họp của hội nghị, trong đó một phần bàn về thoả ước đa phương cắt giảm thuế quan và một phần bàn về những điều khoản tổng quát liên quan đến nghĩa vụ thuế quan. Phần họp thứ ba của hội nghị Geneva tiếp tục chuẩn bị hiến chương cho ITO và sau đó hiến chương này được hoàn tất tại hội nghị Havana năm 1948. Dù thế giới đã nỗ lực để hoàn thành hiến chương ITO nhưng do Quốc hội Hoa Kỳ không đồng ý phê chuẩn nó khiến cho tổ chức ITO không thể ra đời.

Có thể thấy buổi đầu chập chững của GATT gắn liền với những nỗ lực bất thành để ra đời một định chế điều tiết thương mại quốc tế. Hoàn cảnh đó đã dẫn đến việc GATT chỉ tồn tại dưới dạng một “khế ước” chứ không phải là một tổ chức. Dù vậy, trong suốt 48 năm tồn tại của mình, GATT đã đóng góp cho thế giới những thành tựu lớn trong thương mại quốc tế mà ngày nay WTO được kế thừa.

Thành tựu quan trọng đầu tiên đó là việc GATT đã **xác lập những nguyên tắc** trong thương mại quốc tế mà ngày nay trở thành những nguyên tắc cơ bản trong hệ thống thương mại quốc tế do WTO điều hành. GATT đã xác lập những nguyên tắc như *không phân biệt đối xử, có đi có lại, công khai và cạnh tranh lành mạnh, khước từ một số nghĩa vụ của GATT để tự vệ, ưu tiên cho hàng hoá của các nước đang*

*phát triển...* trong thương mại quốc tế lúc bấy giờ.

Thành tựu quan trọng thứ hai đó là sự **cắt giảm thuế quan qui mô** mà GATT đã mang lại cho thế giới thông qua các vòng đàm phán từ năm 1947 đến năm 1994. Sự cắt giảm thuế quan qua các vòng đàm phán được đánh giá là “thành công vang dội nhất của GATT”; tác động của chúng hiệu quả đến mức “nhiều sắc thuế quan đánh vào hàng chế biến nhập vào các nước thành viên công nghiệp đã giảm đến độ nhiều nhà kinh tế học và doanh nhân cảm thấy rằng chúng chẳng còn là một rào cản đáng kể đối với hàng nhập khẩu”<sup>22</sup>.

Bảng: Cắt giảm thuế quan qua các vòng đàm phán của GATT/WTO.

Năm	Nơi diễn ra	Bình quân thuế quan cắt giảm	Trị giá thương mại có liên quan	Số nước tham gia
1947	Geneva	35%	10 tỷ USD	23
1949	Annecey	35%	(không có số liệu)	33
1951	Torquay	35%	(không có số liệu)	38
1956	Geneva	35%	2,5 tỷ USD	26
1960 –1961	Geneva (Vòng Dillon )	35%	4,9 tỷ USD	26
1964 –1967	Geneva (Vòng Kennedy)	35%	40 tỷ USD	62
1973 –1979	Geneva (Vòng Tokyo)	34%	155 tỷ USD	102
1986 –1994	Geneva (Vòng Uruguay)	38%	3.700 tỷ USD	123
2001 – nay	Doha (Vòng Doha)			

Nguồn: Hệ thống thương mại thế giới, năm 2001, trang 114.

Thành tựu quan trọng thứ ba đạt được vào những năm tồn tại cuối của GATT, đó là sự khởi đầu những phiên đàm phán đầu tiên về thương mại hàng hoá và dịch vụ, đồng thời đặt nền móng cho sự ra đời của WTO sau này.

Như vậy, với vai trò là một hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch nên các kết quả đạt được từ phiên họp Havana đến phiên họp Marrakesh của GATT chủ yếu là cắt giảm thuế quan và khởi đầu các đàm phán về thương mại hàng hóa, dịch vụ. GATT tuy chấm dứt sự tồn tại nhưng vai trò lịch sử của nó vẫn được tiếp nối bởi

<sup>22</sup> Theo John H. Jackson (2001), *Hệ thống thương mại thế giới*, NXB Thanh Niên, TP Hồ Chí Minh, trang 113.

WTO – định chế quốc tế về thương mại mà người ta hằng mong đợi – được khai sinh tại hiệp định Marrakesh năm 1994 và chính thức ra đời ngày 01/01/1995.

## **MỤC TIÊU – CHỨC NĂNG CỦA WTO**

### **Mục tiêu của WTO.**

Mục tiêu của WTO là làm cho thương mại quốc tế hoạt động thông suốt, tự do, công bằng và tiên đoán được.

### **Chức năng của WTO.**

Để thực hiện tốt vai trò là một định chế quốc tế trong việc điều tiết hệ thống thương mại toàn cầu, WTO đề ra và thực hiện các chức năng sau đây:

- Quản lý các hiệp định thương mại trong khuôn khổ WTO.
- Dẫn đầu cho các đàm phán thương mại.
- Giải quyết các tranh chấp thương mại.
- Giám sát các chính sách thương mại của các nước thành viên.
- Đào tạo và trợ giúp kỹ thuật cho các nước đang phát triển.
- Phối hợp với các tổ chức quốc tế khác.

## **TỔ CHỨC – NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA WTO**

Khác với GATT là một “khế ước” trong thương mại quốc tế, WTO là một định chế có cơ cấu tổ chức, nguyên tắc hoạt động và nguyên tắc ra quyết định rõ ràng, chặt chẽ như sau:

### **Cơ cấu tổ chức và nguyên tắc hoạt động của WTO:**

WTO có cấu trúc tổ chức ba cấp với các nguyên tắc hoạt động như sau:

*Thứ nhất* là cấp có quyền ra quyết định gồm Hội nghị Bộ trưởng và Đại hội đồng. *Hội nghị Bộ trưởng* là cơ quan quyền lực cao nhất, có quyền quyết định mọi vấn đề phát sinh từ các hiệp định đa phương, thực hiện tất cả các chức năng của WTO và quyết định mọi hành động cần thiết để thực hiện các chức năng đó. *Đại hội đồng của WTO* gồm các đại sứ hay trưởng phái đoàn của tất cả các nước thành viên tại Geneva, đảm nhiệm các chức năng của Hội nghị Bộ trưởng trong thời gian giữa các khoá họp của Hội nghị Bộ trưởng. Đại hội đồng có quyền thành lập các uỷ ban và trực tiếp nhận sự báo cáo từ các uỷ ban. Đại hội đồng còn có vai trò là Cơ quan

giám sát chính sách thương mại và Cơ quan giải quyết tranh chấp để thực hiện các chức năng giám sát chính sách thương mại và giải quyết tranh chấp được trao trực tiếp trong các hiệp định đa phương.

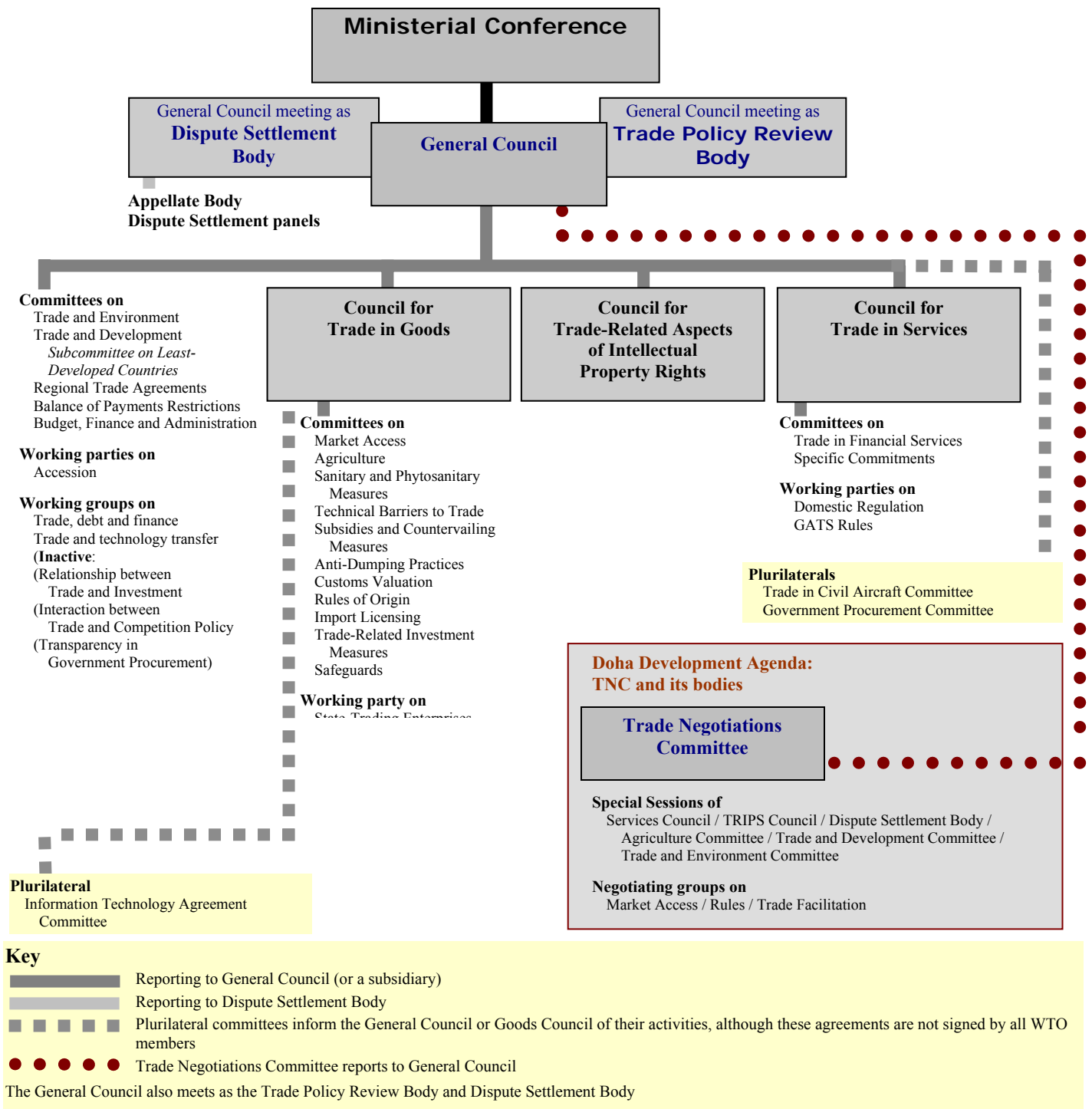
*Thứ hai* là cấp thừa hành gồm các hội đồng và các cơ cấu phụ thuộc. Có ba *hội đồng* được thành lập để giám sát việc thực thi ba hiệp định đa phương gồm: Hội đồng thương mại hàng hóa (hội đồng GATT), Hội đồng thương mại dịch vụ (hội đồng GATS) và Hội đồng giám sát về các vấn đề liên quan đến quyền Sở hữu trí tuệ (hội đồng TRIPS). Bên dưới các hội đồng có các cơ cấu trực thuộc do hội đồng thành lập để giúp việc cho hội đồng, đó là các *Ủy ban*. Các Ủy ban trực thuộc các hội đồng sẽ phải báo cáo trực tiếp cho hội đồng còn các Ủy ban của các hiệp định nhiều bên sẽ chỉ thông báo hoạt động của mình cho các hội đồng liên quan, riêng Ủy ban đàm phán thương mại của Vòng Doha sẽ trực tiếp thông báo đến Đại hội đồng. Khi cần giải quyết một số vấn đề cụ thể, các Nhóm công tác (working group) sẽ được thành lập (ví dụ Nhóm công tác về vấn đề gia nhập WTO của Việt Nam)<sup>23</sup>.

*Thứ ba* là cấp hành chính gồm Ban thư ký và Tổng giám đốc để phục vụ cho hoạt động của các cơ quan chấp hành nêu trên. Ban thư ký của WTO gồm 500 nhân viên, không có thẩm quyền ra quyết định mà nhiệm vụ chính của họ là cung ứng kỹ thuật cho các Hội đồng, Ủy ban và Hội nghị Bộ trưởng, hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển, phân tích tình hình thương mại thế giới và giải thích các công việc của WTO cho công chúng và báo chí. Tổng giám đốc WTO là một chức danh vừa có vai trò điều hành vừa có vai trò chính trị khá lớn trong hệ thống thương mại đa phương, được Hội nghị Bộ trưởng bổ nhiệm với nhiệm kỳ bốn năm. Tầm quan trọng của Tổng giám đốc WTO thể hiện nổi bật ở các vai trò người giám hộ (bảo vệ các quy tắc) của WTO, người hướng đạo (dẫn dắt các vòng đàm phán thương mại đa biên) và người điều đình (trung gian giải quyết tranh chấp giữa các thành viên).

Tất cả các thành viên của WTO có quyền tham gia vào hoạt động của tất cả các hội đồng, ủy ban, hội nghị bộ trưởng, đại hội đồng ngoại trừ một số cơ quan<sup>24</sup>.

<sup>23</sup> Danh sách các Ủy ban, các Nhóm công tác hiện có của WTO: xin tham khảo tại phụ lục.

<sup>24</sup> Các cơ quan này gồm: Nhóm chuyên gia giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement panels), Cơ quan phúc thẩm thường trực (Appellate Body), Cơ quan giám sát dệt may (Textiles Monitoring Body) và các ủy ban của



Hình: Cơ cấu tổ chức và nguyên tắc hoạt động của WTO.

Nguồn: WTO.

**Nguyên tắc ra quyết định trong WTO:**

Để giải quyết các vấn đề xảy ra trong hệ thống thương mại toàn cầu,

các hiệp định nhiều bên (plurilateral committees).

WTO có các nguyên tắc ra quyết định như sau:

*Nguyên tắc hiệp thương đồng thuận* được quan niệm là khi hội nghị quyết định một vấn đề mà các đại biểu tham dự hội nghị bày tỏ sự ủng hộ, sự tán thành, không phản đối chính thức, bỏ phiếu trắng, im lặng, bình luận chung chung hoặc đại biểu không tham gia hội nghị... thì coi như quyết định được thông qua bằng hiệp thương đồng thuận. Như vậy, chỉ có sự phản đối chính thức tại hội nghị mới có thể tạo ra “sự không đồng thuận” để ngăn cản vấn đề được quyết định mà thôi, còn lại tất cả các hình thức thể hiện ý kiến khác đều được coi là “đồng thuận”. Với nguyên tắc này, bất kỳ thành viên nào cũng có quyền phủ quyết nhưng cái hay của nó là giúp cho các thành viên có con đường để tránh làm phật ý nhau khi họ muốn tán thành những vấn đề trái ý nhau.

*Nguyên tắc bỏ phiếu (đa số, đa số  $2/3$ , đa số  $3/4$ )* áp dụng khi không đạt được hiệp thương đồng thuận nhưng vẫn phải ra quyết định để giải quyết vấn đề. Việc bỏ phiếu thông qua quyết định về vấn đề cần phải đạt *đa số, đa số  $2/3$  hay đa số  $3/4$*  được qui định cụ thể cho các thể loại vấn đề trong các văn kiện của WTO. Ví dụ: Hội nghị Bộ trưởng bỏ phiếu theo đa số  $2/3$  để tiếp nhận thành viên mới; việc giải thích, sửa đổi các điều liên quan đến chính WTO phải bỏ phiếu theo đa số  $3/4$ .

*Nguyên tắc toàn thể đồng thuận* áp dụng đối với những quyết định quan trọng của WTO mà đòi hỏi tất cả các thành viên WTO phải thể hiện sự đồng ý chính thức. Nguyên tắc này nhằm hạn chế việc thay đổi những nguyên tắc cơ bản nhất của WTO vì việc đạt được 100% thành viên đồng ý rất khó thực hiện. Ví dụ như sự sửa đổi nguyên tắc đối xử tối huệ quốc, cắt giảm thuế quan... đòi hỏi phải thông qua theo nguyên tắc toàn thể đồng thuận này.

*Nguyên tắc tắc được chấp thuận tự động trừ phi có hiệp thương đồng thuận phủ định* chủ yếu được dùng trong công tác giải quyết tranh chấp giữa các thành viên. Khi một đề nghị được trình lên tại các cơ quan giải quyết tranh chấp, nếu các cơ quan này không dùng phương thức hiệp thương thống nhất để phản đối đề nghị đó thì đề nghị sẽ được mặc nhiên chấp nhận. Điều này giúp bảo vệ tính độc lập của các cơ quan giải quyết tranh chấp, hạn chế đến mức thấp nhất khả năng tìm cách



ngăn cản hoặc không đếm xỉa gì đến việc giải quyết tranh chấp của WTO.

## **QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC THÀNH VIÊN WTO.**

### **Những quyền lợi:**

Khi gia nhập vào WTO, một quốc gia hoặc vùng lãnh thổ (sau đây gọi chung là thành viên WTO) sẽ được hưởng những quyền lợi cơ bản như sau:

*Thứ nhất*, thành viên WTO sẽ được hưởng những cam kết đa phương, song phương và nhiều bên trong khuôn khổ WTO. Những cam kết đạt được trong các cuộc đàm phán đa phương sẽ được áp dụng cho tất cả các thành viên. Những cam kết này được thể hiện chủ yếu trong các hiệp định và các văn kiện đi kèm được liệt kê trong Phụ lục 1, 2 và 3 của Hiệp định Marrakesh thành lập WTO. Bên cạnh đó, nếu thành viên có tham gia vào các hiệp định nhiều bên (như Hiệp định về thương mại máy bay dân dụng, Hiệp định về mua sắm của chính phủ, Hiệp định công nghệ thông tin...) thì sẽ được hưởng những cam kết do các thành viên khác có tham gia trong các hiệp định nhiều bên này đã đưa ra trước đó. Ngoài ra, những quyền lợi mà thành viên WTO đã giành được trong các cuộc đàm phán song phương sẽ được các thành viên có liên quan đáp ứng đúng theo sự cam kết của họ.

*Thứ hai*, thành viên WTO sẽ được hưởng nguyên tắc đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia từ các thành viên WTO cho hàng hoá, dịch vụ, doanh nghiệp và công dân của mình trong hoạt động kinh tế, thương mại và đầu tư. Điều này sẽ giúp cho các doanh nghiệp, công dân của quốc gia đó có được thế cạnh tranh công bằng với các đối thủ khác.

*Thứ ba*, thành viên WTO sẽ được sử dụng các cơ chế để giải quyết tranh chấp công bằng, hợp lý, khách quan. Trong thương mại quốc tế, việc tranh chấp giữa các quốc gia là không thể tránh khỏi. Nếu không thông qua WTO, một số quốc gia có thể tận dụng những ưu thế, ảnh hưởng của mình trên trường quốc tế để chiếm lợi thế trong việc giải quyết các tranh chấp, dẫn đến sự phân xử sẽ không công bằng. Khi vận dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, các quốc gia yếu thế hơn trên trường quốc tế vẫn có thể đương đầu với các quốc gia mạnh hơn để giành lấy sự công bằng cho mình.

*Thứ tư*, thành viên WTO sẽ có quyền tham gia đàm phán, biểu quyết để chế định và quyết định đối với hệ thống thương mại quốc tế. Với cơ chế áp dụng quyền bỏ phiếu như nhau cho các thành viên bất kể vị thế của họ trên trường quốc tế, thành viên WTO có những vị trí ngang bằng nhau trong việc thể hiện chính kiến đối với việc lập ra các cơ chế điều tiết quan hệ thương mại quốc tế cũng như việc giải quyết những vấn đề nảy sinh trong các quan hệ đó.

*Thứ năm*, thành viên WTO sẽ có quyền tìm hiểu chính sách, luật pháp kinh tế của các thành viên khác. Quyền này xuất phát từ nguyên tắc minh bạch và công khai trong khuôn khổ WTO. Thành viên WTO thực hiện quyền này nhằm: bảo đảm môi trường lành mạnh cho hoạt động cạnh tranh; bảo vệ lợi ích của mình trong các quan hệ song phương, đa phương; học hỏi, nâng cao trình độ quản lý kinh tế bằng chính sách, luật pháp để đem về áp dụng trong nước....

*Thứ sáu*, thành viên WTO sẽ có quyền hưởng những ưu đãi ngoại lệ, thực thi các biện pháp tự vệ. WTO nhìn nhận sự khác biệt về trình độ phát triển giữa các quốc gia thành viên nên cho phép áp dụng những ưu đãi ngoại lệ, đặc biệt là đối với các thành viên thuộc nhóm nước đang phát triển, kém phát triển để tạo cơ hội cho các nước này hội nhập tốt nhất vào hệ thống thương mại toàn cầu và giảm thiểu những cú sốc do sự chênh lệch về trình độ phát triển giữa các quốc gia. Bên cạnh đó, khi bị các thành viên WTO khác vi phạm quyền lợi hợp pháp của mình, các nước bị thiệt hại quyền lợi có quyền áp dụng một số biện pháp tự vệ được WTO cho phép (như chính sách bảo hộ khẩn cấp, tạm dừng những nghĩa vụ đã hứa... ) để tự bảo vệ nền kinh tế quốc gia.

### **Những trách nhiệm:**

Các thành viên WTO có các nghĩa vụ cơ bản như sau:

*Thứ nhất*, thành viên WTO phải tuân thủ những cam kết đa phương, nhiều bên và song phương trong khuôn khổ WTO. Các qui định trong các hiệp định và các văn kiện đi kèm được liệt kê trong Phụ lục 1, 2 và 3 của Hiệp định Marrakesh là sự bắt buộc thi hành đối với tất cả các thành viên để đáp ứng quyền lợi của những thành viên còn lại. Điểm quan trọng trong các cam kết gia nhập WTO là nghĩa vụ

thuế khoá: thu thuế công bằng, chi dùng thuế để bảo hộ và thực hiện cắt giảm thuế. Bên cạnh đó, nếu thành viên WTO tham gia vào các hiệp định nhiều bên thì cũng phải triệt để tuân thủ những quy định của các hiệp định đó để đối ứng với quyền lợi được hưởng từ cam kết của các thành viên khác. Ngoài ra, các cam kết đa phương mà thành viên đã nêu ra trong quá trình đàm phán gia nhập WTO cũng phải được nghiêm chỉnh chấp hành.

*Thứ hai*, thành viên WTO phải thực thi đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia. Mặc dù WTO cho phép một số ngoại lệ và miễn giảm nhưng nhìn chung, đây là nghĩa vụ mà thành viên WTO không thể chối bỏ. Các quốc gia phải tuân thủ nghĩa vụ này để bảo đảm rằng “tất cả các thành viên đều được hưởng những lợi ích mà bất cứ tiến triển nào làm cho hàng rào thương mại ngày một thấp hơn mang lại”.<sup>25</sup>

*Thứ ba*, thành viên WTO phải tiếp nhận và thực thi các thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO. Đây là một trong các nghĩa vụ cơ bản được quy định tại Phụ lục 2 của hiệp định Marrakesh. Nghĩa vụ này nhằm: (i) bảo đảm tính răn đe đối với những hành động đơn phương của các thành viên để tránh tạo nên những tiền lệ xấu; (ii) bảo vệ quyền uy của WTO trong việc duy trì hoạt động cạnh tranh công bằng; và (iii) bảo vệ quyền được hưởng sự công bằng giữa các thành viên.

*Thứ tư*, thành viên WTO phải tiếp nhận sự giám sát, kiểm điểm chính sách thương mại của WTO. Đây cũng là một trong các nghĩa vụ cơ bản, được quy định tại Phụ lục 3 của hiệp định Marrakesh để bảo đảm thúc đẩy phát triển môi trường kinh doanh ngày càng tự do, thông thoáng và minh bạch.

*Thứ năm*, thành viên WTO phải bảo đảm tính minh bạch, công bằng, ổn định trong chính sách, luật pháp kinh tế của mình. Việc tuân thủ nghĩa vụ này nhằm đáp ứng nguyên tắc minh bạch và dễ tiên liệu trong hệ thống thương mại toàn cầu mà WTO đang hướng tới. Nghĩa vụ này mang lại lợi ích cho cả các doanh nghiệp, doanh nhân ngoài nước lẫn các doanh nghiệp, doanh nhân trong nước.

*Thứ sáu*, thành viên WTO phải đóng góp ngân sách hoạt động cho WTO nhằm duy trì các cơ cấu hoạt động của WTO. Mức phí được xác định căn cứ theo qui mô

<sup>25</sup> Quốc Đạt (2005), *Giải đáp các vấn đề về thủ tục gia nhập WTO*, NXB Thế giới, Hà Nội, trang 121.

kim ngạch mậu dịch quốc tế của quốc gia trong tổng mậu dịch toàn cầu.

## **NHỮNG NỘI DUNG CHÍNH TRONG CÁC HIỆP ĐỊNH CỦA WTO**

### **Các hiệp định về thương mại hàng hoá:**

Các hiệp định về thương mại hàng hoá đạt được đầu tiên trong khuôn khổ GATT. Từ 1947 đến 1994, các nước tham gia GATT đã thương lượng về việc hạ thấp hàng rào quan thuế và các rào cản khác trong thương mại hàng hoá. Hiệp định GATT đã đề ra những quy tắc quan trọng cho thương mại hàng hoá, trong đó đặc biệt nhất là quy tắc không phân biệt đối xử.

Kể từ năm 1995, Hiệp định GATT được điều chỉnh thành hiệp định khung cho thương mại hàng hoá trong khuôn khổ WTO. Nó có những phụ kiện cho những lĩnh vực riêng như nông nghiệp, dệt may... hay những chủ đề riêng như tiêu chuẩn sản phẩm, các qui định về sức khoẻ cho sản phẩm nông nghiệp, những biện pháp chống phá giá, ....

### **Các hiệp định về thương mại dịch vụ:**

Với hiệp định GATS, các nguyên tắc về thương mại tự do và công bằng được áp dụng cho thương mại dịch vụ tương tự như đối với thương mại hàng hoá. Hiệp định về thương mại dịch vụ bao trùm tất cả các loại hình thương mại dịch vụ quốc tế từ ngân hàng, bảo hiểm, viễn thông, du lịch, khách sạn, vận tải... đến các dịch vụ chuyên môn như tư vấn, thời trang....

Mặc dù nguyên tắc chính của GATS là “đối xử tối huệ quốc” nhưng các thành viên WTO – đặc biệt là các nước đang phát triển – vẫn có quyền đưa ra những cam kết riêng lẻ trong các thoả thuận song phương. Họ cũng có thể nêu rõ những lĩnh vực dịch vụ nào họ đồng ý mở cửa và mức độ mở cửa cho cạnh tranh của nước ngoài, thể hiện trên một “lịch trình mở cửa” cho việc tiếp cận thị trường dịch vụ (tự do hóa từng bước).

### **Các hiệp định về sở hữu trí tuệ:**

Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại – TRIPS – của WTO là cơ sở pháp lý cho việc bảo vệ lợi ích của chủ sở hữu trí tuệ trên thị trường trong và ngoài phạm vi biên giới quốc gia. Hiệp định quy định cách thức bảo vệ

quyền tác giả và các quyền lợi khác liên quan, thương hiệu, tên địa phương xác định xuất xứ của sản phẩm, kiểu dáng công nghiệp, bằng sáng chế và thông tin mật (như bí mật thương mại).

Hiệp định cũng qui định thời hạn chuyển tiếp trong việc thực thi TRIPS đối với các quốc gia, trong đó các nước kém phát triển có thời gian chuyển tiếp là năm 2006, riêng trong lĩnh vực dược là năm 2016.

### **Hiệp định về giải quyết tranh chấp:**

Hiệp định về giải quyết tranh chấp của WTO là cơ sở pháp lý cho việc cưỡng chế thi hành các quy tắc của WTO nhằm bảo đảm cho thương mại được diễn ra tự do và công bằng. Các nguyên tắc của WTO trong giải quyết tranh chấp là: công bằng, nhanh chóng, hiệu quả và chấp nhận được đối với các bên tranh chấp. Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO nhằm đưa ra các phán quyết giải quyết tranh chấp sao cho phù hợp với mục tiêu bảo toàn các quyền và nghĩa vụ cũng như các hiệp định thương mại có liên quan trên cơ sở tuân thủ luật pháp quốc tế.

WTO hình thành nên Cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB), Nhóm chuyên gia và Cơ quan phúc thẩm thường trực để tiến hành giải quyết các tranh chấp khi các thành viên đưa vấn đề ra kiện tại WTO. Ngoài ra, WTO vẫn tiếp tục áp dụng cách giải quyết tranh chấp của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1947 (GATT - 1947) như: tái lập sự cân bằng giữa quyền và nghĩa vụ; giải quyết tích cực các tranh chấp; cấm đơn phương áp dụng các biện pháp trả đũa khi chưa được phép của WTO.

Ngoài các biện pháp trên, WTO còn cho phép sử dụng các phương thức giải quyết tranh chấp khác trong công pháp quốc tế như trọng tài liên quốc gia (interstate arbitration), trung gian (mediation) và hòa giải (conciliation).

### **Hiệp định về giám sát chính sách thương mại:**

Nhằm mục tiêu bảo đảm tính ổn định và có thể dự đoán trước của hệ thống thương mại quốc tế, WTO thiết lập nên Cơ chế giám sát chính sách thương mại – TPRM. Nội dung chính của TPRM là xem xét, đánh giá định kỳ các chính sách và thực tiễn thương mại của tất cả các thành viên WTO để giúp các thành viên tuân thủ

các luật lệ, qui định của WTO cũng như các cam kết của riêng mình.

Tất cả các thành viên đều phải trải qua giám sát định kỳ. Mỗi cuộc giám sát được thực hiện bởi bản báo cáo của thành viên bị giám sát và báo cáo của Ban Thư ký của WTO. Các thành viên có vị trí càng quan trọng trong thương mại quốc tế thì càng phải giám sát thường xuyên hơn các thành viên khác.

**Các hiệp định về đối xử đặc biệt dành cho các nước đang phát triển hay kém phát triển.**

Với sự đấu tranh của mình, các nước đang và kém phát triển đã giành được một số sự đối xử đặc biệt trong khuôn khổ WTO, ví dụ: cơ chế bỏ phiếu theo tỷ lệ, kéo dài thời gian thực hiện các hiệp định hay cam kết, các biện pháp tăng cường cơ hội thương mại cho các nước này, đưa được hai lĩnh vực nông nghiệp và dệt may vào nghị trình của WTO, phản đối việc đưa thêm một số nội dung như đầu tư, tiêu chuẩn lao động... vào chương trình tự do hoá của WTO. WTO cũng đã thiết lập một số qui định yêu cầu các thành viên bảo đảm lợi ích thương mại cho các nước đang phát triển, hỗ trợ họ xây dựng cơ sở hạ tầng cần thiết cho việc tham gia WTO.

## **PHỤ LỤC 2 CÁC TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ SAU KHI GIA NHẬP WTO – PHÁT HIỆN TỪ THỰC TIỄN Ở MỘT SỐ QUỐC GIA.**

Việc gia nhập WTO đã đem đến một số tác động cho các quốc gia phát triển lẫn đang phát triển. Những nghiên cứu về thực tiễn diễn ra tại các nước Pakistan, Ấn Độ, Philippines... và đặc biệt là Trung Quốc đã phát hiện thấy một số tác động như sau:

### **Các tác động vào nền kinh tế, gián tiếp ảnh hưởng đến các doanh nghiệp:**

Việc gia nhập WTO mang lại một số tác động tổng thể cho cả nền kinh tế. Mặc dù đây là những tác động tổng thể nhưng chúng cũng có ý nghĩa tham khảo nhất định cho việc hoạch định, triển khai các chính sách kinh doanh tại các doanh nghiệp.

#### *Tác động cải cách:*

Yêu cầu hội nhập tốt hơn với phần còn lại của thế giới sau khi gia nhập WTO dẫn đến những cải cách chính sách kinh tế ở các quốc gia thành viên mới. Những cải cách này có thể bao gồm cải cách về chế độ sở hữu, cải cách chính sách thương mại, cải cách chính sách tài chính – tiền tệ, cải cách về chính sách thu hút vốn đầu tư, cải cách về các khung luật pháp.... Những cải cách này có thể đã diễn ra trước thời điểm gia nhập WTO nhưng vẫn tiếp diễn sau khi quốc gia đó đã gia nhập WTO để tiếp tục hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, đáp ứng các đòi hỏi của WTO. Trung Quốc là một ví dụ điển hình. Tiến trình cải cách nền kinh tế Trung Quốc thực sự bắt đầu từ năm 1978, được đẩy mạnh trong những năm 1990 kể từ sau Đại hội lần thứ XIV của Đảng Cộng Sản Trung Quốc. Trong giai đoạn cải cách để phục vụ việc gia nhập WTO, Trung Quốc hướng tới “thay đổi mối tương quan giữa chính phủ và thị trường” và “thực hiện hai sự chuyển ngôi: một là chuyển từ chính phủ điều tiết là chính sang thị trường điều tiết là chính; hai là chuyển từ chính phủ đầu tư là chính sang tư nhân đầu tư là chính”<sup>26</sup>. Đề cập đến vấn đề tiếp tục cải cách sau khi gia nhập WTO, các học giả Trung Quốc cũng khẳng định rằng “việc gia nhập

<sup>26</sup> Võ Đại Lực (chủ biên), Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO – thời cơ và thách thức, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004, trang 205.

WTO có nghĩa là Trung Quốc bước vào một thời kỳ cải cách mới”. Những cải cách sau khi gia nhập WTO của Trung Quốc được dự báo tiến triển theo bốn hướng chính, đó là:

- Cải cách mạnh mẽ các doanh nghiệp nhà nước để hoạt động theo nguyên tắc kinh tế thị trường như các doanh nghiệp khác. Song song đó khuyến khích kinh tế tư nhân phát triển, cùng với các doanh nghiệp nhà nước hình thành các doanh nghiệp hiện đại có khả năng cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài và kinh doanh quốc tế.
- Cải tổ bộ máy chính phủ theo hướng trở thành người phục vụ, cung cấp các dịch vụ cho mọi công dân, mọi doanh nghiệp.
- Điều chỉnh cơ cấu kinh tế theo hướng đáp ứng và tạo ra nhu cầu thị trường, nền kinh tế có khả năng tự điều tiết.
- Đẩy nhanh quá trình thị trường hóa nền kinh tế, phát triển đầy đủ các loại thị trường.

Như vậy có thể thấy rằng tác động cải cách của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế bao gồm cải cách thể chế gắn với cải cách chính sách kinh tế vĩ mô. Mặc dù những cải cách này diễn ra trên bình diện vĩ mô nhưng sẽ tạo ra những tác động khách quan đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế cả trước và sau khi gia nhập WTO.

*Tác động xã hội: việc làm và bất bình đẳng.*

Những biến đổi trong lĩnh vực kinh tế sẽ dẫn đến những hậu quả là các tác động xã hội đối với một quốc gia sau khi gia nhập WTO mà chủ yếu là các tác động tới việc làm và bất bình đẳng trong xã hội.

Trước hết, xét về tác động tới việc làm. Hầu hết các nghiên cứu đều cho rằng việc gia nhập WTO sẽ mang tới những tác động tích cực trong dài hạn và tác động tiêu cực cho một số ngành nghề, khu vực kinh tế trong ngắn hạn. Xét trong ngắn hạn, trong thời gian đầu tiên gia nhập WTO, khu vực doanh nghiệp phải tiến hành một số điều chỉnh, sáp nhập... nên tất yếu có những ngành nghề, nhóm lao động, khu vực kinh tế... sẽ diễn ra sự cắt giảm nhân công, thu nhập, thậm chí những biến



động đó có thể diễn ra một cách sâu sắc. Xét trong dài hạn, khi khu vực doanh nghiệp đã có sự thích nghi với môi trường kinh doanh mới sẽ mở rộng sản xuất kinh doanh, đầu tư có chiều sâu, tham gia cạnh tranh mạnh mẽ.... đồng thời chính phủ phải mở cửa thị trường cho các doanh nghiệp nước ngoài theo lộ trình đã cam kết nên sẽ tạo ra nhiều cơ hội việc làm hơn. Trong vấn đề này Trung Quốc cũng là một ví dụ điển hình. Khi Trung Quốc mới gia nhập WTO, người ta rất lo lắng về tình trạng thất nghiệp cao trong các năm đầu nhưng các nghiên cứu khẳng định rằng việc gia nhập WTO mang lại cho Trung Quốc 1,5% - 3% tăng trưởng hằng năm trong đó mỗi phần trăm tăng trưởng sẽ mang lại 4 triệu việc làm<sup>27</sup>. Bên cạnh xu thế chung đó, vẫn có những diễn biến khác biệt cho các ngành. Do lao động bị tồn dư và thải hồi trong nền kinh tế nên việc tạo ra việc làm cho lao động có kỹ năng thấp rất là cần thiết. *Điều này lại tạo cơ hội cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong các ngành như dệt, trồng sợi công nghiệp, thêu ren, đồ da.... phát triển*. Ngược lại với những ngành này, những ngành có mức độ mở cửa khá cao như: rượu bia, thuốc lá, xe hơi, nông nghiệp.... sẽ lại có mức cắt giảm nhân công cao. Ví dụ, các tính toán cho thấy trong 07 năm sau khi gia nhập WTO (2000 – 2007) ngành sản xuất ô tô sẽ cắt giảm khoảng 500.000 nhân công<sup>28</sup>. Như vậy, nếu cơ cấu trong nền kinh tế là những ngành bị tác động sẽ mở rộng nhu cầu sử dụng lao động có qui mô lớn hơn những ngành bị tác động sẽ thu hẹp nhu cầu sử dụng lao động thì tác động về dài hạn vẫn là tích cực, nhiều việc làm mới sẽ được tạo ra. Trung Quốc may mắn ở trong trường hợp này chứ không rơi vào tình huống ngược lại.

Kế đến, xét về tác động tới bất bình đẳng sau khi gia nhập WTO. Việc gia nhập WTO như đã nói ở trên mang lại cơ hội hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới cho các quốc gia nên cũng đồng thời mang đến những mặt trái của nó, đó là đói nghèo và bất bình đẳng. Theo Panagariya (2000), hội nhập vào nền kinh tế thế giới – trong đó có việc gia nhập WTO – sẽ mang lại những tác động tích cực trong việc

<sup>27</sup> Võ Đại Lực (chủ biên), Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO – thời cơ và thách thức, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004, trang 404.

<sup>28</sup> Võ Đại Lực (chủ biên), Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO – thời cơ và thách thức, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004, trang 408.

giảm nghèo ở các nước đang phát triển. Nói khác đi, gia nhập WTO sẽ có những cải thiện nhất định đến mức sống của nhân dân nhưng tỷ lệ người nghèo sẽ tăng nhanh hay chậm theo tiến trình toàn cầu hóa còn tùy thuộc nhiều vào hiệu quả của chương trình chống đói nghèo của các quốc gia. Đặc biệt, ở các nước đang phát triển – nơi mà số lượng người nghèo trong xã hội vẫn còn nhiều, đại đa số dân cư sống ở nông thôn thì các nghiên cứu cho thấy vấn đề nghèo đói và bất bình đẳng giữa các vùng, miền có vẻ căng thẳng hơn. Một lý do dễ hiểu của vấn đề này đó là trước khi gia nhập WTO, các chính phủ thực hiện trợ cấp nhiều hơn cho người dân ở khu vực nông nghiệp, nông thôn. Sau khi gia nhập WTO, việc dỡ bỏ các khoản trợ cấp này theo cam kết chắc chắn sẽ gây ảnh hưởng không nhỏ đến đời sống nông dân chí ít là trong những năm đầu. Việc kéo dài khoảng cách về thu nhập sẽ dẫn đến nới rộng bất bình đẳng giữa các vùng miền do với cơ cấu phân bố dân cư như hiện nay, “nông nghiệp” đang gắn liền với “nông thôn” và “công nghiệp” đang gắn liền với thành thị. Có thể thấy ngay sự chênh lệch này qua điển hình Trung Quốc: sau khi gia nhập WTO vào năm 2001, năm 2004 thu nhập bình quân của cư dân nông thôn là 2.936 NDT (tăng 6,8% so với năm 2003) còn thu nhập bình quân của cư dân thành thị là 9.422 NDT (tăng 7,7% so với năm 2003) tức cao gấp 3,2 lần<sup>29</sup>; trong khi đó vào năm 1999, thu nhập bình quân của cư dân nông thôn là 2.210 NDT và thu nhập bình quân của cư dân thành thị là 5.854 NDT tức cao gấp 2,6 lần<sup>30</sup>.

Với những tác động về mặt xã hội như vậy, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng sẽ chịu những ảnh hưởng nhất định, ví dụ như thị trường tiêu thụ sẽ có những biến đổi từ biến đổi trong thu nhập, chính sách giải quyết lao động dôi dư của nhà nước hoặc những biến động trên thị trường lao động sẽ có những ảnh hưởng đến chính sách sử dụng lao động của doanh nghiệp....Nói khác đi, các doanh nghiệp vẫn phải lưu ý đến những tác động xã hội dù nó không trực tiếp ảnh hưởng đến doanh nghiệp.

*Tác động từ các cuộc tranh chấp, khiếu kiện:*

<sup>29</sup> Võ Đại Lược (chủ biên), *Trung Quốc sau khi gia nhập WTO – thành công và thách thức*, NXB Thế giới, Hà Nội, 2006, trang 55.

<sup>30</sup> Võ Đại Lược (chủ biên), *Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO – thời cơ và thách thức*, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004, trang 415.

Việc vận dụng khôn ngoan chính sách bảo hộ của các nước thành viên WTO dựa trên sự viển đẫn những qui định của WTO sẽ mang đến những ảnh hưởng không nhỏ cho cả nền kinh tế và các doanh nghiệp ở các nước mới gia nhập WTO. Đối với cả nền kinh tế, các cuộc tranh chấp, khiếu kiện như vậy sẽ làm biến đổi thị trường xuất khẩu của quốc gia, tác động lan tỏa của nó có thể gây đình đốn sản xuất ở những ngành nghề phụ trợ. Đối với các doanh nghiệp ở các nước mới gia nhập, hoạt động kinh doanh của họ sẽ bị xáo trộn nghiêm trọng và họ thường là người thua cuộc do phản ứng chậm chạp hoặc thiếu kinh nghiệm. Không chỉ các doanh nghiệp là đối tượng chính trong các tranh chấp như vậy bị ảnh hưởng mà các doanh nghiệp ở cùng ngành nghề cũng sẽ bị lôi kéo vào và các doanh nghiệp trong các ngành nghề phụ trợ cũng bị ảnh hưởng dây chuyền. Vì vậy họ thường phải gánh chịu những rủi ro như: chịu các khoản phạt, mất thị trường, mất thị phần, tổn thất tài chính theo đuổi các vụ kiện mà không giải quyết được rốt ráo vấn đề.... Thậm chí trong trường hợp họ giành được phần thắng thì vẫn có những tổn thất nhất định trong kinh doanh. Điển hình cho vấn đề này là tác động mà các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu sợi bông chải của Pakistan đã gặp phải ở năm thứ ba sau khi trở thành thành viên WTO.

Ngày 01/01/1995, Pakistan trở thành thành viên WTO do thừa hưởng vai trò thành viên GATT trước đây. Các nhà sản xuất Pakistan nhanh chóng nắm bắt cơ hội, đầu tư gia tăng năng lực sản xuất và xuất khẩu khiến cho ngành này trở thành “xương sống của nền kinh tế” (đóng góp 8,5% trong GDP, 38% việc làm và 60% kim ngạch xuất khẩu). Hệ quả là xuất khẩu sợi bông chải của Pakistan sang Hoa Kỳ đã gia tăng nhanh chóng và ngày 24/12/1998, ngành xuất khẩu sợi bông chải của Pakistan bị Hoa Kỳ đe dọa thiết lập các hạn chế định lượng. Sau khi đàm phán song phương về vấn đề này thất bại, kể từ ngày 13/07/1999 Hoa Kỳ áp dụng những hạn chế hạn ngạch trong ba năm đối với hàng sợi bông chải của Pakistan. Cơ sở để Hoa Kỳ áp dụng hạn chế hạn ngạch như trên là dựa vào qui định về các biện pháp bảo vệ tạm thời theo điều 6 của Hiệp định về hàng dệt may – ATC của WTO.

Với những nỗ lực không mệt mỏi của Bộ Thương mại Pakistan, Hiệp hội toàn

thể các nhà máy dệt Pakistan (APTMA), các luật sư quốc tế được mời để bảo vệ quyền lợi của các nhà sản xuất – xuất khẩu Pakistan, phía Pakistan đã đem vụ việc ra kiện tại các cơ quan có thẩm quyền của WTO vào tháng 04/2000. Trải qua nhiều phiên phân xử, trong phiên phúc thẩm ngày 16/08/2001, Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO tuyên bố yêu cầu Hoa Kỳ dỡ bỏ ngay lập tức các hạn chế hạn ngạch. Như vậy, mặc dù Pakistan đã thành công trong việc đòi lại quyền lợi chính đáng của mình nhưng các hạn chế hạn ngạch được dỡ bỏ chỉ 03 tháng trước khi hết thời hạn 03 năm của các biện pháp phòng vệ. Thời gian các biện pháp phòng vệ được áp dụng kéo dài 02 năm 09 tháng đồng nghĩa với việc Hoa Kỳ đã giữ được các hạn chế về hạn ngạch trong hầu hết toàn bộ thời kỳ 03 năm nhờ thời gian kéo dài của vụ kiện.

Việc thời gian vụ kiện kéo dài và Hoa Kỳ đã áp dụng được các biện pháp phòng vệ gần hết thời gian qui định cũng đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp Pakistan không chỉ tốn chi phí đeo đuổi vụ kiện mà còn tổn thất doanh thu và lợi nhuận trong suốt thời gian đó. *Như vậy, các vụ kiện tụng với các thành viên hùng mạnh trong WTO sẽ tác động đến hoạt động sản xuất – kinh doanh của các doanh nghiệp ở các nước nhỏ, yếu mới gia nhập, gây ra những tổn thất về thị trường và tài chính không nhỏ cho họ.*

*Tác động luật hóa các hoạt động của doanh nghiệp:*

Qui định của WTO đòi hỏi các quốc gia phải cải cách, hoàn thiện hệ thống luật pháp của mình theo thông lệ quốc tế. Do đó, các hoạt động của doanh nghiệp sẽ bị các thông lệ này chi phối nhiều hơn trước kia. Hệ thống luật pháp trong kinh doanh giờ đây sẽ trở thành các căn cứ quan trọng chi phối các hoạt động của doanh nghiệp. Điều này thể hiện qua việc cải cách mạnh mẽ hệ thống pháp luật của Trung Quốc sau khi gia nhập WTO. Chính quyền Trung Quốc đã tiến hành sửa đổi hệ thống pháp luật kinh tế với phạm vi rất rộng, có liên quan đến hầu hết các vấn đề của hệ thống qui định trong WTO như: đãi ngộ quốc gia, thống nhất chế độ mậu dịch, minh bạch hóa, quyền xuất nhập khẩu, các biện pháp bảo hộ phi thuế, các văn bản luật về chống phá giá, các văn bản luật về đầu tư liên quan đến thương mại....

Do đó, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Trung Quốc sau khi gia nhập WTO không còn chịu cảnh “thiếu văn bản pháp luật điều chỉnh” như trước kia mà phải dựa trên hàng loạt văn bản pháp luật. Các văn bản pháp luật này khá đồ sộ và điều tiết khá toàn diện hoạt động của các doanh nghiệp, thể hiện qua việc có thể tạm chia chúng thành các nhóm như: nhóm luật điều chỉnh kinh tế vĩ mô (luật Quản lý thu thuế, lệ phí; luật Ngân hàng...), nhóm luật điều chỉnh kinh tế vi mô (luật Chống cạnh tranh không lành mạnh; luật Quảng cáo...), nhóm luật điều chỉnh kinh tế quốc doanh (luật Doanh nghiệp quốc hữu...), nhóm luật điều chỉnh kinh tế đối ngoại (luật Ngoại thương...), nhóm luật giám sát nền kinh tế (các qui định về giám sát chứng khoán, quản lý ngoại tệ....). Các văn bản này đã góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật kinh tế nên các doanh nghiệp Trung Quốc phải lấy chúng làm cơ sở cho hoạt động của mình trong các lĩnh vực từ thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ... cho đến đầu tư, liên doanh.

**Tác động đối với một số ngành kinh tế chủ yếu trong nền kinh tế quốc gia:**

Ngoài những tác động chung như trên, việc gia nhập WTO sẽ mang đến một vài tác động đặc thù cho các ngành kinh tế chủ chốt như sau:

*Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế nông nghiệp:*

Đối với những nền kinh tế có tỷ trọng đóng góp của khu vực nông nghiệp khá cao trong GDP thì việc gia nhập WTO chắc chắn sẽ đem lại những tác động không nhỏ cho các ngành kinh tế thuộc khu vực này. Đánh giá của các nghiên cứu trên những hình mẫu như Trung Quốc đã cho thấy những tác động bất lợi sẽ ảnh hưởng ngay và trực tiếp đến các ngành kinh tế thuộc khu vực nông nghiệp còn các tác động có lợi thì tồn tại tiềm ẩn. Các chuyên gia đánh giá rằng việc gia nhập WTO “sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến những sản phẩm nông nghiệp sử dụng nhiều đất đai và tích cực đến những sản phẩm nông nghiệp sử dụng nhiều lao động”<sup>31</sup>.

*Các tác động tích cực:*

*Thứ nhất, việc gia nhập WTO giúp mở rộng thị trường tiêu thụ nông sản phẩm. Sau khi gia nhập WTO, dựa vào quyền thành viên, nông sản phẩm của quốc*

<sup>31</sup> Võ Đại Lực (chủ biên), Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO – thời cơ và thách thức, NXB Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004, trang 252.

gia có thể né tránh bớt tình trạng phân biệt đối xử trên thị trường quốc tế. Mặt khác, các thỏa thuận của vòng đàm phán Uruguay đã mở rộng thị trường cho nông sản phẩm của các nước đang phát triển thông qua việc cắt giảm thuế quan và tăng mức hạn ngạch thuế quan vào các thị trường chủ chốt. Do đó, việc gia nhập WTO sẽ mở rộng thị trường tiêu thụ cho nông sản phẩm.

*Thứ hai, việc gia nhập WTO làm phong phú thị trường yếu tố đầu vào cho sản xuất nông nghiệp.* Sự phong phú trên thị trường các yếu tố đầu vào cho sản xuất nông nghiệp xuất phát từ cả sự gia tăng trong nhập khẩu lẫn sự gia tăng các nhà đầu tư vào sản xuất ngay tại thị trường nội địa. Khi đó, các tư liệu phục vụ sản xuất như: phân bón, thuốc trừ sâu, thức ăn chăn nuôi... sẽ phong phú và giá cả có xu hướng giảm. Do đó, giá thành sản xuất sẽ ngày càng hạ, tạo khả năng cạnh tranh tốt hơn cho nông sản phẩm.

*Thứ ba, việc gia nhập WTO góp phần thúc đẩy sự cải thiện chất lượng nông sản phẩm.* Việc gia nhập WTO kéo theo sự du nhập các công nghệ tiên tiến, hiện đại trong lĩnh vực sản xuất – chế biến nông sản phẩm cùng với sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài. Do đó, chất lượng nông sản phẩm sẽ được thúc đẩy cải thiện.

*Các tác động tiêu cực:*

*Thứ nhất, việc gia nhập WTO dẫn đến nhập khẩu trong lĩnh vực nông nghiệp sẽ gia tăng.* Lý do là sức cạnh tranh còn yếu kém của các sản phẩm trong lĩnh vực này so với thị trường quốc tế. Hậu quả của sự gia tăng nhập khẩu nông sản phẩm là sản xuất trong nông nghiệp có thể bị đình đốn và thất nghiệp tăng cao. Hậu quả của sự gia tăng nhập khẩu các sản phẩm đầu vào cho sản xuất nông nghiệp là tiêu tốn nhiều ngoại tệ.

*Thứ hai, việc gia nhập WTO dẫn đến hạn chế sự hỗ trợ của nhà nước.* Các cam kết về cắt giảm trợ cấp nông nghiệp trong WTO sẽ hạn chế rất nhiều những hỗ trợ, bảo vệ toàn diện của nhà nước cho ngành kinh tế nông nghiệp. Do đó, chính sách phát triển nông nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trước đây. Những khoản lợi ích đến từ phía nhà nước sẽ không còn nữa khiến cho các doanh nghiệp của ngành

kinh tế nông nghiệp có thể bị suy giảm khả năng cạnh tranh so với trước đây.

Tuy nhiên, nếu mức bảo hộ trong lĩnh vực nông nghiệp vẫn được duy trì ở mức cao thì những tác động này sẽ không mạnh trong ngắn hạn. Chẳng hạn, áp dụng mô hình cân bằng tổng thể GTAP cho Trung Quốc, các chuyên gia như Elena Ianchovichina, Will Martin, Emiko Fukase, Kym Anderson, Jikun Huang... đã kết luận rằng dù nền nông nghiệp Trung Quốc tuy có nhiều yếu điểm nhưng những tác động tiêu cực trong ngắn hạn là có thể chịu được.

*Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế công nghiệp:*

Tác động của việc gia nhập WTO đến các ngành thuộc khu vực kinh tế công nghiệp sẽ được đánh giá ở một số ngành chủ chốt như: dệt may, ô tô, công nghệ thông tin, vật liệu xây dựng.... Nhìn chung, sức ép cạnh tranh sau khi gia nhập sẽ khiến cho các ngành này chịu tác động cả tiêu cực lẫn tích cực khá mạnh dẫn đến xu hướng chung là tái cấu trúc để tồn tại. Sau đây sẽ là những ảnh hưởng tích cực và tiêu cực đối với một số ngành cụ thể theo các nghiên cứu của các chuyên gia kinh tế dựa trên hình mẫu Trung Quốc.

*Các tác động tích cực:*

*Thứ nhất, việc gia nhập WTO góp phần chuyển đổi cơ chế kinh doanh của các doanh nghiệp.* Sau khi nền kinh tế gia nhập WTO, các doanh nghiệp sẽ đối mặt với cơ chế thị trường quyết định giá cả và cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm nước ngoài nên phải thoát khỏi sự dựa dẫm vào nhà nước, tính tự chủ trong kinh doanh sẽ được nâng cao.

*Thứ hai, việc gia nhập WTO góp phần mở rộng thị trường xuất khẩu cho hàng công nghiệp.* Sau khi nền kinh tế gia nhập WTO, các doanh nghiệp, sản phẩm công nghiệp chủ lực có thể được hưởng ưu đãi của nhiều nước và ổn định hơn do tham gia vào hệ thống thương mại đa phương toàn cầu. Bên cạnh đó, việc cắt giảm thuế quan và hàng rào phi thuế quan trên thị trường nội địa lẫn quốc tế sẽ giúp cắt giảm chi phí các yếu tố đầu vào, tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm công nghiệp.

*Thứ ba, việc gia nhập WTO góp phần thúc đẩy thu nhận kỹ thuật và công nghệ tiên tiến.* Sau khi nền kinh tế gia nhập WTO, sự hợp tác kinh tế kỹ thuật giữa các

quốc gia sẽ được nâng lên ngày càng sâu và rộng trong tiến trình chuyên môn hóa và phân công lao động quốc tế. Do đó, các doanh nghiệp sẽ có nhiều điều kiện để du nhập máy móc thiết bị hiện đại; thúc đẩy cải tạo, đổi mới kỹ thuật sản xuất với những công nghệ tiên tiến.

*Thứ tư, việc gia nhập WTO góp phần tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào các ngành công nghiệp.* Gia nhập WTO sẽ dẫn đến việc loại bỏ dần những hạn chế đầu tư như trước đây, phát triển các loại hình thị trường trong đó có thị trường chứng khoán. Khi đó nhà đầu tư nước ngoài có nhiều điều kiện hơn để đầu tư vào các ngành công nghiệp chủ chốt mà họ nhắm tới.

*Thứ năm, việc gia nhập WTO góp phần điều chỉnh cơ cấu ngành dưới sự điều tiết của thị trường.* Việc tham gia cạnh tranh cùng với các doanh nghiệp nước ngoài với cung cách kinh doanh bài bản, nghiêm túc sẽ tạo ra sự sàng lọc tự nhiên đối với các doanh nghiệp nội địa kinh doanh tự phát, xóc nổi, thiếu tính toán, trình độ sản xuất thấp... Do đó, sức cạnh tranh trong các ngành sẽ được nâng cao hơn nữa, khuyến khích việc di chuyển nguồn vốn sang những ngành nghề mới tạo ra sự điều chỉnh cơ cấu ngành một cách tự nhiên.

*Thứ sáu, việc gia nhập WTO sẽ giúp phát huy mạnh mẽ lợi thế tương đối.* Sau khi nền kinh tế gia nhập WTO, sức cạnh tranh của một số ngành sẽ được phát huy tốt hơn dựa vào cơ chế chuyên môn hóa và phân công lao động quốc tế dựa trên lợi thế tương đối. Cụ thể, đối với một quốc gia đang phát triển thường có ưu thế về lao động thì các ngành công nghiệp thâm dụng lao động như các ngành công nghiệp dệt may, giày dép.... sẽ phát huy tốt lợi thế cạnh tranh của mình.

*Thứ bảy, việc gia nhập WTO góp phần dẫn đến sức phát triển lan tỏa mạnh.* Sự phát triển của các ngành công nghiệp chủ chốt sẽ kéo theo các ngành công nghiệp hỗ trợ cùng phát triển. Do đó, sự phát triển của các ngành chủ chốt sẽ tạo ra làn sóng lan tỏa mạnh đến những ngành khác.

#### Các tác động tiêu cực:

*Thứ nhất, việc gia nhập WTO sẽ đem đến các cú sốc cho các ngành công nghiệp non trẻ.* Những ngành công nghiệp non trẻ như công nghệ thông tin, công



ngành xe hơi.... sẽ hứng chịu những cú sốc mạnh mẽ. Nguyên nhân là các doanh nghiệp trong những ngành này đang trong giai đoạn hình thành và trưởng thành, cơ sở vật chất kỹ thuật còn thiếu và yếu, chưa có được những kỹ thuật – công nghệ cốt lõi (*năng lực lõi*) độc đáo để có thể chống chọi tốt với những rủi ro, biến động mạnh mẽ trên thị trường sản phẩm công nghiệp – nơi mà tiến bộ kỹ thuật quyết định rất lớn đến khả năng cạnh tranh.

*Thứ hai, việc gia nhập WTO dẫn tới sự xâm nhập và tấn công mạnh mẽ của các doanh nghiệp công nghiệp nước ngoài.* Việc cắt giảm hàng rào bảo hộ và cân bằng đối xử về quyền kinh doanh sẽ giúp cho các doanh nghiệp nước ngoài xâm nhập và tấn công mạnh mẽ vào thị trường trong nước trên cơ sở khai thác những lợi thế về chi phí, trình độ kỹ thuật cao, trình độ quản lý tiên tiến.... của họ.

*Thứ ba, việc gia nhập WTO sẽ làm cho các ngành đặc thù vốn được bảo hộ mạnh mẽ trước đây sẽ cạnh tranh yếu kém và vất vả.* Một số ngành công nghiệp trước đây được nhà nước bảo hộ mạnh mẽ như công nghiệp dệt may, hóa dầu, vật liệu, sản xuất đường, thuốc lá.... sẽ ngay lập tức đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt do các doanh nghiệp nước ngoài khá quan tâm đến những ngành có suất sinh lợi cao như vậy tại các thị trường mới nổi. Các ngành này sức cạnh tranh vốn dĩ đã yếu kém, tính ì cao do được “bảo bọc” quá nhiều nay lại phải đối diện với sự cạnh tranh gay gắt nên sẽ rất dễ bị sốc.

*Tác động đến những ngành thuộc khu vực kinh tế dịch vụ:*

Những tác động của việc gia nhập WTO đối với các ngành thuộc khu vực kinh tế dịch vụ như thương mại bán lẻ, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm.... sẽ như sau:

*Các tác động tích cực:*

*Thứ nhất, việc gia nhập WTO tạo tiền đề thu hút mạnh mẽ vốn đầu tư trong ngành dịch vụ.* Sau khi gia nhập WTO, việc cải thiện môi trường kinh doanh tạo ra sự thuận lợi nhiều hơn cho việc tiếp cận thị trường nội địa trong các ngành này, sự minh bạch trong chính sách quản lý của nhà nước, sự đối xử bình đẳng về quyền kinh doanh... sẽ tạo ra nhiều cơ hội cho các nhà đầu tư trong nước lẫn nước ngoài

muốn tham gia vào các ngành dịch vụ này. Do đó, các ngành kinh tế dịch vụ như bán lẻ, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm... sau khi gia nhập WTO sẽ thu hút một lượng vốn đầu tư khá lớn cho nền kinh tế.

*Thứ hai, việc gia nhập WTO thúc đẩy tiếp nhận các phương thức quản lý, trình độ công nghệ tiên tiến trong ngành dịch vụ.* Trong bối cảnh nền kinh tế phát triển ngày càng cao, các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành kinh tế dịch vụ như bán lẻ, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm.... sẽ đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các đối thủ, yêu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Trong khi đó, khả năng thay đổi trình độ quản lý, công nghệ phục vụ kinh doanh của các doanh nghiệp trong giai đoạn trước khi gia nhập WTO là khá thấp do các rào cản (thiếu vốn, các quy định của pháp luật....). Mặt khác, các ngành dịch vụ của nước ngoài như bán lẻ, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm.... đã phát triển ở mức cao, hoạt động theo cơ chế thị trường với lịch sử lâu dài nên họ đã có nhiều kinh nghiệm, trình độ quản lý tiên tiến, công nghệ hiện đại. Sau khi gia nhập WTO, những rào cản sẽ được dỡ bỏ, nhiều nhà đầu tư nước ngoài tham gia thị trường cung ứng dịch vụ nội địa....nên các doanh nghiệp này sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi hơn để tiếp cận, học hỏi, du nhập các phương thức quản lý, công nghệ tiên tiến từ nhiều nơi trên thế giới.

*Thứ ba, việc gia nhập WTO dẫn đến sự phát triển lan tỏa tương hỗ giữa các ngành dịch vụ có liên quan.* Tương tự như trong lĩnh vực công nghiệp, sau khi gia nhập WTO, sự phát triển mạnh mẽ của ngành này sẽ tạo ra sự phát triển nơi ngành khác. Ví dụ, ngành bán lẻ, ngoại thương.... phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho ngành ngân hàng, bảo hiểm phát triển; nhu cầu thu hút vốn trong các ngành sẽ thúc đẩy ngành chứng khoán phát triển mạnh mẽ ....

*Các tác động tiêu cực:*

*Việc gia nhập WTO dẫn đến các doanh nghiệp trong nước nhanh chóng bị cạnh tranh từ các doanh nghiệp nước ngoài.* Mở cửa thị trường theo lộ trình đã cam kết sẽ tạo điều kiện cho nhà đầu tư nước ngoài xâm nhập dễ dàng vào thị trường nội địa. Đối với các ngành cung cấp dịch vụ, chỉ cần đầu tư vốn và mất một thời gian

ngắn là đã có thể kinh doanh và thu lợi nên các doanh nghiệp trong nước sẽ nhanh chóng chịu sức ép cạnh tranh mạnh mẽ. Sức ép cạnh tranh của các doanh nghiệp nước ngoài sẽ diễn ra trên nhiều phương diện như: cạnh tranh về thu hút khách hàng; cạnh tranh về các nghiệp vụ kinh doanh, các sản phẩm cung ứng; cạnh tranh về qui mô hoạt động; cạnh tranh thu hút lao động.

### **Các tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp:**

Bên cạnh những tác động gián tiếp thông qua nền kinh tế, việc gia nhập WTO chắc chắn mang lại những tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp. Dựa trên những nghiên cứu chủ yếu ở các doanh nghiệp Trung Quốc sau khi gia nhập WTO, chúng tôi rút ra một số tác động (trực tiếp) chủ yếu dưới đây.

#### *Tác động mở rộng thị trường xuất khẩu:*

Việc gia nhập WTO sẽ mang lại cho các doanh nghiệp cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, tăng cường hoạt động xuất khẩu của mình dựa vào việc tận dụng các cơ hội tiếp cận thị trường. Chẳng hạn như các doanh nghiệp Trung Quốc đã mở rộng mạnh mẽ thị trường xuất khẩu của mình sau 5 năm gia nhập WTO. Nhiều hãng thông tấn lớn trên thế giới nhận định rằng Trung Quốc hiện đang là nước xuất khẩu thứ ba thế giới sau Hoa Kỳ và Đức, thị phần xuất khẩu trên thị trường thế giới của Trung Quốc năm 2001 là 3,9 %, năm 2005 lên đến 7,5%<sup>32</sup>. Việc mở rộng nhanh chóng thị trường xuất khẩu như vậy vừa mang lại cho các doanh nghiệp cơ hội kinh doanh phong phú hơn nhưng đồng thời cũng mang lại một số phiền toái khi các chính phủ thực thi các biện pháp tự vệ (sẽ được trình bày dưới đây).

#### *Tác động phá sản thất nghiệp:*

Gia nhập WTO đồng nghĩa với việc chấp nhận cạnh tranh không cân sức giữa các doanh nghiệp yếu, nhỏ trong nước với các tập đoàn hùng mạnh trên thế giới. Hệ quả của nó là tỷ lệ phá sản và thất nghiệp gia tăng là điều không thể tránh khỏi. Trường hợp của Trung Quốc là một minh họa rõ nét: năm 2003 có 107,3 triệu người thất nghiệp, cao hơn năm trước 1,91 triệu người<sup>33</sup>; giai đoạn năm 2004-2006, Trung

<sup>32</sup> Nguyễn Thành Tuệ, Trung Quốc sau 5 năm gia nhập WTO: Thành quả vượt xa dự kiến, Tuổi Trẻ Online ngày 11/12/2006.

<sup>33</sup> China Daily, các số ngày 16/02/2004, 09/01/2004.

Quốc chấp nhận mỗi năm sa thải thêm 3 triệu người để “các xí nghiệp sắp xếp lại”.

*Tác động quốc tế hóa các yếu tố sản xuất trong kinh doanh:*

Gia nhập WTO sẽ tạo điều kiện cho việc quốc tế hóa hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Các yếu tố sản xuất của họ sẽ lưu thông theo thông lệ quốc tế, theo các quy luật của nền kinh tế thị trường (ví dụ như quy luật giá trị...). Từ đó, khả năng tiếp cận với dòng vốn, khoa học công nghệ, nguồn nhân lực đã qua đào tạo, trình độ quản lý tiên tiến... của các doanh nghiệp sẽ được nâng lên. Đối với Trung Quốc, sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp sản xuất ô tô đã có điều kiện tiếp cận với công nghệ hiện đại, trình độ quản lý tiên tiến khi các tập đoàn xuyên quốc gia như GM, Toyota, Honda... đã đổ vốn vào và tham gia tái tổ chức ngành sản xuất ô tô, đưa Trung Quốc vào hệ thống toàn cầu của họ. Đến năm thứ 5 sau khi gia nhập WTO, lượng vốn đầu tư nước ngoài chảy vào Trung Quốc đạt trên 500 tỷ USD, chiếm khoảng 6% tổng vốn đầu tư trên thế giới. Trong số 500 công ty đa quốc gia hàng đầu thế giới, đã có 450 công ty đến đầu tư, mang công nghệ - kỹ thuật hiện đại vào Trung Quốc và họ “coi việc chuyển giao công nghệ sang các đối tác liên doanh và các công ty cung ứng nội địa là một ưu tiên”<sup>34</sup>. Việc được tiếp cận tốt hơn với các nguồn nguyên liệu (than, dầu, quặng sắt, niken, thép, đồng, nhôm...) trên thế giới đã góp phần thỏa mãn mạnh mẽ nhu cầu của các doanh nghiệp, thể hiện qua sự gia tăng nhảy vọt (tăng hàng chục lần) nhập lượng nguyên liệu từ nước ngoài trong các năm sau khi gia nhập WTO. Còn trong lĩnh vực thương mại, các doanh nghiệp Trung Quốc đã được tiếp xúc với các phương thức quản lý, kinh doanh các loại hình tổ chức bán buôn, bán lẻ văn minh, hiện đại do các tập đoàn đa quốc gia như Wal - Mart, Carrefour, MacDonald.....mang vào và chuyển giao.

*Tác động liên kết các doanh nghiệp:*

Việc cạnh tranh không cân sức giữa các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường trong nước cũng như thị trường thế giới sẽ khiến cho các doanh nghiệp nội địa phải tổ chức lại, liên kết lại với nhau. Một mặt họ liên kết với nhau theo thể liên hoàn trong kinh doanh, mặt khác các doanh

<sup>34</sup> Đỗ Tuyết Khanh, Trung Quốc sau 4 năm tham gia WTO: Đánh giá sơ khởi vài nét chính, Tạp chí Thời đại mới, số 7 – tháng 03/2006.

nghiệp nhà nước hoặc các doanh nghiệp ngoài quốc doanh có tiềm lực sẽ tái tổ chức lại theo mô hình các tập đoàn kinh tế mạnh. Ngoài ra, các doanh nghiệp nội địa cũng sẽ tìm cách liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài để tranh thủ các ưu thế của họ (về kênh phân phối, về thị trường, về nguồn vốn, về tài sản hữu hình và vô hình đã được công nhận trên toàn thế giới....) và giảm bớt sức cạnh tranh trực diện của họ. Điều này được minh chứng rõ nét qua hàng chục vụ sáp nhập, mua lại của các doanh nghiệp Trung Quốc với các công ty nước ngoài (trong đó có những thương vụ nổi tiếng như tập đoàn Lenovo của Trung Quốc mua lại toàn bộ mảng sản xuất máy tính cá nhân của tập đoàn IBM; tập đoàn China national Offshore Oil Corp – CNOOC muốn mua lại tập đoàn dầu khí Unocal của Hoa Kỳ nhưng bị Quốc hội Hoa Kỳ ngăn cản vì lý do an ninh năng lượng....). Việc các doanh nghiệp lớn liên kết với các công ty đa quốc gia sẽ kéo theo một loạt các doanh nghiệp nhỏ cùng liên kết (ví dụ trong ngành sản xuất ô tô ở Trung Quốc, bên cạnh hai công ty lớn là SAIC (Shanghai Automotive Industry Corporation) và FAW (First Automotive Works), còn có hơn 100 công ty nhỏ khác tham gia làm nhà thầu phụ).

*Tác động hiện đại hóa phương thức quản lý doanh nghiệp:*

Việc gia nhập WTO và cạnh tranh gay gắt hơn trên cả thị trường nội địa lẫn thị trường nước ngoài đòi hỏi các doanh nghiệp sẽ phải nâng cao trình độ quản lý, từng bước hoàn thiện cơ chế điều hành theo yêu cầu của cơ chế thị trường, chuyên môn hóa cao trong công tác quản trị doanh nghiệp. Phương thức quản lý doanh nghiệp sẽ được từng bước hiện đại hóa thông qua việc nâng cao trình độ cho người quản lý, học hỏi và ứng dụng công nghệ quản trị tiên tiến trong kinh doanh, ứng dụng công nghệ thông tin ngày càng cao vào công tác quản trị doanh nghiệp.... Các doanh nghiệp trong ngành thương mại của Trung Quốc là một điển hình. Sau khi gia nhập WTO, chính phủ Trung Quốc chỉ khuyến khích các tập đoàn xuyên quốc gia có công nghệ tiên tiến trong quản lý vào đầu tư, thiết lập chuỗi cửa hàng ở thị trường nội địa, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp trong nước tiếp cận và học tập. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành thương mại của Trung Quốc đã không ngừng tham khảo hệ thống tiêu chuẩn và quan niệm quản lý kinh doanh, tiêu thụ của các doanh

ng nghiệp quốc tế, từ đó áp dụng để đào tạo nhân tài, thúc đẩy các tiến bộ kỹ thuật trong quản trị doanh nghiệp. Họ đã học hỏi và áp dụng thành công chính sách phát triển chuỗi cửa hàng trong kinh doanh thương mại từ các doanh nghiệp quốc tế. Cùng với việc áp dụng chính sách kinh doanh theo chuỗi, các doanh nghiệp thương mại Trung Quốc còn từng bước áp dụng các tiến bộ mới trong kinh doanh bán lẻ như : xây dựng trung tâm phân phối hàng, hệ thống quản lý thời điểm bán hàng (POS – point of sale system), công nghệ logistic phục vụ bán lẻ, hệ thống máy tính nối mạng trong quản lý.... Kết quả là hiện nay không chỉ các siêu thị, đại siêu thị mà cả các doanh nghiệp kinh doanh theo hình thức cửa hàng tiện lợi, cửa hàng chuyên doanh, cửa hàng bách hóa....ở Trung Quốc đều hoạt động theo mô hình chuỗi.

*Tác động cổ phần hóa doanh nghiệp:*

Việc gia nhập WTO sẽ thúc đẩy tiến trình cổ phần hóa doanh nghiệp diễn ra mạnh mẽ hơn. Ở khu vực doanh nghiệp công hữu, theo qui định của WTO về đối xử công bằng và minh bạch, nhà nước sẽ không thể giữ thế độc quyền trong nhiều ngành nghề, lĩnh vực như trước kia mà phải chuyển bớt cho các thành phần kinh tế khác, chỉ giữ lại quyền chi phối trong một số ngành nghề, lĩnh vực nhạy cảm. Do đó, việc cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước sẽ diễn ra mạnh mẽ theo các lộ trình đã cam kết. Ở khu vực doanh nghiệp phi công hữu, cơ chế của nền kinh tế thị trường sẽ dẫn đến việc ra đời ngày càng nhiều công ty cổ phần. Về lâu dài, loại hình công ty cổ phần này sẽ là loại hình doanh nghiệp cơ bản trong nền kinh tế. Trung Quốc là một ví dụ sống động cho vấn đề này. Sau khi gia nhập WTO, Trung Quốc chủ trương sắp xếp lại doanh nghiệp công hữu theo hướng “thu hẹp phạm vi, giảm số lượng, tập trung dần vào các lĩnh vực, ngành nghề quan trọng”, “cơ cấu lại quản lý nội bộ doanh nghiệp theo chế độ công ty phù hợp với cơ chế thị trường”<sup>35</sup>. Do đó, từ 181.000 doanh nghiệp công hữu năm 2002 cần cải cách, sắp xếp lại, đến cuối năm 2003, Trung Quốc đã có 1.287 công ty niêm yết cổ phiếu ra thị trường, thu hút được 642,8 tỷ nhân dân tệ, tổng giá trị cổ phiếu giao dịch trên sàn giao dịch Thẩm

<sup>35</sup> TS Nguyễn Trần Quế, Khu vực doanh nghiệp Trung Quốc – tiếp tục điều chỉnh, cải cách, thích ứng và phát triển, Trung Quốc sau khi gia nhập WTO – thành công và thách thức, Viện Khoa học xã hội Việt Nam, NXB Thế giới, Hà Nội, 2006, trang 150.

Quyển và Thượng Hải đạt 1.317,8 tỷ nhân dân tệ. Việc cổ phần hóa đã giúp giải quyết nhu cầu vốn kinh doanh của các doanh nghiệp công hữu đồng thời tăng sự tham gia của khu vực tư nhân vào các lĩnh vực trước kia nhà nước độc quyền.

*Tác động cạnh tranh về thu hút nhân lực, nhân tài giữa các doanh nghiệp:*

Để có thể gia tăng sức mạnh cạnh tranh và tồn tại được trên thị trường sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp sẽ phải xây dựng và thực hiện chính sách nhân sự thật tốt, chú trọng việc thu hút nhân tài, nhân lực có trình độ cao cho doanh nghiệp. Việc cạnh tranh thu hút nhân tài, lao động có trình độ cao sẽ diễn ra gay gắt giữa các loại hình doanh nghiệp trong nền kinh tế: giữa các doanh nghiệp trong nước với nhau, giữa các doanh nghiệp nước ngoài với các doanh nghiệp trong nước, giữa doanh nghiệp lớn với doanh nghiệp vừa và nhỏ, giữa quốc gia với thế giới. Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt sau WTO, các doanh nghiệp sẽ cần rất nhiều lao động có trình độ chuyên môn cao trong các ngành nghề như: luật, tài chính, kế toán, công nghệ thông tin, viễn thông, sinh học, kinh tế đối ngoại.... Đối với các doanh nghiệp Trung Quốc, sau khi gia nhập WTO, một số lượng không nhỏ các nhà khoa học, kỹ sư, nhà quản lý được đào tạo tốt sẽ chuyển sang làm việc cho công ty liên doanh và công ty nước ngoài nên họ phải tìm mọi cách để chống chảy máu chất xám. Mặt khác, chính phủ và các doanh nghiệp Trung Quốc cũng tạo những điều kiện thuận lợi để thu hút nhân tài cho mình: đầu tư vào hệ thống giáo dục, thu hút nhân tài nước ngoài với mức lương cao, chế độ đãi ngộ xứng đáng, điều kiện sống và làm việc thoải mái.... Để thu hút các nhà khoa học, chính quyền Trung Quốc đã trả mức lương cho các giáo sư đại học từ nước ngoài về Trung Quốc là hơn 120.000 USD – cao gấp đôi mức trả của Pháp, tăng lương gấp 10 hoặc gấp 20 lần so với trước đó cho các nhà khoa học trong nước. Với chính sách như vậy, người ta ước tính đã có khoảng 150.000 trí thức từ nước ngoài trở về Trung Quốc tìm việc.

### **PHỤ LỤC 3: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP WTO.**

#### **CÁC CỘT MỐC TRONG TIẾN TRÌNH GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM**

- Tháng 06/1994: Việt Nam được công nhận là quan sát viên của GATT.
- Ngày 04/01/1995: Việt Nam nộp đơn xin gia nhập WTO.
- Ngày 31/01/1995: WTO thành lập Ban công tác về gia nhập WTO của VN (sau đây gọi tắt là Ban công tác). Ban công tác lúc đầu gồm 27 thành viên WTO; số lượng thành viên Ban công tác ở ngày Việt Nam hoàn tất thủ tục gia nhập WTO là 43 thành viên WTO. Chủ tịch Ban công tác giai đoạn 1995 – 2004 là Ngài đại sứ Seung Ho (quốc tịch Hàn Quốc). Chủ tịch Ban công tác giai đoạn 2005 – 2006 là Ngài đại sứ Eirik Glenne (quốc tịch Na Uy).
- Ngày 24/09/1996: Việt Nam nộp Bị vong lục về chế độ ngoại thương.
- Từ tháng 03 đến tháng 08 năm 1998: Việt Nam trả lời nhiều câu hỏi của các thành viên WTO nhằm làm rõ nội dung chính sách kinh tế - thương mại, bộ máy quản lý và thực thi chính sách của Việt Nam.
- Ngày 30 - 31/07/1998: Ban Công tác họp phiên đầu tiên để đánh giá tình hình chuẩn bị của Việt Nam.
- Ngày 03/12/1998: Ban Công tác họp phiên thứ hai.
- Ngày 22 - 23/07/1999: Ban Công tác họp phiên thứ ba.
- Ngày 30/11/2000: Ban Công tác họp phiên thứ tư.
- Ngày 10/04/2002: Ban Công tác họp phiên thứ năm. Việt Nam đàm phán về mở cửa thị trường với 10 đối tác.
- Ngày 12/05/2003: Ban Công tác họp phiên thứ sáu. Việt Nam đàm phán với 14 đối tác. Ban Công tác tuyên bố Việt Nam cần thực hiện “bước nhảy lượng tử” (Quantum jump) nếu muốn gia nhập WTO trong vòng hai năm sau đó.
- Ngày 10/12/2003: Ban Công tác họp phiên thứ bảy, sau đó đưa ra bản “những yếu tố ban đầu của dự thảo báo cáo Việt Nam gia nhập WTO” - là tài liệu biên soạn đầu tiên bao gồm các thông tin do Việt Nam cung cấp và những phản hồi đối với các yêu cầu của đối tác đàm phán. Việt Nam bắt đầu thực hiện “bước



nhảy lượng tử” – đưa ra cam kết giảm mức thuế trung bình 4,5% (đạt mức 22%); đồng thời, Việt Nam cũng khẳng định sẽ mở rộng mức độ tiếp cận thị trường trong lĩnh vực dịch vụ, cụ thể là trong 10 ngành và 92 tiểu ngành.

- Ngày 15/06/2004: Ban Công tác họp phiên thứ tám. Có 63 thành viên WTO ca ngợi nỗ lực của Việt Nam về việc đưa ra những đề xuất mở cửa thị trường dịch vụ và hàng hóa.
- Ngày 15/12/2004: Ban Công tác họp phiên thứ chín, thẩm tra dự thảo lần đầu bản báo cáo sẽ đưa ra khi kết thúc đàm phán.
- Ngày 20/05/2005: tại một phiên họp không chính thức, Ban Công tác tuyên bố Việt Nam cần kết thúc đàm phán song phương trong một vài tháng tới nếu Việt Nam muốn gia nhập WTO vào tháng 12/2005.
- Ngày 15/09/2005: Ban Công tác họp phiên thứ mười. Đàm phán về việc gia nhập WTO của Việt Nam đạt bước tiến quan trọng khi Ban công tác lần đầu tiên xét duyệt báo cáo về việc Việt Nam gia nhập WTO.
- Ngày 27/03/2006: Ban công tác họp phiên thứ mười một, tuyên bố đàm phán về việc Việt Nam gia nhập WTO bước vào “giai đoạn cuối”.
- Ngày 19/07/2006: Ban công tác họp phiên thứ mười hai, tuyên bố “đàm phán song phương đã hoàn tất, đàm phán đa phương gần đạt được, quyền thành viên của Việt Nam đang ở trong tầm tay; sẽ cố gắng đạt được thỏa thuận cuối cùng trong phiên họp của Đại hội đồng WTO vào tháng 10/2006”.
- Ngày 09/10/2006: Ban công tác họp phiên thứ mười ba, tuyên bố gói thỏa thuận về việc Việt Nam gia nhập WTO có thể đạt được vào cuối tháng 10/2006. Ban công tác tiến hành rà soát những vấn đề cuối cùng trong các bản nháp “Cam kết về hàng hóa, Cam kết về dịch vụ và Báo cáo của Ban công tác” về việc gia nhập WTO của Việt Nam.
- Ngày 26/10/2006: Ban công tác họp phiên thứ mười bốn, tuyên bố hoàn tất quá trình đàm phán đa phương về gia nhập WTO của Việt Nam. Đại hội đồng sẽ nhóm họp vào ngày 07/11/2006 để tiến hành kết nạp Việt Nam vào WTO.
- Ngày 07/11/2006: lúc 12h giờ tại Geneva (tức 18g VN), trước sự có mặt của đại

diện 149 thành viên WTO, Đại hội đồng WTO đã chính thức kết nạp Việt Nam làm thành viên thứ 150 của tổ chức này. Sau 30 ngày kể từ ngày WTO nhận được thông báo của Việt Nam về việc Quốc hội Việt Nam đã phê chuẩn Nghị định thư gia nhập WTO, Việt Nam sẽ chính thức trở thành thành viên đầy đủ của WTO.

- Ngày 29/11/2006: Quốc hội khóa 11 phê chuẩn Nghị định thư gia nhập Hiệp định thành lập WTO của Việt Nam.
- Ngày 11/12/2006: Việt Nam thông báo với Ban Thư ký WTO việc Quốc hội Việt Nam đã phê chuẩn Nghị định thư gia nhập WTO.
- Ngày 11/01/2007: Việt Nam chính thức trở thành thành viên đầy đủ của WTO.

## **QUAN ĐIỂM VÀ ĐỊNH HƯỚNG CAM KẾT ĐÀM PHÁN GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM**

### **Quan điểm chỉ đạo:**

Vấn đề gia nhập WTO nằm trong chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam nên quan điểm gia nhập WTO xuất phát quan điểm chỉ đạo chung là: “mở rộng, đa dạng hoá và đa phương hoá quan hệ kinh tế đối ngoại trên nguyên tắc giữ vững độc lập chủ quyền, bình đẳng, cùng có lợi”<sup>36</sup>; “phát huy tối đa nội lực, nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế, bảo đảm độc lập tự chủ và định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích dân tộc, an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc, bảo vệ môi trường”<sup>37</sup>. Cụ thể như sau:

*Thứ nhất*, Việt Nam xác định việc hội nhập kinh tế quốc tế là cần thiết, góp phần vào việc phát triển nền kinh tế quốc dân. Do vậy, Việt Nam khẳng định quyết tâm gia nhập WTO, kiên trì đàm phán, thực hiện điều chỉnh lại các cơ chế, chính sách điều hành và phát triển kinh tế - thương mại sao cho đồng thời phù hợp với các quy tắc, chuẩn mực của WTO và phù hợp với điều kiện của Việt Nam.

*Thứ hai*, Việt Nam đàm phán gia nhập WTO với tư cách một quốc gia đang phát triển, hiện thuộc nhóm nước có thu nhập thấp. Mặt khác, cơ cấu kinh tế Việt

<sup>36</sup> Đảng Cộng Sản Việt Nam (1991), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ 7*, NXB Sự thật, Hà Nội, tr. 119.

<sup>37</sup> Đảng Cộng Sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ 9*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, tr. 120.

Nam đang trong quá trình chuyển đổi nên sẽ có những khó khăn nhất định trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn của WTO. Vì vậy, Việt Nam mong muốn nhận được sự đối xử ưu đãi mà WTO dành cho các nước đang phát triển nhằm giúp Việt Nam có thời gian và điều kiện để thích ứng với hệ thống thương mại quốc tế.

*Thứ ba*, tiến trình gia nhập WTO được thực hiện phù hợp với tiến trình phát triển kinh tế trong nước, hướng đến mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá đã đề ra. Các cam kết, nhượng bộ của Việt Nam khi gia nhập WTO được đưa ra theo nguyên tắc bình đẳng, các bên cùng có lợi, phù hợp với điều kiện Việt Nam và thông lệ quốc tế.

### **Định hướng cam kết gia nhập WTO:**

Trên cơ sở quan điểm gia nhập WTO, Việt Nam đề ra những định hướng cam kết trong đàm phán gia nhập WTO như sau:

*Thứ nhất*, Việt Nam cam kết chấp nhận các nguyên tắc của WTO, thực hiện các nguyên tắc này bằng các biện pháp và lộ trình thích hợp với trình độ phát triển của nền kinh tế Việt Nam.

*Thứ hai*, Việt Nam cam kết dành MFN (đối xử tối huệ quốc) và NT (đối xử quốc gia) cho các nước thành viên WTO trên cơ sở có đi có lại thông qua đàm phán ở từng lĩnh vực cụ thể phù hợp với các quy tắc thương mại đa phương, thông lệ quốc tế và điều kiện phát triển của Việt Nam.

*Thứ ba*, Việt Nam cam kết sẽ đưa ra lịch trình cắt giảm thuế quan để đàm phán với các nước thành viên trên cơ sở có đi có lại, đồng thời sẽ giảm dần bảo hộ thuế quan qua đàm phán và chỉ bảo hộ đối với các mặt hàng nhạy cảm đối với nền kinh tế đất nước. Liên quan đến thuế quan, Việt Nam cũng cam kết sẽ dần dần áp dụng các biện pháp tính thuế hải quan phù hợp với Hiệp định trị giá tính thuế hải quan của WTO.

*Thứ tư*, Việt Nam cam kết sẽ đưa ra lịch trình cắt giảm các biện pháp bảo hộ phi thuế quan gây trở ngại cho thương mại, tiến hành điều chỉnh các biện pháp bảo hộ phi thuế quan sao cho phù hợp với quy định của WTO.

*Thứ năm*, Việt Nam cam kết sẽ thực hiện công khai, minh bạch cơ chế, chính

sách điều hành, phát triển kinh tế, thương mại theo các quy định của WTO.

*Thứ sáu*, Việt Nam cam kết sẽ dần tuân thủ các hiệp định, thoả thuận của WTO về các vấn đề thuộc các lĩnh vực dịch vụ, đầu tư, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ...

### **TỔNG QUAN VỀ CÁC CAM KẾT GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM**

Trong khuôn khổ đàm phán gia nhập WTO, những thoả thuận mà Việt Nam đã đạt được với các đối tác có thể chia thành hai nhóm, đó là (i) nhóm các cam kết của Việt Nam giành cho các thành viên WTO và (ii) nhóm các cam kết của các thành viên WTO giành cho Việt Nam.

#### **Nhóm các cam kết của Việt Nam giành cho các thành viên WTO:**

*Cam kết về thương mại hàng hóa.*

Về trợ cấp phi nông nghiệp, Việt Nam cam kết bãi bỏ hoàn toàn các loại trợ cấp bị cấm theo quy định WTO như trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa, trừ các trường hợp được bảo lưu trong thời gian quá độ.

Về trợ cấp nông nghiệp, Việt Nam cam kết không áp dụng trợ cấp xuất khẩu đối với nông sản từ thời điểm gia nhập nhưng được hưởng một số quy định riêng của WTO dành cho nước đang phát triển trong lĩnh vực này. Các loại trợ cấp mang tính chất khuyến nông hay trợ cấp phục vụ phát triển nông nghiệp được WTO cho phép nên vẫn được áp dụng không hạn chế.

Về quyền kinh doanh (bao gồm cả quyền xuất nhập khẩu hàng hóa), Việt Nam đồng ý cho doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài được quyền xuất nhập khẩu hàng hóa như người Việt Nam kể từ khi gia nhập, trừ đối với các mặt hàng thuộc danh mục thương mại nhà nước như: xăng dầu, thuốc lá điếu, xì gà, băng đĩa hình, báo chí và một số mặt hàng nhạy cảm khác (như gạo và dược phẩm...) chỉ được áp dụng quyền này sau một thời gian chuyển đổi. Việt Nam cũng đồng ý cho phép doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài không có hiện diện tại Việt Nam được đăng ký quyền xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Quyền xuất nhập khẩu chỉ là quyền đứng tên trên tờ khai hải quan để làm thủ tục xuất nhập khẩu.

Về quyền kinh doanh trong lĩnh vực phân phối, trong mọi trường hợp, các

doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài sẽ không được tự động tham gia vào hệ thống phân phối trong nước. Các cam kết về quyền kinh doanh đã nêu trên sẽ không ảnh hưởng đến quyền của Việt Nam trong việc đưa ra các quy định để quản lý dịch vụ phân phối, đặc biệt đối với sản phẩm nhạy cảm như dược phẩm, xăng dầu, báo - tạp chí...

Về doanh nghiệp nhà nước, Việt Nam cam kết là nhà nước sẽ không can thiệp trực tiếp hay gián tiếp vào hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước. Tuy nhiên, Nhà nước với tư cách là một cổ đông được can thiệp bình đẳng vào hoạt động của doanh nghiệp như các cổ đông khác. Ngoài ra, mua sắm của doanh nghiệp nhà nước không phải là mua sắm của Chính phủ.

Về vấn đề tỷ lệ cổ phần thông qua quyết định tại doanh nghiệp, Việt Nam cam kết cho phép các bên tham gia liên doanh được thỏa thuận vấn đề này trong điều lệ công ty.

Về một số biện pháp hạn chế nhập khẩu, Việt Nam cam kết bỏ biện pháp cấm nhập khẩu từ thời điểm gia nhập đối với thuốc lá điếu và xì gà và hạn chế nhập khẩu bằng biện pháp thuế quan (mức thuế nhập khẩu mà Việt Nam đàm phán được cho hai mặt hàng này là rất cao – 150%). Đối với xe ô tô cũ, Việt Nam cam kết cho phép nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng không quá 5 năm.

Về các nội dung khác liên quan đến cam kết đa phương, Việt Nam chỉ cam kết sẽ giảm thuế xuất khẩu đối với phế liệu kim loại đen và màu theo lộ trình, không cam kết về thuế xuất khẩu của các sản phẩm khác.

Về một số vấn đề đa phương khác như bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, định giá tính thuế xuất nhập khẩu, các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, các biện pháp hàng rào kỹ thuật trong thương mại... Việt Nam cam kết tuân thủ các quy định của WTO kể từ khi gia nhập.

Về thuế nhập khẩu, Việt Nam cam kết ràng buộc mức trần cho toàn bộ biểu thuế (10.600 đồng). Mức thuế bình quân toàn biểu được giảm từ mức 17,4% trước khi gia nhập WTO xuống còn 13,4% thực hiện dần trung bình trong 5-7 năm. Mức thuế bình quân đối với hàng nông sản giảm từ mức hiện hành 23,5% xuống còn

25,2% vào thời điểm gia nhập và 20,9% thực hiện trong 5-7 năm. Với hàng công nghiệp từ 16,8% xuống còn 16,1% vào thời điểm gia nhập và 12,6% thực hiện chủ yếu trong vòng 5-7 năm. Trong toàn bộ Biểu cam kết, Việt Nam sẽ cắt giảm thuế ở khoảng 3.800 dòng thuế (chiếm 35,5% số dòng của Biểu thuế); ràng buộc theo mức thuế trước khi gia nhập WTO ở khoảng 3.700 dòng (chiếm 34,5% số dòng của Biểu thuế); ràng buộc theo mức thuế trần – cao hơn mức thuế suất trước khi gia nhập WTO – ở 3.170 dòng thuế (chiếm 30% số dòng của Biểu thuế), chủ yếu là đối với các nhóm hàng như xăng dầu, kim loại, hoá chất, một số phương tiện vận tải. Một số mặt hàng đang có thuế suất cao từ trên 20%, 30% sẽ được cắt giảm thuế ngay khi gia nhập. Những nhóm mặt hàng có cam kết cắt giảm thuế nhiều nhất bao gồm: dệt may, cá và sản phẩm cá, gỗ và giấy, hàng chế tạo khác, máy móc thiết bị điện-điện tử. Như vậy, có khoảng hơn 1/3 số dòng thuế sẽ phải cắt giảm, chủ yếu là các dòng có thuế suất trên 20% nhưng các mặt hàng trọng yếu, nhạy cảm đối với nền kinh tế như nông sản, xi măng, sắt thép, vật liệu xây dựng, ô tô - xe máy... vẫn duy trì được mức bảo hộ nhất định. Việt Nam cũng cam kết cắt giảm thuế theo một số hiệp định tự nguyện theo ngành của WTO, giảm thuế xuống 0% hoặc mức thấp, đó là các ngành công nghệ thông tin, dệt may và thiết bị y tế, thiết bị máy bay, hóa chất và thiết bị xây dựng.

*Cam kết về tự do thương mại dịch vụ.*

Về cam kết mở cửa thị trường dịch vụ, Việt Nam cam kết tự do hóa đủ 11 ngành dịch vụ, tính theo phân ngành thì khoảng 110 phân ngành, hầu hết đều phù hợp với định hướng phát triển đã được phê duyệt cho các ngành này. Cụ thể, công ty nước ngoài không được hiện diện tại Việt Nam dưới hình thức chi nhánh, trừ phi điều đó được cho phép trong từng ngành cụ thể. Ngoài ra, công ty nước ngoài tuy được phép đưa cán bộ quản lý vào làm việc tại Việt Nam nhưng ít nhất 20% cán bộ quản lý của công ty phải là người Việt Nam.

Về dịch vụ viễn thông, Việt Nam cam kết cho phép thành lập liên doanh đa số vốn nước ngoài để cung cấp dịch vụ viễn thông không gắn với hạ tầng mạng, phải thuê mạng do doanh nghiệp VN nắm quyền kiểm soát; chỉ có các doanh nghiệp mà

nhà nước nắm đa số vốn mới đầu tư hạ tầng mạng, doanh nghiệp nước ngoài chỉ được góp vốn đến 49% và cũng chỉ được liên doanh với đối tác Việt Nam đã được cấp phép.

Về dịch vụ chứng khoán, Việt Nam cam kết cho phép thành lập công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài và chi nhánh sau 5 năm kể từ khi gia nhập WTO.

*Cam kết về tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư.*

Việt Nam cam kết tạo những điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư, kinh doanh nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam, thể hiện qua những quy định mới khá thông thoáng trong Luật đầu tư 2005, Luật doanh nghiệp 2005 cũng như các văn bản pháp luật khác có liên quan. Cụ thể, Việt Nam cam kết tuân thủ hoàn toàn hiệp định TRIMs của WTO ngay từ khi gia nhập. Cam kết gia nhập WTO của Việt Nam về vấn đề tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư có một số điểm nổi bật sau:

Về vấn đề *nếu xảy ra khác biệt giữa các điều ước quốc tế và pháp luật Việt Nam trong kinh doanh, đầu tư*, Việt Nam cam kết rằng nếu một điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định khác với các quy định tại Luật Đầu tư năm 2005, Luật doanh nghiệp năm 2005 thì các quy định của điều ước quốc tế đó sẽ được ưu tiên áp dụng.

Về vấn đề *các ngành nghề kinh doanh có điều kiện hoặc bị cấm kinh doanh*, Việt Nam cam kết rằng việc bổ sung hoặc thu hẹp danh sách các ngành nghề này trong tương lai sẽ phù hợp với các quy định của WTO.

Việt Nam cam kết cho phép tổ chức và cá nhân nước ngoài được mua cổ phần trong các doanh nghiệp VN nhưng tỷ lệ phải phù hợp với mức mở cửa thị trường của ngành đó. Riêng ngành ngân hàng, Việt Nam chỉ cam kết cho phép ngân hàng nước ngoài mua tối đa 30% cổ phần.

Việt Nam cam kết không quốc hữu hóa hay tịch thu tài sản của nhà đầu tư; các nhà đầu tư được tiếp cận một cách bình đẳng với nguồn vốn, ngoại tệ, đất đai, tài nguyên thiên nhiên, các công cụ pháp lý, các dữ liệu về nền kinh tế quốc dân, các cơ hội đầu tư và bảo đảm nhà đầu tư có quyền khiếu nại, tố cáo hay khởi kiện. Việt Nam cũng cam kết loại bỏ tất cả các hình thức phân biệt đối xử về giá và phí

áp dụng với các nhà đầu tư; nhà đầu tư nước ngoài có quyền được chuyển vốn đã đầu tư, lợi nhuận và các khoản thu nhập hợp pháp khác ra nước ngoài... Tất cả những vấn đề này đều đã được quy định rất rõ trong Luật đầu tư 2005 của Việt Nam.

Về vấn đề các trợ cấp khuyến khích đầu tư, Việt Nam cam kết sẽ loại bỏ lập tức các trợ cấp bị cấm kể từ ngày gia nhập WTO. Đối với các chương trình ưu đãi đầu tư đang áp dụng trước ngày gia nhập WTO, Việt Nam sẽ xây dựng lộ trình để bãi bỏ sao cho phù hợp với quy định của WTO trong vòng 5 năm.

Một trong các vấn đề nhạy cảm đối với hoạt động đầu tư của các nhà đầu tư là vấn đề ngoại hối và thanh toán, Việt Nam cam kết sẽ không áp dụng các luật, quy định và biện pháp (trong đó bao gồm cả các yêu cầu đối với các điều khoản của hợp đồng) nhằm hạn chế các giao dịch vãng lai của các cá nhân và doanh nghiệp hoạt động trong lãnh thổ hải quan của mình theo lượng ngoại tệ mà cá nhân hoặc doanh nghiệp đó thu được.

*Cam kết bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.*

Về vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, Việt Nam cam kết tuân thủ đầy đủ tất cả các quy định của Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ - TRIPS kể từ ngày gia nhập WTO mà không viện dẫn đến bất kỳ thời hạn chuyển tiếp nào. Như vậy, Việt Nam đã cam kết bảo hộ bản quyền tác giả, nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý, kiểu dáng công nghiệp, sáng chế, phát minh, bảo hộ giống cây trồng, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn, các thông tin bí mật kinh doanh... theo như quy định trong WTO. Việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đã được Việt Nam cụ thể hóa trong Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005 cũng như việc Việt Nam đã tham gia các công ước, điều ước quốc tế về quyền sở hữu trí tuệ (như Công ước Paris về Bảo hộ sở hữu công nghiệp, Thỏa ước Madrid về Đăng ký quốc tế nhãn hiệu, Công ước thành lập Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới, Hiệp ước Hợp tác bằng sáng chế, Công ước Bern, Công ước Geneva, Công ước Brussels...). Việt Nam cũng cam kết rằng trong trường hợp có quy định khác nhau giữa luật pháp Việt Nam về quyền sở hữu trí tuệ và điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên, quy định của điều ước quốc tế sẽ được áp dụng.



*Cam kết về minh bạch hóa:*

Về yêu cầu minh bạch hóa, Việt Nam cam kết ngay từ khi gia nhập sẽ thực thi đầy đủ Điều X của Hiệp định GATT 1994, Điều III của Hiệp định GATS và các yêu cầu khác về minh bạch hoá của WTO, kể cả các yêu cầu về thông báo, bình luận trước và công khai. Như vậy, Việt Nam sẽ công bố dự thảo các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan hoặc ảnh hưởng đến thương mại hàng hoá, dịch vụ và sở hữu trí tuệ do Quốc hội, Ủy ban Thường vụ quốc hội và Chính phủ ban hành để lấy ý kiến đóng góp; thời hạn dành cho việc góp ý và sửa đổi tối thiểu là 60 ngày. Việt Nam cũng cam kết sẽ đăng công khai các văn bản pháp luật trên các trang web chính thức, các xuất bản phẩm... mà những ai quan tâm đều được tiếp cận. Việc minh bạch hóa như trên chỉ ngoại trừ những quy định hoặc biện pháp khác liên quan đến tình trạng khẩn cấp hoặc an ninh quốc gia, hoặc các quy định mà việc công bố những quy định này sẽ cản trở việc thực thi luật pháp.

Ngoài ra, Việt Nam cũng cam kết rằng bất kỳ luật, quy định hoặc các biện pháp khác được Việt Nam ban hành sau khi gia nhập WTO và được quy định phải thông báo theo Hiệp định WTO, sẽ được thông báo vào một thời điểm và theo cách phù hợp với các quy định của WTO. Bên cạnh đó, Việt Nam cũng cam kết rằng ngay sau khi gia nhập sẽ trình lên các cơ quan có thẩm quyền của WTO các hiệp định thương mại, các thỏa thuận về khu vực mậu dịch tự do hay liên minh thuế quan... mà Việt Nam đã tham gia theo qui định của WTO để phục vụ yêu cầu minh bạch hóa.

**Nhóm cam kết mà Việt Nam giành được từ các thành viên WTO.**

Các cam kết mà Việt Nam giành được từ các thành viên WTO được thể hiện qua các văn kiện đàm phán gia nhập WTO với từng thành viên có yêu cầu đàm phán. Các văn kiện này khá phức tạp về nội dung và được tóm tắt một phần trong bản báo cáo của Ban công tác về gia nhập WTO của Việt Nam. Nhìn chung, các cam kết mà Việt Nam giành được từ các thành viên WTO chính là những cam kết hiện có và được áp dụng trong nội bộ WTO hiện nay giữa các thành viên với nhau bởi vì những ưu đãi mà 149 thành viên cũ của WTO đã giành cho nhau thì khi Việt

Nam gia nhập WTO, Việt Nam cũng được hưởng. Nói cách khác khi nhập WTO, Việt Nam được hưởng thành quả của tất cả các cuộc đàm phán, thương lượng giữa các thành viên WTO trong gần 60 năm qua mà những ưu đãi như vậy trong WTO hiện đã ở mức rất cao. Mặt khác vì những gì Việt Nam giành được thêm thông qua đàm phán thì 149 thành viên cũ WTO cũng sẽ được hưởng nên những nhân nhượng thêm của các thành viên WTO cho Việt Nam hiển nhiên là rất ít. Mặc dù vậy, những cam kết mà Việt Nam sẽ được hưởng là không ít. Có thể thấy trong các cam kết giữa các thành viên của WTO, nổi bật lên là các cam kết đưa đến những lợi ích sau cho Việt Nam:

*Các cam kết đưa đến sự thuận lợi hoá việc tiếp cận thị trường các thành viên WTO.*

Thứ nhất, tuy trong cam kết gia nhập WTO, Việt Nam chấp nhận bị coi là nền kinh tế phi thị trường trong 12 năm nhưng các thành viên WTO không có quyền áp dụng cơ chế tự vệ đặc thù đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam.

Thứ hai, trước khi gia nhập WTO, hàng dệt may, giày dép của Việt Nam phải chịu hạn ngạch khi nhập khẩu vào EU, Hoa Kỳ nhưng sau khi gia nhập, các thành viên WTO sẽ không được áp dụng hạn ngạch đối với hàng dệt may của Việt Nam.

Thứ ba, với nguyên tắc đối xử tối huệ quốc và nguyên tắc đối xử quốc gia, doanh nhân, hàng hóa Việt Nam sẽ không còn bị phân biệt đối xử trên thị trường các thành viên WTO mà phải được đối xử ngang bằng với doanh nhân, hàng hóa của các thành viên khác trên cùng thị trường.

Thứ tư, theo qui định của WTO, Việt Nam cũng có quyền đòi hỏi sự minh bạch của các thành viên WTO trong chính sách kinh tế để bảo vệ những quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp, doanh nhân Việt Nam trên các thị trường này.

*Giải quyết tranh chấp thông qua hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO.*

Khi Việt Nam đã gia nhập WTO thì nếu xảy ra những tranh chấp trong thương mại với các thành viên WTO, Việt Nam sẽ vận dụng hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO để bảo vệ quyền lợi của mình. Điều này có nghĩa là các nước không thể sử dụng những vụ kiện bán phá giá đối với hàng hóa của Việt Nam như trước đây để làm một công cụ hạn chế sự xâm nhập của hàng hóa Việt Nam vào thị trường

của họ. Việc kiện bán phá giá nếu có xảy ra thì đó phải là những vụ kiện mà phía Việt Nam bán phá giá thực sự. Trong những vụ kiện như vậy, Việt Nam không còn phải chịu sự áp đặt về luật lệ của các nước phát triển như trước kia mà có quyền đưa vấn đề ra các cơ quan có thẩm quyền của WTO để tìm kiếm sự công bằng.

*Quyền bảo lưu theo lộ trình để bảo vệ nền kinh tế trong nước của Việt Nam.*

Trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã cố gắng giành được những quyền bảo lưu theo lộ trình để bảo vệ nền kinh tế trong nước hậu hội nhập, trong đó nổi bật là các quyền bảo lưu sau:

Thứ nhất, mặc dù cam kết sẽ tuân thủ ngay lập tức các quy định của WTO về bãi bỏ trợ cấp như trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa nhưng riêng với các ưu đãi đầu tư dành cho hàng xuất khẩu đã cấp trước ngày gia nhập WTO, Việt Nam được bảo lưu trong thời gian quá độ là 5 năm. Bên cạnh đó, đối với hàng nông nghiệp, Việt Nam được bảo lưu thêm một số khoản hỗ trợ vào khoảng 4.000 tỷ đồng mỗi năm và có quyền được hưởng một số quy định riêng của WTO dành cho nước đang phát triển.

Thứ hai, một số mặt hàng trọng yếu, nhạy cảm đối với nền kinh tế như nông sản, xi măng, sắt thép, vật liệu xây dựng, ô tô, xe máy... Việt Nam vẫn duy trì được mức bảo hộ nhất định. Bên cạnh đó, Việt Nam còn bảo lưu được quyền áp dụng hạn ngạch thuế quan với một số sản phẩm như đường, trứng gia cầm, lá thuốc lá và muối theo lộ trình. Đối với các sản phẩm này, mức thuế trong hạn ngạch là tương đương mức thuế bình quân ưu đãi theo quy chế tối huệ quốc (thuế MFN) trước khi gia nhập (trứng: 40%, đường thô: 25%, đường tinh: 50-60%, thuốc lá lá: 30%, muối ăn: 30%), thấp hơn nhiều so với mức thuế ngoài hạn ngạch.

Thứ ba, đối với lĩnh vực dầu khí, Việt Nam giữ nguyên quyền quản lý các hoạt động trên biển, thềm lục địa và quyền chỉ định các công ty thăm dò, khai thác tài nguyên. Việt Nam cũng bảo lưu được một danh mục các dịch vụ dành riêng cho các doanh nghiệp Việt Nam như dịch vụ bay, dịch vụ cung cấp trang thiết bị và vật phẩm cho dàn khoan xa bờ... Tất cả các công ty nước ngoài vào Việt Nam cung ứng dịch vụ hỗ trợ dầu khí đều phải đăng ký với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Thứ tư, trong lĩnh vực phân phối, Việt Nam đã giành được những cam kết chặt chẽ hơn so với các nước mới gia nhập khác, đó là hạn chế khá chặt chẽ khả năng mở điểm bán lẻ của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nếu các doanh nghiệp này mở điểm bán lẻ thứ hai trở đi phải được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép theo từng trường hợp cụ thể.

Thứ năm, Việt Nam giành được các cam kết cắt giảm thuế quan của mình không quá cao so với các nước đã gia nhập WTO trước đó. Các mức cắt giảm này có thể so sánh tương ứng với các mức cắt giảm trung bình của các nước đang phát triển và đã phát triển trong vòng đàm phán Uruguay (1994) như sau: trong lĩnh vực nông nghiệp các nước đang phát triển và đã phát triển tương ứng cam kết cắt giảm là 30% và 46%; với hàng công nghiệp tương ứng là 37% và 24%; riêng Trung Quốc trong đàm phán gia nhập của mình cam kết cắt giảm khoảng 45% thuế nhập khẩu (từ 17,5% xuống 10%).

### **PHỤ LỤC 3: TP HỒ CHÍ MINH VỚI VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP WTO KHÁI QUÁT KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2001 – 2005**

Trong giai đoạn 2001 – 2005, Thành phố Hồ Chí Minh đã đạt được những thành tựu kinh tế nổi bật như sau:

#### **Tốc độ tăng trưởng GDP cao và liên tục.**

Trong 5 năm 2001 – 2005, GDP (tính theo giá so sánh 1994) của thành phố tăng trưởng theo xu hướng tăng liên tục, năm sau cao hơn năm trước. Tốc độ tăng trưởng GDP của thành phố luôn ở mức cao (trên 9%) và cao hơn tốc độ tăng trưởng của cả nước (dưới 9%). Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân trong 5 năm 2001 – 2005 theo giá thực tế là 18,89%, còn theo giá so sánh 1994 là 28,5%. Tốc độ tăng trưởng này được đánh giá là “cơ bản đạt mục tiêu đề ra (11%/năm)”<sup>38</sup>. GDP bình quân đầu người liên tục tăng qua từng năm (2001: 15,57 triệu đồng; 2002: 17,04 triệu đồng; 2003: 19,31 triệu đồng; 2004: 22,61 triệu đồng; 2005: 27,46 triệu đồng).

#### **Khu vực thương mại – dịch vụ tăng trưởng khá, đáp ứng ngày càng tốt nhu cầu sản xuất - kinh doanh và đời sống dân cư.**

Trong suốt 5 năm 2001 – 2005, khu vực thương mại - dịch vụ của thành phố tăng trưởng ở mức khá cao. Tốc độ tăng trưởng bình quân doanh thu bán lẻ hàng hoá - dịch vụ trong nước của thành phố là 15,38%/năm. Thị trường trong nước ngày càng phát triển năng động với việc xuất hiện ngày càng nhiều hình thức kích cầu tiêu dùng như: các đợt bán hàng khuyến mãi ngắn ngày, tháng bán hàng khuyến mãi, chợ phiên cuối tuần, chợ đêm, bán trả góp, bán hàng lưu động, các hội chợ... Tổng doanh thu bán lẻ hàng hoá - dịch vụ trong nước của thành phố trong 5 năm 2001 – 2005 đạt mức 412.989 tỷ đồng, bình quân đạt trên 80 ngàn tỷ đồng/năm. Số lượng cơ sở thương nghiệp, khách sạn, nhà hàng và dịch vụ tư nhân gia tăng nhanh chóng, từ 184.312 cơ sở năm 2002 lên 255.166 cơ sở năm 2005.

Bên cạnh đó, hoạt động xuất nhập khẩu của thành phố cũng có những kết quả tốt. Suốt 5 năm qua, thành phố luôn có xuất siêu. Kim ngạch xuất khẩu của thành phố trong 5 năm qua tăng trưởng với tốc độ bình quân 19,16%/năm, tổng kim ngạch

<sup>38</sup> Đảng bộ thành phố Hồ Chí Minh (2005), *Văn kiện đại hội đại biểu lần thứ 8*, TP Hồ Chí Minh, tr. 19.

xuất khẩu trong 5 năm đạt 41.781,54 triệu USD. Tốc độ tăng trưởng bình quân kim ngạch nhập khẩu của thành phố trong 5 năm là 12,8%/năm, tổng kim ngạch nhập khẩu trong 5 năm đạt 24.705,16 triệu USD. Như vậy, trong giai đoạn 2001 – 2005, hằng năm thành phố xuất siêu ở mức bình quân 3,4 tỷ USD/năm, đây là nguồn thu ngoại tệ không nhỏ đối với dự trữ ngoại tệ của quốc gia.

**Khu vực công nghiệp có tốc độ tăng trưởng cao, năng động.**

Tốc độ tăng trưởng bình quân giá trị sản xuất công nghiệp của thành phố trong 5 năm qua đạt 21,34% tính theo giá thực tế, còn nếu tính theo giá so sánh 1994 thì con số đó là 14,81% . Đây là mức tăng trưởng cao và tương đối ổn định. Tổng giá trị sản xuất công nghiệp của thành phố trong 5 năm qua là 450.468 tỷ đồng nếu tính theo giá 1994, còn nếu tính theo giá thực tế thì con số đó là 873.776 tỷ đồng. Giá trị sản xuất công nghiệp của thành phố luôn chiếm khoảng  $\frac{1}{3}$  giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước. Ngành công nghiệp chế biến luôn chiếm tỷ trọng cao (trên 95%) trong tổng giá trị sản xuất công nghiệp của thành phố.

**Khu vực nông nghiệp liên tiếp tăng trưởng trong điều kiện có nhiều bất lợi; các chương trình hỗ trợ phát triển nông nghiệp mang lại kết quả khả quan.**

Trong 5 năm 2001 – 2005, giá trị sản xuất nông nghiệp của thành phố vẫn duy trì được xu hướng tăng trưởng dù tốc độ tăng trưởng không đều đặn ở từng năm. Tốc độ tăng trưởng bình quân giá trị sản xuất nông nghiệp là 4,0%/năm tính theo giá thực tế còn tính theo giá so sánh 1994 thì con số này là 0,76%/năm. Một trong những nguyên nhân dẫn đến tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất nông nghiệp của thành phố thấp là do những điều kiện bất lợi như hạn hán kéo dài, dịch cúm gia cầm... trong các năm vừa qua. Tổng giá trị sản xuất nông nghiệp của thành phố trong 5 năm 2001 – 2005 là trên 11.589 tỷ đồng (theo giá thực tế).

Để đạt được những kết quả như trên, thành phố đã tiến hành một số chương trình hỗ trợ phát triển nông nghiệp và các chương trình này đã có những thành công nhất định. Các chương trình 2 cây - 2 con, chương trình trồng hoa - cây kiểng - cá cảnh, chương trình phát triển đàn bò sữa, đàn heo thịt... ngày càng phát huy hiệu quả. Cho đến năm 2005, thành phố đã có đàn bò sữa đạt 56.162 con (tốc độ tăng

trường bình quân là 16,11%/năm) với sản lượng sữa 130.054 tấn (gấp 2,2 lần so với năm 2001); đàn heo đạt 235.623 con (tốc độ tăng trưởng bình quân là 3,5%/năm) với sản lượng thịt 34.585 tấn (gấp 1,3 lần so với năm 2001); giá trị sản xuất ngành trồng trọt là trên 976 tỷ đồng.

**Vốn đầu tư tăng khá với nhịp độ bình ổn, huy động được nguồn vốn của nhiều thành phần kinh tế.**

Tổng vốn đầu tư của thành phố trong 5 năm 2001 – 2005 là trên 198.108 tỷ đồng, riêng năm 2005 là 54.531 tỷ đồng; vốn đầu tư bình quân là 39.621 tỷ đồng/năm. Tốc độ gia tăng vốn đầu tư bình quân khá cao – 17,57%/năm; nhịp độ gia tăng vốn đầu tư qua các năm khá bình ổn – từ 2001 – 2003: trên 13,5% và 2004 – 2005: trên 20%. Thành phố đã huy động được vốn đầu tư dồi dào từ nhiều thành phần kinh tế khác nhau như các doanh nghiệp, các hộ gia đình, vốn ngân sách, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài... trong đó, vốn đầu tư từ các doanh nghiệp - tổ chức và hộ gia đình trong nước có tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ đã đóng góp rất lớn cho nguồn vốn đầu tư của thành phố. Vốn đầu tư từ các doanh nghiệp - tổ chức và hộ gia đình trong nước có tốc độ tăng trưởng bình quân tương ứng là 44,27%/năm và 19,38%/năm – cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân vốn đầu tư của thành phố (17,57%/năm). Đến năm 2005, tỷ trọng vốn đầu tư ở thành phần kinh tế nội địa ngoài quốc doanh đã chiếm trên 50% trong tổng vốn đầu tư của thành phố, còn tỷ trọng của thành phần kinh tế nhà nước và nước ngoài lần lượt là 30,52% và 14,74%. Cơ cấu vốn đầu tư này diễn ra từ năm 2003 đến nay, đã thể hiện vai trò quyết định của nguồn lực trong nước đối với kinh tế thành phố.

**CÁC CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP CỦA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.**

- Chương trình xây dựng hệ thống quản lý chất lượng quốc tế (ISO 9000, HACCP, SA 8000, GMP...);
- Chương trình đào tạo hỗ trợ doanh nghiệp tham gia tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế;
- Chương trình liên kết tiếp thị xuất khẩu cho các doanh nghiệp;

- Chương trình vay vốn kích cầu đổi mới thiết bị, công nghệ và khai thác quỹ hỗ trợ giảm thiểu ô nhiễm công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp;
- Chương trình cung cấp thông tin cho doanh nghiệp;
- Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng nhãn hiệu hàng hóa và sở hữu trí tuệ;
- Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp tiết kiệm năng lượng;
- Chương trình hỗ trợ thực hiện an toàn doanh nghiệp;
- Chương trình phát triển thương mại điện tử.
- Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng suất, chất lượng và hội nhập 2004 - 2005.



## PHỤ LỤC 4 QUAN ĐIỂM CẠNH TRANH CỦA GS. TS TÔN THẮT NGUYỄN THIÊM

Để làm tốt việc nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi của mình, trước hết các doanh nghiệp phải hiểu rõ *thế nào là “năng lực cạnh tranh” và năng lực cạnh tranh nào của mình là cốt lõi?* Trên thế giới hiện nay có nhiều nhà kinh tế trình bày nhiều quan điểm về cạnh tranh của các doanh nghiệp, ví dụ như M. Porter trình bày quan điểm cạnh tranh dựa vào năng suất, Alan V. Deardorff trình bày quan điểm về cạnh tranh dựa trên chi phí và công nghệ, Tôn Thất Nguyễn Thiêm trình bày quan điểm cạnh tranh dựa vào giá trị gia tăng nội sinh và ngoại sinh. Theo chúng tôi, quan điểm của GS. TS. Tôn Thất Nguyễn Thiêm là khá phù hợp với điều kiện của DNVVN Việt Nam nói chung và thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

Tôn Thất Nguyễn Thiêm quan niệm rằng “cạnh tranh trên thị trường không phải là diệt trừ đối thủ của mình mà chính là phải mang lại cho khách hàng những giá trị gia tăng cao hơn hoặc/và mới lạ hơn để khách hàng lựa chọn mình chứ không lựa chọn các đối thủ cạnh tranh của mình”<sup>39</sup>. Giá trị gia tăng nội sinh là giá trị của sản phẩm, dịch vụ được gia tăng ở mỗi công đoạn sản xuất – nó chính là dây chuyền giá trị của M. Porter. Giá trị gia tăng ngoại sinh là “những gì mà khách hàng thu về được, trong các lĩnh vực mà khách hàng mong đợi”, sau khi họ đã bỏ tiền ra để sử dụng những gì (hàng hoá, dịch vụ...) mà doanh nghiệp chào mời họ. Theo Tôn Thất Nguyễn Thiêm, giá trị gia tăng ngoại sinh phát sinh từ năm lĩnh vực là: thời gian, bản sắc, cộng lực, bảo hộ và hội nhập.

*Giá trị gia tăng trong lĩnh vực thời gian* xoay quanh ba trục: *ổn định hiện tại, làm chủ tương lai và giữ gìn/phát huy quá khứ*. *Ổn định hiện tại* bao gồm các ý nghĩa là doanh nghiệp phải giúp khách hàng: bố trí thời gian theo ý họ muốn, cho thời gian ý nghĩa theo ý họ muốn và không để thời gian tàn phá cái họ đã có. *Làm chủ tương lai* có nghĩa là doanh nghiệp phải giúp khách hàng các biện pháp để vượt qua các khó khăn nếu xảy ra rủi ro trong tương lai. *Giữ gìn/phát huy quá khứ* có

<sup>39</sup> GS. TS. Tôn Thất Nguyễn Thiêm (2004), Thị trường, chiến lược, cơ cấu: cạnh tranh về giá trị gia tăng, định vị và phát triển doanh nghiệp, NXB TP HCM, trang 117.

nghĩa là doanh nghiệp phải tạo cho khách hàng thấy rằng “quá khứ” mang đến giá trị gia tăng cho khách hàng.

*Giá trị gia tăng trong lĩnh vực hội nhập* nằm ở chức năng biểu tượng của sản phẩm/dịch vụ, từ đó mang lại cho khách hàng một vị thế nhất định.

*Giá trị gia tăng trong lĩnh vực bản sắc* là việc sản phẩm/dịch vụ tạo điều kiện cho khách hàng khẳng định được cái “hơn”, cái “khác”, cái “lạ” đối với và so với người khác.

*Giá trị gia tăng trong lĩnh vực bảo hộ* có ý nghĩa là các doanh nghiệp cần “lo trọn gói” để khách hàng “trọn vẹn hưởng thụ”, không còn phải “bận tâm” và giúp khách hàng “không mất nhiều công sức, thời gian” vào những việc mà doanh nghiệp có thể giúp đỡ khách hàng.

*Giá trị gia tăng trong lĩnh vực cộng lực* có ý nghĩa là giá trị gia tăng cao nhất mang đến cho khách hàng phát sinh từ quá trình liên kết giữa các doanh nghiệp và khách hàng trong việc làm ra giá trị gia tăng đó.

Như vậy, dựa vào các nguồn phát sinh năng lực cạnh tranh như trên, các DNVVN của Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng có thể xác định tương đối rõ ràng năng lực cạnh tranh cốt lõi của mình, để từ đó tập trung các nguồn lực nhằm phát huy tối đa khả năng cạnh tranh hiện có.

## **PHỤ LỤC 5 MỘT SỐ KẾT QUẢ THU ĐƯỢC QUA CÁC CUỘC KHẢO SÁT TẠI CÁC DOANH NGHIỆP**

**Khảo sát vào năm 2003 do các cơ quan chức năng TP Hồ Chí Minh tiến hành với đối tượng là các doanh nghiệp, nhà báo, nhà kinh tế, giảng viên đại học....**

- 1.) Viết đúng chữ đầy đủ của chữ viết tắt WTO là gì : 100%.
- 2.) Nói đúng WTO ra đời năm nào : 71%.
- 3.) Nói đúng tiền thân của WTO là tổ chức nào : 86%.
- 4.) Vì sao Việt Nam nên tham gia WTO :
  - Tăng được xuất khẩu : 91%.
  - Thu hút tốt hơn đầu tư nước ngoài, mức sống tốt hơn : 57%.
  - Được đối xử công bằng : 54%.
  - Thuận lợi hơn về pháp lý khi giải quyết tranh chấp : 34%.
- 5.) Các bất lợi khi tham gia WTO :
  - Áp lực cạnh tranh tăng mạnh, nguy cơ phá sản: 86%.
  - Thu thuế nhập khẩu giảm, ảnh hưởng đến ngân sách quốc gia : 31%.
- 6.) Chính phủ Việt Nam đã làm gì để chuẩn bị cho Việt Nam gia nhập WTO :
  - Cải thiện hành lang pháp lý ở Việt Nam : 60%.
  - Sắp xếp lại doanh nghiệp Nhà nước : 43%.
- 7.) Doanh nghiệp nên làm gì để chuẩn bị tham gia WTO :
  - Tăng cường đầu tư, hiện đại hóa sản xuất : 51%.
  - Tiếp cận thông tin quốc tế : 29%.
- 8.) Chính phủ và UBND TP Hồ Chí Minh cần làm gì để chuẩn bị gia nhập WTO :
  - Thay đổi luật pháp của Việt Nam cho phù hợp : 57%.
  - Đào tạo nhân lực để đủ sức triển khai WTO : 34%.
  - Phổ biến thông tin về hội nhập WTO : 26%.
  - Xây dựng lộ trình hội nhập quốc gia : 23%.
- 9.) Bán phá giá là gì?
  - Bán dưới giá thành : 74%.

- Bán thấp hơn giá bán ở trong nước sản xuất hàng hóa đó : 17%.

10.) Nếu Việt Nam đã là thành viên WTO thì việc Hội cá da trơn Mỹ kiện Việt Nam bán phá giá cá ba sa, cá tra sẽ vẫn xảy ra :

- Vẫn xảy ra : 59%.
- Không xảy ra : 41%.

11.) Ba thời cơ lớn nhất cho doanh nghiệp khi Việt Nam là thành viên WTO :

- Mở rộng được thị trường xuất khẩu : 83%.
- Tiếp thu được công nghệ mới nâng cao năng lực cạnh tranh : 63%.
- Được bảo vệ về pháp lý tốt hơn, được đối xử bình đẳng : 29%.

12.) Ba khó khăn lớn nhất với doanh nghiệp khi Việt Nam là thành viên WTO :

- Áp lực cạnh tranh tăng mạnh, nguy cơ phá sản: 100%.
- Trình độ nhân lực hạ tầng kỹ thuật chưa đáp ứng : 40%.
- Thiếu thông tin về luật pháp quốc tế : 40%.

#### **Khảo sát vào năm 2005 do các cơ quan chức năng TP Hồ Chí Minh tiến hành.**

Nhìn chung, doanh nghiệp *ngành sản xuất* đã nhận thức phần nào những thuận lợi và các thử thách trong hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và gia nhập WTO nói riêng; doanh nghiệp *ngành gia công* rất “bình thân” với những vấn đề này. Các doanh nghiệp thường gặp một số khó khăn chính như sau:

- Thiếu thông tin, khó khăn tiếp cận trong hội nhập.
- Công tác giao thuê đất vẫn còn một số bất cập nên có khó khăn về mặt bằng trong quá trình mở rộng sản xuất.
- Gặp phải các “rào cản kỹ thuật” khi xuất khẩu sang các thị trường “khó tính”.
- Chi phí quảng cáo bị khống chế *không vượt quá 10% doanh thu*.
- Nguồn nhân lực có trình độ cao thường khan hiếm.
- Khó khăn về thủ tục hải quan và xuất nhập khẩu.
- Bản quyền, mẫu mã, hàng giả, hàng nhái.
- Lệ thuộc về nguồn nguyên phụ liệu vào nước ngoài rất nhiều.
- Khó khăn về tiềm lực về tài chính và cải tiến công nghệ.

- Chưa đủ điều kiện để nghiên cứu các thị trường nước ngoài.

**Khảo sát về đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương.**

Hầu hết các doanh nghiệp đều cho rằng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay, cần phải đổi mới công nghệ để nâng cao sức cạnh tranh. Mức độ cần thiết tiến hành các hoạt động đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp theo địa bàn như sau:

Các hoạt động	Các DN ở Hà Nội		Các DN ở TP. HCM	
	Tỷ lệ DN đánh giá "rất cần thiết"	Điểm số trung bình	Tỷ lệ DN đánh giá "rất cần thiết"	Điểm số trung bình
Cải tiến các dây chuyền công nghệ hiện tại	43%	2,4	55%	2,5
Đầu tư mới dây chuyền công nghệ, máy móc, thiết bị	48%	2,3	52%	2,4
Nghiên cứu, thiết kế và sản xuất sản phẩm mới	55%	2,5	63%	2,6
Nâng cao năng lực nguồn nhân lực công nghệ (tuyển dụng, đào tạo)	41%	2,3	48%	2,4
Bổ trí lại tổ chức sản xuất	50%	2,4	21%	2,1

Cùng với việc “đầu tư, mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ”, các doanh nghiệp thành phố Hồ Chí Minh cũng ý thức được vấn đề chuẩn bị về nguồn nhân lực. Có 48% doanh nghiệp thành phố Hồ Chí Minh được khảo sát đánh giá rằng đó là vấn đề “rất cần thiết”.

**Khảo sát các DNVVN tại TP Hồ Chí Minh của tác giả.**

Thực hiện trang bị “những hiểu biết về WTO trong doanh nghiệp”: 46%.

Trả lời đúng đối tượng có thể gia nhập WTO: 26,6%.

Trả lời đúng đối tượng có nghĩa vụ tuân thủ các qui định của WTO: 78,2%.

Khi có tranh chấp phát sinh giữa các thành viên WTO:

- 51,6% phiếu trả lời cho rằng nên đệ trình lên cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB).
- 94,4% phiếu trả lời nhận thức được rằng các tranh chấp giữa các thành viên WTO có liên quan đến các doanh nghiệp.

Mức độ quan trọng của việc gia nhập WTO đối với Việt Nam:

- Mức “rất quan trọng: 51,6%.
- Mức “cực kỳ quan trọng”: 39,5%.

Những vấn đề có thể xảy đến với các doanh nghiệp Việt Nam sau khi đã gia nhập WTO:

- Sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa: 80,6%.
- Cơ hội xâm nhập thị trường nước ngoài: 71,8%.
- Cơ hội tiếp cận với kỹ thuật công nghệ, trình độ quản lý tiên tiến: 50,8%.
- Sự lũng đoạn thị trường nội địa của các doanh nghiệp nước ngoài: 50%.

Về tương quan giữa khó khăn và thuận lợi ở giai đoạn hậu gia nhập WTO:

- Khó khăn và thuận lợi như nhau: 81,5%.
- Thuận lợi nhiều hơn khó khăn: 13,7%.

Đánh giá sự ảnh hưởng của một số khía cạnh chủ yếu như sau:

- 20,2% phiếu trả lời cho rằng “các vụ tranh chấp thương mại” có ảnh hưởng tích cực (thực tế thì ảnh hưởng tiêu cực là chủ yếu).
- 5,6% phiếu trả lời cho rằng “cơ hội tiếp cận với công nghệ, trình độ quản lý tiên tiến” có ảnh hưởng tiêu cực (thực tế thì ảnh hưởng tích cực là chủ yếu).
- 84,7% phiếu trả lời cho rằng “sự gắn kết giữa thị trường nội địa với thị trường nước ngoài” có ảnh hưởng tích cực và 15,3% phiếu không bày tỏ ý kiến (thực tế thì yếu tố này có cả ảnh hưởng tích cực và tiêu cực).
- 31,5% phiếu trả lời cho rằng “sự lũng đoạn thị trường nội địa của các doanh nghiệp nước ngoài” có ảnh hưởng tích cực (thực tế thì ảnh hưởng tiêu cực mạnh hơn nhiều so với ảnh hưởng tích cực).
- 17,7% và 16,9% phiếu trả lời đánh giá vấn đề “di chuyển lực lượng lao động sang các doanh nghiệp nước ngoài” và “gắn kết thị trường trong nước với thị trường quốc tế” có khả năng gây khó khăn không nhỏ cho các doanh nghiệp.

Các mặt chuẩn bị cho việc gia nhập WTO:

- Chuẩn bị về lực lượng lao động: 70,2%.
- Chuẩn bị về công nghệ: 54,8%.

- Chuẩn bị về sản phẩm – dịch vụ: 49,2%.

Các động thái phù hợp với các biến động trên thị trường sau khi Việt Nam gia nhập WTO:

- 12,1% phiếu trả lời cho rằng doanh nghiệp “chỉ quan tâm đến các vụ tranh chấp thương mại giữa Việt Nam với các thành viên WTO khác khi doanh nghiệp có liên quan trực tiếp”.
- 67,7% phiếu trả lời không chọn câu trả lời “dự phòng phương án đối phó với các tác động của các vụ kiện”.
- Khi xảy ra những thiệt hại do hoạt động của các doanh nghiệp đến từ các thành viên WTO khác: có 57,7% phiếu trả lời không quan tâm đến phương án “thông báo với các cơ quan nhà nước”, 71,8% phiếu trả lời không quan tâm đến phương án “liên minh với các doanh nghiệp khác để cùng đối phó”.

**PHỤ LỤC 6: PHIẾU KHẢO SÁT CÁC DNVVN TẠI TP. HỒ CHÍ MINH**  
**BẢNG PHỎNG VẤN**

**Kính chào quý doanh nghiệp,**

Tôi tên Lê Ngọc Thắng, là học viên cao học khóa 13 tại Trường Đại học Kinh Tế TP Hồ Chí Minh. Tôi đang thực hiện một cuộc khảo sát cho luận văn nghiên cứu về *“Những tác động đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh trong 5 năm đầu tiên khi Việt Nam gia nhập WTO”*. Do đó, tôi xin kính gửi tới quý doanh nghiệp bảng phỏng vấn này với nguyện vọng nhận được sự giúp đỡ của quý doanh nghiệp. Kính mong quý doanh nghiệp dành cho tôi một khoản thời gian nhỏ để trả lời bảng phỏng vấn này.

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của quý doanh nghiệp.

---

1. Câu 1:

Theo quý doanh nghiệp khi một quốc gia đã gia nhập WTO, việc tuân thủ các hiệp định của WTO là nghĩa vụ của ai trong các đối tượng sau đây:

- a. Chỉ có chính phủ quốc gia.
- b. Chỉ có các doanh nghiệp.
- c. Tất cả công dân.
- d. Tất cả các loại hình tổ chức.
- e. Chính phủ; doanh nghiệp; các tổ chức, cá nhân... thực hiện các hoạt động kinh tế - thương mại - đầu tư.

2. Câu 2:

Theo quý doanh nghiệp, khi phát sinh tranh chấp giữa các thành viên WTO, các bên liên quan có thể đệ trình lên những cơ quan nào sau đây để giải quyết? (có thể chọn nhiều cơ quan)

- a. Toà án do các bên chỉ định.
- b. Trọng tài thương mại quốc tế.
- c. Cơ quan hoà giải do các bên chọn.
- d. Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.



e. Cơ quan khác (*xin ghi rõ*) .....

3. Câu 3:

Theo quý doanh nghiệp, các vụ kiện tụng giữa các thành viên của WTO sẽ có liên quan đến các doanh nghiệp hay không?

a. Có.

b. Không

4. Câu 4:

Theo quý doanh nghiệp, trong các vấn đề sau đây, vấn đề chủ yếu nào gây bế tắc cho vòng đàm phán Doha hiện nay và các thành viên WTO đang quan tâm tìm cách giải quyết?

a. Trợ cấp nông nghiệp.

b. Mở cửa thị trường

c. Lao động

d. Thương mại và môi trường

e. Thương mại điện tử

5. Câu 5:

Xin quý doanh nghiệp vui lòng chọn lựa đối tượng mà quý doanh nghiệp cho rằng có thể xin gia nhập WTO theo qui chế thành viên WTO (có thể chọn nhiều đối tượng):

a. Các quốc gia có chủ quyền.

b. Các lãnh thổ thuế quan có quyền tự quản về kinh tế.

c. Các liên minh kinh tế.

d. Các tổ chức kinh tế khu vực và thế giới

e. Các doanh nghiệp.

6. Câu 6:

Theo quý doanh nghiệp, việc gia nhập WTO đối với Việt Nam có tầm quan trọng đến mức độ nào? (5: cực kỳ quan trọng, 4: rất quan trọng, 3: mức quan trọng bình thường, 2: không quan trọng lắm, 1: chẳng có tầm quan trọng gì cả).

	1	2	3	4	5
Mức độ quan trọng					

7. Câu 7:

Quý doanh nghiệp có đánh giá, dự kiến những tác động sẽ đến với hoạt động sản xuất – kinh doanh của mình trong khoảng 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO hay không?

a. Có b. Không 8. Câu 8:

Theo quý doanh nghiệp, việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ mang đến cho các doanh nghiệp những vấn đề nào trong các vấn đề sau đây:

- a. Cơ hội xâm nhập thị trường nước ngoài.
- b. Cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa.
- c. Sự minh bạch về luật pháp trong kinh doanh.
- d. Sự cắt giảm các biện pháp bảo hộ của Nhà nước.
- e. Sự lũng đoạn thị trường nội địa của các doanh nghiệp nước ngoài.
- f. Sự phá sản hàng loạt.
- g. Các vụ kiện tụng, tranh chấp trong thương mại.
- h. Cơ hội tiếp cận với công nghệ mới, trình độ quản lý tiên tiến.
- i. Sự đối xử công bằng trong thương mại quốc tế.
- j. Cơ hội tiếp cận với nguồn vốn nước ngoài.
- k. Sự gắn kết thị trường trong nước với thị trường quốc tế.
- l. Sự di chuyển nhân lực đến các doanh nghiệp nước ngoài.

9. Câu 9:

Theo quý doanh nghiệp, việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ mang lại cho quý doanh nghiệp sự thuận lợi nhiều hơn hay khó khăn nhiều hơn trong kinh doanh? (5: thuận lợi rất nhiều ; 4: thuận lợi khá nhiều; 3: thuận lợi và khó khăn ngang nhau; 2: khó khăn khá nhiều; 1: rất khó khăn)

	1	2	3	4	5
Mức độ thuận lợi/khó khăn					

10. Câu 10:

Xin quý doanh nghiệp vui lòng đánh giá các vấn đề sau đây có mức độ ảnh hưởng như thế nào đến quý doanh nghiệp trong những năm đầu tiên sau khi Việt Nam gia nhập WTO? (5: ảnh hưởng vô cùng lớn; 4: ảnh hưởng khá lớn; 3: ảnh hưởng bình thường; 2: ảnh hưởng khá thấp; 1: hầu như không có ảnh hưởng).

STT	Vấn đề	Mức độ ảnh hưởng				
		1	2	3	4	5
1	Cơ hội xâm nhập thị trường nước ngoài					
2	Cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa					
3	Sự minh bạch về luật pháp trong kinh doanh					
4	Sự cắt giảm các biện pháp bảo hộ của Nhà nước					
5	Các DN nước ngoài lũng đoạn thị trường nội địa					
6	Sự phá sản hàng loạt					
7	Các vụ kiện tụng, tranh chấp trong thương mại					
8	Cơ hội tiếp cận công nghệ mới, trình độ quản lý tiên tiến					
9	Sự đối xử công bằng trong thương mại quốc tế					
10	Cơ hội tiếp cận với nguồn vốn nước ngoài					
11	Sự gắn kết thị trường trong nước với thị trường quốc tế					
12	Sự di chuyển nhân lực đến các doanh nghiệp nước ngoài					
13	Vấn đề khác: (xin ghi rõ).....					

11. Câu 11:

Trong các vấn đề sau đây, vấn đề nào có ảnh hưởng tích cực và vấn đề nào ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động sản xuất – kinh doanh của quý doanh nghiệp sau khi Việt Nam gia nhập WTO?

STT	Vấn đề	Ảnh hưởng	
		Tiêu cực	Tích cực
1	Cơ hội xâm nhập thị trường nước ngoài		
2	Cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa		
3	Sự minh bạch về luật pháp trong kinh doanh		
4	Sự cắt giảm các biện pháp bảo hộ của Nhà nước		
5	Các DN nước ngoài lũng đoạn thị trường nội địa		
6	Sự phá sản hàng loạt		

7	Các vụ kiện tụng, tranh chấp trong thương mại		
8	Cơ hội tiếp cận công nghệ mới, trình độ quản lý tiên tiến		
9	Sự đối xử công bằng trong thương mại quốc tế		
10	Cơ hội tiếp cận với nguồn vốn nước ngoài		
11	Sự gắn kết thị trường trong nước với thị trường quốc tế		
12	Sự di chuyển nhân lực đến các doanh nghiệp nước ngoài		
13	Vấn đề khác: (xin ghi rõ).....		

12. Câu 12:

Xin quý doanh nghiệp vui lòng cho biết mức độ chuẩn bị cho hoạt động sản xuất – kinh doanh của mình để đón nhận việc Việt Nam gia nhập WTO?

- a. Chưa có sự chuẩn bị gì cả.
- b. Đã có sự chuẩn bị nhưng mới ở mức sơ khởi.
- c. Đã có sự chuẩn bị ở mức bình thường.
- d. Đã chuẩn bị khá tốt.
- e. Đã chuẩn bị rất tốt.

13. Câu 13:

Quý doanh nghiệp có đưa ra đối sách dự kiến đối với những tác động đến hoạt động sản xuất – kinh doanh của mình trong khoảng 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO hay không?

- a. Có
- b. Không

14. Câu 14:

Xin quý doanh nghiệp vui lòng cho biết đã thực hiện những hoạt động chuẩn bị ở những phương diện nào trong danh sách sau đây để đón nhận việc Việt Nam gia nhập WTO? (*Nếu quý doanh nghiệp chưa có sự chuẩn bị gì cho việc Việt Nam gia nhập WTO, xin vui lòng bỏ qua câu hỏi này*).

- a. Lực lượng lao động
- b. Công nghệ
- c. Sản phẩm, dịch vụ
- d. Sự hiểu biết về WTO trong doanh nghiệp

- e. Tài chính
- f. Phân phối, tiêu thụ
- g. Các phương án kinh doanh dự phòng
- h. Marketing
- i. Cơ sở vật chất trong sản xuất – kinh doanh
- j. Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp
- k. Hoạt động khác: .....

15. Câu 15:

Nếu quý doanh nghiệp nhận thấy hoạt động sản xuất – kinh doanh của mình bị thiệt hại do hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc các thành viên WTO thì quý doanh nghiệp sẽ thực hiện những hành động nào trong danh sách sau đây?

- a. Tự mình khởi kiện tại WTO.
- b. Thông báo cho cơ quan nhà nước biết để có hành động thích hợp.
- c. Thông tin cho các doanh nghiệp khác để liên minh đối phó.
- d. Tìm các giải pháp để hạn chế thiệt hại.
- e. Tìm hiểu xem hoạt động của họ có vi phạm các qui định của WTO không.
- f. Lập tức yêu cầu các khoản trợ cấp của Nhà nước.
- g. Gửi kiến nghị yêu cầu Nhà nước rút lại các cam kết với WTO.
- h. Gửi kiến nghị yêu cầu Nhà nước thực hiện ngay các biện pháp trả đũa.
- i. Rút khỏi thị trường ngay lập tức.
- j. Hành động khác: .....

16. Câu 16:

Nếu xảy ra kiện tụng giữa Việt Nam và các thành viên WTO thì quý doanh nghiệp sẽ thực hiện những hành động nào trong các hành động sau đây?

- a. Lập tức quan tâm theo dõi vụ kiện.
- b. Phối hợp với các cơ quan chức năng để đối phó (nếu cần).
- c. Chỉ quan tâm theo dõi nếu vụ kiện có liên quan đến mình.
- d. Tẩy chay quan hệ với các doanh nghiệp của thành viên đang kiện Việt Nam.
- e. Dự phòng các phương án để đối phó với tác động của vụ kiện (nếu có).

- f. Chủ động tìm luật sư tư vấn nếu có liên quan trực tiếp trong vụ kiện.
- g. Chỉ khi cơ quan thụ lý vụ kiện yêu cầu tham gia tranh tụng thì mới mời luật sư.
- h. Hành động khác: .....

17. Câu 17:

Xin quý doanh nghiệp vui lòng đánh giá mức điểm của mình cho các yếu tố được hỏi sau đây, đặt trong bối cảnh hiện nay; nếu yếu tố nào doanh nghiệp không có thì không cho điểm, cách cho điểm như sau:

- *Điểm 5: nếu yếu tố hiện tạo ra thuận lợi **rất nhiều**.*
- *Điểm 4: nếu yếu tố hiện tạo ra thuận lợi **khá nhiều**.*
- *Điểm 3: nếu yếu tố hiện tạo ra **thuận lợi và khó khăn như nhau**.*
- *Điểm 2: nếu yếu tố hiện tạo ra khó khăn **khá nhiều**.*
- *Điểm 1: nếu yếu tố hiện tạo ra khó khăn **rất nhiều**.*

STT	Yếu tố	Điểm số				
		1	2	3	4	5
1	Lực lượng lao động					
2	Thị phần nội địa					
3	Hoạt động nghiên cứu và phát triển (R & D)					
4	Hệ thống thông tin quản lý					
5	Khách hàng nước ngoài					
6	Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp					
7	Vốn kinh doanh					
8	Công nghệ sản xuất					
9	Trình độ quản lý					
10	Cơ sở vật chất phục vụ sản xuất kinh doanh					
11	Thương hiệu					
12	Nhãn hiệu					
13	Loại hình doanh nghiệp					
14	Tổ chức tiêu thụ sản phẩm					
15	Nguyên - nhiên - vật liệu					

18. Câu 18:

Xin quý doanh nghiệp vui lòng đánh giá mức điểm của mình cho các yếu tố được hỏi sau đây, **đặt trong bối cảnh sau khi Việt Nam gia nhập WTO**; nếu yếu tố nào doanh nghiệp không có thì không cho điểm, cách cho điểm như sau:

- *Điểm 5: nếu yếu tố sẽ tạo ra thuận lợi **rất nhiều**.*
- *Điểm 4: nếu yếu tố sẽ tạo ra thuận lợi **khá nhiều**.*
- *Điểm 3: nếu yếu tố sẽ tạo ra **thuận lợi và khó khăn như nhau**.*
- *Điểm 2: nếu yếu tố sẽ tạo ra khó khăn **khá nhiều**.*
- *Điểm 1: nếu yếu tố sẽ tạo ra khó khăn **rất nhiều**.*

STT	Yếu tố	Điểm số				
		1	2	3	4	5
1	Lực lượng lao động					
2	Thị phần nội địa					
3	Hoạt động nghiên cứu và phát triển (R & D)					
4	Hệ thống thông tin quản lý					
5	Khách hàng nước ngoài					
6	Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp					
7	Vốn kinh doanh					
8	Công nghệ sản xuất					
9	Trình độ quản lý					
10	Cơ sở vật chất phục vụ sản xuất kinh doanh					
11	Thương hiệu					
12	Nhãn hiệu					
13	Loại hình doanh nghiệp					
14	Tổ chức tiêu thụ sản phẩm					
15	Nguyên - nhiên - vật liệu					

19. Câu 19:

Quý doanh nghiệp đánh giá doanh nghiệp thuộc nhóm nào sau đây sẽ là đối thủ đáng ngại nhất đối với quý doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh trong khoảng 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO:

- a. Nhóm doanh nghiệp Việt Nam cùng ngành nghề.
- b. Nhóm doanh nghiệp Trung Quốc cùng ngành nghề.

- c. Nhóm doanh nghiệp thuộc ASEAN cùng ngành nghề.
- d. Nhóm doanh nghiệp Nhật Bản cùng ngành nghề.
- e. Nhóm doanh nghiệp Hoa Kỳ cùng ngành nghề.
- f. Nhóm doanh nghiệp thuộc EU cùng ngành nghề.
- g. Nhóm doanh nghiệp khác (xin ghi rõ thuộc nước nào):.....

20. Câu 20:

Xin quý doanh nghiệp vui lòng cho biết tóm tắt hai (02) vấn đề đặc thù trong ngành nghề doanh nghiệp đang hoạt động mà khi Việt Nam gia nhập WTO, quý doanh nghiệp sẽ quan tâm nhiều nhất.

a. Vấn đề 1: .....

.....

.....

b. Vấn đề 2: .....

.....

.....

\*\*\*\*\*

### **PHẦN THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP**

Sau đây, xin quý doanh nghiệp cung cấp một số thông tin cơ bản về doanh nghiệp. Những nội dung nào làm cho Quý doanh nghiệp phân vân xin hãy bỏ qua.

1. Tên doanh nghiệp: \_\_\_\_\_
2. Địa chỉ: \_\_\_\_\_
3. Năm thành lập: \_\_\_\_\_
4. Trang web (nếu có): \_\_\_\_\_
5. Email (nếu có): \_\_\_\_\_
6. Điện thoại: \_\_\_\_\_
7. Ngành nghề hoặc lĩnh vực hoạt động chính: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_
8. Sản phẩm chủ lực: \_\_\_\_\_



9. Thị trường chính: \_\_\_\_\_
10. Loại hình doanh nghiệp:
- a. Công ty TNHH.
  - b. Công ty cổ phần.
  - c. Doanh nghiệp tư nhân.
  - d. Doanh nghiệp liên doanh.
  - e. Doanh nghiệp 100 vốn nước ngoài.
  - f. Hợp tác xã.
  - g. Loại hình khác (xin ghi rõ):.....
11. Quý doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu hay không?
- Không có xuất nhập khẩu  Chỉ có nhập khẩu
  - Chỉ có xuất khẩu  Có cả xuất khẩu và nhập khẩu
12. Qui mô vốn kinh doanh của doanh nghiệp:
- Dưới 1 tỷ đồng  Từ 1 đến 5 tỷ đồng.
  - Từ trên 5 đến 10 tỷ đồng.  Trên 10 tỷ đồng.
13. Qui mô lao động trung bình hằng năm của doanh nghiệp:
- Dưới 100 lao động  Từ 101 đến 200 lao động.
  - Từ 201 đến 300 lao động.  Trên 300 lao động.

-----

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của quý doanh nghiệp. Những thông tin do quý doanh nghiệp cung cấp sẽ được sử dụng cho mục đích phi lợi nhuận; đặc biệt những thông tin nhạy cảm sẽ được giữ kín.

Sau khi luận văn được hoàn thành, chúng tôi sẽ chuyển đến quý doanh nghiệp những kết quả chính thu được qua cuộc khảo sát này cũng như những kết quả chính của luận văn như là sự tri ân đối với những giúp đỡ của quý doanh nghiệp.

Trân trọng kính chào./.

**PHỤ LỤC 7: DANH SÁCH CÁC DNVVN TIẾN HÀNH KHẢO SÁT**

<b>STT</b>	<b>TÊN DOANH NGHIỆP</b>	<b>ĐỊA CHỈ</b>
1	DNTN ĐẠI LỢI	68, Hoàng Diệu, Phường 12, Quận 4
2	DNTN BẢO TÚ	208 Khu Phố 3, Quốc lộ 1A, Phường Bình Hưng Hòa B, Quận Bình Tân
3	DNTN TÂN THANH BÌNH	76/3b Bình Chánh, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức
4	DNTN CẨM HƯƠNG	683 Phạm Thế Hiển, Phường 4, Quận 8
5	DNTN HẢI PHONG	93/33 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 17, Quận Bình Thạnh
6	DNTN HỒNG HÀ	462B/50 Cách Mạng Tháng Tám, Phường 11, Quận 3
7	DNTN HỒNG HẠNH	84 Khu phố 2, Phường Bình Hưng Hòa A, Quận Bình Tân
8	DNTN HÙNG PHÁT	78/15B Quốc Lộ 13, Phường 26, Quận Bình Thạnh
9	DNTN HOÀNG HÀ	688/1 Kinh Dương Vương, Khu phố 1, Phường An Lạc, Quận Bình Tân
10	DNTN HOA ANH ĐÀO	17 Đinh Công Tráng, Phường Tân Định, Quận 1
11	DNTN KIM HOÀNG PHI	5 - 7 - 9 Nguyễn Trung Trực, Phường Bến Thành, Quận 1
12	DNTN THUẬN HƯƠNG	119B Văn Thân, Phường 8, Quận 6
13	DNTN THÁI BÌNH DƯƠNG	363 365 Lê Văn Sỹ, Quận 3
14	DNTN NHẬT THÁI	373/10 Phạm Ngũ Lão, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1
15	DNTN TM DV KY VY	82 Nguyễn Thái Học, Quận 1
16	DNTN HỒNG VIỆT	225 Lê Thánh Tôn, Phường Bến Thành, Quận 1
17	DNTN SX MAY BÁCH HƯƠNG	62C/1 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức
18	DNTN GÓM MỸ NGHỆ XUẤT KHẨU TÂN PHÁT	Số 6 Xa lộ Hà Nội, Quận 9
19	DNTN HOÀNG THỊ QUÝ	Số 171 - 173 - 175 Chợ Lớn, Phường 11, Quận 6
20	CT CP CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ SÁNG TẠO TIN SÁNG	Nhà 3 Công Viên Phần Mềm Quang Trung, Phường Tân Chánh Hiệp, Quận 12
21	CT CP HOA PHƯỢNG ĐỎ	19 Đường số 3, Phường 7, Quận Gò Vấp
22	CT CP ĐĂNG LỘC	150B Nguyễn Văn Cừ, Phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1

23	CT CP ĐÔNG HƯNG THỊNH	38 Đường Số 21, Phường Tân Quy, Quận 7
24	CT CP ĐÔNG MINH	30 Đồng Đen, Phường 14, Quận Tân Bình
25	CT CP ĐẠI QUANG	280D Phạm Thế Hiển, Phường 3, Quận 8
26	CT CP B & A	P.602 Ngô Đức Kế, Phường Bến Nghé, Quận 1
27	CT CP CÀ PHÊ BUÔN MÊ	33A Trường Sơn, Quận Tân Bình
28	CT CP CÁNH CAM	124/8 Phạm Thế Hiển, Phường 2, Quận 8
29	CT CP CHẾ BIẾN GỖ ĐỨC THÀNH	21/6D Phan Huy Ích, Phường 12, Quận Gò Vấp
30	CT CP MINH HIẾU	345/8 Lạc Long Quân, Phường 5, Quận 11
31	CT CP MỸ AN LỆ	69/12B Nguyễn Khắc Nhu, Quận 1
32	CT CP NHẬT MINH	55 Lam sơn, Quận Tân Bình
33	CT CP PHÚ ĐÔNG	443/9 Nguyễn Thị Định, Phường Cát Lái, Quận 2
34	CT TNHH MAI PHƯỚC THÀNH	793/82/3, Khu phố 4, Phường Tân Hưng, Quận 7
35	CT TNHH MAY AN PHẠM	Lầu 4, 35-37-Bến Chương Dương-Phường Nguyễn Thái Bình-Quận 1
36	CT TNHH TM HUY PHÚC	193/82-Nam Kỳ Khởi Nghĩa-Phường 7-Quận 3
37	CT TNHH XÂY DỰNG VDT	200A-Lý Tự Trọng-Phường Bến Thành-Quận 1
38	CT TNHH TM XÂY DỰNG HÀM SƠN	693B-Xô Viết Nghệ Tĩnh-Phường 27-Quận Bình Thạnh
39	CT TNHH TM HỒNG LĨNH	215A-B Hoàng Văn Thụ, Quận Phú Nhuận
40	CT TNHH MAY THÁI BÌNH DƯƠNG	166/34 Thích Quảng Đức, Phường 4, Quận Phú Nhuận
41	CT TNHH MAY THÊU QUỐC TUẤN	553/73A Nguyễn Kiệm, Phường 9, Quận Phú Nhuận
42	CT TNHH TÂN VIỄN ĐÔNG	180 Nguyễn Văn Luông, Phường 10, Quận 6
43	CT TNHH TM BÁCH QUANG	23 Trần Xuân Hòa, Quận 5
44	CT TNHH DV TM HUY MINH	12, đường số 643, Tạ Quang Bửu, Phường 4, Quận 8
45	CT TNHH ĐỒ GỖ NGHĨA SƠN	227, Man Thiện, Phường Hiệp Phú, Quận 9
46	CT TNHH SIÊU VIỆT	300, Nguyễn Thiện Thuật, Phường 3, Quận 3
47	CT TNHH CHẾ BIẾN THỰC PHẨM VIỆT NAM	50 Lê Đức Thọ, Phường 17, Quận Gò Vấp
48	CT TNHH CÔNG NGHỆ NHỰA BÔNG SEN	393 Điện Biên Phủ, Phường 4, Quận 3
49	CT TNHH KHÁNH LINH	130/1, Cô Giang, Phường 2, Quận Phú Nhuận

50	CT TNHH D&T	212/2B Nguyễn Trãi, Phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1
51	CT TNHH C&C	378, Điện Biên Phủ, Phường 17, Quận Bình Thạnh
52	CT TNHH ĐẠI HỒNG HÙNG	60/41M Lý Chính Thắng, Phường 8, Quận 3
53	CT TNHH ĐẠI LỘ	29 Thái Văn Lung, Phường Bến Nghé, Quận 1
54	CT TNHH ĐẠI VIỆT THỊNH	820/68 Nguyễn Kiệm, Phường 3, Quận Gò Vấp
55	CT TNHH ĐẠT	254/30 Cách Mạng Tháng 8, Quận Tân Bình
56	CT TNHH ĐĂNG PHÚ	27-D1 Điện Biên Phủ, Phường 25, Quận Bình Thạnh
57	CT TNHH MINH ĐỨC TRUNG	Số 1, Khu C9, Trần Nãi, Phường Bình An, Quận 2
58	CT TNHH ĐẠI PHÚC	1179 D Thảo Điền, Phường Thảo Điền, Quận 2
59	CT TNHH DỆT KIM THÁI HÀ	G5 Tân Sơn Nhì, Quận Tân Bình
60	CT TNHH DỆT MAY ĐẠI HỒNG THÁI	21B/18 Âu Cơ, Phường 14, Quận Tân Bình,
61	CT TNHH TM DV AN PHÚ LỘC	122A, Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10
62	CT TNHH C.G.P	Số 23, Phùng Khắc Khoan, Phường ĐaKao, Quận 1
63	CT TNHH DV QUẢNG CÁO VƯƠNG PHÚC	248/4 Pasteur, Phường 8, Quận 3
64	CT TNHH MAY VIỆT HÙNG	8 T/2 Trần Đình Xu, Phường Cô Giang, Quận 1
65	CT TNHH MAY VIỆT ĐẠI	37/3 Lê Trọng Tấn, Phường 15, Quận Tân Bình
66	CT TNHH MAY VÀ SẢN XUẤT BAO PP PHÚC THIÊN	423/27/2 Lạc Long Quân, Phường 5, Quận 11
67	CT TNHH MAY VÀ IN HOÀNG TẤN	220/150/12 Lê Văn Sỹ, Quận 3
68	CT TNHH TM DV ĐÔNG HÀ	4B/3 Trần Xuân Soạn, Khu phố 1, Phường Tân Kiểng, Quận 7
69	CT TNHH MAY TÚI XÁCH MINH TIẾN	155 Dạ Nam, Phường 3, Quận 8
70	CT TNHH MAY THIÊN ĐỊNH	368/1 Kha Vạn Cân, Phường Linh Trung, Quận Thủ Đức
71	CT TNHH MẮT KÍNH TRƯƠNG HẢO PHÁT	207 Lê Thánh Tôn, Phường Bến Thành, Quận 1
72	CT TNHH TM DV VĨNH NIÊN	35/19 đường 45, Khu phố 2, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức
73	CT TNHH TM DV ĐÌNH KHÔI	106 Lầu 1, Lô A chung cư Khu Công nghiệp Tân Bình, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú
74	CT TNHH TM DV ĐÔNG KHA	316, Điện Biên Phủ, Phường 17, Quận Bình Thạnh

75	CT TNHH MINH CHÂU	59 Bình Giã, Quận Tân Bình
76	CT TNHH MỸ NGHỆ GỖ CÁT ĐĂNG	441/2 Phan Văn Trị, Phường 5, Quận Gò Vấp
77	CT TNHH DV NGỌC THÀNH	76B, Cao Thắng, Phường 4, Quận 3
78	CT TNHH NGỌC LAN	104B Trần Quốc Toàn, Phường 7, Quận 3
79	CT TNHH NHÂN VIỆT	171 Nguyễn Tất Thành, Quận 4
80	CT TNHH SX XNK VẠN MỸ	55, Phú Thọ, Phường 1, Quận 11
81	CT TNHH NÔNG SẢN THỰC PHẨM TM ĐÀ LẠT	147/3 Sư Vạn Hạnh, Quận 10
82	CT TNHH NÔNG SẢN VINH PHÁT	108N 3 Tháng Hai, Phường 14, Quận 10
83	CT TNHH TM DV NGHI PHƯƠNG	43/5, đường số 10, Phường 11, Quận Gò Vấp
84	CT TNHH PHONG THÀNH	102 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Bến Nghé, Quận 1
85	CT TNHH ĐẠI THIÊN ÂN	249, Trần Phú, Phường 9, Quận 5
86	CT TNHH SẢN XUẤT CAO HOA	42 Đặng Văn Bi, Phường Bình Thọ, Quận Thủ Đức
87	CT TNHH SẢN XUẤT TM AN THẠNH	161 Hoàng Văn Thụ, Quận Phú Nhuận
88	CT TNHH TM DV ĐẤT MỚI	152 Chu Văn An, Phường 26, Quận Bình Thạnh
89	CT TNHH TM DV ĐAN ANH	43B Hồ Văn Huê, Quận Phú Nhuận
90	CT TNHH ĐẠI THIÊN PHÚ	K22 Cư Xá Vĩnh Hội, Bến Vân Đồn, Phường 6, Quận 4
91	CT TNHH AN THÀNH ĐẠT	217/C9, Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 17, Quận Bình Thạnh
92	CT TNHH TM ĐẠI HÙNG	443/9 Khu phố 1 Nguyễn Thị Định, Phường Cát Lái, Quận 2
93	CT TNHH TM DV TÂN HÒA MINH	212B/C51B, Nguyễn Trãi, Phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1
94	CT TNHH ĐÌNH VIỆT NGHĨA	320/18, Thoại Ngọc Hầu, Phường Phú Thạnh, Quận Tân Phú
95	CT TNHH TM DV PAVICO	73, Calmette, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1
96	CT TNHH SX TM DV TÂN Á	165, Phạm Phú Thứ, Phường 11, Quận Tân Bình
97	CT TNHH THỰC PHẨM AN NAM	36 Bis Huỳnh Khương Ninh, Phường ĐaKao, Quận 1
98	CT TNHH AN THÀNH LỢI	37 khu phố 4, đường số 8, Phường An Phú, Quận 2
99	CT TNHH THÀNH THỊNH	Số 4, Nguyễn Siêu, Phường Bến Nghé, Quận 1
100	CT TNHH TM TÂN PHƯỚC	2485, Phạm Thế Hiển, Quận 8
101	CT TNHH ĐẠI THẾ GIỚI	10 Lô C, đường số 1, Phường Phú Thuận, Quận 7

102	CT TNHH XD ĐÌNH NGÂN	94/1024F, đường 26/3, Phường 17, Quận Gò Vấp
103	CT TNHH TÂN THÁI THÀNH	146, Hoàng Diệu 2, Phường Linh Chiểu, Quận Thủ Đức
104	CT TNHH ĐIỀU KHẮC TRANG TRÍ NAM SƠN	66, Phở Quang, Phường 2, Quận Tân Bình
105	CT TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐẠI VIỆT	326/1, Ung Văn Khiêm, Phường 25, Quận Bình Thạnh
106	CT TNHH TM DV MAI SƠN	242/11, Tôn Đản, Phường 8, Quận 4
107	CT TNHH TM-KINH DOANH NHÀ HÀNG BÌNH TRUNG	25 lô S Nguyễn Duy Trinh, Phường Bình Trưng Đông, Quận 2
108	CT TNHH TM SX THIẾT BỊ ĐIỆN MINH THÀNH	402/39, Hòa Hảo, Phường 5, Quận 10
109	CT TNHH TM DV MÁY VĂN PHÒNG HIỆP NHẤT	40, Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1
110	CT TNHH TM DV ĐIỆN GIA DỤNG KHANG THỊNH	103/22B, Văn Thân, Phường 8, Quận 6
111	CT TNHH TM DV TIN HỌC TÂN PHÚ KHANG	161, Thành Thái, Phường 14, Quận 10
112	CT TNHH TM TOÀN SÁNG	786A Hưng Phú, Quận 8
113	CT TNHH ĐT - PT CÔNG NGHỆ IN ẤN VIỆT	120/12, Trường Chinh, Phường 12, Quận Tân Bình
114	CT TNHH ĐIỂM ĐẾN	27, Thái Văn Lung, Phường Bến Nghé, Quận 1
115	CT TNHH CƠ GIỚI NAM PHONG	299A, Điện Biên Phủ, Phường 17, Quận Bình Thạnh
116	CT TNHH CÔNG NGHỆ VÀ DV TIN HỌC SÀI GÒN	454, Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 5, Quận 3
117	CT TNHH ĐẦU TƯ VÀ CÔNG NGHỆ ITPC	106, Nguyễn Cửu Vân, Phường 17, Quận Bình Thạnh
118	CT TNHH TM VINH HOÀNG	5, Điện Biên Phủ, Phường 25, Quận Bình Thạnh
119	HTX TM QUẬN 5	812-814 Trần Hưng Đạo, Quận 5
120	HTX TM DV BÌNH TÂY	17 Huỳnh Thoại Yên, Quận 6
121	HTX TM DV QUẬN 3	169-171 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 17, Quận Bình Thạnh
122	HTX TM HƯNG PHÚ	66C, Phường 10, Quận 8
123	XN XE ĐẠP HỮU NGHỊ	11, Đoàn Văn Bơ, Phường 9, Quận 4
124	XN CHẾ BIẾN THỦY HẢI SẢN LIÊN THÀNH	710 – 712, Bến Hàm Tử, Quận 5

\*\*\*\*\*