

**BỘ THƯƠNG MẠI**

Đề tài khoa học cấp Bộ

Mã số : 2002 - 78 - 017

**BÁO CÁO TỔNG HỢP**

**MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHỦ YẾU CẦN XỬ LÝ  
KHI THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT TRONG  
HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ  
VÀ TIẾN TRÌNH THAM GIA WTO CỦA VIỆT NAM**

*Hà Nội, tháng 7 - 2004*

**BỘ THƯƠNG MẠI**

**Đề tài khoa học cấp Bộ**

**Mã số : 2002 - 78 - 017**

**MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHỦ YẾU CẦN XỬ LÝ  
KHI THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT TRONG  
HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ  
VÀ TIẾN TRÌNH THAM GIA WTO CỦA VIỆT NAM**

**Cơ quan chủ quản :                   BỘ THƯƠNG MẠI**  
**Cơ quan chủ trì thực hiện :   Viện Nghiên cứu Thương mại**  
**Chủ nhiệm Đề tài :           CN. VŨ HUY HÙNG**  
**Các thành viên :           - CN. Đỗ Quang**  
**- CN. Nguyễn Ngân Bình**  
**- CN. Lê Minh Phương**  
**- TS. Phạm Thế Hưng**

*2005-78-247/KQ*

**5324-TK**

*Hà Nội, tháng 7 - 2004*

**16/5/05.**

# MỤC LỤC

## LỜI NÓI ĐẦU

<b>CHƯƠNG I : KHÁI QUÁT VIỆC THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ VÀ TIẾN TRÌNH THAM GIA WTO CỦA VIỆT NAM .....</b>	<b>1</b>
<b>I. Khái quát việc Việt Nam gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế và ký kết hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ (BTA).....</b>	<b>1</b>
1. Sự cần thiết khách quan của việc Việt Nam gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế và ký kết Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ. ....	1
2. Những cơ hội và thách thức của Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và thực hiện các cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam Hoa Kỳ.....	5
3. Kinh nghiệm của một số nước trong quá trình thực hiện các cam kết quốc tế. ....	14
<b>II- Khái quát tình hình thực hiện các cam kết về lĩnh vực thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ trong BTA và xây dựng lộ trình gia nhập WTO của Việt Nam.....</b>	<b>18</b>
1- Thực trạng thực hiện các cam kết về lĩnh vực thương mại hàng hoá (TMHH) và thương mại dịch vụ (TMDV) trong BTA của Việt Nam : .....	18
2- Khái quát tình hình chuẩn bị gia nhập WTO của Việt Nam.....	25
3. Những thuận lợi và khó khăn của Việt Nam trong quá trình gia nhập WTO : .....	29
<b>III. Một số đánh giá về sự tham gia của Nhà nước và doanh nghiệp Việt Nam trong việc thực hiện các cam kết về lĩnh vực TMHH và TMDV trong BTA và chuẩn bị khi Việt Nam gia nhập WTO .....</b>	<b>31</b>
1. Đánh giá quá trình xây dựng và hoạch định chính sách của Chính phủ Việt Nam trong việc thực hiện các cam kết về lĩnh vực TMHH và TMDV trong BTA và chuẩn bị khi Việt Nam gia nhập WTO .....	31
2- Đánh giá sự tham gia của doanh nghiệp Việt Nam trong việc thực hiện các cam kết về lĩnh vực thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và chuẩn bị khi Việt Nam gia nhập WTO: .....	34
<b>CHƯƠNG II : NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ VÀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN ĐẦU THỰC HIỆN BTA VÀ TIẾP TỤC QUÁ TRÌNH THAM GIA WTO .....</b>	<b>37</b>
<b>I. Những cơ hội và thách thức đối với Chính phủ và doanh nghiệp khi thực hiện các cam kết về TMHH và TMDV trong BTA.....</b>	<b>37</b>
1. Những cơ hội và thách thức trong việc dành cho nhau quy chế tối huệ quốc (MFN): .....	38
2. Những cơ hội và thách thức trong việc dành cho nhau quy chế đối xử quốc gia : .....	44
3. Những cơ hội và thách thức trong việc thực hiện các nghĩa vụ về thương mại và giành cho nhau những thuận lợi trong việc mở rộng và thúc đẩy thương mại : .....	47
<b>II. Những cơ hội và thách thức đối với Chính phủ và doanh nghiệp trong việc tham gia WTO của Việt Nam trong thời gian tới. ....</b>	<b>50</b>
1. Cơ hội và thách thức đối với Chính phủ khi Việt Nam chính thức trở thành Thành viên WTO:.....	50

2. Nhưng cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam trong việc thực hiện các Hiệp định của WTO về TMHH và TMDV khi trở thành thành viên chính thức của WTO: .....62
3. Nâng cao hiểu biết về WTO cho các cơ quan quản lý Nhà nước và cho các doanh nghiệp nhằm thực hiện các hiệp định của WTO về TMHH và TMDV.....67

**CHƯƠNG III : KIẾN NGHỊ NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM  
NHẪM THỰC HIỆN HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA  
KỲ VÀ ĐẨY NHANH TIẾN TRÌNH THAM GIA WTO ..... 73**

- I. Những giải pháp nhằm thực hiện các cam kết về TMHH và TMDV trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.....73
  1. Các giải pháp đối với Chính phủ :.....73
  2. Các giải pháp đối với doanh nghiệp nhằm thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ : .....79
  3. Một số kiến nghị cụ thể nhằm tiếp tục thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ : .....83
- II. Những giải pháp nhằm đảm bảo tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam.....85
  1. Các giải pháp đối với Chính phủ : .....85
  2. Các giải pháp đối với doanh nghiệp : .....93

**KẾT LUẬN ..... 100**

**PHỤ LỤC**

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

**MỤC LỤC**

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

<b>AFTA</b>	Khu vực Mậu dịch tự do ASEAN
<b>APEC</b>	Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á- Thái Bình Dương
<b>ASEAN</b>	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
<b>ATC</b>	Hiệp định Dệt may của WTO
<b>BTA</b>	Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa kỳ
<b>CEPT</b>	Hiệp định Thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung
<b>CPC</b>	Phân loại các ngành dịch vụ theo bảng phân loại dịch vụ của Liên hợp quốc
<b>EU</b>	Liên minh Châu Âu
<b>GATS</b>	Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ của WTO
<b>GATT</b>	Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan
<b>HCCP</b>	Phân tích nguy cơ và kiểm soát các khâu trọng yếu trong quá trình chế biến thực phẩm
<b>HS</b>	Công ước quốc tế về Hệ thống hài hoà về mã và Miêu tả hàng hoá
<b>IMF</b>	Quỹ Tiền tệ quốc tế
<b>ISO 14000</b>	Bộ các Tiêu chuẩn quốc tế về Quản lý môi trường
<b>ISO 9000</b>	Bộ các Tiêu chuẩn quốc tế về Quản lý chất lượng hàng hoá
<b>ITA</b>	Hiệp định Các sản phẩm công nghệ thông tin.
<b>MFN</b>	Quy chế đối xử tối huệ quốc
<b>NAFTA</b>	Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ
<b>NT</b>	Quy chế đối xử quốc gia
<b>SA 8000</b>	Tiêu chuẩn Các yêu cầu về quản trị trách nhiệm xã hội do Hội đồng công nhận quyền ưu tiên kinh tế ban hành (năm 1997)
<b>TRIMs</b>	Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại
<b>UVIP</b>	Dự án xúc tiến đầu tư Việt Nam - Hoa Kỳ
<b>VCCI</b>	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
<b>WB</b>	Ngân hàng thế giới
<b>WTO</b>	Tổ chức Thương mại thế giới

## LỜI NÓI ĐẦU

Kiên trì phương châm đa phương hóa, đa dạng hóa các quan hệ quốc tế, phát huy nội lực, tận dụng nguồn lực bên ngoài với môi trường hòa bình, ổn định, việc hội nhập đã được khởi động và thành công bước đầu. Kế thừa và phát huy thành quả đó, ngày 27/1/2001 Nghị quyết 07 khóa IX của Bộ Chính trị về chủ động Hội nhập kinh tế quốc tế ra đời và tiếp đó Chính phủ có Chương trình hành động 10 điểm thực hiện Nghị quyết quan trọng này, vạch ra định hướng rõ với các bước đi bài bản, phối hợp đồng bộ tạo nên lộ trình hội nhập chuyển biến rõ nét cả về bề rộng và bề sâu, chuyển dần sang thể chủ động nổi bật là việc đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) với mục tiêu gia nhập vào khoảng tháng 7/2005, tham gia hoạt động trong các tổ chức kinh tế quốc tế, ký kết và thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

Tháng 7/2000 Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ (gọi tắt là BTA) đã đạt được sự nhất trí, ngày 13/7/2000 đã được ký kết và chính thức có hiệu lực ngày 28/11/2001. Đây là một Hiệp định mang tính tổng thể và bao quát nhất từ trước tới nay mà Việt Nam tham gia ký kết đề cập đến các vấn đề về thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ.

Hiệp định có hiệu lực, quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước đã được mở ra, kim ngạch thương mại hai chiều tăng lên nhanh chóng. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước năm 2002 đã tăng tới 95% so với 2001, đạt gần 3 tỷ USD và năm 2003 đạt xấp xỉ 5,9 tỷ USD, trong đó kim ngạch xuất khẩu những mặt hàng chủ lực tăng mạnh như: dệt may đạt 2,3 tỷ USD (chiếm gần 60% tổng giá trị xuất khẩu sang Hoa Kỳ), thủy hải sản đạt 609 triệu USD, giấy dếp đạt 276 triệu USD, nông lâm sản và thực phẩm chế biến đạt hơn 207 triệu USD, còn các loại hàng hóa khác như dầu khí, đồ gỗ gia dụng đều đạt kim ngạch khoảng 100 triệu USD... Nhập khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam cũng đã tăng đáng kể, năm 2003, Hoa Kỳ xuất khẩu sang Việt Nam tổng cộng hơn 1,3 tỷ USD trong khi con số của cả năm ngoái là 580 triệu USD (theo số liệu thống kê của Hoa Kỳ).

Mục tiêu của Đề tài là :

- Làm rõ những vấn đề cần xử lý của Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam đối với việc thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ theo lộ trình đã cam kết và tiến trình tham gia WTO của Việt Nam;
- Đề xuất những giải pháp trong quá trình xây dựng các chính sách và đàm phán các Hiệp định của WTO nhằm xây dựng lộ trình hợp lý đầy nhanh tiến trình tham gia WTO của Việt Nam trong thời gian tới;
- Đề xuất những chính sách và giải pháp trong quá trình thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ theo lộ trình đã cam kết.

Bằng các phương pháp nghiên cứu như thống kê, phân tích, xử lý, tổng hợp các thông tin, số liệu, thông qua việc nghiên cứu các cam kết của hai nước trong BTA, các cam kết của Việt Nam trong tiến trình gia nhập WTO, các chính sách, kim ngạch, một số mặt hàng chủ yếu xuất nhập khẩu của Việt Nam với các nước và khu vực thị trường, qua tham khảo kinh nghiệm của một số nước và qua khảo sát tình hình thực hiện BTA của một số các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ, Ban chủ nhiệm đề tài đã hoàn thành Báo cáo Tổng hợp Đề tài : *Một số vấn đề chủ yếu cần xử lý khi thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam* với nội dung nghiên cứu được kết cấu thành 3 phần chính như sau :

**Chương I :** Khái quát việc thực hiện các cam kết trong BTA và tiến trình tham gia WTO của Việt Nam

**Chương II :** Những cơ hội và thách thức đối với Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn đầu thực hiện BAT và tiếp tục quá trình tham gia WTO.

**Chương III :** Kiến nghị những giải pháp chủ yếu của Việt Nam nhằm thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và đẩy nhanh tiến trình tham gia WTO.

Do điều kiện thời gian và lực lượng nghiên cứu, đề tài chỉ tập trung nghiên cứu việc thực hiện các quy định trong Hiệp định thương mại Việt Mỹ và các hiệp định của WTO về thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ. Các lĩnh vực khác chỉ đề cập ở mức độ khái lược mang tính chất để tham khảo. Quá trình hội nhập kinh tế thương mại của Việt Nam với các nước và quốc tế là lâu dài, đồng thời các chính sách thương mại của Việt Nam luôn có những thay đổi cho phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh cụ thể. Chính vì vậy khi đánh giá về chính sách và kết quả hoạt động thương mại hàng hoá của Việt Nam với các nước và quốc tế, đề tài chỉ tập trung vào các chính sách và kết quả hoạt động thương mại giữa Việt Nam với các nước và quốc tế trong thời gian 5 - 10 năm trở lại đây.

Ban chủ nhiệm Đề tài xin chân thành cảm ơn Vụ Kế hoạch - Thống kê, Vụ Âu - Mỹ, Vụ Chính sách Thương mại Đa biên, Uỷ ban quốc gia về Hợp tác kinh tế quốc tế và Viện Nghiên cứu Thương mại đã tạo điều kiện cho chúng tôi hoàn thành việc nghiên cứu đề tài này.

**BAN CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI**

## Chương I

# KHÁI QUÁT VIỆC THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ VÀ TIẾN TRÌNH THAM GIA WTO CỦA VIỆT NAM

## I. KHÁI QUÁT VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP CÁC TỔ CHỨC KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ KÝ KẾT HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ.

1. Sự cần thiết khách quan của việc Việt Nam gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế và ký kết Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

### *1.1. Xu hướng hội nhập của kinh tế thế giới :*

Trong nửa cuối thế kỷ 20 và đặc biệt trong thập kỷ 90, toàn cầu hoá kinh tế đã trở thành vấn đề thời sự trên toàn thế giới và được thể hiện ở các mặt thương mại, đầu tư và tài chính. Toàn cầu hoá kinh tế là giai đoạn phát triển mới của quá trình quốc tế hoá đời sống kinh tế, sự tự do di chuyển các nguồn hàng hoá, tài chính, lao động giữa các vùng lãnh thổ, các quốc gia để tiến đến hình thành nền kinh tế thị trường thống nhất toàn thế giới. Đặc điểm rõ nhất của việc phát triển kinh tế thế giới là xu thế tập đoàn hoá khu vực. Trên thế giới hiện nay đã hình thành nhiều tổ chức, khối kinh tế trong khu vực và trên toàn thế giới như : Tổ chức thương mại thế giới (WTO), khối các nước G7, Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), Liên minh Châu Âu (EU), Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA)...

Quá trình quốc tế hoá kinh tế thế giới không ngừng được tăng cường và mở rộng, với nội dung ngày càng sâu sắc. Các nước ngày càng dựa vào nhau nhiều hơn, thâm nhập vào nhau ngày càng sâu sắc hơn.

Theo dự báo của nhiều nhà kinh tế trên thế giới, từ nay đến giữa thế kỷ 21, thế giới sẽ hình thành 3 vòng tròn kinh tế lớn. Đó là vòng tròn kinh tế Châu Âu mà trung tâm là Liên minh Châu Âu; Vòng tròn kinh tế Châu Mỹ mà trung tâm là Hoa Kỳ; và vòng tròn kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương đi đầu là Nhật Bản. Ba vòng tròn kinh tế này có tác dụng quyết định sự phát triển kinh tế thế giới trong tương lai. Tự do hoá thương mại và phát triển mậu dịch quốc tế; tự do hoá thương mại là xu thế tất yếu của sự phát triển nền kinh tế thị trường, đồng thời nó thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển mậu dịch quốc tế.

Hội nhập còn trở thành xu thế tất yếu của quá trình phát triển kinh tế thế giới về sự phân công lao động quốc tế và đã khẳng định hiệu quả của nó. Kinh tế của các quốc gia trên thế giới hiện nay đều có sự liên kết chặt chẽ với nhau nhờ những hoạt động thương mại quốc tế, nhờ có các dòng tài chính di chuyển hết sức năng động giữa các nước và dòng đầu tư ra nước ngoài đã tìm đến khắp mọi nơi trên thế giới để tìm lợi nhuận.

Lực lượng sản xuất trên phạm vi thế giới đã đạt đến quy mô phát triển hết sức to lớn dưới tác động của cách mạng khoa học - công nghệ. Sự phân



công lao động quốc tế đã đạt đến trình độ rất cao và sâu sắc. Ngày nay nhiều loại sản phẩm hàng hoá được tổ chức sản xuất ở nhiều nước khác nhau trong một thể liên hoàn khắp thế giới. Do vậy, sản xuất và trao đổi hàng hoá cũng phát triển, điều đó tất yếu đòi hỏi sự mở rộng thị trường vượt ra khỏi phạm vi quốc gia và thâm nhập ngày càng sâu với quy mô lớn vào phạm vi quốc tế.

Hiện nay, kinh tế khu vực và thế giới được dự báo sẽ có những thay đổi lớn theo xu thế tự do hoá nền thương mại thế giới, nhất thế hoá nhiều nền kinh tế thành các khu vực, khối kinh tế chung. Tự do hoá thương mại toàn cầu sẽ đi đôi với xu hướng bảo vệ lợi ích quốc gia, hợp tác đi đôi với cạnh tranh là nội dung xuyên suốt trong các quan hệ kinh tế song phương và đa phương giữa các nước. Bên cạnh đó, quốc tế hoá sản xuất vẫn tiếp tục phát triển và ngày càng đi vào chiều sâu, vừa làm tăng khả năng và cơ hội tăng trưởng kinh tế cho mỗi nước và cho toàn bộ nền kinh tế thế giới, đồng thời cũng làm tăng sự phụ thuộc lẫn nhau giữa nền kinh tế các nước và các khu vực, các vùng khác nhau.

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) ra đời là một dấu mốc rất quan trọng trong lịch sử thương mại quốc tế. WTO vừa đại diện cho một xu hướng phát triển mà theo đó nền kinh tế mỗi nước trên thế giới ngày càng phụ thuộc vào các nền kinh tế và các thị trường khác. Xu hướng đó tạo nên một bước phát triển mới của tính phụ thuộc lẫn nhau trong mối quan hệ kinh tế quốc tế ngày nay. Sự ra đời của WTO, hệ thống thương mại đa biên không còn giới hạn ở những định chế và thể chế chi phối thương mại hàng hoá mà đã và đang tiếp tục được mở rộng nhanh chóng sang nhiều lĩnh vực khác.

### ***1.2. Nhu cầu hội nhập kinh tế và chính sách đối ngoại của Đảng:***

Hội nhập đã trở thành xu thế chủ đạo trong quá trình phát triển kinh tế thế giới, không thể một quốc gia nào có thể đứng ngoài cuộc mà lại phát triển. Nhận rõ lợi ích của việc thực hiện chiến lược kinh tế mở và tự do thương mại trong tình hình quốc tế có nhiều thay đổi và nhu cầu phát triển kinh tế trong nước, Đảng ta đã kịp thời đề ra đường lối chủ trương “đổi mới”, “mở cửa, hòa nhập”.

Bộ Chính trị đã ban hành Nghị quyết số 07/NQ-TW ngày 27/11/2001 về hội nhập kinh tế quốc tế. Nghị quyết nhấn mạnh mục tiêu của hội nhập quốc tế nhằm mở rộng thị trường, tranh thủ thêm vốn, công nghệ, kiến thức quản lý để đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Trước mắt là thực hiện thắng lợi những nhiệm vụ nêu ra trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội năm 2001 - 2010 và Kế hoạch 5 năm 2001 - 2005. Để thực hiện mục tiêu trên, Nghị quyết đã đưa ra 9 nhiệm vụ chủ yếu :

- Tuyên truyền, giải thích trong cả nước về hội nhập kinh tế quốc tế;
- Xây dựng chiến lược tổng thể về hội nhập với một lộ trình cụ thể, trong đó đặc biệt quan tâm bảo đảm sự phát triển của các ngành dịch vụ như tài chính, ngân hàng, viễn thông;

- Phân loại, đánh giá khả năng cạnh tranh của từng sản phẩm, từng doanh nghiệp, từng địa phương nhằm nâng cao hiệu quả và tăng cường khả năng cạnh tranh;
- Tạo môi trường kinh doanh thông thoáng, đặc biệt chú trọng đổi mới và củng cố hệ thống tài chính, ngân hàng;
- Chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý và kinh doanh hiểu biết sâu về luật pháp quốc tế và nghiệp vụ chuyên môn;
- Tham gia rộng rãi với các tổ chức quốc tế;
- Xây dựng lộ trình cũng như trong quá trình thực hiện, nhằm làm cho hội nhập không ảnh hưởng tiêu cực tới nhiệm vụ bảo vệ an ninh quốc gia;
- Tích cực tiến hành đàm phán để gia nhập WTO theo các phương án và lộ trình hợp lý;
- Kiện toàn uỷ ban Quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế giúp Thủ tướng Chính phủ tổ chức, chỉ đạo các hoạt động về hội nhập kinh tế quốc tế.

Đại hội Đảng lần thứ 7 (1991) đã khẳng định chủ trương hội nhập quốc tế của nước ta trong điều kiện quốc tế đã thay đổi là “đa phương hoá, đa dạng hoá quan hệ quốc tế”. Nghị quyết đại hội Đảng lần thứ 8 (1996) đã quyết định “đẩy nhanh quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới”, Nghị quyết đã đặt ra nhiệm vụ “tiếp tục xây dựng hệ thống pháp luật phù hợp với cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa” trong điều kiện hội nhập và tham gia sâu rộng vào thương mại quốc tế. Nhiệm vụ này đặt trong bối cảnh thực tiễn đã được cụ thể hoá thành mục tiêu hoàn thiện hệ thống và khuôn khổ pháp lý, phù hợp với nguyên tắc, chế định cơ bản của WTO - Tổ chức kinh tế mang tính toàn cầu, toàn diện, điều chỉnh quan hệ kinh tế thương mại giữa các quốc gia. Đại hội Đảng lần thứ 9 (tháng 5/2001) một lần nữa lại tiếp tục khẳng định đường lối hội nhập và phát triển kinh tế phù hợp xu thế toàn cầu hoá của Việt Nam.

Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 37/QĐ-TTg về Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết của Bộ chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế. Chương trình bao gồm 10 nội dung lớn, nhưng nổi bật là : Xây dựng, sửa đổi, bổ sung pháp luật, cơ chế, chính sách kinh tế thương mại: Bộ Tư pháp chủ trì, phối hợp với các bộ, ngành liên quan, UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và các cơ quan liên quan của Quốc hội và Chính phủ rà soát lại hệ thống văn bản pháp luật và cơ chế, chính sách hiện hành để xây dựng, sửa đổi và ban hành mới các văn bản cho phù hợp với chủ trương của Đảng về hội nhập kinh tế quốc tế trong thời kỳ mới. Các nội dung chính của việc rà soát như sau: tiến hành bước đầu việc rà soát, đối chiếu các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam để kiến nghị về việc hoàn thiện hệ thống pháp luật cho sát hợp với các định chế của WTO và các cam kết quốc tế.

Căn cứ vào kết quả của việc rà soát, trình Chính phủ kiến nghị với Quốc hội đưa nội dung về xây dựng mới các văn bản quy phạm pháp luật phù hợp với các định chế của WTO và các tổ chức kinh tế - thương mại quốc tế mà Việt Nam tham gia; sửa đổi, bổ sung và điều chỉnh hoặc bãi bỏ các văn bản quy phạm pháp luật, cơ chế chính sách không phù hợp với các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã, đang và sẽ thỏa thuận vào Chương trình xây dựng pháp luật năm 2002 - 2003 và cho cả nhiệm kỳ Quốc hội 2002 - 2006.

Bộ Tư pháp đã phối hợp với các Bộ, Ngành liên quan tiến hành nghiên cứu, đề xuất việc ký kết, phê duyệt, phê chuẩn hoặc gia nhập các điều ước quốc tế có liên quan đến hoạt động hội nhập đồng thời xây dựng các văn bản pháp quy mới, biện pháp kỹ thuật mới phù hợp thông lệ quốc tế và các quy định của WTO để bảo vệ hợp lý sản xuất trong nước.

Hướng hệ thống chính sách đến những chuẩn mực công khai và minh bạch, nâng cao tính pháp lý của các hoạt động thương mại và đầu tư, mở rộng quyền kinh doanh thương mại và sự bình đẳng hơn cho các thành phần kinh tế. đưa ra các điều kiện ưu đãi nhằm khuyến khích hơn nữa hoạt động đầu tư và xuất khẩu, nâng cao hiệu quả bộ máy hành chính, hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành một chủ đề chính trong hệ thống chính trị kinh tế - xã hội. Hàng loạt các văn bản pháp lý được ban hành, bổ sung, sửa đổi đến nay đã đánh dấu những mốc thay đổi quan trọng trong tiến trình cải cách chính sách kinh tế thương mại của Việt Nam, khắc phục dần những bất cập, tăng tính tương đồng với các chuẩn chung theo tinh thần của nguyên tắc WTO về cả thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ.

Tháng 9/1995 Việt Nam và Hoa Kỳ đã thiết lập quan hệ ngoại giao trở lại và các hoạt động kinh tế cũng được thúc đẩy mạnh mẽ hơn. Quan hệ với Hoa Kỳ được thiết lập cũng là để đảm bảo thiện chí của Việt Nam muốn xây dựng một nền kinh tế trên cơ sở một luật chơi bình đẳng giữa các nước, là cam kết tôn trọng thực hiện quyền và nghĩa vụ của một chủ thể đầy đủ của luật quốc tế, hợp tác chặt chẽ với các định chế tài chính quốc tế quan trọng như Ngân hàng thế giới (WB), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF)... đồng thời cải thiện hình ảnh một Việt Nam trên trường quốc tế, mong muốn thu hút được nhiều sự giúp đỡ quốc tế và mong muốn mở rộng mọi hợp tác với các quốc gia trên nhiều lĩnh vực.

Bởi nhiều những lý do cả về kinh tế và chính trị Việt Nam và Hoa Kỳ thấy rõ việc thúc đẩy quan hệ cả về ngoại giao và kinh tế là thực sự cần thiết nên hai bên đã gặp nhau và thỏa thuận sẽ tập trung đẩy mạnh quan hệ thương mại, khởi đầu bằng các hoạt động đàm phán cho một Hiệp định thương mại vào tháng 10 - 1995 giữa Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Việt Nam với Đại diện Thương mại Hoa Kỳ.

Tháng 4/1998 Việt Nam và Hoa Kỳ tiến hành các vòng đàm phán tiếp theo về Hiệp định thương mại giữa hai nước và sau 9 phiên đàm phán chính thức, một Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ được ký vào ngày 13/7/2000 và chính thức có hiệu lực vào năm 2001. Đây là bản Hiệp định

thương mại song phương toàn diện được xây dựng theo khái niệm thương mại mới dựa trên các nguyên tắc của WTO, bao gồm cả thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ.

2. Những cơ hội và thách thức của Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và thực hiện các cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam Hoa Kỳ (BTA).

2.1. Những cơ hội của việc Việt Nam gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế và thực hiện các cam kết trong BTA :

Ngay từ khi mới thành lập, mục tiêu ban đầu của GATT là giải thoát các nước ra khỏi tình trạng phân biệt đối xử nghiêm trọng trong các quan hệ kinh tế thương mại. Trong cơ chế vận hành của WTO, điều khoản 1 về chế độ đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) quy định các bên tham gia ký kết hiệp định phải dành cho nhau những đối xử không kém phần thuận lợi hơn những ưu đãi mà mình dành cho các nước thứ ba khác, bình đẳng cạnh tranh, không phân biệt đối xử trong thương mại. Đồng thời các nước cũng cam kết dành cho nhau đối xử quốc gia (NT), không phân biệt hàng hoá, dịch vụ nhập khẩu và hàng hoá, dịch vụ sản xuất trong nước. Tham gia vào WTO ngoài việc tranh thủ được lợi thế tập thể của cả khối để nâng cao vai trò và sức cạnh tranh của Việt Nam trong quan hệ với các cường quốc, mà còn sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp đa biên để hạn chế sự chèn ép của các nước lớn trong quan hệ song phương. Sử dụng WTO như một toà án quốc tế để giải quyết nhanh chóng và có hiệu quả các tranh chấp thương mại với các nước thành viên. Việt Nam gia nhập WTO sẽ được "*Hưởng những ưu đãi thương mại và có điều kiện mở rộng thị trường*". Nhìn chung WTO và BTA đều có mục tiêu giải quyết vấn đề sống còn của thương mại, đó là vấn đề thị trường, thực hiện tự do hoá, thuận lợi hoá thương mại và đầu tư. Mục tiêu này sẽ đạt được thông qua việc giảm dần từng bước đi tới triệt tiêu hàng rào thuế quan và phi thuế quan, đồng thời hợp tác khoa học kỹ thuật nhằm hỗ trợ nhau phát triển sản xuất và mở rộng thị trường. Hội nhập sẽ đem lại cho Việt Nam các cơ hội sau :

a. Có điều kiện để ứng dụng khoa học kỹ thuật và công nghệ hiện đại..

Việc ký kết Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và tham gia WTO ngoài các qui chế tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia mà qua đó Việt Nam có những cơ hội đẩy mạnh phát triển kinh tế trong nước thông qua đầu tư, Việt Nam còn có cơ hội được hưởng mức thuế quan thấp của các nước đồng thời tranh thủ những ưu đãi về thương mại, đầu tư và các lĩnh vực khác mà các nước thành viên của tổ chức này dành cho nhau. WTO dành những ưu đãi riêng về miễn trừ, ân hạn trong việc thực hiện các nghĩa vụ cho các nước đang phát triển, chậm phát triển và các nước đang trong thời kỳ chuyển đổi (có mức thu nhập dưới 1.000 USD/người)

Ở Việt Nam hiện nay, đầu tư nước ngoài là một nguồn vốn vô cùng quan trọng, bổ sung cho nguồn vốn trong nước, đưa đến những thành tựu kinh tế to lớn. Theo Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) điều chỉnh lĩnh vực đầu tư nước ngoài, các nước thành viên WTO sẽ

phải loại bỏ một số biện pháp hạn chế đầu tư trái với TRIMs. Để gia nhập WTO, Việt Nam đã xây dựng Chương trình hành động thực hiện Hiệp định TRIMs nhằm từng bước loại bỏ những hạn chế không hợp lý, môi trường đầu tư sẽ trở nên hấp dẫn hơn và chắc chắn sẽ thu hút được nhiều nhà đầu tư nước ngoài.

Một yếu tố có tác động tích cực trong thu hút đầu tư nước ngoài là Nguyên tắc minh bạch hoá và tính dự báo của các quy định, chính sách, thể chế thương mại. Nhờ vậy các nhà đầu tư sẽ yên tâm hơn khi tiến hành đầu tư. Hơn nữa có thị trường tiêu thụ rộng lớn thì các nhà đầu tư mới yên tâm đầu tư vào Việt Nam.

Tham gia vào WTO, chúng ta sẽ có nhiều cơ hội để tiếp cận với nền khoa học kỹ thuật hiện đại của các nước công nghệ nguồn, những thành tựu của khoa học và công nghệ được chuyển giao nhanh chóng, ứng dụng rộng rãi, qua đó các nước đi sau trong đó có Việt Nam có điều kiện tiếp cận với chúng để phát triển. Chắc chắn sẽ có nhiều công ty và tập đoàn kinh tế lớn có tiềm lực tài chính và công nghệ cao từ các nước đầu tư vào Việt Nam, những công ty này góp phần đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý kinh doanh và công nhân kỹ thuật lành nghề, có điều kiện để tiếp thu khoa học kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý tiên tiến.

Việc ký kết BTA sẽ thu hút được sự quan tâm của toàn thế giới và hiệp định này sẽ được coi là cam kết hội nhập kinh tế của Việt Nam. Việt Nam sẽ giành được nhiều cơ hội tiếp cận với nguồn tài chính, phương thức quản lý hiện đại, thông tin thị trường và công nghệ tiên tiến, BTA sẽ giúp tạo một sân chơi công bằng cho tất cả các doanh nghiệp. BTA sẽ mở ra cơ hội cho tất cả các doanh nghiệp có thể tận dụng thị trường ASEAN rộng lớn. Đầu tư nước ngoài và sự cải thiện về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ được tăng cường sẽ khuyến khích các nhà đầu tư đưa công nghệ mới vào Việt Nam.

Hơn nữa, hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam sẽ có được những kinh nghiệm phong phú của các nước đi trước. Quá trình hội nhập ASEAN đã giúp Việt Nam có thêm những kinh nghiệm quản lý quý báu trong một số lĩnh vực của một số nước như : lĩnh vực quan hệ mậu dịch của Singapore và Malaixia; nông nghiệp và công nghiệp chế biến nông sản của Thái Lan, Philippin; tổ chức thị trường vốn của Singapore; chế biến và xuất khẩu khoáng sản của Malaixia, Indonexia; quan hệ tổ chức tài chính, tín dụng, thương mại quốc tế và các kinh nghiệm quản lý kinh tế vĩ mô, vi mô khác...

#### *b. Nâng cao trình độ chuyên môn nhằm nâng cao năng suất lao động.*

Việc tham gia hội nhập kinh tế quốc tế và ký kết BTA đã mở đường cho các nhà đầu tư nước ngoài vào đầu tư sản xuất kinh doanh tại Việt Nam, người Việt Nam được tham gia vào các chương trình dự án của nước ngoài. Do đó, người lao động Việt Nam có điều kiện để nâng cao trình độ, kỹ thuật, nâng cao tay nghề, tăng năng suất lao động. Hơn nữa trong môi trường cạnh tranh để tìm kiếm việc làm trong điều kiện hội nhập thế giới, những người lao động Việt Nam cũng buộc phải tìm tòi học hỏi vươn lên, để có đủ tiêu chuẩn, trình

độ, làm việc trong các doanh nghiệp nước ngoài, với thu nhập cao hơn, phù hợp với xu thế phát triển của thời đại. Việc mở mang giao lưu giáo dục đào tạo với nước ngoài, tạo điều kiện cho sinh viên Việt Nam ra nước ngoài học tập, người lao động Việt Nam trong các công ty liên doanh với nước ngoài được cử ra nước ngoài học tập nâng cao tay nghề, giáo viên và các chuyên gia nước ngoài vào giảng dạy ở Việt Nam.

*c. Nâng cao năng lực quản lý cho cán bộ quản lý doanh nghiệp và các quan chức chính phủ.*

Hội nhập quốc tế chính là cơ hội để Việt Nam tham gia vào những luật chơi quốc tế, có quyền đấu tranh, thương thuyết, phát biểu các vấn đề để bảo vệ lợi ích quốc gia, nắm bắt các xu hướng quốc tế cũng như sự điều chỉnh chính sách kinh tế thương mại của các nước khác từ đó định được hướng điều chỉnh vừa phù hợp với tiến trình chung vừa khai thác triệt để những cơ hội có lợi nhất cho mình.

Với những cam kết thay đổi trong ngành ngân hàng, một hệ thống tài chính lành mạnh và hiệu quả, sẽ chuyển các khoản tiết kiệm đến những mục đích sinh lãi nhiều nhất. Với việc mở tài khoản cá nhân tại ngân hàng, tiết kiệm trong nước tăng lên và việc vay vốn sẽ dễ dàng hơn và với mức lãi suất thấp hơn. Công tác kế toán cũng sẽ được đồng nhất và chuẩn hóa.

Tự do hóa thương mại được thực hiện, các doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ có cơ hội phát triển trong một môi trường bình đẳng. Sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp này sẽ tạo ra nhiều việc làm, giảm giá thành sản phẩm hàng hóa và dịch vụ đồng thời cũng làm phong phú thêm cho các chủng loại hàng hoá trên thị trường.

Các ngành công nghiệp hiện đại và cả những ngành công nghiệp mới của Việt Nam sẽ có những bước phát triển đáng kể để có thể đáp ứng nhu cầu của thị trường Hoa Kỳ và một số các thị trường khác trên thế giới, đồng thời có các tác động tích cực đối với nền kinh tế Việt Nam như khuyến khích cạnh tranh và các cải cách trong nước thông qua việc giảm chi phí và khuyến khích hiện đại hóa.

Trong sản xuất nông nghiệp : BTA sẽ khuyến khích phát triển nông nghiệp và tăng thu nhập nghề nông như việc hạ thấp mức thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu sản xuất thức ăn gia súc, sẽ giúp tăng cường sản xuất và hạ giá thành sản phẩm, qua đó tăng sức cạnh tranh cho hàng hoá nông sản trên thị trường quốc tế.

Cải cách luật pháp và các quy định sẽ rõ ràng hơn, tinh giản các thủ tục trong việc phê chuẩn và cấp phép sẽ giảm bớt nạn quan liêu và tham nhũng. Cán bộ công nhân viên nhà nước sẽ được trả lương cao và có điều kiện được trang bị kiến thức tốt hơn.

*d. Có cơ hội để được đào tạo về nghiệp vụ và ngoại ngữ.*

Khi tham gia hội nhập, nhu cầu đầu tiên đối với các doanh nghiệp là phải biết ngoại ngữ để thuận tiện trong việc giao dịch. Yếu tố này đã thúc đẩy mạnh mẽ nhu cầu học tập ngoại ngữ của các cán bộ doanh nghiệp kể cả các

cán bộ quản lý và người lao động. Hơn nữa chính quá trình giao dịch với nước ngoài và việc các doanh nghiệp nước ngoài vào Việt Nam đầu tư sản xuất kinh doanh tạo ra môi trường thuận lợi cho người Việt Nam nâng cao trình độ ngoại ngữ của mình.

Đối với các nhà quản lý, mỗi khi tham gia đàm phán muốn đem lại hiệu quả thì phải thông thạo ngoại ngữ, hiểu biết được các thông lệ quốc tế, các tiêu chuẩn kỹ thuật thuộc lĩnh vực mình đảm nhận, do đó cần phải tự tìm hiểu học tập tự trang bị kiến thức cho mình.

Các nhà đầu tư nước ngoài muốn có hiệu quả hơn khi sử dụng lao động Việt Nam họ cũng cần phải đào tạo những lao động này về cả trình độ nghiệp vụ kỹ thuật cũng như ngoại ngữ.

Các ngành công nghiệp hiện đại cũng đòi hỏi và trợ giúp phát triển một hệ thống giáo dục phù hợp với yêu cầu của một nền kinh tế hiện đại. Mà trọng tâm sẽ là các kỹ năng : ngôn ngữ, toán học, khoa học và nghiên cứu xã hội như chính quyền, pháp luật, kinh tế, tài chính...

Người lao động Việt Nam sẽ được tiếp xúc nhiều hơn nữa với công nghệ và phương pháp quản lý tiên tiến. Họ có nhiều cơ hội hơn về đào tạo nghề và phát triển nghề nghiệp. Thu nhập tăng sẽ có cơ hội để đón nhận sự giáo dục cao hơn. Các trường đại học sẽ có được sự tài trợ cần thiết để tăng số lượng sinh viên đầu vào, qua đó cho phép nhiều người hơn bước chân vào giảng đường các trường đại học và cao đẳng. Học sau đại học cũng là một tiêu chí hàng đầu của thế hệ thanh niên Việt Nam thế kỷ 21.

## ***2.2. Những thách thức chủ yếu của Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và thực hiện các cam kết trong BTA.***

Hội nhập chính là quá trình mở rộng hợp tác đi đôi với cạnh tranh gay gắt vì lợi ích của mỗi doanh nghiệp, mỗi quốc gia, mỗi dân tộc. Tiến hành hội nhập, Việt Nam đang phải đối mặt với những thách thức to lớn :

*a. Việt Nam hội nhập, thực hiện các cam kết với các nước và các tổ chức kinh tế quốc tế trong điều kiện xuất phát điểm kinh tế thấp.*

Mặc dầu đã đạt được những thành tựu kinh tế bước đầu đáng khích lệ, nhưng thực tế trình độ phát triển kinh tế của Việt Nam còn ở mức thấp so với nhiều nước thành viên của WTO và đặc biệt là so với Hoa Kỳ. Việt Nam hiện vẫn là một nước kém phát triển với thu nhập bình quân đầu người hàng năm rất thấp (khoảng 400USD/người/năm vào năm 2002). Nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung sang kinh tế thị trường, các yếu tố của nền kinh tế thị trường đang từng bước định hình, còn chưa được đồng bộ và còn nhiều khiếm khuyết, tâm lý và tác phong tổ chức, quản lý còn chịu ảnh hưởng nhiều của cơ chế bao cấp.

Trình độ phát triển chung của nền kinh tế còn ở mức thấp so với hầu hết các nước thành viên WTO. Sản xuất trong nước còn nhiều khó khăn do nền sản xuất nhỏ và phân tán, cơ cấu ngành nghề trong hệ thống kinh tế còn nhiều

bất hợp lý, dàn trải, phương thức phân bổ các nguồn lực tản mạn thiếu định hướng, chưa hiệu quả và còn có xu hướng tạo sức ỳ từ phía các nhóm đặc quyền và được lợi nhờ bảo hộ. Quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế diễn ra chậm chạp, việc đầu tư sản xuất trong nước và đầu tư nước ngoài theo hướng thay thế hàng nhập khẩu còn chưa có những chuyển biến tích cực.

Sản xuất trong nước còn nhiều khó khăn, sản xuất nông lâm ngư nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng sản phẩm quốc nội. Nông nghiệp vẫn còn lạc hậu trong khâu thâm canh, tăng năng suất, chưa ứng dụng được rộng rãi các thành tựu công nghệ sinh học trong trồng trọt cũng như trong chăn nuôi, sản xuất vẫn mang nặng tính chất thủ công. Cơ cấu kinh tế nông nghiệp chưa phù hợp, trong nông nghiệp tỷ lệ trồng trọt vẫn lớn hơn chăn nuôi. Trong trồng trọt thì tỷ lệ cây lương thực vẫn lớn hơn cây công nghiệp và cây ăn quả. Công nghiệp chế biến chưa phát triển nên giá trị tăng thêm của sản phẩm xuất khẩu chưa cao, sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu chủ yếu ở dạng thô, hoặc mới qua sơ chế nên kim ngạch xuất khẩu chưa cao khả năng cạnh tranh thấp.

Trong nền kinh tế, nông nghiệp còn chiếm tỷ trọng lớn trong GDP, 2/3 dân số sống ở nông thôn và thu nhập phụ thuộc vào nông nghiệp như Việt Nam, thì nguồn trợ cấp từ Chính phủ vẫn tồn tại. Hiện nay, Hoa Kỳ và EU vẫn đang tài trợ cho nền nông nghiệp của mình và ồ ạt xuất khẩu sang các nước nghèo trong khi nông dân Việt Nam khó có thể chen chân được vào thị trường các nước giàu vì đủ mọi cản trở: Tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh sản phẩm, kiểm dịch thực vật như HCCP, SA 8000, ISO 14000, các thủ tục cản trở khác khi khối lượng xuất khẩu của Việt Nam tăng nhanh (như bán phá giá mà Hoa Kỳ và một số nước đã gán cho Việt Nam).

Với một nền sản xuất nhỏ và phân tán, sức cạnh tranh của hàng hoá rất kém như Việt Nam, hội nhập một mặt tạo điều kiện cho hàng hoá nước ta thâm nhập được vào thị trường quốc tế, nhưng mặt khác ta còn phải chấp nhận mở cửa thị trường cho hàng hoá của nước ngoài. Song vì sức cạnh tranh của hàng hoá nước ta còn thấp, nhiều sản phẩm trong nước sản xuất có chi phí cao hơn giá nhập khẩu, chất lượng nhiều mặt hàng còn kém hàng nhập khẩu, nên cơ hội xâm nhập thị trường quốc tế mới chỉ dừng lại ở dạng tiềm năng, trong khi đó hàng hoá nước ngoài với sức cạnh tranh cao sẽ có điều kiện tràn ngập thị trường Việt Nam.

Trong ngành công nghiệp thì công nghiệp cơ khí chế tạo chưa phát triển, mà phát triển chủ yếu là ngành công nghiệp lắp ráp, phụ thuộc vào việc cung cấp các chi tiết thiết bị từ nước ngoài do đó sản xuất không chủ động, giá thành sản phẩm cao, khả năng cạnh tranh thấp. Công nghiệp nhẹ còn mang nặng tính chất gia công cho nước ngoài (dệt may, giấy dếp), chưa chủ động được nguồn nguyên liệu, mẫu mã, cũng như thương hiệu. Đa số các doanh nghiệp của Việt Nam có quy mô nhỏ và vừa nên gặp nhiều khó khăn trong đầu tư đổi mới công nghệ, marketing và cạnh tranh trên thị trường.



*b. Việt Nam hội nhập, thực hiện các cam kết với các nước và các tổ chức kinh tế quốc tế trong điều kiện sức cạnh tranh của hàng hoá và doanh nghiệp chưa cao.*

+ Về sức cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ : Phần lớn hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam có sức cạnh tranh còn yếu, thậm chí rất yếu do công nghệ lạc hậu, năng suất thấp, giá thành cao, chất lượng không ổn định, mẫu mã, chủng loại nghèo nàn, bao bì thiếu hấp dẫn. Hiện nay vẫn còn tồn tại một số ngành sản xuất nếu không được nhà nước bảo hộ thì sẽ bị phá sản.

Khả năng cạnh tranh của các ngành dịch vụ ở nước ta nói chung còn thấp bởi công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý và kinh nghiệm kinh doanh hạn chế. Chẳng hạn bưu chính viễn thông là một trong những ngành dịch vụ đã tạo dựng được cơ sở vật chất khá hiện đại nhưng khả năng cạnh tranh vẫn không cao vì giá và chất lượng dịch vụ chưa tốt. Thêm vào đó, do được bảo hộ trong thời gian dài nên tâm lý dựa dẫm vào sự bảo hộ của nhà nước vẫn còn tồn tại trong các doanh nghiệp Nhà nước.

+ Về sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam : Việc thực hiện các nguyên tắc không phân biệt đối xử bao gồm cả Tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia (NT), cạnh tranh công bằng dành cho các doanh nghiệp của WTO, sẽ đặt ra những thách thức rất lớn. Theo nguyên tắc này, Việt Nam phải đối xử với hàng nhập khẩu như hàng sản xuất trong nước, cho phép các doanh nghiệp các nước lập công ty hoạt động thương mại và dịch vụ trên thị trường nội địa (theo lộ trình từng bước).

Ở Việt Nam hiện nay chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước, lực lượng lao động có tay nghề ít, năng suất lao động thấp, máy móc, thiết bị và công nghệ lạc hậu, chưa có đủ thời gian thích ứng với cơ chế mới, hiệu quả kinh doanh xuất khẩu còn thấp; Các loại hình doanh nghiệp khác do mới được thành lập trong thời kỳ đổi mới kinh tế, chủ yếu là các doanh nghiệp tư nhân có quy mô rất nhỏ, tiềm lực mọi mặt còn yếu, kinh nghiệm kinh doanh quốc tế còn hạn chế, thiếu vốn để sản xuất kinh doanh, nên khả năng cạnh tranh chưa cao. Hiện nay các doanh nghiệp này có xu hướng mong muốn được nhà nước bảo hộ và độc quyền tiêu thụ sản phẩm trên thị trường nội địa, do vậy họ chỉ quan tâm nhiều đến chiến lược cạnh tranh, kinh doanh trên thị trường nội địa hơn là thực thi chiến lược cạnh tranh xuất khẩu hoặc tham gia hội nhập kinh tế quốc tế.

*c. Việt Nam hội nhập thực hiện các cam kết với các nước và tổ chức kinh tế quốc tế trong điều kiện năng lực quản lý của cán bộ quản lý doanh nghiệp và quan chức chính phủ còn ở mức thấp.*

Về năng lực quản lý của đa số cán bộ quản lý doanh nghiệp của các doanh nghiệp Việt Nam chưa đáp ứng cả về chuyên môn nghiệp vụ và cả về ngoại ngữ giao tiếp. Thiếu nghiêm trọng nhất chính là thiếu người có năng lực, có kinh nghiệm hoạch định chính sách, quản lý kinh doanh, làm chủ công nghệ. Một trong những khó khăn lớn mà Việt Nam phải đương đầu trong quá trình hội nhập là yếu tố con người. Trình độ các cán bộ quản lý của ta hiện

còn chưa đáp ứng được các nhu cầu do quá trình hội nhập đặt ra. Chúng ta chưa có được đội ngũ cán bộ chuyên trách cho hợp tác kinh tế quốc tế vừa giỏi nghiệp vụ về chuyên môn, vừa có khả năng về ngoại ngữ và trình độ hiểu biết về tập quán của từng nước trong khu vực, thông lệ quốc tế, các luật lệ, quy định của tổ chức khu vực và quốc tế mình tham gia, cũng như hiểu biết sâu để phản ứng nhanh với các vấn đề kinh tế quốc tế.

Tuy chủ trương hội nhập đã được xác định rõ trong các văn kiện của Đảng, nhưng còn không ít sự khác biệt về nhận thức và hành động, lúng túng trong việc xác định mối tương quan giữa hội nhập với bảo hộ trong nước. Đặc biệt các cán bộ quản lý trong các doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế về nhiều mặt, chưa nắm bắt được đòi hỏi của tình hình, chưa có biện pháp thiết thực để tận dụng cơ hội, ứng phó với những thách thức của quá trình hội nhập.

Nhận thức chung của các doanh nghiệp, thậm chí của cả các cơ quan nhà nước về WTO và thực hiện các nguyên tắc NT khi gia nhập WTO còn rất kém hoặc nếu có thì rất sơ sài, thiếu chính xác. Các doanh nghiệp của ta vẫn bình chân như vại khi hội nhập đã đến gần, coi việc thực hiện các cam kết chỉ là việc của Nhà nước chứ không phải việc của chính mình.

+ Bộ máy quản lý Nhà nước còn yếu cả về cách thức tổ chức lẫn cơ chế vận hành :

- Quản lý Nhà nước về thương mại vẫn còn lúng túng cả về tổ chức, cơ chế, chính sách và điều hành vĩ mô. Nguyên nhân rất quan trọng là do nhận thức hoạt động thương mại trong cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng XHCN chưa rõ ràng, đầy đủ và thiếu nhất quán. Từ đó dẫn đến việc hoạch định chính sách, tổ chức thực hiện và điều hành kinh tế còn nhiều lúng túng.

- Hệ thống pháp luật nói chung, luật kinh doanh nói riêng vẫn còn nhiều khe hở, chưa bao quát hết thực tiễn hoạt động kinh doanh.

- Tổ chức hệ thống quản lý Nhà nước về thương mại chưa được hoàn thiện, hiệu lực quản lý Nhà nước về thương mại còn yếu.

- Đội ngũ cán bộ quản lý Nhà nước và quản trị kinh doanh thương mại còn yếu kém, chưa đáp ứng được yêu cầu kinh doanh theo cơ chế thị trường.

Tham gia hội nhập vào cộng đồng quốc tế cũng có nghĩa là hệ thống chính sách kinh tế - thương mại của Việt Nam đòi hỏi phải phù hợp với những quy tắc và luật lệ quốc tế. Đây cũng là một thách thức lớn đối với nước ta đang trong thời kỳ chuyển đổi kinh tế khi hệ thống chính sách của Việt Nam còn gặp nhiều bất cập, hệ thống chính sách chưa hình thành đồng bộ. Đặc biệt những biện pháp chính sách tạo lợi thế cho kinh tế và thương mại của ta mà WTO thừa nhận thì ta chưa có (chính sách thuế, phi thuế theo đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia, chế độ hạn ngạch bằng hình thức thuế, bằng định lượng hoặc kết hợp cả hai, quyền tự vệ, quy chế xuất xứ...). Trong khi đó, những chính sách, biện pháp mà WTO không thừa nhận, không phù hợp với nguyên tắc của tổ chức này thì ta vẫn còn áp dụng. Hệ thống luật pháp Việt Nam tuy đã có nhiều nỗ lực đổi

mới - đặc biệt mới đây Quốc hội Việt Nam đã tiếp tục sửa đổi một số bộ Luật và cũng đã đưa ra thêm những Bộ Luật mới - nhưng do trình độ dân trí và trình độ quản lý còn thấp, cùng với yêu cầu phải thực thi trong thực tế nên hệ thống này vẫn chưa phải là đã hoàn chỉnh được theo thông lệ quốc tế.

+ Sơ hờ và khiếm khuyết trong xây dựng các văn bản pháp luật về thương mại dịch vụ.

Thương mại dịch vụ là một lĩnh vực còn rất mới mẻ ở Việt Nam. Do vậy, các văn bản pháp luật điều chỉnh lĩnh vực này còn đơn giản và chưa đầy đủ. Hiện nay, pháp luật Việt Nam chưa có văn bản pháp luật qui định chung về thương mại dịch vụ cũng như các phương thức cung cấp dịch vụ. Đồng thời, các văn bản qui phạm pháp luật chuyên ngành điều chỉnh từng lĩnh vực cụ thể cũng không có qui định về vấn đề này. Trong khi đó, các cam kết của Việt Nam về thương mại dịch vụ trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ lại được đưa ra trên cơ sở 4 phương thức cung cấp dịch vụ của Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ của WTO (GATS). Mặc dù trong hệ thống pháp luật Việt Nam đã có các văn bản chuyên ngành điều chỉnh từng lĩnh vực dịch vụ cụ thể. Tuy nhiên, còn rất nhiều lĩnh vực dịch vụ đã được cam kết trong Hiệp định nhưng hiện nay chưa có văn bản qui phạm pháp luật điều chỉnh như dịch vụ tư vấn thuế, tư vấn kỹ thuật, tư vấn quản lý, dịch vụ tin học, dịch vụ nghiên cứu và thăm dò thị trường...

Một số ngành dịch vụ chuyên ngành tuy đã có văn bản điều chỉnh nhưng hiệu lực pháp lý không cao, thường là Nghị định của Chính phủ như Dịch vụ bưu chính viễn thông, dịch vụ kế toán, kiểm toán, dịch vụ quảng cáo... Đồng thời, các văn bản này chưa hoàn toàn phù hợp với thông lệ, qui tắc và tiêu chuẩn quốc tế. Đây là những ngành dịch vụ có vị trí rất quan trọng trong nền kinh tế, do vậy cần sớm ban hành những văn bản có giá trị pháp lý cao như luật hoặc pháp lệnh (ví dụ Pháp lệnh Bưu chính viễn thông, Pháp lệnh Quảng cáo...) và phù hợp với các cam kết của BTA, các qui tắc và chuẩn mực quốc tế để điều chỉnh các lĩnh vực dịch vụ này góp phần quản lý có hiệu quả và đưa các hoạt động cung cấp các dịch vụ này đi vào nề nếp.

Hiện nay Việt Nam chưa tiến hành phân loại các ngành dịch vụ theo bảng phân loại dịch vụ của Liên Hiệp quốc (CPC) nhưng cam kết của Việt Nam trong BTA (phụ lục G) lại theo bảng phân loại này. Chính vì vậy, việc nhanh chóng ban hành chính thức bảng phân loại dịch vụ này là rất cần thiết để tạo thuận lợi cho việc quản lý các ngành dịch vụ ở Việt Nam cũng như thực thi Hiệp định này và tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình gia nhập WTO của Việt Nam. Việt Nam hiện nay còn duy trì sự bảo hộ của Nhà nước đối với rất nhiều các ngành dịch vụ tài chính, ngân hàng, dịch vụ pháp lý, dịch vụ quảng cáo, dịch vụ viễn thông... trong khi đó, Việt Nam lại cam kết trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ về việc từng bước mở cửa một phần hoặc toàn bộ các ngành dịch vụ của Việt Nam từ trước tới nay vẫn còn được sự bảo hộ của Nhà nước. Do vậy, chúng ta cần phải có sự điều chỉnh về chính sách bảo hộ cũng như các văn bản pháp luật trong lĩnh vực này theo hướng Nhà nước chỉ bảo hộ những ngành dịch vụ thiết

yếu, sống còn với nền kinh tế quốc dân còn non yếu của chúng ta hoặc những dịch vụ liên quan đến chủ quyền an ninh quốc gia cho phù hợp với cam kết của Việt Nam trong BTA cũng như thông lệ quốc tế.

**3. Kinh nghiệm của một số nước trong quá trình thực hiện các cam kết quốc tế.**

**3.1. Kinh nghiệm của Thái Lan trong việc thực hiện các cam kết quốc tế :**

*a. Cam kết giảm Thuế quan:*

Thuế quan là hàng rào cản trở chủ yếu đối với hàng nhập khẩu vào Thái Lan. Các biện pháp thuế quan đóng vai trò quan trọng đối với Thái Lan bởi sự đóng góp của nó vào ngân sách quốc gia. Tuy vậy, bắt đầu từ năm 1990, Thái Lan đã giảm thuế đối với các sản phẩm trung gian và đơn giản hoá việc phân loại thuế quan.

Do thực hiện chương trình cải cách thuế quan, 36 nhóm thuế suất khác nhau được áp dụng trước kia giảm xuống còn 6 nhóm, đó là:

- Các sản phẩm được miễn thuế như trang thiết bị y tế và phân bón.
- Nguyên liệu thô, linh kiện điện tử, và các loại xe vận tải quốc tế.
- Các sản phẩm cơ bản và tư liệu sản xuất.
- Các sản phẩm trung gian.
- Các loại thành phẩm.
- Các sản phẩm cần bảo hộ đặc biệt.

Giai đoạn hai của chương trình cải cách thuế quan bắt đầu từ cuối năm 1994. Đây là chương trình giảm thuế quan theo cam kết của Thái Lan trong GATT và AFTA. Giảm thuế quan đối với trên 90% dòng thuế, thuế đối với 3900 mặt hàng sẽ giảm dần cho tới năm 1997, tức là mức thuế bình quân giảm từ 27,24% năm 1994 xuống 17,01% năm 1997; Hàng loạt thuế đã giảm từ 39% xuống 6%. Tuy nhiên, một số mặt hàng không thuộc danh sách giảm thuế là linh kiện ô tô với mức thuế trên 60%, rượu và thuốc lá 60%.

*b. Cam kết giảm các biện pháp phi quan thuế*

Thực hiện chính sách tự do hoá thương mại, Thái Lan đã giảm bớt các biện pháp phi quan thuế đối với xuất và nhập khẩu. Các mặt hàng hạn chế nhập khẩu vào Thái Lan bằng các biện pháp phi quan thuế đã giảm từ 5% năm 1985 xuống còn 2% năm 1994. Nhìn chung Thái Lan hạn chế sử dụng các biện pháp phi quan thuế.

*Đối với hạn ngạch nhập khẩu:* Hạn ngạch nhập khẩu áp dụng đối với máy móc, giấy, hoá chất, máy nông nghiệp bình chứa gas để nấu nướng, máy cưa đĩa. Thái Lan đã chuyển biện pháp cấp phép đối với 23 nhóm nông sản sang hạn ngạch thuế quan và thuế hoá các biện pháp phi thuế quan đối với các nông sản này. Hầu hết chúng là nông sản nguyên liệu thô, bao gồm sữa chưa cô đặc, khoai tây, hành, tỏi, cà phê, chè, hạt tiêu, ngô, gạo, đậu tương, lá thuốc

lá. Thuế suất trong hạn ngạch ban đầu đối với các nông sản này thay đổi từ 20% đến 60%. Thuế suất ngoài hạn ngạch thay đổi từ 40% đến 242%.

*Cấp phép nhập khẩu:* Thái Lan đã giảm số nhóm hàng nhập khẩu cần có giấy phép từ 42 (năm 1995 - 1996) xuống còn 23 (năm 1997). Các mặt hàng phải có giấy phép nhập khẩu bao gồm: nguyên vật liệu, dược phẩm, xăng dầu, hàng công nghiệp, hàng dệt, nông sản và tất cả các loại lương thực thực phẩm phục vụ tiêu dùng của con người.

Giấy phép nhập khẩu không tự động cũng được áp dụng đối với động cơ, bộ phận phụ tùng đã qua sử dụng của xe máy có dung tích không quá 50<sup>cc</sup> và bánh xe có bán kính không quá 10 inches. Giấy phép nhập khẩu chỉ cấp cho các doanh nghiệp nhà nước.

Bên cạnh yêu cầu về cấp phép nhập khẩu thuộc thẩm quyền của Bộ thương mại, nhập khẩu các sản phẩm lương thực thực phẩm, thuốc men, mỹ phẩm, chất độc hại, chất gây nghiện, chất kích thích, các trang thiết bị và dụng cụ y tế còn phải được sự chấp thuận của cơ quan quản lý thuốc và thực phẩm của Thái Lan. Nhìn chung, các quy định nhập khẩu lương thực, thực phẩm, thuốc men của Thái Lan là một rào cản đối với nhập khẩu do thời gian chậm trễ kéo dài trước khi được chấp thuận đưa vào thị trường và hệ thống giấy phép nhập khẩu độc quyền.

*Xác định trị giá tính thuế hải quan :* Trong giai đoạn 1996- 1999, Cục hải quan Thái Lan thường sử dụng giá hoá đơn cao nhất của sản phẩm cùng loại nhập khẩu từ bất kỳ nước nào trong thời gian trước đó để xác định trị giá tính thuế. Các nhân viên Hải quan Thái Lan sử dụng công thức giá CIF để tính giá chịu thuế, hoặc công thức giá FOB + 10% cước vận tải + 5% phí bảo hiểm.

Như vậy có thể nhận thấy rằng thủ tục và phương pháp xác định trị giá tính thuế hải quan của Thái Lan khá tùy tiện, phụ thuộc vào cách áp dụng của các nhân viên Hải quan. Tuy nhiên từ tháng 5/2000, Thái Lan đã sử dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế nhập khẩu theo trị giá giao dịch như quy định trong Hiệp định về xác định trị giá thuế quan của WTO.

*Chương trình nội địa hoá:* Thái Lan đưa ra yêu cầu về hàm lượng nội địa đối với sản xuất ô tô con (54%), xe tải nhẹ (65- 80%), xe tải và xe buýt (40- 50%), xe máy (70%) và sản phẩm sữa (phải mua tối thiểu 50 tấn sữa nguyên liệu của địa phương/ngày trong năm hoạt động đầu tiên). Tuy nhiên Thái Lan đã cam kết loại bỏ toàn bộ các yêu cầu về nội địa hoá vào cuối năm 1999 theo quy định của hiệp định TRIMS của WTO. Thái Lan đã tiến hành sửa đổi các văn bản pháp luật trong nước để loại bỏ dần yêu cầu về hàm lượng nội địa hoá trong năm 1999, phù hợp với thời hạn quá độ cho phép trong hiệp định TRIMS.

*Khuyến khích đầu tư:* Ủy ban đầu tư (Board of investment – BOI) của Thái Lan đã đưa ra những ưu đãi và khuyến khích đầu tư đối với các công ty nước ngoài đạt những mục tiêu cụ thể về tỷ lệ xuất khẩu hoặc chấp nhận các yêu cầu về cân bằng thương mại. Hình thức khuyến khích có thể là miễn, giảm thuế, phí, thuế nhập khẩu, quỹ khuyến khích xuất khẩu và các hình thức ưu

đãi thuế khác. Nhằm khuyến khích đầu tư nước ngoài, khắc phục hậu quả khủng hoảng kinh tế khu vực năm 1997, BOI đã tạm thời nới lỏng nhiều điều kiện về miễn thuế và phí.

Chương trình khuyến khích xuất khẩu đưa ra các hình thức ưu đãi chủ yếu sau: Miễn thuế nhập khẩu đối với các nguyên vật liệu nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu; Khấu trừ 5% phần thu nhập tăng lên của năm trước do xuất khẩu khỏi phần thu nhập chịu thuế,... tuy nhiên, luật khuyến khích đầu tư không quy định tiêu chuẩn cụ thể để được hưởng những ưu đãi, khuyến khích này.

*Trợ cấp* : Ngân hàng Trung ương Thái Lan được giao nhiệm vụ hỗ trợ tài chính đối với các dự án ưu tiên thông qua chương trình tái tài trợ tín dụng công nghiệp. Mỗi công ty, với tổng tài sản cố định không vượt quá 20 triệu bath đều được phân bổ định mức tín dụng để phát hành lệnh phiếu. Tổng giá trị tái tài trợ là 50% mệnh giá lệnh phiếu. Ủy ban quốc gia về xúc tiến đầu tư và xuất khẩu chịu trách nhiệm quản lý chương trình này. Chương trình này hướng mục tiêu vào hỗ trợ tài chính cho các ngành công nghiệp phục vụ phát triển nông thôn.

Thái Lan không duy trì trợ cấp xuất khẩu cho nông sản trừ chương trình tín dụng cả gói. Thái Lan cho rằng chương trình này phù hợp với các quy định của WTO. Hỗ trợ trong nước của Thái Lan tập trung vào gạo, sữa tươi, đường.

### **3.2. Kinh nghiệm của Trung Quốc trong việc đàm phán và xây dựng lộ trình gia nhập WTO**

#### **a. Kinh nghiệm trong đàm phán :**

Trung Quốc rất mềm dẻo trong vận dụng các nguyên tắc đàm phán, kiên trì, biết nhượng bộ trên cơ sở những nguyên tắc nhất định.

Kể từ khi làm đơn xin khôi phục lại vị trí tại GATT, đến khi được gia nhập chính thức tổ chức Thương mại thế giới (WTO) Trung Quốc phải mất 15 năm. Trong quá trình đàm phán lâu dài này, có những lúc đàm phán tiến triển rất tốt, có lúc đàm phán bị trì hoãn, tiến triển chậm chạp, do tác động của nhiều sự kiện trong nước và nước ngoài, có lúc Trung Quốc rất thiết tha nhưng có lúc Trung Quốc tỏ ra rất lạnh nhạt. Cuối cùng nhờ kiên trì và những quyết tâm, Trung Quốc đã đạt được những mục tiêu của mình.

Trong đàm phán Trung Quốc đã nhượng bộ nhiều, tuy nhiên các nhượng bộ đều được thực hiện trên cơ sở ba nguyên tắc nhất quán là : (1) Trung Quốc gia nhập WTO với tư cách là nước đang phát triển; (2) Trung Quốc phải gánh vác nghĩa vụ tương xứng với thực lực của mình; (3) Trung Quốc gia nhập WTO lấy vòng đàm phán Uruguay làm cơ sở.

Nhượng bộ nổi bật nhất là Trung Quốc đã nới lỏng hạn chế về số lượng nhập khẩu, xoá bỏ trợ cấp cho nông nghiệp, cho phép phía nước ngoài được sở hữu 49% cổ phần ban đầu của các công ty viễn thông và sau hai năm gia nhập WTO con số này sẽ tăng lên trên 50%. Trong lĩnh vực điện ảnh, Hoa Kỳ đòi Trung Quốc mỗi năm phải nhập 20 bộ phim của Hoa Kỳ. Trong lĩnh vực điện tử, nâng mức cổ phần cao nhất lên 49% và sau 2 năm nâng lên 50%. Về ngân hàng, đồng ý cho phép ngân hàng nước ngoài trong vòng 2 năm sau khi gia nhập WTO có thể cấp

tiền vay bằng nhân dân tệ (NDT) cho các xí nghiệp Trung Quốc, trong vòng 5 năm có thể kinh doanh dịch vụ bán lẻ tiền tệ. Ngân hàng nước ngoài có thể cấp tín dụng về nghiệp vụ ô tô...

Một số các chuyên gia đã tham gia đàm phán của Trung Quốc cho rằng việc gia nhập WTO của Trung Quốc là rất cần thiết, vì vậy để ký kết Hiệp định với Hoa Kỳ, họ phải nhượng bộ, vấn đề là ở chỗ các nhượng bộ này không vi phạm các nguyên tắc cơ bản, nhất quán đã được đề ra trong phương án đàm phán từ ban đầu.

Đặc biệt để tránh mâu thuẫn bất đồng không cần thiết, Trung Quốc giữ bí mật các nhượng bộ và những nội dung cam kết, bởi vì theo họ, nếu để giới chức tranh luận thì chưa biết đến bao giờ mới ký được cam kết và bất kỳ một nhượng bộ nào cũng gặp phải sự phản đối của các cơ quan hay ban ngành có liên quan. Trên thực tế, hầu hết các xí nghiệp Trung Quốc đều muốn được bảo hộ trong thời gian lâu dài từ 15- 20 năm, nhưng Chính phủ thì không cho phép làm như vậy. Vì thế, sau nhiều lần bàn luận mà nội bộ vẫn chưa đi đến thống nhất, cuối cùng đích thân Thủ tướng Chu Dung Cơ phải trực tiếp đứng ra đàm phán. Trong 7 nội dung cốt yếu cuối cùng trước khi ký kết, Trung Quốc chịu nhượng bộ 2 nội dung, Hoa Kỳ chịu nhượng bộ 5 nội dung.

*b. Trong việc xây dựng lộ trình gia nhập WTO :*

Công tác chuẩn bị cho việc gia nhập WTO được thực hiện khẩn trương kể từ đầu thập kỷ 90. Có thể tóm tắt công tác chuẩn bị gia nhập WTO của Trung Quốc ở những điểm chính như sau :

- Đẩy mạnh công cuộc cải cách các doanh nghiệp nhà nước : Từ năm 1993, quá trình cải cách doanh nghiệp nhà nước ở Trung Quốc chuyển sang giai đoạn mới : xây dựng thể chế xí nghiệp hiện đại. Thể chế này được khái quát trên 2 nội dung chính là : 1) Doanh nghiệp thực hiện chế độ pháp nhân, có quyền chiếm dụng, sử dụng, quản lý các tài sản mà họ nắm giữ, nghĩa là họ có cả quyền sở hữu và quyền kinh doanh, khác với trước kia nhà nước vẫn nắm giữ quyền sở hữu, chỉ giao quyền kinh doanh cho doanh nghiệp. Nhà nước chỉ là chủ sở hữu phần vốn thuộc về nhà nước và sẽ có đại diện tương ứng với số vốn đó trong hội đồng quản trị của doanh nghiệp. 2) Các doanh nghiệp hoạt động như các công ty trách nhiệm hữu hạn hay các công ty cổ phần. Các doanh nghiệp phải cải tổ thành các công ty trách nhiệm hữu hạn, tức là công ty có bao nhiêu vốn thì chỉ có thể chịu trách nhiệm trên số vốn đó, Nhà nước không chịu trách nhiệm gì về những thiệt hại bên ngoài số vốn mà Nhà nước thực sự sở hữu. Sự chuyển biến này đã ràng buộc các doanh nghiệp nhà nước phải hoạt động và chịu trách nhiệm trong phạm vi số vốn của mình, họ không có quyền đòi hỏi nhà nước phải chịu trách nhiệm về những tổn thất bên ngoài số vốn của Nhà nước. Do vậy làm giảm được tình trạng nợ nần và những quyết định vô trách nhiệm của các doanh nghiệp.

- Cải cách mạnh mẽ trong lĩnh vực tiền tệ : Mục tiêu của cải cách là làm tăng vai trò của cơ chế thị trường trong chính sách tỷ giá và thông qua đó, thiết lập một mức tỷ giá sát thực, biến tỷ giá thành một đòn bẩy kinh tế hữu

hiệu, thống nhất các mức tỷ giá và chấp thuận một tỷ giá chung, thả nổi dựa vào thị trường có quản lý, xoá bỏ chế độ giữ lại ngoại hối, thực hiện chế độ giao nộp ngoại hối.

Năm 1994 Trung Quốc đã phá giá đồng NDT 50%, sau đó quyết tâm giữ ổn định giá đồng NDT bằng việc thi hành các chính sách tiền tệ ổn định, lành mạnh. Thúc đẩy cải cách theo thị trường về lãi suất, xây dựng chế độ lãi suất thị trường, lấy lãi suất của ngân hàng nhân dân làm cơ sở, điều chỉnh theo lãi suất thị trường, lấy quan hệ cung cầu quyết định lãi suất tiền gửi, tiếp tục mở cửa với bên ngoài theo nguyên tắc cạnh tranh bình đẳng, cùng có lợi, tăng cường sự hợp tác với các Ngân hàng Trung ương châu Á.

- Tiếp tục các nỗ lực cải cách ngân hàng : Áp dụng các kinh nghiệm quản lý tiên tiến của các ngân hàng nước ngoài trên cơ sở nắm vững các quy tắc của WTO để chuẩn bị tốt cho cạnh tranh trong thế kỷ tới. Xây dựng hệ thống quản lý và tư tưởng kinh doanh với trọng tâm là hiệu quả và lợi nhuận, chuyển từ kinh doanh coi trọng hoàn thành chỉ tiêu về số lượng sang chất lượng và hiệu quả, chuyển từ phương thức kinh doanh phân tán sang phương thức kinh doanh có hệ thống, chuyển từ kinh doanh chạy theo nghiệp vụ sang kinh doanh hướng theo khách hàng, tăng vốn, giảm các khoản nợ khó đòi thông qua các biện pháp tăng cường chế độ trách nhiệm cho vay.

- Đẩy mạnh cải cách kinh tế nông thôn : Chính phủ hỗ trợ giá cho việc mua ngũ cốc và khuyến khích nông dân phát triển những nông phẩm được ưa chuộng trên thị trường, đặc biệt là thị trường thế giới, bằng việc nâng giá đáng kể các sản phẩm có chất lượng, đồng thời tăng chi cho công nghệ phục vụ nông nghiệp và khuyến khích phát triển công nghiệp chế biến làm lợi cho nông dân. Trung Quốc đã đưa ra thuyết ba đại diện và cho phép phát triển Đảng trong khu vực kinh tế tư nhân, coi trọng hơn khu vực kinh tế tư nhân.

## **II- KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT VỀ LĨNH VỰC THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ VÀ XÂY DỰNG LỘ TRÌNH GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM**

**1- Thực trạng thực hiện các cam kết về lĩnh vực thương mại hàng hoá (TMHH) và thương mại dịch vụ (TMDV) trong BTA của Việt Nam :**

### ***1.1. Các cam kết về lĩnh vực TMHH và TMDV giữa Việt Nam và Hoa Kỳ***

#### **A - CÁC CAM KẾT VỀ LĨNH VỰC TMHH :**

TMHH là nội dung cơ bản và cốt lõi nhất của Hiệp định. Hai bên cam kết, khi Hiệp định có hiệu lực sẽ dành cho nhau lập tức và vô điều kiện Quy chế Tối huệ quốc (MFN), tức là hàng hóa có xuất xứ tại/từ một bên sẽ được đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho hàng hóa tương tự có xuất xứ tại/từ bất cứ nước thứ ba nào khác trong tất cả các lĩnh vực liên quan như : thuế, phí, thủ tục xuất nhập khẩu, cấp giấy phép... Hai bên cũng giành cho nhau Quy chế đối xử Quốc gia (NT) có nghĩa là dành cho hàng hóa nhập khẩu



sự đối xử như hàng hóa trong nước (trên thực tế Việt Nam đã giành cho Hoa Kỳ MFN từ 1/1/1997).

Về thuế nhập khẩu : Ngoài cam kết dành ngay lập tức và vô điều kiện thuế suất tối huệ quốc cho hàng hoá Hoa Kỳ. Việt Nam còn cam kết sau 3 năm kể từ Hiệp định có hiệu lực sẽ giảm thuế nhập khẩu cho hơn 200 mặt hàng và giữ nguyên thuế suất thuế nhập khẩu của 20 mặt hàng khác. Trong đó có nhiều mặt hàng mà doanh nghiệp Hoa Kỳ đặc biệt quan tâm như nho, táo, khoai tây, bột mì, ngô, đậu tương, động cơ ô tô, máy điều hoà không khí, máy đông lạnh... Mặc dù số lượng mặt hàng Việt Nam cam kết giảm thuế và không tăng thuế chỉ chiếm chưa tới 4% số lượng các mặt hàng trong biểu thuế của Việt Nam. Song đây là cố gắng lớn của Việt Nam bởi việc giảm thuế nhập khẩu cho hàng hoá của Hoa Kỳ cũng sẽ được áp dụng cho tất cả các quốc gia khác đã ký điều khoản tối huệ quốc trong quan hệ thương mại với Việt Nam.

Về hạn ngạch và giấy phép nhập khẩu : Việt Nam cam kết sẽ loại bỏ dần trong thời gian từ 2 - 10 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực. Thực tế, Việt Nam đã đẩy nhanh việc thực hiện cam kết này. Cụ thể, ngày 4/4/2001, Thủ tướng Chính phủ đã quyết định kể từ ngày 1/1/2003 sẽ chỉ còn 2 nhóm hàng chịu sự điều chỉnh của biện pháp hạn chế số lượng thuần túy (hạn ngạch nhập khẩu) là xăng dầu và đường. Giấy phép nhập khẩu áp dụng cho các mặt hàng khác hoặc là được xóa bỏ hoặc là được chuyển sang hình thức quản lý khác thông thoáng hơn và phù hợp hơn với thông lệ quốc tế. Gần đây, một số doanh nghiệp đề nghị đưa một số mặt hàng nhập khẩu vào diện phải có giấy phép nhập khẩu. Tuy nhiên, theo quy định của Hiệp định "nếu một mặt hàng không xuất hiện trong phụ lục B1 (mặt hàng phải có giấy phép nhập khẩu) thì Việt Nam sẽ không áp dụng giấy phép nhập khẩu cho mặt hàng đó trong suốt thời gian Hiệp định có hiệu lực". Quy định này gần như loại trừ khả năng Việt Nam áp dụng giấy phép nhập khẩu cho những mặt hàng mới như bông, muối, gạo, trứng, gia cầm. Nói là "gần như" vì theo Hiệp định, Việt Nam vẫn có quyền vận dụng điều khoản về "hành động khẩn cấp" để hạn chế nhập khẩu những mặt hàng này. Nhưng việc áp dụng điều khoản này đòi hỏi Việt Nam phải tuân thủ một quy trình tương đối phức tạp.

Về giá tối thiểu bằng USD để tính thuế nhập khẩu : Việt Nam cam kết sẽ bãi bỏ trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực. Đây thực sự là một công việc rất lớn của Bộ Tài chính, Tổng cục hải quan vì phải tìm ra được giải pháp mới hữu hiệu thay thế bằng giá tối thiểu tính thuế. Từ trước tới nay, bằng giá này vẫn được coi là công cụ hữu hiệu để hạn chế các doanh nghiệp nhập khẩu khai man trị giá tính thuế.

Về quyền kinh doanh (theo Hiệp định được hiểu là quyền XNK hàng hoá). Việt Nam cam kết trong Hiệp định như sau: Ba năm sau khi Hiệp định có hiệu lực, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động hợp pháp với quy mô lớn tại Việt Nam sẽ được quyền XNK hàng hoá như doanh nghiệp Việt Nam. Công dân và công ty Hoa Kỳ cũng bắt đầu được liên doanh với doanh nghiệp Việt Nam để kinh doanh XNK, nhưng phần vốn góp của

phía Hoa Kỳ không được vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. Cả hai loại doanh nghiệp trên tạm thời chưa được nhập khẩu khoảng 2.000 mặt hàng (chi tiết trong phụ lục C và D của Hiệp định). Sáu năm sau khi Hiệp định có hiệu lực, hạn chế về mức vốn của Hoa Kỳ trong công ty liên doanh XNK được nâng lên 51%. 7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực, công dân và công ty Hoa Kỳ sẽ được thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ để kinh doanh XNK, trừ những mặt hàng chưa được nhập khẩu còn hiệu lực trong phụ lục C và D.

Về quyền phân phối (quyền thành lập một thực thể pháp lý tại Việt Nam để cung ứng dịch vụ phân phối, tức là bán buôn và bán lẻ hàng hoá). Việt Nam không đưa ra cam kết về cung cấp dịch vụ phân phối qua biên giới, tức là loại trừ khả năng bán lẻ hàng hoá từ nước ngoài vào Việt Nam qua Internet, qua catalogue... doanh nghiệp nước ngoài chỉ được mở 1 điểm bán lẻ, kể từ điểm thứ hai phải xin phép cơ quan Nhà nước Việt Nam có thẩm quyền. Ba năm sau khi Hiệp định có hiệu lực, công dân và công ty Hoa Kỳ mới được liên doanh với đối tác Việt Nam. 7 năm sau mới được thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ để kinh doanh bán buôn và bán lẻ. Việt Nam không cho phép nước ngoài thành lập thực thể pháp lý tại Việt Nam để chuyên kinh doanh phân phối các mặt hàng quan trọng đối với nền kinh tế như xăng dầu, phân bón, thuốc trừ sâu, bia rượu, thuốc lá, thuốc chữa bệnh, kim loại quý, đá quý, gạo, bột mì... Rất nhiều mặt hàng khác (khoảng gần 2.000 mặt hàng) chỉ được kinh doanh bán buôn bán lẻ sau từ 8-10 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Các doanh nghiệp Việt Nam không thể bỏ qua một yếu tố nữa là chính sách thương mại của Hoa Kỳ. Đó là quy chế tối huệ quốc có hiệu lực từng năm, quy định hạn ngạch cho hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ, những hàng rào khó vượt qua về kỹ thuật và vệ sinh đối với hàng xuất khẩu vào Hoa Kỳ, những biện pháp thương mại có liên quan đến môi trường...

#### B - CÁC CAM KẾT VỀ LĨNH VỰC TMDV :

Hiệp định đã đề cập đến thương mại dịch vụ dựa theo mô hình của Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ của WTO (GATS). Trong Hiệp định thương mại, Hoa Kỳ dành cho các công dân và công ty của Việt Nam sự tiếp cận như Hoa Kỳ dành cho các thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) như được thể hiện trong lộ trình của Hiệp Định GATS. Cùng với các ngành dịch vụ khác, Việt Nam lần đầu tiên đồng ý tự do hoá một loạt các ngành dịch vụ trong đó bao gồm các dịch vụ viễn thông, kế toán, ngân hàng và phân phối. Các cam kết rộng mở này sẽ tạo ra những cơ hội có giá trị và bảo đảm việc tiếp cận dễ dàng thị trường Việt Nam và thị trường Hoa Kỳ đối với các nhà đầu tư và công ty của mỗi nước. Những cam kết này cũng thể hiện việc Việt Nam cam kết hội nhập vào nền kinh tế quốc tế và đích cuối cùng là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Tương tự như Hiệp định GATS, Hiệp định này định nghĩa Thương mại dịch vụ theo bốn "hình thức cung cấp" mà dịch vụ được cung cấp như sau:

Hình thức 1: Cung cấp "Qua biên giới" diễn ra khi một nhà cung cấp dịch vụ ở một nước cung cấp dịch vụ cho một khách hàng ở một nước khác.

Hình thức 2 - "Sử dụng ở nước ngoài" diễn ra khi một công dân của một nước đi đến một nước khác nơi mà ở đó anh ta được cung cấp một dịch vụ.

Hình thức 3 - Một nhà cung cấp dịch vụ được coi là có một sự "hiện diện thương mại" khi nhà cung cấp đó thiết lập một chi nhánh hoặc công ty con hay văn phòng ở một nước khác để cung cấp một dịch vụ ở đó.

Hình thức 4 - "Hiện diện thể nhân" nói đến tình huống một người đi từ một nước sang một nước khác và ở đó cung cấp một dịch vụ cho một khách hàng.

**Lộ trình cam kết của Hoa Kỳ :** Hoa Kỳ mở cửa thị trường dịch vụ cho Việt Nam như đối với các nước thành viên WTO. Cụ thể Hoa Kỳ đã cam kết mở cửa 103 phân ngành dịch vụ, không kèm theo điều kiện, hạn chế gì, thuộc các lĩnh vực : dịch vụ pháp lý; dịch vụ tư vấn về quản lý, thuế, pháp lý, khoa học kỹ thuật; dịch vụ kế toán, kiểm toán; quy hoạch cảnh quan; các dịch vụ liên quan đến nông, lâm nghiệp, hải sản; dịch vụ liên quan đến khai khoáng: phân bố năng lượng; cung cấp nhân lực; các dịch vụ bảo vệ điều tra; duy trì sửa chữa trang thiết bị; dịch vụ về ảnh; một số dịch vụ xuất bản, phục vụ hội nghị; dịch vụ vi tính; dịch vụ bất động sản; dịch vụ thông tin viễn thông; dịch vụ xây dựng kiến trúc; dịch vụ phân phối; dịch vụ giáo dục; dịch vụ môi trường; bảo hiểm; ngân hàng; y tế và xã hội ; dịch vụ du lịch và dịch vụ vận tải giao nhận đường không, đường sắt, đường bộ. Riêng dịch vụ về chứng khoán (dịch vụ tài chính) Hoa Kỳ có hạn chế hơn : đối với phương thức 1 (cung cấp qua biên giới) Hoa Kỳ không cam kết mở cửa thị trường, còn phương thức 3 (hiện diện thương mại) thì chỉ cho phép thành lập Văn phòng đại diện.

**Lộ trình cam kết của Việt Nam :** Theo Phụ lục G, Việt Nam cam kết mở cửa cho Hoa Kỳ tham gia từng bước vào kinh doanh ở 8/11 ngành dịch vụ (55 phân ngành dịch vụ trong số 155 phân ngành) theo phân loại của WTO. Đó là : Dịch vụ pháp lý, kế toán, kiểm toán, tư vấn về thuế, kiến trúc, kỹ thuật, vi tính, quảng cáo, nghiên cứu thăm dò thị trường, tư vấn quản lý; dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng, dịch vụ viễn thông cơ bản; thi công xây dựng nhà cao tầng, các công trình dân sự; dịch vụ bán buôn bán lẻ, đại lý cho nước ngoài; một số dịch vụ thuộc lĩnh vực giáo dục; một số dịch vụ bảo hiểm, ngân hàng, dịch vụ bệnh viện, chữa răng và khám bệnh; một số dịch vụ về khách sạn, nhà hàng, đại lý và điều phối du lịch lữ hành. Ngoài cam kết nền chung áp dụng cho tất cả các ngành, lĩnh vực trong lộ trình, Việt Nam còn cam kết về mở cửa thị trường và thực hiện đối xử quốc gia cho từng lĩnh vực, ngành, phân ngành theo từng phương thức cung cấp dịch vụ nhất định, nhưng có thể có kèm theo những điều kiện nhất định hay sau một thời gian nhất định. (Xem thêm phần Phụ lục).

**1.2. Tình hình thực hiện các cam kết về lĩnh vực TMHH và TMDV trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ của chính phủ và các doanh nghiệp Việt Nam**

+ Đối với chính phủ :

Chính phủ hai bên đã có những biện pháp tích cực để thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ. Chính phủ Hoa Kỳ đã có dự án STAR hỗ

trợ Việt Nam triển khai Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ, chính phủ Việt Nam cũng đã có chương trình hành động cụ thể thực hiện BTA. Hai bên đã tổ chức nhiều cuộc hội thảo và các cuộc xúc tiến thương mại

Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ sau hơn hai năm đi vào thực hiện đã có dấu hiệu tích cực góp phần quan trọng vào việc bình thường hoá quan hệ kinh tế thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, phục vụ lợi ích phát triển thương mại và đầu tư giữa hai nước. Theo Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ, các lĩnh vực như ngân hàng, bảo hiểm, viễn thông ở Việt Nam đã dần dần mở cửa theo lộ trình. Về viễn thông, Chính phủ và Quốc hội Việt Nam đã cho thành lập Bộ bưu chính viễn thông, mở rộng quyền kinh doanh cho các doanh nghiệp Việt Nam, không để một công ty nắm giữ độc quyền như trước và xây dựng lộ trình giảm giá băng khu vực.

Về lĩnh vực ngân hàng Việt Nam có chương trình hỗ trợ của WB để hiện đại hoá ngân hàng, cải cách nâng cao hiệu quả quản lý ngân hàng, điều chỉnh quản lý tỷ giá và giảm mức kết hối ngoại tệ xuống 30 %

Chính phủ Việt Nam đã thực hiện lộ trình mở cửa thị trường ngay khi Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ có hiệu lực, thực hiện nguyên tắc đối xử Tối huệ quốc MFN đối với thuế và phí đánh vào hàng hoá nhập khẩu, luật và các qui định liên quan đến bán và chào bán các hàng hoá xuất nhập khẩu...

Cụ thể, mức thuế bình quân sẽ giảm từ 40 - 50% khi chưa ký Hiệp định xuống chỉ còn khoảng 3 - 4%. Theo số liệu của Ngân hàng thế giới, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong năm đầu tiên, sau khi Hiệp định được phê chuẩn, tăng lên gần gấp đôi mức của năm 1999, và 2000. Một số mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sẽ được hưởng lợi lớn từ mức thuế theo quy chế MFN so với mức thuế trước đây như hàng nông sản chế biến, bia và thuốc lá, hàng dệt, hàng may mặc, hàng da, hàng chế tạo công nghiệp nhẹ, hàng chế tạo cơ bản, hóa chất, cao su, nhựa, hàng điện tử và máy móc.

Thực hiện đối xử Quốc gia không phân biệt đối xử doanh nghiệp trong nước và ngoài nước, về thuế và phí đối với tất cả các hàng hoá trừ ô tô dưới 12 chỗ ngồi, nguyên liệu sản xuất thuốc lá, nhiên liệu, kim loại và phân bón. Việt Nam không ban hành các qui định kỹ thuật với các mục đích chính đáng cao hơn mức cần thiết nhằm hạn chế thương mại như trong các lĩnh vực an ninh quốc gia, chống gian lận thương mại, bảo vệ sức khoẻ cộng đồng, bảo vệ môi trường...

Việt Nam đối xử công bằng giữa nhà đầu tư trong nước và các Nhà đầu tư Hoa Kỳ và Việt Nam trong việc mua lại, mở rộng, quản lý điều hành, bán, định đoạt các khoản đầu tư theo Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ

Chính phủ Việt Nam công khai hoá các văn bản pháp luật trên các phương tiện truyền thông, báo nói, báo hình theo Chương VI về tính minh bạch, công khai và quyền khiếu kiện

Chính phủ Việt Nam công bố lộ trình thực hiện cam kết như : sau 2 năm Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực, vào cuối 2003 và 2004 chỉ thu phí và các phụ phí liên quan đến xuất nhập khẩu tương ứng với các chi phí dịch vụ bỏ ra, loại bỏ hạn chế định lượng các mặt hàng công

nghiệp trong phụ lục B1. Sau 3 năm đảm bảo quyền thế chấp và chuyển nhượng quyền sử dụng đất của các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, loại bỏ hạn chế số lượng nhập lốp, ô tô, giấy chưa tẩy, giảm thuế nhập khẩu các mặt hàng công nghiệp đã cam kết theo Phụ lục E5. Sau 4 năm (cuối 2005 và 2006) đảm bảo loại bỏ sự phân biệt về giá, phí đối với tất cả các hàng hoá dịch vụ trong đó có giá điện, loại bỏ hạn chế số lượng nhập khẩu các mặt hàng trong Phụ lục B, như phân bón, các loại giấy viết, ô tô chở 10 người trên xe...

Tổng cục thuế đã nghiên cứu trình Chính phủ một loạt những qui định mới trong năm 2003, về thuế suất thuế nhập khẩu, để thực hiện cam kết theo CEPT/AFTA, qui định về chính sách thuế ưu đãi theo tỷ lệ nội địa hoá với sản xuất lắp ráp xe gắn máy 2 bánh sẽ bãi bỏ, phù hợp với danh mục biểu thuế của các nước ASEAN, giá tính thuế theo GATT/WTO sẽ được áp dụng thống nhất.

Năm 2002 và 6 tháng đầu năm 2003, có trên 700 doanh nghiệp Hoa Kỳ dưới các hình thức khác nhau như đầu tư, liên doanh, chi nhánh, văn phòng đại diện, có quan hệ buôn bán và xuất khẩu phân bón, xăng dầu, hoá chất, thiết bị vào thị trường Việt Nam... Trong 172 dự án đầu tư của các doanh nghiệp Hoa Kỳ vào Việt Nam với tổng số vốn đăng ký khoảng 1 tỉ USD, chưa tính đến số vốn của các công ty và tập đoàn Hoa Kỳ đầu tư vào Việt Nam qua chi nhánh và công ty con ở nước thứ 3 ước tính 1,15 tỉ USD. Hiện tại đã có 25 tập đoàn quốc gia của Hoa Kỳ đầu tư vào Việt Nam 35 dự án với tổng số vốn đầu tư 1,28 tỉ USD...

#### + Đối với doanh nghiệp :

Đối với việc nghiên cứu tìm hiểu thị trường Hoa Kỳ: Triển khai nhiều biện pháp nhằm nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam như khai thác có hiệu quả các lợi thế so sánh quốc gia, chú trọng nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, tích cực tìm kiếm thông tin về thị trường Hoa Kỳ như thói quen tiêu dùng, nhu cầu và khả năng thanh toán, tôn giáo, dân tộc, luật lệ trên thị trường ...

Hiện nay, một số mặt hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng cao như : Dệt may với kim ngạch xuất khẩu 2,3 tỷ USD, tăng 240% so với cùng kỳ năm 2002, chiếm gần 60% tổng giá trị xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Tiếp theo là thủy hải sản đạt 609 triệu USD, tăng 26%; giày dép đạt 276 triệu USD, tăng 54%; mặt hàng nông lâm sản và thực phẩm chế biến đạt hơn 207 triệu USD, tăng 32%. Các hàng hóa khác như dầu khí, đồ gỗ gia dụng đều đạt kim ngạch khoảng 100 triệu USD... Ngày 19/2/2003, Việt Nam và Hoa Kỳ chính thức đàm phán về qui định cơ bản buôn bán vải sợi và may mặc và đã chính thức ký được hạn ngạch cho mặt hàng dệt may năm 2003 và 2004, một số doanh nghiệp dệt may lớn đã ký hợp đồng xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Doanh nghiệp tích cực xây dựng và áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến trên thế giới như ISO 9000, HACCP, ISO 14000, SA 8000... nhằm nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp nhằm vượt qua các rào cản kỹ thuật. Nhận thức được tầm quan trọng của các chứng chỉ đó đối với các doanh nghiệp khi xuất hàng sang Hoa Kỳ, các cơ quan chức năng của Việt Nam hiện đang có nhiều hoạt động hỗ trợ thông tin, đào tạo và tư vấn các doanh nghiệp

trong việc xây dựng và áp dụng Hệ thống quản lý theo các tiêu chuẩn này. Ở Việt Nam hiện nay các doanh nghiệp trong ngành da giầy, dệt may đang rất quan tâm đến việc nghiên cứu áp dụng hệ thống quản lý SA 8000 vì Hệ thống tiêu chuẩn này rất quan trọng với việc các doanh nghiệp Việt Nam muốn đưa sản phẩm vào Hoa Kỳ cũng như đưa ra thị trường quốc tế.

Về vấn đề đổi mới công nghệ sản xuất : Nhiều doanh nghiệp thực hiện đổi mới và hiện đại hoá công nghệ với chi phí thấp nhằm tạo ra nhiều mẫu mã sản phẩm có thể thâm nhập thị trường Hoa Kỳ. Việc đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp dần tiến tới phù hợp với yêu cầu của ngành hàng và khả năng của doanh nghiệp cùng tốc độ phát triển của công nghệ.

Doanh nghiệp Việt Nam dần tham gia vào hoạt động thương mại điện tử, tham gia các hội chợ, xây dựng các trang WEB riêng, đăng ký và khuyếch trương thương hiệu hàng hoá Việt Nam trên đất Hoa Kỳ.

### ***1.3. Những khó khăn và thuận lợi của chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam khi thực hiện các cam kết về lĩnh vực TMHH và TMDV trong BTA***

#### ***a. Những thuận lợi cơ bản :***

- Hoa Kỳ là một thị trường lớn, mức tiêu thụ rất cao, nhu cầu hàng hoá lớn và đa dạng. Các nước được hưởng quy chế tối huệ quốc của Hoa Kỳ đều có tỷ trọng xuất khẩu vào thị trường này khá lớn và là nhân tố quan trọng để tăng trưởng kinh tế. Với Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, ta sẽ được hưởng quy chế tối huệ quốc, do đó ta có điều kiện đẩy mạnh xuất khẩu, góp phần tăng trưởng kinh tế, giải quyết công ăn việc làm.

- Đi vào thị trường Hoa Kỳ sẽ giúp ta đa dạng hoá quan hệ thương mại, từ đó giảm bớt rủi ro biến động thị trường, bớt sức ép về thị trường.

- Hoa Kỳ là nước có vốn lớn, có công nghệ nguồn, kỹ thuật cao trên hầu hết các lĩnh vực. Thông qua các dự án đầu tư, ta có thể tiếp nhận vốn đầu tư, công nghệ nguồn, kỹ thuật cao, kỹ năng quản lý tiên tiến để góp phần thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

- Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ được ký kết sẽ góp phần thúc đẩy đầu tư nước ngoài nói chung, vì các nhà đầu tư nước ngoài muốn sử dụng lao động, tài nguyên của ta để xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy quan hệ với các tổ chức kinh tế, tài chính - tiền tệ quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho việc gia nhập WTO, thúc đẩy phát triển quan hệ với các nước khác.

- Cam kết thực thi nguyên tắc không phân biệt trong thương mại quốc tế tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Nam thực thi cam kết trong Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ. Hiện nay, Việt Nam đã có quan hệ buôn bán với nhiều quốc gia và khu vực, trong đó có những nước đã có Hiệp định thương mại và thoả thuận tối huệ quốc. Đây cũng chính là những thuận lợi cho Việt Nam trong việc thực hiện các cam kết trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

*b. Những khó khăn chủ yếu :*

- Việt Nam mới chuyển sang nền kinh tế thị trường, thị trường chưa phát triển, hệ thống chính sách chưa đồng bộ, môi trường pháp lý chưa hoàn thiện, sự am hiểu về kinh tế thị trường của bộ máy quản lý và doanh nghiệp còn hạn chế, đòi hỏi Nhà nước Việt Nam phải điều chỉnh đồng bộ và phù hợp với thông lệ quốc tế, tạo điều kiện thực hiện những cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ nói riêng và quan hệ kinh tế quốc tế nói chung.

- Khó khăn do sự bất cập về cơ chế kinh tế, về sự am hiểu kinh tế thị trường, do sự chênh lệch về tiềm lực kinh tế giữa hai nước. Hoa Kỳ là một đối tác quá lớn, vận hành theo nền kinh tế thị trường từ khi lập quốc, ngoài luật Liên bang, còn có luật Tiểu bang. Hệ thống luật Hoa Kỳ rất phức tạp cho nền doanh nghiệp khi muốn kinh doanh trên thị trường đều phải thuê luật sư mà chi phí luật sư lại rất tốn kém nên thông thường nhờ tư vấn.

- Việt Nam phát triển công nghệ thông tin còn yếu kém trong khi Hoa Kỳ là quốc gia phát triển công nghệ thông tin mạnh nhất trên thế giới, nhất là về lĩnh vực thương mại điện tử. Do vậy các doanh nghiệp Việt Nam chưa thể nắm bắt kịp thời những thông tin về luật pháp, các hàng rào kỹ thuật và những thông tin cần thiết khác trên thị trường Hoa Kỳ vẫn là một trở ngại lớn.

- Doanh nghiệp hai bên đang trong quá trình tìm hiểu luật lệ, cách thức buôn bán, thị hiếu của người tiêu dùng, năng lực của bạn hàng. Công nghệ sản xuất còn lạc hậu, đáp ứng những yêu cầu thị trường, vượt qua các hàng rào phi thuế về quản lý môi trường, an toàn vệ sinh thực phẩm, trách nhiệm xã hội... nên sau hơn 2 năm thực hiện Hiệp định đã xuất hiện nhiều vấn đề cần phải giải quyết.

- Một trong những khó khăn nữa là với thị trường Hoa Kỳ, chúng ta sẽ thường xuyên gặp phải những hình thức bảo hộ phát sinh từ bản chất cạnh tranh tự nhiên của một số nhóm đặc quyền bị ảnh hưởng của Hoa Kỳ (như trường hợp cá basa và tôm). Việc Việt Nam đã thua kiện trong việc bán cá tra, cá basa và hiện nay đang chịu nhiều sức ép bởi vụ kiện Tôm... sang thị trường Hoa Kỳ đã trở thành những rào cản thương mại với các doanh nghiệp Việt Nam mặc dù trái với tinh thần tự do hoá thương mại của BTA; Visa cho các nhà doanh nghiệp Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ khảo sát với các thủ tục khó khăn, tốn kém để thành lập văn phòng đại diện và công ty trên lãnh thổ Hoa Kỳ.

## **2- Khái quát tình hình chuẩn bị gia nhập WTO của Việt Nam**

### *a. Giai đoạn 1: Nộp đơn xin gia nhập*

Để thực hiện chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà nước ta đã quyết định khẩn trương xúc tiến quá trình chuẩn bị và đàm phán gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO và đã ban hành nhiều quyết định thực thi tiến trình đó.

Từ tháng 4 năm 1994, tổ công tác liên bộ về WTO đã được thành lập bao gồm đại diện một số bộ, ngành kinh tế có liên quan nhiều nhất đến tiến trình gia nhập WTO. Tổ công tác liên bộ đã được mở rộng đảm bảo sự tham gia tích cực của nhiều thành phần kinh tế. Tháng 1 năm 1995, ông Nguyễn

Lương Đại sứ Việt Nam tại Liên hợp quốc đã thay mặt Chính phủ Việt Nam nộp đơn xin gia nhập WTO, theo điều 12 của Hiệp định WTO. Như vậy Việt Nam đã thực hiện xong bước đầu tiên của tiến trình gia nhập WTO. Ngày 17/5/1997, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định thành lập một đoàn đàm phán chính phủ về việc gia nhập WTO của Việt Nam.

Ủy ban Quốc gia về Hợp tác kinh tế Quốc tế do Phó Thủ tướng Chính phủ phụ trách công tác kinh tế đối ngoại làm Trưởng ban, Bộ trưởng Bộ thương mại Trương Đình Tuyển làm Phó Chủ Tịch Ủy ban. Ủy ban có chức năng hoạch định chính sách chung về thương mại quốc tế của Việt Nam và chỉ đạo đàm phán gia nhập hoặc tham gia các tổ chức quốc tế, tiến hành đàm phán gia nhập và các hoạt động khác trong khuôn khổ các tổ chức cũng như chỉ đạo thực thi các nghĩa vụ của Việt Nam trong khuôn khổ các tổ chức đó.

Tại WTO, Ban công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam được thành lập từ 30/5/1995. Tham gia Nhóm làm việc có nhiều thành viên WTO quan tâm đến thị trường Việt Nam. Nhóm làm việc về gia nhập WTO của Việt Nam đã được hội đồng chung của WTO thành lập ngay khi Việt Nam đệ đơn gia nhập năm 1995.

*b. Giai đoạn 2: Gửi “Bị Vong lục về Chế độ ngoại thương của Việt Nam” tới Nhóm làm việc.*

Tháng 8 năm 1996, chúng ta đã hoàn thành “Bị Vong lục về chế độ ngoại thương của Việt Nam” và gửi tới Ban thư kí WTO để luân chuyển tới các thành viên của Nhóm làm việc để kiểm tra.

Bị Vong lục không chỉ giới thiệu tổng quan về nền kinh tế, các chính sách kinh tế vĩ mô, cơ sở hoạch định và thực thi chính sách mà còn cung cấp các thông tin chi tiết về chính sách liên quan tới thương mại hàng hoá, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ. Bị Vong lục bao gồm các chương trình quốc gia như thuế, các hạn chế phi thuế quan, các qui định về xuất nhập khẩu, kiểm soát ngoại hối, các qui định về chính sách đầu tư, các qui định về lĩnh vực dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ. Bản ghi nhớ của Việt Nam đang được Nhóm làm việc và các thành viên khác của WTO thẩm định.

*c. Giai đoạn 3: Làm rõ chính sách thương mại.*

Sau khi nghiên cứu “Bị Vong lục về chế độ ngoại thương”, nhiều thành viên đặt ra câu hỏi yêu cầu Việt Nam trả lời nhằm hiểu rõ chính sách, bộ máy quản lý và thực thi chính sách thương mại của Việt Nam. Nhóm làm việc tập hợp các câu hỏi và đưa cho nước đệ đơn. Nước đệ đơn sẽ phải trả lời bằng văn bản cho các câu hỏi. Đối với trường hợp của Trung Quốc có khoảng hơn 3000 câu hỏi phát sinh do các bên tham gia trong 10 năm thương lượng gửi về từ các hội viên của GATT. Liên bang Nga có khoảng hơn 500 câu hỏi phát sinh kể từ năm 1993. Việt Nam cũng đã nhận được nhiều câu hỏi giống như là đã phát sinh với các thành viên khác của WTO do cơ chế phức tạp của ngoại thương Việt Nam.

Ngoài việc trả lời các câu hỏi, Việt Nam cũng phải cung cấp nhiều thông tin khác theo các biểu mẫu do WTO quy định về hỗ trợ nông nghiệp, trợ cấp trong công nghiệp, các doanh nghiệp có đặc quyền, các biện pháp đầu tư



không phù hợp với quy định của WTO, thủ tục hải quan, hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ...

Nhóm làm việc tổ chức các phiên họp tại trụ sở WTO (Geneva, Thụy Sĩ) để đánh giá tình hình chuẩn bị của ta và để ta có thể trực tiếp giải thích chính sách. Đến nay đã tổ chức bảy phiên họp. Hai phiên họp đầu tổ chức trong năm 1998. Phiên họp thứ ba diễn ra vào tháng 7 năm 1999 cơ bản hoàn thành giai đoạn làm rõ chính sách. Sau 4 phiên làm việc với ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO, bản ghi nhớ về cơ chế ngoại thương của Việt Nam đã được xem xét và Việt Nam đã cơ bản hoàn thành giai đoạn minh bạch hoá chính sách với việc trả lời hơn 1800 nhóm câu hỏi của các thành viên của WTO. Hơn nữa, 4 cuộc họp của nhóm làm việc đã tạo ra một mức độ cao hơn về về tính minh bạch của chế độ ngoại thương Việt Nam và kết thúc giai đoạn thu thập thông tin. Phiên thứ năm cuối tháng 4/2002 tại Thụy sĩ bắt đầu đàm phán mở cửa thị trường, là giai đoạn đàm phán về tiếp cận thị trường, đi vào từng chi tiết của lộ trình mở cửa hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam. Về phía đối tác có các thành viên của WTO quan tâm đến Việt Nam như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Canada, Trung Quốc, Ấn Độ, ASEAN, các nước thuộc EU... và các nước có tổ chức là quan sát viên. Đây là cuộc đàm phán đa phương mà tại đây, Việt Nam khẳng định các cam kết của mình và đàm phán để các cam kết có giá trị áp dụng chung.

Năm 2003 là năm đầu tiên trong vòng 5 năm trở lại đây, VN tiến hành được 2 phiên đàm phán: Vòng 6 vào tháng 4 và vòng 7 vào tháng 12. Nhưng quan trọng hơn về mặt số lượng là chất lượng các phiên đàm phán đã thực chất hơn. Vòng đàm phán thứ 6 (4/2003) Việt Nam đã được Ban thư ký của WTO đánh giá là tài liệu đã chuẩn bị tốt hơn, đàm phán tiến bộ hơn. Đặc biệt, cùng thời gian này, VN còn đàm phán song phương với 14 nước và chuẩn bị xong 18 loại tài liệu phục vụ đàm phán như : chương trình hành động thực hiện Hiệp định đầu tư; chương trình xây dựng pháp luật; Hiệp định hải quan; giấy phép nhập khẩu; báo cáo về trợ cấp công nghiệp, nông nghiệp.... trong đó có việc quan trọng là sửa lại bản chào lần 3 về dịch vụ và thuế nhập khẩu.

Do đã được chuẩn bị tốt nên tại vòng 7 (12.2003), Việt Nam và các nước đã bắt đầu thảo luận các nội dung chính của dự thảo báo cáo gia nhập, đây là sự kiện quan trọng, mang tính bản lề bởi động thái này thường chỉ diễn ra khi nước xin gia nhập đã có những nỗ lực đáng kể. Hiện tại, Ban công tác WTO đã nhất trí từ phiên thứ 8 (dự kiến tháng 4.2004), Việt Nam sẽ chuyển sang thảo luận báo cáo (D/R)- là tài liệu quan trọng của đàm phán đa phương.

Hiện nay toàn bộ bản chào phục vụ cho phiên đàm phán thứ 8 đã được hoàn tất, và nếu bản chào này được Chính phủ thông qua sẽ được chuyển đến Ban thư ký WTO. Trong năm 2004, Việt Nam sẽ tập trung vào việc đàm phán đa phương khoảng 3 vòng nữa và cố gắng kết thúc ở vòng đàm phán thứ 10.

*d. Giai đoạn 4: Đưa ra các bản chào ban đầu và tiến hành đàm phán song phương, đa phương:*

Mức độ mở cửa thị trường được tiến hành thông qua đàm phán song phương với tất cả các thành viên quan tâm tới thị trường của ta. Trước hết Việt Nam đưa ra những bản chào ban đầu về mở cửa thị trường hàng hoá và dịch vụ để thăm dò phản ứng của các thành viên khác. Trên cơ sở đó, các thành viên yêu cầu Việt Nam phải giảm bớt mức độ bảo hộ ở một số lĩnh vực. Việt Nam sẽ xem xét yêu cầu của họ và nếu chấp nhận được thì có thể đáp ứng hoặc đưa ra mức bảo hộ thấp hơn một chút. Quá trình đàm phán như vậy tiếp diễn cho tới khi mọi thành viên đều chấp nhận với mức độ mở cửa thị trường hàng hoá và dịch vụ của ta.

Bản chào ban đầu về thuế là dự kiến thuế suất thuế nhập khẩu cho tất cả các mặt hàng ta định cam kết ràng buộc không được tăng khi ta là thành viên của WTO. Bản chào ban đầu về loại bỏ các hàng rào phi thuế là dự kiến lộ trình loại bỏ các hàng rào phi thuế như cấm nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu và các biện pháp hạn chế định lượng nhập khẩu khác. Bản chào ban đầu về dịch vụ: dự kiến các lĩnh vực dịch vụ cho phép các nhà đầu tư nước ngoài tham gia và các điều kiện kinh doanh. Các điều kiện này liên quan tới hình thức cung cấp dịch vụ như chi nhánh, văn phòng đại diện, mức vốn, số lao động hay yêu cầu về bằng cấp...

Để có thể đàm phán thành công, việc xây dựng chiến lược tổng thể phát triển kinh tế dài hạn giữ vai trò quyết định. Ta phải xác định được những thế mạnh, những lĩnh vực ta cần bảo hộ để có thể vươn tới trong tương lai, những ngành nào ta không cần bảo hộ... Sự tham gia tích cực của các doanh nghiệp trong việc xây dựng chiến lược hội nhập nói chung cũng như đàm phán trong từng lĩnh vực cụ thể là rất quan trọng đảm bảo đàm phán thành công với những điều kiện và lộ trình đáp ứng cao nhất yêu cầu phát triển kinh tế.

Hiện nay, Việt Nam sẽ phải tiến hành đàm phán song phương với khoảng gần 20 nước và sẽ giành ưu tiên trước hết cho các đối tác lớn như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản... kể cả các đối tác mà Việt Nam vốn chưa có quan hệ nhiều như các nước Mỹ Latin cũng cần hết sức lưu tâm.

Mặc dù Việt Nam đã có quan hệ thương mại với trên 165 nước, trong đó tính đến hết tháng 12/2003 đã ký Hiệp định Thương mại song phương với 86 nước (*số liệu của Vụ Kế hoạch và Đầu tư- Bộ Thương mại*), nhưng nước ta chưa là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới là một hạn chế lớn và rất cơ bản về thị trường bên ngoài của Việt Nam .

Gia nhập WTO có nghĩa là Việt Nam được quyền tiếp cận với thị trường tất cả các thành viên khác trên cơ sở đối xử MFN. Các thành viên chỉ duy trì bảo hộ sản xuất trong nước chủ yếu bằng thuế quan với thuế suất nói chung khá thấp. Để được hưởng thuận lợi này Việt Nam cũng phải cam kết chấp nhận các nguyên tắc đa biên, đồng thời giảm mức bảo hộ của mình với việc cam kết thuế suất thuế nhập

khẩu tối đa và có lộ trình loại bỏ các hàng rào phi thuế, đặc biệt là các biện pháp hạn chế định lượng như cấm nhập khẩu một cách tùy tiện.

Giai đoạn 5 và giai đoạn 6 (Hoàn thành Nghị định thư gia nhập và Phê chuẩn Nghị định thư) là những việc phải làm trong tương lai khi Việt Nam hoàn thành giai đoạn 4.

### **3. Những thuận lợi và khó khăn của Việt Nam trong quá trình gia nhập WTO :**

#### *a. Thuận lợi :*

- Hội nhập đòi hỏi phải chấp nhận các chính sách cơ bản của hệ thống, có chương trình triển khai phù hợp với qui tắc chung. Việt Nam có thuận lợi về cơ hội mở rộng thị trường, nhận được sự đãi ngộ không phân biệt so với các thành viên khác, có nhân nhượng về mở cửa thị trường và các chương trình giảm thuế. Gia nhập Hiệp hội các nước Đông Nam Á vào tháng 7/1995, Tham gia AFTA, Việt Nam đã công bố các Chương trình giảm thuế của mình và tạo thuận lợi cho thương mại. Khi tham gia APEC, các chương trình giảm thuế mang tính chất tự nguyện nhưng đều hướng tới đích là giảm thuế xuống mức không quá 10% và triệt tiêu các hàng rào phi thuế vào năm 2020.

- Việt Nam đã có bước tiến tích cực trong việc tham gia hệ thống thương mại đa biên, được sự hỗ trợ kỹ thuật và kinh nghiệm của các nước đi trước trong quá trình gia nhập WTO, được sự ủng hộ của cộng đồng Quốc tế và các tổ chức Quốc tế trong quá trình phát triển kinh tế Thế giới và khu vực.

- Việt Nam đã ký kết nhiều hiệp định song phương và đa phương theo những nguyên tắc Quy chế đối xử Quốc gia và không phân biệt, bao gồm Hiệp định về việc thiết lập khu vực Mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ, và một số hiệp định song phương khác... Cam kết thực thi nguyên tắc không phân biệt đối xử trong thương mại quốc tế tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Nam gia nhập WTO.

- Xuất khẩu tăng mạnh và ổn định đã góp phần duy trì mức tăng trưởng GDP cao và ổn định trong nhiều năm, giữ vững cán cân thanh toán, tạo cơ sở cho tích lũy, tăng sức hút đầu tư nước ngoài. Mở rộng các hoạt động kinh tế đối ngoại theo hướng mở cửa còn góp phần làm tăng việc làm, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp chế biến có định hướng xuất khẩu và sử dụng nhiều lao động, góp phần thúc đẩy sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Những kết quả đó góp phần củng cố lòng tin xã hội vào đường lối, chiến lược và các chính sách phát triển của Đảng và Nhà nước ta. 17 năm đổi mới vừa qua, Việt Nam đã đạt bước tiến đáng kể trong việc tiến tới tự do hoá thương mại và hội nhập kinh tế quốc tế. Đó là việc tăng số lượng các công ty thương mại trên toàn đất nước, cải cách hệ thống ngân hàng phù hợp với cơ chế ngoại thương, thiết lập một cơ chế đầu tư nước ngoài tự do và một cơ cấu thuế nhập khẩu phù hợp.

Việt Nam đã trải qua nhiều năm sửa đổi luật pháp, theo Hiến pháp sửa đổi 2001, tất cả các thành phần kinh tế đều được phép hoạt động, Chính phủ khuyến khích khu vực đầu tư tư nhân kể cả trong nước và ngoài nước hoạt động trên mọi lĩnh vực... Mọi lĩnh vực hoạt động đều cho thấy Việt Nam đã chuyển sang nền kinh tế thị trường, một trong những vấn đề đặt ra khi tham gia WTO. Một mục tiêu quan trọng của tự do hoá thương mại theo hệ thống WTO là đưa sự thâm nhập tốt hơn cho công ty tư nhân ở cả thị trường trong nước và quốc tế.

### ***b. Khó khăn :***

- Tương tự như hầu hết các nước gia nhập WTO trong giai đoạn ban đầu đều gặp phải khó khăn trong việc thực thi khuôn khổ pháp luật. Việt Nam chưa có các cơ cấu hành chính phù hợp; Thiếu hiểu biết về các yêu cầu đối với việc thiết lập các luật và qui định phù hợp WTO. chưa có sự thống nhất giữa các Bộ, Ngành và các cơ quan chức năng, sự thiếu tự nguyện chung của các cơ quan tham gia và các tổ chức để thảo luận về nhiệm vụ, chức năng, cơ cấu; trở ngại tại các cơ quan hành chính các cấp tại địa phương... thách thức cơ bản của Việt Nam là hoạch định chính sách thương mại tổng thể ở tầm vĩ mô, tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển trong môi trường pháp lý kinh doanh ổn định, có nguyên tắc, phù hợp với định hướng chiến lược do Nhà nước Việt Nam qui định, đồng thời không trái với khuôn khổ quốc tế

- Khó khăn về công nghệ : Lợi thế so sánh trước mắt của Việt Nam là tài nguyên, vị trí địa lý thuận lợi, nguồn nhân lực dồi dào và có văn hoá, tương đối có kỹ thuật, tuy nhiên tài nguyên và nhân lực là những nguồn có hạn và sớm mất dần ưu thế. Việt Nam cần sớm biến tiềm năng thành khả năng sáng tạo và làm chủ công nghệ, từng bước tạo ra công nghệ nguồn, công nghệ quản lý và đào tạo.

- Khó khăn về môi trường cạnh tranh : Môi trường cạnh tranh của Việt Nam chưa thật bình đẳng, pháp luật Việt Nam so với thông lệ quốc tế còn nhiều khác biệt, bất cập nên Việt Nam phải chấp nhận cải cách, điều chỉnh để tạo tiền đề cơ bản trong quá trình gia nhập WTO

- Khó khăn về Bộ máy quản lý hành chính : Cơ chế phối hợp trong nội bộ Ngành và giữa các Bộ các Ngành còn chưa chặt chẽ, thiếu đồng bộ, thông tin không thông suốt là những trở ngại cần khắc phục trong quá trình gia nhập WTO. Những qui định không minh bạch trong chính sách và thông tư hướng dẫn khiến cho việc áp dụng khó khăn, gây ra thực thi chủ quan tùy tiện, chưa phù hợp với yêu cầu về một bộ máy làm việc có hiệu quả trong quá trình hội nhập.

- Một khó khăn nữa là hiện nay, nếu Việt Nam muốn gia nhập WTO vào giữa năm 2005 thì trong năm 2004 chúng ta phải hoàn thành mọi việc về đàm phán và phấn đấu kết thúc ở vòng thứ 10. Như vậy còn 3 vòng đàm phán đa phương nữa trong năm nay (trong năm 2003 chúng ta chỉ thực hiện được 2 vòng đàm phán) đồng thời còn phải tiến hành đàm phán song phương với khoảng 18 nước, cụ thể Việt Nam phải chuẩn bị tiến hành khoảng 100 cuộc đàm phán, như vậy công việc trong năm 2004 thật sự là nặng nề.

### III. MỘT SỐ ĐÁNH GIÁ VỀ SỰ THAM GIA CỦA NHÀ NƯỚC VÀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRONG VIỆC THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT VỀ LĨNH VỰC TMHH VÀ TMDV TRONG BTA VÀ CHUẨN BỊ KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO

1. Đánh giá quá trình xây dựng và hoạch định chính sách của Chính phủ Việt Nam trong việc thực hiện các cam kết về lĩnh vực TMHH và TMDV trong BTA và chuẩn bị khi Việt Nam gia nhập WTO

#### *1.1. Đối với các chính sách nhằm thực hiện BTA:*

Theo quy định của BTA và các Hiệp định về TMHH và TMDV của WTO, các bên tham gia sẽ giành cho nhau quy chế MFN và NT. Ngay sau khi BTA có hiệu lực, Chính phủ Việt Nam đã ban hành nhiều văn bản pháp quy nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực thi Hiệp định. Pháp lệnh số 41/2002/PL-UBTVQH ngày 25/5/2002 về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế là văn bản pháp lý quan trọng nhằm thống nhất quản lý Nhà nước về MFN và NT trên cơ sở bình đẳng, cùng có lợi trong thương mại quốc tế. Ngoài các chính sách về thuế, Chính phủ Việt Nam còn ban hành nhiều văn bản pháp lý có liên quan đến các biện pháp phi thuế quan, về việc định giá tối thiểu để tính thuế nhập khẩu, về việc không ban hành các tiêu chuẩn kỹ thuật cao hơn mức cần thiết để hạn chế nhập khẩu...với mục tiêu đẩy mạnh quan hệ mậu dịch giữa hai nước. Điều này chứng tỏ Chính phủ Việt Nam đã rất cố gắng trong việc tạo dựng một môi trường pháp lý thuận lợi, bình đẳng cho cả doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Hoa Kỳ cùng hoạt động nhằm phát triển thương mại song phương. Tuy nhiên, các chính sách về MFN và NT của Việt Nam nhằm thực hiện BTA hiện vẫn chưa được các doanh nghiệp Việt Nam hiểu biết một cách kỹ càng, thấu đáo để có sự vận dụng linh hoạt.

Nhìn chung, nếu hệ thống chính sách thương mại của Việt Nam được sửa đổi, xây dựng mới và ban hành một cách đầy đủ, rõ ràng, ít thay đổi sẽ là cơ sở quan trọng cho hoạt động thương mại giữa hai nước phát triển nhanh chóng.

Các văn bản pháp lý quy định chung cho hoạt động thương mại dịch vụ cũng như các phương thức cung cấp dịch vụ chưa có hoặc yếu. Các văn bản chuyên ngành điều chỉnh từng lĩnh vực dịch vụ cũng chưa được cụ thể hóa một cách triệt để, một số văn bản hiệu lực pháp lý chưa cao và hầu hết các văn bản nay chưa hoàn toàn phù hợp với thông lệ, quy tắc và tiêu chuẩn quốc tế.

Một vấn đề quan trọng khác nữa là việc tổ chức phổ biến và hướng dẫn thi hành chính sách của các cơ quan chức năng là chưa hiệu quả, nội dung của các văn bản pháp luật đến với doanh nghiệp chưa được kịp thời, rành mạch và chính xác. Nhiều trường hợp với cùng một văn bản pháp luật nhưng mỗi doanh nghiệp, mỗi người lại hiểu theo các nội dung khác nhau và cách áp dụng cũng khác nhau. Chính vì vậy nên khi doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ vẫn còn nhiều vướng mắc.

## **1.2. Đối với chính sách thương mại của Việt Nam để chuẩn bị gia nhập WTO:**

Việc xây dựng và ban hành các chính sách kinh tế thương mại của Việt Nam nhằm thực hiện các cam kết trong BTA cũng đồng thời là cơ sở để thực hiện các Hiệp định của WTO khi Việt Nam trở thành thành viên. Một trong những yêu cầu của WTO là các nước thành viên phải có chính sách thương mại đầy đủ, rõ ràng, minh bạch và phù hợp với các Hiệp định của WTO.

Để chuẩn bị gia nhập WTO, Việt Nam đã hoàn thành việc minh bạch hoá các chính sách thương mại và trên thực tế Việt Nam đã tiến hành sửa đổi, bổ sung một loạt các văn bản có liên quan như: Luật thương mại, Luật doanh nghiệp, Luật lao động, Luật thuế, Ban hành Quy định về việc xác định giá tính thuế nhập khẩu hàng hoá, Pháp lệnh về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế... Việc cải cách tư pháp của Việt Nam như trên được Ban thư ký WTO và các thành viên khác của tổ chức này đánh giá cao.

Trong năm 2003, hoạt động hợp tác quốc tế về pháp luật và tư pháp của nước ta tiếp tục phát triển theo hướng tích cực. Số lượng chương trình hợp tác và dự án tiếp tục tăng, ngày càng phục vụ thiết thực hoạt động xây dựng pháp luật, nghiên cứu khoa học pháp lý, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, đào tạo cán bộ pháp lý, đăng ký giao dịch bảo đảm...

Đến nay, Việt Nam đã mở rộng hoạt động hợp tác về pháp luật và tư pháp tới trên 50 quốc gia và hơn 10 tổ chức quốc tế, khu vực. Ngày 25/8/2003, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt dự án "Hỗ trợ thực hiện Chiến lược phát triển hệ thống pháp luật Việt Nam đến năm 2010". Đây là dự án có quy mô lớn, do Bộ Tư pháp và Cơ quan phát triển Liên Hiệp Quốc (UNDP), các tổ chức SIDA (Thụy Điển), DANIDA (Đan Mạch) chuẩn bị và ký kết.

Bên cạnh đó, Bộ Tư pháp đã hoàn thành việc rà soát, đối chiếu các hiệp định của WTO với các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam. Bao gồm 263 văn bản quy phạm pháp luật (28 luật, 24 pháp lệnh, 1 nghị quyết Chính phủ, 21 quyết định của Thủ tướng, 2 chỉ thị của Thủ tướng, 1 thông báo ý kiến của Thủ tướng, 58 thông tư, 60 quyết định của bộ trưởng các bộ, 4 công văn của các Bộ) có liên quan trực tiếp đến WTO đã được rà soát, đối chiếu. Trong đó có 52 văn bản cần sửa đổi, bổ sung (gồm 14 luật, 9 pháp lệnh, 16 nghị định, 4 quyết định của Thủ tướng, 5 thông tư, 2 công văn của các bộ) và 42 văn bản cần ban hành mới (gồm 14 luật, 6 pháp lệnh, 21 nghị định, 1 thông tư). Trên cơ sở đó, Bộ Tư pháp đã xây dựng Bản chào về xây dựng pháp luật phục vụ việc gia nhập WTO, đã trình bày và được cộng đồng quốc tế đánh giá cao tại vòng đàm phán thứ 7 vừa qua.

Một trong những nhiệm vụ trọng tâm của ngành Tư pháp trong công tác xây dựng pháp luật năm 2004 là phải tiếp tục đẩy mạnh việc rà soát, đối chiếu các quy định của pháp luật Việt Nam với các quy định của WTO, Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và hệ thống pháp luật các nước ASEAN để chủ động phục vụ quá trình hội nhập kinh tế của đất nước.

Mặc dầu vậy, hệ thống các chính sách kinh tế - thương mại của Việt Nam hiện vẫn còn nhiều bất cập. Nhiều văn bản ra đời nhưng chưa nhanh chóng đi vào thực tiễn thương mại, một số quy định có vai trò như để đảm bảo cho hàng hoá xuất khẩu một cách thuận lợi thì lại chưa được ban hành hoặc chưa đầy đủ như chính sách phát triển nguồn nhân lực và xúc tiến thương mại, xây dựng và bảo vệ thương hiệu cho hàng hoá Việt Nam, thực hiện Hệ thống hài hoà về mã và miêu tả hàng hoá...

Riêng đối với thương mại dịch vụ : Đây là lĩnh vực còn rất mới mẻ ở Việt Nam nên các văn bản pháp luật điều chỉnh về lĩnh vực này còn rất đơn giản và thiếu đầy đủ. Hiện tại, Việt Nam chưa có các văn bản pháp lý quy định chung cho hoạt động thương mại dịch vụ cũng như các phương thức cung cấp dịch vụ. Mặt khác, các văn bản chuyên ngành điều chỉnh từng lĩnh vực dịch vụ cũng chưa được cụ thể hoá một cách triệt để, còn rất nhiều lĩnh vực dịch vụ đã được cam kết trong Hiệp định nhưng hiện nay vẫn chưa có các văn bản quy phạm pháp luật để điều chỉnh, một số ngành dịch vụ chuyên ngành tuy đã có văn bản điều chỉnh nhưng hiệu lực pháp lý chưa cao (thường là Nghị định Chính phủ) như: Dịch vụ Bưu chính viễn thông, dịch vụ kế toán, kiểm toán, dịch vụ quảng cáo... Hơn thế, các văn bản này chưa hoàn toàn phù hợp với thông lệ, quy tắc và tiêu chuẩn quốc tế.

Tuy nhiên, quá trình cải cách tư pháp đang được tiến hành chậm, chưa toàn diện và hiệu quả chưa cao. Đây cũng là điều đáng lo ngại trong quá trình phấn đấu để trở thành thành viên của WTO vào giữa năm 2005.

Điều quan trọng hơn là các cải cách về chính sách thương mại của Việt Nam cho phù hợp với quy định của WTO chưa được các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong cả nước quan tâm triệt để. Số doanh nghiệp quan tâm đến các chính sách hội nhập và sẵn sàng tham gia hội nhập còn ở mức thấp. Có ý kiến cho rằng: Sẵn sàng gia nhập WTO chủ yếu là ở các cơ quan quản lý Nhà nước, nhiều doanh nghiệp còn rất mơ hồ và thậm chí không quan tâm đến vấn đề này. Vấn đề đặt ra ở đây là: Bên cạnh những nỗ lực nhằm thay đổi các chính sách kinh tế - thương mại cho phù hợp với quy định của WTO, Chính phủ Việt Nam cần có biện pháp để tuyên truyền, phổ biến và giúp doanh nghiệp thực hiện đúng những chính sách mới có liên quan đến việc thúc đẩy tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam.

Nhìn chung, trong bối cảnh Việt Nam trong thời gian đầu thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và đang đàm phán tích cực để gia nhập WTO, việc cải cách hệ thống pháp luật và chính sách thương mại cho phù hợp với các cam kết song phương và đa phương thực sự đang trở thành một thách thức lớn. Với hệ thống chính sách thương mại và các chính sách vĩ mô có liên quan của Việt Nam còn nhiều bất cập và thiếu đồng bộ như hiện nay thì việc điều chỉnh những chính sách thương mại cũ và xây dựng các chính sách thương mại mới cho phù hợp các cam kết về thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ trong BTA và thích ứng với các nguyên tắc của WTO, đồng thời hướng dẫn thực hiện có hiệu quả các chính sách nêu trên là công việc cấp thiết, cần có sự quan tâm cả của cả Chính phủ và doanh nghiệp .

## **2- Đánh giá sự tham gia của doanh nghiệp Việt Nam trong việc thực hiện các cam kết về lĩnh vực thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và chuẩn bị khi Việt Nam gia nhập WTO:**

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nói chung, các doanh nghiệp là nơi trực tiếp diễn ra hoạt động hội nhập và cũng là nơi trực tiếp chịu tác động của tiến trình hội nhập.

### **2.1. Đối với việc thực hiện BTA:**

Đối với việc thực hiện các cam kết về lĩnh vực thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, các doanh nghiệp Việt Nam cũng là nơi trực tiếp được hưởng các lợi ích và cũng là nơi trực tiếp đối mặt với những thách thức do các cam kết trong Hiệp định mang lại.

Về lĩnh vực thương mại hàng hoá : Chính phủ hai nước đã cam kết thực hiện tự do hoá thương mại giữa 2 quốc gia theo quy chế đối xử tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia (NT).

Thực hiện cam kết này và thông qua chính sách của nhà nước, các doanh nghiệp Việt Nam đã từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh cho hàng hoá và của chính bản thân mình. Cụ thể là:

- Bản thân các doanh nghiệp Việt Nam đã không ngừng đổi mới công nghệ, thiết bị kỹ thuật, năng lực quản lý và kỹ năng kinh doanh để sản phẩm, hàng hoá của họ có đủ sức cạnh tranh trên thị trường Hoa Kỳ.

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt với hàng hoá và doanh nghiệp Hoa Kỳ ngay tại thị trường trong nước, từ khi BTA có hiệu lực đến nay, sức cạnh tranh của hàng hoá và doanh nghiệp Việt Nam đã tăng lên đáng kể. Nhiều sản phẩm như: Hàng dệt may, thuỷ sản, thủ công mỹ nghệ... của các doanh nghiệp Việt Nam đã có mặt và tiêu thụ mạnh trên thị trường Hoa Kỳ.

- Trước sức ép của tiến trình giảm thuế nhằm thực hiện MFN và NT với Hoa Kỳ, các doanh nghiệp sản xuất hàng hoá trong nước của Việt Nam cũng luôn tự nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành... Có như vậy, hàng hoá của các doanh nghiệp Việt Nam mới có khả năng giữ vững được thị trường trong nước khi hàng hoá của Hoa Kỳ tràn vào.

- Bên cạnh việc tăng cường quan hệ trao đổi hàng hoá giữa các doanh nghiệp hai nước, các doanh nghiệp Việt Nam cũng luôn quan tâm đến việc tăng số lượng các phân ngành dịch vụ và nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ như: dịch vụ tài chính, dịch vụ bưu chính viễn thông, dịch vụ tư vấn, dịch vụ kế toán, kiểm toán, dịch vụ du lịch... Có như vậy các doanh nghiệp Việt Nam mới khai thác được tiềm năng cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho Hoa Kỳ nhằm thực hiện Hiệp định.

- Doanh nghiệp Việt Nam luôn tích cực thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường và tìm hiểu luật kinh doanh của các tiểu bang và Liên bang Hoa kỳ. Nhiều đoàn cán bộ của các doanh nghiệp Việt



Nam đã khảo sát thị trường Hoa Kỳ nhằm tìm hiểu thị trường, tiếp cận và tạo cơ hội làm ăn với các doanh nghiệp Hoa Kỳ.

Doanh nghiệp Việt Nam đã có những hoạt động hợp tác sản xuất - kinh doanh với các doanh nghiệp Hoa Kỳ thông qua hoạt động liên kết, liên doanh cùng tiêu thụ sản phẩm và cùng phát triển sản xuất.

Nhìn một cách chung nhất, sau hơn hai năm thực hiện BTA, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam đã không ngừng được nâng cao trong nhiều ngành sản xuất. Tuy vậy, năng suất lao động nói chung chưa cao, chất lượng và tính độc đáo của sản phẩm còn thấp, thị trường đầu ra cho sản phẩm chưa ổn định và bền vững, trình độ công nghệ và kỹ năng tiếp cận với công nghệ mới còn hạn chế, chi phí đầu vào còn cao và chưa hợp lý dẫn đến nhiều trường hợp giá cả hàng hoá chưa cạnh tranh được với hàng nhập khẩu.

## **2.2. Đối với việc chuẩn bị khi Việt Nam gia nhập WTO:**

- Từ 1995 đến nay, Chính phủ Việt Nam đã rất cố gắng trong việc chuẩn bị và đàm phán gia nhập WTO. Với hy vọng Việt Nam sẽ gia nhập WTO vào giữa 2005, các doanh nghiệp trong nước đã có những bước chuẩn bị tích cực để sẵn sàng thực hiện các cam kết trong các Hiệp định của WTO.

Với sự giúp đỡ của Chính phủ, Bộ Thương mại, Ủy ban quốc gia về Hội nhập kinh tế quốc tế - Bộ Thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), các Bộ, Ngành và các Hiệp hội ngành hàng, các doanh nghiệp trong nước đã được tuyên truyền, tập huấn và tìm hiểu về Tổ chức thương mại thế giới, cơ hội và thách thức của doanh nghiệp khi Việt Nam trở thành thành viên của tổ chức này. Thông qua đó, doanh nghiệp Việt Nam cũng xác định được những vấn đề mà họ phải đối mặt trong thời gian trước mắt cũng như lâu dài (70% doanh nghiệp Việt Nam mong muốn và sẵn sàng gia nhập WTO; 30% cảm thấy sức ép cạnh tranh tăng và 98% biết việc Chính phủ đang đàm phán gia nhập WTO tuy còn mơ hồ và hạn chế).

- Trong những năm gần đây, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã tăng cường đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm và chất lượng quản lý doanh nghiệp; tăng cường cải tiến mẫu mã bao gói; hạn chế chi phí đầu vào, chuyển hướng sản xuất - kinh doanh đối với những sản phẩm có sức cạnh tranh yếu hoặc không đủ sức cạnh tranh khi hội nhập. Có như vậy, giá thành sản phẩm do họ sản xuất ra mới đạt ở mức thấp và có thể cạnh tranh được với hàng hoá có xuất xứ từ Hoa Kỳ và đạt tiêu chuẩn quốc tế như HACCP; SA 8000... cũng như từ các nước khác trong khu vực .

- Bên cạnh sự hỗ trợ của Nhà nước, các doanh nghiệp Việt Nam cũng luôn chủ động đối với hoạt động xúc tiến thương mại, tìm kiếm thị trường, tìm hiểu luật thương mại quốc tế để tìm chỗ đứng cho các sản phẩm của mình.

Tuy nhiên, cho đến thời điểm hiện tại, sản phẩm của nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa có sức cạnh tranh cao, chưa chiếm giữ được thị phần lớn trên thị trường các nước khác trên thế giới. Hơn thế, trình độ công nghệ trong sản xuất tại doanh nghiệp còn ở mức thấp, khả năng tiếp cận và sử dụng

công nghệ hiện đại còn rất hạn chế. Đây là thách thức vô cùng to lớn đối với doanh nghiệp trong cả nước khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO và hoạt động tự do hoá thương mại được thực hiện trên phạm vi thế giới. Nhìn chung, các doanh nghiệp Việt Nam hiện vẫn chưa hiểu biết sâu sắc và chưa sẵn sàng gia nhập WTO một cách triệt để.

Tóm lại, hội nhập kinh tế quốc tế không những là xu thế chung mà còn là nhu cầu và chính sách đối ngoại của Đảng. Hội nhập kinh tế quốc tế là điều kiện cần thiết không thể thiếu được đối với mỗi một quốc gia để xây dựng một nền kinh tế độc lập, tự chủ và vững mạnh. Nội dung của hội nhập là chúng ta phải tìm cách tham gia một cách đầy đủ trong các tổ chức kinh tế của khu vực và thế giới với hình thức hội nhập đa phương. Không nên hiểu hội nhập chỉ là gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế mà quan trọng hơn là việc thiết lập các quan hệ thương mại, đầu tư, khoa học kỹ thuật với từng nước mặc dù quan hệ song phương phải dựa trên các quy định chung của quan hệ đa phương. Để Việt Nam có thể trở thành thành viên của WTO trong tương lai gần, bên cạnh việc phát huy nội lực của hệ thống các doanh nghiệp trong nước, Chính phủ cần có những biện pháp hỗ trợ hiệu quả và thiết thực để doanh nghiệp có thể vươn lên vượt qua những thách thức của hội nhập và cùng với Chính phủ sẵn sàng gia nhập WTO.

## Chương II

# **NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ VÀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN ĐẦU THỰC HIỆN HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ VÀ TIẾP TỤC QUÁ TRÌNH THAM GIA WTO**

### **I. NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ VÀ DOANH NGHIỆP KHI THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT VỀ TMHH VÀ TMDV TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ.**

Việt Nam đã có những bước đi tích cực trong việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ để đáp ứng các cam kết, mà có thể những cam kết ấy không có hiệu lực tức thời giống như việc mở cửa thị trường Hoa Kỳ, nhưng chúng tạo ra một nền kinh tế hấp dẫn đối với Hoa Kỳ và các nhà đầu tư nước ngoài khác, đồng thời kích thích sự tăng trưởng trong nước.

Theo BTA, Việt Nam đã cam kết mở cửa thị trường của mình cho các công ty và hàng hoá của Hoa Kỳ thông qua một loạt các cam kết sẽ được thực hiện theo lộ trình trong thời gian tới. Một số thay đổi đã diễn ra tức thì và ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam đã hạ thuế suất đối với một số đối với một số mặt hàng nhập khẩu chọn lọc của Hoa Kỳ.

Chính phủ Việt Nam cũng đã có những tiến bộ trong công tác lập pháp nhằm đáp ứng một số nghĩa vụ liên quan đến tính minh bạch, đầu tư và bảo vệ các quyền sở hữu trí tuệ mà đáng ra Việt Nam đã phải đáp ứng ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực. Những thay đổi này có tầm quan trọng then chốt không chỉ đối với việc thực hiện thành công BTA mà còn với cả việc nỗ lực của Việt Nam nhằm hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Tính minh bạch về chính sách thương mại ở Việt Nam tăng lên sẽ tác động mạnh mẽ tới các nhà đầu tư trong và ngoài nước và làm cho họ hiểu rằng Việt Nam đang nghiêm túc trong việc cải cách và xúc tiến đầu tư có hiệu quả.

Chính phủ Hoa Kỳ hiện nay cũng đang giúp Việt Nam đáp ứng các cam kết nêu trong BTA dưới hình thức cung cấp trợ giúp kỹ thuật (Dự án Hỗ trợ thúc đẩy thương mại STAR do phía Hoa Kỳ tài trợ) trong các lĩnh vực như cải cách pháp lý, hải quan, quyền sở hữu trí tuệ, tính minh bạch cho Chính phủ và các doanh nghiệp Việt Nam đồng thời còn cung cấp cho Chính phủ những kinh nghiệm và kỹ năng chuyên sâu trong việc thực thi một cách đầy đủ BTA và chuẩn bị cho việc Việt Nam trở thành thành viên của WTO trong thời gian tới.

## **1. Những cơ hội và thách thức trong việc dành cho nhau quy chế tối huệ quốc (MFN):**

Với Hiệp định Thương mại, ta sẽ được hưởng quy chế tối huệ quốc, do đó ta có điều kiện đẩy mạnh xuất khẩu, góp phần tăng trưởng kinh tế, giải quyết công ăn việc làm. Hoa Kỳ là một thị trường lớn, mức tiêu thụ rất cao, nhu cầu hàng hoá lớn và đa dạng. Các nước được hưởng quy chế tối huệ quốc của Hoa Kỳ đều có tỷ trọng xuất khẩu vào thị trường này khá lớn và là nhân tố quan trọng để tăng trưởng kinh tế.

### **\* Những cơ hội :**

TMHH là nội dung cơ bản và cốt lõi nhất của Hiệp định. Hai bên cam kết, khi Hiệp định có hiệu lực sẽ dành cho nhau ngay lập tức và vô điều kiện quy chế Tối huệ quốc, tức là hàng hoá có xuất xứ tại (hoặc xuất khẩu từ) một bên sẽ được bên kia đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho hàng hoá tương tự có xuất xứ tại (hoặc xuất khẩu từ) bất cứ nước thứ ba nào trong tất cả các lĩnh vực như thuế, phí, thủ tục xuất nhập khẩu, cấp giấy phép...

Do vậy, các công ty của Việt Nam và các cá nhân người Việt Nam cũng như các công ty của Hoa Kỳ sẽ được phép tự do nhập khẩu và xuất khẩu vào Hoa Kỳ hoặc vào Việt Nam các sản phẩm không nằm trong danh mục hạn chế. Mức thuế quan đối với khoảng 250 mặt hàng, hầu hết là nông sản sẽ được giảm từ 30 - 50%; các rào cản phi thuế quan không phù hợp với quy định trong Hiệp định chung về thương mại và thuế quan (GATT) sẽ dần được bãi bỏ. Việc đánh giá trị giá hàng nhập khẩu, các tiêu chuẩn kỹ thuật, việc cấp phép nhập khẩu được thực hiện theo quy định của GATT.

Năm đầu thực hiện Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ (năm 2002), kim ngạch xuất khẩu hàng Việt Nam sang Mỹ tăng 500%. Đến hết 2003, Mỹ đã trở thành thị trường xuất khẩu với kim ngạch lên tới hơn 4,5 tỷ USD tăng gần 90% so với năm 2002 và chiếm khoảng 22% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, so với chỉ 5% trước năm 2002. Hàng xuất khẩu và đầu tư của Mỹ qua Việt Nam cũng sẽ tăng dần khi những cam kết từ phía Việt Nam được thực hiện dần trong những năm sắp tới.

Trái với nhiều nhận xét rằng Hiệp định Thương mại đã làm lợi cho Việt Nam nhiều hơn vì cân bằng kim ngạch xuất khẩu nghiêng về phía Việt Nam, trên thực tế hàng xuất khẩu Việt Nam qua Mỹ đã làm lợi cho kinh tế Mỹ rất nhiều đặc biệt là giới tiêu thụ ở Mỹ vì họ đã mua được hàng với giá thấp hơn giá mà trước đó họ phải trả khi nhập từ những nước khác.

Kết quả thực tế cũng đã đánh đổ một số định kiến ban đầu đánh giá thấp khả năng của doanh nghiệp Việt Nam là thiếu khả năng thu thập thông tin, thiếu quy mô và tổ chức để có thể tăng sản xuất cả về chất lẫn lượng và thâm nhập vào một thị trường mới, lớn và phức tạp như thị trường Mỹ. Doanh nghiệp Việt Nam đã chứng tỏ được tính năng động và khả năng tận dụng được những cơ hội từ thị trường Mỹ. Đây là một thành quả thật sự ngoạn mục và có thể nói ngoài những dự đoán lạc quan nhất.

Tuy nhiên, Quy chế Tối huệ quốc mà Hoa Kỳ dành cho Việt Nam hàng năm vẫn phải được gia hạn nên sau khi Hiệp định có hiệu lực, phía Hoa Kỳ cũng cũng có thể sẽ xem xét khả năng dành cho Việt Nam việc hưởng Chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập của Hoa Kỳ. Đó là áp dụng thuế suất bằng 0 cho khoảng 4.500 nhóm mặt hàng nhập khẩu từ khoảng 150 nước và vùng lãnh thổ, mà Việt Nam lại có khá nhiều mặt hàng xuất khẩu vào Hoa Kỳ nằm trong danh mục được áp dụng trên.

Đối với lĩnh vực TMDV, từ sau khi BTA có hiệu lực một số các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ đã tham gia vào thị trường cung cấp dịch vụ tập trung ở một số lĩnh vực như kiểm toán, ngân hàng, bảo hiểm. Do vậy việc mở cửa thị trường dịch vụ cho các nhà cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ cũng như của các nước khác sẽ tạo điều kiện để các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam thông qua quá trình cạnh tranh nâng cao hiệu quả hoạt động, có cơ hội hạ thấp chi phí, tăng chất lượng sản phẩm dịch vụ nhờ các mối liên hệ giữa đầu vào, đầu ra và giữa các ngành dịch vụ liên quan.

Ngoài ra, Hiệp định còn có tác dụng làm tăng đầu tư (cả trực tiếp và gián tiếp) của Hoa Kỳ, đồng thời cũng thúc đẩy các nước tăng đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, nhất là các nước trong khu vực vì nhờ hàng xuất khẩu của Việt Nam được hưởng mức thuế rất thấp so với mức thuế trước khi có MFN nên một số mặt hàng xuất khẩu sẽ được hưởng lợi rất lớn như hàng nông sản chế biến, bia và thuốc lá, hàng dệt may, hàng da, hàng chế tạo công nghiệp nhẹ, hàng chế tạo cơ bản, hoá chất, cao su, nhựa, hàng điện tử và máy móc. Thêm nữa, qua đó Việt Nam có thêm nhiều cơ hội hơn để tranh thủ vốn, trình độ quản lý, công nghệ tiên tiến của thế giới để nâng cao hơn nữa khả năng cạnh tranh của mình trên thị trường thế giới.

Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ tạo ra những cơ hội cho hàng hóa Việt Nam nói chung, hàng nông - lâm sản đã qua chế biến nói riêng thâm nhập sâu và rộng hơn vào thị trường Hoa Kỳ. Cụ thể ở một số mặt hàng lâm sản, đồ gỗ mỹ nghệ, rau quả... nhập khẩu vào Hoa Kỳ có mức thuế chênh lệch rất lớn khi được hưởng quy chế tối huệ quốc so với mức thuế phổ thông, thế nhưng các mặt hàng nói trên của chúng ta lại chỉ chiếm một tỷ lệ khá nhỏ trong danh mục các mặt hàng nông - lâm sản Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ trong thời gian qua. Đáng chú ý, một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của nước ta sang Hoa Kỳ là cà phê, hạt tiêu, hạt điều... thì vẫn chủ yếu xuất ở dạng thô, được hưởng thuế suất 0% ngay từ trước khi có Hiệp định. Như vậy, những cơ hội hưởng lợi nhờ thuế ưu đãi của quy chế tối huệ quốc đối với hàng nông - lâm sản Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ vẫn đang dừng ở mức tiềm năng hơn là biết tận dụng ưu đãi để chuyển hóa thành lợi ích cụ thể. Trong khi đó, theo cam kết đến năm 2005, mức thuế nhập khẩu trung bình của hàng nông sản Hoa Kỳ vào Việt Nam sẽ giảm từ 35,5% xuống còn 25,7%; đồng thời các biện pháp hạn chế định lượng cũng được loại bỏ dần, nên hàng nông sản Hoa Kỳ vốn có khả năng cạnh tranh cao sẽ thâm nhập thị trường Việt Nam nhiều hơn, mạnh hơn là điều không thể tránh khỏi.

Rút ngắn khoảng cách về công nghiệp hóa - hiện đại hóa, đặc biệt cho các nước chậm phát triển như Việt Nam có khả năng tiếp cận nhanh kỹ thuật công nghệ, phương pháp quản lý, nguồn vốn, thị trường thương mại, các dòng đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) nhất là cho lĩnh vực khoa học và công nghệ.

Thúc đẩy nhanh chóng quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế - xã hội, trong đó chuyển dần những ngành kinh tế có hàm lượng lao động cao sang các ngành kinh tế có hàm lượng kỹ thuật cao.

Nâng cao và từng bước hiện đại hóa cơ sở hạ tầng, xây dựng tác phong và lối sống công nghiệp, dần dần tạo ra sự tăng trưởng cao, ổn định, cải thiện từng bước đời sống xã hội.

Tạo điều kiện thuận lợi cho các nước chậm phát triển có khả năng mở rộng trao đổi thương mại, thu hút đầu tư, sử dụng hiệu quả nguồn vốn, mở rộng thị trường, tăng khả năng tích lũy cơ bản để tái đầu tư phát triển.

**\* Thách thức và những vấn đề đặt ra :**

*Thách thức đầu tiên* phải đề cập đến là các doanh nghiệp trong nước sẽ phải chịu sức ép rất lớn trong cuộc cạnh tranh gay go, quyết liệt để có thể đứng vững và phát triển, thậm chí ngay trên thị trường nội địa. Theo Hiệp định đã ký kết, Việt Nam sẽ phải cắt giảm dần mức thuế nhập khẩu từ thuế suất ưu đãi bình quân hiện hành 36% xuống còn 26% cho khoảng gần 250 nhóm mặt hàng (trong đó 80% là sản phẩm nông nghiệp, 20% sản phẩm công nghiệp). Đồng thời, Việt Nam phải dần dần xóa bỏ hững phân biệt đối xử (như thuế tiêu thụ đặc biệt, phụ thu nhập khẩu...) cho một số mặt hàng khác. Điều này có nghĩa là hàng rào bảo vệ thuế quan và phi thuế quan cho các doanh nghiệp Việt Nam sẽ dần bị loại bỏ. Cam kết này cũng sẽ áp dụng cho hàng hóa của tất cả các nước mà Việt Nam đã ký điều khoản tối huệ quốc trong quan hệ thương mại, vì vậy các doanh nghiệp Việt Nam phải chịu thách thức cạnh tranh lớn với nhiều đối thủ nước ngoài bằng chính năng lực của mình.

Thị trường Mỹ hứa hẹn nhiều tiềm năng nhưng cũng rất nhiều thách thức cho hàng hoá Việt Nam. Các công ty Việt Nam mới chỉ thực sự thâm nhập thị trường Mỹ từ năm 2002, trong khi các đối thủ cạnh tranh đã có hệ thống bán hàng nhập khẩu và phân phối lâu đời tại thị trường này. Ngoài ra, các biện pháp bảo hộ sản xuất nội địa của Mỹ đang có chiều hướng gia tăng. Một số mặt hàng của Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ có tốc độ tăng nhanh đã và đang vấp phải sự cản trở của chính sách bảo hộ này. Nhiều mặt hàng của Việt Nam còn phải chịu mức thuế nhập khẩu cao hơn so với hàng của nhiều nước khác, do Mỹ có chính sách ưu đãi thương mại đơn phương và hiệp định thương mại tự do với một số nước. Bất lợi này đang có xu hướng tăng lên, do Mỹ đang tiếp tục đàm phán hiệp định thương mại tự do song phương với nhiều khu vực và quốc gia khác trên thế giới.

*Thứ hai* là hệ thống chính sách, pháp luật của Việt Nam còn nhiều điều chưa thật phù hợp với những cam kết đã quy định, đó là vấn đề không đơn giản. Hiện nay, Chính phủ Việt Nam đã có Quyết định 46/QĐ-TTg về cơ chế

xuất nhập khẩu mới cho thời kỳ 2001 - 2005, thông thoáng hơn, chuyển việc quản lý nhà nước trong lĩnh vực xuất nhập khẩu từ chủ yếu bằng giấy phép, hạn ngạch và những biện pháp phi thuế quan khác sang quản lý chủ yếu bằng thuế. Đây là bước đi quan trọng theo hướng thực hiện Hiệp định, song Chính phủ mới chỉ có chính sách phù hợp với những cam kết, tạo ra môi trường cạnh tranh chứ chưa có những chính sách thích hợp hỗ trợ cho các ngành, các doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh.

Hệ thống luật thương mại của Mỹ rất phức tạp và chồng chéo, khiến hàng nhập khẩu vào Mỹ luôn phải chịu sự điều tiết của nhiều luật khác nhau trong khi sự hiểu biết của các doanh nghiệp Việt Nam về luật thương mại của Mỹ nói chung còn hạn hẹp. Bên cạnh đó, năng lực cung ứng và tiếp thị xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam còn yếu.

*Thứ ba* đó là trong lĩnh vực dịch vụ, hầu hết các ngành dịch vụ của Việt Nam vẫn chưa phát triển, một bộ phận không nhỏ còn mang tính độc quyền nhà nước, có nhiều bất cập về cơ sở hạ tầng dịch vụ, công nghệ, nhân lực, đặc biệt là khuôn khổ pháp lý. Do vậy, khi Việt Nam cam kết dành cho các dịch vụ và chủ thể cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ những đãi ngộ theo quy định của WTO, thì cũng có nghĩa là các ngành dịch vụ của Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn do phải cạnh tranh với các đối thủ mạnh hơn mình rất nhiều. Thử thách sẽ lớn hơn do những cam kết của Việt Nam sẽ áp dụng cho các nước khác mà Việt Nam có cam kết về MFN.

*Thứ tư*, đối với các nước đang phát triển, kể cả Việt Nam, mới ở giai đoạn đầu của nền kinh tế thị trường do đó khi tiếp cận với những xu thế mới của toàn cầu như : quyền tác giả (những công trình khoa học, các chương trình máy tính...), nhãn hiệu hàng hóa (bao gồm cả nhãn hiệu dịch vụ, nhãn hiệu tập hợp và nhãn hiệu chứng nhận), bằng sáng chế (cho một sản phẩm, một quy trình trong tất cả các lĩnh vực công nghệ)... và trong các lĩnh vực khác như tiêu chuẩn về môi trường, tiêu chuẩn về chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm, khủng bố sinh học... không tránh khỏi khó khăn về cơ chế chính sách, cơ sở vật chất, trình độ quản lý, kỹ thuật...

*Thứ năm*, vấn đề nhãn hiệu hàng hóa và thương hiệu doanh nghiệp rất được chú trọng tại thị trường Hoa Kỳ. Các doanh nghiệp Việt Nam muốn vào thị trường Hoa Kỳ phải xây dựng cho mình một thương hiệu uy tín và đây là vấn đề mà theo các chuyên gia kinh tế cho rằng nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa coi trọng. Hơn nữa là năng suất của doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh về giá cả và chất lượng so với các nước đang phát triển khác nhất là Trung quốc.

*Thứ sáu*, việc xây dựng đội ngũ cán bộ khoa học và công nghệ (KH và CN) vững mạnh, đủ sức giải quyết những vấn đề đặt ra trong chương trình phát triển kinh tế, xã hội hiện nay.

Để hội nhập và cạnh tranh được với Hoa Kỳ, chính sách phát triển khoa học và công nghệ của nước ta phải là chiến lược dựa vào trí thức và thông tin,

chiến lược đi tắt đón đầu với mũi nhọn là công nghệ thông tin (CNTT). Mục tiêu khoa học và công nghệ là phát triển dựa trên cơ sở thực tế cuộc sống trước mắt và triển vọng tương lai lâu dài. KH và CN Việt nam phải được phát triển một mặt phải giúp cho lĩnh vực kinh tế nông nghiệp phát triển dựa vào công nghệ (công nghệ gen, vi sinh, chế biến sản phẩm dạng tinh chế...), nâng cao năng lực sản xuất và sức cạnh tranh của những ngành công nghiệp cơ bản như công nghiệp nhẹ (dệt may, vật liệu xây dựng,...), mặt khác phải giúp Nhà nước nhanh chóng hình thành và phát triển những ngành kinh tế kỹ thuật dựa vào trí thức và công nghệ cao nhất là công nghệ thông tin để hiện đại hoá và nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo ngành nghề mới, việc làm mới, đạt tốc độ tăng trưởng cao, hội nhập có hiệu quả vào kinh tế khu vực và thế giới. Phải tiếp tục rà soát, sửa đổi và xây dựng thêm cơ chế chính sách để KH và CN có thể gắn liền được với sản xuất đồng thời cần phải nhanh chóng thể chế hóa Luật Khoa học và công nghệ thành các văn bản quy phạm để có thể đưa Luật đi sâu hơn nữa vào thực tế KH và CN.

*Thứ bảy*, cần có cách nhìn nhận đánh giá mới về người lao động, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Đặc biệt coi trọng phát triển và trọng dụng những nhân tài trên mọi lĩnh vực. Sớm có các cơ chế chính sách khuyến khích về tinh thần và vật chất xứng đáng cho các đội ngũ nhân lực chất lượng cao. Đào tạo người lao động có những tố chất mới, có trình độ, tự chủ, sáng tạo, có kỹ năng giao tiếp...

*Thứ tám*, thị trường Hoa Kỳ đòi hỏi nghiêm ngặt về quản lý sản xuất cũng như chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn môi trường, đảm bảo quyền lợi, an toàn sức khỏe của người lao động và vấn đề khủng bố sinh học. Nhất là sau sự kiện ngày 11-9-2001, Mỹ xiết chặt an ninh thương mại, đặc biệt là với hàng hóa đi qua đường biển.

Quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đòi hỏi các nhu cầu về năng lượng, nguyên vật liệu ngày càng lớn, kéo theo chất lượng môi trường sống ngày càng xấu đi nếu không có biện pháp hữu hiệu ngay từ đầu. Mặt khác quá trình phát triển công nghiệp, công nghệ cao và đô thị hoá ở nhiều khu vực, vùng lãnh thổ chưa quán triệt đầy đủ hoặc quán triệt chưa đúng quan điểm phát triển bền vững, tức là chưa tính toán đầy đủ hoặc tính đúng các yếu tố môi trường trong phát triển kinh tế - xã hội của nhiều ngành, địa phương. Trong khi đó, nhận thức về môi trường và phát triển bền vững còn thấp : Kiến thức và nhận thức về môi trường và phát triển bền vững chưa được nâng cao cho mọi tầng lớp, hiện trạng về công tác quản lý môi trường đang có nhiều vấn đề chưa đáp ứng được yêu cầu của quản lý Nhà nước về bảo vệ môi trường, hệ thống tổ chức quản lý hiện nay còn nhiều bất cập về nhân lực, nguồn lực và trang bị kỹ thuật và các cơ chế phối hợp có hiệu quả giữa các bộ/ ngành và địa phương; đầu tư cho công tác bảo vệ môi trường còn ít và thiếu tập trung, hệ thống các chính sách, luật pháp còn chưa đồng bộ, thiếu tính hệ thống, các chính sách công cụ kinh tế trong quản lý môi trường còn ít được áp dụng.



Sau hơn 2 năm từ khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực, đối với các doanh nghiệp Mỹ thì trừ một số mặt hàng như đường, gạo (hạn chế xuất khẩu), gỗ tròn, gỗ xẻ, động thực vật hoang dã (cấm xuất khẩu)..., thì còn lại tất cả các mặt hàng nông - lâm sản khác họ đều có quyền kinh doanh xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Với những khả năng về tài chính, kinh nghiệm thương trường của các doanh nghiệp Mỹ, có thể nói đây sẽ là thách thức to lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam vốn còn hạn chế về nhiều mặt. Như vậy, đòi hỏi chúng ta phải ý thức rõ và nỗ lực giải quyết được những hạn chế này thì mới giành thắng lợi trong cạnh tranh.

Mặc dù có những cơ hội và thách thức nhưng Hiệp định đã được ký kết và lộ trình hội nhập đã được xác định, Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam phải tìm hướng đi thích hợp nhất cho mình, phát huy tối đa nội lực để hội nhập có hiệu quả, tránh những thua thiệt không đáng có. Do vậy, chúng ta cần chú trọng những vấn đề sau :

- Các bộ, ngành cần tham gia ý kiến cho Chính phủ để xây dựng được những chính sách tạo thuận lợi cho hoạt động thương mại phát triển, như các chính sách liên quan đến thuế, tài chính, hải quan, chính sách đầu tư phát triển sản xuất. Những luật lệ chưa thật sự thông thoáng cho doanh nghiệp hay còn bất cập trong thực thi như Luật Doanh nghiệp, Bộ Luật lao động... cũng cần được nhanh chóng sửa đổi.

- Nhà nước cần nâng cấp và phát triển hơn nữa cơ sở hạ tầng, đồng thời chú trọng đến vấn đề thông tin, nhất là những thông tin về thị trường, về hệ thống pháp luật từ Liên bang tới từng bang ở nước Mỹ ; về nhu cầu, tập quán kinh doanh, thủ tục hành chính, cơ chế chính sách của nước đó. Đây là những vấn đề rất rộng lớn, đa dạng, phức tạp nhưng rất cần thiết đảm bảo sự thành công của các doanh nghiệp trên thị trường Hoa Kỳ. Vì thế các bộ, ngành nhất thiết phải nhanh chóng thu thập và phổ biến rộng rãi các thông tin trên tới các doanh nghiệp tham gia vào thị trường Hoa Kỳ.

- Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại để các doanh nghiệp trong nước tận dụng được những lợi thế do hội nhập đem lại, nâng cao hơn sức cạnh tranh của sản phẩm Việt Nam trên thị trường trong nước và quốc tế. Hoạt động xúc tiến thương mại ngoài các chức năng truyền thống phải tăng cường hỗ trợ hơn nữa cho các doanh nghiệp trong nước về nghiên cứu thị trường, cải tiến, phát triển sản phẩm, giúp đỡ doanh nghiệp tìm kiếm đối tác, tiếp cận thị trường, xúc tiến nhập khẩu đầu vào sản xuất hợp lý với giá cả cạnh tranh...

- Tiếp tục cải thiện hơn nữa môi trường đầu tư để thu hút nhiều hơn đầu tư trực tiếp của nước ngoài, đặc biệt thu hút đầu tư nhằm đẩy mạnh xuất khẩu, phát triển những mặt hàng xuất khẩu có giá trị gia tăng cao. Hiện nay, hoạt động điều hành trong lĩnh vực đầu tư ở các cấp, các địa phương còn có nhiều điểm chưa thống nhất, mang tính tùy tiện. Khả năng xử lý các tranh chấp kinh tế phát sinh còn yếu kém, có lúc có nơi còn hình sự hóa các tranh chấp kinh tế làm ảnh hưởng nhiều đến hoạt động thương mại và đầu tư. Nếu môi trường đầu tư của Việt Nam không tiếp tục được hoàn thiện thì dù Hiệp định tạo ra

những cơ hội, Việt Nam vẫn không thể tận dụng triệt để được những cơ hội đó cho phát triển kinh tế của đất nước. Bởi vì, môi trường thu hút vốn đầu tư của Việt Nam cũng phải tham gia cạnh tranh với các nước khác trong khu vực.

- Các doanh nghiệp Việt Nam cần hiểu rõ, tuy hàng hóa của Việt Nam được hưởng thuế suất thấp nhờ MFN, nhưng điều đó chỉ có nghĩa là xóa đi sự không công bằng về thuế giữa hàng hóa Việt Nam với hàng hóa của các nước khác, chứ hoàn toàn không tạo ra một ưu đãi riêng nào cho Việt Nam. Hơn thế nữa, những mặt hàng Việt Nam được hưởng mức thuế suất thấp cũng thường tương đồng với những mặt hàng của các đối thủ cạnh tranh từ châu Á. Ngoài ra, Hiệp định vẫn còn cho phép duy trì những hàng rào phi thuế khác nghiệt. Do đó, về lâu dài, từng ngành, từng doanh nghiệp cần phải nghiên cứu xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm dài hạn, hợp lý trên cơ sở lựa chọn những mặt hàng có lợi thế cạnh tranh.

- Nhằm tăng khả năng cạnh tranh cho sản phẩm của mình trên thị trường, doanh nghiệp Việt Nam cần đặc biệt chú trọng sản xuất các sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế (như ISO, HACCP), bởi lẽ thị trường Hoa Kỳ có những yêu cầu chất lượng khắt khe từ nguyên liệu đến thành phẩm, yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm... Các doanh nghiệp còn phải cố gắng giảm giá thành sản phẩm, tăng năng suất lao động, tăng năng lực sản xuất.

- Cuối cùng là cần nâng cao trình độ năng lực cho đội ngũ cán bộ của doanh nghiệp, nhất là trang bị kiến thức về hội nhập, nâng cao trình độ ngoại ngữ, vi tính, nghiệp vụ xuất nhập khẩu, am hiểu thị trường, luật lệ Hoa Kỳ, năng động, nhạy bén, nắm vững thị hiếu, nhu cầu, cách thức làm ăn của người Hoa Kỳ và có kỹ năng đàm phán tốt với các doanh nhân Hoa Kỳ. Đội ngũ công nhân kỹ thuật cũng phải được đào tạo lại khi cần thiết để đáp ứng nhu cầu sản xuất trong tình hình mới.

Việc ký kết Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ là biểu hiện sự hội nhập sâu hơn của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới và mặc dầu có cả cơ hội lẫn thách thức, song nếu Việt Nam chủ động xác định được những bước đi đúng đắn, với quyết tâm phấn đấu cao thì chắc chắn sẽ hội nhập có hiệu quả, đem lại những lợi ích to lớn cho sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước.

## **2. Những cơ hội và thách thức trong việc dành cho nhau quy chế đối xử quốc gia :**

Theo tinh thần của Hiệp định, hai bên phải dành chế độ đối xử quốc gia cho hàng hóa nhập khẩu của mỗi bên. Có nghĩa là Việt Nam và Hoa Kỳ đồng ý dành cho hàng hóa nhập khẩu của mỗi nước sự đối xử tương tự hoặc tốt hơn sự đối xử mà họ dành cho hàng hóa tương tự được sản xuất bởi các tổ chức, cá nhân của nước mình. Mặc dù vậy, trong một số trường hợp như có nhu cầu bảo vệ môi trường hoặc an ninh quốc gia các bên vẫn có quyền không thực hiện nguyên tắc này.

Nghĩa vụ đối xử quốc gia áp dụng cho các vấn đề như : Các khoản thuế hoặc thu nội địa sẽ không được áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu từ của

Hoa Kỳ (và ngược lại) nếu các khoản thuế và thu nội địa vượt quá mức thu được áp dụng cho hàng hóa tương tự trong nước. Các quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật không được sử dụng để tạo ra các rào cản đối với hoạt động thương mại hay bảo hộ sản xuất trong nước và nếu được áp dụng thì phải được áp dụng sao cho hàng hóa nhập khẩu có được sự đối xử tương tự như hàng hóa tương tự được sản xuất trong nước.

Đây là vấn đề còn mới mẻ đối với pháp luật Việt Nam, cam kết về quy chế NT đòi hỏi Việt Nam phải điều hành các biện pháp thuế quan và phí có ảnh hưởng đến thương mại để tạo cơ hội cạnh tranh cho các hàng hóa của Hoa Kỳ tương đương với hàng sản xuất trong nước. Đồng thời Việt Nam cũng phải dành cho hàng hóa nhập khẩu từ Hoa Kỳ các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật tương tự như hàng nội địa.

**\* Những cơ hội :**

Trước hết phải nói tới thị trường Hoa Kỳ là một thị trường to lớn đầy tiềm năng cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam. Một quốc gia với hơn 200 triệu dân có mức sống cao, hệ thống kinh tế thương mại hiện đại, hệ thống dịch vụ phát triển nên nhu cầu tiêu dùng rất lớn thêm nữa là kim ngạch nhập khẩu hàng năm của Hoa Kỳ thường chiếm trên dưới 20% tổng kim ngạch nhập khẩu toàn thế giới đó là thuận lợi lớn để các doanh nghiệp Việt Nam có thể xuất khẩu hàng hoá của mình sang thị trường này.

Hoa Kỳ là một thị trường luôn tiếp nhận đa dạng sản phẩm, nhu cầu lớn mà người mua cũng như các doanh nghiệp Hoa Kỳ thường đặt cao hơn khả năng có thể đáp ứng của Việt Nam. Tuy nhiên với nhiều mặt hàng mà doanh nghiệp Việt Nam có thể xuất khẩu thị trường Hoa Kỳ như : dệt may, giấy dếp, thuỷ sản, nông lâm sản, thủ công mỹ nghệ, kim khí, đồ gia dụng... thì việc hội nhập đầy đủ những điều kiện về quy mô số lượng, chất lượng, giá cả, thuế quan, tập quán và luật pháp là những điều kiện rất quan trọng.

Việt Nam là một nước đang trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế do đó phát triển thông qua thu hút đầu tư đóng một vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển của mình. Khi thực hiện quy chế NT trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ sẽ làm cho cơ hội tiếp nhận nhiều hơn đầu tư của các doanh nghiệp và doanh nhân Hoa Kỳ. Cũng theo đó, đầu tư của các doanh nghiệp tại các nước khác cũng tăng lên để có thể dựa vào quy chế NT mà Việt Nam được hưởng có thể xuất khẩu hàng hoá của mình sang Hoa Kỳ một cách dễ dàng hơn.

**\* Những thách thức :**

Hiện nay, hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa sản xuất trong nước phải chịu hai loại thuế chính là thuế giá trị gia tăng (VAT) và thuế tiêu thụ đặc biệt và đang có sự phân biệt đối với hàng hóa sản xuất trong nước và hàng hóa nhập khẩu như : Theo Luật Thuế VAT thì thuế suất đánh vào bông nguyên liệu trồng trong nước là 5% nhưng nhập khẩu là 10%; một số các sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thuỷ sản chưa qua chế biến thành các sản

phẩm hoặc chỉ sơ chế không thuộc diện chịu VAT nhưng những mặt hàng này nhập khẩu phải chịu thuế VAT là 5%. Với thuế tiêu thụ đặc biệt ví dụ đối với thuốc lá điếu có đầu lọc sản xuất chủ yếu bằng nguyên liệu nhập khẩu thì phải chịu 65% trong khi đó nếu là nguyên liệu trong nước thì chỉ có 45% nhưng tuy vậy theo Phụ lục A của Hiệp định thì Việt Nam vẫn được duy trì ngoại lệ với NT trong thời gian là 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ làm tăng thêm sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường. Là một thị trường lớn và lâu đời, nhiều doanh nghiệp Hoa Kỳ không hướng ngoại, thêm nữa, nhiều các doanh nghiệp của các quốc gia khác đã hình thành doanh nghiệp tại Hoa Kỳ, vì thế chen chân với hàng hóa của Hoa Kỳ và các nước khác tại thị trường này thật sự là khó khăn.

Tại Việt Nam, khi Hiệp định chính thức được thực hiện thì cũng sẽ diễn ra cuộc cạnh tranh thị trường gay gắt giữa hàng Hoa Kỳ và hàng nội địa. Ví dụ từ các siêu thị và các loại siêu thị liên doanh với nước ngoài khác chỉ mới bắt đầu hoạt động tại Việt Nam có mấy năm mà đã làm cho mạng lưới kinh doanh có những bất ổn. Một khi đầu tư của Hoa Kỳ tăng nhanh kéo theo một loạt doanh nghiệp của Hoa Kỳ ra đời với sự nhanh nhạy thích ứng hệ thống kinh doanh toàn cầu, các dịch vụ trước và sau bán linh hoạt, với chất lượng sản phẩm cao và giá cả rẻ hơn, doanh nghiệp Việt Nam sẽ cạnh tranh khó khăn hơn nhiều.

Một thách thức khác nữa đối với doanh nghiệp Việt Nam là hệ thống kết cấu hạ tầng chưa đồng bộ, hiện đại, từ hạ tầng pháp lý, chính sách, nền hành chính đến hệ thống giáo dục - đào tạo, từ cơ sở vật chất như thông tin liên lạc, giao thông vận tải, điện, nước, chính sách đất đai, môi trường... cần được xây dựng và hiện đại nhanh để giảm chi phí đầu vào cho doanh nghiệp, tăng sức cạnh tranh hàng hóa ngay trên sân nhà và sân đối phương.

Hiện nay, hệ thống pháp luật Việt Nam liên quan lĩnh vực thương mại dịch vụ và quy định về thủ tục, điều kiện cung cấp dịch vụ, phí đăng ký kinh doanh vẫn còn sự phân biệt đối xử giữa pháp nhân, công dân trong nước và nước ngoài. Sự phân biệt đối xử này nhằm bảo hộ các nhà cung cấp dịch vụ trong nước và quản lý thị trường. Tuy nhiên theo thông lệ quốc tế, khi thâm nhập vào thị trường khác, dịch vụ và người cung cấp dịch vụ của Việt Nam cũng sẽ phải chịu sự phân biệt đối xử của luật pháp nước sở tại. Do vậy việc mở cửa cho dịch vụ của Hoa Kỳ cũng là để mở cửa cho dịch vụ của Việt Nam.

Đối với các ngành dịch vụ đang trong quá trình chuyển đổi của Việt Nam cũng như các nhà cung ứng dịch vụ của Việt Nam có thể đánh giá các cam kết trong BTA là khá cao so với từ trước tới nay, gây ra sức ép cạnh tranh đáng kể và cũng là một vấn đề nhạy cảm đối với sự phát triển của khu vực dịch vụ của Việt Nam. Tuy vậy, mức độ ảnh hưởng đối với từng ngành cũng khác nhau sẽ tùy thuộc vào lộ trình mở cửa và dành đãi ngộ quốc gia cho các nhà cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ. Thời hạn mở cửa thị trường sớm nhất là 2 năm đối với một số dịch vụ như kế toán, tư vấn thiết kế, kiến trúc... và muộn nhất là 9 năm đối với ngân hàng. Đặc biệt, một số ngành dịch vụ mà các nhà cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ có thể mạnh truyền thống như tư vấn pháp luật,

viễn thông, ngân hàng hay tài chính mặc dù thời hạn đề ra trong BTA có phân nào hỗ trợ cho các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam, nhưng các nhà cung cấp dịch vụ này vẫn sẽ thực sự gặp khó khăn và khó có khả năng cạnh tranh với các công ty và tập đoàn đa quốc gia Hoa Kỳ với công nghệ hiện đại và kinh nghiệm nhiều năm. Đây thực sự là những thách thức lớn đối với khu vực dịch vụ của Việt Nam trong nhiều năm tới.

Hàng hoá của Việt Nam được tự do thâm nhập thị trường Hoa Kỳ và thị trường các nước, đồng thời ta cũng phải mở cửa từng bước cho các doanh nghiệp nước ngoài vào Việt Nam kinh doanh. Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải chịu sức ép cạnh tranh lớn hơn do năng lực cạnh tranh còn yếu, hàng hoá và đặc biệt dịch vụ của ta chất lượng chưa cao.

Ngoài việc thực thi theo tinh thần của Hiệp định Việt Nam cũng cần sớm tham gia vào Công ước quốc tế về Hệ thống Hải hoà về Mã và Miêu tả hàng hoá.

Thực hiện tốt Hiệp định Thương mại cùng với việc thực hiện các cam kết trong hội nhập khu vực và sắp tới là tham gia WTO sẽ tạo ra một thế mới cho việc hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Hàng hoá của Việt Nam được tự do thâm nhập thị trường Hoa Kỳ và thị trường các nước, đồng thời ta cũng phải mở cửa từng bước cho các doanh nghiệp nước ngoài vào Việt Nam kinh doanh. Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải chịu sức ép cạnh tranh lớn hơn do năng lực cạnh tranh còn yếu, hàng hoá và đặc biệt dịch vụ của ta chất lượng chưa cao.

**3. Những cơ hội và thách thức trong việc thực hiện các nghĩa vụ về thương mại và giành cho nhau những thuận lợi trong việc mở rộng và thúc đẩy thương mại :**

**\* Những cơ hội :**

Thực hiện những nghĩa vụ chung về thương mại trong Hiệp định Việt Nam có cơ hội được nhanh chóng tiếp cận thị trường Hoa Kỳ với những thuận lợi do việc cắt giảm thuế và các hàng rào phi thuế đối với thương mại hàng hóa.

Những hạn chế về hạn ngạch, yêu cầu cấp phép, kiểm soát xuất khẩu, kiểm soát nhập khẩu đối với mọi hàng hóa và dịch vụ (ngoại trừ những hạn chế, hạn ngạch, yêu cầu cấp phép và kiểm soát được GATT 1994 cho phép) cũng đã tạo nhiều thông thoáng hơn cho hàng hóa Việt Nam trong việc thâm nhập sang thị trường Hoa Kỳ.

Sau 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, cả Việt Nam và Hoa Kỳ đều phải cam kết hạn chế tất cả các loại phí và phụ phí dưới bất kỳ hình thức nào sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho không những các doanh nghiệp Hoa Kỳ kinh doanh tại thị trường Việt Nam, các doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh tại thị trường Hoa Kỳ mà còn tạo nhiều thuận lợi cho chính các doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh trên thị trường nội địa.

Quy chế Tối huệ quốc mà Hoa Kỳ dành cho Việt Nam đã được thực hiện ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực nhưng hàng năm vẫn phải xem xét gia hạn nên khi Hiệp định có hiệu lực, phía Hoa Kỳ cũng sẽ xem xét khả năng dành cho Việt Nam việc hưởng Chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) của Hoa Kỳ. Để được hưởng GSP, ngoài những điều kiện chung đối với các nước đang phát triển thì phải được hưởng MFN và là thành viên của WTO và Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) do vậy Việt Nam có thể hy vọng rằng sẽ đạt được GSP trong thời gian ngắn khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên của WTO.

Ngoài việc thực hiện các nghĩa vụ của mình trong thương mại, cả Việt Nam và Hoa Kỳ đều khuyến khích và sẵn sàng tạo thuận lợi cho việc tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại như hội chợ, triển lãm, trao đổi giữa các phái đoàn và hội thảo thương mại tại nước mình. Việt Nam cũng đã khuyến khích và tạo thuận lợi cho các cán bộ quản lý cũng như các doanh nghiệp tham gia vào các cuộc hội thảo được tổ chức có sự giúp đỡ của một số tổ chức trong và ngoài nước. Tổ chức các đoàn sang thăm đồng thời tìm hiểu thị trường, xúc tiến hợp tác thương mại đối với các doanh nghiệp Hoa Kỳ.

Cuối năm 2003, Chương trình xúc tiến đầu tư đã được Chính phủ Việt Nam phê duyệt và Dự án xúc tiến đầu tư Việt Nam - Hoa Kỳ (UVIP) đã được thực hiện, nhằm thúc đẩy hơn nữa đầu tư của Hoa Kỳ vào Việt Nam, đồng thời tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau giữa chính giới và cộng đồng doanh nghiệp hai nước.

Việt Nam và Hoa Kỳ cũng đã ký thư cam kết thực hiện "Sáng kiến cạnh tranh Việt Nam" tháng 12/2003 với mục tiêu là tạo khuôn khổ thể chế và chính sách cạnh tranh hơn để tăng đầu tư và tạo thêm việc làm từ khu vực tư nhân, mở rộng các kênh thương mại song phương và thúc đẩy công cuộc xóa đói giảm nghèo. Việc ký kết này cũng sẽ giúp nâng cao khả năng cạnh tranh, giảm chi phí đầu vào và các chi phí giao dịch khác, tăng khả năng tiếp cận nguồn tài chính và tạo môi trường cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ cải thiện thị phần và kim ngạch xuất khẩu. Đây là một dự án trong "Chương trình hỗ trợ kỹ thuật thực hiện Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Mỹ".

Cũng trong thời gian này, Việt Nam và Bang Texas (Hoa Kỳ) cũng đã cam kết thực hiện các biện pháp nhằm tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau và thúc đẩy sự hợp tác trong các hoạt động kinh tế, đầu tư, thương mại và du lịch; khuyến khích các nhà doanh nghiệp và công nghiệp của mỗi bên thành lập các hiệp hội doanh nghiệp để thúc đẩy hơn nữa sự hợp tác lẫn nhau theo tinh thần của "Thông cáo chung Việt Nam - Texas" được ký trong khuôn khổ chuyến thăm làm việc Hoa Kỳ của Đoàn đại biểu chính phủ Việt Nam do Phó Thủ tướng Vũ Khoan dẫn đầu, ngày 10/12 tại Austin, thủ phủ bang Texas.

Cũng trong tháng 12/2003 Hiệp định Hàng không Việt Nam - Hoa Kỳ vừa được chính thức ký kết. Bản Hiệp định được đánh giá là một bước phát triển mới trong quan hệ hai nước

Hiệp định cho phép các hãng hàng không của hai nước được cung cấp những dịch vụ hàng không trên tuyến Việt Nam - Hoa Kỳ. Căn cứ theo Hiệp định, trong hai năm đầu sẽ có hai hãng vận tải hành khách của Hoa Kỳ được bay trực tiếp tới Việt Nam và năm tiếp theo sẽ cho phép hãng thứ ba. Tuy nhiên, số lượng hãng vận tải hàng hóa sẽ không bị hạn chế theo thỏa thuận chia sẻ mật mã với một hãng hàng không không thuộc Hoa Kỳ. Đối lại, các hãng vận tải hành khách của Hoa Kỳ sẽ không được đón khách ở các sân bay của Nhật Bản, Đài Loan, Pháp, Hồng Kông, Hàn Quốc nếu đang trên đường bay sang Việt Nam. Các máy bay chở hàng hóa cũng không được bay trực tiếp từ Việt Nam đến những sân bay này.

Qua các cuộc hội thảo và tiếp xúc với giới doanh nghiệp Hoa Kỳ cho thấy, giới doanh nghiệp Hoa Kỳ quan tâm nhiều đến các dự án có quy mô lớn về cơ sở hạ tầng, viễn thông, sản xuất các mặt hàng thiết yếu có nhu cầu cao trên thị trường, các dự án hạ tầng đô thị có quy mô lớn... và yêu cầu của họ kèm theo là việc hoàn thiện các chính sách liên quan đến dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hộ bản quyền, bảo hiểm... mà Việt Nam có thể sẽ đáp ứng được theo yêu cầu của giới doanh nghiệp Hoa Kỳ đồng thời Việt Nam cũng khẳng định việc tiếp tục theo dõi, thúc đẩy các kết quả đã đạt được nhằm tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau và thúc đẩy mối quan hệ phát triển giữa các cơ quan, tổ chức liên quan của hai nước.

Ký Hiệp định Thương mại với Hoa Kỳ sẽ góp phần thúc đẩy đầu tư nước ngoài nói chung, vì các nhà đầu tư nước ngoài muốn sử dụng lao động, tài nguyên của ta để xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy quan hệ với các tổ chức kinh tế, tài chính - tiền tệ quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho việc gia nhập WTO, thúc đẩy phát triển quan hệ với các nước khác.

Thực hiện tốt Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ cũng sẽ giúp Việt Nam đa dạng hoá quan hệ thương mại và quan hệ thị trường, từ đó giảm bớt rủi ro biến động thị trường, bớt sức ép về thị trường.

**\* Những thách thức :**

Thị trường Hoa Kỳ được mở ra muốn thâm nhập thành công trước hết các doanh nghiệp Việt Nam phải tìm hiểu rõ luật lệ của Hoa Kỳ. Hoa Kỳ là một thị trường rất chú ý đến khía cạnh pháp lý, họ có luật liên bang nhưng đồng thời lại có luật của từng bang nên luật lệ khá phức tạp.

Cho đến nay, Chính phủ, các doanh nghiệp Việt Nam đã có những đoàn sang thăm và tìm hiểu, tiếp cận thị trường Hoa Kỳ. Cũng như vậy phía Hoa Kỳ cũng đã có các đoàn doanh nghiệp sang Việt Nam. Nhưng có điều đáng quan tâm là đối với các doanh nghiệp Việt Nam nếu không xúc tiến tìm hiểu và tiếp cận thị trường thì họ không thể có được thành công, nhưng tại Việt Nam các doanh nghiệp thường là chỉ có quy mô nhỏ, vốn ít nên việc dành tài chính cho việc xúc tiến thương mại như vậy nhiều doanh nghiệp sẽ thực sự khó khăn bởi chi phí khá cao.

Một khía cạnh đáng quan tâm là muốn tiếp cận với các doanh nghiệp Hoa Kỳ thì chúng ta phải có quan hệ thật tốt với các Hiệp hội xuất khẩu của Hoa Kỳ vì các doanh nghiệp Hoa Kỳ thường tập hợp nhau lại thành những hiệp hội thậm chí rất lớn để có thể nắm độc quyền kinh doanh một mặt hàng nào đó. Chính thông qua các hiệp hội này chúng ta mới có thể tiếp cận được những hãng buôn bán lớn.

Tại Việt Nam, việc sử dụng các phương thức buôn bán hiện đại với việc áp dụng công nghệ thông tin như thương mại điện tử mới đang ở trong thời kỳ tiếp cận trong khi thị trường Hoa Kỳ lại rất mạnh về lĩnh vực này. Một khó khăn nữa là hệ thống luật pháp của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện và bổ sung nên còn nhiều điều cần được xây dựng sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và thực hiện Hiệp định Thương mại với Hoa Kỳ nói riêng.

Năm 2003 tại Hoa Kỳ, việc Quốc hội thông qua đạo luật chống khủng bố sinh học cũng gây khó khăn không ít cho việc hàng hóa của Việt Nam khi thâm nhập vào thị trường này. Hoa Kỳ là một nước thường dương cao ngọn cờ tự do thương mại nhưng đồng thời lại có hệ thống pháp luật phức tạp nhằm bảo vệ lợi ích của họ bằng cách mọi cách có thể để đánh thuế vào hàng hoá nhập khẩu từ các nước. Một thách thức lớn là ở Hoa Kỳ còn không ít rào cản hữu hình và vô hình mặc dầu họ luôn lớn tiếng tuyên truyền cho tự do thương mại. Nhiều thế lực ở Hoa Kỳ còn muốn gắn quan hệ kinh tế - thương mại với những điều kiện chính trị phục vụ cho lợi ích của họ ví dụ là cái gọi là "Đạo luật nhân quyền". Việc chế tài thương mại ở Hoa Kỳ cũng sẽ gây nhiều khó khăn cho Việt Nam.

## **II. NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ VÀ DOANH NGHIỆP TRONG VIỆC THAM GIA WTO CỦA VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI.**

### **1. Cơ hội và thách thức đối với Chính phủ khi Việt Nam chính thức trở thành Thành viên WTO:**

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) là một tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu. Cho đến nay, WTO đã kết nạp thêm nhiều thành viên mới đưa tổng số thành viên lên 148, trong đó 2/3 là các nước đang và chậm phát triển. Ngoài thành viên chính thức, hiện nay có 26 nước đang trong quá trình đàm phán gia nhập tổ chức này như Liên bang Nga, Ukraine, Lào, Việt Nam... Hiện nay, WTO chiếm tới hơn 90% thương mại toàn cầu và hoạt động độc lập với Liên hợp quốc. Liên hợp quốc có 191 nước thành viên thì có hơn 148 nước là thành viên của WTO.

Hoạt động của tổ chức này được điều tiết bởi 16 hiệp định chính về các lĩnh vực: thương mại và thuế quan (GATT, 1994), nông nghiệp (AOA), áp dụng các biện pháp kiểm dịch động và thực vật (SPS), dệt may (ATC), các hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT), các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMS), chống bán phá giá (AD), trị giá tính thuế hải quan



(CVA), giám định hàng hóa trước khi xếp hàng (PI), quy tắc xuất xứ (ROO), cấp phép nhập khẩu (IL), trợ cấp và các biện pháp đối kháng (SCM), các biện pháp tự vệ đặc biệt (SG), thương mại dịch vụ (GATS), các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS). Ngoài ra, WTO còn có một số hiệp định nhiều bên như Hiệp định về mua sắm chính phủ, Hiệp định về công nghệ thông tin...

Thời gian gần đây, bối cảnh quốc tế thay đổi nhanh chóng và sâu sắc chưa từng thấy. Tác động của toàn cầu hóa và phát triển kinh tế tri thức, về căn bản, đặt các nước "nhập cuộc" muộn màng vào hệ thống kinh tế thế giới trước nhiều khó khăn hơn.

Trình độ phát triển của thế giới hiện đại được xác định khái quát thông qua một số đặc điểm chủ yếu sau: Thứ nhất, tốc độ biến đổi cao, chu kỳ sản xuất và công nghệ thu ngắn lại nhanh chóng; thứ hai, cấu trúc mạng toàn cầu với các quan hệ rất phức tạp của nền kinh tế thế giới; thứ ba, các điều kiện phát triển kinh tế rất bất ổn định và khó dự đoán; thứ tư, tương quan sức mạnh đang biến đổi sâu sắc và chi phối sự phát triển nền kinh tế toàn cầu lại tập trung vào một số ít cường quốc và các công ty xuyên quốc gia hùng mạnh.

Những tình huống mới này hàm chứa những thách thức rất lớn đối với sự phát triển của các nước đi sau. Điều đó thể hiện ở chỗ: một là, sự phản ứng của các chính phủ và các doanh nghiệp phải theo kịp và đáp ứng hiệu quả các yêu cầu của "cuộc chơi toàn cầu tốc độ cao"; hai là, chi phí gia nhập vào mạng kinh tế toàn cầu rất lớn, nhất là đối với các nước nghèo; ba là, cạnh tranh diễn ra trên phạm vi toàn cầu và ngày càng trở nên gay gắt hơn. Lợi thế cạnh tranh truyền thống dựa trên tài nguyên thiên nhiên và chi phí lao động thấp ngày càng giảm dần. Tri thức và kỹ năng trở thành yếu tố cạnh tranh quyết định. Thách thức rất lớn đối với các nước đi sau là phải liên tục tạo ra được các lợi thế so sánh và cạnh tranh do con người tạo ra trong môi trường hội nhập và dựa vào việc chủ động hội nhập dưới tác động của toàn cầu hóa kinh tế. Bên cạnh những thách thức này là những cơ hội phát triển rất lớn. Về mặt tiềm năng, các nước đi sau có điều kiện tiếp cận nhanh đến các nguồn vốn, công nghệ hiện đại và thị trường toàn cầu để đẩy nhanh tiến trình phát triển của mình. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, việc biến cơ hội tiềm năng này thành lợi ích phát triển thực sự là quá trình không dễ dàng, nhất là khi chủ nghĩa bảo hộ ở các nước phát triển có xu hướng gia tăng.

Một trong những vấn đề là phải luận giải những cơ hội và thách thức khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Về nguyên tắc, các cơ hội và thách thức hội nhập hiện nay đang đặt ra cho nước ta chủ yếu do hai nhóm yếu tố chính quy định. Nhóm thứ nhất là bối cảnh quốc tế phức tạp và đang biến đổi nhanh chóng. Nhóm thứ hai là các đặc điểm phát triển riêng của nước ta. Để tiếp cận một cách hợp lý, việc nghiên cứu cơ hội và thách thức gia nhập WTO của Việt Nam cần bắt đầu từ việc làm rõ hai yếu tố này.

Xuất phát từ vai trò và vị trí rất quan trọng của WTO đối với thương mại toàn cầu, việc gia nhập tổ chức này sẽ mang lại cho chúng ta những cơ hội

to lớn nhưng cũng không phải đơn thuần là những cơ hội mà chúng ta còn phải gánh chịu không ít những thách thức.

### *1.1. Các cơ hội*

#### *a. Được hưởng các ưu đãi ổn định, chắc chắn trong nhiều lĩnh vực*

Trong lịch sử phát triển của mình, GATT/WTO đã thực hiện 8 vòng đàm phán nhằm tự do hóa đáng kể các điều kiện thương mại hàng hóa và dịch vụ. Cam kết mà mỗi nước Thành viên WTO đưa ra sẽ được thực hiện trên cơ sở tối huệ quốc đối với tất cả các thành viên khác. Những cam kết này bao gồm loại bỏ các hàng rào phi thuế, ràng buộc các dòng thuế ở mức thuế suất thấp, giảm thuế quan và các cam kết khác nhằm minh bạch hóa, tự do hoá các chính sách thương mại của các nước.

Do có điều kiện tự nhiên và chi phí lao động rẻ, Việt Nam có thể tận dụng được những cam kết này khi trở thành thành viên của WTO. Đặc biệt, Việt Nam có lợi thế so sánh trong một số ngành, trong đó có nông nghiệp và dệt may. Đây là hai ngành đặc biệt mà WTO đã đề ra lộ trình loại bỏ các rào cản thương mại nhằm bảo vệ quyền lợi của nhiều nước xuất khẩu. Theo Hiệp định Dệt May của WTO (ATC), đến 1/1/2005 các thành viên phải hoàn thành việc loại bỏ các hạn chế định lượng. Nếu vào thời điểm đó Việt Nam đã là một thành viên đầy đủ của WTO, tất cả các hạn ngạch hiện đang áp dụng đối với sản phẩm dệt may xuất khẩu của Việt Nam sẽ bị loại bỏ. Đối với nông nghiệp, các thành viên WTO đã và sẽ tiếp tục đưa ra cam kết giảm rào cản tiếp cận thị trường và trợ cấp. Điều này có thể đem lại lợi ích lớn cho những nước xuất khẩu nông sản như Việt Nam.

Một lợi ích nữa là tất cả các nhượng bộ đa phương sẽ mang tính bình đẳng hơn những nhượng bộ trong khuôn khổ các hiệp định thương mại song phương. Những nhượng bộ trong các hiệp định thương mại song phương có thể gắn với những điều kiện phi thương mại như nhân quyền, tiêu chuẩn lao động, yêu cầu về môi trường, v.v. Điều này thường xảy ra khi một bên của hiệp định thương mại song phương là một nước phát triển có sức mạnh trong thương mại quốc tế. Do đó nếu như đã nhận nhượng theo các điều khoản và điều kiện của WTO, Việt Nam sẽ tránh được vị thế bất lợi trong các hiệp định thương mại song phương.

#### *b. Khắc phục tình trạng phân biệt đối xử*

Nguyên tắc cơ bản nhất của WTO là không phân biệt đối xử, được thể hiện trong các quy định về đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc. Khi gia nhập WTO, Việt Nam cũng sẽ được hưởng các đối xử này. Một khi Việt Nam còn chưa gia nhập WTO, các nước hoàn toàn có thể đối xử với Việt Nam theo một quy chế riêng, trong nhiều trường hợp có thể gây bất lợi cho Việt Nam.

Khi tiềm năng của nền kinh tế Việt Nam còn nhỏ, quy mô xuất khẩu thấp, bị phân biệt đối xử này chưa đặt thành vấn đề lớn. Trong thời gian qua, một số mặt hàng chủ lực của Việt Nam như gạo, cà phê, hàng dệt may, da giày đã có khả năng vươn ra chiếm lĩnh thị trường thế giới thì tình trạng này

bắt đầu xảy ra và có xu hướng ngày càng gia tăng. Tuy nhiên, ngày càng nhiều mặt hàng của Việt Nam (như thủy sản, cà phê, gạo, mì chính, giấy dếp, dệt may, tỏi) bị dính líu vào các vụ tranh chấp quốc tế (với Hoa Kỳ, EU, Nhật bản, Canada, Colombia, Mexico...). Do Việt Nam chưa phải là thành viên WTO, trong nhiều tình huống trên Việt Nam thường bị coi là nền kinh tế phi thị trường và do đó đã gặp thiệt thòi trong một số trường hợp.

Xuất khẩu của Việt Nam sẽ không bị bó hẹp trong các hiệp định song phương và khu vực mà sẽ có thị trường toàn cầu. Các doanh nghiệp và hàng hóa của ta sẽ không bị phân biệt đối xử so với doanh nghiệp và hàng hóa của các nước khác theo điều kiện đối xử tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia (NT). Thí dụ, ngành dệt may Việt Nam đang có chiến lược tăng tốc, nhưng Hiệp định dệt may (ATC) đến ngày 1-1-2005 sẽ hết hạn. Nếu Việt Nam không phải là thành viên WTO, thì sẽ không được hưởng chế độ không có hạn ngạch. Khi đó, chúng ta sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

*c. Gia nhập WTO là cơ hội để Việt Nam cải cách hệ thống chính sách và luật pháp trong nước, qua đó tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh.*

Trong quá trình gia nhập WTO, Việt Nam phải minh bạch hoá toàn bộ các chính sách liên quan đến thương mại, thông báo về hiện trạng chính sách và xây dựng các kế hoạch hành động để tuân thủ dần dần các nguyên tắc của WTO. Kể từ khi nộp đơn xin gia nhập WTO (năm 1995), Việt Nam đã có những nỗ lực đáng kể trong tiến trình cải cách chính sách và xây dựng pháp luật hướng tới mục tiêu gia nhập. Có thể lấy một vài ví dụ điển hình như sau:

- Mở rộng quyền kinh doanh cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Kể từ ngày 1 tháng 9 năm 2001, tất cả các doanh nghiệp Việt Nam - bất kể hình thức sở hữu, ngành nghề (thương mại hay sản xuất) và quy mô về vốn - đều được phép xuất nhập khẩu hàng hoá (Nghị định 44/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 2 tháng 8 năm 2001 sửa đổi một số điều của Nghị định 57/1998/NĐ-CP). Chính đốn và tổ chức lại khu vực doanh nghiệp Nhà nước (Đến ngày 31 tháng 8 năm 2002, Việt Nam đã cổ phần hoá và chuyển đổi sở hữu được 985 doanh nghiệp.). Việc cho phép nhiều thành viên hơn tham gia hoạt động trên thị trường là một chuyển biến tích cực về chế độ quyền sở hữu, phù hợp với quá trình gia nhập WTO vì nó tạo cơ hội phát triển môi trường kinh doanh cạnh tranh và nền kinh tế thị trường;

- Về xuất nhập khẩu : Chính phủ liên tục đổi mới cơ chế điều hành xuất nhập khẩu, trong đó đáng chú ý là việc bãi bỏ hạn ngạch và quản lý nhập khẩu thông qua đầu mối đối với gạo và phân bón, bãi bỏ giấy phép nhập khẩu đối với nhiều mặt hàng như: xi măng, kính, thép, dầu thực vật... bằng Quyết định 46/2001/QĐ-TTg ngày 4/4/2001 về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu giai đoạn 2001-2005.

- Về đầu tư: Luật Đầu tư nước ngoài đã được sửa đổi 2 lần, tạo ra nhiều chuyển biến đáng kể về môi trường đầu tư. Nhà đầu tư nước ngoài, theo quy

định của Luật sửa đổi, được hưởng nhiều ưu đãi và điều kiện thuận lợi hơn về mở rộng hình thức đầu tư, giảm thời gian chờ đợi cấp phép, giảm yêu cầu về tỷ lệ kết hối ngoại tệ, đơn giản hoá các thủ tục liên quan tới cấp visa và cầm cố tài sản...;

- Về quyền sở hữu trí tuệ: khung khổ pháp lý về sở hữu trí tuệ của Việt Nam đã được xây dựng tương đối đầy đủ. Việt Nam đã cung cấp Chương trình hành động thực hiện Hiệp định TRIPS cho WTO và tham gia vào nhiều công ước quốc tế ví dụ: Công ước Paris về Bảo hộ Sở hữu Công nghiệp, Thoả ước Madrid về Đăng ký Quốc tế nhãn hiệu hàng hoá, Công ước thành lập Tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới, Hiệp ước Hợp tác về Bằng Sáng chế;

Hệ thống chính sách của ta được làm rõ theo quy định của WTO, sẽ tạo điều kiện cho các nhà đầu tư yên tâm đầu tư vào Việt Nam, tăng khả năng thu hút vốn, công nghệ và học hỏi được các kinh nghiệm quản lý tiên tiến. Kinh nghiệm ở Trung Quốc cho thấy, sau khi gia nhập WTO, đầu tư nước ngoài năm 2002 tăng vọt lên hơn 50 tỷ USD.

Thông qua quá trình này, khuôn khổ pháp lý của Việt Nam đã và đang ngày càng minh bạch hơn, phù hợp với thông lệ quốc tế, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi và cạnh tranh lành mạnh, thúc đẩy thương mại, đầu tư cũng như hợp tác về các vấn đề khác với cộng đồng quốc tế.

#### *d. Tăng khả năng cạnh tranh trong nước và đẩy nhanh quá trình tái cơ cấu*

Cùng với việc giảm các hàng rào thuế quan và phi thuế, cạnh tranh trên thị trường nội địa sẽ gia tăng. Trước đây, các doanh nghiệp trong nước có lợi thế cạnh tranh hơn các nhà sản xuất nước ngoài một phần chủ yếu là do được bảo hộ. Thậm chí cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước cũng rất hạn chế vì các doanh nghiệp Nhà nước được hưởng nhiều ưu đãi hơn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh nhờ có thể tiếp cận dễ dàng hơn các đầu vào sản xuất (ví dụ đất, vốn...) và được hỗ trợ trong quá trình sản xuất. Tăng cạnh tranh sẽ khiến các doanh nghiệp trong nước (cả trong và ngoài quốc doanh) phải tái cơ cấu và tự cải thiện mình để có thể tăng năng suất, cải thiện khả năng cạnh tranh. Đồng thời, với việc được tăng cường khả năng tiếp cận với công nghệ hiện đại, các đầu vào với chi phí hợp lý hơn, các nhà sản xuất trong nước sẽ có nhiều cơ hội để cải tiến.

Mở cửa thị trường trong nước để cho phép cạnh tranh không những đòi hỏi các doanh nghiệp phải tái cơ cấu và tăng cường khả năng hoạt động mà toàn bộ nền kinh tế cũng phải tái cơ cấu. Nói cách khác, quá trình này đòi hỏi cần có một cơ cấu kinh tế mới nhằm tận dụng tốt nhất lợi thế cạnh tranh. Trước tình trạng các lợi thế tự nhiên ngày càng mất dần vai trò trong hệ thống sản xuất quốc tế thì giá trị được tạo ra bởi các ngành dựa trên những lợi thế này sẽ giảm đi. Do đó, vấn đề đặt ra là cần xác định được những lĩnh vực có tiềm năng và phát triển những lợi thế mới cho nền kinh tế.

Thông qua việc gia nhập WTO, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được nhập khẩu nhiều sản phẩm đầu vào, máy móc thiết bị với chi phí thấp hơn, sử

dụng các dịch vụ cơ bản như bưu chính viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm, tư vấn với chi phí rẻ hơn và chất lượng cao hơn. Đây là điều kiện để Việt Nam nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam ngang tầm với khu vực và thế giới.

*e. Gia nhập WTO Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội thu hút đầu tư nước ngoài*

Trước kia, các nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam chủ yếu để tận dụng lao động rẻ và tài nguyên thiên nhiên dồi dào. Tuy nhiên, hiện nay tầm quan trọng của hai lợi thế truyền thống này đang bị giảm dần trong tính toán của các nhà đầu tư nước ngoài. Đây là một trong những lý do khiến cho các nhà đầu tư nước ngoài hiện chú ý nhiều hơn vào các ngành dịch vụ mà họ có lợi thế cạnh tranh trên thị trường Việt Nam thay vì các ngành sản xuất và chế tạo, nơi mà các lợi thế truyền thống đang giảm dần. Vai trò của các nước phát triển như Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ và EU đang ngày càng tăng và họ cũng dành sự quan tâm nhiều hơn đối với lĩnh vực dịch vụ.

*Thứ nhất, việc mở cửa thị trường hàng hóa có tác động tổng hợp.* Một mặt, điều này có nghĩa là các nhà đầu tư nước ngoài có thêm cơ hội thị trường. Những nhà đầu tư đã thiết lập cơ sở tại Việt Nam sẽ được lợi do có thể tiếp cận một cách tự do hơn, thuận lợi hơn vào các thị trường khác, trong khi vẫn khai thác được những lợi ích truyền thống như lao động, đất đai và các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác của Việt Nam. Điều này là rất hiện thực đối với các nhà đầu tư có nhà máy tại Việt Nam để sản xuất các sản phẩm dệt may, giấy dép hay các sản phẩm có hàm lượng lao động cao. Mặt khác, cạnh tranh trên thị trường nội địa sẽ tăng khi hàng nhập khẩu dễ dàng thâm nhập thị trường hơn. Do đó, các nhà đầu tư sẽ không chỉ xem xét các lợi thế truyền thống mà còn xem xét rất nhiều yếu tố khác của thị trường nội địa để đảm bảo rằng họ có lợi thế cạnh tranh so với hàng nhập khẩu (ví dụ: cơ chế chính sách thông thoáng, kinh tế phát triển ổn định...).

*Việc mở cửa các thị trường dịch vụ sẽ thu hút thêm các nhà đầu tư nước ngoài.* Trong các cuộc đàm phán, Việt Nam sẽ phải dần dần mở cửa các thị trường dịch vụ vừa mình thông qua việc loại bỏ các quy định hạn chế liên quan đến mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia. Quá trình này sẽ dẫn tới việc tăng cường sự hiện diện của các nhà đầu tư nước ngoài trên rất nhiều thị trường có tiềm năng, ví dụ như ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, du lịch...

*Một tác động nữa là tiến trình hội nhập sẽ định hướng, điều chỉnh các mục tiêu của đầu tư trực tiếp nước ngoài.* Trong bối cảnh nền kinh tế được bảo hộ, các nhà đầu tư thường hướng vào thị trường trong nước. Nhưng sau khi gia nhập WTO, họ sẽ chuyển sang đầu tư vào các lĩnh vực có nhiều tiềm năng xuất khẩu. Điều này có ý nghĩa tích cực tới FDI vì các nhà đầu tư sẽ phải dựa vào khả năng cạnh tranh của chính mình, cũng như vào các điều kiện quốc gia (mà để thu hút được đầu tư nước ngoài thì các điều kiện này phải ngày càng trở nên thuận lợi).

Cuối cùng, tiến trình gia nhập có thể sẽ tạo ra môi trường pháp lý hoàn

chính và minh bạch, loại bỏ các biện pháp cản trở thương mại và đầu tư không cần thiết, điều này sẽ góp phần tạo ra một môi trường đầu tư nước ngoài có triển vọng hơn. Nhìn chung, về dài hạn đầu tư có thể tăng lên do mở cửa thị trường và cải cách chính sách. Tuy nhiên để đạt được mục tiêu này cần phải có những hành động cụ thể từ phía Chính phủ.

#### *f. Tăng thế và lực của Việt Nam trong thương mại quốc tế*

Hệ thống kinh tế - thương mại dựa trên các nguyên tắc chứ không phải là sức mạnh, sẽ làm cho hoạt động sản xuất - kinh doanh dễ dàng hơn với tất cả các thành viên. WTO có cơ chế giải quyết tranh chấp giúp cho các nước nhỏ hơn sẽ có nhiều tiếng nói hơn.

Trong thương mại khu vực và quốc tế, nhìn chung các nước nhỏ hoặc có nền kinh tế chậm phát triển thường chịu thiệt thòi hơn trong quan hệ với các cường quốc. Việc gia nhập WTO sẽ giúp Việt Nam phần nào khắc phục được tình trạng bị các nước lớn chèn ép, phân biệt đối xử. WTO có một cơ chế giải quyết tranh chấp hiệu quả và tương đối công bằng. Các nước dù nhỏ cũng có thể khiếu kiện nước lớn lớn hơn và trong nhiều trường hợp đã thành công. Trong vụ kiện đầu tiên do WTO giải quyết, hai nước đang phát triển là Brazil và Venezuela đã thắng kiện Hoa Kỳ, buộc Hoa Kỳ phải điều chỉnh chính sách phân biệt đối xử của mình.

Trong vụ tranh chấp liên quan đến cá ba sa xuất khẩu sang Hoa Kỳ và hiện nay là vụ kiện tôm. Trong vụ tranh chấp cá basa, đầu tiên cá basa nhập khẩu từ Việt Nam không được sử dụng tên "catfish", và sau đó Hoa Kỳ đã áp dụng thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm này. Điều này có thể sẽ không xảy ra trong khuôn khổ hệ thống pháp lý của WTO. Hệ thống này đã chứng tỏ được tính khả thi trong việc giải quyết các vấn đề thương mại gây tranh cãi cũng như các tranh chấp thương mại giữa các nước thành viên.

Xu hướng phát triển của WTO cũng đang diễn ra theo chiều hướng thuận lợi hơn cho các nước đang phát triển. Các vấn đề liên quan chặt chẽ tới quyền lợi của các nước đang phát triển đang được đưa tranh luận sôi nổi để có thể phát triển thành những cơ chế cụ thể.

#### **1.2. Những thách thức**

Mặc dù việc thực thi các cam kết thương mại quốc tế trong tiến trình hội nhập mang lại rất nhiều lợi ích nhưng cũng tạo ra nhiều thách thức đáng kể đối với nền kinh tế nói chung và đối với các doanh nghiệp nói riêng.

Thách thức chủ yếu phát sinh từ việc ràng buộc (có thể thấy rõ từ các Nghị định thư gia nhập của các nước, hầu hết các dòng thuế đều bị ràng buộc) và giảm các mức thuế suất (yêu cầu chính của các thành viên WTO là các nền kinh tế trong quá trình gia nhập WTO phải ràng buộc thuế suất đối với các sản

phẩm công nghiệp ở mức tương đương hai lần mức trung bình ở các nước OECD. Điều này có nghĩa là mức thuế ràng buộc bình quân gia quyền sẽ không vượt quá 10%). Đồng thời, các nước xin gia nhập phải cam kết loại bỏ các rào cản phi thuế và giảm trợ cấp xuất khẩu. Bên cạnh đó, có một xu hướng chung là hầu hết các nước mới gia nhập gần đây đều phải tham gia các thoả thuận theo ngành, tức là cắt giảm thuế quan xuống còn 0% đối với toàn bộ các sản phẩm trong một ngành cụ thể. Trên thực tế, tất cả các nước mới gia nhập đều phải tham gia Hiệp định các sản phẩm công nghệ thông tin (ITA).

Là một nước đang phát triển ở mức độ thấp, Việt Nam cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức khác, trong đó có vấn đề khung khổ pháp lý và nguồn nhân lực. Những khó khăn này đã bộc lộ ngay trong quá trình gia nhập.

#### *a. Bảo vệ các ngành trong nước*

Các ngành trong nước có vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế xã hội. Ngoài việc tạo ra công ăn việc làm cho đại bộ phận dân cư, các ngành trong nước còn có những đóng góp không nhỏ đối với thu ngân sách (thông qua các khoản đóng góp về thuế, phí), góp phần phát huy và duy trì những nền tảng kinh tế và xã hội của một quốc gia như sự phát triển nông nghiệp là việc thừa hưởng tất yếu của nền kinh tế lúa nước từ xa xưa, khai thác tốt những lợi thế về tự nhiên và lao động (khoảng 3/4 dân cư trong lĩnh vực này). Việc duy trì sự phát triển của các ngành trong nước còn có ý nghĩa quan trọng trong việc duy trì sự phát triển cân bằng giữa các vùng, miền lãnh thổ khác nhau, thu hẹp khoảng cách phát triển. Cuối cùng, các ngành trong nước cũng có vai trò nhất định đối với sự ổn định lâu dài về chính trị.

Việt Nam đang trong giai đoạn chuyển đổi từ một nền kinh tế kế hoạch tập trung sang nền kinh tế thị trường. Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước nói riêng và của toàn bộ nền kinh tế nói chung vẫn hạn chế trong khi tiến trình hội nhập đòi hỏi các nước trong cuộc phải đưa ra những cam kết đầy khó khăn, và do đó các nước này gặp phải cạnh tranh dữ dội và đôi khi rất khắc nghiệt. Bên cạnh đó, rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam có thể không có khả năng tự điều chỉnh kịp thời trước sức ép của cạnh tranh khi những cam kết trong các cuộc đàm phán quốc tế có hiệu lực. Điều này có thể xảy ra nếu như không xác định được mối quan hệ hợp lý (về mặt thời gian) giữa hội nhập và mức độ phát triển hiện tại của nền kinh tế trong nước.

Cụ thể hơn, thách thức này ảnh hưởng trực tiếp tới tiến trình đàm phán khi mà các ngành kinh tế trong nước thường phản đối các chính sách tự do hóa hơn nữa cũng như việc đưa ra các cam kết nhiều hơn. Chính phủ gặp phải tình huống khó khăn là phải quyết định xem ngành nào, khi nào và bằng cách nào để tham gia vào tiến trình này. Do đó, quyết định tiến nhanh hơn trong các cuộc đàm phán gia nhập WTO phụ thuộc rất nhiều vào những cân nhắc và đàm phán trong nước, những yếu tố cần có thời gian và kiến thức để thực hiện.

*b. Chính phủ chịu sức ép ngày càng tăng từ việc mở cửa thị trường*

18 nước mới gia nhập WTO đều cam kết rất cao. Về mức thuế nhập khẩu trung bình, hầu hết các nước cam kết dưới 20%, thậm chí có một số nước cam kết dưới 10%; những nước gia nhập gần đây cam kết càng thấp hơn (xem bảng dưới). Đối với dịch vụ, họ cũng cam kết mở cửa thị trường cao hơn các nước thành viên cũ. Đối với trợ cấp nông nghiệp là lĩnh vực nhạy cảm nhất, một vài nước mới gia nhập thậm chí đã cam kết bỏ trợ cấp xuất khẩu.

Kinh nghiệm gia nhập của các nước gần đây cho thấy nước gia nhập phải chấp nhận những điều kiện cao hơn so với nước Thành viên ở cùng trình độ phát triển:

+ Trung quốc được duy trì mức hỗ trợ trong nước cho các sản phẩm nông nghiệp dưới 8,5 % tổng giá trị sản lượng (đối với các nước đang phát triển, quy định của WTO là 10%; các nước đang phát triển mới gia nhập cũng được duy trì ở mức 10%);

+ Hầu hết các nước mới gia nhập phải cam kết cả 100% biểu thuế. Mức thuế cam kết trung bình của các nước mới gia nhập cũng thấp hơn rất nhiều so với mức cam kết của các nước Thành viên cũ.

+ Như đã đề cập trên, hầu hết các nước mới gia nhập phải tham gia các thoả thuận theo ngành, đặc biệt, tất cả các nước mới gia nhập đều phải tham gia Hiệp định các sản phẩm công nghệ thông tin (ITA);

Vòng đàm phán mới Đoha mặc dù thất bại nhưng nó cũng đã phát động được các nước đang thúc đẩy để có thể kết thúc theo lộ trình vào ngày 1-1-2005. Vòng đàm phán mới này yêu cầu các nước đàm phán toàn diện cả hàng hóa và dịch vụ thực thi các cam kết cũ và có cơ chế giải quyết tranh chấp, v.v.. Trong nông nghiệp, sẽ đàm phán giảm trợ cấp nông nghiệp và tiến tới bỏ trợ cấp xuất khẩu. Một số lĩnh vực mới được đưa vào đàm phán như: gán thương mại với môi trường, thương mại với điều kiện lao động; cạnh tranh trong thương mại; hỗ trợ tài chính cho các nước nghèo; vấn đề sở hữu trí tuệ như thuốc chữa bệnh liên quan đến sức khỏe cộng đồng v.v.. Đây là sức ép rất lớn đối với ta trong khi nền kinh tế của ta vẫn ở tình trạng kém phát triển, năng lực cạnh tranh yếu, doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm đa số.



<b>Mức cam kết trung bình của các thành viên mới gia nhập</b>			
<b>Tên nước (Xếp theo thứ tự thời gian gia nhập)</b>	<b>Thuế quan trung bình cho tất cả các mặt hàng</b>	<b>Thuế quan trung bình cho nông sản</b>	<b>Thuế quan trung bình cho hàng phi nông sản</b>
1. Ê-cu-a-đo	20.95	25.8	20.1
2. Bun-ga-ri	17.62	34.9	12.6
3. Mông Cổ	19.44	18.4	20
4. Pa-na-ma	13.44	26.1	11.5
5. Kư-rơ-gư-xtan	9.33	11.7	6.7
6. Lát-vi-a	12.65	33.6	9.3
7. E-xtô-ni-a	7.93	17.7	6.6
8. Gioóc-đa-ni	16.28	25	15
9. Gru-di-a	6.61	12.1	5.8
10. An-ba-ni	6.92	10.6	6
11. Ô-man	13.51	30.5	11
12. Crô-a-ti-a	5.82	10.4	5
13. Lít-va	9.34	15.6	8.2
14. Môn-đô-va	6.65	12.4	5.7
15. Trung Quốc	9.73	15	8.9
<b>16. Việt Nam (*)</b>	<b>26.3</b>	<b>31.4</b>	<b>25.5</b>

(\*) Theo Bản Chào thuế nhập khẩu lần 2  
Nguồn: Bộ Thương mại

Diễn biến trong WTO ngày càng trở nên khó khăn hơn. Mức độ mở cửa thị trường hiện nay cao hơn rất nhiều so với trước đây. Trong WTO, xu hướng tự do hoá thương mại vẫn tiếp tục thăng thế. Vòng đàm phán mới theo Chương trình nghị sự Doha đang đặt ra những đòi hỏi ngày càng cao, vì vậy sẽ khó khăn hơn khi Việt Nam gia nhập trong bối cảnh các quy định mới của WTO đã được thiết lập. Mặc khác, do không được trực tiếp tham gia vào quá trình đàm phán các thoả thuận mới trong khuôn khổ của WTO, cho nên các nước gia nhập chậm đã bị mất đi cơ hội bảo vệ quyền lợi của mình.

Các điều khoản S & D (điều khoản về đối xử đặc biệt và khác biệt) dành cho các nước đang và chậm phát triển không phải dễ dàng đạt được trong quá trình đàm phán. Rõ ràng là WTO có quy định rất nhiều các ngoại lệ và linh hoạt cho các nước đang và chậm phát triển, nhưng đó là đối với các nước Thành viên cũ. Đối với các nước gia nhập thì không có nghĩa là họ mặc nhiên được hưởng. Theo tổng kết của Ban Thư ký WTO từ kinh nghiệm gia nhập của các nước thì ngay cả trong trường hợp các biện pháp, chính sách trong nước còn chưa tuân thủ với các Hiệp định WTO, các nước xin gia nhập phải cung cấp kế hoạch hàng động chi tiết, kèm theo dự thảo các văn bản pháp luật, và các cam kết ưu đãi chỉ có thể đạt được trên cơ sở đàm phán.

*c. Khuôn khổ pháp luật hiện nay cần phải hiệu quả hơn và phù hợp hơn với các quy tắc quốc tế.*

Một trong những thách thức đó là muốn gia nhập WTO chúng ta phải tuân theo các quy định hiện hành của WTO gồm 16 hiệp định đã nêu ở trên. WTO yêu cầu chúng ta phải minh bạch hóa tất cả các chính sách kinh tế, thương mại, rà soát và có chương trình xây dựng pháp luật, để bảo đảm khi gia nhập có khả năng thực thi các cam kết.

Mặc dù đã có những nỗ lực tích cực để hoàn thiện khuôn khổ pháp lý liên quan đến kinh tế và thương mại, Việt Nam vẫn còn nhiều việc phải làm. Cùng với bất kỳ bước tiến nào theo hướng tự do hóa thương mại và chính sách đầu tư, cần phải điều chỉnh rất nhiều luật và quy định để đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế. Một ví dụ là khoảng thời gian từ lúc ban hành văn bản pháp lý tới khi văn bản này có hiệu lực cần phải đủ dài (tùy thuộc vào loại văn bản pháp lý) để đảm bảo tính minh bạch cho tất cả các bên liên quan. Một ví dụ khác là chính sách thương mại phải được điều chỉnh hợp lý để hỗ trợ cho việc loại bỏ các biện pháp phi thuế.

Khuôn khổ pháp lý kinh tế và thương mại vẫn chưa toàn diện để có thể giải quyết các vấn đề mới nảy sinh trong quá trình cải cách và hội nhập kinh tế. Những vấn đề mới này bao gồm chính sách cạnh tranh, thương mại và môi trường, thương mại điện tử, sở hữu trí tuệ, các công cụ phòng vệ trong thương mại ... Như đã đề cập ở trên, đã có một số bước tiến tích cực nhưng còn nhiều việc phải làm và còn nhiều vấn đề mới chỉ được nêu ra trong chương trình hành động. Quá trình này không chỉ đòi hỏi kiến thức mà còn cần tới nhiều nguồn lực để thực thi khi các chính sách và biện pháp mới có hiệu lực.

#### *d. Nguồn nhân lực hạn chế là một thách thức dài hạn*

Nguồn nhân lực là một yếu tố quan trọng và bao hàm nhiều thách thức lớn trong tiến trình hội nhập. Đội ngũ cán bộ của Việt Nam vẫn còn bị hạn chế về kinh nghiệm quốc tế, kiến thức kinh tế, ngoại ngữ và đặc biệt là kỹ năng đàm phán. Những yếu tố này khiến Việt Nam gặp phải khó khăn đáng kể khi bước vào giai đoạn đàm phán thực chất.

Là một yếu tố quan trọng, xuyên suốt, nguồn nhân lực là yếu tố không thể thiếu để đảm bảo rằng tất cả các lĩnh vực và giai đoạn trong tiến trình đàm phán gia nhập phải cùng đóng góp cho mục tiêu chung. Trong giai đoạn gia nhập, nguồn nhân lực phải đáp ứng được các công việc phân tích, khuyến nghị cách tiếp cận đưa ra cam kết hoặc xây dựng các chương trình hành động nhất định, tham gia trực tiếp vào đàm phán. Sau khi đã hoàn tất giai đoạn gia nhập, nguồn nhân lực vẫn đóng vai trò rất quan trọng trong việc thực thi các cam kết của Việt Nam và hỗ trợ cho giới doanh nghiệp tự thích ứng với thị trường quốc tế.

Với cách nhìn nhận như vậy về nguồn nhân lực, thách thức mà Việt Nam gặp phải liên quan đến yếu tố này thực sự là rất lớn, và do đó đòi hỏi phải được ưu tiên trong định hướng chiến lược của mình.

#### *e. Tác động đến cán cân thanh toán*

Sau khi gia nhập WTO, chính sách thương mại trở nên tự do hơn. Kết quả là nhập khẩu có thể tăng lên với tốc độ cao trong khi năng xuất khẩu cần phải có thời gian mới đạt được mức độ tương ứng. Tình huống này dẫn đến sự thâm hụt cán cân thanh toán sau khi gia nhập WTO và đòi hỏi mỗi nước phải điều chỉnh linh hoạt chính sách tiền tệ và tài chính. Đây là vấn đề lo ngại chung của các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng.

#### *f. Các tác động xã hội*

Tự do hoá thương mại trong quá trình gia nhập WTO có thể đảm bảo kinh tế phát triển bền vững hơn và hiệu quả hơn. Kinh tế phát triển có nhiều tác động đến cả cộng đồng – mà sự phát triển và phồn vinh của cộng đồng chính là mục tiêu chủ đạo của quyết định gia nhập. Tác động trực tiếp có thể nảy sinh từ việc cắt giảm thuế quan, cạnh tranh và cải tổ nền kinh tế. Từ đó có thể phát sinh những tác động gián tiếp đối với nhiều lĩnh vực của đời sống xã hội. Có thể nói các tác động nói chung là mang tính lạc quan, tuy nhiên trong ngắn hạn, thách thức được nhìn nhận là đang chiếm ưu thế.

#### *g. Tác động đến việc làm*

Tự do hoá thương mại có thể có tác động nhiều mặt đến vấn đề việc làm trong xã hội. Việc làm có thể được tăng lên nhờ tăng vốn đầu tư và mở rộng sản xuất. Nhưng đồng thời, việc làm có thể bị giảm đi do cải cách bộ máy hành chính, cải tổ ngành công nghiệp, nông nghiệp, doanh nghiệp phá sản, bị đóng cửa do làm ăn thua lỗ... Đối với Việt Nam, với tỷ lệ dân số lao động trực tiếp trong lĩnh vực nông nghiệp là 67.3% thì thấy tác động trước mắt của việc gia nhập WTO có thể mang tính tiêu cực nhiều hơn là tích cực (Nguồn: Bộ Lao động và Thương binh xã hội và Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê 2000).

Một thách thức khác là cần phải có biện pháp giải quyết việc làm cho người lao động dư thừa do cải tổ ngành sản xuất trong nước để phát triển. Cơ cấu tổ chức lao động sẽ bị thay đổi, đặc biệt là việc chuyển dịch lao động đến các ngành sản xuất có khả năng cạnh tranh hơn. Cũng cần phải chuẩn bị tích cực cho sự phân công lao động sâu hơn, khi mà mỗi lao động phải chuyên trách một công việc và đòi hỏi phải có năng suất lao động cao hơn.

#### *h. Tác động đến các nhóm xã hội*

Khái niệm “các nhóm xã hội” ở đây có thể được hiểu là bao gồm tất cả các nhóm có lợi ích liên quan trong quá trình tự do hoá thương mại và phát triển kinh tế. Các nhóm này bao gồm nông dân, lao động trong các ngành, trẻ nhỏ và người già, người nghèo, người dân vùng nông thôn và vùng cao, người tàn tật ... Các tác động thường phát sinh từ việc nguồn thu ngân sách (từ thuế nhập khẩu) có thể bị giảm đi dẫn đến kinh phí cho các chương trình viện trợ xã hội (như giáo dục, y tế, từ thiện và các hoạt động công ích khác) cũng bị giảm. Kết quả dẫn đến áp lực khó khăn sẽ cao hơn đối với các nhóm xã hội

được bảo vệ và đảm bảo cuộc sống bằng nguồn ngân sách nhà nước. Do hậu quả của chiến tranh, bệnh tật, nghèo đói, ngân sách nhà nước hiện đang phải dành một phần đáng kể cho các đối tượng xã hội.

Tác động của các nhóm xã hội khác nhau còn là kết quả từ công cuộc cải cách kinh tế, cơ cấu lại ngành nghề sản xuất. Nó ảnh hưởng đến công việc, tài sản và cuộc sống của họ, và thực tế tạo nên sự chênh lệch giữa các nhóm với nhau trong xã hội.

**2. Nhung cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam trong việc thực hiện các Hiệp định của WTO về TMHH và TMDV khi trở thành thành viên chính thức của WTO:**

### *2.1. Các cơ hội:*

#### *a. Tăng cơ hội tiếp cận thị trường cho các doanh nghiệp Việt Nam*

Các nhà xuất khẩu của Việt Nam có cơ hội hưởng lợi đáng kể từ việc Việt Nam gia nhập WTO. Ngoài những cơ hội đối với hàng nông sản và dệt may như đã nêu tại phần trên. trên đây, các doanh nghiệp còn có thể khai thác ưu đãi tiếp cận thị trường đối với nhiều sản phẩm khác, cụ thể là thông qua các cơ hội sau:

- Những rủi ro phát sinh từ chính sách thương mại của nước đối tác sẽ giảm đi khi họ có nghĩa vụ giành cho Việt Nam cơ chế đối xử bình đẳng (không kém thuận lợi hơn các nước đối tác khác);

- Thuế suất thuế nhập khẩu thấp hơn, ít biến động hơn (tham khảo bảng thuế suất cam kết tại phần 1.2.b). Các nước khi tham gia vào WTO ràng buộc thuế nhập khẩu ở mức thấp và không tăng thuế (theo nguyên tắc "standstill") trừ trường hợp việc tăng thuế là cần thiết để khắc phục những hậu quả nhất định (ví dụ như để tự vệ hoặc chống lại hàng nhập khẩu bán phá giá, hoặc để thực hiện biện pháp trả đũa). Tuy nhiên, những trường hợp như vậy nếu có xảy ra thì cũng được xử lý theo những trình tự nghiêm ngặt và chỉ được áp dụng tạm thời và với phạm vi hạn chế;

- Các cơ chế, chính sách khác áp dụng đối với hàng xuất khẩu của ta (ví dụ như việc xác định xuất xứ hàng hoá, giám định - kiểm tra chất lượng, các yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm...) về nguyên tắc sẽ được áp dụng chỉ ở mức độ hợp lý, phù hợp với các quy định của WTO. Điều đó tạo thuận lợi rất nhiều cho các doanh nghiệp và giúp họ tránh những rủi ro như bị trả lại hàng, bị phạt hợp đồng ...

*b. Việc tiếp cận với các nhà cung cấp nước ngoài sẽ tạo điều kiện tốt để phát triển sản xuất trong nước.*

Từ góc độ nhập khẩu, nhờ có chính sách thương mại tự do hơn, thông thoáng hơn, doanh nghiệp trong nước có thể lựa chọn nguyên liệu và hàng hoá đầu vào cho sản xuất cũng như các loại hình dịch vụ liên quan với giá cả và chất lượng hợp lý hơn. Sự cạnh tranh bình đẳng của các nhà cung cấp từ nhiều

quốc gia khác nhau và cơ chế kinh doanh thông thoáng cũng giúp họ xác định được nhà cung cấp hợp lý. Tương tự như đối với hàng xuất khẩu, việc tuân thủ các quy định của WTO sẽ đảm bảo rằng hàng nhập khẩu sẽ không bị ảnh hưởng bởi cơ chế cấp phép hoặc các thủ tục rườm rà không cần thiết.

Trên thực tế, thuế nhập khẩu đối với hầu hết các nguyên vật liệu đầu vào hiện nay không cao, chỉ còn một vài mặt hàng bị quản lý, ví dụ áp dụng cơ chế đầu mối đối với xăng dầu, phụ thu đối với một số mặt hàng trong đó có thép, gạch xây dựng, giấy in báo, clanke... Vì vậy, cơ hội từ góc độ nhập khẩu không hẳn là nhập khẩu với giá rẻ hơn mà chủ yếu lại xuất phát từ việc doanh nghiệp lựa chọn được nhiều chủng loại sản phẩm với mẫu mã và chất lượng phù hợp. Ngoài ra, việc xuất hiện của các nhà cung cấp dịch vụ trong nhiều lĩnh vực cũng góp phần tạo thuận lợi hơn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, ví dụ: dịch vụ bảo hiểm, vận tải, ...

### *c. Cạnh tranh trong môi trường kinh doanh quốc tế là động lực nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp*

Nhiều nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp cho thấy rằng mặc dù trong những năm qua năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp đã có sự cải thiện, nhưng vẫn chưa đủ để sẵn sàng tham gia cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Một số vấn đề còn tồn tại hạn chế khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp: công nghệ lạc hậu 2-3 thập kỷ so với các nước trong khu vực; thiếu lao động lành nghề dẫn đến năng suất lao động và chất lượng sản phẩm thấp, giá thành sản xuất cao nhưng giá bán lại thấp; mẫu mã và bao bì kém hấp dẫn; trình độ quản lý chất lượng yếu; năng lực marketing yếu, các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay vẫn làm ăn theo kiểu chộp giật, thiếu tính chiến lược.

Sự cạnh tranh quốc tế là một động lực mạnh mẽ thúc đẩy sự cải cách trong chính bản thân mỗi doanh nghiệp vì ngược lại họ sẽ bị đào thải ra khỏi cuộc chơi. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và gia nhập WTO nói riêng, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có thể được cải thiện bằng nhiều cách thức khác nhau, ví dụ:

- Thông qua hợp tác, liên doanh với các đối tác nước ngoài, qua đó học hỏi kinh nghiệm quản lý và tiếp nhận chuyển giao công nghệ;
- Nghiên cứu và áp dụng các tiêu chuẩn và quy định quốc tế về chất lượng và quy trình kỹ thuật, kể cả các tiêu chuẩn mang tính chất hệ thống và quản lý;
- Tăng cường đầu tư vào các lĩnh vực nghiên cứu phát triển và nguồn lực con người để tạo ra sức cạnh tranh bền vững cho doanh nghiệp.

Nói chung, áp lực cạnh tranh, cho dù là trên thị trường trong hay ngoài nước, đều có một ý nghĩa tích cực là làm cho các doanh nghiệp trở nên năng động và hiệu quả hơn trong việc phát huy tối đa các nguồn lực và cơ hội để tồn tại và phát triển.

#### *d. Tạo cơ hội và môi trường bình đẳng để phát triển.*

WTO có quy định tương đối chặt chẽ về doanh nghiệp thương mại nhà nước. Theo WTO, Doanh nghiệp Thương mại Nhà nước (STR) bao gồm các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, sở hữu tư nhân, hoặc các hiệp hội được chính phủ cho hưởng các đặc quyền, độc quyền hoặc ưu đãi đặc biệt (theo luật định hoặc trên thực tế), mà nhờ có những quyền đó, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp này tác động đến khối lượng mua bán hoặc hướng kinh doanh hàng xuất, nhập khẩu. Nghĩa vụ cơ bản mà WTO đặt ra đối với các nước Thành viên trong lĩnh vực này là không phân biệt đối xử. Các hoạt động mua bán của các doanh nghiệp này phải được tiến hành theo các điều kiện thương mại thông thường, trong đó bao gồm các yếu tố giá cả, số lượng, chất lượng, khả năng đáp ứng yêu cầu hợp đồng và năng lực thị trường. Đồng thời, phải tạo cơ hội cho doanh nghiệp của các nước khác kinh doanh bình đẳng và tham gia cạnh tranh trong việc mua bán những hàng hoá được kinh doanh bởi các doanh nghiệp thương mại nhà nước.

Gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải có những biện pháp thích hợp để đáp ứng những quy định nêu trên. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ vốn bị đối xử kém bình đẳng hơn so với các doanh nghiệp lớn trên thị trường như các doanh nghiệp nhà nước hoặc các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đồng thời, quá trình cải cách các doanh nghiệp nhà nước sẽ góp phần cải thiện năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước nói chung. Đây được coi là một lợi ích lớn nhìn từ góc độ phát triển.

#### *2.2. Thách thức đối với doanh nghiệp trong quá trình hội nhập*

##### *a. Doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa.*

Việc mở cửa dần dần thị trường trong quá trình gia nhập WTO tạo ra áp lực cạnh tranh gay gắt, đặc biệt là ngay trên thị trường nội địa. Thách thức này chủ yếu phát sinh từ các kênh sau:

- Hàng hóa nhập khẩu sẽ trở nên rẻ hơn nhiều so với trước đây, vì vậy, nhiều doanh nghiệp trong nước có nguy cơ bị mất thị phần của mình ngay trên thị trường nội địa. Nếu như so sánh mức thuế bình quân hiện nay của ta khoảng hơn 20 % (nguồn : Bộ Tài chính) với mức cam kết trung bình của các nước (khoảng 12 % - xem phần 1.2.b) thì ta sẽ còn phải giảm đáng kể mức thuế hiện nay. Ngoài ra, các biện pháp khác đang được áp dụng, như phụ thu, giấy phép, hạn ngạch,... sẽ bị cắt giảm trong quá trình thực hiện cam kết;

- Các doanh nghiệp sẽ phải tự lực cánh sinh nhiều hơn trong bối cảnh các chính sách trợ cấp có nguy cơ phải cắt giảm đáng kể (WTO cấm các biện pháp trợ cấp dựa trên kết quả xuất khẩu hoặc dựa trên việc sử dụng các sản phẩm trong nước thay thế cho hàng nhập khẩu). Hiện nay chưa có phân tích đánh giá nào về các chương trình trợ cấp của ta cho các doanh nghiệp, nhưng ít nhất là các chương trình thưởng xuất khẩu, hỗ trợ tín dụng xuất khẩu, hoặc các chương trình tương tự khác bị các nước chỉ trích là vi phạm quy định của

WTO và yêu cầu cắt giảm;

- Việc thực hiện nghiêm chỉnh các quy định của WTO không cho phép doanh nghiệp có cơ hội cạnh tranh bất bình đẳng. Có thể lấy một vài ví dụ về vi phạm phổ biến hiện nay như hiện tượng sao chép các băng đĩa bất hợp pháp, hoặc làm hàng giả, hàng nhái

*b. Thách thức trên thị trường nước ngoài*

Các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xác định và phát triển thị phần hoặc chỗ đứng của mình ở nước ngoài do bị hạn chế khả năng và kiến thức hiểu biết thị trường bạn. Trước đây không lâu, đa số các doanh nghiệp tư nhân chưa quan tâm đến thị trường ngoài nước. Những doanh nghiệp có thị trường nước ngoài lại thường phải xuất khẩu hàng hoá thông qua các đối tác trung gian. Khó khăn ở đây chính là do họ không đủ uy tín đối với khách hàng. Với lượng vốn hạn chế, họ không thể cho khách hàng được thanh toán dưới hình thức ưu đãi nhất, và họ cũng không có đủ điều kiện để tiến hành nghiên cứu thị trường một cách chi tiết. Trong khi các rào cản thương mại hữu hình đang bị loại bỏ dần thì những khó khăn trên chính là rào cản vô hình đối với doanh nghiệp khi tiếp cận thị trường nước ngoài. Trường hợp của các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng thuỷ sản gần đây bị thiệt hại vì các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm nghiêm ngặt của cơ quan quản lý nhập khẩu EU là một ví dụ điển hình.

Như đã nêu ở phần trên, gia nhập WTO là điều kiện để doanh nghiệp tiếp cận thuận lợi hơn với thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, rõ ràng là khả năng tận dụng các cơ hội này còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác thuộc về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

*c. Những khó khăn chung của cộng đồng doanh nghiệp nay trở thành thách thức trước ngưỡng cửa hội nhập*

- Nhiều doanh nghiệp gặp nhiều sức ép chủ yếu là do năng lực cạnh tranh thấp kém và trình độ nhận thức còn hạn chế. Năng lực cạnh tranh cũng tương đối khác nhau ở những ngành khác nhau, tuy nhiên nhìn chung là các doanh nghiệp Việt Nam chưa thực sự sẵn sàng để đối phó với thách thức hội nhập. Có hai khía cạnh liên quan. Thứ nhất, việc cải cách các doanh nghiệp đòi hỏi đầu tư rất nhiều về vốn, kỹ thuật và cả yếu tố con người, đồng thời đòi hỏi phải có thời gian đáng kể để doanh nghiệp có thể tự điều chỉnh trước khi bước vào môi trường cạnh tranh mới. Một khía cạnh khác là vấn đề nhận thức. Theo một công trình khảo sát mới đây của Viện Kinh tế học (thuộc Trung tâm Khoa học Xã hội và Nhân văn quốc gia được sự tài trợ của World Bank đang tiến hành một nghiên cứu khảo sát với tiêu đề “WTO Readiness Study”. Báo cáo sơ bộ được trình bày tại Hội thảo Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO ngày 3-4 tháng 7 năm 2003 tại Hà Nội) về sự sẵn sàng của các doanh nghiệp khi gia nhập WTO thì mặc dù hầu hết các doanh nghiệp đều biết đến tiến trình này nhưng lại có rất ít doanh nghiệp có một mức độ hiểu biết nhất định. (Vấn đề này sẽ được trình bày chi tiết tại phần sau).

- Khu vực doanh nghiệp nhà nước là một điểm yếu trong quá trình cải cách và mở cửa thị trường: năng lực cạnh tranh kém (trình độ quản lý, công nghệ, kỹ thuật); khả năng tiếp cận thị trường hạn chế, thụ động. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới năm 2002 thì khu vực này có tốc độ tăng trưởng tương đối chậm :

Năm	Tốc độ tăng trưởng (%)				
	1998	1999	2000	2001	2002 Dđ
Σ giá trị sản lượng CN	12,5	11,6	17,5	14,2	14,4
Khu vực Nhà nước	7,7	5,4	13,2	12,7	11,9
Khu vực Tư nhân	7,5	10,9	19,2	20,3	19,3
Khu vực ĐTNN	24,4	21,0	21,8	12,1	14,7

*Nguồn: World Bank Report 2002*

- Mặc dù có tốc độ phát triển cao, tiềm năng phát triển lớn nhưng vai trò của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chưa được phát huy đúng mức. Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, do đặc điểm hạn chế về vốn và mục đạt lợi nhuận cao, thường chú trọng đầu tư vào các ngành đòi hỏi vốn thấp, không đầu tư vào những ngành tạo tiềm năng phát triển lâu dài cho đất nước. Đồng thời, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh cũng chưa chủ động trong việc khai thác thị trường nước ngoài (Theo điều tra của VCCI, chỉ có 10 % doanh nghiệp vừa và nhỏ quan tâm tới thị trường nước ngoài, còn lại đều tập trung khai thác thị trường trong nước).

#### *d. Những khó khăn phát sinh khi tham gia vào thương mại quốc tế*

Hội nhập với thương mại quốc tế, doanh nghiệp Việt Nam thường vấp phải nhiều tranh chấp phát sinh và luôn ở thế yếu hơn. Có hai nguyên nhân chủ yếu:

Thứ nhất, họ chưa đủ trình độ chuyên nghiệp để tránh vi phạm các quy định, luật lệ và thông lệ trong thương mại quốc tế, hoặc để tự bảo vệ mình trước các khó khăn, thách thức từ phía đối tác.

Thứ hai, các đối thủ cạnh tranh nước ngoài thường được chính phủ của họ hỗ trợ (ví dụ như thông qua các chương trình trợ cấp của chính phủ, hoặc có sự ủng hộ dưới nhiều hình thức khác nhau), gây ra thiệt hại cho việc xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Tình huống này đòi hỏi doanh nghiệp phải nắm vững quy định, luật lệ và thông lệ quốc tế, còn Chính phủ phải xây dựng và phát triển cơ chế cụ thể nhằm bảo vệ doanh nghiệp của mình trước các biện pháp bóp méo thương mại.



### **3. Nâng cao hiểu biết về WTO cho các cơ quan quản lý Nhà nước và cho các doanh nghiệp nhằm thực hiện các hiệp định của WTO về TMHH và TMDV**

Để thực hiện tốt các mục tiêu đặt ra trong quá trình gia nhập WTO, một vấn đề hết sức quan trọng là nhận thức của các cơ quan quản lý Nhà nước và các doanh nghiệp. Trong quá trình này, các cơ quan quản lý Nhà nước đóng vai trò là người dẫn đường trong việc thực hiện các nghĩa vụ và cam kết của Việt Nam, đồng thời có nghĩa vụ bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp khi tham gia vào thương mại quốc tế. Còn các doanh nghiệp, với tư cách là đối tượng hưởng lợi và chịu tác động trực tiếp của quá trình hội nhập phải có những bước đi và cách thức tiếp cận phù hợp để tự bảo vệ mình và đóng góp vào mục tiêu phát triển chung của đất nước.

Chính vì vậy, để có cơ sở đề xuất những giải pháp cụ thể, ngoài việc phân tích những cơ hội và thách thức đối với các bên liên quan (Stakeholders - ở đây cụ thể là các cơ quan chính phủ và doanh nghiệp), cần phải xác định rõ các yêu cầu về mặt nhận thức đối với các đối tượng này.

#### **3.1. Nâng cao nhận thức cho các cơ quan quản lý nhà nước**

##### **a. Nhận thức rõ về chủ trương chính sách của Đảng về hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và đàm phán gia nhập WTO**

Các định hướng và chủ trương về hội nhập: các nội dung này được thể hiện rõ trong các văn kiện của Đảng, Nhà nước và Chính phủ, cụ thể gần đây là Báo cáo về Phát triển Kinh tế Xã hội năm 2001-2010 của Đại hội Đảng IX và Nghị quyết 07/NQ/TW ngày 27/11/2001 của Bộ Chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế. Báo cáo Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội năm 2001-2010 nêu rõ “Việt Nam sẽ tiếp tục mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế theo lộ trình phù hợp với điều kiện của nước ta và đảm bảo thực hiện những cam kết trong quan hệ song phương và đa phương như AFTA, APEC, BTA tiến tới gia nhập WTO...”. Theo Nghị quyết 07/NQ/TW ngày 27/11/2001 về hội nhập kinh tế quốc tế: Việt Nam sẽ “chủ động hội nhập kinh tế quốc tế nhằm mở rộng thị trường, tranh thủ thêm vốn, công nghệ, kiến thức quản lý để đẩy mạnh công nghiệp hoá hiện đại, thực hiện dân giàu nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh...”;

Cần chủ động nhận định tình hình để có thể kiến nghị cụ thể phù hợp với yêu cầu của thực tế. Điều này đòi hỏi phải có sự tham gia và phối hợp thường xuyên giữa các cơ quan trực tiếp liên quan đến quá trình gia nhập WTO, giữa các cơ quan này với các cơ quan quản lý nhà nước khác.

##### **b. Xác định được nhu cầu bảo hộ và phát triển của các ngành trong nước**

Như đã phân tích trên đây, đàm phán gia nhập WTO gắn liền với nhiều cơ hội và thách thức khôn lường. Vấn đề quan tâm trực tiếp của các cơ quan

tham gia vào tiến trình này là phải xác định được mối quan hệ giữa bảo hộ hoặc tự do hóa đối với chính sách phát triển của các ngành trong nước. Các vấn đề cụ thể cần xác định bao gồm:

- Tình hình sản xuất kinh doanh thực tế của các ngành, các lĩnh vực cũng như ý nghĩa kinh tế xã hội của các ngành, lĩnh vực đó (ví dụ như giải quyết việc làm, đảm bảo cân đối phát triển vùng, đóng góp cho thu nhập quốc dân,...);

- Xác định mục tiêu phát triển lâu dài của ngành trên cơ sở tính toán lợi thế so sánh. Trong giai đoạn phát triển dài hạn, xu hướng chung là vai trò của các yếu tố sản xuất cơ bản như lao động giản đơn, tài nguyên thiên nhiên,... ngày càng giảm, và do đó tầm quan trọng của mỗi ngành cũng có thể thay đổi;

- Trên cơ sở các lợi thế và hạn chế của từng ngành, xác định chiến lược phát triển và phương án đàm phán cho phù hợp.

Rõ ràng là các mục tiêu đàm phán đặt ra phải phù hợp với nhu cầu phát triển của các ngành trong nước để từ đó đảm bảo sự phát triển chung của nền kinh tế. Trên cơ sở đó, các cơ quan tham gia trực tiếp vào quá trình đàm phán gia nhập có thể ra quyết định bảo hộ đối với ngành này hoặc tự do hóa ngành khác theo một lộ trình cam kết hợp lý. Tuy nhiên, vấn đề quan trọng hơn là cơ quan quản lý nhà nước của các ngành liên quan phải biết gắn kết các cam kết quốc tế với chiến lược phát triển của ngành mình để khai thác chúng một cách tối ưu (ví dụ như để phát triển sức cạnh tranh trong khi được bảo hộ, hoặc tận dụng các cơ hội thị trường trong điều kiện mở cửa).

*c. Hiểu rõ những yêu cầu cụ thể của quá trình gia nhập để có sự chuẩn bị phù hợp*

Các yêu cầu về trình tự và thủ tục gia nhập: không chỉ các cơ quan có liên quan trực tiếp (cơ quan đầu mối) mà các cơ quan hữu quan khác cũng cần nắm rõ những vấn đề này để cùng phối hợp với các cơ quan đầu mối hoàn thành nhiệm vụ chung;

Các yêu cầu kỹ thuật cụ thể trong từng giai đoạn: trong đó đáng chú ý là yêu cầu cải cách, minh bạch hóa hệ thống pháp lý và đàm phán trực tiếp với các đối tác quan tâm để xây dựng các cam kết mở cửa thị trường;

Xác định mục tiêu/kế hoạch cụ thể trong việc thực thi các cam kết và khai thác quyền lợi của một nước thành viên. Trong đó đáng chú ý là cần sớm xây dựng những mục tiêu và phương án cụ thể phục vụ cho việc đàm phán tiếp cận thị trường trong quá trình gia nhập cũng như sau này khi tham gia vào các vòng đàm phán của WTO.

*d. Xác định lại vai trò của các cơ quan quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp*

Trong điều kiện tình hình mới, vai trò của nhà nước đối với các doanh nghiệp phải có sự điều chỉnh hợp lý. Dưới đây là một số khía cạnh mà các cơ quan quản lý nhà nước có thể cân nhắc vận dụng để củng cố vai trò của mình.

Trước hết, các biện pháp quản lý và hạn chế ngày càng giảm theo hướng đơn giản hóa, minh bạch hóa, phù hợp với tiến trình thực hiện các cam kết. Thay vào đó là việc môi trường pháp lý ngày càng được hoàn thiện để đảm bảo các doanh nghiệp tham gia vào thị trường với các hoạt động sản xuất kinh doanh bình đẳng. Trong quá trình thay đổi này, vai trò của Nhà nước rất quan trọng, đặc biệt là trong quá trình xây dựng và thực thi pháp luật. Các cơ quan quản lý nhà nước phải đóng vai trò hướng dẫn việc thực thi pháp luật của doanh nghiệp.

Khi tham gia vào thương mại quốc tế, vai trò của nhà nước trong việc hỗ trợ doanh nghiệp cần phải được cải thiện. Ở nhiều nước, các cơ quan nhà nước của các nước phát triển thường có mối liên hệ chặt chẽ và có sự hậu thuẫn rất lớn cho doanh nghiệp. Vai trò của họ thường thể hiện ở những khía cạnh sau:

- Tìm hiểu và tạo ra các cơ hội thị trường, cung cấp và phân tích các thông tin về thị trường, bạn hàng, hoặc đóng vai trò là cầu nối đảm bảo giữa các đối tác;
- Bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp trong các trường hợp tranh chấp hoặc xung đột thương mại;
- Bảo vệ quyền lợi của các doanh nghiệp nước mình trong quá trình đàm phán thương mại quốc tế;
- Thúc đẩy các hoạt động hợp tác với cơ quan quản lý của các nước trên cơ sở song phương và đa phương nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp. Ví dụ như thông qua các chương trình thừa nhận lẫn nhau về tiêu chuẩn, giấy phép, bằng cấp,....;

Tóm lại, bên cạnh việc củng cố vai trò quản lý nói chung thì việc xác định các cơ chế, chính sách hợp lý để hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thực thi nghiêm chỉnh pháp luật và khai thác các cơ hội thị trường là một vấn đề cần quan tâm.

### **3.2. Nâng cao nhận thức cho các doanh nghiệp**

#### **a. Nâng cao nhận thức về tiến trình gia nhập để kịp thời thích nghi**

Trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới nói chung và gia nhập WTO nói riêng, doanh nghiệp là đối tượng trực tiếp hưởng lợi nhưng cũng đồng thời là đối tượng phải chịu nhiều rủi ro. Sự tồn tại và thành công của họ phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có một yếu tố chủ quan là sự nhận thức của doanh nghiệp. Các yêu cầu cụ thể về mặt nhận thức của doanh nghiệp trong quá trình này bao gồm:

- Nghiên cứu quán triệt các chủ trương của Đảng, chính sách của Nhà nước để có được định hướng vĩ mô, đồng thời đi sâu nghiên cứu tìm hiểu rõ nội dung cụ thể của các chương trình hợp tác của các tổ chức WTO, ASEAN, APEC,... nhằm định hình được rõ nét những việc mình cần làm trước mắt và lâu dài cho phù hợp với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế chung của cả nước;

- Nhận thức về các cơ hội mà doanh nghiệp có thể khai thác, bao gồm: sự mở cửa của thị trường nước ngoài trong lĩnh vực ngành hàng mà mình kinh doanh (giảm thuế và bãi bỏ các biện pháp phi thuế, đơn giản hóa các biện pháp kỹ thuật...), các nhà xuất khẩu nước ngoài có thể cung cấp nguồn lực đầu vào với chi phí cạnh tranh, cơ hội được bảo vệ bởi luật pháp quốc tế, cơ hội được cạnh tranh bình đẳng hơn với các thành phần kinh tế khác...;

- Về mặt thách thức, doanh nghiệp cần nhận biết về nguy cơ xâm nhập thị trường trong nước và cạnh tranh của hàng nhập khẩu sau khi các biện pháp bảo hộ bị giảm và loại bỏ. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thì vấn đề thông tin thị trường là hết sức quan trọng (bao gồm thị hiếu, nhu cầu tiêu dùng, phương thức nhập khẩu truyền thống, các yêu cầu kỹ thuật và bao gói...) đối với việc tổ chức sản xuất và kinh doanh trong nước;

- Các diễn biến về mặt cơ chế chính sách gắn liền với quá trình gia nhập cũng ảnh hưởng đáng kể tới môi trường chung và ảnh hưởng tới từng doanh nghiệp cụ thể. Vì vậy, việc nghiên cứu, dự báo và đánh giá tác động của các chính sách và môi trường kinh tế vĩ mô có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần coi đây là một hoạt động phải triển khai và hạch toán vào danh mục các khoản chi phí nhằm đầu tư cho sự phát triển lâu dài.

#### *b. Chú trọng đầu tư vào nguồn nhân lực:*

Hầu hết các tập đoàn xuyên và đa quốc gia đều có những kế hoạch khổng lồ để đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên. Ngoài trình độ đào tạo sẵn có, việc đào tạo chuyên môn là không thể thiếu, đặc biệt là trong bối cảnh yêu cầu đặt ra ngày càng cao. Các lĩnh vực cần chú trọng bao gồm:

- Đào tạo công nhân và thợ lành nghề;
- Đào tạo cán bộ kinh doanh quốc tế với các yêu cầu sự hiểu biết về các cơ chế chính sách liên quan, kỹ năng đàm phán quốc tế,...
- Đào tạo cán bộ pháp lý giỏi.

#### *c. Nâng cao nhận thức về pháp luật và trách nhiệm xây dựng pháp luật*

Trong lĩnh vực thương mại nói chung và thương mại quốc tế nói riêng thì pháp luật là một trong những công cụ hữu hiệu của Chính phủ để đảm bảo sự công bằng của thị trường, đồng thời cũng là công cụ để bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc thể hiện quyền lợi của doanh nghiệp trong quá trình xây dựng và sửa đổi pháp luật là hết sức quan trọng. Để giải quyết được vấn đề này, các doanh nghiệp cần nâng cao ý thức trách nhiệm của mình, bằng cách tham gia một cách tích cực và hiệu quả vào việc góp ý xây dựng pháp luật.

Trên thực tế, chất lượng đóng góp ý kiến của doanh nghiệp vào các dự thảo luật và các văn bản quy phạm pháp luật lại phụ thuộc rất nhiều vào trình độ và sự nhận thức của họ về những vấn đề có liên quan. Vì vậy, trách nhiệm trước hết lại thuộc về phía các cơ quan quản lý nhà nước trong việc trang bị

nhận thức về pháp luật cho doanh nghiệp, định hướng và hướng dẫn cụ thể những nội dung cần góp ý, những vấn đề cần có ý kiến đóng góp.

*d. Nâng cao nhận thức cho doanh nghiệp về ý thức xã hội và trách nhiệm đối với cộng đồng*

Trước sức ép cạnh tranh là hết sức to lớn và gay gắt, doanh nghiệp có thể phát huy mọi nỗ lực để tiết kiệm chi phí, trong đó không loại trừ khả năng một số khoản chi phí lại được chuyển sang phía các đối tượng xã hội khác. Ví dụ:

+ Các chi phí về môi trường phát sinh từ các nguồn nước thải sản xuất, khó bụi, hoá chất độc hại gây ảnh hưởng cho sức khoẻ con người và đời sống động thực vật;

+ Các chi phí về an toàn lao động rất có thể được chuyển sang phía những người lao động trong trường hợp không có sự thoả thuận hợp lý hoặc sự bảo đảm của các cơ quan quản lý nhà nước;

Một mặt, các cơ quan quản lý có trách nhiệm trong việc cưỡng chế các doanh nghiệp phải tuân thủ pháp luật và thực hiện những trách nhiệm xã hội nhất định, ví dụ thông qua hình thức nộp phạt hoặc đóng góp các khoản chi phí xã hội. Tuy nhiên, hiệu quả thực tế lại phụ thuộc nhiều hơn vào bản thân các doanh nghiệp. Đặc biệt là trong bối cảnh tự do hoá thương mại và cạnh tranh ngày càng quyết liệt, việc nâng cao ý thức và giáo dục cho các doanh nghiệp về việc thực hiện các trách nhiệm xã hội là hết sức quan trọng.

*e. Thay đổi tư tưởng ý lại trông chờ vào sự bảo hộ của nhà nước*

Trong quá trình hội nhập kinh tế, Nhà nước chỉ hỗ trợ, tạo môi trường pháp lý thông thoáng và thuận lợi. Sự thành công tuỳ thuộc vào sức cạnh tranh tính năng động sáng tạo của các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp phải thực sự vào cuộc vì sự sống còn của mình. Tư tưởng bảo hộ trông chờ vào Nhà nước hỗ trợ tất yếu sẽ dẫn đến sự đào thải. Trong quá trình cạnh tranh vươn lên này, Nhà nước sẽ hỗ trợ thích đáng cho các doanh nghiệp, nhưng sự hỗ trợ đó phải có chọn lọc, có điều kiện, có thời gian.

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

Tóm lại, việc cam kết thực hiện BTA cũng như quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đang đặt Việt Nam trước những vận hội và thách thức mới, nhiều mặt và đan xen nhau. Tình hình này đòi hỏi phải tìm kiếm các giải pháp cho phép tận dụng tốt thời cơ, chuyển hóa được thách thức thành cơ hội và biến cơ hội thành lợi ích phát triển thực sự; xác định cơ chế phối hợp có hiệu quả công cụ và giải pháp để đạt được mục tiêu hội nhập và phát triển.

Chúng ta hiện đã đạt được sự nhất trí cao về đường lối chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và đã học hỏi được nhiều từ những kinh nghiệm về vấn đề này trong 17 năm đổi mới và từ kinh nghiệm của các nước, đặc biệt là của Trung Quốc. Những thành tựu phát triển kinh tế - xã hội tạo cơ sở cho sự ổn định kinh tế và giúp Chính phủ giải quyết tốt các vấn đề xã hội và nghèo đói, tạo cơ sở vững chắc cho tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội trong tương lai, cũng như tiếp tục theo đuổi và thực thi các chính sách hội nhập kinh tế quốc tế.

Tuy nhiên, chúng ta cần nhận thức rõ các thách thức to lớn trong quá trình hội nhập WTO. Trước hết là các vấn đề thương mại. Sức ép cạnh tranh sẽ tăng khi mức độ bảo hộ sản xuất trong nước giảm đi trong quá trình thực hiện các cam kết quốc tế. Điều này buộc các doanh nghiệp phải thực hiện điều chỉnh hay cơ cấu lại để tăng cường khả năng cạnh tranh, tạo ra những năng lực cạnh tranh mới. Nhiều quy định trong lĩnh vực thương mại dịch vụ và các nguyên tắc về quyền sở hữu trí tuệ còn rất mới mẻ với Việt Nam.

### Chương III

## **KIẾN NGHỊ NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM NHẪM THỰC HIỆN HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ VÀ ĐẨY NHANH TIẾN TRÌNH THAM GIA WTO**

**I. NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM THỰC HIỆN CÁC CAM KẾT VỀ TMHH VÀ TMDV TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ.**

### **1. Các giải pháp đối với Chính phủ :**

Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đã chính thức có hiệu lực từ 10/12/2001. Đây là Hiệp định có tầm quan trọng đặc biệt trong tổng số 81 Hiệp định thương mại song phương mà Chính phủ Việt Nam đã ký với các nước và các vùng lãnh thổ trên thế giới vì nó được đàm phán và ký kết dựa trên các nguyên tắc cơ bản của WTO bao gồm : TMHH, TMDV, đầu tư và Sở hữu trí tuệ. Để thực hiện hiệu quả Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, Chính phủ Việt Nam cần phải tiến hành đồng bộ một loạt giải pháp trong đó giải pháp để việc thực hiện các cam kết về TMHH và TMDV là quan trọng nhất.

*a/ Giải pháp đối với việc tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho hoạt động tự do hoá thương mại của doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Hoa Kỳ.*

- Trong thời gian tới, đặc biệt trong giai đoạn từ nay đến giữa 2005, Chính phủ cần xác định rõ địa chỉ, nội dung và thời gian của việc bổ sung, chỉnh sửa các văn bản pháp luật của Việt Nam cho phù hợp với các cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và các cam kết kinh tế quốc tế khác.

Trước mắt, các Bộ, Ngành cần tiến hành rà soát, đối chiếu, so sánh các yêu cầu của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ với pháp luật hiện hành của Việt Nam để đưa ra những kiến nghị sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp luật sao cho phù hợp với nội dung và lộ trình các cam kết trong Hiệp định. Qua rà soát bước đầu, Bộ Tư pháp cho thấy đến hết năm 2004, Việt Nam cần phải bổ sung và chỉnh sửa 148 văn bản liên quan đến nội dung Hiệp định, trong đó có 26 Luật, 19 Pháp lệnh, 1 Quyết định của Chủ tịch nước, 54 Nghị định của Chính phủ và Quyết định của Thủ tướng Chính phủ, đặc biệt cần sửa đổi ngay chính sách thương mại trong Chiến lược xuất nhập khẩu 2001 - 2010. Đồng thời, cần bãi bỏ và chỉnh sửa ngay 500 văn bản của các địa phương có liên quan đến nội dung cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

Ngoài ra, Chính phủ cũng cần tiến hành ngay việc rà soát những quy định liên quan đến Nguyên tắc Đối xử tối huệ quốc (MFN) và Đối xử quốc gia (NT) và quyền sở hữu trí tuệ...

- Tiếp tục xây dựng khung pháp lý và các chính sách vĩ mô cũng như các công cụ pháp lý của Nhà nước trong việc bảo vệ các doanh nghiệp trong cạnh tranh quốc tế như : Quy định về chống bán phá giá, quyền tự vệ, đăng ký thương hiệu và nhãn hiệu hàng hoá, xúc tiến thương mại và đầu tư,...

- Gắn việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ với các quá trình cải cách tư pháp, cải cách hành chính... nhằm đảm bảo các yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội và giữ vững an ninh quốc phòng.

- Các Bộ, Ngành cần khẩn trương đàm phán với Hoa Kỳ về các lĩnh vực như : Dệt may, nông sản, hàng hải, hàng không.. để cụ thể hoá những khoản mục chưa được cam kết ngoài các cam kết nền chung.

#### ***b/ Giải pháp về thực hiện thuế suất ưu đãi :***

Chính phủ Việt Nam cần thực hiện một cách nghiêm túc các cam kết về thuế suất ưu đãi.

Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ quy định thương mại giữa hai nước chỉ được điều chỉnh bằng thuế quan, không dùng các biện pháp phi thuế quan. Điều này hoàn toàn phù hợp với quy định của GATT (1947) và WTO (1995).

#### **+ Đối với thuế nhập khẩu :**

Theo Hiệp định, các bên Việt Nam và Hoa Kỳ dành cho nhau quy chế Tối huệ quốc (MFN) và Đối xử quốc gia (NT).

Như vậy, trong quá trình thực hiện Hiệp định, Việt Nam sẽ dành đối xử Tối huệ quốc cho tất cả hàng hoá của Hoa Kỳ nhập khẩu vào Việt Nam và mọi hàng hoá Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ cũng được hưởng MFN (trừ sản phẩm dệt may là theo quy định về giấy phép và hạn chế định lượng).

Do đó, khi Hiệp định được tiến hành và quy chế MFN được thực hiện thì mức thuế suất áp dụng trung bình của Hoa Kỳ cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam chỉ còn ở mức 3 - 4% (thuế suất trung bình đối với hàng nông nghiệp là 10,7% và đối với hàng công nghiệp là 4,7%).

Tuy nhiên sự chênh lệch giữa mức thuế suất thông thường và mức thuế MFN là quá lớn - ví dụ : Sản phẩm may mặc là 55,5% (68,9% và 13,4%); Sản phẩm dệt là 44,8% (55,1% và 10,3%); Rau quả là 15,4% (20,8% và 5,4%)... vì vậy, mặc dù chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác song nếu được hưởng quy chế MFN của Hoa Kỳ thì lợi ích từ xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ là rất lớn.



Từ những lý do chủ yếu nêu trên, Chính phủ Việt Nam cần tổ chức thực hiện tốt các quy định về thuế MFN và NT đối với hàng hoá và dịch vụ từ Hoa Kỳ để được hưởng những ưu đãi tương tự cho mọi hàng hoá mà Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ.

Trước hết, cần thực hiện nghiêm túc việc cắt giảm thuế quan nhập khẩu cho 246 dòng thuế xuống mức trung bình là 25%. Trong số đó có 59 dòng thuế đối với các sản phẩm công nghiệp bao gồm : 18 dòng thuế từ 50% xuống 40% và 30%; 2 dòng thuế từ 40% xuống 30%; 14 dòng thuế từ 35% xuống còn 20%...

Đặc biệt, cần tiến hành ngay trong năm 2003 và 2004 việc giảm mức thuế nhập khẩu đối với 159 dòng thuế của các sản phẩm nông nghiệp bao gồm: 1 dòng thuế từ 100% xuống còn 40%; 58 dòng thuế từ 50% xuống còn 40%; 8 dòng thuế từ 40% xuống còn 25% và 15%; 10 dòng thuế từ 30% xuống 15%, 10% và 5%; 31 dòng thuế từ 20% xuống còn 15%, 10% và 5%...

Trong 197 dòng thuế đối với các sản phẩm nông nghiệp phải tiến hành giảm ngay 186 dòng xuống còn 15 - 18% tại thời điểm gia nhập, còn 11 dòng sẽ được giảm sau 6 năm xuống còn 12 - 15%.

+ Đối với thuế và phí nội địa :

Theo Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, Chính phủ hai nước đã cam kết, dù trực tiếp hay gián tiếp, không được quy định bất cứ loại thuế hay phí nội địa nào đối với hàng hoá và dịch vụ của Hoa Kỳ cao hơn mức được áp dụng cho hàng hoá và dịch vụ tương tự ở trong nước (thực hiện NT) hoặc cao hơn thực tế chi phí của nó.

Ngoài ra đối với các loại phí liên quan đến xuất nhập khẩu như : Giao nhận, vận tải, chuyển tiền, dịch vụ thanh toán,... vẫn được áp dụng quy chế MFN và chỉ được định mức ngang bằng với chi phí của dịch vụ bỏ ra.

Như vậy, để thực hiện tốt các cam kết về thuế trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đòi hỏi sự nỗ lực của cả Chính phủ và cơ quan quản lý tài chính của Nhà nước và của các doanh nghiệp sẽ là rất lớn.

*c/ Giải pháp về các biện pháp phi thuế :*

Chính phủ cần loại bỏ việc sử dụng các biện pháp phi thuế để quản lý nhập khẩu như : Hạn ngạch nhập khẩu, đấu mối nhập khẩu,...

+ Về vấn đề hạn chế số lượng nhập khẩu :

Hiện nay, Việt Nam còn áp dụng biện pháp khống chế về số lượng nhập khẩu cho khoảng 300 mặt hàng nhập khẩu mà chủ yếu là các hàng hoá nông sản và hàng dệt may. Con số này của Hoa Kỳ hiện nay chỉ là 10 mặt hàng và đã được bảo lưu tại WTO.

Theo quy định được ghi trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, trong vòng hai năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực (tức là từ 10/12/2003) hai bên phải loại bỏ mọi hạn chế về số lượng đối với hàng hoá nhập khẩu (trừ một số mặt hàng đã được bảo lưu). Nếu để số lượng mặt hàng bị hạn chế định lượng quá nhiều như trên thì sẽ ảnh hưởng rất lớn đến quan hệ thương mại tự do giữa hai nước và những cam kết trong Hiệp định.

Cụ thể, Chính phủ cần phải tiến hành xoá bỏ hạn chế định lượng nhập khẩu cho các sản phẩm nông nghiệp đối với 82 dòng thuế thực hiện từ 2005, trong đó có 5 dòng thuế trong 3 năm, 44 dòng thuế trong 4 năm, 14 dòng thuế trong 5 năm và 5 dòng thuế trong 10 năm. Đối với các sản phẩm công nghiệp, phần đầu xoá bỏ hạn chế định lượng trong vòng 5 năm (từ 2004 đến 2009) cho 252 dòng thuế, trong đó có 6 dòng thuế trong 2 năm, 44 dòng thuế trong 3 năm, 123 dòng thuế trong 4 năm và 59 dòng thuế trong 5 năm.

+ Về đầu mối xuất khẩu :

Theo mục 7 - Điều 2 về TMHH, Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ quy định mọi doanh nghiệp Việt Nam được phép kinh doanh xuất nhập khẩu mọi hàng hoá (trừ những hạn chế ghi ở các phụ lục B và C). Điều này chỉ có phía Việt Nam cần phải điều chỉnh ở phạm vi trong nước (ở Hoa Kỳ không có đầu mối xuất khẩu theo quy định của Nhà nước) để phù hợp với quy định của Hiệp định.

*d/ Giải pháp về vấn đề định giá tối thiểu để tính thuế nhập khẩu :*

Theo quy định của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, cùng với Hoa Kỳ, Việt Nam phải áp dụng Hệ thống định giá hải quan dựa trên giá trị giao dịch của hàng hoá nhập khẩu để tính thuế. Đây là giá thực tế đã thanh toán hoặc phải thanh toán cho người xuất khẩu.

Nếu thấy giá tính thuế hải quan không hợp lý thì có thể dùng biện pháp định giá tính thuế của hàng hoá thông qua giá hàng tương tự, hàng gộp, hàng giống,... chứ không dựa vào giá trị hàng hoá theo nước xuất xứ hoặc giá trị được xác định một cách võ đoán và không có cơ sở.

Bắt đầu từ 2004, Việt Nam sẽ phải thực hiện quy định về Hệ thống xác định trị giá thanh toán theo trị giá giao dịch của hàng hoá nhập khẩu, vì vậy Chính phủ và Bộ Tài chính (Tổng cục Hải quan) cần có những biện pháp cụ thể để hướng dẫn và thực hiện nghiêm chỉnh quy định này theo Công ước quốc tế về hệ thống hài hoà về mã và miêu tả hàng hoá (HS).

Đây cũng là cơ hội để cho doanh nghiệp đỡ thiệt thòi và Nhà nước giảm được thất thu thuế khi hàng hoá nhập khẩu bị định giá tính thuế không chính xác hoặc bị định giá sai so với giá trị giao dịch của nó.

***e/ Giải pháp về thực hiện quyền kinh doanh xuất nhập khẩu và quyền phân phối cho các doanh nghiệp Hoa Kỳ :***

Quyền kinh doanh xuất nhập khẩu là quyền xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá (lưu chuyển hàng hoá qua biên giới) và sau đó là quyền phân phối sản phẩm ở một thị trường nhất định.

Hiện nay, các nước là thành viên của WTO (trong đó có Hoa Kỳ) dành quyền này cho mọi pháp nhân, thể nhân. Riêng với Việt Nam, vì chưa là thành viên của WTO nên về quyền kinh doanh xuất nhập khẩu và quyền phân phối cho các doanh nghiệp phải theo lộ trình đã đàm phán :

- Chủ thể được kinh doanh xuất nhập khẩu là các công ty được thành lập tại Việt Nam (theo Luật Việt Nam), không cam kết dành cho thể nhân Việt Nam và Hoa Kỳ. Sau 7 năm kể từ ngày 10/12/2001 sẽ xoá bỏ quy định này.
- Đối với các mặt hàng xuất nhập khẩu đều có lộ trình cắt giảm thuế, thực hiện tự do hoá thương mại theo từng năm. Sau khi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực từ 3 - 8 năm (tuỳ từng mặt hàng) Việt Nam cũng sẽ xoá bỏ quy định này.

Như vậy, việc tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam có thêm nhiều hiểu biết về Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, xác định được rõ trách nhiệm và quyền lợi của họ trong việc thực hiện có hiệu quả các quy định đã cam kết trong Hiệp định là vô cùng quan trọng. Cho đến khi mọi hạn chế trong các điều khoản của Hiệp định hết thời hạn miễn trừ, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp Hoa Kỳ ngay trên thị trường Việt Nam và tại thị trường Hoa Kỳ thì tính khốc liệt trong cạnh tranh là rất lớn.

Nếu Chính phủ không tạo điều kiện thuận lợi và không chuẩn bị trước cho doanh nghiệp Việt Nam cả về năng lực quản lý và các khâu kỹ thuật cụ thể thì họ khó có thể có khả năng thắng thế trong cạnh tranh với các doanh nghiệp Hoa Kỳ.

***f/ Giải pháp về phát triển cơ sở hạ tầng :***

Nhà nước cần nâng cấp và phát triển hơn nữa cơ sở hạ tầng nhất là cơ sở hạ tầng về thông tin nhằm tạo điều kiện cho các cơ quan quản lý Nhà nước và các doanh nghiệp có đủ điều kiện để tiếp cận với thị trường Hoa Kỳ và thị trường nước ngoài một cách thuận lợi, nhanh chóng...

Cũng thông qua đó, giúp các doanh nghiệp Việt Nam nắm được các thông tin về thị trường, về hệ thống luật pháp của từng Bang và Liên bang, các nhu cầu về tập quán kinh doanh, thủ tục hành chính, thói quen sử dụng bao bì

hàng hoá của người Mỹ... Đây là những vấn đề rất phức tạp nhưng nó rất cần thiết để đảm bảo sự thành công của doanh nghiệp trên thị trường Hoa Kỳ.

Mặt khác, với hệ thống cơ sở hạ tầng tương đối phát triển, các doanh nghiệp Hoa Kỳ mới yên tâm đầu tư vào sản xuất sản phẩm, thiết lập các kênh phân phối cho sản phẩm, hàng hoá của họ trên thị trường Việt Nam.

***g/ Giải pháp về đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại :***

Xúc tiến thương mại là hoạt động rất quan trọng phục vụ cho thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và Hoa Kỳ. Nhà nước Việt Nam cần đẩy mạnh hơn nữa hoạt động xúc tiến thương mại nhằm giúp đỡ, tư vấn cho các doanh nghiệp trong việc tận dụng cơ hội và lợi thế do hội nhập đem lại, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm và hàng hoá Việt Nam trên thị trường trong nước và quốc tế.

Hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, vốn ít, sản xuất còn manh mún nhỏ lẻ nên rất khó khăn trong việc xúc tiến thương mại, phải chăng Chính phủ nên có sự hỗ trợ trong việc định hướng xây dựng chiến lược cụ thể cho từng ngành hàng, mặt hàng không nên giàn trải vừa giảm chi phí và có hiệu quả hơn. Cũng như vậy, trong lĩnh vực đầu tư, để đầu tư thực sự có hiệu quả kích thích được sự phát triển của từng ngành, từng lĩnh vực, đối tượng thì cũng phải xác định được đối tượng, lĩnh vực nào cần thu hút đầu tư, có như vậy mới bảo đảm phát triển cân bằng của nền kinh tế.

Các Bộ, Ngành có liên quan và các cơ quan xúc tiến thương mại phải tăng cường hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong việc nghiên cứu thị trường, tìm kiếm đối tác, cải tiến sản phẩm và phát triển sản phẩm mới, đàm phán để có được giá cả xuất nhập khẩu hợp lý.

Mặt khác cần tăng cường quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, đăng ký thương hiệu không để cho sản phẩm của mình bị "đánh cắp" hoặc tranh chấp thương hiệu.

***h/ Giải pháp về việc đào tạo cán bộ quản lý và cán bộ chuyên môn để triển khai Hiệp định :***

Hiện tại, nguồn nhân lực để triển khai Hiệp định ở Việt Nam đang có nhiều bất cập. Đội ngũ cán bộ đàm phán, hoạch định chính sách, các luật sư, cán bộ xúc tiến thương mại, đội ngũ chủ doanh nghiệp và công nhân lành nghề trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh đều vừa yếu lại vừa thiếu. Đây là khó khăn rất lớn của Việt Nam.

Trong thời gian tới, Nhà nước cần phối hợp với doanh nghiệp và động viên nỗ lực của cá nhân người lao động trong việc đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, ngoại ngữ để có khả năng nhận biết và ứng xử một cách linh

hoạt trước những thay đổi của thị trường, nhất là ở thị trường khó tính và "nhiều luật" như Hoa Kỳ.

## **2. Các giải pháp đối với doanh nghiệp nhằm thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ :**

Để thực hiện các cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ một cách có hiệu quả, bên cạnh những giải pháp của Chính phủ, các doanh nghiệp Việt Nam cũng phải nỗ lực và có những giải pháp thích hợp cho từng giai đoạn trong lộ trình thực hiện Hiệp định.

### ***a/ Giải pháp về nghiên cứu xây dựng chiến lược kinh doanh, chủ động thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ :***

Về lâu dài, đầu tư và tích tụ vốn có ý nghĩa quyết định đối với sự tăng trưởng và phát triển kinh tế. Đối với một nước có trình độ phát triển thấp, đầu tư tư nhân còn yếu và cơ cấu sản xuất chưa phát triển đa dạng như Việt Nam, mức đầu tư trong nước theo kinh nghiệm quốc tế cần phải cao hơn mức tích lũy nội bộ 25% GDP của ta hiện nay. Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đã tác động thúc đẩy đầu tư nhưng một mình nó không quyết định được mức đầu tư và tích tụ vốn. Do đó cần phải bổ trợ cho định hướng bằng một chiến lược đầu tư đồng bộ trong nước nhằm làm tăng hiệu suất đầu tư cho các doanh nghiệp, khơi dậy và phát huy ý thức tự chủ kinh doanh của họ. Các chính sách khuyến khích đầu tư cần ưu tiên cho việc xoá bỏ các biện pháp chính sách có tác động làm tăng giá các tư liệu sản xuất trong đó có các biện pháp hạn chế thương mại; tăng các biện pháp trợ cấp cho đầu tư sản xuất được áp dụng theo nguyên tắc không phân biệt đối xử; đơn giản hóa chế độ khuyến khích đầu tư theo hướng làm rõ các mục tiêu, công khai hóa và giảm bớt thủ tục hành chính; chú ý hơn đến các đầu tư sản xuất các ngành hàng vừa phục vụ cho tiêu dùng trong nước và xuất khẩu; đa dạng hóa cơ cấu nền kinh tế; đầu tư công vào cơ sở hạ tầng, thủy lợi, cảng và các ngành sản xuất ra tư liệu sản xuất có tác dụng khuyến khích đầu tư tư nhân phát triển; kết hợp tốt giữa các biện pháp tăng cường xuất khẩu với thay thế nhập khẩu ở một số lĩnh vực nhất định.

Khi thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, hàng hoá của Việt Nam sẽ được hưởng thuế suất nhập khẩu thấp nhờ thực hiện quy chế MFN và NT với Hoa Kỳ. Tuy nhiên, điều đó chỉ có nghĩa là xoá đi sự không công bằng về thuế giữa hàng hoá của Việt Nam và hàng hoá của các nước khác chứ hoàn toàn không tạo ra một ưu đãi riêng nào cho hàng hoá và doanh nghiệp Việt Nam.

Mặt khác, Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ vẫn còn những phụ lục cho phép duy trì những hàng rào phi thuế cần thiết cho các bên.

Trong bối cảnh như vậy, để bảo đảm sự tồn tại và phát triển của mình, các doanh nghiệp Việt Nam cần nghiên cứu, xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm dài hạn, hợp lý trên cơ sở lựa chọn những mặt hàng có lợi thế cạnh tranh. Trong xu thế hướng tới hội nhập, mỗi doanh nghiệp phải có được cho mình chiến lược phát triển mặt hàng, chiến lược đổi mới công nghệ, cơ cấu tại tổ chức bộ máy, đổi mới quản lý hành chính và quản trị doanh nghiệp...

Việc xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh hợp lý sẽ là cơ sở rất quan trọng để doanh nghiệp Việt Nam có thể tự tin, chủ động tham gia hội nhập và thực hiện hiệu quả Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

Bên cạnh việc xây dựng chiến lược kinh doanh, doanh nghiệp cũng phải xây dựng cho mình thái độ sẵn sàng và chủ động trong việc thực hiện Hiệp định thông qua việc xác định cơ hội và thách thức của doanh nghiệp trong thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

Tuy hiện nay mới chỉ có 10 - 15% trong số 12.000 doanh nghiệp Việt Nam đã sẵn sàng hoặc đã tham gia xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, nhưng trong tương lai gần chắc chắn rằng số doanh nghiệp này sẽ tăng nhanh do tiến trình đổi mới doanh nghiệp ở Việt Nam đang ngày càng có hiệu quả hơn.

*b/ Giải pháp về việc chuẩn bị mọi điều kiện cần thiết để cạnh tranh với các doanh nghiệp Hoa Kỳ :*

Mặc dù trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có các phụ lục quy định về các ngoại lệ và lộ trình chủ yếu áp dụng đối với phía Việt Nam mà theo đó các doanh nghiệp Việt Nam chỉ phải thực hiện các cam kết sau một thời gian (từ 2 - 9 năm) sau khi Hiệp định có hiệu lực, nhưng đây không phải là khoảng thời gian dài để các doanh nghiệp Việt Nam có thể chuẩn bị được đầy đủ các điều kiện cần thiết để cạnh tranh với các doanh nghiệp Hoa Kỳ.

Sẽ là chậm trễ nếu các doanh nghiệp Việt Nam (lực lượng quyết định trong việc khai thác những cơ hội mà Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ tạo ra) không có được sự chuẩn bị đầy đủ để xuất khẩu vào một thị trường khổng lồ và với mức thuế suất thấp như thị trường Hoa Kỳ.

Để doanh nghiệp có thể xuất khẩu đạt hiệu quả cao, có điều kiện tiếp cận với các nguồn vốn lớn, công nghệ tiên tiến, kỹ năng quản lý hiện đại... của các doanh nghiệp Hoa Kỳ, các doanh nghiệp Việt Nam cần có những giải pháp thích hợp cả thời gian trước mắt cũng như lâu dài. Cụ thể là :

- Cần nhanh chóng có được những hiểu biết cơ bản về thị trường Hoa Kỳ, nhất là đối với những mặt hàng mà doanh nghiệp có lợi thế xuất khẩu. Đặc biệt, cần tìm hiểu và làm quen với các tiêu chuẩn đối với sản phẩm nhập khẩu và tiêu dùng tại thị trường Hoa Kỳ, hệ thống

kênh phân phối trên thị trường này để từ đó tìm biện pháp thâm nhập một cách nhanh nhất và có hiệu quả nhất.

- Cần có được những hiểu biết thấu đáo về hệ thống pháp luật phức tạp và đa cấp độ của Hoa Kỳ, nắm chắc những quy định về quản lý nhập khẩu nói chung và những quy định về thuế cũng như các rào cản phi thuế đối với từng mặt hàng cụ thể của Chính phủ Hoa Kỳ. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp và các doanh nhân Việt Nam mới có được những ứng xử thích hợp trên thị trường Hoa Kỳ.
- Cần hiểu biết cách làm ăn, buôn bán "kiểu Mỹ" của các doanh nghiệp Hoa Kỳ, chủ động tìm hiểu, khám phá thị trường Hoa Kỳ để nắm bắt khả năng và cơ hội xuất khẩu của mình.
- Tích cực tham gia các cuộc hội thảo, triển lãm, hội chợ quốc tế do cả phía Việt Nam và Hoa Kỳ tổ chức, tiến hành khảo sát thị trường Hoa Kỳ để từ đó xây dựng kế hoạch tiếp cận thị trường xuất khẩu phù hợp, nhanh chóng thâm nhập và mở rộng xuất khẩu.

***c/ Giải pháp về vấn đề nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ :***

Nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cho sản phẩm của mình trên thị trường quốc tế nói chung và thị trường Hoa Kỳ nói riêng, các doanh nghiệp Việt Nam cần chú trọng đầu tư sản xuất các sản phẩm đạt các tiêu chuẩn quốc tế như : HACCP, ISO 9000, ISO 14000, SA 8000...

Đây là một trong những đòi hỏi rất quan trọng bởi lẽ thị trường Hoa Kỳ luôn có những yêu cầu rất khắt khe từ nguyên liệu đến thành phẩm phù hợp với các tiêu chuẩn về quản lý chất lượng, tiêu chuẩn về môi trường, xã hội.

Để thực hiện các yêu cầu trên, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải xây dựng các vùng nguyên liệu riêng cho mình, giảm nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài, giảm các chi phí đầu vào của sản xuất, tăng cường đổi mới công nghệ... Có như vậy mới giảm được giá thành sản phẩm, tăng cường khả năng phát triển và mở rộng sản xuất, đáp ứng các yêu cầu khắt khe trong quy chế quản lý nhập khẩu của Hoa Kỳ.

Đối với các doanh nghiệp kinh doanh trên thị trường nội địa cũng phải tăng cường phát triển sản xuất theo hướng này để có thể cạnh tranh được với hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ ngay trên thị trường Việt Nam .

Riêng các ngành sản xuất và cung cấp dịch vụ, cần tăng cường đầu tư nâng cấp chất lượng sản phẩm, giảm chi phí dịch vụ để có thể cung cấp cho phía Hoa Kỳ (có thể cung cấp ngay trên đất Việt Nam theo phương thức 2 như dịch vụ du lịch, dịch vụ tư vấn, dịch vụ văn hoá, vận tải, giải trí,...) và có thể cạnh tranh được đối với các nhà cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ trong 8 ngành

(bao gồm 53 phân ngành) dịch vụ mà Việt Nam cam kết mở cửa đối với Hoa Kỳ.

*d/ Giải pháp về cải tiến mẫu mã sản phẩm, cải tiến cách bao gói và sử dụng bao bì có thể tái chế được và không gây ô nhiễm :*

Hoa Kỳ là một thị trường lớn, mức tiêu thụ cao, nhu cầu hàng hoá lớn và rất đa dạng. Ở các Bang, tập quán về bao gói và khối lượng trong mỗi đơn vị hàng hoá là cũng khác nhau. Chính sự tiêu dùng với đa dạng sản phẩm và cách bao gói của khách hàng Hoa Kỳ đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải nghiên cứu cải tiến, mẫu mã sản phẩm, đa dạng hoá cách bao gói nhằm tạo sự phù hợp giữa yêu cầu của người tiêu dùng và khả năng cung cấp của người xuất khẩu.

Hơn thế nữa, người tiêu dùng Hoa Kỳ có mức thu nhập khá cao, điều này đi cùng với nhu cầu cao về việc đảm bảo sức khoẻ của mình và đảm bảo sức khoẻ của cộng đồng. Mọi hàng hoá nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ đều có yêu cầu rất cao về vấn đề bảo vệ môi trường sinh thái như : Sử dụng bao bì có thể tái chế được, không gây ô nhiễm môi trường từ các yếu tố đầu vào cho đến khi thải bỏ sản phẩm.

Đây là thách thức rất lớn của doanh nghiệp Việt Nam (nhất là các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu nông sản, thủy sản) vì hiện tại nguyên liệu và công nghệ sản xuất bao bì cho hàng xuất khẩu của Việt Nam chưa đáp ứng được yêu cầu này. Tuy nhiên, vấn đề này cũng phải được giải quyết cho đến khi tới hạn thực hiện các cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

*e/ Giải pháp về tăng cường hợp tác sản xuất - kinh doanh với doanh nghiệp Hoa Kỳ :*

Hợp tác sản xuất - kinh doanh với các doanh nghiệp Hoa Kỳ, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có được cơ hội tốt để tranh thủ kỹ thuật hiện đại và các phương pháp quản lý tiên tiến từ phía các đối tác Hoa Kỳ.

Các doanh nghiệp hai nước có thể hợp tác sản xuất - kinh doanh dưới nhiều hình thức như : đầu tư 100% vốn Hoa Kỳ, liên doanh, liên kết, hợp tác kinh doanh,... nhưng với điều kiện phải phù hợp với Chương I, điều 2 mục 7 - A, B, C, D, E của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

Đây là giải pháp có thể dự đoán là sẽ đem lại hiệu quả cao trong quá trình thực hiện Hiệp định và tăng cường hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Hoa Kỳ.



***f/ Giải pháp về việc phát triển nguồn nhân lực tại doanh nghiệp để thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ :***

Để có được đội ngũ cán bộ quản lý và cán bộ kinh doanh giỏi, không chỉ trông chờ vào sự hỗ trợ của Nhà nước, các doanh nghiệp phải có kế hoạch và biện pháp hiệu quả để phát triển nguồn nhân lực cho mình.

Nhằm thực hiện hiệu quả các cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, từng doanh nghiệp phải chủ động trong việc nâng cao trình độ, năng lực cho đội ngũ cán bộ của mình nhất là các kiến thức về hội nhập, về ngoại ngữ, về nghiệp vụ xuất nhập khẩu, về luật lệ và những đặc thù của thị trường Hoa Kỳ, về thị hiếu, cách làm ăn, kỹ năng đàm phán... Có như vậy mới tạo được cho cán bộ doanh nghiệp có tính nhạy bén, năng động, có khả năng ứng xử hợp lý, thích hợp với những thay đổi phức tạp của thị trường.

Đội ngũ công nhân kỹ thuật cũng phải được đào tạo lại nhằm sẵn sàng đáp ứng nhu cầu sản xuất trong tình hình mới.

***g/ Giải pháp về vấn đề phát triển thương mại điện tử :***

Hoa Kỳ là thị trường phát triển hoạt động thương mại điện tử nhất là thương mại điện tử đối với hàng nông sản tương đối lớn trên thế giới. Hiện tại có khoảng 43% số lượng trang trại (có doanh thu trên 100 ngàn USD) ở Hoa Kỳ sử dụng Internet để giao dịch, mua bán nông sản hàng hoá và vật tư phục vụ sản xuất nông nghiệp.

Trong tương lai, thương mại điện tử sẽ là một trong những phương thức kinh doanh quan trọng nhằm thúc đẩy hoạt động thương mại của Việt Nam đối với các nước đặc biệt là với Hoa Kỳ.

Để từng bước phát triển thương mại điện tử, các doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật thông tin và đội ngũ cán bộ đủ năng lực để tham gia có hiệu quả vào phương thức kinh doanh hiện đại này.

***Tóm lại :*** Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ là biểu hiện sự hội nhập sâu hơn của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới. Đây vừa là cơ hội vừa là thách thức rất lớn cho Chính phủ và các doanh nghiệp Việt Nam.

Tuy nhiên, nếu Việt Nam chủ động xác định được những bước đi đúng đắn và với quyết tâm cao thì chắc chắn sẽ hội nhập có hiệu quả, đem lại lợi ích to lớn cho sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước.

**3. Một số kiến nghị cụ thể nhằm tiếp tục thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ :**

***Thứ nhất :*** Cần tiếp tục tuyên truyền, phổ biến Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đến tất cả các Bộ, Ngành, địa phương và hệ thống doanh nghiệp trong cả nước để các ngành, các địa phương, các doanh nghiệp có thể

chủ động xây dựng chương trình hành động nhằm thực hiện Hiệp định một cách sát thực. Phấn đấu tăng tỷ lệ doanh nghiệp đã và sẵn sàng tham gia xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ (tỷ lệ hiện tại là 10 - 15%).

**Thứ hai :** Chính phủ và các Bộ, Ngành cần có chính sách và hỗ trợ bằng nhiều hình thức phù hợp giúp các bộ, ngành và các doanh nghiệp Việt Nam nghiên cứu luật lệ, thể chế thương mại, nhu cầu thị hiếu, khả năng tiêu thụ của Liên bang và các Bang của Hoa Kỳ để xác định cơ cấu mặt hàng của ta xuất khẩu sang Hoa Kỳ và hàng hoá mà Hoa Kỳ sẽ cạnh tranh trên thị trường Việt Nam để từ đó có kế hoạch tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu của ta vào Hoa Kỳ. Bên cạnh đó, giữ vững và phát triển thị phần trong nước ở những lĩnh vực và sản phẩm then chốt, các lĩnh vực nhạy cảm như : Bưu chính viễn thông, bảo hiểm, ngân hàng,...

**Thứ ba :** Việc bổ sung, chỉnh sửa hệ thống văn bản pháp luật của Việt Nam cho phù hợp với các cam kết của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ là cả một quá trình dài. Trước mắt cần ưu tiên tập trung cho những văn bản phải làm mới, bổ sung, chỉnh sửa các văn bản có liên quan đến những vấn đề phải thực hiện ngay trong vài ba năm sau khi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực. Cần xây dựng khung pháp lý và các chính sách vĩ mô nhằm bảo vệ cho doanh nghiệp trong cạnh tranh quốc tế như : Các quy định về quyền tự vệ, chống bán phá giá, đăng ký thương hiệu hàng hoá cũng như xúc tiến thương mại và đầu tư.

Nhìn chung, các văn bản hướng dẫn, chỉ đạo không được phép chung chung, phải cụ thể nhưng phải đảm bảo được tính hệ thống không được chấp vá. Cần nhanh chóng chuyển từ việc quản lý bằng chính sách sang quản lý bằng luật pháp là chính.

**Thứ tư :** Gắn việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ với các quá trình cải cách tư pháp, cải cách hành chính đồng bộ, đổi mới cách xây dựng và thực hiện luật pháp, bảo đảm tính công khai, hiệu quả và gắn với thông lệ quốc tế. Cần làm nhanh việc rà soát, bãi bỏ những văn bản của địa phương trái với luật lệ và hướng dẫn của Trung ương.

**Thứ năm :** Các ngành, địa phương và các doanh nghiệp cần sớm xác định và đồng thời thay thế những mặt hàng chủ lực, những mặt hàng chiếm ưu thế trên thị trường Hoa Kỳ cho thời gian trước mắt cũng như lâu dài để xuất khẩu sang Hoa Kỳ và để từ đó có kế hoạch đầu tư, đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực và hoàn thiện công tác quản lý doanh nghiệp.

**Thứ sáu :** Cần đặc biệt chú trọng đến việc đào tạo đội ngũ chuyên gia làm công tác hội nhập, chuyên gia pháp luật, chuyên gia hoạch định chính sách, cán bộ điều hành và quản lý doanh nghiệp và người lao động.

Nhà nước cần có chính sách đãi ngộ đối với người tài (cả cán bộ trong nước và Việt kiều), có chính sách khuyến khích đối với các doanh nghiệp và cá nhân làm ăn với Hoa Kỳ một cách có hiệu quả để động viên lao động chuyên ngành đồng thời thu hút nhân tài.

*Thứ bảy* : Đẩy mạnh cải cách các doanh nghiệp nhà nước theo hướng nâng cao tính chủ động, hiệu quả và khả năng cạnh tranh. Việc đẩy mạnh cải cách các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) có một ý nghĩa rất quan trọng đối với tiến trình HNKTQT nói chung và việc nâng cao khả năng cạnh tranh hội nhập của bản thân các doanh nghiệp nhà nước.

Cần phải tiếp tục tăng cường cải cách, đổi mới một cách toàn diện các DNNN theo hướng nâng cao tính tự chủ, hiệu quả và khả năng cạnh tranh của các DNNN, xây dựng lịch trình hàng năm giảm bớt số lượng doanh nghiệp, lĩnh vực và ngành/nghề hoạt động của các DNNN. Các DNNN chỉ nên tập trung hoạt động trong một số lượng giới hạn các lĩnh vực, ngành/nghề then chốt mà Nhà nước cần nắm hoặc tư nhân không có khả năng làm như kết cấu hạ tầng kinh tế xã hội, một số ngành công nghiệp sản xuất tư liệu sản xuất quan trọng và công nghiệp công nghệ cao; Thực hiện cổ phần hóa hoặc đa dạng hóa sở hữu ở các doanh nghiệp nhà nước; Thực hiện việc bán, khoán, cho thuê các doanh nghiệp nhà nước loại nhỏ mà Nhà nước không cần nắm giữ. Xây hệ thống chính sách để hoàn thiện, nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp có 100% vốn Nhà nước;

Nhìn chung, để thực hiện hiệu quả Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ trong những năm đầu, Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam cần phải quán triệt và thực hiện tốt Nghị quyết 07-NQ/TW của Bộ Chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế.

Trong quá trình thực hiện cần định kỳ tổng kết để có những giải pháp sát thực nhằm thực hiện hiệu quả các giai đoạn tiếp sau của lộ trình thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

## **II. NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM ĐẢM BẢO TIẾN TRÌNH GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM**

### **1. Các giải pháp đối với Chính phủ :**

#### *a/ Giải pháp về thực hiện hệ thống chính sách thương mại và đầu tư :*

WTO là tổ chức quốc tế duy nhất đưa ra các quy tắc điều chỉnh thương mại quốc tế và theo đó các nước muốn trở thành thành viên của tổ chức này phải chủ động điều chỉnh, thay đổi chính sách thương mại và đầu tư trong nước cho phù hợp.

Là nước trong quá trình đàm phán gia nhập và cơ hội để Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO đang tới gần, không có con đường nào

khác, Chính phủ cần phải nhanh chóng hoàn thiện chính sách về thương mại và đầu tư cho phù hợp với những quy định của WTO và những cam kết trong các cuộc đàm phán song phương với các thành viên của tổ chức này.

Từ năm 1995 đến nay, Việt Nam đã trả lời 1.800 câu hỏi, thực hiện việc minh bạch hoá một cách tổng thể, toàn diện và sâu sắc thực trạng hệ thống và diễn biến chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam về hàng hoá và dịch vụ, sở hữu trí tuệ và đưa ra Chương trình thể chế hoá hệ thống pháp luật trong nước.

Tuy đã có những điều chỉnh đối với nhiều Bộ Luật trong nước nhằm phù hợp với quy định của WTO và các cam kết song phương nhưng vẫn còn nhiều Bộ Luật ở Việt Nam chưa được điều chỉnh kịp thời hoặc chưa được thể chế hoá để chứng minh rằng chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam đã đáp ứng được các mục tiêu mà WTO đề ra.

Chính vì vậy, tiếp tục hoàn thiện hệ thống chính sách thương mại và đầu tư nhằm đáp ứng yêu cầu của WTO là nhiệm vụ quan trọng mà Chính phủ, các Bộ, Ngành và các cơ quan lập pháp phải quan tâm. Nếu hệ thống chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam chưa được điều chỉnh, hoàn thiện và phù hợp với các nguyên tắc của WTO thì mục tiêu gia nhập WTO của Việt Nam giữa năm 2005 sẽ khó có thể thực hiện được. Cụ thể :

- Cần cụ thể hoá chính sách cắt giảm thuế quan, tiến tới thực hiện thuế suất bằng không đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu.
- Giảm thiểu, tiến tới loại bỏ những hàng rào phi quan thuế gây cản trở đối với hoạt động thương mại.

Các biện pháp phi thuế nằm trong khuôn khổ điều tiết của WTO như: Giấy phép, tiêu chuẩn chất lượng vệ sinh kiểm dịch, vấn đề định giá tính thuế hải quan... cần được chuẩn mực hoá theo các quy định chung của WTO hoặc các thông lệ quốc tế khác.

- Giảm thiểu các hạn chế về thương mại dịch vụ để việc cung cấp và kinh doanh các sản phẩm dịch vụ được thực hiện một cách tự do, đặc biệt là trong các lĩnh vực như : Ngân hàng, tài chính, viễn thông, giao thông vận tải, giáo dục...
- Giảm thiểu các hạn chế đối với đầu tư, mở rộng việc thực hiện chính sách thương mại có liên quan đến đầu tư một cách phù hợp.
- Sửa đổi hoặc ban hành mới các chính sách liên quan đến hoạt động tự do hoá như : Quy chế xuất xứ, quyền tự vệ trong thương mại quốc tế, biện pháp chống bán phá giá, chính sách cạnh tranh...

Cố gắng trong thời gian tới, hệ thống pháp luật của Việt Nam sẽ đầy đủ hơn (tăng lên cả về số lượng cũng như chất lượng), đồng bộ hơn (các văn bản pháp luật có tính nhất quán cao), minh bạch hơn, chất lượng đội ngũ cán bộ thi hành luật pháp được nâng cao hơn để có đủ sức chống độc quyền, tham nhũng và gian lận thương mại.

Nói tóm lại, từ nay đến 2005, Việt Nam cần nhanh chóng cải cách hệ thống lập pháp và các chính sách kinh tế - thương mại (không chỉ đơn thuần giới hạn trong việc cắt giảm thuế quan mà cần được mở rộng ra tất cả các lĩnh vực liên quan đến kinh tế - thương mại) nhằm mục tiêu mở cửa thị trường cho hàng hoá và dịch vụ, loại bỏ các rào cản vô hình và hữu hình để thực hiện tự do hoá thương mại. Mục tiêu của cuộc cải cách này là tạo ra một hệ thống pháp luật thật sự minh bạch, công khai và có tính dự báo cao.

***b/ Xây dựng lộ trình hội nhập hợp lý, có hiệu quả và phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế của Việt Nam :***

Việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với công cuộc đổi mới kinh tế ở Việt Nam bởi 148 thành viên của tổ chức này đang chiếm hơn 90% thương mại toàn cầu.

Tháng 12 - 2003, với sự thành công của Vòng đàm phán thứ 7 về việc gia nhập WTO của Việt Nam là bước rất quan trọng để Việt Nam nhanh chóng gia nhập WTO vào cuối năm nay. Nó đã đề ra các nhiệm vụ cụ thể và các công việc cần thiết mà Việt Nam phải tiến hành.

Hiện nay, Chính phủ Việt Nam đang mong muốn nỗ lực và quyết tâm gia nhập WTO vào năm 2005, thời điểm mà vòng đàm phán Đoha kết thúc và WTO chuẩn bị bước sang vòng đàm phán mới nhằm hạ thấp hơn nữa thuế nhập khẩu đánh vào hàng hoá để tạo thêm thuận lợi cho việc đầu tư của nước này sang nước khác, tăng tính minh bạch trong việc tiến hành các hoạt động thương mại của các nước thành viên.

Vấn đề đặt ra hiện nay là : Bên cạnh việc hoàn thiện hệ thống chính sách kinh tế thương mại cho phù hợp với nguyên tắc của WTO, Việt Nam cần xác định cho mình một lộ trình hợp lý, có hiệu quả và phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế của mình.

Như vậy, lộ trình gia nhập WTO trong năm 2004 của Việt Nam cần được thực hiện là :

- Chính phủ cần đẩy nhanh các cuộc đàm phán đa phương và song phương về thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ... dựa trên đà của vòng đàm phán thứ 7. Đặc biệt cần tranh thủ đối với những khu vực và một số nước nhiệt tình ủng hộ việc Việt Nam gia nhập WTO.

- Chính phủ cần có biện pháp thúc đẩy phát triển mạnh thương mại dịch vụ vì tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ ở Việt Nam hiện nay được đánh giá là quá chậm so với nhiều nước và chưa đáp ứng được với đòi hỏi của hội nhập kinh tế quốc tế.
- Việt Nam cần phải tăng cường hơn nữa việc thực thi Luật Bảo vệ quyền tác giả để tranh nguy cơ bị trừng phạt khi gia nhập WTO.
- Hoàn thiện, sửa đổi các luật lệ của Việt Nam cho phù hợp với chuẩn mực của WTO. Trước mắt, cần nhanh chóng đệ trình các tài liệu trả lời các câu hỏi mà các nước thành viên WTO đặt ra trong các cuộc đàm phán tới đây.
- Có sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan Chính phủ trong việc điều chỉnh chính sách kinh tế thương mại, điều phối lộ trình gia nhập WTO. Tới đây, Chính phủ phải có một Chương trình hành động, một lịch trình cải cách tư pháp được công bố và thảo luận rộng rãi tới mọi người dân như : sẽ sửa bao nhiêu văn bản, bổ sung những nội dung gì, Bộ/Ngành nào chịu trách nhiệm về việc đó, thời hạn đưa ra văn bản sửa đổi là khi nào... Có như vậy việc gia nhập WTO mới trở thành tiến trình chung, trở thành động lực của việc cải cách kinh tế, không coi đó là do bị sức ép từ bên ngoài.

Nhìn chung, Việt Nam đã có cam kết và hành động nghiêm túc để gia nhập WTO. Chính phủ Việt Nam phải thiết kế một lộ trình gia nhập phù hợp với thông lệ quốc tế và điều kiện của Việt Nam. Mục tiêu là Việt Nam gia nhập WTO vào giữa năm 2005 là hoàn toàn cơ sở vì Chính phủ Việt Nam có quyết tâm cao trong quá trình đàm phán gia nhập. Phần minh bạch hoá chính sách kinh tế và chính sách thương mại đã cơ bản được hoàn tất. Các câu hỏi của các nước thành viên có yêu cầu đàm phán đang được Chính phủ Việt Nam gửi tài liệu trả lời.

Việc quyết tâm gia nhập WTO trong một thời gian ngắn như vậy sẽ gây sức ép không nhỏ với các ngành và khiến cho nền kinh tế Việt Nam chuyển động nhanh hơn, đòi hỏi Chính phủ phải có quyết tâm rất cao. Tuy nhiên, nếu Chính phủ và các Bộ, Ngành không tiếp tục chuẩn bị tốt thì việc gia nhập WTO sẽ còn phải kéo dài hơn nữa nhất là khi vòng đàm phán Đoha kết thúc, yêu cầu cắt giảm thuế và các biện pháp phi thuế sẽ càng cao và việc đàm phán cũng sẽ gặp nhiều khó khăn hơn bởi ngày càng có thêm nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới gia nhập tổ chức thương mại có tính chất toàn cầu này.

***c/ Giải pháp về việc hỗ trợ doanh nghiệp trong việc nâng cao hiểu biết về WTO và hoạt động cạnh tranh có tính chất toàn cầu :***

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và gia nhập WTO nói riêng, việc đàm phán là của Chính phủ nhưng đối tượng trực tiếp chịu ảnh hưởng, trực tiếp hưởng lợi và trực tiếp thực hiện các cam kết của Chính phủ thông qua các Hiệp định thì lại là hệ thống các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong cả nước.

Để hoạt động hội nhập quốc tế của Việt Nam đạt hiệu quả cao và Việt Nam nhanh chóng gia nhập WTO sẽ là không đầy đủ nếu chỉ coi đây là trách nhiệm của Chính phủ, sự đóng góp của doanh nghiệp có vai trò hết sức to lớn. Vì vậy, bên cạnh những nỗ lực và quyết tâm của mình, Chính phủ cần tăng cường công tác hỗ trợ doanh nghiệp trong việc nâng cao hiểu biết về WTO và hoạt động cạnh tranh có tính chất toàn cầu. Cụ thể là :

+ Chính phủ cần tuyên truyền, phổ biến một cách sâu rộng về lợi ích và thách thức của doanh nghiệp Việt Nam khi họ tham gia vào hoạt động cạnh tranh có tính chất toàn cầu cho mọi đối tượng là doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, các cán bộ quản lý, các cán bộ nghiên cứu cả ở Trung ương và địa phương.

+ Chính phủ cần công khai và cung cấp đầy đủ các thông tin về nội dung và kết quả của quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam hiện nay để doanh nghiệp có được hiểu biết về những nguyên tắc, quy định, những luật chơi căn bản khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO. Chính từ những hiểu biết đó, doanh nghiệp mới xây dựng được cho mình kế hoạch sản xuất và phát triển sản phẩm, kế hoạch phát triển thị trường và các biện pháp cụ thể để nâng cao khả năng cạnh tranh với các đối tác trên thị trường trong và ngoài nước.

+ Tổ chức lấy ý kiến của doanh nghiệp trong việc sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp lý đối với doanh nghiệp theo yêu cầu của các cam kết quốc tế nhằm giúp Chính phủ hoàn thiện hệ thống pháp lý cho hoạt động kinh doanh thương mại. Có như vậy, các chính sách và biện pháp của Nhà nước mới thực sự có ý nghĩa vì nó được xuất phát từ yêu cầu thực tiễn của các doanh nghiệp và cũng nhằm mục đích phục vụ hoạt động của doanh nghiệp.

+ Các Bộ, Ngành có liên quan cần biên tập và phát hành những cuốn cẩm nang, những tài liệu hướng dẫn về hội nhập kinh tế quốc tế, những Hiệp định cụ thể của WTO, những Hiệp định thương mại song phương của các nước với Việt Nam, các điều kiện thương mại quốc tế, biểu thuế nhập khẩu của Việt Nam... để giúp doanh nghiệp có nhiều hiểu biết hơn về WTO, về quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và từ đó xác định cho mình hướng đi phù hợp với lộ trình hội nhập của cả nước.

+ Quá trình hội nhập và tình trạng cạnh tranh gay gắt như hiện nay đòi hỏi Chính phủ cần có cơ chế nâng cao vai trò của các Hiệp hội doanh nghiệp, coi đây là tổ chức mạnh cùng với Chính phủ hỗ trợ cho doanh nghiệp phát triển.

Các Hiệp hội hoạt động tốt sẽ giúp cho doanh nghiệp nắm bắt kịp thời các chính sách của Nhà nước, nhiều doanh nghiệp có thể hợp tác để chuyên môn hoá sản xuất, liên kết đàm phán để dành điều kiện tốt hơn trong hoạt động thương mại và bảo vệ lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp.

+ Tiến hành mạnh mẽ việc đổi mới doanh nghiệp ở tất cả các ngành nhằm tạo ra đội ngũ các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có đủ khả năng và sức mạnh để cạnh tranh bình đẳng trên thị trường trong nước và quốc tế.

Cần loại bỏ cái gọi là "tài liệu nội bộ" về kinh tế thương mại vốn chỉ dành cho các doanh nghiệp trong nước, không cho doanh nghiệp nước ngoài tiếp cận; thực hiện việc đối xử công bằng giữa doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Làm được như vậy là Chính phủ đã thực hiện hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, công bằng, bình đẳng phù hợp với các nguyên tắc và mục tiêu hoạt động của WTO.

+ Cần có sự sẵn sàng phối hợp giữa các cơ quan Chính phủ, các Bộ, Ngành trong việc điều phối lộ trình gia nhập WTO : Gia nhập WTO, thực hiện hoạt động thương mại tự do trong điều kiện cạnh tranh toàn cầu có liên quan và cần sự điều chỉnh chính sách của nhiều Bộ, Ngành khác nhau. Nếu các cơ quan Chính phủ, các Bộ, Ngành không có sự phối hợp chặt chẽ với nhau thì việc điều chỉnh chính sách, điều chỉnh các văn bản pháp luật sẽ không mấy dễ dàng. Khi có Bộ Ngành điều chỉnh chính sách nhưng một số Bộ, Ngành khác lại không làm hoặc làm chậm hơn thì nguyên tắc minh bạch trong chính sách kinh tế thương mại theo quy định của WTO cũng không thể bảo đảm được.

Kinh nghiệm của nhiều nước trong quá trình đàm phán gia nhập WTO cho thấy việc gia nhập WTO chủ yếu liên quan đến việc xác định và hoàn thành các lợi ích giữa các quốc gia (bên trong và bên ngoài) nên các nhóm lợi ích trong nước cần đề cao sự thống nhất điều phối nhằm đạt được kết quả đàm phán cao nhất. Điều quan trọng không phải là tổ chức điều phối liên bộ như thế nào mà quan trọng hơn là việc điều phối giữa Chính phủ, các Bộ, Ngành và doanh nghiệp phải thực sự có hiệu quả.

+ Để thực hiện có hiệu quả các cam kết theo các Hiệp định cụ thể của WTO, yếu tố con người là vô cùng quan trọng. Bên cạnh việc sự nỗ lực của bản thân doanh nghiệp, Chính phủ cần có những hoạt động hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực ở doanh nghiệp sao cho các doanh nghiệp đều có các nhà



quản lý giỏi, các nhà kinh doanh giỏi và những người lao động giỏi bởi chính nguồn nhân lực này lại là tài sản quý giá không những là của từng doanh nghiệp mà còn là của quốc gia.

Cụ thể là : Cần tổ chức các lớp tập huấn về nghiệp vụ và kỹ năng quản lý tại doanh nghiệp; hỗ trợ kinh phí đào tạo cho doanh nghiệp và tăng cường đầu tư trang thiết bị hiện đại cho quy trình sản xuất và quản lý tại doanh nghiệp.

*d/ Giải pháp về việc tích cực chuẩn bị và khôn khéo trong các vòng đàm phán để trở thành thành viên chính thức của WTO trong tương lai gần:*

Hai yếu tố vô cùng quan trọng quyết định sự thành công của các phiên đàm phán là công tác chuẩn bị cho đàm phán và kỹ năng, sự khôn khéo trong đàm phán.

Đàm phán gia nhập WTO khác với đàm phán gia nhập ASEAN hoặc các cuộc đàm phán để tiến tới các Hiệp định thương mại song phương. Để thực hiện tiến trình gia nhập WTO, Việt Nam vừa phải đàm phán đa phương với Ban công tác của WTO, vừa phải đàm phán song phương với các nước thành viên có yêu cầu mở cửa thị trường. Một khi đã nhượng bộ cho nước này thì tất cả các nước thành viên khác đều được hưởng quy chế MFN nên quá trình đàm phán càng trở nên hết sức quan trọng.

Để đạt được mục tiêu gia nhập WTO vào giữa năm 2005, các giải pháp cần được tiến hành là :

+ Đối với công tác chuẩn bị cho đàm phán ở giai đoạn tiếp theo : chúng ta đã mất nhiều năm chuẩn bị và trả lời trên 1.700 nhóm câu hỏi để cơ bản thực hiện giai đoạn minh bạch hoá chính sách và dự kiến sẽ đàm phán song phương với khoảng 20 nước thành viên của WTO với tổng cộng trên 100 cuộc đàm phán.

Để đạt được hiệu quả cao trong các cuộc đàm phán đa phương và song phương trong giai đoạn từ nay đến 2005, Chính phủ Việt Nam cần có sự chuẩn bị thật kỹ lưỡng về tất cả các mặt, cụ thể là :

- Cần có sự tham gia một cách đồng bộ từ phía Chính phủ và các bộ, ngành cơ liên quan trong nước. Cần hiểu rằng đàm phán gia nhập WTO vừa là một quy trình kinh tế và cũng là quá trình xây dựng sự đồng bộ giữa các cơ quan của Chính phủ và các Bộ, Ngành trong nước, nếu thiếu đi sự đồng bộ ở bất kể khâu nào đó thì hiệu quả của công tác hội nhập sẽ không cao.

Mặt khác, cần có sự tham gia của các cấp lãnh đạo chính trị của Chính phủ để chứng tỏ vấn đề đàm phán gia nhập WTO không phải

chỉ là vấn đề kinh tế thương mại mà nó còn thể hiện sự nhất quán, quyết tâm của Nhà nước và các Bộ, Ngành trong toàn bộ nền kinh tế.

Với đoàn đàm phán tại phiên đàm phán thứ 6 về việc gia nhập WTO của Việt Nam bao gồm các thành viên thuộc 20 Bộ, Ngành và có sự tham gia của các nhà lãnh đạo Chính phủ, Ban Công tác của WTO và các thành viên của WTO đã đánh giá cao sự quyết tâm, sự thống nhất điều phối công tác gia nhập WTO của Việt Nam và thống nhất trong nội dung đàm phán.

- Chuẩn bị kỹ các nội dung trước khi bước vào đàm phán : TMHH, TMDV, quyền sở hữu trí tuệ và các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại... là các nội dung chính của các cuộc đàm phán.

Đối với từng phiên đàm phán và từng đối tác đàm phán song phương, chúng ta chuẩn bị kỹ lưỡng và thống nhất giữa các thành viên trong đoàn đàm phán về các điều khoản đưa ra đàm phán và dự kiến mức độ tối thiểu đạt được ở từng điều khoản. Có như vậy, chúng ta mới tranh thủ được sự tin cậy của đối tác và đạt được mục tiêu đề ra.

- Từng thành viên của đoàn đàm phán phải chuẩn bị cho mình kiến thức, kỹ năng và sự bình tĩnh, tự tin trong quá trình tiến hành đàm phán.

+ Đối với công tác nâng cao kỹ năng và chiến thuật đàm phán :

Bên cạnh việc chuẩn bị tốt cho các phiên đàm phán gia nhập WTO thì việc nâng cao kỹ năng và có chiến thuật phù hợp trong đàm phán sẽ quyết định sự thành công của cả quá trình đàm phán. Nếu công tác chuẩn bị đàm phán tốt nhưng chiến thuật đàm phán không linh hoạt, kỹ năng đàm phán không cao thì tính gọi mở và sự thu hút đối phương rất hạn chế nên chuẩn bị tốt vấn đề này cũng không phải là thừa.

Thực tế cho thấy, sự linh hoạt, khôn khéo, giành thế chủ động là một trong những điều kiện tiên quyết dẫn đến thành công trong đàm phán. Nó đã trở thành truyền thống của Việt Nam từ khi đàm phán các điều khoản của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và các phiên đàm phán trước của tiến trình gia nhập WTO.

Ở các phiên đàm phán tiếp theo, các thành viên của phái đoàn đàm phán Việt Nam cần luôn luôn phải bình tĩnh, khôn khéo, linh hoạt tận dụng cơ hội thuận lợi để thuyết phục đối phương nhằm giành được những cam kết có lợi cho mình.

Từ nay cho đến khi được kết nạp là thành viên chính thức của WTO, số lượng các cuộc đàm phán song phương còn rất nhiều, các nội dung cần thiết được đưa ra đàm phán rất đa dạng, đối tượng đàm phán là các quốc gia và vùng lãnh thổ có trình độ phát triển kinh tế và thương mại rất khác nhau nên đòi hỏi sự kiên trì, mềm mỏng nhưng kiên quyết của mọi thành viên trong đoàn đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam.

Tóm lại : Việc đàm phán gia nhập WTO được tiến hành nhanh hay chậm phụ thuộc vào quyết tâm chính trị, về khả năng mở cửa kinh tế và bước đi cụ thể của Việt Nam đồng thời phụ thuộc vào thiện chí của các thành viên trong WTO.

Nếu Việt Nam vào WTO trước khi vòng đàm phán Đoha kết thúc (1/1/2005) thì sẽ thuận lợi hơn nhiều, nhưng sau đó thì nền kinh tế Việt Nam sẽ phải đương đầu với những thách thức cao hơn và yêu cầu cạnh tranh quyết liệt hơn.

## **2. Các giải pháp đối với doanh nghiệp :**

*a/ Nâng cao nhận thức và hiểu biết về WTO, lợi ích và thách thức của doanh nghiệp khi Việt Nam là thành viên chính thức của WTO :*

Gia nhập WTO, các doanh nghiệp Việt Nam chấp nhận bước vào một cuộc cạnh tranh bình đẳng và hết sức quyết liệt với nhiều đối thủ thuộc 146 nước thành viên, trong đó có cả các nền kinh tế kinh tế lớn mạnh nhất thế giới trên thương trường. Việc gia nhập WTO quả là không ít khó khăn và chứa đựng nhiều thách thức đối với một nước đang phát triển có xuất phát điểm kinh tế thấp và đang trong quá trình chuyển đổi như Việt Nam thì sự cạnh tranh đó quả là không hề đơn giản.

Chính vì vậy, bên cạnh sự hỗ trợ của Nhà nước, doanh nghiệp cần tự trang bị cho mình kiến thức về hội nhập quốc tế, nâng cao nhận thức và hiểu biết về WTO để từ đó hoạch định kế hoạch hành động của mình về mặt hàng, thị trường và các phương án kinh doanh cụ thể cho từng giai đoạn. Cụ thể :

- Cần tổ chức tuyên truyền rộng rãi trong CNVC lao động của doanh nghiệp về tiến trình, kế hoạch và lộ trình gia nhập WTO của Việt Nam; những cơ hội và thách thức mà doanh nghiệp phải vượt qua và những vấn đề đặt ra đối với việc sản xuất kinh doanh các sản phẩm cụ thể của doanh nghiệp.

Hình thức tuyên truyền có thể thông qua hội họp, thông qua việc mời chuyên gia tư vấn, thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như : báo chí, các phương tiện phát thanh truyền hình, quảng cáo...

- Đầu tư kinh phí cho cán bộ doanh nghiệp tham gia các lớp tập huấn về hội nhập kinh tế quốc tế và đặc biệt là tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam. Hình thức đầu tư có thể là doanh nghiệp đầu tư 100% kinh phí hoặc có thể là một phần tùy thuộc vào nội dung, đối tượng, yêu cầu cần thiết cho các đợt tập huấn.
- Tổ chức các đoàn khảo sát hoặc tiếp thị ở một số nước thành viên của WTO để tìm hiểu bạn hàng, cách thức làm ăn, các luật lệ có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ của các nước đó để có những ứng xử thích hợp nhằm tận dụng tối đa lợi thế trong cạnh tranh.

Nói chung, bên cạnh sự hỗ trợ của Chính phủ, các doanh nghiệp Việt Nam cần có những biện pháp cụ thể, thiết thực và phù hợp nhằm nâng cao nhận thức của doanh nghiệp về hội nhập kinh tế quốc tế, về cơ hội và thách thức của doanh nghiệp khi Việt Nam chính thức là thành viên của WTO. Có như vậy thì các doanh nghiệp Việt Nam mới có thể chuẩn bị tốt về mọi mặt để "sẵn sàng tham gia hội nhập", sẵn sàng đáp ứng yêu cầu và thách thức ngay một quyết liệt trong cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trong nước và doanh nghiệp nước ngoài ngay cả ở thị trường trong nước cũng như trên thị trường nước ngoài.

***b/ Doanh nghiệp cần có được những hiểu biết rõ ràng về chính sách thương mại của các thành viên WTO để có những ứng xử thích hợp trong kinh doanh :***

Gia nhập WTO, Việt Nam được yêu cầu phải minh bạch hoá chính sách thương mại và đầu tư đồng thời cũng phải tiến hành đàm phán song phương với các thành viên của WTO có yêu cầu đàm phán.

Thực chất của các cuộc đàm phán song phương này là để các bên có được những hiểu biết rõ ràng về chính sách thương mại và đầu tư của đối phương nhằm phù hợp với những quy định của WTO; điều khoản nào được cam kết, điều khoản nào được cam kết có điều kiện, điều khoản nào chưa cam kết... Từ những hiểu biết về chính sách thương mại của các thành viên WTO, doanh nghiệp Việt Nam có thể đưa ra chiến lược thị trường, chiến lược mặt hàng, kế hoạch cụ thể trong việc tiếp cận thị trường và xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ với các điều kiện có lợi.

Để có những hiểu biết rõ ràng về chính sách thương mại của các thành viên WTO, các biện pháp cụ thể mà doanh nghiệp Việt Nam cần tiến hành là :

- Cần thực hiện tốt công tác nghiên cứu thị trường và xúc tiến thương mại tại thị trường các nước thành viên. Việc này sẽ rất hữu ích để doanh nghiệp nắm được chính sách kinh tế thương mại và đầu tư của

đối tác, nắm được luật lệ của các nước nhập khẩu để có những ứng xử linh hoạt nhằm đạt hiệu quả cao trong cạnh tranh quốc tế.

- Cần sử dụng có hiệu quả mạng lưới Thương vụ ở nước ngoài để tranh thủ sự giúp đỡ của họ về khách hàng, về các kênh phân phối chủ yếu, về tập quán tiêu dùng và các quy định có tính chất pháp lý trong kinh doanh của nước nhập khẩu. Có như vậy, doanh nghiệp Việt Nam mới có thể bán hàng cho đúng khách hàng, đến đúng thị trường có nhu cầu và đáp ứng được các quy định pháp luật và tập quán kinh doanh của các nước này và đạt được hiệu quả kinh doanh.
- Cần trang bị những phương tiện thông tin hiện đại để doanh nghiệp có thể tiếp nhận và xử lý các thông tin thị trường một cách nhanh chóng nhằm tận dụng những cơ hội tốt cho hoạt động kinh doanh.

***c/ Các biện pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá và doanh nghiệp Việt Nam :***

Gia nhập WTO có nghĩa là Việt Nam chấp nhận một cuộc cạnh tranh bình đẳng và hết sức quyết liệt với nhiều đối thủ trên toàn thế giới. Muốn thắng thế trong cuộc cạnh tranh này, các doanh nghiệp Việt Nam buộc phải nỗ lực cải tổ sản xuất, đầu tư đổi mới công nghệ, đổi mới phương thức quản lý từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm và cho chính bản thân doanh nghiệp.

Đối với một nước đang phát triển có xuất phát điểm thấp và đang trong quá trình chuyển đổi như Việt Nam thì đây là cuộc đọ sức vô cùng quyết liệt. Để nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá và doanh nghiệp khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO, các biện pháp cụ thể cần được tiến hành là :

- Doanh nghiệp phải xây dựng cho mình chiến lược kinh doanh và chiến lược phát triển các sản phẩm chủ yếu trong dài hạn, đồng thời phải xây dựng cho mình một phương án kinh doanh phù hợp để thâm nhập, ổn định và phát triển thị trường xuất khẩu cho các sản phẩm của mình. Nói chung phải có tầm nhìn chiến lược lâu dài và có thể dự đoán được cũng như có một phương án cụ thể, phù hợp để thực hiện chiến lược đó.
- Doanh nghiệp cần đầu tư đổi mới thiết bị kỹ thuật và công nghệ sản xuất theo hướng hiện đại và không gây ô nhiễm nhằm nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm. Hạ giá thành sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm là hai yếu tố cơ bản để sản phẩm, hàng hoá của doanh nghiệp có thể thâm nhập và chiếm giữ thị trường một cách có hiệu quả. Nếu thiếu một trong hai yếu tố trên thì

sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp sẽ không thể thắng thế trong cạnh tranh nhất là khi phạm vi cạnh tranh mang tính toàn cầu.

Trong một số trường hợp, doanh nghiệp có thể mạnh dạn đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ, thay đổi mặt hàng sản xuất kinh doanh một khi doanh nghiệp đó thuộc các ngành hàng bị ảnh hưởng nhiều nhất khi Việt Nam gia nhập WTO.

Đối chiếu với thực tế hiện nay ở Việt Nam, hầu hết các doanh nghiệp còn sử dụng các thiết bị và công nghệ trung gian nên năng suất lao động chưa cao, chưa tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao và có khả năng đáp ứng yêu cầu tiêu dùng của thị trường các nước thành viên WTO giàu tiềm năng nhưng rất khó tính như : EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Canada... Thực tế này đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải tăng cường đầu tư vốn để đổi mới thiết bị, công nghệ sản xuất cả trong trung hạn và dài hạn nhằm tăng sức cạnh tranh của chính sản phẩm của doanh nghiệp mình trên thị trường, nhất là khi Việt Nam được kết nạp chính thức là thành viên của WTO trong tương lai gần.

Chú trọng việc xây dựng các tập đoàn kinh tế mạnh thực sự để có thể cạnh tranh được với các tập đoàn kinh tế của các quốc gia khác trên thế giới. Tư duy xây dựng tập đoàn phải được thay đổi theo hướng đa mục tiêu, đa sở hữu và có sự liên kết thật chặt chẽ.

- Chú ý cải tiến mẫu mã, đa dạng hoá các sản phẩm mà doanh nghiệp có khả năng cung ứng để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trên thị trường các nước thành viên WTO ở khắp các châu lục, đặc biệt là thị trường có tiềm năng tiêu thụ lớn như : Hoa Kỳ, EU, Nhật bản...

Doanh nghiệp cũng nên tìm hiểu kỹ về thị hiếu người tiêu dùng ở các thị trường đối với sản phẩm của mình về bao bì, cách bao gói, số lượng sản phẩm trong một đơn vị bao gói, các yêu cầu về nhãn hàng hoá, nhãn môi trường, các chứng nhận về xuất xứ, vệ sinh an toàn thực phẩm... để đáp ứng một cách phù hợp. Việc cải tiến mẫu mã sản phẩm, đa dạng hoá các hình thức bao gói từ lâu đã trở thành yếu tố quan trọng tạo sức hấp dẫn đối với người tiêu dùng về sản phẩm của doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là các thị trường mà người dân có thu nhập cao, có nhu cầu tiêu dùng các hàng hoá có chất lượng tốt và đáp ứng được các yêu cầu về môi trường.

Vì vậy, nếu không có giải pháp tốt cho vấn đề này thì sản phẩm của doanh nghiệp cũng khó có khả năng tiêu thụ với khối lượng lớn và đáp ứng các đòi hỏi ngày càng chặt chẽ, khắt khe của thị trường toàn cầu.

- Doanh nghiệp cần nâng cao chất lượng công tác quản lý doanh nghiệp, phấn đấu đạt tiêu chuẩn về hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000; Hệ thống quản lý môi trường ISO 14000 và tiêu chuẩn về xã hội SA 8000... để nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong khu vực và trên trường quốc tế.

Hiện nay, có nhiều doanh nghiệp của các nước trên thế giới, đặc biệt là các doanh nghiệp của EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản... đã đưa ra quy định chỉ giao dịch, mua bán, trao đổi các sản phẩm hàng hoá của các doanh nghiệp đã được cấp chứng chỉ về Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000. Nếu các doanh nghiệp Việt Nam không có ý thức phấn đấu để đạt được các tiêu chuẩn trên thì sẽ bị hạn chế rất nhiều trong việc mở rộng quan hệ giao dịch mua bán, quan hệ bạn hàng với các tập đoàn, các doanh nghiệp lớn ở nước ngoài.

Tuy để đạt tiêu chuẩn được cấp chứng chỉ ISO 9000 là cả quá trình phấn đấu lâu dài và gian khổ, nhưng nếu các doanh nghiệp Việt Nam không kiên trì và quyết tâm thì sẽ bị tụt hậu, bị loại khỏi trong cuộc cạnh tranh quyết liệt của nền kinh tế thị trường.

- Để nâng cao khả năng cạnh tranh của mình với các doanh nghiệp của các nước thành viên WTO, doanh nghiệp Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế cần đầu tư xây dựng cho mình một đội ngũ cán bộ có năng lực quản lý tốt, tinh thông về nghiệp vụ và có kỹ năng giao tiếp với doanh nghiệp và khách hàng nước ngoài, có thể nhanh nhạy nắm bắt được tâm lý đối tác và từ đó có những ứng xử thích hợp và dành được lợi thế trong kinh doanh.

Mặt khác, các doanh nghiệp cũng cần xây dựng cho mình một đội ngũ công nhân kỹ thuật có tay nghề cao, có khả năng tiếp thu và ứng dụng công nghệ hiện đại vào quá trình sản xuất kinh doanh để tạo ra những sản phẩm và hàng hoá đạt tiêu chuẩn quốc tế được thị trường chấp nhận.

Thêm vào đó, ngoài sự hỗ trợ của Chính phủ, mỗi doanh nghiệp cần tuyên truyền, vận động cho cán bộ viên chức lao động nắm được những kiến thức về hội nhập kinh tế quốc tế, những cơ hội và thách thức mà doanh nghiệp phải đối mặt khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO. Chính việc này sẽ tạo cho cán bộ viên chức lao động trong doanh nghiệp có ý thức học hỏi để đáp ứng yêu cầu về nhân lực cho hội nhập và cạnh tranh quốc tế.

- Doanh nghiệp cần chủ động trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật và đội ngũ cán bộ để tiến hành tốt công tác thông tin thương mại, thường xuyên chủ động, sáng tạo trong việc áp dụng những tiến bộ khoa học

kỹ thuật vào hoạt động của mình, quan tâm hơn nữa đến việc áp dụng phương thức thương mại điện tử và các phương thức kinh doanh hiện đại để có thể tận dụng tốt được cơ hội kinh doanh từ các doanh nghiệp ở nhiều nước trên thế giới.

Nhìn chung, để tận dụng được tốt những cơ hội của việc gia nhập WTO các doanh nghiệp Việt Nam cần phải có những bước chuẩn bị thật kỹ lưỡng, phải tạo ra cho mình sự chủ động cần thiết để cùng Chính phủ "sẵn sàng gia nhập WTO". Theo ý kiến chúng tôi, doanh nghiệp Việt Nam phải chủ động tạo dựng cho mình những điều kiện cơ bản cần thiết để tham gia cạnh tranh trên thị trường toàn cầu khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO. Cụ thể là :

- Doanh nghiệp cần có tầm nhìn chiến lược lâu dài đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, đặc biệt là chiến lược sản phẩm và chiến lược phát triển thị trường.
- Mỗi doanh nghiệp cần xây dựng cho mình phương án kinh doanh phù hợp để tạo ra các sản phẩm hàng hoá có đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp khác kể cả trong và ngoài nước.
- Doanh nghiệp cần tạo cho mình một đội ngũ cán bộ quản lý sản xuất kinh doanh giỏi, có khả năng thực hiện các phương pháp quản lý doanh nghiệp hiện đại và một đội ngũ công nhân lao động có tay nghề cao nhằm tiếp thu một cách có hiệu quả, sáng tạo những thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến và hiện đại.
- Doanh nghiệp cần chuẩn bị cho mình một đội ngũ cán bộ đối ngoại giỏi ngoại ngữ, tinh thông nghiệp vụ, am hiểu về thị trường trong và ngoài nước, có kiến thức về hội nhập để giải quyết tốt mọi quan hệ nảy sinh giữa doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp nước ngoài của 148 thành viên chính thức WTO.

**Một số kiến nghị đối với Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn trước mắt để nhằm thực hiện mục tiêu gia nhập WTO vào giữa năm 2005 :**

1/ Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam cần làm tốt các công tác tuyên truyền, giới thiệu để mọi tầng lớp nhân dân, đặc biệt là giới doanh nhân hiểu rõ tiến trình hội nhập quốc tế và gia nhập WTO của Việt Nam. Việc tuyên truyền, giới thiệu sẽ giúp cho mọi ngành, mọi doanh nghiệp hiểu được thực chất của tiến trình hội nhập, các cam kết của Việt Nam trong việc thực hiện các Hiệp định của WTO để có thể chủ động khai thác có hiệu quả lợi thế trong việc gia nhập WTO đem lại, nhận biết được các thách thức cơ bản để biến thách thức thành cơ hội mới.



2/ Nâng cao hơn nữa sức cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ Việt Nam trên thị trường trong nước và quốc tế. Muốn vậy, Chính phủ cần chỉ đạo việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế cho phù hợp với nhu cầu thị trường, đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ, tổ chức tốt việc sắp xếp lại doanh nghiệp Nhà nước, khuyến khích phát triển kinh tế tư nhân, kinh tế tập thể... Ngoài ra, cần tiến hành cải cách hành chính một cách triệt để, có hiệu quả, từng bước đảm bảo nền kinh tế Việt Nam có thể cạnh tranh được ở cả ba cấp Nhà nước, doanh nghiệp và ngành hàng.

3/ Các Bộ, Ngành, địa phương cần tập trung sửa đổi các văn bản pháp quy cho phù hợp với thông lệ quốc tế, tiến hành cải cách tư pháp và cải cách hành chính một cách triệt để, toàn diện để thực hiện thuận lợi hoá thương mại và đầu tư nhằm thu hút đối tác nước ngoài trong việc đầu tư và kinh doanh buôn bán với Việt Nam.

Mặt khác, cần có kế hoạch ưu tiên cho chương trình xây dựng pháp luật, ban hành và bổ sung những văn bản pháp luật mới mà Việt Nam chưa có cho phù hợp với quy định của WTO.

4/ Các doanh nghiệp cần nhanh chóng đăng ký thương hiệu, nhãn hiệu, bản quyền, xây dựng hệ thống phân phối để giữ vững thị trường trong nước và tăng cường xuất khẩu, tránh hiện tượng bị đánh cắp nhãn hiệu hàng hoá và đánh mất thị trường trong nước khi thực hiện tự do cạnh tranh trên phạm vi toàn cầu...

5/ Cần tạo ra một cơ chế hữu hiệu nhằm phối hợp chặt chẽ giữa các Bộ, Ngành với các địa phương và doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế để đàm phán gia nhập WTO có hiệu quả. Đây là điều kiện rất quan trọng và cần thiết vì các cam kết của WTO là rất toàn diện, liên quan đến mọi lĩnh vực về kinh tế, xã hội, môi trường... Nếu sự quyết tâm chỉ từ phía Nhà nước hoặc từ phía doanh nghiệp thì tiến trình đàm phán sẽ không thể đẩy nhanh được.

6/ Cần đào tạo đội ngũ cán bộ có năng lực chuyên sâu về hội nhập kinh tế quốc tế và vấn đề gia nhập WTO của Việt Nam. Trước mắt, cần đưa nội dung hội nhập kinh tế quốc tế vào chương trình giảng dạy ở các trường thuộc khối kinh tế để đào tạo đội ngũ cán bộ giỏi, phục vụ công tác hội nhập trong tương lai; tổ chức đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp.

7/ Cần lựa chọn các thành viên đoàn đàm phán là các cán bộ có đủ năng lực về chuyên môn và ngoại ngữ để thực hiện nhiệm vụ đàm phán gia nhập WTO. Cần tập trung về mọi mặt để nâng cao năng lực cho các thành viên trong đoàn, đồng thời có sự chỉ đạo cụ thể, sát sao từ phía Chính phủ và các Bộ, Ngành để kết quả đàm phán đạt được là như ý muốn.

## KẾT LUẬN

Hội nhập kinh tế quốc tế không những là xu thế chung mà còn là nhu cầu và chính sách đối ngoại của Đảng. Hội nhập kinh tế quốc tế là điều kiện cần thiết không thể thiếu được đối với mỗi một quốc gia để xây dựng một nền kinh tế độc lập, tự chủ và vững mạnh. Nội dung của hội nhập là chúng ta phải tìm cách tham gia một cách đầy đủ trong các tổ chức kinh tế của khu vực và thế giới với hình thức hội nhập đa phương. Không nên hiểu hội nhập chỉ là gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế mà quan trọng hơn là việc thiết lập các quan hệ thương mại, đầu tư, khoa học kỹ thuật với từng nước mặc dù quan hệ song phương phải dựa trên các quy định chung của quan hệ đa phương.

Việc cam kết thực hiện tốt Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ cũng như quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đang đặt Việt Nam trước những vận hội và thách thức mới, nhiều mặt và đan xen nhau. Tình hình này đòi hỏi phải tìm kiếm các giải pháp cho phép tận dụng tốt thời cơ, chuyển hóa được thách thức thành cơ hội và biến cơ hội thành lợi ích phát triển thực sự; xác định cơ chế phối hợp có hiệu quả công cụ và giải pháp để đạt được mục tiêu hội nhập và phát triển.

Tuy nhiên, chúng ta cần nhận thức rõ các thách thức to lớn trong quá trình hội nhập WTO. Trước hết là các vấn đề thương mại. Sức ép cạnh tranh sẽ tăng khi mức độ bảo hộ sản xuất trong nước giảm đi trong quá trình thực hiện các cam kết quốc tế. Điều này buộc các doanh nghiệp phải thực hiện điều chỉnh hay cơ cấu lại để tăng cường khả năng cạnh tranh, tạo ra những năng lực cạnh tranh mới. Nhiều quy định trong lĩnh vực thương mại dịch vụ và các nguyên tắc về quyền sở hữu trí tuệ còn rất mới mẻ với Việt Nam.

Chính yếu tố này là một trong những lý do để chúng ta đã ký kết nhiều hiệp định song phương trong đó nổi bật nhất đồng thời cũng là quan trọng hơn cả là Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và tham gia rộng hơn vào các tổ chức kinh tế quốc tế với mục tiêu cuối cùng là gia nhập WTO. Đối với Việt Nam, đây là một quá trình lâu dài, gian khổ, có nhiều cơ hội nhưng cũng không ít thách thức và khó tránh được những khó khăn, thất bại nhưng vấn đề là chúng ta phải từ đó tìm ra được cho mình một hướng đi đúng đắn nhất, tận dụng mọi cơ hội có thể có và tìm tòi, phân tích những khó khăn thách thức để có thể vượt qua nhưng đồng thời cũng rút ra được những kinh nghiệm và bài học quý báu cho mình.

Bởi vậy, chúng ta phải trên cơ sở kinh nghiệm của mình trong những năm đổi mới và kinh nghiệm của các nước đang phát triển mà thúc đẩy sự hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực của nước ta. Chiến lược hội nhập quốc tế của nước ta là chiến lược chủ động hội nhập, nhằm tranh thủ điều kiện quốc tế thuận lợi, khai thác tốt nhất nội lực của ta để phát triển đất nước, xây dựng thành công chủ nghĩa xã hội, đồng thời ý thức rằng sự hội nhập đó cũng đưa lại những thách thức to lớn, những nguy cơ không thể xem thường.

Trên cơ sở phân tích những vấn đề cần xử lý trong Đề tài, chúng tôi nhận thấy rằng thời cơ và nguy cơ thường đan xen với nhau, do đó phải hết sức tỉnh táo để bảo đảm hội nhập và giữ được bản sắc văn hóa dân tộc; hội nhập và giữ vững độc lập tự chủ; hội nhập và bảo vệ được lợi ích dân tộc; hội nhập và góp phần vào cuộc đấu tranh vì hoà bình, độc lập dân tộc và tiến bộ xã hội của nhân loại. Chúng ta chủ động hội nhập quốc tế để phát triển bền vững, thực hiện mục tiêu dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh.

Thay mặt BCN Đề tài một lần nữa chúng tôi xin trân thành cảm ơn Lãnh đạo Bộ, các Vụ chức năng của Bộ Thương mại và Viện Nghiên cứu Thương mại đã tạo điều kiện cho chúng tôi trong việc nghiên cứu đề tài này. Cảm ơn sự giúp đỡ của các ngành, các địa phương đã tạo điều kiện để chúng tôi khảo sát, tổng hợp đánh giá kết quả thực hiện BTA ở một số các địa phương đồng thời nghiên cứu những vấn đề bất cập mà các cơ quan quản lý Nhà nước, các doanh nghiệp đang gặp phải khi phát triển sang thị trường Hoa Kỳ cũng như việc chuẩn bị mọi mặt khi Việt Nam chính thức là thành viên của WTO.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chỉ thị số 22/2000/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 27/10/2002 về Chiến lược phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ thời kỳ 2001 - 2010.
2. Nội dung Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ ký kết ngày 13/7/2000 và các phụ lục của Hiệp định.
3. "Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ dưới tác động của Hiệp định thương mại song phương" - Nguyễn Đình Lương - Tạp chí Quốc tế 11/2000.
4. Các Báo cáo của Bộ Thương mại về tình thực thực hiện kế hoạch các năm 2001, 2002 và 6 tháng đầu năm 2003.
5. "Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ" - Vũ Khoan - Tạp chí Cộng sản 15/2000.
6. Doanh nghiệp cần biết khi quan hệ thương mại với Hoa Kỳ - Luật gia Đinh Tích Linh - NXB Thống kê 2002.
7. Những điều cần biết về Tổ chức Thương mại thế giới và tiến trình gia nhập của Việt Nam - NXB Chính trị Quốc gia 1988.
8. Pháp luật kinh doanh theo Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ - Phạm Minh - NXB Thống kê 2001.
9. Gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) và những vấn đề - Tài liệu của UNCTAD tại Hội thảo Việt Nam trong tiến trình gia nhập WTO (1996).
10. Tìm hiểu Luật, chính sách thương mại, một số quy định và thủ tục trong buôn bán với Mỹ - Bộ Thương mại - 1995.
11. Tiềm năng Việt Nam thế kỷ XXI - NXB Thế giới - 2001.
12. Tài liệu "Đánh giá tác động của Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ", do Viện nghiên cứu quản lý kinh tế T.W (CIEM) và Dự án Hỗ trợ thúc đẩy thương mại Star - Việt Nam phối hợp ban hành.
13. Tài liệu Hội thảo : Việt Nam gia nhập WTO do Ủy ban Quốc gia về Hội nhập kinh tế quốc tế - Bộ Thương mại phối hợp cùng Bộ Hợp tác và Phát triển kinh tế Đức : "Gia nhập WTO của Việt Nam : Chuẩn bị cạnh tranh trong một môi trường mới" tháng 10/2003.
14. Tài liệu Hội thảo : Thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế do Bộ Thương mại và Trường Đại học Ngoại thương, tháng 10/2003.
15. Báo cáo phát triển thế giới 2002 - Xây dựng thể chế hỗ trợ thị trường - NXB Chính trị quốc gia.
16. Monthly Trade Update - February 2002 U.S. Foreign Trade Developments (Released 2001, 2002).
17. United State Department of Commerce New - Washinhton DC - 2001, 2002.
18. WTO - Annual Report 2001, 2002.
19. NAFTA Commodity Supplement. Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, WRS-99-1A, March 2001.
20. WTO, "Preferential and Non-Preferential Trade Flows in the World", 2000, 2001
21. K.Y. Tan, Inwon Park, M.H. Toh, "Strategic Interests of ASEAN-5 in Regional Trading Arrangements in Asia-Pacific", Asia Pacific Journal of Management, 2001
22. Emiko Fusake, Will Martin, "Evaluating the Implications of Vietnam's Accession to the ASEAN Free Trade Area: A Quantitative Evaluation", World Bank, 1999.

## PHỤ LỤC 1

### CÁC CAM KẾT VỀ TMHH VÀ TMDV GIỮA VIỆT NAM VÀ HOA KỲ

#### A - TÓM TẮT CÁC CAM KẾT TRONG TMHH

**Đối xử tối huệ quốc (MFN) :** Việt Nam và Hoa Kỳ thoả thuận dành cho nhau đối xử Tối huệ quốc (MFN). Điều này có nghĩa là các Bên sẽ dành cho hàng hoá của nhau sự đối xử tương tự sự đối xử họ dành cho hàng hoá tương tự do các nước khác sản xuất. Ví dụ, nếu một nước thứ ba đàm phán một dòng thuế với Việt Nam với mức thuế thấp hơn mức đã được quy định trong Hiệp định, thì đối xử Tối huệ quốc (MFN) sẽ dành cho các đơn vị kinh doanh Hoa Kỳ Quyền được nhập khẩu với mức thuế thấp hơn đó. Do đó, việc Hiệp định đi vào hiệu lực và dành cho nhau quy chế Tối huệ quốc sẽ tự do hoá một cách đáng kể thương mại giữa hai nước. Các ngoại lệ đối với quy chế Tối huệ quốc (MFN) bao gồm sự đối xử đặc biệt với các nước trong khu vực mậu dịch tự do như AFTA hoặc NAFTA và thủ tục đặc biệt đối với Thương mại biên giới. [Điều 1.3(A) và 1.3(B)]

**Đối xử quốc gia :** Hiệp định yêu cầu Việt Nam và Hoa Kỳ dành đối xử quốc gia cho hàng nhập khẩu của nhau. Điều này có nghĩa là Việt Nam và Hoa Kỳ thoả thuận dành cho hàng hoá nhập khẩu của nhau sự đối xử tương tự hoặc không kém phần thuận lợi hơn đối với hàng hoá tương tự do công dân nước mình sản xuất. Trong một số trường hợp, chẳng hạn như để bảo vệ môi trường hoặc an ninh quốc gia, các Bên có quyền không áp dụng nguyên tắc đối xử quốc gia. Nghĩa vụ đối xử quốc gia bao gồm những vấn đề sau :

**Thuế** - Thuế và phí nội địa sẽ không được đánh vào hàng hoá nhập khẩu Bên kia cao hơn mức đánh vào sản phẩm tương tự trong nước.

**Luật trong nước** - Sản phẩm nhập khẩu từ Bên kia được hưởng sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử đối với sản phẩm tương tự trong nước theo luật trong nước liên quan đến việc bán, mua, vận chuyển, phân phối, lưu kho hoặc sử dụng những hàng hoá đó. [Điều 2.3]

**Các quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật** - Các quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật không được sử dụng để gây ra những cản trở đối với thương mại hoặc để bảo hộ sản xuất trong nước, và phải được áp dụng theo cách để hàng nhập khẩu nhận được sự đối xử tương tự hoặc tốt hơn đối với hàng hoá tương tự trong nước. [Điều 2.6]

Những biện pháp vệ sinh và vệ sinh thực vật chỉ được áp dụng khi cần thiết để bảo vệ sức khoẻ và đời sống con người, động vật và thực vật, và phải dựa trên những nguyên lý khoa học được hỗ trợ bởi những bằng chứng khoa học đầy đủ và đánh giá được mức độ rủi ro. [Điều 2.6(A)]

Các tiêu chuẩn yêu cầu về môi trường, an ninh quốc gia, hoặc để ngăn ngừa những hành vi lừa đảo có thể là chính đáng miễn là các tiêu chuẩn này không được hình thành hoặc áp dụng để hạn chế thương mại hơn mức cần thiết. [Điều 2.6(B)]

**Quyền kinh doanh** - Các Bên thoả thuận dành quyền kinh doanh cho công ty và công dân của bên kia sau khi Hiệp định có hiệu lực. Việt Nam đồng ý dành những quyền này theo lộ trình như sau:

Ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực : Tất cả các công ty trong nước sẽ được phép kinh doanh xuất nhập khẩu đối với hầu hết các sản phẩm. Những doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của công dân hoặc công ty Hoa Kỳ cũng được nhập khẩu hàng hoá sử dụng cho hoạt động sản xuất hoặc xuất khẩu của công ty đó cho dù các sản phẩm nhập khẩu đó có được xác định cụ thể trong giấy phép đầu tư.

**Hàng rào phi thuế [Chương I, Điều 3] :** Hiệp định yêu cầu các bên loại bỏ tất cả các hàng rào phi quan thuế, bao gồm những hạn chế về xuất nhập khẩu, hạn ngạch, yêu cầu cấp phép và kiểm soát đối với tất cả các chủng loại hàng hoá và dịch vụ trong thời gian từ 3-7 năm, tùy theo từng loại sản phẩm.

**Định giá hải quan [Chương I, Điều 3] :** Hai bên thoả thuận rằng lệ phí hành chính liên quan đến việc nhập khẩu hoặc xuất khẩu hàng hoá, không được vượt quá chi phí dịch vụ thực tế được thực hiện.

Ngoài ra, các bên thoả thuận rằng trong vòng 2 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực việc định giá hải quan đối với hàng nhập khẩu sẽ tuân theo những tiêu chuẩn được quy định tại Hiệp định về định giá hải quan của tổ chức thương mại thế giới (WTO). Các quy tắc về định giá hải quan xác định trị giá hàng hoá nhập khẩu là bao nhiêu để áp dụng những quy định hải quan và thuế quan. [Điều 3.5]

**Giảm thuế quan [Chương I, Điều 3.6 và phụ lục E] :** Thuế đối với một số mặt hàng Hoa Kỳ nhập khẩu vào Việt Nam được cắt giảm trong thời gian 3 năm. Mức giảm trung bình là từ 1/3 đến 1/2.

**Tự vệ trong trường hợp khẩn cấp [Chương I, Điều 6] :** Các Bên đồng ý sự tham vấn về rối loạn thị trường có thể xảy ra do gia tăng đó là nguyên nhân đáng kể gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại về vật chất đối với ngành sản xuất trong nước. [Điều 6.1] Trong trường hợp các Bên không thể đưa ra các biện pháp khắc phục thông qua tham vấn, Hiệp định cho phép một Bên bảo vệ ngành sản xuất trong nước bằng cách áp dụng cái gọi là các biện pháp tự vệ đối với hàng nhập khẩu, dưới hình thức hạn chế số lượng, tăng thuế hoặc những hạn chế khác để chống lại sự rối loạn thị trường. Bên có hàng nhập khẩu bị ảnh hưởng bởi biện pháp tự vệ được phép đình chỉ nghĩa vụ của mình theo Hiệp định với giá trị thương mại cơ bản tương đương. [Điều 6.2]

**Tranh chấp thương mại [Chương I, Điều 7] :** Hiệp định này bao hàm các điều khoản quan trọng đối với việc giải quyết các tranh chấp trong giao dịch thương mại, đảm bảo sự tiếp cận các toà án và cơ quan chính quyền một cách không phân biệt đối xử, khuyến khích giải quyết các tranh chấp bằng trọng tài theo những điều luật Quốc tế đã được công nhận, và quy định việc cưỡng chế thi hành các phán quyết của trọng tài.

**Thương mại Nhà nước [Chương I, Điều 8] :** Hiệp định cho phép các Bên duy trì những doanh nghiệp thương mại Nhà nước và dành cho những doanh nghiệp đó những ưu đãi tuyệt đối hoặc đặc biệt để xuất hoặc nhập khẩu những sản phẩm được nêu trong một Phụ lục riêng của Hiệp định. Tuy nhiên, những doanh nghiệp Nhà nước này phải tuân thủ các nguyên tắc không phân biệt đối xử của Hiệp định trong việc mua và bán hàng hoá nhập khẩu hoặc xuất khẩu của mình. Điều này có nghĩa họ phải thực hiện việc mua và bán hoàn toàn dựa trên những cân nhắc về thương mại.

## **B- TÓM TẮT CÁC CAM KẾT VỀ LĨNH VỰC TMDV :**

Chương này của Hiệp định đề cập đến thương mại dịch vụ dựa theo mô hình của Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ của WTO (GATS). Trong Hiệp định Thương Mại, Hoa Kỳ dành cho các công dân và công ty của Việt Nam sự tiếp cận như Hoa Kỳ dành cho các thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) như được thể hiện trong lộ trình của Hiệp Định GATS. Cùng với các ngành dịch vụ khác, Việt Nam lần đầu tiên đồng ý tự do hoá một loạt các ngành dịch vụ trong đó bao gồm các dịch vụ viễn thông, kế toán, ngân hàng và phân phối. Các cam kết rộng mở này sẽ tạo ra những cơ hội có giá trị và bảo đảm việc tiếp cận dễ dàng thị trường Việt Nam và thị trường Hoa Kỳ đối với các nhà đầu tư và công ty của mỗi nước. Những cam kết này cũng thể hiện việc Việt Nam cam kết hội nhập vào nền kinh tế quốc tế và đích cuối cùng là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

### **Các nguyên tắc và nghĩa vụ :**

**Đối xử Tối huệ quốc (MFN) -** Hoa Kỳ và Việt Nam đồng ý dành đối xử Tối huệ quốc cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của bên kia. Điều đó có nghĩa là các bên dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của bên kia sự đối xử tương tự hoặc tốt hơn sự đối xử họ dành cho dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ sự đối xử dịch vụ đặt tại hoặc cung cấp từ các nước khác

mà các Bên có quan hệ Tối huệ quốc [Điều 2.1] Nghĩa vụ này áp dụng cho tất cả các ngành dịch vụ và tất cả các hình thức cung cấp trừ những trường hợp mà một Bên coi là ngoại lệ. Những ngoại lệ này được liệt kê trong những bản cam kết riêng của hai Bên.

**Tiếp cận thị trường** - Trong mỗi ngành dịch vụ được xác định trong lộ trình, một bên phải bảo đảm cung cấp cho bên kia sự tiếp cận thị trường đối với các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ. Hiệp định xác định 6 loại hạn chế về tiếp cận thị trường mà một Bên không được duy trì hoặc thông qua trong các ngành đó. Cùng với các hạn chế khác, các hạn chế này bao gồm các hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ, các hạn chế về tổng trị giá của các giao dịch dịch vụ, các hạn chế về tổng số lượng đầu ra của dịch vụ, và các hạn chế về hình thức pháp nhân hoặc liên doanh mà thông qua đó một dịch vụ có thể được cung cấp.

**Đối xử quốc gia (NT)** - Hiệp định yêu cầu Việt Nam và Hoa Kỳ, phù hợp với các cam kết tại mỗi ngành dịch vụ được xác định trong lộ trình của mình, phải dành đối xử quốc gia cho các nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia. Điều này có nghĩa là các bên đồng ý đối xử với các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia một cách tương tự hoặc tốt hơn sự đối xử họ dành cho các dịch vụ cung cấp bởi công dân của họ hoặc nhà cung cấp dịch vụ do công dân của họ điều hành. [Điều 7.1]

**Pháp luật quốc gia** - Mỗi Bên sẽ điều hành các luật và quy định ảnh hưởng đến thương mại trong các ngành dịch vụ xác định lại Phụ lục một cách hợp lý, khách quan và vô tư. Đơn xin cấp phép để cung cấp các dịch vụ cụ thể phải được xem xét trong một khoảng thời gian hợp lý. [Điều 4.3] Những quyết định liên quan đến những đơn đó có thể được xem xét lại bởi các cơ quan tài phán trong nước. [Điều 4.2(A)]

Những yêu cầu về cấp phép hoặc tiêu chuẩn nghề nghiệp và tiêu chuẩn kỹ thuật cần đáp ứng để được cung cấp một dịch vụ phải dựa trên các tiêu chí khách quan, không phiến hà hơn mức cần thiết, và bản thân những yêu cầu này không tạo ra sự hạn chế đối với việc cung cấp dịch vụ. [Điều 4.4(A)]

**Độc quyền và nhà cung cấp dịch vụ độc quyền** - Mỗi Bên bảo đảm rằng các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền khi cạnh tranh ở những ngành kinh doanh nằm ngoài phạm vi độc quyền của mình sẽ hành động phù hợp với các cam kết về đối xử Tối huệ quốc hoặc theo các ngành cụ thể của Bên đó và không lạm dụng vị trí độc quyền của mình. [Điều 5.1 và 5.2]

**Các phụ lục của Hiệp định GATS** - Hiệp định đưa vào bốn Phụ lục hoặc các cam kết phụ trợ khác của Hiệp định GATS. Với một số điều chỉnh nhỏ, bằng cách dẫn chiếu, các Bên đưa vào Phụ lục về Các Dịch vụ Tài chính, Phụ lục về Di chuyển Thể nhân và Phụ lục về Viễn thông của Hiệp định GATS. Đáng chú ý là, bằng cách dẫn chiếu, các Bên đưa vào Tài liệu Tham chiếu Viễn thông một tập hợp những cam kết quản lý mang tính ràng buộc được hình thành trong quá trình đàm phán về viễn thông cơ bản của WTO.

**Các cam kết phụ trợ** : Các Bên có thể đàm phán các cam kết bổ sung đối với những biện pháp ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ. [Điều 8]

Trong lộ trình các cam kết cụ thể của mình trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ (Phụ lục G), hai bên đã cam kết mở cửa thị trường cũng như thực hiện nguyên tắc Đối xử quốc gia cho từng lĩnh vực, ngành dịch vụ, với các điều kiện, hạn chế, nếu có. Có thể tóm tắt Lộ trình thực hiện các cam kết của Việt Nam về thương mại dịch vụ trong Hiệp định như sau:

#### ***1. Ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực:***

- Thực hiện nguyên tắc Đối xử tối huệ quốc đối với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ;
- Đảm bảo rằng tất cả các biện pháp áp dụng có ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ trong các lĩnh vực đưa ra cam kết được quản lý một cách hợp lý, khách quan và vô tư;
- Thủ tục cấp phép phải minh bạch, rõ ràng và nhất quán;

- Mở cửa thị trường và thực hiện nguyên tắc đối xử quốc gia đối với các ngành, phân ngành dịch vụ theo từng phương thức cung cấp tương ứng mà trong Phụ lục G đã ghi chữ không hạn chế;

- Cho phép các Công ty Hoa Kỳ liên doanh với các đối tác Việt Nam hay thành lập xí nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ trong lĩnh vực nhà hàng khách sạn;

- Cho phép các Công ty Hoa Kỳ cung cấp dịch vụ đại lý và điều phối du lịch lữ hành dưới hình thức liên doanh với đối tác Việt Nam, nhưng phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không được vượt quá 49%;

- Cho phép thành lập liên doanh cung cấp dịch vụ nghiên cứu thăm dò thị trường và dịch vụ tư vấn quản lý với lượng góp vốn không quá 49%.

### ***2. Hai năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:***

Cho phép liên doanh với đối tác Việt Nam để cung cấp dịch vụ viễn thông trị giá gia tăng (trừ Internet) với phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không quá 50%.

### ***3. Ba năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:***

- Cấp phép các dịch vụ kế toán và kiểm toán theo các tiêu chí công khai và minh bạch;

- Cho phép thành lập liên doanh kinh doanh viễn thông (Internet) với mức góp vốn tối đa là 50%, dịch vụ phân phối với mức góp vốn là 49%;

- Cho phép thành lập liên doanh bảo hiểm với phần góp vốn không quá 50% (thực tế hiện nay đã có một Công ty bảo hiểm 100% vốn Hoa Kỳ) và được kinh doanh bảo hiểm bắt buộc;

- Cho phép thành lập liên doanh trong lĩnh vực ngân hàng;

- Dành đối xử quốc gia đầy đủ đối với quyền tiếp cận Ngân hàng Trung ương trong các hoạt động tái chiết khấu, swap, forward;

- Cho phép thành lập liên doanh kinh doanh dịch vụ du lịch và lữ hành với mức góp vốn của Hoa Kỳ lên tới 51%.

### ***4. Bốn năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:***

- Loại bỏ sự phân biệt về giá và phí đối với các loại dịch vụ;

- Cho phép liên doanh với đối tác Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông với phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không quá 49%.

### ***5. Năm năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:***

- Cho phép liên doanh trong lĩnh vực nghe nhìn với mức góp vốn của Hoa Kỳ không quá 51%;

- Cho phép thành lập Công ty 100% vốn Hoa Kỳ trong lĩnh vực bảo hiểm và trong dịch vụ tư vấn quản lý;

- Loại bỏ hạn chế về tỷ lệ tái bảo hiểm và hạn chế về mức góp vốn của phía Hoa Kỳ trong liên doanh kinh doanh dịch vụ du lịch và du lịch lữ hành;

- Vốn của phía Hoa Kỳ trong liên doanh cung cấp dịch vụ quảng cáo và dịch vụ nghiên cứu thăm dò thị trường được nâng lên 51%;

- Các Công ty có vốn của Hoa Kỳ được cung cấp dịch vụ tư vấn về thuế cho mọi đối tượng.

### ***6. Sáu năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:***

- Xoá bỏ hạn chế về tỷ lệ góp vốn trong liên doanh dịch vụ phân phối;

- Cho phép phía Hoa Kỳ tham gia kinh doanh điện thoại cố định, với mức góp vốn tối đa là 49% và kinh doanh bảo hiểm bắt buộc với mức góp vốn lên tới 100%;



**7. Bảy năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:**

- Cho phép thành lập Công ty 100% vốn Hoa Kỳ đối với các dịch vụ bán buôn bán lẻ, đại lý và mượn danh, nghiên cứu thăm dò thị trường;
- Cho phép thành lập trường học 100% vốn Hoa Kỳ;
- Loại bỏ hạn chế về vốn trong liên doanh quảng cáo.

**8. Tám năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:**

- Thực hiện Đối xử quốc gia đối với chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ nhận tiền gửi bằng đồng tiền Việt Nam từ các pháp nhân không có quan hệ tín dụng;
- Các định chế tài chính có vốn đầu tư Hoa Kỳ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở quốc gia.

**9. Chín năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:**

Cho phép thành lập ngân hàng 100% vốn Hoa Kỳ tại Việt Nam (trước đó phần vốn Hoa Kỳ không vượt quá 49%);

**10. Mười năm sau khi Hiệp định có hiệu lực:**

Thực hiện đối xử quốc gia đầy đủ đối với chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ trong việc nhận tiền gửi bằng đồng tiền Việt Nam từ các thể nhân không có quan hệ tín dụng.

## PHỤ LỤC 2

### HỆ THỐNG LUẬT THƯƠNG MẠI HOA KỲ

#### I. Nguồn pháp luật:

Hệ thống thương mại Hoa Kỳ bị điều tiết bởi rất nhiều nguồn luật khác nhau bao gồm:

1. Hiến pháp
2. Hiệp ước quốc tế
3. Pháp lệnh và pháp luật
4. Nghị định và các văn bản dưới luật của ngành hành pháp
5. Quy chế của các cơ quan cấp Liên bang ban hành
6. Hiến pháp của Bang
7. Luật của Bang
8. Quy chế của Bang
9. Quy chế của thành phố, quận và của các cấp địa phương khác.

#### II. Những văn bản lập pháp chủ yếu đánh dấu các giai đoạn hình thành ra các chính sách thương mại quan trọng của Hoa Kỳ:

1. Luật chống bán phá giá 1916 (15 USC 71 et seq.)
2. Luật thuế quan Hoa Kỳ 1930 và Smooth-Haley Act (được đánh mã dưới tiêu đề bổ sung cho mục : VI, XIX, XXII, PL 71-136).
3. Luật bổ sung về nông nghiệp 1933 (7 USC 601 et seq.) điều khoản 22.
4. Luật về Hiệp định thương mại song phương 1934 (19 USC 1001, 1201, 1351, 1354, PL 73-316).
5. Luật mở rộng về thương mại 1962 (được đánh mã dưới tiêu đề bổ sung cho mục : XIX, PL 87-573) với Điều khoản 232.
6. Luật về quản lý xuất khẩu Hoa Kỳ 1969 (50 USC 2401 et seq.)
7. Luật Thương mại Hoa Kỳ 1974 (được đánh mã dưới tiêu đề bổ sung cho mục : VI, XIX, XXII, PL 93-618).
8. Luật Jackson-Vanick, Điều khoản 406 mục IV của Luật Thương mại 1974.
9. Luật về quản lý xuất khẩu Hoa Kỳ 1979 (50 App. USC 2401-2420, PL 96-72).
10. Luật về Hiệp định thương mại Hoa Kỳ 1979 (được đánh mã dưới tiêu đề bổ sung cho mục: V, XIII, XIX, XXVIII, PL 96-39)
11. Luật về các cty xuất khẩu Hoa Kỳ (15 USC 4001 et seq.) ban hành năm 1982.
12. Luật về thương mại và thuế quan 1984 (PL 98-573)
13. Luật về thương mại và cạnh tranh 1988 (được đánh mã dưới tiêu đề bổ sung cho mục : XIX, PL 100-418).
14. Luật về các thoả thuận trong vòng đàm phán Uruguay (được đánh mã dưới tiêu đề bổ sung cho mục : XIX, PL 103-465).
15. Điều khoản 201 (19 USC 2251 et seq.).
16. Điều khoản 232 ( USC 1862, 1864.
17. Điều khoản 301; Điều khoản 302; Điều khoản 332; Điều khoản 337; Điều khoản 406 (19 USC 2436)
18. Luật Helms-Burton 1996 (về bao vây/cấm vận kinh tế Cu ba)

#### III. Tóm tắt một số luật thương mại quan trọng của Hoa Kỳ :

1. Luật về Quy chế tối huệ quốc : Quy chế tối huệ quốc (MFN) hay còn gọi là không phân biệt đối xử, hiện nay đổi là Quan hệ thương mại bình thường (NTR) được hình thành trong Luật về thuế quan năm 1930 của Hoa Kỳ và quy định trong Điều 1 của GATT 1947. Nguyên tắc cơ bản của MFN là khi hai bên dành cho nước thứ 3 quy chế gì tốt nhất thì cũng phải dành cho bên kia như vậy. Ngoài ra Hoa Kỳ còn ký một số Hiệp định tự do hoá song phương với nhiều nước khác dành cho họ quy chế đặc biệt (trong Biểu thuế gọi là thuế suất đặc biệt-Special) còn cao hơn cả MFN.
2. Luật về nguồn gốc xuất xứ hàng hoá : Luật thuế quan năm 1930, phần 304 và đã được bổ sung, nêu rõ: với một số trường hợp ngoại lệ, mọi hàng hoá có xuất xứ nước ngoài phải ghi rõ, thường xuyên theo đúng bản chất của hàng hoá (vỏ đựng) của hàng hoá đó, để người tiêu dùng ở HK thấy rõ tên hàng bằng tiếng Anh của nước xuất xứ của hàng hoá. Phạt do vi phạm quy định ghi nơi xuất xứ : Hàng nhập khẩu không ghi rõ ràng xuất xứ sẽ bị phạt 10% trị giá (không kể các loại thuế, phí khác), đồng thời nhà nhập

khẩu vẫn phải tuân thủ những quy định có liên quan khác. Nếu có một phần của lô hàng hoá đã được thông quan thì nhà nhập khẩu phải vận chuyển phần đó về cho hải quan giám sát việc tái xuất, tiêu huỷ/ marking lại cho đúng quy định. Phần 1907 (a) của OTCA tăng mức phạt tối đa có thể tới 100.000USD cho lần đầu việc cố tình vi phạm thay đổi hoặc xoá marking xuất xứ và 250.000USD cho lần sau.

3. **Luật kinh doanh với kẻ thù-TWEA** : Luật kinh doanh với kẻ thù-TWEA được áp dụng từ năm 1917 nghiêm cấm kinh doanh với kẻ thù hoặc nước đồng minh của kẻ thù trong thời gian chiến tranh.
4. **Luật về quyền hạn trong các trường hợp kinh tế quốc tế khẩn cấp-IEEPA** (Tình hình khẩn cấp): Năm 1977 Nghị viện HK đưa ra một số sửa đổi bổ sung và thông qua Luật về quyền hạn trong các trường hợp kinh tế quốc tế khẩn cấp - IEEPA thực hiện trong cả thời bình và thời chiến.
5. **Luật cấm vận kinh tế** : Là Luật cấm vận và bao vây kinh tế mà Hoa Kỳ áp dụng với nước ngoài đến nay vẫn còn hiệu lực. Luật cấm vận Việt nam đã bỏ năm 1994.
6. **Luật kiểm soát kinh doanh ma tuý** : Luật kiểm soát, giáo dục và thực thi về ma tuý năm 1986 đã đưa ra hàng loạt các biện pháp mới để đối phó với tình hình nghiêm trọng của việc buôn lậu ma tuý vào HK và sự đe dọa của các nguồn sản xuất ma tuý nước ngoài.
7. **Luật chống khủng bố** : Khoản 504, 505 của Luật An ninh quốc tế và phát triển hợp tác quốc tế năm 1985 cấm xuất nhập khẩu hàng hoá từ các nước ủng hộ khủng bố quốc tế như Libya bị áp dụng năm 1985 và đang áp dụng để chống các nước ủng hộ khủng bố quốc tế hiện nay.
8. **Luật thuế đối kháng (CVD)** : Mục đích của CVD là làm vô hiệu hoá ưu thế cạnh tranh không bình đẳng của nhà sản xuất/ xuất khẩu (NSX/XK) nước ngoài đối với NSX/XK Hoa Kỳ nhờ có trợ cấp của nước họ. Thuế đối kháng đúng bằng trị giá tính của phần trợ cấp và được thu khi nhập khẩu vào HK. Đối với các nước đang phát triển - ĐPT có GNP bằng hoặc hơn 1.000USD/dầu người được 8-10 năm (tính từ 1994/95) để loại bỏ dần trợ cấp xuất khẩu. Đối với các nước kém phát triển - KPT có GNP ít hơn 1.000USD/dầu người được 8 năm để loại bỏ dần trợ cấp XK cho loại hàng cạnh tranh. Các nước ĐPT được 5 năm, KPT được 8 năm để loại bỏ dần các biện pháp bị cấm về trợ cấp thay thế hàng nhập khẩu.
9. **Luật chống bán phá giá - AD** : Bán phá giá nói chung là một hình thức phân biệt giá quốc tế, theo đó hàng được bán ở một nước với giá thấp hơn giá của hàng tương tự tại thị trường nước xuất khẩu hoặc ở thị trường xuất khẩu khác của nước xuất khẩu đó.

Có 3 nhóm điều luật HK xử lý các dạng khác nhau của việc bán phá giá. Luật chống bán phá giá năm 1916 nêu hình phạt hình sự và dân sự đối với việc bán phá giá hàng nhập khẩu với giá quá thấp so với trị giá thị trường hoặc giá bán buôn của loại hàng đó, với ý đồ phá hoại hoặc gây thiệt hại cho ngành công nghiệp HK. Phần VII của Luật thuế quan 1930 được bổ sung, việc đánh giá và thu thuế chống bán phá giá của chính phủ HK sau khi xác định bằng thủ tục hành chính rằng hàng ngoại nhập đã được bán ở HK với giá thấp hơn giá hợp lý và như vậy đã gây thiệt hại vật chất cho ngành công nghiệp HK. Phần 1317 của OTCA 1988 quy định thủ tục cho USTR yêu cầu Chính phủ nước ngoài áp dụng hành động chống lại việc bán phá giá của nước thứ ba làm phương hại tới công nghiệp HK và phần 232 Luật HD vòng Uruguay cho phép một nước thứ ba quyền yêu cầu chống lại việc nhập khẩu hàng phá giá từ một nước khác làm thiệt hại ngành công nghiệp ở một nước thứ ba.

Các luật này quy định các quy trình, thủ tục tiến hành các bước xác định thiệt hại, quy định thế nào là bán phá giá.. các cơ quan có quyền liên quan đến thuế đối kháng và bán phá giá, thời hạn tố tụng.

**Các bước điều tra chống bán phá giá (AD):**

Ngày	Các bước
0	Nộp đơn yêu cầu cho USITC và Bộ Thương mại
20	Bắt đầu điều tra
45	ITC sơ bộ xác định
160	Bộ Thương mại sơ bộ xác định
235	Bộ Thương mại kết luận
280	ITC kết luận

10. **Luật về Bảo vệ quyền lợi của HK trong các hiệp định thương mại và trả đũa đối với một số thực tiễn thương mại của nước ngoài** : phần 301-310 của Luật Thương mại 1974 và các luật sau đó.
11. **Luật nhập khẩu từ một nước Cộng sản làm rối loạn thị trường** : Quy định này áp dụng cho bất cứ nước Cộng sản nào đang hoặc mới được đối xử MFN vì sự lo ngại những biện pháp trừng phạt thông thường đối

với thực tiễn thương mại bất lợi trên đây đã xem xét không đủ để đối phó với dòng nhập khẩu lớn, như anh và bất ngờ do chính phủ các nước Cộng sản kiểm soát giá cả và quy trình phân phối.

12. **Các luật khác điều tiết thương mại nông sản và dệt may** : Luật nông nghiệp - LNN năm 1956, phần 204 và các sửa đổi bổ sung sau đó của các luật lệ khác trao quyền cho Tổng thống đàm phán Hiệp định với chính phủ nước ngoài hạn chế xuất khẩu nông sản hoặc hàng dệt của họ vào Hoa Kỳ. Hoa Kỳ dựa trên Hiệp định đa sợi (MFA) của WTO và Điều khoản 204 trên để đàm phán các hiệp định hàng dệt với các nước xuất khẩu hàng dệt may vào HK.
13. **Luật về hạn chế nhập khẩu vì lý do an ninh quốc gia** : Phần 232 Luật khuyến khích thương mại 1962 và các phần sửa đổi bổ sung, cho phép Tổng thống áp đặt hạn chế nhập khẩu loại hàng ảnh hưởng hoặc đe dọa làm ảnh hưởng đến an ninh quốc gia.
14. **Luật hạn chế nhập khẩu vì cân bằng cán cân thanh toán** : Phần 122 Luật Thương mại 1974 dành quyền cho Tổng thống tăng hoặc giảm các hạn chế nhập khẩu để đối phó với vấn đề cán cân thanh toán (BOP). Phần này yêu cầu việc áp dụng phải trên cơ sở không phân biệt đối xử.
15. **Luật về tiêu chuẩn kỹ thuật** : Chính sách của HK về áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật và thủ tục quy trình công nhận chất lượng hàng nhập khẩu dựa trên Hiệp định hàng rào kỹ thuật đối với thương mại của vòng đàm phán Uruguay cùng với Luật áp dụng các hiệp định của WTO và chương 9 của Hiệp định thương mại tự do Bắc Hoa Kỳ và các văn bản luật áp dụng hiệp định này. Điều 2, Mục 6.B. trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ quy định về vấn đề này.
16. **Luật về mua sắm chính phủ** : Chính sách của HK về mua sắm chính phủ các loại hàng và dịch vụ ngoại được dựa trên cơ sở Luật Mua hàng HK 1933 và Hiệp định đa phương về Mua sắm chính phủ của WTO 1994 và phần III của Luật hiệp định thương mại 1979.
17. **Luật Mua hàng Hoa Kỳ** : Luật Mua hàng HK năm 1933 yêu cầu Chính phủ HK phải mua hàng và dịch vụ của HK ngoại trừ trường hợp người đứng đầu cơ quan mua sắm cho rằng giá của nhà cung cấp nội địa không hợp lý hoặc việc mua sắm đó không phục vụ lợi ích công cộng của Hoa Kỳ.
18. **Luật kiểm soát xuất khẩu** : Có 3 loại chương trình kiểm soát xuất khẩu quan trọng nhất là: xuất khẩu sản phẩm và công nghệ hạt nhân, hàng hoá và dịch vụ quân sự, hàng hoá và công nghệ lưỡng dụng- dân sự và quân sự. Theo mỗi chương trình có các loại giấy phép-visa- xuất khẩu khác nhau được áp dụng.

### PHỤ LỤC 3

#### Kim ngạch thương mại của Hoa Kỳ với Việt Nam từ 1999 - 2003

Đơn vị: triệu USD

<i>Năm</i>	<i>Kim ngạch xuất khẩu</i>	<i>Kim ngạch nhập khẩu</i>	<i>Cán cân xuất nhập khẩu</i>
<b>1999</b>	<b>291,50</b>	<b>608,30</b>	<b>-316,80</b>
Tháng 1	19,70	44,90	-25,20
Tháng 2	22,50	45,20	-22,70
Tháng 3	19,20	37,70	-18,50
Tháng 4	26,10	23,10	3,00
Tháng 5	22,30	39,00	-16,70
Tháng 6	18,50	45,20	-26,70
Tháng 7	19,40	48,30	-28,90
Tháng 8	30,90	48,10	-17,20
Tháng 9	16,80	53,40	-36,60
Tháng 10	40,30	111,60	-71,30
Tháng 11	24,60	62,40	-37,80
Tháng 12	31,20	49,50	-18,30
<b>2000</b>	<b>367,70</b>	<b>821,40</b>	<b>-453,80</b>
Tháng 1	42,00	66,90	-24,90
Tháng 2	29,20	63,00	-33,80
Tháng 3	39,90	60,00	-20,10
Tháng 4	31,70	50,90	-19,20
Tháng 5	26,00	59,30	-33,30
Tháng 6	34,80	70,00	-35,20
Tháng 7	29,70	77,80	-48,10
Tháng 8	26,80	76,00	-49,20
Tháng 9	22,40	69,30	-46,90
Tháng 10	28,60	109,10	-80,50
Tháng 11	26,50	56,20	-29,70
Tháng 12	29,90	62,80	-32,90
<b>2001</b>	<b>460,90</b>	<b>1.052,60</b>	<b>-591,70</b>
Tháng 1	26,80	58,30	-31,50
Tháng 2	31,40	50,10	-18,70
Tháng 3	31,60	56,50	-24,90
Tháng 4	29,10	82,10	-53,00
Tháng 5	77,50	78,30	-0,80
Tháng 6	27,00	102,70	-75,70
Tháng 7	30,60	103,80	-73,20
Tháng 8	38,60	118,00	-79,40
Tháng 9	33,00	86,80	-53,80
Tháng 10	40,40	126,20	-85,80
Tháng 11	54,90	94,00	-39,10
Tháng 12	40,00	95,90	-55,90
<b>2002</b>	<b>580,20</b>	<b>2.394,70</b>	<b>-1.814,50</b>
Tháng 1	35,10	101,70	-66,60
Tháng 2	36,20	87,30	-51,10
Tháng 3	41,10	90,50	-49,40
Tháng 4	39,40	134,20	-94,80
Tháng 5	45,20	151,90	-106,70
Tháng 6	40,00	226,40	-186,40
Tháng 7	48,30	238,40	-190,10
Tháng 8	33,90	289,00	-255,10

Tháng 9	45,10	251,80	-206,70
Tháng 10	120,70	232,00	-111,30
Tháng 11	45,10	286,70	-241,60
Tháng 12	49,90	304,90	-255,00
<b>2003</b>	<b>1,324.4</b>	<b>4,554.9</b>	<b>-3,230.5</b>
Tháng 1	51.1	388.9	-337.8
Tháng 2	42.9	337.6	-294.7
Tháng 3	71.2	320.3	-249.1
Tháng 4	212.7	353.0	-140.3
Tháng 5	67.0	397.4	-330.4
Tháng 6	225.7	445.1	-219.4
Tháng 7	44.4	513.6	-469.2
Tháng 8	229.5	439.5	-210.0
Tháng 9	218.0	426.4	-208.4
Tháng 10	54.8	358.2	-303.4
Tháng 11	54.2	270.6	-216.4
Tháng 12	52.9	304.3	-251.4

*Nguồn : U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, Data Dissemination Branch, Washington, D.C. 20233*

### So sánh các mức thuế ưu đãi

Nhóm nước đối tác	Tỷ trọng nhập khẩu	Thuế suất trung bình	Thuế suất (%)	
			Công nghiệp	Nông sản
Các nước được hưởng MFN	57,5	5,7	4,7	10,7
Canada	19,2	0,8	0,0	5,0
Mexico	7,3	1,1	0,5	4,5
Israel	0,8	0,8	0,0	5,2
Các nước được hưởng GSP	12,5	4,1	3,1	9,2

*Nguồn : Trade Policy Review of the US*

### Thuế suất MFN của Mỹ đối với một số lĩnh vực nông nghiệp (%)

Chương HS và mặt hàng	Thuế suất trung bình	Thuế suất cao nhất	Thuế đỉnh	Thuế đặc định
04. Các sản phẩm sữa	22,3	232,2	42,2	50,2
17. Đường và các sản phẩm đường	15,7	168,7	18,2	51,5
18. Cocoa và các sản phẩm	14,7	191,5	19,2	43,6
19. Ngũ cốc	19,0	151,7	30,9	26,5
21. Các loại thực phẩm khác	14,9	109,8	22,7	44,3
24. Thuốc lá	53,3	350,0	25,0	51,8

*Nguồn : Trade Policy Review of the US*

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chỉ thị số 22/2000/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 27/10/2002 về Chiến lược phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ thời kỳ 2001 - 2010.
2. Nội dung Hiệp định thương-mại Việt Nam - Hoa Kỳ ký kết ngày 13/7/2000 và các phụ lục của Hiệp định.
3. "Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ dưới tác động của Hiệp định thương mại song phương" - Nguyễn Đình Lương - Tạp chí Quốc tế 11/2000.
4. Các Báo cáo của Bộ Thương mại về tình thực thực hiện kế hoạch các năm 2001, 2002 và 6 tháng đầu năm 2003.
5. "Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ" - Vũ Khoan - Tạp chí Cộng sản 15/2000.
6. Doanh nghiệp cần biết khi quan hệ thương mại với Hoa Kỳ - Luật gia Đinh Tích Linh - NXB Thống kê 2002.
7. Những điều cần biết về Tổ chức Thương mại thế giới và tiến trình gia nhập của Việt Nam - NXB Chính trị Quốc gia 1988.
8. Pháp luật kinh doanh theo Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ - Phạm Minh - NXB Thống kê 2001.
9. Gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) và những vấn đề - Tài liệu của UNCTAD tại Hội thảo Việt Nam trong tiến trình gia nhập WTO (1996).
10. Tìm hiểu Luật, chính sách thương mại, một số quy định và thủ tục trong buôn bán với Mỹ - Bộ Thương mại - 1995.
11. Tiềm năng Việt Nam thế kỷ XXI - NXB Thế giới - 2001.
12. Tài liệu "Đánh giá tác động của Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ", do Viện nghiên cứu quản lý kinh tế T.W (CIEM) và Dự án Hỗ trợ thúc đẩy thương mại Star - Việt Nam phối hợp ban hành.
13. Tài liệu Hội thảo : Việt Nam gia nhập WTO do Uỷ ban Quốc gia về Hội nhập kinh tế quốc tế - Bộ Thương mại phối hợp cùng Bộ Hợp tác và Phát triển kinh tế Đức : "Gia nhập WTO của Việt Nam : Chuẩn bị cạnh tranh trong một môi trường mới" tháng 10/2003.
14. Tài liệu Hội thảo : Thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế do Bộ Thương mại và Trường Đại học Ngoại thương, tháng 10/2003.
15. Báo cáo phát triển thế giới 2002 - Xây dựng thể chế hỗ trợ thị trường - NXB Chính trị quốc gia.
16. Monthly Trade Update - February 2002 U.S. Foreign Trade Developments (Released 2001, 2002).
17. United State Department of Commerce New - Washinhton DC - 2001, 2002.
18. WTO - Annual Report 2001, 2002.
19. NAFTA Commodity Supplement. Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, WRS-99-1A, March 2001.
20. WTO, "Preferential and Non-Preferential Trade Flows in the World", 2000, 2001
21. K.Y. Tan, Inwon Park, M.H. Toh, "Strategic Interests of ASEAN-5 in Regional Trading Arrangements in Asia-Pacific", Asia Pacific Journal of Management, 2001
22. Emiko Fusake, Will Martin, "Evaluating the Implications of Vietnam's Accession to the ASEAN Free Trade Area: A Quantitative Evaluation", World Bank, 1999.

**Mức thuế suất MFN và thuế phổ thông của Hoa Kỳ  
đối các nhóm hàng xuất khẩu của Việt Nam**

STT	Mặt hàng	Thuế suất MFN (%)	Thuế suất phổ thông (%)	Mức chênh lệch (%)
1	Gạo	1,7	6,5	4,8
2	Sản phẩm dệt	10,3	55,1	44,8
3	Sản phẩm may mặc	13,4	68,9	55,5
4	Hạt ngũ cốc	0,6	4,0	3,4
5	Rau, quả, hạt	5,4	20,8	15,4
6	Hạt có dầu	8,2	35,4	27,2
7	Sợi có nguồn gốc thực vật	0,3	1,6	1,3
8	Thịt gia súc (bò, ngựa ...)	3,4	23,9	20,5
9	Thiết bị điện tử	2,8	34,0	31,2
10	Hải sản	0,0	1,7	1,7
11	Dầu thực vật	3,7	12,8	9,1
12	Sản phẩm sữa	27,8	29,7	1,9

Nguồn : Dmiko Fukase and Will Martin, The effect of the US's Granting MFN Status to Vietnam, World Bank - 2001