

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của tôi. Các tư liệu nêu trong luận án là trung thực. Nếu sai, tôi xin chịu mọi trách nhiệm.

Ký tên

**Lê Quang Trung**

## MỤC LỤC

	Trang
<b>TRANG PHỤ BÌA</b> .....	1
<b>LỜI CAM ĐOAN</b> .....	2
<b>MỤC LỤC</b> .....	3
<b>DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT</b> .....	4
<b>DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ VÀ HỘP</b> .....	6
<b>LỜI NÓI ĐẦU</b> .....	7
<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI</b> .....	13
1.1. Sự hình thành và phát triển của tổ chức thương mại thế giới .....	13
1.2. Định chế cơ bản của tổ chức thương mại thế giới (WTO) và kết quả các vòng đàm phán .....	26
1.3. WTO và những tiêu chuẩn đặt ra đối với các nước gia nhập .....	36
1.4. Kinh nghiệm tham gia WTO của một số quốc gia .....	49
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ CỦA THƯƠNG MẠI VIỆT NAM SAU GIA NHẬP WTO</b> .....	68
2.1. Hiện trạng thương mại việt nam trước gia nhập .....	68
2.2. Thực trạng chính sách thương mại hàng hoá .....	78
2.3. Thực trạng chính sách thương mại dịch vụ .....	99
2.4. Đánh giá chung về những bất cập trong chính sách ảnh hưởng đến thương mại Việt Nam khi tham gia WTO .....	113
<b>CHƯƠNG 3: NHỮNG BIỆN PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ VIỆT NAM THAM GIA HIỆU QUẢ VÀO TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI</b> .....	124
3.1. Chủ trương, chính sách của Đảng và Chính phủ về tham gia WTO .....	124
3.2. Lợi ích và thách thức khi tham gia WTO .....	128
3.3. Một số kiến nghị tiếp tục điều chỉnh chính sách thương mại .....	145
3.4. Một số kiến nghị tiếp tục điều chỉnh đổi mới doanh nghiệp .....	166
3.5. Một số kiến nghị mở rộng về môi trường đầu tư-cải cách thể chế, hành chính .....	173
<b>KẾT LUẬN</b> .....	185
<b>DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ</b> .....	187
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	188
<b>PHẦN PHỤ LỤC</b>	

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

### 1. Các chữ viết tắt

Số	Viết tắt	Tên đầy đủ tiếng anh	Tên đầy đủ tiếng việt
1	ADP	Anti-Dumping Policy	Hiệp định chống phá giá của WTO
2	ASEAN	Assosiation of Southeast Asia Nations	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
3	ASEM	Asia Europe Meeting	Diễn đàn hợp tác kinh tế Á – Âu
4	AFAS	Asean Framework Agreement on services	Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ
5	AFTA	Asean Free Trade Area	Khu vực thương mại tự do ASEAN
6	AHTN	Asean Harmonized Tarrif Nomenclature	Hệ thống phân loại thuế quan hài hòa ASEAN
7	AIA	Asean Investment agreement	Hiệp định về khu vực đầu tư ASEAN
8	APEC	Asia - Pacific Economic Cooperation	Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu á - Thái Bình Dương
9	BTA	Bilateral Trade Agreement	Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ
10	CEPT /AFTA	Common Effective Preferential Taffir	Chương trình thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung của ASEAN
11	DSU	Dispute Settlement Unit	Cơ quan xử lý tranh chấp (Thuộc WTO)
12	ERP	Effective Ratio of Protection	Hệ số bảo hộ hiệu quả
13	FTA	Free Trade Area	Khu vực mậu dịch tự do
14	GATT	General Agreement on Trade and Tarrif	Hiệp định chung về thuế quan và thương mại
15	GATS	General Agreement of Trade in Services	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
16	GEL	General exclusive list	Danh mục loại trừ hoàn toàn theo CEPT
17	GDP	Gross Domestic Production	Tổng sản phẩm quốc nội

18	GSP	General Tarrif Prefential System	Hệ thống thuế quan ưu đãi phổ cập
19	IL	Inclusion List	Danh mục cắt giảm theo CEPT
20	IMF	International Monetary Fund	Quỹ tiền tệ quốc tế
21	KTQT		Kinh tế quốc tế
22	LDC	Least Developed Countries	Các quốc gia kém phát triển
23	MFN	Most Favoured Nations	Đãi ngộ tối huệ quốc
24	NT	National Treatment	Đãi ngộ quốc gia
25	NTBs	Non-Tarrif Barriers	Các hàng rào phi thuế quan
26	NTMs	Non- Tarrif Measures	Các biện pháp phi thuế quan
27	PTA	Preferential Trade Area	Khu vực ưu đãi thuế quan
28	RCA	Revealed Comparative Advantage	Lợi thế so sánh hiện hữu
29	RTA	Regional Trade Agreement	Hiệp định thương mại khu vực
30	SEL	Sensitive List	Danh mục hàng nhạy cảm theo CEPT
31	SCM	Safeguard and Countervailing Mesures Agreement	Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng
32	SG	Safeguard Measures	Biện pháp tự vệ
33	SSA	Southern Shrimp Association	Liên minh Tôm miền Nam Hoa Kỳ
34	TEL	Temporary Exclusion List	Danh mục loại trừ tạm thời theo CEPT
35	TNC	Trans-Nations Corporation	Công ty xuyên quốc gia
36	USDA	U.S. Department of Agriculture	Bộ Nông nghiệp Hoa kỳ,
37	WCO	Worl Customs Organization	Tổ chức hải quan quốc tế
38	WTO	World Trade Organization	Tổ chức thương mại Thế giới.
39	WB	World Bank	Ngân hàng Thế giới.

## 2. Ký hiệu

( ): Chú giải được đánh số theo thứ tự;

[ ]:Trích dẫn hoặc tham khảo theo thứ tự tài liệu trong danh mục tài liệu tham khảo.

## DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ VÀ HỘP

### 1. Các bảng

<i>Bảng 2.1:</i> Cam kết thuế của 11 nước mới gia nhập WTO .....	84
<i>Bảng 3.1:</i> Tình hình thực hiện CEPT/AFTA của Việt Nam .....	149
<i>Bảng 3.2:</i> Hệ số cạnh tranh hiện hữu (RCA) trong một số ngành .....	154
<i>Bảng 3.3:</i> Đánh giá tóm tắt tiềm năng xuất khẩu của các ngành tại Việt Nam .....	159
<i>Bảng 3.4:</i> So sánh cách thức bảo hộ hiện tại và mô hình điều chỉnh theo đề xuất .....	161

### 2. Các biểu

<i>Biểu đồ 1.1:</i> Mối quan hệ giữa lợi thế so sánh và thuế suất .....	50
<i>Biểu đồ 2.1:</i> Tăng trưởng XK (Không kể dầu khí) .....	70
<i>Biểu đồ 2.2:</i> Các mặt hàng có giá trị XK hơn 1 tỷ USD .....	74
<i>Biểu đồ 2.3:</i> Mối quan hệ giữa bảo hộ hiệu quả và xuất khẩu .....	83
<i>Biểu đồ 2.4:</i> Thị trường ngân hàng .....	103
<i>Biểu đồ 2.5:</i> Thị phần vận tải biển .....	111
<i>Biểu đồ 3.1:</i> Tình hình phát triển các RTA từ năm 1948 đến nay .....	174

### 3. Các sơ đồ

<i>Sơ đồ 1.1:</i> Tác động tích cực của tự do hóa thương mại đối với một ngành sản xuất .....	20
<i>Sơ đồ 3.1:</i> Các lộ trình cam kết tự do hóa thương mại hàng hóa của Việt Nam .....	150
<i>Sơ đồ 3.2:</i> Đề xuất điều chỉnh cơ chế quản lý về thương mại dịch vụ .....	164

### 4. Các hộp

<i>Hộp 1.1:</i> Các biện pháp hỗ trợ trong nước .....	42
<i>Hộp 1.2:</i> Một số cam kết trong gia nhập WTO của Trung Quốc .....	62
<i>Hộp 2.1:</i> Các quy định hiện tại về định giá hải quan .....	90

## LỜI NÓI ĐẦU

### 1. Tính tất yếu của luận án

Trong bài phát biểu chiều 18/11/2006 tại lễ đón các trưởng đoàn tham dự hội nghị lãnh đạo kinh tế APEC-14 tại Hà Nội, chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết đã khẳng định lập trường của Việt Nam trong thực hiện đầy đủ các cam kết quốc tế, đổi mới hơn nữa, hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế toàn cầu. Toàn cầu hóa đã là một xu thế tất yếu của thế giới và các quốc gia ngày càng trở nên phụ thuộc lẫn nhau nhiều hơn, hình thành những khu vực thương mại quốc tế liên kết các nền kinh tế trên thế giới và đề ra luật chơi chung qui định những hành vi ứng xử trong các hoạt động thương mại quốc tế.

Mục tiêu cơ bản của các tổ chức thương mại là phát triển một môi trường thương mại thông thoáng trên cơ sở xúc tiến quá trình tự do hóa thương mại và giảm thiểu một cách tối đa các cản trở thương mại. Cho dù có những cách thức tiếp cận và mục tiêu với mức độ khác nhau nhưng các tổ chức thương mại quốc tế đều hoạt động trên những nguyên tắc chung đó là thương mại cần diễn ra một cách bình đẳng và công bằng. Thực tế đã minh chứng vai trò ngày càng tăng của các tổ chức thương mại quốc tế góp phần làm nền kinh tế toàn cầu tăng trưởng một cách vững chắc. Quan trọng nhất là các tổ chức đó đã dung hòa lợi ích kinh tế của các thành viên dựa trên những qui định chung về nghĩa vụ của các nước. Điều này đã giúp cho các quốc gia tránh khỏi những mâu thuẫn về lợi ích là nguyên nhân của mọi nguyên nhân gây ra các cuộc tranh chấp và xung đột trên thế giới. Do đó, sự hình thành của các tổ chức thương mại quốc tế góp phần tạo nên một chỉnh thể của trật tự thế giới mới. Xu thế hội nhập trở thành một lực hút khách quan cuốn theo nó tất cả các quốc gia trên thế giới, không ai có thể đứng ra ngoài hoặc đi ngược lại dòng chảy này nếu muốn đạt được mục tiêu tiến bộ và tăng trưởng bền vững. Sự ra đời của Tổ chức thương mại thế giới WTO, với tư cách là một định chế đa biên thay cho Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch GATT, một mặt đáp ứng yêu cầu của hội nhập quốc tế, mặt khác cho phép tổ chức lại thị trường thế giới nhằm thúc đẩy thương

mại quốc tế phát triển mạnh mẽ hơn nữa. Có thể nói, WTO là định chế mang tính toàn cầu, là cơ sở cho các tổ chức khu vực xây dựng tiến trình tự do hoá thương mại, dịch vụ và đầu tư.

Đối với Việt Nam, quá trình đổi mới đã diễn ra được tròn 20 năm với nhiều thành tựu lớn lao. Tham gia các tổ chức thương mại quốc tế là một nội dung quan trọng của quá trình hội nhập quốc tế. Báo cáo chính trị của Ban chấp hành trung ương Đảng trình đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX năm 2001, Đảng và nhà nước ta đã khẳng định tầm quan trọng của hội nhập đối với đời sống kinh tế, chính trị của đất nước [12, tr 43]. Tại đại hội Đảng toàn quốc lần thứ X, Đảng ta một lần nữa khẳng định đường lối chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế. Tham gia các tổ chức thương mại quốc tế bao hàm hai ý nghĩa cơ bản: Thứ nhất, tăng cường vị thế của đất nước trên trường quốc tế, tránh được nguy cơ về cô lập và tụt hậu. Thứ hai, tham gia các tổ chức thương mại quốc tế tức là việc Việt Nam khẳng định nỗ lực đổi mới và phát triển toàn diện nền kinh tế. Về mặt đối ngoại, đây là quá trình đấu tranh và nhượng bộ lẫn nhau về quyền lợi và nghĩa vụ của các nước thành viên. Về mặt đối nội, đây là quá trình tự đổi mới và hoàn thiện trong cơ chế chính sách kinh tế của Việt Nam phù hợp với những yêu cầu của các tổ chức thương mại nhằm phát huy tốt nhất khả năng của đất nước trong chuyên môn hoá quốc tế. Việt Nam đã là thành viên của ASEAN và bắt đầu thi hành nghĩa vụ khu vực mậu dịch tự do AFTA từ năm 1996. Chúng ta đã tham gia diễn đàn hợp tác Á-Âu (ASEM) và đã trở thành thành viên chính thức của APEC. Từ tháng 12/1994, Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập GATT (tiền thân của WTO). Việt Nam chúng ta đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào ngày 7/11/2006. Nhưng sự nhượng bộ của chính phủ Mỹ với hai thượng nghị sỹ Dole và Graham về theo dõi việc nhập khẩu hàng dệt may từ Việt Nam cũng như dành quyền thực hiện các biện pháp trả đũa khi có dấu hiệu phá giá, nhằm đổi lại sự ủng hộ của họ trong việc thông qua qui chế thương mại bình thường vĩnh viễn (PNTR) cho Việt Nam, đã nói lên tính chất phức tạp trong vấn đề gia nhập của Việt Nam.

## **2. Mục đích nghiên cứu**

Tham gia vào WTO sẽ mở ra cho Việt Nam nhiều cơ hội mở rộng thị trường và khả năng huy động nguồn lực cho phát triển, đồng thời cũng đặt Việt Nam trước nhiều thách thức mới trong việc tận dụng các cơ hội và khả năng này.

1. Làm rõ sự hình thành và phát triển của tổ chức thương mại thế giới.
2. Sự cần thiết gia nhập WTO của Việt Nam cùng với những cơ hội và thách thức khi gia nhập.
3. Trên cơ sở tham khảo kinh nghiệm của nước láng giềng, làm rõ những vấn đề chủ yếu đặt ra đối với nền kinh tế Việt Nam khi tham gia vào WTO.
4. Nghiên cứu một số nội dung chủ yếu trong các vòng đàm phán đa phương, qua đó rút ra những vấn đề thực hiện trong giai đoạn đầu cho Việt Nam, khi đã là thành viên chính thức của WTO
5. Đề xuất kiến nghị, biện pháp điều chỉnh chính sách thương mại của Việt Nam để tham gia có hiệu quả vào tổ chức thương mại thế giới, khai thác tối đa những lợi ích và hạn chế những tác động tiêu cực của hội nhập.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của Luận án**

### **3.1. Đối tượng**

Đối tượng nghiên cứu của Luận án là những vấn đề chung về WTO và quá trình tham gia và thực hiện của Việt Nam giai đoạn trước và sau khi là thành viên của WTO, tổ chức mà Việt Nam đang xin gia nhập một cách tích cực và có nhiều tác động đến thương mại Việt Nam.

### **3.2. Phạm vi nghiên cứu**

Trong khuôn khổ của luận án tiến sỹ kinh tế, do dung lượng có hạn và để hướng vào việc phân tích những vấn đề chủ yếu trong quá trình hội nhập của đất nước, phạm vi nghiên cứu của luận án được hướng vào các vấn đề sau:

- Thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ
- Tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam và những vấn đề cần phải giải quyết từ sau khi gia nhập WTO (tức là khi đã trở thành thành viên chính thức của WTO). Trong đó, luận án chủ yếu đi vào nghiên cứu và đề xuất những điều chỉnh trong



chính sách thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ của Việt Nam để Việt Nam tham gia vào WTO có hiệu quả.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Luận án sử dụng các phương pháp nghiên cứu như phân tích và tổng hợp, so sánh và đối chiếu, tham vấn chuyên gia... Trên cơ sở những vấn đề chung về WTO, luận án nghiên cứu thực trạng chính sách thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ của Việt Nam và tình hình đàm phán và những vấn đề đặt ra trong thực hiện các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam. Rút ra những đánh giá và đề xuất kiến nghị giải pháp điều chỉnh chính sách thương mại hàng hóa, dịch vụ của Việt Nam để tham gia vào WTO có hiệu quả. Để xây dựng luận án và giải quyết các vấn đề đặt ra, luận án sử dụng phương pháp luận của chủ nghĩa Mác-Lê Nin về duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, vận dụng các quan điểm, chính sách của Đảng và nhà nước về đổi mới, mở cửa và hội nhập kinh tế để thực hiện các nhiệm vụ của luận án.

#### **5. Tổng quan nghiên cứu đề tài luận án trong và ngoài nước**

Tổ chức thương mại thế giới (WTO), khuôn mẫu của hệ thống thương mại tự do đa biên, có nhiều nghiên cứu quan trọng phân tích cụ thể vai trò, xu thế và kinh nghiệm của thương mại tự do trên thế giới, như nghiên cứu “Các thách thức khi tham gia WTO - 45 nghiên cứu tình huống”- Ban thư ký WTO (2006); hay cuốn "Kinh tế chính trị học của hệ thống thương mại Đa biên: Từ GATT đến WTO" của Bernard Hoekman và Michel M. Kostecky [46], "Chính sách thương mại và hệ thống thương mại toàn cầu" của Cerdi J. Melo và Mac Bachetta [48], và rất nhiều tài liệu khác nghiên cứu, tổng hợp kinh nghiệm chính sách thương mại của các nước thành viên. Mặc dầu vậy, chưa có công trình nghiên cứu nào đề cập đến điều kiện cụ thể của kinh tế Việt Nam sau khi gia nhập WTO.

Ở nước ta, vấn đề gia nhập WTO là một đề tài “nóng” với rất nhiều nghiên cứu, tranh luận. Đến nay, đã có rất nhiều nghiên cứu chuyên sâu đánh giá những khía cạnh khác nhau trong vấn đề gia nhập WTO của Việt Nam. Chẳng hạn, đánh giá về hệ thống thuế quan của Việt Nam, Tổng Cục thống kê có tác phẩm " Mô hình Input - Output và những ứng dụng cụ thể trong phân tích và dự báo kinh tế và môi

trường [23]; Đánh giá hiệu quả của chính sách thuế và phi thuế của Việt Nam, Bộ Ngoại giao có tác phẩm “Việt Nam hội nhập kinh tế trong xu thế toàn cầu hoá, vấn đề và giải pháp”[1]; Nghiên cứu ảnh hưởng của gia nhập WTO đến thương mại Việt Nam, Bộ kế hoạch và đầu tư có "Báo cáo phương hướng và các biện pháp điều chỉnh cơ cấu sản xuất và đầu tư trong quá trình thực hiện các cam kết WTO" [4]. Ngoài ra, các cơ quan nghiên cứu và các nhà kinh tế trong nước và ngoài nước cũng đã có nhiều các bài viết khảo cứu có giá trị về cơ hội và thách thức cho Việt Nam khi gia nhập WTO.

Tuy nhiên, các đề tài và nghiên cứu phần lớn vẫn thiên về đánh giá thực trạng, phân tích các sắc thái hình thức của vấn đề mà chưa đi sâu nghiên cứu bản chất của hiện tượng hoặc chỉ tập trung vào nội dung khắc phục những vấn đề mang tính kỹ thuật của chính sách, xử lý tình huống mà chưa thực sự xem xét một cách đầy đủ và có hệ thống trong chính sách thương mại đối với vấn đề gia nhập WTO của Việt Nam cả trên góc độ vĩ mô cấp nhà nước và vi mô đối với các doanh nghiệp

## **6. Đóng góp của Luận án - điểm mới của luận án**

Với xuất phát điểm là một quốc gia đang phát triển và đang trong quá trình chuyển đổi, Việt Nam có những khó khăn hơn so với các quốc gia khác. Trước hết, Việt Nam cần có thời gian chuyển tiếp để thích nghi và phát triển trong một cơ chế kinh tế đổi mới - Cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Chúng ta đứng trước hai vấn đề lớn đó là không thể chậm trễ trong quá trình hội nhập để tránh nguy cơ tụt hậu và bị cô lập và thứ hai là vấn đề đổi mới cơ chế kinh tế tạo tiền để phát triển kinh tế quốc gia một cách vững chắc.

Trên cơ sở tham khảo các nghiên cứu kinh tế của giới khoa học trong và ngoài nước, Luận án tập trung phân tích, xử lý các vấn đề hội nhập của Việt Nam trong so sánh với tiêu chuẩn của WTO nhằm tận dụng tốt nhất môi trường phát triển thương mại của WTO. Đó sẽ là một tài liệu cơ sở khoa học cho các cơ quan quản lý nhà nước Việt Nam vận dụng trong các quyết định khi thực hiện công tác hội nhập và đàm phán thương mại quốc tế.

Thực tế cho thấy, trong bối cảnh hội nhập KTQT, chính sách thương mại nước ta còn bộc lộ nhiều bất cập. Mục tiêu của chính sách thương mại không thống nhất, mức bảo hộ còn cao, phạm vi dàn trải, tiêu chí xác định bảo hộ và tự do hoá không rõ ràng. Sự chuyển biến của chính sách thương mại tỏ ra chậm chạp. Trong khi đó, cơ chế quản lý, môi trường kinh doanh chưa bảo đảm phát huy các động lực bên trong của từng doanh nghiệp và các ngành kinh tế. Tình hình này ẩn chứa nhiều nguy cơ tiềm tàng đối với thương mại Việt Nam trong tương lai.

Để khắc phục những hạn chế nêu trên, luận án đề xuất một hệ thống các giải pháp mang tính toàn diện xuất phát từ yêu cầu thay đổi về quan điểm, nhận thức đến việc xây dựng các giải pháp chung và cuối cùng là những kiến nghị cụ thể. Luận án sẽ cố gắng hệ thống hoá các vấn đề liên quan đến WTO và sự tham gia của Việt Nam, qua đó đề xuất giải pháp đối với chính sách và doanh nghiệp để Việt Nam tham gia một cách có hiệu quả, đóng góp một tiếng nói tới sự nghiệp chung của đất nước, sự nghiệp đổi mới và phát triển kinh tế thông qua việc giải quyết các vấn đề tiềm tàng khi tham gia vào tổ chức thương mại thế giới. Bên cạnh đó, kiến nghị cũng xin phép được mở rộng nhấn mạnh về sự cần thiết phải đổi mới môi trường kinh doanh, cơ chế quản lý phù hợp, cho phép phát huy tối đa hiệu lực của chính sách thương mại. Đây là một quá trình phức tạp, đòi hỏi sự quyết tâm và kiên trì các mục tiêu cũng như nguyên tắc đã định về hội nhập KTQT của các ngành, các cấp theo hướng tự do hoá thương mại và hoà nhập với luật lệ quốc tế.

Trên giác độ là một nhà quản lý một hãng thương mại nước ngoài, tác giả xin đóng góp một số ý kiến trong việc khai thác lợi thế cạnh tranh của Việt Nam, cụ thể trên lĩnh vực đóng mới và sửa chữa tàu biển, góp phần vào sự nghiệp chung của nền kinh tế Việt Nam, khi đã là thành viên chính thức và đầy đủ của WTO./.

## **CHƯƠNG 1**

### **TỔNG QUAN VỀ TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI**

#### **1.1. SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI**

##### **1.1.1. Những tiền đề hình thành tổ chức thương mại thế giới**

Thế chiến thứ II vừa kết thúc, các quốc gia trên thế giới bắt đầu công cuộc tái thiết nền kinh tế của mình. Một trong những nỗ lực của các quốc gia là hình thành một hệ thống phối hợp và hỗ trợ các chính sách kinh tế bao gồm Ngân hàng thế giới (WB) và Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) và đặc biệt là ý tưởng thành lập một tổ chức thương mại nhằm điều chỉnh một cách toàn diện cơ cấu kinh tế toàn cầu. Dự kiến ban đầu của các quốc gia là hình thành Tổ chức thương mại quốc tế (ITO) là một cấu thành của Liên Hiệp Quốc (UN). 50 quốc gia trên thế giới cùng nhau thảo luận về một cơ chế thương mại đầy tham vọng này. 23 trong số 50 quốc gia đã bắt đầu thực hiện vòng đàm phán đầu tiên về cắt giảm thuế quan trên cơ sở một số qui định và quy tắc thương mại trong dự thảo hiến chương của ITO. Các quốc gia tiếp tục phát triển những quy tắc ban đầu đồng thời với những đàm phán về cắt giảm thuế quan. Các quy tắc đó được tập hợp trong một hiệp định đa phương lần đầu tiên với tên gọi hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch. Ngày 23/10/1947, 23 quốc gia đã ký nghị định thư tạm thời về việc thi hành GATT chấm dứt vòng đàm phán đầu tiên với cái tên vòng đàm phán Gionevơ. Tháng 3/1948 Hiến chương ITO đã được thông qua tại Hội nghị về Thương mại và việc làm của Liên Hiệp Quốc tại Havana. Tuy nhiên sự tồn tại thực tế của ITO không lâu mà nguyên nhân chủ yếu là việc quốc hội của nhiều nước không phê chuẩn Hiến Chương này trong đó đặc biệt là Quốc hội Hoa kỳ, quốc gia đã đóng vai trò chủ yếu trong việc xúc tiến hình thành những nguyên tắc đầu tiên của ITO. Năm 1950, Hoa kỳ chính thức tuyên bố không phê chuẩn Hiến chương Havana. ITO không thể ra đời nhưng những nguyên tắc cơ bản nhất của ITO về thương mại là GATT thì lại vẫn tồn tại và ngày càng phát triển cho đến khi tổ chức thương mại thế giới ra đời thì GATT đã và luôn là một công cụ đa phương cơ bản điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế từ năm 1948 đến nay.

Trải qua gần 50 năm tồn tại, vai trò của GATT ngày càng được khẳng định, GATT không chỉ là cơ sở cho mọi quan hệ thương mại quốc tế mà GATT còn liên tục mở rộng từ chỗ chỉ có 23 nước năm 1947, GATT đã có tới 123 nước thành viên vào cuối năm 1994 trước thềm của tổ chức Thương mại thế giới WTO. GATT góp phần làm thuận lợi hóa các dòng thương mại quốc tế và bảo đảm quyền lợi chính đáng của các thành viên đang phát triển. Qua gần 50 năm, trải qua 8 vòng đàm phán, đóng góp lớn nhất của GATT trên thực tế là việc làm giảm mức thuế quan trung bình của các thành viên từ 48% năm 1948 xuống còn khoảng 4% đối với các nước phát triển và 15% đối với các nước đang phát triển năm 1995. Trong suốt những năm từ 1947 đến 1961 (vòng Dillon) GATT chỉ tập trung vào một chủ đề duy nhất là cắt giảm thuế quan. Từ vòng đàm phán Kennedy năm 1964, GATT đã mở rộng nghiên cứu và đàm phán về các biện pháp chống phá giá. Vòng Tokyo, GATT chính thức mở rộng diện đàm phán một cách cơ bản bao gồm thuế quan, phi thuế quan bao gồm các vấn đề thuế các biện pháp đối kháng, thuế chống phá giá, quy tắc xuất xứ... Vòng đàm phán thứ 8 là vòng đàm phán gay go nhất kéo dài nhất (8 năm) có tên gọi vòng Uruguay với kết quả là sự ra đời của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Vòng Uruguay hướng trọng tâm tới rất nhiều những lĩnh vực mà Hiệp định GATT tự thân không thể điều chỉnh một cách có hiệu quả. Đó là những vấn đề về hàng nông sản, hàng dệt may, các thỏa thuận về các biện pháp tự vệ, doanh nghiệp thương mại nhà nước... Đặc biệt, tinh thần của GATT còn được phát triển sang việc thúc đẩy tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ.

Trong những năm qua, hàng rào phi thuế quan cũng liên tục được cắt giảm loại trừ một số những hạn chế ngoại lệ vì lý do an toàn, an ninh. Vòng Uruguay đã kết thúc tốt đẹp với việc hòa nhập những mặt hàng nhạy cảm như nông sản, dệt may vào trong một khuôn khổ chung của WTO. Hơn thế nữa, những khía cạnh nhạy cảm nhất trong lĩnh vực dịch vụ, đầu tư cũng được giải quyết một cách toàn diện và cơ bản là tiền đề tốt để quá trình tự do hóa thương mại trong tương lai.

Khó có thể đánh giá chính xác đóng góp của WTO vào sự tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Đó là do những khó khăn xuất phát từ phương pháp đo lường và bởi quá nhiều nhân tố chi phối. Tuy vậy, một số nghiên cứu của ban thư ký WTO cho thấy,

"quá trình tự do hóa thương mại của các chính phủ có thể làm thúc đẩy sự tăng trưởng thu nhập thế giới lên 1%/năm tức là khoảng từ 200 - 500 tỷ USD. Kim ngạch của thương mại thế giới dự kiến tăng hàng năm khoảng 6 - 20%. Hơn một phần ba lợi ích GATT/WTO được coi là đóng góp bởi việc tự do hóa của các sản phẩm dệt may, và khoảng 1/3 lợi ích khác bắt nguồn từ các ngành sản xuất công nghiệp và tự do hóa về thương mại sản phẩm nông nghiệp góp phần khoảng 10 -30%. Có một xu hướng rõ ràng là những nước tự do hóa hơn thì đều thu được nhiều lợi ích hơn từ hệ thống đa biên".

Sự hình thành WTO chi phối bởi nhiều nguyên nhân kinh tế và chính trị. Những xu hướng này khiến các quốc gia ngày càng trở nên phụ thuộc lẫn nhau và tạo ra sự biến đổi về kinh tế, chính trị và xã hội, cũng như những cơ hội bất ngờ trong kinh doanh.

### **1.1.2. Cơ sở lý luận cho tự do hóa thương mại và hình thành tổ chức thương mại thế giới**

#### ***1.1.2.1. Mở rộng năng lực sản xuất của nền kinh tế nhờ thương mại***

Lợi thế so sánh là học thuyết kinh điển do nhà kinh tế học người Anh David Ricardo (1772-1823) khởi xướng. Học thuyết đã giải thích một cách thấu đáo nguồn gốc, động lực cho phát triển thương mại tự do. Trước đó, Adam Smith (1723-1790) cũng đã đặt nền móng cho việc lý giải nguồn gốc của thương mại quốc tế dựa trên lợi thế tuyệt đối của một quốc gia. Tuy cùng nhìn nhận vai trò của thương mại quốc tế là sự mở rộng khả năng sản xuất của một quốc gia, nhưng David Ricardo lại cho rằng nguồn gốc của thương mại là lợi thế so sánh chứ không phải lợi thế tuyệt đối. Có thể tóm tắt ý nghĩa của thương mại theo mô hình của Adam Smith như sau: Hai quốc gia (Nước A và Nước B) sản xuất hai loại sản phẩm khác nhau là lúa mì và vải. Nước A lợi thế tuyệt đối về sản xuất lúa mì do có điều kiện tự nhiên, địa lý thích hợp. Nước B lại có lợi thế tuyệt đối về sản xuất vải. Giả sử cả hai quốc gia đều có tình trạng toàn dụng nhân công và thị trường lao động là hoàn toàn linh hoạt tức là có thể di chuyển dễ dàng giữa hai khu vực sản xuất này (Giả thiết này là để duy trì tính cố định cho mô hình lý thuyết). Với việc tham gia vào hoạt động thương mại, cả hai nước sẽ cùng thu lợi khi mỗi nước chuyên môn hóa đối với các sản

phẩm mà mình có lợi thế tuyệt đối. Cụ thể, Nước A chuyên môn hóa sản xuất lúa mì và Nước B chuyên môn hoá sản xuất vải trao đổi. Cả hai nước sẽ cùng thu lợi nhờ thương mại vì thực tế đã mở rộng khả năng sản xuất. Tuy nhiên, lập luận của Adam Smith sẽ không thể giải thích trong trường hợp một nước không có lợi thế tuyệt đối trong bất cứ mặt hàng nào. David Ricardo khắc phục hạn chế trong lý thuyết về thương mại quốc tế của Adam Smith bằng cách đưa ra luận điểm về lợi thế so sánh. Theo ông, lợi thế so sánh chứ không phải là lợi thế tuyệt đối mới là động lực của thương mại quốc tế. Ngay cả khi một nước không có lợi thế tuyệt đối trong bất cứ sản phẩm nào vẫn có thể tham gia và hưởng lợi nhờ thương mại quốc tế. Để giải thích cho lập luận này, David Ricardo đã so sánh chi phí lao động tương đối để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm lúa mì và một đơn vị sản phẩm vải trong nền kinh tế của Nước A và Nước B để kết luận rằng, với thương mại quốc tế, hai quốc gia sẽ chuyên môn hóa sản xuất những sản phẩm mà mình có chi phí tương đối thấp hơn ví dụ Nước A có chi phí về sản xuất lúa mì tương đối thấp hơn ở Nước B thì sẽ chuyên môn hóa sản xuất lúa mì và ngược lại Nước B sẽ sản xuất vải. Như vậy, thương mại quốc tế về căn bản đã mở rộng năng lực sản xuất của một nền kinh tế.

Lý thuyết về lợi thế so sánh là cơ sở quan trọng của thương mại quốc tế. Điều đó có nghĩa là mọi quốc gia dù trình độ và điều kiện kinh tế như thế nào đều có lợi khi tham gia vào thương mại quốc tế. Lý thuyết về lợi thế so sánh của Ricardo cũng được xem như luận cứ quan trọng về sự cần thiết của tự do hoá thương mại. Nhiều nhà kinh tế học trên thế giới đã phát triển sâu sắc hơn luận cứ khoa học về vấn đề lợi thế so sánh ví dụ John Stuart Mill đã bổ sung yếu tố cầu đối với lý thuyết của Ricardo để thấy rõ hơn lợi ích mà mỗi nước thu được một cách chi tiết hơn. Học thuyết của G.Haberler áp dụng quy luật chi phí cơ hội để làm rõ vấn đề chuyên môn hoá sản xuất và trao đổi của một quốc gia [17, tr 426-435].

### ***1.1.2.2. Thúc đẩy sự chuyển dịch hợp lý cơ cấu kinh tế của một quốc gia***

Tự do hóa thương mại sẽ tạo điều kiện thúc đẩy sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế của một quốc gia một cách có lợi nhất. Điều đó liên quan đến học thuyết về phân bổ các yếu tố sản xuất do hai nhà kinh tế học người Thụy điển là Hecksher và Ohlin

phát triển vào những năm đầu của thế kỷ 20 dựa trên căn bản học thuyết của David Ricardo. Nội dung của học thuyết là nghiên cứu sự vận động của các luồng thương mại của các quốc gia trong mối quan hệ với sự phân bố các yếu tố sản xuất hay nguồn lực trong từng quốc gia. Nếu như mô hình của Ricardo mới đề cập đến 2 nhân tố là quốc gia và hàng hoá thì mô hình HO bổ sung thêm nhân tố nguồn lực bao gồm vốn và lao động (mô hình 3 nhân tố).

Giả sử các quốc gia đều chỉ có cơ hội tiếp cận và sử dụng cùng một loại công nghệ (giả định này là một trong nhiều giả định trong mô hình HO và có vẻ chỉ có ý nghĩa về mặt lý thuyết hơn thực tiễn) nhưng trong trường hợp đó, chính sự khác biệt về sự phân bố các nguồn lực hay yếu tố sản xuất là nguồn gốc của thương mại. Mỗi một quốc gia đều có ưu thế về một số nguồn nhất định: lao động hoặc vốn. Do vậy, thương mại sẽ tối ưu hóa lợi ích của một quốc gia khi quốc gia đó chuyên môn hóa hoạt động kinh tế của mình vào những mặt hàng mà quốc gia đó có phân bố nguồn lực có lợi thế nhất. Ví dụ, Việt Nam có lợi thế về lực lượng lao động để sản xuất lúa gạo trong khi đó, Hàn Quốc lại có nhiều khả năng về vốn để sản xuất và cung cấp thép. Như vậy, tại Việt Nam, chi phí tương đối của gạo sẽ rẻ hơn Hàn Quốc và ngược lại thép của Hàn Quốc sẽ có chi phí tương đối rẻ so với Việt Nam. Giả sử người tiêu dùng của Việt Nam và Hàn Quốc đều có nhu cầu giống nhau thì Việt Nam sẽ chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu gạo còn Hàn Quốc sẽ sản xuất và xuất khẩu thép.

Theo lý thuyết HO thì sự khác biệt trong phân bố các yếu tố sản xuất hay nguồn lực của quốc gia này với quốc gia khác chính là nguồn gốc của thương mại. Thương mại có lợi hơn cho cả hai quốc gia và phát huy đầy đủ hiệu quả của từng quốc gia. Suy rộng ra từ mô hình HO cho thấy các yếu tố sản xuất có thể hình thành trong những điều kiện đặc thù của từng quốc gia như tự nhiên, khí hậu, địa lý và các nguồn khoáng sản là những nhân tố sẽ xác định vị thế cạnh tranh của một quốc gia trên thị trường thế giới [7],[18].

Việc giả định các quốc gia có cùng một trình độ công nghệ là điều khó hiện thực. Công nghệ sản xuất và kinh doanh thường khó được ứng dụng ngay lập tức một cách đồng nhất mà luôn có độ trễ (ứng dụng chậm hơn) nhất định từ khi công



nghệ mới được tạo ra tại một nước cho đến khi được phổ biến trên qui mô rộng. Điều đó dẫn đến mô hình có sự khác biệt về trình độ công nghệ giữa các quốc gia, trong trường hợp đó, lý thuyết về vòng đời sản phẩm trong thương mại quốc tế sẽ lý giải sự tác động tích cực của thương mại đến sự hình thành các ngành kinh tế. Lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm lý giải sự biến đổi của chi phí đối với một sản phẩm từ giai đoạn mới phát triển đến giai đoạn bão hòa thì sản phẩm đó mới được sản xuất với qui mô lớn. Trong giai đoạn đầu, những chi tiết kỹ thuật của sản phẩm thay đổi và hoàn thiện dần. Việc sản xuất chỉ được tiến hành với qui mô nhỏ với chi phí còn khá lớn. Sau khi sản phẩm đã được tiêu chuẩn hóa một cách đầy đủ, các công đoạn sản xuất sẽ được chuyển giao đến những nhà sản xuất tại các quốc gia có chi phí thấp hơn ví dụ đến những quốc gia đang phát triển có nguồn lao động rẻ. Cuối cùng, chính những quốc gia ban đầu tạo ra sản phẩm có thể sẽ trở lại nhập khẩu chính những sản phẩm đó. Có nhiều ví dụ về tính chu kỳ của các sản phẩm như sản xuất tivi, tủ lạnh, các máy tính và thiết bị máy tính. Hầu hết mọi quốc gia trong quá trình phát triển đều phải xuất phát điểm là xây dựng những ngành sử dụng nhiều lao động như Hàn Quốc, Đài loan là với ngành dệt may vào thập niên 60. Cho đến những năm 90, họ hoàn toàn trở thành một nước công nghiệp với các ngành có công nghệ hiện đại như sản xuất ô tô, điện tử. Ngành dệt may được chuyển đến những nền kinh tế đang phát triển khác như Trung Quốc hay Việt Nam. Thương mại quốc tế vì vậy đã góp phần xác lập vị trí của một quốc gia trong phân công lao động quốc tế, trong một công đoạn của sản xuất hoặc một giai đoạn của chu kỳ quốc tế của sản phẩm [68],[70].

### ***1.1.2.3. Phát triển cạnh tranh, đa dạng hóa và phát huy hiệu quả sản xuất, kinh doanh***

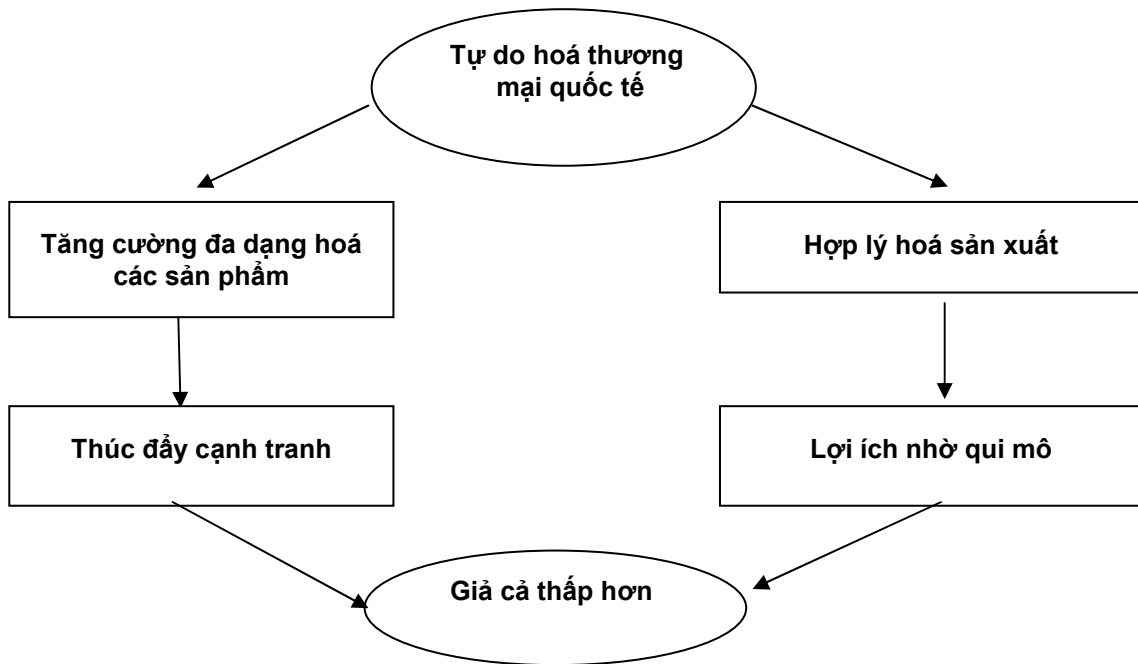
Lý thuyết về lợi thế so sánh thích hợp cho việc giải thích những trường hợp thương mại giữa các ngành hàng khác biệt ví dụ như nông sản và các sản phẩm công nghiệp và. Nhưng một trong những hạn chế của lý thuyết về lợi thế so sánh đó là việc giả định về tính hoàn hảo của thị trường trong khi thực tế thì thị trường quốc tế luôn cạnh tranh không hoàn toàn hoàn hảo. Mô hình HO tập trung phân tích hoạt động thương mại dựa trên cơ sở phân bố nguồn lực sản xuất, nhưng thực tế là vẫn có

thương mại giữa các nền kinh tế và giữa những quốc gia mà sự phân bổ các nguồn lực sản xuất tương đối giống nhau (ví dụ như những quốc gia phát triển). Trong trường hợp này, có thể phân tích trên hai lý thuyết *Thứ nhất*, mô hình cạnh tranh giữa các sản phẩm khác biệt (Differentiated); *Thứ hai*, mô hình cạnh tranh giữa những sản phẩm đồng nhất (Homogenous).

**Trường hợp cạnh tranh giữa các sản phẩm khác biệt**, đối với người tiêu dùng, tiêu chí đánh giá lợi ích thông thường là *sự đa dạng của một loại sản phẩm và giá cả thấp*. Nhưng đối với một doanh nghiệp, đa dạng hóa một sản phẩm lại đồng nghĩa với việc phải sản xuất hàng hóa với chi phí cao hơn. Lý do là sản xuất ra nhiều chủng loại thì số lượng thường ít hơn và phải chịu nhiều loại chi phí khác nhau, nhất là các chi phí cố định. Đây là cốt lõi của lý thuyết hiệu quả kinh tế nhờ qui mô vì nhờ đó doanh nghiệp có thể tiết kiệm nhiều khoản chi phí. Nếu như không có thương mại quốc tế thì người tiêu dùng tại các nền kinh tế có qui mô lớn sẽ được lựa chọn nhiều hơn (sản phẩm đa dạng hơn) so với người tiêu dùng tại nước có nền kinh tế nhỏ vì qui mô thị trường góp phần quyết định sự đa dạng của sản phẩm. Thị trường chính là nơi đưa ra giải pháp đối với mức độ đa dạng hóa và giá cả của một sản phẩm. Đây là nguyên nhân khiến các doanh nghiệp mong muốn mở rộng thị trường ngoài nước để có thể khai thác tối đa lợi thế nhờ qui mô.

**Trường hợp thương mại của những sản phẩm hoàn toàn đồng nhất** và dễ dàng thay thế cho nhau. Ví dụ, đối với các sản phẩm như thuốc đánh răng, bột giặt, gạo, hoa quả... thì sự lựa chọn của người tiêu dùng ít phân biệt giữa các nhà sản xuất miễn là mục tiêu sử dụng của sản phẩm là giống nhau. Thị trường của sản phẩm mang tính cạnh tranh hoàn hảo, thương mại quốc tế sẽ góp phần thúc đẩy các nhà sản xuất cạnh tranh lẫn nhau trên cả thị trường trong và ngoài nước bằng việc giảm giá thành sản xuất, tăng sản lượng và nâng cao chất lượng. Người tiêu dùng sẽ là người hưởng lợi cuối cùng vì được tiêu dùng sản phẩm với giá cả thấp hơn. Như vậy, nghiên cứu ảnh hưởng của tự do hoá thương mại đối với sản phẩm khác biệt và đồng nhất cũng là căn cứ quan trọng về vai trò và ý nghĩa của tự do hóa thương mại [7],[53].

Tóm lại, có thể mô tả 4 tác động có lợi của thương mại tự do mang lại lợi ích cho người tiêu dùng, từ đó tạo cơ sở lý luận để hình thành WTO và (Xem sơ đồ 1.1) như sau:



**Sơ đồ 1.1: Tác động tích cực của tự do hóa thương mại đối với một ngành sản xuất**

*Đa dạng hóa sản phẩm:* (Lợi ích từ việc đa dạng hóa sản phẩm). Nhờ thương mại quốc tế, người tiêu dùng nhiều cơ hội lựa chọn hơn sản phẩm đáp ứng tốt nhất đối với nhu cầu của thích hợp của mình ở mọi nơi. Đây là động lực của các doanh nghiệp phải thường xuyên đa dạng hoá sản phẩm của mình để đáp ứng đầy đủ nhất nhu cầu thị trường. Ví dụ, các sản phẩm điện tử của Sony, Hitachi, Philip, Samsung hầu như tương đương nhau về chất lượng và mục đích sử dụng nhưng tại mỗi thị trường, sản phẩm đó được ưa chuộng với mức độ khác nhau.

*Tăng cường cạnh tranh:* Khi các sản phẩm ngày càng được đa dạng hoá, dễ dàng thay thế và bổ sung lẫn nhau sẽ thúc đẩy sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong việc giảm giá và nâng cao chất lượng của sản phẩm. Các hãng sản xuất buộc phải đưa ra các chính sách linh hoạt về chất lượng và giá cả để đáp ứng tối đa các thị trường. Ví dụ, người tiêu dùng có thể lựa chọn ti vi của Sony, Phillip, Samsung khi giá cả và chất lượng phù hợp nhất với nhu cầu của mình.

*Hợp lý hóa sản xuất:* Tác động của thương mại quốc tế sẽ buộc doanh nghiệp phải lựa chọn một cơ cấu và qui mô sản xuất hợp lý để sản xuất các chủng loại sản phẩm với hiệu quả cao nhất. Trên phương diện quốc tế thì điều đó có nghĩa là bản

thân các doanh nghiệp sẽ phải lựa chọn tối ưu hoá việc phân bổ các công đoạn sản xuất, kinh doanh trên cấp độ khu vực và quốc tế. Ví dụ, Sony sẽ phải lựa chọn qui mô sản xuất và cung ứng cho từng khu vực thị trường khác nhau ví dụ như thị trường EU hay Đông Nam Á. Trên cơ sở đó, họ thiết lập các nhà máy sản xuất linh kiện (ví dụ Đài Loan, Việt Nam, Trung Quốc) và lắp ráp tại Thái Lan, Malaysia để bán trên thị trường Đông Nam Á. Mọi hoạt động phân phối, điều tiết sản xuất, xử lý các hợp đồng giao nhận sẽ được điều hành bởi trung tâm tại Đài Loan, Nhật Bản. Như vậy, tự do hoá thương mại góp phần làm hình thành vị trí chuyên môn hoá quốc tế thích hợp nhất để sản xuất một loại sản phẩm nào đó với chi phí thấp nhất.

*Khai thác lợi ích kinh tế nhờ qui mô*, đối với mỗi một doanh nghiệp trên thị trường, phát triển thương mại quốc tế tức là làm tăng cơ hội tiếp cận các sản phẩm đầu vào hiệu quả và mở rộng thị trường các sản phẩm đầu ra. Doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất và sản xuất với mức chi phí gần hơn với mức chi phí biên (Marginal cost) trên cơ sở khai thác lợi thế nhờ qui mô. Khi cạnh tranh quốc tế ngày càng khắc nghiệt, doanh nghiệp càng có động cơ để mở rộng sản xuất, thâm nhập thị trường của đối thủ cạnh tranh để giảm giá thành sản phẩm nhờ sự tăng trưởng qui mô.

### **1.1.3. Những nguyên nhân kinh tế cho việc hình thành WTO**

Từ cơ sở lý luận nêu trên, xét về khía cạnh kinh tế, sự hình thành tổ chức thương mại quốc tế được chi phối bởi ba động lực chính sau: Thứ nhất và là nhân tố quan trọng nhất đó là sự phát triển của khoa học công nghệ. Thứ hai, xu thế tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại và đầu tư ngày càng trở nên rõ ràng hơn và thứ ba, sự kết hợp giữa công nghệ mới và tự do hóa thương mại đã cho phép các ngành kinh doanh tại các nhiều nước quốc tế hóa các hoạt động kinh tế của mình, cụ thể như sau.

#### ***1.1.3.1. Sự phát triển của khoa học và công nghệ***

Sự phát triển khoa học công nghệ trong thế kỷ qua đã làm thay đổi cơ bản và biến đổi về chất của lực lượng sản xuất, tạo ra sự bùng nổ về năng suất và giảm chi phí vận tải giữa các quốc gia [7, Tr3-10]. Trước tiên là sự xuất hiện của máy hơi nước cuối thế kỷ 17 với cuộc cách mạng công nghiệp ở Anh kéo theo sự phát triển của các phương tiện giao thông sử dụng hơi nước. Thế kỷ 18, 19 đánh dấu bằng

những phát kiến mới trong khoa học như điện, điện thoại, động cơ đốt trong được ứng dụng rộng rãi trong tất cả các ngành kinh tế, ví dụ như sự xuất hiện vận tải như công-ten-nơ, vận tải đường ống là những phương thức xưa nay chưa hề có. Gần đây, sự phát triển của công nghệ thông tin đã làm hình thành một nền kinh tế "không biên giới" với việc mở rộng về cách thức giao dịch và giảm đáng kể thời gian giao dịch. Chi phí vận tải và giao dịch giảm thiểu một cách nhanh chóng. Vận tải đường sắt đã làm giảm chi phí vận tải tới 85 - 90% trong thế kỷ 19. Vận tải đường thủy cũng đã giảm 70% chi phí chỉ trong có từ gần 20 năm qua. Chi phí cho vận chuyển bằng hàng không cũng giảm 3 - 4% năm trong những năm qua.

Những tiến bộ của khoa học kỹ thuật đã tác động tới hai xu hướng quan trọng về loại hàng hóa được sản xuất và địa điểm sản xuất, mặt khác những tiến bộ trong ngành vận tải cũng làm lu mờ dần sự phân cách địa lý và biên giới giữa các quốc gia. Ngày nay, thương mại điện tử cũng ngày càng được phát triển về cả mức độ và phạm vi ứng dụng. Thương mại điện tử góp phần không nhỏ làm thay đổi quan niệm thông thường về thương mại hàng hóa truyền thống. WTO tính toán có hơn 300 triệu người trên thế giới tham gia vào thương mại điện tử vào những năm đầu của thiên niên kỷ mới. Giá trị mà các giao dịch thông qua thương mại điện tử để chuyển tải có thể lên đến 30 tỷ USD. Đó là những bước tiến quan trọng khiến lực lượng sản xuất phát triển ra ngoài phạm vi qui mô của một quốc gia và tham gia sâu rộng hơn trong thương mại quốc tế. Sự phát triển của khoa học kỹ thuật là nhân tố chủ yếu và chi phối các nhân tố khác của quá trình toàn cầu hóa hiện nay.

### ***1.1.3.2. Tự do hóa thương mại và đầu tư***

Nhân tố về tự do hóa thương mại và đầu tư đóng góp rất lớn vào việc cải thiện môi trường thương mại và là một nguyên nhân thúc đẩy cho sự ra đời của WTO. Tự do hóa cho phép các công nghệ được ứng dụng và triển khai trên qui mô quốc tế nhờ phát huy hiệu quả từ qui mô. Tự do hóa thương mại thúc đẩy cạnh tranh bình đẳng giữa các quốc gia và làm sâu sắc hơn quá trình chuyên môn hóa quốc tế. Chỉ những quốc gia thực hiện chính sách tự do hóa mới có cơ hội tranh thủ những lợi ích của quá trình toàn cầu hóa. Ngược lại, quá trình toàn cầu hóa hay liên kết thương mại quốc tế phụ thuộc vào quá trình tự do hóa thương mại của các quốc gia [18].

Ngày nay, hầu hết các quốc gia trên thế giới thực hiện chính sách thương mại hướng ngoại và cũng có nghĩa là kinh tế của một quốc gia phải phụ thuộc nhiều hơn vào thị trường quốc tế. Tự do hóa ngày nay có nghĩa là xây dựng những môi trường pháp lý thuận lợi cho đầu tư và thương mại giữa các quốc gia. Mọi sự liên kết kinh tế đều cần đòi hỏi thiện chí của các nước thành viên bằng việc mở rộng tự do hóa thương mại và đầu tư. Các nền kinh tế càng liên kết chặt chẽ thì mức độ tự do hóa càng cao và ngược lại tự do hóa thương mại là nội dung của mọi liên kết kinh tế. Sự ổn định của một hệ thống thương mại đa phương được các nhà kinh tế học cho rằng nó cần phải dựa trên học thuyết về "cân bằng của xe đạp" tức là liên kết phải gắn liền với tiến triển của quá trình tự do hóa trong nội bộ hệ thống. Nếu như quá trình tự do hóa bị dừng lại cũng có nghĩa là hệ thống thương mại đa phương đổ vỡ. Điều này giải thích tại sao các các tổ chức quốc tế như WTO, APEC, ASEAN lại liên tục thúc đẩy các đàm phán mở cửa thị trường.

#### ***1.1.3.3. Xu thế quốc tế hóa các hoạt động kinh doanh***

Giảm thiểu các hàng rào thương mại và tự do hóa cho phép các doanh nghiệp thúc đẩy cơ cấu kinh doanh theo hướng vươn ra các thị trường quốc tế và tăng cường đầu tư nước ngoài. Các doanh nghiệp có xu thế tận dụng lợi thế so sánh của từng quốc gia để tận dụng tính chất chuyên môn hóa trên nhiều quốc gia. Ngày càng ít dần các sản phẩm được sản xuất một cách đầy đủ trên cơ sở các đầu vào của một quốc gia. Sản phẩm càng phức tạp, tính ứng dụng công nghệ cao thì việc đa dạng hóa nguồn cung ứng tối ưu càng lớn. Một ví dụ về tính chuyên môn hóa của ngành sản xuất ô tô của Hoa kỳ, từ sản xuất, phân phối, tiếp thị. Quỹ tiền tệ quốc tế IMF ước tính, có đến 30% giá trị xe ô tô được tính cho việc lắp ráp tại Hàn Quốc, 17% giá trị là mua các thiết bị, công nghệ cao của Nhật Bản, 7% do thiết kế của Cộng Hòa Liên Bang Đức, 4% cho các bộ phận nhỏ của Đài Loan và Singapore, 2,5% và 1,5% giá trị là do công việc xử lý số liệu của Ailen và Barbados (Trung Mỹ) cung cấp và chỉ có 37% giá trị của một chiếc xe là từ Hoa kỳ. Những con số trên cho thấy mức độ chuyên môn hóa cao của các doanh nghiệp sản xuất ô tô cũng chính là nguyên nhân và kết quả của xu hướng tự do hóa thương mại quốc tế. Cũng với những con số trên,

ngày nay, việc buôn bán các sản phẩm trung gian cũng nhiều hơn là các sản phẩm hoàn chỉnh thể hiện được sự phụ thuộc lớn giữa các quốc gia trong một quá trình sản xuất. Có đến 40% kim ngạch xuất khẩu của các nước đang phát triển là giá trị gia công của một công đoạn sản xuất nào đó. Như vậy, xu hướng rõ ràng của quá trình toàn cầu hóa cũng tác động không nhỏ tới nhu cầu liên kết quốc tế bảo đảm cho các dòng thương mại diễn ra một cách thuận lợi [44],[51],[53],[68].

#### **1.1.4. Các nguyên nhân khác**

Sự hình thành WTO là kết quả của quá trình tự do hóa thương mại và liên kết kinh tế. Đó không phải là một quá trình tách rời khỏi những ý chí chính trị. Thương mại thực chất là một phương tiện để phát triển sự thịnh vượng và ổn định chính trị của mọi quốc gia. Trong lịch sử, hầu hết các cuộc chiến tranh trên thế giới đều có một nguyên nhân sâu xa là sự phân chia các thị trường và nguồn lợi như đất đai, nguồn nước, các sản phẩm cơ bản. Khoảng 3 thế kỷ của chủ nghĩa thuộc địa phát triển đã làm nổi lên mâu thuẫn do việc bảo hộ các lợi ích thương mại và tiếp cận các nguồn tài nguyên rẻ mạt. Đến nay, việc kiểm soát các nguồn tài nguyên cũng vẫn là những tác nhân của chiến tranh và điểm nóng trên thế giới. Từ cuối thế kỷ XIX, các biện pháp bảo hộ và sự biến chuyển trong chính sách thương mại đã gây căng thẳng giữa các quốc gia. Không có một cơ chế hữu hiệu giải quyết triệt để các quan hệ thương mại quốc tế và những mâu thuẫn của chính sách bảo hộ đã dẫn đến cuộc thế chiến lần thứ I. Bảo hộ đã làm sâu sắc thêm những vấn đề nghiêm trọng và là nguyên nhân của suy thoái kinh tế năm 1930. Thương mại thế giới giảm tới 60% là nguyên nhân sâu xa của khủng hoảng kinh tế và tư tưởng dân tộc chủ nghĩa mà cuối cùng đã dẫn tới cuộc thế chiến thứ II. Có lẽ chính vì những bài học đó mà hệ thống thương mại đa biên là ngày nay đã trở thành một trong những cơ chế phổ biến của một trật tự thế giới mới. Trong suốt những năm sau thế chiến II, thương mại thế giới bị phân chia sâu sắc thành những khu vực chính trị khác nhau. Đó là sự phân chia giữa các quốc gia đang phát triển và phát triển, sự phân chia giữa các nước xã hội chủ nghĩa và tư bản chủ nghĩa. Tuy nhiên, những liên kết kinh tế theo kiểu này

không hiệu quả và sớm bị rạn nứt và nhường chỗ cho những hợp tác đa phương, khu vực, hợp tác Nam - Bắc trong đó có sự khác biệt rất rõ về những điều kiện kinh tế và phát triển. Những khác biệt đó chính là nguồn gốc của sự hợp tác. Trong những năm 80, thế giới diễn ra thay những đổi cơ bản về tương quan lực lượng chính trị đã làm nền kinh tế thế giới trở nên đồng nhất hơn, góp phần làm tiến trình toàn cầu hóa diễn ra một cách nhanh chóng và thuận lợi hơn. Không phải ngẫu nhiên mà chỉ ngay sau thế chiến II, Hoa Kỳ đóng một vai trò hết sức năng động thiết lập sự hình thành của các tổ chức kinh tế quốc tế như IMF, WB, ITO. Với sự đổ vỡ của Liên Xô và các nước xã hội chủ nghĩa Đông Âu, khi chủ nghĩa xã hội không còn tồn tại như một hệ thống chặt chẽ, thì WTO trở thành công cụ cho một thị trường thế giới thống nhất theo chủ nghĩa tư bản hiện đại. Mỹ đã biến WTO thành một "Câu lạc bộ kinh tế", "Một diễn đàn kinh tế" rộng lớn, một thương trường vô cùng rộng lớn, chiếm 90% lưu thông hàng hóa trên thế giới, đương nhiên hoạt động theo quỹ đạo của các nước tư bản phát triển, giàu có nhất thế giới, trước hết là Mỹ. Điều đó vừa nói lên rằng các nước đang phát triển và kém phát triển không thể đứng ngoài WTO, đồng thời, cũng nói lên rằng khi tham gia sẽ là một thách thức lớn.

Như vậy, liên kết kinh tế quốc tế không phải là ngẫu nhiên mà là kết quả của những tác động khách quan và chủ quan. Có thể nói, những tác động khách quan phát sinh từ lợi ích kinh tế và những tác động chủ quan phát sinh từ ý chí chính trị. Tổ chức thương mại thế giới (WTO) tiếp nối tổ chức tiền thân là Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch (GATT) đánh dấu sự phát triển quá trình tự do hóa thương mại trên phạm vi toàn cầu. WTO là tổ chức thương mại đa phương duy nhất điều chỉnh tổng thể các quan hệ thương mại quốc tế với phạm vi và vai trò ngày càng lớn mạnh trong thương mại toàn cầu.

Bên cạnh đó, có đến gần 400 tổ chức thương mại khu vực khác nhau trên toàn thế giới đang phát huy tác dụng. Tuy nhiên, xuất phát từ những điều kiện kinh tế và xã hội khác nhau mà sự hợp tác kinh tế có thể có những mức độ khác nhau từ thấp tới cao[16],[34],[73].



## 1.2. ĐỊNH CHẾ CƠ BẢN CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO) VÀ KẾT QUẢ CÁC VÒNG ĐÀM PHÁN

### 1.2.1. Chức năng cơ bản của WTO

**Thứ nhất**, Quản lý và thực hiện các thỏa thuận đa phương trong khuôn khổ của WTO. WTO bao gồm những nguyên tắc và các qui định cụ thể mà các nước thành viên đã đạt được sau các vòng đàm phán. Vì vậy, chức năng cơ bản và quan trọng nhất của WTO là bảo đảm những nguyên tắc, qui định đó thực sự có hiệu quả và đi vào thực tiễn trong thương mại quốc tế. Hiệp định Marrakesh thành lập tổ chức thương mại thế giới (Hiệp định WTO) đã chỉ rõ: ”WTO tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực thi, quản lý và điều hành, những mục tiêu khác của Hiệp định này và các Hiệp định thương mại đa biên và cũng là một khuôn khổ cho việc thực thi, quản lý và điều hành các Hiệp định thương mại nhiều bên”[41].

**Thứ hai**, WTO là diễn đàn để đàm phán giữa các nước thành viên về quan hệ thương mại giữa các nước về các vấn đề được đề cập trong hiệp định và thực thi kết quả của các cuộc đàm phán. WTO xúc tiến giải quyết những trở ngại của quá trình tự do hóa thương mại thông qua các diễn đàn trao đổi quan điểm và chính kiến về những vấn đề đó. Các vòng đàm phán liên tiếp của GATT/WTO thể hiện cơ chế tự do hóa dần dần. Theo hiệp định Marrakesh thành lập tổ chức thương mại thế giới (Hiệp định WTO) “WTO là một diễn đàn cho các cuộc đàm phán giữa các nước thành viên về những mối quan hệ thương mại đa biên trong những vấn đề được điều chỉnh theo các thỏa thuận qui định trong các phụ lục của Hiệp định này. WTO có thể là một diễn đàn cho các cuộc đàm phán tiếp theo giữa các nước thành viên về những mối quan hệ thương mại đa biên của họ và cũng là một cơ chế cho việc thực thi các kết quả của các cuộc đàm phán đó.”[41].

**Thứ ba**, WTO thực hiện việc giải quyết tranh chấp thương mại, bảo đảm sự công bằng về quyền lợi thương mại giữa các thành viên. Cơ chế giải quyết tranh chấp là đặc điểm ưu việt của WTO xử lý các mâu thuẫn về lợi ích trong thương mại quốc tế ngay từ khi phát sinh và tránh cho hệ thống thương mại đa biên khỏi những "cuộc chiến tranh thương mại". Theo hiệp định Marrakesh “WTO sẽ theo dõi bản diễn giải về những qui tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp (được gọi là "Bản diễn giải về giải quyết tranh chấp” hay “DSU”) trong phụ lục 2 của Hiệp định”. [41]

**Thứ tư**, chức năng rà soát và giám sát các chính sách thương mại quốc gia: Chức năng này gắn liền với chức năng cơ bản của WTO là quản lý và thực hiện các thỏa thuận đa phương. Thường kỳ từ 2 đến 5 năm (tùy thuộc vào các nền kinh tế), WTO tổ chức rà soát tình hình thực hiện các thỏa thuận đàm phán của các thành viên WTO. Cơ chế này cho phép WTO có được những thông tin phản hồi từ các nước thành viên nhằm thúc đẩy các nước thực hiện nghiêm chỉnh các thỏa thuận. Hiệp định Marrakesh qui định rằng “WTO sẽ theo dõi cơ chế rà soát chính sách thương mại (được gọi là "TPRM") chi tiết tại phụ lục 3 của Hiệp định”[41].

**Thứ năm**, chức năng hợp tác với các tổ chức quốc tế khác liên quan đến việc điều chỉnh chính sách kinh tế toàn cầu. WTO ra đời và phát triển trong một hệ thống hợp tác toàn cầu cùng với các tổ chức IMF, WB nhằm can thiệp và dung hòa quyền lợi của các quốc gia trong khi thực hiện chính sách kinh tế của mình, ngăn chặn sự đối đầu có nguyên nhân từ các tranh chấp kinh tế. Vì vậy, cũng như các tổ chức quốc tế khác, WTO là một cấu thành không thể thiếu trong quan hệ kinh tế chính trị toàn cầu. Hiệp định Marrakesh chỉ ra chức năng này của WTO là: “Nhằm đạt được sự nhất quán cao hơn trong quá trình hoạch định chính sách kinh tế toàn cầu, WTO, khi cần thiết, phải hợp tác với Quỹ tiền tệ quốc tế, ngân hàng quốc tế về tái thiết và phát triển và các cơ quan trực thuộc của nó”[41].

### **1.2.2. Đặc điểm của WTO**

- Tự do hóa là mục tiêu của WTO và sẽ dần đạt được thông qua các cuộc đàm phán liên tục của các nước thành viên. Điều này được minh chứng qua 8 Vòng đàm phán Đa phương trong khuôn khổ của GATT/WTO trong những năm qua.

- WTO là một tổ chức đa phương hoạt động trên các nguyên tắc không phân biệt đối xử. Những cam kết của các thành viên trong khuôn khổ WTO sẽ được áp dụng một cách vô điều kiện cho mọi thành viên. Đặc điểm này góp phần biến WTO là một phần cơ bản trong các quan hệ thương mại quốc tế.

- WTO phát triển quá trình tự do hóa thương mại dựa trên 4 trụ cột cơ bản là nội dung của 4 hiệp định về thương mại về hàng hóa, thương mại về dịch vụ, hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ và hiệp định về đầu tư liên quan đến các vấn đề thương

mại. Vì vậy, WTO xử lý các vấn đề tự do hóa một cách đồng bộ, tương đối toàn diện. Sự đầy đủ và toàn diện của WTO đã biến những quy tắc của WTO là cơ sở cho các quan hệ thương mại quốc tế.

- WTO bị chi phối bởi các cường quốc kinh tế. Mặc dù mang những đặc tính của một cơ chế thương mại công bằng, nhưng những gì đã và đang thực hiện trong khuôn khổ của WTO là kết quả từ những ý tưởng và sức ép của các cường quốc kinh tế, đặc biệt là Châu Âu và Hoa Kỳ. Cơ chế đó trên thực tế đã cản trở sự phát triển của WTO trong những năm qua. Hiện nay xu thế ngày này là sự tăng cường đoàn kết của các nền kinh tế đang phát triển nhằm tạo ra một đối trọng đàm phán tốt hơn.

### **1.2.3. Các nguyên tắc của WTO**

Có 4 nguyên tắc cơ bản của WTO bao gồm (1) nguyên tắc không phân biệt đối xử; (2) nguyên tắc tương hỗ; (3) nguyên tắc về tiếp cận thị trường; (4) Nguyên tắc dành ưu đãi đặc biệt và khác biệt cho các nước đang phát triển.

#### ***1.2.3.1. Nguyên tắc không phân biệt đối xử***

Nguyên tắc không phân biệt đối xử được thể hiện dưới hai hình thức đó là nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia (NT).

##### ***a. Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (MFN):***

Nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc là nguyên tắc cơ bản của WTO. Nguyên tắc MFN có thể hiểu là các nước thành viên của WTO sẽ dành sự đối xử cho nhau không kém thuận lợi hơn sự đối xử với bất cứ quốc gia nào khác. Từ trước khi hình thành GATS và TRIPS nguyên tắc MFN chỉ áp dụng cho thương mại hàng hóa được áp dụng tại biên giới hải quan với nội dung cơ bản là dành các đãi ngộ như nhau về các điều kiện xuất nhập khẩu đối với mọi hàng hóa xuất xứ từ các quốc gia thành viên.

Nguyên tắc MFN là nguyên tắc áp dụng tại biên giới một cách tự động và không điều kiện khi hàng hóa nhập khẩu và xuất khẩu chưa thông quan tại biên giới hải quan của nước viên đó. Tinh thần của MFN trong GATT cũng được vận dụng linh hoạt đối với thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ. Nhưng do đối tượng của thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ không hoàn toàn đồng nhất và khái niệm biên giới hải quan trong trường này bị lu mờ nên nguyên tắc MFN cũng có những thay đổi phù hợp.

*b. Nguyên tắc đối xử quốc gia:*

Nguyên tắc đối xử quốc gia yêu cầu các nước thành viên của WTO không phân biệt đối xử thương mại giữa hàng hoá, dịch vụ của nước sở tại và các nước thành viên khác. Đối xử quốc gia có nghĩa là sự đối xử công bằng và không phân biệt giữa hàng hóa nhập khẩu, dịch vụ của một nước thành viên và hàng hóa, dịch vụ trong nước. Nội dung của nguyên tắc NT trong thương mại hàng hóa là sự không phân biệt đối xử về thuế và các biện pháp quản lý khác với mọi hàng hóa nhập khẩu có xuất xứ khác nhau kể từ khi hàng hóa đó thực sự đã hoàn thành các thủ tục thông quan. Nguyên tắc NT cũng được vận dụng trong thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ với những mức độ khác nhau. Nếu như vận dụng nguyên tắc NT trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ không có khó khăn gì thì nguyên tắc NT lại rất linh hoạt đối với thương mại dịch vụ vì (1) đối tượng của thương mại dịch vụ là cả dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ; (2) khác với thương mại hàng hóa, dịch vụ được cung cấp thông qua 4 phương thức và (3) nguyên tắc NT lại không hoàn toàn là nghĩa vụ vô điều kiện mà được các nước liệt kê trong bản cam kết trong các ngành dịch vụ.

*c. Nguyên tắc cạnh tranh bình đẳng:*

Cạnh tranh bình đẳng của WTO được phản ánh trong một số điều khoản của WTO nhằm duy trì sự cạnh tranh giữa các quốc gia trên cơ sở khả năng thực tế mỗi quốc gia. Do đó những biện pháp và hành vi của nước xuất khẩu nhằm tăng cường lợi thế của mình bằng cách hình thức trợ cấp, phá giá, v.v. sẽ phải chịu những biện pháp đối kháng của các nước nhập khẩu. Chính phủ các nước cũng thể sử dụng cơ chế can thiệp vào hàng hóa nhập khẩu nếu như hàng hóa nhập khẩu có tác động xấu đối với các ngành công nghiệp trong nước hay trong các trường hợp khác như tự vệ vì lý do cán cân thanh toán hay vì lý do an ninh hay sức khỏe công chúng. Cạnh tranh theo cách thức của WTO là cạnh tranh phải dựa trên cơ sở bình đẳng và có lợi.

**1.2.3.2. Nguyên tắc tương hỗ**

Các hiệp định trong khuôn khổ của WTO được dựa trên cơ sở cân bằng về nghĩa vụ và quyền lợi đạt được thông qua các đàm phán về tiếp cận thị trường. Nguyên tắc tương hỗ là nguyên tắc cơ bản của đàm phán đa phương trong quá trình

xây dựng các qui tắc và nhằm loại trừ khả năng "hưởng lợi tự nhiên" của một số thành viên. Việc trao đổi các nhượng bộ giữa mọi thành viên của WTO là rất cần thiết để đạt được một sự thỏa thuận. Nguyên tắc này giúp các quốc gia phải nhìn nhận các cam kết nghiêm túc trên cơ sở tổng thể và từng bước đưa ra những nhượng bộ về mức độ bảo hộ.

Nguyên tắc tương hỗ được áp dụng trong suốt những đàm phán của GATT trước đây mà điển hình là các trao đổi song phương giữa các thành viên trên cơ sở những quan tâm của từng quốc gia. Nguyên tắc tương hỗ áp dụng rõ nét trong trường hợp đàm phán gia nhập WTO, các quốc gia đang gia nhập ngoài việc phải tuân thủ các quy định của WTO mặt khác phải tham gia đàm phán với từng nước thành viên.

Vấn đề mà nguyên tắc tương hỗ gây ra trong quá trình đàm phán thương mại chính là sự không tương xứng giữa các thành viên là nguyên nhân có thể làm hệ thống đa phương bị tổn thương. Các nước nhỏ thường không được quan tâm vì có vị thế đàm phán yếu do thị trường xuất khẩu của mình có hạn. Mặc dầu vậy, nguyên tắc tương hỗ vẫn được phát huy và thông qua một số những biện pháp như liên kết các nền kinh tế nhỏ mà vấn đề của nguyên tắc tương hỗ có thể giải quyết một cách ổn thỏa.

### ***1.2.3.3. Nguyên tắc mở rộng tiếp cận thị trường***

#### ***a. Nguyên tắc tự do hóa từng bước:***

Lời mở đầu của GATT 1994 và Điều khoản XXVIII bis nêu rõ thuế quan và các biện pháp phi thuế mà các quốc gia sử dụng để bảo hộ sản xuất trong nước phải được giảm thiểu dần dần và có thể được loại bỏ thông qua đàm phán giữa các nước thành viên.

Nội dung của nguyên tắc này việc tự do hóa thương mại quốc tế sẽ được diễn ra một cách tuần tự từ thấp tới cao thông qua các vòng đàm phán liên tục. Nguyên tắc này dựa trên cơ sở thừa nhận tính phức tạp của quá trình tự do hóa thương mại. Một vấn đề đặc biệt lưu ý đối với nguyên tắc tự do hóa dần dần là quá trình đó chỉ có thể diễn ra theo một chiều duy nhất tức là ngày càng tự do hóa hơn. Nói cách

khác, một quốc gia không được đưa ra các biện pháp hạn chế cao hơn so với quá khứ hoặc dự kiến sẽ đưa ra trong tương lai. Nguyên tắc này tương tự như là nguyên lý “cân bằng xe đạp” tức là chỉ có vận động liên tục lên phía trước để tìm ra các cân bằng mới mà thôi.

*b. Nguyên tắc minh bạch chính sách thương mại:*

Nguyên tắc này được xem là nguyên tắc cơ bản nhất và cũng là đơn giản nhất trong các nguyên tắc của WTO. Nội dung cơ bản của nguyên tắc này là bảo đảm tất cả các hệ thống chính sách thương mại của một quốc gia phải được áp dụng một cách công khai và nhất quán. WTO không chỉ thực hiện nguyên tắc này một cách hình thức mà thông qua cơ chế chặt chẽ gồm (1) việc yêu cầu các quốc gia thành viên phải thường xuyên cập nhật những sửa đổi trong chính sách thương mại và thông báo cho các thành viên WTO về những thay đổi đó (2) cơ chế rà soát chính sách thương mại được tiến hành định kỳ đối với các quốc gia thành viên thông thường từ 4 - 6 năm tùy thuộc vào mỗi quốc gia cụ thể. Cơ chế rà soát chính sách thương mại được thực hiện do Đại hội đồng của WTO thông qua Cơ quan rà soát chính sách thương mại và báo cáo của cơ quan này sẽ được công bố rộng rãi.

Nguyên tắc minh bạch bảo đảm môi trường kinh doanh ổn định, dễ dự đoán do đó cũng bảo đảm cho các doanh nghiệp được hưởng những cơ hội kinh doanh như nhau. Mặt khác, cơ chế minh bạch hóa chính sách thương mại còn cho phép các thành viên có thể phát hiện và ngăn chặn các hành vi vi phạm cam kết hoặc qui định trong khuôn khổ WTO.

***1.2.3.4. Nguyên tắc dành ưu đãi đặc biệt và khác biệt cho các nước đang phát triển.***

Các ưu đãi này được thể hiện thông qua việc cho phép các thành viên đang phát triển một số quyền và không phải thực hiện một số nghĩa vụ hay thời gian quá độ dài hơn để điều chỉnh chính sách.

Qua các vòng đàm phán, lợi ích của các quốc gia, đặc biệt là các nước đang phát triển đã tăng lên khá nhiều. Sau vòng đàm phán Uruguay, các nước giàu trong WTO đã cam kết sẽ rộng mở hơn nữa đối với hàng hoá xuất khẩu từ những nước kém phát triển và trợ giúp kỹ thuật cho các nước này. Gần đây, những nước phát triển đó

bắt đầu cho phép nhập khẩu tự do, không thuế, không hạn ngạch đối với tất cả những sản phẩm từ hầu hết quốc gia kém phát triển trong WTO.

Hệ thống của WTO góp phần vào quá trình phát triển của các quốc gia. Các nước đang phát triển cần một thời gian linh động hơn trong việc thực hiện các hiệp định của hệ thống. Các hiệp định của WTO quy định việc dành một sự trợ giúp đặc biệt và các chính sách thương mại thuận lợi cho các nước đang phát triển [7],[19],[34].

#### 1.2.4. Tổ chức của WTO

So với GATT, WTO hoàn chỉnh hơn về mặt nội dung với 29 hiệp định riêng rẽ qui định những thủ tục và quy tắc xử sự trong thương mại quốc tế về dịch vụ, hàng hóa và thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Cơ quan cao nhất của WTO là **Hội nghị Bộ trưởng** bao gồm đại diện của tất cả các quốc gia thành viên. Hội nghị Bộ trưởng họp thường kỳ 2 năm một lần và đưa ra quyết định cho mọi vấn đề thuộc các hiệp định của WTO. Các công tác hàng ngày của WTO được điều hành bởi Đại hội đồng và nhiều cơ quan chức năng. **Đại hội đồng** bao gồm đại diện của tất cả các thành viên của WTO và chịu trách nhiệm báo cáo cho Hội nghị Bộ trưởng. Đại hội đồng thực hiện nhóm họp dưới hai hình thức khác nhau là **Cơ quan giải quyết tranh chấp** để giám sát các thủ tục giải quyết tranh chấp và **Cơ quan rà soát chính sách thương mại**, thực hiện các rà soát thường xuyên về chính sách và thương mại của các quốc gia thành viên. Các cơ quan quan trọng khác chịu trách nhiệm báo cáo cho Đại hội đồng là **Hội đồng thương mại hàng hóa**, **Hội đồng thương mại dịch vụ** và **Hội đồng về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại**. Dưới các Hội đồng là các ủy ban chịu trách nhiệm về một hiệp định cụ thể như ủy Ban về thương mại và phát triển, ủy ban về hiệp định thương mại khu vực... Một cơ quan quan trọng khác của WTO đó là **Ban thư ký của WTO** phụ trách các công tác hành chính cụ thể với các nhiệm vụ như hỗ trợ kỹ thuật, quản lý cho các cơ quan chức năng, trợ giúp kỹ thuật và đào tạo cho các quan chức của các nước đang và chậm phát triển, phân tích các chính sách thương mại và giúp đỡ các nước trong việc giải quyết các tranh chấp thương mại...

WTO không ngừng phát triển vai trò của mình trong thực tiễn thương mại quốc tế. WTO không chỉ là một diễn đàn để các quốc gia có thể tiếp xúc, đàm phán về các vấn đề trong thương mại mà WTO còn bao hàm cơ sở pháp lý để điều chỉnh các hành vi thương mại. Vai trò của nó vì thế càng được khẳng định và phát huy không ngừng khiến những qui tắc của WTO trở thành một tổ chức khuôn mẫu của quá trình tự do hóa thương mại[19],[39].

### **1.2.5. Các vòng đàm phán của WTO và vòng Doha**

Qua hơn 50 năm tồn tại, những nguyên tắc và qui định của GATT/WTO ngày càng hoàn thiện và phát triển. Các nước thành viên thống nhất với nhau về các quy tắc điều chỉnh thương mại quốc tế kể cả những ràng buộc pháp lý qui định các chính sách thương mại của các thành viên. Những quy tắc như vậy được chứa đựng trong các hiệp định (1) Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch (GATT) và các hiệp định bổ sung trong từng khía cạnh cụ thể; (2) Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS), (3) Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPs); Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs). Những quy định trong các hiệp định của WTO hạn chế sự tự do của các chính phủ trong việc qui định các chính sách thương mại của mình, nhưng cũng chính là chìa khóa để duy trì sự ổn định của thương mại toàn cầu.

Sự phát triển tự do hóa thương mại của GATT/WTO đã trải qua nhiều vòng đàm phán. Vòng đầu tiên là **Vòng Ginevo năm 1947**. Lần đầu tiên, 23 quốc gia trong số 56 quốc gia tham gia soạn thảo Hiến chương Havana thành lập tổ chức ITO đã tham gia đàm phán về thuế quan mở cửa thị trường. Như vậy, GATT là một cấu thành của ITO và là cơ sở để xúc tiến các đàm phán ban đầu. Vòng đàm phán đầu tiên tại Ginevo năm 1947 có ý nghĩa và tác động lớn nhất. Khi đó, có đến 45.000 dòng thuế được cắt giảm trong khi các vòng đàm phán tiếp theo thu được những kết quả hết sức khiêm tốn. Điều này là điều dễ hiểu trong bối cảnh liên kết thương mại đa phương bị chi phối bởi các thế lực là những quốc gia đang phát triển và điển hình là Hoa kỳ. Trong năm 1947-1948, Hoa kỳ nhiệt tình tìm mọi cách để hình thành nên tổ chức ITO và đã nhân nhượng cắt giảm thuế quan trung bình là 21,1% trong khi



đó 2 vòng đàm phán tiếp theo (**Vòng Annecy năm 1949** và **vòng Torquay năm 1951**) con số đó chỉ là 1,9% và 3,0%.

Sau **Vòng Gionevơ năm 1956** với 26 nước tham gia, vòng đàm phán tiếp theo là **Vòng Dillon năm 1960 - 1961**, 54 quốc gia đã tham gia với trọng tâm cơ bản là rà soát và đánh giá chương thứ 9 của GATT về khu vực mậu dịch tự do và liên hiệp thuế quan. Vòng đàm phán thu được kết quả khiêm tốn với 4.400 dòng thuế được cam kết (với mức cắt giảm là khoảng 3,5%). Những mặt hàng nhạy cảm như nông sản không thu được kết quả đáng kể nào. **Vòng đàm phán Kennedy năm 1964** với 64 nước thành viên tham gia và đến cuối vòng đàm phán đã có 74 quốc gia thành viên. Vòng Kennedy đánh dấu quá trình tự do hóa lớn đối với các sản phẩm chế tạo, mang lại sự cắt giảm thuế 35% đối với thương mại các sản phẩm đó. Trong khi đó, cách thức đàm phán theo từng sản phẩm của nông sản vẫn không có thành công đáng kể. Đây cũng là lần đầu tiên, các biện pháp phi thuế quan bắt đầu được đề cập với hai nội dung quan trọng đó là các qui tắc về chống phá giá và hiệp định về định giá hải quan. **Vòng Tokyo (1973-1979)** với 99 thành viên tham gia đánh dấu sự lên ngôi tuyệt đối của GATT. GATT đã bao gồm 90% thương mại toàn cầu. Đây là vòng đàm phán thành công cả về nội dung đàm phán và kết quả đàm phán. Thuế quan của một loạt các sản phẩm công nghiệp và nông nghiệp được cắt giảm. Khoảng 33.000 dòng thuế được cam kết. Theo tính toán của GATT, tổng thương mại chịu ảnh hưởng với những cam kết này khoảng 300 tỷ USD. Kết quả là thuế quan trung bình của các nước công nghiệp giảm còn 6% và mức giảm trung bình là 34%.

**Vòng Uruguay (1986-1993)** đánh dấu sự ra đời của WTO vào năm 1994, WTO thực sự mở rộng phạm vi điều chỉnh một cách toàn diện trong cả những vấn đề nằm ngoài khuôn khổ thương mại hàng hóa thông thường. Tự do hóa thương mại không còn chỉ là những vấn đề về thuế quan và phi thuế quan, mà còn bao gồm nhiều vấn đề khác về các hạn chế trong dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ. WTO đánh dấu sự phát triển vượt bậc của thương mại quốc tế. Tuy nhiên, sau khi ra đời từ 1/1/1995 đến nay, những kết quả về tự do hóa thương mại mà WTO thực hiện từ

vòng đàm phán Uruguay (1995) chưa thực sự đem lại công bằng cho các nước thành viên WTO. Theo đánh giá của Oxfam về thương mại công bằng, hơn 40% dân số thế giới sống ở các nước có thu nhập thấp chỉ chiếm 3% thương mại thế giới. Cứ 100USD tạo ra trong xuất khẩu của thế giới thì 97 USD chảy về các nước có thu nhập cao, chỉ có ba USD đến được tay các nước có thu nhập thấp làm cho các nước nghèo thiệt hại khoảng 100 tỷ USD/năm.

**Vòng Doha được khởi động từ tháng 11/2001** nhằm mục đích dỡ bỏ những hàng rào thuế quan và phi thuế quan để hỗ trợ các nước đang phát triển. Tuy nhiên, đã hơn 5 năm trôi qua, các vòng đàm phán vẫn chưa thể thống nhất quan điểm và lợi ích của các nước giàu, nghèo.

Tại hội nghị Doha, các nước đang phát triển đã đưa ra nhiều kiến nghị, trong đó nổi bật là việc yêu cầu hội nghị Doha thừa nhận sự mất cân đối về nghĩa vụ giữa các nước phát triển và đang phát triển trong các hiệp định hiện hữu, và quan tâm hơn nữa đến vấn đề phát triển ở các nước đang phát triển. Trên cơ sở những yêu cầu đó, các nước đang phát triển đề nghị hội nghị Doha xem xét thực hiện những cam kết sau đây:

1- Thay vì các nguyên tắc áp đặt, cần phải có sự đối xử đặc biệt đối với các nước đang phát triển;

2 - Rà soát lại nhiều cam kết trong các hiệp định của WTO theo hướng ưu tiên cho các nước đang phát triển; Thực hiện các biện pháp ưu đãi trong những lĩnh vực liên quan tăng trưởng thương mại của các nước đang phát triển như nợ nước ngoài, chuyển giao công nghệ, viện trợ, lao động, tỷ giá hối đoái...

3- Đòi các nước phát triển phải tôn trọng những cam kết với các nước đang phát triển về thuế quan, trợ cấp xuất khẩu, chống bán phá giá, hàng rào kỹ thuật, v.v

4- Đòi quyền bác bỏ việc xem xét lại những vấn đề mới như cạnh tranh, đầu tư, mua sắm của chính phủ, các công cụ thương mại, lao động và môi trường, bởi các nước này đang còn phải chịu những gánh nặng trong khi thực hiện những cam kết hiện hữu.

5- Buộc các nước phát triển phải thương lượng giảm thuế đánh vào các mặt hàng công nghiệp và giảm nhẹ những hạn chế phi thuế quan.

6- Đòi phải có sự dân chủ trong việc giải quyết các vấn đề chung của WTO.

Kết quả của Hội nghị Doha là đã tạo ra các cuộc thương lượng mới trên một loạt các chủ đề, là một bước tiến trong quá trình đẩy mạnh tự do hóa hơn nữa... nhưng cuối cùng lại, diễn đàn này vẫn bị coi là một hội nghị thất bại của các nước đang phát triển. Sau Doha, Mỹ vẫn quyết định tiếp tục trợ cấp nông nghiệp với trị giá 180 tỷ USD trong vòng mười năm, bất chấp sự phản đối của các nước. Quyết định tăng thuế nhập khẩu thép lên 40%, với lý do là để chống lại những hành động bán phá giá, nhưng thực chất là để bảo hộ cho ngành công nghiệp thép của Mỹ. Hơn thế nữa, quy chế chống bán phá giá của Mỹ còn áp dụng cả cho hàng dệt - may và nông sản. Đi kèm với việc mở rộng hạn ngạch xuất khẩu, các nước phát triển còn tăng cường áp dụng các biện pháp phi thuế quan.

Theo ngân hàng thế giới (WB), nếu thành công, vòng đàm phán Doha có thể giúp hơn 500 triệu người trên thế giới thoát khỏi cảnh đói nghèo và kinh tế toàn cầu sẽ tăng trưởng mạnh hơn khi có thêm hàng tỷ USD được đầu tư cho phát triển kinh tế. Tuy nhiên, đáng tiếc rằng, vòng đàm phán Doha đã bị hoãn vô thời hạn vào ngày 24/7/2006 vừa qua sau khi các nước có vai trò quan trọng đối với thương mại toàn cầu cuối cùng vẫn không vượt qua được những bất đồng về trợ cấp và thuế quan nông nghiệp[21],[33],[34],[76].

### **1.3. WTO VÀ NHỮNG TIÊU CHUẨN ĐẶT RA ĐỐI VỚI CÁC NƯỚC GIA NHẬP**

#### **1.3.1. Thương mại hàng hóa**

WTO có quy định cụ thể thời gian thực hiện về giảm thuế quan (tức thời gian chuyển tiếp để thực hiện cam kết) cho các nước thành viên, theo đó mốc thời gian thực hiện đều được tính từ ngày 1-1-1995. Như vậy, gia nhập WTO càng muộn thì thời gian thực hiện càng ngắn, thậm chí thực hiện ngay các nghĩa vụ của WTO. Tuy nhiên trên thực tế, mọi cam kết cụ thể về giảm thuế quan, loại bỏ hàng rào phi thuế quan cũng như về thời gian thực hiện... phụ thuộc chủ yếu vào kết quả thương lượng giữa các nước.

Ngay tại lời nói đầu và điều XXVIII bis của GATT 1994 quy định các nước phải giảm bớt hoặc nếu có thể thì loại bỏ thuế suất áp dụng trên cơ sở có đi, có lại thông qua đàm phán, và các thuế suất áp dụng đã được giảm bớt đó phải được "ràng buộc", nghĩa là cam kết không tăng trở lại nữa. Cụ thể, hiện nay tất cả các nước thành viên WTO đã cam kết ràng buộc các loại thuế quan của họ trong lĩnh vực nông nghiệp; khoảng 98% số lượng mặt hàng công nghiệp nhập khẩu vào các nước phát triển và chuyển đổi áp dụng thuế suất ràng buộc. Tỷ lệ đó của các nước đang phát triển là 73%.

Ngoài ra, trong một số trường hợp, các nước - đặc biệt là các nước đang phát triển - có thể thương lượng về mức *thuế trần* cao hơn mức thuế áp dụng để đề phòng những trường hợp bất trắc trong thời gian thực hiện giảm thuế. Trong trường hợp này (chiếm 27% hàng công nghiệp nhập khẩu của các nước đang phát triển), các nước cam kết ràng buộc đối với mức thuế trần chứ không phải mức thuế áp dụng trên thực tế. Thuế trần ràng buộc này có thể là một thuế suất áp dụng chung cho tất cả các sản phẩm nhập khẩu hoặc cho một lĩnh vực, hay cũng có thể gồm những mức thuế suất khác nhau cho từng mặt hàng.

Điều II quy định các nước không được phép áp dụng thuế suất cao hơn thuế suất ràng buộc đối với tất cả các thành viên.

Điều XXVIII quy định: Trước khi sửa đổi hoặc rút lại cam kết ràng buộc của mình, các nước phải thương lượng với các thành viên của WTO có liên quan để đưa ra các nhượng bộ nhằm bù đắp những thiệt hại do việc tăng thuế suất gây ra, chẳng hạn bằng cách giảm thuế suất đối với các mặt hàng khác.

WTO không quy định cụ thể về mức thuế suất cao nhất mà một nước có thể áp dụng. Mọi kết quả thực hiện về thuế suất đều phụ thuộc vào đàm phán trực tiếp giữa nước gia nhập và các thành viên WTO. Như vậy, mặc dù các cam kết giảm thuế có tính chất ràng buộc pháp lý, nhưng các nước vẫn có thể đàm phán để nâng thuế suất ràng buộc lên với điều kiện có đền bù, hoặc tăng những thuế suất áp dụng chưa bị ràng buộc lên ngang với mức thuế trần đã cam kết ràng buộc.

Có thể tóm tắt những tiêu chuẩn đặt ra của WTO trong lĩnh vực công nghiệp và nông nghiệp thông qua những cam kết tự do hoá ràng buộc các nước thành viên theo tinh thần Hiệp định này như sau:

### ***1.3.1.1. Các sản phẩm công nghiệp***

#### ***a. Cắt giảm thuế***

Trong vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển đồng ý giảm 40% mức thuế. Các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi giảm 30% mức thuế của mình. Những cắt giảm thuế nêu trên được tiến hành trong 5 giai đoạn<sup>(1)</sup>. Trong vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển và một số nước đang phát triển cũng đồng ý sẽ xoá bỏ tất cả hàng rào thuế quan trong một số lĩnh vực thường được gọi là các lĩnh vực có mức thuế 0%. Những lĩnh vực này bao gồm dược, thiết bị nông nghiệp, thiết bị xây dựng, thiết bị y tế, đồ nội thất, giấy, thép và đồ chơi. Do đó, cộng với những cam kết khác, tỷ lệ sản phẩm công nghiệp tiếp cận vào thị trường các nước phát triển trên cơ sở miễn thuế sẽ tăng gấp đôi từ 22% đến 44%. Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng cho các sản phẩm công nghiệp sẽ giảm từ:

- 6,3% (năm 1995) xuống 3,8 % (năm 1999) đối với các nước phát triển;
- 15,3% đến 12,3% đối với các nước đang phát triển; và
- 8,6% đến 6% đối với các nền kinh tế chuyển đổi.

Các sản phẩm xuất khẩu nhạy cảm của các nước đang phát triển không được giảm thuế nhiều. Thuế suất của các mặt hàng ít nhạy cảm giảm mạnh hơn mức trung bình như; kim loại giảm 69%; máy móc phi điện tử giảm 68%; gỗ và giấy giảm 65%. Thuế suất của các mặt hàng nhạy cảm giảm nhẹ hơn mức trung bình như: dệt may giảm 16%; khoáng sản giảm 25%; thiết bị vận tải giảm 27%; cá, sản phẩm từ cá giảm 30%; thuộc da, cao su, giày dép giảm 32%.

#### ***b. Diện mặt hàng ràng buộc thuế***

Theo qui định của WTO, hàng nhập khẩu đến các nước phát triển sẽ có mức thuế ràng buộc<sup>(2)</sup> lên tới 99% các loại mặt hàng; tỷ lệ ràng buộc đối với các nước đang phát triển là 73% và khoảng 98% đối với các nền kinh tế chuyển đổi. Lợi ích

<sup>1</sup> Phụ lục 5 đến 7 cho thấy mức thuế bình quân gia quyền của một số nền kinh tế chuyển đổi đang phát triển và phát triển trước vòng đàm phán Uruguay và mức thuế sẽ được áp dụng sau ngày 1-1-2000, là thời hạn đặt ra cho việc hoàn thiện việc cắt giảm thuế đã được thỏa thuận trong vòng đàm phán Uruguay.

<sup>2</sup> Thuế ràng buộc hay còn gọi là mức thuế trần, là mức thuế đã được cam kết và khó có thể nâng lên được nữa

của việc ràng buộc thuế là bảo đảm tiếp cận thị trường và làm thị trường trở nên an toàn và minh bạch.

*c. Xoá bỏ các hạn chế số lượng*

Một yếu tố quan trọng không kém trong việc tạo ra các cơ hội tiếp cận thị trường mà WTO đặt ra là các quy định về cắt giảm dần những hạn chế số lượng đối với các sản phẩm công nghiệp. Hiệp định về dệt may quy định việc xoá bỏ theo từng giai đoạn những hạn chế với hàng dệt may và chấm dứt áp dụng chế độ hạn ngạch từ ngày 01/01/2005; Hiệp định về các biện pháp tự vệ (*Agreement on Safeguards*) sẽ xoá bỏ tất cả các hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VERS) và các biện pháp "vùng xám" (*grey area measures*)<sup>3</sup> [51],[62],[79],[80].

**1.3.1.2. Các sản phẩm nông nghiệp**

WTO, thông qua hiệp định nông nghiệp, đã xây dựng chương trình cho việc cải tổ dần thương mại trong nông nghiệp, nhằm hình thành "Một hệ thống thương mại nông nghiệp định hướng thị trường, bình đẳng và công bằng" bằng cách qui định các nước thành viên áp dụng những nguyên tắc mới trong:

- Việc sử dụng những biện pháp tại biên giới kiểm soát hàng nhập khẩu;
- Việc sử dụng những biện pháp trợ cấp xuất khẩu và các biện pháp hỗ trợ khác mà Chính phủ cung cấp để hỗ trợ giá của sản phẩm nông nghiệp hay là nhằm bảo đảm thu nhập cho người nông dân.

Trên cơ sở đó, hiệp định đưa ra các quy định đối với vấn đề tiếp cận thị trường để yêu cầu các thành viên cam kết cắt giảm thuế quan hiện hành đối với hàng nông sản để tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho thương mại nông sản quốc tế.

*Về vấn đề tiếp cận thị trường (Thuế hoá):* Nguyên tắc mới và rất quan trọng trong WTO áp dụng đối với hàng nông sản là yêu cầu các nước bãi bỏ các biện

---

<sup>3</sup> các biện pháp "vùng xám" được sử dụng trên cơ sở phân biệt đối xử với hàng nhập khẩu của một vài nước được xác định trước, hoặc làm cho chúng phải phù hợp với những quy định của hiệp định về các biện pháp tự vệ. Những biện pháp "vùng xám" này được áp dụng đối với các sản phẩm như hàng du lịch, giày, công cụ máy, trang thiết bị điện tử, vô tuyến và đèn hình.

pháp phi quan thuế bằng cách chuyển đổi chúng sang những mức thuế tương đương hoặc thấp hơn và đưa chúng vào trong các hạng mục thuế đã được cố định<sup>4</sup> (được gọi là “thuế hoá”). Mức thuế sau khi đã thuế hoá và các loại thuế khác sẽ được ràng buộc lại với mức thuế trần để ngăn chặn sự gia tăng thuế sau đó. Các quốc gia thành viên đồng ý cắt giảm thuế nhập khẩu theo tỷ lệ cố định. Các nước phát triển và đang trong giai đoạn chuyển đổi phải giảm thuế 36% theo bình quân trong thời hạn 6 năm từ 1995 đến 2000, ít nhất là 15% đối với mỗi dòng thuế. Các nghĩa vụ tương tự đối với các nước đang phát triển là 24% trong vòng 10 năm từ 1995 đến 2004 và ít nhất 10% đối với mỗi sản phẩm.

Tuy nhiên, các hàng rào phi thuế cũng không bị loại bỏ hoàn toàn. Các thành viên được phép sử dụng một số hạn chế phi thuế như các biện pháp vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật để bảo vệ con người và động vật khỏi các rủi ro từ thực phẩm nảy sinh từ việc sử dụng các chất kích thích, các chất gây ô nhiễm, độc tố hay các sinh vật gây bệnh và để bảo vệ động thực vật khỏi các sâu bệnh hay dịch bệnh có thể tác động đến sản xuất nông nghiệp. Theo các quy định của GATT, nghĩa vụ thực hiện thuế hóa những biện pháp phi quan thuế không áp dụng cho những nước đang phát triển trong giai đoạn khó khăn về cán cân thanh toán. Họ vẫn được phép sử dụng những biện pháp phi quan thuế này trong một giai đoạn nhất định.

Ràng buộc mọi dòng thuế đối với nông sản cũng được tất cả các nước đồng ý để không tăng quá mức đã cam kết trong biểu nhượng bộ của các nước. Những nước đang phát triển, kể cả những nước có khó khăn về cán cân thanh toán, vẫn phải ràng buộc mức thuế của họ. Tuy nhiên, họ được linh hoạt hơn khi ràng buộc các mức thuế tại thuế trần có thể cao hơn so với mức thuế áp dụng thực tế.

*Về vấn đề trợ cấp:* bao gồm hỗ trợ trong nước và trợ cấp xuất khẩu. *Hỗ trợ trong nước* gồm những biện pháp, chính sách được chính phủ sử dụng để giúp duy trì giá nông sản mà người sản xuất trong nước nhận được ở mức cao hơn

---

<sup>4</sup> Theo Điều 4 của Hiệp định nông nghiệp

mức giá thông thường phổ biến trên thị trường thế giới; các khoản chi trả trực tiếp cho người sản xuất trong nước, kể cả các khoản chi trả để ngừng sản xuất nông nghiệp; và các biện pháp giảm chi phí tiếp thị, chi phí đầu vào trong sản xuất nông nghiệp.

Hiệp định nông nghiệp của WTO sử dụng hệ thống các “hộp” với màu sắc phân biệt khác nhau (dựa trên hệ thống đèn giao thông) để thống kê và tập hợp các nhóm biện pháp hỗ trợ trong nước theo phân loại tác động của biện pháp tới sản xuất, thương mại hàng nông sản. Hiệp định không cấm các nước thành viên sử dụng hỗ trợ trong nước (vì thế mà không có đèn đỏ - tức là không có hộp màu đỏ) nhưng quy định không cho phép hỗ trợ trong nước vượt quá mức cam kết cắt giảm theo lộ trình trong hộp vàng (xem hộp 1.1).

*Trợ cấp xuất khẩu nông sản* bị cấm sử dụng theo hiệp định nông nghiệp, trừ trường hợp đã được thông báo trong biểu cam kết thì phải cắt giảm cả giá trị trợ cấp và khối lượng sản phẩm được trợ cấp theo lộ trình quy định. Lấy mức trợ cấp xuất khẩu của giai đoạn cơ sở là từ năm 1986-1990, các nước thành viên phát triển của WTO được yêu cầu phải cam kết giảm 36% giá trị trợ cấp xuất khẩu và giảm 21% khối lượng hàng xuất khẩu được trợ cấp trong vòng 6 năm. Các nước thành viên đang phát triển phải cam kết cắt giảm 24% giá trị và 14% khối lượng trong vòng 10 năm<sup>5</sup>.

Với một số sản phẩm có mức độ bảo hộ cao, một trở ngại lớn là bản thân quá trình thuế hoá sẽ không có tác động lớn đến quá trình tự do hoá kể cả sau khi thực hiện. Vì vậy, các biện pháp cam kết mở cửa hiện tại và tối thiểu<sup>6</sup> được áp dụng để bổ sung cho quá trình thuế hoá.

Như vậy, về thuế quan, các nước gia nhập WTO đều phải cam kết không tăng thuế vượt mức nhất định trong biểu thuế nhập khẩu. Mức cam kết này trong một số trường hợp có thể thấp hơn mức thuế đang áp dụng. Vì vậy các nước khi gia nhập WTO đều phải giảm thuế nhập khẩu ở nhiều mặt hàng. Bên cạnh đó, trong WTO

---

<sup>5</sup> Phụ lục 8: Tóm tắt các cam kết về hỗ trợ trong nước và trợ cấp xuất khẩu theo Hiệp định Nông nghiệp

<sup>6</sup> Chi tiết về các biện pháp mở cửa hiện tại và tối thiểu xem trong phụ lục 1



### **Hộp 1.1: Các biện pháp hỗ trợ trong nước**

**Hộp xanh lá cây (Green Box):** gồm các biện pháp hỗ trợ (được coi là) không hoặc hầu như không gây bóp méo thương mại. Do đó các nước được phép duy trì không giới hạn. Đây là những biện pháp hỗ trợ mang tính phổ biến, nằm trong nhóm 13 chương trình mà Hiệp định Nông nghiệp quy định tại Phụ lục 2 và đáp ứng các điều kiện mà Hiệp định đặt ra đối với từng chương trình. Nhìn chung, đặc điểm của các biện pháp hỗ trợ thuộc Hộp Xanh lá cây là do ngân sách chính phủ chi trả và không mang tính chất hỗ trợ giá. Ví dụ các khoản chi trả mà nông dân nhận được từ ngân sách nhà nước căn cứ trên tiêu chí về mức thu nhập hay mức độ sử dụng yếu tố sản xuất nhưng không trực tiếp liên quan tới hay căn cứ vào kết quả sản xuất hay phương thức sản xuất của người nông dân đó (còn gọi là hỗ trợ thu nhập tách rời sản xuất).

**Hộp xanh lơ (Blue box):** gồm các khoản chi trả trực tiếp từ ngân sách nhà nước mà gắn với sản xuất và thuộc các chương trình thu hẹp sản xuất nông nghiệp. Các nước không phải cam kết cắt giảm các biện pháp này, đồng nghĩa với việc các hỗ trợ trong nước thuộc nhóm này cũng không cần phải cắt giảm hay chấm dứt. Mặc dù các biện pháp được xếp vào hộp xanh lơ có gây bóp méo thương mại, nhưng do nằm trong khuôn khổ thu hẹp sản xuất nông nghiệp nên vẫn được phép duy trì (vẫn có màu xanh), tuy nhiên lại phải chịu sự điều chỉnh chặt chẽ hơn thông thường (nên có màu xanh lơ).

**Hộp vàng (Amber box):** Gồm các biện pháp hỗ trợ bị coi là gây bóp méo sản xuất và thương mại và vì thế các nước phải cam kết cắt giảm theo một lộ trình nhất định. Các biện pháp được xếp vào hộp vàng có thể là hỗ trợ giá, trợ cấp gắn với sản xuất, tức là tất cả các biện pháp hỗ trợ trong nước mà không nằm trong hộp xanh lá cây và xanh lơ. Tại Vòng đàm phán Uruguay, các nước được yêu cầu lượng hóa cụ thể các biện pháp hỗ trợ trong hộp vàng thành một con số chung gọi là Tổng hỗ trợ gộp (**Total Aggregate Measurement of Support - Total AMS**, tức là tổng hỗ trợ (AMS) cho từng sản phẩm cụ thể gộp với tổng hỗ trợ (AMS) không theo sản phẩm cụ thể, và kê khai trong biểu cam kết của từng nước để căn cứ vào đó đưa ra cam kết cắt giảm (Theo cơ chế của Hiệp định nông nghiệp thì cam kết cắt giảm được đưa ra căn cứ trên mức tổng hỗ trợ gộp, nghĩa là cho phép chuyển đổi hỗ trợ AMS giữa các sản phẩm với nhau, miễn là mức Tổng hỗ trợ gộp cuối cùng tuân thủ mức cam kết đưa ra). Theo quy định của Hiệp định Nông nghiệp, tổng hỗ trợ AMS cho từng sản phẩm cụ thể và tổng hỗ trợ AMS không theo sản phẩm cụ thể không bị tính vào mức **Tổng hỗ trợ gộp (Total AMS)** nếu dưới ngưỡng hỗ trợ cho phép (**de minimis**). Ngưỡng hỗ trợ cho phép đối với nước đang phát triển là 10% giá trị sản lượng của sản phẩm nếu là hỗ trợ cho sản phẩm cụ thể và là 10% giá trị sản xuất nông nghiệp cả nước nếu là hỗ trợ không theo sản phẩm cụ thể; còn ngưỡng cho phép đối với nước phát triển là 5%.

còn qui định về các mô hình cắt giảm thuế quan mạnh mẽ như “cắt giảm thuế quan theo ngành” và “hài hoà hoá thuế quan” theo đó thuế quan của các sản phẩm liên quan đều được cam kết ở mức rất thấp, chủ yếu là bằng 0% (các ngành đã giảm thuế theo mô hình này là sản phẩm công nghệ thông tin, dược phẩm, hoá chất, thiết bị xây dựng, thiết bị y tế, máy móc nông nghiệp, đồ gia dụng, thép). Thực tế trên tạo thành nghĩa vụ của Việt Nam khi gia nhập WTO là giảm và duy trì ổn định thuế suất thuế nhập khẩu. Diện mặt hàng phải giảm thuế, mức độ cắt giảm cũng như thời hạn cắt giảm đã được liệt kê chi tiết trong nghị định thư gia nhập, báo cáo của ban công tác và biểu cam kết gia nhập của chúng ta [53],[62],[80].

### **1.3.2. Thương mại dịch vụ**

Mỗi thành viên phải đệ trình bản kế hoạch “Cam kết cụ thể theo ngành về dịch vụ” tham chiếu theo “Danh mục phân loại dịch vụ của WTO”. Hiện nay, WTO chia các loại dịch vụ thành 11 ngành<sup>7</sup> với 155 phân ngành bao gồm tất cả các loại hình dịch vụ, cụ thể gồm có:

1. Các dịch vụ kinh doanh .
2. Các dịch vụ thông tin liên lạc
3. Các dịch vụ xây dựng và các dịch vụ kỹ thuật đồng bộ có liên quan .
4. Các dịch vụ phân phối .
5. Các dịch vụ giáo dục
6. Dịch vụ môi trường
7. Các dịch vụ tài chính
8. Các dịch vụ y tế và xã hội liên quan.
9. Các dịch vụ du lịch và dịch vụ lữ hành liên quan
10. Dịch vụ văn hóa, giải trí, thể thao
11. Dịch vụ vận tải

Thông qua đàm phán, các quốc gia muốn gia nhập phải đáp ứng được các yêu cầu về số lượng cam kết, mức độ cam kết và thời gian thực hiện các cam kết và mở cửa thị trường (theo điều XVI). Ví dụ như trường hợp của Trung Quốc, họ đã chấp

---

<sup>7</sup> Thực tế WTO chia thành 12 ngành, nhưng ngành 12 là “Những ngành khác” nên tác giả không xét đến

thuận rằng sự tham gia của nước ngoài sẽ được đảm bảo thông qua các thủ tục minh bạch và cấp phép tự động trong nhiều lĩnh vực, bao gồm dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm, các dịch vụ trong ngành luật và chuyên môn khác, viễn thông và du lịch. Đặc biệt trong:

\* Quyền kinh doanh và phân phối: trong vòng hai năm (đến cuối năm 2003) các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được cho phép tham gia buôn bán lẻ tất cả các sản phẩm; trong vòng 3 năm (đến cuối năm 2004) tất cả các công ty có quyền xuất nhập khẩu tất cả hàng hoá trừ những mặt hàng thuộc về độc quyền kinh doanh Nhà nước (dầu, phân bón); trong vòng 5 năm (đến cuối năm 2006) các công ty nước ngoài sẽ được phân phối hầu như tất cả các mặt hàng trong nội địa trên mạng.

\* Ngân hàng - các tổ chức tài chính nước ngoài sẽ được cho phép cung cấp các dịch vụ mà không có sự hạn chế khách hàng về kinh doanh ngoại tệ ngay khi Trung Quốc gia nhập WTO; dịch vụ nội tệ cho các công ty Trung Quốc trong vòng hai năm (đến tháng 12/2003); và các dịch vụ cho tất cả các khách hàng Trung Quốc trong vòng 5 năm (đến tháng 12/2006).

Trên thực tế, những quốc gia gia nhập sau luôn phải chấp nhận mức độ mở cửa nhiều hơn rất nhiều so với các quốc gia đã tham gia WTO trước đó, ví dụ Trung Quốc đã phải cam kết 85/155 phân ngành thuộc 9/11 ngành dịch vụ, hoặc Campuchia 89/155 phân ngành thuộc 11/11 ngành dịch vụ.

GATS có mục tiêu thúc đẩy tăng trưởng kinh tế cho mọi thành viên và hỗ trợ các nước đang phát triển. Để đạt mục tiêu đó, GATS quy định quá trình tự do hoá cần được tiến hành từng bước, có cân nhắc đến mục tiêu chính sách và trình độ phát triển của từng nước thành viên. Theo đó, tự do hoá thương mại dịch vụ được thực hiện thông qua các vòng đàm phán với mục tiêu là phát huy lợi ích của tất cả những nước thành viên tham gia.

GATS áp dụng cho mọi biện pháp có ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ. Tuy nhiên, Hiệp định có qui định loại trừ đối với các dịch vụ công. Lý do của ngoại lệ này là có nhiều nước thành viên muốn tự do sử dụng những chính sách công. Ngoài ra, phần lớn các dịch vụ liên quan đến vận tải hàng không cũng được đưa ra ngoài diện điều chỉnh của Hiệp định.

Để có được tự do hoá và hợp tác kinh tế sâu rộng, GATS còn cho phép ngoại lệ liên quan đến các hiệp định song phương và khu vực, miễn là các hiệp định đó đem lại những bước tự do hoá quan trọng.

a. Những nghĩa vụ chung mà các nước gia nhập phải tuân thủ

Những nghĩa vụ cơ bản bao gồm đối xử tối thiểu quốc (MFN) và yêu cầu về tính minh bạch, tạo cơ sở cho đối xử công bằng và công khai trong thương mại dịch vụ quốc tế. Những nguyên tắc này áp dụng với tất cả các dịch vụ thuộc phạm vi điều chỉnh của hiệp định. Một nguyên tắc khác có liên quan đến đối xử công bằng là đối xử quốc gia (NT) (Điều XVII) không mang tính tự động như trong GATT và áp dụng khi một nước chấp nhận cam kết này. Quy định về minh bạch bao gồm yêu cầu thành lập một điểm hỏi đáp thông tin về các thành viên có thể liên quan khi có nhu cầu tiếp cận thông tin về các ngành dịch vụ ở nước sở tại.

b. Quy định trong nước và công nhận lẫn nhau

GATS bao gồm các qui tắc bảo đảm những ưu đãi của Hiệp định này sẽ không bị hệ thống hành chính trong nước gây ảnh hưởng. Các biện pháp hành chính phải được quản lý một cách khách quan. Những quy định về tiêu chuẩn, giấy phép và yêu cầu bằng cấp không làm suy giảm mức cam kết đã có. Các thành viên phải bảo đảm cơ quan xét xử công bằng để có thể xem xét các quyết định hành chính. Ngoài ra, các thành viên của GATS còn được khuyến khích công nhận hệ thống giáo dục và bằng cấp của các thành viên khác.

c. Quy định về cạnh tranh.

GATS có quy định ngăn ngừa tình trạng độc quyền, gây phương hại đến mức độ tự do hoá trong cam kết hoặc do việc sử dụng vị thế doanh nghiệp độc quyền trên thị trường một cách không phù hợp. Hiệp định cũng khuyến khích các thành viên trao đổi thông tin và kinh nghiệm để giảm thiểu những hành vi có thể bóp méo cạnh tranh.

d. Các ngoại lệ

Các nước có quyền đưa ra ngoại lệ về MFN khi tham gia GATS và trên nguyên tắc được duy trì trong vòng 10 năm. Ngoại lệ MFN đủ điều kiện được áp

dụng nếu 75% số thành viên tán thành. Tương tự như trường hợp GATT, các thành viên có quyền áp dụng ngoại lệ chung và ngoại lệ vì lý do an ninh. Những ngoại lệ này quy định rằng một thành viên có quyền đưa ra những biện pháp với mục đích bảo vệ nền tảng đạo đức hoặc kỷ cương xã hội hoặc bảo vệ đời sống hoặc sức khỏe cho người, vật nuôi và cây trồng.

*e. Đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang phát triển.*

Điều IV của GATS qui định việc tạo thuận lợi cho các nước đang phát triển tham gia và hưởng lợi hơn từ thương mại dịch vụ. Đây là điều khoản quan trọng nhất liên quan đến đối xử đặc biệt và đối xử phân biệt đối với các nước đang phát triển của GATS. Các thành viên phải dành những điều kiện thuận lợi cho các nước đang phát triển tham gia vào thương mại dịch vụ của thế giới. Mục tiêu này được thực hiện thông qua sự trợ giúp dành cho các nước đang phát triển, nâng cao năng lực và khả năng cạnh tranh các ngành dịch vụ trong nước, cải thiện các kênh phân phối tăng cường mở cửa thị trường ở những ngành có lợi ích xuất khẩu đối với các nước này.

Ngoài các nội dung trên, GATS hầu như không đề cập đến đối xử ưu đãi khác dành cho các nước đang phát triển. Năm 2003, bản hướng dẫn về sự đối xử khác biệt và linh hoạt dành cho các nước LDC đã được thông qua trong quá trình đàm phán về dịch vụ. Điều này cho thấy mối quan tâm về quyền lợi của các nước LDC trong vấn đề thương mại dịch vụ đang ngày càng được khẳng định, tạo điều kiện cho LDC có được những cơ hội xuất khẩu tốt hơn, đồng thời giảm bớt đòi hỏi từ các nước khác về tự do hoá các dịch vụ thương mại của mình.

*f. Hỗ trợ kỹ thuật*

Hiệp định cũng quy định rằng đầu mối liên hệ (contact point) cần hỗ trợ cho các nhà cung cấp dịch vụ của các nước đang phát triển bằng việc mở rộng các kênh thông tin về công nghệ trong các ngành dịch vụ hiện có, thủ tục đăng ký và công nhận bằng cấp chuyên môn.

Thực tế, các nước phát triển đã và đang cung cấp cho các nước đang phát triển hỗ trợ kỹ thuật trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. Tuy nhiên, các hỗ trợ loại này thường nằm ngoài khuôn khổ của GATS thông qua kênh hợp tác song phương hoặc

trong khuôn khổ của OECD, UNCTAD và trung tâm Phương Nam <sup>(8)</sup>. Trước đây, các trợ giúp chủ yếu xoay quanh việc hướng dẫn, nắm bắt các nội dung trong hiệp định. Gần đây, xu hướng mới đã chuyển sang phân tích nhu cầu và khả năng tự do hoá của các nước. Bên cạnh đó, ban thư ký WTO có nhiệm vụ hỗ trợ kỹ thuật khi có quyết định của hội đồng thương mại dịch vụ.

### 1.3.3. Sở hữu trí tuệ (SHTT)

Vấn đề quyền SHTT được Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đưa vào vòng đàm phán Uruguay năm 1986. Quyền sở hữu trí tuệ (SHTT) là vấn đề có quan hệ chặt chẽ với thương mại và phát triển kinh tế. WTO đưa ra quy định các quốc gia muốn gia nhập phải là thành viên của Hiệp định TRIPs (Trade-related aspects of intellectual property rights). Hiệp định TRIPs quy định các tiêu chuẩn tối thiểu về bảo hộ quyền SHTT để các quốc gia thực hiện chứ không dừng lại ở việc công nhận lẫn nhau như các hiệp ước về bảo hộ quyền SHTT khác trước đó. Ngoài yêu cầu thực hiện cam kết về không phân biệt đối xử, hiệp định này kết hợp và dẫn chiếu đến các công ước quốc tế hiện hành do *Tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO)* quản lý bao gồm Công ước Bernơ, Công ước Paris về sở hữu công nghiệp, Công ước UPOV; v.v. Hiệp định TRIPs quy định các nghĩa vụ cụ thể liên quan tới tám lĩnh vực sau:

\* **Quyền tác giả và các quyền liên quan**, bao gồm các chương trình máy tính, sưu tập dữ liệu. Thời hạn bảo hộ ít nhất 50 năm.

\* **Nhãn hiệu** dùng cho hàng hoá và dịch vụ. Thời hạn bảo hộ ít nhất 7 năm với số lần gia hạn không hạn chế.

\* **Chỉ dẫn địa lý**, bảo hộ chống lại việc sử dụng sai trái, bảo hộ tăng cường đối với rượu vang và rượu mạnh. Thời hạn bảo hộ được kéo dài tới chừng nào các chỉ dẫn địa lý được bảo hộ trong lãnh thổ của nước thành viên.

\* **Kiểu dáng công nghiệp**: Thời hạn bảo hộ ít nhất là 10 năm

\* **Bảo hộ giống cây trồng**: Thời hạn bảo hộ ít nhất là 20 năm

---

<sup>8</sup> Trung tâm Phương Nam là một tổ chức bao gồm 46 nước đang phát triển hoạt động để tăng cường hợp tác giữa các nước đang phát triển. Trụ sở chính tại Geneva. Xem chi tiết tại [www.southcentre.org](http://www.southcentre.org)

\* **Sáng chế** về các sản phẩm và quy trình trong tất cả các lĩnh vực công nghệ.  
Thời hạn bảo hộ ít nhất là 20 năm

\* **Thiết kế bố trí mạch tích hợp.** Thời hạn bảo hộ ít nhất là 10 năm

\* **Thông tin bí mật.** Không có thời hạn.

Các nước thành viên phải cam kết tôn trọng và bảo đảm theo dõi các tiêu chuẩn này. Phần III của Hiệp định về thực thi quyền sở hữu trí tuệ đưa ra các quy định nhằm bảo đảm việc thực thi có hiệu quả, đặc biệt là các thủ tục và biện pháp chế tài phải có hiệu lực thi hành nếu xảy ra hành vi xâm phạm. Theo yêu cầu của WTO, các chế tài phải đủ để, ít nhất là, ngăn chặn việc cố ý làm giả nhãn hiệu và sao chép bất hợp pháp quyền tác giả với quy mô thương mại. Phải có khả năng phá huỷ các sản phẩm xâm phạm hoặc ngăn chặn các sản phẩm đó tiếp cận thị trường. Các biện pháp kiểm soát biên giới phải được áp dụng để ngăn chặn việc phổ biến các sản phẩm phi pháp.

Việt Nam chúng ta nhận thức rằng, việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và bảo đảm thực hiện các quyền đó ngày càng có vị trí quan trọng trong thương mại quốc tế cũng như trong nước. Làm tốt việc này là tạo ra một môi trường thuận lợi cho sự sáng tạo, bảo đảm động lực thúc đẩy sản xuất, kinh doanh và thương mại... Do vậy, Nhà nước đã quan tâm và đầu tư nỗ lực nhằm cải thiện việc thực hiện bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ ở Việt Nam phù hợp với các cam kết khi gia nhập WTO. Vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ ở nước ta cho đến nay đã được cải thiện rất nhiều. Những vấn đề chủ yếu đã được giải quyết triệt để là:

- Chúng ta đã tham gia các công ước quốc tế về SHTT: công ước Gionevơ về bảo hộ người sản xuất bản ghi âm chống sao chép, công ước Bécơ về bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật, công ước Brúcxen về bảo hộ tín hiệu vệ tinh mang chương trình được mã hóa, công ước UPOV về bảo hộ giống thực vật mới.

- Việt Nam đã hoàn thành chương trình xây dựng và hoàn thiện khung pháp luật tương hợp với Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Khung pháp lý cơ bản của Việt Nam trong bảo hộ quyền SHTT bao gồm: Luật dân sự ngày 14/6/2005 (Phần 6); nghị định 63/CP ngày 24/10/1996 qui định chi tiết về sở hữu công nghiệp; nghị định

76/CP ngày 29/11/1996 của chính phủ về hướng dẫn thực hiện điều khoản bản quyền trong luật dân sự; thông tư số 3055/TT-SHCN ngày 31/12/1996 của bộ KHCN và môi trường (Quyền tác giả và quyền liên quan, nhãn hiệu hàng hóa, kiểu dáng công nghiệp, sáng chế và giải pháp hữu ích). Nghị định số 31/CP về phát minh sáng chế, thông tư liên bộ số 01/NN-KCM và nghị định số 07/ND-CP về quản lý giống cây trồng (bảo hộ giống cây trồng). Nghị định 42/2003/NĐ-CP của Chính phủ (về bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp đối với thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn IC). Nghị định số 54/2000/ND-CP ngày 3/10/2000 của chính phủ (bảo hộ bí mật kinh doanh)

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống các tiêu chuẩn bảo hộ và các thủ tục bảo đảm thực thi quyền sở hữu trí tuệ một cách kịp thời, hiệu quả, công bằng và ít phiền hà. Trong năm 2005, quốc hội Việt Nam đã thông qua luật về sở hữu trí tuệ ngày 29/11/2005. Tiếp theo là ban hành một loạt các nghị định số 100; 103; 104; 105; 106/2006/NĐ-CP ngày 22/09/2006 qui định chi tiết và hướng dẫn thi hành luật SHTT và bảo hộ giống cây trồng. Cùng với cam kết sẽ tuân thủ đầy đủ hiệp định TRIP mà không yêu cầu một giai đoạn chuyển tiếp nào ngay khi gia nhập đã thể hiện rõ ràng quyết tâm và ý chí của Đảng và chính phủ trong lĩnh vực này, do vậy tác giả sẽ chỉ đi sâu vào nghiên cứu chính sách thương mại hàng hóa và dịch vụ trong những phần sau.

## **1.4. KINH NGHIỆM THAM GIA WTO CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA**

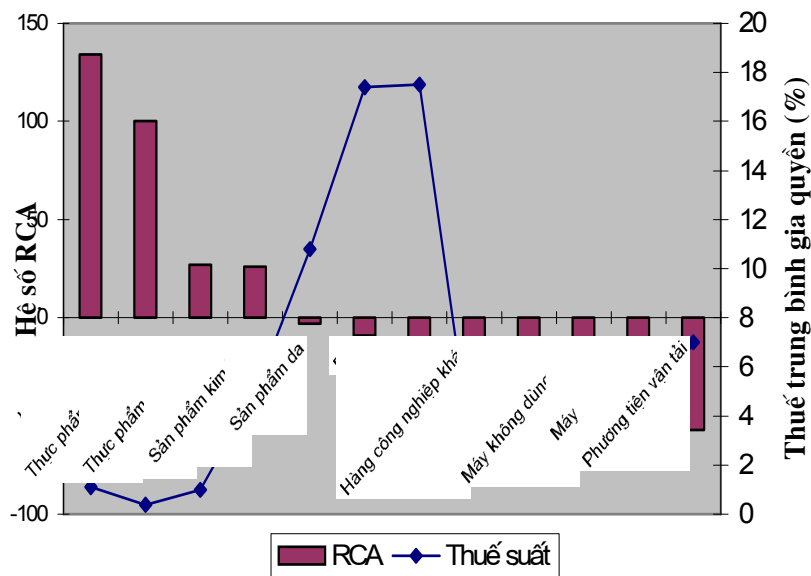
### **1.4.1. Kinh nghiệm của Australia**

Là thành viên của WTO từ 1/1/1995, Australia là một quốc gia phát triển đi lên từ một nền kinh tế lệ thuộc mạnh vào nông nghiệp và khoáng sản. Chính sách thương mại đã góp phần không nhỏ đến thành công của nhiều ngành công nghiệp của Australia. Tuy có những sai lầm khi quyết định bảo hộ để phát triển một số ngành công nghiệp, nhưng Australia đã kịp thời thực thi những điều chỉnh linh hoạt và hợp lý. Kinh nghiệm của Australia trong tham gia WTO có nhiều điểm rất đáng ghi nhận. Tác giả lựa chọn Australia như là một quốc gia đứng đầu nhóm CAIRNS, nhóm các quốc gia xuất khẩu nông nghiệp và ủng hộ mạnh mẽ tự do hóa thương mại hàng nông sản, có nhiều nét tương đồng với Việt Nam trong lĩnh vực này.



### Bảo hộ có điều kiện với mục tiêu thúc đẩy xuất khẩu

Australia ủng hộ khá triệt để quan điểm thương mại tự do hóa thương mại. Vấn đề bảo hộ của Australia được xem xét, lựa chọn rất kỹ lưỡng trong một kế hoạch tổng thể, bảo đảm tính tích cực của biện pháp bảo hộ nhằm thực hiện tái cơ cấu sản xuất kinh doanh. Xuất khẩu được xác định là mục tiêu và là động lực để phát triển ngành kinh tế được hưởng sự bảo hộ. Khi ngành kinh tế khẳng định được ưu thế cạnh tranh quốc tế thì cũng là lúc các hàng rào bảo hộ sẽ từng bước được giảm thiểu. Nhà nước sẽ hỗ trợ và tạo điều kiện đẩy mạnh thị trường xuất khẩu cho sản phẩm được bảo hộ như một động lực để thúc đẩy ngành công nghiệp vươn lên.



**Biểu đồ 1.1: Mối quan hệ giữa lợi thế so sánh và thuế suất <sup>(9)</sup>**

*Nguồn: Báo cáo về hệ thống thuế quan Australia năm 2001*

*(Bộ thương mại và Ngoại giao Australia)*

Đây là một quá trình có dự tính và kế hoạch cụ thể, gắn chặt bảo hộ với định hướng xuất khẩu. Ví dụ điển hình về thành công lớn nhất của Australia cho đến nay là phát triển các ngành sản xuất sữa, thực phẩm chế biến, thịt lợn theo định hướng

<sup>9</sup> Chỉ số RCA này được tính theo công thức của CEPII Viện nghiên cứu phát triển và thông tin quốc tế tại Paris đưa ra năm 1987 dựa trên sự đóng góp tương đối của ngành vào cán cân thương mại.  $RCA = (X_i - N_i) / (X_i + N_i) * 100\%$  trong đó  $X_i$  và  $N_i$  tương ứng là kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu trong một ngành kinh tế. Công thức này thể hiện đầy đủ hơn so với công thức “lợi thế so sánh hiện hữu” của Balassa đưa ra năm 1965 và là cơ sở để phát triển nhiều loại chỉ số RCA khác nhau. Những nhóm hàng có RCA lớn hơn 0 tức là có lợi thế so sánh và ngược lại.

đó. Theo kế hoạch "Kerin" (1986-1992), các sản phẩm sữa được bảo hộ cao (bằng cả thuế quan và phi thuế) đã phát triển thị trường xuất khẩu với tốc độ tăng trưởng hàng năm là 13,5% trong các năm từ 1993 đến 1999. Nghiên cứu chính sách của Australia hiện nay, ta cũng nhận thấy cách thức tiếp cận theo hướng: "Bảo hộ chọn lọc để phát triển xuất khẩu" (Xem biểu đồ 1.1). Các sản phẩm nông nghiệp bao gồm thực phẩm tươi sống và chế biến là những sản phẩm mà lợi thế so sánh của đất nước đã được khẳng định. Hàng năm, kim ngạch xuất khẩu của nước này khoảng 10 tỷ USD, chiếm 30,8% tổng kim ngạch xuất khẩu, Australia hầu như không duy trì bảo hộ với mức thuế trung bình gia quyền tương ứng chỉ có 1% và 0,4%. Tương tự, ngành khai khoáng và các nhiên liệu hóa thạch cũng khẳng định lợi thế so sánh rõ nét và không có sự bảo hộ đáng kể. Kim ngạch xuất khẩu của các sản phẩm này khoảng 8 tỷ USD chiếm 25% tổng kim ngạch xuất khẩu của nước này. Hiện tại, việc bảo hộ chỉ thực hiện đối với một số sản phẩm nông nghiệp gồm pho mát, nấm, rau spinach, dầu thực vật và một số thực phẩm chế biến như mứt, thịt hun khói. Chính phủ Australia đã khẳng định sẽ phát triển các sản phẩm được bảo hộ trong tương lai theo hướng nâng cao chất lượng, chủng loại đáp ứng cho thị trường xuất khẩu và tiêu dùng nội địa.

Đối với các mặt hàng không có lợi thế so sánh như máy móc không dùng điện, có dùng điện, hóa chất và các hàng công nghiệp khác, mức bảo hộ cũng tương đối thấp. Thuế bình quân gia quyền từ 2-7%. Tuy vậy, điều đó không có nghĩa là ngành công nghiệp của Australia không thể phát triển. Để đi đến một chính sách tự do hóa như vậy, Australia đã xem xét một cách kỹ lưỡng tương tác của các ngành công nghiệp được bảo hộ đối với nền kinh tế với tư cách là động lực để phát triển các ngành kinh tế khác. Đặc điểm của ngành công nghiệp là sự phụ thuộc hết sức chặt chẽ với nhau nên việc phát triển tự do hóa sẽ tạo ra sự chuyên dịch cơ cấu kinh doanh tích cực. Trên thực tế, các sản phẩm công nghiệp của Australia đang ngày càng mở rộng khả năng xuất khẩu. Từ năm 1984 đến 2000, tỷ trọng xuất khẩu của sản phẩm công nghiệp tăng từ 11% lên 23%. [58],[62],[67],[79],[81].

Các mặt hàng lợi thế so sánh không rõ rệt như sản phẩm dệt, may mặc, sản phẩm da, sản phẩm kim loại là những ngành được bảo hộ với mức cao nhất. Mức thuế suất trung bình gia quyền là từ 7-17,4%, gấp 4 lần so với mức thuế trung bình (4,5%). Đây là những sản phẩm mà Australia vừa có xuất khẩu và nhập khẩu và lợi thế so sánh chưa được khẳng định. Nhìn trên biểu đồ 1.1 đã cho thấy đây là mặt hàng mà Australia tập trung phát triển bằng các biện pháp bảo hộ. Hàng dệt may không chỉ được hưởng thuế suất cao mà chính sách của Chính phủ Australia là tăng cường mức chế tác trong ngành, đồng thời phát huy khả năng cung cấp nguyên liệu và bán thành phẩm cho các doanh nghiệp gia công ở nước ngoài. Đây là một sự chuyển biến linh hoạt khi trong lĩnh vực dệt may, thay vì bảo hộ đối với sản phẩm đầu ra, Australia chỉ chú trọng vào một công đoạn hẹp của qui trình sản xuất để làm động lực phát triển ngành. Nhờ đó mà chính sách thương mại đạt được hiệu quả hơn. Riêng đối với lĩnh vực sản xuất ô tô, mặc dù không có lợi thế so sánh nhưng Australia vẫn duy trì mức bảo hộ cao (7%) và với mức bảo hộ hiệu quả là 39%. Hàng năm Australia xuất khẩu khoảng 2,2 tỷ A\$ (năm 1998) tức là khoảng 30% giá trị sản lượng. Điều này chứng tỏ Australia vẫn có năng lực để phát triển ngành này. Cũng như hàng may mặc, thay vì bảo hộ toàn bộ ngành ô tô, Australia đang có xu hướng tập trung bảo hộ và chuyên môn hóa sản xuất một số bộ phận quan trọng của ngành ô tô như động cơ, thiết bị điện cho ô tô. Đây là những sản phẩm đòi hỏi công nghệ khá cao, vốn lớn mà không phải nước đang phát triển nào có thể thực hiện dễ dàng. Tóm lại, chính sách bảo hộ của Australia tỏ ra khá linh hoạt, tập trung và hướng vào việc phát triển những ngành hàng có khả năng khai thác lợi thế so sánh để phát triển thị trường xuất khẩu.

#### Thực thi biện pháp tự do hóa một cách đơn phương, chủ động

Mức thuế cam kết của Australia cao hơn so với thực tế áp dụng. Nếu như mức thuế cam kết trung bình đơn giản của Australia trên tất cả các dòng thuế trong khuôn khổ của GATT/WTO là 10,4% thì mức thuế áp dụng trung bình đơn giản đối với mức thuế thực tế áp dụng chỉ là 5,6%. Những dòng thuế có mức chênh lệch lớn là các mặt hàng nông sản chế biến, hàng dệt may, sản phẩm công nghiệp cơ bản và các sản phẩm như thuốc, phân bón, hóa chất và một số nguyên liệu chế biến. Đây là

những lĩnh vực mà Australia có thể phát huy được lợi thế so sánh hoặc ngay cả khi không có lợi thế so sánh thì việc cam kết như vậy sẽ trở thành đối trọng đàm phán, gây sức ép cho các đối tác nhằm duy trì bảo hộ trong lĩnh vực nhất định. Australia "dự trữ" một khoảng cách cần thiết giữa mức thuế cam kết và mức thuế áp dụng đối với hàng nông sản và không cam kết đối với 213 dòng thuế chưa ràng buộc bao gồm một số sản phẩm thủy tinh, gốm, da cũng như máy móc, thiết bị vận tải, đồ điện, đồ nghề ảnh. Trong những trường hợp cần thiết, Australia sẽ tăng thuế để bảo hộ sản xuất trong nước.

Trên cơ sở một môi trường thương mại tự do, Australia chủ động Đa phương hóa" quan điểm tự do của mình trong các khuôn khổ liên kết khu vực nhằm bảo đảm một cách vững chắc thị trường rộng lớn, góp phần thực hiện mục tiêu của chính sách thương mại của quốc gia. Australia, một mặt phát triển đối thoại với các nước ASEAN để thiết lập khu vực mậu dịch tự do AFTA-CER, mặt khác, lại chủ động liên kết thương mại tự do song phương với Singapore và Thái Lan<sup>(10)</sup>. Australia dự tính trong vòng 20 năm, Hiệp định thương mại với Thái Lan sẽ góp phần tăng trưởng GDP cho Australia là 6,6 tỷ USD và Thái Lan là 25,2 tỷ USD. Australia có thể mở rộng cơ hội xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp, sữa, hàng hóa y tế, sản phẩm nhôm, ô tô và thiết bị ô tô.

#### Vận dụng các biện pháp bảo hộ phù hợp qui định của WTO

Australia đang sử dụng nhiều biện pháp bảo hộ tinh vi bằng cách viện dẫn các điều khoản tương đối còn gây tranh cãi trong WTO để trở thành vũ khí bảo hộ sắc bén. Australia duy trì các yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật rất khắt khe như các quy định về kiểu dáng đối với ô tô, một số bộ phận của ô tô, thiết bị điện tử, thiết bị y tế và viễn thông, thiết bị và phụ tùng máy móc. Australia áp dụng giấy phép nhập khẩu đối với hơn 150 loại nông sản (động vật, thực vật hoặc các sản phẩm liên quan) nhằm mục đích ngăn chặn sự xâm nhập và lan truyền dịch bệnh.

---

<sup>10</sup> Ngày 15/11/2000, Thủ tướng John Howard and Thủ tướng Singapo Goh Chok Tong nhất trí đàm phán Hiệp định tự do hoá thương mại khu vực. Ngày 30/5/2002, Thủ tướng Australia Howard và Thủ tướng Thái Lan Thaksin đã nhất trí bắt đầu đàm phán về Hiệp định thương mại gần gũi Australia - Thái Lan. Đến tháng 7/2002, 8 Vòng đàm phán đã được thực hiện. Các cuộc đàm phán đã kết thúc vào cuối năm 2002.

Các quy định tiêu chuẩn của Australia tỏ ra "thái quá", gây khó khăn cho các nước xuất khẩu. Australia viện dẫn lý do bảo vệ sức khỏe để đặt ra những tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm. Sự vận dụng của Australia chặt chẽ đến mức khó có thể coi quy định vệ sinh dịch tễ chỉ đơn thuần là quy định kỹ thuật. Nó làm phát sinh chi phí tài chính đáng kể đối với các giao dịch thương mại như việc kiểm tra và xét nghiệm hàng hóa và làm tăng thời gian thông quan của hàng hóa do yêu cầu kiểm định. Ví dụ như đối với thịt gà nấu chín, thịt gà chế biến phải được nấu ở nhiệt độ rất cao và trong một khoảng thời gian dài hơn bình thường (theo quy định ban hành từ 10/8/1998: thịt gà phải được nấu ở nhiệt độ từ 74°C đến 80°C, từ 125 đến 165 phút). Việc bảo hộ thông qua biện pháp kỹ thuật cũng là một kinh nghiệm tốt, bảo đảm sự linh hoạt trong chính sách thương mại của một quốc gia.

Một trong những công cụ quan trọng của hệ thống bảo hộ của Australia là áp dụng hệ thống pháp luật về chống phá giá và các biện pháp đối kháng có hiệu lực từ 24/7/1998. Theo hệ thống này, cơ quan hải quan là đơn vị duy nhất thực hiện điều tra về phá giá và các biện pháp đối kháng. Các biện pháp chống phá giá và đối kháng được thực hiện ngay khi phát hiện dấu hiệu vi phạm và sẽ được xem xét lại trước ngày hết hạn nếu có đơn yêu cầu tiếp tục áp dụng biện pháp này. Theo báo cáo hàng tháng của hải quan Australia, tới 31/10/2005 có trên 143 vụ việc liên quan tới 38 mặt hàng từ các nước EU bị Australia áp dụng các công cụ bảo vệ thương mại, tiêu biểu là trường hợp rượu của Pháp, giấy của Đức, đào đóng hộp của Hy Lạp, v.v.

#### Tự do hóa thương mại dịch vụ

Bên cạnh thương mại hàng hóa, tự do hóa thương mại dịch vụ là yêu cầu khách quan, bảo đảm tính toàn vẹn của chính sách thương mại. Là một nước phát triển, Australia có lợi thế cạnh tranh trong nhiều ngành dịch vụ như dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm, tư vấn pháp lý, kỹ thuật, du lịch và giáo dục. Hàng năm, không chỉ góp phần phát triển hoạt động kinh doanh trong nước, kim ngạch về dịch vụ của Australia chiếm khoảng 23% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ và đạt mức tăng trưởng về xuất khẩu trung bình là 11% từ năm 1994 đến nay. Australia có

khả năng lớn về xuất khẩu dịch vụ. Ví dụ, hàng năm Australia xuất khẩu 29 triệu USD dịch vụ giáo dục, 40 triệu USD dịch vụ tài chính, 37 triệu USD dịch vụ bảo hiểm. Australia đã duy trì một hệ thống chính sách thương mại dịch vụ khá thông thoáng và hầu như không có những hạn chế đáng kể nào trong các ngành dịch vụ.

Australia đã cam kết 90 phân ngành dịch vụ. Việc Australia mở rộng tự do hóa dịch vụ hoàn toàn phù hợp với lợi thế so sánh của Australia, không những thu hút vốn đầu tư vào Australia mà còn làm tăng sự tập trung vốn, công nghệ đối với các ngành dịch vụ, biến Australia trở thành trung tâm về dịch vụ tài chính, đào tạo và du lịch trong khu vực và của thế giới. [50],[62],[63],[64].

#### **1.4.2. Kinh nghiệm của Trung Quốc**

Là một nước đang phát triển, đang trong giai đoạn chuyển đổi nền kinh tế, những đặc điểm kinh tế, chính trị và địa lý của Trung Quốc có nhiều điểm tương đồng với Việt Nam. Do đó, kinh nghiệm tham gia WTO của Trung Quốc là những kinh nghiệm quý báu đáng để tham khảo [16],[34],[54],[65],[72].

##### Quan điểm phát triển thương mại trong xu thế hội nhập KTQT

Từ năm 1986, Trung Quốc đã xác định việc gia nhập GATT là một mục tiêu hàng đầu nhằm hội nhập với nền kinh tế sau gần nửa thập kỷ tự cô lập. Mục tiêu đó đã thay đổi mạnh mẽ và sâu sắc chính sách ngoại thương từ đầu thập kỷ 90. Trung Quốc thực sự chuyển sang một nền kinh tế hướng ngoại. Có thể nhận thấy một số khía cạnh quan trọng về thành tựu thương mại của Trung Quốc. Cụ thể, chính sách thương mại tập trung thúc đẩy cơ cấu công nghiệp. Tỷ trọng công nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu là từ 49% năm 1980 lên tới 87% năm 2000. Về giá trị tuyệt đối, xuất khẩu của Trung Quốc năm 1978 là 9,75 tỷ USD thì đến năm 1993 đã tăng gấp 10 lần là 91,74 tỷ USD. Năm 1996, Trung Quốc xuất khẩu 151 tỷ USD và đến năm 2001, Trung Quốc đã xuất 260 tỷ USD, chiếm khoảng 4% thị phần xuất khẩu của thế giới (Dự kiến đến năm 2005, con số này sẽ là 6,8%). Tốc độ tăng xuất khẩu của Trung Quốc tương đối ổn định ở mức khoảng 13-15%/năm và cao hơn mức tăng nhập khẩu. Từ năm 1986 đến nay, hầu như năm nào Trung Quốc cũng xuất siêu về thương mại hàng hóa (trừ năm 1993, Trung Quốc nhập siêu 12 tỷ USD). Mức xuất siêu cũng liên tục được tăng lên từ 8,75 tỷ năm 1990 lên 12 tỷ năm 1996

và khoảng gần 30 tỷ năm 2001. Chính sách thương mại tự do của Trung Quốc trong hơn một thập kỷ qua đã đóng góp phần quan trọng vào sự nghiệp phát triển trung của nền kinh tế.

#### Thực hiện tự do hóa thương mại đơn phương và chủ động

Trước những năm 90, Trung Quốc là một nền kinh tế đóng cửa. Từ đầu thập kỷ 90, Trung Quốc khẳng định mục tiêu tái gia nhập GATT/WTO và bằng chính nỗ lực của mình, nước này dần nới lỏng các hạn chế thương mại. Cơ chế quản lý ngoại thương cũng được từng bước sửa đổi thông thoáng hơn. Mọi thành phần kinh tế đều được khuyến khích tham gia hoạt động thương mại, hệ thống quản lý “thương quyền” được bãi bỏ và thay vào đó là các tiêu chuẩn cụ thể để tham gia hoạt động thương mại. Các ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước trong thương mại hầu như không còn tồn tại từ năm 1995 (Nếu có thì cũng gắn liền với việc chuyển đổi cơ cấu kinh doanh, sở hữu). Hệ thống cấp phép, quản lý thu thuế được củng cố để phát huy hiệu quả. Năm 1995, Trung Quốc chủ động "thuế hóa" hạn ngạch của 171 nhóm hàng (chủ yếu là máy móc, thiết bị) và tiếp tục loại bỏ hạn ngạch cho 170 mặt hàng khác vào năm 1996. Việc giảm hạn chế phi quan thuế còn được tiếp tục cho đến trước khi Trung Quốc chính thức gia nhập WTO vào tháng 12/2001. Có đến 9/10 loại hạn ngạch và giấy phép của Trung Quốc được loại bỏ trước thời điểm Trung Quốc gia nhập WTO. Hiện nay, Trung Quốc chỉ còn bảo lưu sử dụng hạn ngạch đến năm 2005 đối với 26 nhóm mặt hàng với 377 dòng thuế và giấy phép nhập khẩu với 47 dòng thuế bao gồm một số mặt hàng nông sản, hàng tiêu dùng, ô tô và một số máy móc cơ khí.

Về thuế quan, kể từ năm 1990, Trung Quốc đơn phương cắt giảm thuế quan nhập khẩu với 225 dòng thuế và bãi bỏ tất cả các loại phí nhập khẩu không phù hợp với qui định của WTO. Tháng 12/1992, Trung Quốc tiếp tục cắt giảm 3771 dòng thuế. Tháng 12/1993, Trung Quốc lại lần nữa giảm thuế suất đối với 2898 dòng thuế. Do đó, trước năm 1992, mức thuế quan trung bình là 47,2%. Kể từ 1/1/1992, mức thuế bình quân xuống chỉ còn 39,9%. Mức thuế này giảm xuống 36,4% năm 1993, 35,9% năm 1994, 35,3% năm 1995. Năm 1996, với sự thay đổi cơ bản về chuẩn hóa thuế quan và áp mã phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế, mức thuế

suất trung bình chỉ còn 23% và tiếp tục giảm xuống còn 17% vào năm 1997 và giữ nguyên đến năm 2000. Năm 2001, thuế suất trung bình chỉ còn 15,3% và năm 2002 chỉ còn 12%. Cho đến thời điểm gia nhập WTO, Trung Quốc đã cắt giảm 3/4 mức thuế suất các loại<sup>11</sup>). Điều đó cho thấy, Trung Quốc đã chủ động chuẩn bị rất kỹ lưỡng và bài bản cho quá trình hội nhập KTQT của mình.

Trên cơ sở tự do hóa đa phương (WTO), lần đầu tiên, Trung Quốc phát triển liên kết khu vực với ASEAN trong khuôn khổ ACFTA bất chấp việc nước này đang nhập siêu từ ASEAN tới hơn 8 tỷ USD mỗi năm. Thoạt nhìn thì điều này có vẻ như một nghịch lý nhưng về lâu về dài, ACFTA lại là cơ chế cho phép Trung Quốc ràng buộc các nước ASEAN cam kết đẩy nhanh việc giảm thiểu bảo hộ theo một lộ trình chặt chẽ mà hiện ASEAN còn đang duy trì với Trung Quốc. Trong khi đó, đối với Trung Quốc, cam kết tự do hóa trong khuôn khổ ACFTA chỉ là việc đẩy nhanh “chút ít” các cam kết tự do hóa của mình trong khuôn khổ WTO (mức cam kết của Trung Quốc cao hơn ASEAN trong khuôn khổ WTO).

Sự tương đồng về cơ cấu xuất nhập khẩu của hai bên sẽ tránh nguy cơ nhập siêu quá mức của Trung Quốc và thúc đẩy sự chuyên môn hóa cấp khu vực ASEAN - Trung Quốc. Các sản phẩm thương mại phục vụ cho sản xuất hoặc nằm trong một công đoạn của hệ thống chuyên môn hóa cấp khu vực với vai trò của các công ty xuyên quốc gia trong lĩnh vực điện tử, dệt may, hóa chất, dầu khí, giày dép. Theo ước tính, ASEAN sẽ tiếp tục xuất siêu (nhưng tỷ trọng tương đối lại giảm) khi ACFTA hoàn thành (năm 2010) do xuất khẩu của ASEAN tăng 48% (thêm 13 tỷ) và Trung Quốc là 55,1% (10,6 tỷ). Về mặt tổng thể, nhờ sự cơ cấu lại hoạt động sản xuất kinh doanh trong khu vực, Trung Quốc sẽ xuất siêu với thế giới là 6,8 tỷ và ASEAN là 5,6 tỷ USD. Vì những lợi ích tổng thể đó, trong quá trình đàm phán, Trung Quốc tỏ ra rất hào hứng đẩy nhanh tiến độ hoàn thành ACFTA (thời gian thực tế hoàn thành ACFTA trùng với AFTA là 2010) và phát triển cơ cấu tự do hóa

---

<sup>11</sup> Đánh giá về việc cắt giảm thuế, Thủ tướng Chu Dung Cơ trong bài phát biểu trên Tân hoa xã ngày 12/1999 đã nêu rõ “việc cắt giảm thuế hoàn toàn tự bản thân yêu cầu của nền kinh tế. Mặt khác, ông nhấn mạnh mức thuế suất trung bình 17% năm 1999 vẫn còn quá cao so với 10 % của các nước đang phát triển khác và mức 6% của các thành viên WTO”; Mức thuế suất trung bình của Trung Quốc năm 2006 là 9,8%.



khu vực với phía Nam như là một chiến lược phát triển lâu dài hơn là những thiệt hại trước mắt.

#### Đổi mới đồng bộ các chính sách vĩ mô khác

Cũng như các nền kinh tế đang chuyển đổi khác, hệ thống pháp lý là một hạn chế căn bản của Trung Quốc. Để bảo đảm một môi trường thương mại tích cực, Trung Quốc đã thực hiện điều chỉnh cơ bản hệ thống pháp luật liên quan đến thương mại. Văn bản quan trọng nhất có thể kể đến Luật Ngoại thương ban hành vào tháng 7/1994 thay thế cho 1183 văn bản qui phạm pháp luật, trong đó có 744 văn bản do Chính quyền Trung ương ban hành và 439 văn bản do chính quyền địa phương ban hành, góp phần làm minh bạch hóa chính sách thương mại của Trung Quốc. Ngày 2/9/1993, Luật chống cạnh tranh không lành mạnh cũng đã được ban hành nhằm chống lại các hành vi lạm dụng độc quyền, đặc quyền, cạnh tranh bất hợp pháp và khuyến khích dòng lưu chuyển hàng hóa. Luật chống cạnh tranh không lành mạnh trở thành liều thuốc đáng quan trọng để xử lý các doanh nghiệp độc quyền của nhà nước, góp phần thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này.

Trung Quốc xây dựng nhiều văn bản pháp lý cả về hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ dựa trên chuẩn mực của WTO ví dụ như: chính sách quản lý hạn ngạch, cấp phép, điều lệ chống phá giá, áp dụng thuế đối kháng, các qui định cấp phép trong lĩnh vực dịch vụ như bảo hiểm, viễn thông, vấn đề thực thi tác quyền đều được ra đời từ năm 1999 đến 2001 tức là ngay trước khi Trung Quốc gia nhập WTO. Điển hình là Luật về chống phá giá và trợ cấp ban hành tháng 3/1997 đã ngay lập tức phát huy rất tốt. Đến năm 2001, Trung Quốc đã tiến hành điều tra 12 trường hợp như giấy in báo của Hoa Kỳ, Hàn quốc (1997), thép tròn không gỉ của Nhật bản và Hàn quốc (6/1999), Polyetylen của Nhật Bản, Thái Lan. Trong đó, một số trường hợp phát hiện có hành vi phá giá và bị áp dụng thuế chống phá giá.

Không dừng lại trong các cải cách chính sách thương mại, Trung Quốc tiến hành đồng loạt đổi mới liên quan chính sách tỷ giá hối đoái, hệ thống pháp lý và môi trường đầu tư tích cực, đổi mới thể chế thị trường. Cải cách hệ thống doanh nghiệp nhà nước là mục tiêu hàng đầu trong chiến lược cải cách nền kinh tế trong giai đoạn hiện nay. Tỷ trọng doanh nghiệp nhà nước trong GDP giảm tỷ trọng từ

76% năm 1980 xuống 28% năm 1999 và tiếp tục giảm trong những năm tiếp theo xuống từ 20-25%. Trung Quốc đẩy nhanh tiến trình xử lý nợ đọng, chuyển đổi công nợ, giảm nghĩa vụ công cộng và mở rộng cổ phần hóa, huy động vốn trên thị trường chứng khoán thu hút đầu tư quá trọng cho các doanh nghiệp nhà nước. Đến năm 2000, lần đầu tiên sau 20 năm trượt dài, doanh nghiệp nhà nước của Trung Quốc đã có lợi nhuận và nắm những ngành then chốt nhất của nền kinh tế. Đây là một trong những thành công quan trọng nhất của Trung Quốc trong chặng đường đổi mới.

Để đẩy nhanh việc khai thác lợi thế so sánh của nền kinh tế, Trung Quốc đặc biệt chú trọng xây dựng chính sách thu hút đầu tư nước ngoài thông thoáng. Các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư được tiếp cận rộng rãi trong hầu hết mọi lĩnh vực nhằm phát huy nguồn lợi sẵn có của đất nước kể cả những lĩnh vực nhạy cảm nhất như bất động sản, tài chính, bảo hiểm, viễn thông, hàng không dân dụng, đường sắt, lập chi nhánh luật và kế toán. Hơn thế nữa, nhà đầu tư nước ngoài còn nhận được sự bảo đảm một cách chắc chắn về thủ tục pháp lý từ các cấp chính quyền từ Trung ương đến địa phương. Năm 1995, Chính phủ Trung Quốc cho xuất bản Danh mục kêu gọi đầu tư cho các nhà đầu tư nước ngoài nhằm khuyến khích các nhà đầu tư đầu tư vào lĩnh vực hạ tầng cơ sở. Rất nhiều công ty xuyên quốc gia, đã có mặt tại Trung Quốc. 400 trên tổng số 500 công ty xuyên quốc gia lớn nhất thế giới đã có mặt tại Trung Quốc. Chỉ tính đến cuối năm 1996, 9 trên 10 công ty xuyên quốc gia của Đức, 19 trên 20 công ty của Nhật bản, 16 trên 20 công ty của Hoa Kỳ đã đầu tư tại Trung Quốc với doanh số và mức vốn đầu tư ngày càng tăng. Điển hình như 19 công ty nhật bản có đến 213 nhà máy tại Trung Quốc. Công ty Siemen lúc đầu chỉ xây dựng 2 nhà máy mà đến năm 1996 đã có 50 nhà máy. Công ty Toshiba là 43 nhà máy, Samsung là 18 nhà máy. Sáu công ty xuyên quốc gia lớn ở Trung Quốc đã đầu tư tới 770 nhà máy. Bình quân, mỗi dự án đầu tư trị giá đến 10 triệu USD. Trung Quốc thực sự đã trở thành bàn đạp của những công ty xuyên quốc gia này đối với thị trường khu vực và thế giới. Những kết quả xuất khẩu các sản phẩm như ô tô, điện tử, thiết bị viễn thông của Trung Quốc trong những năm qua có sự đóng góp quan trọng của chiến lược kinh tế đó. Như vậy, tự do hóa thương mại của Trung Quốc là một quá trình được thực thi theo một chủ trương nhất quán và toàn diện của nhà nước [72],[81].

Bảo hộ gắn với mục tiêu xuất khẩu, phát huy lợi thế cạnh tranh

Thương mại của Trung Quốc trong các năm 90 đã khai thác một cách hiệu quả các ngành kinh tế thu hút nhiều lao động, khai thác tốt lợi thế so sánh của đất nước. Tỷ lệ tăng trưởng các mặt hàng sử dụng nhiều lao động của Trung Quốc từ năm 1978 đến nay luôn đạt mức xấp xỉ 20%. Mức cao nhất so với các nước đang phát triển khác trong khu vực Đông Á, kể cả các nước ASEAN như Thái Lan, Malaysia, Philipin. Những mặt hàng xuất khẩu quan trọng nhất của Trung Quốc gồm hàng may mặc, vải sợi, giày dép, đồ chơi đều dựa trên lợi thế về nguồn lao động rẻ và dồi dào. Đây là mặt hàng mà hiện tại Trung Quốc là nhà xuất khẩu lớn nhất thế giới và sẽ tiếp tục là nhà cung cấp chủ yếu đối với các sản phẩm này trong thời gian dài vì chắc chắn phải mất vài thập kỷ nữa để lao động trở nên khan hiếm và đắt đỏ ở đất nước với hơn 1,2 tỷ dân này với gần 75% dân số sống ở vùng nông thôn. Mặc dầu vậy, xu hướng chuyển đổi tích cực cơ cấu xuất khẩu của Trung Quốc ngày càng trở nên rõ rệt. Năm 2001, trong số 20 mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Trung Quốc, ngoài các mặt hàng kể trên, có thể kể đến nhiều mặt hàng công nghiệp có giá trị gia tăng cao, sử dụng vốn lớn và công nghệ hiện đại. Điển hình là các mặt hàng điện tử bao gồm máy tính và các loại máy xử lý dữ liệu với kim ngạch trên 13 tỷ USD, là mặt hàng xuất khẩu lớn thứ hai chỉ sau ngành may mặc. Điện thoại và thiết bị viễn thông với kim ngạch xuất khẩu trên 4 tỷ USD là nước xuất khẩu lớn thứ 6 trên thế giới. Trung Quốc cũng là nhà xuất khẩu hàng đầu của mạch điện tử và linh kiện của Trung Quốc với kim ngạch 2,6 tỷ USD và xuất khẩu ti vi đạt 1,6 tỷ USD. Ngành điện tử của Trung Quốc hiện nay đã chiếm đến 23% kim ngạch xuất khẩu của Trung Quốc và đứng vị trí hàng đầu trên nhiều thị trường quan trọng như EU và Hoa Kỳ.

Về cách thức bảo hộ trong chính sách thương mại của Trung Quốc, có thể thấy được điểm quan trọng nhất của chính sách đó là vấn đề bảo hộ gắn với định hướng xuất khẩu (xem phụ lục 2). Trung Quốc duy trì mức thuế suất trung bình đối với các sản phẩm đã có lợi thế so sánh rõ ràng (căn cứ vào khả năng xuất khẩu trong các năm trước) như hàng dệt may (17%), vải sợi (14%), đồ chơi (20%), giày dép

(24,5%), Thủy sản (0-17%) và các sản phẩm nông nghiệp (10% trừ những mặt hàng nhạy cảm có thuế suất đến 65% như các loại ngũ cốc). Điều dễ nhận thấy là những mặt hàng này được bảo hộ đều là các sản phẩm hiện tại đang khai thác tốt nguồn lợi sẵn có của đất nước và tương lai sẽ tiếp tục được khai thác trong nhiều năm.

Thuế suất thấp nhất được áp dụng cho những mặt hàng đầu vào phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và cần thiết tăng cường trao đổi nội bộ ngành ví dụ như than, linh kiện và mạch điện tử (10%), gỗ, giấy (7,5%). Ngược lại, những sản phẩm đang ngày càng nổi lên trong cơ cấu xuất khẩu như máy tính, điện thoại và thiết bị viễn thông, ô tô và khung gầm, nội thất đều có thuế suất khá cao là 30%. Ta có thể nhận thấy mối tương quan giữa những sản phẩm xuất khẩu có kim ngạch lớn và tốc độ tăng trưởng cao thì có mức bảo hộ bằng thuế quan khá cao như: máy tính và máy xử lý thông tin, điện thoại và thiết bị viễn thông, ti vi, ô tô, đồ nội thất. Những mặt hàng đang có lợi thế so sánh rõ ràng, kim ngạch xuất khẩu lớn nhưng tốc độ tăng trưởng chậm như dệt may, giày dép, vải sợi, đồ chơi đều có mức bảo hộ thấp hơn. Bên cạnh đó, sự phát triển của các ngành công nghiệp sản xuất luôn gắn chặt với sự tham gia vào các “chuỗi giá trị” hay “chuỗi cung ứng” từ nguồn sản xuất đến nơi tiêu thụ, góp phần tạo thêm giá trị gia tăng cho hàng hóa và đẩy mạnh năng lực xuất khẩu. Rõ ràng, cách thức bảo hộ của Trung Quốc gắn liền với mục tiêu phát triển xuất khẩu và đẩy mạnh sự chuyển dịch cơ cấu của nền kinh tế.

#### Vấn đề về tự do hóa thương mại dịch vụ

Trung Quốc thực hiện tự do hóa thương mại dịch vụ là nhu cầu xuất phát từ bản thân đòi hỏi của nền kinh tế. Năm 2000, tỷ trọng dịch vụ của Trung Quốc đạt chưa đầy 35% tổng GDP bao gồm những ngành kinh tế thuộc hệ thống hạ tầng của nền kinh tế như viễn thông, ngân hàng, tài chính, xây dựng. Trong khi đó, tốc độ tăng trưởng kinh tế và nhất là các hoạt động kinh tế đối ngoại của Trung Quốc đang phát triển với tốc độ lớn (GDP tăng trung bình mỗi năm từ 8-10% và thương mại hàng hóa là 20%) tất yếu làm nảy sinh nguy cơ mất cân đối giữa yêu cầu phát triển các ngành dịch vụ và đòi hỏi của nền kinh tế. Trung Quốc đã xác định rất rõ nguy cơ đó và dành ưu tiên xứng đáng cho việc thu hút đầu tư nước ngoài trên các

### **Hộp 1.2: Một số cam kết trong gia nhập WTO của Trung Quốc**

**Thương mại hàng hoá** - tất cả thuế về hàng hoá nhập khẩu đều bị xoá bỏ hay cắt giảm, hầu hết vào năm 2004. Thuế đánh vào hàng công nghiệp sẽ được giảm tới mức trung bình 9%, và hạn ngạch nhập khẩu sẽ được xoá bỏ vào năm 2005. Thuế đánh vào hàng nông phẩm sẽ được giảm tới mức trung bình là 15%.

**Thương mại dịch vụ** - Sự tham gia của nước ngoài sẽ được đảm bảo thông qua các thủ tục minh bạch và cấp phép tự động trong các khu vực khác nhau, bao gồm dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm, các dịch vụ trong ngành luật và chuyên môn khác, viễn thông và du lịch. Đặc biệt:

\* Quyền kinh doanh và phân phối: trong vòng hai năm (đến cuối năm 2003) các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sẽ được cho phép tham gia buôn bán lẻ tất cả các sản phẩm; trong vòng 3 năm (đến cuối năm 2004) tất cả các công ty sẽ có quyền xuất nhập khẩu tất cả hàng hoá trừ những mặt hàng thuộc về độc quyền kinh doanh Nhà nước (ví dụ: dầu hay phân bón); trong vòng 5 năm (đến cuối năm 2006) các công ty nước ngoài sẽ được phân phối hầu như tất cả các mặt hàng trong nội địa trên mạng.

\* Ngân hàng-các tổ chức tài chính nước ngoài sẽ được cho phép cung cấp các dịch vụ mà không có sự hạn chế khách hàng về kinh doanh ngoại tệ khi gia nhập; dịch vụ nội tệ cho các công ty Trung Quốc trong vòng hai năm (đến tháng 12 năm 2003); và các dịch vụ cho tất cả các khách hàng Trung Quốc trong vòng 5 năm (đến tháng 12 năm 2006).

#### **Môi trường kinh doanh và đầu tư**

\* Đối xử quốc gia/ không phân biệt đối xử - Các biện pháp và thực hành phân biệt đối với hàng hoá nhập khẩu hay các công ty nước ngoài sẽ bị xoá bỏ.

\* Trợ cấp xuất khẩu - Khi gia nhập, Tất cả các hình thức trợ cấp xuất khẩu không phù hợp với qui định của WTO, bao gồm trợ cấp và những miễn giảm thuế quan liên quan đến việc xuất khẩu đều bị loại bỏ.

\* Biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMS)- Việc phê duyệt đầu tư nước ngoài sẽ không còn là những yêu cầu bắt buộc nữa (VD:chuyển giao công nghệ hay những yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá).

\* Những khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPs)- Trung Quốc sẽ thi hành ngay quyền bảo vệ sở hữu trí tuệ trên lãnh thổ Trung Quốc.

\* Trợ cấp nông nghiệp - Trung Quốc đã nhất trí giới hạn trợ cấp nông nghiệp trong nước ở mức 8,5% giá trị sản xuất ( ít hơn mức giới hạn 10% cho phép đối với các nước đang phát triển theo hiệp định WTO về nông nghiệp), và xoá bỏ tất cả trợ cấp xuất khẩu nông nghiệp khi gia nhập WTO.

#### **Các biện pháp tự vệ**

\* Cơ chế tự vệ đối với sản phẩm cụ thể trong thời kỳ quá độ - Theo hiệp định WTO về các biện pháp tự vệ, một quốc gia có thể đặt những hạn chế nhập khẩu nếu xét thấy chúng gây ra hay đe dọa sẽ gây ra những tổn hại nghiêm trọng cho các công ty trong nước sản xuất mặt hàng tương tự.

\* Cơ chế tự vệ đặc biệt cho hàng xuất khẩu dệt và may mặc của Trung Quốc (*xem phụ lục 12*)

\* Chống bán phá giá (ra thị trường nước ngoài). Theo hiệp định WTO, những thành viên khác có thể viện chứng điều khoản "nền kinh tế phi thị trường" để xác định những trường hợp bán phá giá trong 15 năm sau khi gia nhập. Nhưng điều khoản "kinh tế phi thị trường" ám chỉ rằng giá cả trong nước không được sử dụng như giá tham chiếu trong điều tra về chống bán phá giá.

lĩnh vực dịch vụ kể cả những ngành dịch vụ nhạy cảm. Điểm quan trọng nhất của chính sách thương mại dịch vụ là định hướng thu hút đầu tư qui mô lớn, công nghệ, kỹ thuật hiện đại và tri thức dồi dào mà bản thân nền kinh tế không thể tự đáp ứng dễ dàng. Thủ tướng Chu Dung Cơ cho rằng, “tự do hóa thương mại dịch vụ còn góp phần làm giảm sự chảy máu chất xám của nền kinh tế và tăng hiệu quả kinh tế của đất nước”. Với mục tiêu đó, trong các năm qua, Trung Quốc ban hành hàng loạt những qui định quan trọng để hoàn thiện khuôn khổ pháp lý trong lĩnh vực dịch vụ, tạo cơ sở cần thiết cho việc từng bước mở cửa thị trường dịch vụ cho nước ngoài. Ví dụ, năm 2001, Trung Quốc đã ban hành qui định về quản lý luật sư nước ngoài thường trú, qui định về các doanh nghiệp viễn thông nước ngoài, điều lệ về công ty bảo hiểm nước ngoài, điều lệ về hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải biển<sup>(12)</sup>. Trong đó, qui định một cách cụ thể những vấn đề bảo đảm sự ổn định của hệ thống dịch vụ, điều mà không phải nước đang phát triển nào cũng có được. Bằng cách đó, Trung Quốc biến sự bị động mở cửa thị trường dịch vụ thành sự chủ động của chính mình. Nghiên cứu bảng cam kết về tự do hoá thương mại dịch vụ của Trung Quốc thì có thể nhận thấy rất rõ định hướng đẩy nhanh tốc độ tự do hoá trong hầu hết các ngành dịch vụ đồng thời với việc xác định đối tượng tham gia đầu tư dịch vụ là rất rõ ràng. Với các qui định về vốn, kinh nghiệm, đòi hỏi kỹ thuật, Trung Quốc muốn dành ưu tiên không phải những doanh nghiệp vừa và nhỏ từ các nước đang phát triển có sức cạnh tranh yếu mà là những tập đoàn kinh tế khổng lồ của các nước tiên tiến ví dụ, vốn của ngân hàng nước ngoài muốn thành lập chi nhánh tại Trung Quốc là 30 tỷ USD, bảo hiểm là 50 tỷ USD. Rõ ràng, trong chiến lược phát triển dịch vụ, Trung Quốc đã đặt tính hiệu quả kinh tế lên hàng đầu.

#### Kinh nghiệm đàm phán gia nhập WTO của Trung Quốc

Quá trình gia nhập WTO của Trung Quốc không phải là con đường bằng phẳng mà đòi hỏi sự quyết tâm cao của lãnh đạo nhà nước Trung Quốc. Quyết định ‘thực chất’ gia nhập WTO khởi đầu từ thời điểm chuyển thăm của Thủ Tướng Chu Dung Cơ tại Hoa Kỳ tháng 4/1999 và sau này kết thúc bằng một hiệp định lịch sử

---

<sup>12</sup> Báo cáo ngày 3/5/2002 của thương vụ Việt Nam tại Trung Quốc gửi Bộ Thương mại.

về việc gia nhập WTO của Trung Quốc với Hoa Kỳ ngày 15/11/1999. Chính phủ Trung Quốc nhận thức rất rõ coi hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu là cơ hội để đẩy nhanh sự nghiệp cải cách<sup>(13)</sup>. Quan điểm đó đã thể hiện rất rõ trong quá trình đàm phán gia nhập WTO. Điều đáng nói là Trung Quốc đón nhận sức ép của quá trình hội nhập KTQT một cách rất tích cực. Mức tự do hóa thương mại của Trung Quốc cao hơn hẳn những cam kết của các thành viên đang phát triển khác. Năm 2005, Trung Quốc cắt giảm thuế quan xuống mức 10%, tham gia cam kết tự do hóa theo ngành trong lĩnh vực công nghệ thông tin, dược phẩm, thiết bị y tế v.v... với mức thuế suất 0% (<sup>14</sup>). Mức cam kết trung bình của các sản phẩm công nghiệp là 11,6%, nông sản là 15,8% và thủy sản là 14,3%. Hầu hết các hạn ngạch, giấy phép đều bãi bỏ ngay khi gia nhập kể cả những sản phẩm đã quản lý lâu năm như ngũ cốc, len, bông, phân bón. Về dịch vụ, Trung Quốc cam kết đăng kê trong hơn 80 ngành dịch vụ bao gồm những lĩnh vực đặc biệt quan trọng và nhạy cảm như ngân hàng, bảo hiểm, viễn thông... Nói chung, sau khoảng 8 năm, hầu hết các ngành dịch vụ được tự do cạnh tranh giữa doanh nghiệp trong và ngoài nước[34], [65].

Vì mục tiêu lâu dài, Trung Quốc còn chấp nhận thực hiện nghĩa vụ cao hơn cả qui định của WTO để được ra nhập tổ chức này như cam kết không trợ cấp giống và nguyên liệu cho nông dân, cam kết mở cửa thị trường nông sản, chấp nhận để các thành viên WTO có "quyền tự vệ tạm thời" cho đến năm 2013 để hạn chế nhập khẩu từ Trung Quốc ngay cả khi hàng nhập khẩu chưa gây ra bất cứ thiệt hại vật chất nào v.v... Sau 15 năm kể từ khi Trung Quốc nộp đơn gia nhập GATT/WTO, nhưng chỉ hai năm cuối, những cuộc đàm phán thực chất và chủ yếu với Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Mêxicô... mới diễn ra và hoàn thành thủ tục gia nhập WTO. Đây kết quả của một quá trình chuẩn bị, sẵn sàng và tính toán với những điều kiện chín muồi.

Thực tiễn nền kinh tế Trung Quốc sau hơn 4 năm gia nhập WTO: kể từ khi gia nhập, Trung Quốc đã đạt được những thành tựu to lớn được cả thế giới ngưỡng mộ.

---

<sup>13</sup> Thứ trưởng Bộ Kinh mậu Trung Quốc Long Vĩnh Đồ trong bài phát biểu nhân dịp đàm phán song phương với Hoa Kỳ về việc gia nhập WTO (11/1999) đã nói: "Trung Quốc phải trở thành một nền kinh tế thị trường để trở nên một cấu thành của nền kinh tế toàn cầu cũng như tham gia hiệu quả vào quá trình toàn cầu hoá về kinh tế".

<sup>14</sup> Xem chi tiết tại Phụ lục 11

Nền kinh tế-xã hội Trung Quốc giữ vững xu thế phát triển tốt đẹp. Thực lực kinh tế, sức mạnh tổng hợp và địa vị quốc tế của Trung Quốc được nâng cao rõ rệt. Trung Quốc đã không chế có hiệu quả những nhân tố không ổn định trong quá trình phát triển, chiến thắng những thách thức của dịch bệnh và thiên tai lớn, ứng phó thành công với những biến đổi sau khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới.

Nền kinh tế Trung Quốc đã liên tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao nhất thế giới. Giá trị tổng sản lượng quốc nội (GDP) tăng trung bình 8,8%/ năm. GDP bình quân đầu người từ mức 856 USD của năm 2000 tăng lên tới khoảng 1.380 USD của năm 2005. Hiệu quả kinh tế được nâng cao rõ rệt. Lợi nhuận xí nghiệp công nghiệp từ mức 439,3 tỷ NDT (1NDT xấp xỉ 1.900VND), tăng lên mức 1.134,2 tỷ NDT.

Về mặt công nghệ, tiến trình công nghiệp hoá, tin học hoá được đẩy nhanh. Tốc độ tăng trưởng công nghiệp giai đoạn 2001-2004 đạt bình quân 10,7%. Tỷ trọng công nghiệp trong nền kinh tế từ 43,6% năm 2001 tăng lên 45,9% năm 2004. Sản lượng các sản phẩm quan trọng tăng mạnh, như thép phôi tăng 144 triệu tấn, thép thành phẩm tăng 165,77 triệu tấn, xe hơi tăng 3 triệu chiếc, đều gấp hơn hai lần; xi măng tăng 373 triệu tấn, tăng 62%; điện lực tăng 831,4 tỷ kWh, tăng 61,3%.

Xuất nhập khẩu hàng hoá của Trung Quốc liên tục đạt mức tăng trưởng cao; năm 2005 đạt tổng mức gần 1.300 tỷ USD, tăng hơn 2,7 lần so với năm 2000, đưa Trung Quốc từ vị trí thứ 8 vượt lên vị trí thứ ba về thương mại trên thế giới. Cơ cấu hàng xuất khẩu được cải thiện thêm một bước, sản phẩm cơ điện và sản phẩm công nghệ cao và mới chiếm lần lượt 54,5% và 27,9% trong cơ cấu hàng xuất khẩu. Đời sống nhân dân được cải thiện rõ rệt. Năm 2005 mức thu nhập của dân cư thành thị đạt gần 10.000 NDT, tăng 59% so với năm 2000; thu nhập của nông dân vào khoảng 3.200 NDT, tăng 42% so với năm 2000. Số người nghèo khó ở nông thôn từ 32,09 triệu năm 2000 giảm xuống còn 26,1 triệu năm 2004. Mức độ chênh lệch giàu-nghèo đã được giảm bớt đáng kể.

Các sự nghiệp phúc lợi xã hội phát triển nhanh. Nhà nước tăng mạnh ngân sách và trợ giúp cho khoa học công nghệ, giáo dục, văn hoá, y tế, thể dục thể thao. Các công trình khoa học công nghệ cơ sở quan trọng được xây dựng nhiều. Thành tựu lớn tiêu biểu cho sự tiến bộ về khoa học công nghệ của Trung Quốc là việc



phóng thành công tàu vũ trụ Thần Châu-6, trong đó lần đầu tiên hai nhà du hành vũ trụ Trung Quốc đã bay nhiều ngày trong vũ trụ.

Tuy thành tích đạt được là rất to lớn, song sự phát triển của Trung Quốc cũng làm nổi lên một số mâu thuẫn và vấn đề bức thiết phải khắc phục như nền kinh tế phát triển quá nóng đã dẫn đến tình trạng phát triển thiếu vững chắc; vấn đề cung ứng năng lượng trở nên rất cấp bách; mâu thuẫn giữa tăng trưởng kinh tế và tài nguyên-môi trường cũng trở nên gay gắt hơn v.v... Dù vậy, mức độ cam kết của Trung Quốc có thể được coi là một tư liệu tham khảo tốt (Hộp 1.2). Thực tế Việt Nam có thể học hỏi và rút kinh nghiệm từ các cam kết đó [16],[18], [21],[34],[64].

### ***TÓM TẮT CHƯƠNG 1***

Chương 1 tập trung đi sâu phân tích và làm rõ những vấn đề mang tính lý luận và thực tiễn về việc sự hình thành và phát triển của Tổ chức thương mại thế giới WTO, và những quy định và luật lệ trong WTO đang chi phối sự hình thành của chính sách thương mại của một quốc gia. Để có được một bức tranh chi tiết và xác thực, đối với từng vấn đề, từng khía cạnh cụ thể liên quan đến vấn đề nghiên cứu, tác giả đưa ra những minh chứng cụ thể bằng thực tiễn áp dụng của các nước. Chương 1 đã trình bày kinh nghiệm thực tiễn của Australia và Trung Quốc là những quốc gia tiêu biểu đạt nhiều thành tựu phát triển thương mại trên thế giới, đặc biệt là Trung Quốc - một nước có nền kinh tế trước đây cũng là nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung như Việt Nam, sau khi gia nhập WTO tháng 12/2001, đã vững vàng tiến mạnh trên con đường hội nhập với những thành tựu không thể phủ nhận về phát triển kinh tế. Qua chương này, luận án tập trung làm rõ những vấn đề chủ yếu như sau:

- Toàn cầu hóa kinh tế là một xu thế khách quan hình thành khi sự phát triển của lực lượng sản xuất đã đạt được đến một trình độ nhất định. Toàn cầu hóa là quá trình chứa đựng nhiều mâu thuẫn sâu sắc. Nó vừa mang lại những tác động tích cực to lớn, vừa tạo ra những nguy cơ không nhỏ đối với mỗi quốc gia cũng như trên bình diện toàn cầu. Tham gia vào quá trình toàn cầu hóa có nghĩa là chấp nhận thách thức, sẵn sàng đương đầu với nguy cơ để có sự điều chỉnh đúng đắn và phát huy những lợi ích mà toàn cầu hóa mang lại.

- Đối với một quốc gia, hội nhập KTQT nói chung và tham gia vào WTO nói riêng chính là sự tham gia vào toàn cầu hóa để tạo cho mình một chỗ đứng có lợi nhất. Điều đó cũng có nghĩa là ta phải tham gia một cuộc chơi mà sự thành công chỉ đến khi nước ta thực sự đổi mới, thích nghi và phát huy những ưu thế cũng như hạn chế có hiệu quả các nguy cơ của quá trình đó.

- Tự do hóa thương mại là một quá trình diễn ra với nhiều sắc thái khác nhau nhưng đều thống nhất trong một khuôn khổ chung, là những nguyên tắc và qui định của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Qui mô và lịch sử phát triển của tổ chức này đã cho thấy đây là một hình mẫu của xu thế tự do hóa thương mại trên thế giới. Trong đó, những định chế về tự do hóa thương mại và bảo hộ được qui định chặt chẽ nhưng cũng có rất nhiều những ngoại lệ và linh hoạt khác nhau.

- Hiện nay, đã hình thành những xu thế biểu hiện khác nhau của tự do hoá thương mại và bảo hộ mậu dịch trong chính sách thương mại của từng quốc gia. Cách thức tự do hóa trong khuôn khổ WTO cũng tạo ra sự phân hóa lợi ích giữa những nhóm nước; vấn đề xuất hiện hàng rào bảo hộ "vùng xám"; sự trở lại của các quan hệ thương mại tự do cấp khu vực và song phương. Xu hướng đó đã tác động không nhỏ đến sự hình thành chính sách thương mại của các quốc gia.

- Kinh nghiệm đã dẫn của một số nước trong tham gia WTO như Australia, và Trung Quốc đều đã đạt được nhiều thành công nổi bật với những kinh nghiệm khá tương đồng. Cụ thể: (1) gắn mục tiêu bảo hộ với mục tiêu xuất khẩu hay khai thác lợi thế so sánh của quốc gia; (2) thực hiện tự do hóa thương mại một cách chủ động, không phụ thuộc vào sức ép trực tiếp của hội nhập KTQT; (3) đề cao vai trò của thương mại dịch vụ và chính sách về thương mại dịch vụ; (4) gắn bó chặt chẽ chính sách thương mại với các chính sách vĩ mô khác, trong đó quan trọng nhất là việc tạo môi trường kinh doanh cạnh tranh tích cực; (5) Sử dụng linh hoạt các biện pháp bảo hộ phù hợp với qui định của WTO. (6) Mục tiêu của đàm phán thương mại quốc tế phải gắn với mục tiêu của chính sách thương mại. Những kết quả nghiên cứu trên là cơ sở để các chương tiếp theo để nghiên cứu và đưa ra những kiến nghị đến chính sách thương mại Việt Nam để tham gia có hiệu quả vào WTO.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ CỦA THƯƠNG MẠI VIỆT NAM SAU GIA NHẬP WTO**

#### **2.1. HIỆN TRẠNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM TRƯỚC GIA NHẬP**

##### **2.1.1. Tình hình thương mại của Việt Nam**

Những đổi mới trong chính sách và môi trường thương mại nước ta đã mang lại nhiều tiến bộ quan trọng trong hoạt động thương mại. Từ năm 1986, Việt Nam tiến hành công cuộc đổi mới nền kinh tế đất nước. Trong 20 năm đổi mới vừa qua, nền kinh tế Việt Nam luôn đạt mức tăng trưởng cao (gần 7% năm), được thế giới xếp vào các nước có nền kinh tế năng động nhất. Có thể tóm tắt những thành tựu mà Việt Nam đạt được trong những năm qua như sau:

##### Thứ nhất, nền kinh tế đạt tốc độ tăng trưởng khá cao

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) trong 5 năm (2001-2005) tăng bình quân 7,5%/ năm. Năm 2005, GDP theo giá hiện hành ước đạt 838 nghìn tỉ đồng, bình quân đầu người trên 10 triệu đồng (khoảng 640 USD).

Thứ hai, hội nhập kinh tế quốc tế và kinh tế đối ngoại có bước tiến mới rất quan trọng

Xuất khẩu, nhập khẩu tăng nhanh (tham khảo phụ lục 4). Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá 5 năm (2001-2005) đạt trên 110,6 tỉ USD, tăng 17,5%/năm (vượt mục tiêu đề ra là 16%/năm); năm 2005, xuất khẩu bình quân đầu người đạt 390 USD, gấp đôi năm 2000. Xuất khẩu dịch vụ 5 năm đạt trên 21 tỉ USD, tăng 15,7%/năm, bằng 19% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Cơ cấu hàng xuất khẩu, nhập khẩu chuyển biến theo hướng tích cực. Trong tổng kim ngạch xuất khẩu, tỉ trọng hàng công nghiệp nặng và khoáng sản giảm từ 37,2% năm 2000 xuống còn 35,8% năm 2005; hàng nông, lâm, thủy sản giảm từ 29% xuống 24,5%; hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp tăng từ 33,9% lên 39,8%. Trong cơ cấu hàng nhập khẩu, năm 2005, nhóm máy móc, thiết bị và phụ tùng chiếm 32,5%; nhóm nguyên, nhiên, vật liệu chiếm 61,3%; nhóm hàng tiêu dùng chiếm

6,2%. Ta sẽ đi sâu phân tích tình hình thương mại Việt Nam năm 2005 như sau (theo các số liệu chính thức của Tổng cục thống kê)[25],[31].

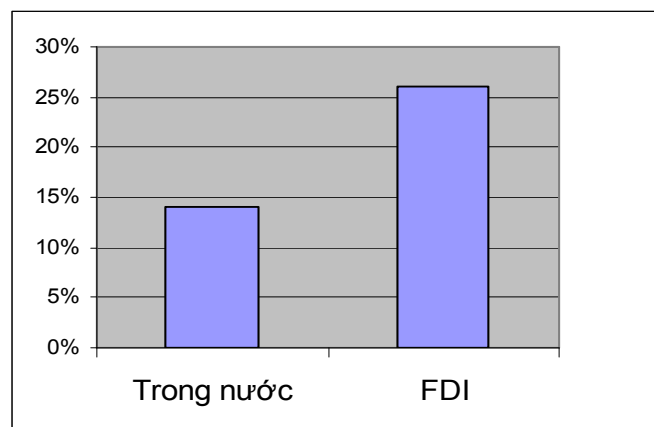
*Tổng trị giá xuất nhập khẩu hàng hoá* năm 2005 đạt 69,11 tỷ USD, tăng 18,2% so với năm trước, trong đó xuất khẩu tăng 21,6% và nhập khẩu tăng 15,4%. Trong năm 2005 tốc độ tăng xuất khẩu cao hơn tốc độ tăng nhập khẩu (khoảng 6,2%), do vậy nhập siêu cả năm nay giảm cả về số tuyệt đối và tỷ lệ so với trị giá xuất khẩu: nhập siêu cả năm chỉ còn 4,65 tỷ USD (năm 2004 là 5,45 tỷ), bằng 14,4% kim ngạch xuất khẩu, giảm 6,2 % so với tỷ lệ 20,6% trong năm 2004.

*Trị giá xuất khẩu hàng hoá* năm 2005 đạt 32,23 tỷ USD, tăng 5,73 tỷ USD so với năm 2004. Trong tổng kim ngạch, xuất khẩu dầu thô đạt 7,39 tỷ USD, xuất khẩu không kể dầu thô đạt 24,85 tỷ USD. Trong đó khu vực FDI đóng góp trên 57% và đạt mức tăng trưởng cao nhất với 27,8% (hoặc mức 26,2% nếu không tính đến xuất khẩu dầu thô). Trong năm 2005, sau dầu thô, kim ngạch dệt may đạt 4,81 tỷ USD, giày dép 3 tỷ USD, thủy sản khoảng 2,74 tỷ USD, 3 mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ; điện tử, máy tính và gạo mỗi mặt hàng đạt kim ngạch khoảng 1,4 tỷ USD đến 1,5 tỷ USD. Xuất khẩu gạo tăng mạnh cả về giá và lượng và mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước châu Á. Xuất khẩu than đá tăng 85,2% về kim ngạch, lượng tăng 53,8%. Một số mặt hàng nông sản có lượng xuất khẩu giảm so với năm trước như cà phê, điều và chè, nhưng đều được lợi về giá. Một số mặt hàng công nghiệp giảm mạnh so với năm trước như xe đạp và phụ tùng (-39,2%); dầu, mỡ động thực vật giảm 18,5%, đồ chơi trẻ em giảm 6,6% ...

Thị trường hàng xuất khẩu của Việt Nam cả năm nhìn chung tăng ổn định, nhất là các thị trường lớn và xuất hiện nhiều thị trường mới ở khu vực Châu Phi. Thị trường Hoa kỳ tăng 16,2%, Nhật Bản tăng 26,9%, Ôx-trây-li-a tăng 41,9%; Trung Quốc tăng 8,8%; Xin-ga-po tăng 28,5%. Thực tế là, cơ cấu về thị trường xuất khẩu có những sự chuyển biến tích cực. Sự chuyển đổi thị trường xuất khẩu của nước ta sang thị trường của những nước phát triển là dấu hiệu tích cực, thể hiện sự nâng cao chất lượng của các sản phẩm Việt Nam. Sự phát triển đa dạng các quan hệ thương mại của Việt Nam là nhân tố bảo đảm sự phát triển bền vững của thương mại Việt Nam [25],[31].

*Tri giá nhập khẩu hàng hoá* năm 2005 đạt 36,88 tỷ USD, tăng 15,4% so với năm 2004, trong đó, khu vực kinh tế trong nước 23,19 tỷ USD, tăng 11,1%, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 23,5%, do tăng chậm hơn nên tỷ trọng nhập khẩu của khu vực kinh tế trong nước chỉ còn 62,9% (năm trước là 65,3%) và của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài là 37,1% (năm 2004 tăng 34,7%) Bình quân mỗi tháng năm nay nhập khẩu 3,07 tỷ USD.

Thành công quan trọng nhất của hoạt động nhập khẩu trong năm 2005 là đã phục vụ tốt cho sản xuất hàng xuất khẩu và phát triển sản xuất, tiêu dùng trong nước. Vượt qua những thời điểm thị trường thế giới biến động mạnh, chúng ta vẫn đáp ứng được tiến độ nhập khẩu, bảo đảm cân đối cung-cầu các mặt hàng thiết yếu đối với nền kinh tế như xăng, dầu, thép, phân bón... Nhập khẩu tất cả các loại nguyên, vật liệu phục vụ sản xuất trong nước và hàng xuất khẩu đều tăng như Bột giấy (87,5%), Gỗ nguyên liệu (87,6%), Bông (84%), Kim loại thường (83%), Phôi thép (65%), Chất dẻo nguyên liệu (56%), Vải (40%)...



**Biểu đồ 2.1: Tăng trưởng XK (Không kể dầu khí)**

*Nguồn: Tổng cục thống kê – số liệu năm 2005*

Về thương mại dịch vụ, chúng ta có bước phát triển cả về quy mô, ngành nghề, thị trường và có tiến bộ về hiệu quả với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế. Giá trị sản xuất của các ngành dịch vụ tăng 7,6%/năm. Riêng năm 2005, giá trị tăng thêm tăng 8,5%, cao hơn mức tăng GDP. Tổng mức lưu chuyển hàng hoá bán lẻ tăng khoảng 15%/năm (kế hoạch 11 - 12%). Ngành du lịch phát triển khá, cả về lượng khách, loại hình và sản phẩm du lịch. Dịch vụ vận tải tăng nhanh, đáp ứng

ngày càng tốt hơn nhu cầu. Bưu chính - viễn thông phát triển nhanh theo hướng hiện đại, đến cuối năm 2005 đạt 19 máy điện thoại và 3,2 thuê bao Internet trên 100 dân; 100% xã có điện thoại, hầu hết các xã có điểm bưu điện - văn hoá hoặc điểm bưu điện. Các dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, kiểm toán, tư vấn, tin học, kỹ thuật, y tế, giáo dục, đào tạo, văn hoá... đều có bước phát triển.

Tri giá xuất nhập khẩu dịch vụ năm 2005 ước tính đạt 9,3 tỷ USD, tăng 6%, trong đó xuất khẩu dịch vụ 4,26 tỷ USD, tăng 7,2%; nhập khẩu dịch vụ 5,04 tỷ USD, tăng 5%. Vận chuyển hành khách năm 2005 ước tính đạt 1267,4 triệu lượt hành khách và 53,3 tỷ lượt hành khách.km, so với năm trước tăng 7,5% về lượt khách và tăng 11,8% về lượt khách.km. Vận chuyển hàng hoá năm 2005 ước tính đạt 324,2 triệu tấn và 81,1 tỷ tấn.km, so với năm 2004, tăng 7,3% về tấn và tăng 6,7% về tấn.km. Vận chuyển hàng hoá bằng đường biển tăng 5,7% về tấn và tăng 6,3% về tấn.km; vận chuyển bằng đường bộ tăng 8,3% và tăng 9,2% riêng vận chuyển hàng hoá bằng đường sắt giảm 0,4% về tấn [14],[23],[34],[35].

Đạt được nhiều thành tựu quan trọng như trên là nhờ sự đổi mới trong chính sách của nhà nước, đặc biệt là chính sách thương mại, góp phần phát huy mọi nguồn lực của đất nước, tham gia sâu hơn trong phân công lao động quốc tế. Tuy nhiên, từ thực tiễn của thương mại Việt Nam thời gian qua có một số vấn đề đáng quan tâm:-

*a. Thương mại Việt Nam chịu sự phân biệt đối xử và áp dụng thuế chống bán phá giá.*

Hội nhập kinh tế quốc tế là xu hướng tất yếu, nhưng cũng phát sinh nhiều vấn đề phức tạp như các rào cản và cạnh tranh trong thương mại, việc chống bán phá giá mà Việt Nam đang phải hứng chịu. Các vụ kiện về cá tra, cá basa, tôm, giày dép, xe đạp v.v... minh chứng rõ điều này. Đến nay, đã có 21 vụ kiện chống bán phá giá, 4 vụ kiện về tự vệ đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam<sup>(15)</sup>, trong đó vụ kiện về cá basa và tôm là 2 vụ có quy mô và phức tạp nhất. Khởi kiện nhiều nhất là EU (9 vụ), tiếp đến là Hoa Kỳ (2 vụ), Canada (2 vụ) còn lại là Ba Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Peru.

Những mặt hàng bị kiện chủ yếu là thủy hải sản (2 vụ), nông sản thực phẩm, các mặt hàng liên quan đến kim loại (vòng khuyên kim loại, oxýt kẽm, xe đạp, ống

---

<sup>15</sup> Theo thời báo kinh tế ngày 2/8/2006.

thép, then chốt cửa bằng inox), bột lửa, đèn huỳnh quang, ván lướt sóng. Vụ cá basa bị khởi kiện vào tháng 6-2002, kết thúc vào tháng 6-2003, bị áp mức thuế chống bán phá giá từ 36,84% tới 63,88% lên doanh nghiệp Việt Nam. Vụ kiện tôm bắt đầu từ tháng 12-2003, kết thúc tháng 11-2004, với mức thuế từ 4,13% tới 25,76% lên doanh nghiệp Việt Nam. Vừa qua, Ủy ban châu Âu (EC) ngày 23/3/2006 đã phê chuẩn đề xuất của cao ủy thương mại EU Peter Mandelson và quyết định áp thuế chống bán phá giá đối với giày mũ da nhập khẩu từ VN. Mức thuế khởi điểm là 4% sau đó nâng dần lên 16,8% theo lộ trình 5 tháng, bắt đầu từ ngày 7/4/2006. Đây là một cú sốc đối với ngành công nghiệp da giày của Việt Nam (ảnh hưởng tới hơn 500.000 việc làm, doanh thu từ xuất khẩu giày hàng năm đem lại hơn 2 tỷ USD, đứng thứ 3 trong các ngành công nghiệp xuất khẩu, chỉ sau dầu thô và dệt may), bởi vì trên thực tế các doanh nghiệp da giày Việt Nam không có khả năng bán phá giá vào thị trường EU. Hiện nay, 80% các doanh nghiệp xuất khẩu giày của Việt Nam là doanh nghiệp gia công cho nước ngoài, nên không quyết định giá thành sản xuất cũng như giá xuất khẩu.

Vấn đề trên có thể được lý giải rằng, trong xu hướng toàn cầu hóa thương mại và theo quy định của Tổ chức thương mại thế giới (WTO), những biện pháp cổ điển để bảo vệ hàng hóa trong nước, như hàng rào về thuế quan và phi thuế quan... ngày càng bị hạn chế và không còn thông dụng. Do đó, các nước phát triển đã tăng cường sử dụng các biện pháp về chống bán phá giá, chống trợ cấp, vệ sinh an toàn thực phẩm, cũng như các biện pháp tự vệ đối với hàng nhập khẩu. Mục đích cuối cùng là tìm mọi biện pháp để bảo hộ ngành sản xuất nội địa của họ.

Có thể xem vụ kiện bán phá giá đối với xe đạp và phụ tùng xe đạp xuất khẩu vào EU của Việt Nam là một điển hình của sự phân biệt đối xử. Tại thời điểm cơ quan điều tra yêu cầu, các doanh nghiệp xuất khẩu xe đạp của Việt Nam không chứng minh được là đang hoạt động theo cơ chế thị trường và không được phía EU công nhận quy chế kinh tế thị trường. Do đó, phía EU đã sử dụng giá và chi phí sản xuất của một nước thứ ba để thay thế cho các số liệu liên quan tại Việt Nam làm cơ sở dữ liệu đánh giá trong quá trình điều tra. Việc sử dụng số liệu thay thế này đem lại bất lợi lớn cho doanh nghiệp Việt Nam, bởi giá cả và chi phí sản xuất tại nước

thứ ba cao hơn nhiều so với tại Việt Nam. Kết quả là tháng 7/2006, mặt hàng xe đạp xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường EU bị áp thuế chống bán phá giá với mức tối đa lên đến 34,5%. Trước đó, chỉ trong một tháng, EC đã ban hành 2 quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm bóng đèn huỳnh quang tiết kiệm điện (compact) và chốt cài bằng thép không gỉ của Việt Nam khi xuất khẩu sang thị trường châu Âu. Ngày 27/3/2007 vừa qua, bộ kinh tế Áchentina đã ra quyết định áp dụng mức thuế chống bán phá giá 81% đối với nan hoa và chân nan hoa xe đạp và xe máy nhập khẩu từ Việt Nam.

Chống bán phá giá là một thách thức của tự do hóa thương mại hiện nay. Do đó các doanh nghiệp cần được trang bị những kiến thức cơ bản về lĩnh vực này để chủ động đối phó khi cần thiết và có kế hoạch sản xuất, xuất khẩu phù hợp.

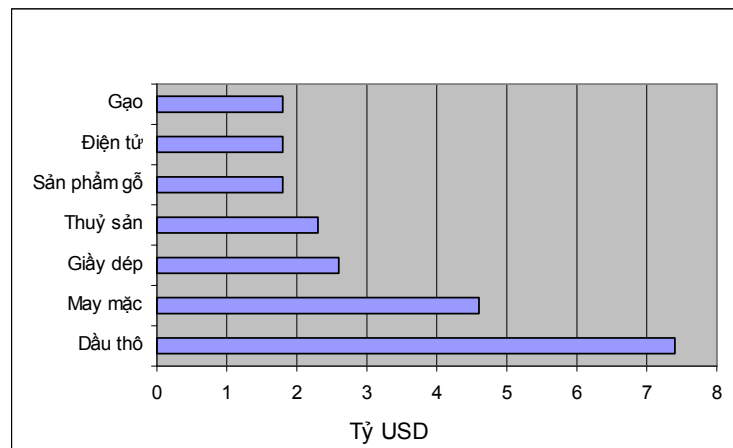
*b. Vấn đề nhập siêu cao và mất cân đối trong cán cân thương mại*

Tổng xuất khẩu năm 2005 đã tăng 21,6%, đạt 32,23 tỷ USD. Xuất khẩu sang ba thị trường lớn nhất là Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản (tổng cộng chiếm tới một nửa thị trường xuất khẩu) đã tăng tương ứng 16%, 7% và 25%. Điện hình là xuất khẩu gạo đã đạt mức 1,39 tỷ USD, trở thành mặt hàng đứng thứ 7 có giá trị xuất khẩu đạt trên 1 tỷ USD.

Mặc dù đạt mức tăng trưởng cao, nhưng giá trị xuất khẩu có dấu hiệu suy giảm tương đối. Giá trị xuất khẩu của mặt hàng quan trọng nhất là dầu thô tăng 30%, nhưng mức tăng này là do tác động của giá cả khi lượng dầu thô xuất khẩu thực tế đã giảm 7,3%. Các mặt hàng xuất khẩu quan trọng khác như dệt may và giày dép đã tăng ở mức thấp nhất kể từ 2002, tương ứng ở mức 9,6% và 11% do sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường quốc tế đặc biệt từ Trung Quốc.

Ngoài ra, cơ cấu xuất khẩu gần như không thay đổi đáng kể và chủ yếu vẫn phụ thuộc vào các mặt hàng truyền thống như nguyên vật liệu thô và các sản phẩm sử dụng nhiều lao động có giá trị gia tăng thấp. Tăng trưởng trong ngành điện tử là một sự phát triển đáng khích lệ (tăng 60,2% trong năm 2004 và 34,1% trong năm 2005) nhưng kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này vẫn còn khá thấp (1,44 tỷ USD bằng 4,5% tổng kim ngạch xuất khẩu).





**Biểu đồ 2.2: Các mặt hàng có giá trị XK hơn 1 tỷ USD**

*Nguồn: Tổng cục thống kê – số liệu năm 2005*

Nền kinh tế tiếp tục phải chịu mức thâm hụt thương mại là 4,65 tỷ USD khi kim ngạch nhập khẩu đạt 36,9 tỷ USD (tăng 15,4%). Về trung hạn, thương mại sẽ khó có khả năng giảm nhập siêu do nhu cầu đối với các sản phẩm nhập khẩu chính là máy móc thiết bị, phụ tùng, linh kiện và các nguyên vật liệu đầu vào cho các ngành công nghiệp khác đang tăng lên do sản xuất trong nước ngày càng phát triển.

Năm 2006, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO. Xuất khẩu năm 2006 đạt mức 39,6 tỷ USD. Tuy nhiên, nhập siêu vẫn rất cao ở mức 44,41 tỷ USD. Sáu tháng đầu năm 2007, thâm hụt thương mại đã là 4,7 tỷ USD. Có thể thấy rằng, nước ta không nên chỉ tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu dầu thô, than đá, cà phê nhân, gạo (với chất lượng thấp và giá trị gia tăng rất hạn chế) mà phải chuyển sang xuất khẩu các sản phẩm, dịch vụ được chế tác sâu hơn, có chất lượng sản phẩm và giá trị gia tăng cao hơn mà không cần thêm vật tư, năng lượng. Gia tăng xuất khẩu của nước ta trong thời gian qua chủ yếu nhờ vào gia tăng nhu cầu của thị trường thế giới hơn là do yếu tố nâng cao năng lực cạnh tranh của các sản phẩm, dịch vụ. Và như thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng chỉ ra rằng “xuất khẩu vẫn chưa xứng đáng với tiềm năng của đất nước”. Bên cạnh đó, hiện chúng ta vẫn chưa có một ngành Logistics đúng nghĩa, hàng hóa Việt Nam khó tham gia vào “chuỗi cung ứng” thúc đẩy xuất khẩu. Do vậy, nếu như không có sự chuyển đổi cơ cấu đầu tư, xuất khẩu và chính sách bảo hộ thì những hạn chế này sẽ càng trở nên trầm trọng.[14],[23],[59].

### **2.1.2. Sự cần thiết và tình hình gia nhập WTO của Việt Nam**

Xu thế toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hóa thương mại đang là vấn đề nổi bật của kinh tế thế giới hiện nay. Chính đặc điểm này tạo ra sự liên kết và phụ thuộc lẫn nhau càng cao giữa các quốc gia và khu vực. Các tổ chức kinh tế - thương mại khu vực và quốc tế đã được hình thành, tạo lập hành lang pháp lý chung và để các nước cùng tham gia vào quá trình giải quyết các vấn đề lớn của kinh tế thế giới mà không một quốc gia nào có thể thực hiện một cách đơn lẻ. Tổ chức thương mại thế giới (WTO) hiện nay đã có 150 nước tham gia (32 nước quan sát viên) là tổ chức thương mại lớn nhất hành tinh. Các thành viên WTO hiện chiếm trên 85% tổng thương mại hàng hóa và 90% thương mại dịch vụ toàn cầu. Năm 2001, quốc gia đông dân nhất thế giới là Trung Quốc đã trở thành thành viên của WTO, với dân số gần 1,3 tỷ chiếm 1/5 thị trường tiêu dùng của thế giới (lớn hơn bất cứ một khu vực thương mại tự do nào), sự kiện này tác động không nhỏ đến kinh tế - thương mại thế giới và đến Việt Nam. Gần đây nhất, hai nước nhỏ là Campuchia và Nê pan cũng đã được kết nạp vào WTO cũng đã gặt hái nhiều thành công trong phát triển kinh tế. Chính vì vậy, việc Việt Nam gia nhập WTO, là nhu cầu cần thiết. Những lợi ích to lớn khi gia nhập WTO sẽ được tác giả phân tích sâu hơn trong chương 3.

Dưới sự chỉ đạo của Đảng và chính phủ, quá trình hơn 11 năm đàm phán gia nhập cam go của Việt Nam có thể chia thành 6 giai đoạn, cụ thể như sau:

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

Tháng 1/1995, Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập WTO. Đến 31/1 cùng năm đó, Đại hội đồng WTO đã thành lập Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO do ông Seung Ho (Hàn Quốc) làm chủ tịch. Trong số 38 quốc gia và lãnh thổ thành viên, nhiều nước có quan tâm đến thị trường Việt Nam<sup>16</sup>

#### 2. Giai đoạn 2: Đề trình "Bị vong lục về Chế độ ngoại thương Việt Nam"

Tháng 8/1996, Việt Nam hoàn thành "Bị vong lục về chế độ ngoại thương

---

<sup>16</sup> Thành viên của Ban Công tác gồm: Áchentina, Ôttrâyliya, Brunây, Bungari, Canada, Chile, Trung Quốc, Columbia, Croatia, Cuba, Cộng hòa Dominic, Ai Cập, EU và các thành viên, Honduras, Hồng Kông Trung Hoa, Aixlen, Ấn Độ, Indônêxia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Cộng hòa Kyrgyz, Malaixia, Maroc, Myanmar, Niu Dilân, Na Uy, Panama, Paraguay, Philipin, Rumani, Singapore, Thụy Sĩ, Đài Loan Trung Hoa, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Hoa Kỳ, Uruguay.

Việt Nam" và gửi tới Ban thư ký WTO để chuyển tới các thành viên ban công tác. *Bị vong lục về chế độ ngoại thương* giới thiệu tổng quan về nền kinh tế, các chính sách kinh tế vĩ mô, cơ sở hoạch định và thực thi chính sách, thông tin chi tiết chính sách liên quan tới thương mại hàng hoá, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ.

### 3. Giai đoạn 3: Minh bạch hóa chính sách thương mại

Sau khi nghiên cứu "Bị vong lục về chế độ ngoại thương Việt Nam" nhiều thành viên đặt ra câu hỏi yêu cầu trả lời để hiểu rõ chính sách, bộ máy quản lý, thực thi chính sách của Việt Nam. *Việt Nam đã trả lời 3516 câu hỏi nhằm làm rõ nội dung chính sách*, bộ máy quản lý và thực thi chính sách của Việt Nam đồng thời cung cấp nhiều thông tin khác theo các biểu mẫu do WTO quy định.

Mặc dù vậy, trong WTO, làm rõ chính sách là quá trình liên tục. Không chỉ có các nước đang xin gia nhập phải tiến hành công việc này mà ngay cả các thành viên chính thức cũng phải thường xuyên cung cấp thông tin giải thích chính sách của mình.

### 4. Giai đoạn 4: Đưa ra các bản chào ban đầu và tiến hành Đàm phán song phương.

Gia nhập WTO có nghĩa là Việt Nam được quyền tiếp cận tới thị trường của tất cả các thành viên khác trên cơ sở đối xử tối huệ quốc (MFN). Ngược lại, chúng ta cũng phải cam kết chấp nhận các nguyên tắc đa biên, giảm mức bảo hộ với việc cam kết về cắt giảm thuế và có lộ trình loại bỏ các hàng rào phi thuế. Mặt khác, Việt Nam cũng phải mở cửa cho các nhà đầu tư nước ngoài được tham gia kinh doanh trong nhiều lĩnh vực dịch vụ với những điều kiện thông thoáng hơn. Mức độ mở cửa thị trường tiến hành thông qua đàm phán song phương với từng thành viên quan tâm.

Về phương thức đàm phán, trước hết, Việt Nam đưa ra những bản chào ban đầu về mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ để thăm dò phản ứng của các thành viên khác. Trên cơ sở đó, các thành viên yêu cầu chúng ta 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 của thị trường hàng hóa và dịch vụ của ta.

Đầu năm 2002, Việt Nam đã gửi bản chào ban đầu về thuế quan và bản chào ban đầu về dịch vụ tới WTO. Bắt đầu từ phiên họp 5 của Ban công tác (4/2002)

Việt Nam đã tiến hành đàm phán song phương về mở cửa thị trường hàng hoá và dịch vụ với các nước quan tâm tới thị trường Việt Nam. Về đàm phán đa phương, đến khi kết thúc đàm phán, Ban công tác đã tổ chức 14 phiên (7/1998, 12/1998, 7/1999, 11/2000, 4/2002, 5/2003, 10/2003, 6/2004, 12/2004, 9/2005, 3/2006, 7/2006, 13/10/2006 và 26/10/2006) tại trụ sở WTO (Giơnevơ, Thụy Sĩ) để đánh giá tình hình chuẩn bị của Việt Nam và để Việt Nam trực tiếp giải thích chính sách và đàm phán gia nhập.

#### 5. Giai đoạn 5: Hoàn thành Nghị định thư gia nhập

Nghị định thư nêu rõ các nghĩa vụ của Việt Nam khi trở thành thành viên WTO. Việt Nam đã kết thúc toàn bộ giai đoạn đàm phán đa phương các điều kiện và điều khoản gia nhập của Việt Nam (gồm các cam kết tuân thủ các luật lệ và nguyên tắc của WTO khi gia nhập và các giai đoạn quá độ để tiến hành các cải cách về thể chế và luật pháp theo các cam kết này). Tại phiên đàm phán cuối cùng ngày 13/10/2006, "Báo cáo của ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO" cùng hai bản chào cuối cùng về hàng hóa và dịch vụ đã được Ban công tác thông qua. Trong phiên họp đặc biệt, Đại hội đồng công nhận địa vị thành viên WTO của Việt Nam vào ngày 7/11/2006 vừa qua.

#### 6. Giai đoạn 6: Phê chuẩn Nghị định thư

Quốc hội đã phê chuẩn nghị định thư gia nhập trong kỳ họp thứ 11 quốc hội khóa XI vào ngày 28/11/2006. 30 ngày sau khi Quốc hội phê chuẩn Nghị định thư, Việt Nam chính thức trở thành thành viên đầy đủ của WTO vào ngày 11/1/2007.

**Như vậy**, thực hiện chính sách mở cửa và hội nhập quốc tế nhằm đẩy nhanh tiến trình gia nhập WTO, Việt Nam ý thức được những cơ hội và thách thức của việc gia nhập WTO. Đảng và chính phủ đã đẩy nhanh đàm phán đa phương với các nước thành viên và cải tổ luật pháp, chính sách theo hướng thích ứng với hội nhập KTQT. Chúng ta tự hào đã kết thúc 11 năm đàm phán cam go chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại lớn nhất hành tinh vào cuối năm 2006 ngay trước thêm hội nghị APEC 14 mà Việt Nam được vinh dự là chủ nhà với những kết quả phát triển kinh tế đầy ấn tượng trong hơn 20 năm đổi mới.

## 2.2. THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ

Khi tham gia vào WTO, Việt Nam có thể có được những lợi ích lớn lao, có điều kiện tiếp thu kỹ thuật hoạch định và quản lý chính sách một cách có hệ thống, theo những chuẩn mực chung. Nhưng bên cạnh đó, Việt Nam cũng bị giảm tính chủ động trong việc hoạch định và duy trì một số công cụ quan trọng của chính sách thương mại.

- Về thuế: Phải ràng buộc thuế suất với nhiều dòng thuế, tham gia các thỏa thuận cắt giảm và/hoặc loại bỏ thuế quan.

- Về phi thuế quan: Nhiều biện pháp bị cấm áp dụng (hạn chế định lượng, định giá hải quan tối thiểu, qui định về hàm lượng nội địa, trợ cấp xuất khẩu). WTO có các qui tắc điều chỉnh chặt chẽ với những biện pháp phi thuế quan do các nước thành viên chủ động đặt ra nhằm bảo hộ sản xuất trong nước.<sup>17</sup>

### 2.2.1. Chính sách thuế quan của Việt Nam

#### 2.2.1.1. Thực trạng và vấn đề bảo hộ trong chính sách thuế quan

##### (1) Thuế quan:

Thuế quan là các biện pháp bảo hộ được cho phép áp dụng theo luật lệ WTO, mức thuế căn cứ vào cam kết giảm thuế của từng nước thành viên. Có ba loại thuế trong WTO: Thuế quan ràng buộc<sup>(18)</sup>, hạn ngạch thuế quan (TRQ), chủ yếu áp dụng đối với hàng nông sản<sup>(19)</sup> và thuế quan hiện hành<sup>(20)</sup>[29],[55],[59].

<sup>17</sup> **Qui định của WTO**

WTO có một loạt những hiệp định qui định rất chặt chẽ về các NTMs. Việc áp dụng mọi NTMs đều bị kiểm soát chặt chẽ. Trừ những trường hợp ngoại lệ thì tất cả biện pháp hạn chế định lượng đều không được phép áp dụng. Về nguyên tắc thì Việt nam phải loại bỏ tất cả NTBs tại thời điểm gia nhập WTO. Tuy nhiên do tổ chức này đặt ra rất nhiều ngoại lệ nên trên thực tế thì việc loại bỏ thật sự sẽ diễn ra chậm hơn và phụ thuộc vào khả năng đàm phán của Việt nam với các thành viên chủ chốt. Việt nam tiến hành đàm phán gia nhập WTO với tư cách là một nước đang phát triển, có thu nhập thấp đang trong thời kỳ chuyển đổi. Đàm phán song phương tiếp cận thị trường gây ra sức ép rất lớn buộc Việt nam phải nhanh chóng loại bỏ NTBs, đặc biệt trong bối cảnh Trung quốc đã đưa ra những nhân nhượng rất cởi mở và vòng đàm phán mới tự do hoá hơn nữa thương mại thế giới đang diễn ra hiện nay.

<sup>18</sup> *Thuế quan ràng buộc* trong WTO tương ứng với mức thuế suất tối đa của từng dòng sản phẩm mà các nước thành viên WTO được phép đánh vào hàng hoá nhập khẩu.

<sup>19</sup> *Hạn ngạch thuế quan (TRQ)* được đặc định bằng một cơ cấu hai mức thuế: thuế trong hạn ngạch và thuế ngoài hạn ngạch. Mức thuế trong hạn ngạch thấp hơn được áp dụng cho X đơn vị nhập khẩu đầu tiên và mức thuế ngoài hạn ngạch cao hơn được áp dụng cho những đơn vị nhập khẩu sau đó. Các nước công nghiệp chủ yếu sử dụng cách đánh thuế này trong thương mại hàng nông sản.

<sup>20</sup> *Thuế quan hiện hành* là mức thuế suất hàng năm áp dụng với hàng nhập khẩu và được cơ quan hải quan công bố chính thức. Thuế hiện hành có thể thấp hơn hoặc bằng thuế ràng buộc, nhưng không được cao hơn.

Trong bối cảnh quan hệ thương mại nhiều chiều giữa Việt Nam và các nước trên thế giới ngày một phát triển, ngày 1/1/2000, luật thuế xuất nhập khẩu mới đã ra đời và thay đổi cấu trúc của biểu thuế quan và mã số hàng hóa chi tiết tới mức 8 chữ số nhất quán với danh mục thuế quan hài hòa và mã số thuế quan ASEAN (AHTN), xây dựng trên cơ sở danh mục phân loại hàng hóa hài hòa (HS) của tổ chức hải quan quốc tế (WCO). Trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã có rất nhiều cố gắng để cải thiện hệ thống thuế quan phù hợp. Việt Nam đã hoàn thành đàm phán song phương với Hoa Kỳ với nhiều nhượng bộ trong thuế quan đối với các sản phẩm công nghiệp và nông nghiệp nhập khẩu từ Hoa Kỳ, những nhượng bộ cần thiết để hoàn tất gia nhập WTO vào tháng 11/2006<sup>(21)</sup>.

Chính sách thuế quan của Việt Nam được thi hành theo luật về xuất nhập khẩu ngày 29/12/1987, sau đó đã được thay thế bằng luật về thuế xuất nhập khẩu vào năm 1991, được sửa đổi vào các năm 1993, 1998 và 2005. Về mức thuế, Việt Nam áp dụng cơ cấu nhiều mức thuế: thuế suất không ưu đãi (hay thuế suất thông thường), thuế suất ưu đãi (còn gọi là thuế MFN) và thuế suất ưu đãi đặc biệt áp dụng cho các nước ASEAN. Thuế quan áp dụng đối với các quốc gia được hưởng quy chế tối huệ quốc được Bộ tài chính ban hành theo quyết định số 110/2003/QĐ-BTC ngày 22/07/2003 trong đó liệt kê 10721 dòng thuế. Mức thuế quan bình quân đối với hàng nông nghiệp là 23.5% và 16.6% đối với hàng phi nông nghiệp. Trong nỗ lực thực hiện những cam kết về hội nhập quốc tế, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc hiện đại hoá quy trình, thủ tục hải quan và góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Ngày 28/7/2006, Bộ tài chính đã ban hành quyết định số 39/2006/QĐ-BTC về biểu thuế xuất khẩu, biểu thuế nhập khẩu ưu đãi mới (có hiệu lực từ ngày 15/9/2006). Theo đó, số dòng thuế trong biểu thuế mới sẽ tăng lên khoảng hơn 400 dòng, 16 mặt hàng điều chỉnh tăng thuế chủ yếu là những mặt hàng trong nước đã sản xuất được và 117 nhóm mặt hàng được điều chỉnh giảm thuế. Ví dụ tôn mạ kim loại và tôn sơn màu tăng từ 10% lên 12%, thép cán nguội tăng lên 7%... hàng điện tử, điện lạnh dân dụng có mức thuế suất MFN 40%; 50%

---

<sup>21</sup> Tham khảo phụ lục 13 và 14- nhượng bộ thuế quan trong đàm phán song phương với Hoa Kỳ tháng 5/2006.

giảm xuống 30%; 40%; xe máy nguyên chiếc giảm từ 100% xuống 90%. Một số mặt hàng giảm nhiều so với mức thuế suất hiện hành (từ mức 20%-40% xuống 0%-5%) là những vật tư chuyên dùng trong nước chưa sản xuất được.

**(2) Hạn ngạch thuế quan:**

Theo quyết định 91/2003/QĐ-TTg của chính phủ ngày 9/5/2003 về việc áp dụng hạn ngạch thuế quan trong nhập khẩu vào Việt Nam, kể từ 1/1/2004, hạn ngạch nhập khẩu sẽ áp dụng cho 7 mặt hàng gồm thuốc lá sợi, muối công nghiệp, sợi bông, đường (thô và tinh luyện), sữa đặc và sữa tươi, ngô hạt, trứng gia cầm.

Tiến tới gia nhập WTO và để nền kinh tế nước ta có thể hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, chính phủ chủ trương dần dần dỡ bỏ các rào cản thương mại, nới lỏng các chính sách thuế quan đối với hàng hóa nhập khẩu bao gồm cả việc xóa bỏ hạn ngạch thuế quan cho một số mặt hàng. Đây là chủ trương áp dụng thí điểm như một bước cải tiến trong quá trình mở rộng khả năng tiếp cận thị trường. Theo nghị định chính phủ số 12/2006NĐ-CP ngày 23/01/2006 qui định chi tiết thi hành luật thương mại, cụ thể hóa trong thông tư 04/2006/TT-BTM ngày 06/04/2006 thì hạn ngạch thuế quan chỉ còn áp dụng đối với 4 mặt hàng là muối, thuốc lá sợi, trứng gia cầm và đường (thô và tinh luyện) Nói chung, hạn ngạch thuế quan không bị coi là những hạn chế định lượng vì chúng không giới hạn khối lượng nhập khẩu. Hàng hoá luôn được phép nhập khẩu nếu trả thuế ngoài hạn ngạch. Tuy nhiên nếu thuế ngoài hạn ngạch khiến cho hàng nhập khẩu trở nên quá đắt, tác động của thuế có thể tương đương với hạn chế định lượng. Xóa bỏ hạn ngạch thuế quan đối với một số hàng hóa nhập khẩu là một trong những chính sách khuyến khích các doanh nghiệp nước ngoài xuất khẩu sản phẩm vào Việt Nam. Do vậy, nó sẽ làm tăng tính cạnh tranh giữa sản phẩm nội địa với sản phẩm nhập ngoại trên thị trường đồng thời cũng giảm bớt sự bảo hộ của nhà nước đối với nền sản xuất trong nước.

***2.2.1.2. Bất cập về vấn đề bảo hộ trong chính sách thuế quan***

Điều đáng quan ngại là kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng tiêu cực bởi chính sách bảo hộ cao trong chính sách thuế quan hiện hành.

Trong khi quá trình hội nhập KTQT đang diễn ra với nhiều thách thức, *chính sách thuế quan hầu như không có sự chuyển biến căn bản* theo nghĩa phục vụ tốt cho việc xác lập những ngành kinh doanh đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới. Ta nhận thấy rất ít sự điều chỉnh chủ động của biểu thuế quan nhằm tạo sự thích ứng với yêu cầu hội nhập mà chủ yếu vẫn chỉ là sự thay đổi mang tính thụ động. Điều này có thể hiểu được *do chính sách bảo hộ của ta không hướng tới những sản phẩm hiện có khả năng cạnh tranh trong nước mà là những sản phẩm hoàn toàn chưa có khả năng cạnh tranh hoặc đang thay thế nhập khẩu*. Chính sách thuế quan của Việt Nam chủ yếu nhằm bảo hộ sản xuất nhóm ngành nông sản và công nghiệp thay thế nhập khẩu (bao gồm cả hàng tiêu dùng). Việc xác định mức độ bảo hộ của Việt Nam đối với các nhóm mặt hàng, ngoài việc xem xét biểu thuế hiện hành, việc căn cứ vào Hệ số bảo hộ hiệu quả<sup>(22)</sup> được xem là chỉ số tốt hơn để tính toán bản chất của chính sách bảo hộ của nước ta. Bảng hệ số bảo hộ hiệu quả được tính toán dựa trên việc so sánh giữa giá trị gia tăng của sản phẩm trong nước so với hàng nhập khẩu dựa trên hệ thống đầu vào ra của nền kinh tế (I/O). Thông qua bảng hệ số hiệu quả do tổng cục thống kê công bố chính thức (xem phụ lục 10), kết hợp với các số liệu để hiệu chỉnh theo cam kết gia nhập WTO của Việt nam năm 2006, ta có thể đánh giá một số vấn đề liên quan đến mức độ bảo hộ với lợi thế so sánh của các sản phẩm nước ta như sau<sup>(23)</sup>:

(1) Những mặt hàng có mức bảo hộ hiệu quả thấp (hệ số bảo hộ hiệu quả ERP <20%) bao gồm hai nhóm: nhóm thứ nhất gồm *sản phẩm hoàn toàn không có khả năng cạnh tranh* như các sản phẩm máy móc, hóa chất vô cơ và hữu cơ, nhựa, các loại quặng kim loại, dụng cụ y tế, thuốc trừ sâu và thú y, máy móc thiết bị truyền thanh, thông tin, máy chuyên dùng, các loại thiết bị đo lường chính xác, sơn véc ni.

<sup>22</sup> Hệ số bảo hộ hiệu quả được xác định theo công thức sau:

$$ERP = (t - rl)/(1 - r)$$

Trong đó: - ERP là hệ số bảo hộ hiệu quả của một ngành hoặc một mặt hàng.

- t là mức thuế quan bình quân đơn giản đánh vào sản phẩm đầu ra của ngành đó.

- l là thuế quan bình quân gia quyền đánh vào đầu vào đối với ngành đó (tính theo giá thế giới).

- r là tỷ lệ nguyên vật liệu sử dụng trên tổng giá trị đầu ra của ngành đó (tính theo giá thế giới).

<sup>23</sup>Năm 2001, Tổng Cục thống kê Việt nam đã công bố bảng hệ số bảo hộ hiệu quả để đánh giá mức độ bảo hộ của nền kinh tế. Bảng sử dụng các thông số kỹ thuật hiệu chỉnh theo cam kết gia nhập WTO năm 2006.



Đối với những sản phẩm này, sản xuất trong nước rất thiếu hoặc chất lượng thấp, không thể đáp ứng nhu cầu thị trường. Nhóm thứ hai là *những sản phẩm có khả năng cạnh tranh cao* như khoáng sản, thủy sản chưa chế biến, dầu thô, khí tự nhiên, máy tính, thóc gạo. Đây là các sản phẩm chủ yếu khai thác các nguồn sẵn có trong nước như tài nguyên nước, biển, thềm lục địa hoặc lao động.

(2) Xem xét những mặt hàng được bảo hộ cấp độ trung bình (hệ số bảo hộ hiệu quả ERP từ 20% đến 50%). *Nhóm này bao gồm chủ yếu là những ngành công nghiệp chế biến sâu đang cạnh tranh hiệu quả với hàng nhập khẩu tại thị trường trong nước và có nhiều tiềm năng xuất khẩu.* Thuộc nhóm này, sản phẩm có định hướng xuất khẩu và đã có kim ngạch xuất khẩu lớn là hàng dệt may, giày da, các sản phẩm trồng trọt, sản phẩm da thuộc. Tuy nhiên, theo cam kết, chúng ta sẽ giảm thuế cho nhiều mặt hàng thuộc nhóm này như vải từ 40% xuống 12%, quần áo từ 50% xuống 20%; sợi từ 20% xuống 5%, vì vậy, các doanh nghiệp cần phải điều chỉnh kế hoạch sản xuất và thị trường cả xuất khẩu lẫn nội địa.

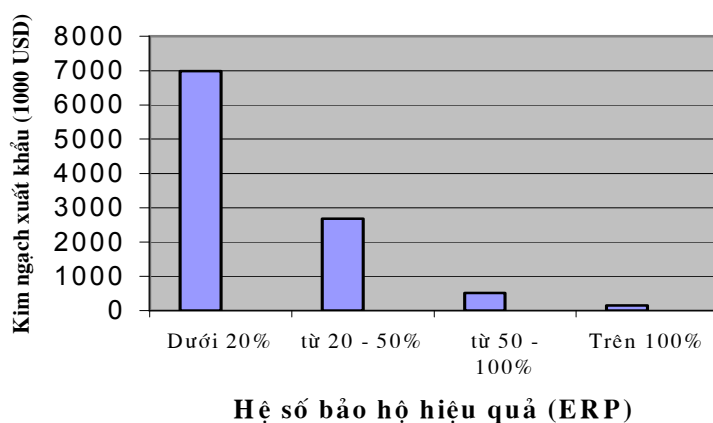
(3) Những mặt hàng có mức bảo hộ hiệu quả cao từ 58% đến 100%, ngoại trừ chè các loại, cà phê và gốm sứ, *hiện chưa có thể mạnh xuất khẩu.* Những mặt hàng này chủ yếu là hàng chế biến như rau quả bảo quản, xi măng, rượu bia, các loại sợi, chế biến bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt v.v. Rất nhiều sản phẩm trong nhóm này thuộc vào các mặt hàng nguyên, nhiên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất khác. Điều này gây ra một sức ép đối với việc thúc đẩy hiệu quả kinh doanh trong nhiều ngành và là một hạn chế đáng kể trong chính sách bảo hộ của nước ta.

(4) Đối với các ngành được bảo hộ rất cao (ERP>100%) như bánh kẹo, nước uống không cồn, chế biến và bảo quản rau, đường, gạch, ngói, xà phòng và các chất làm sạch, các sản phẩm chất dẻo, xe máy, ô tô, xe đạp, dụng cụ gia đình v.v., có hệ số bảo hộ hiệu quả trên 100%. *Mức bảo hộ này là quá cao cho phép nhiều doanh nghiệp sản xuất không hiệu quả vẫn có thể tồn tại.* Chủ yếu là các sản phẩm tiêu dùng (phù hợp với định hướng nhập khẩu của nhà nước) nhưng nhiều mặt hàng cũng là đầu vào cho các ngành khác. Theo cam kết gia nhập WTO, một số mặt hàng

thuộc nhóm này đã được cắt giảm thuế ngay trong năm 2007 như bánh kẹo (giảm 20-30%); rau (giảm 40%); dụng cụ gia đình (giảm 17-20%) thể hiện sự chủ động của Việt Nam trong quá trình hội nhập.

Nghiên cứu giữa năng lực xuất khẩu của các ngành trong nước và cơ cấu bảo hộ, đã minh chứng *thực tế* (Xem biểu đồ 2.3) là các sản phẩm được bảo hộ cao thì thường không có khả năng xuất khẩu, trong khi đó những sản phẩm được bảo hộ thấp thì đều là các sản phẩm chủ yếu xuất khẩu của Việt Nam. Các sản phẩm xuất khẩu như khoáng sản, dầu thô, các hàng nông sản thô và ít chế biến, các hàng công nghiệp nhẹ như dệt may, giày dép, lắp ráp điện tử đều là những ngành có mức bảo hộ thấp trong cơ cấu bảo hộ của nhà nước. *Cách thức bảo hộ như vậy đang cản trở sự phát triển trong các ngành công nghiệp có cơ hội phát triển những không có cơ chế để vươn lên.*

Mặc dù có một số dấu hiệu tích cực của sự xuất hiện của một số mặt hàng mới có thể cạnh tranh và phát triển xuất khẩu, nhưng những sản phẩm này chưa có nhiều cơ hội phát triển và tỷ trọng còn quá khiêm tốn. Chiếm chưa đầy 5% tổng kim ngạch xuất khẩu. *Những mặt hàng trong nhóm "những mặt hàng khác" chiếm khoảng 18% đang rất cần một cơ chế hợp lý hơn để biến tiềm năng thành cơ hội phát triển.*



**Biểu đồ 2.3: Mối quan hệ giữa bảo hộ hiệu quả và xuất khẩu**

*Nguồn: xem phụ lục 10*

Sau vòng đàm phán đa phương cuối cùng, Việt Nam đã cam kết cắt giảm mức thuế quan trung bình đối với thương mại hàng hóa xuống còn 13.4% (mức thuế bình

quân đối với hàng nông nghiệp là 20.9% và 12.6% đối với hàng phi nông nghiệp), thực hiện chủ yếu trong vòng 5 năm kể từ khi gia nhập, được coi là là mức không quá cao so với mức thuế quan trung bình các nước tham gia WTO. Tuy nhiên, mức thuế trên vẫn còn cao so với mức thuế quan trung bình của một số nước mới gia nhập trong thời gian gần đây, chẳng hạn như Moldova là 6,65%, Estonia 8,63%, Georgia 7,2% và Trung Quốc 10,1%. (Tham khảo bảng 2.1).

Từ những phân tích nêu trên, có thể thấy, trong khuôn khổ hợp tác khu vực và song phương, cũng như thực hiện cam kết trong WTO, các dòng thuế xuất nhập khẩu của Việt Nam phải có những chính sách cắt giảm mạnh mẽ<sup>24</sup>. *vấn đề chủ yếu hiện nay của Việt Nam là tận dụng những “địa điểm” đàm phán và trong phạm vi khuôn khổ WTO cho phép xây dựng được một cơ cấu thuế quan hiệu quả nhất, đảm bảo lợi ích quốc gia, phục vụ các mục tiêu đã định về bảo hộ và phát triển.*

### **Bảng 2.1: Cam kết thuế của 11 nước mới gia nhập WTO**

*Nguồn: Báo cáo năm WTO- 2005 (Xếp theo thứ tự thời gian gia nhập)*

Số TT	Nước	Tỷ lệ số dòng thuế cam kết (%)	Bình quân giảm đơn (%)	Tỷ lệ các dòng thuế đỉnh (%)	Bình quân ODCs (%)	Mức ODCs cao nhất (%)
01	Kyrgyz	99.9	7,4	2,9	0	0
02	Latvia	100.0	12,7	16,1	0	0
03	Estonia	100.0	8,6	6,8	0	0
04	Gioóc-đa-ni	100.0	16,3	48,2	0	0
05	Gru-di-a	100.0	7,2	1,7	0	0
06	Anbani	100.0	7,0	15,5	0	0
07	Oman	100.0	13,8	3,5	0	0
08	Croatia	100.0	6,0	2,4	0	0
09	Lithuania	100.0	9,3	10,1	0	0
10	Môn-đô-va	100.0	6,7	1,7	0	0
11	Trung Quốc	100.0	10,0	16,3	0	0

<sup>24</sup> Tham khảo phụ lục 11

## **2.2.2. Chính sách phi thuế quan**

### **2.2.2.1. Vấn đề về hạn chế định lượng**

Chính sách phi quan thuế ở nước ta thực sự đã có tiến bộ mang tính đột phá cùng với những chuyển biến quan điểm về tổ chức và quản lý thương mại từ những năm đầu của thời kỳ "Đổi mới". Trước năm 1997, cơ chế cũ về quản lý xuất khẩu còn rất cứng nhắc, doanh nghiệp không có sự tự chủ trong hoạt động kinh doanh thương mại, một số doanh nghiệp nhà nước có độc quyền, đặc quyền thu tóm và lũng đoạn các nguồn hàng xuất nhập khẩu. Năm 1998, cơ chế quản lý xuất nhập khẩu đã thay đổi cơ bản với việc ra đời nghị định 57/1998/NĐ-CP ngày 31/7/1998 qui định thi hành luật thương mại về hoạt động xuất nhập khẩu, gia công, đại lý hàng hóa với nước ngoài (gọi tắt là nghị định 57) cho phép các doanh nghiệp trong nước được xuất nhập khẩu hàng hóa phù hợp với lĩnh vực kinh doanh trong giấy phép kinh doanh. Hệ thống cấp phép được thay thế bằng yêu cầu đăng ký với hải quan tỉnh hoặc thành phố loại trừ những mặt hàng thuộc danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu có điều kiện, phải được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy phép (Bộ thương mại hoặc các Bộ quản lý chuyên ngành).

Năm 1999, luật doanh nghiệp ra đời (có hiệu lực vào ngày 1/1/2000) và ngày 4/4/2001, quyết định 46/2001/NĐ-CP về quản lý xuất nhập khẩu 5 năm 2001-2005 (gọi tắt là quyết định 46) đã thay thế cơ chế quản lý hàng năm bằng một cơ chế dài hạn, thông thoáng hơn, giảm dần sự can thiệp trực tiếp của nhà nước vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thay đổi cơ chế "xin cho" trước đây và nâng cao vai trò của các công cụ quản lý vĩ mô của nhà nước như thuế suất, lãi suất, tỷ giá, v.v. trong hoạt động thương mại. Doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế được tạo điều kiện thuận lợi tham gia hoạt động thương mại quốc tế. Có thể nói, bước tiến bộ quan trọng nhất của nước ta trong chính sách phi thuế quan là sự đổi mới về các hạn chế định lượng. Trước năm 2000, các hạn chế số lượng chi phối tới 2/5 giá trị nhập khẩu và khoảng 1/3 lượng hàng sản xuất trong nước, có nghĩa là sự thay đổi giá cả quốc tế sẽ không tác động tới một số lượng đáng kể hàng hóa nội địa phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu. Theo cam kết trong WTO, chúng ta duy trì 2 nhóm hàng hóa chính thuộc diện quản lý định lượng bao gồm (i) Mặt hàng bị cấm xuất khẩu và nhập khẩu; (ii) Các mặt hàng nhập khẩu có giấy phép[34].

(i) *Danh mục các mặt hàng cấm xuất nhập khẩu*: Là những mặt hàng có ảnh hưởng tiêu cực đối với các vấn đề xã hội, văn hóa, chính trị, an ninh và môi trường đã bị nhà nước cấm lưu thông hoặc hạn chế lưu thông trên thị trường ví dụ như vũ khí, thuốc lá, pháo nổ. Về nguyên tắc, hạn chế thuộc loại này không phải là các biện pháp mang tính bảo hộ hay hạn chế thương mại vì nó hoàn toàn tuân thủ điều XX của WTO/GATT liên quan đến các ngoại lệ chung. Tuy vậy, chính sách thương mại của ta cũng không hoàn toàn nhất quán với tiêu chí đó. Mặt hàng xe đạp, xe mô tô hai, ba bánh cũ và một số chủng loại hàng hóa tiêu dùng đã qua sử dụng vẫn được liệt kê trong danh mục nêu trên không hoàn toàn phù hợp với nguyên tắc của WTO và mang tính chất bảo hộ triệt để vì nó vi phạm nguyên tắc NT (đối xử quốc gia)<sup>25</sup>. Cho đến nay, đây vẫn là vấn đề mà ta chưa thể khắc phục có hiệu quả trong chính sách thương mại. Lý do căn bản trước hết nhu cầu bảo hộ các ngành hàng tiêu dùng trong nước, hạn chế tiêu dùng sản phẩm không đủ chất lượng nhưng đồng thời cơ chế quản lý hiện nay bằng các tiêu chuẩn về môi trường, kỹ thuật không ngăn chặn hữu hiệu việc nhập khẩu các mặt hàng này.

(ii) *Danh mục mặt hàng nhập khẩu có giấy phép*: Những mặt hàng nhập khẩu có giấy phép của Bộ thương mại về bản chất chính là các mặt hàng thuộc danh mục có ảnh hưởng đến "cân đối lớn với nền kinh tế quốc dân"<sup>(26)</sup> mà các cơ chế xuất nhập khẩu trước năm 2000 thường sử dụng và luôn được bảo hộ chặt chẽ. Đây là một loại hàng rào phi thuế (NTBs) rõ ràng vì việc nhập khẩu không dựa trên cơ sở cấp phép tự động<sup>(27)</sup> và đôi khi nó có tác dụng như biện pháp cấm nhập khẩu. Năm 2001, Quyết định 46 và Thông tư 11/2001/TT-BTM ngày 18/4/2001 hướng dẫn chi tiết thực hiện Quyết định 46 (gọi tắt là thông tư 11) đã xây dựng lộ trình loại bỏ hạn chế định lượng nêu trên<sup>(28)</sup>. Theo đó, từ năm 2000 đến 2002, hầu hết những hạn chế định lượng không phù hợp với qui định của WTO đã bị loại bỏ.

<sup>25</sup> Chính phủ vừa ban hành Nghị định 12/2006 về cơ chế quản lý và điều hành hoạt động xuất nhập khẩu cho giai đoạn sau 2005, trong đó loại ô tô đã qua sử dụng ra khỏi danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu. Nghị định này có hiệu lực từ 1/5/2006.

<sup>26</sup> Thuật ngữ này sử dụng trong các cơ chế điều hành xuất nhập khẩu hàng năm của Bộ Thương mại trước năm 2000. Đó là những mặt hàng mà nhà nước kiểm soát chặt chẽ nhập khẩu như phân bón, xăng dầu, xi măng, thép xây dựng, đường mía.

<sup>27</sup> Một biện pháp cấp phép được thực hiện thuận lợi và chỉ nhằm mục đích quản lý như thống kê, giám sát và không có mục đích bảo hộ thì biện pháp cấp phép đó là tự động và không phải bãi bỏ theo qui định của WTO.

<sup>28</sup> Xem Phụ lục 9.

Điều này có nghĩa là nước ta đã tiến một bước căn bản trên con đường hội nhập KTQT. Gần đây nhất, chính phủ vừa ban hành nghị định 12 về cơ chế quản lý và điều hành hoạt động xuất nhập khẩu cho giai đoạn sau 2005, ngoài danh mục hàng cấm xuất nhập khẩu, nghị định 12 còn có danh mục hàng xuất nhập khẩu theo giấy phép của Bộ thương mại hoặc Bộ quản lý chuyên ngành. Bên cạnh đó, một số mặt hàng phải xuất nhập khẩu theo quy định riêng như gạo, lúa hàng hóa, xăng dầu, nhiên liệu khác, ô tô cũ, thuốc lá điếu, xì gà, hàng phục vụ an ninh quốc phòng, gỗ các loại...

Với nghị định số 12/2006 (thay cho Nghị định 57/1998, mà cứ 5 năm một lần, Thủ tướng phải ký quyết định ban hành cơ chế điều hành xuất nhập khẩu cho từng giai đoạn), Việt Nam đã quy định cụ thể cơ chế quản lý điều hành xuất nhập khẩu giai đoạn sau năm 2005 mà không dừng lại ở thời hạn 5 năm. Có thể nói, chính sách quản lý xuất nhập khẩu ngày càng mang tính ổn định, minh bạch hóa, phù hợp với các qui định của WTO và trực tiếp phục vụ cho việc hoạch định kế hoạch phát triển và hoạt động dài hạn của các doanh nghiệp trên thị trường Việt Nam.

#### **2.2.2.2. Hải quan**

##### **(1) Thực tiễn quản lý Hải quan của Việt Nam**

Tháng 06/2001 Quốc hội Việt Nam thông qua một bộ luật mới về hải quan phản ánh các phương pháp và chính sách của GATT về định giá hải quan dựa trên giá giao dịch. Ngày 14/06/2005, Quốc hội thông qua luật hải quan sửa đổi (luật số 42/2005/QH11 có hiệu lực từ ngày 01/01/2006). Bộ luật sửa đổi này sẽ đưa luật hải quan của Việt Nam đạt được tiêu chuẩn cụ thể mà WTO đề ra, đồng thời thực hiện được các quy định của WTO trong những hiệp định liên quan về định giá hải quan, hiệp định về giám định kiểm tra hàng hoá trước khi xuất khẩu, hiệp định về quy tắc xuất xứ, hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ và các hiệp định khác. Bộ luật sửa đổi này đã mang lại những đổi mới và tiên bộ trong các thủ tục hải quan đặc biệt là các thủ tục thông quan điện tử (hiện tại đang được khuyến khích). Bộ luật sửa đổi này chính là bước chuyển tiếp sang một hệ thống giám định hải quan đơn giản hơn và dựa nhiều vào sổ sách hơn. Thời gian khai báo và làm các thủ tục hải quan sẽ được mở rộng hơn: Đối với

hàng nhập khẩu, việc khai báo hải quan sẽ được thực hiện trước khi hàng đến (15 ngày trước khi làm các thủ tục thông quan hàng hoá) và 30 ngày sau khi hàng đến (việc khai báo hải quan sẽ vẫn có hiệu lực để làm các thủ tục thông quan hàng hoá trong vòng 15 ngày sau khi đăng ký); đối với hàng hoá xuất khẩu, việc khai báo hải quan có thể được thực hiện trong vòng 15 ngày trước ngày xuất khẩu nhưng không được muộn hơn 8 giờ trước khi phương tiện vận tải xuất phát. Bộ luật sửa đổi cũng áp dụng các biện pháp nghiêm ngặt nhằm chống buôn lậu, gian lận thương mại, hối lộ cán bộ kê khai hải quan và cán bộ hải quan nhà nước (đặc biệt các cán bộ hải quan nhà nước bị nghiêm cấm tuyệt đối hành động gây khó khăn trong quá trình làm thủ tục hải quan). Một tiến bộ quan trọng nữa là sự phân chia minh bạch rõ ràng trong các bộ phận nghiệp vụ hải quan. Doanh nghiệp kê khai hải quan bây giờ có quyền yêu cầu cán bộ hải quan cung cấp những chứng cứ bằng văn bản về những yêu cầu xuất trình chứng từ hay bổ sung hồ sơ mà không được quy định trong luật hải quan.

Bộ luật 45/2005/QH11 về thuế xuất, nhập khẩu (sửa đổi) được phê chuẩn tại phiên họp Quốc hội tháng 11 năm 2005. Một thành tựu đáng kể là việc áp dụng phương pháp tính thuế dựa trên giá trị giao dịch theo hiệp định của WTO về định giá hải quan (thay thế những quy tắc hiện tại cho phép sử dụng một số phương pháp tính thuế dựa trên giá hợp đồng và bảng giá tối thiểu). Bên cạnh đó, bộ luật mới đề cập nguyên tắc thực hiện khai báo thuế được tiến hành song song với việc thực hiện các thủ tục thông quan hàng hoá và xoá bỏ sự áp đặt của chính phủ cho các doanh nghiệp về việc phải đóng thuế qua các thông báo thuế. Thay vào đó các doanh nghiệp sẽ có trách nhiệm tự khai báo, tính và nộp thuế. Để tạo ra một sân chơi bình đẳng cho các doanh nghiệp trong nước cũng như các doanh nghiệp nước ngoài, bộ luật mới đã thống nhất tất cả các quy tắc về vấn đề miễn thuế và giảm thuế hiện tại đang quy định trong luật đầu tư nước ngoài, luật đầu tư trong nước (nay là Luật đầu tư), luật dầu mỏ, luật khoa học và công nghệ và những bộ luật khác. Trong trường hợp hoàn thuế muộn cho các doanh nghiệp do lỗi của các cơ quan Nhà nước thì nhà nước sẽ phải trả lãi suất cho doanh nghiệp tính theo khoản thuế

hoàn trả muộn. Điều này đã mang lại sự đối xử công bằng cho cả cơ quan thuế lẫn doanh nghiệp.

**(2) Một số vấn đề về định giá Hải quan**

**a. Thực tiễn và những khó khăn của ta trong so sánh với qui định của WTO:**

Nghị định chính phủ số 102/2001/ND-CP ngày 31/12/2001 đã cung cấp chi tiết các thủ tục tiến hành kiểm tra sau khai hải quan và triển khai thực hiện việc định giá nhập khẩu dựa trên giá giao dịch theo tinh thần hiệp định của WTO về Định giá hải quan (CVA). Chính phủ cũng đã ban hành nghị định 60/2002/NĐ-CP ngày 06/06/2002 về việc xác định giá trị hàng hoá nhập khẩu để tính thuế nhập khẩu dựa theo nguyên tắc về thực thi điều 7 của GATT. Hướng dẫn cho Nghị định 60, tổng cục hải quan ban hành quyết định số 5784/QĐ-TCHQ-KTTT ngày 29/11/2004 về việc cung cấp các dữ liệu về giá cả và quyết định số 1361/2004/TCHQ-QĐ-KTTT ngày 25/11/2004 về việc ban hành các quy định về xác định giá tính thuế dựa trên phương pháp định giá hải quan của WTO. Để đối phó với gian lận thương mại, cơ quan hải quan sẽ tiến hành xác định lại nếu mức giá tính thuế của hàng hoá nhập khẩu được khai báo thấp hơn một cách không hợp lý trong một số trường hợp (Tham khảo hộp 2.1). Bộ phận thẩm định giá hoặc các bộ phận chuyên môn của cục hải quan và chi cục hải quan địa phương là những cơ quan chức năng có quyền xem xét thẩm định lại giá tính thuế hàng hoá nhập khẩu (đối với hàng hoá nhập khẩu có thuế ưu đãi 10% hoặc thấp hơn). Nhưng dù chính sách có hoàn hảo chăng nữa, khó khăn trong việc thực thi vẫn chính là con người, vốn quen với tập quán cũ, cho nên các cán bộ hải quan và cộng đồng doanh nghiệp rất cần được đào tạo thêm kiến thức để áp dụng thủ tục xác định trị giá mới. Phục vụ cho mục đích này, chúng ta đã thành lập nhóm công tác để xúc tiến thực thi hiệp định về định giá hải quan.

Tóm lại, về mặt chính sách, nhằm thực hiện cam kết trong WTO, cũng như yêu cầu nội tại trong chính sách hội nhập kinh tế quốc tế, hệ thống định giá hải quan mới sẽ được áp dụng đầy đủ ngay sau khi gia nhập. Bên cạnh đó, phương pháp tính thuế dựa trên giá nhập khẩu tối thiểu đã bị loại bỏ từ tháng 9/2004 theo thông tư số



### **Hộp 2.1: Các quy định hiện tại về định giá hải quan**

Khởi điểm để xác định trị giá tính thuế hải quan của hàng hoá nhập khẩu là “giá trị giao dịch”, tức là “*mức giá thực tế đã trả hoặc sẽ trả cho hàng hoá được bán để xuất khẩu đến nước nhập khẩu*”. Tuy nhiên, trong những trường hợp nhất định, giá trị giao dịch không phải là cơ sở đáng tin cậy, ví dụ như khi giao dịch được thực hiện giữa các bên có liên hệ với nhau. Trong trường hợp đó, hiệp định về Định giá Hải quan đưa ra 5 phương thức thay thế để xác định trị giá hải quan của hàng hoá nhập khẩu. Trong hệ thống luật lệ của WTO, các quy định về định giá hải quan nằm trong các điều khoản sau:

- Điều VII của GATT
- Hiệp định về việc thực thi điều VII của GATT 1994 (Hiệp định về Định giá Hải quan).
- *Quyết định về các trường hợp cơ quan hải quan có lý do để nghi ngờ tính chân thực hay tính chính xác của giá trị khai báo và*
- *Quyết định về các văn bản liên quan đến trị giá tối thiểu và nhập khẩu của các đại lý độc quyền, nhà phân phối độc quyền và người được nhượng quyền độc quyền.*

Với các thành viên WTO, hiệp định WTO về Định giá Hải quan thay thế công ước Brussels về Định giá Hải quan.

Năm phương pháp trên được mô tả theo hệ thống “nhiều tầng”. Điều này có nghĩa là phương pháp nào được nêu trước thì sẽ được ưu tiên áp dụng trước. Chỉ có phương pháp thứ ba và thứ tư là có thể đổi chỗ cho nhau theo yêu cầu của nhà nhập khẩu có liên quan. Năm phương pháp thay thế để xác định trị giá hải quan là:

1. Sử dụng giá trị giao dịch của hàng hoá giống hệt được nhập khẩu cùng thời điểm cùng nước đó;
2. Sử dụng giá trị giao dịch của hàng hoá tương tự nhập khẩu cùng thời điểm vào cùng nước đó;
3. Sử dụng giá bán trong lãnh thổ nước nhập khẩu của hàng hoá nhập khẩu hoặc hàng hoá giống hệt hoặc tương tự được nhập khẩu, trừ đi các chi phí nhà nhập khẩu phải chịu trong giai đoạn từ khi nhập khẩu tới khi bán lại;
4. Sử dụng giá trị tính toán, dựa trên chi phí sản xuất cộng với các chi phí bán hàng và quản lý chung và các chi phí khác phát sinh trước khi nhập khẩu, cộng thêm một mức lợi nhuận hợp lý;
5. Bất kỳ một phương pháp lý nào khác.

Bản thân các thủ tục định giá hải quan phải minh bạch và tôn trọng nguyên tắc bảo mật thông tin được cung cấp. Chúng không được phép tạo thêm rào cản cho việc nhập khẩu hàng hoá.

87/2004/TT-BTC ngày 31/08/2004 và Việt Nam đã đưa đầy đủ các điều khoản của hiệp định về định giá hải quan và phần chú thích vào các qui định của mình, đặc biệt là trong nghị định số 60/2002/NĐ-CP và thông tư số 118/2003/TT-BTC.

Do khó khăn về mặt kỹ thuật và hạn chế trong việc tiếp cận thông tin và thu thập dữ liệu, Việt Nam hiện vẫn gặp khó khăn trong áp dụng phương pháp trị giá tính toán-computed value method (Điều 6) và phương pháp trị giá khấu trừ-deductive method (Điều 5.2) (phương pháp 3 và 4 trong hộp 2.1) đối với một số hàng nhập khẩu để chế biến. Bởi việc xác định giá trị này đòi hỏi phải điều tra hệ thống sổ sách kế toán rất phức tạp của những công ty nước ngoài. Việt Nam hiện chưa có đủ năng lực, thể chế, nguồn lực và thủ tục cần thiết để thực hiện các công việc này. Đây thực sự trở thành vấn đề trong bối cảnh có sự tham gia giữa nhiều đơn vị sản xuất đặt ở các nước khác nhau trong cùng một khu vực địa lý. Các vấn đề quản lý hành chính cũng có thể làm đảo lộn tính liên mạch của các dòng lưu chuyển đầu vào và nguyên vật liệu để đảm bảo sản xuất hiệu quả.

Như vậy, *vấn đề quan trọng còn lại không phải là xây dựng văn bản pháp luật để đảm bảo sự tuân thủ WTO. Khía cạnh khó khăn nhất sẽ là thực thi các quy định về định giá hải quan phù hợp với WTO.* Chúng ta cũng đã có nhiều nỗ lực củng cố khả năng và nâng cấp thiết bị để vượt qua các khó khăn trên. Nhưng Việt Nam vẫn cần nhiều hỗ trợ hơn nữa về kỹ thuật, để có thể thực thi hiệu quả các phương pháp định giá hải quan, tuân thủ đầy đủ các yêu cầu của hiệp định.

**b. Một số vấn đề bất cập trong định giá hải quan thời kỳ hậu WTO:-**

**Vấn đề thứ nhất là**, mặc dù Việt Nam đã xoá bỏ hoàn toàn chế độ thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế giá trị gia tăng mang tính phân biệt đối xử giữa hàng sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu, nhưng cách xác định trị giá đánh thuế hiện nay vẫn có thể dẫn đến hậu quả là hàng nhập khẩu từ một số nước phải chịu thuế cao hơn. Từ đó có nguy cơ làm nảy sinh các vấn đề về đối xử phi tối huệ quốc đối với hàng hoá nhập khẩu, vi phạm nguyên tắc cơ bản của WTO về tính minh bạch và nhất quán với hiệp định về định giá hải quan (ví dụ như qui định đánh thuế theo độ cồn các mặt hàng rượu vang, rượu mạnh - cho vấn đề này, hướng sửa đổi của chúng ta theo cam kết WTO là áp dụng một mức thuế tuyệt đối hoặc một mức thuế phần trăm).

**Vấn đề thứ hai là**, Điều 11 của hiệp định định giá hải quan đòi hỏi phải có một quy trình độc lập xem xét các khiếu nại liên quan tới các quyết định định giá

hải quan. Mặc dù có vẻ như Việt Nam đã có sẵn khuôn khổ pháp lý phù hợp cho công tác này song Việt Nam lại chưa có toà án hành chính chính thức. Do vậy, các khiếu nại về quyết định hành chính chỉ được giải quyết bởi cấp hành chính cao hơn trong Bộ. Theo điều 11, vấn đề tranh chấp hành chính luôn là một đề tài mà các thành viên ban công tác quan tâm - Theo luật hiện hành, nhà nhập khẩu có thể đệ đơn kháng án về các quyết định hành chính gây tranh chấp lên cơ quan ra quyết định. Nếu chưa thoả mãn hoặc nếu đã hết hạn dần xếp, nhà nhập khẩu có thể đệ đơn kháng án lên cơ quan hành chính cấp cao hơn hoặc đưa vụ việc đó ra trước Tòa án hành chính theo điều 1.7 luật số 26/2004/QH11 Luật khiếu nại và tố cáo sửa đổi và điều 1.1 Pháp lệnh số 10/1998/PL-UBTVQH10 ban hành ngày 25/12/1998 Pháp lệnh sửa đổi về thủ tục giải quyết tranh chấp hành chính. Những vụ việc khiếu nại sẽ được trình lên toà án hành chính để giải quyết. Quyết định cuối cùng và bắt buộc đối với những kháng án lên cơ quan hải quan cấp cao hơn là của Bộ tài chính; trong một số trường hợp ngoại lệ, quyết định của Bộ trưởng sẽ được trình lên Thủ tướng. Dẫu sao trên thực tế, để tuân thủ đầy đủ điều 11 của Hiệp định về định giá hải quan, Việt Nam cần có những sửa đổi về tổ chức, và bổ sung mới cho Pháp lệnh về thủ tục giải quyết các tranh chấp hành chính để trình quốc hội xem xét trong thời gian sớm nhất.

**Vấn đề thứ ba là**, hiện chúng ta đang không có qui định cụ thể nào cho một hệ thống thể chấp tiêu chuẩn đảm bảo cho hàng hoá nhập khẩu có thể được giải phóng trong quá trình tranh chấp hải quan. Theo chính sách hiện hành, trong trường hợp tranh chấp về trị giá hải quan của hàng hoá nhập khẩu, hàng hoá này có thể được giải phóng khi được bảo lãnh tiền thuế bởi một tổ chức tín dụng hoặc tổ chức được phép tiến hành một số hoạt động ngân hàng, hoặc nếu người khai hải quan được gia hạn nộp thuế (điều 25.2.b Luật hải quan số 29/2001/QH10 ban hành ngày 29/6/2001). Khả năng chậm thông quan tại cửa khẩu mà hệ quả của nó là sự khuyến khích nạn buôn lậu, có thể thấy rằng không những chỉ cần cải thiện năng lực quản lý hải quan mà còn cần phải thiết lập các cơ chế về tạm thời lưu giữ hàng hoá nhập

khẩu chờ thông quan, theo điều 13 của hiệp định định giá hải quan<sup>(29)</sup>. Các vấn đề kiểm tra sau thông quan, kỹ năng phát triển gian lận và truy thu thuế đã được quy định trong luật của Việt Nam, và do vậy cũng cần phải được tăng cường năng lực.

### **2.2.2.3. Vấn đề về quyền kinh doanh (thương quyền)**

#### **(1). Thực tiễn quản lý của Việt Nam**

Một trong những vấn đề cơ bản của chính sách phi quan thuế của Việt Nam đó là vấn đề về quyền kinh doanh. Thực chất quyền kinh doanh gắn liền với quyền xuất nhập khẩu và quyền được chào bán và bán sản phẩm tại thị trường. Trước đây, quyền kinh doanh chỉ nằm trong tay một số doanh nghiệp của nhà nước độc quyền. Chỉ các doanh nghiệp được Bộ thương mại cấp phép mới có quyền xuất nhập khẩu.

Có thể nói rằng, đổi mới đầu tiên về thương mại của Việt Nam chính là vấn đề về quyền kinh doanh. Phương thức tiếp cận tự do hóa quyền kinh doanh của Việt Nam như sau: (1) Mở rộng quyền xuất khẩu trước rồi mới đến quyền nhập khẩu (2) Quyền kinh doanh xuất nhập khẩu được mở rộng cho các doanh nghiệp nhà nước rồi đến các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. (3) Các doanh nghiệp sản xuất được hưởng quyền kinh doanh trước rồi mới đến các doanh nghiệp thương mại (4) Các doanh nghiệp có vốn đầu tư của nước ngoài được hưởng quyền kinh doanh nhằm phục vụ ngành hàng sản xuất kinh doanh (5) mở rộng quyền kinh doanh phù hợp với đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp. Thời gian qua đã có những tiến triển trong việc mở rộng quyền kinh doanh cho các chủ thể kinh tế. Các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có cơ hội tiếp cận quyền được nhập khẩu nhiều mặt hàng có hạn ngạch hay đầu mối như gạo, phân bón, hàng dệt may. Vì vậy, sự tự do hóa quyền kinh doanh cũng đồng thời với sự bãi bỏ các hạn ngạch, các doanh nghiệp đầu mối...

Nghị định chính phủ số 57/1998/NĐ-CP ban hành ngày 31/07/1998 đã bãi bỏ yêu cầu về giấy phép xuất nhập khẩu và yêu cầu về vốn lưu động. Từ ngày 01/09/1998, toàn bộ các công ty Việt Nam-bất kể hình thức sở hữu, bản chất (thương mại hay chế tạo) và lượng vốn, đều được phép xuất nhập khẩu hàng hoá.

<sup>29</sup> Việt Nam không tham gia Công ước Istanbul về tạm thời lưu giữ hàng hoá, được ký kết vào ngày 26/6/1990 (có hiệu lực ngày 27/11/1993) trong khuôn khổ tổ chức Hải quan Thế giới.

Tuy nhiên, các hoạt động kinh doanh trong một số lĩnh vực (như vũ khí, thuốc gây mê, v.v.) vẫn bị cấm hoặc kèm theo điều kiện (chủ yếu vì mục đích đảm bảo an toàn, sức khoẻ con người và bảo vệ môi trường). Đối với việc nhập khẩu của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài thì các điều luật trước đó vẫn còn hiệu lực (luật đầu tư nước ngoài). Việt Nam không khuyến khích đầu tư nước ngoài vào thương mại thuần túy mà không có cơ sở sản xuất hoặc chế tạo tại địa phương.

Nhằm tiến thêm một bước trong việc tạo một sân chơi bình đẳng giữa công ty Việt Nam và công ty có vốn đầu tư nước ngoài, chính phủ Việt Nam đã ban hành Nghị định số 10/1998/NĐ-CP ngày 23/01/1998. Nghị định này cho phép các công ty có vốn đầu tư nước ngoài được mua hàng hoá tại thị trường nội địa để xuất khẩu trực tiếp hoặc xuất khẩu sau khi chế biến, trừ những hàng hoá bị cấm xuất khẩu. Theo nghị định số 45/2000/NĐ-CP ban hành ngày 06/09/2000, các chi nhánh của doanh nghiệp nước ngoài được phép mua nông sản, hàng thủ công mỹ nghệ và các sản phẩm nông sản đã qua chế biến (trừ gạo và cà phê), rau quả, hàng tiêu dùng, thịt gia súc, gia cầm và thực phẩm chế biến để xuất khẩu. Các chi nhánh này cũng được phép nhập khẩu một số loại hàng hoá để bán ở thị trường Việt Nam, như máy móc, thiết bị khai khoáng, thiết bị chế biến nông thủy sản, nguyên liệu sản xuất thuốc cho người và động vật, nguyên liệu để sản xuất phân bón và thuốc trừ sâu, với điều kiện các chi nhánh này phải sử dụng ngoại tệ thu được từ xuất khẩu để chi trả cho nhập khẩu, và họ phải có giấy phép của Bộ thương mại.

Một bước tiến đáng kể nữa trong chính sách là sự ra đời của bộ luật thương mại (sửa đổi) và luật đầu tư 2005 cùng các nghị định 12/2006/NĐ-CP và nghị định 108/2006/NĐ-CP hướng dẫn thi hành các luật này. Chính phủ Việt Nam cho phép mọi thương nhân đều có quyền xuất nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập, chuyển khẩu, gia công, đại lý mua, bán hàng hóa theo quy định và trong phạm vi nghị định 12/2006/NĐ-CP, không phụ thuộc vào ngành nghề ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Bên cạnh đó, chi nhánh thương nhân nước ngoài tại Việt Nam và thương nhân có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng được thực hiện xuất nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập, chuyển khẩu, gia công, đại lý mua bán hàng hóa và dịch vụ quá cảnh hàng hóa theo các quy định hiện hành.

Có quyền mua bán hàng hóa giữa doanh nghiệp chế xuất với thị trường nội địa (điều 15 nghị định 108). Theo cam kết gia nhập WTO, một số mặt hàng mà các doanh nghiệp Nhà nước độc quyền xuất khẩu sẽ chấm dứt vào thời điểm xác định như gạo (đến năm 2009), dược phẩm (năm 2011). Đối với mặt hàng dược phẩm thì doanh nghiệp, cá nhân nước ngoài được quyền nhập khẩu vào Việt Nam nhưng chưa có quyền phân phối.

### **(2) Những bất cập và các vấn đề ảnh hưởng đến thời kỳ hậu WTO**

Thương quyền bao gồm quyền nhập khẩu và phân phối các sản phẩm nhập khẩu. Đây là tàn dư của chính sách độc quyền ngoại thương mà khi gia nhập WTO, chỉ có Trung Quốc và Việt Nam là mắc vấn đề này. Đến nay, quyền kinh doanh vẫn tiếp tục là một vấn đề khá nổi cộm trong chính sách thương mại của Việt Nam. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tiếp tục mong muốn nhận được quyền kinh doanh đầy đủ hơn. Trong khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đang yêu cầu về việc cần có qui định rõ trong việc thay đổi quyền kinh doanh khi thay đổi ngành nghề đã đăng ký kinh doanh. Ngoài ra là vấn đề về đại lý, chi nhánh của thương nhân nước ngoài ở Việt Nam. Những vấn đề này đã và đang được khắc phục trong quá trình thực hiện các luật được quốc hội thông qua gần đây như luật doanh nghiệp 2005, luật thương mại (sửa đổi), luật đầu tư 2005 nhằm tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài.

**Theo nghiên cứu của tác giả** quyền kinh doanh nhập khẩu đã được nói lỏng đáng kể trong những năm vừa qua. Việc nhập khẩu hàng hoá đã không còn chỉ dành riêng cho các công ty chuyên doanh, trừ những sản phẩm bao gồm *dầu thô, dầu sản phẩm và xăng, máy bay và phụ tùng máy bay, phim truyền và tạp chí*. Điều này thể hiện cố gắng lớn của chính phủ ta trong việc mở rộng quyền kinh doanh đến các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và công ty có vốn đầu tư nước ngoài phù hợp với qui định của WTO.

**Một bất cập là**, theo luật hiện hành, thương nhân nước ngoài không có đại diện tại Việt Nam vẫn chưa có quyền nhập khẩu để bán lại, hay xuất khẩu. Hiện nay ta đang bị yêu cầu loại bỏ hệ thống mang tính phân biệt này, như vậy sẽ cho phép

các cá nhân và công ty trong nước và nước ngoài được tự do nhập khẩu đầu vào và các thành phẩm để bán lại, và xuất khẩu mà không phải chịu bất kỳ hạn chế nào khác ngoài những hạn chế tuân thủ theo điều 20 và 21 của GATT. Quá trình điều chỉnh luật đang được hoàn tất và quốc hội sẽ phê duyệt thực hiện trong thời gian tới.

**Vấn đề tiếp theo** là hiện nay, chúng ta đang xem xét tích cực vấn đề thương quyền theo hướng giảm thiểu những hạn chế đối với các công ty 100% vốn nước ngoài đối với các sản phẩm như: gạo, thuốc lá, xăng dầu, phim ảnh, ấn phẩm sách, báo chí, sách nhỏ quảng cáo và tờ rơi, máy in, băng đĩa, phương tiện ghi âm. Trong mọi trường hợp, những hạn chế về thương quyền đều là không phù hợp với các yêu cầu của WTO, vi phạm khoản 1 điều 11 và khoản 4 điều 3 của GATT 1994. Quan điểm của các thành viên WTO, cũng như ý chí của chính phủ ta là tổ chức thực hiện cam kết rằng *ngay khi gia nhập WTO, người có tư cách pháp nhân hay thể nhân, ở trong nước hay nước ngoài, đều có quyền trở thành nhà nhập khẩu hay nhà xuất khẩu chính thức của các sản phẩm được phép nhập vào hay xuất ra khỏi Việt Nam, và trong trường hợp nhập khẩu, sẽ có quyền bán những sản phẩm đó cho người có tư cách pháp nhân hoặc thể nhân, bất luận là người Việt Nam hay người nước ngoài.* Tóm lại, Việt Nam cần bảo đảm rằng thương quyền sẽ được quản lý phù hợp với những qui định liên quan của WTO khi gia nhập. Đây sẽ là một vấn đề khá nhạy cảm đòi hỏi chúng ta phải cân nhắc kỹ càng, cũng như tránh những vụ kiện tụng đáng tiếc do không thực hiện đầy đủ cam kết trong giai đoạn ngay sau khi gia nhập.

#### **2.2.2.4. Vấn đề về hàng rào kỹ thuật trong thương mại và các biện pháp kiểm dịch động thực vật (TBT/SPS)**

##### **(1) Tình hình thực hiện TBT/SPS tại Việt Nam**

Việt Nam cam kết thực hiện đầy đủ hiệp định của WTO về TBT khi gia nhập WTO mà không có giai đoạn chuyển đổi. Ngày 26/05/2005, Thủ tướng chính phủ đã ban hành quyết định 444/2005/QĐ-TTg về việc phê duyệt dự án thực hiện hiệp định TBT. Theo quyết định số 444 thì mục tiêu của dự án là đảm bảo Việt Nam sẽ hoàn thành tốt nghĩa vụ của mình theo thoả thuận về hàng rào kỹ thuật trong thương mại sau khi gia nhập WTO, phát triển thương mại với các

quốc gia thành viên của WTO và đạt được mục tiêu của quốc gia là phát triển kinh tế xã hội và hội nhập kinh tế quốc tế. Ngoài ra Thủ tướng còn chỉ đạo các cơ quan, các bộ để xây dựng và kiểm tra lại tiêu chuẩn Việt Nam (TCVN) và tiêu chuẩn ngành (TCN) tuân theo những tiêu chuẩn quốc tế nhằm đảm bảo lợi ích về kinh tế - xã hội đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO. Quyết định 444 có hiệu lực từ ngày 17/06/2005.

Cũng có ý nghĩa tương tự, kiểm dịch động vật và thực vật là một hàng rào kỹ thuật hợp pháp để hạn chế việc nhập khẩu nông sản một cách tùy tiện. Việt Nam đã có những qui định pháp lý khá chặt chẽ về vấn đề này theo các qui chuẩn quốc tế (tiêu chuẩn CODEX, FAO/WHO) - nhằm đáp ứng đầy đủ hiệp định SPS khi gia nhập. nhưng do tâm lý bảo hộ thuần túy, dung lượng thương mại thấp, bộ máy hoạt động cồng kềnh nên hiện nay không có tính hệ thống, kỹ thuật thấp và phi hiệu quả. Cho thực vật, các biện pháp SPS được qui định trong pháp lệnh số 36/2001/PL-UBTVQH10 ngày 25/7/2001 về bảo vệ và kiểm dịch thực vật, được bổ sung bằng nghị định 26/2003/NĐ-CP của chính phủ ngày 19/3/2003. Cho động vật, chính sách và thủ tục kiểm dịch được qui định trong pháp lệnh số 18/2004/PL-UBTVQH11 ngày 29/4/2004. Về vấn đề an toàn thực phẩm, quốc hội đã thông qua pháp lệnh về an toàn và dinh dưỡng thực phẩm, ngày 26/7/2003 và có hiệu lực từ ngày 1/11/2003 (nghị định thi hành số 163/2004/NĐ-CP ngày 7/9/2004).

*Theo ý kiến tác giả, nước ta nên áp dụng triệt để biện pháp này trong thương mại; xây dựng một hệ thống chính sách bổ sung lẫn nhau nhằm vào một danh mục các mặt hàng cần kiểm tra SPS bắt buộc. Thực thi tốt biện pháp này không chỉ tạo thêm một rào cản hợp pháp nhập khẩu nông sản mà còn bảo vệ tốt hơn sản xuất nông nghiệp nói riêng cũng như sức khoẻ con người, động thực vật và môi trường nói chung.*

## **(2) Những khó khăn của Việt Nam trong thực hiện TBT/SPS**

+ **Sự yếu kém trong hệ thống pháp luật:** Trong lĩnh vực tiêu chuẩn TBT, Việt Nam đã thông qua pháp lệnh đo lường (ngày 6/10/1999), pháp lệnh về chất



lượng hàng hoá (ngày 24/12/1999), và pháp lệnh vệ sinh an toàn thực phẩm (ngày 26/7/2003). Pháp lệnh tiêu chuẩn hoá cũng đã được Quốc hội ban hành trong năm 2005. Trong lĩnh vực SPS, Việt Nam thông qua pháp lệnh thú y (ngày 15/2/1993), pháp lệnh về bảo vệ và kiểm dịch thực vật (ngày 15/2/1993 và được sửa đổi ngày 25/7/2002). Quy định về kiểm dịch và bảo vệ thực vật và quản lý thuốc trừ sâu (ngày 3/6/2002) và pháp lệnh vệ sinh an toàn thực phẩm đã nêu trên. Những công cụ này về cơ bản đã tạo ra khuôn khổ pháp lý chung và đòi hỏi phải có những nghị định hướng dẫn của Chính phủ để thực hiện. Mặc dù nhiều nghị định đang trong quá trình soạn thảo, và thực tế Việt Nam đã có những nỗ lực lớn trong lĩnh vực TBT/SPS song vẫn có thể nói rằng nhìn tổng quát, hệ thống pháp luật trong nước trong lĩnh vực này vẫn còn nhiều yếu kém. Trừ một số ngành (như thủy sản), các quy định bảo vệ người tiêu dùng, về thực phẩm và các yêu cầu về môi trường còn chưa có hoặc thiếu phương tiện để thực thi.

+ **Quy trình thực hiện Hiệp định TBT/SPS chưa được chính thức hoá**, các quy định pháp luật còn thiếu và yếu của Việt Nam chủ yếu là do quy trình thực hiện Hiệp định SPS và TBT chưa được chính thức hoá ở Việt Nam. Mặc dù các cơ cấu hành chính đã được thiết lập, song các khái niệm như phân tích rủi ro, xác định mức độ bảo vệ thích hợp, tính tương đương, tính minh bạch... chưa được nội luật hoá. Thêm vào đó, vai trò và cơ cấu của các cơ quan chính phủ còn chưa rõ ràng và chi phí cho việc tuân thủ các quy định còn rất cao, đặc biệt là trong lĩnh vực SPS. Một trong những vấn đề lớn nhất là phải nâng cao năng lực của các cơ quan cấp tỉnh và địa phương để xử lý các vấn đề liên quan tới TBT/SPS. Sự điều phối giữa các bộ cũng rất khó khăn.

+ **Năng lực nghiệp vụ hạn chế**: các quy trình và năng lực tiến hành kiểm tra, kiểm định, chứng nhận và công nhận còn yếu. Có quá ít các phòng thí nghiệm. Điều đáng lo ngại là chúng ta vẫn chưa có đủ khả năng để tiến hành và áp dụng phân tích nguy cơ dịch hại với các sản phẩm nhập khẩu. Sự tham gia của Việt Nam vào các tổ chức tiêu chuẩn hoá quốc tế cũng chưa đầy đủ và Việt Nam còn chưa có đủ nguồn nhân lực và năng lực công nghệ để có thể cung cấp các dịch vụ gắn liền với tiêu chuẩn hoá cũng như thu thập và lưu trữ dữ liệu một cách hệ thống.

## 2.3. THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

### 2.3.1. Tổng quan về dịch vụ trong nền kinh tế Việt Nam

Hầu hết các ngành dịch vụ ở Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn đầu phát triển. Theo tổng cục thống kê, dịch vụ chiếm khoảng 38,5% GDP năm 2005.

Trong tổng số 54,7 triệu lao động của Việt Nam (tính thời điểm năm 2004), có 60,3 % lao động làm việc cho khu vực nông nghiệp, 15,2% làm việc cho lĩnh vực công nghiệp và 24,5% lao động làm việc trong các ngành dịch vụ. Theo ước tính của WTO, trong mỗi hàng hóa xuất khẩu thì có đến 25% là giá trị gia tăng từ dịch vụ kể từ khi hàng hóa được sản xuất ra. Vì thế, sẽ không thể có một nền kinh tế phát triển hiệu quả và bền vững nếu như hệ thống cơ sở hạ tầng không thể đáp ứng cho yêu cầu của nền kinh tế đó. Mặt khác, do công nghệ, khoa học kỹ thuật ngày một cải thiện nên nhiều ngành dịch vụ được thương mại hoá và khẳng định tính độc lập trong nền kinh tế. Ví dụ, trước đây một doanh nghiệp phải thực hiện các công đoạn từ sản xuất đến phân phối, tiến hành các hoạt động nghiên cứu thị trường, xúc tiến bán hàng, kế toán thì xu hướng ngày nay, những dịch vụ đó do các doanh nghiệp dịch vụ độc lập cung cấp. Những ngành dịch vụ có tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu kinh tế của nước ta bao gồm dịch vụ thương mại (phân phối, sửa chữa...) chiếm hơn 16% GDP, dịch vụ vận tải xấp xỉ 4%, các dịch vụ khác như tài chính, viễn thông có tỷ trọng thấp hơn khoảng xấp xỉ 2%. Đầu tư trong các ngành dịch vụ của toàn bộ nền kinh tế (chiếm đến hơn 72%) cao hơn cả mức đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp (7%), thủy sản (1%) và công nghiệp (20%). Những ngành dịch vụ quan trọng nhất cấu thành cơ sở hạ tầng của nền kinh tế là dịch vụ thông tin, liên lạc, vận tải, kho bãi, sản xuất điện, nước, dịch vụ du lịch, xây dựng...

Khác biệt lớn nhất trong thương mại dịch vụ so với thương mại hàng hóa là dịch vụ được xuất nhập khẩu thông qua 4 phương thức cung cấp dịch vụ<sup>(30)</sup>.

*Về xuất nhập khẩu theo nghĩa thông thường* tương tự như thương mại hàng hóa, đó là giao dịch mua bán giữa hai chủ thể không cùng cư trú trong thời gian một năm theo khái niệm của Cán cân thanh toán (BOP). Xuất nhập khẩu "thông thường"

---

<sup>30</sup> Xem Phụ lục 3 về nội dung các phương thức cung cấp dịch vụ.

theo GATS bao gồm hai phương thức cung cấp dịch vụ là phương thức 1 (cung cấp qua biên giới) và phương thức 2 (tiêu dùng ngoài lãnh thổ). Hàng năm, chúng ta xuất khẩu và nhập khẩu một lượng dịch vụ rất đáng kể. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu dịch vụ đạt khoảng trên 10 tỷ USD tương đương với khoảng 1/5 tổng kim ngạch hàng hóa. Năm 2005, xuất khẩu dịch vụ đạt 5,6 tỷ USD, chiếm khoảng 17.5% tổng kim ngạch xuất khẩu. Quan trọng nhất là dịch vụ du lịch. Năm 2005, số khách du lịch quốc tế đến Việt Nam khoảng 3,43 triệu lượt người, tăng 17,05% so với năm 2004. Số khách nội địa đạt 16,1 triệu lượt người, tăng 11%. Thu nhập từ du lịch đã đạt 30.000 tỷ đồng, tăng 15,4% so với năm 2004. Một số dịch vụ khác như vận tải, viễn thông cũng đóng góp lớn vào kết quả chung. Cụ thể, năm 2005, dịch vụ vận tải đạt doanh thu tới 76,466 tỷ đồng, dịch vụ viễn thông là 36,510 tỷ đồng tăng 7% so với kế hoạch năm (<sup>31</sup>). Vai trò của thương mại dịch vụ ngày càng được khẳng định trong chính sách thương mại của nước ta.

*Về xuất khẩu theo nghĩa mở rộng* Khái niệm thương mại dịch vụ "mở rộng" bao gồm cả phương thức 3 (hiện diện thương mại) và phương thức 4 (hiện diện của thể nhân). Dịch vụ xuất khẩu có hiệu quả cao của Việt Nam theo phương thức 4 là xuất khẩu lao động, đặc biệt là xuất khẩu lao động đi các nước trong khu vực như Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Malaysia. Năm 2005, Việt Nam đã đưa trên 70.000 lao động đi làm việc ở nước ngoài. Dự kiến năm 2007 con số này tăng lên 90.000. Theo ước tính, số lao động xuất khẩu mỗi năm chuyển về nước khoảng 1,5 tỉ USD, bình quân đạt 300 USD/người/ tháng. Đây là một nguồn xuất khẩu quan trọng đối với nền kinh tế và góp phần giải quyết một số lượng không nhỏ công ăn việc làm. Trong khi đó, xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam theo phương thức 3 (đầu tư ra nước ngoài) rất hạn chế vì năng lực tài chính, nhân lực và kinh nghiệm của các doanh nghiệp dịch vụ của ta còn yếu so với các công ty, tập đoàn nước ngoài [34],[48].

*Về nhập khẩu theo nghĩa rộng* gắn với phương thức 3 (hiện diện thương mại) Mức tăng trưởng đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ chính là một chỉ số xác đáng cho việc "Nhập khẩu dịch vụ" theo phương thức 3 (hiện diện thương mại).

---

<sup>31</sup> Báo cáo của Bộ KHĐT Tổng kết cuối năm về tình hình thực hiện kế hoạch thương mại-Dịch vụ Việt Nam năm 2005 (Vụ thương mại và dịch vụ - Bộ kế hoạch đầu tư).

Trong tổng số vốn đầu tư nước ngoài đến năm 2001 (vốn đăng ký tại Việt Nam) có đến 44% là đầu tư trong lĩnh vực dịch vụ với khoảng 14 tỷ USD. Trong đó, mức vốn lớn nhất trong ngành giao thông, vận tải, viễn thông với 33% số vốn đăng ký với số vốn 4,8 tỷ USD, các ngành xây dựng chiếm 30% với 4,6 tỷ USD, sau đó là các ngành khách sạn, du lịch, tài chính, ngân hàng, y tế, văn hóa, giáo dục và các dịch vụ khác. Đầu tư nước ngoài ở Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ cao hơn nhiều lần đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp và tương đương với mức đầu tư trong các ngành công nghiệp. Các ngành dịch vụ ở nước ta đã phát triển một cách khác quan trước yêu cầu của hoạt động kinh tế. Chúng như một cấu thành quan trọng của hệ thống cơ sở hạ tầng của nền kinh tế và thâm nhập đóng góp vào sự tăng trưởng kinh tế chung của đất nước.

### **2.3.2. Thực trạng chính sách của một số ngành dịch vụ chủ yếu**

#### **2.3.2.1. Dịch vụ ngân hàng, tài chính**

Trong những năm đổi mới, hệ thống các doanh nghiệp tài chính của Việt Nam đặc biệt là hệ thống ngân hàng đã đạt bước tiến quan trọng trong việc phát triển hoạt động cung cấp dịch vụ như huy động vốn và đáp ứng nhu cầu trong đầu tư, thuận lợi hoá các giao dịch... góp phần tích cực vào thành tựu ổn định và phát triển kinh tế. Các nghiệp vụ ngân hàng ngày càng đa dạng, phong phú. Hiện ngân hàng đã là kênh huy động, cung ứng vốn chính cho nền kinh tế với 30% vốn đầu tư phát triển hàng năm và 40% tổng nhu cầu vốn của các doanh nghiệp. Quan trọng hơn, nguồn vốn tín dụng ngân hàng đổ vào các doanh nghiệp nhà nước (hoạt động kém hiệu quả) đang giảm dần từ khoảng 70% tổng tín dụng trong thập kỷ 90 xuống còn khoảng 30% trong năm 2005. Đón đầu những thách thức khi thị trường ngân hàng mở cửa cho cạnh tranh quốc tế vào năm 2008, các ngân hàng trong nước đã chủ động tăng vốn và tích cực tìm kiếm đối tác là các ngân hàng nước ngoài có uy tín.

Nghiên cứu kết quả đàm phán song phương Việt Nam - Hoa Kỳ<sup>(32)</sup> và cam kết gia nhập WTO của Việt Nam. Có thể thấy rằng, chính sách về dịch vụ ngân

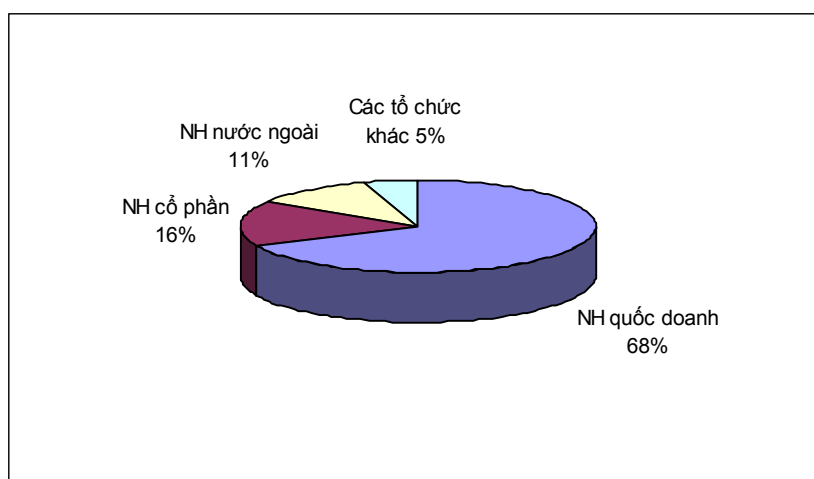
---

<sup>32</sup> Tham khảo phụ lục 14.

hàng hiện hành của Việt Nam đã tương đối phù hợp với các cam kết gia nhập, cụ thể, trong phương thức 2 (tiêu dùng ngoài lãnh thổ), chúng ta không đưa ra bất kỳ hạn chế nào. Trong phương thức 3 (hiện diện thương mại), về hạn chế tiếp cận thị trường, chính phủ đã ban hành nghị định số 22/2006/NĐ-CP ngày 28/02/2006, cho phép thành lập hiện diện thương mại các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, công ty tài chính và cho thuê tài chính, văn phòng đại diện tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam. Tuy nhiên về hạn chế đối xử quốc gia, Việt Nam vẫn duy trì yêu cầu rằng ngân hàng nước ngoài phải có tổng tài sản có trên 20 tỷ USD vào năm trước năm xin cấp giấy phép. Đối với ngân hàng liên doanh hoặc tổ chức tín dụng, công ty tài chính... yêu cầu đó là 10 tỷ USD với thời hạn hoạt động tối đa không quá 99 năm. Do điều kiện đặc thù của ngành tài chính, chúng ta chưa cam kết phương thức 1 (cung cấp qua biên giới) trừ các dịch vụ về cung cấp và chuyển thông tin tài chính, xử lý dữ liệu tài chính, tư vấn, trung gian môi giới thì không có hạn chế. Đối với phương thức 4 (hiện diện thể nhân), chúng ta cũng chưa cam kết, trừ các biện pháp liên quan đến nhập cảnh và lưu trú tạm thời của một số thể nhân thuộc nội bộ doanh nghiệp, hoặc người chịu trách nhiệm thành lập hiện diện thương mại.

Trong hệ thống ngân hàng Việt Nam, 4 ngân hàng thương mại quốc doanh chiếm vai trò chủ đạo là Ngân hàng ngoại thương (Vietcombank), Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn (Agribank), Ngân hàng công thương (Incombank) và Ngân hàng đầu tư và phát triển (BIDV). Những ngân hàng này nắm giữ khoảng 60-70% tài sản của hệ thống ngân hàng cả nước (tham khảo biểu đồ 2.4). Sự chi phối của các ngân hàng thương mại quốc doanh là điểm yếu lớn nhất của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Các ngân hàng này giống như các doanh nghiệp nhà nước, hoạt động chưa thực sự hiệu quả, duy trì một khoản lớn tín dụng cho các doanh nghiệp nhà nước khác dù các doanh nghiệp này làm ăn thua lỗ và gây ra phần lớn nợ xấu mà hệ thống đang phải gánh chịu.

Chính phủ đã có những nỗ lực nhằm cải thiện hệ thống ngân hàng bằng quyết định cổ phần hoá (CPH) các ngân hàng quốc doanh. Vietcombank chính thức CPH trong năm 2006. Các ngân hàng khác sẽ lần lượt chuyển thành ngân hàng cổ phần



**Biểu đồ 2.4: Thị trường ngân hàng**

*Nguồn: Tổng cục thống kê- số liệu năm 2005*

trước năm 2010 (trừ ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn). Nhằm đáp ứng đòi hỏi về quản lý đối với các hoạt động ngân hàng khi gia nhập WTO, rất nhiều văn bản pháp lý đã được sửa đổi hoặc ban hành mới, bao gồm pháp lệnh ngoại hối; luật công cụ chuyển nhượng; nghị định 22/2006/NĐ-CP như đề cập ở trên, nghị định 141/2006/NĐ-CP về mức vốn pháp định của các tổ chức tín dụng...

Thị trường Việt Nam đang có sự cạnh tranh ngày càng gay gắt từ chi nhánh tổ chức tín dụng, ngân hàng nước ngoài. Khi tham gia vào WTO, hệ thống ngân hàng Việt Nam sẽ gặp không ít khó khăn, bất cập đang chờ đợi ở phía trước.

**Vấn đề thứ nhất là**, năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam còn yếu, đặc biệt là vốn, nhân lực, công nghệ, quản lý và điều hành, dịch vụ ngân hàng và thị trường. Tiềm lực vốn và năng lực tài chính chưa cao. 4 ngân hàng thương mại nhà nước chiếm thị phần tín dụng đến 80% nhưng tổng vốn tự có cũng chỉ trên 1 tỷ USD, chưa đạt hệ số an toàn vốn tối thiểu (8%), khả năng tăng vốn và xử lý nợ xấu yếu.

**Vấn đề thứ hai là**, sản phẩm, dịch vụ của các ngân hàng thương mại còn nghèo nàn, đơn điệu, rườm rà thủ tục, chất lượng dịch vụ thấp. Trên thực tế, các dịch vụ phi tín dụng của ta còn yếu; môi trường kinh doanh tín dụng còn nhiều rủi ro, rủi ro tín dụng và thanh khoản của các tổ chức tín dụng lớn. Một loạt các dịch vụ ngân hàng hiện đại như ngân hàng điện tử, môi giới kinh doanh, nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, tư vấn... mới chỉ bắt đầu hoặc đang trong giai đoạn thử nghiệm.

**Vấn đề thứ ba là,** yếu tố công nghệ ngân hàng còn lạc hậu, chưa thiết lập được hệ thống quản lý rủi ro hữu hiệu, hệ thống thanh toán nội bộ yếu, hệ thống kiểm tra, kiểm toán chưa có hiệu quả, chưa thiết lập được hệ thống quản lý tập trung và hệ thống kế toán-quản lý tài chính phù hợp với chuẩn mực quốc tế. Điều đáng lo là, hệ thống kế toán còn thiếu minh bạch và không xác định được chính xác tình trạng chất lượng tín dụng cũng như hiệu quả kinh doanh.

Như vậy, mối lo về khả năng các ngân hàng nước ngoài sẽ nắm quyền kiểm soát các tổ chức tín dụng bằng cách cùng nhau mua cổ phần, hùn vốn đầu tư hay liên kết kinh doanh (do đó tiết kiệm được chi phí marketing, và xây dựng hạ tầng, thành lập chi nhánh), cũng như các tổ chức tín dụng của Việt Nam sẽ bị phá sản do cạnh tranh yếu hoặc không kiểm soát được toàn bộ rủi ro là một thách thức lớn.

**Vấn đề thứ tư là,** Do tham gia sâu vào thị trường tài chính thế giới, hệ thống ngân hàng Việt Nam sẽ phải đối mặt với những cú sốc kinh tế, tài chính trong khu vực và trên thế giới [34],[70],[76].

#### **2.3.2.2. Dịch vụ bảo hiểm**

Quốc hội đã thông qua luật kinh doanh bảo hiểm ngày 9/12/2000 có hiệu lực từ ngày 1/4/2001. Mới đây, dự thảo nghị định sửa đổi nghị định 42, nghị định 43 hướng dẫn thi hành luật kinh doanh bảo hiểm đã trình chính phủ nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm, tăng cường vai trò tự quản và trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm, bảo vệ quyền và lợi ích của người tham gia bảo hiểm tốt hơn, phù hợp với cam kết WTO trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

Dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam mới thực sự chỉ khởi sắc từ năm 1993 nhưng tốc độ tăng trưởng là rất đáng kể. Năm 2005, tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc phi nhân thọ của toàn thị trường đạt 5.535 tỉ đồng và kết quả này đối với lĩnh vực nhân thọ là 8.128 tỉ đồng, đầu tư đạt 2.150 tỉ đồng, tăng trưởng 10% so với năm 2004. Môi trường cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm cũng ngày càng mạnh, nếu năm 1994 chỉ có Bảo Việt là doanh nghiệp bảo hiểm duy nhất thì đến nay thị trường bảo hiểm Việt Nam bao gồm 16 công ty bảo hiểm phi nhân thọ, 8 công ty bảo hiểm nhân thọ, 1 công ty tái bảo hiểm, 7 công ty môi giới bảo hiểm với tổng số vốn điều

lệ 4.608 tỉ đồng và 108,095 triệu USD. Trong suốt thời gian từ 1994 đến 2004, ngành bảo hiểm có mức tăng trưởng khá cao, thể hiện qua mức tăng doanh thu phí bảo hiểm trung bình khoảng 23%/năm. Kết quả đó một phần là nhờ sự tham gia rộng rãi của các thành phần kinh tế với nhiều loại hình sở hữu: Nhà nước, cổ phần, liên doanh và 100% vốn nước ngoài trong cả hai lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ; Gia nhập WTO, Việt Nam cam kết rằng dịch vụ bảo hiểm chỉ hạn chế doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài kinh doanh sản phẩm bảo hiểm bắt buộc. Cho đến 1/1/2008 hạn chế này sẽ được bãi bỏ, doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được đối xử quốc gia như các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam. Sự kiện này đòi hỏi các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh hơn nữa.

Hiện nay, thị trường bảo hiểm của Việt Nam (đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ) còn khá sơ khai. Các doanh nghiệp bảo hiểm còn chưa nắm bắt kỹ càng về nhu cầu của thị trường bảo hiểm để có những sản phẩm phù hợp. Hơn nữa, tâm lý chung là người dân và doanh nghiệp nước ta hiện nay là không muốn mất một khoản tiền dành cho phí mua bảo hiểm trừ những loại bảo hiểm bắt buộc như bảo hiểm y tế, bảo hiểm học sinh, sinh viên, bảo hiểm trách nhiệm chủ xe cơ giới... Đánh giá về năng lực ngành bảo hiểm của Việt Nam, có thể nhận thấy doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước đang giữ vai trò chủ đạo trên thị trường. Mặc dù vậy, vẫn còn nhiều hạn chế hơn so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài xét từ khía cạnh chất lượng sản phẩm không bằng, cũng như khả năng quản lý đầu tư vốn nhân rồi, trình độ đội ngũ cán bộ hạn chế hơn nhiều.

Ngay sau khi trở thành thành viên chính thức của WTO, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài được phép cung cấp các dịch vụ bảo hiểm như bảo hiểm vận tải quốc tế, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm, dịch vụ đánh giá rủi ro, giải quyết khiếu nại và tư vấn bảo hiểm và đặc biệt là được phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho các dự án, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam mà không cần thành lập pháp nhân tại Việt Nam (phương thức 1- cam kết cung cấp dịch vụ qua biên giới) hoặc thành lập pháp nhân thực hiện kinh doanh dịch vụ bảo hiểm (phương



thức 3 - cam kết hiện diện thương mại). Phương thức 2 (tiêu dùng ngoài lãnh thổ) hoàn toàn không có hạn chế trong lĩnh vực bảo hiểm. Việc cho phép thêm các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài tham gia cung cấp dịch vụ bảo hiểm tại thị trường Việt Nam sẽ tăng thêm năng lực khai thác của thị trường bảo hiểm. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài với kinh nghiệm hoạt động lâu năm trên phạm vi quốc tế sẽ giúp chuyển giao công nghệ khai thác bảo hiểm và đào tạo đội ngũ cán bộ làm công tác bảo hiểm tại Việt Nam. Với năng lực tài chính mạnh, các doanh nghiệp bảo hiểm mới tham gia thị trường này cũng sẽ cho ra đời các sản phẩm bảo hiểm mới, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Đặc biệt, chi phí bảo hiểm là một cấu phần ngày càng quan trọng trong chi phí sản xuất và kinh doanh của các đơn vị kinh tế khi nền kinh tế ngày càng phát triển, vì vậy giảm giá thành đầu vào đối với chi phí bảo hiểm sẽ giúp giảm một cách tương đối giá thành sản xuất sản phẩm và dịch vụ đầu ra của các doanh nghiệp Việt Nam và là cơ sở để tăng sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam nói chung.

Có thể nói, việc cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài tham gia vào thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ đem lại những lợi ích tổng thể cho thị trường. Tuy nhiên, song song với các khía cạnh tích cực như vậy, điều kiện thị trường bảo hiểm với sự có mặt của nhiều doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài cũng sẽ đặt ra một số vấn đề như cạnh tranh không lành mạnh, hệ thống pháp lý chưa đủ mạnh để kiểm soát hoạt động đa dạng của các doanh nghiệp này, song các vấn đề này có thể được kiểm soát tốt nếu có những bước đi phù hợp trong công tác quản lý Nhà nước đối với hoạt động của thị trường.

### ***2.3.2.3. Dịch vụ viễn thông***

Viễn thông là một ngành đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế với tư cách kép vừa là ngành kinh tế dịch vụ, vừa là cơ sở hạ tầng thiết yếu cho các hoạt động kinh tế khác. Theo báo cáo của liên minh viễn thông quốc tế (ITU), hàng năm các dịch vụ viễn thông đóng góp ít nhất 1,5% GDP của mỗi nước. Đầu tư vào lĩnh vực viễn thông 1 USD sẽ sinh ra 3 USD trong các lĩnh vực kinh tế khác. Pháp lệnh về bưu chính và viễn thông được ban hành tháng 10/2002 là văn bản luật tiêu chuẩn

hoá cao nhất chi phối các hoạt động kinh doanh, vận hành và điều chỉnh trong quản lý tần số radio, bưu chính và viễn thông tại Việt Nam. Thực tế tại Việt Nam, từ một mạng lưới nhỏ bé với các dịch vụ nghèo nàn, lạc hậu, mạng lưới viễn thông Việt Nam hiện nay đã được số hóa 100% với trình độ công nghệ ngang bằng với các nước tiên tiến trên thế giới và trong khu vực, đảm bảo cung cấp dịch vụ truyền thông (điện thoại, fax...) và các dịch vụ mới như thông tin di động, nhắn tin, truyền số liệu và hình ảnh, Internet...với chất lượng cao:

Cho đến nay, hệ thống văn bản qui phạm pháp luật, cơ chế chính sách về bưu chính viễn thông và công nghệ thông tin đã được hoàn thiện rõ rệt và phù hợp với các cam kết gia nhập WTO. Thực hiện chỉ thị 58-CT/TW của Bộ chính trị, quốc hội đã thông qua luật công nghệ thông tin, tạo ra môi trường pháp lý hết sức quan trọng đối với sự phát triển của ngành công nghệ thông tin. Trong lĩnh vực dịch vụ bưu chính, viễn thông, Internet, tần số vô tuyến điện đã có quy định và hướng dẫn giải quyết các vấn đề tồn tại của ngành thông qua các văn bản qui phạm pháp luật mới được ban hành như quy định thực hiện kết nối giữa các mạng viễn thông công cộng; quy định về quản lý chất lượng dịch vụ mạng lưới, công trình viễn thông; Thông tư liên tịch về quản lý trò chơi trực tuyến; thông tư hướng dẫn xử lý vi phạm trong việc quản lý, cung cấp và sử dụng dịch vụ Internet và thiết bị phát sóng VTĐ. Trong đầu tư nước ngoài, nghị định 108/2006/NĐ-CP qui định việc thiết lập hạ tầng mạng viễn thông, truyền dẫn phát sóng, cung cấp dịch vụ viễn thông và Internet thuộc danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện áp dụng cho nhà đầu tư nước ngoài. Nghị định 59/2006/NĐ-CP qui định điều kiện kinh doanh cho các dịch vụ thiết lập mạng và cung cấp dịch vụ viễn thông, dịch vụ truy nhập, kết nối và ứng dụng Internet.

Tính đến năm 2005, cả nước có khoảng 13 triệu máy điện thoại, mật độ điện thoại là 15 máy/100 dân, tăng 815 lần so với năm 1987(0,0145 máy/100 dân), tương tự mức trung bình của thế giới (14 máy/100 dân); Số lượng thuê bao di động đạt 4,5 triệu thuê bao mới, đưa tổng số thuê bao di động trên toàn mạng lên gần 9 triệu. Năm 2005, Việt Nam đứng thứ 3 thế giới về mức độ phát triển Internet. Hết tháng 12/2005, số lượng người sử dụng Internet đạt trên 10,62 triệu, tăng 4,28 triệu so với năm 2004, đạt mật độ gần 13% (với 83 triệu dân), xấp xỉ mức bình quân thế giới.

Về tổng quan, có thể nói thị trường dịch vụ viễn thông Việt Nam, mặc dù các nhà khai thác mới triển khai hoạt động khá nhanh và đa dạng loại hình dịch vụ, nhưng nhà nước vẫn độc quyền vì các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hoặc là doanh nghiệp thuộc sở hữu 100% vốn của nhà nước, hoặc là doanh nghiệp, trong đó nhà nước nắm cổ phần chi phối. Trên thị trường dịch vụ viễn thông, ngoài tổng công ty bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT) là doanh nghiệp chủ đạo, đã có một số nhà khai thác mới như SPT, Viettel, VDC, FPT, Netnam, Vishipel, ETC..., góp phần thực hiện chủ trương của Đảng và Chính phủ về phát huy nội lực và nâng cao sức cạnh tranh trong nước của các doanh nghiệp. Trong cam kết gia nhập WTO, Việt Nam có một số nhân nhượng ở mức độ hợp lý, phù hợp với chiến lược phát triển của nước ta. Cụ thể là, trong phương thức 1, nói lỏng việc cung cấp dịch vụ qua biên giới nhưng vẫn duy trì hạn chế mở cửa thị trường áp dụng cho dịch vụ viễn thông gắn với hạ tầng mạng (dịch vụ hữu tuyến và di động mặt đất, dịch vụ viễn thông vệ tinh), phải thuê mạng do doanh nghiệp hoặc pháp nhân Việt Nam nắm quyền kiểm soát. Cam kết “không hạn chế” trong phương thức 2 (tiêu dùng ngoài lãnh thổ). Trong phương thức 3, cho phép thành lập liên doanh đa số vốn nước ngoài để cung cấp dịch vụ viễn thông không gắn với hạ tầng mạng. Chỉ có các doanh nghiệp mà nhà nước nắm đa số vốn mới được đầu tư hạ tầng mạng, phía nước ngoài được góp vốn đến 49% và chỉ được liên doanh với đối tác Việt Nam đã được cấp phép. Ta chưa cam kết phương thức 4 (trừ các cam kết chung liên quan đến nhập cảnh và lưu trú tạm thời của một số thể nhân thuộc nội bộ doanh nghiệp, hoặc người chịu trách nhiệm thành lập hiện diện thương mại). Không duy trì các biện pháp hạn chế đối xử quốc gia với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

#### ***2.3.2.4. Dịch vụ vận tải đường thủy***

Bao gồm dịch vụ vận tải biển và dịch vụ đường thủy nội địa. Nhà nước đã áp dụng những chính sách phù hợp cho các doanh nghiệp trong ngành dịch vụ vận tải như luật doanh nghiệp (năm 2005), luật hàng hải, luật giao thông đường thủy nội địa, nghị định 59/2006/NĐ-CP về điều kiện kinh doanh cho các loại dịch vụ vận tải, đại lý, hải quan v.v. Tham gia WTO, các doanh nghiệp dịch vụ vận tải Việt Nam sẽ phải đối mặt với nhiều thử thách. Cụ thể, trong lĩnh vực vận tải biển, Việt Nam cam

kết “không hạn chế” ở phương thức cung cấp dịch vụ qua biên giới (phương thức 1) đối với vận tải hàng hoá quốc tế<sup>(33)</sup> (các nhà cung cấp dịch vụ vận tải biển nước ngoài được quyền thực hiện việc vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam mà không có bất cứ rào cản nào). Ta chưa cam kết phương thức 1 trong dịch vụ vận tải đường thủy nội địa.. Cam kết “không hạn chế” trong phương thức 2. Về phương thức hiện diện thương mại (phương thức 3), Việt Nam cho phép thành lập các công ty liên doanh với tỷ lệ vốn góp không quá 49% trong dịch vụ vận tải đường thủy nội địa. 50% trong dịch vụ xếp dỡ container. Các công ty vận tải biển nước ngoài được thành lập công ty liên doanh với tỷ lệ góp vốn không quá 51% ngay từ 11/1/2007 và được thành lập công ty 100% vốn nước ngoài sau 5 năm để thực hiện các hoạt động liên quan đến hàng hóa do chính công ty đó vận chuyển bằng đường biển đi, đến Việt Nam để cung cấp các dịch vụ tiếp vận trọn gói (logistics, kho bãi, đại lý vận tải, v.v.) cho khách hàng của họ. Như vậy, các hãng tàu nước ngoài sẽ được thành lập công ty liên doanh để thực hiện các dịch vụ hỗ trợ vận tải cho hãng tàu của mình tại Việt Nam thay vì phải thông qua các đại lý tàu biển và đại lý vận tải của nước ta như trước đây. Thực tế cho thấy, việc mất thị trường vào tay các doanh nghiệp nước ngoài không chỉ còn là nguy cơ, hiện tại, theo điều II về miễn trừ đối xử tối huệ quốc và bằng nhiều cách khác nhau, đã có một số các hãng vận tải nước ngoài được cấp giấy phép đầu tư thành lập công ty 100% vốn nước ngoài ở nước ta. Ví dụ như công ty vận tải hỗn hợp Việt Nhật - LOGITEM; công ty Maersk Vietnam và gần đây nhất là MOL lines của Nhật Bản hoạt động trong lĩnh vực vận tải (dịch vụ đại lý vận tải) đã tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt và gây sức ép lớn lên các doanh nghiệp Việt Nam. Ta chưa cam kết phương thức 4 (trừ các cam kết chung liên quan đến nhập cảnh và lưu trú tạm thời của một số thể nhân thuộc nội bộ doanh nghiệp, hoặc người chịu trách nhiệm thành lập hiện diện thương mại). Không duy trì các biện pháp hạn chế đối xử quốc gia với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

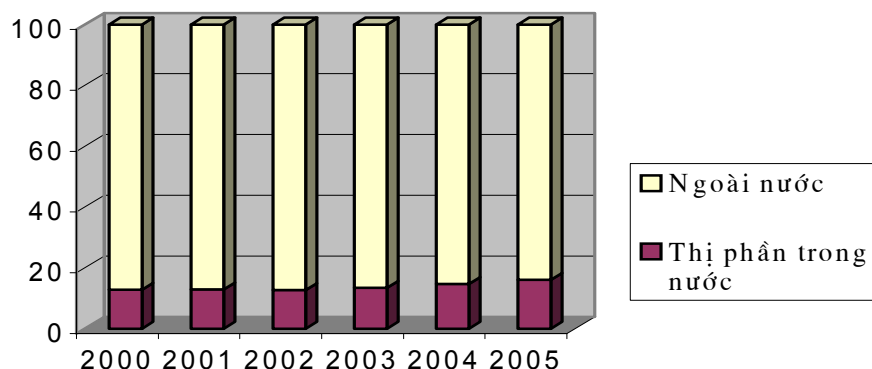
Hiện nay, trong lĩnh vực vận tải biển, các doanh nghiệp nhà nước mà Tổng công ty hàng hải Việt Nam VINALINES là doanh nghiệp nhà nước lớn nhất đang

---

<sup>33</sup> Ta chưa cam kết đối với vận tải hành khách quốc tế.

chiếm lĩnh thị trường trong nước, năm 2005, sản lượng vận tải biển của công ty đạt 21,7 triệu tấn, sản lượng hàng thông qua cảng thuộc VINALINES đạt 37,4 triệu tấn. Tham gia thị trường còn có nhiều doanh nghiệp địa phương như HAMATCO của Hà nội, SAIGONSHIP của TP Hồ Chí Minh, DAMATCOSCO của Đà Nẵng, đặc biệt là doanh nghiệp VINASHINLINES thuộc Vinashin đang phát triển rất mạnh với tổng trọng tải tàu lên tới gần 100.000 tấn v.v...doanh nghiệp nước ngoài hiện vẫn chưa được phép tham gia vào vận tải nội địa. Thị phần vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu hàng năm của đội tàu biển Việt Nam cũng có mức tăng trưởng khá (tham khảo biểu đồ 2.5), song chưa được cao do gặp nhiều khó khăn khách quan (giá nhiên liệu tăng, thiên tai,v.v) và sức cạnh tranh của ngành vận tải đường biển của chúng ta còn thấp (do đội tàu đã cao tuổi, công nghệ lạc hậu).

Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp dịch vụ vận tải trong nước nhìn chung còn yếu, điều đó là do khả năng vốn bị hạn chế, phụ thuộc vào vay vốn thương mại để mua sắm trang thiết bị, đóng mới tàu vì vậy làm hạn chế khả năng tăng trưởng. Kinh nghiệm kinh doanh trên thị trường quốc tế còn bị hạn chế. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp vận tải của Việt Nam đã và đang cố gắng thay đổi, dần dần am hiểu những thủ tục và thông lệ quốc tế trong kinh doanh các loại hình dịch vụ vận tải, thực hiện cổ phần hóa tạo ra sự năng động như trường hợp công ty vận tải Thủy Bắc (NOSCO), công ty vận tải biển III (VINASHIP). Dịch vụ vận tải đường thủy đang là một trong những ngành dịch vụ quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế biển của Đảng và chính phủ, chiến lược “Hai hành lang, một vành đai” trong quan hệ với Trung Quốc. Chúng ta chủ trương xây dựng các cảng trung chuyển quốc tế và các trung tâm Logistics hiện đại tại cả ba vùng kinh tế (Bắc, Trung, Nam) từ nay đến năm 2010. Một thực tế là, Các doanh nghiệp dịch vụ vận tải có vốn đầu tư nước ngoài (liên doanh) thường chủ động hơn về vốn, phương tiện và trang thiết bị tốt hơn và hiện đại hơn; việc tiếp thị và tổ chức thực hiện dịch vụ theo đúng lịch trình và được thông báo rõ ràng, tạo thuận lợi nhiều hơn cho khách hàng. Mặt khác đối tác nước ngoài trong các liên doanh vận tải đều là các hãng lớn, có mạng lưới toàn cầu và có nhiều khách hàng truyền thống, có điều kiện tiếp thị, tranh thủ được khách hàng, do vậy có khả năng cạnh tranh cao hơn.



**Biểu đồ 2.5: Thị phần vận tải biển**

*Nguồn: Tổng công ty hàng hải Việt Nam – Số liệu năm 2006*

Tuy về giá trị tuyệt đối, khả năng kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam tăng lên đáng kể nhưng thị phần của Việt Nam nói chung không thay đổi và vẫn chỉ ở mức khoảng 12 -14% trong toàn bộ thị trường vận tải đường thủy tại Việt Nam. Những yếu kém chủ yếu của dịch vụ giao thông vận tải của nước ta là:

- + Lịch trình vận chuyển chưa đảm bảo;
- + Thiếu phương tiện bốc xếp hàng hóa;
- + Cơ sở hạ tầng, tuyến đường vào cảng và dịch vụ Logistics còn hạn chế;
- + Hình thức vận chuyển container chưa phát triển;
- + Còn quan liêu trong giải quyết các thủ tục liên quan đến vận tải;

#### **2.3.2.5. Dịch vụ xây dựng**

Hiện nay, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng trong khuôn khổ của pháp luật hiện hành bao gồm Luật doanh nghiệp (2005), luật xây dựng (số 16/2003/QH11) và chỉ thị số 08/2004/CT-TTg của Thủ tướng chính phủ về triển khai thi hành luật xây dựng, công văn 2646/BXD-XL (2005) của bộ xây dựng về cấp chứng chỉ hành nghề xây dựng và nhiều văn bản pháp qui khác. Hiện nay, có khoảng 3500 doanh nghiệp xây lắp thuộc mọi lĩnh vực xây dựng đang hoạt động trên phạm vi toàn quốc. Trong đó có khoảng 1100 doanh nghiệp nhà nước và 2400 doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Qua khảo sát cho thấy, lực lượng xây dựng chủ yếu tập trung ở một số Bộ, như xây dựng, giao thông vận tải, nông nghiệp và phát

triển nông thôn, quốc phòng, công nghiệp. Nhìn chung, mô hình tổ chức các tổng công ty nhà nước của ta vẫn chưa có được những tập đoàn lớn, chưa tập trung được sức mạnh để đủ sức cạnh tranh với nước ngoài. Các doanh nghiệp xây dựng kết cấu hạ tầng giao thông của Việt Nam hiện đang gặp nhiều khó khăn có thể sẽ càng khó khăn hơn khi các cam kết trong WTO về dịch vụ xây dựng bắt đầu có hiệu lực. Theo cam kết, trong lĩnh vực này, chúng ta chưa cam kết phương thức 1 (cung cấp qua biên giới) do không có tính khả thi về mặt kỹ thuật và chưa cam kết cụ thể phương thức 4 (hiện diện thể nhân). Cam kết “không hạn chế” trong phương thức 2. Về phương thức 3 (hiện diện thương mại) Việt Nam cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài và sau 3 năm cho phép thành lập chi nhánh của công ty xây dựng nước ngoài. Hơn nữa, yêu cầu của WTO về mua sắm chính phủ ngày càng minh bạch thì các doanh nghiệp xây dựng giao thông, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong lĩnh vực này càng bị sức ép cạnh tranh rất lớn. Điểm thuận lợi trong cam kết của ta là trong vòng 2 năm tới (tới năm 2008), các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài chỉ được cung cấp dịch vụ xây dựng cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và dự án có tài trợ của nước ngoài.

Trong những năm qua, hầu hết các công trình quan trọng và công trình yêu cầu chất lượng cao đều do nước ngoài đảm nhận làm thầu chính, phía Việt Nam đều phải làm thầu phụ, kể cả các công trình mà ta đã có kinh nghiệm nhiều năm như xây dựng nhà máy xi măng, cầu cảng, đường bộ và các nhà cao tầng v.v. Các doanh nghiệp Việt Nam phần lớn ở trong tình trạng hạn chế về vốn, kỹ thuật và công nghệ và năng lực nắm bắt tình hình giá cả, chủng loại các vật tư, vật liệu, khả năng điều hành và phối hợp các khâu từ cung cấp, xây dựng và hoàn thiện còn kém nên các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là làm thầu phụ cho các doanh nghiệp xây dựng nước ngoài. Đã có trên 90 nhà thầu xây dựng nước ngoài tham gia cung cấp dịch vụ xây dựng tại Việt Nam. Các doanh nghiệp nước ngoài rõ ràng có cơ hội lớn để thâm nhập thị trường của Việt Nam, cùng với cam kết mở cửa thị trường sau gia nhập, vấn đề là chúng ta cần tự đổi mới, nâng cao năng lực cạnh tranh khi Việt Nam tham gia đầy đủ vào WTO trong năm 2007 [24],[34],[66].

## **2.4. ĐÁNH GIÁ VỀ NHỮNG BẤT CẬP TRONG CHÍNH SÁCH ẢNH HƯỞNG ĐẾN THƯƠNG MẠI VIỆT NAM KHI THAM GIA WTO**

### **2.4.1. Thiếu tính bền vững, mất cân đối trong quản lý xuất nhập khẩu**

Trong công nghiệp, năm 2005 giá trị sản xuất tăng 16% nhưng giá trị tăng thêm chỉ tăng 0,7%. Tốc độ phát triển xuất khẩu cao, nhưng chưa tương xứng với tiềm năng kinh tế. So với các nước ASEAN, thì mức xuất khẩu của Việt Nam còn thấp, chỉ bằng 1/3 so với Thái Lan. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thấp hơn so với nhập khẩu, dẫn tới nhập siêu lớn (gần 5 tỉ USD trong năm 2005). Bên cạnh đó, mặc dù cơ cấu ngành hàng xuất khẩu đã được cải tiến nhưng còn lạc hậu, chủ yếu xuất khẩu hàng sử dụng nhiều lao động, hàng nông sản ít qua chế biến, giá trị thấp mà tính bất ổn trong xuất khẩu cao, sẽ ảnh hưởng rất mạnh đến đời sống kinh tế xã hội của đất nước. Nhiều mặt hàng có tiềm năng xuất khẩu lớn như sản phẩm chăn nuôi chưa được phát huy. Xuất khẩu nước ta phụ thuộc nhiều vào 4 nhóm thị trường (Mỹ, EU, Nhật, ASEAN). Vì thế, bất cứ sự biến động nào của thị trường thế giới cũng đều ảnh hưởng đến đời sống kinh tế - xã hội trong nước.

Trong cơ cấu xuất nhập khẩu, tỷ lệ xuất khẩu gia công còn lớn; tỷ lệ thực hiện phân phối trực tiếp trên thị trường nước nhập khẩu còn nhỏ. Sự tác động của ngành thương mại đối với sản xuất hàng xuất khẩu còn yếu, chủ yếu mới thực hiện thương mại cái mà ta có. Rất ít các nhà kinh doanh tác động đến sản xuất bằng đơn đặt hàng thông qua những hợp đồng bao tiêu sản phẩm. Vẫn chưa có tập đoàn thương mại nội địa lớn có khả năng chi phối thị trường Việt Nam và tạo được ảnh hưởng trên thị trường khu vực và quốc tế.

Thị trường nội địa chưa thực sự được coi trọng, chính phủ vẫn chưa xây dựng chiến lược phát triển thị trường nội địa trong tương lai, trong khi chúng ta đang có một thị trường tiềm năng rất lớn với số dân lên tới gần 90 triệu người. Phương thức kinh doanh thương mại trên thị trường nội địa còn lạc hậu, manh mún.... Quản lý thị trường nội địa chưa khoa học, còn quá nhiều kẽ hở, nên hiện tượng buôn lậu, hàng gian, hàng giả, lừa đảo trong hoạt động thương mại vẫn xảy ra, tác động tiêu cực đến đời sống kinh tế - xã hội của đất nước. Bên cạnh đó, chất lượng hàng hoá



chưa cao, mẫu mã chưa độc đáo, chủng loại chưa phong phú nên sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam chúng ta còn thấp, đặc biệt là so sánh với hàng hóa của Trung Quốc. Giá thành sản phẩm còn cao do nguyên liệu chủ yếu là nhập khẩu, giá đất đai, giá dịch vụ cao...Hệ thống phân phối bán hàng còn lạc hậu. Chưa tạo được nhiều thương hiệu sản phẩm, dịch vụ có uy tín trên thị trường trong và ngoài nước. Nếu không nâng cao khả năng cạnh tranh thì chẳng những hoạt động xuất khẩu sẽ gặp khó khăn, mà còn các sản phẩm Việt Nam sẽ cạnh tranh kém so với hàng hoá của các nước trong khu vực trên thị trường nội địa. Về vấn đề này, tác giả xin đề xuất mô hình ưu tiên phát triển/bảo hộ dựa trên tiềm năng xuất khẩu và qui mô thị trường trong nước trong chương sau (mục 3.3.3.2).

Trong thương mại dịch vụ, mặc dù đã cam kết khá toàn diện và cởi mở, nhưng mục tiêu phát triển thị trường xuất khẩu, quản lý nhập khẩu chưa được quan tâm đầy đủ. Hiện nay, ta mới chỉ khuyến khích tương đối loại hình đầu tư trực tiếp của nước ngoài trong thị trường nội địa. Đây là phương thức thứ 3 trong 4 phương thức cung cấp dịch vụ trong khuôn khổ GATS. Các phương thức khác như thương mại qua biên giới, tiêu dùng ngoài lãnh thổ, hiện diện của thể nhân, nhìn chung, ít được quan tâm, cũng không có cơ chế kiểm soát, quản lý thương mại hữu hiệu. Sự nhìn nhận toàn diện mối quan hệ chặt chẽ giữa vấn đề mở cửa thị trường thông qua hoạt động đầu tư với mục tiêu phát triển thương mại quốc tế, bao gồm xuất khẩu và nhập khẩu là chưa rõ ràng. Ví dụ: mở rộng đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực du lịch, xây dựng các khách sạn, nhà nghỉ, khu vui chơi một mặt sẽ khiến thị trường du lịch trong nước bị chia sẻ nhưng mặt khác lại có tác động tốt đến việc đổi mới, cải thiện nhu cầu nghỉ ngơi trong nước, thu hút khách du lịch, trong và ngoài nước. Các biện pháp để thúc đẩy xuất khẩu, quản lý nhập khẩu dịch vụ hầu như còn bỏ ngỏ. Chỉ có hai lĩnh vực dịch vụ đó là du lịch và xuất khẩu lao động được đề cập nhiều và toàn diện trong chính sách đẩy mạnh xuất khẩu, kiểm soát nhập khẩu của nước ta. Đáng lưu ý là xuất khẩu lao động, ta gọi là xuất khẩu dịch vụ về căn bản không phù hợp với chuẩn mực dịch vụ của GATS. Như vậy, hầu hết các dịch vụ khác đều không có chính sách xuất khẩu hay quản lý nhập khẩu. Đến nay, ta chưa xây dựng một hệ

thống kê khoa học về các hoạt động thương mại dịch vụ trong nước và với quốc tế vì vậy sự nhìn nhận, đánh giá về tình hình kinh doanh dịch vụ cũng không toàn diện và tin cậy, tạo cơ sở chắc chắn để chính sách của nhà nước có thể phát huy hiệu quả. Điều này thật trái ngược với chính sách về xuất nhập khẩu hàng hoá. Nhiều nghiên cứu trên thế giới cho thấy kinh doanh dịch vụ, kể cả trong xuất khẩu thì hiệu quả đem lại còn lớn hơn nhiều so với kinh doanh hàng hoá do hàm lượng chất xám, công nghệ kết tinh cao hơn trong các sản phẩm dịch vụ. Cần nhấn mạnh một điểm là lợi thế cạnh tranh không chỉ thể hiện bằng cơ cấu hàng hoá xuất khẩu mà còn cả bằng năng lực xuất khẩu dịch vụ nữa.

#### **2.4.2. Đầu tư - thương mại giảm sút do lòng tin của các đối tác bị xói mòn**

Nạn tham nhũng tiếp tục là một trở ngại cho đầu tư và phát triển kinh tế. Mặc dù chính sách của nhà nước là chống tham nhũng, nhưng quốc nạn này đã không giảm mà còn có chiều hướng gia tăng (Điển hình là vụ PMU18 hay vụ Petro-Cảng Thị Vải Việt Nam). Lương bổng thấp là một trong những nguyên nhân của tham nhũng. Mặt khác luật lệ thiếu minh bạch và cơ cấu chính quyền không có sự phân nhiệm và kiểm soát. Khu vực quốc doanh tiếp tục là một gánh nặng cho quốc gia. Việc cải tổ các doanh nghiệp và các ngân hàng thương mại nhà nước tiến hành vẫn còn chậm chạp. Hiệu năng của những công ty nhà nước thấp, khó có thể cạnh tranh với tư nhân, đặc biệt là các công ty nước ngoài đầu tư tại Việt Nam. Mặc dù vậy những con số thống kê của chính phủ cho thấy tỉ lệ của khu vực công trên tổng sản phẩm nội địa không thay đổi và vẫn chiếm khoảng 38,5% vào năm 2000 và 38,3% vào năm 2003. Trong khi đó tỉ lệ này của các xí nghiệp quốc doanh là 27,7% vào năm 2000 và 27,2% vào năm 2003. Đó là chưa kể phần góp vốn của nhà nước trong khu vực tư nhân và khu vực đầu tư nước ngoài. Sự kiện này cho thấy là vai trò chủ yếu của khu vực công trong nền kinh tế quốc gia không thay đổi. Mặc dù khu vực ngoài quốc doanh có hiệu năng cao hơn khu vực quốc doanh, nhưng khu vực ngoài quốc doanh còn rất yếu kém so với những công ty nước ngoài. Do đó, vấn đề hoàn thiện chính sách, tạo lòng tin cho các nhà đầu tư nước ngoài là một nhu cầu cấp thiết. Vừa qua, một yếu tố quan trọng trong thỏa thuận song phương với Mỹ là Việt

Nam phải thiết lập một cơ quan giải quyết tranh chấp theo luật pháp quốc tế. Nhiều nhà đầu tư nước ngoài hy vọng cơ chế luật pháp mới và việc chuẩn bị gia nhập vào sân chơi thương mại toàn cầu sẽ khuyến khích những cải cách sâu rộng của Việt Nam về hệ thống pháp lý. Bên cạnh đó, chính phủ Việt Nam đã nhận thấy sự cần thiết phải tăng cường các biện pháp giám sát các công trình phát triển cơ sở hạ tầng, đẩy mạnh cuộc chiến chống tham nhũng, củng cố niềm tin của các nhà đầu tư.

### **2.4.3. Thương mại Việt Nam tiếp tục bị phân biệt đối xử**

Về xuất khẩu hải sản, tôm, cá Tra/Ba sa, và cá ngừ (tuna) là ba sản phẩm chính của Việt Nam, tiếp tục bị trở ngại vì luật chống bán phá giá tại Hoa Kỳ. Việt Nam vẫn còn tiếp tục bị phân biệt đối xử thể hiện qua kết quả đàm phán gia nhập, Việt Nam phải đưa ra những nhượng bộ song phương với các nước thành viên WTO có vai trò then chốt như EU, Mỹ, Nhật. Như vậy, ngoài những luật lệ của WTO phải tuân thủ, ta còn phải chịu ràng buộc đối với những nhân nhượng song phương, một loại "WTO cộng" được áp dụng cho mọi thành viên khác trong WTO.

Cũng bất lợi hơn so với các nước thành viên khác là dù Việt Nam đã vào WTO, nhưng các nước vẫn xem Việt Nam là nước "kinh tế phi thị trường". Thiếu một quy chế kinh tế thị trường, sản phẩm Việt Nam bán trên các thị trường thế giới rất dễ bị kiện phá giá vì người kiện đâu chịu so sánh với giá bán ở Việt Nam mà sẽ dùng giá ở bất kỳ nơi đâu có lợi cho họ. Bên cạnh đó, các tranh chấp thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ sẽ không hoàn toàn được phân xử theo cơ chế chung trong khuôn khổ quy định của WTO. Trong thỏa thuận riêng với Hoa Kỳ vừa qua, Việt Nam vẫn phải chịu cơ chế giám sát đặc biệt cho hàng dệt may, có nghĩa là hàng dệt may của Việt Nam vẫn có thể bị thiệt hại ở thị trường Hoa Kỳ. Như vậy, các nhà đầu tư lớn của Hoa Kỳ cũng sẽ phải cân nhắc kỹ rủi ro khi mở rộng đầu tư vào Việt Nam và do đó cũng tác động dây chuyền tới các nhà đầu tư khác vì họ phải tính toán đến thị trường Hoa Kỳ khi đầu tư vào Việt Nam... Hơn nữa, sự mơ hồ trong hiểu biết luật quốc tế của các doanh nghiệp, cũng như chậm trễ trong việc cập nhật, phổ biến các cam kết, luật WTO của chính phủ cũng là nguyên nhân cho các vụ kiện tụng mang tính phân biệt đối xử.

#### **2.4.4. Bất cập về chính sách thương mại dịch vụ so sánh với qui định của WTO**

Tham gia WTO, một số vấn đề sau có thể ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động trong các ngành dịch vụ:-

- Các điều kiện và thủ tục cấp phép trong lĩnh vực dịch vụ hiện tại của Việt Nam có nguy cơ trở thành một rào cản đối với việc thâm nhập thị trường. Chúng ta cần đảm bảo tính minh bạch đối của các thủ tục và yêu cầu cấp phép, các thủ tục và yêu cầu xét duyệt cũng như các yêu cầu cấp phép khác. Bên cạnh đó, chúng ta cũng cần cung cấp thông tin đầy đủ thỏa mãn yêu cầu minh bạch về chính sách, như việc phát hành danh sách tất cả các tổ chức chịu trách nhiệm về việc cấp phép, thông qua và điều chỉnh các ngành dịch vụ, gồm các tổ chức được các nhà chức trách uỷ quyền, và cả các điều kiện và thủ tục cấp phép. Các điều kiện và thủ tục cấp phép phải được thiết lập trước, công bố chính thức và dựa trên những tiêu chuẩn khách quan; phải có tất cả các thông tin thiết yếu cho biết về cách hoàn chỉnh đơn xin cấp phép; phải có các khung thời gian và các mốc thời hạn chót thiết yếu; phải nêu rõ những cơ quan có thẩm quyền. Mọi chi phí phải tương xứng với chi phí hành chính xử lý một đơn xin cấp phép; người nộp đơn sẽ được thông báo liệu tờ đơn đã hoàn chỉnh chưa, nếu chưa thì cần bổ sung thêm điều gì; quyết định phải nhanh chóng; nếu một tờ đơn bị từ chối hoặc đã được hoàn thành, người nộp đơn cần được thông báo bằng văn bản không chậm trễ dù với bất cứ lí do nào; và việc kiểm tra để cấp phép cho các dịch vụ chuyên môn cần được sắp xếp vào những khoảng thời gian hợp lí.

- Các loại trợ cấp liên quan đến thương mại dịch vụ cũng cần được làm rõ hơn, theo tinh thần được đề cập trong các điều 3 và 7 của Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS).

Như đã phân tích, các cam kết của ta trong gia nhập WTO vẫn còn chứa đựng nhiều mâu thuẫn. Trong thương mại dịch vụ, các cam kết tự do hoá thương mại dịch vụ trong phần lớn trường hợp đang đóng vai trò đi trước và chi phối ngược lại bước tiến trong đổi mới chính sách thương mại dịch vụ. Điều đó làm nảy sinh những nghịch lý quan trọng khi tiến hành cam kết tự do hoá thương mại dịch vụ; *thứ nhất,*

lộ trình tự do hóa đã được thiết lập ngay cả khi chính sách chung và cơ chế quản lý thương mại dịch vụ chưa hình thành để làm cơ sở bảo đảm sự phát triển đúng hướng của thương mại đối với việc nâng cao hiệu quả của ngành kinh tế; *thứ hai*, trong khi nước ta lại chủ động cam kết dịch vụ trong BTA và tham gia WTO thì việc xúc tiến tự do hóa trong khuôn khổ AFAS tỏ ra chậm chạp và bế tắc. Thực tế đó đã phần nào thể hiện sự thiếu nhất quán đối với mục tiêu tự do hóa thương mại dịch vụ của nước ta và nếu như không được khắc phục kịp thời thì hạn chế đó sẽ làm tổn thương đến chính các ngành dịch vụ trong nước.

Qua nghiên cứu hiện trạng, tác giả đánh giá một số hạn chế trong chính sách ảnh hưởng tiêu cực đến thương mại dịch vụ nước ta trong tiến trình hội nhập khi tham gia WTO như sau:

*Hạn chế đầu tiên và quan trọng nhất trong thương mại dịch vụ khác với chính sách thương mại hàng hóa, chính sách thương mại dịch vụ được thực hiện thông qua hệ thống các biện pháp có ảnh hưởng đến các quan hệ trao đổi trên thị trường dịch vụ nhằm bảo hộ các doanh nghiệp trong nước trước sự cạnh tranh của dịch vụ nhập khẩu và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thâm nhập vào thị trường trong nước. Tuy nhiên, nhiều biện pháp có tính chất hạn chế thương mại ở nước ta không hẳn đã có mục tiêu bảo hộ các ngành dịch vụ trong nước mà xuất phát từ thực tiễn cơ chế quản lý của nhà nước đối với các ngành dịch vụ. Chính sách thương mại dịch vụ chưa được xây dựng một cách đồng bộ mà tùy thuộc vào các quyết định riêng rẽ của mỗi Bộ/Ngành chức năng căn cứ trên mục tiêu phát triển của từng ngành dịch vụ. Trong hầu hết các trường hợp, chính sách thương mại chỉ là hệ quả của chính sách phát triển ngành hơn là một chính sách thương mại với nội dung bảo hộ hay tự do hoá hoàn chỉnh. Cơ chế này hình thành dựa trên sự phân chia trách nhiệm giữa các cơ quan chức năng trong từng loại dịch vụ cụ thể như ngân hàng, bảo hiểm, viễn thông, giao thông vận tải đều độc lập giám sát và quản lý đồng thời các quan hệ thương mại và các vấn đề về cơ sở vật chất, tiêu chuẩn kỹ thuật của ngành. Cơ chế "chủ quản" áp dụng phổ biến trong các ngành dịch vụ đáp ứng được nhu cầu đầu tư có trọng điểm của các ngành dịch vụ. Nhưng cũng chính cơ chế đó đang nảy sinh*

những vấn đề xói mòn động lực kinh doanh của doanh nghiệp. Họ yên tâm trông chờ sự bảo hộ không phải từ một chính sách thương mại khách quan mà bởi cơ chế quản lý nhà nước đang hỗ trợ mình.

*Vấn đề thứ hai, chính sách thương mại dịch vụ còn tỏ ra thụ động trước những diễn tiến mới của quá trình hội nhập KTQT của nước ta.* Nhiều quan điểm, kể cả lời tâm sự của chính tổng giám đốc WTO Pascal Lamy trong lễ kết nạp Việt Nam hôm 7/11/2006, cho rằng tự do hóa thương mại có thể làm mất công ăn, việc làm, mất khả năng kiểm soát của nhà nước trong các ngành quan trọng, nhất là sự can thiệp của nhà nước vào thị trường tài chính, tiền tệ. Quan điểm đó không phải là không có căn cứ nếu như các cơ quan chức năng chưa chuẩn bị các biện pháp và khung khổ pháp lý cần thiết để bảo đảm tính hiệu quả và sự giám sát nhà nước trong ngành dịch vụ. Cam kết quốc tế với lộ trình như hiện nay tuy đã bao hàm những qui tắc nhất định về thương mại dịch vụ nhưng chưa đủ để trở thành một hệ thống chặt chẽ bảo đảm sự phát triển bền vững của ngành dịch vụ. Có thể đưa ra một số hạn chế trong quản lý như sau:

- Chưa chủ động tạo dựng khuôn khổ pháp lý, định hướng và thúc đẩy thương mại dịch vụ Việt Nam, khuyến khích sự tập trung tư bản, thu hút công nghệ, kỹ thuật và nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. Kinh nghiệm của nhiều nước cho thấy, nhà nước đóng vai trò lớn trong vấn đề này với việc định hướng, thực hiện các đầu tư lớn, qui mô để thiết lập một hệ thống hạ tầng phù hợp nhất cho từng loại dịch vụ.

- Chậm ban hành tiêu chuẩn hóa chất lượng dịch vụ, như qui định trách nhiệm của doanh nghiệp, tiêu chuẩn bằng cấp...v.v để thuận lợi hóa cho hoạt động thương mại dịch vụ;

- Các cơ quan quản lý chủ yếu vẫn tập trung chuyển đổi chính sách cho phù hợp với cam kết quốc tế mà chậm không lường trước những vấn đề phát sinh và ban hành những biện pháp bảo đảm sự ổn định của các ngành dịch vụ trong dài hạn như kiểm soát độc quyền, khuyến khích cạnh tranh, ngăn chặn hành vi gian lận thương mại, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng [24],[55],[56].

#### **2.4.5. Cải cách cơ chế chính sách chậm chạp**

Với nỗ lực trở thành thành viên thứ 150 của WTO, trong những năm vừa qua, Nhà nước và Chính phủ đã ra sức chuẩn bị các tiền đề cần thiết cho việc gia nhập WTO. Trong năm 2004, công tác thực hiện lộ trình gia nhập WTO đã được đẩy mạnh. Chính phủ đã ban hành các nghị định về quy hoạch phát triển các vùng kinh tế trọng điểm; thông qua các chiến lược phát triển ngành điện, xi măng, giấy, hàng không... tới năm 2010. Năm 2005, quốc hội đã thông qua 29 luật (nhiều hơn 4 luật so với dự kiến) bao gồm nhiều luật quan trọng như luật dân sự, bổ sung cho luật thương mại, luật kiểm toán nhà nước, luật về ký kết, gia nhập và thực hiện các điều ước quốc tế, bổ sung cho luật hải quan, bổ sung cho luật thuế xuất nhập khẩu, bổ sung cho luật khoáng sản và bổ sung cho luật khiếu nại và tố cáo, luật về sở hữu trí tuệ, luật giao dịch điện tử, bộ đầy đủ của luật doanh nghiệp, luật đầu tư, bổ sung luật thuế trị giá gia tăng, luật thuế tiêu thụ đặc biệt và nhiều luật khác. Tuy tốc độ làm luật rất nhanh như nêu trên, nhưng các nghị định, các văn bản hướng dẫn dưới luật còn chậm, mang nặng tính tình huống "chữa cháy", "tình thế". Quá trình thông qua luật phục vụ cho hoạt động kinh doanh còn chậm, nhiều luật đã có nhưng nội dung lạc hậu, không đáp ứng yêu cầu hỗ trợ cho phát triển kinh tế thị trường năng động ở Việt Nam, gây trở ngại cho tiến trình hội nhập nhanh với nền kinh tế thế giới. Bên cạnh việc xây dựng luật mới, ý thức chấp hành pháp luật đã ban hành ở Việt Nam còn yếu, đồng thời, sự chậm trễ trong việc hướng dẫn thực thi pháp luật còn chưa đầy đủ (ví dụ cho đến nay, chưa có nghị định hướng dẫn hai luật doanh nghiệp chung và luật đầu tư chung). Mặc dù, những luật này đã có hiệu lực từ 1/7/2006. Sự hành xử mang tính tùy tiện, những nhiễu của các cơ quan không phải là cá biệt... đang gây khó khăn, cản trở lớn đối với sự phát triển, sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế và các loại hình doanh nghiệp.

Đại hội đảng X cũng đã chỉ rõ những yếu kém trong cơ chế chính sách của ta là thiếu lộ trình chủ động trong hội nhập kinh tế quốc tế; chưa gắn kết chặt chẽ tiến trình hội nhập với việc hoàn thiện pháp luật, thể chế, chính sách và cải cách cơ cấu kinh tế; việc nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá, của doanh nghiệp và của nền kinh tế chưa theo kịp với yêu cầu của hội nhập.

**Cuối cùng là, bộ máy nhà nước chậm đổi mới, chưa theo kịp yêu cầu của công cuộc phát triển kinh tế, xã hội.** Những yếu kém của bộ máy quản lý nhà nước và công tác cán bộ chậm được khắc phục. Cải cách tư pháp chưa theo kịp yêu cầu phát triển. Năng lực và phẩm chất của nhiều cán bộ, công chức còn yếu, một bộ phận không nhỏ thoái hoá, biến chất. Dân chủ ở nhiều nơi bị vi phạm, kỷ cương phép nước chưa nghiêm. Quan liêu, tham nhũng, lãng phí còn nghiêm trọng, đặc biệt là tình trạng nhũng nhiễu, cửa quyền, thiếu trách nhiệm của bộ phận không nhỏ cán bộ, công chức, nhất là ở các cơ quan giải quyết công việc cho dân và doanh nghiệp. Bộ máy chính quyền cơ sở nhiều nơi yếu kém.

Trong thương mại dịch vụ, môi trường cạnh tranh trong nước của các ngành dịch vụ chưa được bảo đảm. Trong một số ngành dịch vụ, tình trạng phổ biến là các doanh nghiệp đặc quyền, độc quyền chi phối. Trong ngành dịch vụ, khả năng lạm dụng những ưu thế về thị trường, về thương hiệu, giá cả thậm chí còn dễ dàng hơn rất nhiều so với thương mại hàng hóa. Thiếu môi trường đó, các thành phần kinh tế, kể cả doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chưa thể thực sự phát huy đầy đủ vai trò tích cực của mình trong việc thúc đẩy sự phát triển ngành. Gần đây nhất, tranh chấp giữa công ty cổ phần viễn thông quân đội (Vietel) và tổng công ty viễn thông Việt Nam (VNPT) về vấn đề kết nối mạng cũng cho thấy môi trường cạnh tranh trong các ngành dịch vụ còn rất mong manh. Trong trường hợp này, cơ quan quản lý cạnh tranh lẽ ra phải đóng vai trò lớn hơn nhưng rõ ràng là chưa thể theo kịp ngay với đòi hỏi của quản lý trong giai đoạn mới.

Thương mại trong nhiều ngành dịch vụ không được quản lý và định hướng về chính sách trong khi nhiều dịch vụ bị quản lý chòng chẹo vì tính chất liên quan của mình với nhiều cơ quan chức năng. Do quá nhiều loại hình dịch vụ cũng như một số dịch vụ liên quan đến nhiều chuyên ngành sẽ dẫn đến tình trạng một số dịch vụ bị bỏ lửng quản lý như các dịch vụ tư vấn đầu tư, dịch vụ nghiên cứu, tư vấn quản lý, dịch vụ bảo vệ, lau rửa, giao nhận... Nhiều ngành dịch vụ có bản chất đơn giản, không đòi hỏi phải chịu sự trực thuộc của các quản lý chuyên ngành như dịch vụ sửa chữa ô tô, xe máy, máy móc, điện tử, dịch vụ chuyển nhà, dịch vụ xe



ôm... Không phải tất cả loại dịch vụ đều cần có một cơ quan chủ quản nhưng một cơ quan quản lý hoạt động thương mại, kinh doanh, đủ sức phối hợp với các cơ quan chức năng, kịp thời khuyến khích hoặc hạn chế các sai lệch là hết sức cần thiết. Bên cạnh đó, thương mại trong một số dịch vụ có thể sẽ bị quản lý chồng chéo. Ví dụ, kinh doanh dịch vụ quảng cáo là hoạt động thương mại do Bộ Thương mại chịu trách nhiệm quản lý nhưng nội dung, hình thức quảng cáo do Bộ Văn hoá-thông tin, thậm chí nếu dịch vụ quảng cáo do đài phát thanh, đài tiếng nói thực hiện thì rất có thể dịch vụ quảng cáo sẽ do Bộ Bưu chính, Viễn thông quyết định [8],[18],[34],[68].

## ***TÓM TẮT CHƯƠNG 2***

Với nỗ lực không ngừng, Việt Nam đã thành công gia nhập vào WTO trong năm 2006<sup>(34)</sup>. Việt Nam tham gia vào WTO không những đem lại hơn nữa sức mạnh, uy tín và độ tin cậy lớn hơn cho tổ chức này mà còn mang lại những lợi ích thiết thực cho Việt Nam và các đối tác đang có quan hệ thương mại với Việt Nam. Đảng và Chính phủ đã thực hiện một loạt các cải cách nhằm thực hiện các cam kết song phương và đa phương. Bên cạnh đó, đẩy mạnh thông tin, tuyên truyền, để các doanh nghiệp và cơ quan quản lý có thể nắm vững và áp dụng linh hoạt các hiệp định của WTO trong điều kiện thực tế của Việt Nam. Gia nhập WTO, thời kỳ đầu chắc chắn Việt Nam sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Nếu chỉ dựa vào các nguyên tắc cơ bản của WTO, các cơ quan quản lý và bản thân doanh nghiệp trong nước cũng đã phải thay đổi khá nhiều cung cách hoạt động và cạnh tranh.

Chẳng hạn, trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài, Luật đầu tư đã phải sửa đổi để loại bỏ những điều khoản mang tính phân biệt giữa nhà đầu tư nước ngoài và trong nước, nếu không sẽ vi phạm nguyên tắc "đối xử quốc gia". Những quy định mang tính tranh cãi như yêu cầu tỷ lệ nội địa hóa, yêu cầu tỷ lệ xuất khẩu đã được bãi bỏ, không còn chuyện một dự án đầu tư nước ngoài này được cấp phép

---

<sup>34</sup> Tham khảo phụ lục 15 – Nội dung cơ bản các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam.

vì chủ đầu tư đồng ý xuất khẩu đến 80% sản phẩm... Rồi vấn đề chế độ hai giá trong dịch vụ. Ở đây, một câu hỏi đặt ra là, việc định hai giá là từ chính phủ thì rõ ràng không được nhưng giả thử doanh nghiệp định hai giá thì sao? Chẳng hạn, bệnh viện định giá điều trị cho người nước ngoài cao hơn người trong nước có vi phạm nguyên tắc của WTO? Theo Luật sư Olivier Goarnisson, một chuyên gia về luật lệ WTO, nguyên tắc "đối xử quốc gia" chỉ áp dụng cho hàng hóa chứ không áp dụng cho dịch vụ. Tuy nhiên, nếu chế độ hai giá do doanh nghiệp nhà nước áp dụng, cách định giá này có thể bị kiện, vì nó là một dạng trợ cấp gián tiếp cho doanh nghiệp Việt Nam.

Tóm lại, mặc dù kinh tế Việt Nam phát triển nhanh, đều đặn nhưng vẫn ẩn chứa những nguy cơ tiềm tàng. Hoạt động **thương mại hàng hóa** chủ yếu mới chỉ tập trung vào xuất khẩu tài nguyên, khoáng sản, dầu khí, thủy hải sản, rồi vấn đề nhập siêu lớn là những hạn chế cần phải khắc phục. **Thương mại dịch vụ** vẫn chưa có những chuyển biến căn bản nhằm nâng cao hiệu quả và đẩy mạnh cả 4 phương thức. Trong bối cảnh đó, việc hoàn thiện chính sách thương mại dịch vụ là yêu cầu cấp thiết để Việt Nam gia nhập WTO hiệu quả toàn diện. Chính sách thương mại dịch vụ mờ nhạt và thiếu nhất quán sẽ là hạn chế chủ yếu và là trở ngại đối với quá trình hội nhập KTQT của đất nước. Bên cạnh các bất cập trong chính sách, bệnh thành tích vẫn còn tồn tại và cần được khắc phục. Ví dụ trong ngành công nghiệp đóng tàu, một ngành kinh tế mũi nhọn với rất nhiều lợi thế cạnh tranh, trong xuất khẩu. Việt Nam nên tập trung vào đóng mới và xuất khẩu những gam tàu dưới 30,000DWT, là gam tàu phù hợp với trình độ công nghệ, khả năng huy động vốn và tay nghề công nhân, thay vì ký những hợp đồng lớn 53.000DWT, 100.000DWT với nước ngoài ẩn chứa nhiều nguy cơ về kỹ thuật và phạt hợp đồng do không đảm bảo thời hạn giao hàng, cũng như các vấn đề chuyên môn mà khả năng quản lý của chúng ta chưa lường hết. Việt Nam cần thực hiện một cuộc cải cách hành chính, cải cách chính sách thương mại toàn diện, để tăng cường khả năng cạnh tranh, tham gia có hiệu quả vào WTO phục vụ mục tiêu, dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh.

### **CHƯƠNG 3**

## **NHỮNG BIỆN PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ VIỆT NAM THAM GIA HIỆU QUẢ VÀO TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI**

### **3.1. CHỦ TRƯỞNG, CHÍNH SÁCH CỦA ĐẢNG VÀ CHÍNH PHỦ VỀ THAM GIA WTO**

#### **3.1.1. Chủ trương, chính sách của Đảng và Chính phủ về gia nhập WTO**

Kể từ khi bắt đầu chính sách đổi mới năm 1986 và cùng với đường lối về hội nhập kinh tế quốc tế đã được chỉ rõ trong các nghị quyết của đại hội Đảng toàn quốc, Đảng và Chính phủ ta đã tích cực chuẩn bị cho việc tham gia vào các tổ chức kinh tế quốc tế trong khu vực và trên thế giới bao gồm ASEAN, APEC và WTO.

Mặc dù vậy, phải đến giữa năm 1994, Thủ tướng Chính phủ mới chính thức đồng ý cho phép nộp đơn gia nhập Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), tiền thân của WTO. Kể từ thời gian này, Chính phủ đã chỉ đạo tiến hành các phiên đàm phán đa phương và song phương với các thành viên ban công tác. Tuy nhiên, tiến trình này diễn ra khá chậm chạp do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan.

Phải đến khi có Nghị quyết 07 của Bộ Chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế, công tác đàm phán gia nhập WTO mới được triển khai mạnh mẽ và đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ. Ngay sau khi có Nghị quyết này, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 37/2002/QĐ-TTg ngày 14 tháng 3 năm 2002 về chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết 07 của Bộ Chính trị. Tại quyết định này, các vấn đề cụ thể liên quan đến đàm phán gia nhập WTO đã được chỉ đạo một cách rõ ràng, tạo ra “kim chỉ nam” cho toàn bộ quá trình đàm phán sau này. Đáng chú ý những vấn đề như sau:

- Về xây dựng, sửa đổi và bổ sung pháp luật, cơ chế chính sách thương mại: “Quyết định nêu rõ *Bộ Tư pháp tiến hành bước đầu 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. Ngoài ra, Bộ Tư*

*pháp căn cứ vào kết quả 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 quy định của WTO*”. Đây là một chỉ thị hết sức cần thiết bởi trong đàm phán gia nhập WTO việc xây dựng sửa đổi và bổ sung pháp luật cho phù hợp với các quy định của WTO thông qua chương trình xây dựng pháp luật có ý nghĩa hết sức quan trọng.

- Về tổng hợp và hoàn thiện chiến lược tổng thể về hội nhập kinh tế quốc tế, bao gồm gia nhập WTO: “Quyết định chỉ ra Ủy ban Quốc gia về hội nhập kinh tế quốc tế là cơ quan chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành liên quan tổng hợp các cam kết quốc tế của Việt Nam trong ASEAN, các chương trình hành động trong khuôn khổ đàm phán gia nhập WTO để xây dựng và hoàn thiện Đề án về hội nhập kinh tế quốc tế”.

Ngoài ra, quyết định cũng đưa ra các chỉ đạo để thúc đẩy toàn bộ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và đàm phán gia nhập WTO nói riêng. Sau khi quyết định này ra đời, Bộ thương mại với tư cách là cơ quan chủ trì về đàm phán gia nhập WTO đã phối hợp với các Bộ, ngành liên quan đẩy nhanh tốc độ đàm phán. Điều này được thể hiện qua số lượng các phiên đàm phán đa phương và song phương được tổ chức liên tục từ năm 2001 đến khi kết thúc đàm phán gia nhập vào năm 2006.

Đến năm 2004, quyết tâm gia nhập WTO của Đảng và Chính phủ ta thể hiện rất mạnh mẽ qua việc Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 51/2004/QĐ-TTg ngày 31 tháng 3 năm 2004 ban hành chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết hội nghị lần thứ 9 Ban chấp hành trung ương Đảng khoá IX. Tại Quyết định này lần đầu tiên chúng ta đã đề cập đến mục tiêu thời gian gia nhập WTO. Cụ thể là: “Trong năm 2004, Chính phủ sẽ tập trung chỉ đạo công tác đàm phán để đạt mục tiêu gia nhập WTO vào năm 2005.” Rõ ràng đây là một chỉ đạo mang tính chất quyết định đối với việc đẩy nhanh đàm phán gia nhập WTO. Quyết định này nhu là một lời khẳng định về quyết tâm gia nhập WTO của Việt Nam tới toàn thể các thành viên WTO và cũng là lời khẳng định của Chính phủ Việt Nam đối với toàn thể các nhà đầu tư trong và ngoài nước về chủ trương phát triển môi trường kinh doanh để đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Hơn

thế nữa, tác dụng của Quyết định này còn được thể hiện rõ qua kết quả đàm phán song phương và đa phương cho đến nay của Việt Nam.

Về công tác đàm phán, chỉ đạo của Chính phủ về đàm phán gia nhập WTO lần đầu tiên được đưa ra trong quyết định của Thủ tướng thực hiện Nghị quyết 07. Tại quyết định này, Thủ tướng chính phủ đã chỉ thị: *“Trên cơ sở chỉ đạo của Bộ Chính trị và Chính phủ, Bộ Thương mại phối hợp với Bộ Tài chính và các Bộ, ngành liên quan khẩn trương hoàn thành việc xây dựng phương án đàm phán song phương gia nhập WTO, bảo đảm phù hợp với hoàn cảnh của nước ta là một nước đang phát triển ở trình độ thấp, đang trong giai đoạn chuyển đổi cơ chế kinh tế và gắn kết quá trình đàm phán với quá trình đổi mới mọi hoạt động kinh tế trong nước.”*

Tiếp theo đó, tại Quyết định số 51/2004/QĐ-TTg ngày 31 tháng 3 năm 2004 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết hội nghị lần thứ 9 Ban chấp hành Trung ương Đảng khoá IX, Thủ tướng tiếp tục chỉ đạo: *“Bộ Thương mại chủ trì cùng các Bộ, ngành liên quan xây dựng cam kết cuối cùng gia nhập WTO, xây dựng đề án thông tin tuyên truyền về WTO, những lợi ích và thách thức của một thành viên nhằm tăng cường sự hiểu biết và đồng thuận trong xã hội về việc nước ta gia nhập WTO.”*

Thủ tướng Chính phủ cũng ban hành một số các Quyết định quan trọng khác, đáng kể là Quyết định thành lập đoàn đàm phán chính phủ về gia nhập WTO năm 2001 và ban hành quy chế làm việc của đoàn đàm phán chính phủ. Nhờ có các quyết định này, lần đầu tiên kể từ khi nộp đơn gia nhập WTO đến năm 2001, công tác đàm phán mới được chính thức thực hiện thông qua các thành viên chuyên trách là thành viên của đoàn đàm phán Chính phủ. Điều này đã góp phần thay đổi căn bản kỹ thuật đàm phán và qua đó quá trình đàm phán gia nhập WTO được thuận lợi hơn rất nhiều.

Dưới sự chỉ đạo sát sao, sự quan tâm hỗ trợ của Đảng và chính phủ, chúng ta đã hoàn tất đàm phán và trở thành hội viên chính thức và đầy đủ của Tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu này vào ngày 11/01/2007.

### 3.1.2. Chủ trương của Đảng và Chính phủ cho thời kỳ hậu gia nhập

Quan điểm của Đảng và chính phủ ta là *“Tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức, đưa nền kinh tế nước ta phát triển nhanh và bền vững”*. Đảng ta chủ trương tiếp tục xây dựng, bổ sung, sửa đổi nhiều văn bản quy phạm pháp luật, cơ chế chính sách, tạo cơ sở pháp lý cho việc thực hiện các cam kết mà nước ta chấp nhận trong văn kiện gia nhập WTO. Chính phủ, tòa án nhân dân tối cao và viện kiểm sát nhân dân tối cao sẽ tiến hành rà soát các văn bản luật và pháp lệnh hiện hành để kiến nghị với quốc hội đưa vào chương trình xây dựng luật và pháp lệnh nhiệm kỳ Quốc hội khóa XII và thời gian sắp tới, nhằm sớm tạo cơ sở pháp lý rõ ràng, minh bạch cho việc thực hiện các cam kết.

Đồng thời, việc tổ chức thực hiện có kết quả trên thực tế các cam kết là nhiệm vụ quan trọng, có ý nghĩa quyết định. Việt Nam cần xây dựng chương trình kế hoạch giám sát việc thực thi pháp luật. Đối với các cơ quan hành pháp, cần tăng cường năng lực và hiệu lực quản lý; đảm bảo tính công khai, minh bạch; tăng cường đào tạo nguồn nhân lực có chuyên môn, có khả năng tác nghiệp thành thạo, có tầm nhìn hệ thống các vấn đề trong nước và quốc tế. Đối với các cơ quan tư pháp, cần nhanh chóng nâng cao năng lực xét xử, giải quyết các tranh chấp dân sự, thương mại có yếu tố nước ngoài theo luật pháp nước ta và các cam kết quốc tế.

Tờ trình về kết quả đàm phán gia nhập WTO của thủ tướng chính phủ ngày 25/11/2006 vừa qua chỉ rõ: *“Để bảo đảm việc thực hiện các cam kết WTO trong trường hợp pháp luật Việt Nam có quy định khác, nghị quyết phê chuẩn nghị định thư gia nhập khẳng định nguyên tắc ưu tiên áp dụng điều ước quốc tế”*. Việc sửa đổi, bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật dưới luật (nghị định, nghị quyết của Chính phủ, quyết định và chỉ thị của Thủ tướng chính phủ và các văn bản của các Bộ, ngành và địa phương) để thực hiện nghiêm túc và có hiệu quả các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, sẽ được triển khai khẩn trương theo lộ trình cam kết.

Sau khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO ngày 11/1/2007 vừa qua, ban chấp hành trung ương Đảng (khóa X) đã ra nghị quyết số 08-NQ/TW ngày 5/2/2007 về một số chủ trương chính sách lớn để nền kinh tế Việt Nam phát

triển nhanh và bền vững. Trên cơ sở đó, chính phủ đã ra nghị quyết số 16/2007/NQ-CP ngày 27/02/2007 ban hành các chương trình hành động cụ thể, xác định nhiệm vụ của các cơ quan hành chính nhà nước ở trung ương và địa phương, các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế thực hiện nghị quyết 08-NQ/TW.

Tóm lại, hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và gia nhập WTO nói riêng là một đòi hỏi nội sinh, bức thiết của đất nước ta. Đây là một công việc hết sức mới mẻ, khó khăn và không ít thách thức. Xây dựng một chiến lược hội nhập với những kế hoạch cụ thể với một hệ thống tổ chức chặt chẽ và hệ thống chính sách thông thoáng cởi mở, một đội ngũ cán bộ giỏi, thạo việc là những điều kiện cần phải có để chúng ta đủ sức hội nhập. Tác động của việc hội nhập và gia nhập WTO đến phát triển kinh tế Việt Nam thể hiện ở 2 khía cạnh: khó khăn, thách thức không ít nhưng cơ hội cũng rất nhiều. Vấn đề ở đây là chúng ta cần phải có những giải pháp thích hợp để giảm thiểu những mặt bất lợi và khai thác tối đa những cơ hội vốn có. Trong chương II, ta đã tập trung phân tích các vấn đề ảnh hưởng đến thực thi cam kết gia nhập cũng như những khía cạnh tích cực và tiêu cực của thương mại Việt Nam thời kỳ hậu WTO. Đó là cơ sở để trong chương III này sẽ tập trung nghiên cứu những cơ hội và thách thức khi Việt Nam gia nhập WTO, từ đó, đưa ra một số khuyến nghị về cải cách chính sách thương mại quốc gia cũng như chính sách cụ thể cho doanh nghiệp tham gia WTO một cách hiệu quả [7],[18],[34].

## **3.2. LỢI ÍCH VÀ THÁCH THỨC KHI THAM GIA WTO**

### **3.2.1. Những lợi ích cho Việt Nam khi tham gia vào WTO**

#### ***3.2.1.1. Đối xử Tối huệ quốc (MFN) - Lợi ích tiềm năng của việc gia nhập***

Việt Nam có thể cải thiện khả năng tiếp cận các thị trường quốc tế thông qua nguyên tắc WTO quy định rằng các điều kiện thương mại mà một nước thành viên này dành cho một nước thành viên khác cũng phải được dành cho tất cả các đối tác thương mại khác-Nguyên tắc không phân biệt đối xử (đối xử Tối huệ quốc) áp dụng chung cho các nước tham gia WTO.

Động lực chính cho Việt Nam tham gia WTO là kỳ vọng **tu cách thành viên sẽ thúc đẩy mạnh các ngành hàng xuất khẩu**, nhờ cải thiện được khả

năng tiếp cận thị trường quốc tế. Một ví dụ điển hình là sau khi được kết nạp làm thành viên WTO năm 2001, Trung Quốc đã tăng xuất khẩu và nhập khẩu một cách khá ngoạn mục. Việt Nam cũng hy vọng như thế, đặc biệt trong lĩnh vực nông sản, thủy sản cũng như hàng dệt may. Nhìn chung, tham gia WTO sẽ cho phép Việt Nam tận dụng các nhượng bộ về tiếp cận thị trường, tạo điều kiện thuận lợi cho các sản phẩm Việt Nam thâm nhập thị trường quốc tế, thúc đẩy và mở rộng thị trường xuất khẩu. **Tư cách thành viên WTO làm tăng sức hấp dẫn đầu tư trực tiếp nước ngoài.** Việt Nam cũng có thể tận dụng **lợi thế của cơ chế xử lý tranh chấp của WTO**, cơ chế áp dụng bình đẳng luật lệ thương mại quốc tế. Là thành viên WTO, Việt Nam sẽ có tiếng nói trong việc tham gia xây dựng các luật lệ này. Tuy nhiên, những lợi ích quan trọng này vẫn có thể bị đe dọa. Ví dụ, chính phủ Hoa Kỳ áp dụng cơ chế quản lý hàng dệt may nhằm thỏa mãn yêu cầu của hai thượng nghị sỹ Dole và Graham có thể hạn chế khả năng tiếp cận thị trường của các sản phẩm dệt may Việt Nam. Những biện pháp của Hoa Kỳ gần đây ngăn cản Việt Nam bán sang Mỹ cá tra/cá basa và tôm bắt chập các tác động tiêu cực đến nông dân Việt Nam là những tiền lệ đáng lo ngại. Điều còn chưa rõ ràng là liệu tư cách thành viên WTO tự nó có tạo được nhiều khác biệt đối với quyết định của nhà đầu tư hay không? Hơn thế nữa, các nước đang phát triển khó lòng dựa được vào WTO để bảo vệ các lợi ích của mình, bởi tiến trình (theo kiện) quá tốn kém và thiếu năng lực kỹ thuật, trong khi đó phải chịu rất nhiều sức ép chính trị.

### ***3.2.1.2. Lợi ích cho lĩnh vực nông nghiệp***

Thương mại hàng nông sản từ trước tới nay vẫn là lĩnh vực được bảo hộ cao trong chính sách thương mại của các nước phát triển thông qua trợ cấp cao cho nông dân trong nước, trợ giá cao cho xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu nông sản thông qua thuế quan cao và các hàng rào phi thương mại...

Theo Bộ nông nghiệp Hoa kỳ (USDA), ước tính mức thuế quan trung bình đối với hàng nông sản trong WTO là 62%, trong khi đó đối với hàng công nghiệp chỉ 4%. Điều đó đã ngăn cản các nước đang phát triển xuất khẩu sang các nước phát



triển. Vấn đề thương mại hàng nông sản, luôn là đối tượng xung đột giữa các nước đang phát triển và các nước phát triển. Tại vòng đàm phán Uruguay, các nước đã cùng nhau ký kết hiệp định về nông nghiệp, theo hướng giảm trợ cấp xuất khẩu hàng nông sản và thuế hóa các biện pháp phi thuế quan. Tại hội nghị bộ trưởng Doha, vấn đề nông nghiệp đã trở thành tâm điểm đàm phán. Tuyên bố Doha buộc các thành viên WTO phải cam kết không những cắt giảm, mà còn loại bỏ dần tất cả các hình thức trợ cấp xuất khẩu. Là một nước nông nghiệp và đặc biệt là một nước xuất khẩu gạo đứng thứ ba thế giới, Việt Nam sẽ có nhiều thị trường xuất khẩu gạo và thị trường đối với nông sản hơn vì các hạn chế về số lượng đối với gạo và nông sản sẽ được chuyển thành thuế và thuế phải cắt giảm theo hiệp định. Bên cạnh đó, một lợi ích tiềm năng mà Việt Nam có thể tận dụng là một điều khoản được đề xuất trong hiệp định nông nghiệp - cho phép các nước đang phát triển áp dụng cơ chế tự vệ đặc biệt (SSM) để đối phó với trường hợp tăng đột biến nhập khẩu từ các nước khác và được miễn không phải giảm thuế đối với một số sản phẩm có tầm quan trọng đối với an ninh lương thực quốc gia.

### ***3.2.1.3. Mở rộng thị trường và tăng xuất khẩu (nông nghiệp, dệt- may...)***

Như đã nói ở trên, nhìn chung, việc trở thành thành viên của WTO sẽ cho phép Việt Nam tận dụng các nhượng bộ về tiếp cận thị trường, tạo điều kiện thuận lợi cho các sản phẩm Việt Nam thâm nhập thị trường quốc tế, thúc đẩy xuất khẩu và mở rộng thị trường xuất khẩu. Căn cứ vào lợi thế nhân công và điều kiện địa lý, lĩnh vực xuất khẩu nông sản/thủy sản và hàng dệt may là một dẫn chứng cụ thể. Đây là hai ngành được WTO rất quan tâm và đã đề ra nhiều biện pháp để xoá bỏ dần các rào cản thương mại. Thương mại hàng dệt- may, đến trước vòng đàm phán Uruguay, được điều chỉnh bằng “Hiệp định đa sợi” (MFA). Hiệp định này cho phép các nước được ký kết các hiệp định song phương hoặc tiến hành các hành động đơn phương để đặt ra hạn ngạch nhập khẩu hàng dệt- may. Tại vòng đàm phán Uruguay, Hiệp định về hàng dệt- may (ATC) đã được ký kết. Hiệp định này quy định rõ chương trình thống nhất các sản phẩm dệt-may vào hệ thống thương mại đa biên. Việc thực thi hiệp định này được tiến hành theo hai tuyến: ***Thứ nhất***, đưa một số

sản phẩm vào chịu sự điều chỉnh của cơ chế thương mại đa biên, và một khi các sản phẩm đã được nhất thể hóa thì không phải chịu sự hạn chế về số lượng nữa. **Thứ hai**, nói lỏng các hạn chế về số lượng đối với các sản phẩm còn lại. Chương trình này được triển khai trong vòng 10 năm. Hàng dệt-may là một trong những mặt hàng chủ lực của Việt Nam. Hơn nữa, đây còn là mặt hàng mà chúng ta có lợi thế so sánh trong việc sử dụng nhiều lao động. Trở thành thành viên của WTO, Việt Nam sẽ được hưởng những lợi thế do hiệp định về hàng dệt-may (ATC) và không phải chịu các hạn chế MFA khi xuất khẩu hàng dệt-may của mình sang các nước thành viên khác. Theo hiệp định dệt may của WTO (ATC), mọi hạn chế định lượng đối với mặt hàng dệt may được xoá bỏ từ ngày 1/1/2005. Gia nhập WTO, Việt Nam sẽ được hưởng lợi ích này thông qua mở rộng thương mại với các nước thành viên WTO.

***3.2.1.4. Hệ thống luật pháp trong nước trở nên thuận lợi hơn đối với các hoạt động kinh doanh và doanh nghiệp được bảo vệ bởi các công cụ giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế***

Trong quá trình gia nhập WTO, Việt Nam phải minh bạch hoá toàn bộ các chính sách liên quan đến thương mại của mình và thông báo các kế hoạch hành động để tuân thủ dần dần các nguyên tắc của WTO. Thông qua quá trình này, khuôn khổ pháp lý của Việt Nam sẽ minh bạch hơn, phù hợp với thông lệ quốc tế tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, cạnh tranh lành mạnh và khuyến khích thương mại, đầu tư cũng như hợp tác về các vấn đề khác với cộng đồng quốc tế.

Cơ chế xử lý tranh chấp (DSU) là quy trình và thủ tục mang tính ràng buộc của WTO để giải quyết các tranh chấp thương mại giữa các thành viên. Khi các doanh nghiệp Việt Nam hội nhập hơn vào thương mại toàn cầu, một vấn đề nảy sinh là chúng ta phải đối mặt với rất nhiều tranh chấp thương mại. Nếu không có phương tiện này, Việt Nam sẽ không có vũ khí để đương đầu với cáo buộc của những người khổng lồ thương mại trong các cuộc chạm trán song phương. Cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) của WTO có nhiều ưu điểm trong quá trình xử lý. Trước hết, DSB khuyến khích và cho phép các nước thành viên đàm phán để đi đến một biện pháp hòa giải. Nếu thất bại, một ban giải quyết tranh chấp sẽ được thành lập để

phân xử và nhờ một cơ quan kháng án đưa ra quyết định cuối cùng này phải được các bên có liên quan chấp thuận. Nếu kết quả giải quyết tranh chấp không được thi hành nghiêm túc, bên có quyền lợi vi phạm có thể áp dụng các biện pháp trả đũa.

Tuy nhiên, trong thực tế, những phí tổn, tình trạng thiếu năng lực kỹ thuật và những sức ép chính trị đã khiến cho đa số các quốc gia thành viên đang phát triển không hào hứng lắm với việc bảo vệ quyền lợi của mình tại diễn đàn này. Dẫu sao, trong tương lai, DSU cũng tạo cho Việt Nam cơ hội để khắc phục hành động không công bằng của các đối tác thương mại. Ví dụ, Hoa Kỳ đã hạn chế nhập khẩu tôm và cá tra/cá basa của Việt Nam bằng các biện pháp bảo hộ không phù hợp (có thể bị kiện) tại WTO. Quan trọng hơn, thắng lợi trong những vụ kiện do các nước đang phát triển theo đuổi, như trường hợp Braxin kiện Hoa Kỳ trợ cấp bông vải và EU trợ cấp cho ngành đường, có thể thúc đẩy những thay đổi về chính sách làm lợi cho tất cả thành viên WTO.

### ***3.2.1.5. Đầu tư trực tiếp nước ngoài***

Tiến trình gia nhập WTO sẽ tạo ra môi trường pháp lý hoàn chỉnh và minh bạch hơn, 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 hấp dẫn hơn. Tư cách thành viên WTO là bằng chứng của một môi trường kinh doanh thuận lợi, và nhờ đó, sẽ thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào khu vực xuất khẩu và khu vực sản xuất cho thị trường nội địa. 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 đầu tư nước ngoài 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 thì các điều kiện này phải ngày càng trở nên thuận lợi).

Trong đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam phải cam kết 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, vì vậy sẽ dẫn tới việc thu hút thêm đầu tư nước ngoài vào các ngành dịch vụ.

Thu hút được 53 tỷ USD đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2002, Trung Quốc trở thành nước đứng đầu thế giới về FDI. Thành tích này trùng hợp với thời gian Trung Quốc được kết nạp WTO. Một phần dòng đầu tư đó có thể là kết quả của các biện pháp tự do hóa mà nước này tiến hành theo cam kết trong quá trình đàm phán gia nhập, mặc dù trước khi là thành viên WTO, Trung Quốc cũng đã thu hút những khoản đầu tư rất lớn.

Việt Nam cũng rất thành công trong việc thu hút đầu tư. Ngay sau khi gia nhập, chỉ trong 5 tháng (tính từ 1/12/2006 đến 22/4/2007), ta đã cấp phép cho 291 dự án với tổng số vốn đăng ký 2,87 tỷ USD. Nếu tính cả 548,4 triệu USD vốn đăng ký bổ sung vào 134 dự án cấp phép các năm trước thì tổng số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đăng ký là 3,41 tỷ USD, gấp 3 lần thành tích của cả năm 2002. Có thể nói, những thay đổi trong hệ thống pháp lý của Việt Nam qua tiến trình đàm phán đã nâng cao tính minh bạch và trách nhiệm trong các quy định liên quan đến đầu tư, vì vậy, tạo nên môi trường thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư cả trong và ngoài nước.

### ***3.2.1.6. Tăng khả năng cạnh tranh trong nước và tính hiệu quả của nền kinh tế***

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 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, v.v.) 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 và phát triển.

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.

### ***3.2.1.7. Thúc đẩy cải cách kinh tế trong nước***

Công cuộc cải cách kinh tế ở nước ta được thực hiện từ năm 1986, trải qua 20 năm, đã thu được những thành tựu hết sức to lớn. Tuy nhiên, còn có nhiều vấn đề nan giải cần phải được tiếp tục giải quyết. Để tiếp tục đi sâu và đẩy mạnh cải cách trong nước, Việt Nam cần phải có động lực mới. Việc gia nhập WTO sẽ là động lực bên ngoài thúc đẩy mạnh mẽ cải cách trong nước. Bởi vì, việc thực hiện những cam kết và luật lệ của WTO sẽ củng cố mạnh mẽ và tăng tốc độ cải cách trong nước. Nhân tố WTO sẽ đưa cải cách trong nước phát triển mạnh mẽ đến mức mà những tác động trong nước sẽ khó đạt được. Gia nhập WTO, Việt Nam phải cam kết áp dụng và giám sát hệ thống luật của mình theo những nguyên tắc quốc tế: minh bạch, hợp lý, công bằng và đồng bộ. Gia nhập WTO, Việt Nam phải tăng cường thực hiện cải cách kinh tế vĩ mô (trong chính sách tài chính và tiền tệ) để sao cho vừa đáp ứng được những yêu cầu của quá trình tự do hoá thương mại, vừa có thể tranh thủ tối đa những lợi ích mà nó mang lại. Gia nhập WTO, Việt Nam phải thực sự khuyến khích và cho phép khu vực kinh tế tư nhân phát triển nhằm tạo ra những lực lượng kinh tế mạnh có khả năng cạnh tranh trên trường quốc tế [15],[21],[34].

Bên cạnh những cái được hoặc là khiếm tốn hoặc rất to lớn sau khi trở thành thành viên WTO, vẫn tiềm ẩn nhiều thách thức, tác giả xin được đề cập dưới đây.

### **3.2.2. Thách thức của việc tham gia WTO đối với Việt Nam**

Cần phải thấy rằng cơ hội, lợi ích do WTO mang lại chỉ là khả năng, còn thách thức là hiện hữu và trực tiếp phải đối mặt.

#### ***3.2.2.1. Cạnh tranh trong nước và quốc tế sẽ ngày càng trở nên gay gắt***

Việc chấp nhận một cơ chế cạnh tranh trong thương mại quốc tế một cách công bằng tức là Việt Nam phải đối mặt với thực tế phải cạnh tranh quốc tế trong lĩnh vực hàng hóa và dịch vụ. Việt Nam cần thiết phải loại bỏ phần lớn những hạn

chế thương mại cả về thuế quan và hàng rào phi thuế quan, cũng như loại bỏ các hạn chế trong lĩnh vực dịch vụ, xóa bỏ độc quyền. Đồng thời, phải cam kết 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. Trong quá trình đó, nhiều mặt hàng hay sản phẩm không thể tồn tại được nếu không có lợi thế so sánh và không có hiệu quả. Cơ chế thúc đẩy tự do hóa của WTO cho phép mỗi quốc gia tùy vào hoàn cảnh cụ thể của nước mình để chủ động từng bước hướng tới quá trình tự do hóa bên cạnh việc bảo vệ một số mặt hàng, ngành hàng nhất định. Tuy vậy, phát huy tính chủ động trong hội nhập chắc chắn không thể lạm dụng được những cơ chế như vậy. Về mặt dài hạn, những mặt hàng được bảo hộ sẽ dần dần phải đương đầu thực sự với cạnh tranh và đó chính là thách thức của quá trình gia nhập WTO. Cạnh tranh tăng sẽ gây khó khăn cho nhiều ngành sản xuất trong nước và các ngành dịch vụ, mặc dù ta có lộ trình mở cửa cụ thể nhưng các ngành này sẽ phải cần rất nhiều thời gian và nỗ lực để thích ứng và trụ vững.

#### ***3.2.2.2. Hệ thống pháp luật chưa thích ứng với yêu cầu của WTO***

Việt Nam đang chuyển đổi từ một nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế thị trường. Quá trình đó cũng có nghĩa là phải có sự thay đổi toàn diện về chế độ quản lý nhà nước và môi trường pháp lý đối với hoạt động kinh tế. Trong những năm qua, Việt Nam đã đạt được nhiều tiến bộ lớn trong việc cải thiện và hoàn thiện môi trường pháp lý phù hợp và thúc đẩy sự vận hành của cơ chế thị trường trong nền kinh tế, nhưng quá trình này còn nhiều vấn đề cần được tiếp tục xử lý. Đáp ứng yêu cầu của WTO, Việt Nam phải có nghĩa vụ thực hiện một loạt những thay đổi trong chính sách thương mại, trong chính sách về đầu tư, về pháp lý, các chính sách về quản lý vĩ mô về tài chính, ngân hàng. Việt Nam phải cam kết thực hiện những tiêu chuẩn quốc tế về sự minh bạch, tính đồng bộ, tính công bằng và tính hợp lý. Công bố công khai: các luật, quy định và các quyết định của tòa án liên quan đến thương mại cần phải được công bố công khai để cho công chúng và thế giới biết trước khi chúng có hiệu lực. Mọi yêu cầu về thông tin, thắc mắc và bình luận đều có thể được

giải đáp. Về luật pháp, chính sách phải đảm bảo tính đồng bộ, tính công bằng. Tính đồng bộ có nghĩa là các chính quyền địa phương không được đưa ra những đạo luật riêng không thống nhất với những quy định của WTO, tức là chính quyền địa phương cũng phải tuân thủ các nguyên tắc của WTO. Tính công bằng yêu cầu không chấp nhận bất cứ sự thiên vị nào trong việc thực hiện luật pháp. So với những chuẩn mực quốc tế đó, thì hệ thống luật pháp của Việt Nam còn nhiều yếu kém. Một ví dụ là khoảng thời gian từ lúc ban hành văn bản pháp lý tới khi văn bản này có hiệu lực cùng với những văn bản hướng dẫn mất quá nhiều thời gian. Vừa qua, Việt Nam bị đánh giá "tụt 6 hạng" trong báo cáo về môi trường kinh doanh năm 2006 của Ngân hàng Thế giới (WB), một phần là do sự thiếu minh bạch trong chính sách. Việc thiếu một khuôn khổ đầy đủ có nghĩa là Việt Nam chưa đạt được đòi hỏi của WTO cũng như Việt Nam sẽ tự làm mất đi những công cụ quản lý kinh tế có hiệu quả trong cơ chế mới. Hiện nay, mặc dù đã có nhiều tiến bộ, nhưng vẫn còn nhiều việc phải làm và quá trình hoàn thiện khuôn khổ pháp lý không chỉ đòi hỏi kiến thức mà còn cần tới nhiều nguồn lực để thực thi.

### ***3.2.2.3. Hạn chế về kiến thức WTO và luật pháp quốc tế***

Hiểu biết về nguyên tắc, quy tắc của WTO cũng là vấn đề đáng quan tâm trong quá trình Việt Nam tham gia hội nhập. WTO là cơ sở cho các hoạt động thương mại quốc tế bao gồm những luật lệ và ý tưởng của một cơ chế thương mại toàn cầu chặt chẽ. Khi Việt Nam tham gia vào WTO, quy tắc và luật lệ của WTO sẽ là một phần quan trọng trực tiếp hoặc gián tiếp thể hiện trong những qui định của nhà nước. Do đó, yêu cầu hiểu biết về WTO là quyền lợi và nghĩa vụ của các mọi chủ thể trong nền kinh tế.

Bên cạnh đó, việc thay đổi khuôn khổ pháp lý và áp dụng vào thực tế không phải dễ dàng đạt được nếu không có sự thông hiểu của các nhà quản lý, các doanh nghiệp và mọi người dân. Nhận thức về WTO hiện nay đã có nhiều tiến bộ nhưng theo thống kê, có tới hơn 30% dân chúng vẫn chưa hiểu gì nhiều về WTO và vấn đề phổ cập kiến thức và cam kết trong WTO mới chỉ được nêu ra trong các chương trình hành động của chính phủ.

Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, tất nhiên khi hiểu biết mù mờ, hạn chế về luật chơi thì sẽ lúng túng, bị động trong cách chơi và dễ bị đối tác qua mặt, dẫn đến thua thiệt trong cạnh tranh quốc tế. Điều này một mặt thể hiện qua các vụ việc liên quan tới tranh chấp thương mại, pháp lý mang tính quốc tế giữa doanh nghiệp nước ta và phía nước ngoài thời gian qua, phần thua thiệt thường nghiêng về phía các doanh nghiệp Việt Nam, ví dụ các vụ tranh chấp về thương hiệu, bán phá giá, hợp đồng kinh tế, hay điển hình là vụ Vietnam Airlines bị phạt 5 triệu EURO tại Ý vừa qua.

#### ***3.2.2.4. Lĩnh hoạt trong ứng dụng các điều khoản WTO cùng các áp lực chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong nước là một thách thức lớn đối với tiến trình gia nhập***

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.

WTO bảo đảm quyền lợi hợp pháp của các quốc gia thành viên bằng những điều khoản cho phép các quốc gia có thể vận dụng trong những điều kiện nhất định, nhất là đối với các nước đang phát triển như điều khoản về tự vệ, về tự vệ khẩn cấp, bảo hộ cho ngành công nghiệp non trẻ, các biện pháp chống phá giá, đối kháng. Việc sử dụng những cơ chế này ngoài việc phụ thuộc vào khả năng đàm phán, mà còn phụ thuộc vào khả năng xác định và vận dụng hiệu quả những biện pháp đó. Hiện nay, Việt Nam chưa có cơ chế và khả năng xử lý hiệu quả những vấn đề trên mà chủ yếu vẫn áp dụng các biện pháp cứng nhắc và giản đơn [34].



### ***3.2.2.5. Những thách thức trong các lĩnh vực cụ thể sau khi gia nhập***

Khi tham gia WTO, nền kinh tế phải đương đầu với cạnh tranh quốc tế khốc liệt, trong khi đó, trình độ phát triển của đất nước còn thấp, năng suất lao động chưa cao và khả năng cạnh tranh còn hạn chế. Chính phủ cũng lo ngại việc thực thi các luật lệ thương mại mới sẽ tốn kém và có thể hạn chế chiến lược phát triển của đất nước.

#### **(1) Mất nguồn thu thuế nhập khẩu và nguy cơ chênh hướng thương mại**

Một điều hiển nhiên rằng, trong ngắn hạn, khi thuế quan cắt giảm, ta sẽ mất đi nguồn thu thuế khá lớn so với trước khi cắt giảm thuế quan. Ví dụ, nếu căn cứ theo kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Nhật Bản năm 2001 là 2 tỷ 210 triệu USD và trong trường hợp ta giảm thuế nhập khẩu hàng từ Nhật xuống 0% thì tạm tính thất thu ngân sách sẽ là khoảng 290-300 triệu USD. Trong tương lai, khi có hiệp định thương mại tự do, kim ngạch nhập khẩu từ Nhật Bản sẽ còn tăng mạnh hơn nữa và nguồn thuế mất đi này sẽ còn lớn hơn. Bên cạnh đó, việc cắt giảm thuế quan có thể gây ra hiệu ứng chênh hướng thương mại, tức là giảm luồng thương mại giữa các nước mới gia nhập với các nước/ khu vực chưa phải là thành viên của tổ chức này.

Tuy nhiên, theo ý kiến của các chuyên gia, mất mát nguồn thu nhập khẩu sẽ không là vấn đề lớn trong trung hạn và dài hạn. Nguyên nhân là hiện nay, thu từ thuế nhập khẩu chỉ chiếm khoảng 9% tổng thu ngân sách nhà nước, số lượng các mặt hàng giảm thuế chỉ chiếm khoảng 20% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng năm, việc giảm thuế lại được thực hiện theo lộ trình 5-7 năm nên ước tính thu từ thuế nhập khẩu sẽ chỉ giảm khoảng 1% trong tổng thu ngân sách. Thêm nữa, việc gia nhập WTO với những cơ hội mở rộng sản xuất kinh doanh, gia tăng xuất nhập khẩu sẽ tạo ra nhiều nguồn thu mới, làm tăng quy mô ngân sách.

#### **(2) Vấn đề phát triển khu vực kinh tế tư nhân**

Phát triển khu vực kinh tế tư nhân đóng vai trò quan trọng trong việc Việt Nam gia nhập WTO, bởi vì nguyên tắc của WTO về cơ bản tuân theo tính thị trường, tính cạnh tranh của các doanh nghiệp tư nhân. Thêm vào đó, các doanh nghiệp tư nhân luôn là một lực lượng quan trọng tham gia cạnh tranh trên trường quốc tế.

Khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam, được chính thức công nhận năm 1986 và những năm gần đây được đặc biệt khuyến khích phát triển. Trải qua một thời gian dài, khu vực tư nhân ở Việt Nam đã thu được nhiều thành tựu và có đóng góp đáng kể đối với nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, để tiếp tục phát triển, khu vực này còn gặp một số thách thức nhất định như:

- Chính sách của Nhà nước đối với khu vực tư nhân còn chưa rõ ràng, nó được thể hiện trong sự tranh cãi về vai trò chủ đạo của thành phần kinh tế quốc doanh.

- Môi trường hoạt động cho khu vực kinh tế tư nhân đã được tạo ra, nhưng còn chưa thật đầy đủ, thiếu ổn định và kém hiệu quả.

- Trong chính sách tài chính tiền tệ còn tồn tại một số vấn đề. Giá cả đã được tự do hóa, nhưng tỉ giá, lãi suất ngân hàng lại vẫn do Nhà nước điều tiết. Đồng tiền Việt Nam vẫn chưa trở thành đồng tiền dễ dàng chuyển đổi. Do vậy, những điều kiện kinh tế vĩ mô cho hoạt động của khu vực tư nhân chưa được thực sự ổn định. Thị trường chứng khoán ở Việt Nam đã được bắt đầu xây dựng nhưng còn rất nhiều thiếu sót và yếu kém, do vậy việc cung cấp vốn cho khu vực tư nhân sẽ còn gặp nhiều khó khăn. Thêm vào đó, bản thân khu vực tư nhân cũng còn những yếu kém nhất định như: các ghi chép kế toán không đầy đủ và không rõ ràng, ý thức tuân thủ pháp luật ở nhiều doanh nghiệp tư nhân còn yếu, đa số các doanh nghiệp tư nhân không có cơ chế quản lý nội bộ hợp lý, các doanh nghiệp tư nhân nhiều khi chưa đánh giá đúng nguồn vốn con người...

### **(3) Vấn đề mở cửa dịch vụ cho các nhà kinh doanh nước ngoài**

Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) đã được ký kết sau vòng đàm phán Uruguay nhằm tự do hóa thương mại dịch vụ. GATS điều chỉnh một diện rộng các lĩnh vực dịch vụ bao gồm 11 ngành lớn (vận tải, xây dựng, phân phối, tài chính, bảo hiểm, thông tin, du lịch, giáo dục, sức khỏe....) và 155 phân ngành. Sau khi kết thúc đàm phán đa phương tháng 10/2006 vừa qua, Việt Nam đã cam kết thực hiện toàn bộ các ngành dịch vụ với hơn 110 phân ngành... trong lộ trình từ 3 đến 5 năm.

Tuy nhiên, hiện tại vẫn tồn tại những khó khăn cho Việt Nam trong việc mở cửa các lĩnh vực dịch vụ theo cam kết gia nhập WTO, ví dụ trong lĩnh vực tài chính

và viễn thông. Tài chính vẫn là một ngành chịu sự kiểm soát lớn của Nhà nước. Mặc dù trải qua 20 năm cải cách, hệ thống ngân hàng ở Việt Nam đã tương đối phát triển và được hiện đại hóa đáng kể, tuy nhiên vẫn còn tồn tại hàng loạt các vấn đề như: việc cho vay vẫn mang tính chất bao cấp, tình trạng nợ khó đòi diễn ra khá nghiêm trọng, khả năng cạnh tranh thực sự của các ngân hàng Việt Nam còn yếu kém... Trong khi đó, sau khi gia nhập WTO, trong một thời gian nhất định<sup>(35)</sup>, Việt Nam phải cam kết cho các ngân hàng nước ngoài được kinh doanh bằng nội tệ với các khách hàng Việt Nam, được phép mua cổ phần trong các ngân hàng thương mại và công ty quản lý tài sản của Việt Nam, được phép mở rộng nhất định phạm vi hoạt động của mình trong những giới hạn địa lý nhất định. Cuối cùng, các công ty nước ngoài sẽ được hưởng nguyên tắc đãi ngộ quốc gia, sẽ có những đặc quyền giống như các ngân hàng nội địa. Lúc đó các ngân hàng Việt Nam sẽ phải tham gia cạnh tranh thực sự.

Thị trường chứng khoán ở Việt Nam mới được hình thành trong những năm gần đây. Chúng ta mới có trung tâm giao dịch chứng khoán ở thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội đã được triển khai và đi vào hoạt động, còn ở các địa phương thì vẫn chưa có. Luật và cơ chế hoạt động của thị trường chứng khoán ở Việt Nam còn đang trong quá trình hoàn thiện. Trong khi đó gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải cam kết mở cửa trong thị trường này.

Ngành viễn thông của Việt Nam trong thời gian qua đã có sự phát triển khá nhanh và năng động, tuy nhiên nó vẫn là ngành bị Chính phủ kiểm soát khá lớn. ở trong nước, vẫn là ngành mà Nhà nước độc quyền. Khi tham gia WTO, Việt Nam sẽ phải mở cửa đầy đủ khu vực này, vì vậy vấn đề độc quyền của ngành viễn thông và khả năng cạnh tranh thực sự của nó cần phải được tính đến.

#### **(4) Vấn đề nông nghiệp**

Là một vấn đề nhạy cảm khi gia nhập WTO, Việt Nam là một nước nông nghiệp, sản phẩm xuất khẩu nông sản hiện nay và trong tương lai không xa vẫn sẽ chiếm tỷ trọng lớn. Trong khi đó, còn nhiều khó khăn đối với việc xuất khẩu nông sản của các nước đang phát triển như Việt Nam sang thị trường các nước phát triển.

---

<sup>35</sup> Tham khảo thêm chương II – thương mại dịch vụ.

Hỗ trợ nông nghiệp của các nước OECD còn rất cao- tổng số hàng năm khoảng 360 tỷ USD, trong đó Mỹ và EU chiếm tới 80% tổng số đó. Song vấn đề chính là khu vực nông nghiệp của Việt Nam còn lạc hậu về cơ sở vật chất kỹ thuật, chất lượng sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam chưa cao (cả về tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm,...), những điều đó sẽ làm giảm đáng kể khả năng cạnh tranh của nông sản Việt Nam trên thị trường thế giới.

#### Tiếp cận thị trường trong lĩnh vực nông nghiệp

Trong lĩnh vực nông nghiệp, dưới sức ép mạnh mẽ của các thành viên Ban Công tác, Việt Nam cam kết chung về thuế nông nghiệp ở mức bình quân 21%. Điều đáng nói là các nước láng giềng ASEAN là Thái Lan và Philipin, thành viên Ban công tác về việc gia nhập của Việt Nam, được áp dụng mức thuế nông nghiệp cao hơn Việt Nam, cụ thể là Thái Lan 36% và Philipin 34%. Népan, một nước LDC hoàn thành đàm phán gia nhập năm 2003, cũng được áp dụng mức thuế nông nghiệp bình quân là 42%.

#### Hỗ trợ nông nghiệp trong nước

Việc giảm hỗ trợ cho nông dân trong nước sẽ đe dọa đến kế sinh nhai của nông dân ở các vùng nghèo. Quy định của WTO thừa nhận những nhu cầu đặc biệt của các nước đang phát triển liên quan đến hỗ trợ nội địa. Theo quy tắc *de minimis*, các nước đang phát triển được phép sử dụng tới 10% giá trị sản xuất cho trợ cấp. Và thực tế ở Việt Nam, phần lớn hỗ trợ trái với *de minimis* cũng không làm biến dạng thương mại là bao mà lại có lợi cho nông dân có thu nhập thấp và thiếu nguồn lực. Ví dụ, một nghiên cứu của Oxfam ở Việt Nam cho thấy sự tích cực của các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) hỗ trợ những nỗ lực giảm nghèo ở Nghệ An thông qua các chương trình hỗ trợ nông nghiệp nội địa. Một công ty vận tải quốc doanh hỗ trợ cước vận chuyển các đầu vào nông nghiệp (phân bón, thuốc trừ sâu, v.v.) cho nông dân ở vùng nông thôn hẻo lánh. Tuy nhiên, ngay cả với các chương trình đó, các vật tư đầu vào cũng thường chỉ được đưa đến trung tâm xã. Còn phải đi thêm từ 20 đến 60 km, đến các thôn làng mà đường xá rất hiểm trở, có khi mất cả ngày để nhận các đầu vào đó. Tổng số trợ cấp trong các chương trình này quá nhỏ để có thể làm méo mó thương mại.

### **(5) Vấn đề tiếp cận thị trường công nghiệp**

Ngoài ngành dệt may mang tính cạnh tranh cao có tiềm năng mang lại lợi nhuận khi tham gia WTO, nhiều ngành công nghiệp chế tạo kém phát triển hơn sẽ gặp nhiều khó khăn khi Việt Nam tham gia WTO. Việc hạ thuế quan xuống thấp tới mức 12.6% có thể đe dọa sự phát triển hơn nữa của Việt Nam và cắt mất nguồn việc làm đang gia tăng cho lao động nước ta. Đang có mối quan ngại là lĩnh vực máy công cụ chưa đủ mạnh để có thể tiếp tục cạnh tranh trong một thị trường hoàn toàn tự do hóa. Ngành ô tô và xe máy đặc biệt dễ tổn thương trước hàng nhập khẩu giá rẻ từ Trung Quốc. Việc bảo hộ dài hạn hoặc thái quá không có lợi cho Việt Nam, bởi tự do hóa nhập khẩu sẽ giảm chi phí đầu vào cho các xí nghiệp trong nước và cho người tiêu dùng và kèm theo là tăng thêm phúc lợi. Tuy nhiên, cần phải tìm ra một sự cân đối để các lĩnh vực chưa chuẩn bị tốt cho tự do hóa có thể nhận được một mức bảo hộ nhất định và sẽ tự do hóa tương thích với các ưu tiên phát triển.

### **(6) Vấn đề trong thực thi các hiệp định**

Việt Nam cam kết tuân thủ ngay (không có giai đoạn chuyển tiếp) khi gia nhập các hiệp định kỹ thuật đối với hương mại (TtBT) và biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật (SPS). Theo ước tính của Ngân hàng thế giới, chi phí thực thi một hiệp định lên tới khoảng 100 triệu USD. Hơn nữa, tương thích với các hiệp định đó có thể là một tiến trình rất phức tạp. Hiệp định SPS đòi hỏi phải hài hòa các tiêu chuẩn quốc gia về nông sản và thủy sản, và đó là một thách thức lớn cho những người nghèo, những nhà sản xuất không đủ vốn liếng, nhất là ở các vùng nông thôn xa xôi cách trở của Việt Nam và chắc chắn phải tốn nhiều thời gian mới có thể đạt được. Việt Nam vẫn là một nước thu nhập thấp, nhiều nợ với ưu tiên chính sách dành cho các lĩnh vực gắn với giảm nghèo, như y tế và giáo dục. Một số nước vừa gia nhập, bao gồm nước láng giềng Campuchia và Trung Quốc (đối với hiệp định TBT) đã thành công nhất định trong việc yêu cầu có thời kỳ quá độ, còn Việt Nam đã nhượng bộ trong vấn đề này.

### **(7) Kinh tế phi thị trường và chống phá giá**

Việc xếp Việt Nam vào nền kinh tế phi thị trường (NME) có thể hạn chế khả năng tiếp cận thị trường quốc tế của Việt Nam và đặt ra một thách thức lớn cho sự gia nhập WTO của Việt Nam.

Tổ chức thương mại thế giới cho phép các quốc gia thành viên sử dụng các cách tính linh hoạt hơn để quyết định xem có hiện tượng bán phá giá hay không khi nhập các sản phẩm từ một nền kinh tế phi thị trường. Quốc gia điều tra một trường hợp bị nghi là phá giá có quyền tự mình quyết định liệu nước bán hàng có phải là một nền kinh tế phi thị trường. Có lý do có thể chấp nhận sự đối xử đặc biệt đó. Tuy nhiên, một số thành viên WTO lạm dụng quy chế NME để thực hành chủ nghĩa bảo hộ. Khái niệm quy chế NME trong thương mại quốc tế xuất hiện lần đầu vào những năm 1970 trong các trường hợp chống phá giá. Theo McCarty và Kalapesi, không có định nghĩa cố định thế nào là một “nền kinh tế phi thị trường”, và tiến trình theo đó một quốc gia bị xếp vào NME là mang tính áp đặt. Hoa Kỳ có xu hướng chủ động việc phân loại đó, các nước khác làm theo. Bộ thương mại Hoa Kỳ đã thay đổi định nghĩa của mình về là một nền kinh tế phi thị trường, đi từ “một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung”, rồi “một nền kinh tế quá độ” và “một thị trường bị biến dạng cao độ”. Theo định nghĩa đó, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa ra sáu tiêu chí làm căn cứ xác định một nước nào đó có phải là một nền kinh tế phi thị trường. McCarty và Kalapesi đã phê phán “logic bất hợp lý” của định nghĩa Hoa Kỳ và chứng minh rằng trong một số trường hợp, Việt Nam tương hợp với tiêu chí kinh tế thị trường còn hơn cả một số nước được xếp là có nền kinh tế thị trường.

Tác động của quy chế NME đối với gói đàm phán gia nhập, và kinh nghiệm của Trung Quốc là rất đáng tham khảo. Trên thực tế, các thành viên WTO đã yêu cầu Trung Quốc cam kết các điều khoản WTO-cộng về chống phá giá và “tự vệ quá độ cụ thể cho sản phẩm”, với lý do Trung Quốc vẫn là một nền kinh tế phi thị trường.

- **“Tự vệ quá độ cụ thể cho sản phẩm”**: các thành viên WTO có thể chặn đứng việc tăng nhập khẩu hàng Trung Quốc có thể gây ra hoặc đe dọa gây nên biến động thị trường các sản phẩm nội địa (trong vòng 12 năm sau khi được kết nạp).

- **Tự vệ đặc biệt hàng dệt may**: nếu một thành viên cho rằng việc nhập hàng dệt may của Trung Quốc, do biến động thị trường, đe dọa sự phát triển thương mại một cách có trật tự các sản phẩm đó, thành viên đó có thể đề nghị tham vấn với Trung Quốc. Tại thời điểm này, Trung Quốc phải giữ lại các chuyến tàu giao hàng cho các nước đề nghị nói trên (Trong vòng bảy năm sau khi được kết nạp).

• **Chống phá giá:** khả năng sử dụng phương pháp luận đặc biệt dành cho “nền kinh tế phi thị trường” để lượng giá các vụ kiện công ty Trung Quốc bán phá giá, nhờ đó giảm được gánh nặng của việc đưa ra các bằng chứng (Trong vòng 15 năm sau ngày trở thành thành viên WTO).

Việt Nam cũng đã phải chấp nhận những biện pháp tự vệ tương tự trong khuôn khổ các điều kiện của gói gia nhập. Trước đây, ta đã đồng ý một điều khoản tự vệ đối với biến động của thị trường trong hiệp định song phương với Hoa Kỳ. Như vậy, tiềm năng của các ngành công nghiệp chế tạo đang tăng lên như công nghiệp dệt may có thể bị giới hạn và cùng với nó là những thách thức về cơ hội việc làm cho hàng ngàn công nhân Việt Nam [16],[18],[34].

Hiệp định của WTO về chống phá giá đang bị đánh giá là yếu kém, tạo điều kiện cho sự lạm dụng chống phá giá để che đậy chủ nghĩa bảo hộ một cách tùy tiện, trong khi lẽ ra chống phá giá phải là một biện pháp tự vệ thương mại nên được sử dụng chính đáng trong những hoàn cảnh đặc biệt. Chẳng hạn, các biện pháp chống phá giá có thể được đưa ra trước khi chứng minh cụ thể hành động phá giá, hoặc thậm chí khi chưa có được dẫn chứng tối thiểu, thành thử dù lời cáo buộc không đúng sự thật, nước bị tố giác có thể đã bị trừng phạt và chịu thiệt thòi; hoặc lời cáo buộc có thể lặp lại nhiều lần, ngay cả khi thất bại. Có thể nói, quy chế kinh tế phi thị trường là một cái cớ cho các nước áp đặt các đòi hỏi WTO-cộng đối với Việt Nam.

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

Để quản lý một cách nhất quán toàn bộ tiến trình hội nhập, hoàn thiện khuôn khổ pháp lý, tạo dựng môi trường cạnh tranh năng động và cải cách có hiệu quả nền hành chính quốc gia, bên cạnh quyết tâm về mặt chủ trương, cần phải có một đội ngũ cán bộ đủ mạnh xuyên suốt từ Trung ương tới địa phương. Đây cũng là một thách thức to lớn đối với nước ta do phần đông cán bộ của ta còn bị hạn chế về kinh nghiệm điều hành một nền kinh tế mở, có sự tham gia của yếu tố nước ngoài. Nếu không có sự chuẩn bị từ bây giờ, thách thức này sẽ chuyển thành những khó khăn dài hạn rất khó khắc phục. Ngoài ra, để tận dụng được cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO và tham gia có hiệu quả vào các cuộc đàm phán trong tương lai của tổ

chức này, chúng ta cũng cần phải có một đội ngũ cán bộ thông thạo qui định và luật lệ của WTO, có kinh nghiệm và kỹ năng đàm phán quốc tế. Thông qua đàm phán gia nhập, ta đã từng bước xây dựng được đội ngũ này, nhưng vẫn còn thiếu. Các cán bộ Việt Nam thường bị hạn chế về kinh nghiệm quốc tế, kiến thức kinh tế, ngoại ngữ và đặc biệt là kỹ năng đàm phán và tổ chức thực hiện.

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.[16],[18],[28],[34],[56].

### **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ TIẾP TỤC ĐIỀU CHỈNH CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI**

#### **3.3.1. Kiến nghị chung nhằm đẩy mạnh tiến trình hội nhập KTQT**

1. Nâng cao nhận thức về hội nhập kinh tế quốc tế, chống tư tưởng ỷ lại, trông chờ vào bảo hộ của Nhà nước.

2. Nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế bằng cách tăng cường đổi mới kinh tế trong nước hướng vào xuất khẩu, đầu tư thiết bị và công nghệ tiên tiến, khai thác các ngành mà Việt Nam có lợi thế trước mắt và lâu dài, tăng cường cải cách hành chính, đặc biệt là tổ chức thực hiện. Tăng cường năng lực và sự phối hợp của các bộ, ngành trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

3. Đẩy mạnh cải cách các doanh nghiệp nhà nước theo hướng nâng cao tính chủ động, hiệu quả và khả năng cạnh tranh đi đôi với việc giải quyết vấn đề việc làm và thay đổi ngành nghề của người lao động.



4. Coi trọng phát triển thị trường trong nước đi đôi với mở rộng thị trường xuất khẩu, quản lý tốt nhập khẩu. Đẩy mạnh và phát triển thương mại dịch vụ.

5. Hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của hệ thống văn bản pháp luật phục vụ phát triển kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế.

6. Chuẩn bị sẵn sàng chấp nhận thách thức mở cửa thị trường để các ngành kinh tế phải vươn lên không trông chờ mãi vào bảo hộ của Nhà nước. Tích cực cải cách chính mình cả về nhà nước và doanh nghiệp.

7. Đào tạo nguồn nhân lực cho tiến trình hội nhập và phát triển kinh tế

### **3.3.2. Hoàn thiện cơ chế phổ biến, đẩy mạnh công tác nghiên cứu phục vụ quá trình hội nhập KTQT**

Đổi mới việc xây dựng chính sách thương mại đã làm cho quá trình đàm phán và cam kết thương mại quốc tế của nước ta chuyển từ thế bị động trở thành chủ động, góp phần đẩy nhanh việc hoàn thành mục tiêu của chính sách thương mại là phát triển xuất khẩu trên cơ sở khai thác triệt để các lợi thế so sánh của đất nước. Chính sách thương mại không bị ảnh hưởng trực tiếp bởi các cam kết, mà ngược lại sẽ chi phối tiến trình thực hiện các cam kết của nước ta.

Không chỉ đặt mục tiêu tham gia hiệu quả trong khuôn khổ liên kết thương mại đa phương WTO, việc nghiên cứu tham gia các thiết chế liên kết thương mại song phương và khu vực (FTA/RTA) cũng rất quan trọng. Trong xu thế liên kết khu vực ngày càng đa dạng và mạnh mẽ như hiện nay, nước ta cùng một lúc phải xử lý nhiều mối quan hệ phức tạp với ASEAN, APEC và gần đây là sự thành lập khu vực mậu dịch tự do ASEAN-Trung Quốc, ASEAN-Hàn Quốc. Hiện nay, chúng ta vẫn đang tiếp tục đàm phán để xây dựng FTA với một số nước. Điển hình là chúng ta đang đàm phán để ký kết hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam-Nhật Bản (EPA) nhằm thúc đẩy đầu tư từ Nhật Bản vào Việt Nam cũng như tăng cường mối giao thương và xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ từ Việt Nam sang Nhật Bản. Mỗi liên kết và mỗi thiết chế khu vực và quốc tế có những tính chất và đặc trưng khác nhau. Sự tương tác giữa chúng có thể ảnh hưởng mạnh đến lợi ích quốc gia thông qua sự vận động của các luồng hàng hóa và dịch vụ của nước ta với thế giới, trực tiếp ảnh hưởng đến

vấn đề xây dựng lộ trình hội nhập KTQT quốc gia. Nhưng cho đến nay, các cơ quan nghiên cứu và dự báo của ta chưa thực sự làm tốt vai trò "đi trước", xây dựng cơ sở lý luận vững chắc cho quá trình hội nhập KTQT. Các nghiên cứu như vậy hầu như chưa có hoặc nếu có cũng còn sơ sài và chưa phát huy hiệu quả. Trên thực tế, các cơ quan đàm phán phải thực hiện đồng thời cả hai nhiệm vụ này, trong khi cả về nhân lực và vật lực đều không cho phép họ thực hiện chúng một cách có hiệu quả. Thiếu cơ sở nghiên cứu khoa học, hội nhập KTQT trở nên thụ động và không thể tạo nên những nét đột phá mới cho đất nước để phát huy mạnh hơn các lợi thế của mình đối với nền kinh tế khu vực và thế giới.

Vì vậy, một trong những vấn đề cần có sự đổi mới hiện nay là củng cố năng lực nghiên cứu, nâng cao khả năng tư vấn của các cơ quan nghiên cứu như Viện nghiên cứu thương mại, Viện nghiên cứu kinh tế và chính trị thế giới, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương và các trường đại học đối với các cơ quan quản lý chức năng. Các cơ quan nghiên cứu phải được tham gia một cách cụ thể và có chiều sâu, xứng đáng hơn với vị trí tiên phong về lý luận trong công tác hội nhập KTQT của đất nước. Trong thời gian tới, những công việc cần tập trung giải quyết hiệu quả, đó là:-

- Tăng cường sự tham gia của hệ thống các cơ quan nghiên cứu chuyên ngành trực thuộc các Bộ/ngành hữu quan, các viện, trường đại học trong nước đối với quá trình xây dựng chính sách thương mại và hội nhập KTQT. Cụ thể là, các cơ quan nghiên cứu cần có tiếng nói hơn trong xây dựng chính sách thương mại. Đổi mới phương pháp xây dựng chính sách thương mại đòi hỏi có những cơ quan chuyên trách thường xuyên theo dõi, nghiên cứu và đánh giá năng lực xuất khẩu, cạnh tranh của các ngành kinh tế để kịp thời phát hiện ra những mặt hàng, dịch vụ có tiềm năng phát triển làm căn cứ thực thi chính sách bảo hộ hay tự do hóa thương mại của nước ta

- Xây dựng qui trình phối hợp cụ thể giữa cơ quan đàm phán thương mại quốc tế với các cơ quan nghiên cứu trong các kế hoạch dài hạn và ngắn hạn nhằm gắn mục tiêu đàm phán quốc tế với các đề xuất, tư vấn cụ thể của các cơ

quan nghiên cứu. Quy trình này bao gồm từ việc định hướng mục tiêu nghiên cứu, trao đổi thông tin cập nhật về tình hình hội nhập, tổ chức xây dựng các phương án đàm phán...

- Xây dựng cơ chế nghiên cứu chung giữa các viện nghiên cứu thuộc các Bộ ngành. Hiện tại, ủy Ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế giữ vai trò đầu mối trong việc điều phối và hỗ trợ các Bộ/ngành, các cơ quan nghiên cứu liên quan đến công tác hội nhập. Tuy nhiên, hiệu quả nhìn chung thấp, các nghiên cứu còn rời rạc và thiếu định hướng hội nhập cụ thể cho từng đối tác, từng khu vực; Vì vậy, cần có sự phối kết hợp tốt hơn, hiệu quả hơn trong nghiên cứu, phổ biến và bồi dưỡng các kiến thức về hội nhập KTQT.

- Củng cố các điều kiện cơ sở vật chất, kỹ thuật cho các cơ quan nghiên cứu;
- Tăng cường đào tạo chuyên sâu cho các cán bộ nghiên cứu, đặc biệt nâng cao kiến thức về chuyên môn sâu theo từng ngành kinh tế (điều mà thực sự ta đang có nhiều hạn chế) kết hợp với bổ sung kiến thức ngoại ngữ, qui định và luật lệ thương mại quốc tế;

- Mở rộng việc phổ biến các kiến thức về hội nhập một cách sâu rộng, rộng rãi cho các học sinh, sinh viên và các chuyên gia nghiên cứu, các nhà lãnh đạo, nhà quản lý. Đây là công việc rất quan trọng góp phần đổi mới quan điểm chung của xã hội về hội nhập KTQT.

- Triển khai phổ biến sâu rộng các cam kết cũng như kế hoạch hành động của Việt Nam để các doanh nghiệp và các cơ quan chức năng tổ chức thực hiện hiệu quả.

### **3.3.3. Đổi mới chính sách thương mại hàng hóa**

#### ***3.3.3.1. Điều chỉnh kế hoạch tự do hoá thương mại hàng hóa phù hợp tiến trình tham gia WTO cùng các cam kết quốc tế khác***

Hiện tại, những cam kết quốc tế của Việt Nam đã hình thành những mốc quan trọng chi phối xu hướng tự do hóa thương mại của Việt Nam. Các cam kết tự do hóa thương mại hàng hóa của nước ta được biểu diễn bằng các lộ trình khác nhau như mô tả trong sơ đồ 3.1 Cam kết tự do hóa thương mại của Việt Nam theo CEPT/AFTA là mạnh và triệt để nhất cho đến nay (nhìn trên đường a). Theo đó, đến

năm 2003, 755 dòng thuế còn lại trong TEL đã chuyển sang IL, đánh dấu việc hoàn thành một bước quan trọng đến với mục tiêu tự do hóa thương mại của Việt Nam trong AFTA (đường a trên sơ đồ). Đến năm 2006, phần lớn dòng thuế của Việt Nam áp dụng cho các nước ASEAN đã giảm xuống 0-5%. Không dừng lại ở kết quả đó, ASEAN đang nỗ lực cắt giảm thuế quan xuống 0% vào năm 2010 đối với các nước ASEAN 6 và 2015 đối với các nước Việt Nam, Lào, Myanmar và Campuchia (gọi tắt là CLMV).

**Bảng 3.1: Tình hình thực hiện CEPT/AFTA của Việt Nam**

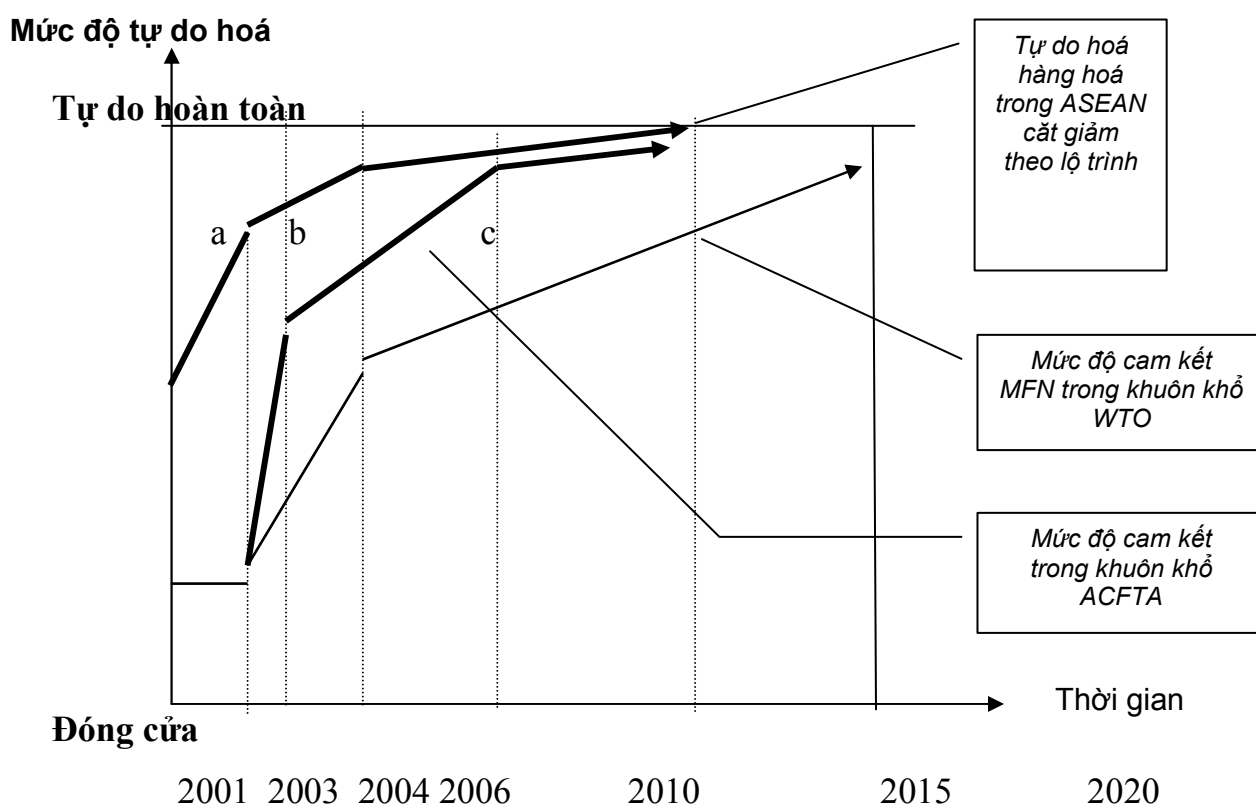
Danh mục	Số dòng thuế (AHTN cấp 8 số)	Tỷ lệ (%)
Danh mục cắt giảm thuế (IL)	10.227	96,15
Danh mục loại trừ tạm thời (TEL)	14	0,13
Danh mục loại trừ (GEL)	371	3,47
Danh mục nhạy cảm (SEL)	27	0,25
<b>Tổng số</b>	<b>10. 639</b>	<b>100</b>

*Nguồn: Bộ Tài chính (2006)*

Tuy quá trình tham gia CEPT/AFTA khá sâu, nhưng AFTA chưa tạo ra chuyển dịch căn bản trong cơ cấu kinh tế của đất nước. Cơ hội khai thác chuyên môn hóa cấp khu vực để tăng cường khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thị trường ngoài khối cũng không rõ nét. Một số mặt hàng điện tử tiêu dùng, giấy in, xi măng, thép xây dựng không có định hướng xuất khẩu đã phải chịu cú "sốc" đầu tiên do đợt cắt giảm thuế từ năm 2003 đến 2006.

Trong khi Việt Nam chưa tranh thủ đầy đủ và hiệu quả AFTA thì chúng ta đã phải đối mặt với những thách thức mới. Những động thái gần đây của các nước ASEAN đã làm thay đổi "luật chơi" trong quan hệ thương mại khu vực. Thật vậy, việc ASEAN và Trung Quốc hình thành một Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) càng đẩy nhanh tiến trình tự do hóa thương mại của nước ta. Nhìn trên đường b, đoạn gấp khúc từ 2004 đến 2006 là cam kết của Việt Nam theo chương trình thu hoạch sớm của ACFTA (từ năm 2004, thực hiện tự do hóa các dòng thuế từ chương 1 đến 8) để sau đó tiếp tục tự do hóa thương mại hoàn toàn. Theo cam kết, ASEAN 6 và Trung Quốc sẽ hoàn thành tự do hóa vào năm 2010 và các nước

CLMV là năm 2015. Tại thời điểm 2010, dự kiến nước ta phải thực hiện mức độ tự do hóa đáng kể (đoạn gấp khúc từ 2004 đến 2010 trên đường b) trong khi ASEAN 6 và Trung Quốc đã hoàn thành cam kết tự do hóa. Về cơ bản, tại thời điểm 2010, những mặt hàng chưa cam kết tự do hóa sẽ chỉ là một số mặt hàng nhạy cảm được tiếp tục duy trì bảo hộ đến năm 2015 (<sup>36</sup>).



**Sơ đồ 3.1: Các lộ trình cam kết tự do hóa thương mại hàng hóa của Việt Nam**

*Nguồn: Bộ thương mại (2005)*

Đáng lưu tâm là sự trùng hợp của ACFTA với AFTA về mục tiêu tự do hóa rõ ràng đã làm mất đi ý nghĩa ban đầu của AFTA là xây dựng sức cạnh tranh của nội bộ khu vực. Nhìn trên sơ đồ 3.1, đường b đang tiến gần hơn với đường a. Chưa hết, ACFTA dự kiến cũng chỉ là sự mở màn cho một loạt động thái khác để xây dựng các khu vực mậu dịch tự do. Theo kế hoạch, ASEAN và các đối tác thương mại quan trọng như Nhật Bản, Australia, Ấn Độ, Hoa kỳ sẽ dần tiếp cận đến việc thiết

<sup>36</sup> Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Trung Quốc (Phần II, Điều III)

lập khu vực mậu dịch tự do với ASEAN cũng theo các mục tiêu thời gian tương tự như ACFTA<sup>(37)</sup>. Đối với Việt Nam, điều đó hầu như đồng nghĩa với việc đẩy nhanh mục tiêu tự do hóa thương mại trên cơ sở đa phương vì cả ASEAN và các đối tác thương mại này đã chiếm đến gần 80% kim ngạch thương mại của đất nước.

Với hiện trạng chính sách thương mại như hiện nay, chúng ta sẽ phải làm nhiều việc để từng bước giảm thiểu bảo hộ ít nhất tương đương với các nước đang phát triển và các nước mới gia nhập trong thời gian gần đây<sup>(38)</sup>. Trong điều kiện như vậy, nước ta cần phải nhanh chóng điều chỉnh chính sách thương mại theo một cách tiếp cận mới, nhằm tránh khả năng tiếp tục lâm vào tình trạng bị động do sự chênh lệch giữa yêu cầu tự do hóa thương mại khu vực và quốc tế và hiện trạng chính sách thương mại của đất nước. Cụ thể là:

- *Xác định hoặc điều chỉnh mục tiêu của chính sách thương mại giai đoạn đến năm 2015.* Cho đến năm 2015, ta cần hoàn thành tự do hóa thương mại hàng hóa. Mục tiêu này nhìn chung hiện thực hoá sớm hơn các mục tiêu mà Đảng và nhà nước ta đã xác định trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội (2001 - 2010) và cam kết trong khuôn khổ APEC (Tuyên bố Bogor) và ASEAN (Tầm nhìn ASEAN 2020).

- *Thực hiện tự do hóa từng bước và trên cơ sở đa phương* Các mục tiêu của chính sách thương mại về thuế quan, ưu tiên các sản phẩm hướng xuất khẩu, kiện toàn khung pháp lý v.v..sẽ quyết định mức độ tự do hóa, trước hết là trong khuôn khổ đa phương theo cam kết gia nhập WTO trong năm 2006 vừa qua. Xúc tiến hơn nữa tự do hóa cấp khu vực trong khuôn khổ hợp tác của ASEAN như ACFTA. Mở rộng cam kết các đối tác khác để cân đối tốt nhất lợi ích của đất nước.

### ***3.3.3.2. Xây dựng cơ chế bảo đảm hiệu lực của chính sách thương mại***

Xác định mục tiêu của chính sách thương mại để từng bước cắt giảm thuế quan bảo hộ là điều kiện thuận lợi để ngăn chặn các hành vi gian lận thương mại, nâng cao hiệu quả của chính sách thương mại. Đối với nước ta, tự do hóa thương mại, hội nhập KTQT diễn ra trong bối cảnh cơ chế kinh tế trong nước chưa hoàn

<sup>37</sup> Tại Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN tại Phnôm Pênh tháng 11/2002, ASEAN và những nước này đã thảo luận về khả năng đó sau khi ACFTA được ký kết.

<sup>38</sup> Xem phụ lục 11 Yêu cầu về mức độ cắt giảm thuế quan trong WTO và bảng 2.1.

toàn thích nghi với cơ chế thị trường. Nhưng tác động của tự do hóa thương mại có thể mang đến những ảnh hưởng tiêu cực bất ngờ. Vì vậy, hệ thống quản lý thương mại của nước ta cũng cần có những thay đổi phù hợp, trong đó đặc biệt quan trọng là vấn đề nâng cao trình độ kỹ thuật và nghiệp vụ chuyên môn của cán bộ quản lý và thực thi để bảo đảm tính hiệu quả và phù hợp với thông lệ quốc tế của chính sách thương mại. Tác giả xin đề xuất một số kiến nghị cụ thể như sau:

a. Cắt giảm thuế quan theo yêu cầu của WTO với định hướng ưu tiên xuất khẩu

Để chủ động cắt giảm thuế quan đáp ứng yêu cầu của WTO, các cơ quan chức năng phải nghiên cứu các mục tiêu bảo hộ và tự do hoá trong chính sách thương mại nhằm đảm bảo hiệu lực của biểu thuế, phục vụ yêu cầu phát triển kinh tế của Đảng và nhà nước cũng như yêu cầu điều chỉnh thuế quan theo kết quả đàm phán gia nhập WTO. Tác giả đề xuất sử dụng hệ số lợi thế cạnh tranh hiện hữu (RCA) để đánh giá năng lực cạnh tranh xuất khẩu một sản phẩm (xem bảng 3.2) <sup>(39)</sup>. Chính sách thương mại của nước ta cần tiếp tục điều chỉnh theo hướng sau:

(1) *Những mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế so sánh rõ nét hầu hết là những mặt hàng sử dụng nhiều lao động trong nước hoặc đang khai thác tài nguyên sẵn có, vốn đầu tư thấp, khả năng thu hồi vốn nhanh. Nổi bật nhất là các mặt hàng như may mặc, giày da, các sản phẩm tươi sống chủ yếu là hải sản, rau, hoa quả tươi, may mặc, khoáng sản, dầu thô. Theo nguyên tắc, những mặt hàng này không thuộc mục tiêu của chính sách bảo hộ và nên duy trì mức thuế thấp.* Ví dụ, đối với các sản phẩm may mặc, ta đã có lợi thế rất rõ rệt nhưng trước đây mức thuế quan lại rất cao (30- 50%) do đó nên được điều chỉnh giảm dần. Hiện nay, theo kết quả đàm phán WTO, ta đã giảm mạnh thuế suất xuống mức 5-12%.; Ngành da giày cũng đã khẳng định được thế mạnh xuất khẩu, tuy thuế suất hiện tại không cao (trung bình 15%) nhưng vẫn nên điều chỉnh giảm vì mức độ đó vẫn còn cao so với mặt bằng chung (dự kiến thuế suất trung bình của ta là 12%). Đối với các sản phẩm nông

---

<sup>39</sup> Công thức RCA này dựa trên công thức do Viện nghiên cứu phát triển và thông tin Paris (CEPII) là một chỉ số về cơ cấu kinh tế của đất nước dựa trên mức độ đóng góp tương đối của ngành vào cán cân thanh toán (ICTB). Công thức này được phát triển trên cơ sở công thức kinh điển của nhà kinh tế học người Hungary Balassa (1965).

ngành sơ chế ta cũng có lợi thế rất rõ nét, mức xuất siêu của ta với các nước kể cả ASEAN và Trung Quốc đều rất lớn<sup>(40)</sup>. Trong khi đó, thuế suất hiện tại trong ngành thủy sản chưa chế biến vẫn rất cao (Trung bình khoảng 30%). Các ngành hàng là cà phê, chè, ngũ cốc (chủ yếu là lúa gạo), đều có thuế suất phổ biến là 30%, nhiều sản phẩm có thuế suất lên đến 50%, hoa quả tươi các loại, ta đang xuất siêu rất lớn nhưng thuế suất đến 30% là quá cao. Duy trì thuế suất cao như vậy hoàn toàn không cần thiết, nhất là trong điều kiện ta cần điều chỉnh giảm thuế cho phù hợp với yêu cầu hội nhập. Tuy nhiên, một số sản phẩm chỉ nên giảm và duy trì ở mức trung bình (từ 10 -15%) vì qui mô thị trường đối với các sản phẩm này là tương đối lớn ví dụ chè xanh (mức tiêu thụ trong nước là 30% sản lượng - khoảng 25.000 tấn), gạo (tiêu thụ trong nước khoảng trên 80% sản lượng) và một số sản phẩm may mặc (tiêu dùng trong nước khoảng 30% sản lượng), đồ dùng, nội thất có sức tiêu thụ trên thị trường lớn. Đây cũng là những mặt hàng thu hút số lượng lao động lớn, chuyên môn không cao và rất thích hợp với kinh tế của nước ta trong giai đoạn đầu công nghiệp hoá. Một xu hướng ngày càng rõ nét là các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm xuất khẩu đang quan tâm nhiều hơn đến thị trường nội địa, đặc biệt là hàng may mặc, nội thất.v.v. sẵn sàng đổi đầu với các doanh nghiệp nước ngoài khi gia nhập WTO.

(2) *Những nhóm mặt hàng mà lợi thế so sánh tương đối rõ nét nhưng chưa ổn định* đó là những mặt hàng chủ yếu là các sản phẩm công nghiệp nhẹ hoặc lắp ráp, qui mô sản xuất nhỏ, khả năng ứng dụng kỹ thuật nhanh và thu hồi vốn cao như gỗ và sản phẩm gỗ, thực phẩm chế biến, sản phẩm từ da thuộc, đồ chơi và dụng cụ thể thao, sản phẩm máy móc thiết bị nhỏ, quang học, mỡ và dầu động thực vật. Đây là những mặt hàng bước đầu đã khẳng định được khả năng xuất khẩu (lợi thế so sánh) nhưng chưa thật sự ổn định và cần được xem là các sản phẩm thuộc đối tượng bảo hộ cao nhất của để thúc đẩy và giữ vững hiệu quả và phát triển xuất khẩu. Trong tương lai, chuyển đổi cơ cấu thương mại Việt Nam phụ thuộc rất lớn đối với những sản phẩm này.

---

<sup>40</sup> Từ năm 2000 đến nay, xuất khẩu đến ASEAN khoảng 30 triệu USD và Trung Quốc là gần 400 triệu USD (Bộ Thương mại)



Tuy vậy, nhiều loại sản phẩm có mức thuế suất bảo hộ quá cao ví dụ như hàng thủ công mỹ nghệ (đến 50%), sản phẩm từ da thuộc (40 - 50%), sản phẩm chế biến từ ngũ cốc (30 - 40%), các sản phẩm chế biến từ thịt, cá, chế biến từ rau quả cũng có mức thuế từ 50-60% là khó chấp nhận được khi bản thân ngành hàng đã chứng tỏ được khả năng xuất khẩu tương đối tốt. Khi xem xét quyết định mức thuế suất cao là vấn đề đòi hỏi có sự phân tích hết sức tỉ mỉ và chi tiết, đặc biệt là sự đánh giá về tác động của thị trường trong nước đối với mục tiêu phát triển sản phẩm. Việc từng bước giảm thiểu bảo hộ trong trường hợp này không có nghĩa là làm tăng sức ép cạnh tranh đối với ngành đang có khả năng phát triển mà ngược lại phải tìm cách dần loại bỏ tình trạng bảo hộ tràn lan và thực hiện các cam kết đa phương khi tham gia WTO. Ngay cả trong những ngành cần được tiếp tục bảo hộ để khẳng định tiềm năng xuất khẩu cũng không phải là sự bảo hộ dàn trải, cho dù có cùng trong một dòng thuế.

(3) *Những sản phẩm chưa thể hiện lợi thế so sánh* có hệ số RCA âm gồm các chủ yếu là sản phẩm có hàm lượng biến sâu và thường là nằm trong khâu chế biến kế tiếp dựa trên những nguồn lực sẵn có của đất nước như lao động, tài nguyên, mức vốn thấp và công nghệ trung bình. Cụ thể là những sản phẩm sắt thép, các hàng hóa tiêu dùng, sản phẩm xay xát, các sản phẩm xà phòng và chất tẩy, mỡ và dầu thực vật, sữa và các sản phẩm sữa, thủy tinh và các sản phẩm thủy tinh, tinh dầu, mỹ

**Bảng 3.2: Hệ số cạnh tranh hiện hữu (RCA) trong một số ngành**

Mã HS	Mô tả	RCA
27	Nhiên liệu khoáng, dầu mỏ	55.119
3	Thủy hải sản	55.793
64	Giày, dép	44.856
62	Quần áo và hàng may mặc sẵn (không dệt kim)	38.008
10	Ngũ cốc	17.973
8	Quả có múi	7.116
40	Cao su và các sản phẩm cao su	3.175
21	Thực phẩm chế biến	0.676
17	Đường và mứt, kẹo	0.247
14	Vật liệu dùng để tết, bện	0.146
22	Đồ uống, rượu và dấm	0.094

43	Da lông và da lông nhân tạo	0.066
44	Gỗ và các sản phẩm gỗ	0.01
11	Các sản phẩm xay xát, bột mì	-0.343
34	Xà phòng, chất hữu cơ tẩy rửa	-0.344
37	Vật liệu ảnh hoặc điện ảnh	-0.674
15	Mỡ và dầu động vật, thực vật	-0.694
79	Kẽm và sản phẩm kẽm	-1.114
4	Sữa và sản phẩm sữa	-1.118
33	Tinh dầu, nước hoa, mỹ phẩm	-1.329
70	Thuỷ tinh và sản phẩm thuỷ tinh	-1.39
24	Thuốc lá sợi và nguyên liệu thay thế	-1.976
47	Bột giấy	-2.497
25	Muối, thạch cao, vôi, xi măng	-2.728
74	Đồng và sản phẩm đồng	-2.837
89	Đóng tàu	-3.369
76	Nhôm và sản phẩm nhôm	-4.285
28	Hoá chất vô cơ	-4.56
54	Sản phẩm xơ tổng hợp hoặc nhân tạo có độ dài liên tục	-4.651
32	Thuốc nhuộm, sơn, vécni	-4.958
23	Thức ăn gia súc	-5.329
90	Dụng cụ, máy móc quang học	-5.994
59	Các loại vải dệt khác	-6.017
73	Sản phẩm sắt thép	-6.064
29	Hoá chất hữu cơ	-6.382
41	Da sống và da thuộc	-6.57
48	Giấy và bìa giấy	-6.763
30	Dược phẩm	-8.858
38	Các sản phẩm hoá chất khác	-9.409
31	Phân bón	-12.762
55	Sản phẩm xơ tổng hợp hoặc nhân tạo	-17.471
39	Nhựa và các sản phẩm nhựa	-19.881
85	Thiết bị điện, điện tử gia dụng	-20.271
72	Sắt, thép	-31.293
87	Xe các loại	-34.159
84	Máy cơ khí, máy tính, linh kiện điện tử	-45.292

*Nguồn: Số liệu của Tổng cục Hải quan (1998-2003)*

phẩm v.v... (Xem bảng 3.2). Trong những ngành này, mức độ bảo hộ nhìn chung đang duy trì ở mức trung bình theo biểu thuế suất hiện tại. Tùy thuộc vào từng nhóm hàng cụ thể, tác động nhờ qui mô thị trường, hiệu quả kinh tế của ngành trong tương lai mà ta có thể quyết định duy trì một mức bảo hộ nhất định.

(4) *Các mặt hàng hoàn toàn không có lợi thế so sánh* là các sản phẩm chủ yếu là nguyên liệu cho sản xuất như bông, vải, thức ăn gia súc, hóa chất các loại, phân bón, sắt thép. Nhiều sản phẩm công nghiệp nặng như thiết bị vận tải, máy móc thiết bị, các ngành có công nghệ cao như cơ khí chính xác, thiết bị quang học, máy tính, hàng điện tử tiêu dùng. Các sản phẩm trong nhóm này sẽ không được bảo hộ và phải được giảm thiểu với lộ trình chặt chẽ xuống mức thuế thấp. Các sản phẩm thuộc nhóm này chủ yếu là các sản phẩm công nghiệp đầu vào cho các ngành kinh tế, khả năng sản xuất trong nước không có hoặc không hiệu quả. Việc bảo hộ quá mức những ngành này sẽ làm tăng các hiệu ứng dây chuyền, làm giảm hiệu quả chung nền kinh tế. Ví dụ, các hàng hóa khác như sản phẩm công nghiệp nặng (thép xây dựng, xi măng, giấy và cơ khí..) có mức thuế suất trung bình rất cao từ 30 - 40%. Nhiều mặt hàng trong nhóm này không chỉ chịu các biện pháp phi thuế mà còn chịu tác động của các biện pháp bảo hộ khác mà không có hiệu quả như nội địa hóa ví dụ trong các ngành điện tử, ô tô, xe máy. Việc cắt giảm bảo hộ phụ thuộc rất nhiều vào quan điểm chính sách của nhiều Bộ/ngành. Trong trường hợp này, bảo hộ không có tác dụng vì thị trường trong nước không đóng vai trò hỗ trợ phát triển hiệu quả của ngành. Tóm lại, trong các ngành không có lợi thế so sánh thì cách thức tốt nhất nên giảm thiểu tối đa mức độ bảo hộ.

Trong nhiều trường hợp, chỉ số RCA có thể không hoàn toàn là một chỉ số tốt do hoạt động thương mại chịu nhiều hạn chế bằng các biện pháp thuế và phi thuế quan. Ví dụ, nhiều ngành thay thế nhập khẩu như xi măng, đường, chỉ số RCA có thể vẫn tương đối tốt cho dù thực tế không phải như vậy. Việc xác định mục tiêu của chính sách thương mại của nước ta là vấn đề phức tạp và cần phải được xây dựng dựa trên sự phân tích sâu sắc về nhiều loại chỉ số và các khía cạnh liên quan như trình độ công nghệ, khả năng quản lý, tiềm năng thị trường, các điều kiện hỗ

trợ khác của nhà nước. Đây không phải là vấn đề của một cơ quan quản lý hay nghiên cứu mà là kết quả của việc nghiên cứu đầy đủ, kỹ càng với sự tham gia, phối hợp của các cơ quan quản lý, các doanh nghiệp, các viện nghiên cứu, các hiệp hội và tổ chức kinh tế cùng nhau xem xét để đi đến quyết định cuối cùng.

b. Xây dựng hệ thống các biện pháp quản lý phù hợp với qui định và thông lệ quốc tế

Trên cơ sở xác định các mục tiêu chính sách thương mại, các cơ quan hữu quan cần sớm triển khai một số công tác cụ thể như sau:

- Xây dựng và hệ thống hóa các biện pháp kỹ thuật, môi trường, bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng, hệ thống quản lý chất lượng, qui cách, tiêu chuẩn kỹ thuật và tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm. Một mặt, việc áp dụng các biện pháp tiêu chuẩn kỹ thuật nâng cao nhận thức của doanh nghiệp, thúc đẩy chất lượng của sản phẩm nhưng mặt khác cũng góp phần ngăn chặn các hàng hóa chất lượng thấp, giá rẻ của nước ngoài. Trong những trường hợp cần thiết, ta có thể phát huy tốt việc bảo hộ thông qua các biện pháp vệ sinh dịch tễ và kỹ thuật, tránh gây ra những biến động lớn đối với các ngành kinh tế đặc biệt là từ các loại sản phẩm kém chất lượng của các nước khác. Kinh nghiệm của Trung Quốc, Australia cho thấy hệ thống quản lý chất lượng thực sự là một hàng rào phi thuế đáng kể đối với hàng nhập khẩu.

- Xây dựng, hài hòa hóa hoặc áp dụng các tiêu chuẩn về môi trường, vệ sinh, tiêu chuẩn lao động của các quốc gia tiên tiến đối với hàng hóa nhập khẩu. Nước ta cần tham khảo các nước phát triển khác để vận dụng, công nhận hoặc hài hòa hóa "có lựa chọn" những tiêu chuẩn kỹ thuật của các quốc gia tiên tiến hơn. Trong những trường hợp cần thiết, những biện pháp này sẽ trở thành hàng rào "hợp pháp" để bảo vệ các ngành sản xuất và dịch vụ trong nước.

- Qui định các thủ tục về kiểm định chất lượng một cách chặt chẽ, khuyến khích các doanh nghiệp ứng dụng các hệ thống quản lý chất lượng hiện đại như ISO 9001, AS8000, nhất là đối với các doanh nghiệp xuất khẩu. Nhà nước cần phải có

chính sách hỗ trợ doanh nghiệp cụ thể để đạt được các chứng chỉ đó như là một loại giấy thông hành đến với các thị trường quốc tế;

- Tăng cường đào tạo trình độ chuyên môn, kỹ thuật, luật pháp, kinh nghiệm cho các cán bộ thuộc các cơ quan chức năng liên quan đến việc áp dụng các biện pháp “vùng xám”. Xây dựng cơ sở vật chất, trang thiết bị cho công tác điều tra, kiểm tra hàng hóa nhằm thực thi nghiêm túc các qui định về tiêu chuẩn, qui cách hàng hóa của các cơ quan quản lý chức năng.

- Nâng cao việc phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan chức năng với cơ quan thực hiện đàm phán quốc tế để bảo đảm việc thực thi chính sách, tránh gây ra các tranh chấp có ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường thương mại quốc tế.

c. Xây dựng cơ chế áp dụng các biện pháp bảo hộ tạm thời và ngăn chặn hành vi phản cạnh tranh của các đối tác thương mại

Đối với Việt Nam, vẫn còn tình trạng cơ quan quản lý chức năng chưa nhận thức thực chất ý nghĩa của các biện pháp tự vệ đối với nền kinh tế và trong các quan hệ thương mại quốc tế. Cùng với quá trình hội nhập KTQT, một khi các hàng rào thương mại bị dỡ bỏ thì vai trò của các biện pháp đó chắc chắn sẽ được khẳng định. Thực tế hiện nay, nhiều mặt hàng đang được bán phá giá vào Việt Nam như sắt thép, kính, xi măng nhưng không được ngăn chặn kịp thời. Về xuất khẩu, trong thời gian qua, hàng hóa của nước ta liên tục phải đối mặt với những khó khăn mới do các biện pháp bảo hộ ngầm của các đối tác. Điển hình như vụ kiện của Hoa Kỳ về cá basa và cá tra, của Hàn quốc về bột lửa gas, của Canada về đế giày cho thấy sự thụ động, lúng túng của các cơ quan chức năng của nước ta. Rõ ràng là nước ta chưa xác lập một cơ chế vững chắc để ngăn chặn hữu hiệu các cản trở đó ngay từ khi phát sinh. Có thể nói, chúng ta vẫn chưa có cơ chế mang tính chuyên trách, có chức năng giám sát hoạt động xuất nhập khẩu nhằm ngăn chặn tác động tiêu cực của hàng nhập khẩu đối với nền kinh tế hay các biện pháp cản trở hàng xuất khẩu của nước ta để có cơ sở đưa ra các giải pháp phù hợp với qui định và thông lệ quốc tế. Do đó, càng sớm càng tốt, nước

ta cần thiết lập cơ quan chuyên trách chịu trách nhiệm tổng hợp thông tin, điều tra và giám sát các hoạt động xuất nhập khẩu của đất nước để bảo đảm môi trường ổn định và thuận lợi đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam và ngăn chặn những tác động tiêu cực từ phía các đối tác thương mại.

d. xây dựng mô hình ưu tiên phát triển/bảo hộ dựa trên tiềm năng xuất khẩu và qui mô thị trường trong nước của các ngành hàng

Như đã phân tích trong kiến nghị (a), trên cơ sở phân tích tăng trưởng về thị phần, chúng ta có thể thấy rằng tăng trưởng của Việt Nam chủ yếu là kết quả của việc nâng cao năng lực cạnh tranh chứ chưa phải do lựa chọn đúng thị trường

**Bảng 3.3: Đánh giá tóm tắt tiềm năng xuất khẩu của các ngành tại Việt Nam**

		<i>Tiềm năng</i>		
		<b>Thấp</b>	<b>Trung bình</b>	<b>Cao</b>
<b>Xuất khẩu</b>	<b>Cao</b>		Máy móc điện tử	Quần áo Giày dép Dầu Thủy sản Đồ gỗ Cà phê Hàng da
	<b>Trung bình</b>	Gạo Rau quả	Văn phòng phẩm, máy móc văn phòng Xe đạp Thiết bị nghe nhìn	Cao su Thủ công mỹ nghệ Than đá Đồ gia dụng Hạt tiêu Hạt điều
	<b>Thấp</b>	Hoa tươi Các sản phẩm sữa Các sản phẩm day	Nhựa Vật liệu xây dựng Dây kim loại, cáp và dây dẫn Chè Dụng cụ Điện tử Thiết bị cầm tay Máy móc công nghiệp Gỗ Thông tin liên lạc và viễn thông Vật liệu đóng gói Mật ong	Đồ chơi và trò chơi điện tử Thủy tinh Máy móc nông nghiệp Đóng tàu

*Ghi chú: Giá trị xuất khẩu cao được hiểu là kim ngạch vượt mức 0.5 tỉ USD, ở mức trung bình là từ 0,1 tỉ USD đến 0,5 tỉ USD, mức thấp là dưới 0.1 tỉ USD*

*Nguồn: ITC “Đánh giá tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam”, Gionevor, Tháng 8/2005*

hay sản phẩm. Ngoại trừ một số mặt hàng như máy móc điện tử và hàng da, là những sản phẩm mà Việt Nam đáp ứng được đúng nhu cầu của thế giới. Tăng trưởng xuất khẩu nhanh chóng của Việt Nam gắn liền với khả năng cung cấp những sản phẩm có nhu cầu đặc biệt biến động. Đa số hàng xuất khẩu của chúng ta là các sản phẩm có nhu cầu trên thị trường thế giới gia tăng với tốc độ nhanh hơn mức trung bình. Trung tâm thương mại quốc tế của WTO là ITC đã phân loại tiềm năng xuất khẩu của chúng ta dựa trên các điều kiện thị trường như bảng sau (bảng 3.3).

Về mặt chính sách, chính sách thương mại của nước ta có xu hướng bảo hộ những ngành hàng mà trong nước "có sản xuất". Chính sách bảo hộ không dựa trên căn cứ về lợi thế so sánh mà lại dựa trên năng lực cạnh tranh nội địa của sản phẩm. Thực tế cam kết của ta trong khuôn khổ CEPT/AFTA và WTO cho thấy những mặt hàng có khả năng cạnh tranh cao hơn thì mức cam kết tự do hóa thấp hơn và ngược lại, những mặt hàng khả năng cạnh tranh thấp thì mức cam kết tự do hóa cao <sup>(41)</sup> (xem bảng 3.4-cột bên trái). Cách thức bảo hộ như vậy chưa thực sự hợp lý vì không đủ cơ sở để phát huy tiềm năng của những ngành hàng có lợi thế nhưng chưa khẳng định được vị trí vững chắc của mình. Vì vậy, bảo hộ có chọn lọc đòi hỏi phải thiết lập những tiêu chuẩn cơ bản làm phương châm xác định mục tiêu và mức độ bảo hộ trong một ngành hàng nhất định. Cụ thể:

- Căn cứ thực hiện bảo hộ dựa trên năng lực xuất khẩu được thay thế cho khả năng cạnh tranh nội địa của ngành hàng để xác định đối tượng và mức độ bảo hộ hiện nay. Đây là sự chuyển biến quan trọng từ việc xác định mục tiêu bảo hộ dựa trên căn cứ về khả năng cạnh tranh trong nước trở thành căn cứ dựa trên khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế, thông qua việc sử dụng các giá trị biến đổi của xuất khẩu làm chỉ tiêu xác định lợi thế so sánh;

- Một căn cứ quan trọng khác là tác động nhờ qui mô của thị trường trong nước đối với sự hình thành hiệu quả kinh doanh cho ngành kinh tế được bảo hộ. Bảo hộ chỉ có ý nghĩa nếu như thị trường trong nước thực sự phải đóng vai trò là

---

<sup>41</sup> Tham khảo chương 2 – các vấn đề về thuế quan.

bàn đạp cho việc phát triển của ngành vươn ra thị trường thế giới trong dài hạn. Đây là một nhân tố cơ bản để quyết định mức độ bảo hộ hay tự do hoá đối với một ngành kinh tế cụ thể. Bảo hộ ít có ý nghĩa trong trường hợp hiệu quả của hàng hoá không phụ thuộc vào qui mô thị trường trong nước và ngược lại. Từ phân tích trên, tác giả đề xuất việc điều chỉnh cách thức bảo hộ hướng về xuất khẩu như bảng 3.4 dưới đây (bảng 3.4-cột bên phải):

**Bảng 3.4: So sánh cách thức bảo hộ hiện tại và mô hình điều chỉnh theo đề xuất**

Cách thức bảo hộ hiện nay		Cách thức bảo hộ điều chỉnh		
Khả năng cạnh tranh trong nước	Mức bảo hộ	Năng lực xuất khẩu của ngành hàng	Tác động do qui mô thị trường trong nước	
			mạnh	yếu
Cao	Thấp	Rõ rệt	Trung bình	Thấp
Trung bình	Trung bình	Chưa rõ rệt	Cao	Trung bình
Thấp	Cao	Kém	Trung bình	Thấp
Không có khả năng sản xuất	Thấp	Không có tiềm năng xuất khẩu	Thấp	Thấp

Từ những phân tích nêu trên, *Đối với những ngành hàng có năng lực xuất khẩu rõ rệt và tác động tích cực nhờ qui mô thị trường trong nước đối với sản phẩm đó mạnh*, phản ánh triển vọng và tiềm năng phát triển của ngành còn rộng mở, bảo hộ cần tiếp tục được duy trì ở một mức nhất định (trung bình) nhằm đón trước tương lai chuyển dịch cơ cấu kinh tế của đất nước theo hướng tiếp tục khai thác lợi thế so sánh của đất nước trong ngành được bảo hộ. Nói cách khác, đây sẽ là ngành có vai trò tiên phong mở đường cho sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế của quốc gia. Điều này đã được kiểm chứng qua kinh nghiệm của Trung Quốc khi duy trì mức bảo hộ cao đối với các mặt hàng dệt may, giày dép (là sản phẩm rất có thế mạnh của nước này) cũng với mục đích đón trước sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ các tỉnh miền đông sang các tỉnh miền tây nơi còn dư thừa nguồn lao động nhiều và rẻ mạt.



Tương tự như vậy, có thể lý giải cho việc ưu tiên bảo hộ cao, đầu tư lớn cho những ngành mà *tiềm năng xuất khẩu sẽ là rất lớn, mặc dù trong giai đoạn này mới chỉ là những ngành “công nghiệp non trẻ” và chưa rõ rệt*. Điển hình là ngành công nghiệp tàu thủy và chế tạo thiết bị phục vụ công tác đóng mới và sửa chữa tàu thủy. Đặc thù của ngành công nghiệp đóng tàu là công việc nặng nhọc, ngoài trời, yêu cầu diện tích nhà xưởng lớn, các điều kiện về hạ thủy, luồng lạch, do vậy các cường quốc đóng tàu trên thế giới như Ba lan, Hà Lan, Anh quốc, v.v. đều thu hẹp sản xuất hoặc tập trung vào những phân đoạn tàu biển có giá trị cao. Trong khi đó ngành vận tải đường biển lại đang có nhu cầu rất lớn và đa dạng trên toàn thế giới, cho nên Việt Nam sẽ tranh thủ được rất nhiều lợi thế so sánh về nhân công lao động, các điều kiện thiên nhiên để phát triển lĩnh vực này. Bên cạnh phục vụ thị trường trong nước cũng rất phát triển với vùng biển và vùng sông rất lớn. Đóng tàu xuất khẩu sẽ là một ngành hàng mang lại giá trị cao cho nền kinh tế quốc dân. Hơn nữa, ngoài việc tạo ra hàng vạn công ăn việc làm, ngành công nghiệp tàu thủy sẽ giúp cải thiện tình hình chuyển dịch sản xuất từ các ngành có mức lương thấp sang mức lương cao hơn, đa dạng hoá các mặt hàng xuất khẩu từ các mặt hàng thô sang các nhóm sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn, hội nhập đầy đủ hơn vào các dây chuyền cung ứng toàn cầu, đa dạng hoá thị trường xuất khẩu, cải tiến và áp dụng các công nghệ tiên tiến trên thế giới trong công nghệ đóng tàu, cũng như cải thiện khả năng tiếp cận với nguồn tín dụng, khuyến khích các doanh nghiệp của khu vực tư nhân tham gia vào lĩnh vực này. Thực hiện mục tiêu lớn của chính phủ đến năm 2015, nước ta sẽ trở thành cường quốc đóng tàu thứ 4 thế giới (sau Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc).

### **3.3.4. Đổi mới chính sách thương mại dịch vụ**

#### **3.3.4.1. Nâng cao hiệu lực của chính sách thương mại dịch vụ**

Mục tiêu của chính sách thương mại dịch vụ của đất nước chỉ đạt được kết quả tốt nhất nếu như những bất cập trong cơ chế bảo đảm thực thi chính sách thương mại dịch vụ được khắc phục triệt để. Điều này cần được tiến hành bằng các biện pháp cụ thể như sau:

- Rà soát và thống nhất mục tiêu phát triển dịch vụ trong các luật và qui định có liên quan làm cơ sở để phát huy các nguồn lực có trọng điểm. Cụ thể là cần, điều chỉnh danh mục các dịch vụ ưu tiên phát triển trong Luật đầu tư, Luật thuế giá trị gia tăng và các luật chuyên ngành có liên quan.

- Xây dựng cơ chế khuyến khích xuất khẩu dịch vụ như đối với thương mại hàng hóa. Ví dụ, các doanh nghiệp dịch vụ được hưởng các ưu đãi về thuế, về sử dụng quỹ hỗ trợ xuất khẩu mà hiện đang dành riêng cho xuất khẩu hàng hóa, hỗ trợ về vốn, về chính sách đầu tư phát triển các ngành dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu...

- Phát triển quan hệ thương mại bằng việc áp dụng cơ chế quản lý thương mại tách bạch với cơ chế quản lý về kỹ thuật. Từng bước áp dụng các qui tắc cạnh tranh lành mạnh trong mọi lĩnh vực dịch vụ, hạn chế sự lũng đoạn của các doanh nghiệp độc quyền, đặc quyền, bảo đảm quyền lợi của người tiêu dùng dịch vụ.

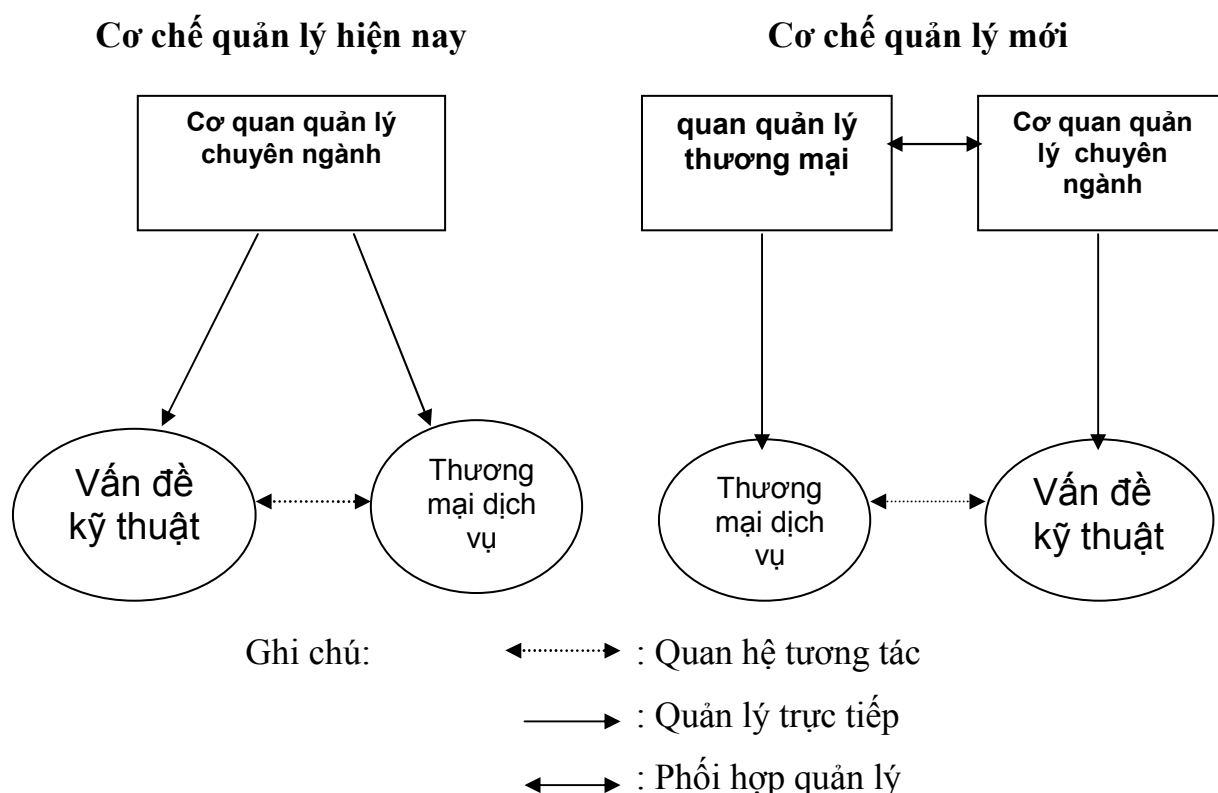
- Gắn việc tự do hóa thương mại theo phương thức 3 (hiện diện thương mại) với yêu cầu về qui mô vốn và trình độ công nghệ tiên tiến, hiện đại và đào tạo vốn chất xám của đất nước. Điều này có thể đạt được thông qua các biện pháp cụ thể như sau: *Thứ nhất*, xây dựng hệ thống pháp lý qui định chặt chẽ nghĩa vụ chuyển giao công nghệ của doanh nghiệp nước ngoài hay các tiêu chuẩn về chất lượng đầu tư và kỹ thuật chặt chẽ theo ngành; *Thứ hai*, đảm bảo cho các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào thị trường trong nước được quyền chủ động quyết định mọi vấn đề liên quan đến kinh doanh phù hợp với mục tiêu phát triển ngành của nhà nước. Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp nước ngoài phát triển sản xuất kinh doanh có hiệu quả trên thị trường trong nước và hướng về xuất khẩu; *Thứ ba*, chủ động xây dựng các qui định bảo đảm chất lượng của dịch vụ và sự vận hành ổn định, an toàn và hiệu quả của hệ thống, đặc biệt trong các ngành nhạy cảm như viễn thông, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm.

- Ban hành tiêu chuẩn hóa chất lượng dịch vụ, như qui định trách nhiệm của doanh nghiệp, tiêu chuẩn bằng cấp... để thuận lợi hóa hoạt động thương mại dịch vụ.

- Ban hành các biện pháp thận trọng bảo đảm tính ổn định của môi trường kinh doanh dịch vụ, đặc biệt trong những lĩnh vực nhạy cảm như tài chính, ngân hàng...

### 3.3.4.2. *Đổi mới cơ chế quản lý thương mại dịch vụ*

Theo cơ chế quản lý hiện nay, cơ quan quản lý chuyên ngành trực tiếp quản lý các doanh nghiệp dịch vụ trên cả hai phương diện kỹ thuật và thương mại. Đây là hai khía cạnh có sự liên kết chặt chẽ mà nhiều khi khó tách rời, nếu như các điều kiện về kỹ thuật và pháp lý chưa cho phép. Ví dụ, việc phát triển quan hệ thương mại dịch vụ trong lĩnh vực viễn thông Việt Nam liên quan chặt chẽ đến vấn đề xử lý



### **Sơ đồ 3.2: Đề xuất điều chỉnh cơ chế quản lý về thương mại dịch vụ**

độc quyền tự nhiên của nhà nước và hậu quả của chúng đối với việc định giá dịch vụ, vấn đề dịch vụ công cộng, phân chia các nguồn lực hữu hạn về không gian, đường truyền dẫn hoặc thậm chí liên quan đến khả năng chuyển đổi giữa các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông khác nhau trên thị trường trong cùng một loại dịch vụ. Trước đây, việc phát huy quan hệ thương mại trong các ngành dịch vụ gặp nhiều khó khăn do phải phụ thuộc quá nhiều vào sự thay đổi về quan điểm phát triển dịch vụ, về cơ sở pháp lý và trình độ khoa học kỹ thuật và công nghệ trong các ngành dịch vụ của nước ta. Vì vậy, quan điểm phổ biến cho rằng trước mắt, khi các quan

hệ thương mại của dịch vụ phát triển thì cơ cấu quản lý hiện nay đã đủ cho phép các cơ quan quản lý chức năng giải quyết hiệu quả và kịp thời khắc phục nhược điểm về mặt kỹ thuật có liên quan đến vấn đề thương mại. Nhưng trong bối cảnh tự do hóa thương mại dịch vụ hiện nay và nhất là sự ứng dụng mạnh mẽ của công nghệ thông tin đã cải thiện rõ rệt tính chất thương mại của dịch vụ, thì quan điểm nêu trên là tỏ ra khá "thụ động". Vì vậy, việc sớm thiết lập cơ chế quản lý mới cho phép phát huy các quan hệ thương mại dịch vụ để thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của ngành như mở rộng cạnh tranh lành mạnh và công bằng, phát triển tính đa dạng của dịch vụ, bảo hộ hoặc tự do hóa thương mại, xúc tiến thương mại dịch vụ một cách thống nhất, tránh gây lãng phí nguồn lực.v.v.

Muốn vậy, cơ cấu quản lý hiện nay cần được điều chỉnh theo hướng xử lý một cách riêng rẽ giữa chính sách thương mại và chính sách phát triển ngành về mặt kỹ thuật. Theo cơ chế quản lý mới (Sơ đồ 3.2), cơ quan quản lý chuyên ngành và cơ quan quản lý thương mại sẽ phối hợp trong việc quản lý các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ. Cơ quan quản lý chuyên ngành sẽ qui định và điều chỉnh những vấn đề mang tính kỹ thuật như qui định về các thủ tục kinh doanh, tiêu chuẩn kỹ thuật của ngành. Trong khi đó, cơ quan quản lý thương mại sẽ giám sát về các vấn đề bảo đảm môi trường cạnh tranh bình đẳng, giám sát việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của người cung cấp và tiêu dùng dịch vụ, vấn đề bảo hộ hay tự do hóa thương mại dịch vụ, thực thi quyền sở hữu trí tuệ trong thương mại v.v... Ví dụ, một công ty điện thoại sử dụng công nghệ tin học quyết định cung cấp dịch vụ với giá thấp đối với các thuê bao của mình, Bộ Bưu chính và Viễn thông sẽ giám sát các khía cạnh chất lượng, tiêu chuẩn và sự hài hòa chung của hệ thống viễn thông. Bộ thương mại sẽ giám sát các khía cạnh về cạnh tranh như lạm dụng vị thế độc quyền trong khu vực cung cấp dịch vụ, vấn đề về quyền lợi của người tiêu dùng, vấn đề thực hiện tự do hóa hay bảo hộ dịch vụ điện thoại dựa trên lợi ích chung của nền kinh tế. Trong trường hợp xuất hiện những hành vi cạnh tranh không lành mạnh ví dụ như Tổng công ty bưu chính viễn thông với tư cách là doanh nghiệp độc quyền từ chối cung cấp đường truyền dẫn mạng trực hoặc thu phí cao bất hợp lý thì cơ quan quản lý thương mại sẽ thực hiện trình tự pháp lý cần

thiết để ngăn chặn và phối hợp với cơ quan quản lý chuyên ngành cùng xử lý. Trong một số ít ngành dịch vụ những vấn đề về kỹ thuật và thương mại có sự gắn kết nhất định mà đôi khi không thể tách rời, nhà nước có thể đối diện với những khó khăn, thậm chí phải chấp nhận một số ngoại lệ nhất định ví dụ, trong lĩnh vực ngân hàng, vấn đề kỹ thuật phức tạp có thể ảnh hưởng quá lớn đến quan hệ thương mại hoặc quan hệ thương mại không cần thiết phải quản lý riêng rẽ. Nhiều nước phát triển cũng phải chấp nhận thực tế đó vì không phải mọi loại dịch vụ đều được quản lý theo cơ chế này nếu như những quan hệ thương mại bị lấn át bởi các khía cạnh kỹ thuật.

### **3.4. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ TIẾP TỤC ĐIỀU CHỈNH ĐỐI MỚI DOANH NGHIỆP**

#### **3.4.1. Nâng cao nhận thức của doanh nghiệp về những cơ hội và thách thức của quá trình hội nhập**

Trong giai đoạn vừa qua, các doanh nghiệp Việt Nam đã có ý thức liên kết thành những hội, hiệp hội ngành hàng, hình thành những tập đoàn kinh tế mạnh (Như VINASHIN, VINACOAL), nhiều doanh nghiệp đã chú trọng đầu tư cho việc xây dựng thương hiệu, tận dụng những chính sách ưu đãi để chiếm lĩnh thị trường trong nước từng bước mở rộng thị trường xuất khẩu.

Một trong những vấn đề quan trọng không thể không đặt ra trong quá trình gia nhập WTO, đó chính là từ phía các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp là chủ thể trực tiếp đối đầu với những thách thức của quá trình gia nhập WTO. Sự thụ động của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay là nguy cơ lớn đối với sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước trong bối cảnh toàn cầu hóa. Do đó, nhà nước cần có chính sách đẩy mạnh việc nâng cao nhận thức cho các doanh nghiệp cũng như tạo điều kiện nâng cao hơn vai trò của doanh nghiệp trong việc hoạch định chính sách thương mại. Cụ thể là:

- Tham khảo ý kiến của doanh nghiệp khi xây dựng các mục tiêu chính sách thương mại, đặc biệt là việc xác định đối tượng được bảo hộ hoặc tự do hóa. Doanh nghiệp cần có cơ hội thể hiện quan điểm của mình đối với chính sách bảo hộ của nhà nước trong từng ngành nghề, từng lĩnh vực cụ thể. Khi đó, quá trình tham gia WTO của đất nước mới gắn với lợi ích trực tiếp của các doanh nghiệp.

- Công bố một cách công khai về lộ trình hội nhập của nước ta cũng như các cam kết cụ thể trong đàm phán thương mại của Việt Nam, những nét lớn liên quan đến mục tiêu của chính sách thương mại quốc gia. Cung cấp cho các doanh nghiệp thông tin liên quan đến xu hướng thay đổi trong chính sách của nhà nước, lộ trình cắt giảm thuế quan, phi thuế quan, sự đổi mới trong cơ chế quản lý và các thủ tục liên quan thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, các buổi hội thảo, tọa đàm...

- Hỗ trợ cung cấp thông tin về thị trường, chính sách thương mại của các nước đối tác.

- Thiết lập cơ chế giải đáp mọi thắc mắc liên quan đến gia nhập WTO và chính sách của đất nước tại địa phương (các sở thương mại). Muốn vậy, cần có những khóa đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ đối với các cán bộ các địa phương.

- Phổ biến một cách sâu rộng trong các cơ quan nhà nước, các cơ quan nghiên cứu, các trường đại học và mọi tầng lớp xã hội. Chỉ khi hội nhập KTQT là sự nghiệp của toàn xã hội, của mỗi người dân thì chắc chắn việc tham gia WTO của đất nước sẽ đạt được thành công và hiệu quả.

### **3.4.2. Khuyến khích các doanh nghiệp tự đổi mới và phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp với chính sách thương mại của nhà nước**

Khuyến khích các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh là mục tiêu quan trọng trong chính sách vĩ mô của nhà nước. Cụ thể là,

- Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp đầu tư nghiên cứu và phát triển như ưu đãi hợp lý về vay vốn, về thuế nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, chính sách chiết khấu để khuyến khích ứng dụng và phát triển công nghệ cao nâng cao chất lượng hàng hóa và dịch vụ.

- Nhà nước đầu tư, tài trợ các hoạt động nghiên cứu, phát triển tại các cơ sở và viện nghiên cứu khoa học và có cơ chế chặt chẽ để gắn việc ứng dụng nhanh các công nghệ mới cho sản xuất, kinh doanh.

- Xem xét giảm thuế thu nhập doanh nghiệp ở nước ta tương đương với các nước trong khu vực. Mức thuế 28% hiện nay vẫn là cao so với các nước trong khu vực như Thái Lan (17%), Indônêsi-a (20%).

- Đối với những ngành gặp khó khăn do thu hẹp sản xuất để giảm dần bảo hộ, chính sách của nhà nước sẽ tạo điều kiện tối đa để doanh nghiệp có thể nhanh chóng cơ cấu lại hoạt động sản xuất kinh doanh như hỗ trợ vốn vay để ứng dụng công nghệ mới, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, thúc đẩy các doanh nghiệp có hiệu quả trong cùng một ngành liên kết, sát nhập hoặc huy động mọi nguồn lực có thể trong và ngoài nước v.v... Bên cạnh đó, nhà nước sẽ xem xét hỗ trợ đào tạo và đào tạo lại nguồn lao động cho doanh nghiệp, nâng cao trình độ kỹ thuật cho đội ngũ kỹ sư, trình độ quản lý cho các doanh nghiệp này.

- Trong những ngành còn được bảo hộ, nhà nước cần áp dụng tiêu chí lựa chọn đầu tư trong và ngoài nước chặt chẽ để tránh tình trạng phân tán trong việc hỗ trợ và tập trung thị trường. Các biện pháp quản lý đầu tư cần phải thắt chặt hơn với những qui định về công nghệ sản xuất, giá thành sản phẩm. Hạn chế việc áp dụng các biện pháp tạo ra các chi phí hoặc làm mất tính chủ động của doanh nghiệp ví dụ như yêu cầu nội địa hóa, tỷ lệ sử dụng hàm lượng chế tác trong nước.

- Thu hút đầu tư nước ngoài có định hướng, nhất là từ các công ty xuyên quốc gia đến hợp tác và đầu tư qui mô lớn tại Việt Nam. Các cơ quan nhà nước không chỉ hỗ trợ mà còn phải chủ động tìm hiểu, đặt quan hệ và tiếp cận với các nhà đầu tư lớn có tên tuổi trên thế giới và khuyến khích doanh nghiệp này đầu tư hoặc liên kết với các doanh nghiệp trong nước. Doanh nghiệp nước ngoài được hưởng mọi ưu đãi như doanh nghiệp trong nước về khai thác thị trường nội địa, các nguồn lực khác của đất nước như tài nguyên, lao động, đất đai. Do đó, nhà nước cần tăng cường công tác kiểm tra chất lượng đầu tư nước ngoài, kết hợp chặt chẽ giữa việc mở cửa thị trường với yêu cầu về chất lượng đầu tư như qui mô vốn, yêu cầu công nghệ đầu tư... để có thể thu hút được các doanh nghiệp lớn và hiệu quả.

### **3.4.3. Điều chỉnh hợp lý đối với ảnh hưởng của Trung Quốc**

Cho đến năm 2000, Việt Nam vẫn đạt thặng dư trong thương mại với Trung Quốc, nhưng trong những năm gần đây, Việt Nam đã bị thâm hụt và mức thâm hụt này đang gia tăng. Khoảng 70% hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc là các mặt hàng nông sản, trong khi đó, nhập khẩu lại chủ yếu là các mặt hàng

công nghiệp. Điều thậm chí còn tiêu cực hơn là, không giống với những nước láng giềng khác, Việt Nam không tham gia một cách tích cực vào mạng lưới sản xuất của khu vực vốn đang phát triển một cách nhanh chóng.

Vấn đề là, các nhà hoạch định chính sách cũng như các doanh nghiệp Việt Nam thường chưa coi Trung Quốc là mối đe dọa đối với ngành công nghiệp trong nước vì hàng hoá xuất khẩu của Trung Quốc thường bị coi là có chất lượng thấp hơn so với hàng hoá của Việt Nam. Theo quan điểm của họ, người tiêu dùng Việt Nam thích mua hàng hoá Việt Nam cho dù có sự chênh lệch về giá cả. Nhưng điều này dường như không đúng qua thống kê thương mại cũng như qua thực tế các sản phẩm được bày bán tại các cửa hàng.

Việt Nam lại có quá ít các phân tích về sức ép cạnh tranh từ Trung Quốc tới ngành công nghiệp của Việt Nam. Điều đáng quan ngại hơn là các nhà hoạch định chính sách thường coi việc Trung Quốc tham gia vào FTA là tình huống hai bên cùng có lợi và sẽ có tác động nhỏ tới thị trường nội địa. Đúng là việc thành lập khu vực thương mại tự do muộn hơn nhưng mức độ tự do hoá cao hơn giữa Trung Quốc và Việt Nam sẽ mang lại một số lợi ích lớn cho các nhà xuất khẩu và doanh nghiệp Việt Nam, song chắc chắn điều này sẽ dẫn tới việc hàng hoá Trung Quốc trong những ngành như nông nghiệp, dệt may, giày dép và hàng thủ công mỹ nghệ tràn ngập thị trường trong nước. Những vấn đề này nếu không được nghiên cứu một cách đầy đủ khi đàm phán và sẽ có những ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp khi Việt Nam gia nhập WTO [16],[34].

#### **3.4.4. Điều chỉnh chính sách tiêu thụ sản phẩm**

Để giúp các doanh nghiệp Việt Nam tăng sức cạnh tranh và đảm bảo tham gia hiệu quả WTO, các doanh nghiệp phải nhìn nhận rằng họ cần phải xây dựng chiến lược kinh doanh hết sức chặt chẽ và hiệu quả. Chiến lược suy cho cùng vẫn là làm thế nào để tiêu thụ sản phẩm hiệu quả.

*Yếu tố đầu tiên là giá cả.* Khi vào WTO, thuế quan sẽ giảm dẫn đến giá thành hàng hoá của các nước cũng giảm, như vậy, doanh nghiệp cần xây dựng cho mình chiến lược về giá cả.



*Thứ hai là sản phẩm, xây dựng thương hiệu, chất lượng, chủng loại...*, đây là một hạn chế khá lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam, hiện nay chỉ mới một số doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh về mặt này. Các hàng rào kỹ thuật về chất lượng sản phẩm, môi trường, vệ sinh an toàn thực phẩm, trách nhiệm xã hội hết sức chặt chẽ. Nếu các doanh nghiệp không chú ý đến chất lượng đó thì khó có thể xuất khẩu vào các thị trường khó tính. Ngoài ra, để tăng thêm sự hấp dẫn cho sản phẩm cũng như gia tăng giá trị thu được, chúng ta nên chú ý đến vấn đề cung cấp sản phẩm trọn gói (thay vì chỉ gia công một công đoạn nào đó cho nước ngoài), đa dạng hóa lựa chọn cho khách hàng, cùng với việc tiêu chuẩn hóa một số sản phẩm cụ thể có lợi thế cạnh tranh và nâng cao hiệu quả kinh tế nhờ qui mô. Điển hình là trong lĩnh vực dệt may và đóng tàu, thay vì chỉ dựa vào thiết kế nước ngoài, gia công cho họ, ta nên chủ động gợi mở ý tưởng, thiết kế qui chuẩn, chủ động khai thác nguồn nguyên vật liệu cạnh tranh để đưa ra một giải pháp tổng thể cho khách hàng.

*Thứ ba là về tiếp thị, quảng cáo, dịch vụ.* Chúng ta đang chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá sang kinh tế thị trường thì đây là khâu cần chú ý để thu hút thị trường và tạo uy tín cho doanh nghiệp. Trong điều kiện tham gia WTO, các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước luôn đầu tư lớn vào những vấn đề này.

Những chiến lược kể trên phải dựa vào yếu tố phân tích lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong mối tương quan với các doanh nghiệp, các đối thủ cùng ngành trong và ngoài nước; và phải dựa vào dự báo, nghiên cứu tình hình thị trường trong và ngoài khu vực. Nguyên tắc chung là giữ vững thị phần trong nước và từng bước phát triển thị trường bên ngoài.

#### **3.4.5. Phát triển và tạo chỗ đứng trên thị trường**

Vấn đề then chốt trong gia nhập WTO là doanh nghiệp cần chủ động mở rộng, bành trướng và phát triển thị trường của mình, bao gồm từ việc lựa chọn mặt hàng, giảm giá thành sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và xây dựng hệ thống phân phối, hệ thống tiêu thụ sản phẩm, xuất khẩu của mình, trong đó đặc biệt lưu ý tới khai thác các lợi thế tại chỗ của Việt Nam. Các nhà phân tích cho rằng việc phân phối tiêu thụ các loại hàng hoá được coi là thế mạnh của Việt Nam (dệt may, da giày) hiện vẫn bị các công ty đa quốc gia và người nước ngoài nắm giữ. Đây cũng là điểm yếu cần khắc phục của các doanh nghiệp Việt Nam.

Giá trị của doanh nghiệp, của sản phẩm không phải chỉ là chỗ sản phẩm đó hay dịch vụ đó có cạnh tranh với sản phẩm tương tự của ASEAN hay không, mà có nhiều giá trị khác (giá trị vô hình) cũng sẽ quyết định đến sức cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ. Ví dụ, các mặt hàng nhập khẩu chắc chắn khó có thể tạo được ưu thế về uy tín, khả năng thâm nhập thị trường qua kênh phân phối nếu như đã có doanh nghiệp trong nước thực sự đã dày công đầu tư thiết lập từ sẵn. Đây là lợi thế quan trọng của bất cứ doanh nghiệp hay sản phẩm nội địa nào. Ngay cả trong lĩnh vực dịch vụ, nếu như với hệ thống dịch vụ viễn thông rộng khắp hiện nay thì không dễ gì doanh nghiệp nước ngoài có thể tạo một công nghệ thay thế và cạnh tranh với doanh nghiệp trong nước.

#### **3.4.6. Chủ động mở rộng hợp tác, liên kết, tham gia hiệp hội thương mại**

Tham gia các tổ chức, hiệp hội thương mại là một chiến lược hết sức quan trọng. Bởi vì thực chất của hội nhập kinh tế quốc tế và nội dung chính của nó chính là tìm đối tác chiến lược trong kinh doanh. Hay nói cách khác, các công ty đa quốc gia hiện nay thay vì sản xuất trong nước, họ luôn tìm đối tác chiến lược để giảm chi phí, nâng cao khả năng cạnh tranh và chiếm thị phần ở các nước khác.

Mục tiêu của hội nhập không phải chỉ là việc phát triển các sản phẩm, doanh nghiệp trong nước mà chính là ở chỗ khả năng kết hợp, liên kết của các doanh nghiệp để tạo vị thế không chỉ trong khu vực mà với thế giới. Một ví dụ cụ thể là Chương trình hội nhập nhanh 11 lĩnh vực ưu tiên và xây dựng Cộng Đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Doanh nghiệp Việt Nam cần sớm loại bỏ tư tưởng bảo thủ mà cần linh hoạt phòng ngừa sức ép cạnh tranh của từ ASEAN bằng liên kết sản xuất các sản phẩm “*made in ASEAN*” thông qua cơ chế của ASEAN như AICO (Hợp tác công nghiệp) hoặc tự mình chủ động tìm kiếm đối tác. Không nên chờ đợi một sự thất bại “từ từ” mà phải nhanh chóng hợp tác. Các doanh nghiệp ASEAN chắc chắn cũng rất muốn tận dụng kinh nghiệm và thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam để phát triển sản phẩm.

Với kinh nghiệm hoạt động nhiều năm trong lĩnh vực thương mại, chuyên ngành về đóng tàu và vận tải biển, tác giả nhận thấy tầm quan trọng lớn lao của việc hợp tác liên kết, cũng như tham gia vào các hiệp hội thương mại. Đặc biệt trong lĩnh vực hàng hải, một ngành cần sự trao đổi thông tin toàn cầu nhằm đảm bảo an toàn

sinh mạng, khai thác hiệu quả, bảo vệ môi trường, tối ưu tuyến giao thông...v.v. Vì vậy, trên giác độ kỹ thuật, các thông tin của những cơ quan đăng kiểm như Lloyd, BV, DNV, NK, ABS phải luôn được các nhà đóng tàu, nhà vận tải trên thế giới cập nhật, áp dụng qui phạm mới nhất của các công ước quốc tế như SOLAS, MARPOL, và các yêu cầu khu vực (ví dụ yêu cầu về dung tải tàu khi đi qua kênh đào Panama, kênh Suez). Chúng ta sẽ không thể phát triển, hoặc là sẽ rất chậm nếu không chủ động tham gia, liên kết để tham khảo, học hỏi, trao đổi, đề xuất từ những nguồn thông tin chính thức của các hiệp hội hàng hải (IMO, BIMCO), hiệp hội các cảng quốc tế, hiệp hội chủ tàu (FASA, SSA), các hãng tàu (MOL, Evergreen, K-lines) hay từ các nhà máy đóng tàu kinh nghiệm lâu năm như NKK, Hitachi zosen, Mitsubishi (Nhật Bản) Samsung, Huyndai (Hàn quốc) không chỉ trong việc áp dụng công nghệ trong đóng tàu, mà còn trong việc nâng cấp, tiêu chuẩn hóa bản thân nhà máy đóng tàu và nâng cao hiệu quả của công tác quản lý lao động, vật tư, điều độ mà chúng ta vẫn đang còn nhiều nhược điểm.

#### **3.4.7. Xúc tiến xuất khẩu**

Vài năm trước đã một số cán bộ hoạch định chính sách lo ngại là với công suất hiện có của các nhà máy sản xuất sản phẩm sứ vệ sinh cao cấp thì người Việt Nam không dùng hết, nên đã định hãm bớt kế hoạch đầu tư, mở rộng sản xuất. Tuy nhiên các nhà sản xuất bây giờ không thể để tư duy kinh doanh của mình không chỉ nhằm vào thị trường nội địa rộng lớn với gần 90 triệu dân mà còn phải hướng tới những khu vực thị trường rộng lớn hơn, mà trước mắt là thị trường ASEAN và thị trường thế giới. Muốn vậy, không thể đầu tư theo kiểu “chộp giật”, “ăn xổi” và phải có cái nhìn dài hạn, thậm chí xa hơn lộ trình AFTA 2006, 2010. Nếu như tên tuổi các doanh nghiệp là sản phẩm của các quốc gia thì thương hiệu hàng hoá là sản phẩm của các doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp cần chú trọng đến công tác xúc tiến thương mại. Bao gồm các hoạt động như: Nghiên cứu, phát triển, mở rộng thị trường và sản phẩm; Thu thập, nắm bắt và xử lý thông tin liên quan đến mặt hàng, đến lĩnh vực sản xuất, kinh doanh của mình; Tư vấn, kiến nghị với các cơ quan hoạch định chính sách về những vấn đề vướng mắc của cơ chế, chính sách quản lý kinh tế-thương mại; Tham vấn

với các doanh nghiệp bạn hàng, các hiệp hội ngành hàng về những vấn đề cần thiết để mở rộng thị trường, khuyến khích sản phẩm...; Tham gia hội chợ, triển lãm thương mại để giới thiệu và quảng bá sản phẩm của mình; Cử các đoàn kinh doanh đi khảo sát, nghiên cứu thị trường, giao dịch với bạn hàng...; Thành lập các văn phòng đại diện, chi nhánh, thành lập công ty, hoặc cửa hàng bán thử sản phẩm ở nước ngoài; Không ngừng đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ quản lý, sản xuất, kinh doanh; Tăng cường giao lưu, hợp tác quốc tế, trao đổi kinh nghiệm với các doanh nghiệp trong khu vực...

Tóm lại, để việc tham gia WTO một cách chủ động, các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý những vấn đề sau:

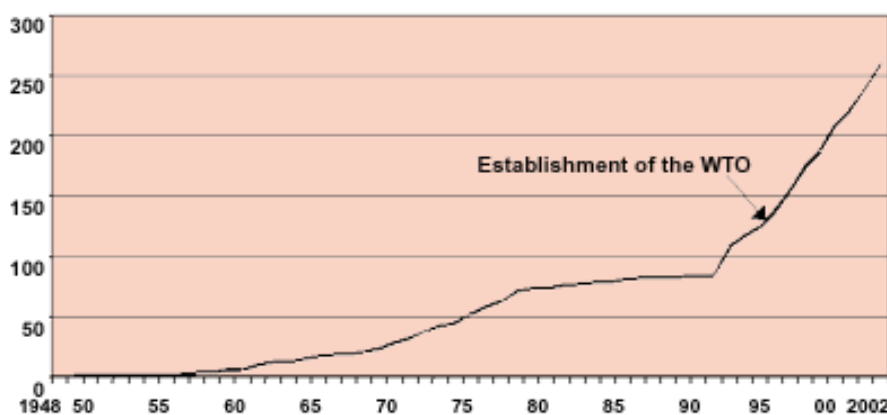
- Chuẩn bị các chiến lược sản xuất kinh doanh sao cho có khả năng tận dụng hiệu quả nhất các cơ hội xuất khẩu nhờ việc gia nhập WTO tạo ra.
- Nghiên cứu đầy đủ các cam kết gia nhập và các thông lệ quốc tế có liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh để tránh những sai sót không đáng có trong hội nhập.
- Xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh cho từng giai đoạn và chuẩn bị các điều kiện cần thiết để đối phó trong những tình huống bất lợi.
- Xác lập kế hoạch xúc tiến thương mại và dự kiến hướng tiếp cận các thị trường xuất khẩu sao cho đạt hiệu quả cao nhất.

### **3.5. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ MỞ RỘNG VỀ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ - CẢI CÁCH THỂ CHẾ, HÀNH CHÍNH**

#### **3.5.1. Phát triển các RTA song song với thực hiện cam kết trong WTO**

##### ***3.5.1.1. Xu hướng hội nhập thương mại khu vực***

Liên kết thương mại khu vực (RTA) là cơ chế hợp tác phổ biến giữa các quốc gia, tồn tại một cách khách quan bên cạnh Hệ thống thương mại đa phương của WTO. Theo thống kê của WTO, tính đến tháng 10/2003 đã có 285 hiệp định RTA được thông báo cho WTO, trong đó 124 RTA thông báo trước 1995. WTO ước tính số lượng các hiệp định đang trong quá trình đàm phán và dự kiến có thể sẽ lên tới con số 300 vào năm 2007 (tham khảo biểu đồ 3.1).



**Biểu đồ 3.1: Tình hình phát triển các RTA từ năm 1948 đến nay**

*Nguồn: Tổ chức thương mại thế giới WTO (2005)*

Trước tốc độ tiến triển chậm chạp của hệ thống đa biên (WTO), nhiều quốc gia lớn trước đây vốn chỉ dành sự ủng hộ mạnh mẽ cho cơ chế đa phương của WTO như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Canada cũng đã chú trọng hơn vào các liên kết thương mại tự do song phương và khu vực. Điển hình là Hoa Kỳ, qua gần 6 năm sau kể từ khi mở rộng khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA), Hoa Kỳ đã mở đầu cho một loạt hiệp định tự do hoá thương mại song phương với Jordani (2001), Singapore (2003) và đang đàm phán với Thái Lan, Australia, Maroc và một số thiết chế khu vực như Khu vực mậu dịch tự do Trung Mỹ (CAFTA), Liên minh thuế quan Nam phi (SACU) về những thoả thuận tương tự.

Không chỉ các nước phát triển mà các nước đang phát triển cũng đã bắt đầu xây dựng các RTA như một phần trong chiến lược phát triển thương mại của mình. Xu hướng thiết lập các thoả thuận tự do hoá khu vực và song phương đang trở nên rất sôi động trong khu vực Đông Á, với tâm điểm là ASEAN mà Việt Nam là một thành viên. Hiệp định khung với Trung Quốc về việc thiết lập FTA được ký kết vào năm 2002. Sau đó là Nhật Bản và Ấn Độ đã tiếp cận ASEAN với các đề nghị đàm phán thiết lập khuôn khổ hợp tác kinh tế toàn diện, trong đó có FTA. Các hiệp định này đã được ký kết năm 2003. Hoa Kỳ và EU cũng đã đưa ra các sáng kiến tăng cường hợp tác kinh tế với ASEAN, trong đó cũng đặt mục tiêu cuối cùng là thiết lập FTA với ASEAN. Việc thiết lập FTA với Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản cho phép ASEAN nói chung và Việt Nam nói riêng cơ hội dành các ưu thế hơn hẳn so với các thành viên WTO khác để khai thác những thị trường khổng lồ này.

Về hình thức, các RTA gồm cả những thoả thuận liên kết giữa khu vực với một quốc gia cụ thể (ví dụ như AFTA với Trung Quốc hoặc Nhật Bản) và các thoả thuận song phương giữa hai quốc gia (ví dụ như Singapore với Mỹ). Sự gắn gũi về địa lý không còn là nhân tố quyết định đối với sự hình thành của FTA mà hơn hết đó là tổng hoà của nhiều nhân tố kinh tế, chính trị, định hướng phát triển giữa các quốc gia.

Về nội dung, mức độ và phạm vi tự do hoá thương mại của các RTA ngày một phát triển, gồm cả các thoả thuận thiết lập khu vực mậu dịch tự do (FTA) và các thoả thuận thiết lập Liên minh thuế quan (CU). Tuy nhiên, thiết lập FTA vẫn là xu thế chính. Không chỉ dừng ở mức độ cắt giảm thuế quan, các hiệp định FTA gần đây đều bao trùm cả tự do hoá thương mại dịch vụ và đầu tư. Những lĩnh vực nhạy cảm hơn như sở hữu trí tuệ, chính sách cạnh tranh, tự do hoá các dòng đầu tư ngắn hạn cũng đã bắt đầu được đề cập đến, ít nhất là trên phương diện hợp tác.

Tuy nhiên, về lợi ích kinh tế, trong xu thế hình thành các FTA, nội bộ khối của ASEAN đang đối mặt với mâu thuẫn giữa hai nhóm có quan điểm khác nhau về lợi ích của thương mại trong phát triển kinh tế. Quan điểm thứ nhất là tận dụng bảo hộ để tạo thế tái cơ cấu kinh tế trong nước một cách chủ động. Quan điểm này được phần lớn các nước ASEAN theo đuổi. Thực chất, cách thức tiếp cận của CEPT hay các chương trình hợp tác khác của ASEAN như AIA, AFAS đã thể hiện rất rõ quan điểm này. Quan điểm thứ hai là sử dụng tự do hoá thương mại với đối tác có chọn lọc làm bàn đạp tái cơ cấu và hình thành các ngành kinh tế trong nước theo xu thế hướng ngoại. Trong xu thế ngày nay, quan điểm thứ hai tỏ ra lấn lướt hơn. Ngoài Singapore và Thái Lan, Campuchia cũng đang có chiều hướng nghiêng theo xu thế này, nhất là sau khi nước này hoàn tất việc gia nhập WTO với nhiều cam kết tự do hoá thông thoáng. Điều này đã gây ra nhiều khó khăn khi triển khai đàm phán tự do hoá trên nguyên tắc đồng thuận và không phân biệt đối xử. Điều XXIV (GATT) công nhận các nước thuộc một thỏa thuận khu vực có thể dành cho nhau những ưu đãi lớn hơn cho các nước thành viên WTO ngoài khu vực. Tuy nhiên, thay vì làm cho những qui định của GATT (Điều XXIV) trở nên hoàn thiện hơn thì ASEAN lại tìm cách nhân nhượng cho nhau, xây dựng các qui tắc lỏng lẻo, che mắt các qui

định có liên quan của GATT/WTO và làm suy giảm những nguyên tắc đồng thuận, có đi có lại và không phân biệt đối xử. Đây là một thách thức lớn đối với hệ thống pháp lý của ASEAN mà cho đến nay chưa có giải pháp triệt để. Nếu không vượt qua được thử thách này thì mọi chương trình tự do hoá của ASEAN có thể sẽ bị giảm hiệu lực và gây ra những bất lợi trong quá trình hội nhập của Việt Nam.

### **3.5.1.2. Đề xuất công tác triển khai của Việt Nam**

Tham gia vào WTO, nhưng xu thế RTA/FTA vẫn đặt nước ta vào một tình thế nhạy cảm cần được đánh giá đúng mức và có đối sách thích hợp. Việt Nam đứng trước cả những cơ hội và thách thức. Cơ hội quan trọng nhất là sự gia tăng các liên kết với nhiều đối tác thương mại quan trọng, góp phần tạo ra động lực để chuyển đổi cơ cấu kinh tế trong nước theo hướng tập trung khai thác các ngành kinh tế có định hướng xuất khẩu. Ngược lại, thách thức chủ yếu từ quá trình đó cũng không nhỏ xuất phát từ hàng loạt những vấn đề nội tại của nền kinh tế, nhất là trong bối cảnh ta phải chấp nhận những nghĩa vụ WTO cộng. Vì thế, song song với các vấn đề trong WTO, Việt Nam cần phải xúc tiến các hiệp định thương mại tự do theo cách thức và chiến lược hội nhập phù hợp. Việt Nam chưa có các liên kết FTA song phương với bất cứ quốc gia nào nhưng đã trải nghiệm qua thực tế là một số thoả thuận song phương với các đối tác lớn như Trung Quốc, Nhật Bản, EU, Hoa Kỳ đã mang lại những lợi ích thương mại thiết thực cho nền kinh tế. Vì vậy, tác giả xin kiến nghị một số biện pháp trước mắt như sau:

- Phối hợp tổ chức đánh giá toàn diện tác động của xu thế hình thành các thoả thuận RTA/FTA để xác định những đối tác tiềm năng, cách thức, chiến lược tiếp cận cụ thể đối với từng đối tác và phương pháp phối hợp giữa thoả thuận khu vực, song phương và đa phương để bảo đảm thực hiện mục tiêu chính sách thương mại của đất nước;

- Phát triển các nghiên cứu chi tiết theo hướng chuẩn bị các phương án đàm phán cụ thể của ta. Công việc này đòi hỏi sự tham gia của tất cả các Bộ/ngành hữu quan. Thành lập Tổ công tác để xây dựng phương án cam kết, xác định danh mục các mặt hàng nhạy cảm có thể làm căn cứ cho đàm phán;

- Dựa trên những kết quả nghiên cứu, tổ chức phối hợp giữa các Vụ chức năng trong Bộ thương mại trong công tác chuẩn bị và thực hiện đàm phán, phối hợp chặt chẽ giữa những quan hệ song phương, khu vực và đa phương; Tổ chức phối hợp với các thương vụ Việt Nam để có những động thái cần thiết nhằm tăng cường quan hệ với các đối tác;

- Phối hợp với văn phòng uỷ ban quốc gia về hợp tác kinh tế, tiến hành công tác tuyên truyền, đăng tải thông tin trên báo chí, internet về tình hình thực hiện các liên kết khu vực, song phương. Đồng thời, thông qua đó, ta cũng tạo nên một kênh trao đổi thông tin hai chiều giữa doanh nghiệp với các cơ quan hoạch định chính sách, nâng cao hiệu quả của quá trình hội nhập kinh tế khu vực của nước ta.

### **3.5.2. Thực hiện cải cách thể chế hành chính triệt để**

Với tinh thần đầy mạnh cải cách hành chính được đề ra trong Nghị quyết Trung ương 8 (khoá VII) một cách tích cực, Nghị quyết Đại hội X nhấn mạnh nhiệm vụ xây dựng hệ thống pháp luật phù hợp với cơ chế mới; cải tiến quy trình xây dựng và ban hành văn bản pháp luật của Chính phủ, đồng thời tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính phù hợp với yêu cầu của hội nhập và tham gia WTO của Việt Nam.

Sau khi nghiên cứu chính sách thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ trong khuôn khổ WTO, tác giả đề xuất những vấn đề về mặt thể chế sau cần phải được thực hiện triệt để:

#### ***3.5.2.1. Phân tách cơ quan hành chính công quyền với các đơn vị hành chính sự nghiệp***

Cơ quan hành chính nhà nước là một bộ phận của hệ thống cơ quan nhà nước bao gồm các cơ quan quyền lực nhà nước (các cơ quan đại diện) bao gồm Quốc hội và Hội đồng nhân dân các cấp ở địa phương; các cơ quan hành chính nhà nước (các cơ quan thực hiện chức năng hành pháp); các cơ quan xét xử và các cơ quan kiểm sát.

Các đơn vị sự nghiệp công cho đến nay vẫn đang là một bộ phận cấu thành cơ cấu tổ chức của các cơ quan hành chính nhà nước. Các đơn vị sự nghiệp do cơ quan nhà nước có thẩm quyền thành lập, có tư cách pháp nhân, có tài khoản, con dấu



riêng, thực hiện chức năng phục vụ quản lý nhà nước hoặc cung cấp sản phẩm, dịch vụ công trong các ngành, lĩnh vực theo quy định của pháp luật. Ví dụ các viện nghiên cứu khoa học kỹ thuật và giáo dục, bệnh viện, trường học... Đối với các cơ quan quản lý các ngành sự nghiệp, những tổ chức này là những đơn vị cơ bản thực hiện các nhiệm vụ của ngành.

Từ trước đến nay cơ chế tài chính của cơ quan hành chính nhà nước và đơn vị sự nghiệp công là cơ bản giống nhau, về kinh phí hành chính trong quá trình thực thi nhiệm vụ, về biên chế và tổ chức hoạt động, trong khi các đơn vị sự nghiệp công lại có những đặc điểm khác biệt với các cơ quan hành chính. Hơn nữa, cán bộ công chức làm việc trong cơ quan hành chính nhà nước với viên chức trong đơn vị sự nghiệp công từ trước đến nay vẫn có cùng chế độ như nhau về tiền lương, tiền thưởng và các chế độ đãi ngộ khác, điều này không đúng với thực tế tình hình của cơ quan hành chính với đơn vị sự nghiệp công lập. Khi tham gia vào WTO, những dịch vụ công cần được xã hội hóa, tuân theo các nhu cầu của thị trường và mở rộng cho đầu tư nước ngoài. Chính vì vậy, vấn đề cải cách tách chức năng quản lý nhà nước của cơ quan hành chính với cung cấp dịch vụ công của đơn vị sự nghiệp là một yêu cầu cấp bách cần phải thực hiện.

Như vậy, vấn đề tách cơ quan hành chính nhà nước với đơn vị sự nghiệp công là nhằm đảm bảo cho hiệu quả hoạt động của những cơ quan này, cho phép các đơn vị sự nghiệp công được tự chủ về nhiệm vụ, tổ chức bộ máy, biên chế và tài chính. Thực tế là Đảng và chính phủ ta nhận thức được vấn đề này, nêu trong phương hướng, nhiệm vụ cải cách hành chính giai đoạn II (2006-2010), Chính phủ chủ trương cải cách các đơn vị sự nghiệp dịch vụ công, bảo đảm tách rõ hành chính với sự nghiệp, hoàn thiện thể chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các đơn vị sự nghiệp dịch vụ công trong tổ chức và hoạt động. Trong lộ trình cải cách đó, năm 2001 Chính phủ đã có Nghị định số 10/2002/NĐ-CP ngày 16 tháng 1 năm 2002 về chế độ tài chính áp dụng cho các đơn vị sự nghiệp có thu, tiếp theo đó, ngày 25/4/2006 Chính phủ có Nghị định số 43/2006/NĐ-CP quy định quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm về thực hiện nhiệm vụ, tổ chức bộ máy, biên chế, tài chính đối với đơn vị sự

nghiệp công lập. Tuy nhiên, công tác xã hội hóa các đơn vị sự nghiệp công cho đến nay vẫn chưa được thực hiện triệt để. Hơn nữa, cũng đang còn nhiều bất cập hạch toán tài chính, các mức thù lao giữa các ngành (ví dụ về sự chênh lệch về tiền thù lao giảng dạy giữa các trường đại học). Đó sẽ là một trở ngại trong quá trình hội nhập của nước ta trong bối cảnh giáo dục, chữa bệnh, các sản phẩm nghiên cứu v.v... đều được xem là hàng hóa dịch vụ và Việt Nam đã cam kết mở cửa cho các nhà cung cấp nước ngoài tham gia cạnh tranh trong những lĩnh vực này.

### ***3.5.2.2. Ứng dụng hải quan điện tử và kiến toàn hệ thống hải quan***

#### ***A. Hải quan điện tử***

Để xoá bỏ toàn bộ dịch vụ hải quan dựa trên giấy tờ và giảm bớt chi phí và thời gian để tiến hành các thủ tục thông quan hàng hoá, cũng như thực hiện đầy đủ hiệp định của WTO về định giá hải quan, Việt Nam cần khẩn trương thực hiện dịch vụ hải quan điện tử mới dựa trên những thành công ban đầu của chương trình khai báo hải quan điện tử được thực hiện thí điểm trong 2 năm qua. Theo quyết định số 149/2005/QĐ-TTG của Thủ tướng Chính phủ ngày 20/06/2005, hệ thống hải quan điện tử mới đã đi vào hoạt động trong 3 giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2007 dựa trên tiêu chuẩn hải quan quốc tế và khu vực. Giai đoạn đầu sẽ được thực hiện vào năm 2005 tại cục hải quan Thành phố Hồ Chí Minh và Hải phòng. Giai đoạn thứ 2 một số địa phương khác sẽ được lựa chọn để thực hiện thí điểm hệ thống hải quan điện tử. Giai đoạn cuối cùng - báo cáo và thẩm định - giai đoạn này sẽ kéo dài từ tháng 09 năm 2006 đến tháng 02 năm 2007. Các doanh nghiệp sẽ phải lưu giữ lại toàn bộ hồ sơ hải quan điện tử trong suốt 5 năm kể từ khi xuất nhập khẩu hàng hoá. Nội dung thực hiện hải quan điện tử bao gồm: (i) Các thủ tục hải quan sẽ được thực hiện bằng các thiết bị điện tử thông qua hệ thống xử lý dữ liệu điện tử của cơ quan hải quan. (ii) Hồ sơ thực hiện hải quan điện tử phải được điền đầy đủ theo mẫu tiêu chuẩn và cũng có giá trị pháp lý như trên giấy tờ, (iii) người khai báo sẽ tự thực hiện các quy chế về tính thuế và các chi phí khác. Lệ phí hải quan sẽ được thanh toán trên cơ sở hàng tháng. Ba loại hồ sơ sẽ được đệ trình và thông qua xử lý trên máy tính để tiến hành thông quan hàng hoá: đơn xin miễn thuế, các chứng từ trước

khi khai hải quan, giám định trước khi khai hải quan. Các doanh nghiệp được phép khai báo, nộp thuế và các khoản chi phí phải trả khác qua hệ thống điện tử. Các thủ tục giám định và thông quan hàng hoá sẽ được thực hiện dựa trên khai báo hải quan điện tử do các doanh nghiệp khai báo và dựa trên phân tích từ cơ sở dữ liệu của hải quan và các nguồn khác.

Việc chuyển sang thực hiện thông quan điện tử đã được nêu lên (và đặc biệt được khuyến khích) trong Luật hải quan năm 2001 (sửa đổi năm 2005) có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2006. Tuy nhiên, kỳ vọng triển khai thực hiện hải quan điện tử vẫn còn nhiều bất cập và khó thực hiện, cụ thể là biểu thuế hải quan của chúng ta vẫn chưa cập nhật đầy đủ các mã hàng (Ví dụ như các mặt hàng thiết bị đóng tàu rất phức tạp chứ không đơn giản như giày dép), thủ tục miễn thuế còn phức tạp, cũng như trang thiết bị chưa đồng bộ giữa cơ quan hải quan với các cơ quan doanh nghiệp...

#### B. Kiến toàn hệ thống hải quan:

Hệ thống hải quan của nước ta vẫn bộc lộ nhiều hạn chế cả về cơ chế và năng lực hoạt động. Trong giai đoạn sắp tới, việc đổi mới hệ thống hải quan cần tập trung vào những vấn đề sau:

- Hoàn thiện cơ chế định giá tính thuế hải quan và tuân thủ thông lệ quốc tế. Thay thế toàn bộ cơ chế sử dụng tính thuế theo giá tối thiểu bằng các cơ chế xác định giá tính thuế phù hợp với WTO.
- Xây dựng quy tắc xuất xứ hàng hóa phù hợp với thông lệ quốc tế và qui định của WTO là cơ sở để xác định thuế suất không ưu đãi. Nước ta cần sớm ban hành qui tắc xuất xứ không ưu đãi mới có thể cho phép áp dụng các biện pháp bảo hộ mới. Ví dụ: chống phá giá, trợ cấp, tự vệ phù hợp với qui tắc của WTO.
- Tổ chức thu thập các số liệu hàng hóa xuất nhập khẩu, xác định những dấu hiệu gian lận thương mại, cạnh tranh không lành mạnh của các đối tác.
- Giám sát hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu để theo dõi và kịp thời khuyến nghị điều chỉnh tăng thuế trong trường hợp việc cắt giảm thuế quan có thể gây ra những tác động tiêu cực hoặc những xáo trộn lớn đối với nền kinh tế.

- Tiến hành đào tạo và nâng cao đạo đức, trách nhiệm, nghiệp vụ cho các cơ quan, cán bộ ngành hải quan để phát hiện những biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh như vấn đề vi phạm bản quyền, vấn đề phá giá, trợ cấp, gian lận thương mại, chuyển giá...

### **3.5.3. Phát huy nội lực và định hướng phát triển, đầu tư đúng đắn**

Gia nhập WTO, thực chất không phải là mục đích cuối cùng, mà mới chỉ là một phương tiện quan trọng để Việt Nam thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế, xây dựng dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ và văn minh. Để đạt được mục tiêu đó, việc phát huy nội lực, khai thác lợi thế cạnh tranh của các ngành kinh tế mũi nhọn là cực kỳ quan trọng. Theo các phân tích ở trên, hiện nay, ngoài dầu khí, dệt may, giày dép, thủy sản... thì chúng ta có rất nhiều lợi thế trong phát triển ngành công nghiệp đóng mới và sửa chữa tàu biển và các ngành công nghiệp phụ trợ. Ngành công nghiệp này của Việt Nam nói riêng và của thế giới nói chung đang có nhu cầu rất lớn, có thị trường rất lớn, lợi thế cạnh tranh của ta là vấn đề nhân công, tay nghề, điều kiện tự nhiên trong bối cảnh nhu cầu vận tải biển ngày càng tăng mạnh, ngành đóng tàu tại các nước khác trên thế giới lại suy giảm do nhân công đắt, điều kiện làm việc ngoài trời vất vả, v.v. các ngành công nghiệp phụ trợ nhằm cung cấp vật tư, trang thiết bị cho công tác đóng mới và sửa chữa tàu sẽ giải quyết rất nhiều trong vấn đề lao động và xã hội. Hơn nữa, nó là tiền đề cho việc thúc đẩy thương mại hàng hóa quốc tế (buôn bán vật tư, nguyên nhiên vật liệu) và thương mại dịch vụ (Phương thức 2 - sửa chữa tàu biển nước ngoài tại Việt Nam). Do vậy, đầu tư phát triển trong ngành công nghiệp tàu thủy là rất cần thiết. Tuy nhiên, đầu tư các dự án đóng mới, xây dựng nhà máy mới v.v... phải tuân theo nguyên tắc phù hợp với mục tiêu, chiến lược phát triển trong từng thời kỳ, đầu tư có trọng tâm, trọng điểm, có bước đi hợp lý, bảo đảm hiệu quả và phát triển nhanh, bền vững ... Đây là vấn đề đáng bàn trong định hướng phát triển công nghiệp của nước ta mà Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Việt Nam là một ví dụ điển hình.

Sau khi đấu giá thành công trái phiếu chính phủ tại thị trường chứng khoán New York, 750 triệu USD vốn huy động được đã trao cho Vinashin đầu tư sản xuất,

kinh doanh. Theo kế hoạch, Vinashin sẽ tập trung đầu tư vào các nhà máy đóng tàu lớn, mở rộng các nhà máy hiện có như nhà máy Nam Triệu, Bạch Đằng... để tiếp tục nhận các đơn hàng mới, đóng tàu trọng tải lớn nhằm mục đích xuất khẩu... Hiện nay, Vinashin đã đàm phán xong các hợp đồng đến năm 2009, giá trị thu về ước khoảng 1,5 tỷ USD. Các hợp đồng mới cũng đang được xúc tiến đàm phán với những gam tàu 56.000DWT; 100.000DWT có giá trị rất lớn.

Tuy nhiên, theo nhận định của tác giả, những con số lạc quan đó chưa thực sự thuyết phục và phần nhiều mang tính chất cảm tính. Bởi khả năng thực tế của các nguồn thu tài chính của Vinashin thì lại có hạn.

Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Việt Nam Vinashin là một tổ chức khá lớn, hiện có tới hơn 80 đơn vị thành viên, gồm 39 đơn vị hạch toán độc lập, 17 đơn vị hạch toán phụ thuộc, 4 đơn vị liên doanh, và các công ty cổ phần với gần 33.000 cán bộ công nhân viên và nhiều ngành nghề hoạt động khác nhau (Đóng tàu, thủy sản, du lịch, vận tải biển, v.v), trong đó đóng mới tàu và sửa chữa tàu đóng vai trò chủ yếu. Vấn đề là, thực tế chỉ có 6 nhà máy thực sự có khả năng đóng mới những con tàu có trọng tải từ 5000DWT (*5000DWT chứ không phải là 50.000DWT*) trở lên bao gồm **Phía Bắc** (Nhà máy đóng tàu Bạch Đằng; Nhà máy đóng tàu Hạ Long; Nhà máy đóng tàu Bến Kiền; Nhà máy đóng tàu Phà Rừng) và **Phía Nam** (Công ty công nghiệp tàu thủy Sài Gòn; Công ty đóng tàu và công nghiệp Hàng hải Sài Gòn) còn khu vực **Miền Trung** với cụm công nghiệp đóng tàu Đà Nẵng - Dung Quất đang nhắm vào việc đóng những gam tàu dầu AFRAMAX 100,000DWT vẫn còn đang trong giai đoạn xây dựng và chỉ có thể bắt đầu triển khai từ cuối năm 2008.

Nhìn vào thực tế, ngành công nghiệp đóng tàu của Việt Nam mới chỉ thực sự khởi sắc trong khoảng 8 năm trở lại đây. Và hiện tại, khả năng đóng mới của Việt Nam mới chỉ là các gam tàu dưới 22,000DWT. Về tiến độ đóng tàu, hiện nay trung bình thời gian đóng mới một tàu mất khoảng 6-8 tháng. Với năng lực của mỗi nhà máy có tối đa 2 triền đà hoặc một ụ khô, ta có thể tính ngay khả năng đóng trung bình của mỗi nhà máy mỗi năm là khoảng 5 tàu với giá mỗi chiếc

khoảng 10-12 triệu USD. Như vậy, Trong giai đoạn này, doanh số trung bình hàng năm chủ yếu của Vinashin tối đa sẽ vào khoảng 360 triệu với mức lãi chỉ khoảng 1-2% (vật tư đầu vào chủ yếu phải nhập khẩu chiếm khoảng 70%, các chi phí khấu trừ theo qui định của nhà nước, thuế, lãi suất, v..v) nên khả năng trả nợ sẽ là rất nhỏ. Vừa rồi, tổng kiểm toán Nhà nước đưa ra báo cáo cho thấy tỉ suất lợi nhuận của 1 số DNNN- kể cả quy mô lớn- khá thấp, trong đó có ngành đóng tàu đạt mức 0,42%/năm và do đó, số lỗ lũy kế trong mấy năm lên tới hàng nghìn tỷ đồng. Chưa nói đến khả năng ta bị phạt hợp đồng do giao hàng chậm, cũng như trình độ kỹ thuật chưa phù hợp để đóng những con tàu lớn. Cũng cần phải tham khảo kinh nghiệm đắng cay của Trung Quốc (quốc gia có ngành công nghiệp đóng tàu đi trước Việt Nam) là số tiền phạt lên tới hơn 60 triệu đô la mỹ trong năm 2004 (cho gam tàu 53,000DWT mà hiện nay Vinashin đang đóng cho Anh Quốc). Đó là chưa kể vấn đề giá thành đóng tàu sẽ bị đội lên quá cao (do vấn đề quản lý còn non nớt, lạm phát, sự tăng lên trong giá cả thiết bị nhập khẩu) thậm chí cao hơn giá hợp đồng sẽ là mối đe dọa lớn đến doanh số và lợi nhuận của Vinashin.

Theo tác giả, để đảm bảo tính hiệu quả, do chưa có lợi thế cạnh tranh trong các dự án qui mô lớn, chúng ta nên tập trung vào các dự án đáp ứng nhu cầu trong nước và thực hiện các mục tiêu của chính phủ. Còn trong xuất khẩu, nên coi trọng các hợp đồng đóng tàu có trọng tải dưới 30,000DWT. Các dự án này phù hợp hơn với năng lực hiện tại và lợi thế cạnh tranh của các nhà máy đóng tàu. Hơn nữa, phân đoạn thị trường này trong cạnh tranh quốc tế là phù hợp với Việt Nam (Các cường quốc đóng tàu như Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc hiện nay tập trung chủ yếu và cạnh tranh quyết liệt trong các gam tàu có trọng tải lớn hơn 30,000DWT). Bên cạnh đó, phải chú trọng đầu tư vào mảng công nghiệp phụ trợ, sản xuất thiết bị hàng hải như máy chính, máy phát điện, thiết bị boong, cửa sổ và cửa húp-lô, v.v.. Để tạo giá trị gia tăng lớn hơn trong các dự án đóng tàu. Đây cũng sẽ là một gợi ý trong việc định hướng đầu tư phát triển các ngành kinh tế khác. trong bối cảnh Việt Nam đã và đang tham gia đầy đủ vào WTO với nhiều cơ hội và thách thức.

### **TÓM TẮT CHƯƠNG 3**

Trong 20 năm đổi mới, Việt Nam đã đạt được những thành tựu to lớn, được nhân dân đồng tình, ủng hộ và được đông đảo bạn bè quốc tế đánh giá cao. Tuy nhiên, trên con đường đổi mới và phát triển, Việt Nam còn phải vượt qua nhiều thách thức, đặc biệt là trong bối cảnh Việt Nam hội nhập ngày càng sâu hơn vào nền kinh tế thế giới thông qua sự kiện lịch sử gia nhập WTO trong tháng 11 vừa qua.

Thách thức lớn nhất là phải thu hẹp được khoảng cách với các nước trong khu vực và trên thế giới về trình độ phát triển kinh tế và công nghệ. Mặc dù Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng tương đối cao trong những năm vừa qua, nhưng còn thấp so với tiềm năng, chất lượng tăng trưởng và tính bền vững chưa cao. Vì vậy, để có thể thu hẹp được khoảng cách với các nước, Việt Nam phải tìm cách phát triển nhanh và vững chắc hơn nữa. Hội nhập kinh tế quốc tế có nghĩa là chấp nhận cạnh tranh ngày càng gay gắt, trong khi sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam còn hạn chế. Hiện nay, Việt Nam vẫn còn là nước nông nghiệp, công nghệ và kết cấu hạ tầng yếu kém. Đại bộ phận người dân Việt Nam sống ở nông thôn. Vì vậy, để phát triển nông nghiệp và nông thôn, hiện đại hóa kết cấu hạ tầng và công nghệ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, hội nhập kinh tế quốc tế thành công, đòi hỏi phải có nguồn vốn đầu tư rất lớn. Đây cũng là một thách thức không nhỏ.

Tham gia vào WTO sẽ mang lại cho Việt Nam những cơ hội mới cho sự phát triển và thách thức lớn do tác động của những biến động bên ngoài, trong khi đó năng lực cạnh tranh của Việt Nam còn thấp và sự ổn định có những yếu tố chưa vững chắc. Việt Nam phải kết hợp hài hòa giữa phát triển kinh tế với công bằng xã hội và bảo vệ môi trường; chủ động hội nhập kinh tế quốc tế trên cơ sở giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc.

Lối ra của Việt Nam là đẩy mạnh công cuộc đổi mới toàn diện và sâu sắc hơn nữa, kết hợp cải cách kinh tế, xã hội với đổi mới chính trị, tăng cường đại đoàn kết dân tộc và phát huy dân chủ, tạo động lực và nguồn lực mới cho sự phát triển nhanh và bền vững của đất nước.

## KẾT LUẬN

Những đóng góp chính của đề tài luận án thể hiện qua các kết quả thực hiện mục tiêu và nhiệm vụ nghiên cứu mà tác giả tóm tắt như sau:

1. Khái quát hóa một cách hệ thống các khái niệm cơ bản về WTO.
2. Luận án nêu bật những nhân tố trong thương mại quốc tế đang chi phối sự vận hành của các nền kinh tế. Cụ thể là:
  - Sự chi phối của các quy tắc của WTO đối với chính sách thương mại của một quốc gia.
  - Cách thức xúc tiến tự do hóa thương mại dựa trên sự trao đổi về lợi ích thương mại, phát huy sự cân đối chung về lợi ích tổng thể trong đàm phán quốc tế như là một cơ chế đẩy nhanh tự do hóa thương mại. Trong quá trình đó, một quốc gia không thể có lợi ích nếu như tự mình không thực sự tham gia vào tiến trình chung đó.
  - Xu thế liên kết thương mại khu vực đang ngày một lớn mạnh và mở rộng, đã góp phần đẩy nhanh xu thế tự do hóa thương mại trên thế giới.
  - Sự lạm dụng của các nước đối với những biện pháp bảo hộ mới (bảo hộ vùng xám) ngày một tinh vi và phức tạp hơn.
  - Ý nghĩa và sự cần thiết tham gia vào WTO của Việt Nam.
3. Thông qua các kinh nghiệm gia nhập WTO của Australia và Trung Quốc, luận án rút ra những bài học kinh nghiệm trong việc điều chỉnh chính sách thương mại. Cụ thể là:
  - Xúc tiến tự do hóa một cách chủ động và không lệ thuộc vào sức ép của quá trình hội nhập KTQT. Kết hợp xúc tiến liên kết thương mại khu vực để tối đa hóa những lợi ích và hoàn thành mục tiêu của chính sách thương mại.
  - Đổi mới quan điểm về phát triển thương mại dịch vụ, thực hiện tự do hóa một cách hiệu quả đối với các ngành dịch vụ.
  - Tiếp cận tự do hóa thương mại một cách toàn diện, đồng bộ và nhất quán với các chính sách vĩ mô khác, trong đó đặc biệt nhấn mạnh đối với thể chế thị trường, môi trường cạnh tranh bình đẳng.
  - Phát huy những biện pháp bảo hộ phù hợp với các quy định của WTO bao gồm các biện pháp vùng xám và những biện pháp bảo hộ mang tính tạm thời khác.
  - Kinh nghiệm xúc tiến tự do hóa thương mại cùng với việc vận hành nền kinh tế có hiệu quả sau khi gia nhập.



4. Kiến nghị các các giải pháp chung mang tính định hướng và lâu dài khi xử lý các vấn đề còn tồn tại trong chính sách thương mại của Việt Nam sau khi gia nhập WTO.

5. Trên cơ sở định hướng trong giải pháp chung, khuyến nghị các biện pháp cụ thể và mở rộng nhằm điều chỉnh chính sách thương mại cũng như các chính sách về thể chế, hành chính, môi trường kinh doanh thời kỳ “hậu” gia nhập WTO. Cụ thể là:

- Điều chỉnh chính sách thuế theo hướng tăng cường tính minh bạch, hợp lý, linh hoạt và phù hợp với thông lệ quốc tế. Đây là tiền quan trọng để nhà nước tiến hành xác định và củng cố các mục tiêu của chính sách thương mại theo định hướng bảo hộ có điều kiện và chọn lọc gắn với xuất khẩu. Trên cơ sở đó, nhà nước chủ động điều chỉnh cắt giảm thuế quan, đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập KTQT, đồng thời tạo môi trường thúc đẩy sự chủ động của các doanh nghiệp trong nước mau chóng đổi mới, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Để tăng cường hiệu lực chính sách, nhà nước cần củng cố hệ thống hải quan, cơ chế áp dụng các biện pháp bảo hộ "vùng xám", và các biện pháp phi thuế được phép nhằm ngăn chặn các tác động tiêu cực của thương mại đối với nền kinh tế.

- Tập trung rà soát, điều chỉnh các mục tiêu của chính sách thương mại dịch vụ trên cơ sở đổi mới quan điểm về thương mại dịch vụ cũng như phương pháp xây dựng chính sách thương mại dịch vụ theo hướng thúc đẩy xuất khẩu và tạo ra sự sẵn có của dịch vụ với chất lượng cao trên thị trường. Cần kết hợp với việc hoàn thiện cơ chế quản lý và chính sách tổng thể phát triển dịch vụ.

- Xây dựng và hoàn thiện cơ chế hỗ trợ và phát huy hiệu quả đàm phán thương mại quốc tế, trong đó, tập trung vào công tác nghiên cứu, dự báo, tạo dựng cơ sở khoa học vững chắc cho tham gia WTO hiệu quả. Xây dựng cơ quan chuyên trách, độc lập thực hiện đàm phán thương mại quốc tế.

- Đối với các doanh nghiệp, nhà nước cần nâng cao nhận thức của doanh nghiệp về những cơ hội và thách thức của quá trình hội nhập, định hướng phát triển và đầu tư, khuyến khích tái cơ cấu sản xuất kinh doanh, ứng dụng khoa học công nghệ và xúc tiến đầu tư nước ngoài, đặc biệt là những công ty xuyên quốc gia để phát huy nguồn lực trong và ngoài nước, khai thác tiềm năng của đất nước.

Cuối cùng, tác giả xin được bày tỏ sự biết ơn chân thành đối với người hướng dẫn khoa học, GS-TS Đỗ Đức Bình và PGS-TS Lê Văn Sang, Bộ Giáo dục Đào tạo, các nhà khoa học, gia đình, đồng nghiệp và bạn bè đã nhiệt tình giúp đỡ, tạo điều kiện thuận lợi và động viên khuyến khích để tác giả hoàn thành bản luận án này./.

## DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

1. Lê Quang Trung (2002), "Tự do hóa thương mại quốc tế", *Tạp chí kinh tế và phát triển*, Trường đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội, (60), tháng 6, trang 51.
2. Lê Quang Trung (2006), "Cơ hội và thách thức trong lĩnh vực dịch vụ của ASEAN với doanh nghiệp Việt Nam", *Tạp chí kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương*, (32), tháng 8 trang 24.
3. Lê Quang Trung (2006), "Xây dựng cơ chế, chính sách quản lý thương mại dịch vụ của Việt Nam trong điều kiện tham gia WTO", *Tạp chí kinh tế và phát triển*, Trường đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội, (Số đặc san), tháng 9, trang 49.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Bộ Ngoại giao (2002), *Việt Nam hội nhập kinh tế trong xu thế toàn cầu hoá, vấn đề và giải pháp*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
2. Bộ Tài chính (2000), *Danh mục hàng hoá và thuế suất các mặt hàng của Việt Nam thực hiện Hiệp định về ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT)*, NXB Tài chính, Hà Nội
3. Bộ Thương Mại (2002), *Hiệp định giữa CHXHCN Việt Nam và Hợp chúng quốc Hoa kỳ về quan hệ thương mại*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
4. Bộ Kế hoạch Đầu tư (2005), *Báo cáo phương hướng và các biện pháp điều chỉnh cơ cấu sản xuất và đầu tư trong quá trình thực hiện các cam kết WTO*, Hà Nội
5. Bộ kế hoạch đầu tư (2006) *Báo cáo tổng kết các năm từ 1995 – 2006*, Hà Nội
6. C.Mác và Ph.Ăng-ghen Toàn tập (1995), *Tuyên Ngôn của Đảng Cộng Sản*, Nxb Chính trị Quốc gia - Sự thật, 1995, Tập 4, Từ trang 591 đến trang 646, Hà Nội
7. David Begg (1998), *Kinh tế học*, NXB giáo dục, Hà Nội
8. Đảng Cộng sản Việt Nam (1991), *Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội*, NXB sự thật, Hà Nội
9. Đảng cộng sản Việt Nam (1987), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI*, NXB Sự thật, Hà Nội
10. Đảng cộng sản Việt Nam (1991), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII*, NXB Sự thật, Hà Nội
11. Đảng cộng sản Việt Nam (1996), *Văn kiện Đại hội Đại biểu Toàn quốc lần thứ VIII*, NXB Chính trị Quốc gia , Hà Nội, trang 77
12. Đảng cộng sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội
13. Đảng cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội

14. Lưu Văn Đạt, Dương Văn Long, Lê Nhật Thức (1996), *Đổi mới và hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế đối ngoại*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội
15. Nguyễn Thanh Hưng (2002), *Cơ sở khoa học xây dựng định hướng, mục tiêu và các giải pháp nhằm đẩy mạnh xuất khẩu, nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam giai đoạn 2001 - 2005 và tầm nhìn 2010*, đề tài khoa học cấp Bộ, mã số: 2001-78-023, Hà Nội
16. GS. Võ Đại Lộc (2004), *Trung Quốc gia nhập WTO, thời cơ và thách thức*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội
17. Paul Krugman và Maurice Obstfeld (1996), *Kinh tế học quốc tế*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
18. Gregory Mankiw (1998), *Kinh tế học Vĩ mô*, NXB thống kê, Hà Nội
19. Trần Thanh Hải (2002), *Hỏi đáp về WTO*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
20. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, *Một số qui định pháp luật về quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và các nước ASEAN (2001)*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
21. Vũ Khoan (2001), *Đề cương các bài giảng nghiên cứu, quá triệť Nghị quyết Đại hội IX.- 2001*, NXB chính trị Quốc gia, Hà Nội
22. Nguyễn Văn Tiến (2000), *Tài chính quốc tế hiện đại*, Học viện Ngân hàng, NXB thống kê, Hà Nội
23. Bùi Trinh, Nguyễn Thế Chỉnh, Nguyễn Hoàng Trí, Nguyễn Văn Minh, Dương Mạnh Hùng (2001), *Mô hình Input - Output và những ứng dụng cụ thể trong phân tích và dự báo kinh tế và môi trường*, NXB Thống kê, Hà Nội
24. Trần Đình Thiên (2001), *Công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam - Phác thảo Lộ trình*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
25. Tổng Cục Thống kê (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005), *Niên giám thống kê*, NXB thống kê, Hà Nội
26. Nhiều tác giả (2002), *Từ Xiataron đến Đô-Ha - Toàn cầu hoá và tổ chức thương mại thế giới (WTO)*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
27. Nguyễn Quế Nga (2001), "Toàn cầu hoá kinh tế và các nước đang phát triển", *Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới*, (5), Hà Nội

28. Nguyễn Quang Thái (2001), "Một số vấn đề đổi mới kinh tế Việt Nam trong điều kiện hội nhập", *Tạp chí kinh tế và dự báo* (17), Tr 9 - 13
29. Lương Văn Tự (2005), "Tác động của các hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển", Ủy ban quốc gia về hợp tác KTQT, Hà Nội
30. Thông tấn xã Việt Nam (2000), "Trung Quốc gia nhập WTO: Cơ hội và thách thức", *Tin tham khảo* (11), Hà Nội
31. Trung tâm thông tin thương mại (2006), *Bản tin thị trường, các số năm 1999 - 2006*, Hà Nội
32. Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng "Tờ trình của Chính phủ về kết quả đàm phán gia nhập WTO" - Kỳ họp quốc hội khoá 11 ngày 28/11/2006
33. Tổng cục thuế (1998), *Biểu thuế suất nhập khẩu ưu đãi*, NXB Tài chính, Hà Nội
34. Thông tin tra cứu trên Internet  
<http://vietnamnet.vn/chinhtri/doinoi/2006/03/553085/>  
<http://vietnamnet.vn/chinhtri/doingoai/2006/03/552597/>  
<http://www2.thanhnien.com.vn/Xahoi/2006/4/26/146634.tno>  
<http://www2.thanhnien.com.vn/Kinhte/2006/4/24/146424.tno>  
<http://www.mutrap.org.vn/Main.aspx>  
<http://www.hatrade.com/index.asp?ln=0&progid=20002&newsid=3120&sid=2&cid=0>  
<http://www.vninvest.com/index.php?module=newsmodule&src=@random42091930c6567&int=&action=view&id=11>  
<http://www.vneconomy.com.vn/vie/index.php?param=article&catid=1017&id=74714bd79ce74b>
35. Trường Đại học kinh tế quốc dân Hà Nội (1996), *Lịch sử các học thuyết kinh tế*, NXB Thống kê, Hà Nội
36. Trường Đại học Quốc gia Australia và Viện nghiên cứu kinh tế và quản trị kinh doanh Châu á - Thái Bình Dương (2001), *Trung Quốc với việc gia nhập WTO*, Ủy Ban Quốc gia về hợp tác KTQT, Hà Nội
37. UNCTAD (1998, 2002), *Sách hướng dẫn kinh doanh về Hệ thống Thương mại toàn cầu*, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Hà Nội

38. Ủy Ban Quốc gia về HTKT Quốc tế (2002), *Kỷ yếu hội nghị toàn quốc quán triệt và triển khai Nghị Quyết 07-NQ/TW của Bộ Chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế*, Hà Nội
39. Ủy Ban Quốc gia về HTKTQT (2000), *Việt Nam và các tổ chức kinh tế quốc tế*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
40. Ủy Ban Quốc gia về HNKTQT (2002), *Tài liệu hội nghị toàn quốc quán triệt và thực hiện Nghị quyết số 07-NQ/TW của Bộ Chính Trị về hội nhập KTQT*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
41. Ủy Ban Quốc gia về HTKT Quốc tế (2005), *Các văn kiện cơ bản của Tổ chức thương mại thế giới*, Hà Nội, Tr 17-25
42. Ủy Ban Quốc gia về HTKT Quốc tế (2006), *Các văn kiện gia nhập Tổ chức thương mại thế giới - WTO của Việt Nam*, Công ty in công đoàn, Hà Nội.
43. Hồng Vinh (2002), "Để thực hiện có kết quả Nghị quyết về chủ động hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế", *Tạp chí tư tưởng văn Hoá* (22), Hà Nội Tr 6-7
44. Văn phòng Quốc hội nước CNXHCN Việt Nam (2005), *Hệ thống các văn bản pháp lý từ năm 1945 đến 2005*, TT Phần mềm của Quốc hội, Hà Nội

### **Tiếng Anh**

45. ASEAN Secretariat (2002), *Forging Closer ASEAN and China Economic Relations*, Jakarta
46. Australia Ministry of Foreign Affairs and Trade (2001), *Old Economy, New Economy of India*, Sydney - Canberra
47. Bernard Hoekman và Michel M. Kostecki (1997) *Political Economics of the multilateral trading System: From GATT to WTO*, Oxford Publisher, London
48. Ben Hopkins (2002), *Vietnam Exports: Policy and Prospects*, World Bank, Hanoi
49. Cerdi J. Melo và M. Bacchetta, WTO (2000), *Trade Policy and Global Trade System*, WTO Secretariat, Geneva
50. Chen Wei Xian, Anthony Perkin, Stephen Shaw (2001), "WTO, A Great Leap Forward", *China International Business*, , Beijing, China

51. Center for International Economics (CIE), *Trade Policy of Vietnam 1998, 1999*, Canberra, Australia
52. Center for International Economics (1999), *Trade and Industry Policy for Economic Integration*, Canberra, Australia
53. Emiko Fukase và Will Martin (1999), *Implications of AFTA to Vietnam*, IMF, Hanoi
54. Economic and Social Commission For Asia and Pacific (ESCAP) (2002), *Training Manual on Increasing Capacities in trade and Investment Promotion*, New York
55. EU Commission (2001), *Vietnam Trade and Investment*, Hanoi
56. Huasheng Bao (2002), *Chinese Economy in Globalization*, World Bank, New York
57. International Monetary Fund (2000), *Vietnam Export*, Hanoi
58. IMF/WB (2002) Vietnam - *Selected Issues and Statistical Index*, Hanoi
59. Industrial Structure Council (2001, 2002), *Report on the WTO consistency of Trade Policies by Major Trading Partners*, Ministry of Trade and Industry, Tokyo
60. India Government (1998), *Report on Trade Policy Review*, WTO Secretariat Geneva
61. India Government (1998), *Indian Customs Acts (Revised in 1995)*, New Dehli
62. Nicolas R. Lardy (2002), *Continuous Growth of Chinese Economy*, Brooky Institute, Washington DC (United States)
63. Ministry of Foreign Affairs and Trade of Australia (2001), *Tariff System of Australia 2000*, Productivity Commission, Canberra
64. Jeffrey S. Thomas and Michael Meyer (1999), *New Rules in Global Trading - Thomson Publisher*, Vancouver
65. Jed Green and Kavaljit Singh (2001): *Globalization and Rules of Enterprises: Transnational Corporation*, Harvard University, Boston
66. Justin Yifu Lin (2000), *Economic Reform and Development Strategy in China, Accession of China to the WTO*, Beijing pp. 45-60
67. United Nation Committee for Trade and Development - UNCTAD (1999), *Services Economy*, Publication Department, Geneva

68. United nation industrial Organization (2000), *Industrial Globalization: Implication for developing countries beyond 2000*, Geneva
69. USAID Star-Vietnam (2002), *Vietnam - United States Trade Agreement and its implications to Vietnam*, Ministry of Trade of Vietnam, Hanoi.
70. UNIDO (2000), *Report on Human Development in 2000*, United Nations Publication, Geneva
71. Rodiger DornBush (2001), *Open Economy – Tools for Policymaker in Developing Coutries*, Oxford University Press, Washington DC
72. World Bank (2001), *Development Indicators*, New York
73. World Bank (2001), *Prospects for Global Economy*, New York
74. Wold Bank (1999), *Vietnam – Ready for taking off?*, Hanoi
75. Wold Bank (2000), *Report on Development in Vietnam, Reform for growth and hunger reduction*, Hanoi
76. World Trade Organization (2002), “Press/300 on Services Negotiations for benefits of developing countries in WTO”, Geneva, pp. 1 – 8
77. World Trade Organization (1998), *The Legal Text The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, Cambridge University Press, London
78. World Trade Organization (2002), *Annual Report*, Geneva
79. World Trade Organization (2005), *Regionalism: Facts and Numbers*, Geneva.
80. World Trade Organization (1998), *Trade Policy Review – India*, WTO Secretariat, Geneva
81. World Trade Organization (1998), *Trade Policy Review – Australia*, WTO Secretariat, Geneva
82. World Trade Organization (2002), *China Accession Protocol*, WTO Secretariat, Geneva
83. World Trade Organization (2005), *Annual Report*, WTO Secretariat, Geneva



# PHẦN PHỤ LỤC

## Phụ lục 1

### **Các cam kết mở cửa hiện tại và tối thiểu (Hiệp định về Nông nghiệp, Điều 5.2)**

#### ***Cam kết mở cửa hiện tại:***

Nhiều nước đã có những thỏa thuận đặc biệt đối với sản phẩm nhập khẩu thịt và các sản phẩm ôn đới trên cơ sở miễn thuế hoặc ưu đãi. Để bảo đảm những sản phẩm nhập khẩu này không bị ảnh hưởng bởi việc áp dụng tỷ lệ thuế quá cao trong quá trình thuế hoá, nước nhập khẩu đã đưa ra các cam kết hiện tại bằng cách thiết lập hạn ngạch thuế đánh vào hàng nhập khẩu với tỷ lệ thuế thấp. Nhờ những cam kết này, hàng nhập khẩu trong hạn ngạch được hưởng tỷ lệ thuế thấp hơn tỷ lệ hiện tại. Tỷ lệ thuế cao hơn sẽ đánh vào hàng nhập khẩu vượt quá giới hạn hạn ngạch cho phép.

#### ***Các cam kết mở cửa tối thiểu***

Đối với các sản phẩm được nhập ít hoặc không nhập trước đây do các biện pháp bảo hộ chặt chẽ, các nước phải đưa ra những cam kết tối thiểu bảo đảm việc mở cửa thị trường đối với những sản phẩm này. Những cam kết này tạo điều kiện hình thành hạn ngạch thuế tương đương với 3% tiêu thụ nội địa trong giai đoạn cơ sở 1986-1988 và tăng lên 5% vào cuối năm 2000 đối với nước phát triển và năm 2004 đối với nước đang phát triển. Những tỷ lệ thấp hơn (đưa ra trong các chương trình hành động quốc gia nhưng nhìn chung không quá 32% tỷ lệ thuế ràng buộc) đánh vào hàng nhập khẩu trong phạm vi giới hạn hạn ngạch và tỷ lệ cao hơn đánh vào hàng nhập khẩu vượt quá giới hạn hạn ngạch. Do kết quả của các cam kết mở cửa thị trường tối thiểu, các nước phải nhập khẩu một số lượng khiêm tốn nhất những hàng hóa hạn chế chặt chẽ nhất. Bên cạnh các sản phẩm về thịt, các cam kết này cũng bao gồm cả những sản phẩm về sữa, và các loại rau, và hoa quả tươi.

## Phụ lục 2

### Minh họa về mối quan hệ về thuế nhập khẩu với 20 mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Trung Quốc

Đơn vị triệu USD

Mặt hàng	1999	2000	2001	Tăng trưởng trung bình	MFN (%)
1. Dệt may	25367.4	29933.5	30168.8	6.3%	17.5
2. Máy xử lý dữ liệu	7906.5	10990	13110	21.9%	30
3. Giày dép	8677.0	9891.8	10091.7	5.4%	24.5
4. Vải, sợi	6807.5	8169	8105	6.4%	14
5. Đồ chơi	5113.3	5573.5	5165.1	0.3%	20
6. Máy điện thoại, viễn thông	879.5	2638.6	4125	123.0%	30
7 Nội thất	2701.0	3565.3	3959.9	15.5%	30
8. Than	1087.6	1468.3	2691.1	49.1%	5
9. Thủy sản	1957.3	2270.5	2594	10.8%	14.2
10. Mạch điện tử và lắp ráp	1885.8	2772.1	2488.3	10.6%	10
11. Xăng dầu	1097.4	2107.1	2134.5	31.5%	11
12. Sắt thép	1411.0	2229.4	1873	10.9%	25
13. Máy phát điện	1497.1	1931.2	1843.7	7.7%	15
14. Ti vi	801.5	1298.4	1591.9	32.9%	30
15. Ngũ cốc, bột ngũ cốc	638.2	906.2	964.9	17.1%	15
16. Giấy	180.2	511.9	521.7	63.2%	7.5
17. Thuốc nhuộm tổng hợp	446.3	526.6	515.4	5.2%	5
18. ô tô, khung	102.5	193.7	208.9	34.6%	25-45
19. Gỗ xẻ, cắt	137.5	178.7	195.4	14.0%	10
20. Thuốc	201.8	207.9	195.1	-1.1%	7

Nguồn: Bộ Kinh mậu Trung Quốc (2002)

### Phụ lục 3

#### Các phương thức cung cấp dịch vụ

Theo điều 1 Qui định của GATS, các 4 phương thức cung cấp dịch vụ như sau:

*Phương thức 1: Cung cấp qua biên giới* là việc doanh nghiệp dịch vụ của một nước bán hay cung cấp cho người tiêu dùng của nước khác thông qua các hệ thống truyền tin, viễn thông ví dụ, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, thiết kế, tư vấn pháp lý, dịch vụ điện thoại quốc tế. Ví dụ, công ty A ở Pháp tư vấn cho người B ở Mỹ về vấn đề pháp lý của Pháp.

*Phương thức 2: Tiêu dùng dịch vụ ngoài lãnh thổ*: là doanh nghiệp dịch vụ của một nước bán dịch vụ cho người tiêu dùng của nước khác tại nước mình. Trường hợp này đòi hỏi người tiêu dùng của nước mua sang nước bán để sử dụng dịch vụ. Ví dụ người tiêu dùng B sang nước A để du lịch. Hoặc người tiêu dùng B đưa máy bay sang nước A để sửa chữa

*Phương thức 3: Hiện diện thương mại*: Doanh nghiệp dịch vụ một nước thiết lập các công ty, chi nhánh, văn phòng đại diện...của mình tại thị trường của nước khác để cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng tại nước đó. Ví dụ Công ty A đầu tư tại nước B để cung cấp dịch vụ tại nước B.

*Phương thức 4: Hiện diện của thể nhân cung cấp dịch vụ*: việc cung cấp dịch vụ của thể nhân (con người) của một nước tại nước khác. Ví dụ bác sĩ ở nước A sang nước B để tự mình cung cấp dịch vụ y tế cho người tiêu dùng của B hoặc bác sĩ ở nước A sang làm việc cho một bệnh viện tại nước B để cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng tại nước đó.

## Phụ lục 4

### Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam từ 1996 – 2002

Đơn vị: triệu USD

Nhóm hàng	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Khoáng sản</b>	<b>1460.20</b>	<b>1529.80</b>	<b>1335.00</b>	<b>2188.40</b>	<b>3597.00</b>	<b>3238.00</b>	<b>3431</b>
Dầu thô	1346	1419	1233	2092.4	3503	3125	3270
Than đá	114.2	110.8	102.0	96	94	113	156
Thiếc	16.4	12.0	11.8	11.9	16.7	9.8	5
<b>Nông sản</b>	<b>3355.5</b>	<b>2546.8</b>	<b>2830.5</b>	<b>3186.6</b>	<b>3450.3</b>	<b>3647.9</b>	<b>3986</b>
Cà phê	1200	336.8	497.5	585.7	501	391.3	322
Cao su	263.0	191.0	128.0	146	166	165	267
Chè	29.0	48.0	51.0	45	69.6	78.4	82.5
Gạo	855	870	1020	1025	667	624.7	725.5
Hạt điều	103.8	133.3	117.0	110	167.32	151.7	208
Hạt tiêu	46.7	67.5	64.0	137	145.9	91.2	107
Lạc nhân	71.0	47.0	42.0	33	41	38.1	51
Rau quả	90	71.2	53	107	213.5	329.97	201
Hải sản	697	782	858	997.9	1479	1777.5	2022
<b>Công nghiệp</b>	<b>1917.3</b>	<b>3013.1</b>	<b>3227.1</b>	<b>4317.162</b>	<b>4647</b>	<b>4700.9</b>	<b>5710</b>
Thủ công mỹ nghệ	21	43	111	166.8	237	235	331
Sản phẩm gỗ	114.5	187.3	125.1	244	270	335	435
Dệt may	1150	1349	1450	1874.9	1892	1975.4	2751.5
Giày dép	531	965	1032	1435.5	1465	1559.5	1867
Linh kiện vi tính	88.7	440	497	585	783	596	326
Thịt chế biến	12.1	28.8	12	11.0	0	0	0
<b>Sản phẩm khác</b>	<b>604.0</b>	<b>2055.3</b>	<b>1972.4</b>	<b>1827.8</b>	<b>2753.7</b>	<b>4154.3</b>	<b>3773</b>
<b>Tổng</b>	<b>7337</b>	<b>9145</b>	<b>9365</b>	<b>11520</b>	<b>14448</b>	<b>15027</b>	<b>16705</b>

Nguồn: Tổng Cục hải quan (1996 – 2002) [27], [46]

## Phụ lục 5

**Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng đối với các sản phẩm công nghiệp<sup>a/</sup>  
của một số nước phát triển trước và sau Vòng đàm phán Uruguay (%)**

Nước phát triển	Mức thuế bình quân gia quyền	
	Trước vòng Uruguay	Sau vòng Uruguay
<b>Các nước phát triển</b>	<b>6,3</b>	<b>3,8</b>
<b>Ôxtrâylia</b>	<b>20,1</b>	<b>12,2</b>
<b>Áo</b>	<b>10,5</b>	<b>7,1</b>
<b>Canada</b>	<b>9,0</b>	<b>4,8</b>
<b>EU</b>	<b>5,7</b>	<b>3,6</b>
<b>Phần lan</b>	<b>5,5</b>	<b>3,8</b>
<b>Aixolen</b>	<b>18,2</b>	<b>11,5</b>
<b>Nhật Bản</b>	<b>3,9</b>	<b>1,7</b>
<b>Niu Dilân</b>	<b>23,9</b>	<b>11,3</b>
<b>Nauy</b>	<b>3,6</b>	<b>2,0</b>
<b>Châu Phi</b>	<b>24,5</b>	<b>17,2</b>
<b>Thụy Điển</b>	<b>4,6</b>	<b>3,1</b>
<b>Thụy Sĩ</b>	<b>2,2</b>	<b>1,5</b>
<b>Mỹ</b>	<b>5,4</b>	<b>3,5</b>

*Nguồn: Business guide to the Uruguay Round, International Trade Center, 1995, tr. 245.*

*Chú thích: a/ Trừ dầu khí*

## Phụ lục 6

**Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng đối với các sản phẩm công nghiệp<sup>a/</sup> của một số nước đang phát triển trước và sau Vòng đàm phán Uruguay (%)**

Nước phát triển	Mức thuế bình quân gia quyền	
	Trước vòng Uruguay	Sau vòng Uruguay
Achentina	38,2	30,9
Braxin	40,6	27,0
Chilê	34,9	24,9
Côlômbia	44,3	35,1
Côxta Rica	54,9	44,1
En Xanvađo	34,5	30,6
Ấn Độ	71,4	32,4
Hàn Quốc	18,0	8,3
Malaixia	10,2	9,1
Mêhicô	46,1	33,7
Pêru	34,8	29,4
Philippin	23,9	22,2
Rumani	11,7	33,9
Xingapo	12,4	5,1
Xri Lanca	28,6	28,1
Thái Lan	37,3	28,0
Thổ Nhĩ Kỳ	25,1	22,3
Vênêzuêla	50,0	30,9
Dimbabuê	4,8	4,6

*Nguồn: Business guide to the Uruguay Round, International Trade Center, 1995, tr 246.*

**Chú thích:** a/ Trừ dầu khí

## Phụ lục 7

### Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng đối với các sản phẩm công nghiệp<sup>a/</sup> của một số nền kinh tế chuyển đổi (%)

Nền kinh tế chuyển đổi	Mức thuế bình quân gia quyền	
	Trước vòng Uruguay	Sau vòng Uruguay
Các nền kinh tế chuyển đổi	8,6	6,0
Cộng hoà séc	4,9	3,8
Hunggary	9,6	6,9
Balan	16,0	9,9
Cộng hoà Xlôvackia	4,9	3,8

*Nguồn: Business guide to the Uruguay Round, International Trade Center, 1995, tr. 246.*

*Chú thích: a/ Trừ dầu khí*

## Phụ lục 8

### Tóm tắt các cam kết về hỗ trợ trong nước và trợ cấp xuất khẩu theo Hiệp định Nông nghiệp

<i>Cam kết</i>	<i>Phát triển</i>	<i>Đang phát triển</i>
Giai đoạn thực hiện	6 năm (1995-2001)	10 năm (1995-2005)
Trợ cấp xuất khẩu (giai đoạn cơ sở 1986-1990)		
- Giảm giá trị trợ cấp	36%	24%
- Giảm khối lượng hàng xuất khẩu được trợ cấp	21%	14%
Hỗ trợ trong nước (giai đoạn cơ sở 1986-1988)		
- Giảm mức tổng hỗ trợ (AMS)	20%	13%

25 thành viên WTO dưới đây có quyền trợ cấp xuất khẩu nhưng chỉ được phép trợ cấp cho những sản phẩm mà các nước này đã thông báo và đưa ra cam kết cắt giảm. Những thành viên không đưa ra cam kết cắt giảm thì không được phép trợ cấp cho nông sản xuất khẩu. Riêng các nước đang phát triển được tạm thời áp dụng trợ cấp tiếp thị và vận tải đối với hàng xuất khẩu theo Điều 9.4 của Hiệp định Nông nghiệp. Trong số 25 thành viên có quyền trợ cấp xuất khẩu, một số đã quyết định giảm mạnh, thậm chí có thành viên còn gần như chấm dứt áp dụng trợ cấp xuất khẩu. Số trong ngoặc thể hiện số lượng sản phẩm nông nghiệp được trợ cấp xuất khẩu ở mỗi thành viên.

Úc (5) Brazil (16) Bulgaria (44) Canada (11) Colombia (18)	Đảo Síp (9) C.H. Séc (16) Liên minh châu Âu (20) Hungary (16) Ai xơ len (2)	Indonesia (1) Israel (6) Mê hi cô (5) Niu Di lân (1) Nauy (11)	Panama (1) Ba lan (17) Rumania (13) Slovakia (17) Nam Phi (62)	Thụy Sĩ (5) Thổ Nhĩ Kỳ (44) Hoa Kỳ (13) Uruguay (3) Venezuela (72)
--	---	--	--	--

*Nguồn: WTO*

## Phụ lục 9

### Lộ trình thực hiện loại bỏ các hạn chế định lượng đối với hàng nhập khẩu từ 2001 đến 2003

Mặt hàng	Lộ trình theo QĐ 46	Lộ trình thực tế hoặc đã sửa đổi
1. Giấy viết và giấy in	2001	1/5/2001
2. Xi măng và Clinker		
+ Clinker	31/12/2003	1/5/2001
+ Xi măng	31/12/2002	Giữ nguyên
3. Kính xây dựng	31/12/2003	31/12/2001
4. Gạch ốp lát và đá granit	31/12/2003	1/5/2001
5. Sắt thép	31/12/2003	31/12/2001
6. Dầu thực vật	1/1/2003	31/12/2001
7. Đường	Không loại bỏ	Không loại bỏ
8. Rượu	Không loại bỏ	1/5/2001
9. Xe 2 bánh gắn máy và linh kiện	31/12/2002	Giữ nguyên
10. Ô tô		
+ 10 – 16 chỗ ngồi	Không loại bỏ	1/5/2001
+ dưới 9 chỗ ngồi	Không loại bỏ	31/12/2002

*Nguồn: Bộ Thương mại*

*Ghi chú: QĐ 46 là Quyết định 46/2001/QĐ-CP về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu 5 năm 2001-2005*



**Phụ lục 10**

**Bảng hệ số ERP (Hệ số bảo hộ hiệu quả) của Việt Nam**

<b>STT (1)</b>	<b>Mã ngành I/O (2)</b>	<b>Hệ số ERP (3)</b>
	<b>Hàng hóa</b>	
	<b>A. Mức bảo hộ thấp</b>	
1	Khai thác đá và mỏ khác	-0.27058
2	Hóa chất hữu cơ cơ bản	-0.18107
3	Phân bón và những nông dược	-0.16872
4	Khai thác quặng urranium và thorium	-0.14538
5	Chăn nuôi khác	-0.08635
7	Khai thác quặng kim loại	-0.05536
8	Thuốc trừ sâu và thú y	-0.05012
10	Plastic nguyên sinh và bán sản phẩm Plastic	-0.02487
11	Dụng cụ y tế	-0.02141
12	Kim loại đen và các sản phẩm bằng kim loại đen đúc sẵn (Trừ máy móc thiết bị)	-0.00462
13	Mía	-0.00172
14	Lâm nghiệp	0.00141
15	Thuốc chữa bệnh	0.00727
16	Thuốc lá sợi, thuốc lào	0.01966
17	Kim loại màu và các sản phẩm bằng kim loại màu (trừ máy móc thiết bị)	0.02263
18	Chế biến thức ăn gia súc	0.02863
19	Chế biến gỗ lâm sản và các sản phẩm từ gỗ	0.03041
20	Gia cầm	0.07526
21	Cao su và các sản phẩm từ cao su	0.08152
22	Hoá chất vô cơ cơ bản	0.08451
23	Thủy sản	0.09472
24	Chế biến thịt và dầu mỡ động thực vật	0.10855
25	Khai thác dầu thô, khí tự nhiên (Trừ điều tra thăm dò)	0.11752
26	Máy móc thiết bị truyền thanh, thông tin	0.12418
27	Máy móc thông dụng	0.12422
28	Thóc	0.12736
29	Máy chuyên dùng, máy kế toán, máy văn phòng và máy tính	0.12809
30	Những sản phẩm hoá chất khác (chưa phân vào đâu)	0.16838
31	Sản phẩm của nhà xuất bản	0.17227
32	Khai thác than các loại	0.17548
33	Thiết bị chính xác và quang học, đồng hồ các loại	0.17668
34	Son, mực, vec ni sản phẩm dùng trong hội hoạ	0.18670

<b>B. Mức bảo hộ trung bình</b>		
35	Dầu mỡ	0.21242
36	Sản xuất da nguyên liệu	0.22753
38	Máy móc thiết bị điện	0.26027
39	Trồng trọt	0.28005
40	Sản phẩm công nghiệp còn lại	0.33226
41	Sản phẩm công nghiệp in	0.34284
42	Dệt thảm	0.34697
43	Bột giấy, giấy và các sản phẩm từ giấy	0.35773
44	Chế biến thủy sản và sản phẩm từ thủy sản	0.36991
45	Sản phẩm công nghiệp da	0.37556
46	Sản xuất sản phẩm bơ, sữa	0.40872
47	Xăng	0.42981
48	Thủy tinh và sản phẩm bằng thủy tinh	0.47106
<b>C. Mức bảo hộ cao</b>		
49	Chế biến bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt	0.54835
50	Sợi chỉ và dệt vải các loại	0.58523
51	Cà phê	0.68322
52	Sản phẩm công nghiệp, vật liệu xây dựng còn lại	0.68484
53	Rượu, bia các loại	0.69644
54	Gốm sứ và sản phẩm bằng gốm sứ	0.76614
55	Bê tông, sản phẩm khác từ xi măng, vữa	0.79223
56	Xi măng	0.81268
57	Chè các loại	0.81577
58	Xay xát, chế biến lương thực và thực phẩm khác	0.83594
59	Dệt khác	0.94653
<b>D. Mức bảo hộ rất cao</b>		
60	Mô tô, xe máy, xe đạp, phụ tùng của chúng	1.03171
61	Bánh, mứt, kẹo, cacao, sôcôla	1.10447
62	Gạch, ngói các loại	1.11600
63	Chế biến và bảo quản rau quả	1.12175
64	Dụng cụ gia đình và các bộ phận của chúng	1.12825
65	Xà phòng và các chất làm sạch, nước hoa và chất phế phẩm dùng trong nhà vệ sinh	1.13472
66	Quần áo, khăn các loại	1.27965
67	Các sản phẩm từ chất dẻo	1.54643
68	Thiết bị vận tải (không kể mô tô, xe máy, xe đạp)	1.61763
69	Đường các loại	1.64777
70	Nước uống không cồn	1.77313

*Nguồn: Tổng cục thống kê*

## Phụ lục 11

### So sánh yêu cầu cắt giảm thuế trong khuôn khổ WTO với mức thuế suất MFN của Việt Nam

Nhóm sản phẩm	Yêu cầu cắt giảm	Các thành viên mới phải tham gia cắt giảm thuế	Thuế MFN của Việt Nam
1. Bia	Cắt giảm xuống 0% trong 8 năm kể từ 1/1/1995	6 nước trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc cam kết 0%	100%
2. Rượu chưng cất	Theo 4 giai đoạn từ 1997 đến 2000	6 nước trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc cam kết phần lớn là 0 - 5%	100%
3. Thiết bị y tế	Giảm xuống 0% trong 5 năm từ 1/7/1995	Tất cả 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc áp dụng thuế 0 - 5%	30 - 40%
4. Thiết bị nông nghiệp	Giảm xuống 0 - 5% từ 1/7/1995	Tất cả 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc áp dụng thuế trung bình 5%	30%
5. Thiết bị, máy móc xây dựng	Giảm 0% trong 5 năm	Tất cả 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc áp dụng thuế dưới 10%	0-10%
6. Nội thất	Giảm xuống 0% trong 8 - 10 năm từ 1/1/1995	6 trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc duy trì thuế cao nhưng cam kết xóa bỏ vào 2005	20%
7. Giấy	Giảm xuống 0% trong 8 - 10 năm từ 1/1/1995	Tất cả 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc cắt giảm xuống 7,5% vào năm 2005	30% và phụ thu 10%
8. Sắt thép	Giảm xuống 0%	6 nước trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc cam kết giảm xuống 10%	20 - 40%
9. Đồ chơi	Giảm thuế xuống 0% trong 10 năm kể từ 1/7/1995	5 nước trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc giảm xuống 0% vào năm 2005	10 - 20%
10. Dược phẩm	Giảm thuế xuống 0%	3 nước trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc cam kết 4,7%	0 - 10%
11. Thiết bị viễn thông	Giảm thuế xuống 0%	Tất cả 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc cam kết 0%	10%
12. Hàng không	Giảm thuế xuống 0%	4 nước trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc giảm xuống dưới 10% vào năm 2002	0%
13. Hóa chất	Giảm thuế xuống 6,5%	11 nước trong số 12 nước gia nhập. Trong đó, Trung Quốc cam kết cắt giảm đến 2006	0-30%

*Nguồn: Tổng hợp theo tài liệu của Bộ Thương mại, Ban Thư ký WTO (2002)*

## Phụ lục 12

### Mậu dịch trong ngành Dệt và may mặc của Trung Quốc

**Việc xoá bỏ những hạn ngạch cho hàng xuất khẩu Dệt và May mặc** từ những quốc gia đang phát triển trong Vòng đàm phán Uruguay về hàng dệt và May mặc (ATC) sẽ làm thay đổi vị thế cạnh tranh của các nhà xuất khẩu hàng Dệt và May mặc. Những hạn ngạch này mang tính song phương và mức giới hạn ở mỗi nước thì một khác. Những nước từ trước tới giờ đang phải đối mặt với những cản trở hạn ngạch chặt chẽ hơn sẽ trở nên cạnh tranh hơn sau khi hạn ngạch được xoá bỏ theo ATC, trong khi những nước ít bị hạn chế hơn bởi hạn ngạch thì có thể gặp khó khăn trong duy trì thị phần của họ. Vì hầu hết hạn ngạch giờ đây có thể bị xoá bỏ hết chỉ vào cuối giai đoạn quá độ 10 (mười) năm trong năm 2005 thì những gì lẽ ra là một quá trình điều chỉnh dần dần lại có thể trở thành một cú sốc sau năm 2005 (xem IMF (Quỹ tiền tệ Quốc tế) và Ngân hàng thế giới, 2002).

**Như là kết quả của sự gia nhập WTO**, Trung Quốc đã chính thức tham dự vào ATC và cuối cùng sẽ giành được sự tiếp cận không hạn chế với những thị trường xuất khẩu hàng dệt và may mặc. Tuy nhiên, sự tồn tại của cơ chế tự vệ đặc biệt trong khuôn khổ nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc có thể kéo dài tác dụng thêm 12 năm nữa sau khi gia nhập. Cho đến 1995 Trung Quốc không tham gia vào ATC, hàng hoá xuất khẩu của Trung Quốc bị phụ thuộc vào những giới hạn rõ rệt. Với sự tham dự chính thức vào ATC thì sự xoá bỏ cuối cùng những hạn chế này sẽ cho phép Trung Quốc tăng đáng kể thị phần xuất khẩu của thế giới.

**Một số chỉ số đã cho thấy khả năng tăng ổn định trong hàng xuất khẩu của Trung Quốc khi dỡ bỏ những giới hạn về hạn ngạch.** Sự tăng trưởng nhanh về hàng xuất khẩu giày dép của Trung Quốc mà không còn bị phụ thuộc vào những giới hạn về hạn ngạch, cho thấy sự tác động tiềm năng của Trung Quốc khi tham gia vào ATC. Trong khi thị phần trong thị trường xuất khẩu thế giới của Trung Quốc về hàng dệt và may mặc vẫn giữ ở mức khoảng 15% từ năm 1990 đến 2002 thì thị phần của Trung Quốc về giày dép tăng từ 7,3% năm 1990 tới 28,4% năm 2000. Ngoài ra, Trung Quốc đã tăng trưởng đáng kể hàng xuất khẩu dệt và may mặc sang Mỹ mà hạn ngạch về nó đã được xoá bỏ vào đầu năm 2002 (được gọi là sự thống nhất hạn ngạch “giai đoạn 3” mà bao gồm xấp xỉ 15% hạn ngạch giới hạn), trong khi nhiều nước đang phát triển khác thì chứng kiến hàng hàng hoá xuất khẩu của họ giảm một cách rõ rệt. Những ảnh hưởng này có thể còn lớn hơn một cách đáng kể nếu những loại hạn ngạch hàng dệt và may mặc còn lại mà hợp thành nhóm hạn ngạch lớn và mang tính hạn chế nhiều nhất sẽ được xoá bỏ vào đầu năm 2005.

## Phụ lục 13

### Nhượng bộ thuế quan đối với hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ khi Việt Nam gia nhập WTO

#### Sản phẩm nông nghiệp

Theo cam kết, sẽ có khoảng 3/4 sản phẩm nông nghiệp của Mỹ được hưởng mức thuế 5% và thấp hơn.

- **Thịt bò:** Mức thuế đánh vào mặt hàng nội tạng bò sẽ giảm ngay lập tức từ 20% xuống 15% và giảm xuống 8% trong 4 năm tiếp theo. Thịt bò lọc xương sẽ được giảm từ 20% xuống 14% trong vòng 5 năm. Xúc xích bò sẽ được giảm ngay lập tức xuống 40% (hiện tại là 50%) và giảm xuống 20% trong 5 năm.
- **Thịt lợn (heo):** Mức thuế đối với nội tạng heo sẽ được giảm ngay từ 20% xuống 15% và sẽ giảm xuống 8% trong 4 năm tiếp theo. Thịt giảm bông, thịt heo nguyên con sẽ được giảm thuế từ 30% xuống 15% trong vòng 4 năm. Sản phẩm chế biến từ thịt heo được hưởng thuế suất 10% (hiện tại là 20%) sau 5 năm.
- **Bơ sữa:** Mức thuế đối với pho mát sẽ được giảm ngay lập tức từ 20% xuống 10%. Mức thuế đối với kem giảm từ 50% xuống 20% sau 5 năm.
- **Hoa quả:** Thuế suất đối với các mặt hàng táo, lê, nho tươi sẽ giảm ngay lập tức từ 40% xuống 20% và xuống mức 10% sau 5 năm. Mức thuế đối với nho khô hiện tại là 40% sẽ được giảm xuống 25% và sau 5 năm giảm còn 13%.
- **Hầu hết các loại thực phẩm chế biến của Mỹ xuất vào Việt Nam sẽ được hưởng mức thuế thấp.** Ví dụ: khoai tây chiên sẽ được giảm ngay từ 50% xuống 40% và giảm đến 18% sau 5 năm. Sôcôla được giảm thuế từ 40% xuống 20%.
- **Đậu nành:** Mức thuế đối với đậu nành được giảm từ 15% xuống 5% trong vòng 3 năm. Với dầu đậu nành, thuế suất được giảm từ 50% xuống 30% và sau 5 năm sẽ giảm thêm 20%. Bột đậu nành được giảm thuế từ 30% xuống 8% trong 5 năm.
- **Các sản phẩm cotton, bông, da thuộc và chừa thuộc** sẽ ngay lập tức được hưởng mức thuế suất 0%.

#### Sản phẩm công nghiệp:

Khoảng 94% các sản phẩm công nghiệp Mỹ xuất vào Việt Nam sẽ được hưởng mức thuế từ 15% trở xuống. Lộ trình giảm thuế trung bình đối với các sản phẩm công nghiệp và tiêu dùng là 2 năm, nhiều cắt giảm được cam kết thực hiện ngay lập tức.

- **Sản phẩm công nghệ thông tin:** Ngay sau khi gia nhập WTO Việt Nam sẽ tham gia Hiệp ước về Công nghệ thông tin (ITA), theo đó sẽ xóa bỏ các mức thuế đối với sản phẩm công nghệ thông tin như máy tính, điện thoại di động và modem.
- **Hóa mỹ phẩm và dược phẩm:** Để tương thích với Hiệp ước CHA, Việt Nam cam kết giảm thuế đối với 80% sản phẩm hóa học vốn phần lớn nhập khẩu từ Mỹ. Thuế suất đối với mặt hàng mỹ phẩm được giảm từ 49% xuống 17,9%. Dược phẩm sẽ được hưởng mức thuế suất trung bình 2,5% sau 5 năm khi Việt Nam gia nhập.
- **Xe mô tô và linh kiện:** Mức thuế suất đối với các loại xe đa dụng có tính năng thể thao (SUV) sẽ được giảm 50% sau khi Việt Nam thực hiện đầy đủ cam kết. Mức thuế đối với linh kiện ô tô giảm xuống còn 13%. Đối với các xe mô tô phân khối lớn, thuế suất sẽ được giảm khoảng 56% và linh kiện cũng được giảm 32%.
- **Thiết bị xây dựng và nông cụ:** Việt Nam cam kết giữ mức thuế suất 5% hoặc thấp hơn đối với gần 90% dòng thuế thuộc mặt hàng này.
- **Thiết bị khoa học và y tế:** Việt Nam cam kết giữ mức thuế 0% đối với 91% sản phẩm thiết bị y tế trong vòng 5 năm. Việt Nam cũng cam kết bỏ thuế đối với 96% sản phẩm thiết bị khoa học trong vòng 3 năm kể từ khi gia nhập.

## Phụ lục 14

### Nhượng bộ của Việt Nam với Hoa kỳ trong lĩnh vực dịch vụ

#### **Ngân hàng và chứng khoán:**

- Kể từ ngày 1/4/2007, các ngân hàng Mỹ và nước ngoài khác sẽ được phép thành lập các chi nhánh 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Các chi nhánh và văn phòng đại diện này sẽ được hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Các chi nhánh ngân hàng của Mỹ sẽ được nhận tiền gửi bằng VND không giới hạn từ các pháp nhân, được thời phát hành thẻ tín dụng.
- Kể từ ngày Việt Nam gia nhập WTO, các công ty chứng khoán nước ngoài có thể tham gia thành lập liên doanh với số cổ phần tối đa là 49%. 5 năm sau người nước ngoài được thành lập công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài và mở chi nhánh tại Việt Nam với các hoạt động như quản lý tài sản, tư vấn, dịch vụ thanh toán...
- Các công ty đầu tư nước ngoài thành lập ở Việt Nam được hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia (không phân biệt đối xử) trong tất cả các lĩnh vực con (sub-sector) dịch vụ tài chính.

#### **Bảo hiểm:**

- Hiện tại, hoạt động của các công ty bảo hiểm nước ngoài bị giới hạn trong một số lĩnh vực, việc thành lập chi nhánh trực tiếp không được chấp nhận. Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các công ty bảo hiểm nước ngoài sẽ được: thành lập chi nhánh 100% vốn nước ngoài và 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các công ty này sẽ được phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ.
- Việc hạn chế các công ty bảo hiểm nước ngoài không được phép cung cấp một số loại bảo hiểm bắt buộc chỉ còn tồn tại trong vòng 1 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO.
- Việt Nam sẽ cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia một cách đầy đủ.

#### **Viễn thông:**

- Các công ty mà cổ phần nước ngoài chiếm đa số được cung cấp 4 lĩnh vực: các dịch vụ viễn thông công cộng cơ bản như cung cấp dịch vụ điện thoại cố định và di động nhờ đường truyền thuê của một công ty Việt Nam (nhà cung cấp không có hạ tầng cơ bản; mạng dữ liệu nội bộ chủ yếu cho các công ty đa quốc gia và các ứng dụng dựa trên mạng Internet; dịch vụ vệ tinh và dịch vụ cáp ngầm đường biển).
- Việt Nam cũng đã chấp nhận những quy định tham chiếu cơ bản về viễn thông của WTO như thiết lập một cơ quan giám sát độc lập cùng các quy định bắt buộc nhằm phòng ngừa các hành vi hạn chế cạnh tranh của các nhà cung cấp có thị phần chi phối trên thị trường.

#### **Năng lượng:**

- Việt Nam sẽ cho phép các công ty dịch vụ năng lượng của Mỹ tham gia vào các dự án năng lượng liên quan đến khảo sát và phát triển dầu khí, tư vấn quản lý, phân tích và kiểm định kỹ thuật, sửa chữa và bảo dưỡng thiết bị.

• Sau khi gia nhập 3 đến 5 năm, Việt Nam sẽ cho phép các công ty nước ngoài trong lĩnh vực này thành lập liên doanh với một công ty Việt Nam tùy từng lĩnh vực. Sau thời gian đó, các công ty dịch vụ năng lượng nước ngoài sẽ được phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Việt Nam cũng sẽ cho phép các công ty dịch vụ năng lượng nước ngoài hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia đầy đủ.

**Dịch vụ chuyển phát nhanh:**

• Ngay sau khi gia nhập, Việt Nam sẽ cho phép các công ty cung cấp dịch vụ chuyển phát nhanh nước ngoài liên doanh với các công ty Việt Nam trong đó phía nước ngoài được nắm đa số cổ phần, 5 năm sau được thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Dịch vụ chuyển phát không bị hạn chế đối với các loại tài liệu, bao gói, hàng hóa theo mọi phương thức.

• Các nhà cung cấp nước ngoài cũng sẽ được đối xử tương tự như Bưu chính Việt Nam.

**Dịch vụ vận tải:**

• Cho phép các công ty nước ngoài thành lập liên doanh với phía Việt Nam trong lĩnh vực sửa chữa và bảo dưỡng máy bay ngay sau khi gia nhập, 5 năm sau được thành lập 100% vốn nước ngoài.

**Dịch vụ kinh doanh:**

• Doanh nghiệp Mỹ trong lĩnh vực tư vấn luật, kế toán, kiến trúc, quảng cáo, thị trường, thú y được phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài ngay sau thời điểm gia nhập hoặc một thời gian ngắn sau đó.

• Việt Nam cũng sẽ dần mở cửa thị trường cho dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan khác bao gồm việc cho phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

**Dịch vụ phân phối:**

• Sau thời điểm gia nhập, các công ty Mỹ trong lĩnh vực bán sỉ, bán lẻ và nhượng quyền thương hiệu được phép thành lập liên doanh với phía Việt Nam và từ 1/1/2009, được thành lập công ty 100% vốn nước ngoài. Các nhà phân phối đầu tư nước ngoài sẽ được phân phối cả hàng nhập khẩu lẫn sản xuất trong nước.

• Việt Nam cũng cam kết mở cửa lĩnh vực dịch vụ bán lẻ trực tiếp cho các đại lý môi giới là cá nhân.

**Dịch vụ môi trường:**

• Ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các công ty Mỹ được liên doanh cung cấp dịch vụ thoát nước, hạn chế tiếng ồn... và 5 năm sau được thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

## Phụ lục 15

### Nội dung cơ bản các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam

#### **1. Cắt giảm thuế quan, phi thuế quan**

+ Việt Nam cam kết ràng buộc với toàn bộ biểu thuế nhập khẩu hiện hành, gồm 10.600 dòng thuế. Thuế suất cam kết cuối cùng có mức bình quân giảm đi 23% so với mức thuế bình quân hiện hành (thuế suất MFN) của biểu thuế (từ 17,4% xuống còn 13,4%). Thời gian thực hiện là sau 5-7 năm.

+ Trong toàn bộ Biểu cam kết, Việt Nam sẽ cắt giảm thuế với khoảng 3.800 dòng thuế (chiếm 35,5% số dòng của biểu thuế); ràng buộc ở mức thuế hiện hành với khoảng 3.700 dòng (chiếm 34,5 số dòng của biểu thuế); ràng buộc theo mức thuế trần – cao hơn mức thuế suất hiện hành với 3.170 dòng thuế (chiếm 30% số dòng của biểu thuế), chủ yếu là đối với các nhóm hàng như xăng dầu, kim loại, hoá chất, một số phương tiện vận tải.

+ Một số mặt hàng đang có thuế suất cao từ trên 20%-30% sẽ được cắt giảm thuế ngay khi gia nhập. Ngành có mức giảm thuế nhiều nhất bao gồm: dệt may (63%), cá và sản phẩm cá (38%), gỗ và giấy (33%), hàng chế tạo, máy móc, thiết bị điện-điện tử (24%).

+ Đối với lĩnh vực nông nghiệp, mức cam kết bình quân là 25,2% vào thời điểm gia nhập và 21,0% sẽ là mức cắt giảm cuối cùng. So sánh với mức thuế MFN bình quân đối với lĩnh vực nông nghiệp hiện nay là 23,5% thì mức cắt giảm đi sẽ là 10%.

+ Trong lĩnh vực nông nghiệp, Việt Nam sẽ được áp dụng cơ chế hạn ngạch thuế quan đối với 4 mặt hàng, gồm: trứng, đường, thuốc lá lá, muối, với mức thuế trong hạn ngạch là tương đương mức thuế MFN hiện hành (trứng 40%, đường thô 25%, đường tinh 50-60%, thuốc lá nguyên liệu 30%, muối ăn 30%), thấp hơn nhiều so với mức thuế ngoài hạn ngạch.

+ Đối với lĩnh vực công nghiệp, mức cam kết bình quân vào thời điểm gia nhập là 16,1%, và mức cắt giảm cuối cùng sẽ là 12,6%. So sánh với mức thuế MFN bình quân hàng công nghiệp hiện nay là 16,6% thì mức cắt giảm đi sẽ là 23,9%.

+ Việt Nam cũng cam kết tham gia vào một số hiệp định tự do hoá theo ngành. Những ngành mà Việt Nam cam kết tham gia đầy đủ là sản phẩm công nghệ thông tin (ITA), dệt may và thiết bị y tế. Những ngành mà Việt Nam tham gia một phần là thiết bị máy bay, hoá chất và thiết bị xây dựng. Thời gian để thực hiện cam kết giảm thuế là từ 3- 5 năm.

+ Trong các hiệp định trên, khoảng 330 dòng thuế thuộc diện công nghệ thông tin như các sản phẩm điện tử như máy tính, điện thoại di động; máy ghi hình, máy - ảnh kỹ thuật số ...) sẽ có thuế nhập khẩu 0% sau 3-5 năm, tối đa là sau 7 năm.

+ Việc tham gia hiệp định dệt may (thực hiện đa phương hoá mức thuế đã cam kết theo các hiệp định dệt may với EU, Hoa Kỳ) cũng dẫn đến giảm thuế đối với các mặt hàng này: vải từ 40% xuống còn 12%, quần áo từ 50% xuống 20%, sợi từ 20% xuống 5%.

+ Cho phép thời gian chuyển tiếp không quá 3 năm để điều chỉnh lại thuế tiêu thụ đặc biệt với rượu và bia cho phù hợp với quy định WTO.

+ Cam kết sẽ giảm thuế xuất khẩu đối với phế liệu kim loại đen và màu theo lộ trình; không cam kết về thuế xuất khẩu của các sản phẩm khác.

#### **2. Trợ cấp .**

##### **2.1. Trợ cấp phi nông nghiệp**

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



+ Với trợ cấp xuất khẩu gián tiếp (chủ yếu dưới dạng ưu đãi đầu tư dành cho sản xuất hàng xuất khẩu), sẽ không cấp thêm kể từ khi gia nhập WTO. Tuy nhiên, các dự án đầu tư trong và ngoài nước đã được hưởng ưu đãi loại này từ trước ngày gia nhập WTO được hưởng một thời gian chuyển tiếp là 5 năm để bãi bỏ hoàn toàn.

+ Việt Nam không cam kết đối với DNNN.

+ Riêng với ngành dệt – may, tất cả các loại trợ cấp bị cấm theo Hiệp định SCM, dù là trực tiếp hay gián tiếp, đều được bãi bỏ ngay từ khi Việt Nam gia nhập WTO.

## **2.2 Trợ cấp nông nghiệp**

+ Xoá bỏ trợ cấp xuất khẩu kể từ ngày gia nhập WTO; các hình thức hỗ trợ nông nghiệp khác không gắn với xuất khẩu vẫn được duy trì.

+ Việt Nam được phép duy trì mức tổng hỗ trợ gộp tối thiểu (de minimus) không quá 10% giá trị tổng sản lượng nông nghiệp. Ngoài mức này, Việt Nam còn được bảo lưu thêm một số khoản hỗ trợ gần 4.000 tỷ đồng mỗi năm (tương đương mức hỗ trợ trong giai đoạn 1999-2001).

## **3. Mở cửa thị trường dịch vụ**

+ Cam kết mở cửa đầy đủ 11 ngành dịch vụ, khoảng 110 phân ngành.

+ Về cơ bản, giữ được mức cam kết như với VN-US BTA về các dịch vụ: viễn thông, ngân hàng, chứng khoán, phân phối hàng hoá ...

+ Riêng lĩnh vực phân phối hàng hoá, cam kết mở cửa thị trường hoàn toàn vào 1/1/2009, trừ các mặt hàng sau vẫn chưa mở cửa: xăng dầu, dược phẩm, sách báo, tạp chí, thuốc lá, gạo, đường ăn, kim loại quý.

+ Về mức độ cam kết, với hầu hết các ngành dịch vụ, trong đó có những ngành nhạy cảm như bảo hiểm, phân phối, du lịch... mức độ cam kết được giữ như trong VN-US BTA.

+ Dịch vụ khai thác hỗ trợ dầu khí, Việt Nam cho phép các doanh nghiệp nước ngoài được thành lập công ty 100% vốn nước ngoài sau 5 năm kể từ khi gia nhập.

+ Cho phép thành lập liên doanh đa số vốn nước ngoài để cung cấp dịch vụ viễn thông không gắn với hạ tầng mạng, phải thuê mạng do doanh nghiệp Việt Nam nắm quyền kiểm soát.

+ Đối với dịch vụ ngân hàng, cho phép thành lập ngân hàng con 100% vốn nước ngoài không muộn hơn ngày 1/4/2007.

+ Đối với dịch vụ vận tải biển, trong cam kết tiếp cận thị trường, cho phép hiện diện thương mại dưới các hình thức:-

- Liên doanh tối đa 49% vốn nước ngoài trong các dịch vụ vận tải hàng hóa (sau hai năm kể từ khi gia nhập); các dịch vụ môi giới, giám định hàng hóa, chuẩn bị chứng từ vận tải thay mặt chủ hàng (sau 3 năm, hạn chế này là 51% và không hạn chế sau 7 năm);

- Liên doanh tối đa 50% vốn nước ngoài trong dịch vụ xếp dỡ container;

- Liên doanh tối đa 51% vốn nước ngoài trong dịch vụ vận tải biển dưới hình thức hiện diện thương mại để cung cấp dịch vụ vận tải biển quốc tế Logistics (sau 5 năm có thể thành lập công ty 100% vốn nước ngoài); tuy nhiên, việc tổ chức cho tàu vào cảng/ tiếp nhận hàng và đàm phán ký hợp đồng vận tải nội địa chỉ được thực hiện sau 5 năm; dịch vụ thông quan (sau 5 năm không hạn chế phần vốn nước ngoài); dịch vụ kho bãi container; dịch vụ kho bãi, đại lý vận tải hàng hóa (sau 7 năm không hạn chế phần vốn nước ngoài);

## **4. Miễn trừ tối huệ quốc :**

Theo các hiệp định song phương, thúc đẩy đầu tư hoặc phát huy bản sắc, giao lưu văn hóa