

**BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ  
CỤC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP**

**Chuyên đề**  
**HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ**  
**(Tài liệu dành cho đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực  
cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa)**

Biên soạn: PGS.TS Bùi Huy Nhung

**HÀ NỘI - 2012**

# MỤC LỤC

<b>LỜI NÓI ĐẦU</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>CHƯƠNG 1:TỔNG QUAN VỀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1. Khái niệm hội nhập kinh tế quốc tế</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2. Hình thức hội nhập kinh tế quốc tế</b> .....	<b>2</b>
<b>1.3. Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế</b> .....	<b>4</b>
1.3.1. Tác động tích cực của hội nhập kinh tế quốc tế .....	4
1.3.2. Tác động tiêu cực của hội nhập kinh tế quốc tế .....	5
<b>1.4. Nhân tố thúc đẩy quá trình hội nhập KTQT</b> .....	<b>7</b>
<b>CHƯƠNG 2:CAN THIỆP CỦA CHÍNH PHỦ VÀO THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b> .....	<b>10</b>
<b>2.1 Thuế quan và hạn ngạch xuất, nhập khẩu</b> .....	<b>10</b>
2.1.1. Thuế xuất, nhập khẩu.....	10
2.1.2. Hạn ngạch (quotas).....	10
<b>2.2. Cấm xuất khẩu, nhập khẩu và giấy phép nhập khẩu</b> .....	<b>11</b>
2.2.1. Cấm xuất, nhập khẩu .....	11
2.2.2. Giấy phép nhập khẩu (import licences).....	12
<b>2.3. Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại</b> .....	<b>13</b>
2.3.1. Các quy định kỹ thuật (technical requirements) tiêu chuẩn (standards) và thủ tục xác định sự phù hợp .....	13
2.3.2. Các thủ tục đánh giá sự phù hợp.....	14
2.3.3. Kiểm dịch động thực vật và vệ sinh an toàn thực phẩm (Sanitary and Phytosanitary). .....	14
2.3.4. Thủ tục về đóng gói sản phẩm.....	16
2.3.5. Yêu cầu về dán nhãn sinh thái .....	16
2.3.5. Các yêu cầu về phương pháp sản xuất/ khai thác và chế biến sản phẩm (PPM).....	17
<b>2.4. Quy tắc xuất xứ</b> .....	<b>18</b>

<b>2.5. Thủ tục hành chính.....</b>	<b>18</b>
<b>CHƯƠNG 3:NHỮNG NỘI DUNG CƠ BẢN CAM KẾT GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM.....</b>	<b>20</b>
<b>3.1. Giới thiệu về WTO.....</b>	<b>20</b>
3.1.1. Sự ra đời của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).....	20
3.1.2. Mục tiêu và chức năng hoạt động của WTO .....	22
3.1.3. Nguyên tắc pháp lý của WTO .....	23
3.1.4. Cơ cấu tổ chức của WTO.....	24
3.1.5. Quá trình thông qua quyết định trong WTO.....	26
<b>3.2. Các cam kết đa phương của Việt nam trong WTO.....</b>	<b>26</b>
3.2.1. Tổng quan về cam kết đa phương của Việt nam trong WTO .....	26
3.2.2. Một số nội dung chính trong cam kết đa phương của Việt Nam khi gia nhập WTO .....	27
<b>3.3. Cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực thương mại dịch vụ.....</b>	<b>30</b>
3.3.1. Biểu cam kết dịch vụ .....	30
3.3.2. Cam kết mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng và tài chính.....	31
<b>CHƯƠNG 4:MỘT SỐ LIÊN KẾT VÀ HỢP TÁC KINH TẾ QUỐC TẾ ĐIỂN HÌNH .....</b>	<b>39</b>
<b>4.1. Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) .....</b>	<b>39</b>
4.1.1. Quá trình hình thành và phát triển .....	39
4.1.2. Cơ cấu tổ chức và các nguyên tắc hoạt động của ASEAN .....	41
4.1.3. Các nguyên tắc hoạt động chính của ASEAN.....	44
<b>4.2. Giới thiệu tổng quan về AFTA .....</b>	<b>46</b>
4.2.1. Quá trình hình thành AFTA.....	46
4.2.3. Quá trình tham gia AFTA và lịch trình giảm thuế của Việt Nam .....	47
4.2.4. Tình hình thực Men AFTA của việt Nam .....	48
4.3.3. Mục tiêu .....	53
4.4.1. Giới thiệu chung về ASEM .....	57

4.4.2.	Kết quả hợp tác .....	59
4.4.3.	ASEM qua các kỳ họp cấp cao .....	60
4.4.4.	Việt Nam & ASEM.....	62
<b>CHƯƠNG 5:TÁC ĐỘNG CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ ĐỐI VỚI VIỆT NAM.....</b>		<b>68</b>
<b>5.1.</b>	<b>Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.....</b>	<b>68</b>
<b>5.2.</b>	<b>Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với Việt Nam.....</b>	<b>70</b>
5.2.1.	Thuận lợi và khó khăn của Việt Nam trong quá trình hội nhập .....	70
5.2.2.	Cơ hội và thách thức của Hội nhập đối với nền kinh tế Việt Nam. ....	75
<b>5.3</b>	<b>Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với các doanh nghiệp Việt Nam. ....</b>	<b>79</b>
5.3.1.	Thuận lợi đối với các doanh nghiệp Việt Nam.....	79
5.3.2.	Khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt Nam.....	80
5.3.4.	Thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam .....	87

# CHƯƠNG 1

## TỔNG QUAN VỀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

### 1.1. Khái niệm hội nhập kinh tế quốc tế

Thuật ngữ hội nhập kinh tế quốc tế được sử dụng từ những năm giữa thập niên 1990 cùng với quá trình Việt Nam gia nhập ASEAN, tham gia Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) và các thể chế kinh tế quốc tế khác. Đặc biệt, kể từ khi gia nhập WTO, cụm từ này được sử dụng ngày càng phổ biến hơn. Song song với thuật ngữ hội nhập kinh tế quốc tế, người ta thường sử dụng kết hợp các cụm từ như nhất thể hóa nền kinh tế thế giới, liên kết kinh tế quốc tế, toàn cầu hóa,... Sự khác biệt giữa chúng chủ yếu là phạm vi và nội dung hợp tác kinh tế giữa các nước.

Thuật ngữ liên kết kinh tế quốc tế thường được sử dụng khi nói về các quan hệ kinh tế trên cơ sở tự do hóa mậu dịch giữa các nước trong cùng khu vực như Cộng đồng Kinh tế châu Âu (EC), Liên minh châu Âu (EU), Hiệp hội Mậu dịch tự do châu Âu (EFTA), Thị trường chung Trung Mỹ (CACM), Cộng đồng Caribê và Thị trường chung (CARICOM), Khu vực Mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA), v.v... Có nhiều sách đồng nghĩa giữa hai khái niệm hội nhập kinh tế quốc tế và liên kết kinh tế quốc tế. Như vậy, có thể khẳng định hiện vẫn không có một định nghĩa chuẩn nào về khái niệm hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiện có hai cách hiểu khác nhau về hội nhập kinh tế quốc tế. *Thứ nhất*, hiểu theo nghĩa hẹp coi hội nhập kinh tế quốc tế là sự tham gia của các quốc gia vào các tổ chức quốc tế và khu vực. *Thứ hai*, cách hiểu theo nghĩa rộng, hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình mở cửa nền kinh tế và tham gia vào mọi mặt của đời sống quốc tế; đối lập với tình trạng đóng cửa, cô lập hoặc ít giao lưu quốc tế. Theo một cách chung nhất, hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình các nước tiến hành các hoạt động tăng cường sự gắn kết giữa các nền kinh tế của các quốc gia với nhau dựa trên sự chia sẻ nguồn lực và lợi ích trên cơ sở

tuân thủ các luật chơi chung trong khuôn khổ các định chế hoặc tổ chức quốc tế. Như vậy, kết quả của hội nhập là tính tự- chủ về kinh tế của mỗi nước sẽ bị giảm đi và sự phụ thuộc về kinh tế giữa các quốc gia ngày càng chặt chẽ hơn. Bên cạnh đó, quá trình hội nhập hình thành nên các định chế và chủ thể mới. Những chủ thể quốc tế mới này có thể dưới dạng (i) hoặc là một tổ chức liên chính phủ (các thành viên vẫn giữ chủ quyền quốc gia trong việc định đoạt chính sách, chẳng hạn như tổ chức Liên hiệp quốc, ASEAN...), (ii) hoặc là một tổ chức siêu quốc gia (các thành viên trao toàn bộ chủ quyền quốc gia cho một cơ cấu siêu quốc gia, hình thái này có thể giống như mô hình nhà nước liên bang, chẳng hạn như Hoa Kỳ, Canada..(iii) hoặc là một tổ chức lai ghép giữa hai hình thái trên (các thành viên trao một phần chủ quyền quốc gia cho một cơ cấu siêu quốc gia và vẫn giữ một phần chủ quyền cho riêng mình, chẳng hạn như trường hợp EU hiện nay).

Chủ thể của hội nhập quốc tế trước hết là các quốc gia, chủ thể chính của quan hệ quốc tế có đủ thẩm quyền và năng lực đàm phán, ký kết và thực hiện các cam kết quốc tế. Bên cạnh chủ thể chính này, các chủ thể khác cùng hợp thành lực lượng tổng hợp tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế.

## **1.2. Hình thức hội nhập kinh tế quốc tế**

Như trên đã chỉ rõ, hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình gắn kết các nền kinh tế của từng nước với kinh tế khu vực và thế giới thông qua các nỗ lực tự do hóa và mở cửa nền kinh tế theo những hình thức khác nhau, từ đơn phương đến song phương, tiểu khu vực/vùng, khu vực, liên khu vực và toàn cầu. Theo mức độ các cam kết mở cửa nền kinh tế trong quá trình hội nhập, hội nhập kinh tế quốc tế có thể diễn ra theo nhiều mức độ. Theo một số nhà kinh tế, tiến trình hội nhập kinh tế được chia thành năm mô hình cơ bản từ thấp đến cao như sau:

*Thỏa thuận thương mại ưu đãi (PTA):* Đây là giai đoạn đầu tiên của quá trình hội nhập. Theo đó, các nước thành viên dành cho nhau các ưu đãi thương mại trên cơ sở cắt giảm thuế quan, nhưng còn hạn chế về phạm vi, thể

hiện ở số lượng các quốc gia thành viên tham gia, số lượng các mặt hàng đưa vào diện cắt giảm thuế quan và mức độ cắt giảm. Ví dụ hội nhập theo hình thức này có Hiệp định PTA của ASEAN năm 1977, Hiệp định Thương mại song phương Việt-Mỹ năm 2001, Hiệp định GATT năm 1947 và 1994,...

*Khu vực mậu dịch tự do (FTA):* Theo hình thức này, tất cả các thành viên trong khối phải thực hiện việc cắt giảm và loại bỏ các hàng rào thuế quan và các hạn chế về định lượng (có thể bao gồm cả việc giảm và bỏ một số hàng rào phi thuế quan) trong quan hệ thương mại hàng hóa khi buôn bán trao đổi với nhau trong khối, nhưng vẫn duy trì chính sách thuế quan độc lập đối với các nước ngoài khối đó. Như vậy, kết quả là các nước thành viên mất quyền tự chủ về chính sách thương mại khi buôn bán với nhau, nhưng vẫn được tự chủ chính sách thương mại ngoại khối. Ví dụ của hình thức này là Khu vực mậu dịch tự do Bắc Âu (EFTA), Khu vực mậu dịch tự do bắc Mỹ (NAFTA), Khu vực Mậu dịch tự do ASEAN (AFTA),... Những năm gần đây, phần lớn các hiệp định FTA mới có phạm vi lĩnh vực điều tiết rộng hơn nhiều. Ngoài lĩnh vực hàng hóa, các hiệp định này còn có những quy định tự do hóa đối với nhiều lĩnh vực khác như dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ... Ví dụ: Hiệp định FTA giữa ASEAN với Úc-Niudilân (2009), Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình dương (TPP- đang đàm phán).

*Liên minh thuế quan (CU):* Đây là hình thức phát triển cao hơn của hình thức trên. Theo đó các nước thành viên thống nhất ngoài việc cắt giảm và loại bỏ thuế quan trong thương mại nội khối còn thống nhất thực hiện chính sách thuế quan chung đối với các nước bên ngoài khối. Như vậy, kết quả là tất cả các nước áp dụng chính sách thuế quan thống nhất. Ví dụ của hình thức này là nhóm ANDEAN và Liên minh thuế quan Nga-Bêlarút- Cadăcxtan.

*Thị trường chung (hay thị trường duy nhất):* Theo hình thức này, tất cả các nước thành viên thống nhất ngoài việc loại bỏ thuế quan và hàng rào phi quan thuế trong thương mại nội khối và có chính sách thuế quan chung đối với ngoài khối, các thành viên còn thống nhất xóa bỏ tất cả các hạn chế đối

với việc lưu thông các yếu tố sản xuất khác như vốn và lao động để tạo thành một thị trường thống nhất (chung) cho tất cả các thành viên trong khối. Ví dụ của hình thức này như Liên minh châu Âu đã trải qua giai đoạn xây dựng thị trường duy nhất (Thị trường chung châu Âu) trước khi trở thành một liên minh kinh tế.

*Liên minh kinh tế- tiền tệ* Là hình thức hội nhập kinh tế ở giai đoạn cao nhất dựa trên cơ sở một thị trường chung duy nhất cộng thêm với việc thực hiện chính sách kinh tế và tiền tệ chung. Điển hình là sử dụng một đồng tiền chung, ngân hàng trung ương thống nhất của khối. Hiện nay trên thế giới chỉ có EU phát triển ở hình thức này.

Đối với một nước không nhất thiết phải tham gia vào tiến trình hội nhập theo một cách tuần tự như trên. Ngược lại, tùy theo đặc điểm của mình, mỗi quốc gia có thể lựa chọn hình thức hội nhập cho phù hợp. Tuy nhiên, về cơ bản phải trải qua các bước hội nhập từ thấp đến cao, việc đốt cháy giai đoạn chỉ có thể diễn ra trong những điều kiện đặc thù nhất định mà thôi. Hội nhập kinh tế là nền tảng hết sức quan trọng cho sự tồn tại bền vững của hội nhập trong các lĩnh vực khác, đặc biệt là hội nhập về chính trị và nhìn chung, được các nước ưu tiên thúc đẩy giống như một đòn bẩy cho hợp tác và phát triển trong bối cảnh toàn cầu hóa.

### **1.3. Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế**

Khẳng định hội nhập quốc tế là một xu thế tất yếu lớn của thế giới cũng đồng thời chỉ ra đó là con đường phát triển duy nhất đối với các nước trong điều kiện toàn cầu hóa là tham gia hội nhập kinh tế quốc tế. Điều này được khẳng định bởi rất nhiều lợi ích mà hội nhập kinh tế quốc tế tạo ra cho các nước.

#### **1.3.1. Tác động tích cực của hội nhập kinh tế quốc tế**

Quá trình hội nhập giúp mở rộng thị trường để thúc đẩy thương mại và các quan hệ kinh tế quốc tế khác, từ đó thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế-xã hội. *Hội nhập làm tăng cơ hội cho các doanh nghiệp trong nước*

tiếp cận thị trường quốc tế, nguồn tín dụng và các đối tác quốc tế.

Hội nhập cũng tạo động lực cho các quốc gia thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cải thiện môi trường đầu tư và kinh doanh trong nước, từ đó nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, của các sản phẩm và doanh nghiệp; đồng thời, làm tăng khả năng thu hút đầu tư vào nền kinh tế.

Hội nhập giúp nâng cao trình độ của nguồn nhân lực và nền khoa học công nghệ quốc gia, nhờ hợp tác giáo dục - đào tạo và nghiên cứu khoa học với các nước và tiếp thu công nghệ mới thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài và chuyển giao công nghệ từ các nước tiên tiến.

Hội nhập tạo cơ hội cho người tiêu dùng lựa chọn các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đa dạng về chủng loại, mẫu mã và chất lượng với giá cạnh tranh hơn; được tiếp cận và giao lưu nhiều hơn với các quốc gia khác; mở rộng cơ hội tìm kiếm việc làm cả ở trong lẫn ngoài nước.

Hội nhập tạo điều kiện để các nhà hoạch định chính sách nắm bắt tốt hơn tình hình và xu thế phát triển của thế giới, từ đó có thể đề ra chính sách phát triển phù hợp hơn đối với tình hình của đất nước.

Hội nhập tạo điều kiện để mỗi nước tìm cho mình một vị trí thích hợp trong trật tự quốc tế, giúp tăng cường uy tín và vị thế quốc tế, cũng như khả năng duy trì an ninh, hòa bình và ổn định để phát triển.

Hội nhập giúp duy trì hòa bình và ổn định khu vực và quốc tế để các nước tập trung cho phát triển; đồng thời mở ra khả năng phối hợp các nỗ lực và nguồn lực của các nước để giải quyết những vấn đề quan tâm chung của khu vực và thế giới .

### **1.3.2. Tác động tiêu cực của hội nhập kinh tế quốc tế**

Hội nhập kinh tế quốc tế không chỉ đưa lại những lợi ích mà còn gây ra những bất lợi và thách thức mà các nước phải đối mặt, trong đó đặc biệt là:

Hội nhập làm gia tăng cạnh tranh gay gắt khiến nhiều doanh nghiệp và ngành kinh tế gặp khó khăn, thậm chí là phá sản, từ đó gây nhiều hậu quả về

mặt kinh tế - xã hội như nạn thất nghiệp gia tăng, tình trạng phân hóa giàu nghèo trong xã hội.

Hội nhập làm tăng sự phụ thuộc của nền kinh tế mỗi quốc gia vào thị trường bên ngoài và, do vậy, khiến nền kinh tế dễ bị tổn thương trước những biến động lớn của thị trường quốc tế như tình trạng khủng hoảng, hay suy thoái kinh tế khu vực và thế giới.

Trong quá trình hội nhập, các nước đang phát triển khó chen chân được vào chuỗi giá trị toàn cầu trong sản xuất của các ngành công nghiệp then chốt. Do vậy, phải đổi mới với nguy cơ chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tập trung vào các ngành sử dụng nhiều tài nguyên và lao động, nhưng có giá trị gia tăng thấp, về dài hạn, các nước này có thể trở thành bãi rác thải công nghiệp và công nghệ thấp, nguồn tài nguyên thiên nhiên bị cạn kiệt và tình trạng hủy hoại môi trường.

Hội nhập có thể tạo ra một số thách thức đối với vấn đề độc lập chủ quyền và an ninh quốc gia; mất văn hóa và bản sắc dân tộc và giá trị truyền thống.

Hội nhập có thể đặt các nước trước nguy cơ gia tăng của tình trạng khủng bố quốc tế, buôn lậu, tội phạm xuyên quốc gia, dịch bệnh, nhập cư bất hợp pháp...

Như vậy, hội nhập kinh tế quốc tế có tính hai mặt. Việc khai thác và phát huy lợi ích đến đâu và hạn chế các bất lợi như thế nào phụ thuộc rất lớn vào chính sách của mỗi nước. Thực tế, nhiều nước đã khai thác rất tốt các cơ hội và lợi ích của hội nhập để đạt được tăng trưởng và phát triển kinh tế-xã hội cao, ổn định trong nhiều năm liên tục, nhanh chóng vươn lên hàng các nước công nghiệp mới và tạo dựng được vị thế quốc tế đáng nể, đồng thời xử lý khá thành công các bất lợi và thách thức của quá trình hội nhập, đó là trường hợp Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Singapore, Trung Quốc, Malaixia, Mêhicô, Braxin... Một số nước tuy vẫn gặt hái được nhiều lợi ích từ hội nhập, song xử lý chưa tốt mặt trái của quá trình này, nên phải đối mặt với nhiều khó khăn,

thách thức lớn, có thể kể tới trường hợp Thái Lan, Phi-líp-pin, Indônêxia, Việt Nam, Hy Lạp, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha... Nhưng xét một cách chung nhất, trong điều kiện hiện nay hội nhập quốc tế trở thành lựa chọn chính sách của hầu hết các nước trên thế giới.

#### **1.4. Nhân tố thúc đẩy quá trình hội nhập KTQT**

Trải qua quá trình phát triển lâu dài, quan hệ kinh tế giữa các nước ngày càng trở nên phổ biến, bao quát nhiều lĩnh vực với nhiều hình thức khác nhau rất phong phú và đa dạng. Đặc biệt, trong vài thập kỷ gần đây xuất hiện những yếu tố kinh tế kỹ thuật rất mới dẫn đến bước phát triển nhảy vọt của toàn cầu hoá các quan hệ kinh tế. Một số yếu tố cơ bản thúc đẩy quá trình hội nhập KTQT bao gồm:

##### **Sự phát triển ngày càng cao của khoa học công nghệ**

Quá trình công nghiệp hóa và sự phát triển của nền kinh tế tri thức đang trở thành xu thế phổ biến ở các quốc gia, điều này được thể hiện rõ ở các quốc gia phát triển. Đối với các nước đang phát triển cũng đã kết hợp bước chuyển đổi từ nền kinh tế nông nghiệp sang công nghiệp. Tất cả đó là thành tựu của khoa học công nghệ. Sự phát triển của kinh tế tri thức dựa trên các công nghệ có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, nhất là công nghệ thông tin, công nghệ vận tải,... đã mở ra điều kiện thuận lợi cho quá trình hội nhập. Chính sự phát triển như vũ bão của khoa học kỹ thuật đã làm phá vỡ hàng rào ngăn cách địa giới trong giao dịch của con người trên tất cả các mặt giữa các quốc gia. Các quốc gia dù muốn hay không đều chịu tác động của quá trình toàn cầu hoá và đương nhiên để tồn tại và phát triển trong điều kiện hiện nay không thể không tham gia quá trình toàn cầu hoá, tức là hội nhập quốc tế.

##### **Sự chuyển đổi trong chính sách phát triển kinh tế của các nước**

Toàn cầu hoá là một xu thế tất yếu song tốc độ của toàn cầu hoá phụ thuộc rất nhiều vào chính sách mở cửa của các quốc gia. Quá trình hội nhập chính là kết quả của việc các quốc gia trên thế giới đều tiến hành cải cách mở cửa, thực hiện tư nhân hoá và tự do lưu thông hàng hóa, dịch vụ, vốn và sức

lao động.

Lịch sử phát triển đã khẳng định để tạo ra bước đột phá trong phát triển kinh tế, các quốc gia buộc phải mở cửa và áp dụng chính sách hướng ngoại. Để thực hiện chính sách này đòi hỏi các quốc gia phải thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phải coi thị trường quốc tế là cơ sở của quá trình sản xuất sản phẩm và dịch vụ phù hợp với yêu cầu chuẩn mực của thị trường quốc tế. Muốn vậy đòi hỏi các quốc gia phải mở cửa nền kinh tế, cho nhập các thành tựu công nghệ, thu hút vốn đầu tư để xây dựng và phát triển một cơ cấu ngành kinh tế phù hợp. Như vậy với chiến lược hướng về xuất khẩu, trên thực tế đã đẩy đến xu thế gắn bó phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia, giữa các nền kinh tế thông qua thực hiện phân công lao động quốc tế dựa trên thế mạnh của từng nền kinh tế dân tộc.

**Sự gia tăng của các vấn đề toàn cầu đòi hỏi các quốc gia phải cùng hợp tác giải quyết.**

Khi nền kinh tế càng phát triển sẽ càng phát sinh nhiều vấn đề mang tính toàn cầu, phổ biến ở các quốc gia đòi hỏi phải có sự phối hợp để giải quyết. Những vấn đề mang tính chất toàn cầu đó là sự phân hoá giàu nghèo, sự ô nhiễm môi trường, dịch bệnh, vấn đề biến đổi khí hậu, ... Những vấn đề này liên quan đến mọi quốc gia, có tác động trên phạm vi toàn thế giới, nó quyết định sự phát triển tồn vong của toàn thể cộng đồng nhân loại.

Để giải quyết các vấn đề mang tính chất toàn cầu nói trên đòi hỏi không chỉ phải có sự gắng nỗ lực của bản thân mỗi quốc gia, mà cần có sự phối hợp của các nước trong khi giải quyết các vấn đề đó. Bản thân mỗi quốc gia, cho dù là quốc gia phát triển hay chậm phát triển cũng thế tự mình giải quyết triệt để các vấn đề liên quan đến toàn thế giới.

**Sự lớn mạnh của các công ty xuyên quốc gia về hệ thống sản xuất và phân phối trên phạm vi toàn cầu.**

Với tiềm lực về vốn và công nghệ của mình, các công ty xuyên và đa quốc gia giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu. Chính sự phát triển

mạnh mẽ của các công ty xuyên quốc gia trên phạm vi toàn cầu đã tạo ra tính liên kết và phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế. Mỗi quốc gia có thể tham gia vào một công đoạn trong dây chuyền sản xuất quốc tế và cũng vì vậy mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau gia tăng.

Các công ty đa và xuyên quốc gia đã đóng vai trò rất to lớn trong việc tăng giá trị xuất khẩu, gia tăng mạnh mẽ vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các nước đang phát triển đẩy mạnh tiến trình hội nhập của nền kinh tế này vào nền kinh tế thế giới nói chung. Vì vậy, có thể nói chính sự bành trướng của các công ty xuyên quốc gia vào các quốc gia khác đã tạo ra sợi dây liên hệ và phụ thuộc giữa các nền kinh tế, giảm bớt sự ngăn cách trong phát triển của nhiều quốc gia trên thế giới.

### **Sự ra đời và phát triển của các định chế quốc tế mang tính khu vực và toàn cầu.**

Trên thế giới có rất nhiều các định chế và tổ chức quốc tế được hình thành và có ảnh hưởng lớn tới quá trình toàn cầu hoá và khu vực hoá. Trong số đó điển hình là WTO, IMF, WB và các tổ chức khu vực khác như EU, NAFTA, APEC... Hầu hết mục tiêu và chức năng của các tổ chức này là nhằm thúc đẩy quá trình hợp tác kinh tế giữa các nước thành viên.

Tất cả các định chế và các tổ chức quốc tế đều hướng tới việc cắt giảm, tiến tới việc xóa bỏ các rào cản về thương mại và đầu tư giữa các nước; thúc đẩy quá trình hợp tác song phương và đa phương đã làm tăng lên sự gắn bó tùy thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế, thực chất nó đã thúc đẩy phân công lao động quốc tế ngày càng sâu sắc trong nội bộ tổ chức. Kết quả của quá trình cắt giảm là tiến đến hình thành một thị trường thống nhất trong khu vực.

## CHƯƠNG 2

### CAN THIỆP CỦA CHÍNH PHỦ VÀO THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

#### **2.1 Thuế quan và hạn ngạch xuất, nhập khẩu**

##### **2.1.1. Thuế xuất, nhập khẩu**

Hầu hết các quốc gia trên thế giới đều áp dụng công cụ thuế quan, hay còn gọi là thuế xuất, nhập khẩu để quản lý hoạt động XNK của mình.

Thuế quan là loại thuế đánh vào hàng hóa khi tham gia vào quá trình xuất nhập khẩu. Mức thuế quan có thể dao động từ mức thấp nhất là 0% cho đến mức cao nhất, tùy theo quy định của mỗi nước. Nếu chính phủ đánh thuế thấp đồng nghĩa với việc Chính phủ khuyến khích việc xuất, nhập khẩu hàng hóa, hay nhóm mặt hàng đó. Ngược lại, nếu chính phủ đánh thuế cao đồng nghĩa với việc Chính phủ hạn chế việc xuất, nhập khẩu hàng hóa, hay nhóm mặt hàng đó.

Ưu điểm của công cụ thuế quan là dễ áp dụng, có thể áp dụng ở hầu hết các mặt hàng, tạo ra sự bình đẳng cho tất cả doanh nghiệp tham gia vào quá trình XNK, tăng nguồn thu cho ngân sách,... Tuy nhiên, khó khăn khi áp dụng công cụ này là xác định mức thuế quan tối ưu để vừa đảm bảo nguồn thu cho ngân sách, vừa quản lý được hoạt động XNK mà lại tránh được tình trạng buôn lậu. Trong xu thế hội nhập hiện nay, với các cam kết quốc tế thì chính phủ các nước đang mất dần quyền chủ động trong việc đề ra chính sách thuế quan nhập khẩu.

##### **2.1.2. Hạn ngạch (quotas)**

Hạn ngạch là quy định hạn chế về số lượng hoặc trị giá một mặt hàng nào đó được phép xuất hoặc nhập khẩu.. Có nhiều loại hạn ngạch khác nhau như: hạn ngạch áp dụng đối với tất cả các nước, hay một nhóm nước nào đó; hạn ngạch song phương, hạn ngạch theo sản phẩm, hạn ngạch xuất khẩu; hạn ngạch thuế quan,... Các quy định của WTO không cho phép các thành viên áp dụng biện pháp hạn ngạch. Tuy nhiên, trong một số trường hợp đặc biệt, hạn

ngạch có thể được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử như: Được áp dụng một cách tạm thời để ngăn cản hay giảm bớt sự khan hiếm lương thực, thực phẩm hay các sản phẩm thiết yếu khác;

Việc sử dụng công cụ hạn ngạch nhập khẩu có thể gây ra tình trạng khan hiếm hàng hoá trong nước, sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp được phân bổ hạn ngạch; khó khăn trong việc lựa chọn tiêu chí phân bổ hạn ngạch,...

**Hạn ngạch thuế quan (Tariff Rate Quota-TRQ)** là biện pháp hạn chế khối lượng nhập khẩu được kết hợp với việc áp đặt mức thuế quan khác nhau. Theo đó hàng nhập khẩu trong hạn ngạch sẽ áp mức thuế quan nhập khẩu bình thường; hàng hoá ngoài hạn ngạch sẽ chịu mức thuế quan rất cao.. Như vậy, để được tiêu dùng hàng hoá nhập khẩu, người tiêu dùng phải trả mức giá rất cao.

## **2.2. Cấm xuất khẩu, nhập khẩu và giấy phép nhập khẩu**

### **2.2.1. Cấm xuất, nhập khẩu**

Cấm xuất khẩu, nhập khẩu là biện pháp bảo hộ cao nhất, triệt tiêu hoạt động trao đổi thương mại giữa các nước. Trong thực tiễn thương mại quốc tế thường có các trường hợp cấm nhập khẩu theo quốc gia, cấm theo thời gian, cấm theo mặt hàng; hoặc tạm dừng cấp phép nhập khẩu... Theo quy định của WTO, các nước thành viên không được phép áp dụng biện pháp này nếu không có lý do chính đáng. Tuy nhiên, các thành viên có thể thi hành các biện pháp cấm xuất khẩu, nhập khẩu trong một số trường hợp ngoại lệ sau như (i)cần thiết để đảm bảo an ninh quốc gia, (ii) cần thiết để bảo vệ đạo đức xã hội; bảo vệ con người, động vật và thực vật; bảo vệ các tài nguyên thiên nhiên khan... hay (iii) áp dụng một cách tạm thời để ngăn cản hay giảm bớt sự khan hiếm lương thực, thực phẩm hay các sản phẩm thiết yếu khác; cần thiết để áp dụng các tiêu chuẩn hay quy định để phân loại, xếp hạng hay tiếp thị các sản phẩm trong thương mại quốc tế.

Danh mục hàng cấm nhập khẩu của Việt Nam hiện nay bao gồm vũ khí,

đạn dược, vật liệu nổ, hoá chất độc; pháo các loại; và một số chất cấm theo điều ước quốc tế, ... Ngoài ra, còn một số mặt hàng mang tính đặc thù của từng chuyên ngành cũng bị cấm nhập khẩu nhằm đảm bảo các quy định về bảo vệ môi trường, an toàn thực phẩm, thú y và vấn đề đảm bảo an ninh quốc phòng,... Ví dụ, có quy định về cấm, hạn chế nhập khẩu các loài động thực vật quý hiếm, giống cây trồng, vật nuôi; các loại phế thải, phế liệu, hoá chất độc hại theo công ước BASEL....

### **222. Giấy phép nhập khẩu (import licences)**

Giấy phép nhập khẩu thủ tục cho phép một doanh nghiệp được tham gia vào hoạt động xuất nhập khẩu một hay nhiều mặt hàng. Ưu điểm của công cụ này là giúp các cơ quan chức năng kiểm soát hoạt động xuất nhập khẩu đối với những mặt hàng nhạy cảm mà nhà nước cần kiểm soát. Tuy nhiên, sử dụng công cụ này có thể gây méo mó trong thương mại. Những khó khăn khi áp dụng công cụ này là công khai các tiêu chí được cấp giấy phép ; quy trình và thời hạn cấp giấy phép; các điều kiện và thủ tục cấp phép. Nếu thủ tục hành chính quá phiền hà và phức tạp dễ gây hiện tượng tiêu cực và các cơ hội kinh doanh bị bỏ lỡ..

*Cấp phép nhập khẩu tự động:* khi tất cả đơn đều được chấp thuận, không hạn chế khối lượng nhập khẩu trong phạm vi điều chỉnh, không đặt ra hạn chế với nhà nhập khẩu, được chấp thuận trong vòng 10 ngày.

*cấp phép nhập khẩu không tự động,* là thủ tục cấp phép không phải là cấp phép tự động. Theo đó các đơn vị xin cấp phép phải đảm bảo các điều kiện nhất định. Tuy nhiên, các thủ tục cấp phép không tự động cần phải tương ứng về phạm vi và thời hạn với biện pháp mà chúng được sử dụng để thực hiện, và sẽ không đặt ra những gánh nặng hành chính hơn mức cần thiết để quản lý biện pháp đó. Trong trường hợp đòi hỏi cấp phép không vì mục đích quản lý số lượng, các thành viên phải công bố đầy đủ thông tin về cơ sở để cấp phép.

### **2.3. Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại**

Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (TBTs) trong WTO quy định việc lập ra và áp dụng các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật đối với các loại hàng hoá nhằm bảo vệ sức khoẻ và sự an toàn của con người, các loại động thực vật và môi trường. Mục đích chủ yếu của Hiệp định này là nhằm giảm thiểu tác động của các quy định kỹ thuật trong phạm vi quốc gia, các thủ tục về đánh giá trong tiêu chuẩn và hợp chuẩn đến thương mại quốc tế. Hiệp định này quy định rõ ràng các tiêu chuẩn kỹ thuật - bao gồm các tiêu chuẩn quy định đối với việc đóng gói, quảng bá sản phẩm và các yêu cầu về nhãn mác hàng hoá - không được phép gây nên các tác động hạn chế thương mại lớn hơn sự cần thiết đạt được các mục tiêu chính đáng của Chính phủ, đồng thời cũng cần phải chú ý tới việc nếu đặt ra các tiêu chuẩn kỹ thuật quá cao thì có thể các công ty hay các đối tác kinh doanh sẽ không thể thực hiện được các tiêu chuẩn này và điều đó sẽ gây ra các tác động hạn chế thương mại vô hình..

#### **2.3.1. Các quy định kỹ thuật (technical requirements) tiêu chuẩn (standards) và thủ tục xác định sự phù hợp**

*Quy định kỹ thuật và tiêu chuẩn:* Tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật đều đặt ra các yêu cầu cụ thể về tính chất vật lý đối với sản phẩm. Các yêu cầu này bao gồm (i) quy định về kích thước, hình dáng, thiết kế, độ dài và các chức năng của sản phẩm ; (ii) quy định về nhãn mác, đóng gói, ký hiệu sản phẩm và mở rộng tới các quy trình và phương pháp sản phẩm liên quan tới sản phẩm. Tuy nhiên, điểm khác biệt cơ bản giữa tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật là bắt buộc. Ở các nước phát triển, nếu một sản phẩm nhập khẩu không đáp ứng các yêu cầu của quy định kỹ thuật thì nó sẽ không được phép bán ra thị trường. Còn đối với tiêu chuẩn, nếu hàng nhập khẩu không tuân thủ các yêu cầu của tiêu chuẩn đặt ra thì vẫn được phép bán ra thị trường, mặc dù có thể bị người tiêu dùng tẩy chay.

Mục đích của các quy định kỹ thuật và tiêu chuẩn là bảo vệ an toàn, sức

khoẻ của con người, động thực vật, bảo vệ môi trường, ngăn chặn các hành vi lừa dối. Các tiêu chuẩn và quy định liên quan đến kỹ thuật là một trong những cản trở lớn nhất đối với việc tiếp cận các thị trường nước ngoài của các nước đang và kém phát triển vì những nước này chưa có đủ trình độ và kỹ năng về công nghệ sản xuất, chế biến cũng như công nghệ bảo quản độ an toàn cho các sản phẩm hàng hoá, nhất là các loại lương thực, thực phẩm. Các nước phát triển thường yêu cầu các nước đang và kém phát triển phải thực hiện các quy định rất chặt chẽ liên quan tới môi trường và nhiều khi còn yêu cầu các nước này phải xuất trình trước các sản phẩm mẫu để họ kiểm tra, thử nghiệm... Điều này đã làm phức tạp thêm rất nhiều các thủ tục kiểm tra và chứng nhận sản phẩm xuất khẩu.

### **2.3.2. Các thủ tục đánh giá sự phù hợp**

Để có cơ sở khẳng định hàng nhập khẩu đáp ứng các tiêu chuẩn của nước nhập khẩu đề ra, nước nhập khẩu áp dụng các biện pháp như xét nghiệm, thẩm tra xác thực, kiểm định chứng nhận - được sử dụng để đảm bảo rằng các sản phẩm nhập khẩu có đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật do các quy định kỹ thuật và tiêu chuẩn của nước nhập khẩu đặt ra hay không. Tuy nhiên, do điều kiện và trình độ phát triển của các quốc gia hiện không đồng đều nên khi đánh giá sự phù hợp với các quy định kỹ thuật và tiêu chuẩn này không được tạo ra các trở ngại không cần thiết đối với thương mại quốc tế, phải đảm bảo nguyên tắc không phân biệt đối xử và đối xử quốc gia, phải minh bạch và tiến tới hài hoà hoá. Mặt khác, các thành viên không thể đưa ra các biện pháp đó không được áp dụng theo cách thức tạo ra sự phân biệt đối xử tùy tiện, hay hạn chế vô lý đối với thương mại quốc tế.

### **2.3.3. Kiểm dịch động thực vật và vệ sinh an toàn thực phẩm (Sanitary and Phytosanitary).**

Hiệp định về việc áp dụng các biện pháp Kiểm dịch động thực vật và vệ sinh an toàn thực phẩm (SPS) bao gồm các biện pháp nhằm bảo vệ cuộc sống, sức khoẻ của con người, động vật và môi trường. Trong các quy định của

Hiệp định này, có cả các quy định nhằm phòng tránh những rủi ro về vệ sinh của hàng hoá có thể phát sinh từ các chất phụ gia, các chất gây độc tố và chất có hại đối với cơ thể con người có trong các loại lương thực, thực phẩm và đồ uống. Hiệp định cũng đưa ra các quy định về việc ngăn chặn sự lây lan của các loại thực phẩm có hại... Các biện pháp được quy định trong Hiệp định SPS cũng nhằm mục đích đảm bảo rằng các quy định về an toàn và sức khoẻ không có những ảnh hưởng quá mức đến thương mại quốc tế.

Nội dung chính của Hiệp định SPS là

-Khuyến khích các nước áp dụng tiêu chuẩn quốc tế, khu vực; hài hoà hoá các thủ tục, quy định; trong trường hợp áp dụng cao hơn thì phải dựa trên cơ sở không phân biệt đối xử, có bằng chứng khoa học và phải có các đánh giá rủi ro;

- Các biện pháp đưa vào áp dụng không được có các tác động hạn chế thương mại nhiều hơn mức độ bắt buộc và cần thiết phải hạn chế ;

- Các thành viên WTO có trách nhiệm thông báo cho ủy ban chức năng có liên quan của WTO các biện pháp SPS đang áp dụng mà có các ảnh hưởng đến thương mại, đồng thời phải thành lập các cơ quan Quốc gia có chức năng kiểm tra các biện pháp này và chịu trách nhiệm trong việc cung cấp thông tin của thành viên đó.

Nhìn chung, các biện pháp kiểm dịch động thực vật là nhằm mục đích phát hiện ra dư lượng độc tố (kháng sinh, hoá chất) và dư lượng vi sinh (nấm, côn trùng) có trong sản phẩm. HACCP là một trong những biện pháp thường được một số nước áp dụng trong thương mại quốc tế để kiểm soát chất lượng của hàng thuỷ sản và thịt. Ở nhiều nước phát triển, các quy định về SPS bao gồm :

(i) Các luật, Nghị định, quy định, yêu cầu và thủ tục liên quan như: các tiêu chuẩn đối với sản phẩm cuối cùng; các phương pháp sản xuất và chế biến; các thủ tục xét nghiệm, giám định, chứng nhận và chấp thuận;

(ii) Quy định về những biện pháp cách ly bao gồm các yêu cầu liên quan tới việc vận chuyển cây trồng và vật nuôi, hay các chất nuôi dưỡng chúng

trong quá trình vận chuyển;

(iii) Quy định về các phương pháp thống kê, thủ tục chọn mẫu và các phương pháp thống kê, thủ tục chọn mẫu và các phương pháp đánh giá rủi ro liên quan; các yêu cầu về đóng gói và nhãn mác liên quan trực tiếp tới an toàn thực phẩm.

#### **2.3.4. Thủ tục về đóng gói sản phẩm**

Quy định đóng gói bao gồm những quy định liên quan đến nguyên vật liệu đóng gói, những quy định về tái sinh, những quy định về xử lý và thu gom sau quá trình sử dụng... Những tiêu chuẩn và quy định liên quan đến những đặc tính tự nhiên của sản phẩm và nguyên liệu đóng gói đòi hỏi việc đóng gói phải phù hợp với việc tái sinh hoặc dùng lại. Những quy định không phù hợp có thể bị thị trường từ chối cả nguyên liệu đóng gói và sản phẩm chứa trong bao bì.

Các quy định này thường ảnh hưởng đến việc xuất khẩu của các nước đang và kém phát triển (LDCs) sang thị trường của các nước đang phát triển vì các nước nhập khẩu nhiều khi không tin tưởng vào quá trình bao gói sản phẩm của các nước LDCs, mặt khác nhiều nước phát triển cho rằng các loại bao, gói sản phẩm từ các nước đang phát triển không có khả năng tái chế được sau khi sử dụng vì thế sẽ gây ảnh hưởng trong công tác xử lý chất thải của nước nhập khẩu.

Chẳng hạn, Liên bang Đức từ chối nhập khẩu các sản phẩm của Indonesia được đóng gói bằng bì gai là loại không có dụng cụ phân huỷ ở Đức. Việc sử dụng các tiêu chuẩn về bao bì và đóng gói trong nhiều trường hợp sẽ ảnh hưởng đến cạnh tranh thương mại quốc tế. Điều này bắt nguồn từ sự khác nhau về các tiêu chuẩn và quy định, về chi phí sản xuất bao bì, các nguyên liệu dùng để sản xuất bao bì và khả năng tái chế ở các nước khác nhau.

#### **2.3.5. Yêu cầu về dán nhãn sinh thái**

Dán nhãn sinh thái có nghĩa là các nước nhập khẩu yêu cầu các nước

xuất khẩu phải thực hiện việc dán nhãn mác sản phẩm của mình theo những tiêu chuẩn nhất định nhằm ngăn chặn những ảnh hưởng về sinh thái cho các nước nhập khẩu. Đặc biệt đây thường là yêu cầu của các nước phát triển đối với các nước kém phát triển (LDCs). Các yêu cầu này có thể mang hình thức tự nguyện hay hình thức bắt buộc thì đều gây những khó khăn nhất định trong quá trình xuất khẩu của các nước LDCs. Dán nhãn sinh thái nhằm mục đích thông báo cho người tiêu dùng biết là sản phẩm đó có được coi là tốt hơn đối với môi trường hay không.

Việc sử dụng nhãn sinh thái cũng làm ảnh hưởng đến cạnh tranh thương mại quốc tế. Trong các thị trường với những sở thích của người tiêu dùng đối với những sản phẩm "xanh", tác dụng của nhãn hiệu sinh thái được coi như là một công cụ xúc tiến, đồng thời nhãn hiệu đó có thể tác động ngược lại sự cạnh tranh của những sản phẩm không dán nhãn trong cùng một chủng loại. Do đó, tuy việc dán nhãn mang tính chất tự nguyện nhưng các chương trình nhãn hiệu sinh thái cũng có thể gây cản trở đến thương mại quốc tế.

### **2.3.5. Các yêu cầu về phương pháp sản xuất/ khai thác và chế biến sản phẩm (PPM)**

Yêu cầu về phương pháp khai thác và chế biến sản phẩm quyết định chất lượng sản phẩm. Một số nước nhập khẩu đưa ra các quy định nghiêm ngặt về quy trình chế biến hàng nhập khẩu buộc các doanh nghiệp ở nước xuất khẩu phải tuân thủ. Các yêu cầu này thường được các nước phát triển áp đặt cho các nước chậm phát triển và có nhiều ảnh hưởng đến việc tiếp cận thị trường của các nước LDCs. Hiện nay các nước thành viên của WTO đang tranh cãi xung quanh việc những hàng hoá nào thuộc diện điều chỉnh của quy định này. Về mặt môi trường, việc xem xét quy trình sản xuất là để giải quyết 1 trong 3 câu hỏi trọng tâm của quá trình quản lý môi trường: *sản phẩm được sản xuất như thế nào? Sản phẩm được sử dụng như thế nào? Sản phẩm được vứt bỏ như thế nào? và những quá trình này có làm tổn hại đến môi trường hay không?* Các tiêu chuẩn PPM áp dụng cho giai đoạn sản xuất, nghĩa là giai

đoạn trước khi sản phẩm được tung ra bán ở thị trường và kiểm tra xem xét quá trình sản xuất có gây ô nhiễm môi trường hay không.

Đã có rất nhiều tranh chấp thương mại liên quan đến PPM như trường hợp Hoa Kỳ cấm nhập khẩu cá ngừ của Mexico và tôm của Thái Lan vì phía Hoa Kỳ cho rằng các nước này sử dụng phương tiện đánh bắt làm ảnh hưởng đến loài rùa biển, hay Cộng hòa Liên bang Đức cấm nhập khẩu các sản phẩm văn hoá của Phần Lan do chúng được sản xuất từ bột giấy được lấy từ rừng nguyên sinh ở Indonesia, trường hợp tương tự đối với cá tra, cá basa của Việt Nam.

#### **2.4. Quy tắc xuất xứ**

Quy tắc xuất xứ bao gồm tất cả các luật, quy định và quyết định hành chính được áp dụng để xác định nước xuất xứ của hàng hoá. Các quy tắc xuất xứ này không được liên quan tới các chế độ thương mại liên minh hay tự trị dẫn đến việc cho hưởng các ưu đãi thuế quan vượt quá đối xử tối huệ quốc (MFN).

Quy tắc xuất xứ nêu trên sẽ bao gồm tất cả các quy tắc xuất xứ được sử dụng trong các công cụ chính sách thương mại không ưu đãi, chẳng hạn như trong đối xử tối huệ quốc về thuế suất; thuế chống phá giá và thuế đối kháng hay các biện pháp tự vệ; yêu cầu về nhãn xuất xứ hàng hóa; bất kỳ các hạn chế số lượng hay hạn ngạch thuế quan không phân biệt đối xử nào. Chúng cũng bao gồm các quy tắc xuất xứ được sử dụng trong mua sắm chính phủ và thống kê thương mại.

#### **2.5.Thủ tục hành chính**

Mặc dù các cam kết quốc tế đều hướng đến việc đề ra mục tiêu tự do hóa và thuận lợi hóa trong thương mại quốc tế, nhưng trên thực tế do sự khác biệt về kinh tế và chính trị giữa các nước mà các quốc gia khác nhau có thể áp dụng những biện pháp rất tinh vi nhằm cản trở thương mại quốc tế. Trên thực tế rất khó phân biệt đâu là các rào cản kỹ thuật hay các biện pháp nhằm hạn chế nhập khẩu. Ví dụ:

- Quy định về quảng cáo: quy định cấm quảng cáo rượu ngoại gây sự phân biệt đối xử;

- Quy định về đặt cọc: yêu cầu nhà nhập khẩu phải đặt cọc một khoản tiền bằng nửa giá trị nhập khẩu tới kho bạc nhà nước trong một khoảng thời gian nào đó nhưng không được hưởng lãi;

- Quy định về thanh toán: yêu cầu các doanh nghiệp nhập khẩu hàng tiêu dùng phải thanh toán ngay thuế nhập khẩu;

- Quy định về kích cỡ: quy định về kích thước tối thiểu đối với khoai tây là biện pháp của Hoa Kỳ chống lại nhập khẩu từ Mexico, Nhật Bản yêu cầu về kích cỡ của táo nhập khẩu từ Hoa Kỳ, hay một số nước yêu cầu về kích cỡ đối với hạt tiêu xuất khẩu của Việt Nam...;

- Quy định vị trí làm thủ tục hải quan: quy định vị trí làm thủ tục hải quan không thuận lợi cho hàng không muốn nhập khẩu, ví dụ Việt Nam quy định cho nhập khẩu xe ô tô cũ tại 4 cảng biển duy nhất;

- Quy định độ tuổi người sử dụng, chế độ cấp bằng lái xe...: ví dụ theo cam kết gia nhập WTO, Việt Nam cho nhập khẩu xe máy trên 175cc (sau 31/5/2007) nhưng bảo lưu quyền áp dụng các biện pháp hành chính như độ tuổi người sử dụng và chế độ cấp bằng lái đặc biệt...

- Quy định về nhãn mác hàng hoá: yêu cầu khắt khe về nhãn hiệu đối với các sản phẩm nhập khẩu. Ví dụ Việt Nam yêu cầu nhãn hàng hoá và hướng dẫn sử dụng sản phẩm nhập khẩu phải được dịch ra tiếng Việt.

## **CHƯƠNG 3**

# **NHỮNG NỘI DUNG CƠ BẢN CAM KẾT GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM**

### **3.1. Giới thiệu về WTO**

#### **3.1.1. Sự ra đời của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)**

Trong thời kỳ thế chiến thứ hai vẫn chưa kết thúc, các nước đã nghĩ đến việc thiết lập các định chế chung về kinh tế để hỗ trợ công cuộc tái thiết sau chiến tranh. Hội nghị Bretton Woods triệu tập ở bang New Hampshire (Hoa Kỳ) năm 1944 nhằm mục đích này. Kết quả của Hội nghị Bretton Woods là sự ra đời của 2 tổ chức tài chính lớn nhất của thế giới, đó là Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (nay gọi là Ngân hàng Thế giới - WB) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). Đặc biệt, một tổ chức chung về thương mại cũng được đề xuất thành lập với tên gọi Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO).

Phạm vi điều chỉnh dự kiến cho ITO là khá lớn, bao trùm lên cả các vấn đề việc làm, đầu tư, cạnh tranh, dịch vụ, vì thế việc đàm phán Điều lệ của ITO diễn ra khá lâu. Trong khi đó, vì mong muốn sớm cắt giảm thuế quan để đẩy mạnh công cuộc tái thiết sau chiến tranh, năm 1946, một nhóm 23 nước đã đàm phán riêng rẽ và đạt được một số ưu đãi thuế quan nhất định. Để ràng buộc những ưu đãi đã đạt được, nhóm 23 nước này quyết định lấy một phần về chính sách thương mại trong dự thảo Hiến chương ITO, biến nó thành Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT). GATT có hiệu lực từ 1/1/1948 như một thoả thuận tạm thời trong khi chờ ITO được chính thức thành lập. Tuy nhiên, mặc dù Hiến chương ITO đã được thông qua tại Havana (Cuba) tháng 3/1948, nhưng việc Quốc hội Hoa Kỳ trì hoãn không phê chuẩn Hiến chương làm cho các nước khác cũng không phê chuẩn, dẫn đến ITO không trở thành hiện thực. Do vậy, GATT trở thành định chế đa phương duy nhất điều chỉnh thương mại quốc tế cho đến khi WTO ra đời.

Có thể nói, trong 48 năm tồn tại của mình, GATT đã có những đóng góp to lớn vào việc thúc đẩy và đảm bảo thuận lợi hoá và tự do hoá thương mại thế giới, số lượng các bên tham gia cũng tăng nhanh. Cho tới trước khi Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được thành lập vào ngày 1/1/1995, GATT đã có 124 bên ký kết và đang tiếp nhận 25 đơn xin gia nhập. Nội dung của GATT ngày một bao trùm và quy mô ngày một lớn: bắt đầu từ việc giảm thuế quan cho tới các biện pháp phi thuế, dịch vụ, sở hữu trí tuệ, đầu tư, và tìm kiếm một cơ chế quốc tế giải quyết các tranh chấp thương mại giữa các quốc gia. Từ mức thuế trung bình 40% của năm 1948, đến năm 1995, mức thuế trung bình của các nước phát triển chỉ còn khoảng 4% và thuế quan trung bình của các nước đang phát triển còn khoảng 15%.

Mặc dù đã đạt được những thành công lớn, nhưng đến cuối những năm 1980, đầu 1990, trước những biến chuyển của tình hình thương mại quốc tế và sự phát triển như vũ bão của thành tựu khoa học và công nghệ, GATT bắt đầu tỏ ra có những bất cập, không theo kịp tình hình. Trước tình hình đó các bên tham gia GATT nhận thấy cần phải có nỗ lực để củng cố và mở rộng hệ thống thương mại đa biên. Từ năm 1986 đến 1994, Hiệp định GATT và các hiệp định phụ trợ của nó đã được các nước thảo luận sửa đổi và cập nhật để thích ứng với điều kiện thay đổi của môi trường thương mại thế giới. Hiệp định GATT 1947, cùng với các quyết định đi kèm và một vài biên bản giải thích khác đã hợp thành GATT 1994. Một số hiệp định riêng biệt cũng đạt được trong các lĩnh vực như nông nghiệp, dệt may, trợ cấp, tự vệ và các lĩnh vực khác; cùng với GATT 1994, chúng tạo thành các yếu tố của các Hiệp định thương mại đa phương về thương mại hàng hoá. Vòng đàm phán Uruguay cũng thông qua một loạt các quy định mới điều chỉnh thương mại dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại. Một trong những thành công lớn nhất của vòng đàm phán lần này là, cuối Vòng đàm phán Uruguay, các nước đã cho ra Tuyên bố Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 1/1/1995.

### **3.1.2. Mục tiêu và chức năng hoạt động của WTO**

Với tư cách là một tổ chức thương mại của tất cả các nước trên thế giới, WTO thừa nhận các mục tiêu của GATT trong đó có 3 mục tiêu chính như sau:

Thúc đẩy tăng trưởng thương mại hàng hóa và dịch vụ trên thế giới phục vụ cho sự phát triển ổn định, bền vững và bảo vệ môi trường.

Thúc đẩy sự phát triển các thể chế thị trường, giải quyết các bất đồng và tranh chấp thương mại giữa các thành viên trong khuôn khổ của hệ thống thương mại đa phương, phù hợp với nguyên tắc cơ bản của Công pháp quốc tế; bảo đảm cho các nước đang phát triển đặc biệt là các nước kém phát triển được hưởng những lợi ích thực chất từ sự tăng trưởng của thương mại quốc tế.

Nâng cao mức sống, tạo công ăn việc làm cho người dân các nước thành viên, đảm bảo các quyền và tiêu chuẩn lao động đối thiếu. Theo như Hiệp định Marrakesh về thành lập WTO, tổ chức này có năm chức năng cơ bản như sau:

Thống nhất quản lý việc thực hiện các hiệp định và thỏa thuận thương mại đa phương và nhiều bên; giám sát, tạo thuận lợi, kể cả trợ giúp kỹ thuật cho các nước thành viên thực hiện nghĩa vụ thương mại quốc tế của họ.

Là khuôn khổ thể chế để tiến hành các vòng đàm phán thương mại đa phương trong khuôn khổ WTO, theo quyết định của Hội nghị Bộ trưởng WTO.

Là cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các nước thành viên liên quan đến việc thực hiện và giải thích Hiệp định WTO và các hiệp định thương mại đa phương.

Là cơ chế kiểm điểm chính sách thương mại của các nước thành viên, bảo đảm thực hiện mục tiêu thúc đẩy tự do hóa thương mại và tuân thủ các quy định của WTO.

Thực hiện việc hợp tác với các tổ chức kinh tế quốc tế khác như Quỹ

Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (WB) trong việc hoạch định những chính sách và dự báo về xu hướng phát triển tương lai của nền kinh tế toàn cầu.

### **3.1.3. Nguyên tắc pháp lý của WTO**

WTO hoạt động dựa trên một bộ các luật lệ và quy tắc tương đối phức tạp, bao gồm trên 60 hiệp định, phụ lục, quyết định và giải thích khác nhau điều chỉnh hầu hết các lĩnh vực thương mại quốc tế. Tuy vậy, tất cả các văn bản đó đều được xây dựng trên cơ sở 4 nguyên tắc pháp lý nền tảng là: tối huệ quốc, đãi ngộ quốc gia, mở cửa thị trường và cạnh tranh công bằng.

#### ***- Nguyên tắc tối huệ quốc (MFN)***

Tối huệ quốc, viết tắt theo tiếng Anh là MFN (Most favoured nation), là nguyên tắc pháp lý quan trọng nhất của WTO. Theo nguyên tắc này, WTO yêu cầu một nước thành viên phải áp dụng thuế quan và các quy định khác đối với hàng hoá nhập khẩu từ các nước thành viên khác nhau (hoặc hàng hoá xuất khẩu tới các nước thành viên khác nhau) một cách bình đẳng, không phân biệt đối xử. Điều đó có nghĩa là nếu một nước thành viên dành cho sản phẩm từ bất kỳ nước thành viên nào mức thuế quan hay bất kỳ một ưu đãi nào khác thì cũng phải dành mức thuế quan hoặc ưu đãi đó cho sản phẩm tương tự của tất cả các quốc gia thành viên khác một cách ngay lập tức và vô điều kiện. WTO cũng cho phép các nước thành viên được duy trì một số ngoại lệ của nguyên tắc này.

#### ***- Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (NT)***

Đãi ngộ quốc gia, viết tắt theo tiếng Anh là NT (National Treatment), nguyên tắc NT yêu cầu một nước phải đối xử bình đẳng và công bằng giữa hàng hoá nhập khẩu và hàng hoá tương tự sản xuất trong nước. Nguyên tắc này quy định rằng, bất kỳ một sản phẩm nhập khẩu nào, sau khi đã qua biên giới (đã trả xong thuế hải quan và các chi phí khác tại cửa khẩu) sẽ được hưởng sự đối xử không kém ưu đãi hơn sản phẩm tương tự sản xuất trong nước.

### ***- Nguyên tắc mở cửa thị trường***

Nguyên tắc “mở cửa thị trường” hay còn gọi là “tiếp cận thị trường” (market access) thực chất là mở cửa thị trường cho hàng hóa, dịch vụ và đầu tư nước ngoài vào. Trong thương mại đa phương, khi tất cả các bên tham gia đều chấp nhận mở cửa thị trường của mình thì điều đó đồng nghĩa với việc tạo ra một hệ thống thương mại toàn cầu mở cửa. Về mặt chính trị, “tiếp cận thị trường” thể hiện nguyên tắc tự do hóa thương mại của WTO, về mặt pháp lý, “tiếp cận thị trường” thể hiện nghĩa vụ có tính chất ràng buộc thực hiện những cam kết về mở cửa thị trường mà nước này đã chấp thuận khi đàm phán gia nhập WTO.

### ***- Nguyên tắc cạnh tranh công bằng***

Cạnh tranh công bằng (fair competition) thể hiện nguyên tắc “tự do cạnh tranh trong những điều kiện bình đẳng như nhau”. Việc thúc đẩy cạnh tranh công bằng bằng cách loại bỏ các hoạt động mang tính “không công bằng” như trợ cấp sản xuất, trợ cấp xuất khẩu, bán phá giá nhằm tranh giành thị phần.

### **3.1.4. Cơ cấu tổ chức của WTO**

Cơ quan quyền lực cao nhất của WTO là Hội nghị Bộ trưởng, họp ít nhất hai năm một lần, là cơ quan đưa ra quyết định đối với mọi vấn đề của bất kỳ hiệp định cụ thể nào. Thông thường, Hội nghị Bộ trưởng đưa ra các đường lối, chính sách chung để các cơ quan cấp dưới tiến hành triển khai.

Dưới Hội nghị Bộ trưởng là Đại hội đồng, tiến hành các công việc hàng ngày của WTO trong thời gian giữa các Hội nghị Bộ trưởng, thông qua ba cơ quan chức năng là: Đại hội đồng, Cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) và cơ quan rà soát chính sách thương mại (TPRB).

Đại hội đồng giải quyết các vấn đề của WTO thay mặt cho hội nghị Bộ trưởng và báo cáo lên Hội nghị Bộ trưởng. Đại Hội đồng cũng đồng thời đóng vai trò là cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) và cơ quan rà soát chính sách (TPRB).

Cơ quan giải quyết tranh chấp được phân ra làm Ban hội thẩm (Panel) và

Ủy ban kháng nghị (Appellate). Các tranh chấp trước hết sẽ được đưa ra Ban hội thẩm để giải quyết. Nếu như các nước không hài lòng và đưa ra kháng nghị thì Ủy ban kháng nghị sẽ có trách nhiệm xem xét vấn đề.

Dưới đại hội đồng, WTO có ba hội đồng về ba lĩnh vực thương mại cụ thể là Hội đồng thương mại hàng hoá, Hội đồng thương mại dịch vụ và Hội đồng về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại. Các hội đồng này có các cơ quan cấp dưới (các uỷ ban và các tiểu ban) để thực thi các công việc cụ thể trong từng lĩnh vực. (Ví dụ, Hội đồng Thương mại Hàng hoá có 11 uỷ ban, 2 nhóm công tác và cơ quan giám sát hàng dệt, Hội đồng thương mại dịch vụ có 2 uỷ ban, 2 nhóm công tác...).

Tương đương với các Hội đồng này, WTO còn có một số uỷ ban, có phạm vi chức năng nhỏ hơn, nhưng cũng báo cáo trực tiếp lên Đại Hội đồng, đó là các uỷ ban về thương mại và phát triển, thương mại và môi trường, Hiệp định thương mại khu vực, hạn chế bảo vệ cán cân thanh toán, Uỷ ban về ngân sách, tài chính và quản lý, và tiểu ban về các nước chậm phát triển. Bên cạnh các uỷ ban đó là các nhóm công tác về gia nhập, và nhóm công tác về mối quan hệ giữa đầu tư và thương mại, về tác động qua lại giữa thương mại và chính sách cạnh tranh, về minh bạch hoá mua sắm của chính phủ. Ngoài ra còn có hai uỷ ban về các hiệp định nhiều bên.

Một cơ quan quan trọng của WTO là Ban thư ký WTO đứng đầu là Tổng Giám đốc, dưới đó là 4 Phó Tổng Giám đốc, phụ trách từng mảng cụ thể. Ban Thư ký có khoảng 500 nhân viên, có trụ sở tại Geneva, với nhiệm vụ chính là:

- Hỗ trợ về kỹ thuật và quản lý cho các cơ quan chức năng của WTO (các hội đồng, uỷ ban, tiểu ban, nhóm đàm phán) trong việc đàm phán và thực thi các hiệp định;

- Trợ giúp kỹ thuật cho các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước chậm phát triển;

- Phân tích các chính sách thương mại và tình hình thương mại;

- Hỗ trợ trong việc giải quyết tranh chấp thương mại liên quan đến việc

diễn giải các quy định, luật lệ của WTO;

-Xem xét vấn đề gia nhập của các nước và tư vấn cho các nước này.

### **3.1.5. Quá trình thông qua quyết định trong WTO**

Về cơ bản, các quyết định trong WTO được thông qua bằng cơ chế đồng thuận. Có nghĩa là chỉ khi không một nước nào bỏ phiếu chống thì một quyết định hay quy định mới được xem là “được thông qua”.

Do đó hầu hết các quy định, nguyên tắc hay luật lệ trong WTO đều là “hợp đồng” giữa các thành viên, tức là họ tự nguyện chấp thuận chứ không phải bị áp đặt; và WTO không phải là một thiết chế đứng trên các quốc gia thành viên.

Tuy nhiên, trong các trường hợp sau quyết định của WTO được thông qua theo các cơ chế bỏ phiếu đặc biệt (không áp dụng nguyên tắc đồng thuận). Ví dụ khi giải thích các điều khoản của các Hiệp định chỉ được thông qua nếu có 3/4 số phiếu ủng hộ; việc quyết định dừng tạm thời nghĩa vụ WTO cho một thành viên chỉ được thông qua nếu có 3/4 số phiếu ủng hộ; việc sửa đổi các Hiệp định (trừ việc sửa đổi các điều khoản về quy chế tối huệ quốc trong GATT, GATS và TRIPS) chỉ được thông qua nếu có 2/3 số phiếu ủng hộ.

## **3.2. Các cam kết đa phương của Việt nam trong WTO**

### **3.2.1. Tổng quan về cam kết đa phương của Việt nam trong WTO**

Các cam kết đa phương của Việt Nam được xây dựng trên nền tảng các nguyên tắc được quy định trong các hiệp định của WTO. Đây là những nguyên tắc mang tính ràng buộc với mọi thành viên nhằm mục đích đưa hệ thống luật lệ và cơ chế điều hành thương mại của các nước thành viên phù hợp chuẩn mực chung, về cơ bản chúng ta cam kết thực hiện toàn bộ các hiệp định WTO ngay thời điểm gia nhập. Các hiệp định này đưa ra các quy định cụ thể đối với các lĩnh vực thương mại được điều tiết bởi WTO: cấp phép, hải quan, kiểm dịch, chống phá giá, sở hữu trí tuệ....

Các cam kết đa phương của Việt Nam tập trung vào một số nhóm vấn đề

chính, bao gồm (i) Chính sách tài chính, tiền tệ, ngoại hối và thanh toán và chính sách giá; (ii) Quy định về sở hữu và đặc quyền kinh doanh các doanh nghiệp nhà nước; (iii) vấn đề tư nhân hóa và cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước ; (iv) Khuôn khổ xây dựng và thực thi chính sách; (v) vấn đề quyền kinh doanh xuất nhập khẩu và biện pháp can thiệp vào xuất nhập khẩu như thuế nhập khẩu, các loại thuế và các khoản thu khác; hạn ngạch thuế quan; miễn giảm thuế nhập khẩu; phí và lệ phí áp dụng với dịch vụ công; thuế nội địa; biện pháp hạn chế định lượng đối với hàng nhập khẩu (bao gồm cấm nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu, giấy phép nhập khẩu...); xác định giá tính thuế nhập khẩu; quy tắc xuất xứ; thủ tục hải quan khác và giám định trước khi giao hàng; chống bán phá giá, chống trợ cấp và các biện pháp tự vệ; các quy định về xuất khẩu, bao gồm thuế xuất khẩu, phí và lệ phí, thuế nội địa đối với hàng xuất nhập khẩu và hạn chế nhập khẩu; (vi) Chính sách công nghiệp, bao gồm cả chính sách trợ cấp; hàng rào kỹ thuật đối với thương mại, tiêu chuẩn và chứng nhận hợp chuẩn; các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động, thực vật; các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs); khu thương mại tự do và đặc khu kinh tế; quá cảnh; nông nghiệp; những khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPs); các chính sách ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ; minh bạch hoá; nghĩa vụ thông báo và các hiệp định thương mại.

### **3.2.2. Một số nội dung chính trong cam kết đa phương của Việt Nam khi gia nhập WTO**

Doanh nghiệp nhà nước **do Nhà nước** sở hữu hoặc kiểm soát, hoặc được hưởng đặc quyền hoặc độc quyền.

Nhà nước không can thiệp trực tiếp hay gián tiếp vào hoạt động của doanh nghiệp nhà nước và không coi mua sắm của doanh nghiệp nhà nước là mua sắm của chính phủ. Nhà nước can thiệp vào hoạt động của doanh nghiệp với tư cách là một cổ đông bình đẳng với các cổ đông khác. Cam kết này là hoàn toàn phù hợp chủ trương đổi mới hoạt động và sắp xếp lại doanh nghiệp

nhà nước của nước ta. Vì vậy, về cơ bản, nước ta không điều chỉnh Luật Doanh nghiệp nhà nước khi thực hiện cam kết này. Hàng năm, Việt Nam có trách nhiệm báo cáo cho WTO về tiến độ cổ phần hóa cho đến khi kết thúc chương trình này.

Quyền kinh doanh về xuất khẩu và nhập khẩu.

Kể từ khi gia nhập WTO, Việt Nam cho phép các doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài được quyền xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá như doanh nghiệp và cá nhân Việt Nam, trừ đối với các mặt hàng thuộc danh mục thương mại nhân dân (như xăng, dầu, thuốc lá điếu, xì gà, băng đĩa hình, báo, tạp chí) và một số mặt hàng nhạy cảm khác mà ta chỉ cho phép sau một thời gian chuyển đổi (như gạo và dược phẩm). Doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài không có hiện diện tại Việt Nam được đăng ký quyền xuất nhập khẩu tại Việt Nam phù hợp thông lệ quốc tế. Quyền xuất nhập khẩu chỉ là quyền đứng trên tờ khai hải quan để làm thủ tục xuất nhập khẩu, không bao gồm quyền phân phối trong nước.

Thuế nội địa

Cách áp nhiều mức thuế tiêu thụ đặc biệt với rượu, bia dựa trên nồng độ cồn của ta hiện nay gián tiếp vi phạm nguyên tắc đối xử quốc gia của WTO. Tuy nhiên, Việt Nam đã cam kết sẽ điều chỉnh lại cách đánh thuế tiêu thụ đặc biệt đối với một số mặt hàng cho phù hợp với quy định của WTO.

Biện pháp hạn chế định lượng đối với hàng nhập khẩu (bao gồm cấm nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu, giấy phép nhập khẩu....)

Ta đồng ý cho nhập khẩu xe máy phân phối lớn không muộn hơn ngày 31-05-2007, phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam. Với thuốc lá điếu và xì gà, ta cho phép một doanh nghiệp thương mại nhà nước được quyền nhập khẩu toàn bộ thuốc lá điếu và xì gà. Với ô-tô cũ, ta cho phép nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng không quá 5 năm với mức thuế nhập khẩu được xác định trong biểu cam kết về thuế và đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật theo quy định của pháp luật. Bảo đảm cơ chế cấp phép nhập khẩu văn hoá phẩm

nhằm mục đích kiểm duyệt sẽ tuân thủ các quy định về minh bạch hoá của WTO.

Chống bán phá giá, chống trợ cấp và các biện pháp tự vệ

Việt Nam cam kết tuân thủ các Hiệp định có liên quan của WTO áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Việt Nam được công nhận là nền "Kinh tế phi thị trường" trong vòng 12 năm kể từ ngày gia nhập. Tuy nhiên, trước thời điểm trên, nếu chúng minh được với đối tác nào đó, Việt Nam đã hoàn toàn hoạt động theo cơ chế thị trường thì đối tác đó sẽ ngừng áp dụng quy chế "phi thị trường" đối với nước ta.

Các chính sách ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ

Trong đề mục này, bên cạnh việc làm rõ các chính sách tác động đến thương mại dịch vụ, ta đưa ra một số cam kết để làm rõ, hoặc bổ sung thêm cho Biểu cam kết dịch vụ. Một số cam kết chủ yếu là:

- Việc cấp phép cung ứng dịch vụ sẽ được thực hiện theo các tiêu chí khách quan, minh bạch;

- Các doanh nghiệp không phải doanh nghiệp nhà nước được tham gia cung ứng dịch vụ viễn thông không gắn với hạ tầng mạng và được tham gia liên doanh với nước ngoài theo các quy định trong Biểu cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ;

- Không quá 3 tháng sau ngày Nghị định như gia nhập WTO được cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam phê chuẩn, Chính phủ sẽ ban hành Nghị định hướng dẫn việc cấp phép cung ứng dịch vụ chuyển phát nhanh. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cung ứng dịch vụ chuyển phát nhanh có quyền sở hữu và vận hành phương tiện đường bộ phục vụ cho việc cung ứng dịch vụ của họ;

- Các ngân hàng có 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam sẽ được dành đối xử quốc gia trước các vấn đề liên quan thiết lập hiện diện thương mại. Việt Nam không cho chi nhánh ngân hàng nước ngoài được mở thêm điểm giao dịch ngoài trụ sở của chi nhánh, nhưng sẽ không hạn chế số lượng chi nhánh

của ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Máy rút tiền tự động (ATM) không chịu sự điều chỉnh của quy định hạn chế mở thêm "điểm giao dịch ngoài trụ sở chính". Ngân hàng nước ngoài sẽ được hưởng đối xử MFN và đối xử NT trong việc lắp đặt và vận hành máy ATM;

- Việt nam cho phép các bên tham gia liên doanh được tự thoả thuận về tỷ lệ vốn tối thiểu cần thiết để quyết định các vấn đề quan trọng của Công ty TNHH và công ty cổ phần. Để thực thi cam kết này, ta sẽ có hình thức pháp lý thích hợp để sửa điều 52 và 104 luật Doanh nghiệp.

### **3.3. Cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực thương mại dịch vụ**

#### **3.3.1. Biểu cam kết dịch vụ**

Đàm phán mở cửa thị trường dịch vụ trong khuôn khổ đàm phán gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) được tiến hành theo các nguyên tắc của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS). Dựa trên những nguyên tắc này, các quốc gia hay vùng lãnh thổ chưa là thành viên WTO tiến hành đàm phán mở cửa thị trường với các thành viên WTO căn cứ theo yêu cầu đàm phán mà các thành viên này đưa ra. Kết quả đàm phán cuối cùng được thể hiện trong Biểu cam kết cụ thể về thương mại dịch vụ (gọi tắt là Biểu cam kết dịch vụ). Biểu cam kết dịch vụ gồm 3 phần: cam kết chung, cam kết cụ thể và danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc (MFN).

**Phần cam kết chung** bao gồm các cam kết được áp dụng chung cho tất cả các ngành và phân ngành dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Phần này chủ yếu đề cập tới những vấn đề kinh tế - thương mại tổng quát như các quy định về chế độ đầu tư, hình thức thành lập doanh nghiệp, thuê đất, các biện pháp về thuế, trợ cấp cho doanh nghiệp trong nước v.v...

**Phần cam kết cụ thể** bao gồm các cam kết được áp dụng cho từng dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Mỗi dịch vụ đưa ra trong Biểu cam kết như dịch vụ viễn thông, dịch vụ bảo hiểm, dịch vụ ngân hàng, dịch vụ vận tải, v.v... sẽ có nội dung cam kết cụ thể áp dụng riêng cho dịch vụ đó. Nội dung

cam kết thể hiện mức độ mở cửa thị trường đối với từng dịch vụ và mức độ đối xử quốc gia dành cho nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trong dịch vụ đó. Phần này bao gồm các cam kết mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính; cam kết mở cửa thị trường dịch vụ chứng khoán; cam kết mở cửa thị trường dịch vụ kế toán, kiểm toán, dịch vụ thuế; cam kết mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm; cam kết mở cửa thị trường dịch vụ phân phối; cam kết mở cửa thị trường dịch vụ logistics; cam kết mở cửa thị trường dịch vụ chuyên phát và viễn thông; cam kết mở cửa thị trường các dịch vụ kinh doanh; cam kết mở cửa thị trường dịch vụ vận tải.

**Danh mục các biện pháp miễn trừ** đối xử tối huệ quốc liệt kê các biện pháp được duy trì để bảo lưu việc vi phạm nguyên tắc MFN đối với những dịch vụ có duy trì biện pháp miễn trừ. Theo quy định của GATS, một thành viên được vi phạm nguyên tắc MFN nếu thành viên đó đưa biện pháp vi phạm vào danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc và được các Thành viên WTO chấp thuận.

### **3.3.2. Cam kết mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng và tài chính**

#### **3.3.2.1. Các cam kết chung về dịch vụ ngân hàng và tài chính**

Nội dung cam kết về dịch vụ ngân hàng trong WTO gồm (i) Dịch vụ nhận tiền gửi (nhận tiền gửi và các khoản phải trả khác từ công chúng); (ii) Dịch vụ cho vay (cho vay dưới tất cả các hình thức, bao gồm tín dụng tiêu dùng, tín dụng cầm cố thế chấp, bao thanh toán và tài trợ giao dịch thương mại); (iii) Dịch vụ thuê mua tài chính; (iv) Dịch vụ thanh toán (tất cả các dịch vụ thanh toán và chuyển tiền, bao gồm thẻ tín dụng, thẻ thanh toán và thẻ nợ, séc du lịch và hối phiếu ngân hàng); (v) Bảo lãnh và cam kết; (vi) Kinh doanh trên tài khoản của mình hoặc của khách hàng, tại sở giao dịch, trên thị trường giao dịch thoả thuận hoặc bằng cách khác, các loại (Công cụ thị trường tiền tệ (bao gồm séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi; ngoại hối; các công cụ tỷ giá và lãi suất, bao gồm các sản phẩm như hợp đồng hoán đổi, hợp đồng kỳ hạn; Vàng khối.); (vii) Môi giới tiền tệ; (viii) Quản lý tài sản (quản lý tiền mặt

hoặc danh mục đầu tư, mọi hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quỹ hưu trí, các dịch vụ lưu ký và tín thác); (ix) Các dịch vụ thanh toán và bù trừ tài sản tài chính (bao gồm chứng khoán, các sản phẩm phái sinh và các công cụ chuyển nhượng khác); (x) Cung cấp và chuyển thông tin tài chính và xử lý dữ liệu tài chính cũng như các phần mềm liên quan của các nhà cung cấp các dịch vụ tài chính khác.

### **3.3.2.2. Cam kết về hoạt động các NH nước ngoài**

#### ***Các dịch vụ NH nước ngoài được cung cấp tại Việt nam***

Theo cam kết, Việt Nam cho phép các ngân hàng nước ngoài không có hiện diện thương mại tại Việt Nam (công ty con, chi nhánh, văn phòng đại diện, hợp đồng hợp tác kinh doanh) cung cấp cho khách hàng tại Việt Nam nhưng chỉ giới hạn ở các dịch vụ sau:

- Cung cấp thông tin tài chính;
- Xử lý dữ liệu tài chính;
- Cung cấp phần mềm tài chính;
- Tư vấn, môi giới, phân tích tín dụng;
- Nghiên cứu và tư vấn về đầu tư, danh mục đầu tư, mua lại, tái cơ cấu và chiến lược doanh nghiệp.

#### ***Điều kiện thành lập NH nước ngoài tại Việt Nam***

Việt Nam cam kết cho phép thành lập ngân hàng liên doanh tại Việt Nam ngay từ thời điểm chính thức gia nhập WTO với điều kiện:

- Phía nước ngoài tham gia liên doanh phải là ngân hàng thương mại có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm liền trước thời điểm nộp đơn xin thành lập liên doanh tại Việt Nam;
- Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 50% vốn điều lệ.

Việt Nam cam kết cho phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài kể từ ngày 1/4/2007 với điều kiện ngân hàng nước ngoài là chủ đầu tư phải là ngân hàng thương mại có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm

liền trước thời điểm nộp đơn xin thành lập ngân hàng tại Việt Nam.

Ngoài các điều kiện theo cam kết ở trên, việc thành lập ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam phải tuân thủ các điều kiện kỹ thuật áp dụng chung theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Hộp 1: Quy định gì về việc thành lập ngân hàng FDI?

Nghị định 22/2006/NĐ-CP của Chính phủ là văn bản chính quy định về tổ chức và hoạt động của chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài và văn phòng đại diện của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam. Tất cả các điều kiện về việc thành lập ngân hàng FDI trong cam kết WTO của Việt Nam đã được đưa vào nội dung Nghị định này.

***Đối với Chi nhánh Ngân hàng thương mại nước ngoài tại Việt Nam***

Việt Nam **cam kết cho phép** các ngân hàng thương mại nước ngoài được thành lập chi nhánh của họ tại Việt Nam với điều kiện:

- Ngân hàng mẹ có tổng tài sản trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm liền trước thời điểm nộp đơn xin lập chi nhánh ở Việt Nam;
- Chi nhánh được thành lập phải chịu các hạn chế trong hoạt động của mình.

Ngoài các điều kiện nêu trong cam kết nói trên, các ngân hàng nước ngoài muốn thành lập chi nhánh tại Việt Nam phải tuân thủ các điều kiện khác về mặt kỹ thuật theo quy định của pháp luật Việt Nam (áp dụng chung cho cả ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài).

Hộp 2: Quy định thành lập chi nhánh NHNN tại Việt Nam

Những nội dung về điều kiện đối với việc mở chi nhánh của ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam trong cam kết gia nhập WTO của Việt Nam đã được đưa vào *Công văn số 1210/NHNN-CN*H của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Như vậy, pháp luật Việt Nam hiện hành có mức mở cửa như mức cam kết.

Trên thực tế, trước khi gia nhập WTO, một số chi nhánh ngân hàng nước ngoài đã được cấp phép thành lập và hoạt động tại Việt Nam (37 chi nhánh tính đến 4/2007) mà không phải chịu các điều kiện tương tự.

Tuy nhiên, kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, việc thành lập chi nhánh của ngân hàng nước ngoài sẽ phải các điều kiện tuân thủ quy định tại Công văn nói trên (tức là phù hợp với cam kết).

### Hộp 3 - Hạn chế hoạt động của chi nhánh NHNN tại Việt Nam

- **Không được phép mở các điểm giao dịch khác** ngoài trụ sở giao dịch chính của mình. Việt Nam cam kết không hạn chế số chi nhánh trực tiếp của các ngân hàng nước ngoài;

- **Bị hạn chế trong việc nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam từ các** thể nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng (chưa cung cấp các khoản vay, cho vay, chưa nhận tiền gửi, v.v) theo % mức vốn mà ngân hàng mẹ cấp cho chi nhánh như sau:

(iv) Từ 1/1/2007: 650% vốn pháp định được cấp;

(v) Từ 1/1/2008: 800% vốn pháp định được cấp

(vi) Từ 1/1/2009: 900% vốn pháp định được cấp;

(vii) Từ 1/1/2010: 1000% vốn pháp định được cấp;

(viii) Từ 1/1/2011: được nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam ở mức tương tự các ngân hàng Việt Nam.

### 3.3.2.3. Cam kết về hoạt động các công ty tài chính

#### **Điều kiện thành lập các công ty tài chính**

Việt Nam cam kết cho phép thành lập các công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam với điều kiện:

- Công ty mẹ phải có tổng tài sản trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin thành lập công ty tại Việt Nam;

-Tuân thủ các điều kiện kỹ thuật áp dụng chung theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Ngoài các điều kiện chung, việc thành lập công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính còn phải đáp ứng điều kiện riêng đối với từng loại như sau:

**Đối với công ty tài chính,** Việt Nam cam kết cho phép thành lập công ty tài chính liên doanh, công ty tài chính 100% vốn nước ngoài với điều kiện phía nước ngoài phải là *các ngân hàng thương mại nước ngoài hoặc công ty tài chính nước ngoài.*

**Đối với công ty cho thuê tài chính,** Việt Nam cam kết cho phép thành lập công ty cho thuê tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài với điều kiện phía nước ngoài phải là các *ngân hàng thương mại nước ngoài, công ty tài chính nước ngoài hoặc công ty cho thuê tài chính nước ngoài.*

Đối với Chi nhánh Công ty tài chính, Công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam. Việt Nam **chưa cam kết** gì về việc thành lập chi nhánh công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính nước ngoài tại Việt Nam. Vì vậy, việc cho phép thành lập chi nhánh các công ty này tại Việt Nam hoàn toàn phụ thuộc vào chính sách và pháp luật liên quan của Việt Nam trong từng thời kỳ.

***Điều kiện thành lập văn phòng đại diện của ngân hàng thương mại, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính nước ngoài tại Việt Nam.***

Việt Nam cam kết cho phép các tổ chức tài chính nước ngoài (ngân hàng thương mại nước ngoài, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính) được mở Văn phòng đại diện tại Việt Nam với điều kiện Văn phòng đại diện không được phép tiến hành các hoạt động thương mại sinh lời trực tiếp.

Thời hạn hoạt động tối đa của các loại hình tổ chức tín dụng FDI ở Việt Nam. Trong WTO, Việt Nam không cam kết về thời hạn hoạt động của các loại hình tổ chức tín dụng này. Như vậy, Việt Nam có quyền tự do quy định về thời hạn này. Theo pháp luật Việt Nam hiện hành thì thời hạn hoạt động tối đa của các tổ chức tín dụng này được quy định như sau:

- Đối với ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài: không quá 99 năm;

- Đối với chi nhánh của ngân hàng nước ngoài: không vượt quá thời hạn hoạt động của ngân hàng mẹ và không quá 99 năm;

- Đối với văn phòng đại diện của ngân hàng nước ngoài: không vượt quá thời hạn hoạt động của ngân hàng mẹ;

- Công ty tài chính liên doanh, công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty cho thuê tài chính liên doanh và công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài: 50 năm

Thời hạn hoạt động cụ thể được quy định trong giấy phép được cấp và có thể được gia hạn theo yêu cầu (thời hạn gia hạn không vượt quá thời hạn hoạt động trước đó được quy định trong giấy phép).

Theo cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, các ngân hàng nước ngoài được hưởng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia đầy đủ, tức là các ngân hàng này có quyền thiết lập và vận hành các máy rút tiền tự động (ATM) như các ngân hàng Việt Nam. Hiện nay đối với các ngân hàng Việt Nam, không có hạn chế số lượng các máy rút tiền tự động mà các ngân hàng này được phép lắp đặt.

Các tổ chức tín dụng nước ngoài cũng được phép phát hành thẻ tín dụng tại Việt Nam như các ngân hàng Việt Nam.

### ***Áp dụng các biện pháp ngoài cam kết***

Do tính đặc thù và tầm quan trọng của dịch vụ tài chính (đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân, đối với các nhà đầu tư, những người gửi tiền...), WTO cho phép các nước thành viên được áp dụng các biện pháp khác vì lý do thận trọng, đảm bảo sự ổn định của hệ thống tài chính.

Do đó, ngoài các hạn chế về hình thức pháp nhân, yêu cầu về vốn, các hạn chế về hoạt động đối với chi nhánh... đối với nhà đầu tư nước ngoài được phép áp dụng theo cam kết (xem Biểu cam kết về dịch vụ ngân hàng), *Việt Nam có thể xem xét áp dụng bổ sung các biện pháp mang tính hạn chế, kiểm*

*soát chặt chẽ nhằm mục tiêu thận trọng.*

Hộp 4: Yêu cầu ngoài cam kết đối với tổ chức tài chính nước ngoài

- *Yêu cầu về tỷ lệ dự trữ bắt buộc;*
- *Yêu cầu về vốn đối với việc thành lập chi nhánh, ngân hàng liên doanh;*
- *Yêu cầu về điều kiện vật chất, kỹ thuật, nhân lực, v.v đối với các tổ chức tín dụng;*
- *Các yêu cầu này, nếu có, phải được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư nước ngoài (các ngân hàng thương mại nước ngoài, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính).*

***Những hạn chế đối với nhà đầu tư nước ngoài mua cổ phần tại các ngân hàng Việt Nam.***

Việt Nam cam kết về việc góp vốn dưới hình thức mua cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài tại các ngân hàng Việt Nam như sau:

- Đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh được cổ phần hóa (ví dụ VCB, BIDV...): Tỷ lệ cổ phần của các tổ chức tín dụng nước ngoài trong các ngân hàng cổ phần hóa này có thể bị hạn chế như mức tỷ lệ cổ phần của các ngân hàng dân doanh Việt Nam trong các ngân hàng cổ phần hóa này;

- Đối với các ngân hàng thương mại cổ phần thuộc khu vực dân doanh: tổng số cổ phần do các cá nhân, tổ chức nước ngoài nắm giữ tại mỗi ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng đó, trừ khi luật pháp Việt Nam có quy định khác hoặc được sự cho phép của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam.

***Cam kết về ngoại hối.***

- *Về giao dịch vãng lai:*, dỡ bỏ tất cả các biện pháp kiểm soát giao dịch vãng lai (và trên thực tế Việt Nam đã thực hiện cam kết này);

- *Về giao dịch vốn:* Việt Nam đã nới lỏng các giao dịch chuyển vốn của các nhà đầu tư nước ngoài và việc vay nước ngoài của các tổ chức cư trú;

- *Về các biện pháp quản lý ngoại hối:* chỉ được áp dụng trong những

trường hợp ngoại lệ, do Chính phủ quyết định, để duy trì an ninh tài chính và tiền tệ quốc gia phù hợp với điều lệ của Quỹ tiền tệ quốc tế;

- *Về cân đối ngoại tệ*: Chính phủ cam kết bảo đảm cân đối nhu cầu ngoại tệ cho các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các dự án đặc biệt quan trọng trong các chương trình của Chính phủ và hỗ trợ cân đối ngoại tệ cho các dự án cơ sở hạ tầng và một số dự án quan trọng khác trong trường hợp các ngân hàng được phép giao dịch ngoại hối không thể đáp ứng được tất cả các yêu cầu về ngoại tệ.

## **CHƯƠNG 4**

### **MỘT SỐ LIÊN KẾT VÀ HỢP TÁC**

### **KINH TẾ QUỐC TẾ ĐIỂN HÌNH**

#### **4.1. Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN)**

##### **4.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam á (ASEAN) ra đời trong bối cảnh có nhiều biến động đang diễn ra trong khu vực và trên thế giới, bao gồm cả những thay đổi từ bên ngoài tác động vào khu vực cũng như những vấn đề nảy sinh từ bên trong mỗi nước. Để đối phó với các thách thức này, xu hướng co cụm lại trong một tổ chức khu vực với một hình thức nào đó để tăng cường sức mạnh bản thân đã xuất hiện và phát triển trong các nước thành viên tương lai của ASEAN. Trước ASEAN, ở Đông Nam á đã có một vài tổ chức khu vực ra đời và tồn tại được một thời gian ngắn hoặc đã manh nha hình thành. Đó là Hiệp hội Đông Nam á (The Association of Southeast Asia- ASA) được thành lập ngày 31/7/1961 gồm Thái Lan, Phi- lip-pin và Liên bang Ma-lay-a và tổ chức MAPHILINDO ra đời tháng 8 năm 1963 bao gồm Mã Lai, Phi-lip-pin và In-đô-nê-xi-a.

Mặc dù vậy, những nỗ lực theo hướng trên vẫn được xúc tiến và ngày 8/8/1967 Bộ trưởng Ngoại giao các nước In-đô-nê-xi-a, Thái Lan, Phi-lip-pin, Xin-ga-po và Phó Thủ tướng Ma-lai-xi-a ký tại Băng-cốc bản Tuyên bố thành lập Hiệp hội các nước Đông Nam á (ASEAN).

Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam á (Association of Southeast Asian Nations-ASEAN) được thành lập ngày 8/8/1967 bởi Tuyên bố Băng-cốc, Thái Lan, đánh dấu một mốc quan trọng trong tiến trình phát triển của khu vực. Khi mới thành lập ASEAN gồm 5 nước là In-đô-nê-xi-a, Ma-lai-xi-a, Phi-lip-pin, Xin-ga-po và Thái Lan. Năm 1984 ASEAN kết nạp thêm Bru- nây Da-ru-xa-lam làm thành viên thứ 6. Ngày 28/7/1995 Việt Nam trở thành thành viên

thứ 7 của Hiệp hội. Ngày 23/7/1997 kết nạp Lào và Mi-an-ma. Ngày 30/4/1999, Căm-pu-chia trở thành thành viên thứ 10 của ASEAN, hoàn thành ý tưởng về một ASEAN bao gồm tất cả các quốc gia Đông Nam á, một ASEAN của Đông Nam á và vì Đông Nam á.

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

ASEAN có diện tích hơn 4.5 triệu km<sup>2</sup> với dân số khoảng 575 triệu người; GDP khoảng 1281 tỷ đô la Mỹ và tổng kim ngạch xuất khẩu 750 tỷ USD. Các nước ASEAN có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và hiện nay đang đứng hàng đầu thế giới về cung cấp một số nguyên liệu cơ bản như: cao su (90% sản lượng cao su thế giới); thiếc và dầu thực vật (90%), gỗ xẻ (60%), gỗ súc (50%), cũng như gạo, đường dầu thô, dứa... Công nghiệp của các nước thành viên ASEAN cũng đang trên đà phát triển, đặc biệt trong các lĩnh vực: dệt, hàng điện tử, hàng dầu, các loại hàng tiêu dùng. Những sản phẩm này được xuất khẩu với khối lượng lớn và đang thâm nhập một cách nhanh chóng vào các thị trường thế giới. ASEAN là khu vực có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao so với các khu vực khác trên thế giới, và được coi là tổ chức khu vực thành công nhất của các nước đang phát triển.

Tuy nhiên mức độ phát triển kinh tế giữa các nước ASEAN không đồng đều. Mi-an-ma hiện là nước có thu nhập quốc dân tính theo đầu người thấp nhất trong ASEAN, chỉ vào khoảng hơn 200 đôla Mỹ. In-đô-nê-xi-a là nước đứng đầu về diện tích và dân số trong ASEAN, nhưng thu nhập quốc dân tính theo đầu người chỉ vào khoảng trên 600 đôla Mỹ. Trong khi đó, Xin-ga-po và Bru-nây Đa-ra-xa-lam là hai quốc gia nhỏ nhất về diện tích (Xin-ga-po) và về dân số (Bru-nây Đa-ra-xa-lam) lại có thu nhập theo đầu người cao nhất trong ASEAN, vào khoảng trên 30.000 đô la Mỹ/năm.

Ở các nước ASEAN đang diễn ra quá trình chuyển dịch cơ cấu mạnh mẽ theo hướng công nghiệp hoá. Nhờ chính sách kinh tế “hướng ngoại”, nền ngoại thương ASEAN đã phát triển nhanh chóng, tăng gần năm lần trong 20 năm qua, đạt trên 160 tỷ đôla Mỹ vào đầu những năm 1990 (nay là 750 tỷ đôla Mỹ). ASEAN cũng là khu vực ngày càng thu hút nhiều vốn đầu tư của thế giới. Nếu năm 2005, tổng số vốn đầu tư mà ASEAN thu hút được tăng 16,9% so với năm 2004, thì năm 2006, tổng số vốn đầu tư đã tăng 27,5%.

#### **4.1.2 Cơ cấu tổ chức và các nguyên tắc hoạt động của ASEAN**

Cơ cấu tổ chức của ASEAN hiện nay gồm: Hội nghị cấp cao ASEAN (ASEAN Summit); Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN (ASEAN Ministerial Meeting-AMM); Hội nghị Bộ trưởng kinh tế ASEAN (ASEAN Economic Ministers-AEM); Hội nghị Bộ trưởng các ngành; Các hội nghị bộ trưởng khác; Hội nghị liên Bộ trưởng (Join Ministerial Meeting-JMM); Tổng thư ký ASEAN; Ủy ban thường trực ASEAN (ASEAN Standing Committee-ASC); Cuộc họp các quan chức cao cấp (Senior Officials Meeting-SOM); Cuộc họp các quan chức kinh tế cao cấp (Senior Economic Officials Meeting-SEOM); Cuộc họp các quan chức cao cấp khác; Cuộc họp tư vấn chung (Joint Consultative Meeting-JCM); Các cuộc họp của ASEAN với các Bên đối thoại; Ban thư ký ASEAN quốc gia; Ủy ban ASEAN ở các nước thứ ba; Ban thư ký ASEAN .

Hội nghị Cấp cao ASEAN (ASEAN Summit). Đây là cơ quan quyền lực cao nhất của ASEAN, họp chính thức 3 năm một lần và họp không chính thức ít nhất 1 lần trong khoảng thời gian 3 năm đó. Cho đến nay đã có 7 cuộc Hội nghị cấp cao ASEAN. Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ VIII sẽ được tổ chức tại Cam-pu-chia vào tháng 11/2002.

*Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN (ASEAN Ministerial Meeting-AMM).* Theo Tuyên bố Băng cốc năm 1967, AMM là hội nghị hàng năm của các Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN có trách nhiệm đề ra và phối hợp các hoạt động của ASEAN, có thể họp không chính thức khi cần thiết.

*Hội nghị Bộ trưởng kinh tế ASEAN (ASEAN Economic Ministers- AEM).* AEM họp chính thức hàng năm và có thể họp không chính thức khi cần thiết. Trong AEM có Hội đồng AFTA (Khu vực mậu dịch tự do ASEAN) được thành lập theo quyết định của Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 4 năm 1992 tại Xin-ga-po để theo dõi, phối hợp và báo cáo việc thực hiện chương trình ưu đãi quan thuế có hiệu lực chung (CEPT) của AFTA.

**Hội nghị Bộ trưởng các ngành.** Hội nghị Bộ trưởng của một ngành trong hợp tác kinh tế ASEAN sẽ được tổ chức khi cần thiết để thảo luận sự hợp tác trong ngành cụ thể đó. Hiện có Hội nghị Bộ trưởng năng lượng, Hội nghị Bộ trưởng Nông nghiệp, Lâm nghiệp. Các Hội nghị Bộ trưởng ngành có trách nhiệm báo cáo lên AEM.

**Các hội nghị bộ trưởng khác.** Hội nghị Bộ trưởng của các lĩnh vực hợp tác ASEAN khác như y tế, môi trường, lao động, phúc lợi xã hội, giáo dục, khoa học và công nghệ, thông tin, luật pháp có thể được tiến hành khi cần thiết để điều hành các chương trình hợp tác trong các lĩnh vực này.

*Hội nghị liên Bộ trưởng (Join Ministerial Meeting-JMM).* JMM được tổ chức khi cần thiết để thúc đẩy sự hợp tác giữa các ngành và trao đổi ý kiến về hoạt động của ASEAN. JMM bao gồm các Bộ trưởng Ngoại giao và Bộ trưởng Kinh tế ASEAN.

*Tổng thư ký ASEAN.* Được những Người đứng đầu Chính phủ ASEAN bổ nhiệm theo khuyến nghị của Hội nghị AMM với nhiệm kỳ là 3 năm và có thể gia hạn thêm, nhưng không quá một nhiệm kỳ nữa; có hàm Bộ trưởng với quyền hạn khởi xướng, khuyến nghị và phối hợp các hoạt động của ASEAN, nhằm giúp nâng cao hiệu quả các hoạt động và hợp tác của ASEAN. Tổng thư ký ASEAN được tham dự các cuộc họp các cấp của ASEAN, chủ tọa các cuộc họp của ASC thay cho Chủ tịch ASC trừ phiên họp đầu tiên và cuối cùng.

*Ủy ban thường trực ASEAN (ASEAN Standing Committee-ASC).* ASC bao gồm chủ tịch là Bộ trưởng Ngoại giao của nước đăng cai Hội nghị AMM

sắp tới, Tổng thư ký ASEAN và Tổng Giám đốc của các Ban thư ký ASEAN quốc gia. ASC thực hiện công việc của AMM trong thời gian giữa 2 kỳ họp và báo cáo trực tiếp cho AMM.

Cuộc họp các quan chức cao cấp (Senior Officials Meeting-SOM). SOM được chính thức coi là một bộ phận của cơ cấu trong ASEAN tại Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ 3 tại Ma-ni-la 1987. SOM chịu trách nhiệm về hợp tác chính trị ASEAN và họp khi cần thiết; báo cáo trực tiếp cho AMM.

*Cuộc họp các quan chức kinh tế cao cấp (Senior Economic Officials Meeting-SEOM).* SEOM cũng đã được thể chế hoá chính thức thành một bộ phận của cơ cấu ASEAN tại Hội nghị cấp cao Ma-ni-la 1987. Tại Hội nghị Cấp cao ASEAN 4 năm 1992, 5 uỷ ban kinh tế ASEAN đã bị giải tán và SEOM được giao nhiệm vụ theo dõi tất cả các hoạt động trong hợp tác kinh tế ASEAN. SEOM họp thường kỳ và báo cáo trực tiếp cho AEM.

*Cuộc họp các quan chức cao cấp khác.* Ngoài ra có các cuộc họp các quan chức cao cấp về môi trường, ma tuý cũng như của các uỷ ban chuyên ngành ASEAN như phát triển xã hội, khoa học và công nghệ, các vấn đề công chức, văn hoá và thông tin. Các cuộc họp này báo cáo cho ASC và Hội nghị các Bộ trưởng liên quan.

*Cuộc họp tư vấn chung (Joint Consultative Meeting-JCM).* Cơ chế họp JCM bao gồm Tổng thư ký ASEAN, SOM, SEOM, các Tổng giám đốc ASEAN. JCM được triệu tập khi cần thiết dưới sự chủ toạ của Tổng thư ký ASEAN để thúc đẩy sự phối hợp giữa các quan chức liên ngành. Tổng thư ký ASEAN sau đó thông báo kết quả trực tiếp cho AMM và AEM.

Các cuộc họp của ASEAN với các Bên đối thoại. ASEAN có 11 Bên đối thoại: Ô-xtrây-li-a, Ca-na-đa, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Niu Di-lân, Mỹ và UNDP, Nga, Trung Quốc, ấn Độ. ASEAN cũng có quan hệ đối thoại theo từng lĩnh vực Pa-kix-tan. Trước khi có cuộc họp với các Bên đối thoại, các nước ASEAN tổ chức cuộc họp trụ bị để phối hợp có lập trường chung. Cuộc họp này do quan chức cao cấp của nước điều phối (Coordinating Country)

chủ trì và báo cáo cho ASC.

Ban thư ký ASEAN quốc gia. Mỗi nước thành viên ASEAN đều có Ban thư ký quốc gia đặt trong bộ máy của Bộ Ngoại giao để tổ chức, thực hiện và theo dõi các hoạt động liên quan đến ASEAN của nước mình. Ban thư ký quốc gia do một Tổng Vụ trưởng phụ trách

*Ủy ban ASEAN ở các nước thứ ba.* Nhằm mục đích tăng cường trao đổi và thúc đẩy mối quan hệ giữa ASEAN với bên đối thoại đó và các tổ chức quốc tế ASEAN thành lập các uỷ ban tại các nước đối thoại. Uỷ ban này gồm những người đứng đầu các cơ quan ngoại giao của các nước ASEAN tại nước sở tại. Hiện có 11 Uỷ ban ASEAN tại: Bon (CHLB Đức), Bru-xen (Bỉ), Can-be-ra (Ô-xtrây-li-a), Ge-ne-vơ (Thụy Sĩ), Luân-đôn (Anh), Ôt-ta-oa (Ca-na-da), Pa-ri (Pháp), Xơ-un (Hàn quốc), Oa-sinh-ton (Mỹ) và Oen-ling-ton (Niu-di-lon). Chủ tịch các uỷ ban này báo cáo cho ASC và nhận chỉ thị từ ASC.

Ban thư ký ASEAN. Ban thư ký ASEAN được thành lập theo Hiệp định ký tại Hội nghị cấp cao lần thứ hai Ba-li, 1976 để tăng cường phối hợp thực hiện các chính sách, chương trình và các hoạt động giữa các bộ phận khác nhau trong ASEAN, phục vụ các hội nghị của ASEAN.

#### **4.1.3. Các nguyên tắc hoạt động chính của ASEAN**

**Các nguyên tắc làm nền tảng cho quan hệ giữa các Quốc gia thành viên và với bên ngoài:**

Trong quan hệ với nhau, các nước ASEAN luôn tuân theo 5 nguyên tắc chính đã được nêu trong Hiệp ước thân thiện và hợp tác ở Đông Nam á (Hiệp ước Ba-li), kí tại Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ I tại Ba-li năm 1976, là:

- Cùng tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng, toàn vẹn lãnh thổ và bản sắc dân tộc của tất cả các dân tộc;
- Quyền của mọi quốc gia được lãnh đạo hoạt động của dân tộc mình, không có sự can thiệp, lật đổ hoặc cưỡng ép của bên ngoài;
- Không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau;
- Giải quyết bất đồng hoặc tranh chấp bằng biện pháp hoà bình, thân thiện;

- Không đe dọa hoặc sử dụng vũ lực;
- Hợp tác với nhau một cách có hiệu quả;

### **Các nguyên tắc điều phối hoạt động của Hiệp hội:**

- Việc quyết định các chính sách hợp tác quan trọng cũng như trong các lĩnh vực quan trọng của ASEAN dựa trên nguyên tắc nhất trí (consensus), tức là một quyết định chỉ được coi là của ASEAN khi được tất cả các nước thành viên nhất trí thông qua. Nguyên tắc này đòi hỏi phải có quá trình đàm phán lâu dài, nhưng bảo đảm được việc tính đến lợi ích quốc gia của tất cả các nước thành viên. Đây là một nguyên tắc bao trùm trong các cuộc họp và hoạt động của ASEAN .

- Một nguyên tắc quan trọng khác chi phối hoạt động của ASEAN là nguyên tắc bình đẳng. Nguyên tắc này thể hiện trên 2 mặt. Thứ nhất, các nước ASEAN, không kể lớn hay nhỏ, giàu hay nghèo đều bình đẳng với nhau trong nghĩa vụ đóng góp cũng như chia sẻ quyền lợi. Thứ hai, hoạt động của tổ chức ASEAN được duy trì trên cơ sở luân phiên, tức là các chức chủ tọa các cuộc họp của ASEAN từ cấp chuyên viên đến cấp cao, cũng như địa điểm cho các cuộc họp đó được phân đều cho các nước thành viên trên cơ sở luân phiên theo vần A,B,C của tiếng Anh.

- Để tạo thuận lợi và đẩy nhanh các chương trình hợp tác kinh tế ASEAN, trong Hiệp định khung về tăng cường hợp tác kinh tế ký tại Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ 4 ở Singapro tháng 2/1992, các nước ASEAN đã thoả thuận nguyên tắc 6-X, theo đó hai hay một số nước thành viên ASEAN có thể xúc tiến thực hiện trước các dự án ASEAN nếu các nước còn lại chưa sẵn sàng tham gia, không cần phải đợi tất cả mới cùng thực hiện.

### **Các nguyên tắc khác:**

Trong quan hệ giữa các nước ASEAN đang dần dần hình thành một số các nguyên tắc, tuy không thành văn, không chính thức song mọi người đều hiểu và tôn trọng áp dụng như: nguyên tắc có đi có lại, không đối đầu, thân thiện, không tuyên truyền tố cáo nhau quan báo chí, giữ gìn đoàn kết ASEAN

và giữ bản sắc chung của Hiệp hội.

## **4.2. Giới thiệu tổng quan về AFTA**

### **4.2.1. Quá trình hình thành AFTA**

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

- Quá trình toàn cầu hoá kinh tế thế giới diễn ra nhanh chóng và mạnh mẽ, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại, chủ nghĩa bảo hộ truyền thống trong ASEAN ngày càng mất đi sự ủng hộ của các nhà hoạch định chính sách trong nước cũng như quốc tế.

- Sự hình thành và phát triển các tổ chức hợp tác khu vực mới đặc biệt như EU, NAFTA sẽ trở thành các khối thương mại khép kín, gây trở ngại cho hàng hoá ASEAN khi thâm nhập vào những thị trường này.

- Những thay đổi về chính sách như mở cửa, khuyến khích và dành ưu đãi rộng rãi cho các nhà đầu tư nước ngoài, cùng với những lợi thế so sánh về tài nguyên thiên nhiên và nguồn nhân lực của các nước Trung Quốc, Việt Nam, Nga và các nước Đông Âu đã trở thành những thị trường đầu tư hấp dẫn hơn ASEAN, đòi hỏi ASEAN vừa phải mở rộng về thành viên, vừa phải nâng cao hơn nữa tầm hợp tác khu vực.

Để đối phó với những thách thức trên, năm 1992 , theo sáng kiến của Thái lan, Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN họp tại Singapore đã quyết định thành lập một Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN ( gọi tắt là AFTA). Đây thực sự là bước ngoặt trong hợp tác kinh tế ASEAN ở một tầm mức mới.

### **4.2.2. Mục tiêu của AFTA**

AFTA đưa ra nhằm đạt được những mục tiêu kinh tế sau:

- Tự do hoá thương mại trong khu vực bằng việc loại bỏ các hàng rào thuế quan trong nội bộ khu vực và cuối cùng là các rào cản phi quan thuế. Điều này

sẽ khiến cho các Doanh nghiệp sản xuất của ASEAN càng phải có hiệu quả và khả năng cạnh tranh hơn trên thị trường thế giới. Đồng thời, người tiêu dùng sẽ mua được những hàng hoá từ những nhà sản xuất có hiệu quả và chất lượng trong ASEAN, dẫn đến sự tăng lên trong thương mại nội khối.

- Thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào khu vực bằng việc tạo ra một khối thị trường thống nhất, rộng lớn hơn.

- Làm cho ASEAN thích nghi với những điều kiện kinh tế quốc tế đang thay đổi, đặc biệt là với sự phát triển của các thỏa thuận thương mại khu vực (RTA) trên thế giới.

### **4.2.3. Quá trình tham gia AFTA và lịch trình giảm thuế của Việt Nam**

#### **Những yêu cầu của CEPT -AFTA đối với Việt Nam**

Căn cứ theo quy định của Hiệp định CEPT và thoả thuận giữa Việt nam và các nước thành viên khác của ASEAN, chương trình giảm thuế nhập khẩu theo CEPT của Việt Nam bắt đầu được thực hiện từ 1/1/1996 và hoàn thành vào 1/1/2006 để đạt được mức thuế suất cuối cùng là 0-5%, chậm hơn các nước thành viên khác 3 năm.

Các bước cụ thể để thực hiện mục tiêu này bao gồm:

- Xác định danh mục các mặt hàng thực hiện giảm thuế theo CEPT gồm: danh mục giảm thuế ngay (IL), danh mục loại trừ tạm thời (TEL), danh mục hàng nông sản chưa chế biến nhạy cảm (SL), danh mục loại trừ hoàn toàn (GEL).

- Các mặt hàng thuộc danh mục IL sẽ bắt đầu giảm thuế từ 1/1/1996 và kết thúc với thuế suất 0-5% vào 1/1/2006. Các mặt hàng có thuế suất trên 20% phải giảm xuống 20% vào 1/1/2001. Các mặt hàng có thuế suất nhỏ hơn hoặc bằng 20% sẽ giảm xuống 0-5% vào 1/1/2003.

- Các mặt hàng thuộc danh mục TEL sẽ được chuyển sang danh mục IL trong vòng 5 năm, từ 1/1/1999 đến 1/1/2003, mỗi năm chuyển 20%, để thực hiện giảm thuế với thuế suất cuối cùng là 0-5% vào năm 2006. Đồng thời, các bước giảm sau khi đưa vào IL phải được thực hiện chậm nhất là 2- 3 năm một lần và mỗi lần giảm không ít hơn 5%.

- Các mặt hàng thuộc danh mục SL sẽ bắt đầu giảm thuế từ 1/1/2004 và kết thúc vào 1/1/2013 với thuế suất cuối cùng là 0-5%. Riêng mặt hàng đường vào năm 2010 :0-5%.

- Các mặt hàng đã đưa vào chương trình giảm thuế và được hưởng nhượng bộ thì phải bỏ ngay các quy định về hạn chế số lượng (QRs) và bỏ dần các biện pháp hạn chế phi quan thuế khác (NTBs) 5 năm sau đó.

#### **4.2.4. Tình hình thực Men AFTA của Việt Nam**

Năm 1996 Việt nam đã công bố cho ASEAN các loại Danh mục: Danh mục cắt giảm thuế IL; Danh mục loại trừ tạm thời TEL; Danh mục hàng nông sản chưa chế biến nhập cảm SL và Danh mục loại trừ hoàn toàn GEL;

Nguyên tắc xây dựng phương án tham gia của Việt nam:

- Không gây ảnh hưởng lớn đến nguồn thu ngân sách;
- Bảo hộ hợp lý cho nền sản xuất trong nước;
- Tạo điều kiện khuyến khích việc chuyển giao kỹ thuật, đổi mới công nghệ cho nền sản xuất trong nước;
- Hợp tác với các nước ASEAN trên cơ sở các qui định của Hiệp định CEPT để tranh thủ ưu đãi, mở rộng thị trường cho xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài;

#### **Danh mục loại trừ hoàn toàn (GEL):**

Danh mục này được xây dựng phù hợp với Điều 9 của Hiệp định CEPT và bao gồm những nhóm mặt hàng có ảnh hưởng đến an ninh quốc gia, cuộc sống và sức khoẻ của con người, động thực vật, đến các giá trị lịch sử, nghệ thuật, khảo cổ như các loại động vật sống, thuốc phiện, thuốc nô, vũ khí,...

Danh mục này chiếm 6,6% tổng số nhóm mặt hàng của Biểu thuế nhập khẩu, và là các mặt hàng cụ thể như sau:

- Thuốc phiện và các chế phẩm từ thuốc phiện, xì gà, thuốc lá và rượu bia thành phẩm;
- Các loại xỉ và tro;
- Các loại xăng dầu (trừ dầu thô);

- Các loại thuốc nổ, thuốc phóng, các loại pháo;
- Các loại lớp bom hơi cũ;
- Các loại thiết bị điện thoại, điện báo hữu tuyến, vô tuyến, các loại thiết bị ra đa, các loại máy thu sóng dùng cho điện thoại, điện báo...;
- Các loại ô tô dưới 16 chỗ ngồi, các loại ô tô và phương tiện tự hành có tay lái nghịch;
- Các loại vũ khí, khí tài quân sự;
- Các loại văn hoá phẩm đồi trụy, phản động, đồ chơi cho trẻ em có ảnh hưởng xấu đến giáo dục và trật tự an toàn xã hội;
- Các loại hoá chất, dược phẩm độc hại, các chất phế thải, đồ tiêu dùng đã qua sử dụng;...

#### **Danh mục các mặt hàng nông sản chưa chế biến nhạy cảm (SL):**

Danh mục các mặt hàng nông sản chưa chế biến nhạy cảm của Việt Nam bao gồm 26 nhóm mặt hàng, chiếm 0,8% trong số nhóm mặt hàng của Biểu thuế nhập khẩu và là những mặt hàng cụ thể như: thịt, trứng gia cầm, động vật sống, thóc, gạo lứt,..., được xây dựng căn cứ vào yêu cầu bảo hộ cao của sản xuất trong nước đối với một số mặt hàng nông sản chưa chế biến và theo đề nghị của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đồng thời trên cơ sở tham khảo Danh mục này của các nước ASEAN khác. Các mặt hàng này đang được áp dụng các biện pháp phi thuế quan như quản lý theo hạn ngạch hàng tiêu dùng, quản lý của Bộ chuyên ngành.

#### **Danh mục cắt giảm thuế ngay (IL)**

Danh mục này chủ yếu bao gồm những mặt hàng trong Biểu thuế hiện đang có thuế suất dưới 20% - là những mặt hàng thuộc diện có thể áp dụng ưu đãi theo CEPT ngay và một số mặt hàng tuy có thuế suất cao nhưng Việt Nam lại đang có thế mạnh về xuất khẩu. Tổng số nhóm mặt hàng trong Danh mục cắt giảm thuế quan là 1661, chiếm 51,6% tổng nhóm mặt hàng trong Biểu thuế nhập khẩu của Việt Nam. Tỷ lệ này thấp hơn so với các nước thành viên ASEAN khác khi họ bắt đầu thực hiện chương trình CEPT, nhưng đây là biện

pháp an toàn nhất đối với Việt Nam.

### **Danh mục loại trừ tạm thời (TEL)**

Danh mục này chiếm khoảng 40,9% tổng số các dòng thuế trong Biểu thuế nhập khẩu và chủ yếu là những mặt hàng sau:

- Các loại ô tô (trừ các loại ô tô dưới 16 chỗ ngồi);
- Xe đạp, các loại đồ chơi trẻ em;
- Các loại máy gia dụng (như máy giặt, máy điều hoà, quạt điện,...);
- Các loại mỹ phẩm và đồ dùng không thiết yếu;
- Các loại vải sợi và một số đồ may mặc;
- Các loại sắt, thép;
- Các sản phẩm cơ khí thông dụng;...

Đây chủ yếu là các mặt hàng có thuế suất trên 20% và một số mặt hàng tuy có thuế suất thấp hơn 20% nhưng trước mắt cần thiết phải bảo hộ bằng thuế nhập khẩu, hoặc các mặt hàng đang được áp dụng các biện pháp phi thuế quan như các biện pháp hạn chế số lượng nhập khẩu, hàng phải có giấy phép của Bộ quản lý chuyên ngành, hàng phải qua kiểm tra nhà nước về chất lượng, hàng phải qua kiểm tra về vệ sinh dịch tễ và hàng phải qua kiểm tra về an toàn lao động.

Ngoài ra theo quy định của CEPT, những mặt hàng nào của nước thành viên ASEAN công bố cắt giảm thuế quan và hưởng thuế suất ưu đãi từ các nước thành viên khác thì đồng thời cũng phải loại bỏ ngay các hạn chế về định lượng và trong thời hạn 5 năm sau đó, thực hiện loại bỏ các biện pháp hạn chế nhập khẩu thông qua các hàng rào phi thuế quan khác. Việc Việt nam chưa đưa các mặt hàng này vào Danh mục cắt giảm thuế quan sẽ cho phép chúng ta có thêm 5 năm (kể từ năm mặt hàng được chuyển sang Danh mục cắt giảm cho tới khi phải loại bỏ các biện pháp hạn chế phi thuế quan) để hỗ trợ các ngành sản xuất và các doanh nghiệp trong nước làm quen dần với môi trường cạnh tranh. Đây là khoảng thời gian cần thiết để hỗ trợ cho các ngành sản xuất trong nước và tạo điều kiện để các doanh nghiệp trong nước làm

quen dần với môi trường cạnh tranh, thúc đẩy đổi mới công nghệ, tăng năng suất lao động để nền kinh tế phát triển có hiệu quả hơn.

b) Đã trình Chính phủ thông qua lịch trình tổng thể thực hiện cắt giảm thuế cho cả giai đoạn 10 năm. Tuy nhiên, đây mới chỉ là danh mục định hướng để các doanh nghiệp trong nước nghiên cứu có kế hoạch sản xuất kinh doanh, điều chỉnh cơ cấu sản xuất mà chưa công bố cho ASEAN. Đồng thời Danh mục này còn đang theo Biểu thuế XNK cũ (theo mã HS cũ)

c) Đã công bố danh mục thực hiện CEPT các năm 1996, 1997, 1998, 1999 và năm 2000 và các văn bản pháp lý đi kèm (nghị định của Chính phủ). Trong nước, Bộ Tài chính cũng đã ban hành Thông tư hướng dẫn để thực hiện theo từng năm.

#### - **Diễn đàn kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương - APEC**

Thành lập tháng 11/1989, Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC) là một diễn đàn kinh tế mở, nhằm xúc tiến các biện pháp kinh tế, thúc đẩy thương mại và đầu tư giữa các nền kinh tế thành viên trên cơ sở hoàn toàn tự nguyện trong khi thực sự mở cửa đối với tất cả các nước và khu vực khác. Hiện nay, APEC có 21 thành viên chiếm khoảng 52% diện tích lãnh thổ, 59% dân số, 70% nguồn tài nguyên thiên nhiên trên thế giới và đóng góp khoảng 57% GDP toàn cầu và hơn 50 % thương mại thế giới.

#### (ix) **Bối cảnh ra đời**

- **Kinh tế toàn cầu:** Sự gia tăng của quá trình toàn cầu hoá trên tất cả các lĩnh vực khiến các quốc gia trên thế giới ngày càng tăng tính phụ thuộc vào nhau. Trong khi đó, vòng đàm phán Uruguay trong khuôn khổ GATT có nguy cơ không đạt được kết quả như mong đợi, đã thúc đẩy thêm quá trình khu vực hoá với sự hình thành các khối mậu dịch khu vực lớn trên thế giới như EU, NAFTA, AFTA...

- **Kinh tế khu vực:** Khu vực châu Á, đặc biệt là Đông Á là những nền kinh tế năng động trên thế giới vào những năm 1980 có tốc độ tăng trưởng trung bình là 9-10%/năm. Mặc dù vậy, chưa có hình thức hợp tác kinh tế

thương mại có hiệu quả trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương để thúc đẩy sự phát triển kinh tế.

- **Chính trị:** Sự điều chỉnh chiến lược của các quốc gia lớn vào cuối những năm 80 khi chiến tranh lạnh chấm dứt, đặc biệt là sự hội tụ về lợi ích kinh tế cũng như chính trị giữa những nước lớn dẫn tới việc hình thành một cơ cấu kinh tế thương mại trong khu vực.

- *Các nước đang phát triển:* (ASEAN) cũng muốn tăng cường tiếng nói trong khu vực để thúc đẩy phát triển kinh tế, nhưng không muốn làm lu mờ những cơ chế hợp tác chính trị sẵn có.

#### (x) **Quá trình hình thành và phát triển**

Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) được 12 thành viên thuộc khu vực Châu Á-Thái Bình Dương sáng lập tại Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao và Kinh tế tổ chức ở Can-bê-ra tháng 11/1989 theo sáng kiến của Ôt-xtrây-li-a. Các thành viên sáng lập là Mỹ, Nhật, Ôt-xtrây-li-a, Niu Di-lân, Ca-na-đa, Hàn Quốc, Thái Lan, Phi-lip-pin, Singapro, Bru-nây, In-đô-nê-xia và Ma-lai-xia. Tháng 11/1991 kết nạp thêm Trung Quốc, lãnh thổ Hồng Công và Đài Loan; tháng 11/1993 thêm Pa-pua Niu Ghi-nê, Mê-hi-cô; tháng 11/1994 thêm Chi-lê và tạm ngừng thời hạn xét kết nạp thành viên trong 3 năm; đến tháng 11/1998 kết nạp thêm Việt Nam, Nga và Pê-ru, đồng thời APEC quyết định tạm ngừng thời hạn xem xét kết nạp thành viên mới thêm 10 năm nữa để củng cố tổ chức. Đến nay có thêm 9 nền kinh tế đã xin gia nhập APEC là: Ấn Độ, Pa-kit-xtan, Ma Cao, Mông cổ, Pa-na-ma, Cô-lôm-bi-a, Xri-lan-ca, Ê-cua-đo, cốt-xta-ri-ca. Trong số ba thành viên ASEAN chưa phải là thành viên của APEC, Cam-pu-chia và Lào đã thông qua Việt Nam bày tỏ mong muốn gia nhập APEC. Năm 2007 khi thời hạn ngừng kết nạp thành viên mới hết hiệu lực, APEC sẽ thảo luận vấn đề kết nạp thành viên mới.

Như vậy, cho đến thời điểm này, APEC có 21 thành viên, chiếm khoảng 52% diện tích lãnh thổ, 59% dân số, 70% nguồn tài nguyên thiên nhiên trên thế

giới và đóng góp khoảng 57% GDP toàn cầu và hơn 50% thương mại thế giới.

Nội dung hoạt động xoay quanh 3 trụ cột chính là tự do hoá thương mại và đầu tư, tạo thuận lợi cho thương mại và đầu tư, và hợp tác kinh tế kỹ thuật với các chương trình hành động tập thể (CAP) và chương trình hành động quốc gia (IAP) của từng thành viên.

Nói cách khác, mục tiêu của APEC không phải là để xây dựng một khối thương mại, một liên minh quan thuế hay một khu vực mậu dịch tự do như kiểu EU, NAFTA hay AFTA, mà là một diễn đàn kinh tế mở, nhằm xúc tiến các biện pháp kinh tế, thúc đẩy thương mại và đầu tư giữa các nền kinh tế thành viên trên cơ sở hoàn toàn tự nguyện trong khi thực sự mở cửa đối với tất cả các nước và khu vực khác.

#### **4.3.3. Mục tiêu**

- Tuyên bố Seoul 1991 đề ra 4 mục tiêu phát triển trong APEC gồm:

Duy trì tăng trưởng và phát triển, vì lợi ích chung của nhân dân các nền kinh tế trong khu vực, góp phần vào tăng trưởng và phát triển chung của kinh tế thế giới.

Phát huy những tác động tích cực của sự phụ thuộc kinh tế ngày càng tăng đối với kinh tế khu vực và thế giới, bằng cách đẩy mạnh sự giao lưu hàng hoá, dịch vụ, vốn và công nghệ.

Xây dựng và tăng cường hệ thống thương mại đa biên, vì lợi ích của Châu Á - Thái Bình Dương và các nền kinh tế khác.

Giảm dần những rào cản đối với thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa các nền kinh tế thành viên phù hợp với các nguyên tắc của WTO, và không có hại đối với các nền kinh tế khác.

- Tuyên bố Bogor 1994 xác định mục tiêu của APEC là: thực hiện tự do hoá thương mại và đầu tư tại Châu Á- Thái Bình Dương đối với các nền kinh tế phát triển vào năm 2010 và đối với các nền kinh tế đang phát triển là 2020.

- Nguyên tắc hoạt động

- *Cùng có lợi.* Do tính đa dạng của các nền kinh tế trong APEC về chính

trị, văn hoá, kinh tế nên quá trình hợp tác phải bảo đảm được tất cả các nền kinh tế APEC, bất kể sự chênh lệch mức độ phát triển, đều có lợi.

- *Nguyên tắc đồng thuận (consensus)*. Tất cả các cam kết của APEC phải dựa trên sự nhất trí của các thành viên. Đây là nguyên tắc đã được các thành viên ASEAN áp dụng và thu được nhiều kết quả.

- *Nguyên tắc tự nguyện*. Tất cả các cam kết của các thành viên APEC đều dựa trên cơ sở tự nguyện (Ví dụ như IAP). Cùng với nguyên tắc đồng thuận, đây là nguyên tắc khiến cho APEC trở nên khác với GATT/WTO. Tất cả chương trình tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại của APEC không diễn ra trên bàn đàm phán mà do các nước tự nguyện đưa ra.

- *Phù hợp với nguyên tắc của WTO/GATT*. APEC cam kết thực hiện chế độ thương mại đa phương của WTO và không phải là một liên minh thuế quan, một Khu vực Tự do thương mại như NAFTA, AFTA.

### **- Triển vọng hợp tác APEC**

Là Diễn đàn phát triển năng động nhất trên thế giới, APEC ngày càng tỏ rõ sức sống mạnh mẽ sau 19 năm tồn tại và phát triển, góp phần thúc đẩy mở cửa và hợp tác về kinh tế - thương mại giữa các nền kinh tế châu Á - Thái Bình Dương và hình thành cơ chế buôn bán mở toàn cầu.

APEC sẽ tiếp tục thúc đẩy ba trụ cột hợp tác, đi theo lộ trình đã đặt ra nhằm thực hiện mục tiêu Bô-go, với ưu tiên hàng đầu là ủng hộ hệ thống thương mại đa biên, xây dựng môi trường kinh doanh an toàn, minh bạch và thuận lợi cho doanh nghiệp.

Về tự do hoá thương mại và đầu tư, một trong những chủ đề của APEC 2001 là “tăng cường tự do hoá thương mại và đầu tư” bên cạnh việc phổ biến lợi ích của toàn cầu hoá và nền kinh tế mới APEC sẽ chuyển sang đặt trọng tâm vào việc cải thiện IAP như là công cụ chính để tiến hành tự do hoá bằng cách xây dựng IAP điện tử (e-IAP). Các thành viên sẽ lần lượt tự nguyện tiến hành tham vấn rà soát (Peer Review).

Năm 2005 APEC đã hoàn thành tiến hành rà soát giữa kỳ quá trình thực

hiện mục tiêu Bô-go của các thành viên, từ đó đề ra Lộ trình Bu-san, trong đó đưa ra những biện pháp cần thiết nhằm cố gắng mục tiêu Bô-go được thực hiện đúng thời hạn.

Kế hoạch hành động Hà Nội được thông qua trong năm 2006 sẽ là cơ sở cho các hoạt động hợp tác kinh tế thương mại của APEC trong 15 năm tới và góp phần tăng cường và hoàn thiện các cơ chế hợp tác của APEC. Các nền kinh tế APEC cũng thảo luận các mục tiêu của APEC sau khi hoàn thành mục tiêu Bô-gô.

Tạo thuận lợi cho thương mại và đầu tư đang và sẽ trở thành một ưu tiên chính trong APEC.

Với những khó khăn đặt ra trong quá trình thực hiện tự do hoá, APEC sẽ tập trung nhiều hơn vào trụ cột thuận lợi hoá, coi đây là một biện pháp quan trọng nhằm thực hiện mục tiêu Bô-go. Tại Hội nghị Bộ trưởng Thương mại APEC được tổ chức tháng 6/2002 tại Thượng Hải, các Bộ trưởng đã thông qua “Bộ Nguyên tắc về Thuận lợi hoá Thương mại của APEC” và chỉ thị cho SOM triển khai các chương trình xây dựng năng lực nhằm giúp các thành viên thực hiện các nguyên tắc này trên cơ sở tự nguyện. Sau khi tổng kết mục tiêu giảm 5% chi phí giao dịch thương mại giai đoạn 2001-2006, APEC sẽ bắt đầu thực hiện mục tiêu giảm tiếp 5% chi phí giao dịch giai đoạn 2006-2010.

APEC đồng thời sẽ tiếp tục xây dựng các điều khoản mẫu tham chiếu cho việc xây dựng các thỏa thuận tự do hóa thương mại khu vực và song phương để thúc đẩy tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại.

Trong bối cảnh thời hạn thực hiện mục tiêu Bô-gô đang đến gần, khu vực mậu dịch tự do Châu Á-Thái Bình Dương như là một cơ chế hiện thực hóa Bô-gô là một viễn cảnh đang được APEC bàn đến. Bên cạnh đó, vấn đề hợp tác kinh tế kỹ thuật (ECOTECH), trong đó nhấn mạnh đến công tác xây dựng năng lực, thu hẹp khoảng cách, phát triển nguồn nhân lực đã và đang trở thành một vấn đề được đề cập nhiều trong APEC.

Trong bối cảnh toàn cầu hoá và Kinh tế mới cùng với sự phát triển nhanh

chóng của công nghệ thông tin như hiện nay, các Nhà Lãnh đạo APEC nhận thức rõ sự cần thiết phải tập trung nhiều hơn vào các hoạt động hỗ trợ kỹ thuật nhằm giảm khoảng cách về phát triển trong APEC, giúp các thành viên đang phát triển theo kịp xu thế phát triển của kỷ nguyên công nghệ thông tin. Thông qua các Hội nghị cấp Bộ trưởng về vấn đề Phát triển nguồn nhân lực, nhiều dự án được thực hiện hướng vào mục tiêu thu hẹp khoảng cách về kỹ thuật số, giúp các thành viên đang phát triển thực hiện các Hiệp định của WTO. Trong những năm tới, bên cạnh việc chú trọng vào chương trình thuận lợi hoá thương mại và đầu tư, chương trình hợp tác kinh tế kỹ thuật cũng sẽ được đẩy mạnh hơn trong các hoạt động của APEC.

Trong bối cảnh thế giới đang thay đổi sâu sắc, chủ nghĩa khủng bố và sự gia tăng của các mối đe dọa phi truyền thống đang đặt ra những thách thức mới cho môi trường kinh doanh, đầu tư trong khu vực, APEC ngày càng quan tâm đến các vấn đề an ninh, chính trị, đẩy mạnh hợp tác về an ninh con người, chống tham nhũng, minh bạch hoá, an ninh con người. Tuy nhiên, hầu hết các thành viên APEC vẫn cho rằng cần phải duy trì bản chất hợp tác kinh tế cũng như những nguyên tắc cơ bản của diễn đàn này. Với sự ra đời của Hội nghị cấp cao Đông Á, các thành viên phát triển như Mỹ, Úc, Nhật càng quan tâm tới APEC, nâng cao cam kết với Diễn đàn này để làm đối trọng với Hội nghị cấp cao Đông Á.

APEC cũng sẽ tiếp tục thúc đẩy tiến trình cải cách APEC theo hướng hiệu quả, năng động hơn và tăng cường tính liên kết nhằm giúp APEC vượt qua thách thức, nắm bắt các cơ hội trong môi trường thế giới và khu vực đang thay đổi nhanh chóng. Ban Thư ký APEC sẽ được củng cố theo hướng chuyên nghiệp hơn, với Giám đốc Điều hành theo nhiệm kỳ cố định, dự kiến bắt đầu từ năm 2009. Cải cách APEC sẽ là một quá trình lâu dài và phức tạp do một số thành viên phát triển muốn đẩy mạnh cải cách APEC theo hướng thể chế hóa trong khi những các thành viên đang phát triển khác vẫn mong muốn duy trì cơ chế hợp tác Diễn đàn của APEC.

#### - **Hợp tác Á-Âu (ASEM)**

Tiền trình Hợp tác Á-Âu (Asia-Europe Meeting - gọi tắt là ASEM) chính thức thành lập tháng 3/1996, là diễn đàn đối thoại phi chính thức giữa các Nguyên thủ và Người đứng đầu Chính phủ các nước thành viên ASEM, Ủy ban châu Âu (EC) và Ban thư ký ASEAN nhằm tạo dựng “một mối quan hệ đối tác mới toàn diện giữa Á - Âu vì sự tăng trưởng mạnh mẽ hơn”. Đến nay, ASEM có 45 thành viên và dự kiến sẽ tăng lên 47 với sự tham gia của Nga và Úc. Các nước thành viên ASEM chiếm 58% dân số, gần 60% tổng kim ngạch thương mại và khoảng 50% GDP của toàn thế giới.

#### **4.4.1. Giới thiệu chung về ASEM**

**Thành lập:** Tháng 3/1996, Tiền trình Hợp tác Á-Âu (Asia-Europe Meeting - gọi tắt là ASEM) chính thức thành lập theo sáng kiến của Xinh- ga-po, Pháp, và dưới sự ủng hộ tích cực của ASEAN. Đây là diễn đàn đối thoại phi chính thức giữa các Nguyên thủ và Người đứng đầu Chính phủ các nước thành viên ASEM, Ủy ban châu Âu (EC) và Ban thư ký ASEAN.

**Thành viên:** số lượng thành viên của ASEM tăng từ 26 (từ năm 1996) lên 39 thành viên (tại ASEM 5, Hà Nội, năm 2004) và 45 thành viên hiện nay (Phụ lục I) và dự kiến sẽ tăng lên 47 với sự tham gia của Nga và Úc . Đến nay, các thành viên ASEM chiếm 58% dân số thế giới, gần 60 % tổng kim ngạch thương mại thế giới và khoảng 50% GDP toàn cầu.

**Mục tiêu:** tạo dựng "một mối quan hệ đối tác mới toàn diện giữa Á - Âu vì sự tăng trưởng mạnh mẽ hơn" và “tạo ra sự hiểu biết sâu sắc hơn giữa nhân dân hai châu lục và thiết lập đối thoại chặt chẽ giữa các đối tác bình đẳng”, “duy trì và tăng cường hòa bình và ổn định cũng như phát huy các điều kiện cần thiết cho sự phát triển kinh tế và xã hội bền vững”.

**Nguyên tắc hoạt động:** Theo 6 nguyên tắc đề ra trong “Khuôn khổ Hợp tác Á-Âu 2000” (AECF 2000), thông qua tại cấp cao ASEM 2, tháng 4/1998 và Cấp cao ASEM 3, tháng 10/2000:

- Đối tác bình đẳng, tôn trọng lẫn nhau và cùng có lợi;

- ASEM là một tiến trình mở và tiệm tiến, không chính thức nên không nhất thiết phải thể chế hóa;

- Quyết định trên cơ sở đồng thuận chứ không ký kết hay bỏ phiếu;

- Tăng cường nhận thức và hiểu biết lẫn nhau thông qua một tiến trình đối thoại và tiến tới hợp tác trong việc xác định các ưu tiên cho các hoạt động phối hợp và hỗ trợ lẫn nhau;

- Triển khai cả 3 lĩnh vực hợp tác chủ yếu với sự thúc đẩy đồng đều - tăng cường đối thoại chính trị, thúc đẩy hợp tác kinh tế và đẩy tới hợp tác trong các lĩnh vực khác;

- Việc mở rộng thành viên được thực hiện trên cơ sở nhất trí chung của các Vị đứng đầu Nhà nước và Chính phủ.

**Cấp quyết định chính sách:** là Hội nghị cấp cao, gồm các vị đứng đầu Nhà nước hoặc Chính phủ của các nước ASEM, Chủ tịch Ủy ban Châu Âu và Tổng Thư ký ASEAN, họp hai năm một lần, luân phiên Á-Âu, quyết định phương hướng hoạt động, kết nạp thành viên mới; thông qua các vấn đề lớn và dài hạn, cũng như các ưu tiên trong từng giai đoạn.

**Về cơ chế hoạt động:** Bộ trưởng Ngoại giao và Trưởng Quan chức cao cấp ngoại giao (SOM) là kênh điều phối chung toàn bộ các hoạt động. Bộ trưởng kinh tế, tài chính, văn hóa và cấp thứ trưởng điều phối trong các lĩnh vực này. Các Bộ trưởng khác (môi trường, giáo dục-đào tạo, khoa học- công nghệ, di cư, lao động...) nhóm họp khi cần thiết.

**Cơ chế điều phối hoạt động thường xuyên:** ASEM chưa thể chế hoá, chưa có Ban Thư ký thường trực. Công việc điều phối thường xuyên do bốn điều phối viên đảm nhận (1 từ ASEAN - hiện là Cambodia và 1 ngoài ASEAN - hiện là Ấn Độ, điều phối viên thường xuyên EC, và nước Chủ tịch đương nhiệm của EU - hiện là Thụy Điển). Để hỗ trợ việc trao đổi thông tin, một Ban Thư ký điện tử, đặt tại Ban Thư ký ASEAN đã được lập, song còn nhiều khó khăn. Gần đây, một số thành viên đề xuất củng cố thể chế ASEM và cân nhắc khả năng thành lập Ban Thư ký gọn nhẹ.

#### **4.4.2. Kết quả hợp tác**

Trải qua 13 năm hình thành và phát triển, Hợp tác ASEM trải qua bảy Hội nghị cấp cao (Phụ lục II), triển khai gần 400 hoạt động, khoảng 130 sáng kiến; với 12 kênh Bộ trưởng (ngoại giao, kinh tế, tài chính, môi trường, khoa học-công nghệ, văn hoá, nông nghiệp, lao động - việc làm, giáo dục-đào tạo, doanh nghiệp nhỏ và vừa, năng lượng và giao thông vận tải), 7 kênh SOM hoặc Tổng vụ trưởng trên ba trụ cột đối thoại chính trị, hợp tác kinh tế và hợp tác trong các lĩnh vực khác và ở hầu hết các nước thành viên.

##### ***Đối thoại chính trị***

ASEM tiến hành đối thoại chính trị ở nhiều cấp, tập trung vào các vấn đề lớn mang tính toàn cầu, khu vực, hoặc các điểm nóng trong tình hình quốc tế.

Tuy vẫn phản ánh khác biệt về quan điểm và giá trị giữa hai châu lục, đối thoại đã giúp hai bên gia tăng điểm đồng, đi đến nhận thức chung về sự cần thiết của hợp tác đa phương trong ứng phó với các thách thức toàn cầu, trong đó ASEM cần thúc đẩy đối thoại và chủ nghĩa đa phương với vai trò trung tâm của Liên Hợp quốc.

##### ***Hợp tác kinh tế-tài chính***

Tập trung vào 3 lĩnh vực thương mại, đầu tư, tài chính. Hợp tác thương mại và đầu tư được thúc đẩy thông qua "Kế hoạch Hành động Thuận lợi hoá Thương mại" (TFAP), "Kế hoạch Hành động Xúc tiến Đầu tư" (IPAP) với sự trợ giúp của các Đầu mối liên hệ về đầu tư (ICPs). Diễn đàn doanh nghiệp (AEBF) trở thành một kênh quan trọng thúc đẩy trao đổi giữa các doanh nghiệp của hai châu lục.

Hợp tác tài chính được đánh giá cao nhất là Quỹ Tín thác ASEM. Ngoài ra, các thành viên ASEM đã nhất trí thiết lập “Cơ chế đối thoại nhằm đối phó với những trường hợp khẩn cấp” về tài chính và “Khuôn khổ hỗ trợ đối thoại ASEM”.

Hợp tác phối hợp chính sách trên các diễn đàn kinh tế đa biên, nhất là trong WTO cũng được thúc đẩy. Một số lĩnh vực như năng lượng, giao thông,

bảo vệ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ, du lịch, thương mại điện tử, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ...là những lĩnh vực tiềm năng mà Tuyên bố Hà Nội về Quan hệ đối tác kinh tế Á-Âu chặt chẽ hơn (thông qua tại ASEM 5 Hà Nội) nhấn mạnh.

Tuy nhiên, kênh thương mại-đầu tư gần đây bị đình trệ. Việc triển khai các Kế hoạch và Tuyên bố còn chậm; họp Bộ trưởng Kinh tế (EMM) bị gián đoạn từ 2003 và dự kiến có thể nối lại tại Ấn Độ vào cuối năm 2009.

#### ***Hợp tác trên các lĩnh vực khác***

Đây là mảng hợp tác thành công nhất về phạm vi, mức độ và sự tham gia, góp phần tăng cường hiểu biết giữa nhân dân Á - Âu. Đối thoại văn hóa văn minh được coi là một trọng tâm hợp tác ASEM nhằm tăng cường hiểu biết, khoan dung. Đến nay, đã có ba Hội nghị Bộ trưởng Văn hoá - Văn minh được to chức, lần gần đây nhất tại Ma-lai-xi-a, ngày 21-24/4/2008.

Các hoạt động tăng cường giao lưu giữa hai châu lục phần lớn thực hiện thông qua Quỹ Á - Âu (ASEF), có trụ sở tại Singapore. Đây là thực thể có ban điều hành duy nhất trong ASEM, gồm các chính phủ, các tổ chức dân sự, thanh niên, sinh viên và học sinh. Quỹ đã triển khai được hơn 450 dự án (Hội nghị Giám đốc các trường đại học ASEM, mạng lưới các trường đại học Á-Âu, học bổng kép ASEM-DUO, các cuộc đối thoại...), thu hút hơn 177.000 công dân Á-Âu tham gia.

Một số sáng kiến y tế cũng thu hút được sự quan tâm của thành viên ASEM. Hoạt động hợp tác trên lĩnh vực môi trường, khoa học công nghệ, tư pháp cũng được thúc đẩy.

#### **4.4.3.ASEM qua các kỳ họp cấp cao**

Trong 13 năm tồn tại, ASEM đã qua 7 Hội nghị cấp cao:

**ASEM 1** lần đầu tiên được tổ chức tại Băng Cốc (Thái Lan) tháng 3/1996 với chủ đề “Tạo dựng một quan hệ đối tác mới toàn diện Á - Âu vì sự phát triển mạnh mẽ hơn”. Đây là Hội nghị cấp cao thành lập ASEM; diễn ra trong bối cảnh xu thế mạnh mẽ của toàn cầu hóa và kinh tế Đông Á phát triển

ở đỉnh cao. Quan hệ kinh tế ngày càng tăng giữa hai khu vực là cơ sở cho quan hệ đối tác mạnh mẽ giữa châu Á và châu Âu để xây dựng một quan hệ hợp tác Á - Âu toàn diện.

**ASEM 2** diễn ra tại Luân Đôn (Anh) tháng 4/1998 trong bối cảnh châu Á đang trải qua cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ. Chủ đề của ASEM 2 được nêu ra là “Châu Á và châu Âu: Một quan hệ đối tác mới”. Tại ASEM 2, văn kiện “Khuôn khổ hợp tác Á - Âu” (AECF) đã được thông qua. Đây là cơ sở để chỉ đạo, tập trung và điều phối các hoạt động của ASEM. Cũng tại ASEM 2, Nhóm viễn cảnh Á - Âu được thành lập, có nhiệm vụ xây dựng tầm nhìn trung đến dài hạn để giúp chỉ dẫn tiến trình ASEM tiến vào Thế kỷ 21.

**ASEM 3** tổ chức tại Xê-Un (Hàn Quốc) tháng 10/2000 là một mốc quan trọng của tiến trình ASEM khi bước vào Thiên niên kỷ mới. Chủ đề của ASEM 3 được xác định là “Quan hệ đối tác vì phồn vinh và ổn định trong Thiên niên kỷ mới”. Văn kiện “Khuôn khổ hợp tác Á - Âu” (AECF) đã được bổ sung và thông qua; định ra viễn cảnh, các nguyên tắc, mục tiêu, các ưu tiên, và cơ chế cho tiến trình ASEM trong thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 21.

**ASEM 4** tổ chức tại Copenhagen (Đan Mạch) tháng 9/2002 trong tình hình thế giới thay đổi sâu sắc sau vụ tấn công khủng bố 11/9 vào nước Mỹ. Chủ đề của ASEM 4 là “Thống nhất và lớn mạnh trong đa dạng”. Nội dung đối thoại chính trị được tập trung vào vấn đề khủng bố quốc tế và hợp tác chống khủng bố. Hợp tác kinh tế được coi trọng với việc thành lập Nhóm đặc trách về quan hệ đối tác kinh tế gần gũi để soạn thảo một chương trình thúc đẩy quan hệ đối tác kinh tế chặt chẽ hơn giữa châu Á và châu Âu.

**ASEM 5** tổ chức tại Hà Nội (Việt Nam) tháng 10/2004 là mốc quan trọng trong hợp tác ASEM vì là Hội nghị cấp cao đầu tiên của một ASEM mở rộng, với việc 3 nước Campuchia, Lào, Mi-an-ma và 10 thành viên mới của EU được kết nạp và tham dự ASEM 5. Với chủ đề “Tiến tới quan hệ đối tác Á-Âu sống động và thực chất hơn”, Hội nghị đã thảo luận và thông qua “Tuyên bố của Chủ tịch”, “Tuyên bố Hà Nội về quan hệ kinh tế Á-Âu chặt chẽ

hon” và “Tuyên bố ASEM về đối thoại giữa các nền văn hoá và văn minh” định hướng cho hợp tác ASEM trong thời gian tới.

**ASEM 6** tổ chức tại Hen-xinh-ki (Phần Lan) tháng 9/2006. Với chủ đề “10 năm ASEM: Thách thức toàn cầu - ứng phó chung” Hội nghị là dịp để nhìn lại 10 năm hợp tác vừa qua và định hướng hợp tác trong thời gian tới. Hội nghị dành nhiều quan tâm đến vấn đề an ninh năng lượng/thay đổi khí hậu. Hội nghị đã đưa ra ba văn kiện là Tuyên bố của Chủ tịch, Tuyên bố Hen-xinh-ki về Tương lai ASEM, Tuyên bố Hen-xinh-ki về Thay đổi khí hậu.

**ASEM 7** tổ chức tại Bắc Kinh (Trung Quốc) tháng 10/2008. Với chủ đề “Tầm nhìn và hành động: Hướng tới các giải pháp cùng có lợi”, Hội nghị đã tập trung thảo luận các vấn đề tài chính kinh tế thế giới, tình hình an ninh khu vực, các vấn đề toàn cầu, phát triển bền vững, đối thoại văn hoá văn minh và các lĩnh vực hợp tác khác của ASEM. Ngoài Tuyên bố về tình hình tài chính quốc tế, Hội nghị thông qua Tuyên bố của Chủ tịch và Tuyên bố Bắc Kinh về phát triển bền vững; thông qua 17 sáng kiến mới trên các lĩnh vực an ninh lương thực, thương mại - đầu tư, y tế, doanh nghiệp vừa và nhỏ, văn hóa, di cư, ...trong đó có ba sáng kiến của Việt Nam.

**ASEM 8**, dự kiến tổ chức tại Brúc-xen (Bi) tháng 10/2010, với chủ đề “Nâng cao chất lượng cuộc sống”./.

#### **4.4.4. Việt Nam & ASEM**

Việt Nam là một trong những thành viên sáng lập ASEM, luôn phát huy vai trò chủ động tham gia hợp tác Á-Âu trên cả 3 lĩnh vực: đối thoại chính trị, hợp tác kinh tế và hợp tác khác. Bên cạnh việc hoàn thành tốt vai trò điều phối viên châu Á trong ASEM từ năm 2000 đến 2004, đóng góp lớn nhất của Việt Nam là tổ chức thành công Hội nghị cấp cao ASEM 5 (10/2004) và Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEM lần thứ 9 (FMM 9, 25- 26/5/2009) tại Hà Nội.

Triển khai chính sách đối ngoại rộng mở, đa dạng hoá, đa phương hoá, tích cực và chủ động hội nhập quốc tế và khu vực, **Việt Nam là một trong những thành viên sáng lập** ASEM, luôn phát huy vai trò chủ động tham gia

hợp tác Á-Âu trên cả 3 lĩnh vực: đối thoại chính trị, hợp tác kinh tế và hợp tác khác. Bên cạnh việc hoàn thành tốt vai trò điều phối viên châu Á trong ASEM từ năm 2000 đến 2004, đóng góp lớn nhất của Việt Nam là tổ chức thành công Hội nghị cấp cao ASEM 5 (Hà Nội, 10/2004).

Việc tham gia ASEM tạo thêm điều kiện thuận lợi để Việt Nam tiếp tục triển khai chính sách đối ngoại đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ, hỗ trợ cho quan hệ song phương, đẩy mạnh ngoại giao đa phương; tranh thủ khả năng hợp tác thương mại, đầu tư, chuyển giao công nghệ, phát triển nguồn nhân lực, trao đổi văn hóa, giáo dục- đào tạo phục vụ các yêu cầu phát triển đất nước.

**Việt Nam đã tổ chức nhiều hoạt động quan trọng**, đặc biệt là Hội nghị Cấp cao ASEM 5 (2004); Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế lần thứ 3 (2001), gần đây nhất là Diễn đàn chính sách an ninh năng lượng (4/2008), Diễn đàn Du lịch ASEM (9/2008). Trong tháng 5 năm nay, tại Hà Nội, Việt Nam đã đăng cai tổ chức Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEM lần 9 (FMM 9, 25-26/5/2009); Hội nghị Bộ trưởng Giáo dục ASEM (ASEMME 2, 14-15/5/2009). Năm 2012, Việt Nam sẽ đăng cai Hội nghị Bộ trưởng Văn hoá ASEM.

**Việt Nam đã đưa ra 12 sáng kiến và đồng tác giả 16 sáng kiến** khác trong ASEM, trong đó có 14 sáng kiến đã được triển khai, tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực văn hoá, y tế, giao thông vận tải, an ninh năng lượng, khoa học - công nghệ, du lịch, kinh tế.

#### ***Một số lĩnh vực hợp tác cụ thể giữa Việt Nam và ASEM.***

**Trong lĩnh vực chính trị**, một trong những đóng góp lớn nhất của Việt Nam phải kể đến là những nỗ lực chuẩn bị và tổ chức thành công Hội nghị Cấp cao ASEM 5, đưa ra những quyết định mở ra hướng mới cho hợp tác ASEM, đẩy mạnh hợp tác về kinh tế và văn hoá. Việt Nam đã thể hiện tốt vai trò tích cực của nước chủ nhà, chủ động dàn xếp điều hòa lợi ích giữa các thành viên ASEM, giải quyết tốt vấn đề mở rộng thành viên của Mi-an-ma, góp phần quan trọng duy trì sự phát triển của tiến trình, đoàn kết trong khối

các nước ASEAN.

Tiếp theo, vào ngày 25-26/5/2009, tại Hà Nội, Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEM lần thứ chín (FMM 9) đã thành công tốt đẹp. Đây là Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEM chính thức đầu tiên với 45 thành viên. Quán triệt ý kiến chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và lường trước được những vấn đề có thể phát sinh, ta đã sớm đề xuất chủ đề "Tăng cường quan hệ đối tác Á-Âu nhằm ứng phó với khủng hoảng tài chính - kinh tế và các thách thức toàn cầu", chương trình nghị sự và các nội dung thảo luận thoả đáng, đáp ứng quan tâm và lợi ích của các thành viên; kiên trì, khéo léo vận động để các bên đi đến đồng thuận ủng hộ kết nạp đồng thời cả Nga và Ô-xtrây-li-a, hai nước lớn và có quan hệ chiến lược với Việt Nam, và giao cho các Quan chức Ngoại giao cao cấp trao đổi về thể thức để hai nước này chính thức tham gia tại cấp cao ASEM 8 năm 2010. Trong quá trình chuẩn bị và tại Hội nghị, ta đã xử lý khéo léo, linh hoạt nhiều vấn đề phức tạp, nhạy cảm, để các bên liên quan trực tiếp đạt được đồng thuận chung, không áp đặt hay gây căng thẳng, nhất là đối với việc CHDCND Triều Tiên thử hạt nhân ngày 25/5, bà Aung San Suu Ky bị đưa ra xét xử và tình hình Xri- lan-ca. Liên quan tình hình Mi-an-ma, ta đã chủ động thúc đẩy để cuộc gặp đầu tiên ở cấp Bộ trưởng giữa Troika EU với Mi-an-ma diễn ra thành công.

**Về hợp tác kinh tế- tài chính,** Việt Nam đã thúc đẩy Hội nghị cấp cao ASEM 5 thông qua “Tuyên bố Hà Nội về tăng cường hợp tác kinh tế ASEM chặt chẽ hơn”. Đây là văn kiện có tính định hướng hợp tác kinh tế ASEM. Việc ta tổ chức Diễn đàn Doanh nghiệp Á-Âu lần thứ 9 liền kề với Hội nghị Cấp cao ASEM 5, một mặt góp phần thúc đẩy kênh đối thoại giữa cộng đồng doanh nghiệp với Chính phủ, thu hút sự quan tâm của doanh nghiệp đối với ASEM; mặt khác tạo khuôn mẫu cho tổ chức các Diễn đàn doanh nghiệp về sau. Trong lĩnh vực tài chính, đến năm 2006 (thời điểm kết thúc), các Bộ ngành của Việt Nam đã tranh thủ Quỹ Tín thác ASEM (ATF) trợ giúp triển khai có hiệu quả 21 dự án với giá trị gần 13,35 triệu đô la trên các lĩnh vực cải

cách hệ thống tài chính, ngân hàng, doanh nghiệp, xóa đói giảm nghèo và cải cách hệ thống an sinh xã hội, được đánh giá cao. Tại FMM 9 (Hà Nội, tháng 5/2009), sáng kiến “Diễn đàn Á-Âu về hợp tác kinh tế và phát triển” của ta đã được Hội nghị hoan nghênh và thông qua.

Trong bối cảnh cuộc khủng hoảng tài chính - kinh tế toàn cầu được đánh giá là tồi tệ nhất từ sau Đại suy thoái với nhiều hệ quả chính trị - xã hội, tác động tiêu cực đến thương mại- đầu tư Á-Âu, chương trình nghị sự của FMM 9 đã được xây dựng với điểm nhấn là nội dung hợp tác tài chính - kinh tế. Hội nghị thoả thuận cần tăng cường hợp tác kinh tế trong khuôn khổ ASEM, đẩy nhanh việc thực hiện "Tuyên bố Hà Nội về quan hệ đối tác kinh tế Á- Âu chặt chẽ hơn" (2004), tăng cường vai trò của các cơ chế hợp tác kinh tế ASEM, sớm triệu tập lại Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEM tại Ấn Độ trong năm nay (sau 6 năm bị gián đoạn) và tổ chức Hội nghị Bộ trưởng Tài chính ASEM lần thứ 9 tại Tây Ban Nha vào năm 2010. Ta đã tổ chức thành công 5 hoạt động lớn bên lề Hội nghị, đáng chú ý là Toạ đàm giữa các Đại sứ ASEM với doanh nghiệp Á-Âu (Tp HCM, 06/5/2009).

**Hợp tác trong các lĩnh vực khác** cũng ghi nhận vai trò tham gia tích cực và chủ động của Việt Nam. Việt Nam là nước đi đầu đưa ra sáng kiến về hợp tác văn hóa, y tế, giao thông vận tải, môi trường, khoa học công nghệ, công nghệ thông tin và an ninh năng lượng. Đặc biệt, Việt Nam cũng là một trong những nước tiên phong trong đăng ký lĩnh vực Nhóm đi đầu (issue-based leadership) gồm phát triển nguồn nhân lực/giáo dục; Phòng chống HIV/AIDS/ Kiểm soát dịch bệnh bùng phát; Văn hoá/du lịch.

**Về hợp tác về văn hoá,** Việt Nam đã tích cực tham dự và triển khai nhiều hoạt động trong khuôn khổ ASEM, như chủ động đề xuất sáng kiến “Bảo tồn và phát huy di sản văn hóa trong các nước ASEM” (Pháp đồng tác giả) được Hội nghị cấp cao ASEM lần thứ 2 (Luân Đôn, 4/1998) thông qua. Với vai trò điều phối của Việt Nam, Hội nghị cấp cao ASEM 5 đã thông qua tuyên bố ASEM về Đối thoại giữa các nền văn hóa - văn minh, tạo khuôn khổ pháp lý đầy mạnh hợp

tác Á-Âu trong lĩnh vực văn hóa. Tại Cấp cao ASEM 7 (Bắc Kinh, 10/2008), Việt Nam đã đưa ra sáng kiến tổ chức Cuộc họp Quan chức cao cấp về “Phối hợp các hoạt động văn hóa nhằm tăng cường quảng bá hình ảnh ASEM” dự kiến sẽ được tổ chức tại Việt Nam vào đầu năm 2010. Sáng kiến này nhằm tạo cơ hội cho các quan chức cao cấp, chuyên gia các thành viên ASEM kiểm điểm lại các hoạt động văn hóa trong ASEM; trao đổi đề ra các hoạt động cụ thể và các dự kiến triển khai tiếp theo nhằm tận dụng hết những tiềm năng của đa dạng văn hóa đối với quan hệ đối tác toàn diện Á-Âu.

Về y tế, Việt Nam là nước đầu tiên đưa ra sáng kiến hợp tác y tế trong ASEM vào năm 1999 về “Kết hợp y dược học cổ truyền với y dược học hiện đại trong chăm sóc sức khỏe cộng đồng” (thông qua tại Hội nghị FMM 2, Béc-lin 3/1999), được các nước đánh giá cao. Sáng kiến về “Xử lý dịch bệnh bùng phát trong cộng đồng” đồng tác giả với Trung Quốc (thông qua tại Hội nghị FMM 5, Ba-li 7/2003) không chỉ phát huy được thế mạnh về y dược học của Việt Nam mà còn đáp ứng đòi hỏi bức xúc của các thành viên trong bối cảnh dịch bệnh phức tạp thời đại toàn cầu hóa, được các nước hưởng ứng. “Hội thảo Hợp tác ASEM về kiểm soát HIV/AIDS”: đồng sáng kiến với Thụy Điển, Phần Lan, thông qua tại Hội nghị cấp cao ASEM 5 (Hà Nội, 10/2004); tổ chức tại thành phố Hồ Chí Minh, 22- 26/11/2005.

**Trong lĩnh vực giao thông vận tải**, sáng kiến “Hội thảo ASEM về tuyến đường sắt tơ lụa Á-Âu” (thông qua tại Hội nghị FMM 6, Ai-len, 4/2004), ta đã đồng tác giả với Hàn Quốc và một số nước ASEM khác. Sáng kiến này góp phần mở ra triển vọng nối mạng đường sắt Á-Âu. Việc ta đồng tác giả sáng kiến của Lit-va về tổ chức Hội nghị Bộ trưởng ASEM lần thứ nhất về Giao thông Vận tải (Lit-va, 19-20/10/2009) cũng khẳng định đóng góp của ta trong thiết lập kênh hợp tác mới, có ý nghĩa này giữa Á và Âu.

Việt Nam đã hợp tác chặt chẽ với các thành viên trong **lĩnh vực môi trường, khoa học công nghệ**. Ta đã phối hợp cùng EC tổ chức Hội thảo ASEM về Công nghệ sạch tại Hà Nội (9/2004) - sáng kiến đầu tiên trong

khuôn khổ ASEM về lĩnh vực công nghệ sạch, một bước cụ thể đẩy tới nỗ lực hợp tác ASEM bảo vệ môi trường. Việt Nam đã tổ chức Cuộc họp SOM về Công nghệ Thông tin tại Việt Nam tháng 06/2006. Để góp phần tăng cường hợp tác của ASEM trong lĩnh vực ứng phó với biến đổi khí hậu, tại FMM 9, ta đã đề xuất sáng kiến về "Diễn đàn ASEM về biến đổi khí hậu và biện pháp thích ứng".

Sự tham gia tích cực của Việt Nam vào ASEM cũng đã góp phần quan trọng thúc đẩy quan hệ song phương của ta với các nước thành viên cũng như giữa ASEAN với EU./.

## **CHƯƠNG 5**

# **TÁC ĐỘNG CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ ĐỐI VỚI VIỆT NAM**

### **5.1. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam**

Quá trình hội nhập của Việt Nam được bắt đầu từ những năm của thập kỷ 90, đánh dấu bằng việc năm 1993 Việt Nam đã khai thông quan hệ với Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng thế giới (WB), Ngân hàng phát triển châu Á (ADB). tháng 1/1995 gửi đơn xin gia nhập WTO và ngày 11/1/2007 đã chính thức trở thành thành viên của WTO; năm 2000 đã ký Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ. Ngày 25/7/1995 đã chính thức gia nhập Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN), đồng thời tham gia vào AFTA và Chương trình thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT). Ngày 3/1996 tham gia Diễn đàn Á - Âu (ASEM) với tư cách là thành viên sáng lập. Ngày 15/6/1996 gửi đơn xin gia nhập APEC; 11/1998 được công nhận là thành viên của APEC. Năm 2000 ký Hiệp định thương mại song phương Việt - Mỹ...

Nước ta triển khai hội nhập kinh tế quốc tế chưa lâu, kinh nghiệm còn hạn chế nhưng cũng đã mang lại những kết quả bước đầu khá khả quan. Đó là: Thực hiện đường lối đối ngoại độc lập, tự chủ, đa dạng hoá, đa phương hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với hơn 170 nước và có quan hệ kinh tế - thương mại với trên 160 nước và vùng lãnh thổ, với hầu hết các tổ chức quốc tế, khu vực quan trọng. Đây là được chính sách bao vây, cấm vận của các nước, thế lực thù địch. Tạo được thế thuận lợi cho công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc, nâng cao vị thế của Việt Nam trên chính trường và thương trường quốc tế.

Hội nhập giúp Việt nam tăng cường xuất khẩu, giảm nhập siêu. Đây là một trong những thành tựu nổi bật của nền kinh tế nước ta năm qua. Thu hút được nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và tranh thủ được nguồn viện trợ phát triển chính thức (ODA) ngày càng lớn và giảm đáng kể nợ nước

ngoài. Việc tăng cường vận động xúc tiến đầu tư ở nước ngoài, việc ký kết và thực hiện các hiệp định song phương liên quan đến đầu tư đã xuất hiện động thái mới về đầu tư nước ngoài vào Việt Nam thể hiện qua việc gia tăng số lượng nhà đầu tư vào Việt Nam khảo sát, tìm kiếm cơ hội đầu tư, kinh doanh. Tiếp thu được nhiều thành tựu mới về khoa học, công nghệ và kỹ năng quản lý. Nhiều ngành kinh tế mới đã xuất hiện dựa trên cơ sở tăng cao hàm lượng chất xám trong sản xuất - kinh doanh. Các ngành cơ khí chế tạo, đóng tàu... từng bước được nâng lên tầm cao mới, sản phẩm ngày càng tạo được uy tín trên thị trường trong và ngoài nước. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch mạnh mẽ theo hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá. Tỷ trọng giá trị công nghiệp và dịch vụ trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP) ngày càng tăng, nông nghiệp ngày càng giảm. Trong đó xu hướng tỷ trọng giá trị của dịch vụ ngày càng tăng, tổng giá trị sản phẩm nông - công nghiệp ngày càng giảm tương ứng. Tất cả các thành tựu trên giúp Việt Nam tiếp tục giữ vững sự ổn định về kinh tế và xã hội.

Bước đầu chúng ta đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, nhưng cũng vẫn còn những mặt hạn chế, yếu kém nhất định. Cụ thể là: Nhận thức về hội nhập của cán bộ và nhân dân chưa được nhất trí cao. Chưa có một kế hoạch tổng thể và dài hạn để hội nhập kinh tế quốc tế; hệ thống chính sách, luật pháp quản lý kinh tế, thương mại chưa hoàn chỉnh, còn có những chính sách, luật chưa thực sự phù hợp với những thông lệ quốc tế; lực lượng sản xuất có nguy cơ tụt hậu so với trình độ phát triển chung của thế giới, do đó sức cạnh tranh hàng hoá kém, hiệu quả đầu tư thấp. Cơ cấu hàng hoá chủ yếu là bán sản phẩm và gia công, xuất khẩu tuy với khối lượng lớn nhưng giá trị thu được thấp. Trước xu thế nhập khẩu và sức cạnh tranh chưa đủ mạnh, có thể dẫn đến khả năng mất thị trường trong và ngoài nước. Trong thời gian qua, mục tiêu phát triển kinh tế của ta là hướng về xuất khẩu, nhưng thực tế lại có xu hướng thực hiện theo mô hình công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu. Nền kinh tế đang ở trình độ phát triển chậm, còn chênh lệch quá nhiều so với

các nước trong khu vực; đội ngũ cán bộ quản lý còn thiếu, yếu, đặc biệt là đội ngũ cán bộ làm trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại; Bản sắc văn hoá đang bị đe doạ, đặc biệt là lối sống của lớp trẻ.

Với những thành công bước đầu về hội nhập kinh tế quốc tế mà Đảng và Nhà nước ta đã xác định trong thời gian qua, chúng ta tin tưởng rằng đến năm 2020, nước ta cơ bản sẽ trở thành một nước công nghiệp, thực hiện thắng lợi mục tiêu dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh.

## **5.2. Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với Việt Nam**

### **5.2.1. Thuận lợi và khó khăn của Việt Nam trong quá trình hội nhập**

#### **Thuận lợi**

Có vị trí địa lý thuận lợi, nằm ở trung tâm Đông Nam Á, Việt Nam là cửa ngõ giao lưu phát triển kinh tế thương mại, văn hoá, khoa học kỹ thuật với các nước trong khu vực và trên thế giới. Lợi thế này cho phép VN có thể phát triển dịch vụ vận tải quốc tế, dịch vụ du lịch và các dịch vụ logistics.

Nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú đa dạng: Việt Nam có nhiều loại tài nguyên thiên nhiên, trong đó có nhiều loại có giá trị kinh tế lớn nhưng chưa được khai thác hoặc khai thác ở mức độ thấp sử dụng chưa hợp lý. Đây là nguồn lực bên trong để phát triển kinh tế, đồng thời là đối tượng đầu tư của đối tượng tư bản nước ngoài. Tài nguyên đa dạng và phong phú, bao gồm tài nguyên thiên nhiên: Bao gồm lực lượng lao động dồi dào và những hệ thống giá trị do con người tạo ra trong quá trình phát triển lịch sử của dân tộc. Đây là đối tượng đầu tư phát triển rất quan trọng của tư bản nước ngoài. Nguồn nhân lực thể hiện ở số lượng lao động, khả năng tiếp cận công nghệ hiện đại và tư duy tốt.

#### **Khó khăn của Việt Nam trong quá trình hội nhập**

Bên cạnh những thế mạnh của Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế toàn cầu thì trong bản thân nội tại chúng ta còn rất nhiều những yếu kém đang là vấn đề nan giải như: Những bất cập về thể chế, về khuôn khổ pháp lý, hoạch định chính sách, kết cấu hạ tầng, nguồn nhân lực yếu kém, trình độ

công nghệ, năng lực cạnh tranh chậm cải thiện, chất lượng tăng trưởng thấp...là những điểm yếu cơ bản của nền kinh tế Việt Nam nhiều năm nay:

### ***Bất cập về thể chế***

Năng lực thể chế đã có những chuyển biến tích cực, song đây cũng chính là điểm còn nhiều bất cập nhất. Còn rất nhiều việc phải làm để tiếp tục hoàn thiện khung khổ pháp lý cho phù hợp với cam kết hội nhập và các chuẩn mực kinh tế thị trường. Cũng còn khoảng cách khá xa giữa thực tế và yêu cầu về tính chuyên nghiệp, minh bạch và khả năng giải trình của bộ máy nhà nước, trong khi hệ thống động lực (tuyển chọn, đánh giá, bổ nhiệm, lương thưởng) cho công chức còn nhiều méo mó. Thể chế cho sự phát triển các thị trường yếu tố sản xuất (thị trường tài chính, thị trường đất đai, và thị trường lao động) vẫn trong giai đoạn cần những chỉnh sửa căn bản. Chẳng hạn, mặc dù các hoạt động tài chính đang diễn ra rất sôi động, công tác giám sát hệ thống tài chính còn chưa phù hợp. Quá trình này lại diễn biến phức tạp vì biến động trên các thị trường yếu tố sản xuất rất nhạy cảm về mặt xã hội và có nhiều khía cạnh liên quan đến một chủ thể quan trọng trong nền kinh tế là khu vực DNNN.

Yếu kém về nguồn nhân lực thể hiện ở kỹ năng nguồn nhân lực cũng đang ngáng trở cả quá trình hội nhập kinh tế quốc tế lẫn tăng trưởng nhanh, có chất lượng và phát triển bền vững.

Chất lượng nguồn nhân lực liên quan đến tất cả các nhóm xã hội: từ các nhà hoạch định chính sách, đội ngũ công chức, cho đến doanh nhân và người lao động nói chung. Trong khi toàn bộ hệ thống giáo dục, đào tạo đang tỏ ra chưa đáp ứng được yêu cầu của cuộc sống và thời đại.

Đối với các nhà hoạch định chính sách, đội ngũ công chức cũng có những bất cập như tầm nhìn, năng lực của các cơ quan còn nhiều hạn chế. Ví dụ: tình trạng các địa phương đua nhau lập khu công nghiệp, khu chế xuất nhằm thu hút vốn FDI với suy nghĩ rằng cứ thu hút nhiều vốn FDI thì kinh tế địa phương sẽ phát triển, mà không tính tới tác động của môi trường, xã hội

mà các dự án này có thể gây ra.

Khi gia nhập nền kinh tế thế giới thì các ngành có nhu cầu tuyển dụng lao động lớn là những ngành công nghệ cao như: Kỹ sư tự động hoá, công nghệ thông tin, chuyên gia công nghệ sinh học ứng dụng (nuôi cấy mô, vi sinh vật, nuôi trồng thuỷ sản), viễn thông, nhân lực trình độ cao về các ngành dịch vụ kinh tế như kế toán, marketing, kiểm toán, ngân hàng, thị trường chứng khoán, bảo hiểm.... Nếu chúng ta không thích nghi tốt chương trình đào tạo, hệ thống bằng cấp của ta không phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế, rất có thể thanh niên Việt Nam không có việc làm và phải đứng nhìn lao động từ các nước vào nước ta làm việc và hưởng lương rất cao.. Bên cạnh đó có thể nhận thức của lao động Việt Nam tốt nhưng thích nghi chưa cao, và đặc biệt là chưa hình thành đậm nét văn hoá doanh nghiệp, điều đó ảnh hưởng rất lớn đến vấn đề thương hiệu của doanh nghiệp, của lao động Việt Nam.

### ***Yếu kém trong hoạch định chính sách***

Một khi mở cửa thương mại càng cao thì nguy cơ dễ bị tổn thương ngày càng lớn, những cú sốc gia, những rào cản thương mại và sự thay đổi chính sách của các nước nhập khẩu. Để hạn chế những thiệt hại kiểu như vậy thì chính sách của Việt Nam càng phải minh bạch và phải có tính tiên liệu được. Điều đáng nói, đây lại là điểm yếu trong hoạch định chính sách ở nước ta.

Một minh chứng rõ nét cho nhận định này là việc cắt giảm thuế đột ngột và thiếu một hàng rào kỹ thuật trong ngành chăn nuôi đã khiến thị nhập khẩu ồ ạt về Việt Nam trong năm 2009 làm ảnh hưởng đến sản xuất trong nước. Trước đó, trong 2 năm 2008-2009. Việt Nam đã giảm thuế nhập khẩu thịt nhiều và nhanh hơn lộ trình cam kết, cho dù để có được mức thuế như cam kết đã làm cho rất nhiều hộ gia đình, trang trại chăn nuôi gia cầm trong nước bị thị nhập khẩu đánh “toi tả” thì các cơ quan chức năng mới điều chỉnh thuế.

Cũng qua trường hợp trên cho thấy sự phối hợp giữa các cơ quan bộ, ngành còn hạn chế. Khi gia nhập WTO, người dân trong nước có cơ hội tiếp cận và sử dụng nhiều mặt hàng với giá rẻ hơn nhưng điều đó không có nghĩa

là chất lượng hàng cứ bị thả nổi, không thể kiểm soát được. Trong những năm qua, hàng xuất khẩu của Việt Nam liên tục phải đối phó với các hàng rào phi thuế quan, các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp.. của các nước, trong khi ở chiều ngược lại Việt Nam lại có quá ít các rào cản kỹ thuật để kiểm chế nhập khẩu và kiểm soát chất lượng hàng nhập khẩu.

### ***Thủ tục hành chính rườm rà, nhiều nhiều***

Mặc dù Việt Nam đã có nhiều cải cách về thủ tục hành chính song trên thực tế, việc xin cấp phép kinh doanh, giấy phép lao động, giấy chứng nhận đầu tư, hoàn thiện các thủ tục thuế và hải quan vẫn còn khá phức tạp và khó có thể thực hiện được “một cửa”. Ví dụ: tại TPHCM, việc thay đổi địa chỉ chính thức của một công ty cũng phải mất tới vài tuần. Môi trường pháp lý là môi trường đầu tư được quan tâm hàng đầu của các nhà đầu tư đặc biệt là đối với các nhà đầu tư nước ngoài, Việt Nam cần phải cải thiện hơn nữa về thủ tục hành chính nhằm tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư, đặc biệt là trong tiến trình hội nhập kinh tế toàn cầu hiện nay là hoàn thiện khung khổ pháp luật phù hợp, thủ tục chặt chẽ đảm bảo quyền và nghĩa vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài.

### ***Yếu kém trong kết cấu hạ tầng***

Kinh nghiệm cho thấy các nhà đầu tư thường lựa chọn các quốc gia, khu vực có điều kiện về cơ sở hạ tầng tốt. Tuy nhiên nhiều nhà đầu tư vẫn than phiền về trình độ phát triển CSHT ở Việt Nam. Bên cạnh trở ngại về vấn đề lao động yếu kém thì vấn đề cơ sở hạ tầng, đặc biệt là cảng biển và năng lượng điện được “mổ xẻ” nhiều nhất. Chính những hạn chế về cơ sở hạ tầng là mối đe dọa tới việc sản xuất và xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Việc tham gia của khu vực tư nhân vào sự phát triển cơ sở hạ tầng là một đòi hỏi cấp bách, đặc biệt là sự phát triển các cảng nước sâu và nhà máy điện.

Cơ sở hạ tầng chưa thoả đáng và quá tải là một trong những rào cản chính tới sự tăng trưởng kinh tế Việt nam, việc thu hút đầu tư và ảnh hưởng

tới quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu. Việc cung cấp điện, thông tin liên lạc, giao thông và các hạ tầng kỹ thuật khác chưa đủ độ tin cậy tạo ra tổn hại về thời gian và tiền bạc cho nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Đề nghị giải pháp cho vấn đề này là; đề nghị các cơ quan hữu trách cho phép và khuyến khích khu vực tư nhân tham gia vào phát triển cơ sở hạ tầng. Chính phủ cần nỗ lực hơn nữa nhằm đẩy nhanh tốc độ xây dựng cơ sở hạ tầng trên bộ như đường xá, cầu cống, bến cảng....

### ***Năng lực cạnh tranh chậm cải thiện***

Năng lực cạnh tranh quốc gia, doanh nghiệp và sản phẩm của Việt Nam đều thấp và chậm được cải thiện so với các nước trong khu vực. Ở cấp độ quốc gia, những nút thắt cổ chai của nền kinh tế như nguồn nhân lực, kết cấu hạ tầng, năng lực thể chế, trình độ công nghệ đã được nói đến rất nhiều nhưng đến nay vẫn chưa giải quyết được. Đây chính là lực cản đối với cạnh tranh ở tất cả mọi cấp độ. Ở cấp độ doanh nghiệp thì vẫn làm ăn theo cách như lâu nay, chưa tận dụng được cơ hội từ WTO mang lại do thiếu thông tin. Còn khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam, nếu không có sự cải tiến mạnh thì có thể thua ngay trên sân nhà chứ chưa nói đến ở nước ngoài. Chẳng hạn, xuất khẩu hàng nông sản trong năm 2008 tăng chủ yếu là nhờ sốt giá, trong khi đó, ngay trong thị trường trong nước, các mặt hàng như thịt, đường, trái cây... đều lao đao vì hàng nhập.

### ***Yếu kém trong khoa học công nghệ***

Cơ chế quản lý khoa học và công nghệ chậm được đổi mới, còn mang nặng tính hành chính. Quản lý hoạt động KH&CN còn tập trung chủ yếu vào các yếu tố đầu vào, chưa chú trọng đúng mức đến quản lý chất lượng sản phẩm đầu ra và ứng dụng kết quả nghiên cứu vào thực tiễn. Các nhiệm vụ KH&CN chưa thực sự gắn kết chặt chẽ với nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Công tác đánh giá nghiệm thu kết quả nghiên cứu chưa tương hợp với chuẩn mực quốc tế.

Cơ chế quản lý các tổ chức KH&CN không phù hợp với đặc thù của lao

động sáng tạo và thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Các tổ chức KH&CN chưa có được đầy đủ quyền tự chủ về kế hoạch, tài chính, nhân lực và hợp tác quốc tế để phát huy tính năng động, sáng tạo nhìn chung trình độ công nghệ của các ngành sản xuất nước ta hiện lạc hậu khoảng 2-3 thế hệ công nghệ so với các nước trong khu vực. Tình trạng này hạn chế năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp và nền kinh tế trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực.

### ***Chất lượng tăng trưởng thấp***

Chất lượng tăng trưởng tiếp tục là một điểm yếu căn bản của nền kinh tế Việt Nam nhiều năm nay. Chất lượng tăng trưởng thấp không những làm hạn chế, kìm hãm tốc độ tăng trưởng kinh tế mà còn làm giảm năng lực cạnh tranh quốc gia. Huy động vốn đầu tư thời gian qua tuy đạt khá nhưng đầu tư hiệu quả thấp, chất lượng đầu tư thấp .... đang là những vấn đề nổi cộm hiện nay. Thực tế này có thể thấy thông qua việc chỉ số ICOR của Việt Nam cao hơn nhiều so với các nước khác. Bên cạnh đó, năng suất lao động của ta còn thấp, đóng góp vào tăng trưởng còn hạn chế. Năm 2008, năng suất lao động bình quân của Việt Nam tính bằng USD đạt khoảng gần 1.600 USD/người, còn thấp so với mức năng suất lao động năm 2005 của nhiều nước như Indonesia 2.650 USD, Philipines 2.689 USD, Thái Lan 2.721 USD... Trong công nghiệp, ngành khai thác vẫn chiếm tỷ trọng lớn, chưa phát triển được nhiều ngành có giá trị gia tăng lớn và sức cạnh tranh cao; các ngành công nghiệp hỗ trợ, logistics kém phát triển. Nông nghiệp tuy đạt nhiều thành tựu nhưng tỷ lệ hàng nông sản qua chế biến còn thấp; công nghệ chế biến và công nghệ sau thu hoạch còn lạc hậu. Nhập siêu lớn làm ảnh hưởng nhiều đến cán cân đối vĩ mô, đồng thời thể hiện Việt Nam chưa tận dụng được các cơ hội mang lại từ hội nhập kinh tế quốc tế, đây là vấn đề đáng quan tâm hiện nay.

### **5.2.2. Cơ hội và thách thức của Hội nhập đối với nền kinh tế Việt Nam.**

Ngày nay, toàn cầu hóa đang là một trong những xu thế phát triển tất yếu của quan hệ quốc tế hiện đại. Đại diện cho xu thế toàn cầu hóa này là sự

ra đời và phát triển của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

### **Cơ hội của kinh tế Việt Nam**

Thứ nhất, tạo điều kiện mở rộng thị phần quốc tế cho các sản phẩm Việt Nam và thúc đẩy thương mại phát triển. Việt Nam sẽ có cơ hội xuất khẩu những mặt hàng tiềm năng ra thế giới.

Thứ hai, Việt Nam còn tận dụng được cơ hội từ nhập khẩu như lựa chọn nhập các loại hàng hóa có kỹ thuật cao, công nghệ tiên tiến để nhanh chóng phát triển các ngành có công nghệ cao, ngành mũi nhọn, nhanh chóng đuổi kịp các nước phát triển trên thế giới.

Thứ ba, Việt Nam sẽ có điều kiện thu hút vốn, kinh nghiệm quản lý và công nghệ mới... của nước ngoài. Trong những năm qua, khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực sự đã trở thành một trong những động lực tăng trưởng sản xuất công nghiệp Việt Nam. Đầu tư nước ngoài đã tác động mạnh mẽ tới tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

Thứ tư, nâng cao khả năng cạnh tranh và tính hiệu quả trong nền kinh tế, đồng thời tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng cho các doanh nghiệp Việt Nam. Tự do hóa thương mại của WTO sẽ tạo điều kiện cho hàng hóa của các nước thành viên dễ dàng thâm nhập vào thị trường Việt Nam. Điều này gây sức ép buộc các doanh nghiệp Việt Nam phải chấp nhận mức độ cạnh tranh khốc liệt, làm cho họ trở nên năng động hơn trong việc tạo sản phẩm mới, cải tiến các dịch vụ, hạ giá thành sản phẩm...

Thứ năm, thúc đẩy thương mại dịch vụ phát triển mạnh mẽ từ đó sẽ đảm bảo tính thống nhất của các chính sách thương mại và các bộ luật của Việt Nam cho phù hợp với hệ thống thương mại quốc tế. Tạo ra môi trường đầu tư hấp dẫn với các NĐT đặc biệt là các NĐT nước ngoài.

Thứ sáu, góp phần giải quyết tình trạng thất nghiệp cho người lao động, do sản xuất phát triển.

Thứ bảy, toàn cầu hóa sẽ góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế.

## **Thách thức của Việt Nam**

Toàn cầu hóa hiện đang là xu thế tất yếu, khách quan, tác động mạnh mẽ tới tất cả các quốc gia, dân tộc, đến đời sống xã hội của cả cộng đồng nhân loại, cũng như cuộc sống của mỗi con người. Toàn cầu hoá không chỉ tạo ra cho các nước những cơ hội, mà cả những thách thức to lớn.

*Một là thách thức về kinh tế:*

- Việt Nam bắt đầu tiến hành mở cửa và hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới từ năm 1986. Từ năm 1986 đến năm 1997, kinh tế Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng hơn 9% một năm. Tuy nhiên, từ năm 1997 đến nay, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ trong khu vực, nền kinh tế nước ta bắt đầu gặp nhiều khó khăn, tốc độ tăng trưởng giảm.

- Việc thực hiện quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa gặp nhiều khó khăn. Xét về mặt cơ cấu của nền kinh tế, nước ta vẫn là nước nông nghiệp, nền công nghiệp phân bố không đều, người lao động có trình độ cao chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn. Do đó, sự phát triển công nghiệp ở các vùng sâu, vùng xa đã khó khăn lại càng khó khăn hơn.

- Các sản phẩm sản xuất ra không đủ sức cạnh tranh với các nước trong khu vực và thế giới, do sự thay đổi của cơ chế quản lý, nhiều doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ kéo dài.

- Hội nhập kinh tế quốc tế toàn cầu hóa, tính tùy thuộc lẫn nhau giữa các nước tăng lên, sự biến động trên thị trường các nước sẽ tác động mạnh đến thị trường trong nước, đòi hỏi chúng ta phải có chính sách vĩ mô đúng đắn.

=> Những thách thức về kinh tế sẽ tăng lên gấp bội, nếu như trong vài năm tới nước ta từng bước hội nhập hoàn toàn vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Do đó, nguy cơ tụt hậu xa hơn về kinh tế là nguy cơ thực tế.

*Hai là thách thức về xã hội:*

- Trước hết là nạn thất nghiệp và thiếu việc làm. Theo số liệu thống kê từ đầu những năm 90, nước ta có khoảng 3 triệu người không có việc làm và một bộ phận không nhỏ có việc làm không đầy đủ. Trong nông nghiệp, một năm có

khoảng 1 tỷ ngày công lao động đã thừa trong thời điếm nông nhàn, nếu qui đổi sẽ tương đương với 5 triệu lao động/năm. Dịch vụ phi nông nghiệp, số người thiếu việc làm khoảng 1 triệu lao động. Tình trạng học sinh, sinh viên ra trường chưa có việc làm. Như vậy, ước tính hàng năm nước ta có khoảng 9 triệu lao động. Trong khi đó, khả năng giải quyết việc làm ở nước ta mới chỉ đạt được 1 triệu lao động/ năm. Số việc làm được tạo ra hàng năm chỉ đủ giải quyết số lao động bổ sung do tốc độ gia tăng dân số.

- Sự phân hoá giàu nghèo - cái trục của sự phân tầng xã hội diễn ra mạnh mẽ.

- Tệ nạn xã hội và tội phạm hình sự cũng phát triển mạnh mẽ. Chúng phát triển mạnh về quy mô và số lượng, tính chất hoạt động ngày càng tinh vi. Số vụ trọng án tăng nhanh và chiếm tỷ trọng cao. Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển giao lưu kinh tế quốc tế, các hoạt động tội phạm có yếu tố nước ngoài cũng phát triển mạnh mẽ. Đó là hiện tượng người nước ngoài phạm tội ở Việt Nam và người Việt Nam phạm tội ở nước ngoài.

- Bảo vệ an ninh quốc gia và bảo vệ môi trường cũng là những vấn đề mà Đảng và nhà nước ta cần chú trọng.

*Ba là thách thức về văn hóa:*

- Hội nhập kinh tế quốc tế đặt ra những vấn đề mới trong việc giữ gìn bản sắc văn hóa và truyền thống tốt đẹp của dân tộc, chống lại lối sống thực dụng chạy theo đồng tiền.

Trên đây là một số thách thức mà Việt Nam đã và đang gặp trong quá trình hội nhập. Tuy nhiên, nói tới những thách thức điều đó không có nghĩa là chúng ta hãy đóng cửa lại để từ bỏ con đường hội nhập với thế giới. Từ xu thế của thế giới và thực tế của Việt Nam, chúng ta có thể khẳng định rằng chủ động hội nhập là con đường tốt nhất để tranh thủ cơ hội và vượt qua những thách thức của quá trình toàn cầu hóa.

## **5.3 Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với các doanh nghiệp Việt Nam.**

### **5.3.1. Thuận lợi đối với các doanh nghiệp Việt Nam**

Trong quá trình toàn cầu hóa các doanh nghiệp của Việt Nam có một số điểm mạnh cụ thể là:

Thứ nhất, có nguồn nhân lực dồi dào: Thị trường gần 90 triệu dân, đa số là dân số trẻ, đây chính là sức hút của VN với thế giới bên ngoài. Nguồn lao động dồi dào đồng nghĩa với giá nhân công rẻ. Một trong những lợi thế quan trọng của các doanh nghiệp Việt Nam là có nguồn lao động dồi dào, dân số trẻ, lao động lại cần cù chăm chỉ, do đó chi phí cho sản xuất sản phẩm thấp tạo ưu thế về giá cho các sản phẩm công nghiệp. Đó cũng là nhân tố thu hút sự đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài vào ngành công nghiệp Việt Nam.

Thứ hai, các doanh nghiệp Việt Nam nên tận dụng lợi thế về văn hóa. Thực vậy trên thực tế thì Văn hoá là thứ không dễ học, ngay cả với người nước ngoài sống lâu năm ở một quốc gia. Chúng ta không thể dựng hàng rào với tất cả các doanh nghiệp nước ngoài mà không có hàng rào quanh ta, cũng không thể cạnh tranh với người nước ngoài bằng vốn liếng, công nghệ, kinh nghiệm quản lý...nhưng chúng ta có thể cạnh tranh bằng văn hoá.

Thứ ba, môi trường đầu tư, các chính sách, biện pháp quản lý của nhà nước đối với các doanh nghiệp trong nước. Luật đầu tư 2005 ra đời có hiệu lực vào tháng 7/2006 là dấu hiệu tốt cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước tiến hành các hoạt động đầu tư đặc biệt là trong ngành công nghiệp Việt Nam. Các chính sách bảo đảm đầu tư chung, khuyến khích đầu tư hấp dẫn thể hiện thái độ cởi mở của nhà nước trong hoạt động đầu tư. Tất cả tạo nên môi trường đầu tư thuận lợi cho hoạt động đầu tư tại Việt Nam. Khi các nhà đầu tư bỏ vốn công nghệ, trình độ quản lý, tiến hành đầu tư cho công nghiệp, các khu công nghiệp khu chế xuất, khu kinh tế. Hứa hẹn đem lại nhiều mới mẻ cho sản phẩm cho công cuộc sản xuất của các doanh nghiệp Việt Nam, tăng sức cạnh tranh của hàng hoá dịch vụ nói chung và sản phẩm nói riêng. Đây

cũng là lợi thế cho các doanh nghiệp.

Thứ tư, Doanh nghiệp Việt Nam luôn rất năng động, họ có thể làm việc nhiều hơn các đồng nghiệp ở những nước khác rất nhiều và trên hết chính là sự tự giác sáng tạo, đổi mới. Theo đánh giá thì đã có trên 40% doanh nghiệp áp dụng thành tựu khoa học công nghệ vào trong hoạt động quản lý, trên 43% doanh nghiệp giảm tối đa biên chế quản lý; 73,7% doanh nghiệp thực hiện các biện pháp tiết kiệm các chi phí gây lãng phí; nhiều doanh nghiệp đã xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9000 nhằm chủ động trong việc xây dựng quy trình công tác, hợp lý hoá sản xuất, giảm biên chế hành chính, giảm chi phí quản lý.

### **5.3.2. Khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt Nam**

Trong quá trình toàn cầu hóa các doanh nghiệp của Việt Nam bên cạnh các điểm mạnh còn có các điểm yếu cần chú ý:

Thứ nhất, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam không được đào tạo đầy đủ, cơ bản kiến thức về kinh tế thị trường cạnh tranh và hội nhập toàn cầu. Doanh nghiệp còn thiếu thông tin. Việc gia nhập WTO, một trong những yêu cầu hàng đầu mà các doanh nghiệp cần, đó là thông tin. Thế nhưng theo điều tra mới đây, có đến 31% doanh nghiệp không biết về WTO; 45% doanh nghiệp chưa có kế hoạch chuẩn bị cho việc thực hiện các yêu cầu của Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ.

Thứ hai, do hoàn cảnh đất nước mới mở cửa và hội nhập, doanh nghiệp Việt Nam còn thiếu kinh nghiệm trên thương trường, đặc biệt là kinh nghiệm xử lý các cơ hội cũng như nguy cơ mang tính toàn cầu, khả năng chịu đựng các va đập, rủi ro trong kinh doanh thấp, chưa thực sự am hiểu các thông lệ, luật pháp kinh doanh quốc tế... Năm 2009 là năm khó khăn đối với xuất khẩu Việt Nam. Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới chưa thực sự thoát khỏi khủng hoảng, bên cạnh sự sụt giảm về số lượng các đơn hàng ở hầu khắp các thị trường, hàng hóa Việt Nam còn phải đối mặt với một loạt rào cản không dễ vượt qua mà đáng kể nhất là các biện pháp phòng vệ thương mại. Điều này

gây ảnh hưởng lớn đến toàn bộ hoạt động sản xuất, kinh doanh, xuất khẩu của ngành da giày Việt Nam.

Thứ ba, doanh nghiệp Việt Nam thiếu kinh nghiệm quản lý, nhất là quản lý các doanh nghiệp, tập đoàn lớn, phạm vi hoạt động trải rộng trên nhiều quốc gia, trong đó, một số lại tự ti hoặc tự thoả mãn với những kết quả hiện tại. Việc xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO: 9000 sẽ giúp cho doanh nghiệp chủ động trong việc xây dựng qui trình công tác cho từng lao động và mối quan hệ dây chuyền giữa các lao động và bộ phận công tác nhằm hợp lý hóa sản xuất và quản lý, giảm biên chế hành chính, góp phần giảm chi phí quản lý, hạ giá thành sản phẩm. Tuy nhiên, việc thuê chuyên gia và đào tạo để ứng dụng ISO có thể đòi hỏi một số chi phí tương đối lớn ban đầu, coi như một khoản đầu tư để cải tiến quản lý.

Thứ tư, tầm nhìn của nhiều doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế, chưa có chiến lược kinh doanh phù hợp, rõ ràng; chưa chú trọng đến hoạt động nghiên cứu thị trường của các doanh nghiệp. Một phần nhỏ các doanh nghiệp nước và các doanh nghiệp lớn đã quan tâm đến công tác nghiên cứu thị trường nước ngoài, còn các doanh nghiệp nhỏ và các doanh nghiệp tư nhân thì khả năng thâm nhập thị trường nước ngoài hầu như không có.

Hiệu quả của công tác nghiên cứu thị trường còn hạn chế và yếu kém, nhiều thị trường tiềm năng chưa được khai thác, nhiều doanh nghiệp đã phải chịu thua lỗ lớn và mất thị trường do không đi sâu vào nghiên cứu thị trường. Nhiều doanh nghiệp đã nhận thức được tầm quan trọng của công tác nghiên cứu thị trường và đã tiến hành nghiên cứu, song "lực bất tòng tâm", vốn ít, ngân sách dành cho việc nghiên cứu thị trường rất hạn hẹp, khả năng thăm quan, khảo sát thị trường nước ngoài rất hạn chế vì mỗi chuyến đi chi phí khá tốn kém, hiệu quả không cao. Do khả năng tìm kiếm, khai thác và xử lý thông tin của cán bộ còn yếu, lợi ích đem lại không đủ bù chi phí.

Hoạt động nghiên cứu thị trường của các doanh nghiệp chưa được tổ chức một cách khoa học, mà chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của người nghiên

cứu là chính. Các doanh nghiệp còn rất hạn chế trong việc sử dụng công nghệ thông tin, công cụ toán học, thống kê trong nghiên cứu thị trường. Đa số các doanh nghiệp trên cơ sở thông tin thu thập được họ tiến hành phân tích bằng cảm tính rồi đưa ra dự báo. Các thông tin sơ cấp về thị trường không có đủ chi phí để thu thập, dẫn đến tình trạng đa số các doanh nghiệp kinh doanh thụ động, không chắc chắn.

Nhìn chung, công tác nghiên cứu thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam còn yếu kém. Dịch vụ hỗ trợ hoạt động kinh doanh như nghiên cứu thị trường, thông tin kinh tế, ngân hàng dữ liệu... còn hạn chế. Trình độ khai thác và sử dụng thông tin của cán bộ còn thấp, sự quan tâm chưa đúng mức của lãnh đạo doanh nghiệp, cơ cấu tổ chức không tương ứng... Còn có những mặt hàng của doanh nghiệp Nhà nước đang được bảo hộ tuyệt đối (ưu đãi độc quyền) hoặc bảo hộ qua hàng rào thuế quan, trợ cấp (qua ưu đãi tín dụng và bù lỗ, miễn thuế...), thậm chí nhiều doanh nghiệp cố gắng luận chứng để Nhà nước tăng cường các biện pháp bảo hộ mạnh hơn để duy trì việc làm và thị phần. Chiến lược sản phẩm của các doanh nghiệp. Trước yêu cầu của thị trường ngày càng cao, các doanh nghiệp Việt Nam đã quan tâm đến yếu tố chất lượng sản phẩm và xây dựng chiến lược sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và thị trường.

Tuy nhiên các sản phẩm của doanh nghiệp Việt Nam có đặc điểm là: yếu tố tư bản vốn trong cấu thành sản phẩm thấp, hàm lượng tri thức và công nghệ trong sản phẩm không cao, chủ yếu dựa vào yếu tố lao động (gạo, thủy sản) hoặc điều kiện tự nhiên, chất lượng sản phẩm chưa thực sự có ưu thế rõ rệt trên thị trường thế giới, năng suất lao động thấp. Tính độc đáo của sản phẩm không cao, trừ số ít sản phẩm mang đậm bản sắc tự nhiên và văn hóa đặc thù như hàng thủ công mỹ nghệ... các sản phẩm khác còn lại hầu như luôn đi sau các nước khác về kiểu dáng, tính năng, thậm chí nhiều sản phẩm tiêu dùng và công nghiệp lạc hậu so với thế giới nhiều thế hệ, giá trị gia tăng sản phẩm trong tổng giá trị của sản phẩm nói chung còn thấp hơn nhiều so

với mức trung bình của thế giới.

Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu phải nhập khẩu nguyên vật liệu cho sản xuất. Ngay cả các sản phẩm xuất khẩu và các sản phẩm có sự tăng trưởng cao trong nhiều năm qua như: hàng dệt may, da giày, chế biến thực phẩm và đồ uống, sản phẩm thép và kim loại màu, Ô tô, xe máy, hàng điện tử, sản phẩm nhựa... cũng phụ thuộc nhiều vào nguồn nguyên liệu, bán thành phẩm nhập khẩu. Nhiều nhóm sản phẩm có tỷ trọng chi phí cho nguyên vật liệu chiếm trên 60% giá thành sản phẩm như: giấy in, giấy viết, phôi thép và thép cán, lốp xe các loại... Việc nhập khẩu với số lượng lớn nguyên vật liệu cũng sẽ gây tác động trực tiếp tới tính chủ động của các doanh nghiệp Việt Nam trong việc lập kế hoạch kinh doanh và tới giá thành do phụ thuộc vào biến động giá cả nguyên liệu nhập khẩu, biến động tỷ giá hối đoái... Ngoài ra, việc phải nhập khẩu các nguyên liệu phục vụ sản xuất trong nước cũng sẽ làm phát sinh thêm nhiều khoản chi phí khác như, chi phí vận chuyển, chi phí các thủ tục hải quan, chi phí cảng, chi phí bảo hiểm....

Chi phí dịch vụ hạ tầng phục vụ sản xuất công nghiệp như: điện, viễn thông, cảng biển, vận tải ở Việt Nam cũng được đánh giá là cao hơn mức trung bình của các nước trong khu vực Chẳng hạn, cước viễn thông quốc tế Việt Nam cao hơn so với các nước trong khu vực từ 80% - 50% (Thái Lan, Malaixia, Indônêxia, Singapo), cước vận tải đường biển container cao hơn 40% - 50% so với Malaixia và Singapo. Theo thống kê sơ bộ, ngoài các khoản chi phí cho dịch vụ vận tải và chi phí thông thường khác, một doanh nghiệp trong quá trình xuất nhập khẩu hàng hóa qua đường biển hoặc đường hàng không phải chịu thêm khoảng 20 loại phí khác, với cách tính phí cũng khác nhau ở mỗi cảng và mỗi đại lý vận tải (ví dụ như: phí đại lý, phí dỡ hàng, phí nâng hạ và chuyển bãi container, phí lưu kho bãi...). Tất cả các khoản chi phí này đều có ảnh hưởng rất lớn tới chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm và sức cạnh tranh của sản phẩm cũng như doanh nghiệp.

Hệ thống phân phối chưa phát triển. Do các doanh nghiệp Việt Nam có

quy mô vừa và nhỏ là chủ yếu đã làm hạn chế tầm hoạt động và mạng lưới phân phối. Nhiều doanh nghiệp vẫn áp dụng hình thức các kênh phân phối qua các trung gian thương mại nên chưa thiết lập được hệ thống phân phối hàng hóa đến đại lý hoặc người tiêu dùng cuối cùng. Với phương thức này, các doanh nghiệp Việt Nam không thể kiểm soát được quá trình phân phối và tiêu thụ sản phẩm của họ và không thể nắm bắt trực tiếp những thông tin phản ánh tình hình thị trường. Hiện nay, có một số doanh nghiệp đã tận dụng được các đại lý để phân phối bán lẻ, mà chưa chú trọng đến việc nghiên cứu đặc điểm của thị trường gồm đặc tính của các tập khách hàng (cá nhân, tổ chức, khách hàng mục tiêu, tiềm năng, đối thủ cạnh tranh...), đặc tính của sản phẩm (tính dễ hư hỏng, tính mùa vụ, đặc điểm kỹ thuật của sản phẩm...), đặc điểm môi trường (điều kiện kinh tế, khả năng quản lý, quy định ràng buộc về pháp lý, điều kiện địa lý, giao thông, vận chuyển...). Xác lập hệ thống này còn mang tính chất "phi vụ" chứ chưa hình thành được chiến lược về kênh phân phối chuẩn.

So với nhiều công cụ cạnh tranh khác, hệ thống kênh phân phối của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa được quan tâm đúng mức và còn tồn tại nhiều hạn chế. Đối với các doanh nghiệp Nhà nước, kênh phân phối vẫn còn mang nhiều dấu ấn của thời kỳ bao cấp. Đối với những doanh nghiệp ngoài quốc doanh, một bộ phận vẫn còn tổ chức kênh phân phối theo kiểu trao đổi đơn (bên mua và bên bán chỉ quan hệ với nhau một lần), một bộ phận khác tổ chức kênh phân phối theo kiểu tự nhiên, không hề có tác động quản lý điều khiển theo hướng có mục tiêu.

Chiến lược truyền tin và xúc tiến hỗn hợp. Hoạt động xúc tiến hỗn hợp của các doanh nghiệp còn ở trình độ thấp, giản đơn và không mang lại hiệu quả thiết thực. Nhiều doanh nghiệp mới chỉ dừng lại ở mức in ấn và phát hành các tờ rơi giới thiệu về doanh nghiệp. Có rất ít doanh nghiệp xây dựng được chương trình xúc tiến hỗn hợp để giới thiệu sản phẩm cho khách hàng. Chi phí dành cho quảng cáo còn quá thấp, chỉ dưới 1% doanh thu là quá nhỏ so

với doanh nghiệp nước ngoài như Coca Cola là 20% và Sony là 10%, chất lượng quảng cáo còn rất yếu do thiếu chuyên gia trong lĩnh vực này. Hình thức quảng cáo của các doanh nghiệp vẫn chủ yếu là xuất bản các tập catalogue, brochure với nội dung đơn điệu, không mang dấu ấn của quảng cáo cho thị trường hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ năm, khả năng liên kết, hợp tác, chia sẻ thông tin giữa các doanh nghiệp kém, thậm chí là không có.

Trên thế giới, việc liên kết để tạo thành các tập đoàn khổng lồ có sức mạnh chi phối thị trường đã được tiến hành từ rất lâu. Thế nhưng ở Việt Nam, điều này dường như vẫn không được nhiều doanh nghiệp quan tâm vẫn kiêu mạn ai nấy làm. Dường như lối làm ăn theo kiểu manh mún, nhỏ lẻ đã ngấm sâu vào tâm lý của nhiều doanh nghiệp Việt Nam. Câu tục ngữ xưa: “Buôn có bạn, bán có phường” dường như ngày nay không được nhiều DN coi trọng bởi lối tư duy ngắn hạn. Hậu quả là rất nhiều cơ hội lớn đã bị bỏ qua do đối tác nước ngoài đặt hàng lớn nhưng DN không có khả năng đáp ứng, trong khi lại không chịu liên kết với DN khác cùng làm. Mới nhất là việc giá cà phê liên tục giảm khiến DN cà phê nước ta bị thiệt hại nặng, là do các DN của ta thiếu liên kết với nhau nên để các nhà nhập khẩu nước ngoài có cơ hội lũng đoạn thị trường, làm giá.

### **5.3.3. Cơ hội đối với các doanh nghiệp Việt Nam**

Hội nhập kinh tế quốc tế, cũng như toàn cầu hóa tạo ra những cơ hội mới và những thách thức mới cho các doanh nghiệp Việt Nam. Những cơ hội đó có thể kể đến là: Có một thị trường rộng lớn để có thể tiêu thụ sản phẩm được sản xuất ra trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa; thu hút vốn đầu tư từ các nhà đầu tư nước ngoài, các nguồn viện trợ phát triển của các nước và các định chế tài chính quốc tế như Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng phát triển châu Á (ADB)...; có điều kiện tiếp nhận công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý thông qua các dự án đầu tư.

### ***Thị trường rộng lớn.***

Thị trường ở đây bao gồm cả thị trường tiêu thụ và thị trường yếu tố sản xuất. Trong giao lưu thương mại thị trường rộng lớn là cơ hội để các doanh nghiệp tăng doanh thu và lợi nhuận từ việc buôn bán, trao đổi các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, ... của mình cho thị trường các nước khác trên thế giới. Đặc biệt khi Việt Nam là thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO thì những vướng mắc trong hàng rào bảo hộ: phi thuế quan, phần nào được giải tỏa. Các nước tham gia vào sân chơi này phải mở cửa thị trường để hàng hóa, sản phẩm được giao lưu buôn bán tự do, dễ dàng. Do đó, Các doanh nghiệp Việt Nam cũng được lựa chọn và sử dụng các nguồn đầu vào có chất lượng, giá cả hợp lý, tiết kiệm chi phí sản xuất...

#### ***Thu hút vốn đầu tư, các nguồn tài trợ từ nước ngoài***

Các doanh nghiệp Việt nam thường xuyên đối mặt với khả năng tài chính hạn hẹp do tiềm lực vốn đất nước chưa đủ mạnh. Quá trình toàn cầu hóa với làn sóng đầu tư mạnh mẽ của các chủ đầu tư nước ngoài, các nguồn tài trợ vốn từ các tổ chức lớn như Ngân hàng thế giới (WB),...là cơ hội rõ ràng để các doanh nghiệp Việt giải tỏa cơn khát vốn bấy lâu.

Có điều kiện tiếp nhận công nghệ sản xuất và trình độ quản lý tiên tiến, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Thông qua các dự án, các hợp đồng hợp tác kinh doanh các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tiếp cận với công nghệ, máy móc hiện đại, cách quản lý tiên tiến. Trong thời đại bùng nổ khoa học công nghệ như ngày nay, thêm vào đó là những thuận lợi do toàn cầu hóa các doanh nghiệp có thể dễ dàng đổi mới công nghệ sản xuất nâng cao chất lượng sản phẩm, công xuất sản xuất, nâng cao trình độ quản lý,...

#### ***Cơ hội khẳng định được vị thế của doanh nghiệp.***

Sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, Một thế giới kết nối, sự bảo hộ thương hiệu được quan tâm, cùng các hình thức quảng cáo quảng bá sản phẩm, dịch vụ đa dạng phong phú. Đây là cơ hội rõ nét để các doanh

nghiệp khẳng định vị thế, quảng bá, nâng tầm hình ảnh của mình trên trường quốc tế, với bè bạn các nước. Vd: nhãn hiệu cà phê Trung Nguyên, may mặc Việt Tiên, Vietteli...là những thương hiệu đã có vị thế của riêng mình.

***Cơ hội giao lưu hợp tác, trao đổi học hỏi với các doanh nghiệp khác trên thế giới.***

Toàn cầu hóa cũng tạo cơ hội cho các doanh nghiệp giao lưu văn hóa, học hỏi kinh nghiệm, hợp tác quốc tế với thế giới, với các doanh nghiệp khác không chỉ trong mà cả ngoài nước.

#### **5.3.4. Thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam**

***Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam hiện còn rất hạn chế.***

Bởi lẽ, đa số các doanh nghiệp đều có quy mô nhỏ và ít vốn. Theo điều tra mới nhất hiện có 51,3% doanh nghiệp có dưới 10 người lao động, 44% doanh nghiệp có từ 10 đến 200 lao động, chỉ có 1,43% doanh nghiệp có từ 200 đến 300 lao động, 42% doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỉ đồng, 37% doanh nghiệp có vốn từ 1 tỉ đến 5 tỉ đồng và chỉ có 8,18% doanh nghiệp có vốn từ 5 tỉ đến 10 tỉ đồng. Mà hòa nhập trong nền kinh tế thế giới mức độ cạnh tranh trở nên quyết liệt hơn. Cạnh tranh không chỉ giữa doanh nghiệp nước ta với doanh nghiệp các nước trên thị trường nước ngoài để xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ mà cạnh tranh ngay trên thị trường trong nước. Điều đó gây sức ép không nhỏ đối với nhiều doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp đã quen với sự trợ giúp của Nhà nước.

Trong điều kiện quy mô doanh nghiệp nhỏ, vốn ít các doanh nghiệp Việt Nam lại gặp một thách thức rất lớn đó là chất lượng nhân lực của doanh nghiệp thấp. Đội ngũ chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý doanh nghiệp còn rất thiếu kiến thức quản trị và kỹ năng kinh nghiệm quản lý. Kết quả điều tra hơn 63.000 doanh nghiệp trên cả nước cho thấy: 43,3% lãnh đạo doanh nghiệp có trình độ học vấn dưới trung học phổ thông, số chủ doanh nghiệp có trình độ thạc sỹ trở lên chỉ có 2,99%. Có thể nói, đa

số các chủ doanh nghiệp và giám đốc doanh nghiệp tư nhân chưa được đào tạo một cách bài bản về kiến thức kinh doanh, quản lý, kinh tế - xã hội, văn hóa, luật pháp... và kỹ năng quản trị kinh doanh, nhất là kỹ năng kinh doanh trong điều kiện hội nhập quốc tế. Điều đó được thể hiện rõ trong việc nhiều doanh nghiệp chưa chấp hành tốt các quy định về thuế, quản lý nhân sự, quản lý tài chính, chất lượng hàng hóa, sở hữu công nghiệp...

*Sự lạc hậu về khoa học công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam.*

Hiện nay, đa số các doanh nghiệp nước ta đang sử dụng công nghệ lạc hậu so với mức trung bình của thế giới từ 2 đến 3 thế hệ, 76% máy móc, dây chuyền công nghệ được sản xuất từ những năm 1950 - 1960, 75% số thiết bị đã hết khấu hao, 50% số thiết bị là đồ tân trang... Tóm lại, máy móc, thiết bị đang được sử dụng ở các doanh nghiệp Việt Nam chỉ có 10% hiện đại, 38% trung bình và 52% là lạc hậu và rất lạc hậu; tỷ lệ sử dụng công nghệ cao mới chỉ có 2% (tỷ lệ này ở Thái Lan là 31%, Ma-lai-xi-a là 51% và Xin-ga-po là 73%). Trong khi đó, các doanh nghiệp nước ta đầu tư cho đổi mới công nghệ rất thấp, chi phí khoảng 0,2% - 0,3% tổng doanh thu.

***Hạn chế về khâu nguyên vật liệu và sự yếu kém về thương hiệu các doanh nghiệp.***

Đa số các doanh nghiệp Việt Nam phải nhập khẩu nguyên vật liệu cho sản xuất kinh doanh. Trong những năm qua, nhiều sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm có sự tăng trưởng cao (hàng da giày, dệt may, chế biến thực phẩm, đồ uống, sản phẩm thép và kim loại màu, sản phẩm nhựa, hàng điện tử, ô tô, xe máy...) đều phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu bán thành phẩm nhập khẩu từ nước ngoài. Trong khi đó, giá cả các loại nguyên vật liệu này trên thế giới có xu hướng gia tăng, làm cho nhiều nhóm sản phẩm có tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu khá cao, chiếm hơn 60% giá thành sản phẩm. Mặt khác, rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa xây dựng được thương hiệu mạnh, chưa khẳng định được uy tín chất lượng và năng lực cạnh tranh trên thị trường khu vực và quốc tế. Trên thực tế, trong nhiều sản phẩm của Việt Nam yếu tố cấu thành

của tri thức, công nghệ thấp, trong khi yếu tố sức lao động và nguyên vật liệu cao... Điều đó làm cho sức cạnh tranh thấp, chất lượng sản phẩm không có ưu thế rõ rệt trên thị trường.

*Chiến lược phân phối, chiến lược truyền thông và xúc tiến thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam còn nhiều hạn chế.*

Đa số các doanh nghiệp Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ nên hạn chế tầm hoạt động và mạng lưới phân phối sản phẩm. Trong khi đó, hoạt động xúc tiến thương mại còn giản đơn, sơ lược và không có hiệu quả thiết thực. Có rất ít doanh nghiệp xây dựng được chương trình xúc tiến, giới thiệu một cách bài bản về sản phẩm cho khách hàng. Hầu hết các doanh nghiệp chưa nhận thức đúng được giá trị và ý nghĩa của xúc tiến thương mại, quảng cáo... Vì vậy, chi phí cho quảng cáo rất thấp, chỉ dưới 1% doanh thu (tỷ lệ này của các doanh nghiệp nước ngoài chiếm khoảng 10% đến 20% doanh thu).