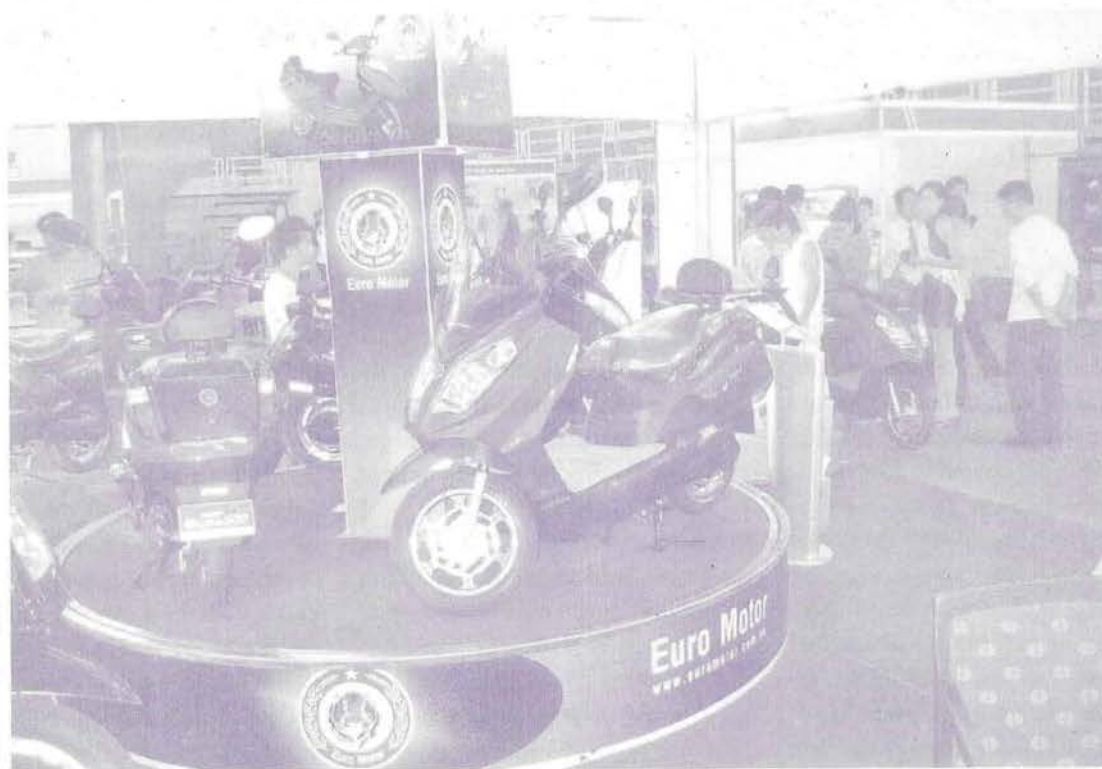


Ảnh Hòa Tấn



Thương mại quốc tế của Việt Nam sau một năm trở thành thành viên chính thức của WTO

PGS.TS. NGUYỄN VĂN TRÌNH

1. Đặt vấn đề

Trong các lý thuyết kinh tế vi mô hiện đại đều chứng minh giữa tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu có mối quan hệ thuận, nghĩa là, khi xuất khẩu gia tăng thì có tác động làm nền kinh tế tăng trưởng cao và ngược lại. Vai trò của xuất khẩu đối với tăng trưởng kinh tế còn thể hiện qua các điểm cụ thể như: Xuất khẩu tạo vốn ngoại tệ cho nhập khẩu, cải thiện cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế; xuất khẩu của một ngành gia tăng sẽ tác động làm cho sản xuất của những ngành khác gia tăng; xuất khẩu tạo khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ; xuất khẩu gia tăng góp phần giải quyết công ăn việc làm, ... Nhận thức được vai trò to lớn của xuất khẩu, trong thời gian qua, chính sách thương mại quốc tế của Chính phủ VN là cố gắng gia tăng xuất khẩu. Trong thực tế, xuất khẩu của VN đã gia tăng đều qua các năm, trong giai đoạn 2001 – 2007, xuất khẩu của VN đã tăng trung bình 21,52%/năm [3]. Riêng năm 2007 xuất khẩu đã tăng khoảng 25,6% so với năm 2006, tuy nhiên tốc độ tăng của nhập khẩu nhanh hơn xuất khẩu nên tình hình nhập siêu của VN ngày càng gia tăng. Vậy làm thế nào để gia tăng xuất khẩu trong điều kiện VN là thành viên chính thức của WTO? Làm thế nào để cải thiện tình hình cán cân thương mại quốc tế của VN?

2. Phân tích vấn đề

Để có lời giải tương đối phù hợp cho các vấn đề trên, cần phân tích thực trạng tình hình thương mại quốc tế của VN một năm sau khi trở thành thành viên chính thức của WTO.

2.1 Về tình hình thương mại quốc tế của VN năm 2007:

Kinh tế VN trong năm 2007 đã đạt được nhiều thành tựu trong điều kiện tình hình kinh tế thế giới có nhiều biến động. Tăng trưởng kinh tế của VN cao thứ ba trong khu vực, chỉ sau Trung Quốc và Campuchia, năm 2006 tăng trưởng của VN là 8,2% thì năm 2007 đã đạt 8,5%. Kim ngạch xuất, nhập khẩu cũng tăng cao, ước đạt 109,2 tỷ USD, tăng đến trên 29% so với năm 2006, trong đó, kim ngạch xuất khẩu đạt khoảng 48,4 tỷ USD (tăng trên 21,5% so với năm 2006) và kim ngạch nhập khẩu đạt khoảng 60,8 tỷ USD (tăng trên 35% so với năm 2006). Năm 2007 có 10 mặt hàng xuất khẩu của VN vượt mức kim ngạch 1 tỷ USD, đó là: Dầu thô đạt trên 8,5 tỷ USD, tăng 2,4% so với năm 2006; dệt may đạt 7,8 tỷ USD, tăng 34,5% so với năm 2006; giày dép đạt gần 4 tỷ USD, tăng khoảng 14,2% so với năm 2006; thủy sản đạt 3,8 tỷ USD, tăng khoảng 12,9%; sản phẩm gỗ đạt 2,4 tỷ USD, tăng khoảng 22,3%; điện tử, máy tính đạt 2,2 tỷ USD, tăng 27,5%; cà phê đạt 1,8 tỷ, tăng 52,3%; gạo đạt 1,4 tỷ, tăng

13,9%; cao su đạt 1,4 tỷ USD, tăng 8,8% và than đá đạt 1 tỷ USD, tăng 11,3%. Năm 2007 đã có thêm một mặt hàng xuất khẩu của VN đạt mức kim ngạch xuất khẩu 1 tỷ USD là than đá (so với năm 2006 là 9 mặt hàng: Dầu thô; dệt, may; giày, dép; thủy sản; sản phẩm gỗ; điện tử, máy tính; gạo; cao su; cà phê). Đáng chú ý là năm 2007 kim ngạch xuất khẩu dịch vụ đã gia tăng mạnh, đạt 6 tỷ USD, tăng 18,2% so với năm 2006. [1]

Riêng mặt hàng dệt, may có mức tăng trưởng cao sau khi trở thành thành viên chính thức của WTO là nhờ đẩy mạnh xuất khẩu vào hai thị trường chủ lực là Mỹ và EU với quy định dỡ bỏ hạn ngạch dệt may của Hiệp định đa sợi WTO có hiệu lực vào năm 2005, mặc dù Mỹ vẫn duy trì chế độ kiểm soát hàng dệt may VN khi nhập vào Mỹ. Đây là một thành tựu mà ngành dệt may VN đạt được sau khi trở thành thành viên chính thức của WTO, bởi vì trước khi gia nhập WTO, nhiều chuyên gia đã dự đoán hàng dệt may VN sẽ gặp nhiều khó khăn khi phải cạnh tranh với hàng dệt may của các nước có thế mạnh như Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ...

Bảng 1: Một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của VN 2002-2007
Đơn vị tính: Tỷ USD

Mặt hàng	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	Ước 2007**
Dệt, May	2,70	3,60	4,42	4,77	5,80	7,80
Giày, Dép	1,87	2,26	2,69	3,03	3,59	4,00
Thủy sản	2,02	2,19	2,40	2,73	3,35	3,80
Sản phẩm gỗ	0,46	0,60	1,10	1,56	1,93	2,40
Điện tử, máy tính	0,60	0,85	1,06	1,40	1,70	2,20

Nguồn: -(*) Tổng cục Thống kê (2007), Niên giám thống kê 2006.
- (**) Tổng cục Thống kê, Thông cáo báo chí về số liệu thống kê kinh tế - xã hội năm 2007

Thị trường xuất khẩu của VN cũng phát triển ổn định, gồm các thị trường truyền thống và thị trường mới. Trong đó, thị trường Mỹ là thị trường mới và phát triển mạnh với kim ngạch xuất khẩu hàng hóa VN vào Mỹ năm 2007 đạt trên 10 tỷ USD, chiếm 20,4% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước; thị trường EU là thị trường truyền thống cũng có kim ngạch xuất khẩu gia tăng cao, đạt 8,7 tỷ USD, chiếm 17,7% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Đáng chú ý là thị trường ASEAN cũng chiếm kim ngạch xuất khẩu lớn, đạt 8 tỷ USD, chiếm 16,3% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước; thị trường Nhật đạt 5,5 tỷ USD, chiếm 11,2% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước và thị trường Trung Quốc cũng có tốc độ tăng trưởng cao, đạt 3,2 tỷ USD, chiếm 6,5% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. [1] Thị trường Mỹ được xem là thị trường đầy tiềm năng với sức tăng trưởng rất nhanh và điều kiện cho mở rộng thị trường này cũng rất tốt khi VN và Mỹ đã có Hiệp định thương mại song phương (BTA) năm 2001, Quy chế quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn (PNTR) và các cam kết WTO.

Bảng 2: Một số thị trường xuất khẩu chủ yếu của VN

Đơn vị tính: Tỷ USD

Thị trường	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	Ước 2007**
ASEAN	2,43	2,95	4,05	5,74	6,35	8,00
EU	3,16	3,83	4,96	5,51	7,83	8,70
Mỹ	2,45	3,93	5,02	5,92	7,82	10,00
Nhật	2,43	2,90	3,54	4,34	5,23	5,50
Trung Quốc	1,51	1,88	2,89	3,22	3,03	3,20

Nguồn: -(*) Tổng cục Thống kê (2007), Niên giám thống kê 2006.
- (**) Tổng cục Thống kê, Thông cáo báo chí về số liệu thống kê kinh tế - xã hội năm 2007

Tuy nhiên, năm 2007 cũng đánh dấu nền kinh tế VN có nhiều hạn chế, đáng chú ý là tình hình nhập siêu quá cao, cao nhất từ trước đến nay, đạt đến 12,4 tỷ USD, tăng gần 2,5 lần so với mức 5 tỷ USD của năm 2006 và chiếm trên 25% so với kim ngạch xuất khẩu. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của VN là: Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng đạt 10,4 tỷ USD, chiếm 17% tổng kim ngạch nhập khẩu; tăng 56,5% so với năm 2006; xăng dầu đạt gần 7,5 tỷ USD, chiếm 12,3% tổng kim ngạch nhập khẩu, tăng 25,7% so với năm 2006; sắt thép đạt gần 4,9 tỷ USD, tăng đến 66,2% so với năm 2006 và chiếm 8% tổng kim ngạch nhập khẩu; vải đạt 4 tỷ USD, tăng 33,6%, chiếm 6,5% tổng kim ngạch nhập khẩu; điện tử, máy tính và linh kiện đạt 2,9 tỷ USD, tăng 43,7%, chất dẻo đạt 2,5 tỷ USD, tăng 34,3%; nguyên, phụ liệu dệt may, da đạt 2,2 tỷ USD, tăng 12,1%; hóa chất đạt 1,4 tỷ USD, tăng 39,1%; ô tô đạt đến 1,4 tỷ USD, tăng 101% so với năm 2006; sản phẩm hóa chất đạt 1,3 tỷ USD, tăng 27,1%; thức ăn gia súc và nguyên liệu chế biến thức ăn gia súc đạt 1,1 tỷ USD, tăng 52,6%; gỗ và nguyên phụ liệu gỗ đạt 1 tỷ USD, tăng 31,9% so với năm 2006. Nhập khẩu dịch vụ cũng tăng cao, đạt 6,4 tỷ USD, tăng 24,9% so với năm 2006, bao gồm cả chi phí vận tải và bảo hiểm hàng hóa nhập khẩu. [1]

Bảng 3: Một vài mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của VN 2002 -2007

Đơn vị tính: Tỷ USD

Mặt hàng	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	Ước 2007**
Máy móc, thiết bị	3,79	5,40	5,24	5,28	6,55	10,40
Điện tử, máy tính và linh kiện	0,65	0,97	1,34	1,70	2,05	2,90
Vải		1,80	2,06	2,47	2,98	4,0
Hóa chất		0,53	0,70	0,92	1,04	1,4
Chất dẻo		0,83	1,25	1,51	1,86	2,5

Nguồn: -(*) Tổng cục Thống kê (2007), Niên giám thống kê 2006.
- (**) Tổng cục Thống kê, Thông cáo báo chí về số liệu thống kê kinh tế - xã hội năm 2007

Từ năm 2004 đến 2006 tình hình nhập siêu của VN có xu hướng giảm dần. Năm 2003 nhập siêu chiếm đến 11,2% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của VN, năm 2004 giảm xuống còn 9,4%, năm 2005 giảm xuống còn 6,2% và năm

2006 giảm xuống chỉ còn 5,9% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu. Nhưng sau một năm gia nhập WTO, tình hình nhập siêu của VN không những không được cải thiện, mà còn tăng mạnh, chiếm đến 11,3% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu, cao hơn cả năm 2003. [xem bảng 4] Tuy nhiên, mặc dù nhập siêu trong năm 2007 quá cao so với các năm trước đó, nhưng tình hình cán cân thanh toán quốc tế của VN không gặp khó khăn, điều đó là do các nguyên nhân sau: (1) Tình hình đầu tư nước ngoài vào VN năm 2007 tăng trưởng vượt bậc bởi tác động của sự kiện VN là thành viên chính thức của WTO, môi trường đầu tư được cải thiện tốt và thị trường chứng khoán VN phát triển mạnh mẽ, trong đó, VN đã thu hút được trên 20 tỷ USD vốn đăng ký đầu tư trực tiếp nước ngoài và trên 5 tỷ USD vốn đầu tư gián tiếp vào thị trường chứng khoán; (2) lượng kiều hối gửi về VN đạt mức kỷ lục khoảng trên 5,5 tỷ USD; và (3) khoảng 1,5 tỷ USD thu nhập của người lao động VN làm việc ở nước ngoài gửi về nước.

Bảng 4: Kim ngạch xuất, nhập khẩu và cán cân thương mại VN 2002 -2007

Năm	KN Xuất khẩu (Triệu USD)*	Tốc độ tăng XK (%)*	KN Nhập khẩu (Triệu USD)*	Tốc độ tăng XK (%)*	Cán cân thương mại (triệu USD)*	Tỷ lệ thâm hụt thương mại/Tổng kim ngạch X, N khẩu (%)***
2002*	16.706	11,2	19.745	21,8	-3.039	8,3
2003*	20.149	20,6	25.255	27,9	-5.106	11,2
2004*	26.485	31,4	31.968	26,6	-5.483	9,4
2005*	32.447	22,5	36.761	15,0	-4.314	6,2
2006*	39.826	22,7	44.891	22,1	-5.064	5,9
Ước 2007**	48.388	21,5	60.827	35,5	-12.439	11,3

Nguồn: (*) Tổng cục Thống kê (2007), Niên giám thống kê 2006.

- (**) Tổng cục Thống kê, Thông cáo báo chí về số liệu thống kê kinh tế - xã hội năm 2007

- (***) Tính toán của tác giả.

Ở đây, cần thiết phải phân tích các nguyên nhân dẫn đến nhập siêu quá cao trong năm 2007 và những năm tiếp theo (dự kiến năm 2008 tình hình nhập siêu sẽ tăng cao hơn năm 2007, ước đạt khoảng trên 14 tỷ USD) để tìm cách hạn chế thâm hụt thương mại quốc tế, nhằm lành mạnh hóa cán cân thanh toán quốc tế của VN trong dài hạn.

2.2 Nguyên nhân dẫn đến thâm hụt cán cân thương mại quốc tế của VN quá lớn trong năm 2007:

Như phần trên đã phân tích, cán cân thương mại quốc tế của VN bị thâm hụt trong nhiều năm qua, đặc biệt trong năm 2007, là do những nguyên nhân chủ yếu sau:

- Thứ nhất, VN là một nước kém phát triển, đang trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, cần phải nhập khẩu máy móc, thiết bị, phụ tùng, nguyên, nhiên vật liệu cho xây dựng cơ sở vật chất và cho sản xuất, nhất là sản xuất hàng xuất khẩu, trong khi những mặt hàng đó VN chưa sản xuất được. Qua phần thực trạng nhập khẩu ở VN trong năm 2007 phân tích ở trên, ta thấy, kim ngạch nhập khẩu

máy móc, thiết bị, phụ tùng đã chiếm đến 17% tổng giá trị nhập khẩu và chiếm đến 23,5% mức tăng chung; xăng, dầu chiếm 12,3% tổng kim ngạch nhập khẩu và đóng góp đến 9,65 mức tăng chung. Đây là những mặt hàng chiếm vai trò rất lớn trong sản xuất hàng hóa nói chung và hàng hóa xuất khẩu nói riêng. Chẳng hạn, đối với sản xuất hàng gỗ xuất khẩu, thì VN phải nhập khẩu đến hơn 90% nguyên liệu gỗ từ nước ngoài để phục vụ sản xuất. Đối với ngành may, mặc, giày dép, hàng nhựa ...cũng có tình hình tương tự.

- Thứ hai, kim ngạch nhập khẩu năm 2007 tăng nhanh còn do giá cả hàng hóa nhập khẩu trên thị trường thế giới tăng cao. Trong đó, giá cả mặt hàng sắt thép đã tăng 23,1%; giá cả phân bón tăng 19,1%, giá cả xăng dầu tăng 12,2%; giá cả mặt hàng chất dẻo tăng 9,6%....Điều này thể hiện nền kinh tế VN đã phụ thuộc nhiều vào nền kinh tế thế giới, tham gia ngày càng sâu vào phân công lao động quốc tế và khu vực, đánh dấu mức độ mở cửa và hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, nhất là khi VN trở thành thành viên chính thức thứ 150 của WTO vào đầu năm 2007. Trước đây, do mức độ mở cửa và hội nhập còn thấp nên những biến động trên thị trường thế giới ít và chậm tác động đến thị trường VN, nhưng hiện nay, nó tác động rất nhanh và mạnh đến thị trường nội địa VN. Điều đó thể hiện khi giá sắt thép trên thị trường thế giới tăng, giảm thì ngay tức thì nó tác động đến giá sắt thép trên thị trường VN.

- Thứ ba, giá trị đồng đô la Mỹ giảm sút mạnh so với giá trị các đồng ngoại tệ mạnh khác như Yên Nhật, Euro châu Âu...cũng làm cho kim ngạch nhập khẩu gia tăng khi quy đổi về đồng đô la Mỹ.

- Thứ tư, thị trường hàng hóa tiêu dùng VN ngày càng mở cửa cho các hàng hóa của các nước thâm nhập vào theo các cam kết khi đàm phán gia nhập WTO. Đại đa số hàng hóa tiêu dùng nước ngoài nhập vào VN đều có chất lượng, nhãn hiệu, mẫu mã vượt trội so với những hàng hóa được sản xuất trong nước. Điều đó thể hiện năng lực cạnh tranh của hàng hóa trong nước còn yếu so với hàng ngoại nhập ngay trên thị trường nội địa. Nhất là trong điều kiện thu nhập quốc dân của nền kinh tế VN ngày càng gia tăng, thu nhập dân cư cũng ngày càng tăng, nhu cầu mua sắm, tiêu dùng hàng ngoại cũng ngày càng tăng nên kim ngạch nhập khẩu hàng tiêu dùng cũng tăng lên, đạt khoảng trên 6 tỷ USD, trong đó, riêng ô tô đã đạt 1,4 tỷ USD.

2.3 Quan điểm về thâm hụt cán cân thương mại của VN:

Bất cứ chính phủ một quốc gia nào cũng muốn điều hành cán cân thương mại quốc tế của nước mình theo hướng xuất siêu. Bởi vì, nếu thâm hụt thương mại kéo dài sẽ dẫn đến cán cân thanh toán quốc tế của quốc gia bị thâm hụt, ảnh hưởng xấu đến các cân đối vĩ mô của nền kinh tế. Tuy nhiên, trong thực tế của các nền kinh tế kém và đang phát triển như VN, đang trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa thì thâm hụt thương mại là một tất yếu và là sự cần thiết. Tất nhiên, mức độ thâm hụt phải vừa phải, trong mức

độ mà nền kinh tế chịu đựng được. Đồng thời, cơ cấu hàng nhập khẩu cũng phải hợp lý, nghĩa là, chủ yếu hàng nhập khẩu phải là hàng máy móc, thiết bị, phụ tùng, nguyên, phụ liệu... phục vụ sản xuất, nhất là sản xuất hàng xuất khẩu. Trên cơ sở quan điểm này, nhập khẩu của VN trong thời gian qua là cần thiết, bởi vì đến 90% hàng nhập khẩu trong năm 2007 là thuộc nhóm hàng cần thiết cho sản xuất, kinh doanh, nhóm hàng tiêu dùng chỉ chiếm khoảng 10%. Vấn đề cải thiện cán cân thương mại quốc tế là phải đẩy mạnh xuất khẩu trong thời gian tới, đồng thời, đẩy mạnh sản xuất những mặt hàng thay thế nhập khẩu mà trong nước có thể sản xuất cạnh tranh được với hàng nhập khẩu.

2.4 Giải pháp để tăng xuất khẩu hàng hóa VN trong điều kiện là thành viên của WTO:

VN cần gia tăng xuất khẩu những sản phẩm có lợi thế cạnh tranh. Với tư cách là thành viên của WTO, hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu của VN sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn hơn chủ yếu là do những hỗ trợ trực tiếp có tính trợ cấp của Chính phủ sẽ phải hạn chế sử dụng. Vì vậy, cơ cấu hàng xuất khẩu và dịch vụ xuất khẩu của VN phải chuyển dịch dựa trên lợi thế so sánh, nhu cầu của thị trường thế giới và xu hướng dịch chuyển sản xuất giữa các khu vực trên thế giới. Dựa vào những căn cứ đã nêu ở trên, trong giai đoạn đến 2015, cần có những chính sách tập trung phát triển xuất khẩu những hàng hóa và dịch vụ như sau: Đối với nhóm hàng hóa sản phẩm công nghiệp và chế biến cần tập trung nâng cao kim ngạch xuất khẩu những sản phẩm dưới đây:

- Sản phẩm điện tử và máy tính là nhóm sản phẩm có thể sản xuất với quy mô lớn, tận dụng nguồn nhân lực dồi dào có chi phí thấp nhưng đáp ứng được yêu cầu của ngành để phục vụ xuất khẩu. Cơ cấu sản phẩm trong nhóm này cũng cần tập trung vào các sản phẩm tinh vi, có hàm lượng giá trị tăng và giá trị xuất khẩu cao như: chip điện tử, màn hình tinh thể lỏng, tivi plasma... Để sản xuất ra các sản phẩm này đòi hỏi các dự án phải có vốn đầu tư lớn, máy móc thiết bị hiện đại, vì vậy để thực hiện định hướng này đòi hỏi phải dựa vào các dự án vốn FDI.

- Sản phẩm dệt may, da giày là sản phẩm VN có thể thực hiện được các đơn hàng đòi hỏi mức độ tinh xảo cao. Chính vì vậy cơ cấu của nhóm sản phẩm này cần chuyển sang tập trung vào khâu thiết kế, các đơn hàng giá FOB và phát triển các dự án sản xuất nguyên, phụ liệu ở trong nước để hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu. Cần phát triển đồ nội thất, dụng cụ nhà bếp, cặp, túi xách và các đồ gia dụng khác thuộc nhóm dệt may và giày dép.

- Thực phẩm chế biến cần tập trung giải quyết một số hạn chế cơ bản của ngành đó là công nghệ chế biến, PR và marketing cho sản phẩm. Một trong những giải pháp cơ bản đó là thu hút nhiều hơn nữa các nhà đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực sản xuất, chế biến thực phẩm xuất khẩu.

- Nhóm sản phẩm phần mềm là sản phẩm rất đa dạng

từ thiết kế các siêu vi mạch, gói phần mềm ứng dụng chuẩn hoá đến phần mềm kinh doanh theo yêu cầu của khách hàng và phần mềm công nghiệp sử dụng trong các nhà máy... Để kim ngạch xuất khẩu sản phẩm này được nhanh chóng nâng cao cần cải thiện một số hạn chế hiện nay là ngoại ngữ và trình độ quốc tế hoá của các lập trình viên.

- Đối với hàng thủ công mỹ nghệ, trong thời gian ngắn và trung hạn việc lựa chọn sản xuất và xuất khẩu mặt hàng này là một trong những lựa chọn tối ưu của nước ta. Do vậy, khâu thiết kế và kiểu dáng sản phẩm cần bắt nhịp được nhu cầu của thị trường.

- Nhóm hàng nông, lâm và thủy sản, về cơ bản, cơ cấu hàng xuất khẩu theo định hướng của Chính phủ đến năm 2015 đã khá hợp lý. Khuyến nghị về chuyển đổi cơ cấu đối với nhóm này chủ yếu là tập trung nâng cao hàm lượng chế biến, đồng thời giảm tối đa hàm lượng xuất khẩu thô đối với nhóm sản phẩm này.

- Trong lĩnh vực dịch vụ, cần cứ vào những lợi thế so sánh hiện tại, định hướng phát triển ngành của Chính phủ và lộ trình mở cửa thị trường dịch vụ theo cam kết với WTO, trong số danh mục định hướng xuất khẩu dịch vụ của Chính phủ, giai đoạn tới cần tập trung đẩy mạnh xuất khẩu các dịch vụ sau: vận tải hàng không phần đầu trong giai đoạn 2008-2015 đạt kim ngạch xuất khẩu tăng trên 20%/năm. Điều kiện để có thể đạt được mục tiêu đối với ngành dịch vụ này là phải nâng cao sức cạnh tranh và xây dựng, quảng bá rộng rãi thương hiệu của ngành. Tương tự như vậy, ngành vận tải biển, bên cạnh việc nâng cao sức cạnh tranh và xây dựng thương hiệu ngành, cần phải đảm bảo có một hệ thống kết cấu hạ tầng đủ mạnh với năng lực thông quan cảng lớn. Đối với ngành bưu chính viễn thông để đạt được mục tiêu kim ngạch xuất khẩu trên 25%/năm (giai đoạn 2008-2015) cần nâng cao sức cạnh tranh và độ mở của thị trường trong thời gian tới nhằm góp phần thu hút công nghệ mới và giảm giá thành dịch vụ. Đối với ngành du lịch, để đạt mục tiêu tăng trưởng 25%/năm, đòi hỏi ngành du lịch phải phát triển cơ sở hạ tầng và nguồn nhân lực đáp ứng được yêu cầu phát triển ngành. Bên cạnh đó, cần phát triển được thương hiệu của lĩnh vực du lịch VN.

Tóm lại, những đề xuất ở trên nhằm góp phần chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ theo hướng đẩy nhanh tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu những sản phẩm, dịch vụ mà nước ta có lợi thế cạnh tranh, phù hợp với lộ trình thực hiện các cam kết WTO và đáp ứng được nhu cầu của thị trường thế giới.

2.5 Một vài chú ý khi xuất khẩu theo các quy định của WTO:

Khi tiến hành đẩy mạnh hoạt động thương mại quốc tế trong điều kiện là thành viên của WTO cần tuân thủ những cam kết thực hiện các Hiệp định của WTO, trong đó đối với VN đặc biệt chú ý đến vấn đề quy chế phi kinh tế thị trường (Non market economy - NME) trong cam kết WTO của VN.

Như chúng ta đều biết, vấn đề phi kinh tế thị trường (NME) là một thực tế đang tồn tại trong WTO mà VN, Trung Quốc và các nước bị coi là phi kinh tế thị trường khác phải chấp nhận và đối phó như một thách thức của hội nhập.

Để đối phó với NME, có thể có ba cách tiếp cận: 1) chấp nhận những thách thức mà một nước bị coi là phi kinh tế thị trường sẽ phải đối mặt khi tham gia thương mại quốc tế, đặc biệt trong quan hệ thương mại với những nước thường xuyên sử dụng công cụ chống bán phá giá. Xác định rõ những khó khăn có thể sẽ gặp phải khi xuất khẩu ra thị trường quốc tế để chuẩn bị sẵn các giải pháp đối phó; 2) đẩy mạnh cải cách theo định hướng thị trường; 3) Đồng thời tích cực vận động các thành viên WTO sớm công nhận quy chế kinh tế thị trường và không áp dụng điều khoản trong Nghị định thư gia nhập WTO về phi kinh tế thị trường; với tư cách thành viên WTO, yêu cầu xem xét lại và sửa đổi các điều khoản liên quan phi kinh tế thị trường trong Hiệp định Chống bán phá giá của WTO.

Trong ba phương án trên, phương án đầu tiên mang tính ngắn hạn và thiên về các giải pháp ở cấp độ doanh nghiệp. Hai phương án còn lại mang tính dài hạn hơn và phải thực hiện ở cấp độ quốc gia. Trên cơ sở ba phương án tiếp cận đối vấn đề NME, có ba khuyến nghị cụ thể đối với doanh nghiệp:

Thứ nhất, tăng cường phối hợp thông qua các hiệp hội ngành hàng. Vai trò của các hiệp hội trong đối phó và giải quyết các tranh chấp liên quan tới giá thể hiện ở hai góc độ: hạn chế nguy cơ xảy ra tranh chấp và phối hợp với các doanh nghiệp giải quyết tranh chấp. Đối với các nước phi kinh tế thị trường, việc tránh để xảy ra các vụ kiện bán phá giá là hết sức quan trọng. Việc sử dụng giá nước thứ ba để tính các chi phí đầu vào không phản ánh đúng thực tế thị trường, các lợi thế cạnh tranh riêng của từng quốc gia và dẫn đến bóp méo giá thành sản phẩm. Do đó, một khi khiếu kiện xảy ra thì việc điều tra gần như chắc chắn sẽ đưa đến kết luận các doanh nghiệp bán phá giá và các mức thuế chống bán phá giá sẽ được áp dụng. Thông qua các hiệp hội, các doanh nghiệp xuất khẩu có thể phối hợp để tránh tình trạng tranh nhau hợp đồng dẫn đến hạ giá bán hoặc thoả thuận lượng xuất khẩu để không tạo biến động lớn trên thị trường. Khi nhận định khả năng bùng phát khiếu kiện, các hiệp hội có thể yêu cầu đàm phán với hiệp hội ngành hàng phía đối tác để chủ động tìm giải pháp nhằm tránh nguy cơ trở thành bị đơn (thoả thuận kèm chế lượng hàng hoá xuất khẩu, định giá sàn...). Khi các doanh nghiệp tại một nước NME trở thành bị đơn của kiện bán phá giá, việc điều tra thường được tiến hành ở một loạt doanh nghiệp xuất khẩu những mặt hàng tương tự. Các hiệp hội sẽ giữ vai trò phối hợp hoạt động giữa các doanh nghiệp đồng thời là cầu nối giữa doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước để chứng minh tính chất thị trường trong hoạt động của doanh nghiệp, hạn chế

tối đa tổn thất.

Thứ hai, doanh nghiệp cần nắm vững và vận dụng các quy định về NME của nước nhập khẩu. Cụ thể trong trường hợp thị trường nhập khẩu là EU, luật EU về NME cũng rất đa dạng bao gồm những quy định cho phép dành quy chế thị trường cho một ngành, một doanh nghiệp hoặc cho từng trường hợp cụ thể. Tùy từng tình huống cụ thể, các doanh nghiệp xuất khẩu hàng sang EU có thể vận dụng các quy định này để xin quy chế thị trường cho mình trong lúc VN vẫn đang là NME. Mặc dù việc yêu cầu dãi ngộ thị trường không đơn giản nhưng không phải không thể.

Thứ ba, doanh nghiệp nên duy trì hệ thống sổ sách kế toán minh bạch để có thể cung cấp đầy đủ, chính xác các dữ liệu cần thiết trong quá trình điều tra.

3. Kết luận

Trong thực tế điều hành đất nước, bất cứ chính phủ quốc gia nào cũng muốn nền kinh tế nước mình có tăng dư thương mại quốc tế và thặng dư cán cân thanh toán quốc tế. VN trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, cần phải nhập khẩu nhiều máy móc, thiết bị, phụ tùng nguyên nhiên vật liệu để xây dựng cơ sở vật chất – kỹ thuật và phục vụ sản xuất xuất khẩu, nên tồn tại tình hình nhập siêu là tất yếu. Tuy nhiên, chỉ sau một năm VN trở thành thành viên chính thức của WTO, tình hình nhập siêu lại tăng cao. Giá trị kim ngạch nhập khẩu tăng cao có nguyên nhân khách quan từ giá cả thị trường thế giới tăng cao, nhất là sắt thép, xăng dầu; giá trị đồng đô la Mỹ sụt giảm so với các đồng tiền khác, nhưng nguyên nhân chính vẫn là nền kinh tế VN cần nhiều máy móc thiết bị, phụ tùng, nguyên, phụ liệu cho sản xuất hơn. Vì vậy, trong thời gian tới, để giảm tỷ lệ nhập siêu, không thể giảm nhập khẩu được, nhất là những mặt hàng cần thiết cho sản xuất, mà phải gia tăng xuất khẩu. Trong điều kiện là thành viên chính thức của WTO, VN có nhiều điều kiện thuận lợi để đẩy mạnh xuất khẩu bởi thị trường của VN giờ đây sẽ rộng lớn hơn. Tuy nhiên, việc mở rộng thị trường xuất khẩu cho hàng hóa VN đòi hỏi phải huy động mọi nguồn lực, cả doanh nghiệp trong nước lẫn các nhà đầu tư nước ngoài vào VN, cùng sự nỗ lực không ngừng của các cấp chính quyền để tập trung sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng mà VN có sức cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới ■

Tài liệu tham khảo

1. Tổng cục thống kê, Thông cáo báo chí về số liệu thống kê kinh tế - xã hội năm 2007, Hà Nội.
2. Bộ Thương mại (2005-2006), Thương mại VN hội nhập quốc tế, Hà Nội.
3. TS. Nguyễn Hồng Nga, "Nhập siêu sẽ nghiêm trọng hơn nếu...", Báo Sài Gòn Giải phóng, ngày 10/01/2008, tr.3.
4. Nguyễn Bá Ngọc (2005), WTO thuận lợi và thách thức cho các doanh nghiệp VN, Nxb LĐ - XH, Hà Nội.
5. TS. Nguyễn Tiến Thuận (2007), Xúc tiến thương mại với doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập, Nxb Tài chính, Hà Nội.
6. Nguyễn Văn Trính (2007), Kinh tế đối ngoại VN, Nxb ĐHQG TPHCM, TPHCM.
7. Thời báo kinh tế VN, Kinh tế VN và thế giới 2006 -2007.
8. L. A. Rivera – Batiz, M.A. Oliva (2003), International trade – Theory, Strategies, and Evidence, Oxford University Press, NY, USA.