

Hợp tác kinh tế song phương FTA tốt hơn hợp tác kinh tế đa phương WTO

PGS. TS. PHƯƠNG NGỌC THẠCH

Ảnh Hòa Tấn



Đông Á là khu vực duy nhất chưa có hiệp định thương mại khu vực giống như Liên minh châu Âu EU hay khu vực thương mại tự do Bắc Mỹ NAFTA. Tuy được coi là một trong 3 trụ cột kinh tế thế giới, nhưng Đông Á lại có mức độ hợp tác kinh tế thấp nhất so với EU và Bắc Mỹ. Song không vội vàng, các nước Đông Á nhận ra nhu cầu cần tăng cường hợp tác kinh tế khu vực, từ đó các ý tưởng liên kết cũng như những hình thức đa dạng của hợp tác khu vực Đông Á nảy nở mạnh hơn bao giờ hết.

Singapore, Hàn Quốc, Nhật, Trung Quốc đều đã là thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO đa phương. Song họ lại chú ý nhiều đến hợp tác song phương. Singapore chuyển mạnh sang hướng tiếp cận khu vực thương mại tự do FTA song phương với phương châm FTA song phương bổ sung hữu hiệu cho tự do thương mại đa phương, Nhật và Hàn Quốc xây dựng chiến lược FTA song phương, Trung Quốc chuyển mạnh sang FTA song phương, ký FTA song phương với khối ASEAN, rồi tiến tới FTA song phương với từng thành viên ASEAN, trước hết với Thái Lan và đang trong quá trình đàm phán FTA song phương với Malaysia và Philippine, nghiên cứu

FTA song phương với Macao và FTA song phương với Nhật, Hàn Quốc. Các FTA với khối ASEAN và từng thành viên ASEAN khiến Trung Quốc, Nhật, Hàn Quốc và ASEAN gắn kết với nhau nhiều hơn.

Trong thời gian qua VN đã tiến hành hợp tác song phương khá thành công đem lại nhiều lợi ích. Sau đây xin nêu dẫn chứng từ hợp tác song phương của VN với Nhật, Trung Quốc và với EU.

FTA VN - Nhật

Hợp tác song phương FTA giữa VN - Nhật là một minh chứng. Nhật thiết lập quan hệ ngoại giao với miền Bắc VN vào tháng 9 năm 1973 và vào 7.1976 bắt đầu quan hệ ngoại giao với VN thống nhất, đặt nền tảng cho sự phát triển quan hệ giữa 2 nước. Nhưng quan hệ Việt Nhật chỉ thực sự phát triển vững chắc từ sau hội nghị hoà bình về Campuchia vào năm 1991, bắt đầu bằng việc thảo luận mở lại viện trợ phát triển chính thức ODA cho VN. Kết quả của vòng thảo luận đó là vào tháng 11.1992 hai bên đã ký kết hiệp định về việc Nhật cấp cho VN một khoản viện trợ có hạn định 45 tỷ 500 triệu yên, mở ra một trang sử mới trong quan hệ Việt - Nhật. Tháng 1.1993 lãnh sự quán Nhật được

mở tại TP HCM. Tháng 10 "Tháng văn hóa kỷ niệm 20 năm thiết lập quan hệ ngoại giao Việt - Nhật" đã được tổ chức. Tháng 11 tại Hội nghị các nước viện trợ cho VN, Nhật đã quyết định viện trợ 60 tỷ yên và trở thành nước viện trợ trực tiếp lớn nhất cho VN. Tháng 1-1996 hội nghị hợp tác kinh tế lần thứ nhất khai mạc tại Tokyo nhằm mục đích giải quyết những vấn đề tồn đọng và xúc tiến quan hệ mậu dịch đầu tư giữa 2 nước.

Tính đến tháng 1.3.2003 đầu tư trực tiếp của Nhật vào VN có 369 dự án với số vốn đăng ký 4,2 tỷ USD. Trong số 62 nước vùng lãnh thổ có dự án đầu tư tại VN, Nhật đứng thứ 3 sau Singapore và Đài Loan về số vốn đăng ký nhưng đứng đầu về kim ngạch đầu tư đã đi vào thực hiện (3,26 tỷ USD, xấp xỉ 77,6%). VN nằm trong chiến lược mở rộng hoặc cơ cấu lại những khu vực đầu tư của Nhật. Nhật là nước tài trợ ODA lớn nhất cho VN, từ năm 1992-2002 đạt khoảng 8,2 tỷ USD, trong đó viện trợ không hoàn lại khoảng 1 tỷ USD, chiếm khoảng 40% khối lượng ODA của cộng đồng quốc tế cam kết cho VN.

Quan hệ kinh tế thương mại đầu tư Nhật - Việt đã có những bước phát triển khá tốt đẹp và mạnh mẽ từ năm 1991. Từ năm 1990 đến nay Nhật luôn là thị trường xuất khẩu lớn nhất của VN, chiếm khoảng 17-20% kim ngạch xuất khẩu của VN. Tuy nhiên so với các nước khác xuất khẩu vào thị trường Nhật thì tỷ lệ xuất của VN vào thị trường này còn rất khiêm tốn, với kim ngạch hai chiều ở mức 5-7 tỷ USD/năm. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của VN sang Nhật là dầu thô, eaphê chè, dệt may, giấy dép, hải sản, thực phẩm chế biến, hàng thủ công mỹ nghệ, gốm sứ và đồ gỗ gia dụng, trong đó 3 mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của VN vào Nhật là dầu thô, hải sản và dệt may đã chiếm tới 70-91% kim ngạch xuất của VN sang thị trường Nhật và chúng chỉ đáp ứng một tỷ lệ rất nhỏ nhu cầu của thị trường Nhật đối với những mặt hàng này. Như vậy có thể thấy Nhật là thị trường đầy tiềm năng cho các doanh nghiệp VN xuất khẩu các mặt hàng chủ lực đó. Ví dụ như dầu thô VN

chỉ chiếm khoảng 1,8-2%, hải sản chỉ chiếm 2,8-3% và dệt may chiếm khoảng 3% trong tổng kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng tương tự của Nhật.

Năm 2003 xuất khẩu của VN sang thị trường Nhật là 2,9 tỷ USD năm 2005 là 4,56 tỷ USD, dự kiến năm 2006 tăng lên hơn 5 tỷ USD và VN nhập khẩu từ Nhật 2,99 tỷ USD năm 2003, 3,55 tỷ USD năm 2004. Các mặt hàng nhập khẩu của VN từ Nhật chủ yếu là máy tính, linh kiện điện tử, máy móc phụ tùng thay thế, thép, nhiên liệu.

FTA VN - Trung

Cùng với hợp tác song phương FTA VN-Nhật, hợp tác song phương FTA VN-Trung Quốc cũng đã đem lại lợi ích cho cả 2 nước. Trong 20 năm qua, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc đạt trình độ tăng trưởng bằng Đài Loan (khoảng trên dưới 10%), trong tương lai GDP sẽ đạt khoảng 1.000 tỷ USD, vượt GDP của Mỹ và EU. Hợp tác kinh tế thương mại giữa VN và TQ đã có quan hệ lâu đời, trong thời gian qua đã đạt nhiều thành tựu quan trọng. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa VN và TQ đã tăng từ 2,5 tỷ USD năm 2001 lên 6 tỷ USD năm 2005, có thể thực hiện sớm hơn mục tiêu đưa kim ngạch thương mại song phương lên 10 tỷ USD trong nay mai. TQ cũng đã giành cho VN các khoản viện trợ không hoàn lại trị giá hơn 200 triệu nhân dân tệ và các khoản vay ưu đãi trị giá trên 300 triệu nhân dân tệ. Tính đến nay đầu tư nước ngoài của TQ (tính cả HK) vào VN có hơn 641 dự án với tổng vốn đăng ký trên 3,85 tỷ USD, đứng thứ 5 trong số các nước và vùng lãnh thổ đầu tư vào VN. Đầu tư của TQ đã góp phần thúc đẩy khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài tại VN không ngừng phát triển, song có thể thấy đầu tư của TQ vào VN chưa lớn và các dự án có quy mô còn nhỏ (2 triệu USD/dự án). Ngoài ra với việc xây dựng 2 hành lang kinh tế cửa khẩu biên giới Việt Trung và vành đai kinh tế vịnh Bắc Bộ sẽ tạo cho quan hệ hợp tác kinh tế Việt-Trung ngày càng phát triển trong triển vọng.

FTA VN - EU

Hợp tác song phương VN-EU cũng đem lại những kết quả khả quan. VN-EU đã chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao từ tháng 11.1990). EU là nhà cung cấp ODA lớn thứ 3 sau Nhật và Ngân hàng thế giới và là nhà cung cấp viện trợ không hoàn lại lớn nhất cho VN.

Hiện nay EU là đối tác thương mại lớn nhất của VN, đối tác thương mại quan trọng hàng đầu của VN, hai bên đã dành cho nhau quy chế tối huệ quốc và EU dành cho VN quy chế GSP (ưu đãi thương mại dành cho các nước đang phát triển).

Đến hết năm 2004, tổng vốn đầu tư đăng ký của các nước EU vào VN đạt 6,9 tỷ USD, đứng đầu danh sách các nước và vùng lãnh thổ có VET trực tiếp tại VN.

Hợp tác đa phương WTO

Cùng với hợp tác FTA song phương, VN đang trong quá trình tiến tới hội nhập đa phương WTO. VN cam kết trong WTO cắt giảm 22% thuế nhập khẩu so với mức thuế hiện hành.

	Thuế suất bình quân hiện hành	Thuế suất cam kết WTO
Nông nghiệp	23,5	21,0
Công nghiệp	16,6	12,6

Nhiều cam kết của VN đã cao hơn những cam kết của các thành viên WTO có cùng trình độ phát triển.

-Về trợ cấp nông nghiệp: bỏ toàn bộ trợ cấp xuất khẩu đối với hàng nông sản khi gia nhập. Hội nghị bộ trưởng WTO ở Hồng Kông xác định bỏ trợ cấp xuất khẩu hàng nông sản lộ trình năm 2013, nhưng VN cam kết sẽ bỏ ngay khi gia nhập WTO.

-Về trợ cấp công nghiệp: xóa bỏ khi gia nhập các khoản trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp thay thế hàng nhập khẩu chỉ từ ngân sách nhà nước.

VN đang chứng minh việc thực hiện các cam kết về thuế quan, hạn ngạch nhập khẩu, trợ cấp nông nghiệp và tự do hóa thị trường dịch vụ, dỡ bỏ rào cản đối với ngân hàng. Bước đầu VN đang trở thành bãi rác ô tô cũ của các nước, nước ngoài đang thâm nhập vào

thị trường tài chính, 1 tỷ tấn nông sản đang chờ VN mở cửa gia nhập WTO tràn vào thị trường VN...VN muốn thành công như TQ khi gia nhập WTO vào năm 2001, lúc đó TQ đã có đủ tiềm lực kinh tế để thâm nhập thị trường quốc tế, có ảnh hưởng tới toàn cầu, liệu có được không khi năng lực cạnh tranh của VN được đánh giá tương đối thấp, xếp thứ 81/177 nước năm 2005. Có thể nói, tham gia hợp tác đa phương WTO, VN có cơ hội thu hút đầu tư, song rất nhiều thách thức, khó khăn sẽ bội phần.

Nhiều nước đã phải gánh chịu hậu quả khi tham gia vào toàn cầu hóa, một số nhóm dân nghèo đang phải chịu hậu quả. Tự do hóa thương mại không phải lúc nào cũng mang lại sự thành công cho các quốc gia.

Khi Campuchia xin gia nhập WTO, trong quá trình đàm phán, Mỹ, EU ở ề Campuchia nghèo khổ hạ thuế suất đánh vào hàng nhập khẩu và cắt giảm trợ cấp nông nghiệp, trợ cấp xuất khẩu. Campuchia đã nhân nhượng bỏ hạn ngạch, cắt trợ cấp xuất khẩu nông sản, giảm thuế hầu hết các mặt hàng của Mỹ và EU, cho phép nước ngoài tiếp cận rộng hơn các lĩnh vực quan trọng như viễn thông, kinh doanh, phân phối, bán lẻ, giáo dục, y tế. Theo các chuyên gia quốc tế về lâu dài với những nhượng bộ trên Campuchia rất khó phát triển đột biến. Campuchia không có điều thần kỳ.

Mexico cũng tương tự như vậy. Theo chuyên gia AT Kearney với chi phí (lao động) thấp, Mexico trở thành bãi lắp ráp hàng xuất khẩu của nước ngoài nhất là của Mỹ. Theo GS Stiglitz nhà kinh tế học Mỹ giải thưởng Nobel, Mexico là một điển hình cay đắng khi hội nhập kinh tế toàn cầu. Làm sao người nông dân Mexico có thể cạnh tranh với nông dân Mỹ trong khi nông dân Mỹ được nhà nước trợ giá. Việc tự do hóa thị trường tài chính ở Mexico cũng ném trái những thất bại. Kết quả là toàn bộ ngân hàng của Mexico bị nước ngoài mua lại. Việc tự do hóa thương mại khiến Mexico bị thất thoát tới 40% GDP.

(Xem tiếp trang 39)

Đức, Úc, Thụy Điển, ...

Thuê tài chính là một dạng đầu tư máy móc thiết bị và các công cụ kinh doanh qua hợp đồng thuê: Bên cho thuê cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê; bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê. Khi kết thúc hợp đồng, bên thuê được lựa chọn mua lại tài sản thuê hay tiếp tục thuê theo các điều kiện thỏa thuận trong hợp đồng.

Ở nhiều nơi, các doanh nghiệp thuê tài chính để có xe tải, xe lửa, máy bay Hiện nay VN Airlines đã thuê máy bay của TEAC, Air France ... Nguyên nhân thúc đẩy hoạt động cho thuê tài chính phát triển nhanh là do tính chất an toàn cao, tiện lợi và hiệu quả cho các bên giao dịch.

Như vậy hoạt động thuê tài chính đã mở một lối thoát cho các công ty trong trường hợp công ty gặp khó khăn về thủ tục thế chấp tài sản để vay vốn ở ngân hàng.

Đặc trưng của phương thức thuê tài chính là bên cho thuê sẽ chuyển giao tài sản cho người thuê. Như vậy cho thuê tài chính thể hiện việc cấp tín dụng không đòi hỏi sự bảo đảm tài sản có trước, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận hình thức tín dụng mới, giải tỏa được áp lực về tài sản thế chấp nếu phải vay ở ngân hàng. Đây cũng là một phương thức tiện lợi cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ luôn cần đổi mới trang thiết bị để cải tiến sản phẩm về mẫu mã, chất lượng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường và người tiêu dùng.

2.4 Các tổ chức tài chính quốc tế:

Trên thế giới có nhiều tổ chức tài chính chuyên về hỗ trợ khu vực kinh tế tư nhân, trong đó Công ty tài chính quốc tế (IFC) là tổ chức tài chính phi chính phủ trực thuộc Ngân hàng Thế giới (WB), được

thành lập với chức năng hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp ở các nước qua các dự án đầu tư kinh doanh. Hoạt động tài trợ vốn của IFC đã thực hiện ở nhiều nơi trên thế giới như Mỹ, Nhật và những nước đang phát triển như Trung Quốc, Thái Lan.

Do vốn đầu tư đồ sộ lên đến hàng trăm tỷ USD nên IFC đã hỗ trợ đầu tư cho nhiều dự án trong các lĩnh vực kinh doanh khác nhau như xi măng, sắt, thép, nông nghiệp, cơ sở hạ tầng, du lịch .v.v...

Nhiều công ty kinh doanh ở nhiều nước vượt qua sự khó khăn do thiếu vốn là do sự hỗ trợ của IFC. Vì vậy người ta nói IFC đóng vai trò khá quan trọng trong việc hỗ trợ phát triển cho các công ty tạo cơ sở hình thành nhiều khu vực kinh tế tư nhân năng động trên thế giới.

Vậy để kết luận ở tiểu mục này như sau:

Nếu doanh nghiệp của bạn thiếu vốn bạn có thể liên hệ thẳng với IFC hoặc chi nhánh của IFC tại VN.

Kết luận

Như vậy, trước xu thế toàn cầu

hóa và hội nhập chúng ta thấy có nhiều phương cách để tiếp cận các nguồn vốn đầu tư. Tuy nhiên điều khó khăn, phức tạp đối với các doanh nghiệp là họ không hội đủ các điều kiện để vay vốn hay không nhận được sự tin tưởng từ phía các nhà tài trợ. Do đó, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực quản trị kinh doanh và đẩy mạnh uy tín của công ty trong xã hội và trong con mắt của các nhà tài trợ để từ đó có thể dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn.

Vậy để tối ưu hóa năng lực huy động vốn, các doanh nghiệp cần đề ra cho mình các nguyên tắc nhất định để làm "sáng giá" chính bản thân mình, đồng thời, nếu muốn sớm nhận được quyết định tài trợ vốn, doanh nghiệp cần hình thành một hồ sơ để chứng minh độ tin cậy thật rõ ràng và trung thực. Càng rõ ràng, trung thực thì càng lôi kéo sự tin tưởng của ngân hàng và các nhà tài trợ.

Trên đây là nhận định của chúng tôi về vấn đề thiếu vốn kinh doanh của các doanh nghiệp hiện nay và một số hướng để giải quyết trước mắt vấn đề huy động vốn của các doanh nghiệp ■

(Tiếp theo trang 27)

Hợp tác kinh tế . . .

Trong khi đó Mỹ và EU vẫn thực hiện chính sách trợ giá nông sản kín đáo như EU trợ giá hàng trăm triệu USD/năm, và Mỹ không dưới 10 tỷ USD/năm. Các nước mới nổi (20 nước) đang thúc đẩy Mỹ và EU giảm trợ cấp nông nghiệp và thuế nhập khẩu nông sản, nhưng Mỹ và EU đều không chịu.

Để thay lời kết luận, có thể đưa ra lời công bố của UNCTAD tại Hội nghị LHQ về buôn bán và phát triển tại Luân Đôn hôm 28.5.2004, UNCTAD đưa ra lời khẳng định tự do hóa thương mại không đem lại bất cứ lợi ích gì cho các nước đang phát triển trong quá trình xóa nghèo. Thậm chí một số nước nghèo mở cửa thị trường còn mạnh hơn các nước giàu, nhưng cái họ nhận được là cán cân thương mại lại xấu đi. Lợi nhuận từ xuất khẩu chủ yếu rơi vào tay các tập đoàn xuyên quốc gia hay các ông chủ địa phương mới nổi. Tự do hóa thương mại không nên coi nó là mục tiêu phải đạt được bằng mọi cách để thúc ép mở cửa thị trường một cách vội vã, bởi hệ quả sẽ là sự phá hoại quá trình CNH của các nước nghèo do các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu bị sụp đổ trong cuộc cạnh tranh khốc liệt với hàng hóa của các nước giàu.

Như vậy là VN cần có sự chuẩn bị đầy đủ thích hợp để tham gia WTO nhằm tránh được những tác hại như đã trình bày trên, chứ không phải sẵn sàng hy sinh quyền lợi để được gia nhập WTO cuối năm nay ■