

ĐỖ ĐỨC BÌNH - NGUYỄN THỊ THÚY HỒNG

GIÁO TRÌNH **KINH TẾ QUỐC TẾ**



NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

ĐỖ ĐỨC BÌNH – NGUYỄN THỊ THÚY HỒNG

Giáo trình
KINH TẾ QUỐC TẾ

(DÙNG CHO CÁC TRƯỜNG CAO ĐẲNG,
ĐẠI HỌC KHỐI KINH TẾ)

NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

Bản quyền thuộc HEVOBCO – NXB Giáo dục

192– 2007/CXB/11 – 411/GD

Mã số: 7L192M7 – DAI

Lời nói đầu

Giáo trình **Kinh tế quốc tế** được biên soạn nhằm đáp ứng yêu cầu nâng cao chất lượng giảng dạy và học tập ở các trường đại học, cao đẳng, các lớp chuyên ngành thuộc khối Kinh tế. Đồng thời, giáo trình có thể dùng làm tài liệu tham khảo cho các lớp thuộc hệ đào tạo bằng Đại học thứ hai, cũng như các lớp thuộc hệ tại chức.

Trong quá trình biên soạn giáo trình, các tác giả đã tham khảo nhiều tài liệu giảng dạy môn học này ở trong và ngoài nước, đồng thời gần xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế với đặc điểm, điều kiện kinh tế của Việt Nam để lựa chọn các nội dung cho phù hợp và thiết thực.

Các tác giả tham gia biên soạn giáo trình này là các giảng viên Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế – Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội. Nhóm tác giả còn nhận được sự ủng hộ, đóng góp ý kiến và giúp đỡ của PGS. TS. Nguyễn Thường Lạng, ThS. Đỗ Thị Hương, ThS. Ngô Thị Tuyết Mai,... Chúng tôi xin chân thành cảm ơn sự ủng hộ và động viên này.

Giáo trình lần đầu ra mắt bạn đọc nên khó tránh khỏi thiếu sót. Các tác giả rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các đồng nghiệp và bạn đọc gần xa để giáo trình hoàn thiện hơn trong các lần xuất bản sau.

CÁC TÁC GIẢ

Các từ tiếng Anh viết tắt

ASEAN	(Association of Southeast Asian Nations): Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á.
AFTA	(ASEAN Free Trade Area): Khu vực mậu dịch tự do ASEAN.
NAFTA	(Northern American Free Trade Area): Khu vực buôn bán tự do Bắc Mỹ.
APEC	(Asia - Pacific Economic Cooperation): Diễn đàn hợp tác kinh tế khu vực châu Á - Thái Bình Dương.
ADB	(The Asian Development Bank): Ngân hàng phát triển châu Á.
CEPT	(Common Effective Preferential Tariffs): Hiệp định ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung.
CIF	(Cost, Insurance and Freight): Giá thành, bảo hiểm và cước.
EU	(European Union): Liên minh châu Âu.
EEC	(Europe Economic Community): Cộng đồng kinh tế châu Âu (Khối thị trường chung châu Âu).
EMS	(European Monetary System): Hệ thống tiền tệ châu Âu.
FDI	(Foreign Direct Investment): Đầu tư trực tiếp nước ngoài.
FAO	(Food and Agriculture Organisation): Tổ chức lương thực thế giới.
GDP	(Gross Domestic Product): Tổng sản phẩm nội địa.
GNP	(Gross National Product): Tổng sản phẩm quốc dân.
GATT	(General Agreement on Tariffs and Trade): Hiệp ước chung về thuế quan và mậu dịch.
GATS	(General Agreement on Trade in Services): Hiệp định chung về thương mại dịch vụ.
IMF	(International Monetary System) : Quỹ tiền tệ quốc tế.
ISO	(International Organization for Standardization): Tổ chức tiêu chuẩn hoá quốc tế.
IBRD	(International Bank for Reconstruction and Development): Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế.

IAEA	(International Atomic Energy Agency): Cơ quan năng lượng nguyên tử quốc tế.
IFAD	(International Fund for Agricultural Development) : Quỹ quốc tế về phát triển nông nghiệp.
IDA	(International Development Association) : Hiệp hội phát triển quốc tế.
IFC	(International Finance Corporation) : Công ty tài chính quốc tế.
MFN	(Most Favoured Nation): Đãi ngộ tối huệ quốc (Nguyên tắc Tối huệ quốc).
NT	(National Treatment): Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia.
NIB	(Nordic Investment Bank): Ngân hàng đầu tư Bắc Âu.
NDF	(Nordic Development Fund): Quỹ phát triển Bắc Âu.
OCR	Nguồn vốn thông thường.
ODA	(Official Development Assistance) : Hỗ trợ phát triển chính thức.
OECD	(Organization for Economic Cooperation and Development) : Tổ chức hợp tác kinh tế và phát triển.
OPEC	(Organization of Petroleum Exporting Countries) : Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ.
TRIMs	(Trade Related Investment Measures): Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại.
TRIPs	(Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights): Hiệp định về những vấn đề liên quan tới thương mại của quyền sở hữu trí tuệ).
UNESCO	(United Nations Educational Scientific and Cultural Organization): Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hoá của Liên hiệp quốc.
WFP	(World Food Program) : Chương trình lương thực thế giới.
UNEP	(United Nation Environment Program) : Chương trình LHQ về môi trường.
UNDP	(United Nation Development Program) : Chương trình LHQ về phát triển.
UNHCR	(United Nations High Commisioner for Refugees) : Cơ quan cao ủy LHQ về người tị nạn.

WFC	(World Food Council) : Hội đồng lương thực thế giới.
UNCTAD	(United Nations Conference on Trade and Development) : Hội nghị LHQ về thương mại và phát triển.
UNFPA	(United Nations Fund for Population Activities) : Quỹ hoạt động dân số LHQ.
UNICEF	(United Nations Children's Fund) : Quỹ nhi đồng LHQ.
UNIDO	(United Nation Industrial Development Organization) : Tổ chức LHQ về phát triển Công nghiệp.
UNDCF	(United Nations Capital Development Fund) : Quỹ trang thiết bị của LHQ.
SWAP	Giao dịch hoán đổi ngoại tệ.
SDRs	(Special Drawing Rights) : Quyền rút vốn đặc biệt.
WB	(World Bank) : Ngân hàng thế giới.
WTO	(World Trade Organization): Tổ chức thương mại thế giới.

Chương I

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KINH TẾ QUỐC TẾ

1.1. ĐẶC ĐIỂM CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

1.1.1. Khái niệm về nền kinh tế thế giới

Nền kinh tế thế giới là tổng thể nền kinh tế của các quốc gia trên Trái Đất có mối liên hệ hữu cơ và tác động qua lại phụ thuộc lẫn nhau thông qua phân công lao động và hợp tác quốc tế.

Nền kinh tế thế giới ngày nay là tổng thể nền kinh tế của hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ với số dân hơn 6 tỷ người, hằng năm sáng tạo ra một khối lượng tổng sản phẩm quốc dân (GNP) trị giá trên 30.000 tỷ USD. Nền kinh tế thế giới ngày nay đang có sự biến đổi sâu sắc, nhanh chóng và toàn diện trên các mặt cơ cấu ngành, cơ cấu công nghệ, cơ cấu lãnh thổ, cơ cấu sản phẩm; hình thành những liên minh kinh tế mới, những tổ chức kinh tế quốc tế, thậm chí cả về phạm vi quản lý hành chính của các quốc gia. Vì vậy, có thể hiểu một cách khái quát, nền kinh tế thế giới là tổng thể các mối quan hệ kinh tế của các nền kinh tế của các quốc gia, của các tổ chức quốc tế và các liên kết kinh tế quốc tế. Tất cả các mối quan hệ này đều được dựa trên phân công lao động và hợp tác quốc tế.

Sự phát triển của nền kinh tế thế giới phụ thuộc vào trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, của phân công lao động quốc tế và các quan hệ kinh tế quốc tế. Nền kinh tế thế giới do nhiều bộ phận cấu thành và chúng liên hệ mật thiết, tác động qua lại lẫn nhau với các mức độ khác nhau, với những chiều hướng khác nhau về cả lượng và chất.

Theo cách tiếp cận hệ thống, nền kinh tế thế giới có hai bộ phận cấu thành sau:

a) Bộ phận thứ nhất: Các chủ thể kinh tế quốc tế, gồm:

– Các công ty, đơn vị kinh doanh. Các chủ thể kinh tế này ở cấp độ thấp hơn phạm vi quốc gia, họ không được coi là những chủ thể có đầy đủ về mặt

chính trị, pháp lý như chủ thể các quốc gia độc lập. Các chủ thể này tham gia vào nền kinh tế thế giới thường ở mức độ thấp, phạm vi hẹp về khối lượng hàng hoá trao đổi, đầu tư và thường dựa trên những hợp đồng buôn bán thương mại hoặc đầu tư được thoả thuận giữa các bên trong khuôn khổ những hiệp định ký kết giữa các quốc gia độc lập.

– Các nền kinh tế của các quốc gia độc lập trên thế giới. Hiện nay, trên thế giới có hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ tham gia vào nền kinh tế thế giới. Chủ thể này chính là các Nhà nước hay Chính phủ và được coi là chủ thể có đầy đủ về mặt chính trị, kinh tế và pháp lý trong các quan hệ kinh tế quốc tế. Quan hệ giữa các chủ thể được bảo đảm thông qua các hiệp định quốc tế được ký kết theo các điều khoản của công pháp quốc tế.

– Các tổ chức quốc tế và các liên kết kinh tế quốc tế. Đây là chủ thể ở cấp độ vượt ra ngoài khuôn khổ quốc gia, họ hoạt động với tư cách là những thực thể pháp lý độc lập, địa vị pháp lý rộng hơn chủ thể quốc gia như WTO, IMF, WB, EU, ASEAN... Hoạt động của các chủ thể này thường đòi hỏi có sự điều tiết của liên quốc gia, thậm chí có tính toàn cầu.

Ngoài ba chủ thể trên, trong nền kinh tế thế giới ngày nay còn có một loại chủ thể đặc biệt, đó là các công ty xuyên quốc gia, công ty đa quốc gia và công ty siêu quốc gia.

b) Bộ phận thứ hai: Các quan hệ kinh tế quốc tế, gồm:

- Các quan hệ về di chuyển quốc tế hàng hoá và dịch vụ.
- Các quan hệ về di chuyển quốc tế tư bản.
- Các quan hệ về di chuyển quốc tế sức lao động.
- Các quan hệ về di chuyển quốc tế các phương tiện tiền tệ.

Các chủ thể kinh tế quốc tế tác động qua lại lẫn nhau hình thành các mối quan hệ kinh tế quốc tế, còn các quan hệ kinh tế quốc tế là bộ phận cốt lõi tạo nên tính thống nhất của nền kinh tế thế giới.

Nền kinh tế thế giới là một tổng thể gồm hai bộ phận trên có quan hệ hữu cơ với nhau và vận động theo quy luật khách quan trong sự phát triển của lực lượng sản xuất, của quá trình phân công lao động quốc tế và các hoạt động thương mại, đầu tư, hợp tác khoa học công nghệ quốc tế. Bởi vậy, nền kinh tế thế giới ở các thời kỳ khác nhau có sự phát triển khác nhau và sự phát triển đó ngày càng trở thành một chỉnh thể thống nhất, hoàn thiện hơn.

Nền kinh tế thế giới, xét về mặt cơ cấu, có thể được xem xét trên nhiều góc độ:

– Theo hệ thống kinh tế – xã hội, người ta chia nền kinh tế thế giới thành hệ thống kinh tế tư bản chủ nghĩa, hệ thống kinh tế xã hội chủ nghĩa và hệ thống kinh tế của các nước thuộc thế giới thứ ba.

– Theo trình độ phát triển kinh tế, người ta chia nền kinh tế thế giới thành 3 nhóm quốc gia: các nước công nghiệp phát triển cao, các nước đang phát triển và các nước chậm phát triển.

Ngoài hai cách phân chia trên, có thể xem xét kết cấu nền kinh tế thế giới theo nhiều tiêu thức khác như khu vực địa lý, theo trình độ công nghệ, đặc điểm dân tộc – văn hoá – lịch sử....

1.1.2. Đặc điểm của nền kinh tế thế giới

Nền kinh tế thế giới là một chỉnh thể thống nhất, trong đó mỗi quốc gia là một bộ phận hữu cơ không tách rời, quá trình vận động và phát triển chịu sự tác động của nhiều nhân tố như: kinh tế – xã hội, chính trị, kỹ thuật, tự nhiên... Do đó, sự vận động của nó diễn ra rất phức tạp và mang nhiều đặc điểm khác nhau. Ở đây chúng ta chỉ nghiên cứu một số đặc điểm nổi bật, đó là:

a) Cách mạng khoa học công nghệ phát triển thúc đẩy nền kinh tế phát triển

Cách mạng khoa học công nghệ phát triển với tốc độ cao chưa từng có trong lịch sử đưa tới sự đột biến trong tăng trưởng kinh tế, làm biến đổi sâu sắc cơ cấu kinh tế của mỗi quốc gia và đưa xã hội loài người bước sang một nền văn minh mới – nền văn minh thứ ba, đó là nền văn minh trí tuệ.

Ngày nay, cuộc cách mạng khoa học công nghệ phát triển với tốc độ như vũ bão, khác với các cuộc cách mạng khoa học trước đó đều trực tiếp dẫn đến sự hình thành các nguyên lý công nghệ sản xuất mới, làm thay đổi về chất cách thức sản xuất chứ không chỉ đơn thuần về công cụ sản xuất, do đó dẫn đến nhiều quốc gia có nền kinh tế tăng trưởng cao và biến đổi sâu sắc cơ cấu kinh tế theo hướng tối ưu và hiệu quả hơn.

Những công nghệ của thế kỷ XXI sẽ là: Xe hơi dùng pin nhiên liệu hydro, siêu dẫn nhiệt độ cao, kỹ thuật gen, sinh học điện tử, hàng không – vũ trụ, hải dương học, máy tính nhận biết tiếng người, điện thoại cá nhân toàn cầu, công nghệ siêu tổ vi, điện tử quang học, siêu thực (nhân tạo như

thật), vật liệu mới... Như vậy, một nền văn minh mới ra đời với cơ sở mới cho sự phát triển là: năng lượng mới, công nghệ mới, nguyên liệu mới và tổ chức sản xuất mới.

Cách mạng khoa học công nghệ đưa nền kinh tế thế giới đạt tới trình độ công nghệ cao, với một cơ sở vật chất khổng lồ, làm thay đổi cơ bản vai trò của các ngành công nghiệp, các ngành kinh tế, nhiều ngành mới ra đời; đồng thời nhiều ngành trước đây rất được tôn vinh thì giờ đây có vai trò ngày càng giảm, có xu hướng xế chiều xế bóng như ngành công nghiệp cơ khí, công nghiệp luyện kim đen,...

Trong thời đại ngày nay, sự phát triển của khoa học công nghệ đã rút ngắn quá trình công nghiệp hoá, làm biến đổi sâu sắc cơ cấu kinh tế mỗi quốc gia và đưa xã hội bước vào một nền văn minh mới – văn minh trí tuệ. Điều đó cũng đòi hỏi mỗi quốc gia muốn phát triển nhanh cần phải lựa chọn chiến lược và chính sách phát triển mới phù hợp.

Đặc điểm này đã chỉ ra con đường phát triển mới đối với quốc gia và một quan niệm mới về các yếu tố và nguồn lực của sự phát triển kinh tế – đó chính là chất xám trong bộ não con người. Các quốc gia phải có những quan điểm, nhận thức mới về nguồn lực phát triển. Nguồn lực có vai trò, vị trí quyết định, là vô giá đối với sự phát triển, đó chính là con người. Bên cạnh việc khai thác, sử dụng nguồn lực sẵn có này, phải có chính sách thích hợp để đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực, coi đầu tư cho con người là đầu tư cho phát triển.

b) Xu thế quốc tế hoá nền kinh tế thế giới

Quá trình quốc tế hoá tiếp tục diễn ra với quy mô ngày càng lớn, tốc độ ngày càng cao và phạm vi ngày càng rộng, lan tỏa vào tất cả các lĩnh vực của đời sống kinh tế thế giới như: sản xuất, thương mại, đầu tư tài chính, các hoạt động dịch vụ, thậm chí cả lĩnh vực giáo dục, đào tạo, văn hoá và lối sống... Thông qua các hoạt động trên các nước xích lại gần nhau hơn, gần bó với nhau nhiều hơn. Chính điều đó làm cho nền kinh tế thế giới trở thành một chỉnh thể thống nhất, trong đó mỗi quốc gia là một bộ phận không tách rời và phụ thuộc lẫn nhau. Sự biến động xảy ra ở bất kỳ một nước nào đó tất yếu sẽ dẫn tới sự tác động đến các quốc gia khác trên thế giới.

Ví dụ: Cuộc khủng hoảng tài chính ở Thái Lan năm 1997 không chỉ làm chao đảo nền kinh tế của Thái Lan, các nước ở khu vực Đông Nam Á mà còn ảnh hưởng đến các nước ở châu Á và các nước khác trên thế giới.

Đặc điểm này đặt ra một yêu cầu tất yếu là mỗi quốc gia cần phải mở cửa ra thị trường thế giới và chủ động tham gia vào phân công lao động quốc tế, tham gia vào các tổ chức quốc tế và khu vực để có được một khuôn khổ phù hợp cho sự phát triển.

Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế là một xu thế khách quan, vừa là cơ hội, vừa là sức ép đối với các quốc gia. Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế là một quá trình vừa hợp tác để phát triển, vừa đấu tranh (đặc biệt là đấu tranh của các nước đang phát triển để bảo vệ lợi ích của mình vì một trật tự quốc tế công bằng, chống lại những áp đặt phi lý của các cường quốc kinh tế, các công ty xuyên quốc gia). Nói một cách khái quát, tham gia vào quá trình toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, các quốc gia có quyền cùng xây dựng luật chơi chung. Đồng thời, các quốc gia đang và kém phát triển có điều kiện liên kết và hợp tác với nhau để đấu tranh với các quốc gia phát triển nhằm đảm bảo sự bình đẳng, minh bạch trong các cuộc chơi.

Bên cạnh quá trình quốc tế hoá diễn ra trên phạm vi toàn cầu còn diễn ra quá trình quốc tế hoá trong phạm vi các khu vực. Liên kết kinh tế khu vực, trong thời gian gần đây, nhất là kể từ khi cuộc chiến tranh lạnh kết thúc phát triển rất mạnh mẽ và trở thành mô hình chủ yếu của nền kinh tế thế giới. Liên kết kinh tế khu vực với các hình thức khá phong phú đa dạng như: EU, NAFTA, AFTA, APEC, Thị trường chung Nam Mỹ, Thị trường chung Trung Mỹ, nhóm kinh tế Đông Bắc Á và các khu vực tam giác, tứ giác tăng trưởng nhanh ở các nước Đông Nam Á, Cộng đồng Caribe, Tổ chức hiệp ước Andes, Hội nghị tự do Mỹ – La tinh v.v... Thông qua hình thức liên kết kinh tế khu vực tạo điều kiện cho các nước tham gia giảm dần khoảng cách chênh lệch và lựa chọn cho mình một khuôn khổ thích hợp cho sự phát triển.

c) Kinh tế khu vực châu Á – Thái Bình Dương nổi lên đang làm cho trung tâm của nền kinh tế thế giới chuyển dần về khu vực này

Sự phát triển kinh tế của các nước thuộc vòng cung châu Á – Thái Bình Dương trong những năm gần đây đạt nhịp độ phát triển liên tục cao qua nhiều năm đã làm thay đổi bộ mặt của khu vực này, khiến khu vực ngày càng có vị trí quan trọng trong nền kinh tế thế giới.

Trên thế giới, những năm gần đây, trong khi nhiều nước có tốc độ tăng trưởng chậm chạp, thậm chí còn suy giảm, nền kinh tế rơi vào tình trạng suy thoái, khủng hoảng thì hầu hết các nước ở khu vực châu Á – Thái Bình

Dương vẫn đạt tốc độ tăng trưởng cao. Nền kinh tế thế giới đạt tốc độ tăng trưởng bình quân hằng năm 2 – 3%, trong khi đó nền kinh tế các nước trong khu vực này tốc độ tăng trưởng bình quân hằng năm đạt tới 6 – 7%, thậm chí có nước đạt tới hơn 10%.

Khu vực châu Á – Thái Bình Dương có dân số khoảng hơn 2 tỷ người, GNP chiếm gần 40% toàn thế giới, với những nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và có nền văn minh lâu đời. Sự trỗi dậy của các nước khu vực châu Á – Thái Bình Dương làm cho cuộc cạnh tranh kinh tế giữa các nước, đặc biệt là các nước công nghiệp phát triển ngày càng mạnh mẽ và khốc liệt hơn.

d) Vấn đề kinh tế toàn cầu ngày càng trở nên gay gắt

– Trước hết, tình hình thương mại quốc tế ngày càng phát triển mở rộng xu hướng bảo hộ mậu dịch và tự do hoá thương mại trong buôn bán giữa các nước có những đặc điểm mới và mâu thuẫn tăng lên. Chính vì vậy, để giải quyết vấn đề này đòi hỏi các nước phải có sự phối hợp với nhau, không thể từng nước đơn phương thực hiện theo ý đồ của mình được.

– Vấn đề nợ quốc tế cũng nổi lên, đặc biệt là tình trạng các nước chậm phát triển gặp khó khăn không có khả năng trả nợ. Đối với các nước công nghiệp phát triển, nhiều công ty lớn bị phá sản do kinh tế suy thoái, mất cân đối trong cán cân thanh toán. Để tiếp tục đưa nền kinh tế thế giới phát triển các nước cần phải phối hợp với nhau, bàn bạc đưa ra những giải pháp thích hợp.

– Vấn đề môi trường cũng là vấn đề nóng bỏng của cả thế giới. Trong những năm qua, ô nhiễm môi trường và thảm họa thiên nhiên liên tục tăng làm ảnh hưởng đến đời sống con người không chỉ ở một vài nước mà ở khá nhiều nước. Bởi vậy, các nước cần phải phối hợp hành động mới có thể hạn chế được những tác hại to lớn đó.

– Vấn đề lương thực hiện nay cũng trở nên căng thẳng, thiên tai luôn xảy ra tác động xấu đến sản xuất, gây bất ổn định nguồn lương thực... đòi hỏi các nước phải có sự phối hợp chặt chẽ mới có thể khắc phục được sự bất ổn này.

Ngoài ra, một số vấn đề khác như thất nghiệp, đói nghèo, bệnh dịch, năng lượng, phòng chống ma túy v.v... cũng là những vấn đề đòi hỏi các nước trên thế giới cùng phối hợp hành động mới có thể hạn chế, khắc phục được.

1.2. CƠ SỞ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CÁC QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

1.2.1. Khái niệm, nội dung của các quan hệ kinh tế quốc tế

Lực lượng sản xuất xã hội ngày càng phát triển, sự phân công lao động xã hội ngày càng mở rộng thì các mối quan hệ kinh tế không thể chỉ dừng lại trong phạm vi mỗi quốc gia mà nó phải vươn trải ra ngoài phạm vi của một quốc gia, hình thành nên các mối quan hệ kinh tế quốc tế.

Vậy, thế nào là quan hệ kinh tế quốc tế?

Quan hệ kinh tế quốc tế là tổng thể các quan hệ vật chất và tài chính, các quan hệ về kinh tế và khoa học công nghệ có liên quan đến tất cả các giai đoạn của quá trình tái sản xuất xã hội, diễn ra giữa các quốc gia cũng như giữa các quốc gia với các tổ chức kinh tế quốc tế.

Quan hệ kinh tế quốc tế có chủ thể là các quốc gia, các tổ chức kinh tế có tính pháp nhân trong các quốc gia đó và các tổ chức kinh tế quốc tế. Ngày nay, trong chủ thể của các quan hệ kinh tế quốc tế, các công ty đa quốc gia và xuyên quốc gia có vị trí to lớn, ngày càng quan trọng trong việc tổ chức thực hiện các quan hệ kinh tế quốc tế.

Nội dung của các quan hệ kinh tế quốc tế cũng rất phong phú, đa dạng. Nội dung đó được thể hiện thông qua những hoạt động chủ yếu sau:

- Thương mại quốc tế: Bao gồm việc trao đổi hàng hoá (hữu hình và vô hình) và dịch vụ, hoạt động gia công thuê cho nước ngoài và thuê nước ngoài gia công, hoạt động tái xuất khẩu, chuyển khẩu và xuất khẩu tại chỗ.
- Hợp tác quốc tế về kinh tế và khoa học công nghệ: Bao gồm việc chuyên môn hoá và hợp tác hoá giữa các tổ chức kinh tế thuộc các quốc gia khác nhau trong việc tổ chức, sản xuất một loại sản phẩm nào đó, hợp tác quốc tế trong nghiên cứu, sáng chế, thiết kế, thử nghiệm, trong bồi dưỡng, đào tạo cán bộ...
- Hợp tác đầu tư quốc tế: Bao gồm việc chuyển vốn ra nước ngoài và tiếp nhận vốn từ bên ngoài vào trong nước để sản xuất, xây dựng hạ tầng và cơ sở vật chất nhằm mang lại lợi ích cho các bên tham gia đầu tư.
- Các hoạt động dịch vụ quốc tế: Bao gồm các hoạt động du lịch, vận tải, thông tin liên lạc, bảo hiểm quốc tế,...

Trong các hoạt động trên hoạt động thương mại quốc tế có vị trí quan trọng, trung tâm và phổ biến trong tất cả các quốc gia.

1.2.2. Cơ sở hình thành và phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế

Quan hệ kinh tế quốc tế được hình thành từ chế độ chiếm hữu nô lệ, tức là từ khi Nhà nước ra đời. Qua quá trình phát triển của lịch sử, các mối quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng mở rộng, đa dạng, phức tạp trên cơ sở của phân công lao động xã hội. Nhìn lại lịch sử phát triển của xã hội ta thấy phân công lao động xã hội trải qua các giai đoạn sau:

- Chăn nuôi tách khỏi ngành trồng trọt tạo mầm mống cho sự trao đổi, tức là các bộ lạc thực hiện việc trao đổi sản phẩm cho nhau: thịt, sữa đổi lấy lúa, khoai, sắn...

- Nghề thủ công tách khỏi nghề nông là mầm mống ra đời ngành công nghiệp làm cho sự chuyên môn hoá ngày càng cao hơn trước và tiền đề ra đời phục vụ cho yêu cầu trao đổi đó.

- Thương nhân tách khỏi sản xuất, trao đổi ngày càng mở rộng tạo điều kiện cho thương mại quốc tế ra đời và phát triển.

Qua các chế độ xã hội khác nhau mỗi quan hệ kinh tế được phát triển và thể hiện khác nhau và đến thời kỳ Tư bản chủ nghĩa thì quan hệ hàng hoá phát triển mạnh, mỗi quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng mở rộng và phức tạp hơn, đa dạng hơn.

Các mối quan hệ kinh tế quốc tế lúc đầu chỉ diễn ra trong lĩnh vực lưu thông, sau đó lan toả, phát triển sang lĩnh vực sản xuất vật chất và dịch vụ như: đầu tư tài chính, tín dụng, hợp tác lao động, giao thông vận tải, thông tin liên lạc, bảo hiểm, du lịch v.v...

Các mối quan hệ kinh tế quốc tế ra đời là một tất yếu khách quan:

- Ban đầu, do sự khác biệt về điều kiện tự nhiên giữa các quốc gia như đất đai, khoáng sản, khí hậu... làm cho mỗi quốc gia có lợi thế khác nhau trong việc sản xuất một số loại sản phẩm nào đó. Sau đó, các quốc gia cần trao đổi với nhau nhằm cân bằng sự dư thừa về loại sản phẩm này với sự thiếu hụt về sản phẩm khác.

- Lực lượng sản xuất phát triển tạo ra sự phát triển không đều về kinh tế, khoa học công nghệ dẫn đến sự khác nhau về điều kiện tái sản xuất: vốn, kỹ thuật, bí quyết công nghệ, nguồn nhân lực, trình độ quản lý...

Điều đó đòi hỏi các quốc gia phải mở rộng phạm vi trao đổi để đạt được hiệu quả cao hơn.

Quá trình phát triển kinh tế tất yếu làm cho phân công lao động quốc tế mở rộng vượt ra ngoài biên giới mỗi nước, với sự chuyên môn hoá và hợp tác hoá lẫn nhau giữa các nước ở mức độ cao hơn nhằm đạt được quy mô tối ưu cho từng ngành sản xuất. Như vậy, mỗi nước dù có đủ điều kiện cũng sẽ không tự mình sản xuất mọi sản phẩm đáp ứng nhu cầu mà chỉ tập trung vào một số ngành, một số sản phẩm nhất định mà họ có lợi thế rồi sau đó trao đổi với các nước khác làm cho lợi ích đạt được sẽ cao hơn.

– Sự đa dạng hoá trong nhu cầu tiêu dùng ở mỗi quốc gia. Đời sống xã hội càng phong phú thì người tiêu dùng tìm đến các mặt hàng phù hợp với thị hiếu và khả năng thanh toán của họ. Chẳng hạn, Mỹ xuất khẩu ô tô sang Nhật, Đức, Anh, Pháp,... đồng thời nhập khẩu ô tô của các nước đó vào thị trường Mỹ và ngược lại. Sở dĩ như vậy là do thị hiếu tiêu dùng và khả năng thanh toán của người tiêu dùng ở các nước đó khác nhau.

Như vậy, cơ sở của sự hình thành và phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế không chỉ là sự khác biệt về điều kiện tự nhiên, về trình độ phát triển, về các nguồn lực sẵn có của mỗi quốc gia mà còn ở sự đa dạng hoá nhu cầu, ở sự ưu việt về chuyên môn hoá, hợp tác hoá và ưu thế của quy mô tối ưu trong phân công lao động quốc tế. Đó là cơ sở thực tiễn, còn cơ sở lý luận sẽ được xem xét trong lý luận kinh tế học và các lý thuyết về thương mại quốc tế, đầu tư quốc tế... được trình bày trong các chương sau.

1.2.3. Tính chất của các quan hệ kinh tế quốc tế

Các quan hệ kinh tế quốc tế có những tính chất sau:

Một là, các mối quan hệ kinh tế quốc tế là sự thoả thuận, tự nguyện giữa các quốc gia độc lập, giữa các tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân. Các quốc gia có chế độ chính trị khác nhau vẫn có thể phát triển các mối quan hệ kinh tế quốc tế nếu biết đáp ứng và khai thác các nhu cầu và lợi ích chính đáng của nhau. Các mối quan hệ kinh tế quốc tế chỉ có thể phát triển tốt trên cơ sở tôn trọng chủ quyền của nhau và thực hiện nguyên tắc hai bên cùng có lợi. Quan hệ kinh tế quốc tế có mối quan hệ chặt chẽ với hệ chính trị quốc tế, chúng tác động lẫn nhau và tạo tiền đề cho nhau cùng phát triển.

Hai là, quan hệ kinh tế quốc tế chịu sự điều tiết của các quy luật kinh tế như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh... Bởi vậy, muốn

phát triển tốt các mối quan hệ kinh tế quốc tế cần phải nắm vững và vận dụng nhuần nhuyễn các quy luật kinh tế đó.

Ba là, các quan hệ kinh tế quốc tế chịu sự tác động của các hệ thống quản lý khác nhau cũng như các chính sách, luật pháp, thể chế của các quốc gia và quốc tế. Điều đó đòi hỏi cần phải am hiểu các chính sách, luật pháp, thể chế của các quốc gia và quốc tế, tích cực tham gia xây dựng các điều ước quốc tế mới có thể phát triển tốt các mối quan hệ kinh tế quốc tế.

Bốn là, các quan hệ kinh tế quốc tế diễn ra thường gắn liền với sự chuyển đổi giữa các loại đồng tiền. Sự vận động của nó luôn tác động tới các quan hệ kinh tế quốc tế nên cần phải thường xuyên, kịp thời nắm được sự biến động đó, vận dụng phù hợp trong các mối quan hệ của mình.

Năm là, các mối quan hệ kinh tế quốc tế luôn tồn tại trong điều kiện không gian và thời gian mà không gian và thời gian trong các mối quan hệ đó luôn có khoảng cách và thường biến động. Bởi vậy, cần phải chú ý đến điều kiện này trong quá trình tham gia vào phân công lao động quốc tế để có thể đạt được hiệu quả cao nhất.

1.3. NHỮNG QUAN ĐIỂM CƠ BẢN CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC VIỆT NAM VỀ PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

Từ năm 1986 đất nước ta bước vào thời kỳ đổi mới, Đại hội Đảng cộng sản Việt Nam (CSVN) lần thứ VI (1986), lần thứ VII (1991), lần thứ VIII (1996), lần thứ IX (2001), lần thứ X (2006); các nghị quyết của Hội nghị Trung ương Đảng CSVN, các nghị quyết của Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam đều đã khẳng định: Trong quá trình đổi mới nền kinh tế đất nước lĩnh vực kinh tế đối ngoại có vai trò, vị trí hết sức quan trọng.

1.3.1. Phát triển kinh tế đối ngoại là một tất yếu khách quan nhằm phát triển kinh tế trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá, xây dựng và bảo vệ tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa

Thế giới ngày nay là một tổng thể thống nhất, mỗi quốc gia là những đơn vị độc lập, tự chủ nhưng phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế và khoa học công nghệ.

Trong những năm 50 – 60 của thế kỷ XX xu hướng nhiều nước sau khi độc lập về chính trị muốn vươn lên độc lập về kinh tế, tìm kiếm, xây dựng cho mình những mô hình kinh tế riêng; song mâu thuẫn là việc phát triển kinh tế của mỗi nước lại không thể không tranh thủ các nguồn lực bên ngoài. Trong thời kỳ này, quy mô ngoại thương và phân công lao động quốc tế không được mở rộng làm cho nền kinh tế mỗi nước phát triển chậm. Sau đó mỗi quốc gia đã nhìn nhận lại và rút ra những bài học kinh nghiệm. Trong khi đó, một số quốc gia đã nắm bắt được xu hướng phát triển của thế giới là sự bùng nổ của cách mạng khoa học công nghệ và việc quốc tế hoá đời sống ngày càng cao nên đã mạnh dạn mở cửa ra bên ngoài làm cho nền kinh tế phát triển đạt được với tốc độ phát triển khá cao.

Như vậy, mọi quốc gia đều có sự phụ thuộc vào các quốc gia khác với mức độ khác nhau về các sản phẩm cần thiết, về khoa học kỹ thuật và công nghệ. Do đó, từ những năm 80 của thế kỷ XX trở đi việc phát triển kinh tế đối ngoại là vấn đề sống còn và trở thành một xu hướng tất yếu của tất cả các quốc gia, sự khép kín trong một quốc gia không còn nữa.

Nước ta là một nước nghèo, kém phát triển: nông nghiệp lạc hậu; cơ sở, trang bị kỹ thuật và kết cấu hạ tầng kinh tế – xã hội còn thấp; nhiều tiềm năng dồi dào chưa được khai thác nên muốn đảm bảo thực hiện thắng lợi đường lối xây dựng đất nước theo định hướng XHCN không thể không phát triển ngoại thương, mở rộng hợp tác khoa học công nghệ với bên ngoài. Điều đó không chỉ là cần thiết mà còn là một tất yếu khách quan, một yêu cầu cấp bách.

Nhiệm vụ ổn định và phát triển kinh tế trong những chặng đường đầu tiên ở nước ta tiến hành nhanh hay chậm phụ thuộc một phần rất quan trọng vào việc mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại.

Tư tưởng, chiến lược phát triển kinh tế – xã hội đất nước đã được Đại hội Đảng lần thứ IX chỉ rõ "... Xây dựng nền kinh tế độc lập tự chủ phải đi đôi với chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại, kết hợp nội lực với ngoại lực thành nguồn lực tổng hợp để phát triển đất nước".

Việc "mở cửa" là mở rộng giao lưu kinh tế thương mại, khoa học công nghệ với nước ngoài, tham gia sâu rộng vào sự trao đổi và phân công lao động quốc tế, thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh.

Bên cạnh việc "mở cửa" cần xây dựng một hệ thống kinh tế mở: chính sách, cơ cấu quản lý và luật pháp. Trên cơ sở nhận thức đúng về mở cửa và hệ thống kinh tế mở cần phê phán quan điểm sai lầm về mở cửa. Đó là:

- "Mở toang cửa", "Thả cửa" một cách tùy tiện.
- Coi "mở cửa" là một chính sách nhất thời, là một biện pháp kỹ thuật v.v...
- Đơn giản hoá vấn đề "mở cửa", chỉ thấy mặt tích cực không nhìn thấy hết mặt tiêu cực để có biện pháp hạn chế.
- Do dự, ngập ngừng, không mạnh dạn trong "mở cửa".

1.3.2. Xử lý đúng đắn mối quan hệ giữa kinh tế và chính trị

Kinh tế và chính trị có mối quan hệ mật thiết với nhau, tác động lẫn nhau. Thông thường chính trị – ngoại giao mở đường thúc đẩy kinh tế đối ngoại phát triển. Chính trị có thể là tiền đề để phát triển, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại, đồng thời kinh tế đối ngoại phát triển lại có tác dụng củng cố, tăng cường quan hệ chính trị.

Việc xử lý mối quan hệ giữa kinh tế với chính trị là vấn đề có ý nghĩa quyết định của lĩnh vực kinh tế đối ngoại, là vấn đề cốt lõi trong chính sách kinh tế đối ngoại của các nước.

Cơ sở để giải quyết vấn đề là lợi ích dân tộc xem xét trên quan điểm tổng thể, bao gồm cả lợi ích về kinh tế và lợi ích về chính trị, lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài.

Phương hướng xử lý mối quan hệ này đã được chỉ ra tại Đại hội IX: "Thực hiện nhất quán đường lối đối ngoại độc lập, tự chủ, đa phương hoá, đa dạng hoá các quan hệ quốc tế. Việt Nam sẵn sàng là bạn, là đối tác tin cậy của các nước trong cộng đồng quốc tế, phấn đấu vì hoà bình, độc lập và phát triển"

Không những thế Đại hội Đảng lần thứ IX còn nhấn mạnh: "Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực theo tinh thần phát huy tối đa nội lực, nâng cao hiệu quả của hợp tác quốc tế, đảm bảo độc lập tự chủ và định hướng XHCN, bảo vệ lợi ích dân tộc, an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc, bảo vệ môi trường".

Trong quá trình giải quyết mối quan hệ giữa kinh tế và chính trị cần phải quán triệt hai nhiệm vụ chiến lược là xây dựng và bảo vệ tổ chức XHCN Việt Nam.

1.3.3. Phát huy sức mạnh nội lực kết hợp với sức mạnh của thời đại, tận lực khai thác những lợi thế của đất nước, chủ động trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

Việc xây dựng và phát triển nền kinh tế quốc dân Việt Nam trước đây một phần dựa vào các nước trong phe XHCN, đặc biệt là Liên Xô. Song từ năm 1990, sau khi Liên Xô sụp đổ và các nước XHCN bị tan rã, làm cho hệ thống chính trị, kinh tế khủng hoảng, chúng ta mất đi chỗ dựa quan trọng đó. Để có thể đứng vững và phát triển, nhanh chóng đưa nước ta thoát khỏi nghèo nàn, lạc hậu thì việc phát huy mạnh mẽ ý chí tự lực, tự cường, không ỷ lại vào bên ngoài, khai thác và sử dụng tốt mọi tiềm lực và lợi thế của đất nước có ý nghĩa cực kỳ to lớn. Mặt khác, trong thời đại ngày nay, cuộc cách mạng khoa học công nghệ đang diễn ra như vũ bão, nhiều nước trên thế giới và khu vực có sự biến đổi nhanh chóng, phi thường. Do đó, cần khai thác sức mạnh của thời đại về mọi mặt: thành tựu khoa học công nghệ, nguồn vốn to lớn bên ngoài, kinh nghiệm quản lý tiên tiến, thị trường rộng lớn... Thực hiện điều đó chính là sử dụng sức mạnh bên ngoài, biến nguồn lực bên ngoài thành nguồn lực trong nước để nhân lên sức mạnh bên trong.

Trong điều kiện tình hình thế giới diễn biến phức tạp, việc mở rộng sự hợp tác toàn diện với nước ngoài, với các tổ chức quốc tế để khai thác sự giúp đỡ của quốc tế cần phải có những chính sách mềm dẻo, khôn khéo và điều chỉnh kịp thời, phù hợp với tình hình cụ thể trong từng thời kỳ và phải có cách làm thông minh, sáng tạo.

Nước ta có những lợi thế nhất định trong sự trao đổi và phân công lao động quốc tế (về con người, tài nguyên, vị trí địa lý). Vì vậy, cần vận dụng tốt quy luật lợi thế, khai thác có hiệu quả nhất các lợi thế đó để phát triển mạnh mẽ kinh tế đối ngoại, góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển, đưa nước ta thoát khỏi nghèo nàn, lạc hậu.

Như vậy, việc phát huy cao độ sức mạnh nội lực kết hợp với sức mạnh thời đại là một nhân tố đảm bảo cho sự thắng lợi của công cuộc xây dựng và phát triển kinh tế ở nước ta.

1.3.4. Mở rộng các mối quan hệ kinh tế đối ngoại theo phương thức đa phương hoá, đa dạng hoá và dựa trên nguyên tắc hợp tác bình đẳng, cùng có lợi, phù hợp với cơ chế thị trường theo định hướng XHCN

Kinh tế đối ngoại vận động trong phạm vi rộng lớn là nền kinh tế thế giới, thị trường thế giới. Bản hàng và đối tượng hợp tác cũng rất đa dạng:

Chính phủ nước ngoài, các tổ chức quốc tế, các tổ chức liên quốc gia, các tổ chức kinh doanh, tư nhân, kể cả các công ty đa quốc gia, xuyên quốc gia...

Trong điều kiện hiện nay, muốn phát triển mạnh hoạt động kinh tế đối ngoại, mỗi nước cần phải xác định thị trường thế giới vừa là đầu vào, vừa là đầu ra của mình. Nếu mở rộng được thị trường nước ngoài sẽ kích thích sản xuất phát triển và tạo cho nền kinh tế phát triển ổn định. Mặt khác, hoạt động kinh tế đối ngoại cũng rất phong phú, đa dạng nên muốn khai thác được cao nhất tiềm năng của mình không thể không thực hiện phương thức đa dạng hoá.

Trước đây, trong quan hệ kinh tế đối ngoại chúng ta thực hiện trên cơ sở hợp tác hữu nghị, song ngày nay tình hình thế giới đã có sự biến đổi, do đó cần phải thay đổi cả về nhận thức lẫn hành động. Muốn mở rộng, phát triển hoạt động kinh tế đối ngoại cần phải dựa trên nguyên tắc bình đẳng, cùng có lợi, tuân theo những quy luật của nền kinh tế thị trường nhưng phải đảm bảo không đi chệch mục tiêu, con đường dân tộc ta đã lựa chọn, xây dựng thành công nước Việt Nam, dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh.

1.3.5. Nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại góp phần thúc đẩy sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước

Mọi hoạt động kinh tế đều cần phải nâng cao hiệu quả. Hiệu quả kinh tế trở thành mục tiêu, là thước đo kết quả hoạt động kinh tế đối ngoại. Trong nền kinh tế quốc dân, kinh tế đối ngoại là một bộ phận cấu thành quan trọng. Hiệu quả kinh tế đối ngoại không ngừng nâng cao sẽ thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh. Trong điều kiện nước ta hiện nay còn nghèo nàn, thiếu vốn, cơ sở hạ tầng thấp kém, mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại càng có ý nghĩa to lớn. Hoạt động kinh tế đối ngoại rất phong phú, đa dạng gồm: xuất - nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ, đầu tư quốc tế, các hoạt động dịch vụ thu ngoại tệ... có tác động lẫn nhau. Nếu nâng cao hiệu quả xuất khẩu sẽ tạo nguồn vốn để nhập khẩu và ngược lại, hoạt động đầu tư trực tiếp và gián tiếp nước ngoài có hiệu quả cũng thúc đẩy sản xuất phát triển, tăng hàng xuất khẩu, xây dựng cơ sở hạ tầng ngày càng hoàn thiện v.v... Bởi vậy, khi nói đến hiệu quả kinh tế đối ngoại cần phải nâng cao hiệu quả của tất cả các hoạt động của lĩnh vực kinh tế đối ngoại.

Trên cơ sở nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại cũng như các lĩnh vực thuộc các ngành kinh tế khác sẽ làm cho hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế được nâng cao, thúc đẩy xã hội phát triển, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của đời sống xã hội.

1.3.6. Tiếp tục triệt để đổi mới cơ chế quản lý kinh tế trong hoạt động kinh tế đối ngoại

Trước những năm 80 của thế kỷ XX, hoạt động thương mại quốc tế của Việt Nam được vận hành theo cơ chế quản lý kế hoạch hoá tập trung. Hoạt động xuất – nhập khẩu được thực hiện chủ yếu với khu vực I (với các nước xã hội chủ nghĩa) theo phương thức hàng đổi hàng. Các tổ chức kinh doanh xuất – nhập khẩu không có quyền chủ động trong các hoạt động xuất – nhập khẩu. Tất cả mọi hoạt động xuất – nhập khẩu đều được thực hiện theo kế hoạch và chịu sự quản lý tập trung của Bộ Ngoại thương. Lãi của các doanh nghiệp xuất – nhập khẩu đều được Nhà nước thu, các khoản lỗ sẽ được Nhà nước bù. Tóm lại, cơ chế quản lý kế hoạch hoá tập trung trong hoạt động kinh tế đối ngoại được thể hiện bằng nguyên tắc Nhà nước độc quyền ngoại thương. Cơ chế này làm xuất khẩu tách rời nhập khẩu: vật tư nhập khẩu về không đáp ứng yêu cầu của quá trình sản xuất trong nước; các doanh nghiệp xuất – nhập khẩu không có quyền tự chủ trong hoạt động xuất – nhập khẩu và có xu hướng trông chờ, ỷ lại vào Nhà nước, các doanh nghiệp ở thế bị "bịt mắt" và "đóng cửa" trong quan hệ với thị trường nước ngoài.

Kể từ những năm 80 của thế kỷ XX, hoạt động xuất – nhập khẩu của Việt Nam được bổ sung thêm cơ chế mới: cơ chế tự cân đối, tự trang trải, được áp dụng chủ yếu trong quan hệ với các nước khu vực II (ngoài các nước xã hội chủ nghĩa). Cơ chế này tạo điều kiện mở rộng quyền tự chủ trong hoạt động xuất – nhập khẩu cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp tự tạo nguồn hàng xuất khẩu, tự tìm thị trường xuất khẩu và nhập khẩu theo nguyên tắc hạch toán kinh doanh, lấy thu bù chi và có lãi để tự phát triển. Tuy nhiên, cơ chế này đã bộc lộ những hạn chế: xuất hiện tình trạng "tranh mua tranh bán" của các doanh nghiệp xuất – nhập khẩu. Ở trong nước, giá cả "tăng vọt" do tranh mua, nhưng khi xuất khẩu các doanh nghiệp tranh nhau bán hàng nên đã bị các nhà nhập khẩu nước ngoài "ép giá".

Từ giữa thập kỷ 90 của thế kỷ XX, cơ chế quản lý kinh tế đối ngoại tiếp tục được đổi mới theo các hướng sau:

– Mở rộng quyền hoạt động kinh doanh đối ngoại cho các tổ chức kinh tế và cá nhân thuộc tất cả các thành phần kinh tế trong khuôn khổ luật pháp và phù hợp với điều kiện của nền kinh tế trong từng giai đoạn. Hiện nay, tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đều được quyền kinh doanh xuất – nhập khẩu, trừ một số trường hợp ngoại lệ, như: chỉ định doanh nghiệp được phép nhập khẩu một số mặt hàng: giấy in tiền; mực in tiền; máy ép phôi chống giả và phôi chống giả để sử dụng cho tiền, ngân phiếu thanh toán, máy in tiền; máy đúc, dập tiền kim loại (Nghị định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006, Phụ lục 3). Năm 2006, số lượng doanh nghiệp xuất khẩu là 35.700, gấp 1.000 lần năm 1986⁽¹⁾.

– Phân biệt chức năng quản lý Nhà nước và chức năng kinh doanh trong các hoạt động kinh tế đối ngoại. Chức năng quản lý Nhà nước được thực hiện bằng việc tạo điều kiện thuận lợi, xác định hành lang pháp luật cho các hoạt động kinh tế đối ngoại.

1.3.7. Chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế

Hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế là vấn đề rất thời sự ở Việt Nam. Đối với nước ta, hội nhập kinh tế là tất yếu. Hội nhập tạo ra nhiều cơ hội để phát triển đất nước, nhưng hội nhập cũng đặt ra nhiều thách thức. Từ lâu, chúng ta đã có quan điểm "hội nhập không hoà tan" và hội nhập trên cơ sở những bước đi thận trọng và thích hợp.

Nhận thức rõ những cơ hội và thách thức của vấn đề hội nhập kinh tế quốc tế với các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng, xuất phát từ mục tiêu hội nhập kinh tế quốc tế là để đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đảng và Nhà nước ta, ngay từ cuối những năm 80 của thế kỷ XX đã chủ trương tích cực tham gia hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

Theo các nhà nghiên cứu, quan điểm về hội nhập kinh tế quốc tế của Đảng và Nhà nước ta xuất hiện từ rất sớm.

Trong thư của Chủ tịch Hồ Chí Minh gửi Tổng Thư ký LHQ tháng 12/1946, đã nêu rõ chính sách đối ngoại của nước Việt Nam dân chủ cộng hoà: "Đối với các nước dân chủ, Việt Nam sẵn sàng thực thi chính sách mở cửa và hợp tác trong mọi lĩnh vực; Nhà nước Việt Nam dành sự tiếp nhận

⁽¹⁾ 60 năm thương mại Việt Nam – Một chặng đường. Tạp chí Thương mại, số 43/2006, tr.6.

thuận lợi cho đầu tư của các nhà tư bản, nhà kỹ thuật nước ngoài trong tất cả các ngành kỹ nghệ của mình; Nhà nước Việt Nam sẵn sàng mở rộng các cảng, sân bay và đường sá giao thông cho việc buôn bán và quá cảnh quốc tế; nước Việt Nam chấp nhận tham gia mọi tổ chức hợp tác kinh tế quốc tế dưới sự lãnh đạo của LHQ". Sau đó, trải qua ba chục năm chiến tranh, nước ta không có điều kiện để thực hiện chính sách kinh tế đối ngoại của mình. Ngay sau khi thành lập nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (1976), Nhà nước ta cố gắng mở rộng quan hệ thương mại với các nước, tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài, ký kết nhiều hiệp định về hội nhập kinh tế quốc tế. Năm 1976, Nhà nước ta kế thừa tư cách thành viên của chính quyền Sài Gòn tại các tổ chức tài chính quốc tế quan trọng như Ngân hàng Việt Nam tham gia Hội đồng tương trợ kinh tế của các nước xã hội chủ nghĩa (SEV). Tại Đại hội Đảng lần thứ VI (1986), Đảng và Nhà nước ta đưa ra chính sách đổi mới, mở cửa, hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Kể từ đó đến nay, quan điểm về hội nhập kinh tế quốc tế luôn luôn được đề cập ở các mức độ khác nhau trong các văn kiện Đại hội Đảng.

Vấn đề "chủ động" hội nhập kinh tế quốc tế được chính thức nói đến trong Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ IX (2001), và Nghị quyết số 07/NQ-TW ngày 27/11/2001 của Bộ Chính trị về hội nhập kinh tế quốc tế. Tiếp đó, kết luận của Hội nghị Trung ương 9, Khoá IX và Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ X (2006) lại nhấn mạnh phải "chủ động và tích cực" hội nhập kinh tế quốc tế.

Đại hội Đảng lần thứ IX (2001) khẳng định chủ trương "phát huy cao độ nội lực, đồng thời tranh thủ nguồn lực bên ngoài và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế để phát triển nhanh, có hiệu quả và bền vững". Nghị quyết số 07/NQ-TW của Bộ Chính trị ngày 27-11-2001 (Nghị quyết 07) khẳng định và làm rõ các mục tiêu của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế: "Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế nhằm mở rộng thị trường, tranh thủ thêm vốn, công nghệ, kiến thức quản lý để đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá theo định hướng xã hội chủ nghĩa; thực hiện dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh, trước mắt là thực hiện thành công Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2001 - 2010 và Kế hoạch 5 năm 2001 - 2005"⁽¹⁾. Sau đây là những *quan điểm chỉ đạo* trong quá trình chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực:

⁽¹⁾ Tài liệu *Hội nghị toàn quốc quán triệt và thực hiện nghị quyết 07*.

– Phát huy tối đa nội lực;

– Nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế, đặc biệt là mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại;

– Giữ vững độc lập dân tộc, chủ quyền quốc gia và định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích dân tộc, giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc, bảo vệ môi trường;

– Hội nhập kinh tế quốc tế là sự nghiệp của toàn dân, trong hội nhập cần phát huy mọi tiềm năng và nguồn lực của các thành phần kinh tế, của toàn xã hội, trong đó kinh tế Nhà nước giữ vai trò chủ đạo;

– Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình vừa hợp tác, vừa đấu tranh và cạnh tranh, vừa có nhiều cơ hội, vừa có nhiều thách thức;

– Nhận thức đầy đủ đặc điểm nền kinh tế nước ta, từ đó đề ra kế hoạch và lộ trình hợp lý, vừa phù hợp với trình độ phát triển của đất nước, vừa đáp ứng các quy định của các tổ chức kinh tế quốc tế mà nước ta tham gia; tranh thủ những ưu đãi dành cho các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi;

– Kết hợp chặt chẽ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế với yêu cầu giữ vững an ninh, quốc phòng, thông qua hội nhập để tăng cường sức mạnh tổng hợp của quốc gia, nhằm củng cố chủ quyền và an ninh đất nước.

Nhằm thực hiện nghị quyết 07, Thủ tướng Chính phủ đã ra Quyết định 37/2002/QĐ-TTg ngày 14-3-2002 ban hành Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết.

Đại hội Đảng lần thứ X (2006) nêu rõ chủ trương "chủ động và tích cực" hội nhập kinh tế, theo đó chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế theo lộ trình, phù hợp với chiến lược phát triển đất nước từ nay đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020; chuẩn bị tốt các điều kiện để ký kết các hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương; thúc đẩy quan hệ hợp tác toàn diện và có hiệu quả với các nước ASEAN, các nước châu Á – Thái Bình Dương...; củng cố và phát triển quan hệ hợp tác song phương tin cậy với các đối tác chiến lược; khai thác có hiệu quả các cơ hội và giảm tối đa những thách thức, rủi ro khi nước ta là thành viên WTO⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Đảng Cộng sản Việt Nam, *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, NXB. Chính trị quốc gia, 2006, tr.114.

Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ X (2006) đã vạch ra phương hướng phát triển trong 5 năm tới (2006 – 2010), trong đó có việc:

"Thực hiện có hiệu quả các cam kết với các nước, các tổ chức quốc tế về thương mại, đầu tư, dịch vụ và các lĩnh vực khác. Thực hiện các cam kết của AFTA và tích cực tham gia quá trình xây dựng Cộng đồng kinh tế ASEAN. Chuẩn bị tốt các điều kiện để thực hiện các cam kết sau khi nước ta gia nhập WTO.

Khẩn trương đổi mới thể chế kinh tế, hoàn chỉnh hệ thống pháp luật bảo đảm lợi ích quốc gia và phù hợp với các quy định, thông lệ quốc tế⁽¹⁾.

1.3.8. Đào tạo đội ngũ cán bộ kinh tế đối ngoại ngang tầm với nhiệm vụ

Hoạt động kinh tế đối ngoại đòi hỏi phải có đội ngũ cán bộ có năng lực chuyên môn và bản lĩnh chính trị, đủ sức thực hiện các nhiệm vụ nặng nề của lĩnh vực này. Việc đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ phải vừa đáp ứng nhu cầu trước mắt, vừa đáp ứng kế hoạch lâu dài; vừa đào tạo chuyên gia quản lý Nhà nước, vừa đào tạo các nhà kinh doanh.

Đường lối đổi mới, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại và chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế của Đảng ta là nhất quán theo tinh thần phát huy cao độ nội lực, khai thác tối đa các nguồn lực bên ngoài để tạo thế và lực mới cho công cuộc phát triển kinh tế – xã hội, đưa đất nước ta tiến nhanh, tiến mạnh và vững chắc trong thế kỷ XXI.

1.4. KHẢ NĂNG VÀ ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ VIỆT NAM PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

1.4.1. Vị trí của nền kinh tế Việt Nam trong nền kinh tế thế giới

Việt Nam nằm ở Đông Nam Á, có diện tích 331.700 km², dân số 79,5 triệu người, GDP 32,9 tỷ USD (năm 2002). Việt Nam là nước không nhỏ về diện tích (thứ 13), song tổng sản phẩm trong nước ở vị trí thấp (thứ 150) so với hơn 200 nước và vùng lãnh thổ.

⁽¹⁾ Đảng Cộng sản Việt Nam, *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, NXB. Chính trị quốc gia, 2006, tr 204.

Nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua có sự biến đổi nhanh chóng, đạt được nhiều thành tựu quan trọng như: tốc độ tăng trưởng cao (năm 1991 – 1995 tăng bình quân là 8,5%; năm 1996 – 2000 tăng bình quân khoảng 6%). Lĩnh vực kinh tế đối ngoại có sự phát triển mạnh mẽ trên tất cả các hoạt động: ngoại thương, đầu tư quốc tế; hợp tác kinh tế, khoa học công nghệ, các hoạt động dịch vụ thu ngoại tệ (du lịch, thông tin liên lạc, vận tải...). Đồng thời, Việt Nam đã gia nhập với cộng đồng tài chính quốc tế, tích cực tham gia vào các tổ chức kinh tế quốc tế và liên kết kinh tế khu vực...

Tuy nhiên, kinh tế Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế, đó là:

- Quy mô nền kinh tế Việt Nam còn rất nhỏ bé, với GDP khoảng hơn 30 tỷ USD so với GDP toàn thế giới là hơn 3.000 tỷ USD.

- Cơ cấu kinh tế lạc hậu, trình độ công nghệ thấp, vẫn là một nền kinh tế chủ yếu ở giai đoạn khai thác tài nguyên và sức lao động, hàm lượng vốn thấp, hệ thống hạ tầng cơ sở yếu kém.

- Đất nước còn nghèo, mức tích lũy nội bộ thấp (khoảng 20% GDP), thu nhập bình quân đầu người thấp (gần 400 USD/người).

- Thu chi ngân sách hàng năm vẫn thâm hụt, nợ nước ngoài còn lớn, thất nghiệp còn cao, các nhân tố xã hội, môi trường yếu kém.

Qua tình hình trên cho thấy để phát triển kinh tế, công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước Việt Nam cần phải tiếp tục thực hiện quá trình đổi mới mạnh mẽ hơn nữa trên tất cả các lĩnh vực của đời sống xã hội, đặc biệt là lĩnh vực kinh tế, trong đó có hoạt động kinh tế đối ngoại.

1.4.2. Những khả năng để phát triển kinh tế đối ngoại của Việt Nam

Những khả năng để phát triển kinh tế đối ngoại của Việt Nam được xem xét chủ yếu dựa trên khả năng tiềm tàng của nền kinh tế và những lợi thế so sánh.

a) Nguồn nhân lực của Việt Nam

Dân số Việt Nam gần 80 triệu người, trong đó khoảng 50% là lực lượng lao động. Tư chất con người Việt Nam rất cần cù, tiếp thu nhanh nghề nghiệp mới, có khả năng ứng xử linh hoạt. Giá nhân công còn rẻ.

Như vậy, Việt Nam là một thị trường lớn đối với thế giới và có thể tham gia tích cực vào phân công lao động quốc tế. Tuy nhiên, để phát huy

yếu tố trên cần phải nâng cao về thể lực, trình độ, tổ chức kỷ luật, khả năng hợp tác trong công việc và tạo thêm nhiều việc làm cho người lao động.

b) Tài nguyên thiên nhiên

Đất đai và khí hậu Việt Nam thuận lợi cho việc phát triển một nền nông nghiệp nhiệt đới và á nhiệt đới với những loại cây, con đa dạng nên có thể đẩy mạnh xuất khẩu. Tài nguyên rừng, tài nguyên biển, các loại khoáng sản khá phong phú, đa dạng, tạo điều kiện cho việc xây dựng một cơ cấu kinh tế đa ngành. Bên cạnh đó, nước ta còn có tiềm năng du lịch khá lớn với nhiều phong cảnh đẹp như: Vịnh Hạ Long, Huế, Đà Lạt, Động Phong Nha... có nhiều bãi biển, rừng nguyên sinh, những di tích về nền văn hoá cổ đại, cận đại và các triều đại... của bốn ngàn năm lịch sử dựng nước và giữ nước. Về đẹp tuyệt vời và tính đa dạng của thiên nhiên là những tài nguyên vô giá góp phần quan trọng trong việc mở rộng quan hệ kinh tế với các nước thông qua các hoạt động dịch vụ thu ngoại tệ.

Tuy nhiên, nguồn tài nguyên còn phân tán, có trường hợp điều kiện khai thác khó khăn đòi hỏi cần có nguồn vốn lớn và công nghệ hiện đại.

c) Vị trí địa lý

Việt Nam nằm ở cửa ngõ Đông Nam châu Á, có bờ biển dài 3.260km với hệ thống cảng biển phân bố khắp các miền là cửa ngõ không chỉ cho nền kinh tế Việt Nam mà còn cho cả các quốc gia lân cận. Việt Nam nằm trên đường hàng không và hàng hải quốc tế với sân bay Tân Sơn Nhất quan trọng vào bậc nhất khu vực Đông Nam Á. Vị trí đó giúp cho Việt Nam có thể phát triển các hoạt động trung chuyển, tái xuất khẩu và chuyển khẩu qua các nước.

Như vậy, lợi thế so sánh của nền kinh tế Việt Nam thể hiện ở yếu tố tư chất con người Việt Nam, nguồn tài nguyên phong phú, đa dạng và vị trí địa lý thuận lợi.

1.4.3. Các điều kiện cần thiết để phát triển kinh tế đối ngoại của Việt Nam

a) Ổn định về chính trị và kinh tế, giữ vững môi trường hoà bình, hữu nghị với các nước trong khu vực và trên thế giới

Đây là vấn đề đầu tiên không thể thiếu trong quá trình phát triển kinh tế – xã hội nói chung và lĩnh vực kinh tế đối ngoại nói riêng.

Đối với vấn đề này cần có nhận thức đúng đắn, phù hợp với thực tiễn về con đường đi lên CNXH ở Việt Nam và phải mềm dẻo thích ứng với điều kiện mới của thời đại.

Trong quan hệ đối ngoại, cần chú trọng gác lại những vấn đề quá khứ, nhìn về tương lai, lấy lợi ích chung của sự nghiệp hoà bình, ổn định, hợp tác và phát triển làm trọng tâm vượt qua mọi khác biệt về chính trị – xã hội để cùng hợp tác làm ăn, khắc phục những bất đồng, tranh chấp bằng thương lượng, thoả thuận.

Phải nhận thức sâu sắc và biện chứng về hoàn cảnh và xu thế biến động của nền kinh tế thế giới, không tách mình ra khỏi những thông lệ quốc tế, tránh những thủ tục, quy định rườm rà, phức tạp, kém văn minh trong quan hệ hợp tác.

Về an ninh, cần nhận thức đó là an ninh tập thể, giữa các quốc gia có mối quan hệ ràng buộc lẫn nhau, không phải là biệt lập.

Mở rộng kinh tế đối ngoại, tất yếu an ninh, chính trị và văn hoá sẽ phức tạp hơn song không né tránh mà cần chủ động có biện pháp khắc phục.

b) Đẩy mạnh cải cách hành chính và bộ máy quản lý

Cải cách hành chính Nhà nước là công việc quan trọng quyết định thành công của công cuộc đổi mới. Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh cải cách bộ máy quản lý cho phù hợp với nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN. Cần xây dựng nề nếp làm ăn thông suốt, thể chế hoá đồng bộ, quy định chế độ quản lý rõ ràng, gọn nhẹ, đảm bảo bình đẳng giữa các thành phần kinh tế; khắc phục sự mất ổn định của nền kinh tế tài chính, sức mua của đồng tiền..., cải tiến cơ chế hoạt động trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại như xuất - nhập khẩu, đầu tư...

Xây dựng và hoàn thiện chính sách tiền tệ nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy sản xuất, tiêu dùng, kích thích đầu tư, phát triển, đảm bảo nền kinh tế tăng trưởng nhanh và bền vững.

c) Đẩy mạnh việc xây dựng và hoàn thiện khung pháp luật phù hợp với kinh tế thị trường định hướng XHCN

Trong những năm qua Việt Nam đã tích cực xây dựng và ban hành một loạt điều luật, song còn chưa đủ, chưa bổ sung kịp thời với sự biến đổi nhanh chóng của tình hình trong nước và quốc tế. Bởi vậy, cần phải nghiên

cứu, sửa đổi, bổ sung pháp luật hiện hành phù hợp với yêu cầu thực hiện chiến lược kinh tế – xã hội và yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là Luật Thương mại, Luật Sản xuất doanh nghiệp, luật các tổ chức tín dụng, bộ Luật Lao động, Luật Đất đai, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, luật khuyến khích cạnh tranh... Việc xây dựng, hoàn thiện các luật trên sẽ đảm bảo sự nhất quán giữa các luật pháp, phù hợp với pháp luật và thông lệ quốc tế, tạo hành lang pháp lý cho các hoạt động kinh tế đối ngoại.

d) Tăng cường xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng kinh tế – xã hội

Hiện nay hệ thống kết cấu hạ tầng kinh tế – xã hội của Việt Nam còn yếu kém, là nhân tố cản trở sự phát triển quan hệ kinh tế đối ngoại. Trong điều kiện đất nước còn nghèo, thiếu vốn, không thể khắc phục ngay được sự yếu kém đó. Bởi vậy, cần phải từng bước tập trung vào việc xây dựng cơ sở hạ tầng ở những trung tâm giao lưu quốc tế – cửa ngõ thông thương với thị trường thế giới theo hướng đồng bộ, và từng bước hiện đại hoá hệ thống thông tin liên lạc, giao thông, điện lực, thuỷ lợi, cấp thoát nước... tạo ra môi trường kinh doanh năng động có hiệu quả.

e) Đào tạo, xây dựng một đội ngũ cán bộ khoa học công nghệ, cán bộ quản lý và công nhân lành nghề với cơ cấu thích hợp, đặc biệt là đội ngũ cán bộ kinh doanh trên lĩnh vực kinh tế đối ngoại có đủ năng lực đáp ứng yêu cầu phát triển trong giai đoạn mới

Nền kinh tế tri thức đang phát triển mạnh trên thế giới làm chuyển dịch nhanh chóng cơ cấu kinh tế và biến đổi sâu sắc các lĩnh vực của đời sống xã hội, tri thức và sở hữu trí tuệ có vai trò ngày càng quan trọng. Trình độ làm chủ thông tin tri thức có ý nghĩa quyết định sự phát triển. Chu trình luân chuyển vốn, đổi mới công nghệ và sản phẩm ngày càng rút ngắn, các điều kiện kinh doanh trên thị trường thế giới luôn thay đổi đòi hỏi các quốc gia cũng như các doanh nghiệp phải rất nhanh nhạy nắm bắt và thích nghi. Đặc biệt là nước ta, muốn thu hẹp khoảng cách so với các nước phát triển, cải thiện vị thế của mình, tránh nguy cơ tụt hậu xa hơn phải tranh thủ được cơ hội đó và khắc phục yếu kém để vươn lên. Muốn làm được điều đó việc đào tạo, xây dựng đội ngũ cán bộ nói chung, trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại nói riêng trở thành một yêu cầu cấp bách. Đó là một trong những điều kiện quan trọng không thể thiếu được đối với hoạt động kinh tế đối ngoại của Việt Nam.

1.5. KHÁI QUÁT VỀ MÔN KINH TẾ QUỐC TẾ

1.5.1. Khái niệm và vị trí của môn học

Kinh tế quốc tế hay còn gọi là Kinh tế học quốc tế (International economics) nghiên cứu mối quan hệ Kinh tế giữa các nền kinh tế của các nước và các khu vực trên thế giới.

Kinh tế quốc tế là một bộ phận của Kinh tế học, ra đời do sự phát triển của đời sống xã hội và trở thành một môn khoa học độc lập.

Kinh tế quốc tế là một môn khoa học nghiên cứu tính quy luật của các mối quan hệ kinh tế giữa các nước, các khu vực trên thế giới thông qua việc trao đổi hàng hoá (bao gồm cả hàng hoá hữu hình và vô hình), dịch vụ, sự vận động của các yếu tố sản xuất, sự chuyển đổi tiền tệ và thanh toán giữa các nước.

Như vậy, kinh tế quốc tế là một khoa học nghiên cứu những vấn đề về phân phối và sử dụng các nguồn lực, tài nguyên giữa các nền kinh tế của các nước, các khu vực thông qua con đường mậu dịch, hợp tác với nhau nhằm đạt được hiệu quả cao về sự cân đối giữa cung và cầu hàng hoá, dịch vụ, tiền tệ trong mỗi nước và trên phạm vi nền kinh tế thế giới.

Kinh tế quốc tế có một lịch sử phát triển khá lâu dài, từ đầu thế kỷ XVIII những cuộc tranh luận về chính sách thương mại và tiền tệ quốc tế đã nổ ra, nhưng chưa bao giờ việc nghiên cứu kinh tế quốc tế lại sống động, quan trọng như ngày nay. Trong điều kiện cuộc cách mạng khoa học – công nghệ phát triển như vũ bão thì đời sống kinh tế thế giới càng có sự biến đổi mạnh mẽ và mang những đặc tính mới cả về chất và lượng. Thông qua trao đổi, buôn bán hàng hoá, dịch vụ và giao lưu tiền tệ quốc tế các nền kinh tế của các nước trở nên gắn bó chặt chẽ, phụ thuộc lẫn nhau hơn bao giờ hết. Chính vì vậy, việc nắm bắt kịp thời môi trường quốc tế đang thay đổi trở thành mối quan tâm hàng đầu trong chiến lược kinh doanh và chính sách kinh tế của tất cả các nước. Với xu thế quốc tế hoá nền kinh tế thế giới, bất kỳ một chính sách kinh tế nào, một sự biến động chính trị xã hội nào xảy ra ở bất kỳ một nước nào cũng đều ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp với mức độ lớn, nhỏ khác nhau đến nền kinh tế của các nước khác.

Kinh tế quốc tế là môn khoa học cần thiết đối với tất cả những ai nghiên cứu về lĩnh vực kinh tế nói chung, đặc biệt là kinh tế đối ngoại. Đối với sinh viên kinh tế cần phải được trang bị những cơ sở lý luận và thực tiễn của

môn học kinh tế giữa các quốc gia đang diễn ra như thế nào? Ảnh hưởng của nó đến các hoạt động sản xuất kinh doanh ra sao? Từ đó có những giải pháp thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả công tác của mình.

1.5.2. Đối tượng, nhiệm vụ của môn học

Đối tượng nghiên cứu của kinh tế quốc tế chính là nền kinh tế thế giới. Kinh tế quốc tế nghiên cứu mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau về mặt kinh tế giữa các quốc gia. Kinh tế quốc tế nghiên cứu đối tượng của mình không phải trong trạng thái tĩnh mà trong trạng thái động, tức là nghiên cứu sự vận động của hàng hoá, dịch vụ, các yếu tố sản xuất, sự chuyển đổi tiền tệ và thanh toán quốc tế giữa các nước thông qua con đường mậu dịch, đầu tư, chuyển giao công nghệ, liên kết. Việc nghiên cứu mối quan hệ phụ thuộc trên còn cần phải xem xét tới những ảnh hưởng của các mối quan hệ về chính trị, xã hội, văn hoá, quân sự, ngoại giao. Bởi vì tất cả các mối quan hệ đó nằm trong một chỉnh thể thống nhất, có mối liên hệ phụ thuộc, tác động lẫn nhau.

Nghiên cứu kinh tế quốc tế cần giải quyết các nhiệm vụ sau:

- Cung cấp những kiến thức khái quát về một nền kinh tế thế giới hiện đại.
- Cung cấp những kiến thức cơ bản về thương mại quốc tế và những chính sách ảnh hưởng đến nó.
- Cung cấp những kiến thức cơ bản về sự di chuyển quốc tế các nguồn lực.
- Cung cấp những kiến thức cơ bản về tài chính – tiền tệ quốc tế nhằm thấy được sự vận động của thị trường tài chính – tiền tệ giữa các nước.

1.5.3. Nội dung, phương pháp nghiên cứu của môn học

Kinh tế quốc tế nghiên cứu những nội dung cơ bản sau đây:

a) Lý thuyết về thương mại quốc tế

Thông qua lý thuyết cổ điển và lý thuyết hiện đại về thương mại quốc tế: lý thuyết về lợi thế tuyệt đối, lý thuyết về lợi thế tương đối (so sánh), lý thuyết về tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất... thấy rõ được các căn cứ và kết quả thu được từ quá trình trao đổi thương mại.

Phần này còn phân tích cơ sở lý luận của các chính sách thương mại quốc tế, những tác động của các chính sách đó đối với người sản xuất, người

tiêu dùng và đối với quốc gia, chỉ ra xu hướng phát triển của các chính sách trong điều kiện toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế.

b) Sự di chuyển quốc tế các nguồn lực sản xuất

Phân tích sự vận động của các nguồn lực sản xuất như sự di chuyển quốc tế về sức lao động, về công nghệ, về tư bản... qua đó thấy rõ vai trò và tác động của sự di chuyển đó trong quá trình tăng trưởng và cân bằng giữa các nước.

c) Tài chính quốc tế

Phân tích thị trường tiền tệ và cán cân thanh toán quốc tế, hệ thống tiền tệ quốc tế và tỷ giá hối đoái nhằm thấy rõ được vai trò và tác động của chúng đối với nền kinh tế của các nước.

d) Liên kết kinh tế quốc tế

Phân tích tính quy luật trong việc hình thành các liên kết kinh tế quốc tế, các loại hình tiêu biểu và các tác động của nó thông qua các lợi ích mang lại cũng như những hạn chế đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.

Kinh tế quốc tế sử dụng các phương pháp nghiên cứu như: phương pháp duy vật biện chứng, phương pháp thống kê, phương pháp mô hình hoá, phương pháp trừu tượng hoá, phương pháp kiểm soát bằng thực nghiệm, phương pháp suy diễn và quy nạp... Thông qua việc sử dụng tổng hợp các phương pháp trên mới có thể tìm hiểu được các quy luật kinh tế trong tổng thể nền kinh tế thế giới vô cùng phức tạp và đa dạng.

1.5.4. Mối quan hệ của môn học với các môn học khác

Kinh tế quốc tế có thể coi là một bộ phận của Kinh tế học nên có mối quan hệ khá chặt chẽ đối với môn khoa học này. Kinh tế quốc tế dựa vào kiến thức của Kinh tế học (bao gồm cả kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô) để phân tích các mối quan hệ kinh tế giữa các nước về trao đổi mậu dịch, chuyển giao công nghệ, đầu tư, trao đổi tiền tệ trên thị trường ngoại hối, cán cân thanh toán quốc tế... Chính vì vậy, Kinh tế học là cơ sở giúp cho việc nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản của Kinh tế quốc tế.

Kinh tế quốc tế còn liên quan đến nhiều môn khoa học khác như: Lịch sử các học thuyết kinh tế, Kinh tế phát triển, Địa lý kinh tế thế giới... Các

môn khoa học này cung cấp những kiến thức chung về kinh tế thế giới, giúp cho việc nghiên cứu, tiếp thu môn Kinh tế quốc tế được thuận lợi.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày khái niệm, cơ cấu của nền kinh tế thế giới.
2. Phân tích bối cảnh mới của nền kinh tế thế giới và tác động của nó đối với Việt Nam.
3. Phân tích những đặc điểm lớn của nền kinh tế thế giới và nêu sự tác động của nó đối với chính sách kinh tế đối ngoại của Việt Nam.
4. Trình bày nội dung, tính chất của các quan hệ kinh tế quốc tế.
5. Phân tích cơ sở lý luận và thực tiễn của việc hình thành và phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế.

Chương II

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Trong điều kiện kinh tế mở, hội nhập và cạnh tranh quốc tế, vấn đề mở rộng và phát triển thương mại quốc tế giữa các quốc gia ngày càng trở nên tất yếu và cấp bách đối với các quốc gia. Để đảm bảo cho hoạt động thương mại quốc tế đạt hiệu quả, cần thiết phải nắm được những vấn chung về thương mại quốc tế và chính sách thương mại quốc tế. Đồng thời phải đánh giá được tiềm năng của chính mình để xây dựng một cơ chế, chính sách... thích hợp nhằm thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế của quốc gia trong quan hệ buôn bán với các quốc gia khác trên thế giới.

Chương này sẽ tập trung làm rõ khái niệm, nội dung và đặc điểm của thương mại quốc tế, một số lý thuyết cơ bản về thương mại quốc tế, các xu hướng cơ bản và những công cụ chủ yếu trong chính sách thương mại quốc tế, đánh giá chung về ngoại thương Việt Nam trong những năm đổi mới.

2.1. KHÁI NIỆM, NỘI DUNG VÀ CHỨC NĂNG CỦA THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.1.1. Khái niệm và nội dung của thương mại quốc tế

Thương mại quốc tế là sự trao đổi hàng hoá và dịch vụ (hàng hoá hữu hình và hàng hoá vô hình) giữa các quốc gia, thông qua mua bán, lấy tiền tệ làm môi giới, tuân theo nguyên tắc trao đổi ngang giá nhằm đưa lại lợi ích cho các bên. Thương mại quốc tế có mầm mống từ hàng ngàn năm nay, nó ra đời sớm nhất và hiện nay vẫn giữ vị trí trung tâm trong các quan hệ kinh tế quốc tế.

Thương mại quốc tế thường được nghiên cứu dưới ba góc độ. Góc độ thứ nhất nhìn nhận hoạt động thương mại trên quan điểm toàn cầu, tìm ra những quy luật, xu hướng, vấn đề mang tính chất chung nhất trên thế giới, không phụ thuộc vào lợi ích của từng quốc gia. Góc độ thứ hai đứng trên lợi ích và quan điểm của từng quốc gia để xem xét hoạt động buôn bán chủ yếu

của quốc gia đó đối với phần còn lại của thế giới. Góc độ thứ ba gắn với hoạt động kinh doanh quốc tế của các công ty nhằm mục đích thu lợi cao nhất cho công ty.

Thương mại quốc tế bao gồm nhiều hoạt động khác nhau. Trên góc độ một quốc gia đó chính là hoạt động ngoại thương. Nội dung của thương mại quốc tế bao gồm:

- Xuất và nhập khẩu hàng hoá hữu hình (nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị, lương thực, thực phẩm, các loại hàng tiêu dùng...) thông qua xuất - nhập khẩu trực tiếp hoặc xuất - nhập khẩu uỷ thác.

- Xuất và nhập khẩu hàng hoá vô hình (các bí quyết công nghệ, bằng sáng chế, phát minh, phần mềm máy tính, các bảng thiết kế kỹ thuật, các dịch vụ lắp ráp thiết bị, máy móc, dịch vụ du lịch, kiểu dáng công nghiệp, quyền tác giả, độc quyền nhãn hiệu, thương hiệu...) thông qua xuất - nhập khẩu trực tiếp hoặc xuất - nhập khẩu uỷ thác.

- Gia công thuê cho nước ngoài và thuê nước ngoài gia công. Khi trình độ phát triển còn thấp, thiếu vốn, thiếu công nghệ, thiếu thị trường thì cần phải chú trọng các hoạt động gia công thuê cho nước ngoài, nhưng khi trình độ phát triển ngày càng cao thì nên chuyển qua hình thức thuê nước ngoài gia công cho mình và cao hơn là phải sản xuất và xuất khẩu trực tiếp (trong ngoại thương gọi là hình thức xuất khẩu FOB). Hoạt động gia công mang tính chất công nghiệp nhưng chu kỳ gia công thường rất ngắn, có đầu vào và đầu ra gắn liền với thị trường nước ngoài, nên nó được coi là một bộ phận của hoạt động ngoại thương.

- Tái xuất khẩu và chuyển khẩu. Trong hoạt động tái xuất khẩu người ta tiến hành nhập khẩu tạm thời hàng hoá từ bên ngoài vào, sau đó lại tiến hành xuất khẩu sang một nước thứ ba với điều kiện hàng hoá đó không qua gia công, chế biến. Như vậy, ở đây có cả hành động mua và hành động bán nên mức rủi ro có thể lớn và lợi nhuận có thể cao. Còn trong hoạt động chuyển khẩu không có hành vi mua bán mà ở đây chỉ thực hiện các dịch vụ như vận tải quá cảnh, lưu kho, lưu bãi, bảo quản... Bởi vậy, mức độ rủi ro trong hoạt động chuyển khẩu nói chung là thấp và lợi nhuận cũng không cao.

- Xuất khẩu tại chỗ. Trong trường hợp này, hàng hoá và dịch vụ có thể chưa vượt ra ngoài biên giới quốc gia nhưng ý nghĩa kinh tế của nó tương tự như hoạt động xuất khẩu. Đó là việc cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho các

ngoại giao đoàn, cho khách du lịch quốc tế... Hoạt động xuất khẩu tại chỗ có thể đạt được hiệu quả cao do giảm bớt chi phí bao bì đóng gói, chi phí bảo quản, chi phí vận tải, thời gian thu hồi vốn nhanh,...

2.1.2. Chức năng của thương mại quốc tế

Thương mại quốc tế có hai chức năng cơ bản sau đây:

Một là, làm biến đổi cơ cấu giá trị sử dụng của sản phẩm xã hội và thu nhập quốc dân được sản xuất trong nước thông qua việc xuất và nhập khẩu nhằm đạt tới cơ cấu có lợi cho nền kinh tế trong nước. Chức năng này thể hiện việc thương mại quốc tế làm lợi cho nền kinh tế quốc dân về mặt giá trị sử dụng.

Hai là, thương mại quốc tế góp phần nâng cao hiệu quả của nền kinh tế quốc dân, do việc mở rộng trao đổi mà khai thác triệt để lợi thế của nền kinh tế trong nước trên cơ sở phân công lao động quốc tế, nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành. Các chức năng của thương mại quốc tế có liên quan chặt chẽ với các nhân tố thúc đẩy sự hình thành và phát triển của nó. Căn cứ vào các nhân tố này người ta phân biệt thành thương mại bù đắp và thương mại thay thế. Thương mại bù đắp diễn ra do sự khác nhau về các điều kiện tự nhiên và do trình độ phát triển còn thấp của lực lượng sản xuất. Thương mại thay thế diễn ra trên cơ sở sự phân công lao động quốc tế đã đạt tới trình độ phát triển cao, chuyên môn hoá vào những mặt hàng có ưu thế. Thương mại bù đắp và thương mại thay thế có liên hệ chặt chẽ với nhau, bổ sung cho nhau và thúc đẩy lẫn nhau phát triển.

2.1.3. Đặc điểm của thương mại quốc tế

– Thương mại quốc tế những năm gần đây có xu hướng tăng nhanh, cao hơn so với tốc độ tăng trưởng của nền sản xuất, điều đó đưa đến tỷ trọng kim ngạch ngoại thương trong tổng sản phẩm quốc dân của mỗi quốc gia ngày càng lớn, thể hiện mức độ mở cửa gia tăng của nền kinh tế mỗi quốc gia ra thị trường thế giới.

– Tốc độ tăng trưởng của thương mại "vô hình" nhanh hơn tốc độ tăng trưởng của thương mại "hữu hình" thể hiện sự biến đổi sâu sắc trong cơ cấu kinh tế, cơ cấu hàng xuất - nhập khẩu của mỗi quốc gia. Điều này đã kéo theo nhiều quốc gia đang có sự đầu tư phát triển nhiều lĩnh vực dịch vụ.

– Cơ cấu mặt hàng trong thương mại quốc tế có những thay đổi sâu sắc với các xu hướng chính sau:

+ Giảm đáng kể tỷ trọng của nhóm hàng lương thực, thực phẩm và đồ uống.

+ Giảm mạnh tỷ trọng của nhóm hàng nguyên vật liệu, tăng nhanh tỷ trọng của dầu mỏ và khí đốt.

+ Giảm tỷ trọng hàng thô, tăng nhanh tỷ trọng sản phẩm công nghiệp chế tạo, nhất là máy móc, thiết bị và những mặt hàng tinh chế.

+ Giảm tỷ trọng buôn bán những mặt hàng chứa đựng nhiều lao động giản đơn, tăng nhanh những mặt hàng kết tinh lao động thành thạo, lao động phức tạp.

– Tỷ trọng buôn bán những mặt hàng chứa đựng hàm lượng vốn lớn, công nghệ cao tăng nhanh.

– Sự phát triển của nền thương mại thế giới ngày càng mở rộng phạm vi và phương thức cạnh tranh với nhiều công cụ khác nhau, không những về mặt chất lượng, giá cả mà còn về điều kiện giao hàng, bao bì, mẫu mã, thời hạn thanh toán, các dịch vụ sau bán hàng... và các tiêu chuẩn khác gắn với trách nhiệm xã hội và quyền lợi người tiêu dùng.

Trình độ phát triển của các quan hệ thị trường càng cao, càng mở rộng phạm vi thị trường sang các lĩnh vực tài chính – tiền tệ và chính công cụ tài chính – tiền tệ này ngày càng đóng vai trò quan trọng trong quan hệ kinh tế quốc tế.

Đi đôi với các quan hệ mậu dịch, sự phân công lao động quốc tế, hợp tác đầu tư, hợp tác khoa học và kỹ thuật, chuyển giao công nghệ... ngày càng đa dạng và phong phú, bổ sung cho nhau và thúc đẩy nhau phát triển.

– Chu kỳ sống của từng loại sản phẩm ngày càng được rút ngắn, việc đổi mới thiết bị, đổi mới công nghệ, đổi mới mẫu mã hàng hoá diễn ra liên tục, đòi hỏi phải năng động, nhạy bén khi gia nhập thị trường thế giới. Các sản phẩm có hàm lượng khoa học và công nghệ cao có sức cạnh tranh mạnh mẽ trong khi các sản phẩm, nguyên liệu thô ngày càng mất giá, kém sức cạnh tranh.

– Sự phát triển của các quan hệ kinh tế quốc tế một mặt thúc đẩy tự do hoá thương mại, song mặt khác, giữa các liên kết kinh tế quốc tế cũng hình thành các hàng rào mới, yêu cầu bảo hộ mậu dịch ngày càng tinh vi hơn.

– Vai trò của GATT/WTO ngày càng quan trọng trong điều chỉnh thương mại quốc tế. Có thể coi WTO là một tổ chức quốc tế có uy lực nhất trong điều chỉnh hoạt động thương mại quốc tế. Các thể chế điều chỉnh của GATT/WTO ngày càng có hiệu lực đối với nhiều nước, mức độ điều chỉnh và tính chất điều chỉnh cũng ngày càng sâu sắc và hiệu quả hơn. Việc hơn 130 quốc gia thành viên sau vòng đàm phán Uruguay nhất trí thành lập WTO với những nguyên tắc hoạt động mới hơn, thay thế GATT 1947 cũng chứng tỏ vai trò ngày càng tăng của tổ chức này. Chính vì vậy, việc Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO vào ngày 11/1/2007 vừa qua là một thành công, mở ra giai đoạn phát triển mới trong quan hệ kinh tế quốc tế.

2.2. MỘT SỐ LÝ THUYẾT VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.2.1. Quan điểm của phái trọng thương (Mercantilism) về mậu dịch quốc tế

a) Đặc điểm kinh tế – xã hội, cơ sở hình thành các quan điểm của phái trọng thương

Vào đầu thế kỷ XV, khi Tây Âu vừa thoát khỏi thời kỳ Trung Cổ và phong kiến, xã hội chủ yếu vẫn là nông nghiệp được hình thành, sản xuất tự cung tự cấp là chính, mậu dịch chưa phát triển.

Đến cuối thế kỷ XV, đầu thế kỷ XVI mậu dịch đã bắt đầu phát triển do ba nguyên nhân chủ yếu sau:

– Con người đã sản xuất ra một số sản phẩm cao cấp như: đồng hồ, kính hiển vi, phong vũ biểu... giúp người ta quan sát và thực nghiệm được chính xác hơn, nâng tầm hiểu biết của con người, giúp họ nhận biết được một cách đầy đủ hơn về thế giới vật chất xung quanh.

– Con người đã khám phá ra những vùng đất mới, tạo điều kiện mở rộng giao lưu giữa các khu vực (tìm ra Tân thế giới, từ đó mở rộng giao thương với các nước phương Đông, Tây Ban Nha, chinh phục được Mexico, từ đó mở rộng giao thương với Mỹ; cuộc du hành của Vasco da Gama đến Ấn Độ đã tạo cơ hội cho Bồ Đào Nha có thể giao thương với Ấn Độ và các nước Nam Á bằng đường biển v.v...).

– Sự gia tăng dân số tạo nên thị trường lao động, thị trường tiêu thụ, làm tăng doanh lợi của các nhà sản xuất và thương gia.

Ngoài ra, phải kể đến các nguyên nhân khác như: vai trò của các thương gia được nâng cao, sự hình thành ngày càng nhiều các quốc gia độc lập cả về chính trị, vàng bạc từ Tân thế giới đổ về... tất cả đã làm cho mối quan hệ thương mại của các quốc gia tăng lên.

Trong bối cảnh như vậy một nhóm người (bao gồm các thương gia, nhân viên ngân hàng, nhân viên Chính phủ và cả một số nhà triết học thời đó) đã viết những bài tiểu luận và những cuốn sách nhỏ về mậu dịch quốc tế. Những tác phẩm đó đã biện hộ cho một trường phái kinh tế triết học được gọi là chủ nghĩa trọng thương.

b) Các quan điểm của phái trọng thương

Coi trọng xuất - nhập khẩu, phái này cho rằng đó là con đường mang lại sự phồn thịnh cho đất nước – Một quốc gia giàu có phải có nhiều tiền, muốn có nhiều tiền phải phát triển thương nghiệp. Phát triển thương nghiệp nếu chỉ chú ý đến nội thương thì quốc gia không mạnh. Quốc gia mạnh phải phát triển ngoại thương, nhưng trong ngoại thương đất nước luôn luôn nhập siêu là đất nước yếu. Do vậy, muốn trở thành quốc gia mạnh thì phải thực hiện xuất siêu: "Một quốc gia chỉ có thể thu lợi do ngoại thương nếu xuất khẩu vượt nhập khẩu".

Chủ trương "Một cán cân thương mại thặng dư" của phái trọng thương đã dẫn đến:

- Chỉ chú ý đến xuất khẩu, tìm mọi cách để tăng được xuất khẩu cả về số lượng và giá trị. Còn nhập khẩu thì rất hạn chế, đặc biệt là các sản phẩm đã hoàn chế và hàng hoá xa xỉ phẩm. Một học giả người Áo là Von-Hornick (1638 – 1712) đã nói "Thà phải trả giá 2 mỹ kim để mua một món hàng mà tiền đó vẫn còn trong nước còn hơn là chi trả có 1 mỹ kim nhưng lại mất vào tay ngoại quốc". Từ đó dẫn đến một phương châm hay một chính sách có thể gói gọn trong nguyên tắc: "Để ngoại quốc trả cho mình càng nhiều càng tốt, mình trả cho ngoại quốc càng ít càng hay".

- Thực hiện độc quyền mậu dịch, tức là loại ngoại quốc ra khỏi một số vùng mậu dịch nào đó. Chẳng hạn: Bồ Đào Nha nắm quyền mậu dịch đối với vùng Đông Ấn; Tây Ban Nha cũng cố gắng nắm độc quyền buôn bán đối với thuộc địa của mình... Cán cân thương mại được cải thiện bằng cách mỗi quốc gia mua ở những nơi thuộc quyền kiểm soát của họ với giá rẻ và bán đắt ở những nơi nào cần thiết.

– Vàng bạc (quý kim) được coi trọng quá mức. Các nhà trọng thương "Thà quốc gia có nhiều vàng bạc hơn là nhiều thương gia và hàng hoá" hay "chúng ta sống nhờ vàng bạc hơn là nhờ buôn bán nguyên liệu" (hai học giả trọng thương Clement Amstrong – người Anh và Monchretien – người Pháp ở thế kỷ XVI và XVII đã nói như vậy). Họ cho rằng quốc gia nào có mỏ vàng, mỏ bạc là số 1, nếu không, phải buôn bán với nước ngoài để đổi lấy quý kim.

Sở dĩ vàng bạc thời đó được quá coi trọng vì:

+ Hiểu sai về khái niệm "tài sản quốc gia". Ngày nay, chúng ta cho rằng vàng bạc chỉ là một phần nhỏ của tài sản trong nước. Điều quan trọng hơn là liệu chúng ta có đủ hàng hoá để thoả mãn nhu cầu con người hay không và nhất là chúng ta có đủ tài nguyên sản xuất để luôn luôn có được số hàng hoá ấy. Nhưng vào thời đó, người ta lại chỉ coi tiền là tài sản quốc gia mà tiền ở đây chính là vàng bạc – đá quý, còn tiền giấy chưa được sử dụng nhiều.

+ Vàng bạc là những quý kim bền nên có thể làm phương tiện tích trữ hay bảo tồn giá trị được. Các nhà trọng thương đặc biệt đề cao tiết kiệm, coi đó như là một cách tích lũy tài sản. Với một tư duy thương mại như vậy, các chính sách mậu dịch của phái trọng thương là: Cấm xuất vàng thoi, bạc nén (nếu ai vi phạm sẽ bị tử hình), cấm người ngoại quốc mua quý kim. Tuy nhiên, do sức sản xuất không phát triển, hàng hoá trở nên khan hiếm, giá cả tăng vọt mặc dù vàng bạc tràn ngập buộc Chính phủ một số nước như Tây Ban Nha, Anh và Hà Lan sau này đã phải cho phép xuất cảng hạn chế vàng bạc.

– Ngoài ra, quan niệm của phái trọng thương về nhân công và công xá cũng có nhiều lệch lạc. Theo họ, muốn gia tăng xuất khẩu để có nhiều quý kim thì phải có nhiều nhân công. "Dân số là của cải và sức mạnh quốc gia" (theo Nichobas Barbon). Do đó, Chính phủ khuyến khích các cuộc hôn nhân, sinh đẻ để làm gia tăng dân số. "Quốc gia giàu có nhất phải chăng là quốc gia nhiều nhân công nhất" (Josiah Tucken). Tình hình chung ở thời kỳ này là công xá quá rẻ mạt. Các học giả trọng thương cho rằng công xá cao làm cho con người lười biếng, chỉ thích ăn không ngồi rồi. Quan niệm của họ về một quốc gia giàu có chẳng phải vì dân sống sung túc, ấm no mà chỉ vì có nhiều của cải mà thôi.

Như vậy, lý thuyết trọng thương về thương mại quốc tế có thể tóm tắt trong mấy điểm sau:

1. Đánh giá được vai trò của thương mại quốc tế, coi đó là nguồn quan trọng mang về quý kim cho đất nước.

2. Có sự can thiệp sâu của Chính phủ vào các hoạt động kinh tế, đặc biệt là trong lĩnh vực ngoại thương: Lập ra hàng rào thuế quan, khuyến khích xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu là những chính sách bảo hộ sản xuất trong nước.

3. Coi việc buôn bán với nước ngoài không phải xuất phát từ lợi ích chung của cả hai phía mà chỉ có thu vén cho lợi ích quốc gia của mình. Vì thế, người ta còn gọi các học giả trọng thương là những nhà kinh tế dân tộc chủ nghĩa. Họ tin tưởng rằng một quốc gia chỉ có thể có lợi nhờ mậu dịch trên sự hy sinh của một quốc gia khác (nghĩa là mậu dịch quốc tế là một trò chơi có tổng bằng không).

Mặc dù các nhà kinh tế học của trường phái trọng thương còn có nhiều hạn chế về quan điểm, tư tưởng kinh tế (trong đó có tư tưởng về thương mại quốc tế), nhưng những cống hiến của họ về sự khẳng định vai trò của thương mại quốc tế, về vai trò can thiệp của Nhà nước vào kinh tế thông qua luật pháp và chính sách kinh tế... Đây là những quan điểm, tư tưởng hợp lý vẫn có giá trị hiện nay.

Nghiên cứu lý thuyết trọng thương mới thấy được sự tiên bộ trong tư tưởng của Adam Smith, David Ricardo và các nhà kinh tế cổ điển khác về mậu dịch quốc tế và vai trò của Chính phủ. Ngày nay, các quốc gia hình như đang sống lại một chủ nghĩa trọng thương mới (Neo – Mercantilism) vì các quốc gia đều lâm vào tình trạng nạn thất nghiệp gia tăng buộc họ phải hạn chế nhập khẩu, khuyến khích sản xuất trong nước để giải quyết công ăn việc làm cho dân chúng.

2.2.2. Lợi thế tuyệt đối của Adam Smith (1723 – 1790)

a) Đặc điểm tình hình

Bắt đầu từ giữa thế kỷ thứ XVIII, nền kinh tế ở các nước Tây Âu đã có những thay đổi đáng kể:

– Từ một xã hội nông nghiệp đơn giản phát triển thành một xã hội kinh tế phức tạp, bao gồm nhiều ngành nghề khác nhau.

– Công nghiệp phát triển, đặc biệt là ở Anh. Cuộc cách mạng kỹ nghệ đã biến nước này từ một nền kinh tế kỹ nghệ tại gia sang một nền kinh tế

với những cơ xương dựa vào sức máy và hơi nước. Vị trí của tư sản công nghiệp trở nên rất quan trọng, thay thế cho vị trí của thương nhân trước đây.

– Mậu dịch từ nội bộ địa phương đã được mở rộng ra toàn quốc và toàn cầu, các mặt hàng xuất khẩu đa dạng hơn, (thay cho len và lúa mì là những sản phẩm mới như vải dệt, vật dụng bằng sắt, sản phẩm da thuộc, than,...).

– Hệ thống ngân hàng phát triển, hệ thống thương phiếu ra đời và bắt đầu phát hành tiền tệ.

– Quốc gia đã mạnh, không cần dùng các biện pháp tăng cường quyền lực như giai đoạn trước mà chuyển vai trò đó vào tay cá nhân. Vai trò của các doanh nghiệp được đề cao, họ có quyền tự quyết các vấn đề như: sản xuất cái gì, bằng phương pháp nào và định giá ra sao, không còn phải chịu sự kiểm soát của các chính quyền địa phương, giáo hội hay quân đội như trước đây.

Trong bối cảnh như thế xuất hiện một quan điểm mới về thương mại quốc tế của Adam Smith, nhà kinh tế học nổi tiếng người Anh thời bấy giờ.

b) Quan điểm kinh tế cơ bản của Adam Smith về lợi thế tuyệt đối

– Khẳng định vai trò của cá nhân và hệ thống kinh tế tư nhân, ông viết "chỉ có cá nhân mới thẩm định những hành vi của mình và tư lợi không tương tranh nhau mà hoà nhập vào nhau theo một trật tự thiên nhiên". Theo ông, mỗi một người khi làm công việc gì thì chỉ nghĩ đến lợi ích cá nhân nhưng nếu anh ta làm tốt thì điều đó có lợi cho cả một tập thể, một xã hội, một quốc gia. Như vậy, sẽ có một bàn tay vô hình "The invisible hand" dẫn dắt mỗi cá nhân hướng đến lợi ích chung ngoài ý mong đợi của anh ta.

Hệ quả của tư tưởng này là chính quyền mỗi quốc gia không cần can thiệp vào cá nhân và các doanh nghiệp, cứ để họ tự do hoạt động. Trong tác phẩm nổi tiếng của mình "Nghiên cứu về bản chất và nguyên nhân giàu có của một quốc gia", ông đã khẳng định "Sự giàu có của mỗi quốc gia đạt được không phải do những quy định chặt chẽ mà bởi tự do kinh doanh". Triết lý này của Adam Smith được mọi giới chấp nhận và trở thành học thuyết ngự trị suốt thế kỷ XIX.

Điều gì đã có ảnh hưởng đến mậu dịch quốc tế xuất phát từ quan niệm "Bàn tay vô hình" của Adam Smith. Theo ông, Chính phủ cũng không cần can thiệp vào các hoạt động mậu dịch quốc tế. Hãy để cho nó được tự do! Nếu xem xét ở góc độ lợi ích kinh tế và tương lai lâu dài thì đây là một quan

điểm hết sức tích cực, ngược lại với quan điểm của phái trọng thương khi cho rằng Chính phủ cần phải can thiệp vào các hoạt động mậu dịch quốc tế.

– Khẳng định nguyên tắc phân công lao động để tạo ra nhiều lợi nhuận là cơ sở cho sự ra đời của lý thuyết lợi thế tuyệt đối. Theo Adam Smith, hai quốc gia tham gia mậu dịch với nhau là tự nguyện và cả hai đều cùng phải có lợi. (Quan điểm này khác hẳn trường phái trọng thương khi cho rằng trong mậu dịch quốc tế, một quốc gia chỉ có thể có lợi trên sự hy sinh của một quốc gia khác).

Những lợi ích mậu dịch đó do đâu mà có?

Theo ông, cơ sở mậu dịch giữa hai quốc gia chính là lợi thế tuyệt đối. Lợi thế tuyệt đối ở đây là chi phí sản xuất thấp hơn (nhưng chỉ có chi phí lao động mà thôi). Theo Smith, chẳng hạn, quốc gia I có lợi thế tuyệt đối về một sản phẩm A nào đó và không có lợi thế tuyệt đối về sản phẩm B. Trong khi đó quốc gia II có lợi thế tuyệt đối về sản phẩm B và không có lợi thế tuyệt đối về sản phẩm A. Khi đó, cả hai quốc gia đều có thể có lợi nếu quốc gia I chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm A, quốc gia II chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm B và tự nguyện trao đổi cho nhau. Bằng cách đó, tài nguyên của mỗi nước sẽ được sử dụng có hiệu quả hơn và sản phẩm sản xuất của hai nước sẽ tăng lên. Phần tăng lên này chính là lợi ích thu được từ chuyên môn hoá.

c) Minh họa bằng số của lợi thế tuyệt đối

Giả sử một giờ lao động ở Mỹ sản xuất được 6 gia lúa mì, ở Anh – được 1 gia. Trong khi đó, 1 giờ lao động ở Anh sản xuất được 5m vải, còn ở Mỹ chỉ được 4m. Các số liệu trên được biểu thị qua bảng 2.1 sau:

Bảng 2.1. Lợi thế tuyệt đối của Mỹ và Anh trong sản xuất lúa mì và vải

Sản phẩm	Mỹ	Anh
Lúa mì (gia/người/giờ)	6	1
Vải (m/người/giờ)	4	5

Theo lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith thì Mỹ sản xuất lúa mì có hiệu quả hay có lợi thế tuyệt đối so với Anh, còn Anh thì có lợi thế tuyệt đối so với Mỹ trong sản xuất vải. Như vậy, Mỹ sẽ chuyên môn hoá sản xuất

lúa mì còn Anh sẽ chuyên môn hoá sản xuất vải, sau đó đem trao đổi cho nhau: Mỹ xuất lúa mì, nhập vải; còn Anh thì xuất vải, nhập lúa mì.

Nếu Mỹ đổi 6 gia lúa mì (6W) với Anh để lấy 6m vải (6C) thì Mỹ sẽ có lợi 2C hay tiết kiệm được 1/2 giờ, tức là 30 phút thời gian lao động (vì trong nội địa Mỹ chỉ có thể đổi 6W lấy 4C mà thôi). Tương tự như vậy, nếu Anh nhận được từ Mỹ 6W, tức là Anh đã không phải tiêu phí một lượng thời gian là 6 giờ để sản xuất lúa mì ở trong nước. Với thời gian đó, Anh chỉ tập trung cho sản xuất vải thì sẽ được 30C (6giờ $\times$ 5m vải/người/giờ). Trong đó, 6C dùng để trao đổi với Mỹ, còn 24C là lợi ích thuộc về Anh. Hay nói cách khác, Anh đã tiết kiệm được gần 5 giờ (vì một giờ sản xuất được 5m vải trong nội địa nước Anh).

Qua ví dụ trên, chúng ta thấy, thực tế là Anh đã có lợi nhiều hơn so với Mỹ. Tuy nhiên, điều đó không quan trọng. Điều quan trọng ở đây là cả hai quốc gia đều có lợi nhờ chuyên môn hoá sản xuất và mậu dịch quốc tế.

Tỷ lệ trao đổi quốc tế giữa lúa mì và vải sẽ nằm trong khoảng tỷ lệ trao đổi nội địa của từng nước. Cụ thể là $1/5 < \text{tỷ lệ trao đổi lúa mì và vải} < 6/4$. Nếu tỷ lệ này càng gần tỷ lệ trao đổi ở Mỹ thì Anh lợi hơn và gần tỷ lệ trao đổi ở Anh thì Mỹ lợi hơn. Nhưng do cạnh tranh quốc tế, cho nên xu hướng lợi ích sẽ được quân bình.

Như vậy, lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith có thể tóm tắt trong mấy điểm như sau:

1. Đề cao vai trò của cá nhân và các doanh nghiệp, ủng hộ một nền thương mại tự do, không có sự can thiệp của Chính phủ.

Mậu dịch tự do sẽ làm cho thế giới sử dụng tài nguyên có hiệu quả hơn, mang lại lợi ích nhiều hơn.

2. Thấy được tính ưu việt của chuyên môn hoá. Tuy nhiên, lý thuyết này lại đồng nhất hoá sự phân công lao động quốc tế với sự phân công lao động trong nước mà không tính đến sự khác biệt giữa các quốc gia là rất lớn về thể chế chính trị, về phong tục, tập quán...

3. Dùng lợi thế tuyệt đối chỉ có thể giải thích được một phần rất nhỏ trong mậu dịch thế giới ngày nay, ví dụ như giữa các nước phát triển với các nước đang phát triển. Lý thuyết này không thể giải thích được trong trường hợp một nước được coi là "tốt nhất", tức là quốc gia đó có lợi thế tuyệt đối để sản xuất tất cả các sản phẩm hoặc một nước được coi là "kém nhất", tức

là quốc gia đó không có một sản phẩm nào có lợi thế tuyệt đối để sản xuất trong nước. Liệu trong những trường hợp đó, các quốc gia có còn giao thương với nhau nữa không và lợi ích mậu dịch sẽ nằm ở chỗ nào? Hay lại áp dụng chính sách "bế quan toả cảng"? Ngày nay, đặc biệt mậu dịch giữa các nước phát triển mạnh và trong từng thời điểm cụ thể một quốc gia nào đó có thể bất lợi so với các quốc gia khác trong mọi mặt hàng. Trong trường hợp này, nếu dùng lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith thì không thể giải thích nổi. Để làm được điều này phải nhờ tới quy luật lợi thế so sánh của Ricardo.

2.2.3. Lợi thế so sánh của David Ricardo (1772 – 1823)

Năm 1817, Ricardo xuất bản cuốn "Những nguyên tắc kinh tế chính trị và thuế" (Principles of Political Economy and Taxation), trong đó ông có nói về lợi thế so sánh, coi đó là cơ sở để các quốc gia giao thương với nhau. Quy luật lợi thế so sánh là một trong những quy luật quan trọng của kinh tế học nói chung và của kinh tế quốc tế nói riêng. Quy luật này được áp dụng rất nhiều trong thực tế và cho đến nay vẫn còn giữ nguyên giá trị.

a) Bản chất của quy luật lợi thế so sánh

Để xây dựng quy luật lợi thế so sánh, Ricardo đã đưa ra một số giả thiết làm đơn giản hoá mô hình trao đổi mậu dịch, các giả định đó là:

1. Thế giới chỉ có 2 quốc gia và chỉ sản xuất 2 loại sản phẩm.
2. Mậu dịch tự do.
3. Lao động có thể chuyển dịch tự do chỉ trong một quốc gia nhưng không có khả năng chuyển dịch giữa các quốc gia.
4. Chi phí sản xuất là cố định.
5. Không có chi phí vận chuyển.
6. Chi phí sản xuất được đồng nhất với tiền lương.

Theo quy luật này, ngay cả một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối để sản xuất cả hai sản phẩm vẫn có lợi khi giao thương với một quốc gia khác được coi là có lợi thế tuyệt đối để sản xuất cả hai sản phẩm. Trong điều kiện đó, quốc gia thứ hai lại càng có lợi hơn so với khi họ không giao thương. Trong trường hợp này, nếu một quốc gia bất lợi hoàn toàn trong việc sản xuất tất cả các sản phẩm thì họ vẫn có thể chuyên môn hoá sản xuất và xuất

khẩu sản phẩm có bất lợi là nhỏ nhất thì họ vẫn có lợi. Còn quốc gia có lợi hoàn toàn trong việc sản xuất tất cả các sản phẩm sẽ tập trung chuyên môn hoá trong việc sản xuất và xuất khẩu sản phẩm có lợi là lớn nhất thì họ vẫn luôn có lợi.

Nội dung của quy luật có thể minh hoạ bằng ví dụ ở bảng 2.2.

Bảng 2.2. Lợi thế so sánh của Mỹ và Anh trong sản xuất lúa mì và vải

<i>Quốc gia</i> <i>Sản phẩm</i>	<i>Mỹ</i>	<i>Anh</i>
Lúa mì (giạ/giờ)	6	1
Vải (m/giờ)	4	2

Sự khác nhau giữa bảng 2.2 và 2.1 là ở chỗ: bây giờ ở Anh một giờ chỉ sản xuất được 2m vải thay vì 5m như trước đây. Như vậy, trong trường hợp này, Anh không có lợi thế tuyệt đối so với Mỹ để sản xuất cả hai sản phẩm (lúa mì và vải).

Tuy nhiên, nếu so sánh giữa lúa mì và vải thì Anh có lợi thế so sánh về vải, vì năng suất lao động sản xuất vải của Anh chỉ bằng nửa năng suất lao động sản xuất vải của Mỹ (2 so với 4), trong khi đó năng suất lao động sản xuất lúa của Anh lại nhỏ hơn những 6 lần so với năng suất sản xuất lúa của Mỹ (1 so với 6).

Ngược lại, chi phí sản xuất cả hai sản phẩm ở Mỹ đều thấp hơn so với ở Anh, nhưng như thế không có nghĩa là Mỹ sẽ sản xuất cả 2 sản phẩm mà chỉ tập trung sản xuất sản phẩm nào có lợi thế so sánh. Mỹ có lợi thế tuyệt đối ở cả 2 sản phẩm lúa mì và vải so với Anh nhưng lợi thế tuyệt đối sản xuất lúa mì lớn hơn (6 so với 1) so với vải (4 so với 2) nên Mỹ có lợi thế so sánh về lúa mì.

Theo quy luật lợi thế so sánh của David Ricardo thì cả 2 quốc gia đều có lợi nếu hai quốc gia tự nguyện thực hiện trao đổi thương mại: Mỹ chuyên môn hoá sản xuất lúa mì và xuất khẩu một phần để đổi lấy vải của Anh; còn Anh thì chuyên môn hoá sản xuất vải và xuất khẩu một phần để đổi lấy lúa mì của Mỹ. Khi đó, cả hai quốc gia đều có lợi.

Một cách tổng quát, ta có công thức tính lợi thế so sánh như sau:

$$\frac{\text{CFSX } X(I)}{\text{CFSX } Y(I)} > \frac{\text{CFSX } X(II)}{\text{CFSX } Y(II)}$$

thì : Quốc gia I sẽ có lợi thế so sánh ở mặt hàng Y.

Quốc gia II sẽ có lợi thế so sánh ở mặt hàng X.

hoặc :

$$\frac{\text{CFSX } X(I)}{\text{CFSX } Y(II)} > \frac{\text{CFSX } X(II)}{\text{CFSX } Y(II)}$$

thì : Quốc gia I sẽ có lợi thế so sánh ở mặt hàng Y.

Quốc gia II sẽ có lợi thế so sánh ở mặt hàng X.

(CFSX là chi phí sản xuất).

b) Phân tích lợi ích của mậu dịch

Theo quy luật lợi thế so sánh, cả hai quốc gia đều có lợi khi trao đổi với nhau, nhưng cái lợi đó biểu hiện như thế nào?

Rõ ràng Mỹ không tiến hành mậu dịch với Anh khi đổi 6W lấy 4C hoặc ít hơn vì điều này ngay trong nước Mỹ có thể làm được. Cũng tương tự như vậy, Anh sẽ không tiến hành mậu dịch với Mỹ nếu đổi 2C lấy 1W hoặc ít hơn (bảng 2.2).

Giả sử Mỹ đổi 6W với Anh sẽ được 6C, như thế Mỹ sẽ có lợi 2C (hoặc tiết kiệm được 1/2 giờ lao động), vì Mỹ chỉ có thể đổi 6W lấy 4C nếu sản xuất trong nước (cũng giống như ở phần lợi thế tuyệt đối mà chúng ta đã nói ở trên). Để có 6W nhận được từ Mỹ, Anh phải bỏ ra 6 giờ sản xuất lúa mì trong nước. Nhưng nếu bây giờ Anh không sản xuất lúa mì nữa mà dành thời gian đó để sản xuất vải thì Anh sẽ có được 12C. Sau đó đem trao đổi 6C với Mỹ để lấy 6W – phần còn lại 6C (12C – 6C) là phần lợi ích từ mậu dịch mà Anh có được, tức là tiết kiệm được 3 giờ lao động (vì một giờ sản xuất được 2C).

Như vậy, một lần nữa, trên thực tế Anh có lợi từ mậu dịch nhiều hơn so với Mỹ. Nhưng điều quan trọng không phải ở chỗ đó. Điều quan trọng ở đây là cả hai quốc gia đều có lợi, ngay cả nếu một trong số họ (trong trường hợp này là Anh) có lợi thế tuyệt đối ít hơn nước kia ở cả hai loại sản phẩm.

Có thể lấy một ví dụ trong cuộc sống hằng ngày để minh họa thêm. Giả sử một luật sư có thể đánh máy nhanh gấp đôi thư ký của ông ta. Khi đó, luật sư có lợi thế tuyệt đối so với thư ký của ông ở cả 2 loại công việc: luật và đánh máy (thư ký không thể giải quyết các công việc về luật vì cô ta không được đào tạo và không có bằng cấp về luật). Nhưng như thế không có nghĩa là luật sư làm luôn cả 2 công việc mà ông ta chỉ tập trung thời gian vào công việc nào mà ông có lợi thế so sánh. Trong trường hợp này, luật sư có lợi thế tuyệt đối lớn hơn hay lợi thế so sánh về luật, còn thư ký có lợi thế so sánh về đánh máy. Như vậy, theo quy luật lợi thế so sánh, luật sư sẽ dành tất cả thời gian của mình cho luật và hướng dẫn thư ký của ông vào việc đánh máy. Lợi ích ở đây được hình thành như thế nào? Giả sử mỗi giờ làm luật, luật sư có thu nhập là 100 USD và trong đó ông phải trả cho thư ký của mình 10USD cho một giờ đánh máy. Nhưng nếu bây giờ ông không làm luật mà chỉ đánh máy thì một giờ ông có thể nhận được 20 USD (vì năng suất đánh máy của ông cao gấp 2 lần so với thư ký), như vậy ông sẽ để mất đi 80 USD cho mỗi giờ làm việc. Còn thư ký, mặc dù không có lợi thế tuyệt đối ở cả hai loại công việc so với luật sư, nhưng vẫn có thể có thu nhập 10 USD mỗi giờ nếu cô ta hợp tác với ông để đánh máy.

Trở lại ví dụ giữa Anh và Mỹ. Chúng ta thấy rằng, cả hai quốc gia đều có lợi khi trao đổi 6W lấy 6C. Tuy nhiên, đây không phải là tỷ lệ trao đổi duy nhất mà ở đó hai quốc gia cùng có lợi. Đối với Mỹ, chỉ cần đổi 6W lấy một số lớn hơn 4C là đã có lợi hơn so với sản xuất trong nước. Đối với Anh, để có 6W phải mất 12C nếu sản xuất trong nước (bảng 2.2). Do đó, Anh sẽ sẵn sàng trao đổi với Mỹ bất cứ một số nào nhỏ hơn 12C để có được 6W là Anh đã có lợi hơn so với sản xuất trong nước. Như vậy, khung mậu dịch tương đối của hai quốc gia sẽ là:

$$4C < 6W < 12C$$

Căn cứ vào khung trên, chúng ta có thể xác định lợi ích từ mậu dịch của Anh, Mỹ và cả thế giới theo các tỷ lệ trao đổi (bảng 2.3).

Qua bảng trên, chúng ta thấy tại tỷ số trao đổi 6W : 8C (tức là 6 gia lúa và 8m vải) lợi ích từ mậu dịch của hai bên là như nhau. Tỷ lệ này sẽ được xem xét kỹ hơn ở phần sau, dưới tác động của quy luật cung cầu. Ở đây chỉ muốn khẳng định thêm rằng, ngay cả những nước không có lợi thế tuyệt đối ở cả hai sản phẩm họ vẫn có lợi khi trao đổi thông qua con đường mậu dịch quốc tế.

Bảng 2.3. Lợi ích thu được từ mậu dịch theo các tỷ số trao đổi

Tỷ lệ trao đổi giữa lúa mì và vải	Lợi ích từ mậu dịch			Ghi chú
	Mỹ	Anh	Thế giới	
6W : 4C	0	8C	8C	Ở tỷ số này không có mậu dịch giữa 2 nước
6W : 5C	1C	7C	8C	
6W : 6C	2C	6C	8C	
6W : 7C	3C	5C	8C	
6W : 8C	4C	4C	8C	Ở tỷ số này lợi ích của 2 nước như nhau
6W : 9C	5C	3C	8C	
6W : 10C	6C	2C	8C	
6W : 11C	7C	1C	8C	
6W : 12 C	8C	0C	8C	Ở tỷ số này không có mậu dịch giữa 2 nước

Cũng cần lưu ý thêm rằng, trong các ví dụ trên, lợi ích từ chuyên môn hoá sản xuất và mậu dịch được biểu hiện qua vải. Tuy nhiên, cũng có thể biểu hiện lợi ích mậu dịch bằng lúa mì hoặc bằng cả lúa mì và vải. Phải chăng quy luật lợi thế so sánh lúc nào cũng đúng? Để trả lời câu hỏi này chúng ta xét trường hợp: Trong bảng 2.2 thay vì 1 giờ Anh sản xuất được 1W thì bây giờ sản xuất được 3W. Như vậy, năng suất lao động của Anh sẽ đúng bằng 1/2 năng suất lao động của Mỹ ở cả 2 sản phẩm. Trong trường hợp này, cả Anh và Mỹ đều không có lợi thế so sánh ở cả 2 sản phẩm và không có chỗ cho lợi ích đôi bên từ mậu dịch.

Vì sao vậy? Như trên đã khẳng định, Mỹ chỉ đồng ý trao đổi khi nào 6W lấy nhiều hơn 4C. Nhưng bây giờ Anh lại không sẵn sàng bỏ một số lớn hơn 4C để thu về 6W từ Mỹ vì ngay trong nước, Anh đã có thể sản xuất được 6W mà chỉ mất có 4C. Ở tình huống mới này mậu dịch sẽ không xảy

ra. Trường hợp ngoại lệ trên đây cũng không làm giảm vai trò của quy luật lợi thế so sánh mà còn sẽ giúp chúng ta có thể bổ sung thêm cho quy luật này chính xác hơn.

2.2.4. Lý thuyết của Haberler về lợi thế tương đối

a) Lợi thế tương đối xem xét từ góc độ chi phí cơ hội

Theo quan điểm của một số nhà kinh tế học thì quy luật về lợi thế tương đối được giải thích theo lý thuyết chi phí cơ hội đúng hơn nhiều so với cách lý giải của D. Ricardo dựa trên lý thuyết về giá trị – lao động.

Theo Haberler, chi phí cơ hội của một hàng hoá là số lượng các hàng hoá khác phải cắt giảm để có được thêm các nguồn tài nguyên để sản xuất thêm một đơn vị hàng hoá thứ nhất. Như vậy, quốc gia nào có chi phí cơ hội thấp trong việc sản xuất một loại hàng hoá nào đó thì họ có lợi thế tương đối (lợi thế so sánh) trong việc sản xuất hàng hoá đó và không có lợi thế tương đối trong việc sản xuất hàng hoá thứ hai.

b) Đường giới hạn khả năng sản xuất xét trong trường hợp chi phí cơ hội không đổi

Giả sử thế giới có hai quốc gia là Mỹ và Anh cùng sản xuất hai mặt hàng là thép và vải. Chi phí cơ hội ở Mỹ là 1 đơn vị thép = $\frac{2}{3}$ đơn vị vải, còn ở Anh là 1 đơn vị thép = 2 đơn vị vải. Với một nguồn lực nhất định ở cùng thời điểm thì:

– Ở Mỹ, nếu tập trung hết nguồn lực để sản xuất thép thì được 180 đơn vị thép và không có vải.

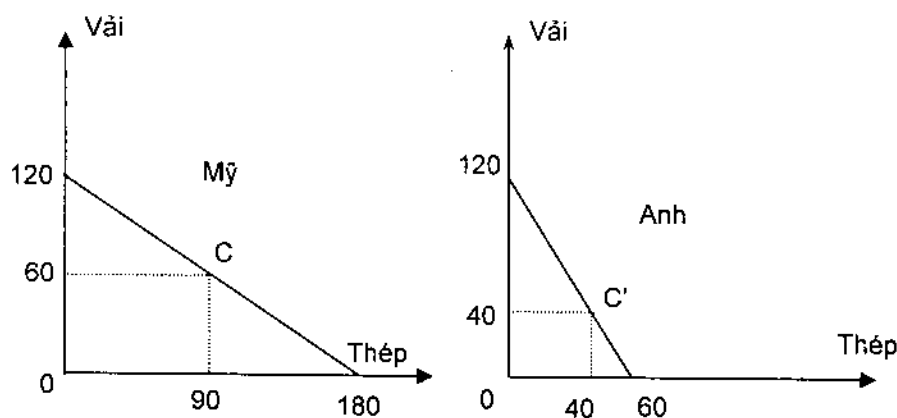
– Ở Anh, nếu tập trung hết nguồn lực sản xuất thép thì được 60 đơn vị thép và không có vải.

Theo lý thuyết về chi phí cơ hội, cả ở Mỹ và Anh đều thực hiện sự cắt giảm thép để sản xuất cả vải nữa. Giả sử các phương án cắt giảm như trên bảng 2.4 và hình 2.1.

Nhìn vào đồ thị ta thấy, mỗi điểm trên đường giới hạn tiềm năng sản xuất đại diện cho một cách kết hợp giữa thép và vải mà mỗi quốc gia có thể sản xuất được. Vị trí tại điểm C, Mỹ sản xuất được 90 đơn vị thép và 60 đơn vị vải. Tại C', Anh sản xuất được 40 đơn vị thép và 40 đơn vị vải và giả sử đây cũng là phương án tối ưu ở từng quốc gia.

Bảng 2.4. Các phương án cắt giảm thép để sản xuất cả vải của Anh và Mỹ

Mỹ		Anh	
Thép	Vải	Thép	Vải
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120



Hình 2.1. Đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ và Anh

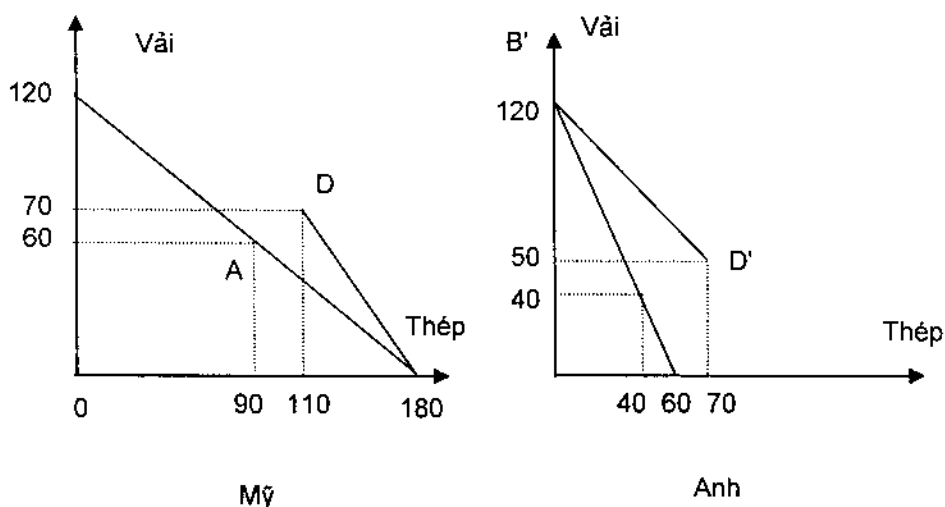
Những điểm ở trong đường giới hạn tiềm năng sản xuất là những điểm mà nền sản xuất có thể đạt tới, nhưng với hiệu quả thấp (vì chưa sử dụng hết tài nguyên sẵn có). Mặt khác, những điểm ở bên ngoài đường giới hạn tiềm năng sản xuất là những điểm không thể nào đạt được trong điều kiện kinh tế đóng.

Trên thực tế, chi phí cơ hội rất ít khi là một hằng số. Phần lớn các quốc gia gặp phải tình trạng cơ hội tăng dần.

c) Lợi ích thu được qua thương mại trong điều kiện chi phí cơ hội không đổi

– Trong trường hợp không có trao đổi quốc tế thì đường tiêu dùng trùng với đường giới hạn khả năng sản xuất của quốc gia đó. Khi đó, các quốc gia phải tự tính toán, cân nhắc để lựa chọn phương án tối ưu.

– Trường hợp có trao đổi quốc tế, giả sử hai quốc gia Mỹ và Anh thực hiện chuyên môn hoá hoàn toàn và tỷ lệ trao đổi giữa Mỹ và Anh là 70 đơn vị thép = 70 đơn vị vải. Khi đó, Mỹ sẽ sản xuất thép tại A (180 đơn vị thép và không vải), Anh sẽ sản xuất vải tại B' (120 đơn vị vải và không có thép). Sau đó, nhờ trao đổi mà Mỹ có thể tiêu dùng tại D (110 đơn vị thép, 70 đơn vị vải); Anh tiêu dùng tại D' (70 đơn vị thép, 50 đơn vị vải). So với trường hợp không có quan hệ buôn bán với nhau, thì trao đổi thương mại giữa Mỹ và Anh đã đưa lại lợi ích cho cả hai quốc gia và cả thế giới nói chung (hình 2.2).



Hình 2.2. Lợi ích từ trao đổi mậu dịch quốc tế

2.2.5. Lý thuyết của Heckscher – Ohlin về lợi thế tương đối

a) Các giả thiết của Heckscher – Ohlin

– Thế giới chỉ có 2 quốc gia chỉ có 2 loại hàng hoá (X và Y) và chỉ có 2 yếu tố là lao động và tư bản.

– Hai quốc gia sử dụng công nghệ sản xuất hàng hoá giống nhau và thị hiếu của các dân tộc như nhau.

– Hàng hoá X chứa đựng nhiều lao động, còn hàng hoá Y chứa đựng nhiều tư bản.

– Tỷ lệ giữa đầu tư và sản lượng của 2 loại hàng hoá trong 2 quốc gia là một hằng số. Cả 2 quốc gia đều chuyên môn hoá sản xuất ở mức không hoàn toàn.

– Cạnh tranh hoàn hảo trong thị trường hàng hoá và thị trường các yếu tố đầu vào ở cả 2 quốc gia.

– Các yếu tố đầu vào tự do di chuyển trong từng quốc gia nhưng bị cản trở trong phạm vi quốc tế.

– Không có chi phí vận tải, không có hàng rào thuế quan và các trở ngại khác trong thương mại giữa 2 nước.

b) Hàm lượng các yếu tố sản xuất trong các hàng hoá và đường giới hạn tiềm năng sản xuất

Chúng ta nói rằng hàng hoá Y là hàng hoá chứa đựng nhiều tư bản nếu tỷ số tư bản/lao động (K/L) được sử dụng để sản xuất hàng hoá Y lớn hơn hàng hoá X trong cả 2 quốc gia.

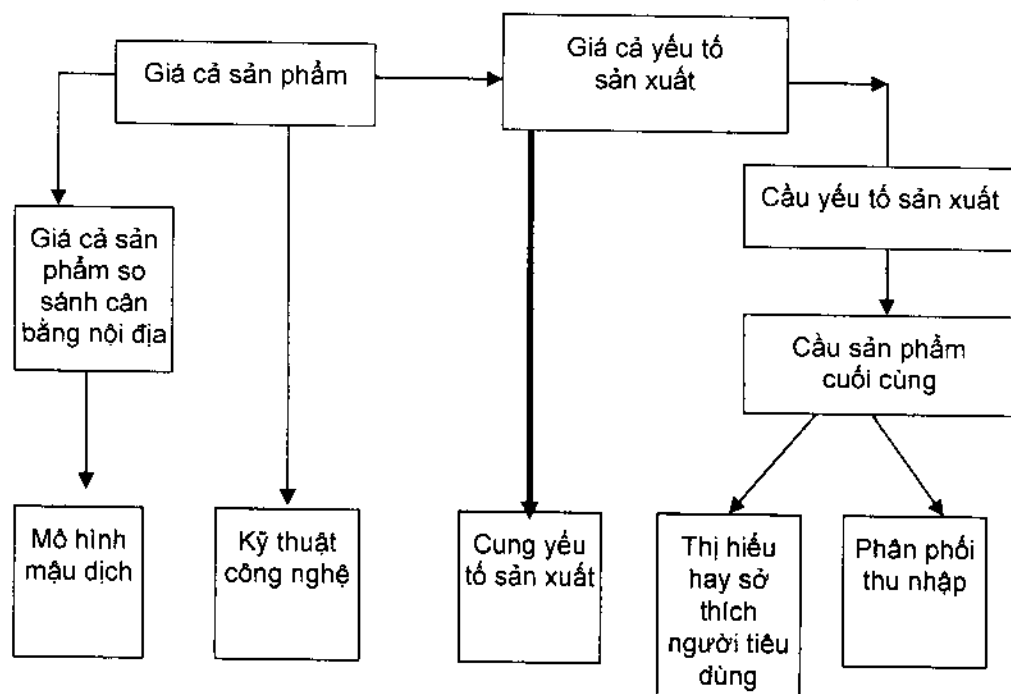
Chúng ta cũng nói rằng quốc gia thứ II là quốc gia có sẵn tư bản với quốc gia thứ I nếu tỷ giá giữa tiền thuê tư bản lãi suất trên tiền lương (r/w) ở quốc gia này thấp hơn so với quốc gia thứ nhất. Như vậy, đường giới hạn khả năng sản xuất của quốc gia thứ II sẽ nghiêng về OY và của quốc gia thứ nhất nghiêng về phía OX.

Ta giả thiết, để sản xuất một hàng vải cần nhiều lao động còn một hàng thép cần nhiều vốn hơn. Đài Loan có nhiều tư bản nên họ sản xuất tương đối nhiều thép hơn. Mặc khác, do Việt Nam có nhiều lao động nên sản xuất tương đối nhiều vải hơn. Từ đó, hình dạng của đường giới hạn tiềm năng sản xuất của hai quốc gia được thể hiện như trên hình 2.3.

c) Cấu trúc cân bằng chung của học thuyết Heckscher – Ohlin

Cấu trúc cân bằng chung của học thuyết Heckscher – Ohlin được tóm tắt trong sơ đồ hình 2.3. Bắt đầu tại góc phải phía dưới của sơ đồ, ta thấy rằng sở thích và sự phân phối theo quyền sở hữu các yếu tố sản xuất (nghĩa là phân phối thu nhập) xác định nhu cầu hàng hoá. Nhu cầu hàng hoá xác định nhu cầu dẫn xuất về yếu tố cần để sản xuất chung. Lượng cầu về các yếu tố sản xuất, cùng với lượng cung sẽ xác định giá cả và yếu tố sản xuất

trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo. Giá cả các yếu tố sản xuất cùng với công nghệ sẽ xác định giá cả của hàng hoá cuối cùng. Sự khác biệt về giá tương đối cuối cùng của hàng hoá giữa các nước quyết định lợi thế so sánh và mô hình thương mại (nghĩa là nước nào sản xuất hàng hoá gì?).



**Hình 2.3. Quá trình hình thành giá cả sản phẩm –
khung cân bằng tổng quát của lý thuyết Heckscher – Ohlin.**

Sơ đồ trên hình 2.3 cho thấy tất cả các lực lượng cùng với nhau quyết định giá cả hàng hoá cuối cùng như thế nào. Đây chính là cái mà chúng ta nói rằng mô hình Heckscher – Ohlin là mô hình cân bằng chung. Tuy nhiên, trong số tất cả các lực lượng tương tác này, định lý Heckscher – Ohlin tách riêng sự khác biệt về khả năng vật chất hay khả năng cung cấp các yếu tố sản xuất giữa các nước (với sở thích và công nghệ như nhau) để giải thích sự khác biệt về giá tương đối của hàng hoá và thương mại giữa các nước. Đặc biệt, Ohlin giải thích sở thích (và phân phối thu nhập) giống nhau giữa các nước. Điều này dẫn đến nhu cầu giống nhau về hàng hoá cuối cùng và yếu tố sản xuất ở các nước khác nhau. Do đó, sự khác biệt về cung các yếu tố sản xuất ở các nước khác nhau là nguyên nhân của sự khác biệt yếu tố

khác nhau dẫn đến giá tương đối của hàng hoá khác nhau và diễn ra thương mại giữa các nước. Sự khác biệt về khả năng cung cấp tương đối các yếu tố dẫn đến sự khác biệt về giá cả tương đối của các yếu tố và giá cả hàng hoá mà chúng được chỉ ra bởi đường đậm trong hình 2.3.

2.2.6. Một số lý thuyết hiện đại

a) Lý thuyết về đầu tư

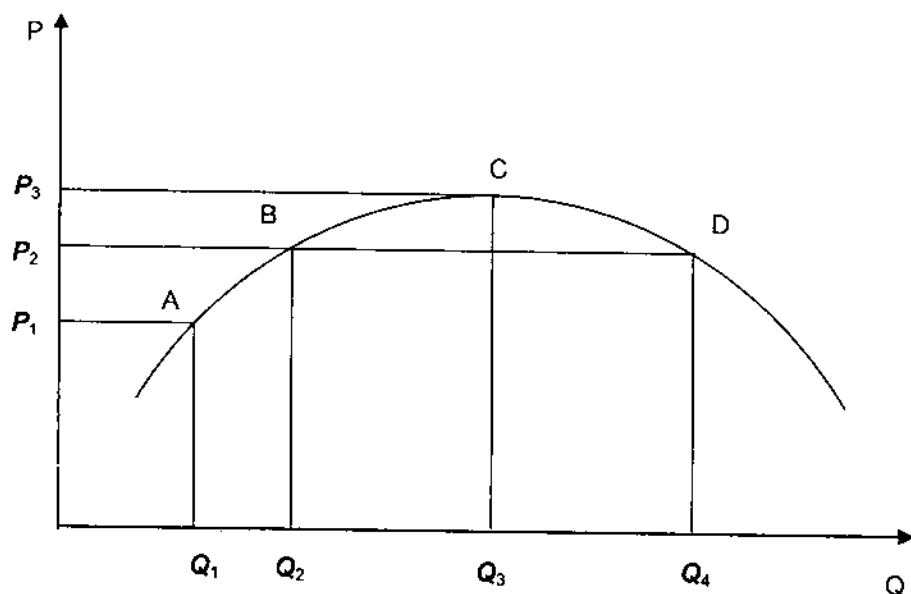
Có nhiều ý kiến cho rằng, các nhà đầu tư quốc tế đầu tư ở nước ngoài nhằm khai thác lợi thế về tính không hoàn hảo trên các thị trường, và chỉ thâm nhập vào các môi trường sản xuất ở nước ngoài khi các lợi thế cạnh tranh của chúng đạt được cao hơn các khoản chi phí. Điều đó có thể đạt được về lợi thế và sản xuất, uy tín của nhãn hiệu sản phẩm, lợi thế nhờ quy mô hoặc việc tiếp cận thuận lợi đến các thị trường tư bản. Một số người lại quan niệm các công ty thâm nhập vào thị trường nước ngoài chủ yếu là do sự phản ứng có tính chất cạnh tranh đối với các hoạt động chi phối ngành công nghiệp, cũng như để bình quân hoá các lợi thế tương đối. Độc quyền đa phương là tình trạng chính của các thị trường này. Trong đó một số người bán một sản phẩm thường được tiêu thụ hàng loạt, chẳng hạn đối với ngành công nghiệp ô tô và ngành công nghiệp thép. Nói chung, động lực để một công ty bước ra nước ngoài có thể xuất phát từ mong muốn mở rộng sản xuất và những lý do bên trong, khai thác các lợi thế cạnh tranh hiện có trong các hoạt động tăng thêm, lợi dụng ưu thế về công nghệ hoặc nguồn nguyên liệu sẵn có ở các cơ sở sản xuất khác. Đồng thời, động cơ này có thể xuất phát từ các nhân tố bên ngoài như các hoạt động cạnh tranh yêu cầu của khách hàng hoặc các chính sách khuyến khích của Chính phủ.

b) Lý thuyết chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm

Lý thuyết này đưa ra cách giải thích khác về động cơ buôn bán giữa các nước. Lý thuyết chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm xem xét khả năng xuất khẩu tiềm tàng của sản phẩm gắn liền 4 pha trong chu kỳ sống của nó: giai đoạn đổi mới sản phẩm, giai đoạn tăng trưởng sản phẩm, giai đoạn chín muồi bão hoà và giai đoạn suy giảm – triệt tiêu.

Nhận xét: Các lý thuyết thương mại quốc tế ra đời trong những điều kiện thương mại quốc tế khác nhau, nhằm thực hiện các mục đích nhất định và do đó chúng chỉ đúng trong những điều kiện lịch sử nhất định. Cho đến

nay vẫn chưa có lý thuyết nào giải thích một cách đầy đủ về bản chất của thương mại quốc tế. Vì vậy, các lý thuyết này còn tiếp tục được bổ sung, hoàn chỉnh và kiểm nghiệm trong thực tiễn hoạt động thương mại.



Hình 2.4. Chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm

2.3. CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

Quan hệ kinh tế quốc tế là một bộ phận cấu thành của quan hệ quốc tế nói chung, nên trước hết các quan hệ kinh tế quốc tế phải tuân thủ các nguyên tắc cơ bản trong quan hệ quốc tế. Đó là các nguyên tắc bình đẳng, tôn trọng chủ quyền, không can thiệp vào công việc nội bộ v.v... Ngoài ra, quan hệ kinh tế quốc tế có những đặc điểm riêng, đòi hỏi phải có một loạt các nguyên tắc riêng. Từ khi thành lập WTO, tổ chức này có trách nhiệm ghi nhận và kiểm tra việc tuân thủ các nguyên tắc cơ bản trong quan hệ thương mại quốc tế. Các nguyên tắc này được quy định trong các văn kiện pháp luật của WTO, có tính bắt buộc đối với các thành viên, đồng thời có tính định hướng đối với cả các nước, vùng lãnh thổ không phải thành viên WTO.

Đó là các nguyên tắc cơ bản sau đây:

- Tối huệ quốc;
- Đối xử quốc gia;
- Có đi có lại;
- Mở rộng tự do thương mại;
- Minh bạch hoá chính sách kinh tế;
- Cạnh tranh lành mạnh;
- Ưu đãi cho các nước đang phát triển.

2.3.1. Tối huệ quốc (MFN – Most Favoured Nation)

MFN là quy chế mà một nước dành cho một nước khác các điều kiện đối xử tốt nhất trong quan hệ thương mại, nghĩa là nước được hưởng MFN phải được hưởng tất cả những ưu đãi về các mặt như thuế quan, mặt hàng, điều kiện thương mại, quyền lợi pháp nhân v.v... mà quốc gia áp dụng MFN dành cho bất kỳ nước thứ ba khác. Ví dụ: nếu Hoa Kỳ áp dụng MFN đối với Việt Nam thì giả sử Hoa Kỳ có chính sách giảm thuế nhập khẩu đồ len da Australia từ 20% xuống 10%, điều đó đương nhiên có nghĩa là Việt Nam cũng được hưởng chính sách ưu đãi đó.

Điều I của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) đã nêu rõ: MFN phải được coi là nguyên tắc cơ bản đầu tiên trong quan hệ thương mại quốc tế:

"Với mọi khoản thuế quan và khoản thu thuộc bất cứ loại nào nhằm vào hay có liên hệ tới nhập khẩu và xuất khẩu... hoặc phương thức đánh thuế, hoặc thủ tục xuất – nhập khẩu... mọi lợi thế, biệt đãi, đặc quyền hay quyền miễn trừ được bất kỳ bên ký kết nào dành cho bất cứ một sản phẩm có xuất xứ từ hay được giao tới bất kỳ một nước nào khác sẽ được áp dụng cho sản phẩm tương tự có xuất xứ từ hay giao tới mọi bên ký kết khác ngay lập tức và không điều kiện".

MFN là quy chế quan hệ thương mại có lịch sử phát triển khá lâu dài. MFN được áp dụng đầu tiên vào năm 1860 giữa Pháp và Anh. Thậm chí có một số tài liệu còn chứng minh là MFN đã được áp dụng từ thế kỷ XII, mặc dù khi đó chưa có tên gọi là MFN. Đến thời kỳ của hai cuộc chiến tranh thế giới, MFN hầu như không được áp dụng. Từ năm 1941 (khi Hoa Kỳ ký Hiến chương Đại Tây Dương) và nhất là từ khi GATT ra đời và hoạt động (năm 1948), MFN trở thành nguyên tắc ngày càng được sử dụng rộng rãi

trong quan hệ kinh tế quốc tế. MFN cùng với nguyên tắc đối xử quốc gia tạo nên nền tảng của nguyên tắc không phân biệt đối xử (*Non-Discrimination*) trong quan hệ thương mại quốc tế.

Cần lưu ý rằng, MFN hiện nay được áp dụng tự động giữa các thành viên WTO hoặc cùng là thành viên của một số tổ chức khu vực. Số lượng quốc gia và vùng, lãnh thổ được hưởng MFN thường rất lớn. Ví dụ: Việt Nam hiện nay đã là thành viên của WTO, đương nhiên phải áp dụng MFN cho 149 thành viên còn lại của WTO và được hưởng MFN từ 149 thành viên đó. Do đó, có quan điểm cho rằng không nên hiểu MFN là chế độ quan hệ thương mại ưu đãi mà điểm cơ bản của MFN là đối xử bình đẳng với các nước cùng được hưởng MFN. Xuất phát từ quan điểm này, từ năm 1999, Hoa Kỳ đã chính thức sử dụng thuật ngữ NTR (*Normal Trade Relations*), nghĩa là quy chế Quan hệ thương mại bình thường để thay thế cho thuật ngữ MFN. Quy chế NTR của Hoa Kỳ được chia thành hai loại: NTR phê chuẩn hàng năm và NTR vĩnh viễn hay PNTR (*Permanent Normal Trade Relations*). Tháng 12/2006, Hoa Kỳ đã phê chuẩn quy chế PNTR cho Việt Nam, đánh dấu giai đoạn mới trong quan hệ hai nước Việt Nam – Hoa Kỳ.

Một vấn đề quan trọng nữa là MFN chỉ áp dụng đối với "sản phẩm tương tự". Điều XV: 2 – Hiệp định về xác định trị giá tính thuế hải quan của WTO đưa ra những quy tắc để xác định hàng hoá là "giống hệt nhau" hoặc "tương tự nhau". Hàng hoá là "giống hệt nhau" nếu chúng giống nhau về mọi mặt, kể cả các đặc tính vật lý, chất lượng và danh tiếng. Hàng hoá "tương tự nhau" nếu chúng gần giống với hàng hoá đang được xác định trị giá về thành phần, vật liệu và các đặc điểm, bên cạnh đó, chúng có thể thực hiện những chức năng giống nhau và có thể thay thế nhau về mặt thương mại. Tuy nhiên, thực tiễn giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO cho thấy việc giải thích thế nào là "sản phẩm tương tự" không hề đơn giản. Ví dụ: Vụ *café chưa rang* của Brazil năm 1980, Vụ *amian* năm 2001 (xem phần Phụ lục cuối giáo trình).

Có hai nhóm luận điểm chính ủng hộ quan điểm thực hiện nguyên tắc MFN trong quan hệ kinh tế quốc tế. Thứ nhất, các luận điểm thuần túy kinh tế cho rằng, áp dụng MFN sẽ thúc đẩy tự do thương mại, giảm chi phí giao dịch, cuối cùng thúc đẩy sản xuất phát triển. Thứ hai, các luận điểm có tính chính trị cho rằng, khi áp dụng MFN sẽ giảm thiểu nguy cơ phân biệt đối xử giữa các quốc gia, như vậy có tác dụng phát triển hợp tác hoà bình. Tuy

nhiên, trong thực tiễn quan hệ kinh tế quốc tế, nhiều quốc gia kém phát triển có xu hướng không muốn thực hiện MFN triệt để vì họ cho rằng MFN sẽ tạo điều kiện cho các công ty của các nước phát triển chiếm lĩnh thị trường trong nước, tiêu diệt các ngành công nghiệp non trẻ. Các nước này luôn đòi hỏi áp dụng ngoại lệ khi thực hiện nguyên tắc MFN (nguyên tắc ưu đãi thuế quan phổ cập GSP ra đời chính là để thực hiện quan điểm này).

Tùy theo cách thức áp dụng MFN, người ta thường phân biệt các hình thức sau:

- Loại không điều kiện (kiểu châu Âu): Không đòi hỏi bất kỳ một điều kiện nào; và loại có điều kiện (Hoa Kỳ thường áp dụng): thường kèm theo đòi hỏi đáp ứng những điều kiện nhất định. Ví dụ: Nghị viện Hoa Kỳ đã thông qua Điều khoản Jackson – Vanik sửa đổi (trong Đạo luật thương mại năm 1974), theo đó Hoa Kỳ từ chối áp dụng MFN đối với các nước "hạn chế quyền di cư tự do" nhằm chống lại các nước xã hội chủ nghĩa cũ như Trung Quốc, Liên Xô v.v... trong thời kỳ chiến tranh lạnh.

- MFN đa phương (nhiều nước áp dụng lẫn nhau) và MFN đơn phương (chỉ áp dụng một chiều, không đòi hỏi phía bên kia áp dụng MFN đối với mình). Ngày nay, khi đại đa số các nước trên thế giới đều là thành viên WTO thì khi gia nhập WTO đương nhiên nước đó được hưởng và đồng thời phải áp dụng MFN đa phương với tất cả các nước thành viên WTO.

- MFN không hạn chế và có hạn chế (thường hạn chế ở mặt hàng hoặc lĩnh vực áp dụng).

Trong những năm gần đây, Việt Nam rất quan tâm đến quy chế MFN trong quan hệ kinh tế quốc tế. Từ ngày 11-01-2007, Việt Nam trở thành viên chính thức của WTO. Việc áp dụng MFN cho tất cả các thành viên WTO mang tính bắt buộc. Về quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ, trong một thời gian dài, Hoa Kỳ thực hiện cấm vận nên việc buôn bán của Việt Nam với Hoa Kỳ và các nước đồng minh của Hoa Kỳ gặp rất nhiều trở ngại. Ngày 3/2/1994, Hoa Kỳ tuyên bố bãi bỏ hoàn toàn cấm vận kinh tế đối với Việt Nam. Tháng 7/1995, Hoa Kỳ thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam. Ngày 10/3/1998, Hoa Kỳ đã tuyên bố ngừng áp dụng Điều khoản Jackson – Vanik đối với Việt Nam. Sau đó, Việt Nam đã ký Hiệp định bán quyền với Hoa Kỳ (1997) và Hiệp định này đã có hiệu lực từ ngày 23/12/1998. Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ được đại diện

thương mại hai nước ký kết ngày 13/7/2000, có hiệu lực từ ngày 10/12/2001. Đó là cơ sở pháp lý để hai nước áp dụng MFN cho nhau, tạo thuận lợi cho các công ty Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá của mình sang thị trường Hoa Kỳ với thuế suất nhập khẩu ưu đãi. Đồng thời Hiệp định cũng đòi hỏi phía Việt Nam, sau một thời hạn nhất định, từng bước mở cửa một số thị trường dịch vụ cho các công ty Hoa Kỳ, tạo điều kiện cho hoạt động của các cơ quan của Hoa Kỳ như: Ngân hàng xuất nhập khẩu (Eximbank), Cơ quan đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC), Cơ quan phát triển quốc tế (USAID) trong việc hỗ trợ về tài chính và bảo hiểm các khoản đầu tư của các công ty Hoa Kỳ đang làm ăn ở Việt Nam, làm tăng sức cạnh tranh của các công ty Hoa Kỳ so với các công ty nước ngoài khác. Tháng 12-2006, Hoa Kỳ đã phê chuẩn Quy chế PNTR cho Việt Nam, tạo thuận lợi cho việc thúc đẩy quan hệ thương mại giữa hai nước.

Trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước khác, MFN được ghi nhận trong các hiệp định song phương về thương mại và đầu tư. Trong quan hệ thương mại với EU, Việt Nam được hưởng MFN của EU lần đầu tiên vào năm 1939. Khi trở thành thành viên của WTO (tháng 01-2007), Việt Nam được hưởng, đồng thời phải áp dụng MFN với tất cả 149 thành viên còn lại của WTO.

2.3.2. Đối xử quốc gia (NT – National Treatment)

Nguyên tắc đối xử quốc gia (trong những tài liệu trước kia còn được gọi là chế độ ngang bằng dân tộc – *National Parity*) là nguyên tắc quan trọng được quy định trong nhiều hiệp định thương mại song phương và đa phương; và cùng với MFN tạo nên nguyên tắc cơ bản không phân biệt đối xử của WTO. Nguyên tắc này đòi hỏi những sản phẩm nước ngoài và nhiều khi cả các nhà cung cấp nước ngoài được đối xử trên thị trường nội địa không kém ưu đãi hơn (ngang bằng) so với sản phẩm nội địa cùng loại và các nhà cung cấp nội địa.

Trên thực tế, việc áp dụng nguyên tắc đối xử quốc gia thường gây nên những tranh cãi phức tạp do cách hiểu và giải thích cụ thể về chế độ này có thể rất khác nhau. Chế độ đối xử quốc gia thường được áp dụng theo nhiều cấp độ: đơn giản nhất là trong các lĩnh vực thuế, cước phí, điều kiện giao nhận, kiểm định v.v... đối với hàng hoá hữu hình; phức tạp hơn là áp dụng mở rộng sang các lĩnh vực khác như thương mại hàng hoá vô hình, hoặc chế

độ pháp nhân, thể nhân, thương thuyền, điều kiện cư trú, sở hữu trí tuệ, thương mại dịch vụ và bất động sản v.v...

Nguyên tắc này cũng có những ngoại lệ quan trọng đối với hàng hoá mậu dịch biên giới, hàng hoá do Chính phủ mua, cho phép trợ cấp sản xuất nội địa lấy từ nguồn thuế nội địa v.v...

Trong thời gian trước khi trở thành thành viên của WTO, nguyên tắc đối xử quốc gia để bảo vệ sản xuất nội địa hoặc thực hiện một số mục đích khác trong các lĩnh vực như: áp dụng thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế VAT, trong chính sách đầu tư nước ngoài, chính sách thương mại dịch vụ. Nhưng kể từ khi gia nhập WTO, theo lộ trình cam kết, các biện pháp này sẽ bị bãi bỏ.

2.3.3. Có đi có lại (Reciprocity)

Đây là nguyên tắc mang tính thông lệ trong quan hệ kinh tế quốc tế. Nguyên tắc này đòi hỏi các quốc gia trong quan hệ kinh tế quốc tế phải dành cho nhau những ưu đãi và nhượng bộ tương xứng nhau. Sự nhượng bộ tương xứng này tạo nên cân bằng ưu đãi giữa các quốc gia, và là nền tảng cho quan hệ kinh tế bền vững. Đó là biểu hiện của nguyên tắc có đi có lại theo hướng thiện chí. Bên cạnh đó, trong thực tiễn quan hệ kinh tế quốc tế, nguyên tắc có đi có lại còn được thể hiện theo hướng không thiện chí, được gọi là trả đũa thương mại.

Theo quy định của WTO, biện pháp trả đũa thương mại chỉ được coi là hợp pháp nếu biện pháp này được thực hiện trên cơ sở phán quyết của Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO. Tuy nhiên, trong pháp luật thương mại Hoa Kỳ có quy định về quyền trả đũa thương mại đơn phương (Mục 301 – Đạo luật thương mại Hoa Kỳ năm 1974), và quy định này dường như không phù hợp với tinh thần của các Hiệp định của WTO.

2.3.4. Mở rộng tự do thương mại

Nguyên tắc mở rộng tự do thương mại đòi hỏi các bước sau:

- Tiến tới xoá bỏ các biện pháp kiểm soát phi thuế quan, chỉ được sử dụng biện pháp thuế quan trong kiểm soát hàng hoá xuất – nhập khẩu.
- Bất kể mặt hàng gì, mức thuế quan tối đa không được vượt quá 60%.
- Dần dần giảm mức thuế quan trung bình cũng như giảm mức thuế với từng mặt hàng.

- Tiến tới áp dụng mức thuế tương đương 0 – 5%.

Quá trình tự do hoá thương mại nêu trên áp dụng với quy mô khác nhau đối với các nước khác nhau, tùy theo trình độ phát triển, các cam kết hội nhập, đặc thù về chính sách cũng như kinh nghiệm điều hành chính sách.

Để thực hiện nguyên tắc này, WTO đã thông qua một loạt hiệp định. Ví dụ: Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT), hiệp định về thủ tục cấp phép nhập khẩu v.v...

Tuy nhiên, khi áp dụng nguyên tắc mở rộng tự do thương mại, tùy theo lộ trình và điều kiện thực hiện cam kết của quốc gia, có thể có rất nhiều ngoại lệ. Ví dụ: Các ngoại lệ đối với nhóm hàng hoá được coi là nhạy cảm như nông sản, nhóm hàng hoá thực hiện theo đặt hàng mua sắm của Chính phủ, nhóm hàng hoá cân đối cán cân thanh toán quốc tế. Những ngoại lệ này cũng như các cách hiểu khác nhau trong thực hiện lộ trình tự do thương mại luôn là đề tài gây tranh cãi trên các diễn đàn quốc tế, thậm chí gây nên các tranh chấp gay gắt được gọi là các cuộc chiến thương mại. Ví dụ: Chiến tranh chuối giữa Hoa Kỳ và EU năm 1999, chiến tranh thép giữa Hoa Kỳ và các quốc gia xuất khẩu thép năm 2002.

2.3.5. Cạnh tranh lành mạnh

Về bản chất, nguyên tắc này chỉ là một hình thức thể hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử. Nguyên tắc này đòi hỏi:

- Các doanh nghiệp và quốc gia không được áp dụng biện pháp bán phá giá đối với nước khác, đồng thời cho phép các quốc gia bị xâm hại được áp dụng các biện pháp tự vệ khi cần thiết.

- Các công ty đa quốc gia không được áp dụng các biện pháp phi kinh tế trong cạnh tranh, gây tổn thất thị trường hoặc lũng đoạn thị trường các nước đang phát triển.

- Nghiêm cấm áp dụng các biện pháp phá giá trá hình như trợ cấp xuất khẩu quá mức cần thiết.

2.3.6. Minh bạch hoá chính sách kinh tế

Nguyên tắc này được thực hiện nhằm bảo đảm cho môi trường chính sách kinh tế nói chung, chính sách thương mại và đầu tư quốc tế nói riêng ổn định và có thể dự đoán được. Hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế

chịu sự phụ thuộc rất nhiều vào chính sách kinh tế của các quốc gia. Nếu chính sách không ổn định hoặc không dự đoán trước được sẽ làm tăng rủi ro (rủi ro chính sách) trong hoạt động kinh tế, do vậy gây thiệt hại cho các bạn hàng nước ngoài. Nguyên tắc này đòi hỏi:

- Chính sách thương mại, đầu tư quốc tế và các chính sách khác liên quan phải được soạn thảo và thực hiện theo quy trình dân chủ, có sự tham gia của các chủ thể liên quan.
- Phải có lộ trình soạn thảo chính sách.
- Khi ban hành phải có thời gian để chuẩn bị thực hiện.
- Phải có các biện pháp bảo đảm đầu tư phù hợp, trong đó đặc biệt quan trọng là cơ chế bảo hộ đầu tư và cơ chế tránh đánh thuế hai lần.

2.3.7. Ưu đãi cho các nước đang phát triển

Điều XVIII và Phần IV – GATT quy định những ưu đãi thương mại dành cho các nước đang phát triển. Bên cạnh đó, hầu như tất cả các hiệp định khác trong khuôn khổ WTO đều thể hiện tinh thần của nguyên tắc này.

Sự ưu đãi cho các nước đang phát triển được thể hiện ở các nội dung sau đây:

- Các điều khoản yêu cầu các nước thành viên thực hiện các biện pháp tạo thuận lợi cho thương mại của các nước đang phát triển;
- Linh động cho các nước đang phát triển trong việc thực hiện các nghĩa vụ của WTO;
- Hỗ trợ các nước đang phát triển xây dựng năng lực để thực hiện các hiệp định của WTO.

2.4. CÁC TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ CỦA CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

2.4.1. Các ngoại lệ chung

Điều XX GATT quy định những ngoại lệ chung. Danh mục các ngoại lệ này khá dài và có thể hiểu rất khác nhau. Theo điều khoản ngoại lệ này, các quốc gia được phép áp dụng các biện pháp không theo các nguyên tắc chung, nếu xét thấy cần thiết trong các trường hợp: bảo vệ đạo đức công cộng; bảo vệ cuộc sống con người, động vật, thực vật; bảo đảm tuân thủ

pháp luật trong nước không trái với GATT; ngăn cản buôn bán các sản phẩm sử dụng lao động tù nhân; bảo vệ di sản quốc gia gìn giữ tài nguyên thiên nhiên; bình ổn cung cầu thị trường trong nước đối với sản phẩm thiết yếu v.v...

2.4.2. Ngoại lệ về an ninh

Điều XXI GATT quy định các ngoại lệ về an ninh cho phép các quốc gia không áp dụng các nguyên tắc WTO trong trường hợp: bảo vệ an ninh quốc gia; ngăn ngừa buôn bán các hàng hoá liên quan đến an ninh như chất phóng xạ, vũ khí, khí tài v.v...

2.4.3. Ngoại lệ trong trường hợp tự vệ thương mại

Điều XIX GATT và Hiệp định về các biện pháp tự vệ của WTO cho phép các quốc gia áp dụng các biện pháp tự vệ trong trường hợp thương mại quốc tế đe dọa nghiêm trọng đến các nhà sản xuất trong nước.

2.4.4. Điều khoản không áp dụng GATT (Non – Application Clause)

Điều XXXV GATT cho phép không áp dụng các nguyên tắc chung của thương mại quốc tế đối với các thành viên mới. Điều khoản này đã được áp dụng đối với trường hợp của Nhật Bản – khi nước này bắt đầu gia nhập GATT vào năm 1955. Bên cạnh đó, Điều XXXV còn quy định: nếu hai thành viên WTO không tiến hành đàm phán thuế quan với nhau thì không bắt buộc phải áp dụng các nguyên tắc chung.

2.4.5. Ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP – Generalised System of Preference)

Chế độ này lần đầu tiên được đề xuất và thông qua tại Hội nghị LHQ về thương mại và phát triển (UNCTAD) năm 1964 và được nhiều nước áp dụng từ năm 1971. Đây là chế độ ưu đãi, theo đó các nước công nghiệp phát triển dành cho các nước đang phát triển một sự ưu đãi có giới hạn về tỷ lệ thuế quan đối với các hàng hoá từ các nước này nhập vào các nước phát triển. Mục đích của chế độ này là nhằm tăng tính cạnh tranh của hàng hoá các nước đang phát triển, giúp các nước này đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng thị trường, đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế.

Như vậy, có thể coi GSP là ngoại lệ điển hình khi áp dụng MFN. GSP là chế độ ưu đãi hơn nhiều so với MFN. Tuy nhiên, GSP chỉ được áp dụng một chiều từ các nước phát triển cho các nước đang phát triển (ví dụ: EU chỉ dành GSP cho một số nước có GDP tính trên đầu người dưới 6.000 USD), được áp dụng có hạn chế đối với một số nhóm hàng hoá, và thường áp dụng phân biệt thành nhiều nhóm hàng với mức ưu đãi khác nhau, trong đó ưu đãi nhất là miễn thuế hoàn toàn. Một điểm đáng chú ý nữa: GSP là chế độ do các nước phát triển tự xác định, kể cả quy mô, mức độ, hình thức ưu đãi lẫn danh mục quốc gia được coi là đang phát triển và được hưởng ưu đãi GSP. Do vậy, cho đến nay GSP được áp dụng khác nhau ở mỗi nước.

Việt Nam là nước đang phát triển có thu nhập tính trên đầu người rất thấp nên đã được hưởng GSP của nhiều nước phát triển, trong đó có những đối tác quan trọng như EU, Nhật Bản, Canada. Do đó, Việt Nam đang có cơ hội cạnh tranh trên những thị trường đó về những mặt hàng được hưởng ưu đãi GSP. Cần chú ý là: các doanh nghiệp khi xuất khẩu hàng sang các thị trường có chế độ GSP, muốn được hưởng ưu đãi phải đảm bảo ba điều kiện sau:

- Điều kiện xuất xứ sản phẩm từ nước sở tại: Quy định hàng hoá có xuất xứ từ một nước phải sử dụng tối thiểu một tỷ lệ nhất định nguyên liệu trong nước (từ 35 – 60% tùy theo quy định của từng nước).

- Điều kiện vận tải: Phải được đóng gói và vận chuyển thẳng từ nước sản xuất sang nước nhập khẩu, không qua các trạm xử lý trung chuyển ở nước thứ ba.

- Điều kiện chứng từ xác nhận: Phải có chứng từ hợp pháp, hợp lệ chứng nhận xuất xứ sản xuất theo các mẫu quy định (C/O – *Certificate of origin* – form A) do cơ quan có thẩm quyền cấp.

2.4.6. Thành lập khu vực mậu dịch tự do và Liên minh hải quan (Điều XXIV GATT)

Khi các nước trong khu vực thành lập Liên minh hải quan hoặc Khu vực mậu dịch tự do, các liên kết kinh tế này sẽ có quy chế đặc biệt, theo đó các thành viên áp dụng chế độ thương mại ưu đãi hơn trong nội bộ liên kết kinh tế khu vực.

Ngoại lệ này cũng dành cho cả trường hợp quan hệ thương mại biên giới.

2.5. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.5.1. Khái niệm chính sách thương mại quốc tế

Chính sách thương mại quốc tế là một hệ thống các quan điểm, mục tiêu, nguyên tắc, công cụ và biện pháp thích hợp mà Nhà nước sử dụng để điều chỉnh các hoạt động thương mại quốc tế của mỗi quốc gia trong một thời kỳ nhất định, nhằm đạt được các mục tiêu trong chiến lược phát triển kinh tế – xã hội của quốc gia đó.

2.5.2. Vai trò của chính sách thương mại quốc tế

Môi trường kinh tế thế giới còn chịu sự chi phối và tác động của nhiều mối quan hệ chính trị và các mục tiêu phi kinh tế khác, cho nên chính sách thương mại quốc tế của mỗi quốc gia cũng phải đáp ứng nhiều mục tiêu khác nhau. Nhiệm vụ của chính sách thương mại quốc tế của mỗi quốc gia có thể thay đổi qua mỗi thời kỳ nhưng đều có mục tiêu chung là điều chỉnh các hoạt động thương mại quốc tế theo chiều hướng có lợi cho sự phát triển kinh tế – xã hội của đất nước. Nhiệm vụ này thể hiện trên hai mặt sau đây:

Một là, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước xâm nhập và mở rộng thị trường ra nước ngoài, tham gia mạnh mẽ vào phân công lao động quốc tế và mậu dịch quốc tế, khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước.

Hai là, bảo vệ thị trường nội địa, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước đứng vững và vươn lên trong hoạt động kinh doanh quốc tế, đáp ứng yêu cầu tăng cường lợi ích quốc gia.

Để thực hiện nhiệm vụ trên, chính sách thương mại quốc tế bao gồm nhiều bộ phận khác nhau và có liên quan hữu cơ với nhau: chính sách mặt hàng, chính sách thị trường và các chính sách hỗ trợ.

Các chính sách này có thể gây tác động thúc đẩy hay điều chỉnh sự phát triển của hoạt động thương mại quốc tế.

Chính sách thương mại quốc tế là một bộ phận trong chính sách kinh tế đối ngoại của một quốc gia. Chính sách kinh tế đối ngoại bao gồm chính sách thương mại quốc tế (chính sách ngoại thương); chính sách đầu tư nước ngoài; chính sách cán cân thanh toán quốc tế,... Chính sách kinh tế đối ngoại cùng với chính sách ngoại giao tạo thành chính sách đối ngoại của

một quốc gia. Chúng lại là một bộ phận cấu thành của chính sách phát triển kinh tế – xã hội của đất nước. Vai trò của chính sách thương mại quốc tế thể hiện:

Chính sách thương mại quốc tế phục vụ cho sự phát triển kinh tế của đất nước, hỗ trợ mạnh mẽ cho quá trình tái sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế của đất nước, hình thành quy mô và phương thức tham gia của nền kinh tế mỗi nước vào phân công lao động quốc tế. Ngoài ra, nó có vai trò to lớn trong việc khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế, phát triển các ngành sản xuất và dịch vụ đến quy mô tối ưu, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế và nâng cao hiệu quả của các hoạt động kinh tế.

2.6. CÁC CÔNG CỤ CHỦ YẾU CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Có nhiều công cụ được sử dụng để thực thi chính sách thương mại quốc tế. Công cụ quen thuộc nhất là khoản thuế đánh vào hàng nhập khẩu, thường được gọi là thuế quan nhập khẩu. Đương nhiên, xuất khẩu cũng có thể bị đánh thuế, thậm chí cả nhập khẩu và xuất khẩu đôi khi được trợ cấp (khi đó chính là mức thuế âm). Ngoài ra còn có nhiều trở ngại phi thuế quan không có liên quan gì đến các khoản thuế hoặc trợ cấp, chẳng hạn các biện pháp hạn chế về số lượng có tác dụng nhằm hạn chế mức cung (hoặc mức cầu) của những hàng hoá đặc biệt có thể được nhập khẩu (hoặc đôi khi cả xuất khẩu). Về nguyên tắc, có các mức hạn ngạch tối đa hoặc tối thiểu áp dụng đối với nhập khẩu hoặc xuất khẩu, nhưng hạn ngạch quy định số lượng của một mặt hàng có thể được nhập khẩu trong một khoảng thời gian nhất định là hình thức phổ biến nhất. Đôi khi thuế quan nhập khẩu và hạn ngạch được kết hợp với nhau. Hạn ngạch thuế quan không cấm việc nhập khẩu cao hơn mức hạn ngạch nhưng sẽ quy định mức thuế cao hơn so với mức đánh vào lượng hàng nhập khẩu trên hạn ngạch.

Ngoài việc hạn chế số lượng còn có nhiều hàng rào phi thuế quan khác, chẳng hạn như luật pháp quy định các thủ tục có ảnh hưởng quan trọng đến việc trao đổi thương mại quốc tế. Những biện pháp thanh tra y tế, các quy định về an toàn có tính thiên vị đối với hàng hoá sản xuất trong nước, các biện pháp khuyến khích việc phát triển những vùng sản xuất đặc biệt cho các ngành xuất khẩu... cũng là những công cụ được sử dụng khá phổ biến

trong chính sách thương mại quốc tế. Dưới đây sẽ đề cập đến nội dung và hình thức của một số công cụ được áp dụng phổ biến trong thực tế.

2.6.1. Thuế quan (Tariff)

Thuế quan là những khoản tiền tệ mà người chủ hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu hoặc quá cảnh phải nộp cho hải quan là cơ quan đại diện cho nước sở tại.

Như vậy, thuế quan có thể phân thành ba loại: thuế quan xuất khẩu, thuế quan nhập khẩu và thuế quan quá cảnh. Hiện nay, ở các quốc gia thuế quan xuất khẩu rất ít được sử dụng vì nó sẽ làm hạn chế quy mô xuất khẩu của hàng hoá. Thuế quan quá cảnh được áp dụng đối với các quốc gia có điều kiện, vị trí đặc biệt thực hiện các nghiệp vụ trung chuyển hàng hoá (tái xuất khẩu và chuyển khẩu). Thuế quan nhập khẩu được áp dụng khá phổ biến và rộng rãi ở tất cả các quốc gia trên thế giới.

Thuế quan nhập khẩu là một loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng nhập khẩu, theo đó người mua trong nước phải trả cho những hàng hoá nhập khẩu một khoản lớn hơn mức mà người xuất khẩu ngoại quốc nhận được. Chính nội dung kinh tế thực tế này sẽ gây nên tác động của thuế nhập khẩu đối với hoạt động trao đổi thương mại quốc tế. Bên cạnh thuế nhập khẩu còn có thuế xuất khẩu. Thuế xuất khẩu là một loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng hoá xuất khẩu.

Thuế quan có tác động trực tiếp tới giá cả của hàng hoá ngoại thương, mà giá cả hàng hoá ngoại thương sẽ có tác động tới cầu của hàng hoá ngoại thương trên thị trường nội địa, đồng thời cầu hàng hoá ngoại thương sẽ có tác động ảnh hưởng trực tiếp tới cung của hàng hoá ngoại thương trên thị trường nội địa.

Thuế quan tăng → giá cả hàng hoá ngoại thương tăng lên → cầu hàng hoá ngoại thương giảm xuống (cầu hàng hoá nội địa tăng lên) → cung hàng hoá ngoại thương cũng giảm xuống (cung hàng hoá nội địa sẽ tăng lên). Và ngược lại: Thuế quan giảm → giá cả hàng hoá ngoại thương giảm đi → cầu hàng hoá ngoại thương tăng lên (cầu hàng hoá nội địa giảm đi) → cung hàng hoá ngoại thương cũng tăng lên (cung hàng hoá nội địa sẽ giảm xuống).

Như vậy, việc tăng giảm thuế quan sẽ có tác động điều chỉnh quan hệ cung cầu hàng hoá ngoại thương và đồng thời cả quan hệ cung cầu hàng hoá nội địa trong nước.

Thuế quan tăng sẽ làm cho giá cả quốc tế của hàng hoá bị đánh thuế vượt giá cả trong nước (chứ không phải ngược lại), hay nói cách khác, nó làm hạ thấp tương đối mức giá cả trong nước của hàng hoá có thể xuất khẩu xuống so với mức giá cả quốc tế (điều này phù hợp với thực tiễn thương mại của các nước nhỏ). Ở nhiều nước phát triển, người ta không sử dụng thuế xuất khẩu cho nên khi nói tới thuế quan tức là đã đồng nhất với thuế nhập khẩu. Tuy nhiên, ở các nước đang phát triển người ta vẫn sử dụng khá phổ biến thuế xuất khẩu, đặc biệt là để đánh vào các sản phẩm truyền thống nhằm tăng thêm lợi ích cho quốc gia. Ví dụ, Zambia đã đánh thuế đồng xuất khẩu của mình theo nhiều mức thuế khác nhau, hoặc Brazil đánh thuế xuất khẩu mặt hàng cà phê. Các nước thuộc tổ chức OPEC tăng mạnh giá dầu mỏ xuất khẩu vào những năm 1974 và 1979 thực chất là đánh thuế xuất khẩu dầu mỏ (mặc dầu nó không được gọi như vậy) và đây chính là công cụ chủ yếu trong chính sách thương mại của OPEC. Nhìn chung, nhiều nước kém phát triển đánh thuế các mặt hàng khoáng sản và nông sản, các mặt hàng truyền thống của họ đưa vào xuất khẩu.

Thuế quan có thể được tính với nhiều hình thức khác nhau. Chẳng hạn, với thuế quan nhập khẩu có thể tính như sau:

– Thuế quan tính theo một đơn vị vật chất của hàng hoá nhập khẩu. Đây là hình thức thuế đơn giản nhất, dễ tính toán vì nó không phụ thuộc vào giá cả của hàng hoá thường có biến động:

$$P_1 = P_0 + T_s \quad (2.1)$$

trong đó: P_0 là thuế nhập khẩu.

T_s là thuế tính theo đơn vị hàng hoá.

P_1 là giá cả hàng hoá sau khi nhập khẩu.

– Thuế quan tính theo giá trị hàng hoá là mức thuế tính theo tỷ lệ phần trăm (%) của mức giá hàng hoá trả cho nhà xuất khẩu ngoại quốc:

$$P_1 = P_0 (1 + t) \quad (2.2)$$

trong đó: P_0 là thuế nhập khẩu

P_1 là giá cả hàng hoá sau khi nhập khẩu.

t là tỷ lệ % thuế đánh vào giá hàng.

– Thuế quan hỗn hợp là thuế quan vừa tính theo một tỷ lệ phần trăm so với giá trị hàng hoá vừa cộng với mức thuế tính theo một đơn vị vật chất của

hàng hoá. Có trường hợp thuế quan tính theo tỷ lệ phần trăm của mức giá hàng hoá được bán ở thị trường trong nước – P_1 chứ không tính theo P_0 . Có thể dùng phép tính số học để chuyển hoá giữa hai hình thức thuế quan nói trên.

Thuế quan là một công cụ lâu đời nhất của chính sách thương mại quốc tế và là một phương tiện truyền thống để làm tăng nguồn thu cho ngân sách Nhà nước. Không những thế, thuế quan còn có vai trò quan trọng trong việc bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ mới được hình thành, chưa có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới. Vào cuối thế kỷ XIX cả Mỹ và Đức đều dùng thuế nhập khẩu đánh vào các hàng hoá công nghiệp nước ngoài để bảo hộ các ngành công nghiệp mới của họ. Rất nhiều quốc gia như Nhật Bản và Tây Âu cũng dùng thuế nhập khẩu để bảo hộ ngành nông nghiệp chịu nhiều ảnh hưởng của điều kiện tự nhiên, trong khi cần giữ vững sự an toàn cho thị trường lương thực và thực phẩm nội địa.

Như vậy, thuế quan nhập khẩu tạo điều kiện cho các nhà sản xuất trong nước mở rộng sản xuất, tạo thêm công ăn việc làm, tăng thêm nguồn thu cho ngân sách, tăng cường khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước. Chính vì vậy, thuế quan nhập khẩu được áp dụng phổ biến ở mọi nước tuy rằng mức thuế là khác nhau. Tuy nhiên, kết quả kinh tế của thuế nhập khẩu là làm cho giá trị hàng hoá trong nước cao vượt hơn mức giá nhập khẩu và chính người tiêu dùng trong nước phải trang trải cho gánh nặng thuế quan này. Điều đó đưa đến tình trạng giảm mức cầu của người tiêu dùng đối với hàng hoá nhập khẩu và làm hạn chế mức nhập khẩu. Đây chính là một khía cạnh trong mục tiêu của chính sách thương mại nhưng đôi khi việc thực hiện mục tiêu này lại đi quá mức cần thiết, đưa đến những hạn chế cho quá trình trao đổi thương mại quốc tế. Bởi vậy, việc quy định tỷ lệ thuế nhập khẩu luôn luôn là một đề tài được quan tâm từ nhiều phương diện.

Thuế quan xuất khẩu cũng làm tăng nguồn thu cho ngân sách, nhưng nó lại làm cho giá cả quốc tế của hàng hoá bị đánh thuế cao hơn mức giá cả trong nước. Tuy nhiên, tác động của thuế quan xuất khẩu nhiều khi lại trực tiếp đưa đến bất lợi cho khả năng xuất khẩu. Do quy mô xuất khẩu của một nước thường là nhỏ so với dung lượng của thị trường thế giới cho nên thuế xuất khẩu sẽ làm hạ thấp tương đối mức giá cả trong nước của hàng hoá có thể xuất khẩu xuống so với mức giá cả quốc tế. Điều đó sẽ làm cho sản lượng trong nước của mặt hàng có thể xuất khẩu sẽ giảm đi và sản xuất

trong nước sẽ thay đổi bất lợi cho những mặt hàng này. Trong một số trường hợp, việc đánh thuế xuất khẩu không làm cho khối lượng xuất khẩu giảm đi nhiều và vẫn có lợi nhiều cho nước xuất khẩu, nếu như họ có thể tác động đáng kể đến mức giá quốc tế. Ví dụ: sự độc quyền xuất khẩu sô-cô-la của Triều Tiên. Một mức thuế xuất khẩu cao và duy trì quá lâu có thể làm lợi cho các dịch vụ cạnh tranh (trường hợp xuất khẩu cacao của Ghana). Chính vì vậy mà các nước công nghiệp phát triển hiện nay hầu như không áp dụng thuế xuất khẩu.

Như vậy, cả thuế nhập khẩu và thuế xuất khẩu đều sẽ làm giảm "lượng cầu quá mức" đối với hàng có thể nhập khẩu và giảm "lượng cung quá mức" trong nước đối với hàng có thể xuất khẩu, đồng thời chúng sẽ tác động đến các điều kiện thương mại khác cũng như phân phối các loại lợi ích. Điều này đòi hỏi phải phân tích kỹ hơn qua các mô hình.

Từ sau chiến tranh thế giới thứ hai vai trò của thuế quan đã bị suy giảm, đặc biệt là ở các nước công nghiệp phát triển. Mức thuế quan bình quân ngày càng thấp, tuy rằng mức thuế hàng nông sản ở một số nước vẫn còn cao. Xu hướng hiện nay là các quốc gia chuyển dần từ hình thức thuế quan sang hình thức phi thuế quan mang tính mềm dẻo và tế nhị hơn để bảo hộ sản xuất trong nước.

2.6.2. Hạn ngạch (Quota)

Hạn ngạch hay hạn chế số lượng đã ngày càng trở nên quan trọng trong những năm gần đây, đó là một công cụ phổ biến trong hàng rào phi thuế quan. Hạn ngạch được hiểu là quy định của Nhà nước về số lượng cao nhất của một mặt hàng hay một nhóm hàng được phép xuất hoặc nhập khẩu từ một thị trường trong một thời gian nhất định (thường là một năm) thông qua hình thức cấp giấy phép (quota xuất – nhập khẩu). Quota nhập khẩu là hình thức phổ biến hơn, còn quota xuất khẩu ít được sử dụng và nó cũng tương đương với biện pháp "Hạn chế xuất khẩu tự nguyện".

Hạn ngạch nhập khẩu đưa tới sự hạn chế số lượng nhập khẩu, đồng thời gây ảnh hưởng đến giá nội địa của hàng hoá. Do mức cung thấp, giá cân bằng sẽ cao hơn so với giá trong điều kiện thương mại tự do. Như vậy, hạn ngạch nhập khẩu tác động tương đối giống với thuế nhập khẩu. Do hạn ngạch nhập nên giá hàng nhập nội địa sẽ tăng lên và nó cho phép các nhà sản xuất trong nước thực hiện một quy mô sản xuất với hiệu quả thấp hơn là

so với điều kiện thương mại tự do. Như vậy, hạn ngạch nhập khẩu cũng dẫn tới sự lãng phí nguồn lực của xã hội giống như đối với thuế nhập khẩu – là công cụ quan trọng để thực hiện chiến lược sản xuất hay thay thế nhập khẩu, bảo hộ nền sản xuất nội địa. Đối với Chính phủ và các nhà doanh nghiệp, hạn ngạch cho biết trước số lượng hàng nhập khẩu (điều này lại khác với thuế quan nhập khẩu vì nó phụ thuộc vào mức độ co giãn của quan hệ cung – cầu).

Hạn ngạch nhập khẩu có tác động khác với thuế quan nhập khẩu ở hai điểm:

Một là, nó không đem lại thu nhập cho Chính phủ và không có tác dụng hỗ trợ cho các loại thuế khác. Song hạn ngạch đưa lại lợi nhuận có thể rất lớn cho những người xin được cấp giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch (dẫn tới hiện tượng tiêu cực khi "xin" hạn ngạch nhập khẩu).

Hai là, hạn ngạch nhập khẩu có thể biến một doanh nghiệp trong nước thành một nhà độc quyền. Đó cũng là lý do của nhận định cho rằng hạn ngạch có tác hại nhiều hơn thuế quan. Song điều này có thể giải quyết bằng cách thực hiện bán đấu giá giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch.

Hạn ngạch nhập khẩu mang tính chắc chắn hơn là thuế nhập khẩu nên một số nhà sản xuất nội địa ưa thích hơn, những người tiêu dùng lại bị thiệt thòi nhiều hơn, còn người được hưởng lợi nhiều nhất là nhà nhập khẩu chứ không phải là Nhà nước. Trong thực tiễn người ta thường quy định hạn ngạch nhập khẩu cho một số loại sản phẩm đặc biệt hay cho sản phẩm với thị trường đặc biệt; hạn ngạch xuất khẩu được quy định theo mặt hàng, theo nước và theo khoảng thời gian nhất định.

Xu hướng hiện nay các quốc gia ít sử dụng công cụ hạn ngạch và họ dùng thuế quan thay thế dần hạn ngạch. Việc sử dụng thuế quan thay thế cho hạn ngạch và các công cụ định lượng khác được gọi là thuế hoá (tariffication). Đây chính là quy định có tính bắt buộc đối với các nước thành viên WTO (Điều XI GATT).

2.6.3. Giấy phép (Licence)

Đây là hình thức cơ quan có thẩm quyền cho phép các nhà kinh doanh được xuất khẩu hoặc nhập khẩu. Công cụ này có hiệu lực mạnh hơn so với thuế quan nhưng thuộc nhóm hạn chế phi thuế quan, nên xu hướng chung là các nước dần dần ít sử dụng. Hiện nay, Việt Nam chỉ sử dụng giấy phép đối

với một số mặt hàng nhất định, chứ không áp dụng đối với tất cả những mặt hàng như trước đây.

Giấy phép có nhiều loại:

– Giấy phép chung: Chỉ quy định tên hàng và thị trường không hạn chế định lượng và không ghi rõ địa chỉ doanh nghiệp cấp.

– Giấy phép riêng: Cấp riêng cho từng nhà kinh doanh, ghi rõ số lượng, giá trị, thị trường và mặt hàng cụ thể.

Ngoài ra, còn có các hình thức khác như giấy phép có điều kiện, giấy phép đổi hàng, giấy phép ưu tiên...

2.6.4. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (Voluntary export restraint – VER)

Đây là một hình thức của hàng rào mậu dịch phi thuế quan. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện là một biện pháp hạn chế xuất khẩu, mà theo đó, một quốc gia nhập khẩu đòi hỏi quốc gia xuất khẩu phải hạn chế bớt lượng hàng xuất khẩu sang nước mình một cách "tự nguyện", nếu không họ sẽ áp dụng biện pháp trả đũa kiên quyết. Thực chất đây là những cuộc thương lượng mậu dịch giữa các bên để hạn chế bớt sự xâm nhập của hàng ngoại, tạo công ăn việc làm cho thị trường trong nước. Khi thực hiện hạn chế xuất khẩu tự nguyện nó cũng có tác động kinh tế như một hạn ngạch xuất khẩu tương đương. Tuy nhiên, hạn ngạch xuất khẩu mang tính chủ động và thường là biện pháp tự bảo vệ thị trường trong nước hoặc nguồn tài nguyên trong nước, còn hạn chế xuất khẩu tự nguyện thực ra lại mang tính miễn cưỡng và gắn với những điều kiện nhất định. Hình thức này được áp dụng cho các quốc gia có khối lượng xuất khẩu quá lớn ở một số mặt hàng nào đó.

2.6.5. Những quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật (Technical barriers)

Đây là những quy định về tiêu chuẩn vệ sinh, đo lường, an toàn lao động, bao bì đóng gói, đặc biệt là các tiêu chuẩn về vệ sinh thực phẩm, vệ sinh phòng dịch đối với động và thực vật tươi sống, tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường sinh thái đối với các máy móc, thiết bị và dây chuyền công nghệ (không có chất phế thải độc hại, tiếng ồn không quá mức cho phép...).

Những quy định này xuất phát từ các đòi hỏi thực tế của đời sống xã hội và phản ánh trình độ phát triển của nền văn minh nhân loại. Tuy nhiên, trên

thực tế người ta thường khéo léo sử dụng các quy định này một cách thiên lệch giữa các công ty trong nước với các công ty nước ngoài và biến chúng thành công cụ cạnh tranh có lợi cho nước chủ nhà trong quan hệ thương mại quốc tế. Về mặt kinh tế, những quy định này có tác dụng bảo hộ đối với thị trường trong nước, hạn chế và làm méo mó dòng vận động của hàng hoá trên thị trường thế giới. Hiện nay có đến 1/3 khối lượng buôn bán quốc tế gặp trở ngại do có quá nhiều tiêu chuẩn mà các quốc gia tự đặt ra. Khắc phục tình trạng này, người ta tìm cách ban hành các tiêu chuẩn quốc tế thống nhất (ISO). Nói chung, những nước phát triển có lợi hơn các nước chậm phát triển trong việc áp dụng các quy định này.

2.6.6. Trợ cấp xuất khẩu (Export subsidise)

Bên cạnh các công cụ nhằm hạn chế nhập khẩu còn có những công cụ dùng để nâng đỡ hoạt động xuất khẩu. Chính phủ có thể áp dụng các biện pháp trợ cấp trực tiếp hoặc cho vay với lãi suất thấp đối với các nhà xuất khẩu trong nước. Bên cạnh đó, Chính phủ còn có thể thực hiện một khoản cho vay ưu đãi đối với các bạn hàng nước ngoài để họ có điều kiện mua các sản phẩm do nước mình sản xuất, và để xuất khẩu ra bên ngoài. Đây chính là các khoản tín dụng "viện trợ" mà Chính phủ các nước công nghiệp phát triển áp dụng khi cho các nước đang phát triển vay (thường có kèm theo các điều kiện chính trị).

Giả sử, để nâng đỡ một ngành sản xuất nào đó, Chính phủ sẽ trợ cấp trực tiếp một khoản tiền nhất định cho bộ phận sản phẩm được đem vào xuất khẩu. Khi ấy các nhà sản xuất trong nước sẽ thu lợi về chính khoản tiền trợ cấp đó. Nhưng tác động của việc trợ cấp sẽ lan truyền sang các khâu khác. Cụ thể là:

- Mức cung thị trường nội địa bị giảm do mở rộng quy mô xuất khẩu, giá cả thị trường nội địa tăng lên, người tiêu dùng trong nước sẽ bị thiệt một khoản tiền nhất định.

- Chi phí ròng của xã hội phải bỏ ra để bảo hộ việc khuyến khích xuất khẩu gây thiệt hại cho xã hội gồm có chi phí nội địa tăng lên do sản xuất thêm nhiều sản phẩm để xuất khẩu (chi phí cận biên nội địa tăng lên), đồng thời gồm cả chi phí do giảm mức tiêu dùng trong nước. Lưu ý là lợi ích mà nhà sản xuất thu được nhỏ hơn chi phí mà xã hội phải bỏ thêm. Như vậy, trợ cấp xuất khẩu đưa đến cái hại nhiều hơn là cái lợi. Nhưng trong thực tế nó

vẫn được sử dụng để phục vụ cho một mục đích cụ thể nào đó. Bởi vậy, cần phải cân nhắc thận trọng trong khi áp dụng công cụ này.

2.6.7. Tín dụng xuất khẩu (Export Credits)

Đây là hình thức khuyến khích xuất khẩu bằng cách Nhà nước lập các quỹ tín dụng xuất khẩu hỗ trợ cho hệ thống ngân hàng thương mại, bảo đảm gánh chịu rủi ro nhằm tăng cường tín dụng cho hoạt động xuất khẩu và thông qua đó thúc đẩy xuất khẩu.

Tín dụng xuất khẩu có thể được cấp trực tiếp hoặc gián tiếp cho nhà sản xuất hoặc xuất khẩu trong nước, giúp họ đẩy mạnh xuất khẩu. Tín dụng còn có thể được nước xuất khẩu cấp cho các nước nhập khẩu hoặc nhà nhập khẩu (thông qua các hình thức gia hạn thanh toán, trả chậm, ưu đãi về điều kiện vay và lãi suất v.v.) để khuyến khích họ nhập hàng của mình.

Cũng giống như trợ cấp xuất khẩu, tín dụng xuất khẩu thường được các nước phát triển sử dụng nhiều hơn và chủ yếu áp dụng cho các nhóm hàng thiết bị, máy móc, dây chuyền công nghệ đồng bộ.

2.6.8. Bán phá giá (Dumping)

Bán phá giá là biện pháp cạnh tranh không lành mạnh, cần lên án và khắc phục. Tuy nhiên, WTO không đặt việc bán phá giá ra ngoài vòng pháp luật. Thay vào đó, WTO cho phép các thành viên áp dụng các biện pháp chống phá giá, đồng thời có cơ chế tự điều chỉnh vấn đề này.

Hiệp định về chống bán phá giá của WTO (ADA) đặt ra các tiêu chí nghiêm ngặt để xác định thế nào là một hành vi bán phá giá. Hiệp định quy định một sản phẩm sẽ bị coi là bán phá giá nếu giá xuất khẩu thấp hơn *giá trị thông thường* được bán trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu.

Hiệp định quy định ba phương thức tính *giá trị thông thường* của sản phẩm. Phương thức chủ yếu là dựa trên giá bán của sản phẩm đó tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu. Trường hợp không sử dụng được phương thức này thì có thể lựa chọn hai phương thức còn lại: căn cứ vào giá bán của nước xuất khẩu tại một nước khác; hoặc tính theo kiểu tổng hợp giá thành sản xuất, các chi phí có liên quan cùng với lợi nhuận tối thiểu của nhà sản xuất và xuất khẩu. Hiệp định cũng quy định cụ thể việc so sánh một cách hợp lý giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường.

Trên thực tế, hành vi chống bán phá giá là hành vi đánh thuế nhập khẩu bổ sung đối với một loại hàng cụ thể từ một nước xuất khẩu cụ thể nào đó, nhằm cân bằng giữa giá hàng nhập và giá trị thực của nó, nhằm giảm thiểu thiệt hại đối với sản xuất trong nước tại nước nhập khẩu.

Việc đánh thuế chống bán phá giá phải tuân thủ các điều kiện sau đây:

– Nước nhập khẩu phải xác lập được bằng chứng, thông qua việc điều tra ở cấp quốc gia, rằng nhập khẩu tăng đang gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa (ví dụ: doanh thu giảm, lợi nhuận giảm, tăng số người lao động thất nghiệp v.v.).

– Chính phủ nước nhập khẩu chỉ tiến hành điều tra nếu có đơn khiếu nại của các nhà sản xuất nội địa có sản lượng chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng nội địa.

Điều tra bán phá giá sẽ được chấm dứt ngay trong trường hợp các cơ quan có thẩm quyền cho rằng: mức độ phá giá không lớn, ít hơn 2% giá xuất khẩu sản phẩm, hoặc kim ngạch nhập khẩu hàng bị bán phá giá là không đáng kể, dưới 3% tổng lượng nhập khẩu sản phẩm tương tự. Tuy nhiên, điều tra vẫn có thể được tiến hành nếu tổng cộng hàng nhập khẩu của *một số nước* chiếm trên 7% tổng khối lượng nhập khẩu, cho dù lượng hàng nhập khẩu của *mỗi nước* chiếm ít hơn 3% khối lượng nhập khẩu nói trên.

Nếu kết luận là có tồn tại việc bán phá giá và sản xuất trong nước bị tổn hại, thì thông qua đàm phán, nước xuất khẩu phải cam kết nâng giá lên mức thỏa thuận để tránh phải chịu thuế chống bán phá giá. Nếu giá bán không được điều chỉnh tăng lên, nước nhập khẩu có quyền áp thuế chống bán phá giá.

Hiệp định cũng quy định các thủ tục cụ thể về việc khởi kiện các vụ tranh chấp bán phá giá, quá trình điều tra, các điều kiện đảm bảo để tất cả các bên liên quan đều có mặt để trình chứng cứ. Các biện pháp chống bán phá giá sẽ hết thời hạn sau 5 năm kể từ ngày bắt đầu áp dụng, trừ trường hợp kết luận điều tra cho rằng nếu dừng áp dụng thì sẽ dẫn đến tổn thất cho nước nhập khẩu.

Mục đích của bán phá giá là đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá đến thị trường nhất định, nhằm tiêu thụ hàng tồn kho hoặc cạnh tranh với nhà sản xuất và nhập khẩu khác của nước nhập hàng, chiếm giữ thị trường, sau đó có thể nâng giá trở lại và cuối cùng đạt lợi nhuận cao.

Bán phá giá có tác hại kinh tế ghê gớm đối với nước nhập hàng. Mặc dù ban đầu người tiêu dùng được hưởng lợi do mua hàng hoá giá rẻ, nhưng về lâu dài sẽ tổn hại đến ngành công nghiệp sản xuất hàng hoá cùng loại. Còn đối với Nhà nước và các hãng sản xuất của nước xuất hàng bán phá giá, thì bán phá giá là công cụ lợi hại để cạnh tranh tiêu diệt đối thủ và cuối cùng là công cụ giành lợi nhuận độc quyền cao.

Trong quan hệ thương mại quốc tế hiện nay của Việt Nam, một số hàng hoá có lợi thế của Việt Nam bị các nước coi là hàng bán phá giá. Ví dụ: cá basa, cá tra xuất khẩu sang Hoa Kỳ, giày dép xuất khẩu sang châu Âu, xe đạp xuất khẩu sang Trung Đông v.v... Trong các vụ kiện về bán phá giá chống lại các doanh nghiệp Việt Nam, các kết luận của cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có xu hướng bất lợi cho phía Việt Nam. Lý do của vấn đề là các nước này đều vin vào quy chế "nền kinh tế phi thị trường" của Việt Nam, theo đó khi xác định giá trị thông thường, các nước này không căn cứ vào giá thị trường ở Việt Nam mà sử dụng giá thị trường của "nước thay thế", do đó dễ dàng chứng minh được rằng giá trị thông thường bán trên thị trường nội địa của Việt Nam (nước xuất khẩu) cao hơn giá xuất khẩu, từ đó kết luận được là hàng hoá Việt Nam bán phá giá. Trong cam kết gia nhập WTO, Việt Nam đã chấp nhận bị coi là nền kinh tế phi thị trường (NME) trong thời gian 12 năm, kể từ khi gia nhập WTO, vì mục đích áp thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng (thuế chống trợ cấp xuất khẩu).

Ngược lại, tại thị trường Việt Nam, chúng ta đã phải đối mặt với hàng nước ngoài bán phá giá. Trong pháp luật Việt Nam, chúng ta đã có *Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam* (2004), tạo cơ sở pháp luật cho việc tấn công lại các doanh nghiệp nước ngoài bán phá giá trên thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, để sử dụng được công cụ pháp luật này, các doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước cần phải có năng lực nhất định. Trong tương lai, các tranh chấp liên quan đến bán phá giá vẫn có xu hướng phát triển mạnh.

2.6.9. Phá giá tiền tệ (Exchange Dumping)

Phá giá tiền tệ (hay phá giá hối đoái) là hình thức biến tướng của phá giá. Đặc điểm của biện pháp này là thông qua các thủ thuật tác động vào tỷ giá hối đoái làm cho đồng tiền nội tệ mất giá so với một, một nhóm hoặc tất cả các đồng tiền ngoại tệ để hàng xuất khẩu trở nên rẻ hơn khi tính

bằng ngoại tệ, và do vậy có lợi thế cạnh tranh mạnh hơn trên thị trường nước ngoài.

Khác với bán phá giá hàng hoá, trong trường hợp áp dụng phá giá hối đoái, giá bán thị trường nước ngoài không thấp hơn giá bán trong nước. Bên cạnh đó, phá giá hối đoái có tác động đến tất cả các mặt hàng và tất cả các thị trường liên quan.

Phá giá hối đoái thường được sử dụng khi Nhà nước cần cân đối lại tỷ giá hối đoái trong mối quan hệ với cán cân thương mại và cán cân thanh toán. Đây là biện pháp sử dụng không thường xuyên và cần phải nghiên cứu kỹ trước khi áp dụng, vì nó có tác động dây chuyền đến nhiều vấn đề của đời sống kinh tế – xã hội.

2.6.10. Một số biện pháp khác

Ngoài các biện pháp thường hay được sử dụng nêu trên, để khuyến khích xuất khẩu, trong thực tiễn chính sách thương mại quốc tế, còn sử dụng một số biện pháp khác sau đây:

- Hệ thống thuế nội địa: Các loại thuế nội địa như thuế thu nhập, thuế lợi tức, thuế VAT v.v... cũng có thể được sử dụng nhằm khuyến khích xuất khẩu thông qua các quy định miễn, giảm thuế đối với nhà sản xuất hoặc xuất khẩu khi hàng hoá được xuất khẩu ra nước ngoài. Để hạn chế nhập khẩu, có thể sử dụng biện pháp đánh thuế VAT (hoặc thuế doanh thu) ngay khi hàng được nhập khẩu. Để khuyến khích xuất khẩu, các nước thường hoàn thuế VAT cho hàng xuất khẩu.

- Cơ quan quản lý ngoại tệ và tỷ giá hối đoái: Biện pháp này được áp dụng để khuyến khích xuất khẩu (áp dụng tỷ giá kế toán nội bộ cao hơn) hoặc hạn chế nhập khẩu (hạn chế bán ngoại tệ cho các nhà nhập khẩu).

- Độc quyền mua bán: Nhà nước có thể quy định độc quyền ngoại thương cho những doanh nghiệp Nhà nước để kiểm soát dễ dàng hơn hoạt động xuất – nhập khẩu, hoặc quy định hạn chế đối với các nhà kinh doanh nước ngoài khi thực hiện các hợp đồng mua sắm của Chính phủ.

- Quy định về chứng thư khi làm thủ tục xuất – nhập khẩu: các quy định về chứng thư như xuất xứ sản phẩm, kiểm định, kiểm dịch v.v. có thể được sử dụng như một công cụ nhằm hạn chế luồng hàng nhập khẩu hoặc xuất khẩu.

– Thường xuất khẩu: Nhà nước sử dụng quỹ thường xuất khẩu để thưởng cho những nhà xuất khẩu đạt những tiêu chí xét thưởng nhằm khuyến khích xuất khẩu. Theo quy định của WTO, thường xuất khẩu bị coi là một biện pháp trợ cấp xuất khẩu bị cấm. Quy chế thường xuất khẩu ở Việt Nam được thực hiện từ năm 1998, nhưng theo cam kết gia nhập WTO, Việt Nam sẽ bỏ biện pháp này kể từ khi gia nhập.

– Đặt cọc nhập khẩu: Chính phủ nước nhập khẩu có thể quy định chủ hàng nhập khẩu phải đặt cọc một khoản tiền nhất định nếu muốn nhận giấy phép nhập khẩu. Biện pháp này, tùy theo tỷ lệ đặt cọc, có tác dụng nhất định hạn chế lượng hàng nhập khẩu.

2.7. THUẾ QUAN NHẬP KHẨU VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA NÓ

Cho đến nay, thuế quan nhập khẩu là một công cụ được sử dụng rộng rãi nhất trong chính sách thương mại. Bởi vậy, sự phân tích các tác động của thuế quan nhập khẩu đến hoạt động thương mại quốc tế và hoạt động kinh tế nói chung là cơ sở quan trọng để hiểu rõ các công cụ bảo hộ mậu dịch và toàn bộ chính sách thương mại của một quốc gia.

2.7.1. Phân tích cân bằng cục bộ của thuế quan

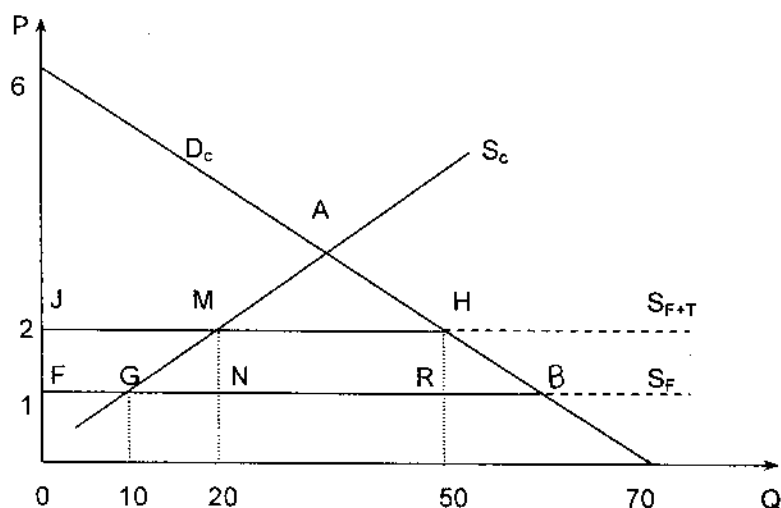
Đối với một ngành và một nước nhỏ, khi đánh thuế nhập khẩu sẽ không làm ảnh hưởng đến giá cả thế giới. Sự phân tích cân bằng cục bộ của thuế quan nhập khẩu chỉ ra rằng:

– Thông thường thuế quan nhập khẩu dẫn đến giá nội địa của hàng nhập khẩu cao lên, làm cho mức tiêu dùng nội địa giảm đi, sản xuất trong nước có điều kiện tăng lên, do đó khối lượng hàng nhập khẩu bị giảm bớt.

– Chính phủ là người nhận được khoản thu về thuế.

– Có sự phân phối lại thu nhập từ người tiêu dùng sản phẩm nội địa (vì phải mua hàng với mức giá cao hơn) sang người sản xuất trong nước (vì nhận được mức giá cao hơn), đồng thời cũng có sự phân phối lại từ các nhân tố dư thừa của một quốc gia sang các nhân tố khan hiếm của quốc gia đó.

– Thuế quan nhập khẩu dẫn đến sự kém hiệu quả vì gây ra những tổn thất hay còn gọi là chi phí bảo hộ.



Hình 2.5. Tác động của thuế quan nhập khẩu

Ví dụ trong hình 2.5, đường D_c biểu diễn cầu về hàng may mặc và S_c là cung của ngành hàng đó ở nước Pháp. Ngành này ở Pháp là nhỏ so với thế giới. Với điều kiện thương mại tự do, giá hàng may mặc giả sử là 1 USD/đơn vị thì cầu là 70 đơn vị, trong đó 10 đơn vị được sản xuất trong nước (FG) và 60 đơn vị là nhập khẩu (GB). Đường gạch nằm ngang S_F biểu diễn đường cung của nước ngoài trong điều kiện thương mại tự do với Pháp. Nếu Pháp đánh thuế nhập khẩu 100% đối với hàng may mặc nhập khẩu thì giá trong nước lúc này sẽ là $P_C = 2$ USD (OJ). Khi ấy cầu sẽ là 50 đơn vị (JH), trong đó 20 đơn vị được sản xuất trong nước (JM) và 30 đơn vị (MH) là nhập khẩu. Đường gạch ngang S_{F+T} biểu diễn đường cung của nước ngoài trong điều kiện có thuế quan đối với hàng may mặc là 100%. Như vậy đã gây ảnh hưởng đối với tiêu dùng trong nước là 20 đơn vị (BR), ảnh hưởng tới sản xuất là +10 đơn vị (GN), nhập khẩu giảm 30 đơn vị (BR + GN) và người tiêu dùng (được đo bằng diện tích nằm dưới đường cầu và trên mức giá hiện hành của hàng hoá) là 122,5 USD (tam giác ABF) trong điều kiện thương mại tự do, và là 62,5 USD (tam giác AHJ) trong điều kiện có thuế quan. Trong đó, 60 USD thặng dư của người tiêu dùng giảm đi thì Chính phủ nhận được 30 USD từ thuế, người sản xuất thu được 15 USD do phân phối lại (FJMG) và còn 15 USD là chi phí bảo hộ của nền kinh tế (GMN + BHR). GMN biểu thị phần nguồn lực mà xã hội bị lãng phí do sản xuất thêm sản phẩm may mặc mà lẽ ra nó được nhập khẩu với chi phí thấp hơn. Còn BHR biểu thị lợi ích rỗng mà xã hội phải mất đi do việc giảm số lượng sản phẩm may mặc mà những người tiêu dùng định mua.

2.7.2. Mối tương quan giữa thuế quan danh nghĩa và mức độ bảo hộ thực tế

Thuế quan danh nghĩa là thuế quan được áp dụng đối với sản phẩm cuối cùng. Nhưng có nhiều loại hàng hoá trung gian cũng được đưa vào buôn bán quốc tế, nếu áp dụng thuế quan đối với hàng hoá trung gian thì lợi nhuận của ngành sử dụng các nguyên liệu này có lẽ sẽ giảm xuống và toàn ngành trở nên không được bảo hộ. Bởi vậy, nhiều trường hợp người ta không đánh thuế hoặc đánh thuế rất ít so với đánh thuế vào sản phẩm cuối cùng để khuyến khích sản xuất trong nước, ví dụ: nhập bông sợi tự do, nhưng đánh thuế khá cao đối với quần áo. Thuế quan danh nghĩa là quan trọng đối với người tiêu dùng còn mức độ bảo hộ thực tế lại có ý nghĩa đối với nhà sản xuất vì nó cho biết việc bảo hộ ở mức nào để họ có thể cạnh tranh với hàng nhập khẩu.

Mức độ bảo hộ thực tế là tỷ lệ phần trăm giữa thuế quan danh nghĩa với phần giá trị gia tăng nội địa. Chính tỷ lệ này sẽ nâng cao thêm giá của một đơn vị sản phẩm cuối cùng. Tỷ lệ này nói lên mức bảo hộ thực tế cao hay thấp cho các ngành sản xuất trong nước.

Như vậy:

$$\text{Mức bảo hộ thực tế} = \frac{\text{Thuế quan danh nghĩa}}{\text{Giá trị gia tăng nội địa}} \times 100 \quad (2.3)$$

Mức độ bảo hộ thực tế (f) thường tính theo công thức sau:

$$f = \frac{V'_i - V_i}{V_i} \quad \text{hoặc} \quad f = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i} \quad (2.4)$$

trong đó: f: Mức độ bảo hộ thực tế.

V'_i : Giá trị gia tăng trong ngành i khi có áp dụng thuế nhập khẩu.

V_i : Giá trị gia tăng trong ngành i trong chế độ buôn bán tự do (không có thuế quan).

t: Tỷ lệ thuế quan danh nghĩa đối với sản phẩm cuối cùng.

T_i : Tỷ lệ thuế quan danh nghĩa đối với sản phẩm trung gian.

a_i : Tỷ lệ giữa giá trị sản phẩm trung gian với giá trị sản phẩm cuối cùng khi không có thuế quan.

Chú ý: Khi $a_i = 0$ thì $f = t$, nghĩa là khi ấy không nhập nguyên liệu, mức độ bảo hộ thực sự chính là thuế quan danh nghĩa.

+ Khi $t_i = 0$ tức là không đánh thuế vào sản phẩm trung gian, mức độ bảo hộ thực tế là cao nhất, người sản xuất sẽ có lợi cao nhất.

+ Khi t_i càng tăng thì mức độ bảo hộ thực tế ngày càng giảm.

+ Khi $t_i > t$ thì f mang giá trị âm.

2.7.3. Phân tích cân bằng tổng quát về thuế quan đối với các nước nhỏ

Việc đánh thuế quan nhập khẩu ở một nước nhỏ sẽ làm giá cả nội địa của sản phẩm đó tăng lên đúng bằng toàn bộ phần thuế quan, nhưng điều đó không ảnh hưởng đến giá cả thế giới. Song vấn đề đặt ra là cần xem xét mối tương quan giữa các loại sản phẩm khác nhau để đánh giá khả năng bảo vệ cho toàn bộ khu vực cần cạnh tranh với hàng nhập khẩu.

Giả sử một quốc gia đánh thuế khá cao một loại sản phẩm A thì giá cả về sản phẩm này sẽ tăng lên ở thị trường nội địa, và mức sản xuất trong nước về sản phẩm này sẽ tăng lên đáng kể. Song điều đó sẽ gây tác động đến việc sản xuất các sản phẩm B, C... ở quốc gia này, vì nguồn lực của quốc gia là có giới hạn. Do đó sẽ ảnh hưởng đến việc chuyên môn hoá theo lợi thế so sánh và làm giảm ích lợi từ thương mại quốc tế.

Trường hợp sản phẩm A bị đánh thuế quá cao thì nhà kinh doanh nước ngoài không đủ khả năng tiếp tục buôn bán. Khi ấy sẽ có nguy cơ quay về tình trạng tự cấp tự túc.

Trong điều kiện mậu dịch tự do, theo định lý Heckscher – Ohlin thì giá cả các yếu tố dư thừa sẽ được gia tăng và giá cả các yếu tố khan hiếm sẽ được giảm bớt. Sau này Stolper – Samuelson đã phát triển tiếp và đưa ra định lý: Sự gia tăng giá cả so sánh của một sản phẩm (ví dụ do thuế quan) thâm dụng yếu tố sản xuất mà quốc gia đó khan hiếm tương đối thì sẽ làm cho thu nhập thực tế của các yếu tố đó tăng lên. Từ đó có thể suy ra rằng, thuế quan làm tăng giá cả trong nước của mặt hàng sử dụng nhiều nhân tố sản xuất tương đối khan hiếm, tức là bảo hộ các ngành công nghiệp sử dụng nhiều yếu tố tương đối khan hiếm. Điều này đã được thực tế chứng minh. Đó là trường hợp Thụy Sĩ đánh thuế lên các sản phẩm thâm dụng lao động (Thụy Sĩ dư thừa tư bản nhưng rất thiếu lao động) đã làm cho tiền lương của công nhân tăng lên.

2.7.4. Một số phân tích khác về thuế quan

Trên góc độ của quy luật lợi thế so sánh, khi đánh thuế nhập khẩu làm cho giá cả trong nước cao hơn tất cả quốc tế, điều đó có nghĩa là thuế quan gây thiệt hại cho thế giới nói chung. Bởi vì, khi ấy tỷ lệ chuyển đổi cận biên giữa các loại hàng hoá sẽ bị méo mó. Khi một nước đánh thuế nhập khẩu cao thì nước đó phải gánh chịu thiệt hại về sản xuất và thiệt hại về tiêu dùng. Tuy nhiên, nếu thuế nhập khẩu có thể làm cho giá cả quốc tế thay đổi giảm xuống thì điều kiện thương mại được cải thiện và điều đó lại bù đắp cho những thiệt hại về sản xuất và tiêu dùng. Đối với trường hợp một nước có quy mô đủ lớn về mặt hàng để ảnh hưởng đến giá cả quốc tế thì thuế quan sẽ cải thiện điều kiện thương mại của đất nước này và mang lại lợi ích cho họ. (Khi ấy phần còn lại của thế giới sẽ bị thiệt hại).

Trên góc độ phân phối thu nhập thì thuế quan kích thích làm tăng thu nhập trong nước bằng cách chuyển mức cầu từ hàng hoá nước ngoài sang hàng hoá trong nước. Với tư cách là một công cụ kiểm soát tổng cầu, việc tăng thuế sẽ kích thích nền kinh tế trong nước. Mặt khác, thuế quan làm tăng cân bằng thương mại của một quốc gia do việc điều chỉnh luồng hàng hoá xuất và nhập khẩu (làm giảm nhập khẩu).

Trên góc độ quan hệ giữa các quốc gia, khi một quốc gia đánh thuế sẽ làm cho các bạn hàng ở vào vị trí bất lợi vì tỷ lệ mậu dịch của họ bị giảm đi, lợi ích của họ cũng bị giảm đi. Kết quả là, đến lượt mình các quốc gia bạn hàng sẽ đánh thuế trừng phạt quốc gia kia. Sau đó quốc gia này lại tiếp tục trả đũa. Quá trình này cứ tiếp tục và cuối cùng các quốc gia đều mất đi lợi ích từ thương mại. Ngay kể cả trường hợp có thể một quốc gia bị đánh thuế theo mức tối ưu để làm cực đại lợi ích của họ thì quốc gia đó vẫn bị thiệt hại, vì lợi ích từ thương mại là lớn hơn lợi ích thu được nhờ thuế quan. Thế giới là một thể thống nhất nên chỉ có thương mại tự do mới làm cho lợi ích của toàn thể giới là cực đại. Tuy nhiên, trong thực tế lợi ích của các quốc gia là khác nhau và có khi mâu thuẫn nhau. Cho nên người ta vẫn luôn luôn sử dụng các biện pháp để bảo vệ lợi ích quốc gia mình.

Vậy: Thuế quan không đem lại lợi ích cho thế giới nói chung, nó làm cho nước đánh thuế phải chịu chi phí sản xuất và chi phí tiêu dùng cao hơn mặc dù nước này vẫn có thể có lợi trên cơ sở mức thiệt hại của phần còn lại của thế giới.

Việc đánh thuế cải thiện được điều kiện trao đổi của một nước nếu nước này đủ khả năng ảnh hưởng đến giá cả quốc tế. Nếu không, nước đó rơi vào tình trạng trao đổi ít đi và bị thua thiệt.

Thuế quan thường bảo hộ các ngành công nghiệp sử dụng nhiều yếu tố khan hiếm, do vậy nó thu hút các nhân tố sản xuất vào ngành này.

Thuế quan làm tăng thu nhập thực tế của những nhân tố khan hiếm của một nước và làm giảm thu nhập thực tế của những nhân tố tương đối dư thừa.

Thuế quan làm tăng thu nhập của đất nước và làm giảm thu nhập của nước ngoài bằng việc dịch chuyển cầu từ hàng hoá ngoại quốc sang hàng nội địa.

Thuế quan làm thay đổi cán cân thương mại của một nước.

2.8. XU HƯỚNG TỰ DO HOÁ THƯƠNG MẠI VÀ XU HƯỚNG BẢO HỘ MẬU DỊCH TRONG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.8.1. Xu hướng tự do hoá thương mại

Tự do hoá thương mại là sự nới lỏng, mềm hoá sự can thiệp của Nhà nước hay Chính phủ vào lĩnh vực buôn bán quốc tế.

Xu hướng này bắt nguồn từ quá trình quốc tế hoá đời sống kinh tế thế giới với những cấp độ toàn cầu hoá và khu vực hoá, lực lượng sản xuất phát triển vượt ra ngoài phạm vi biên giới của mỗi quốc gia, sự phân công lao động quốc tế phát triển cả về bề rộng và bề sâu, vai trò của các công ty đa quốc gia được tăng cường, hầu hết các quốc gia chuyển sang xây dựng mô hình "kinh tế mở" với việc khai thác ngày càng triệt để lợi thế so sánh của mỗi nước. Tự do hoá thương mại đều đưa lại lợi ích cho mỗi quốc gia dù trình độ phát triển có khác nhau và nó phù hợp với xu thế phát triển chung của nền văn minh nhân loại.

Nội dung của tự do hoá thương mại là Nhà nước áp dụng các biện pháp cần thiết để từng bước giảm thiểu những trở ngại trong hàng rào thuế quan và hàng rào phi thuế quan trong quan hệ mậu dịch quốc tế, nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc phát triển các hoạt động thương mại quốc tế cả về bề rộng và bề sâu. Đương nhiên, tự do hoá thương mại trước hết nhằm thực hiện việc mở rộng quy mô xuất khẩu của mỗi nước cũng như đạt tới điều kiện thuận lợi hơn cho hoạt động nhập khẩu. Kết quả của tự do hoá

thương mại là tạo điều kiện mở cửa thị trường nội địa để hàng hoá, công nghệ nước ngoài cũng như những hoạt động dịch vụ quốc tế được xâm nhập dễ dàng vào thị trường nội địa, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ ra nước ngoài. Điều đó có nghĩa là cần phải đạt tới một sự hài hoà giữa tăng cường xuất khẩu với nới lỏng nhập khẩu.

Các biện pháp để thực hiện tự do hoá thương mại bao gồm việc điều chỉnh theo chiều hướng nới lỏng dần nhập khẩu với bước đi phù hợp trên cơ sở các thoả thuận song phương và đa phương giữa các quốc gia đối với các công cụ bảo hộ mậu dịch đã và đang tồn tại trong quan hệ thương mại quốc tế. Quá trình tự do hoá gắn liền với những biện pháp có đi có lại trong khuôn khổ pháp lý giữa các quốc gia.

2.8.2. Xu hướng bảo hộ mậu dịch

Bảo hộ mậu dịch chính là sự gia tăng can thiệp của Nhà nước hay Chính phủ vào lĩnh vực buôn bán quốc tế. Trong điều kiện hiện nay của nền kinh tế thế giới, sự can thiệp của Nhà nước mang tính chọn lựa và giảm thiểu phạm vi, quy mô... can thiệp, nâng cao hiệu lực, hiệu quả của sự can thiệp.

Cơ sở khách quan của xu hướng này là sự phát triển không đều và sự khác biệt trong điều kiện tài sản xuất giữa các quốc gia, do sự chênh lệch về khả năng cạnh tranh giữa các công ty trong nước với các công ty nước ngoài cũng như do các nguyên nhân lịch sử để lại. Ở buổi đầu hình thành nền thương mại quốc tế, người ta thường quan tâm đến việc đẩy mạnh xuất khẩu để thu về kim khí quý, trong khi đó lại chủ trương hạn chế nhập khẩu để giảm bớt khả năng di chuyển của kim khí quý ra nước ngoài. Bên cạnh đó còn các lý do về chính trị và xã hội cũng đưa đến yêu cầu về bảo hộ mậu dịch.

Xu hướng bảo hộ mậu dịch xuất hiện ngay từ khi hình thành và tiếp tục được củng cố trong quá trình phát triển của nền thương mại quốc tế với công cụ hành chính, các biện pháp kỹ thuật khác nhau. Mục tiêu của bảo hộ mậu dịch là bảo vệ thị trường nội địa trước sự thâm nhập ngày càng mạnh mẽ của các luồng hàng hoá từ bên ngoài, cũng tức là bảo vệ lợi ích quốc gia. Cho đến nay vẫn còn nhiều lý lẽ khác nhau để bảo vệ cho chế độ bảo hộ mậu dịch.

Một là, lý lẽ về bảo vệ "ngành công nghiệp non trẻ". Theo lý lẽ này, những xí nghiệp "non trẻ" phải chịu chi phí ban đầu cao hơn và không thể cạnh tranh ngay trong một vài năm đầu tiên với các đối thủ nước ngoài dày dặn kinh nghiệm. Một chính sách tự do buôn bán có thể bóp chết các xí nghiệp non trẻ ngay từ khi chúng mới sinh ra. Một hình thức thuế quan tạm thời đánh vào hàng nhập khẩu sẽ cho phép họ trưởng thành cho tới độ "chín muồi" và được bảo vệ để chống lại sự cạnh tranh từ nước ngoài.

Tuy nhiên, có ý kiến phản bác lại lý lẽ này cho rằng có thể giúp đỡ các xí nghiệp non trẻ qua việc cho họ được phép vay thêm nguồn tài chính với lãi suất thích hợp hoặc có thể có một hình thức trợ cấp nào khác mà không nên dùng thuế nhập khẩu vì sẽ gây nên sự méo mó trong tiêu dùng.

Hai là, lý lẽ tạo nên nguồn "tài chính công cộng". Theo lý lẽ này, các loại thuế nhập khẩu là cần thiết để đảm bảo nguồn thu cho Chính phủ đáp ứng các chi phí trong việc cung cấp các hàng hoá công cộng, để tiến hành việc trả nợ và giải quyết các khoản chi phí khác. Trong các loại thuế khác nhau đã được áp dụng như thuế doanh thu, thuế thu nhập hay thuế tiêu dùng, thuế nhập khẩu vẫn ít gây ra méo mó trong hoạt động thương mại hơn cả và việc thực thi sẽ có nhiều thuận lợi hơn do việc buôn bán quốc tế được tập trung ở một số cửa khẩu.

Ba là, lý lẽ về khắc phục một phần "tình trạng thất nghiệp" thông qua việc thực hiện chế độ thuế quan bảo hộ. Theo lý lẽ này, các loại thuế nhập khẩu đánh vào các sản phẩm có thể thay thế nhập khẩu sẽ tạo điều kiện để mở rộng thêm việc sản xuất các loại sản phẩm ấy và tạo việc làm cho người lao động trong nước. Vì khi ấy các hãng có thể trả cho người lao động mức lương cao hơn. Tuy nhiên, cũng có ý kiến cho rằng, thuế nhập khẩu là một loại trợ cấp việc làm, song việc trợ cấp này chỉ diễn ra ở những ngành sản xuất hàng hoá có thể thay thế nhập khẩu (khu vực này là hạn chế), mặt khác trợ cấp này lại không chỉ riêng cho việc làm (hay lao động) mà tương đương cho việc đánh thuế cả các yếu tố sản xuất khác như đất đai, tiền vốn, nguyên liệu (không cần thiết hoặc không tốt). Và lại, ở đây có nguy cơ là các quốc gia khác sẽ có biện pháp trả đũa và gây nên tình trạng đi xa với nguyên tắc tự do buôn bán.

Bốn là, lý lẽ về việc thực hiện "phân phối lại thu nhập" thông qua việc áp dụng chế độ bảo hộ. Theo lý lẽ này, các loại thuế nhập khẩu sẽ làm dịch chuyển một phần thu nhập của những người tiêu dùng giàu có hơn sang cho

những người sản xuất các loại hàng hoá được sản xuất trong nước tương ứng các hàng hoá nhập khẩu. Điều đó sẽ có lợi về mặt xã hội. Tuy nhiên, cũng có ý kiến cho rằng thuế quan nhập khẩu chưa hẳn là đáp ứng được mục tiêu mong muốn, như trường hợp của Nhật Bản và các nước trong cộng đồng châu Âu đánh thuế nhập khẩu vào nông sản dẫn đến thực tế là nhiều nông dân không hẳn đã nghèo và nhiều người tiêu dùng nông sản không hẳn đã là giàu.

2.8.3. Mối quan hệ giữa xu hướng tự do hoá thương mại và xu hướng bảo hộ mậu dịch

Về nguyên tắc thì hai xu hướng đó đối nghịch nhau vì chúng gây nên tác động ngược chiều nhau đến hoạt động thương mại quốc tế. Nhưng chúng không bài trừ nhau mà trái lại, chúng thống nhất với nhau – một sự thống nhất giữa hai mặt đối lập. Trong thực tế, hai xu hướng cơ bản này song song tồn tại và chúng được sử dụng kết hợp với nhau. Tùy theo trình độ phát triển kinh tế của mỗi nước, tùy theo các điều kiện và đặc điểm cụ thể mà người ta sử dụng và khéo léo kết hợp giữa hai xu hướng trên với những mức độ khác nhau ở từng lĩnh vực của hoạt động thương mại quốc tế.

Về mặt lịch sử, chưa khi nào có tự do hoá thương mại một cách hoàn toàn đầy đủ và trái lại, cũng không khi nào lại có bảo hộ mậu dịch quá dày đặc đến mức làm tê liệt các hoạt động thương mại quốc tế (trừ trường hợp có sự bao vây cấm vận hoặc có chiến tranh xảy ra).

Về mặt logic thì tự do hoá thương mại là một quá trình đi từ thấp đến cao, từ cục bộ đến toàn thể, thậm chí có trường hợp nó có ý nghĩa trước hết như một xu hướng. Tự do hoá thương mại và bảo hộ mậu dịch là hai mặt nương tựa nhau, làm tiền đề cho nhau.

Với những điều kiện thực tiễn của thương mại quốc tế ngày nay không thể cực đoan khẳng định sự cần thiết của một trong hai xu hướng nói trên, mặc dù về lý thuyết có thể chứng minh những mặt tiêu cực của các công cụ bảo hộ mậu dịch, nhất là trường hợp bảo hộ quá dày đặc. Trong thực tế, các quốc gia đều sử dụng các công cụ bảo vệ mậu dịch với những mức độ khác nhau.

Một sự vận dụng phù hợp các công cụ bảo hộ mậu dịch là bảo hộ có chọn lọc và có điều kiện, gắn liền với các điều kiện về thời gian và không gian nhất định. Công cụ bảo hộ không chỉ mang tính tự vệ, hỗ trợ cho các

ngành sản xuất trong nước trong quá trình cạnh tranh với hàng hoá từ bên ngoài mà còn tạo điều kiện cho các ngành sản xuất trong nước vươn lên cạnh tranh thắng lợi không chỉ ở thị trường nội địa mà còn cả thị trường nước ngoài. Điều này có nghĩa là phải vận dụng các công cụ bảo hộ mậu dịch một cách tích cực và năng động. Việc thực hiện bảo hộ phải gắn liền với quá trình tự do hoá thương mại đạt được trong các quan hệ quốc tế.

2.8.4. Những nguyên tắc cơ bản điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế

Chính sách thương mại quốc tế của một quốc gia có ảnh hưởng đến nhiều quốc gia khác, bởi vậy nó chịu ảnh hưởng của những nguyên tắc nhằm chống sự phân biệt đối xử, bảo đảm sự có đi có lại như sau:

a) Chế độ nước ưu đãi nhất (MFN – Most favoured nation)

Chế độ ưu đãi nhất (chế độ tối huệ quốc) là chế độ mà các nước dành cho nhau trong quan hệ kinh tế và buôn bán về các mặt thuế quan, mặt hàng trao đổi, tàu bè chuyên chở, quyền lợi của pháp nhân và tự nhiên nhân của nước này trên lãnh thổ của nước kia... Theo tập quán quốc tế, khi một nước cam kết cho một nước khác hưởng chế độ này thì phải dành cho nước đó tất cả những ưu đãi mà mình đã hoặc dành cho một nước thứ ba.

Chế độ tối huệ quốc có thể là vô điều kiện hoặc có điều kiện. Trong trường hợp vô điều kiện thì các nước cam kết dành cho nhau hưởng mặc nhiên bất cứ một quyền lợi nào mà một trong các bên đã hoặc sẽ dành cho bất kỳ một nước thứ ba nào. Trong trường hợp có điều kiện thì một nước đã cho một nước thứ ba hưởng chế độ ưu đãi với điều kiện như thế nào thì một nước khác muốn được hưởng tất cả những ưu đãi như đã được dành cho nước thứ ba đó cũng phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện như thế. Chế độ tối huệ quốc thường được quy định cụ thể trong một khoản riêng của một hiệp ước hoặc hiệp định thương mại, do đó thường gọi là điều khoản tối huệ quốc.

Tuy nhiên, chế độ tối huệ quốc không được áp dụng trong buôn bán đường biên, buôn bán truyền thống và trường hợp có những ưu đãi thuế quan đặc biệt.

b) Nguyên tắc ngang bằng dân tộc hay chế độ đãi ngộ quốc gia (NT – National treatment)

Đây là chế độ mà một nước dành cho tự nhiên nhân và pháp nhân nước ngoài trên lãnh thổ nước mình một sự đối xử ngang bằng như đối xử với tự

nhiên nhân và pháp nhân của chính nước mình trong những vấn đề như: kinh doanh công thương nghiệp, thuế khoá, hàng hải, cư trú, sự bảo vệ của luật pháp... Chế độ đãi ngộ quốc gia thường là chế độ có đi có lại được quy định cụ thể trong các hiệp ước thương mại giữa hai nước.

c) Có đi có lại (Reciprocity)

Đây là nguyên tắc mang tính thông lệ trong quan hệ kinh tế quốc tế. Nguyên tắc này đòi hỏi các quốc gia trong quan hệ kinh tế quốc tế phải dành cho nhau những ưu đãi và nhân nhượng tương xứng nhau. Sự nhân nhượng tương xứng này tạo nên sự cân bằng ưu đãi giữa các quốc gia và là nền tảng cho quan hệ kinh tế lâu bền. Đó là biểu hiện của nguyên tắc có đi có lại theo hướng thiện chí. Bên cạnh đó, trong thực tiễn quan hệ kinh tế quốc tế, nguyên tắc có đi có lại còn được thể hiện theo hướng không thiện chí, được gọi là trả đũa thương mại.

Theo WTO, biện pháp trả đũa thương mại chỉ được coi là hợp pháp nếu biện pháp này được thực hiện trên cơ sở phán quyết của Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO.

d) Minh bạch hoá chính sách kinh tế

Nguyên tắc này được thực hiện nhằm đảm bảo cho môi trường chính sách kinh tế nói chung, chính sách thương mại và đầu tư quốc tế nói riêng ổn định và có thể dự đoán được. Hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế chịu sự phụ thuộc rất nhiều vào chính sách kinh tế của quốc gia. Nếu chính sách không ổn định hoặc không dự đoán trước được sẽ làm tăng rủi ro (rủi ro chính sách) trong hoạt động kinh tế, do vậy gây thiệt hại cho các bạn hàng nước ngoài.

2.9. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM ĐÒI MỚI

2.9.1. Ưu điểm

– Tốc độ tăng trưởng ngoại thương Việt Nam khá cao qua các năm (trung bình trên 20%/năm) và cao hơn tốc độ tăng trưởng của nền sản xuất xã hội (cao hơn khoảng 2 – 3 lần). Điều đó làm cho quy mô của kim ngạch xuất - nhập khẩu cũng tăng lên nhanh chóng: năm 1988 kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam lần đầu tiên đạt 1 tỷ USD, đến năm 2000 chỉ tiêu này

hơn 14 tỷ; năm 2001 chỉ tiêu này là hơn 15 tỷ USD; năm 2002 chỉ tiêu này là 16,5 tỷ USD; năm 2005 : 32,2 tỷ USD; năm 2006 : 36 tỷ USD. Tốc độ tăng trưởng cao có được như trên chính là nhờ vào chính sách mở cửa của Đảng và Nhà Nước ta trong những năm qua.

– Thị trường trong hoạt động ngoại thương của Việt Nam ngày càng mở rộng và đã chuyển mạnh từ đơn thị trường sang đa thị trường. Trước năm 1986, thị trường chủ yếu của Việt Nam là Liên Xô và Đông Âu (chiếm khoảng 80% kim ngạch xuất - nhập khẩu). Từ năm 1987, với chủ trương đổi mới của Đảng và Nhà nước theo hướng đa phương hoá trong quan hệ bạn hàng và đa dạng hoá trong các loại sản phẩm nên hiện nay Việt Nam đã có quan hệ buôn bán với hơn 165 quốc gia trên thế giới, trong đó ký hiệp định thương mại song phương với 72 nước, các bạn hàng lớn nhất của Việt Nam hiện nay là Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Singapore, Trung Quốc, EU, Mỹ... Sự kiện Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO đã, đang và sẽ giúp cho nền kinh tế nước ta liên tục tăng trưởng trong thời gian qua và những năm tới.

– Nền ngoại thương Việt Nam đã từng bước xây dựng được những mặt hàng có quy mô lớn được thị trường thế giới chấp nhận như: dầu khí, gạo, thủy sản, dệt may, giày dép... Việc xây dựng một số mặt hàng trên đây cho phép chúng ta khai thác được những lợi thế so sánh của nền kinh tế Việt Nam trong phân công lao động và hợp tác quốc tế.

– Nền ngoại thương Việt Nam đã chuyển dần từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung quan liêu bao cấp sang cơ chế hạch toán kinh doanh, phát huy quyền tự chủ cho các doanh nghiệp, chuyển từ việc vay nợ để nhập khẩu là chủ yếu sang đẩy mạnh xuất khẩu để lấy kim ngạch xuất trang trải cho nhập khẩu, nâng cao dần hiệu quả kinh tế – xã hội của hoạt động ngoại thương.

– Cùng với quá trình mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, sự tham gia vào các định chế kinh tế quốc tế và đàm phán gia nhập các tổ chức kinh tế khu vực và toàn cầu, cơ chế, chính sách của Việt Nam đã được đổi mới mạnh mẽ theo hướng tăng tự do hoá thương mại và đầu tư, giảm thiểu mức độ, phạm vi can thiệp của Nhà nước vào lĩnh vực buôn bán quốc tế. Điều đó đang góp phần thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của ngoại thương Việt Nam trong những năm đầu của thế kỷ XXI.

2.9.2. Nhược điểm

– Bên cạnh các ưu điểm kể trên, ngoại thương Việt Nam vẫn tồn tại những hạn chế. Đó là quy mô xuất - nhập khẩu còn quá nhỏ bé so với các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á.

– Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam còn trong tình trạng lạc hậu, chất lượng thấp, mặt hàng manh mún, sức cạnh tranh yếu (gần 40% kim ngạch xuất khẩu là hàng nông, lâm, thủy sản; 30% kim ngạch xuất khẩu là hàng khoáng sản, trên 20% kim ngạch xuất khẩu là hàng gia công). Tỷ lệ này cho thấy: hàng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là hàng nguyên liệu, hàm lượng khoa học – công nghệ thấp, do đó chịu nhiều thua thiệt trong buôn bán quốc tế.

– Thị trường ngoại thương Việt Nam còn nhiều bấp bênh, chủ yếu là thị trường của các nước trong khu vực và các thị trường qua trung gian, còn thiếu những hợp đồng lớn và dài hạn.

– Công tác quản lý hoạt động xuất - nhập khẩu còn thiếu đồng bộ và nhất quán, khi thì cứng nhắc, thủ tục rườm rà, khi thì buông lỏng, dễ dãi. Trong hoạt động xuất - nhập khẩu, nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa giữ được chữ tín với bạn hàng nước ngoài, nhiều khi giao hàng không đúng chất lượng quy định, bị phạt hợp đồng, gây hậu quả nghiêm trọng; trình độ nghiệp vụ ngoại thương của nhiều cán bộ còn non yếu.

– Tình trạng buôn lậu, gian lận thương mại đang là vấn đề "quốc nạn" cần sớm được giải quyết có hiệu quả,...

– Tuy cơ chế, chính sách đang được tiếp tục đổi mới theo hướng nới lỏng sự can thiệp của Nhà nước vào lĩnh vực buôn bán quốc tế, nhưng hiện tại cơ chế, chính sách cũng như việc tổ chức thực thi lại đang bộc lộ không ít bất cập, đòi hỏi phải tiếp tục tháo gỡ. Ví dụ: các văn bản hướng dẫn còn thiếu, không kịp thời; chỉ đạo thực hiện quá chung chung, thiếu cụ thể, v.v... Điều đó đang làm cản trở, gây thiệt hại không nhỏ cho cả Nhà nước và các nhà kinh doanh trong và ngoài nước.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

I - LÝ THUYẾT

1. Phân tích đặc điểm của thương mại quốc tế của các quốc gia trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

2. Phân biệt công cụ thuế quan và hạn ngạch trong chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia. Liên hệ sự vận dụng hai công cụ này ở Việt Nam trong thời gian qua.
3. Phân tích tác động của công cụ thuế quan nhập khẩu trong việc điều chỉnh chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia hiện nay. Liên hệ vận dụng việc sử dụng công cụ này ở Việt Nam hiện nay.
4. Thương mại tự do có tối đa lợi ích của thế giới hay không? Vì sao mỗi quốc gia cần có chính sách thương mại quốc tế và phải sử dụng các công cụ để điều chỉnh chính sách thương mại quốc tế?
5. Phân tích cơ sở khách quan, nội dung và mối quan hệ của xu hướng bảo hộ mậu dịch và tự do hoá thương mại trong chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia. Liên hệ vận dụng hai xu hướng này ở Việt Nam trong thời gian qua.
6. Đánh giá hoạt động thương mại quốc tế của Việt Nam trong những năm qua. Các giải pháp để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang thị trường thế giới là gì?

II - BÀI TẬP

1. Cho mô hình thương mại quốc tế sau đây:

<i>Hàng hoá sản phẩm/giờ</i> \ <i>Quốc gia</i>	<i>Quốc gia I</i>	<i>Quốc gia II</i>
X	1	7
Y	5	3

- a) Xác định lợi thế so sánh của các quốc gia cho trong mô hình trên. Các quốc gia nên xuất khẩu, nhập khẩu mặt hàng nào? Tại sao?
- b) Tính lợi ích tối đa của các quốc gia có thể đạt được khi trao đổi 1.000 đơn vị sản phẩm được lựa chọn.
- c) Tính tỷ lệ trao đổi quốc tế để lợi ích của các quốc gia là ngang bằng nhau.

2. Cho phương trình đường cung và đường cầu về mặt hàng X của một quốc gia lần lượt là: $S_x = 1 + 2P_x$, $D_x = 13 - P_x$. Giá hàng hoá nhập khẩu trong điều kiện thương mại hoàn toàn tự do là $P_0 = 1\text{USD}$. Chính phủ đánh thuế quan nhập khẩu đối với hàng hoá X là $t = 30\%$.

Hãy tính:

- Thu nhập của Chính phủ từ thuế quan nhập khẩu.
- Thặng dư của nhà sản xuất từ thuế quan nhập khẩu.
- Chi phí bảo hộ của Chính phủ từ thuế quan nhập khẩu.
- Sự giảm thặng dư của người tiêu dùng khi Chính phủ đánh thuế quan nhập khẩu.

* Nay do điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế thuế quan nhập khẩu đối với mặt hàng phải giảm xuống còn 5%, kết quả trên sẽ thay đổi như thế nào? Hãy rút ra những kết luận cần thiết từ kết quả tính toán trên.

Chương III

ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Đầu tư quốc tế là một trong những nội dung quan trọng của các quan hệ kinh tế quốc tế. Nội dung chương này, trước hết, giới thiệu về khái niệm và những tác động của đầu tư quốc tế đối với nước tiếp nhận và nước đi đầu tư. Tiếp đến là phần giới thiệu những vấn đề cơ bản về hai loại hình đầu tư quốc tế (đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp nước ngoài). Phần cuối chương là những vấn đề chung về đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

3.1. KHÁI NIỆM, HÌNH THỨC VÀ XU HƯỚNG CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

3.1.1. Khái niệm và nguyên nhân của đầu tư quốc tế

a) Khái niệm

Đầu tư quốc tế là một hình thức của di chuyển quốc tế về vốn, trong đó vốn được di chuyển từ quốc gia này sang quốc gia khác để thực hiện một hoặc một số dự án đầu tư nhằm đem lại lợi ích cho các bên tham gia.

Thực chất, đầu tư quốc tế là sự vận động của tiền tệ và tài sản giữa các quốc gia nhằm điều chỉnh tỷ lệ giữa các yếu tố sản xuất, tạo điều kiện cho nền kinh tế các quốc gia phát triển, góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu nói chung.

Như vậy, tiêu chí để xác định hoạt động đầu tư quốc tế bao gồm:

- Vốn (dưới các hình thức khác nhau) được đưa ra khỏi biên giới của một quốc gia và đưa vào sử dụng ở một quốc gia khác. Tiêu chí này giúp phân biệt hoạt động đầu tư với hoạt động thương mại hàng hoá trong quan hệ kinh tế quốc tế. Khi đưa vốn từ nước này sang nước khác, quyền sở hữu vốn thường vẫn thuộc về các chủ thể của nước xuất vốn.

- Hành vi đầu tư có thể mang tính dài hạn (trên hai năm), bao gồm cả một quá trình đưa vốn vào tổ chức xây dựng công trình, tổ chức sản xuất

kinh doanh v.v... Đây cũng là tiêu chí cơ bản giúp phân biệt đầu tư với thương mại hàng hoá và các hoạt động tín dụng quốc tế.

- Mục đích của đầu tư là bảo đảm thu lợi ích lớn hơn chi phí đầu tư.

- Hoạt động đầu tư phải phù hợp với pháp luật quốc gia của nước xuất vốn, nước nhận vốn và pháp luật quốc tế.

Đầu tư quốc tế tạo nên dòng lưu chuyển vốn giữa các quốc gia, do vậy nó tác động mạnh đến nền kinh tế của nước đầu tư và nước nhận đầu tư. Đối với những nước đang có nhu cầu phát triển kinh tế mà không đủ khả năng tạo ra các nguồn vốn tích lũy đầu tư từ nội bộ đều rất cần đến nguồn vốn đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, rất nhiều quốc gia lớn, các nền kinh tế đã phát triển, trong đó có các cường quốc như Hoa Kỳ, Liên bang Nga, Trung Quốc cũng cần đến đầu tư nước ngoài để phát triển kinh tế trong những thời kỳ nhất định. Cũng có quốc gia như Nhật Bản, trong một thời gian dài, hoàn toàn không cần đến vốn vay nước ngoài hoặc đầu tư từ nhân nước ngoài trong quá trình công nghiệp hoá. Đầu tư quốc tế rõ ràng là có vai trò quan trọng đối với các quốc gia để phát triển kinh tế, nhưng không phải luôn luôn là yếu tố quyết định.

b) Nguyên nhân của đầu tư quốc tế

Đầu tư quốc tế bao gồm nhiều hình thức khác nhau, mỗi một hình thức đầu tư có bản chất, tác động kinh tế và nguyên nhân khác nhau, nhưng nhìn chung có những nguyên nhân cơ bản sau:

- Do sự chênh lệch về trình độ phát triển và tốc độ phát triển giữa các nước, dẫn đến sự chênh lệch về quan hệ cung – cầu vốn giữa các nước và khu vực. Các nước công nghiệp phát triển hoặc các nước có thu nhập cao như các nước OECD, các nước OPEC thường thừa vốn đầu tư, còn các nước đang phát triển thường thiếu vốn. Chính sự chênh lệch về cung – cầu này tạo nên áp lực di chuyển vốn từ các nước công nghiệp phát triển sang các nước đang phát triển.

- Sự khác nhau về hiệu quả sử dụng vốn giữa các khu vực tạo nên động cơ có lợi ích kích thích chủ sở hữu vốn chuyển vốn từ khu vực hiệu quả thấp sang sử dụng tại khu vực có hiệu quả cao.

- Cạnh tranh quốc tế phát triển kích thích các công ty, các quốc gia đưa vốn đầu tư ra nước ngoài để chiếm lĩnh thị trường, khẳng định vị trí của mình trên thế giới.

– Do xu thế bảo hộ ngày càng phát triển với những biện pháp kiểm soát tình vi nên nhiều nhà sản xuất tìm cách đầu tư sản xuất sang thị trường cần chiếm lĩnh để tránh thuế nhập khẩu.

– Thể chế luật pháp của các nước và các điều ước quốc tế ngày càng hoàn thiện theo hướng bảo đảm an toàn cho các hoạt động đầu tư quốc tế.

3.1.2. Các hình thức đầu tư quốc tế

Đầu tư quốc tế có bốn hình thức (bốn kênh) cơ bản:

– Viện trợ phát triển chính thức (*Official Development Assistance* – ODA) – còn được gọi là viện trợ nước ngoài, bao gồm vốn cho vay ưu đãi và cho không từ các Chính phủ và tổ chức quốc tế dành cho Chính phủ các nước cần nhận vốn, thông thường là các nước đang phát triển.

– Đầu tư trực tiếp nước ngoài (*Foreign Direct Investment* – FDI) là kênh đầu tư tư nhân bao gồm các hình thức đầu tư của các công ty (chủ yếu là các công ty xuyên quốc gia) trong đó nhà đầu tư tham gia trực tiếp quản lý hoạt động đầu tư.

– Đầu tư gián tiếp nước ngoài (*Foreign Portfolio Investment* – FPI) là hình thức đầu tư quốc tế mà chủ đầu tư nước ngoài góp vốn bằng cách mua trái phiếu, cổ phiếu của doanh nghiệp nước sở tại, mà không trực tiếp tổ chức và quản lý doanh nghiệp;

– Đầu tư theo hình thức vay thương mại bao gồm hai bộ phận. *Thứ nhất* là các khoản tiền của các ngân hàng thương mại cho Chính phủ hoặc các công ty ở các nước đang phát triển vay dài hạn theo lãi suất thương mại để thực hiện các mục đích đầu tư. *Thứ hai* là các khoản cho vay của các thiết chế tài chính và công ty kinh doanh cho vay dưới các hình thức thuê mua tài chính, tín dụng thương mại.

Trong bốn kênh đầu tư quốc tế nêu trên thì ba kênh đầu là quan trọng hơn trong quan hệ kinh tế quốc tế. Kênh vay thương mại thực chất là hoạt động bảo đảm đầu tư tạo nên quan hệ tài chính quốc tế, là đối tượng của môn học Tài chính tín dụng quốc tế.

Ngoài ra, cần phải kể thêm các hoạt động chuyển tiền theo kênh kiều hối, tiền công lao động xuất khẩu, quà biếu, các khoản tiền tài trợ của các tổ chức phi chính phủ (NGO). Đối với một số nước, ví dụ như Việt Nam, các hoạt động này chiếm một tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu vốn nước ngoài và

có tác động không nhỏ đến sự phát triển kinh tế. Tuy nhiên, các kênh này chiếm tỷ trọng nhỏ, thường được xếp vào các hoạt động tài chính, thương mại dịch vụ hoặc viện trợ ODA.

Cần lưu ý là trong một số tài liệu giáo khoa và nghiên cứu, nhiều tác giả còn phân loại đầu tư quốc tế theo hai tiêu chí cơ bản sau:

– Theo tư cách của các chủ thể cấp vốn và vay vốn, đầu tư quốc tế được phân thành ba loại:

+ Viện trợ chính thức của Chính phủ và các tổ chức quốc tế (ODA);

+ Đầu tư tư nhân, bao gồm tất cả các kênh đầu tư FDI, FPI và vay thương mại;

+ Viện trợ của các tổ chức phi chính phủ.

– Theo tính chất trực tiếp hay không trực tiếp quản lý dự án đầu tư, người ta chia thành hai loại: đầu tư trực tiếp (chỉ bao gồm kênh FDI) và đầu tư gián tiếp (bao gồm các kênh đầu tư còn lại, thậm chí kể cả kênh ODA).

3.1.3. Tác động của đầu tư quốc tế

Thực tế cho thấy, đầu tư quốc tế có những tác động mang tính hai mặt (tác động tích cực và tác động tiêu cực) cả đối với nước chủ đầu tư (nước chủ nhà) và nước tiếp nhận đầu tư (nước sở tại).

a) Đối với nước chủ đầu tư

Tác động tích cực:

– Khắc phục được xu hướng giảm sút lợi nhuận trong nước, có điều kiện thu được lợi nhuận cao hơn cho chủ đầu tư do tìm được môi trường đầu tư thuận lợi hơn.

– Là biện pháp để vượt qua hàng rào bảo hộ mậu dịch nhằm mở rộng thị trường, tận dụng triệt để những ưu ái của nước nhận đầu tư.

– Khuếch trương được sản phẩm, danh tiếng, tạo lập uy tín và tăng cường vị thế của họ trên thị trường thế giới.

– Khai thác được nguồn yếu tố đầu vào sản xuất với chi phí thấp hơn so với đầu tư trong nước.

Tác động tiêu cực:

– Nếu chiến lược, chính sách không phù hợp thì các nhà kinh doanh không muốn kinh doanh trong nước, mà chỉ lao ra nước ngoài kinh doanh, do đó quốc gia có nguy cơ tụt hậu.

- Dẫn đến giảm việc làm ở nước chủ đầu tư.
- Có thể xảy ra hiện tượng chảy máu chất xám trong quá trình chuyển giao công nghệ.
- Chủ đầu tư có thể gặp rủi ro lớn nếu không hiểu rõ về môi trường đầu tư...

b) Đối với nước tiếp nhận đầu tư

Tác động tích cực:

- Góp phần giải quyết khó khăn do thiếu vốn.
- Tạo việc làm, tăng thu nhập cho lao động trong nước.
- Học tập kinh nghiệm quản lý, tác phong làm việc tiên tiến, tiếp nhận công nghệ hiện đại từ nước chủ đầu tư.
- Tạo điều kiện để khai thác các nguồn tài nguyên một cách có hiệu quả.
- Giúp cho việc xây dựng các khu công nghiệp, khu công nghệ cao nhằm hỗ trợ quá trình công nghiệp hoá, chuyển dịch cơ cấu kinh tế.
- Góp phần khắc phục những khó khăn do thiên tai, hoả hoạn và giải quyết các vấn đề xã hội.

Tác động tiêu cực:

- Có thể dẫn tới tình trạng khai thác tài nguyên thái quá, gây ô nhiễm môi trường.
- Gây ra sự phân hoá, tăng khoảng cách phát triển giữa các vùng và giữa các tầng lớp dân cư;
- Có thể làm tăng các vấn đề về tệ nạn xã hội, bệnh tật.
- Có thể bị ảnh hưởng hoặc lệ thuộc vào những yêu cầu từ phía chủ đầu tư.

3.1.4. Một số xu hướng trong đầu tư quốc tế

Để đánh giá hoạt động đầu tư quốc tế trên phạm vi toàn cầu nói chung hoặc đối với từng quốc gia riêng biệt, người ta thường sử dụng những chỉ tiêu cơ bản sau:

- Đối với toàn cầu: Quy mô và động thái tổng số vốn vào, vốn ra phân theo các luồng, các nguồn; tỷ trọng so sánh vốn vào, vốn ra với GDP, với

tổng số vốn tích lũy, đầu tư của quốc gia; chỉ số vốn vào, vốn ra/đầu người v.v...

Bảng 3.1. Vốn đầu tư FDI của thế giới thời kỳ 1994 – 2005 (tỷ USD)

Năm	Đầu tư vào				Đầu tư ra			
	Các nước phát triển	Các nước đang phát triển	SNG và Đông Âu	Cộng	Các nước phát triển	Các nước đang phát triển	SNG và Đông Âu	Cộng
1994 – 1999	374	166	8	548	487	65	2	554
2000	1.134	267	9	1.410	1.098	144	3	1.245
2001	599	221	12	832	685	77	3	765
2002	441	164	13	618	485	50	5	540
2003	358	175	24	558	515	36	11	562
2004	396	275	40	711	686	113	14	813
2005	542	334	40	916	646	118	15	779

Nguồn : World Investment Report 2006.

Các số liệu đánh giá các luồng vốn đầu tư nước ngoài có đặc điểm là chưa chính xác, đặc biệt là đối với vốn vay thương mại và đầu tư gián tiếp (FPI). Tuy nhiên, qua các số liệu của bảng 3.1 và các số liệu khác có thể có những nhận định về các xu hướng cơ bản của đầu tư quốc tế trong những năm gần đây như sau:

– Quy mô tổng đầu tư quốc tế tăng mạnh trong vài thập kỷ qua với tốc độ cao hơn nhiều so với hoạt động thương mại. Nếu xét về cơ cấu ta sẽ thấy sự tăng lên nhanh chóng này chủ yếu do các kênh đầu tư tư nhân tăng mạnh. Viện trợ ODA cũng tăng lên nhanh chóng nhưng vẫn chiếm tỷ trọng khiêm tốn (khoảng 15%) trong tổng vốn đầu tư.

– Đối với vốn ODA: nếu như trước đây, đặc biệt là đầu thập kỷ 80 của thế kỷ XX, các nước cấp vốn ODA khá lớn thì đến nay chỉ còn các nước OPEC cấp vốn với quy mô và tỷ trọng thấp hơn nhiều. Đại bộ phận vốn ODA được cấp từ các nước OECD đều dành cho các nước đang phát triển.

Điều đáng chú ý nữa đối với vốn ODA là vai trò ngày càng tăng của viện trợ đa phương.

– Nhận ODA chủ yếu là các nước đang phát triển, trong đó chủ yếu là các nước châu Á (25 – 35%), kể đến là châu Phi (20 – 30%), Mỹ latin (20 – 25%) và Trung Đông ($\approx$ 10 – 15%). Đáng chú ý là trong số các nước đang phát triển nhận viện trợ, các nước có thu nhập trung bình lại nhận ODA tính theo đầu người cao hơn (11 – 20 USD) so với các nước có thu nhập thấp (6 – 8 USD).

– Trong cơ cấu đầu tư tư nhân: ta thấy các kênh đều tăng nhanh chóng, trong đó FDI có tốc độ tăng mạnh hơn, có tính ổn định về quy mô dòng vốn và ngày càng có vai trò lớn trong đầu tư quốc tế. Đầu tư FPI và vay thương mại có đặc điểm là biến động thất thường tùy theo tình hình kinh tế thế giới và các khu vực.

– Các nước đang phát triển và đặc biệt là các nước công nghiệp mới (NICs) ngày càng nổi lên với vai trò là các nước đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Về phía nhận đầu tư FDI, ta thấy 2/3 vốn FDI được đưa vào các nước công nghiệp phát triển, chỉ còn 1/3 đưa vào các nước đang phát triển, do vậy sự cạnh tranh giành vốn FDI giữa các nước đang phát triển ngày càng gay gắt.

3.1.5. Về chính sách đầu tư quốc tế của các quốc gia

Đầu tư quốc tế có quan hệ chặt chẽ với thương mại quốc tế và sự di chuyển các yếu tố sản xuất khác như lao động, công nghệ, do đó chính sách đầu tư quốc tế luôn gắn liền với chính sách thương mại và các bộ phận khác của chính sách kinh tế đối ngoại nói chung.

Chính sách đầu tư quốc tế là một chính sách tổng hợp bao gồm tất cả các công cụ, biện pháp được sử dụng trong quản lý kinh tế, tác động vào các hoạt động đầu tư quốc tế nhằm thực hiện các mục tiêu của chiến lược phát triển kinh tế.

Như vậy, chính sách đầu tư quốc tế chỉ là một bộ phận của chính sách đầu tư nói chung của một quốc gia. Tuy nhiên nó là một chính sách tổng hợp và mang tính liên ngành: các biện pháp, công cụ của chính sách được thể hiện trong rất nhiều văn bản pháp luật, liên quan đến hầu hết các ngành, các cấp quản lý, và nhiều biện pháp của chính sách đầu tư quốc tế phải được thể hiện trong chính sách thương mại (ví dụ: miễn thuế nhập khẩu thiết bị đầu tư) hoặc chính sách tài chính – tiền tệ (chế độ thuế, lãi suất v.v...).

Chính sách đầu tư quốc tế bao gồm: chính sách đầu tư vào và chính sách đầu tư ra. Về nguyên tắc, gần giống như chính sách thương mại, chính sách đầu tư có hai bộ phận chính: chính sách về lĩnh vực đầu tư và chính sách về địa bàn, khu vực đầu tư. Ngoài ra, người ta còn chia chính sách đầu tư nói chung, đầu tư nước ngoài nói riêng, thành hai bộ phận chính: chính sách khuyến khích và chính sách bảo đảm đầu tư. Chính sách đầu tư tác động vào các hoạt động đầu tư theo hai chiều: khuyến khích và hạn chế. Xu hướng chung hiện nay của các nước đang phát triển như Việt Nam là:

- Đối với đầu tư vào: Khuyến khích các kênh ODA, FDI; còn lại kênh FPI và vay thương mại mới được áp dụng trong chừng mực nhất định với các biện pháp kiểm soát chặt chẽ;

- Bắt đầu khuyến khích đầu tư ra nước ngoài.

Để khuyến khích đầu tư (vào và ra), Chính phủ các nước thường sử dụng các công cụ như miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, giảm giá thuê đất, miễn thuế nhập (xuất) khẩu đối với hàng hoá của nhà đầu tư; miễn, giảm một số loại thuế khác trong một thời hạn nào đó; bảo đảm cung cấp trọn gói các điều kiện về hạ tầng kỹ thuật và pháp luật; các biện pháp bảo đảm đầu tư.

Để hạn chế đầu tư, các công cụ, biện pháp được áp dụng là: cấm đầu tư đối với một số lĩnh vực hoặc địa bàn; hạn chế đầu tư; giới hạn mức độ các kênh đầu tư hoặc mức độ góp vốn của nước ngoài; bắt buộc tăng dần tỷ lệ góp vốn của các đối tác bản xứ; hạn chế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài; bắt buộc tỷ lệ xuất khẩu sản phẩm v.v...

Các yếu tố cơ bản có ảnh hưởng đến chính sách đầu tư quốc tế của một nước bao gồm:

- Chiến lược phát triển kinh tế;
- Quan điểm (những lý thuyết được chấp nhận) về mô hình phát triển kinh tế;
- Sức mạnh, khả năng tích lũy, cơ cấu nợ nước ngoài của nền kinh tế;
- Tình hình sử dụng các yếu tố như lao động, tài nguyên trong và ngoài nước;
- Cơ cấu quyền lực và chất lượng bộ máy hành chính.

Để thực hiện chính sách khuyến khích đầu tư nước ngoài cần phải bảo đảm các yếu tố sau:

– Đối với nước nhận vốn:

+ Giữ ổn định chính trị – xã hội, bảo đảm điều kiện lâu dài cho nhà đầu tư tránh khỏi các rủi ro chính trị và rủi ro kinh tế;

+ Cam kết của Chính phủ về các điều kiện đầu tư (thông qua các điều luật hoặc hiệp định bảo hộ đầu tư);

+ Thị trường các yếu tố sản xuất đủ mức hấp dẫn, mang tính cạnh tranh cao: thị trường đất đai phải thông thoáng, cạnh tranh; thị trường vốn thông suốt, gắn với thị trường vốn quốc tế; yếu tố về công nghệ, chất xám, sở hữu trí tuệ phải được bảo đảm về pháp luật và trên thực tế;

+ Kết cấu hạ tầng không quá lạc hậu, bảo đảm các nhu cầu tối thiểu về giao thông, thông tin, điện, nước;

+ Thủ tục hành chính trong quản lý đầu tư nước ngoài phải thông thoáng, cởi mở;

+ Các chính sách kinh tế liên quan phải hấp dẫn (chế độ quản lý ngoại hối, thuế xuất – nhập khẩu, thuế nội địa, mức độ khuyến khích đầu tư v.v...);

+ Môi trường văn hoá – xã hội lành mạnh.

– Đối với nước xuất vốn: ngoài các chính sách kinh tế chung cần chú ý:

+ Thành lập và củng cố các tổ chức đảm nhận chức năng quản lý vốn đầu tư ra nước ngoài (ví dụ: các tổ chức chuyên về ODA như OECF và JICA của Nhật Bản, Sida của Thụy Điển, CIDA của Canada, AusAID của Australia, Usaid và OPIC của Mỹ v.v...);

+ Củng cố và phát triển các thiết chế tài chính bảo đảm đầu tư như các ngân hàng đầu tư hải ngoại, các quỹ đầu tư hải ngoại v.v...;

+ Phát triển hệ thống bảo hiểm và tái bảo hiểm đầu tư ra nước ngoài.

3.1.6. Một số lý thuyết về đầu tư quốc tế

Những nội dung trên đây đã hệ thống những nguyên nhân và tác động mang tính thực tiễn của đầu tư quốc tế. Bên cạnh đó, thông qua nhiều công trình nghiên cứu, các nhà kinh tế học đã đưa ra những quan điểm khác nhau làm cơ sở lý luận để giải thích cho động cơ thực hiện đầu tư quốc tế ở các quốc gia. Trong đó, các lý thuyết tiêu biểu cần được kể tới là: lý thuyết lợi

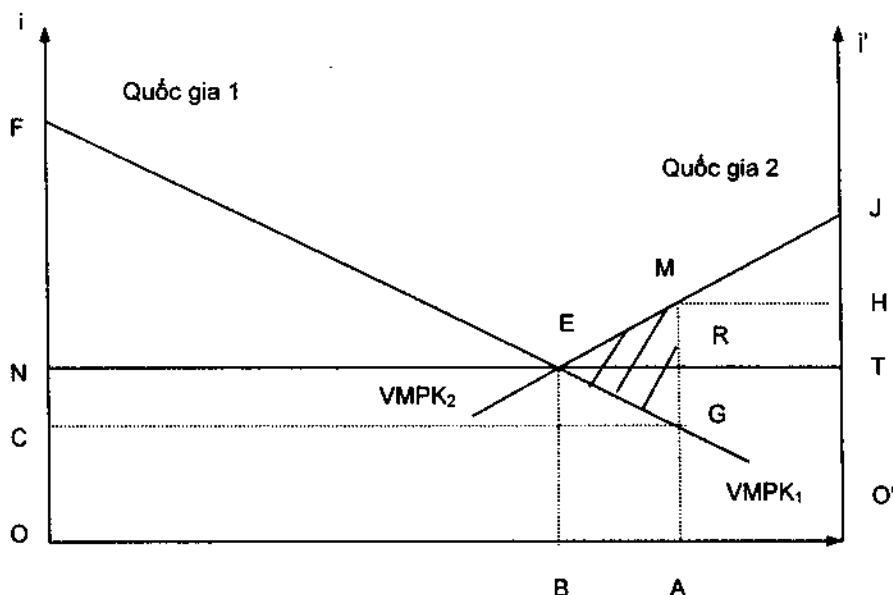
ích cận biên, lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm, lý thuyết về quyền lực thị trường, lý thuyết về tính không hoàn hảo của thị trường và lý thuyết chiết trung.

a) Lý thuyết lợi ích cận biên

Lý thuyết này được xây dựng dựa trên những giả định sau:

- Thế giới có hai quốc gia: quốc gia I và quốc gia II.
- Tổng vốn đầu tư của toàn thế giới được biểu diễn trên hình 3.1 là đoạn OO' và vốn được di chuyển tự do giữa các quốc gia.

Với các giả định trên, hiệu quả của đầu tư quốc tế có thể được biểu diễn qua hình 3.1 như sau:



Hình 3.1. Ví dụ về hiệu quả của đầu tư quốc tế

Trong đó:

OO' – tổng vốn đầu tư của thế giới.

$OiO'i'$ – tương ứng là các trục biểu diễn giá trị sản phẩm cận biên tăng thêm của vốn đầu tư ở quốc gia I và quốc gia II;

OA – Vốn đầu tư của quốc gia I.

$O'A$ – Vốn đầu tư của quốc gia II.

VMPK₁ và VMPK₂ là hai đường biểu diễn giá trị sản phẩm cận biên tăng thêm của quốc gia I và quốc gia II tương ứng với các mức vốn đầu tư khác nhau. Trong điều kiện cạnh tranh, giá trị đó biểu hiện thành lợi nhuận hoặc cổ tức của vốn đầu tư.

Xét trường hợp toàn bộ vốn ở mỗi quốc gia được sử dụng để đầu tư trong nước:

– Đối với quốc gia I: Đầu tư toàn bộ vốn trong nước OA với mức lợi nhuận là OC.

Khi đó, giá trị tổng sản phẩm (được đo bằng diện tích phía dưới của đường giá trị sản phẩm cận biên tăng thêm) là diện tích của hình OFGA. Trong đó, phần diện tích của OCGA là giá trị sản phẩm tạo ra từ vốn đầu tư và phần còn lại là diện tích tam giác CFG là giá trị sản phẩm tạo ra từ các yếu tố phối hợp như đất đai, lao động.

– Đối với quốc gia II: Đầu tư toàn bộ vốn trong nước O'A với mức lợi nhuận O'H. Tổng giá trị sản phẩm tạo ra là diện tích của hình O'JMA, trong đó diện tích O'HMA là giá trị sản phẩm tạo ra từ vốn và phần còn lại – diện tích tam giác HJM là giá trị sản phẩm của các yếu tố phối hợp.

Xét trường hợp vốn đầu tư di chuyển từ quốc gia này sang quốc gia kia (có đầu tư quốc tế), khi đó hiệu quả của vốn đầu tư sẽ được xác định như sau:

– Do lợi nhuận của vốn đầu tư ở quốc gia II (O'H) cao hơn ở quốc gia I (OC) nên phần AB của vốn đầu tư sẽ chuyển từ quốc gia I sang đầu tư ở quốc gia II và cân bằng ở mức lợi nhuận BE (BE = ON = O'T). BE chính là mức tỷ suất lợi nhuận bình quân ở hai quốc gia. Khi đó, tổng giá trị sản phẩm tạo ra bởi quốc gia I là diện tích của OFEB (thu nhập từ đầu tư trong nước) cộng thêm phần diện tích ABER (tổng lợi nhuận thu được nhờ đầu tư ra nước ngoài). Như vậy, tổng thu nhập của quốc gia I là diện tích OFERA, trong đó diện tích ERG là phần thu nhập tăng thêm so với trước khi có đầu tư ra nước ngoài. Nhờ dòng vốn đầu tư quốc tế di chuyển tự do, tổng giá trị sản phẩm tạo ra (thu nhập) từ vốn ở quốc gia I tăng lên đến diện tích ONRA, còn tổng thu nhập từ các yếu tố phối hợp giảm xuống bằng diện tích tam giác NFE.

– Dòng vốn đầu tư nước ngoài AB từ quốc gia I đổ vào quốc gia II làm cho tỷ suất lợi nhuận của vốn đầu tư ở quốc gia này giảm từ O'H xuống còn O'T. Khi đó, tổng giá trị sản phẩm (tổng thu nhập) của quốc gia 2 tăng từ

diện tích O'JMA lên diện tích O'JEB. Tổng giá trị sản phẩm tăng thêm là diện tích ABEM, trong đó phần diện tích ABER là phần thu nhập thuộc về nhà đầu tư nước ngoài (các nhà đầu tư đến từ quốc gia I), còn diện tích ERM là thu nhập lợi ích) thực sự của quốc gia II nhờ có đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, tổng giá trị sản phẩm thu nhập tạo ra từ vốn đầu tư trong nước giảm từ diện tích O'HMA xuống còn diện tích O'TRA, còn thu nhập từ các yếu tố phối hợp tăng từ diện tích HJM lên diện tích TJE.

Qua phân tích trên, chúng ta có thể rút ra kết luận rằng: từ quan điểm coi thế giới là một tổng thể gồm hai quốc gia, đầu tư quốc tế làm cho tổng giá trị sản phẩm của toàn thế giới tăng lên (biểu diễn qua phần diện tích EMG trong hình 3.1). Như vậy, đầu tư quốc tế đã góp phần tăng khả năng phân phối và hiệu quả sử dụng các nguồn lực của từng quốc gia cũng như của toàn nền kinh tế thế giới.

b) Lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm

Lý thuyết này được xây dựng dựa trên cơ sở lý thuyết về chu kỳ sống của sản phẩm. Theo quan điểm của lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm, người ta có thể giải thích tại sao các nhà sản xuất lại chuyển hướng hoạt động kinh doanh của họ từ chỗ sản xuất và xuất khẩu sản phẩm sang thực hiện đầu tư ra nước ngoài. Lý thuyết giả định rằng, đầu tiên các nhà sản xuất đạt được lợi thế độc quyền xuất khẩu nhờ việc cho ra đời những sản phẩm mới, hoặc cải tiến những sản phẩm đang được sản xuất dành riêng cho thị trường nước ngoài. Trong giai đoạn đầu của vòng đời sản phẩm mới, giai đoạn thử nghiệm sản xuất được tiến hành tập trung tại chính quốc gia đó, ngay cả khi chi phí sản xuất ở nước ngoài có thể thấp hơn. Ở giai đoạn này, để thâm nhập thị trường nước ngoài, các công ty có thể thực hiện xuất khẩu sản phẩm. Tuy nhiên, khi sản phẩm đã trở nên chuẩn hoá trong giai đoạn phát triển, các nhà sản xuất sẽ khuyến khích việc thực hiện đầu tư ra nước ngoài nhằm tận dụng lợi thế chi phí sản xuất thấp (với giá các yếu tố đầu vào rẻ, chính sách ưu đãi của Chính phủ nước sở tại) và quan trọng hơn là nhằm ngăn chặn khả năng để mất thị trường vào tay các nhà sản xuất địa phương.

c) Lý thuyết về quyền lực thị trường

Lý thuyết về quyền lực thị trường cho rằng, đầu tư quốc tế được thực hiện do những hành vi đặc biệt của các công ty độc quyền nhóm trên phạm

vi quốc tế, trong đó bao gồm: phản ứng của các công ty độc quyền nhóm, hiệu quả kinh tế nhờ quy mô và sự liên kết đầu tư quốc tế theo chiều dọc. Tất cả các hành vi đó đều nhằm hạn chế cạnh tranh, mở rộng thị trường và ngăn cản không cho đối thủ khác thâm nhập vào ngành và thị trường của các công ty độc quyền nhóm.

Đầu tư quốc tế theo chiều dọc (hay còn gọi là liên kết theo chiều dọc giữa các nhà sản xuất) tồn tại khi các công ty đầu tư ra nước ngoài để sản xuất các sản phẩm trung gian. Sau đó, những sản phẩm này được xuất khẩu ngược trở lại và được sử dụng làm đầu vào sản xuất của nước chủ nhà. Đầu tư quốc tế theo chiều dọc là hình thức được thực hiện phổ biến trong các ngành công nghiệp chế tạo và những ngành sử dụng nhiều tài nguyên thiên nhiên.

Theo lý thuyết này, các công ty thực hiện đầu tư quốc tế với một số lý do như sau:

Thứ nhất, do nguồn cung cấp nguyên liệu ngày càng trở nên khan hiếm, trong khi đó các công ty của nước sở tại không đủ khả năng thăm dò và khai thác nguyên liệu mới. Do vậy, các công ty đa quốc gia tận dụng lợi thế cạnh tranh trên cơ sở khai thác nguyên liệu ở nước sở tại. Điều đó góp phần lý giải tại sao đầu tư quốc tế theo chiều dọc thường được thực hiện ở các nước đang phát triển.

Thứ hai, thông qua đầu tư quốc tế theo chiều dọc, các công ty độc quyền nhóm có thể thiết lập nên các hàng rào ngăn cản không cho các công ty khác tiếp cận tới nguồn nguyên liệu họ đang khai thác.

Thứ ba, đầu tư quốc tế theo chiều dọc còn có thể tạo ra lợi thế về chi phí thông qua việc cải tiến kỹ thuật bằng cách phối hợp sản xuất và chuyển giao sản phẩm giữa các công đoạn khác nhau của quá trình sản xuất. Đây là lợi thế lớn hơn hẳn lợi thế có được từ việc phối hợp giữa các nhà sản xuất độc lập thông qua việc định giá.

d) Lý thuyết chiết trung

Lý thuyết này phát biểu rằng, các công ty sẽ thực hiện đầu tư ra nước ngoài khi hội đủ ba lợi thế. Đó là lợi thế về địa điểm, lợi thế về sở hữu và lợi thế về nội hoá.

Lợi thế về địa điểm là lợi thế có được do việc tiến hành hoạt động kinh doanh tại một địa điểm nhất định với những đặc thù riêng (do điều kiện tự

nhien hoặc được tạo ra). Lợi thế về địa điểm có thể gắn liền với sự giàu có của nguồn tài nguyên thiên nhiên, sự sẵn có của lực lượng lao động với giá rẻ, lao động lành nghề,...

Lợi thế về sở hữu là lợi thế có được khi một công ty có cơ hội tham gia sở hữu một số tài sản đặc biệt nhất định, chẳng hạn như nhãn hiệu sản phẩm, bản quyền công nghệ hoặc cơ hội quản lý.

Lợi thế nội hoá là lợi thế đạt được do việc nội hoá hoạt động sản xuất thay vì chuyển nó đến một thị trường kém hiệu quả hơn.

Lý thuyết chiết trung khẳng định rằng, khi xuất hiện đầy đủ các lợi thế kể trên, các công ty sẽ tham gia vào đầu tư quốc tế.

3.2. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP NƯỚC NGOÀI

3.2.1. Khái niệm và đặc điểm của đầu tư gián tiếp nước ngoài

a) Khái niệm

Đầu tư gián tiếp nước ngoài là một loại hình di chuyển vốn giữa các quốc gia, trong đó người chủ sở hữu vốn không trực tiếp quản lý và điều hành các hoạt động sử dụng vốn. Nói cách khác, đầu tư gián tiếp nước ngoài là một loại hình đầu tư quốc tế mà quyền sở hữu tách rời quyền sử dụng đối với một tài sản đầu tư. Chủ đầu tư nước ngoài có thể đầu tư dưới hình thức cho vay và hưởng lãi suất hoặc đầu tư mua cổ phiếu, trái phiếu và hưởng lợi tức.

b) Đặc điểm

– Nguồn vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài được cung cấp bởi các Chính phủ, các tổ chức quốc tế, các tổ chức phi Chính phủ (NGO) và tư nhân. Nếu là vốn đầu tư của các tổ chức quốc tế thì thường có khối lượng lớn và kèm theo là các điều kiện ưu đãi về lãi suất và thời gian (gồm thời gian ân hạn và thời gian trả nợ). Ngoài ra, nó còn gắn liền với các yêu cầu mang sắc thái chính trị của các tổ chức quốc tế. Nếu là vốn đầu tư của tư nhân thì được thực hiện thông qua việc mua cổ phiếu, trái phiếu và bị khống chế ở mức dưới 10–25% vốn pháp định.

– Chủ đầu tư nước ngoài không trực tiếp tham gia điều hành hoạt động của đối tượng đầu tư.

– Chủ đầu tư nước ngoài thu được lợi nhuận thông qua lãi suất cho vay hoặc lợi tức cổ phần.

3.2.2. Các hình thức đầu tư gián tiếp nước ngoài

Đầu tư gián tiếp nước ngoài được thực hiện từ nhiều nguồn khác nhau, dưới các hình thức sau: viện trợ có hoàn lại và viện trợ không hoàn lại, vay ưu đãi hoặc không ưu đãi, mua cổ phiếu hoặc trái phiếu

Hình thức mua cổ phiếu, trái phiếu là hình thức đầu tư của tư nhân. Chủ đầu tư sẽ lựa chọn các doanh nghiệp làm ăn có lãi hoặc có triển vọng phát triển trong tương lai để đầu tư mua cổ phiếu, trái phiếu, nhưng số lượng cổ phần sẽ bị khống chế ở mức độ nhất định, tùy theo luật đầu tư của từng nước quy định. Chủ đầu tư sẽ được hưởng lợi tức cổ phần và giá trị của lợi tức thu được sẽ phụ thuộc vào hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài các hình thức trên, nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức ODA cũng có thể được coi là một bộ phận quan trọng của đầu tư gián tiếp nước ngoài.

a) Hỗ trợ phát triển chính thức – ODA

Khái niệm:

Hỗ trợ phát triển chính thức ODA là hoạt động hợp tác phát triển giữa Nhà nước hoặc Chính phủ một nước với các Chính phủ nước ngoài, các Tổ chức liên Chính phủ hoặc liên quốc gia.

Các hình thức của ODA:

– ODA không hoàn lại: là hình thức cung cấp ODA không phải hoàn lại cho nhà tài trợ.

– ODA cho vay ưu đãi (tín dụng ưu đãi): là hình thức cung cấp ODA dưới dạng cho vay với lãi suất và điều kiện ưu đãi sao cho "yếu tố không hoàn lại" hay "thành tố hỗ trợ" đạt không dưới 25% của tổng trị giá khoản vay.

– ODA hỗn hợp: là các khoản viện trợ không hoàn lại hoặc các khoản cho vay ưu đãi được cung cấp đồng thời với các khoản tín dụng thương mại nhưng tính chung lại, "yếu tố không hoàn lại" đạt không dưới 25% tổng giá trị các khoản đó.

Ngoài ra, ODA còn bao gồm các khoản vay từ các Tổ chức Tài chính quốc tế có thành tố hỗ trợ dưới 25% như: IBRD thuộc WB, Quỹ OCR thuộc ADB.

Các phương thức cung cấp ODA:

– Hỗ trợ cán cân thanh toán và ngân sách: gồm các khoản ODA được cung cấp dưới dạng tiền mặt hoặc hàng hoá để hỗ trợ cán cân thanh toán hoặc ngân sách của Nhà nước.

– Hỗ trợ chương trình: gồm các khoản ODA được cung cấp để thực hiện một tập hợp các hoạt động, các dự án có liên quan nhằm đạt được một hoặc một số mục tiêu thực hiện trong một thời hạn nhất định, tại các thời điểm cụ thể.

– Hỗ trợ dự án: là các khoản ODA cung cấp để thực hiện dự án xây dựng cơ bản, bao gồm xây dựng cơ sở hạ tầng, cung cấp trang thiết bị, dịch vụ tư vấn, đào tạo cán bộ,...

– Các đối tác cung cấp ODA:

+ Chính phủ nước ngoài;

+ Các tổ chức liên Chính phủ hoặc liên quốc gia, bao gồm:

* Các tổ chức phát triển của Liên hợp quốc như: UNDP, UNICEF, WFP, FAO, UNFPA, UNDCF, UNIDO, UNHCR, WHO, IAEA, UNESCO, IFAD, IMF, IDA và IBRD thuộc WB.

* Liên minh châu Âu (EU), Tổ chức OECD, ASEAN.

* Các Tổ chức tài chính quốc tế như: ADB, OPEC, NIB, NDF và Quỹ Kuwait.

b) Các lĩnh vực ưu tiên sử dụng ODA

Nhìn chung, ODA thường được sử dụng dựa trên kế hoạch phát triển của nước tiếp nhận và gắn với tính chất của nguồn vốn cung cấp.

Vốn ODA không hoàn lại thường được ưu tiên sử dụng cho những chương trình, dự án thuộc các lĩnh vực sau:

+ Xoá đói giảm nghèo, trước hết tại các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa;

+ Y tế, dân số và phát triển;

+ Giáo dục, phát triển nguồn nhân lực;

+ Các vấn đề xã hội (tạo việc làm, cấp nước sinh hoạt, phòng chống dịch bệnh, phòng chống các tệ nạn xã hội);

+ Bảo vệ môi trường; bảo vệ phát triển các nguồn tài nguyên thiên nhiên; nghiên cứu khoa học và công nghệ, nâng cao năng lực nghiên cứu và triển khai;

+ Nghiên cứu chuẩn bị các chương trình, dự án phát triển;

+ Cải cách hành chính, tư pháp, tăng cường năng lực của cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương, địa phương và phát triển thể chế;

+ Một số lĩnh vực khác theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

Vốn ODA vay được sử dụng cho những chương trình, dự án thuộc các lĩnh vực:

+ Xoá đói giảm nghèo, nông nghiệp và phát triển nông thôn;

+ Giao thông vận tải, thông tin liên lạc;

+ Năng lượng;

+ Cơ sở hạ tầng xã hội (các công trình phúc lợi công cộng, y tế, giáo dục và đào tạo, cấp thoát nước, bảo vệ môi trường);

+ Hỗ trợ cán cân thanh toán.

+ Một số lĩnh vực khác theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

Quy trình thu hút, quản lý và sử dụng ODA:

Quy trình thu hút, quản lý và sử dụng ODA được tiến hành theo các bước chủ yếu sau:

+ Xây dựng danh mục các chương trình, dự án ưu tiên vận động và sử dụng ODA.

+ Vận động ODA.

+ Đàm phán, ký kết điều ước quốc tế khung về ODA.

+ Thông báo điều ước quốc tế khung về ODA.

+ Chuẩn bị văn kiện, chương trình, dự án ODA.

+ Thẩm định, phê duyệt nội dung chương trình, dự án ODA.

+ Đàm phán, ký kết, phê chuẩn hoặc phê duyệt điều ước quốc tế cụ thể về ODA.

+ Thực hiện chương trình, dự án ODA.

+ Theo dõi, đánh giá, nghiệm thu, quyết toán và bàn giao kết quả chương trình, dự án ODA.

3.2.3. Lợi thế và bất lợi của đầu tư gián tiếp nước ngoài

a) Lợi thế

– Bên tiếp nhận vốn đầu tư hoàn toàn chủ động trong việc sử dụng vốn, do đó vốn đầu tư được phân bổ hợp lý cho các vùng, các ngành, các lĩnh vực.

– Doanh nghiệp có khả năng phân tán rủi ro kinh doanh trong những người mua cổ phiếu, trái phiếu.

– Chủ đầu tư nước ngoài ít chịu rủi ro vì lợi nhuận thu được luôn theo một tỷ lệ lãi suất cố định.

b) Bất lợi

– Hạn chế khả năng thu hút vốn đầu tư vì chủ đầu tư nước ngoài bị không chế ở mức độ góp vốn tối đa.

– Đầu tư gián tiếp nước ngoài hạn chế khả năng tiếp thu công nghệ, kỹ thuật hiện đại và kinh nghiệm quản lý tiên tiến từ các chủ đầu tư nước ngoài.

– Phạm vi đầu tư bị hạn chế do chủ đầu tư nước ngoài chỉ đầu tư vào các doanh nghiệp có triển vọng kinh doanh.

– Hiệu quả sử dụng vốn không cao ở các nước tiếp nhận vốn đầu tư và thường dẫn đến tình trạng nợ nước ngoài, có nước còn rơi vào tình trạng không có khả năng trả nợ.

– Các nước tiếp nhận vốn đầu tư dễ bị các chủ đầu tư nước ngoài trói buộc vào vòng ảnh hưởng chính trị của họ.

3.3. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

3.3.1. Khái niệm và đặc điểm của đầu tư trực tiếp nước ngoài

a) Khái niệm

Theo IMF: Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) "là hoạt động đầu tư nhằm đạt lợi ích lâu dài của nhà đầu tư tại một doanh nghiệp ở nước khác với nước của nhà đầu tư, trong đó nhà đầu tư phải có vai trò có ý nghĩa quyết định trong quản lý doanh nghiệp".

Một số tổ chức quốc tế, như OECD, định nghĩa FDI theo nghĩa rộng hơn: bao gồm các hoạt động kinh tế của các cá nhân và pháp nhân, kể cả việc cho vay dài hạn hoặc sử dụng nguồn lợi nhuận tại nước sở tại nhằm

mục đích tạo dựng các quan hệ kinh tế lâu dài và mang lại khả năng gây ảnh hưởng thực sự về quản lý.

Theo pháp luật Việt Nam (Luật Đầu tư 2005 và các văn bản pháp luật liên quan), *đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng các loại tài sản hữu hình hoặc vô hình để tiến hành các hoạt động đầu tư và nhà đầu tư phải tham gia quản lý hoạt động đầu tư.*

b) Đặc điểm

Từ các định nghĩa nêu trên cho thấy FDI có những đặc điểm cơ bản sau:

– Nhà đầu tư (các thể nhân, pháp nhân có vốn đầu tư) không phải là chủ thể của nước nhận vốn đầu tư.

– Chủ đầu tư nước ngoài (bên nước ngoài) phải góp một lượng vốn lớn hơn mức tối thiểu do luật pháp nước chủ nhà quy định. Ví dụ: Việt Nam trước đây quy định mức tối thiểu này là 30% vốn pháp định của dự án đầu tư, một số nước quy định là 20 – 25%, nhiều nước phát triển như Hoa Kỳ quy định 10%, thậm chí có nước chỉ quy định có 5% như Nam Tư.

– Tính chất trực tiếp tham gia quản lý dự án đầu tư: nhà đầu tư nước ngoài có quyền tham gia quản lý trực tiếp dự án đầu tư với mức độ tùy theo tỷ lệ góp vốn. Đặc điểm này gây tranh luận nhiều nhất vì rất khó xác định thể nào là quản lý trực tiếp.

– Hành vi thực hiện FDI có thể khác nhau như: đầu tư thành lập doanh nghiệp mới, mở rộng các doanh nghiệp FDI sẵn có, mua cổ phiếu của doanh nghiệp nội địa vượt quá giới hạn phân định FDI với đầu tư mua cổ phiếu thông thường hạn phân định FDI với đầu tư mua cổ phiếu thông thường (FPI), cho vay dài hạn kèm các điều kiện kiểm soát v.v...

– Kết quả sản xuất kinh doanh của dự án đầu tư hoàn toàn tùy thuộc vào thị trường, khả năng kinh doanh của nhà đầu tư và được phân chia cho các chủ đầu tư theo tỷ lệ góp vốn.

Như vậy, FDI là một kênh đầu tư nước ngoài thuộc nhóm đầu tư tư nhân. FDI có thể được thực hiện thông qua việc bỏ vốn tài chính hoặc phi tài chính để thành lập một doanh nghiệp mới hoặc mua lại những doanh nghiệp đang hoạt động. Hình thức trách nhiệm pháp lý của các doanh nghiệp FDI tùy theo từng nước quy định, nhưng thông thường là hai hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn và cổ phần.

3.3.2. Các hình thức đầu tư FDI và các hình thức tổ chức đầu tư FDI

a) Các hình thức đầu tư FDI

Trên thế giới hiện nay phổ biến các hình thức đầu tư FDI chủ yếu sau:

– *Buôn bán đối ứng (Counter Trade)*: là hình thức đơn giản nhất của FDI và chỉ áp dụng đối với những nước có chính sách hạn chế nhập khẩu và hạn chế đầu tư chặt chẽ. Theo hình thức này, bên nước ngoài cung cấp thiết bị, vật tư khan hiếm cho một doanh nghiệp trong nước để nhận được hàng hoá của nước chủ nhà, thường là nông sản có khả năng tiêu thụ trên thị trường thế giới. Ở Việt Nam, hình thức này được áp dụng trước khi có Luật Đầu tư nước ngoài (1987) và đến nay hầu như không sử dụng nữa.

Hợp đồng hợp tác kinh doanh: là hình thức đầu tư, theo đó bên nước ngoài và bên chủ nhà cam kết thực hiện các nghĩa vụ và được hưởng các quyền lợi tương xứng ghi trong một hợp đồng hợp tác kinh doanh. Cũng giống như hình thức buôn bán đối ứng, hình thức hợp tác kinh doanh có đặc điểm cơ bản là không thành lập pháp nhân mới, các hoạt động đầu tư được quản lý trực tiếp bởi một Ban điều hành hợp doanh trong khuôn khổ tổ chức của doanh nghiệp trong nước.

Đây là một hình thức đơn giản, dễ thực hiện, do đó thường thích hợp với giai đoạn đầu mở cửa cho đầu tư FDI. Bên nước ngoài thường đóng góp thiết bị, công nghệ, vật tư, tham gia kiểm soát chất lượng, còn bên chủ nhà thường tổ chức sản xuất theo chỉ dẫn của nước ngoài.

Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh có nhược điểm là rất dễ gây tranh chấp do trách nhiệm thường không rõ ràng và không có pháp nhân quản lý hoạt động đầu tư. Khi môi trường đầu tư đã ổn định, hình thức này ít được sử dụng.

– *Liên doanh (Joint – Venture)*: là hình thức thành lập một doanh nghiệp giữa một hoặc một số bên nước ngoài với một hoặc một số bên của nước chủ nhà để đầu tư, kinh doanh tại nước chủ nhà. Các đặc điểm cơ bản của hình thức liên doanh là:

+ Phải có sự góp vốn chung của cả hai bên trong nước và ngoài nước, trong đó tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài phải lớn hơn mức pháp định của nước chủ nhà;

+ Doanh nghiệp liên doanh là một pháp nhân mới độc lập về tài sản và tư cách pháp nhân;

+ Hình thức góp vốn có thể là vốn tài chính, vốn vật chất hoặc vốn vô hình như khả năng, kinh nghiệm kinh doanh, sở hữu trí tuệ, lợi thế thương mại v.v...

+ Cơ chế quản trị và phân phối kết quả kinh doanh thường theo nguyên tắc đối vốn; hình thức trách nhiệm pháp lý của liên doanh có thể khác nhau tùy theo luật pháp của các nước, nhưng thông thường là hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn.

Đây là hình thức khá phát triển ở các nước đang phát triển, đặc biệt ở các nước chuyển đổi như Nga, Trung Quốc, Việt Nam v.v... Hình thức này ưu việt hơn hợp đồng hợp tác kinh doanh do sự gắn bó trách nhiệm và quyền hạn chặt chẽ hơn giữa các bên liên doanh, sử dụng được ưu thế của cả hai bên. Tuy nhiên, hình thức này cũng có một loạt nhược điểm về cơ chế quản trị, về sự đóng góp của từng bên vào hoạt động của liên doanh, về phân phối kết quả kinh doanh v.v... Do đó, hình thức này chỉ thích hợp trong giai đoạn đầu của quá trình thu hút vốn FDI, thích hợp với những lĩnh vực đầu tư bắt buộc cần phải có sự tham gia liên doanh của chủ nhà: đó là các dự án lớn ở các ngành công nghiệp và dịch vụ quan trọng, các dự án nông - lâm nghiệp, các dự án sử dụng nhiều tài nguyên.

– *Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài*: Theo hình thức này, nhà đầu tư nước ngoài thành lập một pháp nhân mới theo luật pháp nước chủ nhà. Doanh nghiệp này thuộc quyền sở hữu 100% của nhà đầu tư nước ngoài.

Đây là hình thức được nhiều nhà đầu tư FDI ưa thích, nhất là các công ty xuyên quốc gia. Do đó hình thức này rất phát triển ở những nước có môi trường đầu tư rõ ràng, ổn định và thích hợp với nhiều ngành nghề khác nhau (trừ một số ngành nghề thích hợp với hình thức liên doanh).

– *BOT, BTO, BT*: Đây là một hình thức đầu tư tương đối mới và được áp dụng cho cả kênh FDI và kênh đầu tư trong nước. Đặc điểm của hình thức này là:

+ Phải có chính quyền nước chủ nhà đứng ra ký hợp đồng đầu tư với nhà đầu tư nước ngoài;

+ Sau khi ký hợp đồng BOT (hoặc BTO, BT) phải thành lập một pháp nhân mới điều hành quản lý dự án BOT;

+ Hoạt động của dự án BOT phải theo một chu trình mẫu gồm ba giai đoạn: *Xây dựng* (nhà đầu tư bỏ vốn), *khai thác kinh doanh* (doanh nghiệp BOT kinh doanh theo điều kiện ký kết với nước chủ nhà, thu lợi ích cho chủ đầu tư), *chuyển giao* (sau một thời hạn nhất định, đủ để hoàn vốn, toàn bộ công trình được chuyển giao không bồi hoàn cho nước chủ nhà).

Hình thức BOT (BTO và BT) có xu hướng phát triển trong những năm gần đây. Những lĩnh vực thích hợp cho hình thức này là các công trình kết cấu hạ tầng có khả năng khai thác như đường giao thông, cảng, sân bay, cầu, nhà máy điện, nhà máy cấp nước v.v...

b) Một số hình thức tổ chức đầu tư FDI

Khu chế xuất (Export processing zone – EPZ)

Khái niệm:

Trên thực tế, có nhiều khái niệm khác nhau về khu chế xuất, theo ý kiến của nhiều chuyên gia kinh tế, khu chế xuất ngày nay là sự phát triển, hoàn thiện của các cảng tự do và khu vực mậu dịch tự do.

Theo khái niệm của Tổ chức phát triển công nghiệp của Liên hiệp quốc (UNIDO), khu chế xuất là một khu vực tương đối nhỏ, có phân cách về địa lý trong lãnh thổ một quốc gia nhằm thu hút các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hướng về xuất khẩu bằng cách cung cấp cho các doanh nghiệp đó những điều kiện về đầu tư và mậu dịch thuận lợi đặc biệt so với các doanh nghiệp trong nước. Đặc biệt, khu chế xuất cho phép các doanh nghiệp nhập khẩu hàng hoá dùng cho sản xuất hàng xuất khẩu miễn thuế dựa trên kho quá cảnh.

Theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, khu chế xuất được hiểu là "khu công nghiệp chuyên sản xuất hàng xuất khẩu, thực hiện các dịch vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu và cho các hoạt động xuất khẩu, trong đó bao gồm một hoặc nhiều doanh nghiệp hoạt động, có ranh giới về mặt địa lý xác định, do Chính phủ quyết định thành lập".

Như vậy, theo nghĩa rộng, khu chế xuất bao gồm tất cả các khu vực được Chính phủ nước sở tại cho phép chuyên môn hoá sản xuất hàng hoá chủ yếu vì mục đích xuất khẩu. Đó là khu vực biệt lập có chế độ mậu dịch và thuế quan riêng theo phương thức tự do, không phụ thuộc vào chế độ mậu dịch và thuế quan của nước sở tại. Theo nghĩa hẹp, khu chế xuất là một

khu vực riêng biệt, có ấn định ranh giới, ấn định cả sự kiểm tra riêng đối với các luồng hàng hoá vào và ra khu vực đó.

Đặc điểm của khu chế xuất:

– Đó là một khu vực lãnh thổ của một nước, được quy hoạch độc lập, thường được ngăn cách bằng tường rào kiên cố để hoạt động cách biệt với phần nội địa.

– Mục đích hoạt động của khu chế xuất là thu hút các nhà sản xuất công nghiệp nước ngoài và trong nước hướng vào xuất khẩu thông qua những biện pháp đặc biệt như ưu đãi về thuế quan, về các điều kiện mậu dịch và các loại thuế khác.

– Hàng hoá, tư liệu xuất – nhập khẩu của khu chế xuất được miễn thuế quan.

Vai trò của khu chế xuất:

Việc xây dựng và đưa các khu chế xuất vào hoạt động nhằm đạt được những mục tiêu sau:

– Tăng khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài;

– Tiếp nhận khoa học – công nghệ và kinh nghiệm, tác phong làm việc tiên tiến của chủ đầu tư nước ngoài;

– Tạo việc làm, tăng thu nhập, đồng thời nâng cao chất lượng làm việc của lao động ở nước sở tại;

– Tăng thu ngoại tệ thông qua việc thu tiền các dịch vụ điện, nước, thông tin, thuê mặt bằng,...

– Thúc đẩy sự phát triển kinh tế và cải thiện cảnh quan của một số vùng lãnh thổ quốc gia.

Các bước hình thành và triển khai một khu chế xuất:

– Lựa chọn thời điểm để xây dựng khu chế xuất;

– Lựa chọn địa điểm để xây dựng khu chế xuất;

– Tìm nguồn vốn đầu tư cho việc xây dựng khu chế xuất;

– Xây dựng luận chứng kinh tế – kỹ thuật cho khu chế xuất;

– Thẩm định và ra quy định về thành lập khu chế xuất;

– Triển khai hoạt động kinh doanh khu chế xuất.

Khu công nghiệp tập trung

Khái niệm:

Khu công nghiệp tập trung là một khu vực được xây dựng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó có sẵn các nhà máy và các dịch vụ tiện nghi cho con người sinh sống.

Mục tiêu xây dựng các khu công nghiệp tập trung của nước sở tại được thể hiện ở một số điểm sau:

- Thu hút đầu tư trên quy mô lớn và phát triển kinh tế;
- Thúc đẩy xuất khẩu;
- Tạo việc làm;
- Tiếp nhận công nghệ, kinh nghiệm quản lý và tác phong làm việc tiên tiến;
- Phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ;
- Phát triển cơ sở hạ tầng;
- Cân đối sự phát triển giữa các vùng;
- Kiểm soát ô nhiễm môi trường.

Đặc điểm của khu công nghiệp tập trung:

- Về mặt pháp lý, khu công nghiệp tập trung là một phần lãnh thổ của nước sở tại, các doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghiệp tập trung chịu sự điều chỉnh của pháp luật nước sở tại.

Ví dụ, các doanh nghiệp hoạt động trong các khu công nghiệp tập trung ở Việt Nam chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam, trong đó bao gồm: Quy chế về khu công nghiệp và khu chế xuất, Luật Đầu tư nước ngoài, Luật Khuyến khích đầu tư trong nước, Luật Lao động,...

- Về mặt kinh tế, khu công nghiệp tập trung là nơi tập trung nguồn lực để phát triển công nghiệp, cụ thể là:

+ Huy động được các nguồn lực của nước sở tại, của nhà đầu tư nước ngoài đóng góp vào việc phát triển cơ cấu vùng và các ngành công nghiệp ưu tiên theo mục tiêu của nước sở tại.

+ Việc phát triển kinh tế của khu công nghiệp tập trung thuận lợi hơn so với các khu vực khác của đất nước. Đó là do các khu công nghiệp được áp

dụng quy chế và các thủ tục thông thoáng, hấp dẫn hơn các khu vực khác (trừ khu chế xuất), chẳng hạn như: thủ tục hành chính đơn giản, gọn nhẹ; được hưởng các khuyến khích tài chính, đảm bảo an ninh, an toàn xã hội,... đồng thời có cơ sở hạ tầng phát triển hiện đại hơn.

c) Phân biệt khu chế xuất và khu công nghiệp tập trung

Từ khái niệm, các đặc điểm nêu trên và xuất phát từ quá trình triển khai thực tế của các khu chế xuất (KCX) và khu công nghiệp tập trung (KCNTT) có thể rút ra một số điểm khác nhau cơ bản giữa chúng như sau:

– *Về hàng hoá sản xuất*: KCNTT sản xuất các hàng hoá công nghiệp có thể phục vụ xuất khẩu, có thể đáp ứng nhu cầu sử dụng trong nước, còn KCX sản xuất các hàng hoá chủ yếu phục vụ mục đích xuất khẩu.

– *Về các khuyến khích tài chính*: Tùy thuộc vào từng thời kỳ, mức độ ưu tiên cho từng khu, Chính phủ nước sở tại ban hành các ưu đãi cụ thể khác nhau (dựa trên cơ sở khung ưu đãi đã công bố cho các nhà đầu tư) cho các KCX và KCNTT. Trong đó thường bao gồm các ưu đãi về thuế thu nhập công ty, thuế xuất – nhập khẩu, chế độ hoàn thuế, thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài v.v...

– *Về mức độ ảnh hưởng đến nền kinh tế nước sở tại*: Kinh nghiệm phát triển của các nước trong khu vực và trên thế giới cho thấy, nhìn chung KCNTT tạo ra mối liên kết với nền kinh tế nước sở tại tốt hơn các KCX thông qua tạo việc làm và mua nguyên, vật liệu từ các nhà cung cấp địa phương. Các KCX thường tìm nguồn nguyên liệu trong nội bộ công ty nên họ chủ yếu mua nguyên liệu từ nước ngoài, do đó ít mua nguyên liệu từ nguồn địa phương hơn các KCNTT.

– *Về việc phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nước sở tại*: Theo nghiên cứu của Ngân hàng thế giới, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là ở các nước đang phát triển như Việt Nam thường gặp khó khăn tương tự như các nhà đầu tư nước ngoài về thủ tục hành chính và điều kiện được hưởng ưu đãi đầu tư. Do vậy, việc xây dựng các KCNTT sẽ giúp các doanh nghiệp này tận dụng được các ưu đãi để tập trung vào phát triển thị trường trong nước, sau đó là xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài khi đã đủ lực, còn các KCX đòi hỏi các doanh nghiệp phải thoả mãn yêu cầu về tỷ lệ xuất khẩu cao ngay từ khi mới tham gia.

– *Về vị trí xây dựng các KCX và KCNTT*: Do sự định hướng phát triển sản xuất hàng hoá ở các khu này khác nhau nên việc lựa chọn địa điểm của chúng cũng khác nhau. Các KCX yêu cầu có vị trí thuận lợi để thực hiện hoạt động xuất khẩu (ở gần hoặc có điều kiện giao thông thuận tiện đến các cảng, bến bãi, hệ thống kho tập kết hàng,...). Các KCNTT lại yêu cầu vị trí đảm bảo có hệ thống giao thông thuận tiện cả tới các địa điểm tiêu thụ nội địa.

– *Về tính thời gian của KCX và KCNTT*: Theo đánh giá của Ngân hàng thế giới, qua xem xét các trường hợp của Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia, các KCX chỉ đóng góp động lực ban đầu cho phát triển các hàng hoá chế biến xuất khẩu của nước sở tại (có hiệu quả trong ngắn hạn). Khi nền kinh tế phát triển, tỷ trọng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các KCX giảm dần và đóng góp của chúng đối với toàn bộ nền kinh tế nước sở tại cũng có xu hướng giảm. Trong khi đó, khả năng đóng góp của các KCNTT đối với nền kinh tế nước sở tại mang tính lâu dài hơn vì chúng phát huy tốt hơn cả nguồn lực trong và ngoài nước, tận dụng cả sức tiêu thụ của thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu.

3.3.3. Lợi thế và bất lợi của đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong quá trình triển khai thực hiện, đầu tư trực tiếp nước ngoài có những điểm mạnh (lợi thế) và hạn chế (bất lợi) nhất định cả đối với nước chủ đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư.

a) Lợi thế

Đối với nước chủ đầu tư (nước chủ nhà):

– Chủ đầu tư có khả năng kiểm soát hoạt động sử dụng vốn đầu tư và có thể đưa ra những quyết định có lợi nhất cho họ. Do đó, vốn đầu tư thường được sử dụng với hiệu quả cao.

– Giúp chủ đầu tư nước ngoài tránh được hàng rào bảo hộ mậu dịch và chiếm lĩnh thị trường nước sở tại.

– Chủ đầu tư nước ngoài có thể giảm được chi phí, hạ giá thành sản phẩm do khai thác được nguồn nguyên liệu và lao động với giá cả thấp của nước sở tại. Vì vậy, thông qua thực hiện đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, chủ đầu tư có thể nâng cao được khả năng cạnh tranh của họ trên thị trường thế giới.

Đối với nước tiếp nhận đầu tư (nước sở tại):

– Tạo điều kiện cho nước sở tại có thể tiếp thu được kỹ thuật và công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý và tác phong làm việc tiên tiến của nước ngoài.

– Giúp cho nước sở tại khai thác một cách có hiệu quả nguồn lao động, nguồn tài nguyên thiên nhiên và nguồn vốn trong nước, từ đó góp phần mở rộng tích lũy và nâng cao tốc độ tăng trưởng kinh tế.

b) Bất lợi

Đối với nước chủ đầu tư:

– Chủ đầu tư có thể gặp rủi ro cao nếu không hiểu rõ về môi trường đầu tư của nước sở tại.

– Có thể xảy ra tình trạng chảy máu chất xám nếu chủ đầu tư nước ngoài dễ mất bản quyền sở hữu công nghệ, bí quyết sản xuất trong quá trình chuyển giao.

Đối với nước tiếp nhận đầu tư:

– Nước sở tại khó chủ động trong việc bố trí cơ cấu đầu tư theo ngành và theo vùng lãnh thổ. Nếu nước sở tại không có một quy hoạch đầu tư cụ thể và khoa học, dễ dẫn đến hiện tượng đầu tư tràn lan kém hiệu quả, tài nguyên thiên nhiên bị khai thác quá mức và nạn ô nhiễm môi trường trầm trọng.

– Nếu không thẩm định kỹ sẽ dẫn đến sự du nhập của các loại công nghệ lạc hậu, công nghệ gây ô nhiễm môi trường với giá đắt làm thiệt hại lợi ích của nước sở tại.

3.4. MỘT SỐ VẤN ĐỀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

3.4.1. Những vấn đề chung về Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

a) Quá trình ban hành và sửa đổi

Năm 1977, Chính phủ Việt Nam đã ban hành "Điều lệ về đầu tư nước ngoài tại nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam". Do những khó khăn về môi trường kinh tế và chính trị ở nước ta lúc đó nên việc triển khai điều lệ này trên thực tế không có kết quả.

Trên cơ sở những đổi mới tư duy kinh tế và đổi mới cơ chế quản lý được đề ra tại Đại hội VI của Đảng cộng sản Việt Nam, năm 1987 Quốc hội khoá VIII đã thông qua và ban hành "Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam" với mục tiêu tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động sản xuất, kinh doanh nói chung và môi trường pháp lý cho hoạt động đầu tư nước ngoài nói riêng, cho đến nay "Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam" đã được sửa đổi, bổ sung 5 lần:

- Lần thứ nhất được Quốc hội thông qua vào tháng 6 năm 1990.
- Lần thứ hai được Quốc hội thông qua vào tháng 12 năm 1992.
- Lần thứ ba được Quốc hội thông qua vào tháng 12 năm 1996.
- Lần thứ tư được Quốc hội thông qua vào tháng 6 năm 2000.
- Lần thứ năm được Quốc hội thông qua vào tháng 6 năm 2006.

Bên cạnh đó, Chính phủ và các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan còn ban hành hệ thống các văn bản dưới luật nhằm quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

b) Tư tưởng chủ đạo của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam có tư tưởng chủ đạo là tạo nên khung cảnh pháp lý thuận lợi và bình đẳng cho môi trường đầu tư tại Việt Nam (vừa tạo nên sự hấp dẫn, vừa bảo vệ lợi ích của đất nước và phù hợp với thông lệ quốc tế). Do vậy, Luật phải xử lý thoả đáng mối quan hệ lợi ích giữa các bên. Cụ thể là đảm bảo lợi ích chính đáng của bên nước ngoài là an toàn về vốn, thu lợi nhuận tương đối cao và được xét xử công khai khi có tranh chấp. Lợi ích của bên Việt Nam phải được nhìn nhận một cách toàn diện và lâu dài cả về kinh tế, chính trị và xã hội.

c) Quy định của Luật Đầu tư về đối tượng, lĩnh vực và hình thức đầu tư ***Đối tượng đầu tư:***

Theo quy định của Luật hiện hành, đối tượng đầu tư tại Việt Nam là các doanh nghiệp, các cá nhân người nước ngoài, người Việt Nam định cư tại nước ngoài có đủ năng lực pháp lý được phép tham gia liên doanh với bên Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế, kể cả doanh nghiệp tư nhân để thực hiện dự án đầu tư tại Việt Nam.

Lĩnh vực đầu tư:

Cho đến nay, các dự án FDI được phép triển khai trong hầu hết các ngành kinh tế của Việt Nam, kể cả các ngành y tế và đào tạo. Trong đó có sự khuyến khích và ưu đãi đối với những dự án đầu tư vào các chương trình kinh tế lớn, sử dụng nhiều lao động, công nghệ cao, xây dựng cơ sở hạ tầng.

Hình thức đầu tư, bao gồm những hình thức chủ yếu sau:

– Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng là hình thức đầu tư mà bên Việt Nam và bên nước ngoài cùng nhau thực hiện hợp đồng được ký kết giữa hai bên, trong đó quy định rõ trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền lợi của mỗi bên trong hoạt động sản xuất, kinh doanh mà không thành lập một pháp nhân mới.

– Doanh nghiệp liên doanh: Bên Việt Nam và bên nước ngoài cùng nhau góp vốn theo tỷ lệ nhất định để thành lập một doanh nghiệp mới (thường là dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn) có Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc điều hành riêng. Doanh nghiệp liên doanh có tư cách pháp nhân Việt Nam. Mỗi bên liên doanh được chia lợi nhuận và chia sẻ rủi ro theo tỷ lệ góp vốn.

– Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài: Trong hình thức đầu tư này, bên nước ngoài chịu trách nhiệm đầu tư toàn bộ vốn để thành lập doanh nghiệp theo quy định của luật pháp Việt Nam (doanh nghiệp là một pháp nhân Việt Nam). Phía Việt Nam không góp vốn, chỉ thực hiện việc cung cấp các dịch vụ điện, nước, cho thuê đất, lao động,... đảm bảo cho quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Trong trường hợp này, chủ đầu tư nước ngoài có toàn quyền quyết định và tự chịu trách nhiệm cũng như hưởng lợi từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài những vấn đề nêu trên, Luật cũng quy định các biện pháp bảo hộ đầu tư, cơ quan quản lý đầu tư....

3.4.2. Đánh giá tình hình thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam thời gian qua

a) Những kết quả đạt được

– Các dự án đầu tư đã và đang hướng vào một số ngành công nghiệp và dịch vụ quan trọng, góp phần công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

– Quy mô bình quân của một dự án đầu tư ngày càng lớn, trong đó có những dự án có số vốn hàng trăm triệu USD. Ví dụ: Dự án Phát triển viễn

thông (230 triệu USD), Nhà máy nhiệt điện khí Phú Mỹ 2 – 2 (400 triệu USD), Dự án Nhà máy nhiệt điện khí Phú Mỹ 3 (412,8 triệu USD), Dự án Trung tâm thương mại Sài Gòn (542 triệu USD),...

– Nhiều công ty hàng đầu trên thế giới đã đến đầu tư tại Việt Nam chứng tỏ môi trường đầu tư tại Việt Nam ngày càng hấp dẫn và đáp ứng được các yêu cầu của hoạt động đầu tư quốc tế.

– Thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài, công nghệ và kỹ thuật tiên tiến đã thâm nhập vào quá trình sản xuất, kinh doanh của nước ta. Cụ thể là, đầu tư trực tiếp nước ngoài đã góp phần xây dựng một số cơ sở công nghiệp quy mô lớn và có trình độ công nghệ cao, khai thác tốt hơn lợi thế của Việt Nam như công nghiệp dầu khí, điện tử, lắp ráp ô tô, xe máy, viễn thông, ... Điều đó góp phần tích cực vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

– Các dự án FDI đã có những đóng góp đáng kể vào tạo việc làm, tăng thu nhập và nâng cao trình độ cho đội ngũ lao động Việt Nam.

– Đầu tư trực tiếp nước ngoài góp phần tích cực vào tăng xuất khẩu, tạo nguồn thu cho ngân sách của Chính phủ và duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định,....

Tuy vậy, trong thời gian qua, đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam vẫn còn có những tồn tại nhất định cần phải khắc phục.

b) Những mặt tồn tại

– Còn có nhiều dự án bị rút giấy phép trước thời hạn dẫn đến thua thiệt về lợi ích cho cả bên nước ngoài và bên Việt Nam.

– Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam trong những năm qua đã tạo ra sự phát triển mất cân đối, không đồng bộ giữa các vùng, ngành, địa phương trong cả nước.

– Tỷ lệ góp vốn trong nhiều dự án liên doanh của bên Việt Nam chỉ xấp xỉ 30% đã gây khó khăn cho việc tổ chức, quản lý, do đó dễ dẫn đến thiệt thòi cho Việt Nam.

– Một số hợp đồng liên doanh ở tình trạng bất hợp lý như: tiếp nhận công nghệ lạc hậu với giá cao hơn giá thị trường, vai trò của bên Việt Nam bị lấn át, công nhân bị ngược đãi,...

– Một số văn bản, chính sách liên quan đến đầu tư trong quá trình thực hiện vẫn đang còn không ít bất cập cần phải tiếp tục tháo gỡ.

3.4.3. Đánh giá tình hình thu hút, quản lý và sử dụng ODA tại Việt Nam thời gian qua

Trong giai đoạn từ 1993 đến nay, nguồn vốn Hỗ trợ phát triển chính thức ODA đã đóng vai trò quan trọng vào công cuộc phát triển kinh tế, xã hội của Việt Nam. ODA đã đem lại nhiều thành tựu, tuy nhiên vẫn còn một số vấn đề tồn tại.

a) Những kết quả đạt được

– Từ năm 1993 tới nay, Việt Nam đã kết hợp với cộng đồng các nhà tài trợ tổ chức thành công 8 Hội nghị nhóm Tư vấn các nhà tài trợ và được cộng đồng các nhà tài trợ cam kết cung cấp ODA với giá trị là 17,54 tỷ USD.

Bảng 3.2. Cam kết và thực hiện ODA thời kỳ 1993 – 2006

Năm	Cam kết ODA (Triệu USD)	Thực hiện ODA (Triệu USD)
Tổng số	17.540	9.728
1993	1.810	413
1994	1.940	725
1995	2.260	737
1996	2.430	900
1997	2.400	1.000
1998	2.700	1.242
1999	2.800	1.350
2000	2.400	1.650
2001	2.356	1.711
2002	2.500	1.528
2005	3500	1.600
2006	4000	1.800

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

– Chính phủ đã ký kết với các nhà tài trợ các Điều ước quốc tế cụ thể về ODA trị giá 14,3 tỷ USD, đạt khoảng 81,5% tổng vốn ODA cam kết. Trong đó, ODA vốn vay khoảng 12 tỷ USD (83,9%) và ODA vốn viện trợ không hoàn lại khoảng 2,3 tỷ USD (16,1%).

– Vốn ODA giải ngân (thực hiện) khoảng 9,728 tỷ USD, đạt 55,5% so với tổng vốn ODA cam kết.

– Nguồn ODA đã góp phần đáng kể hỗ trợ cho ngân sách Nhà nước, điều chỉnh cơ cấu kinh tế và thực hiện cải cách kinh tế.

– Môi trường pháp lý để quản lý và sử dụng nguồn vốn ODA đã từng bước được hoàn thiện với việc ban hành Nghị định 17/2001/NĐ-CP về quản lý và sử dụng ODA, và một số văn bản pháp quy khác quy định về thuế giá trị gia tăng (VAT), quy chế vay và trả nợ nước ngoài, quy chế chuyên gia đối với các dự án ODA...

– Vấn đề vốn đối ứng đã được đảm bảo kịp thời.

b) Những vấn đề tồn tại

– Vấn đề giải ngân ODA còn chậm, hiệu quả và chất lượng thực hiện các dự án thấp.

– Việt Nam còn nhiều yếu kém ở các khâu chuẩn bị, tổ chức thực hiện và theo dõi, đánh giá dự án.

– Công tác đền bù, giải phóng mặt bằng đang là vấn đề khó khăn, ảnh hưởng đến quá trình thực hiện dự án.

– Thiếu sự nhất quán về mặt thủ tục tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án giữa Việt Nam và các nhà tài trợ.

– Năng lực thực hiện và quản lý các chương trình, dự án ODA của cán bộ Việt Nam từ cấp quản lý vĩ mô đến các Ban quản lý dự án còn nhiều hạn chế.

3.5. NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG VÀ BIỆN PHÁP ĐỂ THU HÚT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM

Thực hiện chiến lược phát triển kinh tế – xã hội, trong 5 năm tới mục tiêu đầu tư phát triển của Việt Nam là: tăng nhanh vốn đầu tư phát triển kinh tế, xã hội; xây dựng cơ cấu kinh tế có hiệu quả và nâng cao sức cạnh tranh. Hoàn chỉnh một bước cơ bản hệ thống kết cấu hạ tầng. Tạo điều kiện đầu tư thích đáng cho các vùng kinh tế trọng điểm; hỗ trợ đầu tư nhiều hơn cho các vùng còn nhiều khó khăn.

Trong đó, định hướng sử dụng nguồn vốn ODA: tiếp tục tranh thủ sự ủng hộ của cộng đồng tài trợ nhằm hỗ trợ cho phát triển kinh tế – xã hội, góp phần thực hiện mục tiêu xoá đói giảm nghèo, phát triển nguồn nhân lực và tạo tiền đề cho sự phát triển nhanh, bền vững.

Để thực hiện mục tiêu trên, Việt Nam cần thực hiện tốt các biện pháp chủ yếu sau:

– Đảm bảo sự ổn định vĩ mô nền kinh tế, phát huy lợi thế, tạo thế và lực trong xu thế hội nhập quốc tế.

– Chủ động hội nhập, đa dạng hoá, đa phương hoá các quan hệ kinh tế quốc tế.

– Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống luật pháp theo hướng đầy đủ hơn, đồng bộ hơn, nhất quán hơn và minh bạch hơn.

– Cải cách cơ chế quản lý theo hướng đơn giản, gọn nhẹ, tránh lãng phí ngân sách Nhà nước và không sách nhiễu, tạo thuận lợi nhất, thông thoáng nhất cho các hoạt động kinh tế.

– Phát triển nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, tạo mọi điều kiện thuận lợi để các thành phần kinh tế phát huy sức mạnh, đầu tư sản xuất kinh doanh.

– Đổi mới và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, trong đó có đội ngũ cán bộ hoạt động trên lĩnh vực hợp tác và đầu tư quốc tế.

– Thực hiện tốt công tác quy hoạch tổng thể về đầu tư, công tác này phải kết hợp chặt chẽ với chiến lược phát triển kinh tế, xã hội của đất nước; công tác đền bù, giải phóng mặt bằng, tái định cư, giải quyết việc làm phải được chú trọng giải quyết kịp thời, thoả đáng nhằm hạn chế các tiêu cực phát sinh,...

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Đầu tư quốc tế là gì? Đầu tư quốc tế có tác động như thế nào đối với nước nhận đầu tư và nước chủ đầu tư?
2. Trình bày nội dung chủ yếu của các lý thuyết về đầu tư quốc tế.
3. Phân tích ưu thế và bất lợi của hai loại hình đầu tư quốc tế (đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp nước ngoài).
4. So sánh hai loại hình đầu tư quốc tế. Mối quan hệ giữa hai loại hình đầu tư này khi áp dụng tại Việt Nam.
5. Phân tích nội dung của các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài được quy định trong Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Trên thực tế, hình thức đầu tư nào được áp dụng phổ biến?
6. Đánh giá những kết quả đạt được và những vấn đề tồn tại trong việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam thời gian qua.

Chương IV

CÁN CÂN THANH TOÁN VÀ THỊ TRƯỜNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ

Trong phần này sẽ giới thiệu những vấn đề về tiền tệ quốc tế. Trước hết, chúng ta sẽ làm quen với khái niệm cán cân thanh toán quốc tế, nghiên cứu cách thức và các nguyên tắc ghi sổ trong cán cân thanh toán, ý nghĩa của các hạng mục cấu thành trong cán cân thanh toán và mối liên hệ giữa cán cân thường xuyên và thu nhập quốc dân. Tiếp đến, chúng ta nghiên cứu thị trường ngoại hối, bao gồm khái niệm, chức năng và các thành viên tham gia giao dịch. Các nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường ngoại hối cũng được đề cập đến, đặc biệt là vấn đề rủi ro hối đoái, tự bảo hiểm và đầu cơ hối đoái. Sau đó, phần này đưa ra khái niệm về tỷ giá hối đoái, các chế độ tỷ giá hối đoái, các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái và tác động của nó đến các quan hệ kinh tế quốc tế, chủ yếu là tác động đến thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế. Phần cuối cùng nghiên cứu hệ thống tiền tệ quốc tế, bao gồm khái niệm, mục đích, các tiêu thức để đánh giá hiệu quả hoạt động của nó và các hệ thống tiền tệ quốc tế từ chế độ bản vị vàng cho đến hệ thống tiền tệ hiện hành.

4.1. CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ

4.1.1. Khái niệm và các nguyên tắc hình thành

a) Khái niệm

Cán cân thanh toán là một bảng tổng kết ghi lại một cách hệ thống tất cả các giao dịch giữa cư dân của một quốc gia với phần còn lại của thế giới trong một khoảng thời gian nhất định, thường là một năm.

Các giao dịch kinh tế được ghi trong cán cân thanh toán không những bao gồm các giao dịch đưa đến dòng chảy của tiền tệ qua biên giới quốc gia như việc mua bán hàng hoá, dịch vụ, và các tài sản (nhà cửa, đất đai, cổ

phiếu) mà còn bao gồm các giao dịch như viện trợ hàng hoá ra nước ngoài hay chuyển khoản điện từ giữa các tài khoản ngoại tệ công ty – là các giao dịch không có ảnh hưởng đến dòng chảy thực sự của tiền. Các cư dân của một quốc gia nói đến trên đây bao gồm tất cả các cá nhân thường trú trên lãnh thổ quốc gia đó, các tổ chức Chính phủ, các công ty hoạt động trong nước (nhưng không tính các chi nhánh nước ngoài của các công ty đó) và các chi nhánh công ty nước ngoài đang hoạt động trong nước.

b) Nguyên tắc hình thành cán cân thanh toán

Cán cân thanh toán của một quốc gia được xây dựng theo nguyên tắc ghi sổ kép giống nguyên tắc kế toán thông thường: nghĩa là mỗi giao dịch đều được vào sổ hai lần, với hai vế đối nhau: một vế *ghi nợ* (debit) và một vế *ghi có* (credit). Nói rộng ra, thì một vế sẽ ghi lại đặc trưng của giao dịch khi một đối tượng (hàng hoá, dịch vụ, tài sản, v.v...) được mua hoặc bán, còn vế kia sẽ ghi lại việc thanh toán cho giao dịch đó (bằng tiền mặt, bằng chuyển khoản, v.v...). Vì cả hai vế sẽ ghi cùng một số tiền nhưng khác dấu nhau nên tổng cộng lại về nguyên tắc cán cân thanh toán sẽ luôn luôn cân bằng (tổng *ghi có* luôn bằng tổng *ghi nợ*).

Thông thường, nếu một giao dịch làm tăng dòng tiền vào trong nước thì việc ghi sổ sẽ là *ghi có* và được ký hiệu bằng *dấu cộng* (+), ngược lại những giao dịch dẫn đến tăng dòng tiền ra thì sẽ được *ghi nợ* và ký hiệu bằng *dấu trừ* (-). Chẳng hạn, xuất khẩu dẫn đến kết quả là quốc gia nhận được dòng tiền thanh toán từ nước ngoài, cho nên được ghi vào *cột có*. Ngược lại, nhập khẩu dẫn tới việc quốc gia phải chi trả cho nước ngoài nên được ghi vào *cột nợ*.

Tuy nhiên, như đã nói ở trên, không phải tất cả các giao dịch đều dẫn tới dòng vận động của tiền qua biên giới quốc gia. Chẳng hạn như trong giao dịch nhập khẩu, nếu người nhập khẩu thực hiện thanh toán bằng cách chuyển khoản từ tài khoản ngoại tệ của mình tại một ngân hàng ở nước ngoài sang tài khoản nhà xuất khẩu thì dù tiền mặt không hiện hữu nhưng giao dịch thanh toán đó vẫn được ghi vào cán cân thanh toán của quốc gia, bởi lẽ nó dẫn tới kết quả là lượng ngoại tệ trong tài khoản (hay tài sản) do cán cân của quốc gia đó nắm giữ bị giảm đi. Khi đó, vế đầu của giao dịch vẫn được ghi giống như nhập khẩu ở trên (*ghi nợ với dấu trừ*) nhưng vế sau, còn gọi là bút toán đối ứng, *ghi có* và mang dấu cộng sẽ được ghi như là sự

giảm tài sản ngắn hạn (tiền trong tài khoản vãng lai) ở nước ngoài của cư dân trong nước.

4.1.2. Các bộ phận cấu thành cán cân thanh toán quốc tế

Cán cân thanh toán quốc tế của một nước bao gồm ba hạng mục chính: *cán cân thường xuyên, cán cân luồng vốn và cán cân tài trợ chính thức*⁽¹⁾.

a) Cán cân thường xuyên

Cán cân thường xuyên ghi lại tất cả các giao dịch mua bán hàng hoá, dịch vụ và các giao dịch chuyển khoản đơn phương. Cán cân thường xuyên lại được chia thành các cán cân bộ phận nhỏ hơn, cụ thể là:

- Cán cân thương mại hàng hoá hoặc cán cân hữu hình.
- Cán cân thương mại dịch vụ hay còn gọi là cán cân vô hình.
- Cán cân chuyển giao đơn phương.

Tổng của cán cân hữu hình và vô hình (xuất - nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ) được gọi là *cán cân thương mại*⁽²⁾. Cán cân này cho thấy mức chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ của quốc gia, và thường được thông báo hằng tháng, hằng quý, hằng năm trên cơ sở các số liệu về xuất - nhập khẩu được thu thập một cách có hệ thống tại các cửa khẩu hải quan. Nếu giá trị xuất khẩu (giao dịch *ghi có*) vượt quá giá trị nhập khẩu (giao dịch *ghi nợ*) thì cán cân thương mại được gọi là *thặng dư*, và ngược lại, nếu nhập khẩu vượt quá xuất khẩu thì cán cân thương mại được coi là ở trong tình trạng *thâm hụt*.

Các giao dịch của cán cân chuyển giao đơn phương cũng có thể phân ra làm hai nhóm: Nhóm thứ nhất bao gồm các *giao dịch về thu nhập*, cụ thể là nhận thu nhập của cư dân trong nước, từ nước ngoài (cổ tức trên cổ phiếu nước ngoài, lãi suất cho vay nước ngoài hay lợi nhuận chuyển về từ các cơ sở kinh doanh tại nước ngoài) và trả thu nhập cho nước ngoài (cổ tức trên cổ phiếu trong nước, lãi suất đi vay hay các chi nhánh công ty nước ngoài

⁽¹⁾ Chú ý rằng, cách gọi tên của các hạng mục này trong nhiều tài liệu có thể khác nhau, chẳng hạn cán cân thường xuyên có thể được gọi là tài khoản vãng lai, cán cân vãng lai; cán cân tài trợ chính thức còn được gọi là hạng mục dự trữ chính thức. Bản chất của chúng là như nhau.

⁽²⁾ Một số quốc gia chỉ đưa thương mại hàng hóa hữu hình vào cán cân thương mại. Ở đây, chúng ta quy ước cán cân thương mại nói chung bao gồm cả hàng hóa và dịch vụ.

chuyển lợi nhuận về nước mình). Nhóm thứ hai là các giao dịch *chuyển tiền đơn phương*, chẳng hạn như viện trợ nhân đạo, quà tặng, chuyển tiền cho thân nhân, tiền hưu trí trả cho các nhân viên đã về hưu sống ở nước ngoài, v.v... Các giao dịch này nói chung không có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất, kinh doanh.

b) Cán cân luồng vốn

Cán cân luồng vốn ghi lại các giao dịch quốc tế có liên quan đến các dòng chảy của vốn vào và ra khỏi một nước. Cán cân luồng vốn bao gồm các cán cân bộ phận:

- Cán cân đầu tư hay còn gọi là cán cân tài chính, hoặc cán cân dài hạn.
- Cán cân của các dòng vốn ngắn hạn.

Cán cân đầu tư gồm có đầu tư trực tiếp, đầu tư gián tiếp và một số dòng vốn chính thức dài hạn nhất định (thông thường thời hạn trên 1 năm). Đầu tư trực tiếp là khi các công dân một quốc gia đưa tiền ra mua tài sản thực ở nước ngoài (như nhà máy, đồn điền, khách sạn, v.v...) hay khi người nước ngoài đưa tiền vào mua tài sản thực trong nước để nhằm mục đích tự kinh doanh. Đầu tư gián tiếp trước hết bao gồm mua cổ phiếu, trái phiếu dài hạn của Chính phủ và tư nhân nước ngoài hoặc người nước ngoài mua cổ phiếu, trái phiếu dài hạn của Chính phủ và tư nhân trong nước.

Tổng của cán cân thường xuyên và cán cân đầu tư (vốn dài hạn) được gọi là *cán cân cơ sở*. Ý nghĩa của cán cân cơ sở là ở chỗ nó phản ánh những yếu tố tác động dài hạn trong nền kinh tế của quốc gia. Cụ thể, cán cân thường xuyên phản ánh các tác động lên cán cân thanh toán của thu nhập quốc dân và tốc độ tăng trưởng, thói quen tiêu dùng của quốc gia, khả năng cạnh tranh quốc tế của quốc gia đó. Còn các dòng vốn dài hạn trong cán cân đầu tư phản ánh sự đánh giá của các nhà đầu tư dài hạn về mức sinh lời tương đối giữa các cơ hội đầu tư trong nước và nước ngoài. Các tác động dài hạn như vậy cần được tách khỏi các tác động ngắn hạn (chẳng hạn như thay đổi đột ngột về lãi suất hay dao động dự tính của tỷ giá hối đoái), thường được phản ánh trong cán cân dòng vốn ngắn hạn sẽ được đề cập dưới đây.

Cán cân dòng vốn ngắn hạn bao gồm các dòng chảy của vốn ngắn hạn (thường là dưới 1 năm) như tài trợ thương mại (nhập khẩu trả chậm là một ví dụ), thông qua các khoản vay tư nhân và ngân hàng. Ngoài ra, trong cán cân vốn ngắn hạn còn ghi lại những thay đổi trong dự trữ bằng đồng tiền

quốc gia ở các ngân hàng trung ương nước ngoài và trái khoán Chính phủ. Vì các dòng chảy ngắn hạn bao gồm rất nhiều các giao dịch qua lại hằng ngày nên thay vì việc ghi lại từng giao dịch, ở đây người ta chỉ ghi lại dòng chảy ròng mỗi ngày bằng cách so sánh giá trị tài sản đầu ngày và cuối ngày. Chính vì vậy, mặc dù trong cán cân thanh toán, mục dòng vốn ngắn hạn thường chỉ ghi một con số nhỏ nhưng thực tế có thể đã có những dòng chảy rất lớn của vốn đồng thời ra và vào quốc gia.

c) Cán cân tài trợ chính thức

Bộ phận chủ yếu cuối cùng trong cán cân thanh toán – cán cân tài trợ chính thức ghi lại những giao dịch hỗ trợ do các tổ chức của nhà nước thực hiện. Các giao dịch chủ yếu ở đây bao gồm:

- Giao dịch giữa các cơ quan tiền tệ của các nước (thường là ngân hàng trung ương);
- Các khoản đi vay hay cho vay với IMF và các ngân hàng trung ương nước ngoài;
- Chính phủ đi vay trên thị trường ngoại tệ;
- Thay đổi trong dự trữ ngoại hối của quốc gia.

Cán cân tài trợ chính thức đóng vai trò quan trọng để làm công cụ giúp phân định các giao dịch *tự định* với các giao dịch *hỗ trợ*. Tất cả các giao dịch của tư nhân và thậm chí của Chính phủ nếu không phải rõ ràng để nhằm mục đích điều tiết tỷ giá hối đoái (như vay và cho vay vốn nước ngoài, nhận viện trợ) đều là giao dịch tự định. Do vậy, phần giao dịch hỗ trợ ở đây – chính là cán cân tài trợ chính thức của chúng ta ở trên sẽ cho biết Chính phủ cần phải can thiệp ở mức độ nào vào thị trường nhằm bù đắp cho sự mất cân bằng của tổng các giao dịch tư nhân và các giao dịch Chính phủ không liên quan đến thực thi chính sách tiền tệ. Như vậy, cán cân này có chức năng làm cân bằng nói chung về mặt cung cầu ngoại tệ, đồng thời cho biết mức độ của các dòng tiền được bơm vào và rút ra khỏi nền kinh tế từ các giao dịch với nước ngoài, cũng như áp lực của hoạt động kinh tế với nước ngoài của một quốc gia lên dự trữ ngoại hối của quốc gia đó.

Chú ý: Trong các tài liệu khác nhau người ta có thể đưa ra các dẫn chứng về cách ghi cán cân thanh toán quốc tế của các quốc gia khác nhau, vì vậy có thể có một vài xê xích trong cách phân nhóm các hạng mục. Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) là tổ chức chịu trách nhiệm tổng hợp các báo cáo cán cân

thanh toán của các quốc gia để lập thành một bức tranh toàn cảnh về các hoạt động giao dịch quốc tế nói chung. Năm 1993, Quỹ này đã thông qua mẫu biểu báo cáo chung cho tất cả các nước trên cơ sở cuốn "Hướng dẫn về cán cân thanh toán" tái bản lần thứ 5 (viết tắt là BMP5) và mẫu biểu này được bắt đầu áp dụng trên thế giới từ năm 1995. Đến năm 2000 đã có 143 nước thay đổi báo cáo theo biểu mẫu mới. Trong biểu mẫu mới này, chẳng hạn người ta tách cán cân luồng vốn ra thành cán cân vốn – gồm các dòng chảy của vốn ngắn hạn và cán cân tài chính – gồm các dòng vốn dài hạn và các giao dịch chính thức của Chính phủ. Vì cách phân nhóm không ảnh hưởng nhiều đến bản chất của các hạng mục nên chúng ta vẫn giữ cách phân nhóm như đã phân tích ở trên.

Nếu quốc gia chi tiêu nhiều hơn (dấu -) so với thu nhập có được (dấu +) thì thâm hụt chi tiêu đó sẽ phải được bù đắp bằng cách bán tài sản cho nước ngoài hoặc đi vay của nước ngoài. Khi không có các can thiệp của Chính phủ thì nếu cán cân thường xuyên bị thâm hụt (chi tiêu vượt quá thu nhập), cán cân luồng vốn sẽ phải dư có để bù đắp thâm hụt đó. Bằng không tỷ giá hối đoái của đồng tiền quốc gia sẽ thay đổi, cụ thể trường hợp thâm hụt thì tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống, đồng tiền trong nước mất giá so với đồng ngoại tệ. Thông thường thì Chính phủ không muốn để tỷ giá hối đoái dao động tự do như vậy, do đó Chính phủ sẽ can thiệp bằng cách bán ra một lượng ngoại tệ từ dự trữ ngoại hối của mình để cân bằng mức thâm hụt. Tất nhiên, trường hợp ngược lại cũng tương tự, nghĩa là khi tổng hai cán cân thường xuyên và luồng vốn thặng dư, chúng ta có thể thấy dòng vào trong dự trữ ngoại hối của quốc gia làm tăng khối lượng dự trữ đó. Đó là vì Chính phủ đã mua vào lượng ngoại tệ thừa trên thị trường để tránh cho tỷ giá đồng tiền trong nước tăng lên. Trong trường hợp không đủ dự trữ để bù đắp thâm hụt cán cân thanh toán thì quốc gia có thể đi vay của Quỹ tiền tệ quốc tế.

d) Cân bằng cán cân thanh toán

Như đã nói ở trên, với nguyên tắc ghi sổ kép thì về mặt lý thuyết cán cân thanh toán của một quốc gia phải cân bằng, tức tổng của cột giao dịch ghi có (dấu +) phải bằng với tổng của các giao dịch ghi nợ (dấu -). Nói cách khác, tổng ghi sổ của tất cả các giao dịch phải bằng 0. Trên thực tế thì cán cân thanh toán của các quốc gia rất hiếm khi ở trạng thái cân bằng. Lý do là vì nguyên tắc ghi sổ kép thực ra chỉ là hình thức. Trên thực tế, hai vế ghi sổ

của một giao dịch thường được ghi tách rời nhau chứ không ghi đồng thời. Số liệu về xuất - nhập khẩu hàng hoá có thể thu được tại cơ quan hải quan ngay sau khi hàng hoá được xuất đi hay nhập vào, thế nhưng số liệu về thanh toán cho hoạt động xuất - nhập khẩu đó lại do các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức khác cung cấp một cách độc lập. Chúng ta không thể biết ngay được hoạt động đó được tài trợ bởi vay tín dụng hay thanh toán bằng chuyển khoản. Ngoài ra, hầu hết các giao dịch đều không những ghi hai về vào các thời điểm khác nhau mà còn được đo lường ở các cơ quan chuyên trách một cách khác nhau (chẳng hạn như áp dụng các tỷ giá hối đoái khác nhau khi xuất - nhập khẩu và khi thanh toán). Thêm nữa, rất nhiều giao dịch quốc tế về mua bán dịch vụ ở một số nước (như vận tải, kho bãi) bị bỏ qua không ghi lại trong khi tiền chuyển thanh toán (chẳng hạn qua hệ thống ngân hàng tư nhân) thì vẫn được tính. Cuối cùng là các lỗi sai sót thông thường về mặt hành chính khi nhập và xử lý số liệu. Vì những lý do này nên cán cân thanh toán rất ít khi cân bằng và người ta thường đưa thêm vào đây một mục nữa là mục *sai số thống kê* với mục đích làm cân bằng cán cân thanh toán.

Cũng nên chú ý rằng, các hoạt động kinh tế ngầm giữa các quốc gia như buôn lậu hay chuyển tiền bất hợp pháp có thể dẫn đến một số chênh lệch khi tính toán tài trợ của Chính phủ (ví dụ, nếu một lượng lớn ngoại tệ bị chuyển ra nước ngoài để mua hàng lậu chuyển về theo đường bất hợp pháp và không được ghi chép lại ở bất kỳ đâu thì sẽ dẫn đến sự can thiệp của Chính phủ thông qua bán ngoại tệ từ dự trữ ngoại hối ra sẽ phải nhiều hơn so với tính toán). Tuy nhiên, điều này không phải lý do để cán cân thanh toán bị mất cân bằng vì cả hai về *ghi có* và *ghi nợ* đều không được hạch toán.

4.1.3. Một số ví dụ về hạch toán cán cân thanh toán

Một phương pháp rất có ích để hiểu được bản chất của phương thức hạch toán cán cân thanh toán là sử dụng các giao dịch có tính giả định. Giả sử nước *A* có những giao dịch sau đây với nước ngoài:

Giao dịch 1: Một công ty của nước *A* xuất khẩu lượng hàng hoá trị giá 6.000 USD sang *B* và khoản thanh toán được chuyển vào tài khoản của công ty nước *A* tại ngân hàng ở *B*. Hai mặt của giao dịch này được thể hiện trong cán cân thanh toán của *A* như sau:

Ghi nợ: Gia tăng tài sản ngắn hạn của tư nhân ở nước ngoài, – 6.000 USD.

Ghi có: Xuất khẩu hàng hoá, + 6.000 USD.

Giao dịch 2: Một công ty của *A* mua một lượng hàng hoá trị giá 12.000 USD từ một công ty của *B* và thanh toán bằng cách chuyển số tiền trên vào tài khoản công ty của *B* tại ngân hàng ở *A*.

Ghi nợ: Nhập khẩu hàng hoá, - 12.000 USD.

Ghi có: Gia tăng tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại *A*, +12.000 USD.

Giao dịch 3: *A* gửi tặng cho *B* lượng hàng hoá trị giá 1.000 USD.

Ghi nợ: Chuyển giao đơn phương cho nước ngoài, - 1.000 USD.

Ghi có: Xuất khẩu hàng hoá, + 1.000 USD.

Giao dịch 4: Một công ty của *A* cung ứng dịch vụ vận tải trị giá 2.000 USD cho một công ty của *B* và công ty của *B* thực hiện thanh toán bằng cách chuyển số tiền trên từ tài khoản của mình ở ngân hàng nước *A* vào tài khoản công ty chuyên chở của *A* cũng tại ngân hàng nước *A*.

Ghi nợ: Giảm tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại *A*, -2.000 USD.

Ghi có: Xuất khẩu dịch vụ, +2.000 USD.

Giao dịch 5: Một công ty của nước *B* chuyển 2.500 USD lợi tức cổ phần cho các cổ đông của mình tại nước *A* bằng cách phát hành séc rút tiền từ tài khoản của công ty đó tại ngân hàng nước *A*.

Ghi nợ: Giảm tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại *A*, -2.500 USD.

Ghi có: Nhận thu nhập đầu tư từ nước ngoài, +2.500 USD.

Giao dịch 6: Một công ty của *A* mua trái phiếu công ty dài hạn trị giá 5.000 USD do một công ty của *B* phát hành và thanh toán bằng cách chuyển lượng tiền trên từ tài khoản của mình tại ngân hàng nước *A* sang tài khoản của công ty nước *B* tại ngân hàng nước *A*.

Ghi nợ: Gia tăng tài sản dài hạn ở nước ngoài, -5.000 USD.

Ghi có: Gia tăng tài sản ngắn hạn của nước ngoài tại *A*, +5.000 USD.

Giao dịch 7: Một ngân hàng thương mại của *B* bán 800 USD (từ tài khoản của mình tại ngân hàng nước *A*) cho ngân hàng trung ương của *B* (vào tài khoản của ngân hàng trung ương của *B* tại ngân hàng trung ương của *A*).

Ghi nợ: Giảm tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại *A*, -800 USD.

Ghi có: Gia tăng tài sản chính thức ngắn hạn của nước ngoài tại A, +800 USD.

Các giao dịch nói trên của A có thể được liệt kê vào tài khoản như ở bảng 4.1 dưới đây:

Bảng 4.1. Các giao dịch quốc tế của nước A

Có (+)			Nợ (-)	
1	Xuất khẩu hàng hóa	+6.000USD	Gia tăng tài sản ngắn hạn của tư nhân ở nước ngoài	-6.000USD
2	Gia tăng tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại A	+12.000USD	Nhập khẩu hàng hóa	-12.000USD
3	Xuất khẩu hàng hóa	+1.000USD	Chuyển giao đơn phương cho nước ngoài	-1.000USD
4	Xuất khẩu dịch vụ	+2.000USD	Giảm tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại A	-2.000USD
5	Nhận thu nhập đầu tư từ nước ngoài	+2.500USD	Giảm tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại A	-2.500USD
6	Gia tăng tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại A	+5.000USD	Gia tăng tài sản dài hạn ở nước ngoài	-5.000USD
7	Gia tăng tài sản chính thức ngắn hạn của nước ngoài tại A	+800USD	Giảm tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại A	-800USD
	Cộng	+29.000USD		-29.000USD

Từ các giao dịch được ghi lại ở bảng 4.1 trên có thể xây dựng cân cân thanh toán của A như ở bảng 4.2. Do nguyên tắc ghi sổ kép cho nên số dư của hai *vế nợ* và *vế có* trong cân cân thanh toán luôn bằng nhau. Tuy nhiên, các cân cân bộ phận lại thường ở trong tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa. Có thể dễ dàng nhận thấy rằng số dư của cân cân luồng vốn là +1.500 USD, dùng bằng khoản thiếu hụt -1.500USD trong cân cân thường xuyên. Khái

niệm "thâm hụt" trong cán cân thanh toán chỉ là một khái niệm lỏng lẻo bởi lẽ có thể không phải toàn bộ cán cân mà chỉ một, hai bộ phận nào đó của nó (chẳng hạn, có thể là cán cân thương mại hữu hình, cán cân thương mại vô hình hoặc cán cân luồng vốn) là ở trong tình trạng thâm hụt. Thường thì số dư của các giao dịch dự trữ chính thức (giao dịch hỗ trợ) được coi là khoản thiếu hụt hoặc dư thừa trong cán cân thanh toán. Trong cán cân thanh toán giả định được cho trong bảng 4.2 thì quy mô thâm hụt là 800 USD.

Bảng 4.2. Bảng tổng kết cán cân thanh toán của nước A

Xuất khẩu hàng hoá	+6.000USD + 1.000USD	= +7.000USD
Nhập khẩu hàng hoá		-12.000USD
Cán cân thương mại hữu hình		-5.000USD
Xuất khẩu dịch vụ		+2.000USD
Nhập khẩu dịch vụ		0
Cán cân thương mại vô hình		+2.000 USD
Cán cân thương mại tổng cộng		-3.000 USD
Nhận thu nhập đầu tư từ nước ngoài		+2.500 USD
Thanh toán thu nhập đầu tư cho nước ngoài		-0
Nhận chuyển giao đơn phương		+0
Chuyển giao đơn phương cho nước ngoài		-1.000USD
Cán cân chuyển khoản		+1.500USD
Số dư cán cân thường xuyên		-1.500USD
Mức tăng ròng (+) của tài sản dài hạn của tư nhân nước ngoài ở A		+0
Mức tăng ròng (-) của tài sản dài hạn ở nước ngoài		-5.000USD
Số dư của tổng cán cân thường xuyên và cán cân vốn dài hạn (cán cân cơ sở)		-6.500USD
Mức tăng ròng (+) của tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài ở A (+12000USD + 5000USD - 2000USD - 2500USD - 800USD)		+11.700USD
Mức tăng ròng (-) của tài sản ngắn hạn ở nước ngoài		-6.000USD

Tổng cán cân thường xuyên và cán cân luồng vốn	-800USD
Mức tăng ròng (+) của tài sản dài hạn chính thức nước ngoài ở A	+800USD
Mức tăng ròng (-) của tài sản dự trữ chính thức ở nước ngoài	-0
Số dư giao dịch dự trữ chính thức	+800USD
Tổng cộng	0

4.1.4. Mối quan hệ giữa cán cân thường xuyên và thu nhập quốc dân

Tầm quan trọng của cán cân thường xuyên thể hiện ở chỗ nó phản ánh việc thu nhập của quốc gia được hình thành và sử dụng như thế nào. Xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ, thu nhập đầu tư từ nước ngoài chính là nguồn thu nhập của quốc gia. Cư dân và Chính phủ sau đó sử dụng nguồn thu nhập thường xuyên của mình để nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ, và thanh toán thu nhập đầu tư cho nước ngoài. Mối liên hệ giữa cán cân thường xuyên và thu nhập quốc dân có thể được thể hiện qua đẳng thức cơ bản trong kinh tế học vĩ mô sau đây:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (4.1)$$

trong đó: Y = tổng thu nhập,

C = chi tiêu cho tiêu dùng,

I = chi tiêu cho đầu tư,

G = chi tiêu của Chính phủ,

X = xuất khẩu + thu nhập nhận từ nước ngoài,

M = nhập khẩu + thu nhập trả cho người nước ngoài.

Như vậy, X bao gồm không chỉ thu nhập từ xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ, mà cả thu nhập từ các khoản đầu tư trực tiếp cũng như gián tiếp ở nước ngoài. Tương tự, M bao gồm tất cả các khoản ghi nợ trong cán cân thường xuyên, chứ không chỉ mình nhập khẩu hàng hoá nói riêng. Tổng $(C + I + G)$ chính là tổng chi tiêu của quốc gia, gồm có chi tiêu của các cá nhân, chi tiêu của các doanh nghiệp và chi tiêu của Chính phủ. Đẳng thức (4.1) có thể được viết lại như sau:

$$Y - (C + I + G) = X - M \quad (4.2)$$

Đẳng thức (4.2) chỉ ra rằng, cán cân thường xuyên chính là chênh lệch giữa thu nhập và chi tiêu của quốc gia. Nếu cán cân thường xuyên bị thiếu hụt ($X - M < 0$) thì điều đó có nghĩa ($C + I + G$) lớn hơn Y : quốc gia chi tiêu nhiều hơn thu nhập của mình. Ngược lại, nếu cán cân thường xuyên có dư thì quốc gia chi tiêu ít hơn so với thu nhập của mình.

Ngoài biểu thức (4.1) nói trên thì thu nhập còn có thể được biểu thị như là tổng của chi tiêu (C), tiết kiệm (S), và thu nhập từ thuế (T):

$$Y = C + S + T \quad (4.3)$$

Từ (4.1) và (4.3) có thể rút ra:

$$C + I + G + (X - M) = C + S + T$$

hay:

$$X - M = (S - I) + (T - G) \quad (4.4)$$

Nếu ($S - I$) là tiết kiệm ròng của tư nhân và ($T - G$) là tiết kiệm ròng của Chính phủ thì cán cân thường xuyên biểu thị cho tổng tiết kiệm ròng của quốc gia (chính là chênh lệch giữa tiết kiệm và đầu tư của quốc gia đó). Cán cân thường xuyên thâm hụt có nghĩa là quốc gia tiết kiệm ít hơn đầu tư, và ngược lại, nếu cán cân thường xuyên có dư thì quốc gia tiết kiệm nhiều hơn so với đầu tư.

4.2. THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI VÀ TỶ GIÁ HỐI ĐOẠI

4.2.1. Thị trường ngoại hối

a) Khái niệm thị trường ngoại hối

Hiện nay, trong mọi hoạt động buôn bán quốc tế, ít nhất phải có một bên tham gia sử dụng đến ngoại tệ. Còn nếu như đồng tiền của tất cả các bên tham gia đều không đổi được thì họ phải thoả thuận sử dụng đến một ngoại tệ chuyển đổi tự do nào đó để giao dịch với nhau. Để thực hiện các giao dịch này, các bên tham gia mua bán phải tìm gặp gỡ nhau để thương lượng. Do vậy, cần phải có một thị trường để thực hiện chuyển đổi từ đồng tiền nước này sang đồng tiền nước khác, tức là đòi hỏi phải có thị trường ngoại hối.

Thị trường ngoại hối là thị trường tiền tệ quốc tế, ở đó diễn ra hoạt động giao dịch các ngoại tệ và các phương tiện thanh toán có giá trị như ngoại tệ.

Các giao dịch thực hiện trên thị trường ngoại hối sẽ quyết định các mức tỷ giá theo đó các đồng tiền được trao đổi với nhau, và từ đó tác động tới chi phí của các giao dịch mua bán hàng hoá, dịch vụ và tài sản.

Hiện nay có hai hệ thống tổ chức thị trường ngoại hối khác nhau: (1) theo hệ thống Anh – Mỹ, thị trường ngoại hối có tính chất biểu tượng, các giao dịch ngoại hối chỉ được xảy ra thường xuyên giữa một số ngân hàng và người môi giới, chủ yếu thông qua điện thoại, telex; (2) theo hệ thống ngoại hối châu Âu, thị trường ngoại hối có địa điểm nhất định, giao dịch hằng ngày. Các ngân hàng thương mại cỡ lớn có các chi nhánh, đại lý ở nước ngoài giữ vai trò kinh doanh chủ yếu, chi phối các ngân hàng khác trên thị trường ngoại hối.

b) Các đặc điểm của thị trường ngoại hối

Thị trường ngoại hối có các đặc điểm riêng biệt khác với thị trường nói chung như sau:

Thứ nhất, thị trường ngoại hối là thị trường giao dịch mang tính chất quốc tế. Phạm vi hoạt động của nó không chỉ dừng lại ở một quốc gia mà mở rộng trên phạm vi quốc tế nhằm phục vụ cho các nhu cầu mua bán, giao dịch về ngoại tệ. Sự phát triển của các phương tiện thông tin liên lạc tạo điều kiện thực hiện các cuộc đàm thoại thể giới nhanh chóng và tức thời với toàn bộ các thị trường hối đoái đang mở cửa, dẫn đến quốc tế hoá việc yết giá nói riêng và hoạt động của thị trường ngoại hối nói chung. Một lời chào giá của một ngân hàng nào đó không chỉ phải đương đầu với những lời chào giá của các ngân hàng khác trong nước, mà phải đương đầu với sự chào giá của bất kỳ một ngân hàng nào nằm ở nước ngoài. Điều đó dẫn đến việc phải điều chỉnh lại sự chào giá vào mọi thời điểm và bất cứ sự chênh lệch nào dù rất nhỏ cũng phải "nhập quỹ" và xử lý. Do đó, yết giá đối với tất cả các đồng tiền mạnh đều gần như giống nhau ở mọi thị trường.

Việc quốc tế hoá các hoạt động của thị trường ngoại hối đòi hỏi phải có những quy định thống nhất về ký hiệu của các đồng tiền trong giao dịch. Hiện nay, toàn bộ giới chuyên môn thừa nhận các ký hiệu do Tổ chức Tiêu chuẩn quốc tế (ISO) quy định.

Ví dụ: Đô la Mỹ: USD

Bảng Anh: GBP

Mác Đức: DEM

Đồng Yên Nhật: JPY

Đồng Việt Nam: VND

...

Thứ hai, thị trường ngoại hối hoạt động liên tục suốt ngày đêm (24 giờ/ngày) trên các khu vực khác nhau của thế giới. Xuất phát từ chênh lệch múi giờ giữa các khu vực địa lý khác nhau khiến cho thị trường ngoại hối quốc tế luôn mở cửa.

Ví dụ: Một nhà giao dịch ở thị trường Singapore buổi sáng có thể giao dịch với thị trường phía Đông như Hồng Kông, Tokyo, đến khi hai thị trường này đóng cửa cũng là lúc các thị trường phía Tây như London, Frankfurt, Paris mở cửa. Như vậy, các nhà giao dịch này có thể thực hiện giao dịch liên tục.

Các giao dịch sơ dĩ có thể thực hiện liên tục là nhờ các phương tiện thông tin liên lạc hiện đại như điện thoại, fax, telex, mạng vi tính cung cấp các thông tin không chỉ về giá cả các đồng tiền khác nhau, chỉ số DowJones, Reuters, mà cả các thông tin mới về kinh tế và chính trị có ảnh hưởng đến giá trị của các đồng tiền, khiến cho các giao dịch có thể thực hiện tức thời trên thị trường ngoại hối.

Thứ ba, giá cả hàng hoá của thị trường ngoại hối chính là tỷ giá hối đoái được hình thành một cách hợp lý, linh hoạt dựa trên quan hệ cung cầu ngoại tệ trên thị trường. Do vậy, thị trường ngoại hối cực kỳ nhạy cảm không những với các chỉ số kinh tế như tổng sản phẩm xã hội, mức tăng sản xuất, tỷ lệ lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp, chỉ số giá cả bán buôn và bán lẻ, tình trạng cán cân thanh toán, biến động lãi suất, mà còn với các sự kiện chính trị, xã hội và thiên tai v.v...

c) Các chức năng cơ bản của thị trường ngoại hối

Thông qua các giao dịch mua bán ngoại tệ mà thị trường ngoại hối thực hiện các chức năng cơ bản sau đây:

– Thị trường ngoại hối là cơ chế hữu hiệu đáp ứng nhu cầu mua bán, trao đổi ngoại tệ nhằm phục vụ cho chu chuyển, thanh toán trong các lĩnh vực đầu tư, thương mại và phi thương mại quốc tế.

– Thị trường ngoại hối là công cụ để ngân hàng trung ương có thể thực hiện chính sách tiền tệ nhằm điều khiển nền kinh tế theo mục tiêu Chính

phủ. Chẳng hạn, Chính phủ muốn khuyến khích xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu nhằm giảm thiểu sự thâm hụt cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế, Chính phủ có thể yêu cầu ngân hàng trung ương can thiệp thông qua thị trường ngoại hối bằng cách mua ngoại tệ vào. Ngược lại, nếu ngoại tệ lên giá quá cao so với nội tệ đến mức có thể tạo áp lực gây ra lạm phát, Chính phủ có thể yêu cầu ngân hàng trung ương can thiệp bằng cách bán ngoại tệ ra để nâng giá nội tệ lên.

– Thị trường ngoại hối có chức năng tín dụng. Tín dụng là sự cần thiết thường xuyên khi hàng hoá được quá cảnh và cho phép người mua có thời gian bán lại hàng hoá và thanh toán cho nhà xuất khẩu. Thông thường, nhà xuất khẩu cho phép nhà nhập khẩu khoảng thời gian thanh toán là 90 ngày. Tuy nhiên, nhà xuất khẩu thường yêu cầu nhà nhập khẩu thanh toán ở phòng ngoại hối của ngân hàng thương mại nơi mà nhà xuất khẩu có tài khoản. Nhà xuất khẩu luôn nhận được khoản thanh toán đúng hạn và ngân hàng sẽ thu được khoản thanh toán từ nhà nhập khẩu khi đến hạn.

Ngoài ra, thị trường ngoại hối còn có chức năng cung cấp các công cụ cho các nhà kinh doanh nghiên cứu để phòng ngừa rủi ro hối đoái trong trao đổi ngoại tệ. Đồng thời giúp cho các nhà đầu cơ nghiên cứu để có thể thu được lợi nhuận nếu như dự đoán trước được sự biến động của tỷ giá hối đoái trong tương lai.

d) Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối

Về nguyên tắc, bất cứ một cá nhân hay một chủ thể kinh tế nào muốn đổi từ một đồng tiền này sang một đồng tiền khác đều trở thành chủ thể tham gia vào thị trường hối đoái. Song tùy theo những luật lệ riêng của mỗi nước quy định, chủ thể tham gia vào thị trường ngoại hối có thể khác nhau. Nhưng nói chung, các thành phần tham gia vào thị trường ngoại hối bao gồm những chủ thể sau:

Các ngân hàng:

Các ngân hàng trung ương (Central banks). Ở hầu hết các nước, ngân hàng trung ương là người đóng vai trò tổ chức, kiểm soát, điều hành và ổn định sự hoạt động của thị trường ngoại hối nhằm ổn định giá cả và tỷ giá hối đoái.

Các ngân hàng thương mại (Commercial banks) tham gia vào thị trường ngoại hối nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh cho chính mình hay

cung cấp các dịch vụ cho khách hàng khi đóng vai trò môi giới. Mức độ tham gia vào thị trường ngoại hối của các ngân hàng phụ thuộc nhiều vào các yếu tố như quy mô, uy tín, mạng lưới các chi nhánh ở nước ngoài, tình trạng mạng lưới thông tin liên lạc tại nơi ngân hàng đặt trụ sở v.v... Do vậy, phần lớn các giao dịch về ngoại tệ thuộc về các ngân hàng hàng đầu, như ngân hàng châu Mỹ, Citybank, các ngân hàng Clearing ở Anh, các ngân hàng của Đức.

Các nhà môi giới (Brokers):

Các nhà môi giới là chủ thể trung gian trong các giao dịch ngoại hối⁽¹⁾. Do có nhiều mối quan hệ và sử dụng hệ thống thông tin toàn cầu, hiện đại nên họ cung cấp cho ngân hàng những thông tin tức thời về thị trường một cách thường xuyên, đồng thời giúp ngân hàng có được khả năng tìm thấy bạn hàng ngay khi cần thiết. Hoạt động của môi giới có hiệu quả hay không tùy thuộc vào khả năng nắm bắt và giữ bí mật thông tin giữa các khách hàng. Thông thường trên thế giới, người ta áp dụng cách phân chia phí môi giới trả cho người môi giới, trong đó bên bán và bên mua phải trả một nửa.

Các công ty xuyên quốc gia và các doanh nghiệp:

Từ cuối những năm 1960, vai trò của các công ty xuyên quốc gia trên thị trường ngoại hối đã tăng lên mạnh mẽ. Nguyên nhân là do các công ty này thi hành chính sách mở rộng các nguồn dự trữ ngoại tệ, giảm bớt nguy cơ thiệt hại do sự mất giá của các nguồn vốn tính bằng các đồng tiền không ổn định, đồng thời tích cực chạy đua vì lợi nhuận trên cơ sở thu chênh lệch tỷ giá. Nếu như tỷ giá của một đồng tiền nào đó có xu hướng giảm xuống thì các công ty xuyên quốc gia sẽ chuyển nguồn vốn của mình sang các đồng tiền khác ổn định hơn. Hiện nay, các chi nhánh của nhiều công ty xuyên quốc gia có quy mô lớn hơn cả một vài ngân hàng cỡ trung bình.

Các doanh nghiệp tham gia vào thị trường ngoại hối chủ yếu là các doanh nghiệp có chức năng xuất - nhập khẩu vì các doanh nghiệp này vừa là chủ thể cần ngoại tệ, vừa là chủ thể cung ngoại tệ trong các hoạt động kinh doanh xuất - nhập khẩu. Các doanh nghiệp này được xem như là chủ thể hình thành nên khối lượng mua và bán ngoại hối lớn nhất trên thị trường ngoại hối.

⁽¹⁾ Các nhà môi giới được cấp giấy phép hoạt động của ngân hàng trung ương.

Các cá nhân:

Nhóm này bao gồm những công dân trong và ngoài nước có nhu cầu mua bán ngoại tệ trên thị trường ngoại hối khi đầu tư, cho vay, đi công tác hay du lịch ở nước ngoài hoặc khi nhận được các khoản lợi tức đầu tư hay chuyển tiền.

e) Các nghiệp vụ kinh doanh cơ bản trên thị trường ngoại hối

Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối giao ngay (Spot transactions)

Đây là nghiệp vụ mua hay bán ngoại tệ mà việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện ngay hay chậm nhất là sau hai ngày làm việc kể từ khi thỏa thuận hợp đồng mua bán. Nghiệp vụ này diễn ra trên thị trường giao ngay và áp dụng tỷ giá giao ngay.

– *Tỷ giá giao ngay (spot rate)* là tỷ giá được xác định và có giá trị tại thời điểm giao dịch. Tỷ giá này thường được niêm yết ở tất cả các ngân hàng thương mại và trên các phương tiện thông tin đại chúng như báo chí, đài truyền thanh và truyền hình.

Ví dụ: Công ty A mua 200 CAD vào thứ Ba (6/5/2003) theo như hợp đồng thỏa thuận về tỷ giá và hình thức thanh toán. Sau đó hai ngày làm việc, tức là vào thứ Năm (8/5/2003), công ty A sẽ nhận được báo *Có* trên tài khoản số CAD đó.

– *Về chi phí giao dịch*, các ngân hàng thường không thu phí giao dịch mà sử dụng chênh lệch giữa tỷ giá bán và tỷ giá mua để trang trải chi phí giao dịch, bù đắp rủi ro và thu lợi nhuận. Chênh lệch giữa tỷ giá bán và tỷ giá mua thường được xác định như sau:

$$\text{Chênh lệch (\%)} = \frac{(\text{Tỷ giá bán} - \text{Tỷ giá mua}) \times 100}{\text{Tỷ giá bán}} \text{ tù}$$

Đối với đồng tiền được giao dịch mua bán rộng rãi như GBP và JPY, phần trăm chênh lệch thường chỉ ở trong khoảng 0,1 – 0,5%. Còn các đồng tiền khác được giao dịch mua bán kém rộng rãi hơn thì phần trăm chênh lệch cao hơn.

Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch tỷ giá (Arbitrage transactions)

Đây là nghiệp vụ dựa vào mức chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường ngoại hối khác nhau để thu lợi nhuận thông qua hoạt động mua và bán.

Ví dụ: Tại New York: 1 GBP = 1,99 USD

 Tại London: 1 GBP = 2,01 USD

Nhìn vào bảng yết giá trên, nhà kinh doanh hối đoái có thể dùng USD để mua GBP ở thị trường New York, sau đó ngay lập tức bán lại số GBP thu được ở thị trường London. Như vậy, nhà kinh doanh sẽ thu được số lãi là 0,02 USD cho 1 GBP (giả sử chi phí giao dịch không đáng kể). Số lợi nhuận này sẽ hấp dẫn nhiều nhà kinh doanh tham gia vào thị trường nhằm khai thác cơ hội kinh doanh chênh lệch giá. Kết quả là nhu cầu mua GBP sẽ tăng lên ở New York và trong cùng thời gian, cung GBP sẽ tăng lên ở London cho đến tận khi cân bằng tỷ giá ở cả hai thị trường (1 GBP = 2 USD).

Trong điều kiện hiện nay, các phương tiện thông tin hiện đại phát triển đã làm cho các thị trường ngoại hối trở nên thông suốt trên phạm vi toàn thế giới và nghiệp vụ chuyển hối không còn ý nghĩa lớn trong kinh doanh ngoại hối nữa.

Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối có kỳ hạn (Forward exchange transactions)

Đây là nghiệp vụ mua bán ngoại tệ mà việc giao nhận sẽ được thực hiện sau một thời gian nhất định theo tỷ giá thỏa thuận lúc ký kết hợp đồng. Tỷ giá thỏa thuận lúc ký kết hợp đồng là tỷ giá có kỳ hạn (forward rate), tức là tỷ giá áp dụng cho tương lai nhưng được xác định trước ở hiện tại.

Ví dụ: Bên A có thể ký hợp đồng hôm nay để mua 100 USD, thời hạn thanh toán là sau 3 tháng với tỷ giá 1 USD = 16.000 VND⁽¹⁾. Sau 3 tháng, Bên A sẽ nhận được 1.600.000 VND mà không cần quan tâm đến tỷ giá giao ngay tại thời điểm này là bao nhiêu.

Tỷ giá có kỳ hạn được xác định tại giao điểm đường cung và cầu về ngoại hối đối với các khoản thanh toán trong tương lai. Lượng cung và cầu về trao đổi ngoại hối có liên quan đến mức độ tự bảo hiểm hối đoái (hedging), đầu cơ hối đoái (foreign exchange speculation) và chênh lệch lãi suất (interest arbitrage).

Tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn có quan hệ với nhau. Nếu tỷ giá có kỳ hạn thấp hơn tỷ giá giao ngay hiện tại, có thể nhận xét rằng đồng ngoại tệ

⁽¹⁾ Trong thời gian hợp đồng có hiệu lực, bên A không phải trả bất kỳ khoản tiền nào trừ khoản ký gửi chứng khoán (security margin), thường là 10%.

giảm giá so với đồng nội tệ. Nếu tỷ giá có kỳ hạn lớn hơn tỷ giá giao ngay, có thể nhận xét rằng đồng ngoại tệ tăng giá so với đồng nội tệ.

Ví dụ: Nếu tỷ giá giao ngay: 1 USD = 16.000 VND

Tỷ giá có kỳ hạn sau 3 tháng: 1 USD = 16.080 VND.

Chúng ta có thể nhận xét rằng đồng USD thanh toán có kỳ hạn tính trước 3 tháng tăng 80 VND hay 0,5% (hoặc 2%/năm).

Sự giảm giá có kỳ hạn tính trước (forward discount) hoặc tăng giá có kỳ hạn tính trước (foreign premiums) tính cho cả năm có thể tính theo công thức sau:

$$FD \text{ (hoặc FP)} = \frac{(FR - SR) \times 4 \times 100}{SR}$$

Trong đó: FD: Sự giảm giá có kỳ hạn tính trước;

FR: Tỷ giá có kỳ hạn;

FP: Sự tăng giá có kỳ hạn tính trước;

SR: Tỷ giá giao ngay.

Nghịệp vụ hoán đổi (SWAP)

Đây là nghiệp vụ ngoại hối phối hợp giữa hai nghiệp vụ giao dịch ngoại hối giao ngay và giao dịch ngoại hối có kỳ hạn để kiểm lãi, tức là việc mua bán ngoại tệ xảy ra đồng thời ở hai thời điểm khác nhau, bán một đồng tiền nào đó ở một thời điểm hiện tại và mua lại chính đồng tiền đó vào một thời điểm xác định trong tương lai, hoặc ngược lại.

Ví dụ: Giả sử Citybank nhận được 1 triệu USD vào ngày hôm nay và sẽ cần số tiền này sau 3 tháng. Trong thời gian chờ đợi, ngân hàng muốn đầu tư toàn bộ số tiền này bằng GBP. Citybank sẽ trả phí môi giới để đổi 1 triệu USD ra GBP với London Barclays Bank hoặc sẽ bán USD lấy GBP trên thị trường giao ngay vào ngày hôm nay và trong cùng thời gian mua lại chính USD bằng GBP trên thị trường giao dịch có kỳ hạn thời hạn 3 tháng. Tỷ giá hoán đổi (swap rate) là phần chênh lệch giữa tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn trong giao dịch hoán đổi.

Như vậy, nghiệp vụ SWAP không chỉ tạo ra lợi nhuận mà còn thực hiện việc bảo tồn ngân quỹ và cân bằng trạng thái hối đoái.

Nghịệp vụ ngoại hối tương lai (Foreign exchange future transactions)

Đây là nghiệp vụ tiến hành một thỏa thuận mua bán một số lượng ngoại tệ đã biết theo tỷ giá cố định tại thời điểm hợp đồng có hiệu lực và việc

chuyển giao ngoại tệ được thực hiện vào một ngày trong tương lai được xác định bởi Sở giao dịch.

Thị trường tương lai khác với thị trường có kỳ hạn là ở chỗ nó có tính tiêu chuẩn hoá cao về loại ngoại tệ giao dịch, số lượng ngoại tệ giao dịch và ngày chuyển giao ngoại tệ. Thời hạn hợp đồng đối với hợp đồng kỳ hạn không hạn chế thời hạn tối đa, trong khi đó đối với hợp đồng tương lai thời hạn tối đa là 12 tháng. Trị giá một hợp đồng tương lai thường nhỏ hơn một hợp đồng kỳ hạn và chính vì vậy nó có ý nghĩa lớn đối với các công ty nhỏ hơn là đối với các công ty lớn, mặc dù các công ty này phải trả chi phí giao dịch khá cao. Ngoài ra, hợp đồng tương lai có thể được bán trước thời hạn, trong khi đó hợp đồng kỳ hạn thì không thể. Đặc điểm này khiến cho hầu hết các hợp đồng tương lai đều được thanh toán trước ngày hợp đồng đến hạn nên ít bị rủi ro. Phạm vi hoạt động của thị trường tương lai nhỏ hơn so với thị trường kỳ hạn nhưng nó đang phát triển rất mạnh mẽ, đặc biệt trong những năm gần đây⁽¹⁾. Thị trường tương lai và thị trường kỳ hạn được kết nối với nhau thông qua các giao dịch chuyển hồi khi có sự chênh lệch về giá cả.

Ví dụ: Các hợp đồng tương lai tại Sở giao dịch Chicago⁽²⁾(CME)

<i>Tên đồng tiền</i>	<i>Số lượng một hợp đồng</i>	<i>Thời gian giao dịch trong năm</i>
Australia Dollar (AUD)	100.000	Ấn định vào thứ tư của tuần thứ ba trong các tháng 3, 6, 9 và 12.
British Pound (GBP)	62.500	
Canadian Dollar (CAD)	100.000	
German Mark (DEM)	125.000	
Mexican Peso (MXN)	500.000	
Japanese Yen (JPY)	12.500.000	
Swiss Franc (CHF)	125.000	
EURO	125.000	

⁽¹⁾ Hiện nay, hợp đồng tương lai đang diễn ra tại một số khu vực địa lý như: Chicago, New York, London, Frankfurt và Singapore.

⁽²⁾ Sở giao dịch hàng hóa Chicago (Chicago Merchandise Exchange) là khởi điểm của thị trường tương lai.

Điều bắt buộc trong giao dịch tương lai là cả người mua hay bán hợp đồng phải trả phí giao dịch và phải có một khoản ký quỹ (margin). Mức ký quỹ được quy định theo tỷ lệ phần trăm của giá trị hợp đồng. Tài khoản ký quỹ được điều chỉnh hằng ngày theo mức lãi hay lỗ của hợp đồng.

Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối quyền chọn (Option transactions)

Đây là một loại nghiệp vụ được thực hiện trên cơ sở hợp đồng quyền chọn mua (call option), tức là cho phép người mua có quyền nhưng không bắt buộc mua một số lượng ngoại tệ nhất định hoặc quyền chọn bán (put option), tức là cho phép người bán có quyền nhưng không bắt buộc bán một số lượng ngoại tệ nhất định ở một mức giá và trong thời hạn được xác định trước (theo kiểu quyền chọn của châu Âu) hoặc ở bất kỳ thời gian nào đó trước khi hợp đồng đến hạn (theo kiểu quyền chọn của Mỹ).

Quyền chọn mua-bán ngoại tệ là một công cụ bảo đảm tỷ giá thực sự cho các nhà kinh doanh xuất - nhập khẩu và các nhà đầu tư. Bên cạnh đó, nó còn là công cụ đầu cơ của các nhà kinh doanh ngoại tệ và của các ngân hàng thương mại. Người mua quyền chọn có thể mua hoặc hủy bỏ hợp đồng nếu thấy không có lợi. Tuy nhiên, người bán quyền chọn phải thực hiện hợp đồng nếu như người mua yêu cầu. Người mua phải trả cho người bán một khoản phí quyền chọn (premium) từ 1 – 5% giá trị hợp đồng cho quyền này khi ký hợp đồng.

Giá trị của quyền chọn tùy thuộc vào tỷ giá thực hiện, mức chênh lệch lãi suất, thời hạn hợp đồng và thông số biến động tỷ giá mong đợi.

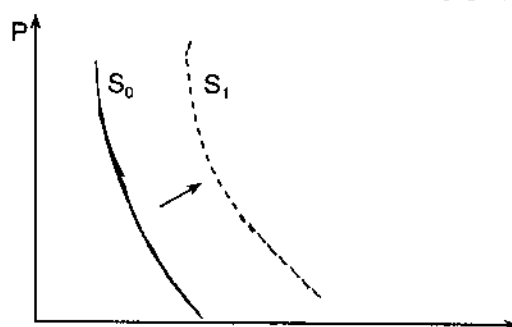
f) Rủi ro hối đoái, tự bảo hiểm và đầu cơ hối đoái

Rủi ro hối đoái (Foreign exchange risks)

Sự dịch chuyển thường xuyên của đường cung và đường cầu về ngoại tệ gây nên sự biến động của tỷ giá hối đoái. Đường cung và đường cầu về ngoại tệ của một quốc gia biến động chủ yếu do sự khác biệt về thị hiếu sản phẩm trong nước với sản phẩm nước ngoài, sự khác nhau về mức độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát, sự thay đổi mức lãi suất tương quan v.v...

Ví dụ: Nếu thị hiếu của người Việt Nam về sản phẩm của Mỹ tăng lên, nhu cầu của người Việt Nam về USD tăng lên (đường cầu dịch chuyển lên trên), dẫn đến tỷ giá hối đoái tăng lên (VND giảm giá). Mặt khác, nếu tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam thấp hơn ở Mỹ, sản phẩm của Việt Nam sẽ trở nên rẻ hơn đối với người Mỹ. Người Mỹ sẽ có khả năng mua nhiều sản phẩm của

Việt Nam hơn và dẫn đến khả năng tăng cung ứng của người Việt Nam đối với USD (đường cung S_0 dịch chuyển sang phải – lúc này là S_1) (hình 4.1) và gây nên sự giảm xuống của tỷ giá hối đoái (VND tăng giá).



Hình 4.1.

Như vậy, sự dao động mạnh và thay đổi thường xuyên của tỷ giá hối đoái có thể gây nên rủi ro hối đoái đối với tất cả các cá nhân, các nhà xuất – nhập khẩu, các nhà đầu tư và các ngân hàng khi nhận hoặc phải thanh toán trong tương lai một ngoại tệ nào đó. Chẳng hạn, nhà nhập khẩu Việt Nam phải thanh toán 100.000 USD cho một lô hàng nhập khẩu từ Mỹ trong thời gian 3 tháng. Nếu tỷ giá hiện tại là 1 USD = 16.000 VND thì sau 3 tháng, nhà nhập khẩu phải thanh toán một số tiền trị giá 1.600 triệu VND. Tuy nhiên, trong 3 tháng tỷ giá giao ngay có thể thay đổi 1 USD = 16.020 VND. Lúc đó, nhà nhập khẩu phải thanh toán 1.602 triệu VND, tức là nhiều hơn số tiền dự tính ban đầu là 2 triệu VND. Nhưng nếu vào ngày thanh toán, tỷ giá giao ngay là 1 USD = 15.800 VND thì nhà nhập khẩu phải thanh toán số tiền ít hơn dự tính ban đầu là 20 triệu VND.

Nhìn chung, các nhà kinh doanh đều không muốn bị rủi ro và muốn tránh hoặc tự bảo hiểm để chống lại rủi ro hối đoái.

Tự bảo hiểm (Hedging)

Tự bảo hiểm có nghĩa là tránh hoặc kiểm soát rủi ro hối đoái. Kỹ thuật tự bảo hiểm rủi ro hối đoái có thể được thực hiện trên các thị trường giao ngay, thị trường có kỳ hạn, thị trường tương lai và thị trường quyền chọn. Chẳng hạn, trên thị trường giao ngay, trong ví dụ ở trên, khi dự đoán tỷ giá giao ngay sau 3 tháng sẽ tăng lên, nhà nhập khẩu Việt Nam có thể vay 100.000 USD với tỷ giá 1 USD = 16.000 VND và gửi toàn bộ số tiền này tại ngân hàng để thu lãi trong thời hạn 3 tháng. Bằng cách làm đó, nhà nhập

khẩu sẽ tránh được phần nào rủi ro do tỷ giá tăng lên. Chi phí tránh rủi ro hối đoái chính là phần chênh lệch giữa lãi suất tiền vay và lãi suất tiền gửi. Trên thị trường có kỳ hạn, nhà nhập khẩu Việt Nam có thể mua USD theo hợp đồng có kỳ hạn 3 tháng với tỷ giá kỳ hạn. Nếu như mức bù kỳ hạn của USD (forward premium) là 2%/năm, nhà nhập khẩu sẽ phải trả 1.608 triệu VND sau thời hạn 3 tháng cho khoản 100.000 USD thanh toán cho nhà xuất khẩu. Như vậy, chi phí tự bảo hiểm sẽ là 8 triệu VND (0,5% của 16.000 triệu VND trong thời hạn 3 tháng).

Trong điều kiện tỷ giá hối đoái luôn thay đổi, khả năng tự bảo hiểm của các nhà kinh doanh xuất - nhập khẩu và các nhà đầu tư đã có tác động rất lớn đến giao dịch thương mại và đầu tư trên phạm vi quốc tế. Nếu như không có kỹ thuật tự bảo hiểm thì các dòng thương mại, đầu tư và chuyên môn hoá sản xuất trên phạm vi quốc tế sẽ ít hơn và tất yếu lợi ích do thương mại quốc tế đem lại sẽ ít hơn.

Đầu cơ ngoại hối (Speculation)

Đầu cơ là hoạt động kinh doanh ngoại tệ dựa trên sự thay đổi của tỷ giá hối đoái nhằm thu được lợi nhuận. Nếu nhà đầu cơ dự đoán chính xác được tỷ giá hối đoái trong tương lai, anh ta sẽ thu được lợi nhuận, và ngược lại sẽ bị lỗ. Cũng giống như hoạt động tự bảo hiểm, hoạt động đầu cơ có thể được thực hiện trên thị trường giao ngay, thị trường kỳ hạn, thị trường tương lai và thị trường quyền chọn.

Ví dụ: trên thị trường giao ngay, nếu nhà đầu cơ tin rằng tỷ giá giao ngay của một ngoại tệ nào đó sẽ tăng giá, anh ta có thể mua đồng ngoại tệ đó bây giờ và gửi toàn bộ số tiền đó vào ngân hàng để bán lại vào thời điểm thích hợp. Nếu nhà đầu cơ dự đoán đúng, có nghĩa là tỷ giá giao ngay tăng lên, anh ta sẽ kiếm được lãi trên mỗi đơn vị ngoại tệ. Số lãi này chính là phần chênh lệch giữa tỷ giá giao ngay tại thời điểm mua và tỷ giá giao ngay tại thời điểm bán với tỷ giá cao hơn. Ngược lại, nếu nhà đầu cơ dự đoán sai, anh ta sẽ bị lỗ.

4.2.2. Tỷ giá hối đoái

a) Khái niệm

Trong điều kiện nền kinh tế mở, quan hệ giữa các nước về kinh tế, chính trị, văn hoá ngày càng được mở rộng, cho nên phát sinh những quan

hệ thanh toán quốc tế. Trong thanh toán quốc tế, vàng được dùng làm tiền tệ thế giới. Nhưng trong giao dịch quốc tế nói chung, người ta không dùng vàng để chi trả trực tiếp mà dùng đơn vị tiền tệ của một nước nào đó thông qua các phương tiện thanh toán quốc tế như séc, hối phiếu, kỳ phiếu, thẻ tín dụng, v.v...

Phương tiện thanh toán dùng trong giao dịch quốc tế ghi theo đơn vị tiền tệ của một nước hay là ngoại hối đối với nước khác⁽¹⁾.

Đồng tiền của một nước là công cụ chi trả bắt buộc và chỉ có giá trị lưu thông trên lãnh thổ nước đó. Vì thế, để có thể mua bán hàng hoá, dịch vụ, chi trả nợ nần cho nhau v.v... đòi hỏi phải đổi tiền nước này ra tiền nước khác, từ đó phát sinh ra vấn đề tỷ giá hối đoái.

Tỷ giá hối đoái là giá cả của một đơn vị tiền tệ của một nước tính bằng tiền tệ của một nước khác, hay là quan hệ so sánh về mặt giá cả giữa hai đồng tiền của các nước khác nhau.

Ví dụ: Tỷ giá hối đoái giữa đô la Mỹ và đồng Việt Nam là 1 USD = 16.000 VND (biểu thị rằng 16.000 VND có thể mua được 1 USD).

Theo tập quán kinh doanh tiền tệ, tỷ giá hối đoái thường được yết giá theo hai phương pháp sau:

– *Phương pháp thứ nhất*: Lấy đồng nội tệ làm đơn vị so sánh với số lượng ngoại tệ.

Ví dụ: Ngân hàng National Anh công bố: 1 GBP = 2,520 CAD.

Trong đó: GBP (đồng nội tệ) đóng vai trò là đồng tiền yết giá, còn CAD (đồng ngoại tệ) đóng vai trò là đồng tiền định giá. Phương pháp này được sử dụng ở một số quốc gia như Mỹ, Anh và Úc vì những lý do truyền thống hoặc với mục đích đề cao vai trò quan trọng của đồng tiền nước mình.

– *Phương pháp thứ hai*: Lấy ngoại tệ làm đơn vị so sánh với số lượng nội tệ⁽¹⁾.

Ví dụ: Ngân hàng Vietcombank công bố 1 USD = 16.000 VND

⁽¹⁾ Tùy theo quan niệm của luật quản lý ngoại hối mỗi nước, khái niệm ngoại hối có thể khác nhau, nhưng xét trên tổng thể, ngoại hối bao gồm ngoại tệ và các phương tiện thanh toán có giá trị ngoại tệ.

⁽²⁾ Trong phần này, tỷ giá hối đoái được niêm yết theo phương pháp thứ hai.

Trong đó: USD (đồng ngoại tệ) đóng vai trò là đồng tiền yết giá, còn VND (đồng nội tệ) đóng vai trò là đồng tiền định giá. Phương pháp này được sử dụng ở các nước còn lại, trong đó có Việt Nam.

Sự biến động của tỷ giá hối đoái diễn ra khi có sự *tăng giá* hoặc *giảm giá* các đồng tiền, (hoặc gọi là *nâng giá* hay *phá giá* trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định). Sự tăng giá (nâng giá) cho thấy giá trị đồng tiền tăng lên.

Ví dụ: Ban đầu $1 \text{ USD} = 2 \text{ CAD}$, sau đó $1 \text{ USD} = 2,5 \text{ CAD}$.

Như vậy, USD tăng giá 25% so với CAD hoặc CAD giảm giá 20% so với USD, hay nói cách khác tỷ giá hối đoái tăng lên.

b) Phân loại

Căn cứ vào giá trị của tỷ giá, các nhà kinh tế thường đề cập đến hai loại tỷ giá hối đoái: tỷ giá hối đoái danh nghĩa và tỷ giá hối đoái thực tế.

Tỷ giá hối đoái danh nghĩa (nominal exchange rate): là mức giá thị trường của một đồng tiền tính bằng đồng tiền khác vào một thời điểm nhất định. Tuy có giá trị tham khảo nhất định nhưng tỷ giá hối đoái danh nghĩa chưa phản ánh được tương quan thực sự giữa các đồng tiền do sự tác động của giá cả hàng hoá, lạm phát và các nhân tố khác.

Tỷ giá này thường được công bố hằng ngày trên các phương tiện thông tin đại chúng như báo chí, đài phát thanh v.v... do ngân hàng Nhà nước công bố.

Tỷ giá hối đoái thực tế (real exchange rate): là tỷ giá phản ánh tương quan sức mua giữa hai đồng tiền trong tỷ giá. Khi giá hàng hoá và dịch vụ trong hoặc ngoài nước tăng lên hoặc giảm xuống thì không thể xác định được giá cả tương quan của hàng hoá và dịch vụ của nước ngoài nếu như chỉ căn cứ vào tỷ giá hối đoái danh nghĩa mà không tính đến các biến động giá cả đó.

c) Các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái

Ngày nay, trong điều kiện lưu thông tiền giấy và tình trạng lạm phát tiền giấy đang trở thành phổ biến thì tỷ giá hối đoái biến động rất thường xuyên và thất thường. Sự tăng hay giảm của tỷ giá hối đoái chịu ảnh hưởng của rất nhiều nhân tố khác nhau, trong đó phải kể đến một số nhân tố chủ yếu như: mức chênh lệch lạm phát, mức độ tăng hay giảm thu nhập quốc dân giữa các nước, mức chênh lệch lãi suất, những kỳ vọng về tỷ giá hối đoái và sự can thiệp của Chính phủ v.v...

– Mức chênh lệch lạm phát giữa các nước

Nếu như mức độ lạm phát giữa hai nước khác nhau, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, sẽ dẫn đến giá cả hàng hoá ở hai nước đó sẽ có những biến động khác nhau, làm cho ngang giá sức mua của hai đồng tiền đó bị phá vỡ, tức là làm thay đổi tỷ giá hối đoái.

Chẳng hạn, Việt Nam và Mỹ đang duy trì tỷ lệ lạm phát thấp, nhưng sau đó tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam tăng lên một cách tương đối so với tỷ lệ lạm phát ở Mỹ. Vậy, tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ thay đổi như thế nào trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi?

Ở Mỹ, vì tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam cao hơn, giá cả hàng hoá và dịch vụ nhập khẩu từ Việt Nam sẽ tăng lên và bởi vậy, nhu cầu về các hàng hoá và dịch vụ này ở Mỹ sẽ giảm xuống. Cùng với sự giảm nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ này, nhu cầu về VND ở Mỹ cũng sẽ giảm xuống. Sự giảm nhu cầu về VND ở Mỹ tương đương với sự giảm cung USD trên thị trường ngoại hối.

Ngược lại, ở Việt Nam, vì tỷ lệ lạm phát ở Mỹ thấp hơn, nhu cầu về các hàng hoá và dịch vụ của Mỹ sẽ tăng lên. Điều này có nghĩa là nhu cầu về USD sẽ tăng lên.

Sự tăng lên nhu cầu về USD xảy ra đồng thời với sự giảm xuống cung về USD sẽ gây nên sự tăng giá USD (tức là tỷ giá hối đoái sẽ tăng lên). Giá của USD sẽ tăng lên đến tận khi bù đắp hoàn toàn mức chênh lệch lạm phát giữa hai quốc gia.

Tương tự, nếu tỷ lệ lạm phát ở Mỹ tăng lên so với tỷ lệ lạm phát của Việt Nam thì tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

– Mức độ tăng hay giảm thu nhập quốc dân giữa các nước

Thu nhập quốc dân của một nước tăng lên hay giảm xuống so với nước khác, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, sẽ làm tăng hay giảm nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ nhập khẩu, do đó sẽ làm cho nhu cầu ngoại hối để thanh toán hàng nhập khẩu sẽ tăng lên hoặc giảm xuống.

Giả sử thu nhập quốc dân của Mỹ tăng lên trong khi mức thu nhập quốc dân của Việt Nam không thay đổi. Điều này dẫn đến nhu cầu nhập khẩu hàng hoá Việt Nam ở Mỹ sẽ tăng lên. Do đó, cung về USD sẽ tăng lên trên thị trường ngoại hối vì những nhà nhập khẩu cần bán USD để mua ngoại tệ dùng thanh toán hàng nhập khẩu. Vì mức thu nhập quốc dân của Việt Nam không đổi, nhu cầu nhập khẩu hàng hoá Mỹ không đổi nên nhu cầu về USD

sẽ không đổi. Kết quả là, USD sẽ giảm giá, tức là tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ giảm xuống.

Tương tự, nếu tỷ lệ tăng thu nhập quốc dân của Mỹ giảm xuống so với của Việt Nam sẽ dẫn đến tỷ giá hối đoái giữa USD và VND tăng lên.

– Mức chênh lệch lãi suất giữa các nước

Khi mức lãi suất ngắn hạn của một nước tăng lên một cách tương đối so với các nước khác, trong những điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, thì vốn ngắn hạn từ nước ngoài sẽ chảy vào nhằm thu phần chênh lệch do tiền lãi tạo ra đó. Điều này làm cho cung ngoại hối tăng lên, cầu ngoại hối giảm đi, dẫn đến sự thay đổi tỷ giá.

Giả sử Mỹ nâng lãi suất tiền gửi trong khi Việt Nam vẫn giữ nguyên mức lãi suất như cũ, các nhà kinh doanh ở Việt Nam sẽ mua các tín phiếu ngắn hạn ở Mỹ để nhằm thu tiền lãi cao hơn. Do đó, cầu về USD sẽ tăng lên để đổi lấy các tín phiếu đó.

Đồng thời, các nhà kinh doanh Mỹ muốn giữ tiền gửi ở các ngân hàng hoặc các chứng từ có giá ở nước mình hơn là đầu tư ở Việt Nam với lãi suất thấp. Do vậy, cung USD sẽ giảm xuống trên thị trường hối đoái.

Như vậy, sự tăng lãi suất tiền gửi ở Mỹ so với Việt Nam sẽ làm tăng cầu USD nhưng đồng thời làm giảm cung USD dẫn đến giá USD sẽ tăng lên, tức là tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ tăng lên.

Tương tự, sự giảm lãi suất tiền gửi của USD so với VND sẽ dẫn đến giá USD sẽ giảm xuống, tức là tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ giảm xuống.

– Những kỳ vọng về tỷ giá hối đoái

Kỳ vọng của những người tham gia vào thị trường ngoại hối về triển vọng lên giá hay xuống giá của một đồng tiền nào đó có thể là một nhân tố rất quan trọng quyết định tỷ giá. Những kỳ vọng về giá cả của các đồng tiền có liên quan rất chặt chẽ đến những kỳ vọng về biến động tỷ lệ lạm phát, lãi suất và thu nhập giữa các quốc gia.

Giả sử rất nhiều người tham gia vào thị trường ngoại hối, đặc biệt là các nhà đầu cơ lớn cho rằng đồng USD sẽ giảm giá trong thời gian tới, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi. Điều này dẫn đến cung về USD sẽ tăng lên trên thị trường ngoại hối vì nhiều người muốn bán chúng để mua ngoại tệ trước khi USD bị mất giá. Đồng thời, cầu về USD sẽ giảm xuống đến sau khi sự giảm giá USD xảy ra. Kết quả là tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

– Sự can thiệp của Chính phủ

Bất kỳ một chính sách nào của Chính phủ mà có tác động đến tỷ lệ lạm phát, thu nhập thực tế hoặc mức lãi suất trong nước đều có ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái. Chính phủ có thể sử dụng ba loại hình can thiệp chủ yếu: (1) can thiệp vào thương mại quốc tế, (2) đầu tư quốc tế và (3) can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại hối.

Đối với loại hình thứ nhất, sự can thiệp của Chính phủ nhằm khuyến khích xuất khẩu hoặc hạn chế nhập khẩu. Chính phủ có thể sử dụng các biện pháp khuyến khích xuất khẩu như trợ cấp sản xuất xuất khẩu hoặc áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu như áp dụng thuế nhập khẩu, hạn ngạch, cấm nhập khẩu v.v... Việc áp dụng các biện pháp trên sẽ có ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái vì chúng ảnh hưởng đến nhu cầu xuất khẩu hoặc nhập khẩu, bởi vậy sẽ ảnh hưởng đến cầu hoặc cung về nội tệ trên thị trường ngoại hối.

Đối với loại hình thứ hai, Chính phủ có thể can thiệp dòng đầu tư quốc tế bằng biện pháp cấm đầu tư ra nước ngoài, đánh thuế thu nhập lợi tức của công dân nước mình ở nước ngoài hoặc của công dân nước ngoài ở nước mình v.v...

Cuối cùng, Chính phủ có thể can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại hối bằng cách mua hay bán trực tiếp nội tệ trên thị trường ngoại hối để điều chỉnh tỷ giá hối đoái theo mục tiêu đặt ra.

Ngoài ra, tỷ giá hối đoái còn chịu ảnh hưởng của các nhân tố khác như: năng suất lao động, tốc độ tăng trưởng ngoại thương, khủng hoảng ngoại hối, khủng hoảng kinh tế, chiến tranh, thiên tai, đình công, các quyết sách lớn của nhà nước trong lĩnh vực kinh tế, tài chính, tiền tệ. Điều này có thể giải thích hiện tượng tại sao tỷ giá của một đồng tiền tăng lên ngay cả khi sức mua của nó bị giảm sút.

d) Các chế độ tỷ giá hối đoái

Quá trình phát triển của các chế độ tỷ giá hối đoái cũng là quá trình chọn lựa các vật ngang giá chung giữa các đồng tiền khác nhau cho phù hợp với quá trình sản xuất và trao đổi hàng hoá giữa các nước. Thế giới đã trải qua nhiều chế độ tỷ giá khác nhau, thích ứng với từng giai đoạn phát triển của lịch sử về chế độ tiền tệ của một nước, quan hệ thương mại v.v...

Nếu căn cứ vào tiêu thức về sự phát triển của hệ thống tài chính thế giới, thì trong lịch sử tồn tại của mình, tỷ giá hối đoái đã trải qua các thời kỳ cơ bản: (1) chế độ tỷ giá hối đoái cố định lấy vàng làm bản vị (hay còn gọi là chế độ bản vị vàng); (2) chế độ tỷ giá hối đoái cố định Bretton Woods; (3) chế độ tỷ giá hối đoái Jamaica; (4) chế độ tỷ giá hối đoái bán thả nổi đặc trưng hiện nay.

Nếu căn cứ vào tiêu thức những điều kiện hiện đang tồn tại trong nền kinh tế quốc tế, có thể phân chia thành hai chế độ tỷ giá hối đoái: (1) chế độ tỷ giá hối đoái cố định; (2) chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi.

Chế độ tỷ giá hối đoái cố định

Trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định, tỷ giá được hình thành trên cơ sở ấn định mức tỷ giá trung tâm (hay còn gọi là mức ngang giá chính thức) và cho phép nó dao động trong một giới hạn nhất định. Chẳng hạn, nếu tỷ giá trung tâm là $1\text{USD} = 1,6\text{CAD}$ thì tỷ giá hối đoái sẽ dao động trong khoảng từ 1,584 CAD đến 1,616 CAD ăn 1 USD ($\pm 1\%$). Để đạt được điều này, Ngân hàng Trung ương Canada phải can thiệp vào thị trường ngoại hối, cụ thể là luôn sẵn sàng mua USD với giá 1,584 CAD và bán USD với giá 1,616 CAD để giá USD không vượt ra khỏi giới hạn ($\pm 1\%$). Đây là những giao dịch về các nguồn dự trữ chính thức, và nếu xuất hiện sự mất cân đối về các nguồn dự trữ này thì đó là kết quả của sự biến động quy mô nguồn dự trữ, chứ không phải do biến động tỷ giá.

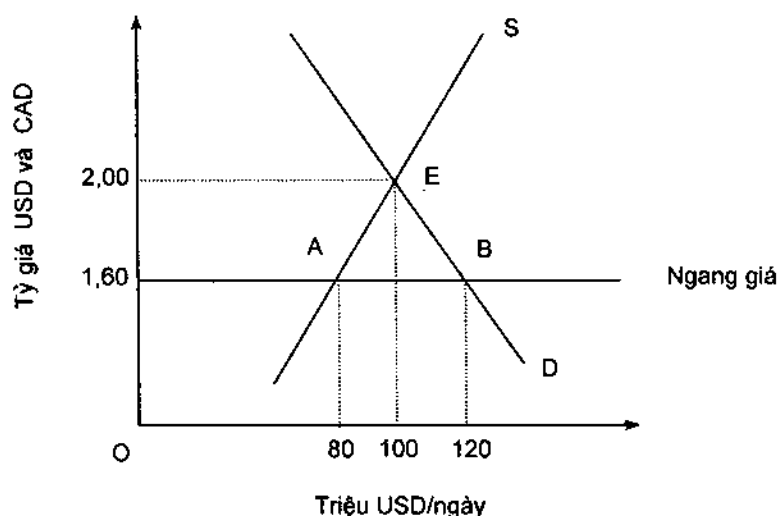
Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do

Trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do, tỷ giá hối đoái được xác định hoàn toàn dựa trên tương quan cung cầu giữa các đồng tiền trên thị trường ngoại hối mà không cần đến bất kỳ sự can thiệp nào của ngân hàng trung ương. Khi xảy ra những biến động về cung cầu của các đồng tiền thì các đồng tiền đó sẽ có xu hướng tăng hoặc giảm giá một cách tự động, và từ đó làm đảo ngược những biến động nói trên. Chẳng hạn, mức tỷ giá cân bằng giữa USD và CAD trên thị trường hối đoái ở Đức là $1\text{USD} = 2\text{CAD}$, và vì lý do nào đó nhu cầu đối với hàng hoá Mỹ ở Canada tăng lên khiến cho nhu cầu đối với USD cũng tăng lên. Kết quả là, USD có xu hướng tăng giá so với CAD. Nhưng khi USD tăng giá thì giá hàng hoá của Mỹ tính bằng CAD sẽ tăng lên. Do vậy, nhập khẩu của Canada giảm đi, nhu cầu đối với USD ở Canada hạ xuống. USD giảm giá sẽ đẩy tỷ giá giữa hai đồng tiền lại quay trở lại mức cân bằng ban đầu.

Đối với những nước có nền kinh tế đã có thị trường ngoại hối tương đối hoàn chỉnh thì việc Chính phủ thả nổi tỷ giá đồng tiền của nước mình cho thị trường điều tiết có tác dụng tốt trong việc để cho quan hệ cung cầu tự điều chỉnh thể cân bằng của cán cân thanh toán quốc tế. Ngược lại, đối với đại bộ phận các nước đang phát triển, thực trạng yếu kém của nền kinh tế đất nước dễ bị biến động trước những yếu tố bất thường từ bên ngoài, các nước này đã lựa chọn chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý. Trên thực tế, không có thị trường thuần túy nên càng không có chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn tự do.

Hình 4.2 minh họa sự cân bằng trên thị trường ngoại hối dưới các chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi và tỷ giá hối đoái cố định. Đường cầu đối với USD (D) cho thấy mức cầu đối với USD tại các mức tỷ giá khác nhau. Đường này có độ dốc đi xuống và vì vậy khi giá USD tính bằng CAD tăng lên, mức cầu đối với USD giảm xuống. Đường cung đối với USD (S) cho thấy mức cung đối với USD tại các mức tỷ giá khác nhau. Độ dốc đi lên của S chỉ ra rằng khi tỷ giá hối đoái tăng lên (USD trở nên đắt hơn) thì mức cung USD cũng sẽ tăng lên.

Với các đường cung và cầu như trên thì điểm cân bằng sẽ là E , nơi hai đường cắt nhau. Tại mức tỷ giá cân bằng ($1\text{USD} = 2\text{CAD}$) sẽ có 100 triệu USD được đem ra trao đổi.



Hình 4.2. Cân bằng dưới các chế độ tỷ giá hối đoái

Dưới chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do, tại mức tỷ giá cao hơn mức tỷ giá cân bằng, mức cung USD sẽ vượt quá mức cầu nên tỷ giá sẽ có xu hướng giảm xuống. Ngược lại, tại mức tỷ giá thấp hơn thì mức cầu USD sẽ vượt quá mức cung, và khi đó tỷ giá sẽ có xu hướng tăng lên. Tỷ giá cân bằng sẽ thay đổi (tăng hoặc giảm tùy thuộc vào sự dịch chuyển của các đường cung và cầu đối với USD). Khi tỷ giá cân bằng tăng lên thì USD được coi là tăng giá so với CAD (vì số lượng CAD cần thiết để mua 1 USD tăng lên), hoặc CAD giảm giá so với USD.

Dưới chế độ tỷ giá hối đoái cố định, giả sử tỷ giá được "neo" tại mức 1 USD = 1,6 CAD (tức là tỷ giá trung tâm hay ngang giá chính thức). Để đơn giản hoá phần minh họa, chúng ta giả định rằng không tồn tại giới hạn dao động xung quanh mức ngang giá chính thức này. Do mức ngang giá chính thức thấp hơn mức tỷ giá cân bằng nên sẽ có tình trạng dư cầu đối với USD (được đo bằng đoạn AB). Để duy trì tỷ giá hối đoái tại mức ngang giá chính thức, ngân hàng trung ương (của Mỹ hoặc Canada) sẽ phải giải quyết tình trạng dư cầu nói trên bằng cách bán ra mỗi ngày 40 triệu USD tại mức 1 USD = 1,6 CAD. Do dự trữ ngoại tệ có hạn, Ngân hàng Trung ương không thể thực hiện giao dịch này một cách dài hạn. Chính vì vậy, trên thực tế Chính phủ thường theo đuổi các công cụ chính sách nhằm dịch chuyển các đường cung và cầu đối với USD cho đến khi chúng cắt nhau đúng tại mức ngang giá chính thức. Nếu như các biện pháp chính sách này thất bại trong việc thủ tiêu tình trạng mất cân bằng thì Ngân hàng Trung ương sẽ buộc phải thay đổi mức ngang giá chính thức. Nếu mức ngang giá chính thức tăng lên thì đồng nội tệ (CAD) được coi là bị phá giá, và ngược lại nếu mức ngang giá chính thức giảm xuống thì đồng nội tệ được coi là được nâng giá. Phá giá (hay nâng giá) đồng tiền cũng được coi tương đương như đồng tiền tăng giá (hoặc giảm giá). Tuy nhiên, điểm khác biệt cơ bản giữa phá giá hay nâng giá đồng tiền là các biện pháp chính sách của Chính phủ nhằm phản ứng lại các biến động trên thị trường, còn việc đồng tiền tăng giá hay giảm giá lại là kết quả của biến động về tương quan cung cầu giữa các đồng tiền trên thị trường hối đoái.

Việc cố gắng kết hợp những ưu điểm của hai chế độ tỷ giá hối đoái nói trên có thể dẫn đến hình thành một số chế độ tỷ giá hối đoái khác nằm giữa hai hệ thống đó. Thứ nhất, tỷ giá cố định có điều chỉnh, theo đó tỷ giá cố định được duy trì, nhưng khi xảy ra tình trạng "mất cân đối cơ bản" thì mức

ngang giá chính thức có thể được thay đổi. Chế độ tỷ giá dưới hệ thống tiền tệ quốc tế Bretton Woods (1944 – 1971) là ví dụ điển hình. Thứ hai, chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý, theo đó về cơ bản tỷ giá được thả nổi nhưng Chính phủ có thể can thiệp nhằm đạt tới những mục tiêu nhất định. Từ năm 1973 trở đi, phần lớn các quốc gia trên thế giới đã theo đuổi dạng chế độ tỷ giá hối đoái này.

e) Tác động của tỷ giá hối đoái đến các quan hệ kinh tế quốc tế

Tỷ giá hối đoái là phương tiện so sánh về mặt giá trị tương đối giữa các ngoại tệ và từ đó có tác động như một công cụ cạnh tranh trong quan hệ kinh tế quốc tế. Một nền kinh tế càng mở ra bên ngoài bao nhiêu, quy mô và vị trí của nền kinh tế đó càng mở rộng và tăng trưởng trong phân công lao động quốc tế bao nhiêu thì vai trò của đồng tiền nước đó, sức mua của nó so với các đồng tiền khác trong quan hệ kinh tế quốc tế càng lớn bấy nhiêu. Cụ thể tỷ giá hối đoái có những tác động sau đây:

Tác động đến thương mại quốc tế

Khi tỷ giá hối đoái tăng lên, có nghĩa là đồng nội tệ có giá trị giảm xuống so với đồng ngoại tệ, trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, sẽ có tác động bất lợi cho nhập khẩu nhưng lại có lợi cho xuất khẩu.

Trong trường hợp này, tỷ giá tăng lên có tác động khuyến khích xuất khẩu vì cùng một lượng ngoại tệ thu được do xuất khẩu có thể đổi được nhiều hơn đồng nội tệ, hàng xuất khẩu rẻ hơn, dễ cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, khi tỷ giá hối đoái tăng lên, hàng nhập khẩu đắt hơn, nên các nhà nhập khẩu hạn chế kinh doanh hàng nhập, gây nên tình trạng khan hiếm nguyên liệu, vật tư, hàng hoá ngoại nhập, làm tăng giá các mặt hàng này, gây khó khăn cho các nhà sản xuất trong nước, nhất là những cơ sở chỉ sử dụng nguyên liệu nhập. Đồng thời lưu lượng ngoại tệ vận chuyển vào trong nước có xu hướng tăng lên, khối lượng dự trữ ngoại hối dồi dào, tạo điều kiện cho sự ổn định cán cân thương mại quốc tế.

Trong trường hợp tỷ giá giảm xuống có tác động hạn chế xuất khẩu vì cùng một lượng ngoại tệ thu được do xuất khẩu sẽ đổi được ít hơn đồng nội tệ. Tuy nhiên, đây là cơ hội tốt cho các nhà nhập khẩu, nhất là nhập khẩu nguyên liệu, máy móc để phục vụ cho nhu cầu sản xuất trong nước. Đồng thời, lưu lượng ngoại tệ chuyển vào trong nước có xu hướng giảm xuống làm cho khối lượng dự trữ ngoại tệ ngày càng bị xói mòn vì khuynh hướng

gia tăng nhập khẩu để có lợi nhuận, có thể gây nên tình trạng mất cân đối cán cân thương mại quốc tế.

Tác động đến hoạt động đầu tư quốc tế

Khi tỷ giá hối đoái tăng lên, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, sẽ hạn chế sự bành trướng ra nước ngoài của các nhà đầu tư trong nước, vì họ sẽ không có lợi nếu chuyển ra nước ngoài các khoản vốn đầu tư bằng đồng nội tệ đã bị mất giá để đổi lấy ngoại tệ tăng giá. Các khoản vốn đầu tư này nếu được tái đầu tư hoặc để mua hàng hoá trong nước dành cho xuất khẩu thì sẽ đem lại hiệu quả cao hơn.

Tương tự, khi tỷ giá hối đoái giảm xuống sẽ kích thích sự bành trướng ra nước ngoài của các nhà đầu tư trong nước vì việc chuyển ra nước ngoài các khoản vốn đầu tư bằng nội tệ tăng giá để đổi lấy ngoại tệ bị mất giá sẽ có lợi hơn.

Ngoài ra, sự biến động của tỷ giá hối đoái còn tác động đến các hoạt động kinh tế quốc tế khác như các hợp tác quốc tế về kinh tế, khoa học – công nghệ và các dịch vụ thu ngoại tệ.

Việc xác định tỷ giá hối đoái đúng đắn, hợp lý có phối hợp với các biện pháp kinh tế khác có ý nghĩa rất lớn đối với nhà nước trong việc sử dụng chúng làm công cụ quản lý và điều tiết những mất cân đối trong hoạt động kinh tế trong nước, cũng như mất cân đối trong quan hệ kinh tế quốc tế.

4.3. HỆ THỐNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ

4.3.1. Những vấn đề chung về hệ thống tiền tệ quốc tế

a) Khái niệm

Hệ thống tiền tệ quốc tế là tập hợp các quy tắc, thể lệ và các tổ chức nhằm tác động tới các quan hệ tài chính – tiền tệ giữa các quốc gia trên thế giới. Sự tồn tại và phát triển của hệ thống tiền tệ quốc tế là tất yếu và có tác động lớn đến kinh tế thế giới nói chung và từng quốc gia nói riêng.

b) Mục đích hoạt động

Hệ thống tiền tệ quốc tế nhằm điều chỉnh các mối quan hệ tiền tệ quốc tế, bảo đảm sự ổn định cho các mối quan hệ đó, từ đó tạo cơ sở cho các quan hệ kinh tế quốc tế nói chung phát triển. Tính liên hệ phụ thuộc giữa các nền kinh tế mở, một mặt, thúc đẩy sự hợp tác kinh tế giữa các nước,

nhưng mặt khác, gây ra những trở ngại đối với các quốc gia trong việc hoạch định chính sách và đạt được các mục tiêu đối nội. Do vậy, cần thiết phải có những thỏa thuận thống nhất giữa các quốc gia về lĩnh vực tiền tệ – tài chính và tỷ giá hối đoái nhằm giúp các quốc gia đó vừa đạt được những mục tiêu đối nội (sử dụng tối đa các yếu tố sản xuất, ổn định giá cả) và đối ngoại (cân bằng cán cân thanh toán), vừa hạn chế tối đa những mâu thuẫn có thể nảy sinh.

c) Phân loại

Hoạt động hệ thống tiền tệ quốc tế gắn liền với các giai đoạn lịch sử nhất định. Mỗi một hệ thống chỉ có thể vận hành có hiệu quả khi có những điều kiện thích hợp về kinh tế, chính trị và xã hội nhất định. Một khi những điều kiện đó thay đổi thì sự sụp đổ của hệ thống tiền tệ quốc tế là tất yếu. Điều này giải thích cho sự ra đời và phát triển của các hệ thống tiền tệ quốc tế khác nhau.

Sự phân biệt giữa các hệ thống tiền tệ quốc tế dựa vào hai yếu tố cơ bản sau đây: (1) việc xác định chế độ tỷ giá hối đoái, và (2) các dạng dự trữ tiền tệ quốc tế (là công cụ để giúp các quốc gia tiến hành điều chỉnh tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán). Mỗi một hệ thống tiền tệ quốc tế có thể kết hợp một hay vài dạng chế độ tỷ giá với một hay nhiều hình thức dự trữ quốc tế khác nhau. Chẳng hạn, chế độ bản vị vàng là chế độ tỷ giá cố định với nguồn dự trữ duy nhất là vàng. Một chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh, hoặc chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý có thể đồng thời gắn với vàng và một đồng tiền nào đó, hoặc chỉ dựa vào một đồng tiền duy nhất nào đó có chức năng là phương tiện dự trữ quốc tế. Chế độ tỷ giá thả nổi hoàn toàn, xét về mặt lý thuyết, không cần đến nguồn dự trữ vì những thay đổi tỷ giá sẽ tự động thu tiêu tình trạng mất cân đối trong cán cân thanh toán một khi tình trạng đó xuất hiện.

d) Các đặc trưng của một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả

Một hệ thống tiền tệ quốc tế được coi là có hiệu quả nếu nó góp phần đạt được hai mục tiêu sau đây: (1) tối đa hoá sản lượng và mức độ sử dụng các yếu tố sản xuất của thế giới, và (2) phân phối công bằng các lợi ích kinh tế giữa các quốc gia cũng như giữa các tầng lớp xã hội trong mỗi quốc gia.

Người ta thường sử dụng ba tiêu thức cơ bản để đánh giá hiệu quả hoạt động của một hệ thống tiền tệ quốc tế:

– *Điều chỉnh*: là tiến trình tái lập cân bằng trong cán cân thanh toán quốc tế của các quốc gia. Một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả là hệ thống có khả năng giúp các quốc gia giảm một cách tối đa thời gian và chi phí điều chỉnh cán cân thanh toán của mình.

– *Dự trữ*: là toàn bộ số lượng tiền tệ dự trữ quốc tế sẵn có để điều chỉnh mức thâm hụt tạm thời trong cán cân thanh toán quốc tế. Một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả là hệ thống có khả năng cung cấp đủ dự trữ quốc tế nhằm giúp các quốc gia có thể điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế của mình mà không gây ra giảm phát trong nền kinh tế các quốc gia đó hoặc lạm phát trên phạm vi thế giới.

– *Độ tin cậy*: là khả năng duy trì cả giá trị tuyệt đối và giá trị tương đối của dự trữ quốc tế. Một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả là hệ thống hoạt động một cách suôn sẻ, không dễ xảy ra khủng hoảng về độ tin cậy của hệ thống.

4.3.2. Các hệ thống tiền tệ quốc tế

a) Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất (1867 – 1914)

Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất ra đời vào năm 1867 tại Paris và kéo dài đến năm 1914. Hệ thống này đã giữ một vị trí đặc biệt quan trọng trong lịch sử các quan hệ tiền tệ quốc tế. Trong giai đoạn này, vàng đóng vai trò đặc biệt và tạo nên nền tảng hoạt động của hệ thống. Vì vậy, hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất còn được gọi là chế độ bản vị vàng.

Nguyên tắc hoạt động của chế độ bản vị vàng

Dưới chế độ bản vị vàng, mỗi quốc gia gắn đồng tiền của mình với vàng bằng cách quy định giá vàng tính bằng đồng tiền đó và cho phép việc mua bán vàng tự do theo mức giá quy định trên (được gọi là mức ngang giá vàng). Vàng còn được phép trao đổi tự do giữa các nước và trở thành nguồn dự trữ quốc tế chính thức. Do nội dung vàng của mỗi đồng tiền là cố định cho nên tỷ giá hối đoái được thiết lập trong khuôn khổ chế độ bản vị vàng cũng cố định.

Sự vận động của vàng và sự ổn định của tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái được thiết lập bằng cách đối chiếu nội dung vàng của các đồng tiền với nhau. Tương quan giữa nội dung vàng của hai đồng tiền nào đó được gọi là mức ngang giá chính thức giữa chúng. Trên thực tế, các

đồng tiền không phải lúc nào cũng được trao đổi với nhau theo mức ngang giá chính thức này. Do những yếu tố liên quan đến cung, cầu nên tỷ giá hối đoái thường xuyên dao động trượt khỏi mức ngang giá chính thức. Tuy nhiên, các mức dao động này thường rất nhỏ mặc dù Chính phủ không sử dụng các biện pháp can thiệp trực tiếp trên thị trường hối đoái nhằm kiểm soát các mức tỷ giá.

Về lý thuyết, sự trao đổi vàng tự do giữa các nước là yếu tố cơ bản giữ cho tỷ giá hối đoái luôn sát với mức ngang giá chính thức. Giả sử xét tương quan giữa đồng bảng Anh và đồng đô la Mỹ, khi mức cầu đối với đồng bảng tăng lên, khi đó tỷ giá giữa hai đồng tiền vượt quá mức ngang giá chính thức làm nảy sinh cơ hội cho các công dân Mỹ (hoặc Anh) kiếm được lợi nhuận bằng cách dùng đô la mua vàng ở Mỹ theo mức giá chính thức, chở vàng sang Anh bán lấy đồng bảng, sau đó bán số đồng bảng đó trên thị trường hối đoái để thu về số đô la lớn hơn so với số lượng bỏ ra ban đầu để mua vàng. Do đồng bảng được bán đi để đổi lấy đồng đô la cho nên đồng bảng lại có xu hướng hạ giá so với đồng đô la, và vì vậy đẩy mức tỷ giá quay trở lại mức ngang giá chính thức. Lập luận hoàn toàn tương tự trong trường hợp tỷ giá giữa đồng bảng và đồng đô la hạ xuống dưới mức ngang giá chính thức.

Tuy nhiên, việc vận chuyển vàng đòi hỏi phải có những khoản chi phí nhất định, thường được ước tính bằng một tỷ lệ phần trăm nào đó của giá trị vàng chuyên chở và người ta lấy luôn mức chi phí đó để quy định giới hạn dao động của tỷ giá về hai phía so với mức ngang giá chính thức. Các giới hạn này được gọi là các *điểm vàng* và cơ chế hoạt động nhằm giữ cho tỷ giá không vượt quá khỏi các điểm đó được gọi là cơ chế các điểm vàng.

Sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng

Trước khi Chiến tranh thế giới thứ nhất bùng nổ, tất cả các nước tư bản chủ nghĩa đã tìm mọi cách vơ vét, dự trữ vàng để chuẩn bị cho cuộc chiến tranh. Vì thế, tiền vàng trong lưu thông bị giảm mạnh, các dấu hiệu tiền tệ, tiền giấy tăng lên. Đến cuối năm 1913, toàn thế giới có 10 tỷ đô la-vàng, thì 7 tỷ đã nằm trong tay 5 nước: Anh, Pháp, Mỹ, Đức và Nga. Ở các nước này, phần lớn vàng lại bị hút vào kho dự trữ của Nhà nước, số còn lại trong tay bọn đầu cơ. Các ngân hàng đình chỉ đổi kỳ phiếu lấy vàng, đồng thời lạm phát kỳ phiếu không đổi được vàng tăng lên. Trong quan hệ mậu dịch giữa các nước, chế độ mậu dịch tự do bị chế độ bảo hộ mậu dịch thay thế, các quốc gia đã ngừng việc chuyển đổi các đồng tiền ra vàng, áp đặt việc cấm

xuất khẩu vàng để duy trì nguồn dự trữ vàng của mình. Điều này đánh dấu sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng. Cho đến khi Chiến tranh thế giới thứ nhất bùng nổ (1914), chế độ bản vị vàng hoàn toàn sụp đổ.

b) Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ hai (1922 – 1939)

Lĩnh vực tài chính – tiền tệ quốc tế sau Chiến tranh thế giới thứ nhất

Những năm sau Chiến tranh thế giới thứ nhất, tỷ giá hối đoái được thả nổi hoàn toàn, dao động với quy mô và tần số rất lớn. Các quốc gia đều cho rằng sự thả nổi như vậy chỉ là tạm thời và cần phải cải tổ lại hệ thống tiền tệ quốc tế theo hướng phục hồi chế độ bản vị vàng. Tuy nhiên, để khắc phục những yếu điểm của chế độ bản vị vàng trước đây, các quốc gia cho rằng bên cạnh vàng phải có ít nhất một đồng tiền mạnh nào đó đóng vai trò là đồng tiền dự trữ và thanh toán quốc tế. Vì vậy, hệ thống tiền tệ quốc tế mới ra đời, thực chất là một chế độ bản vị vàng hối đoái.

Nguyên tắc hoạt động của chế độ bản vị vàng hối đoái

Năm 1922, tại Hội nghị quốc tế ở Giơ-noa (Italia), một nhóm các nước gồm Anh, Pháp, Italia và Nhật Bản đã kêu gọi các nước quay trở lại chế độ bản vị vàng và thực hiện sự hợp tác giữa các ngân hàng trung ương để đạt được đồng thời các mục tiêu đối nội và đối ngoại. Hội nghị đã đưa ra kế hoạch hình thành chế độ bản vị vàng hối đoái nhằm cho phép các quốc gia tiết kiệm được nguồn dự trữ vàng hạn chế của mình.

Thực chất của chế độ bản vị vàng hối đoái là đồng thời vàng và một số đồng tiền chủ chốt được coi là các "*ngoại tệ vàng*" (chủ yếu là đồng bảng Anh, ngoài ra còn có đồng đô la Mỹ và franc Pháp) được sử dụng làm phương tiện thanh toán và dự trữ quốc tế. Các "*ngoại tệ vàng*" được đổi ra vàng theo mức giá quy định trước Chiến tranh thế giới thứ nhất. Các đồng tiền khác thì chỉ được phép chuyển đổi ra một trong số các "*ngoại tệ vàng*" nói trên (không được phép trực tiếp đổi ra vàng).

Năm 1925, Anh tái lập khả năng chuyển đổi ra vàng của đồng bảng và xoá bỏ mọi hạn chế đối với việc xuất khẩu vàng. Sau đó, các quốc gia khác cũng lần lượt quay lại chế độ bản vị vàng. Riêng Mỹ thì đã thực hiện điều đó từ năm 1919.

Tuy nhiên, hoạt động của hệ thống tiền tệ này quá ngắn ngủi. Yếu tố trực tiếp đầu tiên dẫn tới sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng hối đoái là việc Pháp quyết định chuyển, đầu tiên, là mức dự trữ trong cán cân thanh toán và

sau đó, là toàn bộ số bảng Anh tích lũy được ra vàng (năm 1928) với ý định biến Pari thành một trung tâm tài chính quốc tế tầm cỡ. Vào năm 1931, Anh đã buộc phải tuyên bố ngừng đổi đồng bảng ra vàng và tiến hành phá giá đồng bảng để tránh sự thất thoát nguồn dự trữ của mình. Tiếp sau hành động của Anh, các nước khác cũng lần lượt tuyên bố thủ tiêu chế độ bản vị vàng hối đoái của mình: Đức vào năm 1931, Mỹ – 1933 và Pháp – 1936 v.v...

Sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng hối đoái

Các lý do dẫn đến sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng hối đoái cũng tương tự như trường hợp đối với chế độ bản vị vàng. Ngoài ra, có thể do tác động sâu sắc của Chiến tranh thế giới thứ nhất, và đặc biệt Đại khủng hoảng kinh tế những năm 1929 – 1933. Do mức lạm phát cao ở các nước nhưng giá vàng vẫn được duy trì một cách bất hợp lý ở các mức giá áp dụng trong thời gian trước chiến tranh. Nước Anh bị suy yếu và do đó không còn khả năng kiểm soát được dòng vận động của các nguồn vốn ngắn hạn bằng chính lãi suất của mình. Trong khi đó, các quốc gia khác, đặc biệt là Mỹ nổi lên và dần dần lấn át địa vị của Anh trong nền kinh tế thế giới.

c) Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ ba (1944 – 1971)

Ngay trước khi chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc, các nước đồng minh đã bắt đầu việc xây dựng một hệ thống tiền tệ quốc tế mới nhằm thúc đẩy các quan hệ tiền tệ và thương mại quốc tế. Vào năm 1944, một Hội nghị quốc tế được nhóm họp tại Bretton Woods, New Hampshire (Mỹ) với sự tham gia của đại diện 44 quốc gia đã đưa ra một loạt các biện pháp liên quan đến lĩnh vực tài chính – tiền tệ, dẫn đến sự hình thành hệ thống tiền tệ quốc tế mới với tên gọi là hệ thống Bretton Woods.

Những đặc trưng cơ bản của hệ thống Bretton Woods

Hệ thống tiền tệ quốc tế mới được xây dựng chủ yếu trên cơ sở kế hoạch do đoàn đại biểu Mỹ đưa ra (một kế hoạch khác do Anh đưa ra đã không được chấp thuận), theo đó hệ thống phải đáp ứng được một số yêu cầu cơ bản sau đây:

- Các tổ chức quốc tế. Hợp tác quốc tế trong lĩnh vực tài chính – tiền tệ đòi hỏi phải thành lập một tổ chức quốc tế với những chức năng và quyền hạn nhất định.

- Chế độ tỷ giá hối đoái. Tỷ giá hối đoái phải được ấn định cố định về mặt ngắn hạn, nhưng có thể được điều chỉnh khi xuất hiện tình trạng "mất cân đối cơ bản".

– Dự trữ quốc tế. Để giúp chế độ tỷ giá cố định điều chỉnh hoạt động một cách có hiệu quả, các quốc gia cần tới một số lượng dự trữ quốc tế lớn, và vì vậy phải có sự gia tăng vàng và các nguồn dự trữ bằng tiền.

– Khả năng chuyển đổi của đồng tiền. Vì sự hoà hợp về chính trị và lợi ích kinh tế chung mà tất cả các quốc gia phải tham gia vào mọi hệ thống thương mại đa phương tự do, sử dụng các đồng tiền tự do chuyển đổi.

Chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh

Hội nghị Bretton Woods đã thống nhất việc áp dụng một chế độ tỷ giá hối đoái có khả năng kết hợp những ưu thế của chế độ tỷ giá cố định và chế độ tỷ giá thả nổi, với tên gọi là chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh. Các quốc gia hy vọng là chế độ tỷ giá mới, một mặt, đưa lại sự ổn định về tỷ giá xét về ngắn hạn (tương tự như trong chế độ bản vị vàng), mặt khác, cho phép khả năng điều chỉnh tỷ giá khi cán cân thanh toán của đất nước lâm vào tình trạng mất cân đối cơ bản (tương tự như sự điều chỉnh tự động của tỷ giá dưới chế độ tỷ giá linh hoạt nhằm duy trì cán cân đối ngoại).

Chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh tương tự như chế độ bản vị vàng xét về khía cạnh xác định và duy trì tỷ giá hối đoái giao ngay trong ngắn hạn. Theo thoả thuận ban đầu, đồng đô la Mỹ được coi là đồng tiền chủ chốt được gắn giá trị với vàng với giá cố định 35 USD = 1 ounce (1 ounce = 31,1035g vàng nguyên chất). Mỹ có nghĩa vụ đổi đô la ra vàng cho các ngân hàng trung ương một cách không hạn chế. Tỷ giá hối đoái chính thức giữa các nước thành viên được hình thành trên cơ sở so sánh với hàm lượng vàng chính thức của USD và không được phép biến động quá phạm vi $\pm 1\%$ của tỷ giá chính thức được đăng ký tại Quỹ⁽¹⁾. Để duy trì được tỷ giá trong phạm vi cho phép này, các quốc gia đó phải tiến hành can thiệp trên thị trường ngoại hối bằng cách dùng đồng tiền của mình để mua hoặc bán đô la khi tỷ giá vượt quá $\pm 1\%$ so với ngang giá. Tuy một số nước vẫn gắn đồng tiền của mình với đồng bảng nhưng trên thực tế đồng bảng lại được gắn với đồng đô la. Do vị trí thống trị của đồng đô la nên hệ thống còn được gọi là chế độ bản vị vàng – đô la.

Tuy các mức ngang giá chính thức giữa các đồng tiền với đồng đô la, và từ đó với vàng phải được duy trì cố định, nhưng thoả thuận Bretton Woods

⁽¹⁾ Trong trường hợp cán cân thanh toán bị mất cân đối nghiêm trọng, thoả thuận Bretton Woods cho phép điều chỉnh các mức ngang giá đó bằng cách phá giá hoặc nâng giá đồng tiền.

quy định cho phép thay đổi các mức ngang giá đó trong trường hợp thanh toán quốc tế bị mất cân đối nghiêm trọng (bằng cách phá giá hoặc nâng giá đồng tiền). Chính vì vậy mà hệ thống Bretton Woods là một chế độ tỷ giá cố định nhưng mức ngang giá chính thức có thể được điều chỉnh lại.

Dự trữ quốc tế

Để cung cấp nguồn dự trữ quốc tế thích hợp với chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh, IMF đã xây dựng một hệ thống các hạn mức cho vay và hạn mức đóng góp đối với các thành viên.

Mỗi nước thành viên được hưởng một hạn mức cho vay nhất định (hạn mức này được xây dựng dựa trên một công thức tính toán phức tạp thể hiện tầm quan trọng tương quan về tiềm năng kinh tế và quy mô thương mại). Việc xác định hạn mức cho vay dựa vào quyền biểu quyết và khả năng vay của nước đó. Khi đó, mỗi thành viên sẽ phải có trách nhiệm đóng góp đúng bằng hạn mức cho vay của Quỹ. Cụ thể, mỗi nước đóng góp 25% hạn mức của mình là bằng vàng hoặc ngoại tệ có khả năng chuyển đổi được thành vàng (chủ yếu là đô la Mỹ) và 75% là đồng tiền của mình.

Vào năm 1944, tổng số vốn của Quỹ là khoảng 8,8 tỷ USD, trong đó hạn mức cho vay của Mỹ chiếm phần lớn nhất: 31%. Cứ sau 5 năm các hạn mức cho vay lại được xét lại để phản ánh những thay đổi về tầm quan trọng tương quan về kinh tế và thương mại của các nước thành viên. Cuối năm 1991, tổng số vốn của Quỹ tăng lên tới 136,7 tỷ SDR (183 tỷ USD) tương ứng với số thành viên và hạn mức cho vay định kỳ tăng lên. Tương ứng, hạn mức cho vay của Mỹ giảm xuống còn 19%. Khác với nguyên tắc "một nước một phiếu" sử dụng ở Liên hợp quốc, quyền biểu quyết ở IMF của các quốc gia nói chung tỷ lệ với hạn mức đóng góp của họ.

Ngoài hình thức cấp vốn tín dụng thông thường, Quỹ còn sử dụng nhiều hình thức cấp vốn khác cho các nước thành viên nhằm đáp ứng những nhu cầu cấp thiết nảy sinh như cho vay điều chỉnh kéo dài, cho vay mở rộng, cho vay dự trữ điều hòa, cho vay điều chỉnh cơ cấu v.v... Nét chung của tất cả các hình thức cấp vốn này là quy mô các khoản tín dụng phụ thuộc vào hạn mức của các quốc gia đi vay.

Sự sụp đổ của chế độ tỷ giá hối đoái cố định Bretton Woods

Nguyên nhân trực tiếp dẫn đến sự sụp đổ của hệ thống Bretton Woods là sự thất thoát ồ ạt nguồn vốn của Mỹ vào cuối năm 1970 và đầu năm 1971

do nhận định phổ biến rằng với mức thâm hụt cán cân thanh toán khổng lồ, Mỹ sẽ phá giá đồng đô la. Tuy nhiên, nguyên nhân cơ bản là ở chỗ hệ thống chứa đựng trong nó những mầm mống của sự đổ vỡ.

Cũng như bất kỳ chế độ bản vị vàng hồi đoái nào, sự tồn tại của hệ thống Bretton Woods phụ thuộc vào sự tin tưởng rằng nội dung vàng của đồng tiền chủ chốt (đồng đô la) phải được duy trì. Điều đó đòi hỏi Mỹ phải có đủ dự trữ vàng để đáp ứng nhu cầu chuyển đô la thành vàng của các ngân hàng trung ương nước ngoài với giá chính thức là 35 USD/auxơ. Các nước khác (ngoài Mỹ) phải có nghĩa vụ tạo nguồn dự trữ quốc tế với quy mô thích hợp để bù đắp thiếu hụt trong cán cân thanh toán, tức là để duy trì các mức ngang giá với đồng đô la. Để tránh thất thoát nguồn dự trữ, các nước đó có thể phá giá đồng tiền của mình với đồng đô la trong khi Mỹ không thể thực hiện được điều đó vì các mức ngang giá chính thức là do Chính phủ các nước khác kiểm soát. Xuất hiện nguy cơ là các nước khác sẽ đánh giá thấp (phá giá) đồng tiền của mình, do đó dẫn đến mức thâm hụt trong cán cân thanh toán của Mỹ và sự thất thoát nguồn dự trữ vàng của nước này. Trên thực tế điều đó đã xảy ra, do các nước, đặc biệt những nước có mức dư cao trong cán cân thanh toán, không muốn nâng giá đồng tiền của mình so với đồng đô la, cho nên có nguy cơ dự trữ vàng của Mỹ sẽ biến mất để đáp ứng nhu cầu của ngân hàng trung ương các nước. Vì vậy, Mỹ đã chấm dứt cam kết đổi đô la ra vàng: cái "chốt" cơ bản của hệ thống đã bị rút ra và sự sụp đổ của toàn bộ hệ thống là điều tất yếu.

d) Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ tư (Hệ thống Giamaica)

Sự ra đời

Kể từ năm 1973, thế giới chuyển sang áp dụng chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý. Các quốc gia thực hiện các biện pháp can thiệp trên thị trường ngoại hối để loại trừ những dao động tỷ giá ngắn hạn nhưng làm ảnh hưởng đến các xu hướng dài hạn của chúng.

Vào năm 1976, hội nghị Ủy ban lâm thời của IMF được triệu tập ở Giamaica và đã thông qua quyết định sửa đổi điều lệ của Quỹ. Chế độ thả nổi tỷ giá có quản lý được chính thức thừa nhận. Các nước được quyền lựa chọn chế độ tỷ giá tùy ý với điều kiện không gây tác động tiêu cực tới các bạn hàng buôn bán và nền kinh tế thế giới. Hội nghị đã đưa ra dự thảo về một hệ thống tiền tệ quốc tế mới. Năm 1978, cũng tại Giamaica, dự thảo này

cùng với một loạt các điểm bổ sung khác được chính thức thông qua, đánh dấu sự ra đời của hệ thống tiền tệ quốc tế thứ tư – hệ thống Giamaiica.

Những nguyên tắc hoạt động chủ yếu của hệ thống Giamaiica

Hệ thống tiền tệ mới khác cơ bản với hệ thống Bretton Woods về các nguyên tắc hoạt động chủ yếu. Trong hệ thống mới, vàng hoàn toàn bị loại khỏi thanh toán quốc tế, giá vàng chính thức bị bãi bỏ, không một đồng tiền nào còn nội dung vàng nữa, các giao dịch với vàng trong khuôn khổ IMF bị cấm. Dự trữ vàng của Quỹ đã được bán đi một phần để dùng cho các mục đích khác nhau. Hạn mức đóng góp tính bằng vàng (25%) cũng được bãi bỏ và chuyển sang tính bằng ngoại tệ.

Kể từ năm 1974 các nguồn dự trữ và các giao dịch chính thức của IMF được tính bằng SDR, thay vì tính bằng đô la Mỹ như trước đây. Tuy vai trò của đồng đô la có bị giảm sút mạnh nhưng nó vẫn giữ được chức năng là phương tiện thanh toán quốc tế chủ yếu. Ngoài ra, cùng với một số đồng tiền khác, đồng đô la còn được dùng để xác định mức ngang giá chính thức đối với một số quốc gia trên thế giới. Đồng đô la vẫn là đồng tiền được dùng chủ yếu trong can thiệp tiền tệ trên thị trường hối đoái để điều chỉnh các dao động ngắn hạn của tỷ giá hối đoái.

Tuy nhiên, nguyên tắc cơ bản nhất của hệ thống Giamaiica là các nước hoàn toàn tự do lựa chọn chế độ tỷ giá hối đoái sao cho phù hợp với những mục tiêu chính của mình. Các nước không còn bị bắt buộc thực hiện nghĩa vụ duy trì các mức ngang giá đối với đồng tiền của mình và họ có quyền theo đuổi các chính sách kinh tế đối nội để tạo ra sự ổn định về kinh tế và tài chính. Các nước được kêu gọi không tiến hành các biện pháp phá giá mang tính cạnh tranh nhằm chiếm ưu thế đối các bạn hàng.

Trong hệ thống mới vai trò của Quỹ tiền tệ quốc tế được tăng cường. Ngoài các chức năng truyền thống, Quỹ có sự phối hợp chặt chẽ với Ngân hàng thế giới trong việc tư vấn cho các quốc gia cũng như các tập đoàn tài chính – công nghiệp lớn trên thế giới, giải quyết vấn đề nợ nước ngoài của các nước đang phát triển, vấn đề cho vay để điều chỉnh cơ cấu kinh tế, vấn đề tỷ giá thả nổi trên cơ sở bản vị SDR v.v...

Một đặc điểm quan trọng của hệ thống tiền tệ quốc tế mới là cho phép tồn tại các khối tiền tệ thu hẹp. Một mặt các thành viên của các khối đó vẫn là những thành viên bình đẳng của hệ thống tiền tệ quốc tế, nhưng mặt khác

giữa họ có những mối quan hệ đặc biệt phản ánh những mục tiêu riêng rẽ trong khối. Dẫn chứng cụ thể là sự ra đời của hệ thống tiền tệ châu Âu năm 1979 với các mục tiêu phục vụ chính sách liên kết kinh tế giữa các nước Tây Âu.

e) Hệ thống tiền tệ châu Âu (EMS)

Đặc điểm cơ bản

Tháng 3 năm 1979, hệ thống tiền tệ châu Âu được thành lập. Sự ra đời của hệ thống tiền tệ này tạo điều kiện để xây dựng một thị trường tiền tệ chung thống nhất châu Âu.

Mục tiêu của EMS là hình thành trong khuôn khổ Cộng đồng kinh tế châu Âu một "khu vực ổn định" với đồng tiền riêng của nó, nhằm tạo ra một đối trọng đối với hệ thống tiền tệ quốc tế dựa trên bá quyền của Mỹ, bảo vệ cộng đồng trước sự bành trướng của đô la Mỹ và tiến đến xoá bỏ đô la Mỹ trong các tài khoản châu Âu.

Đặc điểm cơ bản của hệ thống tiền tệ này như sau:

Thứ nhất, xây dựng đồng tiền chung cho EMS, đó là đồng ECU có chức năng tương tự như đồng SDR của IMF, được dùng như một đơn vị tính toán trong một số giao dịch nhất định giữa các Chính phủ của các nước thành viên. Giá trị của đồng ECU được xác định trên cơ sở giá của "một giỏ tiền tệ", bao gồm một số lượng cố định mỗi đồng tiền trong cộng đồng. Số lượng mỗi đồng tiền này lại được xác định tuỳ thuộc vào tiềm lực kinh tế của mỗi nước. Cứ 5 năm một lần giá trị và thành phần tham gia định giá ECU được xem xét lại một lần.

Thứ hai, mỗi Chính phủ nước thành viên phải gửi 20% dự trữ ngoại hối của họ vào Quỹ hợp tác tiền tệ châu Âu, và nhận về một số lượng tài sản tương ứng bằng ECU. Quỹ này dành cho ngân hàng trung ương để can thiệp theo sự phối hợp ngắn hạn vào các thị trường ngoại hối.

Thứ ba, tỷ giá tiền tệ giữa các nước thành viên chỉ được dao động trong giới hạn cho phép $\pm 2,25\%$ của mức ngang giá đã thoả thuận đối với hầu hết các đồng tiền mạnh như mác Đức, curon Đan Mạch... và $\pm 6\%$ đối với các đồng tiền yếu như lira (Italia) v.v... Khi đồng tiền đạt tới giới hạn dao động tối đa thì tất cả các ngân hàng trung ương các nước ERM (The European Exchange Rate Mechanism) buộc phải can thiệp để cố gắng bảo vệ sự ngang

giá. Sự ổn định tỷ giá giữa các đồng tiền thường được thực hiện theo ba cách: (1) Thay đổi lãi suất chiết khấu của ngân hàng trung ương các nước – ngân hàng trung ương hạ lãi suất khi tỷ giá gần đạt tới giới hạn tối thiểu và ngược lại, ngân hàng trung ương nâng cao lãi suất khi tỷ giá gần đạt tới giới hạn tối đa; (2) Ngân hàng trung ương can thiệp trực tiếp vào thị trường tiền tệ, mua đồng tiền vào khi giá hạ và bán đồng tiền ra khi giá cao; (3) Giữa ngân hàng trung ương các nước thành viên sẽ cho nhau vay để giữ ổn định tỷ giá tiền tệ nước mình.

Sự thành lập EMS là một bước tiến quan trọng trên con đường đi tới thống nhất kinh tế tiền tệ, tạo điều kiện dễ dàng cho quá trình lưu thông hàng hoá, dịch vụ và vốn giữa các nước thành viên. Nền kinh tế thế giới với sự xuất hiện của hệ thống tiền tệ châu Âu đã trở thành một khối tiền tệ thứ 3 bên cạnh đồng đô la Mỹ và đồng yên Nhật Bản để ổn định hệ thống tiền tệ và kinh tế quốc tế. Với hệ thống tiền tệ châu Âu, các quốc gia hoặc các ngân hàng trung ương quốc gia các nước thành viên xây dựng khu vực tỷ giá hối đoái ổn định.

Tuy nhiên, hệ thống tiền tệ châu Âu vẫn còn phụ thuộc nhiều vào đồng đô la Mỹ. Mỗi khi giá trị đồng đô la Mỹ lên, xuống vẫn gây ra sự thay đổi tỷ giá giữa các đồng tiền trong khối. Song dù sao đi chăng nữa, EMS với hệ thống tỷ giá châu Âu được coi là giai đoạn trung gian cho việc hình thành một thị trường thống nhất có một đồng tiền thống nhất.

Tiến trình thống nhất tiền tệ châu Âu

Trong quá trình tiến tới thống nhất tiền tệ châu Âu, đã có nhiều kế hoạch được đưa ra thảo luận, điển hình nhất là kế hoạch P.Werner và J.Delors. Vào đầu những năm 1970, thủ tướng Luxembourg là P.Werner đã đưa ra kế hoạch thiết lập một đồng tiền thống nhất châu Âu, kế hoạch này được chia làm 2 giai đoạn:

Giai đoạn thứ nhất: Liên kết đồng tiền của các nước EEC vào một đơn vị tiền tệ thống nhất, gọi là "đơn vị tiền tệ châu Âu" (ECU); tăng cường phối hợp giữa các ngân hàng nhà nước các nước Tây Âu trong việc giải quyết các vấn đề tiền tệ.

Giai đoạn thứ hai: Biến ECU thành đồng tiền chung được sử dụng song song với các đồng tiền riêng của từng nước làm chức năng dự trữ và thanh toán cho EEC và sau đó là trên phạm vi quốc tế.

Tuy nhiên, dự án của P.Werner đã bị hoãn lại do cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng trên thế giới mà cộng đồng kinh tế châu Âu vấp phải.

Tại hội nghị Hội đồng châu Âu ở Hanovour tháng 6 năm 1988, Chủ tịch Ủy ban EEC J. Delors có trách nhiệm soạn thảo kế hoạch thống nhất tiền tệ châu Âu. Đến tháng 4 năm 1989, Delors đã đưa ra kế hoạch thống nhất tiền tệ theo 3 giai đoạn và tháng 12 năm 1991 kế hoạch thống nhất tiền tệ châu Âu của EEC đã được ký tại Maastricht (Hà Lan).

Kế hoạch của Delors kế tục một số mục đích và quan điểm của kế hoạch của P.Werner. Điểm giống nhau là cả hai bản kế hoạch đều đề xuất sự hình thành đồng tiền thống nhất theo ba bước tiến triển. Trong khi kế hoạch Werner nêu ra những giới hạn về thời gian thì kế hoạch Delors lại không đưa ra khuôn mẫu về thời gian, một trong những lý do của sự khác nhau này là các nước thành viên cho rằng sự hình thành đồng tiền thống nhất sẽ được thực hiện ở các tốc độ tiến triển khác nhau.

Kế hoạch cụ thể mà ủy ban Delors đưa ra gồm ba giai đoạn như sau:

Giai đoạn 1: Từ 1-7-1990 đến 31-12-1993, với nội dung là tăng cường sự phối hợp chính sách tiền tệ và chính sách kinh tế giữa các nước. Cụ thể là thực hiện tự do hoá lưu thông vốn và thanh toán. Sự tự do hoá này thông qua tăng cường hợp tác của các uỷ ban hiện có để đi đến sự nhất trí lớn hơn trong chính sách kinh tế, tăng cường phối hợp hoạt động giữa các ngân hàng trung ương của 12 nước thành viên EEC.

Giai đoạn 2: Từ 1-1-1994 đến 31-12-1998, với nội dung là tiếp tục phối hợp chính sách kinh tế, tiền tệ nhưng ở mức cao hơn, để chuẩn bị điều kiện cho sự ra đời của đồng EURO. Trong giai đoạn này, ra đời các tiêu thức gia nhập liên minh kinh tế và tiền tệ châu Âu. Đồng thời thành lập Viện Tiền tệ châu Âu, với nhiệm vụ thực hiện một số chính sách tiền tệ chung để ổn định giá cả, tạo điều kiện chuẩn bị cho sự ra đời và lưu hành đồng EURO. Đây là bước chuyển tiếp để đưa Ngân hàng trung ương châu Âu (ECB) vào hoạt động.⁽¹⁾

Giai đoạn 3: Từ 1-1-1999 đến 30-6-2002, với nội dung là cho ra đời đồng EURO⁽²⁾, công bố tỷ giá chuyển đổi chính thức giữa đồng EURO và

⁽¹⁾ Ngày 1/7/1998 ECB chính thức đi vào hoạt động.

⁽²⁾ Đồng EURO là một đồng tiền quốc tế thực thụ, được đưa vào lưu thông với đủ tư cách pháp lý (khác với đơn vị tiền tệ ECU là đồng tiền nặng về danh nghĩa, không có hình thái vật chất cụ thể).

các đồng tiền quốc gia thành viên. ECB chính thức vận hành và chịu trách nhiệm điều hành chính sách tiền tệ của liên minh.

Quá trình đưa đồng EURO ra đời và đưa vào lưu thông được chia làm hai bước:

Bước 1: Từ ngày 1-1-1999 đến ngày 31-12-2001, đây là giai đoạn quá độ, đồng EURO ra đời và đi vào lưu thông song song tồn tại với các đồng tiền quốc gia thành viên, thông qua tỷ giá chuyển đổi đã được công bố. Đồng EURO chỉ tham gia lưu thông trong lĩnh vực không dùng tiền mặt.

Bước 2: Từ ngày 1-1-2002 đến hết ngày 30-6-2002, đây là quá trình thu hồi các đồng tiền quốc gia. Trong giai đoạn này, đồng EURO giấy và xu ra đời và đi vào các kênh lưu thông thay thế cho các đồng tiền của các quốc gia thành viên. Trong thời gian này, đồng tiền của các quốc gia thành viên vẫn được sử dụng dưới danh nghĩa của đồng EURO. Từ ngày 1-7-2002, đồng EURO tồn tại độc lập trong các kênh lưu thông của toàn khối EURO.

Quá trình thống nhất tiền tệ châu Âu đang còn tiếp diễn đang gây tác động lớn đến sự phát triển kinh tế của các nước trong khối liên kết EEC nói riêng và các nước, các khu vực trên thế giới nói chung.

CÂU HỎI THẢO LUẬN VÀ BÀI TẬP

Câu hỏi thảo luận

1. Thế nào là cán cân thanh toán quốc tế? Hãy mô tả các hạng mục chính trong cán cân thanh toán. Theo bạn, cán cân thường xuyên và cán cân vốn được phân biệt theo tiêu chí nào?
2. Các nguyên tắc xây dựng một cán cân thanh toán là gì? Phân biệt giao dịch tự định và giao dịch hỗ trợ?
3. Cán cân tài trợ chính thức bao gồm những giao dịch nào? Hãy trình bày trường hợp nào có dòng ngoại tệ ra hay vào dự trữ ngoại hối của một quốc gia.
4. Các nguyên nhân nào dẫn đến sai sót thống kê trong cán cân thanh toán?
5. Trình bày khái niệm, đặc điểm và các chức năng chủ yếu của thị trường ngoại hối.

6. Phân tích vai trò và động cơ chủ yếu của các thành viên tham gia vào thị trường ngoại hối.
7. Hãy phân biệt hợp đồng tương lai với hợp đồng kỳ hạn từ góc độ công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá.
8. Hãy phân biệt hợp đồng quyền chọn và hợp đồng kỳ hạn từ góc độ công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá.
9. Phân tích các kỹ thuật phòng chống rủi ro hoặc đầu cơ trên thị trường ngoại hối.
10. Trình bày khái niệm về tỷ giá hối đoái. Phân biệt tỷ giá hối đoái danh nghĩa và tỷ giá hối đoái thực tế.
11. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái.
12. Phân tích vai trò của tỷ giá hối đoái trong thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế. Liên hệ với Việt Nam.
13. Trình bày khái niệm, phân loại và những đặc trưng chủ yếu của hệ thống tiền tệ quốc tế.
14. Trình bày các tiêu thức chủ yếu để đánh giá hiệu quả hoạt động của hệ thống tiền tệ quốc tế.
15. Chế độ bản vị vàng hối đoái khác với chế độ bản vị vàng như thế nào? Những nguyên nhân nào dẫn đến sự sụp đổ của chúng?
16. Chế độ tỷ giá hối đoái trong hệ thống Bretton Woods có những đặc điểm gì? Tại sao đồng đô la Mỹ trở thành đồng tiền dự trữ chủ chốt?
17. Hãy trình bày những đặc điểm chủ yếu của liên minh tiền tệ châu Âu. Việc sử dụng đồng tiền chung có ảnh hưởng như thế nào đến các quan hệ thương mại, đầu tư và tiền tệ quốc tế nói chung, và với Việt Nam nói riêng?

Bài tập

1. Hãy giải thích các giao dịch sau đây được *ghi nợ* và *ghi có* như thế nào vào cán cân thanh toán của Anh:
 - a) Một công dân Anh mua cổ phiếu của một công ty Mỹ và thanh toán bằng séc tại tài khoản ở ngân hàng Thụy Sĩ.
 - b) Một công dân Anh mua cổ phiếu của một công ty Pháp và thanh toán bằng séc ký phát tại tài khoản ở ngân hàng Anh.

- c) Chính phủ Anh tiến hành can thiệp ngoại hối chính thức bằng cách sử dụng đô la Mỹ trong tài khoản tại ngân hàng Mỹ để mua bảng Anh trên thị trường ngoại hối.
 - d) Một công ty của Anh vay tiền của một ngân hàng Mỹ để thực hiện dự án đầu tư của mình.
 - e) Một công ty thuộc sở hữu của Anh nhưng đóng tại Mỹ sử dụng thu nhập tại chỗ để mua thêm máy móc.
2. Hãy nghiên cứu và nhận xét về cán cân thanh toán của Việt Nam trong các năm từ 1995 đến 1999 được trình bày trong bảng sau:

Cán cân thanh toán 1995 – 1999 của Việt Nam

(Triệu USD)

<i>Các giao dịch</i> \ <i>Năm</i>	1995	1996	1997	1998	1999
Cán cân thường xuyên	-2.648	-2.431	-1.664	-1.067	1.252
Cán cân thương mại hàng hoá:	-3.155	-3.143	-1.315	-981	1.080
Xuất khẩu	5.198	7.337	9.145	9.365	11.540
Nhập khẩu	8.353	10.480	10.460	10.346	10.460
Cán cân dịch vụ	159	-61	-623	-539	-597
Thu nhập ròng từ đầu tư	-279	-427	-611	-669	-412
Chuyển khoản ròng	627	1.200	885	1.122	1.181
Cán cân dòng vốn	2.326	2.079	1.662	216	-334
FDI:	2.276	1.813	2.074	800	700
Góp vốn	1.287	891	1.002	240	301
Giải ngân vay vốn	989	921	1.072	560	399
Trả nợ vay vốn	8	55	174	372	603
Các khoản vay ròng trung hạn và dài hạn:	-253	98	375	432	605
Giải ngân ODA	189	336	550	796	970
Giải ngân vay thương mại	254	436	457	326	66

<i>Các giao dịch</i> \ <i>Năm</i>	1995	1996	1997	1998	1999
Trả nợ theo lịch	696	674	632	690	431
Các dòng vốn ngắn hạn	311	224	-612	-644	-1.036
Sai sót thống kê	299	71	-2	327	-150
Tổng cộng	-23	-281	-4	-524	768
Tài trợ	23	281	4	524	768
Thay đổi ròng trong tài sản ngoại hối của NHNNVN	-405	-260	-319	-15	-1.316
<i>Trong đó:</i>					
Thay đổi ròng trong dự trữ quốc tế	-390	-190	-214	90	-937
Vay tín dụng của IMF	92	178	-54	-78	-32
Các thay đổi khác	-497	-438	-160	168	-905
Khác	428	541	323	539	548

Nguồn: IMF, Vietnam. Statistical Appendix and Background Notes. 7/7/2000.

Có thể rút ra những nhận xét gì về cán cân thường xuyên, cán cân dòng vốn, can thiệp của Chính phủ từ bảng cán cân thanh toán của Việt Nam?

- Giả sử ngày 4/12/1998, tỷ giá danh nghĩa 1USD = 14.000 VND, giá 1 tấn gạo trên thị trường thế giới tính bằng USD là 310 USD/tấn, giá 1 tấn gạo cùng chủng loại bán tại Việt Nam là 5 triệu VND/tấn (trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi). Hãy tính tỷ giá thực tế giữa USD và VND? Rút ra nhận xét về sức cạnh tranh của gạo Việt Nam so với thế giới từ kết quả tính toán trên.
- Giả sử 1 tấn gạo ở Việt Nam có chi phí sản xuất là 3 triệu VND. Năm 1998, tỷ giá 1 USD = 14.000 VND. Đến năm 2000, tỷ giá tăng lên 1 USD = 15.000 VND. Nếu các yếu tố khác không đổi thì ở mức giá là bao nhiêu các nhà xuất khẩu mới có lãi? Rút ra nhận xét từ các kết quả tính toán trên.

Chương V

LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

Chương này sẽ nghiên cứu các vấn đề về liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế. Đây là một trong những đặc điểm quan trọng của nền kinh tế thế giới trong điều kiện toàn cầu hoá và khu vực hoá. Quá trình liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế được hình thành và phát triển cùng với sự phát triển của quá trình tự do hoá thương mại và xu hướng mở cửa nền kinh tế của các quốc gia. Nội dung của hoạt động hội nhập kinh tế quốc tế rộng hơn so với quá trình liên kết. Hội nhập có thể thông qua việc mở rộng các hoạt động thương mại, đầu tư quốc tế, và/hoặc phát triển các dịch vụ quốc tế, hoặc hội nhập cũng có thể thực hiện thông qua việc tham gia các liên kết kinh tế và tổ chức quốc tế. Các hoạt động thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế đã được trình bày trong các chương trước. Tuy nhiên, quá trình hội nhập hiểu theo nghĩa rộng là cả lĩnh vực kinh tế quốc tế, còn theo nghĩa hẹp là quá trình tham gia vào các liên kết kinh tế quốc tế và các tổ chức kinh tế quốc tế. Quá trình này có ảnh hưởng rất lớn đến chính sách kinh tế đối ngoại của các quốc gia và chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp. Chương này sẽ đề cập đến hội nhập kinh tế quốc tế từ góc độ liên kết kinh tế quốc tế. Một số liên kết kinh tế quốc tế và tổ chức quốc tế tiêu biểu mà Việt Nam đã và đang chuẩn bị tham gia sẽ được giới thiệu trong chương này.

5.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

5.1.1. Khái niệm và đặc trưng của liên kết kinh tế quốc tế

a) Khái niệm

Liên kết kinh tế quốc tế là quá trình hợp nhất các nền kinh tế của các quốc gia trong một hệ thống kinh tế thống nhất, với các mối quan hệ kinh tế được sắp xếp trong một trật tự nhất định trên cơ sở thoả thuận giữa các nước thành viên. Liên kết kinh tế quốc tế làm tăng cường quá trình phối hợp và

điều chỉnh lợi ích và lợi thế của các thành viên, giảm thiểu những chênh lệch về trình độ phát triển và thúc đẩy các quan hệ kinh tế quốc tế phát triển cả về khối lượng và cường độ, cả về chiều rộng và chiều sâu. Liên kết kinh tế quốc tế góp phần mở rộng quy mô và phạm vi của các quan hệ kinh tế quốc tế, đồng thời tạo điều kiện xây dựng một cơ cấu kinh tế mới có tính chất khu vực. Liên kết kinh tế quốc tế là một quá trình kinh tế khách quan gắn với sự phát triển của các mối quan hệ kinh tế quốc tế theo chiều sâu và nhu cầu phát triển của nền kinh tế các nước.

b) Đặc trưng

Liên kết kinh tế quốc tế hình thành và phát triển là do sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia ngày càng gia tăng. Quá trình này có nguồn gốc từ sự phân công lao động quốc tế theo chiều sâu trên cơ sở việc ứng dụng nhanh chóng và có hiệu quả những tiến bộ khoa học - công nghệ. Các sản phẩm hoặc chi tiết sản phẩm được sản xuất ở một nước và được tiêu thụ hoặc lắp ráp ở một nước khác. Do đó, các quốc gia trở thành một bộ phận trong quá trình phân công lao động quốc tế thống nhất. Tuy nhiên, quá trình liên kết kinh tế quốc tế sẽ góp phần tăng cường sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia. Biểu hiện của quá trình này là mức độ đa dạng của các mối quan hệ kinh tế giữa các quốc gia ngày càng lớn, tính phức tạp ngày càng cao, phạm vi ngày càng mở rộng, khối lượng và cường độ của các quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng tăng. Đây là cơ sở để hình thành một cơ cấu kinh tế có tính chất khu vực, trong đó các nền kinh tế của các quốc gia có mối quan hệ hữu cơ với nhau.

Liên kết kinh tế quốc tế là một hoạt động tự giác của các Chính phủ trên cơ sở nhận thức được những lợi ích do quá trình này mang lại. Những lợi ích thu được từ quá trình liên kết này bao gồm việc mở rộng thị trường ngoài nước, gia tăng khả năng cạnh tranh, thu hút được các nguồn lực bên ngoài phục vụ cho sự phát triển, khai thác được các tác động của quá trình cạnh tranh và bổ sung cơ cấu kinh tế cho nhau giữa các nền kinh tế của các nước thành viên, giảm bớt được các loại chi phí giao dịch, hạn chế được việc sử dụng lãng phí các nguồn lực của xã hội do các loại hàng rào thuế quan và phi thuế quan gây ra, gia tăng phúc lợi của toàn thể cộng đồng. Các Chính phủ sẽ thực hiện việc điều chỉnh chính sách bên trong để đạt đến cân bằng bên ngoài. Liên kết kinh tế quốc tế tạo ra khuôn khổ lớn hơn về mặt

kinh tế và pháp lý cho cuộc cạnh tranh kinh tế giữa các chủ thể thuộc nền kinh tế của các nước thành viên và tạo môi trường thuận lợi cho các hoạt động kinh tế quốc tế.

Liên kết kinh tế quốc tế là một giải pháp hợp lý để xử lý mối quan hệ có tính chất đối nghịch nhau giữa xu hướng tự do hoá thương mại và bảo hộ mậu dịch trong chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia, tạo điều kiện cho các quốc gia khai thác có hiệu quả các nguồn lực và lợi thế phát triển trong khu vực, nâng cao hiệu quả của từng nền kinh tế và của cả liên kết kinh tế.

Liên kết kinh tế quốc tế góp phần loại bỏ tính biệt lập của nền kinh tế và chủ nghĩa cục bộ của từng quốc gia trong nền kinh tế thế giới. Đây là quá trình mở rộng giao lưu về mọi mặt giữa các cộng đồng người và làm cho các quốc gia trở nên gần gũi nhau hơn trong các mối quan hệ, giảm bớt những cuộc xung đột cục bộ và góp phần gìn giữ hoà bình, ổn định trong khu vực và thế giới.

5.1.2. Bản chất và tính tất yếu khách quan của hội nhập kinh tế quốc tế

a) Khái niệm và bản chất của hội nhập kinh tế quốc tế

Hội nhập kinh tế quốc tế là một xu thế vận động tất yếu của các nền kinh tế trên thế giới trong điều kiện hiện nay, khi quá trình toàn cầu hoá, khu vực hoá và quốc tế hoá đang diễn ra hết sức nhanh chóng dưới sự tác động mạnh mẽ của cuộc cách mạng khoa học và công nghệ.

Đối với các nước đang và kém phát triển (trong đó có Việt Nam) thì hội nhập kinh tế quốc tế là con đường tốt nhất để rút ngắn tụt hậu so với các nước khác và có điều kiện phát huy tối ưu hơn những lợi thế so sánh của mình trong phân công lao động và hợp tác quốc tế

Hội nhập kinh tế quốc tế là một thuật ngữ đã xuất hiện trong vài thập kỷ gần đây. Nhưng cho đến nay vẫn đang tồn tại các cách hiểu khác nhau về hội nhập kinh tế quốc tế.

Có ý kiến cho rằng: Hội nhập kinh tế quốc tế là sự phản ánh quá trình các thể chế quốc gia tiến hành xây dựng, thương lượng, ký kết và tuân thủ các cam kết song phương, đa phương và toàn cầu ngày càng đa dạng hơn, cao hơn và đồng bộ hơn trong các lĩnh vực đời sống kinh tế quốc gia và

quốc tế. Ý kiến khác lại cho rằng hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình loại bỏ dần các hàng rào thương mại quốc tế, thanh toán quốc tế và di chuyển các nhân tố sản xuất giữa các nước.

Mặc dù còn có những quan niệm khác nhau, nhưng hiện nay khái niệm tương đối phổ biến được nhiều nước chấp nhận về hội nhập là như sau: Hội nhập kinh tế quốc tế là sự gắn kết nền kinh tế của mỗi quốc gia vào các tổ chức hợp tác kinh tế khu vực và toàn cầu, trong đó mỗi quan hệ giữa các nước thành viên có sự ràng buộc theo những quy định chung của khối. Nói một cách khái quát nhất, hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình các quốc gia thực hiện mô hình kinh tế mở, tự nguyện tham gia vào các định chế kinh tế và tài chính quốc tế, thực hiện thuận lợi hoá và tự do hoá thương mại, đầu tư và các hoạt động kinh tế đối ngoại khác.

Hội nhập kinh tế quốc tế nhằm giải quyết 6 vấn đề chủ yếu:

- Đàm phán cắt giảm thuế quan;
- Giảm, loại bỏ hàng rào phi thuế quan;
- Giảm bớt các hạn chế đối với dịch vụ;
- Giảm bớt các trở ngại đối với đầu tư quốc tế;
- Điều chỉnh các chính sách thương mại khác;
- Triển khai các hoạt động văn hoá, giáo dục, y tế... có tính chất toàn cầu.

Về bản chất, hội nhập kinh tế quốc tế được thể hiện chủ yếu ở một số mặt sau đây:

- Hội nhập kinh tế quốc tế là sự đan xen, gắn bó và phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế quốc gia và nền kinh tế thế giới. Đó là quá trình vừa hợp tác để phát triển, vừa đấu tranh rất phức tạp, đặc biệt là đấu tranh của các nước đang phát triển để bảo vệ lợi ích của mình, vì một trật tự công bằng, chống lại những áp đặt phi lý của các cường quốc kinh tế và các công ty xuyên quốc gia:

- Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình xoá bỏ từng bước và từng phần các rào cản về thương mại và đầu tư giữa các quốc gia theo hướng tự do hoá kinh tế.

- Hội nhập kinh tế quốc tế một mặt tạo điều kiện thuận lợi mới cho các doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh, mặt khác, buộc các

doanh nghiệp phải có những đổi mới để nâng cao sức cạnh tranh trên thương trường.

– Hội nhập kinh tế quốc tế tạo thuận lợi cho việc thực hiện các công cuộc cải cách ở các quốc gia nhưng đồng thời cũng là yêu cầu, sức ép đối với các quốc gia trong việc đổi mới và hoàn thiện thể chế kinh tế, đặc biệt là các chính sách và phương thức quản lý vĩ mô.

– Hội nhập kinh tế quốc tế chính là tạo dựng các nhân tố mới và điều kiện mới cho sự phát triển của từng quốc gia và cộng đồng quốc tế trên cơ sở trình độ phát triển ngày càng cao và hiện đại của lực lượng sản xuất.

– Hội nhập kinh tế quốc tế chính là sự khơi thông các dòng chảy nguồn lực trong và ngoài nước, tạo điều kiện mở rộng thị trường, chuyển giao công nghệ và các kinh nghiệm quản lý.

b) Hội nhập kinh tế quốc tế là xu hướng khách quan

Trước đây, tính chất xã hội hoá của quá trình sản xuất chủ yếu mới lan toả bên trong phạm vi biên giới của từng quốc gia, nó gắn các quá trình sản xuất, kinh doanh riêng rẽ lại với nhau, hình thành các tập đoàn kinh tế quốc gia và làm xuất hiện phổ biến các loại hình công ty cổ phần trong nền kinh tế quốc gia. Qua đó, quan hệ sở hữu về tư liệu sản xuất đã có sự thay đổi đáng kể, dẫn đến hình thành nên sở hữu hỗn hợp. Từ đó, việc đáp ứng yêu cầu về quy mô vốn lớn cho sản xuất kinh doanh ngày càng thuận lợi hơn. Tình hình này càng đòi hỏi sự tham gia ngày càng lớn của Chính phủ các quốc gia có nền kinh tế phát triển. Bởi lẽ, các quốc gia này là những quốc gia có thể mạnh về vốn, công nghệ, trình độ quản lý v.v... Ngày nay, một mặt do trình độ phát triển cao của lực lượng sản xuất làm cho tính chất xã hội hoá của chính nó càng vượt ra khỏi phạm vi biên giới quốc gia, lan toả sang các quốc gia khu vực và thế giới nói chung; mặt khác, tự do hoá thương mại cũng đang trở thành xu hướng tất yếu và được xem là nhân tố quan trọng thúc đẩy buôn bán, giao lưu giữa các quốc gia, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao mức sống của mọi quốc gia. Chính vì vậy, hầu hết các quốc gia trên thế giới theo định hướng phát triển của mình đều điều chỉnh các chính sách theo hướng mở cửa, giảm và tiến tới dỡ bỏ các rào cản thương mại, tạo điều kiện cho việc luân chuyển các nguồn lực và hàng hoá tiêu dùng giữa các quốc gia ngày càng thuận lợi hơn, thông thoáng hơn.

Như vậy, mỗi quốc gia trong quá trình hội nhập để phát triển, trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt đều phải chú ý đến các quan hệ trong và ngoài khu vực. Về lâu dài cũng như trước mắt, việc giải quyết các vấn đề của quốc gia đều phải tính đến và cân nhắc với xu hướng hội nhập toàn cầu để đảm bảo được lợi ích phát triển tối ưu của quốc gia. Việt Nam cũng không thể nằm ngoài quá trình này. Trong điều kiện hội nhập, các quốc gia dù giàu có hoặc phát triển đến đâu cũng không thể tự mình đáp ứng được tất cả các nhu cầu của chính mình. Trình độ phát triển càng cao càng phụ thuộc nhiều hơn vào thị trường thế giới. Đó là một vấn đề có tính quy luật. Những quốc gia chậm trễ trong hội nhập kinh tế quốc tế thường phải trả giá bằng chính sự tụt hậu của mình, ngược lại, những nước vội vã không phát huy nội lực, không chủ động hội nhập cũng đã bị trả giá. Bởi vậy, để hội nhập có hiệu quả, cần phải có quan điểm, nhận thức đúng đắn, nhất quán; cơ chế, chính sách thích hợp, tận dụng tốt cơ hội, không bỏ lỡ thời cơ, giảm thiểu thách thức, hạn chế rủi ro trong quá trình phát triển của mình.

5.1.3. Các tác động của liên kết quốc tế

a) Các tác động tích cực

Liên kết, hội nhập kinh tế quốc tế có những tác động tích cực đến các nước thành viên thể hiện ở các khía cạnh sau đây:

- Khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của các nước thành viên, hình thành cơ cấu kinh tế khu vực phù hợp, tạo điều kiện thuận lợi và tăng cường phát triển các quan hệ thương mại và đầu tư, mở rộng thị trường xuất khẩu và nhập khẩu.

- Tạo nên sự ổn định trong quan hệ giữa các nước nhằm đạt đến các mục tiêu của quá trình liên kết.

- Hình thành cơ cấu kinh tế quốc tế mới với những ưu thế về quy mô và nguồn lực phát triển, tạo việc làm cho dân cư và gia tăng phúc lợi của toàn thể cộng đồng.

- Tạo động lực cạnh tranh, kích thích việc ứng dụng các thành tựu khoa học - công nghệ mới ở các quốc gia và các doanh nghiệp.

- Điều chỉnh chính sách phát triển của các quốc gia để tương thích và phù hợp với chính sách phát triển của toàn thể liên kết.

- Tiết kiệm được các loại chi phí quản lý, chi phí hải quan cửa khẩu và các loại chi phí giao dịch khác.

b) Tác động tiêu cực

Bên cạnh những tác động tích cực, liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế cũng có những tác động tiêu cực đối với từng quốc gia thành viên và đối với cả nền kinh tế thế giới nói chung. Các tác động tiêu cực chủ yếu gồm:

- Tạo ra sự cạnh tranh giữa các nước thành viên khi hình thành một thị trường thống nhất, gây xáo trộn các quan hệ kinh tế đã được hình thành trong từng nền kinh tế của từng nước, làm phá sản doanh nghiệp và có thể ảnh hưởng đến công ăn việc làm của dân cư trong các nước thành viên.

- Gây ra tình trạng chia cắt thị trường thế giới, hình thành các nhóm lợi ích cục bộ và làm chậm tiến trình toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới.

5.1.4. Các loại hình liên kết, hội nhập kinh tế quốc tế

Liên kết, hội nhập kinh tế quốc tế được xem xét theo các góc độ khác nhau. Tương ứng với mỗi góc độ xem xét có những hình thức liên kết nhất định.

Thứ nhất, theo góc độ chủ thể có liên kết nhỏ và liên kết lớn. Liên kết nhỏ là loại hình liên kết giữa các công ty hoặc giữa các doanh nghiệp. Hình thức này được thực hiện ở từng khâu của quá trình sản xuất, bao gồm nghiên cứu, thiết kế, thử nghiệm, chế tạo sản phẩm mới, chuyên môn hoá và hợp tác hoá sản xuất các sản phẩm và chi tiết sản phẩm, liên kết trong tiêu thụ, quảng cáo, vận tải và thực hiện các dịch vụ sau bán hàng. Liên kết lớn là liên kết giữa chính phủ các nước thành viên thông qua việc ký kết các Hiệp định quốc tế. Hình thức liên kết lớn gồm có liên kết giữa các quốc gia và liên kết siêu quốc gia. Liên kết giữa các quốc gia là loại hình liên kết trong đó cơ quan lãnh đạo liên kết là đại biểu của các quốc gia thành viên tham gia với các quyền hạn chế. Các quyết định của liên kết chỉ có tính chất tham khảo đối với các nước thành viên, còn quyết định cuối cùng do từng Chính phủ quy định. Liên kết siêu quốc gia là liên kết trong đó cơ quan lãnh đạo là đại diện của các quốc gia có những quyền rộng lớn. Các quyết định do liên kết đưa ra có tính chất bắt buộc đối với các nước thành viên và liên kết có quyền áp dụng các biện pháp cần thiết để bắt buộc các thành viên phải thi hành các quyết định của liên kết. Liên hợp quốc (United Nation) là một ví dụ điển hình về liên kết siêu nhà nước. Các quyết định của Liên hợp quốc được thông qua tại Đại hội đồng đòi hỏi các nước thành viên phải thực hiện. Nếu các nước thành viên không thực hiện, Liên hợp quốc có thể sử

dụng các biện pháp cưỡng chế như dùng vũ lực can thiệp, áp dụng các biện pháp cấm vận kinh tế... để bắt buộc các nước thành viên phải thực hiện. Có thể nói, trong liên kết siêu nhà nước chủ quyền của các quốc gia thành viên bị vi phạm.

Thứ hai, căn cứ vào các cấp độ của liên kết có khu vực mậu dịch tự do, liên minh thuế quan, thị trường chung, đồng minh kinh tế và liên minh tiền tệ. Đây là các hình thức liên kết kinh tế khu vực. Sự hình thành và phát triển của chúng đang trở thành một xu hướng phổ biến trong nền kinh tế thế giới hiện nay.

Khu vực mậu dịch tự do (Free Trade Area – FTA)

FTA là liên kết kinh tế giữa hai hoặc nhiều nước nhằm mục đích tự do hoá buôn bán một số mặt hàng nào đó, từ đó thành lập thị trường thống nhất giữa các nước, nhưng mỗi nước thành viên vẫn thi hành chính sách thuế quan độc lập với các nước ngoài FTA. FTA là cấp độ thấp nhất của hội nhập kinh tế khu vực.

Các FTA tiêu biểu trên thế giới bao gồm:

- Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) bắt đầu hoạt động từ ngày 1/1/1993, ban đầu có 6 nước thành viên. Đến nay, số thành viên là 10 nước ASEAN. Bên cạnh đó, các nước trong khu vực sẽ tiến tới thành lập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Trung Quốc (CA – FTA) vào năm 2015.

- Khu vực mậu dịch tự do bắc Mỹ (*Northern American Free Trade Area – NAFTA*) được hình thành trên cơ sở Hiệp định mậu dịch tự do Bắc Mỹ (*Northern American Free Trade Agreement – NAFTA*) giữa Hoa Kỳ và Canada bắt đầu có hiệu lực năm 1989, đến năm 1995 được mở rộng với sự tham gia của Mexico.

- Hiệp định mậu dịch tự do Trung Âu (CE-FTA) thành lập tháng 3/1993, bao gồm 5 nước: Sec, Hungary, Ba Lan, Slovakia và Slovenia.

Xu hướng khu vực hoá và toàn cầu hoá đang diễn ra mạnh mẽ, dẫn tới sự ra đời ngày càng nhiều các khu vực mậu dịch tự do, các khối liên kết kinh tế, các điều ước về thương mại.

Theo thoả thuận tháng 6/1999, các nước EU và MERCOSUR (Thị trường chung Nam Mỹ) bắt đầu mở các cuộc đàm phán thương mại về vấn đề bãi bỏ hàng rào phi thuế quan và thuế quan, để có thể cho ra đời Khu vực mậu dịch tự do xuyên lục địa đầu tiên trên thế giới. Thoả thuận EU –

MERCOSUR là một thách thức lớn đối với Hoa Kỳ – hiện đang ráo riết thành lập Khu vực mậu dịch tự do toàn châu Mỹ (FTAA). Như vậy, đã xuất hiện cuộc chạy đua giữa Hoa Kỳ và EU trong việc tranh thủ khu vực thị trường đầy tiềm năng ở Mỹ latin và Caribe.

Mới đây, tại khu vực Đông Á đã hình thành ý tưởng về một Cộng đồng kinh tế Đông Á, bao gồm Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Nga. Ý tưởng này rất có ý nghĩa khi mà thế giới đang bước vào thế kỷ XXI với một EU ở châu Âu, với NAFTA và MERCOSUR ở châu Mỹ, và với AFTA ở Đông Nam Á. Năm 1999, một số nước có dự định thành lập Khu vực mậu dịch tự do giữa AFTA – Australia – New Zealand vào năm 2010.

Cần phân biệt giữa Hiệp định thành lập Khu vực mậu dịch tự do song phương (BFTA) và Hiệp định thương mại song phương (BTA). Điểm giống nhau của hai loại hiệp định này là: chúng đều là thoả thuận giữa hai đối tác về thương mại quốc tế. Tuy nhiên, một số điểm khác nhau cơ bản giữa BFTA và BTA được thể hiện như sau:

	BFTA	BTA
Đối tượng tự do hoá	Hàng hoá	Hàng hoá, dịch vụ, đầu tư v.v...
Thuế suất	Ưu đãi đặc biệt	MFN

Cần lưu ý rằng, khái niệm nói trên về FTA là quan niệm truyền thống. Hiện nay, khái niệm FTA có thể được hiểu một cách rộng hơn. FTA không chỉ tạo ra sự tự do dịch chuyển hàng hoá, mà còn bao hàm sự tự do dịch chuyển dịch vụ, tư bản v.v... Ví dụ: Theo thoả thuận thành lập khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Trung Quốc (CA – FTA), cả hàng hoá và dịch vụ đều được tự do hoá buôn bán; Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Ấn Độ được hình thành trong tương lai (2016) sẽ bao gồm tự do hoá cả thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ lẫn đầu tư; NAFTA quy định về tự do hoá thương mại hàng hoá, dịch vụ, sức lao động và đầu tư (mô hình này giống như Liên minh kinh tế). Theo Walter Goode, FTA được thành lập giữa "một nhóm gồm hai hay nhiều nước cùng xoá bỏ *thuế quan* và tất cả hoặc phần lớn *các biện pháp phi thuế quan* ảnh hưởng đến thương mại giữa các nước này. Các nước tham gia FTA có thể tiếp tục áp dụng thuế quan của nước mình đối với hàng hoá bên ngoài, hoặc nhất trí xây dựng một biểu thuế quan đối ngoại chung"⁽¹⁾. Khái niệm FTA này giống như khái niệm về Liên minh hải quan.

⁽¹⁾ Walter Goode, *Từ điển chính sách thương mại quốc tế*, NXB Thống kê, 1997, tr.110.

Liên minh hải quan (Customs Union – CU)

CU là liên kết kinh tế, trong đó các nước thành viên thoả thuận loại bỏ thuế quan trong quan hệ thương mại nội bộ, đồng thời thiết lập một biểu thuế quan chung của các nước thành viên đối với phần còn lại của thế giới.

Các CU đã được thành lập và hoạt động là:

– Liên minh hải quan Trung Phi thành lập năm 1964, bao gồm 6 nước: Camerun, Trung Phi, Chad, Congo, Guine xích đạo và Gabon.

– Cộng đồng kinh tế châu Âu (EEC) ở thời điểm năm 1968 (đến những năm 80 của thế kỷ XX, EEC không còn là Liên minh hải quan mà đã đạt tới trình độ Thị trường chung).

Theo Walter Goode, liên minh hải quan là một khu vực gồm có hai hay nhiều *nền kinh tế* hoặc *lãnh thổ hải quan* riêng biệt, có quy định loại bỏ mọi loại thuế và đôi khi cả những rào cản đối với việc mở rộng thương mại giữa chúng. Các thành viên áp dụng thuế đối ngoại chung.⁽¹⁾

Phân biệt CU và FTA:

Cả hai loại hình hội nhập kinh tế khu vực này đều là sự thoả thuận giữa hai hoặc nhiều quốc gia, theo đó các quốc gia này thoả thuận giữa hai hoặc nhiều quốc gia, theo đó các quốc gia này thoả thuận với nhau việc loại bỏ thuế quan và các rào cản khác đối với toàn bộ hoặc một phần hoạt động mậu dịch của họ. Ở đây, sự ưu đãi nội bộ đã tạo ra sự phân biệt đối xử đối với các nước ngoài FTA và CU. Nhưng sự phân biệt đối xử này không hề bất hợp pháp. Nó được chấp nhận như một ngoại lệ của nguyên tắc không phân biệt đối xử tại điều XXIV GATT.

Sự khác nhau giữa hai loại hình này thể hiện ở quan hệ thương mại với nước thứ ba. Các nước thành viên của CU có biểu thuế quan chung, có chính sách thuế quan chung, nghĩa là các nước trong CU có chính sách thuế quan giống nhau đối với các nước ngoài CU. Còn trong FTA, các nước thành viên thực hiện chính sách thuế quan độc lập trong quan hệ với các nước ngoài FTA, chỉ có hàng hoá trao đổi giữa các nước trong FTA mới được lưu thông tự do.

Thị trường chung (Common Market – CM)

Thị trường chung là liên kết kinh tế trong đó có sự tự do di chuyển hàng hoá, tư bản và sức lao động giữa các nước thành viên với nhau.

⁽¹⁾ Walter Goode, *Từ điển chính sách thương mại quốc tế*, NXB Thống kê, 1997, tr.110.

Ví dụ: Thị trường chung châu Âu (ECM), Thị trường chung Trung Mỹ (CACM), Thị trường chung Nam Mỹ (*Mercado Comon del Sur* – MERCOSUR).

Liên minh kinh tế và tiền tệ (Economic & Monetary Union – EMU)

Để đạt tới cấp độ Liên minh kinh tế và tiền tệ (EMU), có hai giai đoạn phát triển: Liên minh kinh tế (*Economic Union* – EU) và Liên minh tiền tệ (*Monetary Union* – MU).

Liên minh kinh tế là liên kết kinh tế trong đó có sự phát triển cao về sự di chuyển tự do hàng hoá, dịch vụ, sức lao động, tư bản giữa các nước thành viên.

Ví dụ: Liên minh kinh tế Benelux giữa Bỉ – Hà Lan – Luxembourg; Cộng đồng kinh tế Đông Phi thành lập năm 1967 và sụp đổ năm 1977; Cộng đồng kinh tế Tây Phi; EU (từ ngày 1-1-1993, EU ra đời với mục đích xây dựng Liên minh kinh tế và tiền tệ).

Liên minh tiền tệ là liên kết kinh tế trong đó các nước thành viên phải phối hợp chính sách tiền tệ với nhau, cùng thực hiện một chính sách tiền tệ thống nhất, và cuối cùng là sử dụng chung một đồng tiền.

Ví dụ: Liên minh tiền tệ châu Âu (*European Monetary Union* – EMU) ra đời ngày 1/1/1999, bao gồm 12 nước EU, bắt đầu sử dụng chung đồng EURO (đồng tiền chung châu Âu). Trong thời gian quá độ 3 năm, các nước được sử dụng song song hai loại tiền: đồng EURO và đồng tiền quốc gia. Kể từ ngày 1/1/2002, các nước EMU chỉ sử dụng duy nhất đồng EURO.

Con đường đi tới cái đích ngày 1/1/1999 của EMU không hề dễ dàng. Để thực hiện một chính sách tiền tệ thống nhất, tiêu chuẩn đặt ra đối với các quốc gia thành viên EMU là: thâm hụt ngân sách chỉ bằng 3% GDP, lạm phát ở mức 2,5%/năm, nợ quốc gia không quá 60% GDP v.v... Trước sức ép của những tiêu chuẩn mà EMU đòi hỏi, các nước phải thi hành chính sách kinh tế khắt khe, giảm mạnh chi tiêu và trợ cấp xã hội, tăng các loại thuế, giải thể các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, sa thải người lao động v.v... Một số nước quyết định đứng ngoài EMU. Đó là Anh, Thụy Điển, Đan Mạch.

Trên đây là một số loại hình hội nhập kinh tế khu vực. Sự phân loại và các khái niệm về các loại hình hội nhập kinh tế khu vực nêu trên đang thay đổi theo sự phát triển của xu hướng hội nhập kinh tế khu vực. Bên cạnh các mô hình nêu trên, việc các nước tham gia vào các tam giác phát triển, từ

giác phát triển, các tổ chức kinh tế khu vực (như EU, ASEAN v. v...) cũng là những biểu hiện của hội nhập kinh tế khu vực.

5.1.5. Kinh nghiệm hội nhập kinh tế khu vực của EU⁽¹⁾

Liên minh các quốc gia là một ý tưởng đã có từ lâu, nhưng lịch sử nhân loại cho thấy: rất nhiều liên minh thường cho ra đời những tổ chức tồn tại trong một thời gian rất ngắn và không có sự đoàn kết chặt chẽ. Nhiệm vụ đặt ra đối với quá trình hội nhập trong thời đại ngày nay là phải thành lập được liên minh các quốc gia có khả năng liên kết kinh tế, đảm bảo sự ổn định chính trị và sự tồn tại lâu dài của liên minh. EU đã cố gắng thực hiện những nhiệm vụ này từ những năm 50 của thế kỷ XX bằng cơ chế độc đáo và đã đạt được những thành công đáng khâm phục.

Người châu Âu có quan điểm riêng về hội nhập, không giống như quan điểm của các khu vực khác. Các nước thành viên ban đầu của EEC đã vượt lên trên ý tưởng *hợp tác liên Chính phủ* thông thường, để tiến tới *hội nhập*, nghĩa là *chuyển một phần chủ quyền quốc gia cho một cơ quan quyền lực siêu quốc gia trong một số lĩnh vực*.

Những bước đi hội nhập đầu tiên được thể hiện ở việc ký kết các Hiệp ước thành lập Cộng đồng than thép châu Âu (CECA, năm 1951), Cộng đồng năng lượng nguyên tử châu Âu (EURATOM, năm 1957) và Cộng đồng kinh tế châu Âu (EEC, năm 1957). Vào thời kỳ này, những nhà sáng lập EU cho rằng: ý tưởng về một liên minh chính trị châu Âu còn quá sớm, chỉ nên bắt đầu bằng một liên minh kinh tế thì mới có thể tiến tới một liên minh chính trị – mục đích tối cao của cộng đồng. Việc xây dựng EU không phải là một công việc đơn giản, mà là một quá trình xen kẽ giữa những giai đoạn thành công và khủng hoảng. Có những thời kỳ mà giữa các nước có quan điểm bất đồng về ý tưởng hội nhập mới mẻ. Nhưng cuối cùng, liên kết kinh tế ở châu Âu vẫn có những bước phát triển. Ngày 1/7/1968, Liên minh hải quan giữa các nước EEC ra đời. Đây là cơ chế xoá bỏ hàng rào thuế quan và thiết lập một biểu thuế quan chung giữa 6 nước thành viên ban đầu (Pháp, Đức, Bỉ, Hà Lan, Italia, Luxembourg). Sau đó là giai đoạn mở rộng EEC. Năm 1973, Anh, Ireland, Đan Mạch gia nhập EEC. Năm 1981, Hy Lạp được kết nạp.

⁽¹⁾ Xem Tài liệu Hội thảo "Pháp luật Cộng đồng châu Âu – Hội nhập quốc tế và khu vực", Nhà xuất bản Pháp luật Việt – Pháp, Hà Nội, ngày 21–22–23/1999.

Năm 1980, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha gia nhập. Đến năm 1995, có thêm 3 thành viên mới là Thụy Điển, Áo, Phần Lan. Năm 2004, 10 thành viên mới ở Đông Âu được kết nạp (Litva, Latvia, Estonia, Slovenia, Ba Lan, Hungary, Sec, Slovakia, Sip, Malta). Đến năm 2007, EU kết nạp thêm hai thành viên nữa là Bulgary và Romania. Kể từ ngày 01-01-2007, EU có 27 nước thành viên.

Sự hội nhập kinh tế châu Âu thể hiện ở *bốn chính sách chung*. Nói đến chính sách chung nghĩa là gần như không tồn tại chính sách quốc gia mà chỉ có chính sách chung của toàn bộ cộng đồng. Đó là các chính sách chung sau đây:

– *Thứ nhất: Chính sách thương mại chung.*

Chính sách thương mại chung được vận hành theo cơ chế sau đây:

+ Về chính sách nhập khẩu: EC áp dụng tự do hoá nhập khẩu. Theo đó, EC cố gắng giảm thuế nhập khẩu và xoá bỏ dần những hạn chế số lượng nhập khẩu; áp dụng các biện pháp chống phá giá và chống trợ giá v.v...

+ Về chính sách xuất khẩu: EC áp dụng nguyên tắc tự do trao đổi, thực hiện các biện pháp hỗ trợ xuất khẩu, bảo hiểm đối với các rủi ro thương mại trong hoạt động xuất khẩu.

+ Ký kết hiệp định với các nước ngoài EC. EC áp dụng một hệ thống ưu đãi chung với một số nước đang phát triển. Trên thực tế, EC đã ký các hiệp định với các nước Nam Mỹ, châu Á, Địa Trung Hải, Đông Âu v.v...

– *Thứ hai: Chính sách ngư nghiệp chung.*

Chính sách chung này được triển khai từ năm 1970. Nó đã giúp EC chiếm vị trí thứ tư trên thế giới trong lĩnh vực này, sau Nhật Bản, Nga, và Trung Quốc.

– *Thứ ba: Chính sách giao thông vận tải chung.*

Chính sách chung này đặc biệt phát triển từ năm 1986. Đây là chính sách phát triển cơ sở hạ tầng và các hệ thống giao thông vận tải châu Âu.

– *Thứ tư: Chính sách nông nghiệp chung.*

Đây là chính sách chung quan trọng nhất của EC. Nó được hoạch định từ năm 1962, và dựa trên năm mục tiêu:

- + Nâng cao sản lượng nông nghiệp;
- + Bảo đảm mức sống cân đối cho nông dân;

- + Ổn định thị trường;
- + Bảo đảm an toàn trong việc cung cấp các sản phẩm nông nghiệp;
- + Áp dụng các chính sách hợp lý về giá cả.

Sau đây là ba nguyên tắc cơ bản của chính sách nông nghiệp chung:

- + Thống nhất thị trường: nghĩa là áp dụng các quy định tương tự cho tất cả các sản phẩm, và áp dụng giá chung trong toàn bộ EC;
- + Ưu tiên trong cộng đồng: nghĩa là các nước thành viên phải ưu tiên mua các sản phẩm của cộng đồng;
- + Trách nhiệm tài chính liên đới: nghĩa là các nước thành viên phải chịu trách nhiệm liên đới về các nghĩa vụ tài chính xác lập bởi chính sách nông nghiệp chung.

Chính sách chung này đã được thực hiện rất thành công. Nó đã tạo thuận lợi cho việc học hỏi kinh nghiệm sản xuất nông nghiệp giữa các nước thành viên, đồng thời tạo ra sự phát triển mạnh mẽ trong sản xuất nông nghiệp. Vào năm 1962, khi hoạch định chính sách nông nghiệp chung, cả 6 nước thành viên sáng lập đều không đạt được sản lượng nông nghiệp dự kiến. 10 năm sau, vào đầu những năm 70 của thế kỷ XX, các nước này đã thoát khỏi sự phụ thuộc về thực phẩm, và đến giữa những năm 70 đã trở thành các nước thặng dư về sản xuất nông nghiệp. Hiện nay, EC đứng hàng thứ hai trên thế giới về xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp sau Hoa Kỳ.

5.2. CÁC TÁC ĐỘNG KINH TẾ CỦA ĐỒNG MINH THUẾ QUAN

Đồng minh thuế quan gây ra những tác động nhất định. Các tác động kinh tế chủ yếu của đồng minh thuế quan là tạo lập mậu dịch và chuyển hướng mậu dịch. Tuy nhiên, hai tác động này diễn ra ngược chiều nhau. Tạo lập mậu dịch có tác dụng tốt và có xu hướng là tăng phúc lợi của toàn thể cộng đồng. Còn chuyển hướng mậu dịch có tác dụng hạn chế và có xu hướng làm giảm phúc lợi của toàn thể đồng minh. Tác động cuối cùng đối với phúc lợi sẽ phụ thuộc vào tác động nào lớn hơn.

5.2.1. Tạo lập mậu dịch

Khi thành lập đồng minh thuế quan, các nước thành viên sẽ thoả thuận loại bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Việc làm này ngược với

quan hệ thương mại giữa các nước thành viên trước khi thành lập đồng minh thuế quan là các nước sử dụng các hàng rào thuế quan và phi thuế quan cản trở sự vận động của hàng hoá và dịch vụ. Như vậy, tác động đầu tiên của đồng minh thuế quan có thể dễ nhận thấy là việc tạo lập các mối quan hệ thương mại giữa các nước thành viên thể hiện qua việc gia tăng các hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Đây là điều kiện để khai thác tốt hơn các lợi thế và nguồn lực phát triển của các nước thành viên, tăng cường quá trình chuyên môn hoá quốc tế và gia tăng phúc lợi của cả cộng đồng, nghĩa là làm tăng hiệu quả của cả đồng minh.

Chẳng hạn, trước khi thành lập Cộng đồng châu Âu, Pháp và Đức là những nước đóng cửa trong việc sản xuất hàng hoá X. Không có nước nào nhập khẩu hàng hoá X vì hàng rào thuế nhập khẩu cao. Tuy nhiên, giả sử sau khi thành lập Cộng đồng châu Âu và loại bỏ hàng rào thuế quan đối với các hoạt động thương mại trong Cộng đồng, Pháp đã nhập khẩu hàng hoá X rẻ hơn từ Đức do Đức có hiệu quả sản xuất hàng hoá X cao hơn. Việc sản xuất hàng hoá X sẽ được dịch chuyển từ các nhà sản xuất ở nước Pháp có chi phí cao hơn sang các nhà sản xuất ở Đức có chi phí sản xuất thấp hơn. Do đó, hoạt động thương mại mới được tạo ra giữa Pháp và Đức. Đây là trường hợp tạo lập mậu dịch.

Quá trình tạo lập mậu dịch góp phần cải thiện việc phân phối các nguồn lực trên phạm vi quốc tế do di chuyển hoạt động sản xuất của quốc gia từ nhà sản xuất có chi phí cao sang nhà sản xuất có chi phí thấp. Do đó, tạo lập mậu dịch làm tăng phúc lợi nhờ việc giảm thiểu các loại chi phí, hay nói cách khác là làm tăng thu nhập của toàn thể giới. Khi có một sự dịch chuyển hoạt động sản xuất của một hàng hoá nhất định thì đó là việc sáng tạo ra hoạt động thương mại mới. Vì vậy, có thể nói rằng đồng minh thuế quan làm xuất hiện quá trình tạo lập mậu dịch. Tạo lập mậu dịch nâng cao hiệu quả của toàn bộ đồng minh.

Có thể minh hoạ cho quá trình tạo lập mậu dịch qua các số liệu mô phỏng sau đây. Giả sử có 3 nước là A (nước chủ nhà), B (nước bạn hàng), và C (phần còn lại của thế giới) đều sản xuất hàng hoá X với chi phí trung bình không đổi (bảng 5.1).

Bảng 5.1. Minh hoạ tác động tạo lập mậu dịch
(Chi phí sản xuất trung bình hàng hoá X ở các nước A, B và C
và giá nhập khẩu của nước A từ nước B và C tính bằng USD)

Nước	Chi phí sản xuất trung bình (1)	Nước A đánh thuế nhập khẩu 100% (2)	Nước A bỏ thuế nhập khẩu từ nước B nhưng không từ nước C (3)
A	50	50	50
B	40	80	40
C	30	60	60

Trong điều kiện thương mại tự do, nước C xuất khẩu hàng hoá X sang cả nước A và B ($30 \text{ USD} < 40 \text{ USD}$, $30 \text{ USD} < 50 \text{ USD}$). Giả sử nước A đánh thuế nhập khẩu tính theo giá 100% lên tất cả các hàng nhập khẩu. Trong khi chi phí sản xuất hàng hoá X ở nước A vẫn duy trì ở mức 50 USD, giá (tính cả thuế) nhập khẩu hàng hoá từ B và C tăng lên tương ứng là 80 USD và 60 USD như được chỉ ra ở cột 2. Vì $50 \text{ USD} < 80 \text{ USD}$ và $50 \text{ USD} < 60 \text{ USD}$ cho nên nước A sẽ sản xuất hàng hoá X ở trong nước.

Bây giờ nước A và B thành lập một đồng minh thuế quan và loại bỏ các hàng rào thuế quan giữa hai nước (trừ hàng nhập khẩu từ nước C). Mức giá hiện tại đối với nước A được trình bày ở cột 3. Giá nhập khẩu hàng hoá X trong nước A giảm xuống 40 USD (do nước A hiện đã loại bỏ thuế nhập khẩu từ nước B), và giá nhập khẩu hàng hoá X từ nước C (kể cả thuế) vẫn giữ ở mức 60 USD. Rõ ràng, sau khi thành lập đồng minh thuế quan, nước A ngừng sản xuất hàng hoá X và chuyển sang nhập khẩu từ nước B (một thành viên của đồng minh thuế quan). Trước khi thành lập đồng minh thuế quan, nước A sản xuất hàng hoá X với mức giá 50 USD. Sau khi thành lập đồng minh thuế quan, nước A chấm dứt sản xuất hàng hoá X và tiến hành nhập khẩu từ nước B. Do chi phí sản xuất của nước B thấp hơn chi phí sản xuất của nước A ($40 \text{ USD} < 50 \text{ USD}$) nên sự di chuyển sản xuất giữa các nước thể hiện quá trình tạo lập mậu dịch và cải thiện tình hình phân phối các nguồn lực. Đó là tác động của đồng minh thuế quan đối với quá trình tạo lập mậu dịch được xem xét từ những ảnh hưởng của nó đến hoạt động sản xuất.

Đồng minh thuế quan còn có thể gây ra những ảnh hưởng đến hoạt động tiêu dùng. Trở lại với ví dụ trên, sau khi nước A loại bỏ hàng rào thuế quan nhập khẩu từ nước B (không phải từ nước C), mức giá mà những

nhập khẩu bị mất đi. Người tiêu dùng sẽ thu được lợi ích do loại bỏ thuế nhập khẩu của nước A với mức được minh họa bằng diện tích hình thang PF_4G_2T . Nhưng không phải tất cả các khoản lợi ích này là khoản thu được đối với nước A. Một mặt, diện tích PF_1G_1T là thặng dư thu được của nhà sản xuất trước khi nước A bỏ thuế quan và bây giờ nó bị mất đi (rơi vào người tiêu dùng nước A). Mặt khác, diện tích hình chữ nhật $G_1F_2F_3G_2$ biểu thị thu nhập từ thuế nhập khẩu của Chính phủ nước A trước khi thành lập đồng minh thuế quan. Mức thu thuế nhập khẩu này hiện nay bị mất đi. Phần thu được thuần túy từ nước A được biểu diễn bằng diện tích của hai tam giác $F_1F_2G_1$ và $F_3F_4G_2$.

Diện tích tam giác $F_1F_2G_1$ cho biết phần tiết kiệm chi phí thực tế của hoạt động sản xuất trong nước được thay thế bằng hoạt động nhập khẩu và biểu thị ảnh hưởng về mặt sản xuất của đồng minh thuế quan dẫn tới quá trình tạo lập mẫu dịch. Khối lượng Q_1Q_2 là lượng sản xuất trong nước với tổng chi phí biểu thị bằng diện tích $Q_1Q_2F_2F_1$. Khối lượng này (Q_1Q_2) bây giờ được nhập khẩu từ nước có chi phí thấp hơn với tổng chi phí đo bằng diện tích $Q_1Q_2F_2F_1$. Rõ ràng, phần thu nhập thuần túy là $F_1F_2G_1$. Tương tự, diện tích tam giác $F_3F_4G_2$ biểu thị phần thu được thuần túy của thặng dư sản xuất. Đây là ảnh hưởng về mặt tiêu dùng.

Toàn bộ khoản lợi thu được từ việc tạo lập mẫu dịch được biểu thị trên đồ thị hình 5.1 thông qua tổng diện tích của hai tam giác $F_1F_2G_1$ và $F_3F_4G_2$. Tổng diện tích của hai tam giác này phụ thuộc vào 3 tham số: (1) mức thuế ban đầu của nước A (đó là khoảng cách PT), (2) hệ số co giãn của cung nước A tại điểm sản xuất trước khi thành lập đồng minh G_1 , và (3) hệ số co giãn của cầu tại điểm tiêu dùng G_2 trước khi thành lập đồng minh. Nói chung, toàn bộ các khoản thu được từ tạo lập mẫu dịch là khá lớn khi mức đánh thuế ban đầu của nước A cao và hệ số co giãn của cung và cầu nội địa của nước A lớn.

Bây giờ, đường G_1F_5 được vẽ song song với đường G_2F_4 . Tổng diện tích của hai tam giác $F_1F_2G_1$ và $F_3F_4G_2$ bằng diện tích của tam giác $F_1F_5G_1$, tức là bằng một nửa diện tích của hình chữ nhật $F_1F_5G_4G_3$ (tức là bằng lượng nhập khẩu tăng lên nhân với thuế nhập khẩu). Điều này cho phép xây dựng một công thức khá thuận tiện để tính toán về mặt thực tiễn các khoản lợi thu được từ hoạt động tạo lập mẫu dịch của đồng minh hải quan. Các số liệu ước tính rất thấp, khoảng 1% hoặc 2% của tổng sản phẩm quốc dân của

các nước tham gia, có trường hợp còn thấp hơn. Để hiểu rõ tại sao như vậy hãy giả định rằng có một nước có lượng nhập khẩu (M) chiếm 30% tổng sản phẩm quốc dân (GNP) áp dụng một mức thuế nhập khẩu 40% (t). Giả định tiếp theo là giá nhập khẩu là P_m và sau khi loại bỏ thuế, lượng nhập khẩu tăng lên 50%. Toàn bộ khoản lợi ích thu được theo công thức trên là:

$$(tP_m\Delta M)/2 = (0,4 \times 0,5MP_m)/2 = (0,4 \times 0,5 \times 0,3GNP)/2 = 0,03GNP.$$

Theo ví dụ này, toàn bộ các khoản lợi ích thu được do tạo lập mậu dịch chiếm 3% tổng sản phẩm quốc dân.

5.2.2. Chuyển hướng mậu dịch

Khi thành lập đồng minh thuế quan, các điều kiện thương mại giữa các nước thành viên trở nên thuận lợi hơn so với trước đó do các hàng rào thuế quan và phí thuế quan được loại bỏ. Có trường hợp, các nước thành viên nhập khẩu những sản phẩm của các nước đồng minh với giá cả cao hơn so với giá nhập khẩu của các nước ngoài đồng minh. Kết quả là các nước thành viên sẽ chuyển hướng mậu dịch từ các nước ngoài đồng minh vào các nước trong đồng minh.

Khi có sự chuyển dịch trong hoạt động sản xuất quốc gia thì đó chính là việc chuyển hướng một số hoạt động thương mại cũ từ nước này sang nước khác. Vì vậy, có thể nói đồng minh thuế quan làm xuất hiện quá trình chuyển hướng mậu dịch.

Giả sử trước khi thành lập Cộng đồng châu Âu, Pháp nhập khẩu hàng hoá Y từ Mỹ do Mỹ là nước sản xuất có hiệu quả cao nhất (chi phí sản xuất thấp hơn) hàng hoá Y trên thế giới. Sau khi thành lập Cộng đồng và loại bỏ thuế quan trong nội bộ Cộng đồng, Pháp sẽ nhập khẩu hàng hoá Y rẻ hơn từ Đức vì Đức bỏ thuế nhập khẩu. Do có sự phân biệt về thuế quan theo khu vực địa lý, hoạt động sản xuất hàng hoá Y dịch chuyển từ nhà sản xuất chi phí thấp hơn (Mỹ) sang nhà sản xuất có chi phí cao hơn (Đức). Hoạt động nhập khẩu hàng hoá Y đã được chuyển hướng từ Mỹ sang Đức. Đây là trường hợp chuyển hướng mậu dịch.

Có thể minh hoạ tác động chuyển hướng mậu dịch qua ví dụ mô phỏng dưới đây với chi phí sản xuất hàng hoá Y ở 3 nước như ở bảng 5.1. Điểm khác chủ yếu là ở chỗ mức thuế nhập khẩu ban đầu của nước A là 50%. Trước khi thành lập đồng minh thuế quan, nước A nhập khẩu hàng hoá Y từ nước C do $45 \text{ USD} < 50 \text{ USD} < 60 \text{ USD}$ (xem cột 2). Tuy nhiên, sau khi

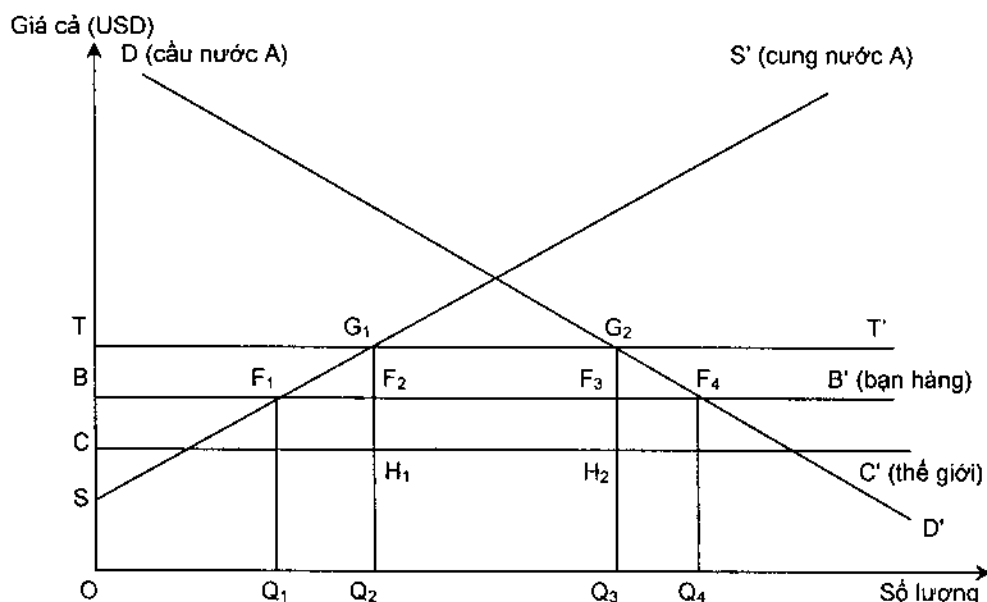
thành lập đồng minh thuế quan, nước A nhập khẩu hàng hoá Y từ nước B do $40 \text{ USD} < 45 \text{ USD} < 50 \text{ USD}$ (xem cột 3).

Bảng 5.2. Minh hoạ tác động chuyển hướng mậu dịch
(Chi phí sản xuất trung bình hàng hoá Y ở các nước A, B và C và giá nhập khẩu của nước A từ nước B và C tính bằng USD)

Nước	Chi phí sản xuất trung bình (1)	Nước A đánh thuế nhập khẩu 50% (2)	Nước A bỏ thuế nhập khẩu từ nước B nhưng không từ nước C (3)
A	50	50	50
B	40	60	40
C	30	45	45

Hoạt động sản xuất sẽ dịch chuyển từ nhà sản xuất giá cả thấp ở nước C (30 USD) sang nhà sản xuất giá cả cao ở nước B. Sự dịch chuyển này trong hoạt động sản xuất biểu thị quá trình chuyển hướng mậu dịch và gây bất lợi cho việc phân bổ các nguồn lực và phúc lợi. Như vậy, hoạt động chuyển hướng mậu dịch làm giảm hiệu quả của toàn bộ đồng minh.

Tác động chuyển hướng mậu dịch của đồng minh thuế quan có thể được phân tích kết hợp cả các tác động về sản xuất và tiêu dùng qua đồ thị trên hình 5.2.



Hình 5.2. Tác động chuyển hướng mậu dịch của đồng minh thuế quan

Trên đồ thị hình 5.2 đường DD' và SS' biểu thị cung và cầu nội địa nước A. Tương tự, đường BB' và CC' biểu thị đường cung co giãn hoàn toàn (trước khi tăng thêm mức thuế quan) của nước B và C. Giả sử, mức chi phí sản xuất trung bình của nước C (OC) thấp hơn của nước B (OB). Cộng mức thuế quan của nước A vào đường cung CC' của nước C được đường TT' (đường cung của nước B có tính cả thuế quan là không cần thiết). Trước khi thành lập đồng minh thuế quan, nước A tiêu dùng một lượng hàng hoá là OQ_3 , trong đó OQ_2 được sản xuất ở trong nước A và Q_2Q_3 được nhập khẩu từ nước C. Thu nhập từ thuế quan được tính bằng diện tích $G_1H_1H_2G_2$.

Sau khi thành lập đồng minh thuế quan và loại bỏ hàng rào thuế nhập khẩu từ nước B, nước A nhập khẩu hàng hoá Y rẻ hơn từ nước B ($OB < OT$). Lượng tiêu dùng của nước A tăng lên mức OQ_4 . Lượng sản xuất nội địa giảm xuống còn OQ_1 . Lượng nhập khẩu của nước A tăng lên đến mức Q_1Q_4 (nghĩa là mức nhập khẩu của nước A tăng lên bằng mức giảm sản xuất trong nước là Q_1Q_2 , cộng với lượng tiêu dùng tăng lên trong nước, Q_3Q_4) và thu nhập từ thuế nhập khẩu của nước A bị triệt tiêu. Mức thặng dư tiêu dùng tăng một lượng bằng diện tích TBF_4G_2 nhưng mức thặng dư sản xuất giảm một lượng bằng diện tích TBF_1G_1 .

Phần tổn thất về thuế (diện tích $G_1H_1H_2G_2$) được chia thành 2 phần là $G_1F_2F_3G_2$ và $F_2H_1H_2F_3$. Trừ phần tổn thất của thặng dư sản xuất (diện tích TBF_1G_1) cũng như phần thứ nhất của tổn thất về thuế (diện tích $G_1F_2F_3G_2$) từ phần thu được của thặng dư tiêu dùng (diện tích TBF_4G_2) thu được 2 tam giác $F_1F_2G_1$ và $F_3F_4G_2$. Tổng diện tích của hai tam giác này cho biết phần lợi ích thu được mà chúng ta phải so sánh với khoản tổn thất còn lại của phần thứ hai của thu nhập về thuế nhập khẩu (đó là diện tích $F_2H_1H_2F_3$). Nếu tổng diện tích của hai tam giác $F_1F_2G_1$ và $F_3F_4G_2$ lớn hơn diện tích của hình chữ nhật $F_2H_1H_2F_3$ thì chuyển hướng mậu dịch gây ra khoản thiệt hại thuần tuý về mặt xã hội.

Ý nghĩa của phần diện tích tam giác $F_1F_2G_1$ và $F_3F_4G_2$ và diện tích hình chữ nhật $F_2H_1H_2F_3$ là gì? Diện tích hình chữ nhật $F_2H_1H_2F_3$ biểu thị phần tổn thất thuần tuý từ việc chuyển khối lượng nhập khẩu ban đầu (Q_2Q_3) từ nước C có giá cả thấp sang nước B có giá cả cao. Đây là ảnh hưởng tiêu cực của việc chuyển hướng mậu dịch. Tuy nhiên, đây không phải là tác động duy nhất. Diện tích các tam giác $F_1F_2G_1$ và $F_3F_4G_2$ biểu thị các tác động có

lợi. Trong đó, diện tích tam giác $F_1F_2G_1$ biểu thị khoản lợi thu được từ sản xuất còn diện tích tam giác $F_3F_4G_2$ biểu thị khoản lợi thu được từ tiêu dùng. Khoản lợi thu được từ sản xuất phản ánh phần giảm xuống thuần túy về chi phí xã hội do dịch chuyển sản xuất với khối lượng Q_1Q_2 từ nước A – nơi có tổng chi phí tính bằng diện tích $F_1Q_1Q_2G_1$ sang nước B – nơi có tổng chi phí đo bằng diện tích $F_1Q_1Q_2F_2$. Khoản lợi về tiêu dùng thu được cho biết phần tăng lên thuần túy của thặng dư tiêu dùng nhờ tăng tiêu dùng ở nước A lên một lượng Q_3Q_4 . Nói cách khác, nước B sản xuất được một lượng Q_3Q_4 với tổng chi phí tính bằng diện tích $F_3Q_3Q_4F_4$.

Qua phân tích hai tác động kinh tế chủ yếu trên đây của việc thành lập đồng minh thuế quan có thể thấy tác động tạo lập mậu dịch tốt hơn so với chuyển hướng mậu dịch vì loại tác động đầu cho phép khai thác có hiệu quả các nguồn lực (tăng phúc lợi) của toàn thể cộng đồng, còn loại tác động sau hiệu quả đạt được không cao (giảm phúc lợi) do quá đề cao lợi ích cục bộ của cộng đồng. Do đó, tác động thuần túy của đồng minh thuế quan phụ thuộc vào loại tác động nào được chú ý nhiều hơn.

5.3. HIỆP HỘI CÁC QUỐC GIA ĐÔNG NAM Á (ASEAN) VÀ KHU VỰC MẬU DỊCH TỰ DO ASEAN (AFTA)

5.3.1. Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN)

Asean được thành lập vào ngày 8/8/1967 bằng sự kiện các Bộ trưởng Ngoại giao các nước Indonesia, Philippin, Singapore và Thái Lan ký vào bản tuyên bố ASEAN (hay tuyên bố Băng Cốc). Cho đến nay, ASEAN có 10 thành viên. Đây là Hiệp hội của tất cả các nước Đông Nam Á theo đúng ý tưởng ban đầu của những người sáng tạo ra Hiệp hội.

ASEAN ra đời trong bối cảnh nội bộ các nước trong khu vực và trên thế giới có nhiều biến động. Cuộc chiến tranh ở Việt Nam đang diễn ra ác liệt và các nước Đông Nam Á tham gia vào cuộc chiến. Đồng thời, các nước Đông Nam Á phải xử lý nhiều vấn đề về chính trị, kinh tế trong từng nước và cả xung đột trong quan hệ giữa các nước với nhau. Trước bối cảnh đó, ASEAN đã ra đời để đối phó với những khó khăn bên trong và thách thức bên ngoài.

Qua gần 4 thập kỷ, ASEAN đã có nhiều hoạt động hợp tác trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Các nước thành viên ASEAN đã đạt được nhiều kết quả

trong phát triển kinh tế. Tốc độ tăng trưởng trung bình của các nước ASEAN trong những năm 1990 vào khoảng 6 - 7%. Đây được coi là khu vực tăng trưởng cao nhất thế giới. Những nước có nền kinh tế phát triển nhất trong Hiệp hội là Singapore, Malaysia, Thái Lan. Hiệp hội các nước ASEAN có vị trí ngày càng quan trọng trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương và nền kinh tế thế giới.

a) Mục đích thành lập

ASEAN được thành lập để thực hiện các mục đích chủ yếu sau đây:

- Thúc đẩy hoà bình và ổn định khu vực trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc, luật pháp trong quan hệ giữa các nước trong khu vực và tuân thủ các nguyên tắc của Hiến chương Liên hợp quốc.

- Thúc đẩy sự hợp tác tích cực và giúp đỡ lẫn nhau về các vấn đề cùng quan tâm trên các lĩnh vực kinh tế, văn hoá, xã hội, khoa học - kỹ thuật, hành chính.

- Hợp tác trên lĩnh vực đào tạo và cung cấp các phương tiện nghiên cứu trong lĩnh vực giáo dục, chuyên môn, kỹ thuật và hành chính.

- Phát triển các ngành nông nghiệp, công nghiệp, mở rộng hoạt động thương mại quốc tế, cải thiện hệ thống thông tin liên lạc, vận tải và nâng cao mức sống của nhân dân.

- Thúc đẩy việc nghiên cứu về Đông Nam Á.

- Duy trì quan hệ hợp tác chặt chẽ cùng có lợi với các tổ chức quốc tế và khu vực có tôn chỉ và mục đích tương tự và đề xuất các biện pháp để tăng cường hợp tác giữa các tổ chức này.

b) Cơ cấu tổ chức của ASEAN

Hiện nay, cơ cấu tổ chức của ASEAN gồm có các cơ quan sau đây:

- Các cơ quan hoạch định chính sách bao gồm: Hội nghị Cấp cao ASEAN, Hội nghị Bộ trưởng ASEAN, Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế, các Hội nghị Bộ trưởng các ngành khác, Hội nghị liên Bộ trưởng, Tổng Thư ký ASEAN, cuộc họp các quan chức cao cấp, cuộc họp các quan chức kinh tế cao cấp, cuộc họp các quan chức cao cấp khác, cuộc họp tư vấn chung.

- Các Ủy ban của ASEAN gồm có Ủy ban thường trực ASEAN, các ủy ban hợp tác chuyên ngành.

Các Ban Thư ký ASEAN gồm có Ban Thư ký ASEAN quốc tế và Ban thư ký ASEAN quốc gia.

Ngoài ra, còn có các cơ chế hợp tác với nước thứ ba bao gồm: Hội nghị sau Bộ trưởng, cuộc họp của ASEAN với các bên đối thoại và Ủy ban ASEAN ở các nước thứ ba.

c) Những nguyên tắc hoạt động chủ yếu

Các nguyên tắc hoạt động của ASEAN được phản ánh trong nhiều văn kiện được ASEAN thông qua, bao gồm:

– Các nguyên tắc làm nền tảng cho quan hệ giữa các quốc gia thành viên và với bên ngoài Có 6 nguyên tắc chính 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 các biện pháp hoà bình;

+ Không đe dọa hoặc sử dụng vũ lực;

+ Hợp tác với nhau một cách hiệu quả.

– Các nguyên tắc điều phối của Hiệp hội gồm:

+ Nguyên tắc nhất trí. Nguyên tắc này quy định mọi quyết định về các vấn đề quan trọng chỉ được coi là của ASEAN khi được tất cả các thành viên nhất trí thông qua.

+ Nguyên tắc bình đẳng. Nguyên tắc này thể hiện trên hai mặt: Thứ nhất, các nước thành viên ASEAN dù ở trình độ phát triển nào 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, các chức Chủ tọa các cuộc họp của ASEAN từ cấp chuyên viên đến cấp cao cũng như địa điểm tổ chức các cuộc họp được phân công đều giữa các nước thành viên trên cơ sở luân phiên theo văn A, B, C của tiếng Anh.

+ Ngoài ra, trong quan hệ giữa các nước ASEAN cũng đang hình thành một số nguyên tắc khác như nguyên tắc có đi có lại, không đối đầu, thân thiện, không tuyên truyền, tố cáo nhau qua báo chí, giữ gìn đoàn kết ASEAN và giữ bản sắc chung của Hiệp hội.

d) Quan hệ kinh tế đối ngoại của ASEAN

Mục tiêu và các đối tác

Thứ nhất: Xây dựng các BFTA (ASEAN + 1) trên cơ sở các thảo thuận thương mại ưu đãi với Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ v.v...

Thứ hai: Thiết lập quan hệ thương mại trên cơ sở các hiệp định hợp tác thương mại với Australia và New Zealand, EU, Canada.

Thứ ba: Thiết lập quan hệ ASEAN + 3 với Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản.

Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Trung Quốc (CA-FTA)

Ngày 06-11-2001, Hội nghị cấp cao ASEAN – Trung Quốc (10 + 1) lần thứ năm tổ chức tại thủ đô Bandar Seibegawan (Brunei) đã phê chuẩn kiến nghị của nhóm chuyên gia về hình thành Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Trung Quốc (CA-FTA). Ngày 03 đến 05-11-2002, tại Hội nghị cấp cao ASEAN – Trung Quốc tổ chức tại Thủ đô Phnom Penh (Campuchia), Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện giữa ASEAN và Trung Quốc được ký kết (ngày 04-11-2002), Hiệp định có hiệu lực ngày 01-07-2003. CA-FTA sẽ được hình thành vào năm 2010 với ASEAN-6 (bao gồm 6 nước: Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thái Lan), vào năm 2015 với 4 nước ASEAN còn lại (Campuchia, Lào, Myanmar, Việt Nam), theo đó thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ sẽ được tự do hoá. Theo lộ trình, Trung Quốc sẽ giảm mức thuế quan trung bình cho hàng hoá từ ASEAN xuống còn 6,6% vào năm 2007; 2,4% vào năm 2009; và đến năm 2010, 93% hàng hoá từ ASEAN sẽ được bỏ thuế.

CA-FTA được hình thành trong tương lai sẽ là khu vực mậu dịch tự do lớn thứ ba trên thế giới, sau NAFTA và EU, và là khu vực mậu dịch tự do lớn nhất của các nước đang phát triển với 11 quốc gia; 1,7 tỷ người và tổng GDP trên 2.000 tỷ USD. Trao đổi thương mại hai chiều ASEAN – Trung Quốc năm 2004 đạt 104 tỷ USD, năm 2005 đạt 120 tỷ USD.

Trước năm 2010 – năm hình thành CA-FTA, Trung Quốc cam kết thực hiện "Chương trình thu hoạch sớm" (*Early Harvest Program – EHP*) đối với 4 nước chậm phát triển nhất của ASEAN là Việt Nam, Lào, Campuchia, Myanmar, theo đó Trung Quốc tạo thuận lợi hơn cho hàng hoá của các nước này vào thị trường Trung Quốc, bắt đầu từ ngày 01-01-2004. EHP áp dụng đối với 5.400 mặt hàng, trong đó có 600 mặt hàng nông sản như: động vật sống, thịt, cá, sản phẩm sữa, thực vật, hoa quả, quả có hạt.

Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Hàn Quốc (AK-FTA)⁽¹⁾

Ngày 16-05-2006, ASEAN và Hàn Quốc ký kết Hiệp định thành lập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Hàn Quốc (AK-FTA) tại Manila (Philippines). Hiệp định có hiệu lực đối với tất cả các nước ASEAN, trừ Thái Lan, bắt đầu từ tháng 07-2006. Thái Lan từ chối ký Hiệp định thành lập Khu vực mậu dịch tự do với Hàn Quốc do bất đồng về việc Hàn Quốc không mở cửa thị trường gạo – mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Thái Lan.

Nội dung cơ bản của thoả thuận cắt giảm thuế quan:

- Hàn Quốc phải giảm thuế quan đối với hàng hoá trong Danh mục thông thường (NT) vào năm 2008, sớm hơn 2 năm so với ASEAN-6, và loại bỏ ngay thuế quan đối với 70% tổng số dòng thuế trong năm 2006.

- Các nước ASEAN-6 phải giảm thuế quan vào năm 2010.

- Các nước CLM (Campuchia, Lào, Myannar) phải giảm thuế quan vào năm 2018.

- Việt Nam phải giảm thuế quan vào năm 2016, trừ một số dòng thuế được linh động đến năm 2018.

- Về tổng thể, 90% mặt hàng sẽ được giảm thuế quan vào năm 2010, 7% tiếp theo sẽ được giảm thuế quan vào năm 2016, 3% mặt hàng còn lại là hàng "đặc biệt nhạy cảm", chủ yếu là nông sản, không thuộc diện cắt giảm thuế quan, bao gồm khoảng 40 mặt hàng như: gạo, hạt tiêu, tỏi, hành, dứa, chuối, chè xanh, cá tươi.

Việc thành lập AK-FTA mang lại lợi ích cho tất cả các bên, trong đó có Việt Nam. Đối với Hàn Quốc, việc mở cửa thị trường không gây ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất nông nghiệp, do không mở cửa thị trường cho mặt hàng gạo. Đối với Việt Nam, ta vẫn bảo hộ được một số mặt hàng nhạy cảm như sắt thép, máy móc thiết bị, ô tô là những mặt hàng mà Hàn Quốc rất quan tâm.

Các mối quan hệ song phương khác

(i) ASEAN – Nhật Bản

Ngày 05-11-2002, ASEAN và Nhật bản ký Tuyên bố chung về quan hệ đối tác kinh tế toàn diện (*Comprehensive Economic Partnership – CEP*).

⁽¹⁾ Hàn Quốc lạc quan về Hiệp định tự do thương mại với ASEAN. <http://www.nciec.gov.vn> ngày 18-05-2006, *Đánh giá tác động của Hiệp định thương mại hàng hóa AK-FTA: Lợi ích về kinh tế*, <http://www.nciec.gov.vn> ngày 02-08-2006.

Ngày 08-10-2003, hai bên tiếp tục ký Thỏa thuận khung về quan hệ CEP. Ngày 11, 12-12-2003. "Tuyên bố Tokyo về quan hệ đối tác ASEAN – Nhật Bản năng động và lâu dài trong thiên niên kỷ mới" được ký kết và "Kế hoạch hành động ASEAN – Nhật Bản" được thông qua. Ý tưởng đằng sau các tuyên bố này là thiết lập mối quan hệ kinh tế thân thiện, "bao gồm các yếu tố của một khu vực thương mại tự do tương lai", vào thời điểm trước hoặc đúng năm 2012. Tháng 4-2005, đàm phán về một FTA ASEAN – Nhật Bản bắt đầu khởi động, dự kiến sẽ kết thúc đàm phán vào năm 2007.

(ii) ASEAN – Ấn Độ

Năm 2003, ASEAN và Ấn Độ ký Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện. Hiệp định này tạo cơ sở cho việc thành lập một Khu vực Thương mại và Đầu tư ASEAN – Ấn Độ trong tương lai (*ASEAN – India Regional Trade and Investment Area – RTIA*), trong đó có sự tự do dịch chuyển hàng hoá, dịch vụ và đầu tư. Khu vực mậu dịch tự do về hàng hoá sẽ được thành lập vào ngày 31-12-2016. Đối với ASEAN – 6, thời hạn này là năm 2011.

Kể từ tháng 03-2004, Ủy ban đàm phán thương mại và nhiều nhóm công tác được thành lập để thực hiện mục tiêu nêu trên. Cho đến nay, ASEAN đang tiếp tục đàm phán về thành lập FTA với đối tác Ấn Độ. Dự kiến kết thúc đàm phán vào năm 2007.

(iii) ASEAN – EU

Đối thoại giữa ASEAN và châu Âu đã xuất hiện từ những năm 70 của thế kỷ XX. Ngày 07-03-1980, Hiệp định hợp tác EC – ASEAN được ký kết nhằm thiết lập sự hợp tác về thương mại, kinh tế và kỹ thuật. Ủy ban hợp tác chung (*Joint Cooperation Committee – JCC*) được thành lập với tư cách là một cơ chế giám sát quan hệ hợp tác ASEAN – EEC. Năm 2003, EU đưa ra gợi ý về "Sáng kiến thương mại xuyên khu vực EU – ASEAN" (*Trans-regional EU-ASEAN Trade Initiative – TREATI*), với mục đích thuận lợi hoá thương mại, đầu tư và pháp luật giữa ASEAN và EU. Trong số nhiều vấn đề, TREATI đề cập đến sự hỗ trợ trong lĩnh vực tiêu chuẩn vệ sinh an toàn động vật và thực vật đối với hàng thực phẩm nông nghiệp và thủy sản, tiêu chuẩn sản phẩm công nghiệp và các hàng rào kỹ thuật trong thương mại, cũng như lâm sản và các sản phẩm chế biến từ gỗ. Ý tưởng của TREATI là thiết lập cơ sở cho một thỏa thuận thương mại ưu đãi ASEAN – EU. Tuy nhiên, trên thực tế, không xuất hiện một thỏa thuận nào theo kiểu

nói trên. Ngày 28-04-2005, Cao ủy thương mại Mandelson công bố rằng EU và ASEAN đã nhất trí về việc thành lập một cơ quan để đánh giá tính khả thi của một Hiệp định thương mại tự do EU – ASEAN.

(iv) ASEAN – Hoa Kỳ

Tháng 08-2006, ASEAN và Hoa Kỳ ký kết Hiệp định về thuận lợi hoá thương mại và đầu tư (*Trade & Investment Facility Agreement – TIFA*). Hiện nay, ASEAN là bạn hàng lớn thứ tư của Hoa Kỳ với tổng kim ngạch buôn bán hai chiều khoảng 150 tỷ USD/năm. Vốn FDI từ ASEAN vào Hoa Kỳ khoảng 88 tỷ USD. Đồng thời, ASEAN là thị trường xuất khẩu lớn thứ ba của Hoa Kỳ, giúp Hoa Kỳ giải quyết được khoảng 800.000 việc làm. Tuy là đối tác quan trọng, nhưng đến thời điểm tháng 1-2007, Hoa Kỳ mới ký BFTA với một thành viên duy nhất của ASEAN là Singapore. Hoa Kỳ đang đàm phán để ký BFTA với các đối tác khác của ASEAN⁽¹⁾.

(v) ASEAN – Canada

Năm 1981, Hiệp định hợp tác kinh tế ASEAN – Canada được ký kết (*ASEAN – Canada Economic Cooperation Agreement – ACECA*). Hiệp định có hiệu lực ngày 01-06-1982.

(vi) Quan hệ ASEAN – Australia và New Zealand (ASEAN – CER)

CER là chữ viết tắt của *Closer Economic Relations Trade Agreement*, nghĩa là Hiệp định thương mại về quan hệ kinh tế thân thiện giữa Australia và New Zealand.

Trên cơ sở đối thoại ASEAN – CEN từ năm 1995, ngày 16-09-2001, hai bên ký kết Hiệp định về quan hệ đối tác thân thiện tại Hà Nội (*Closer Economic Partnership – CEP*), nhằm tiếp tục đối thoại về các vấn đề kinh tế và thương mại, đồng thời củng cố quan hệ hợp tác trong việc khuyến khích và thuận lợi hoá thương mại, đầu tư, xây dựng năng lực, và các vấn đề mới về kinh tế v.v... Dự kiến đàm phán về một FTA ASEAN – CER sẽ kết thúc vào năm 2007.

(vii) ASEAN – Nga

Hiện chưa có hiệp định nào được ký kết giữa ASEAN và Nga. Tuy nhiên, cả hai bên đều đang cố gắng để điều này có thể được thực hiện trong tương lai.

⁽¹⁾ Ngô Minh Hiền, *Châu Á: Xu thế hợp tác mới đầy triển vọng*, Tạp chí Thương mại số 48/2006, tr.18.

(viii) ASEAN + 3

Ý tưởng hình thành liên kết kinh tế Đông Á trên cơ sở ASEAN + 3 lần đầu tiên được cựu Thủ tướng Malaysia Mahathia đưa ra vào đầu những năm 90 của thế kỷ XX. Tháng 12-1997, cuộc họp đầu tiên giữa ASEAN và ba nước Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc đã diễn ra tại Kuala Lumpur (Malaysia), nhằm thiết lập cơ chế 10 + 3 với "Tuyên ngôn hợp tác hướng tới thế kỷ XXI". Tháng 11-1999, lãnh đạo 13 nước đã nhất trí thông qua "Tuyên bố chung về hợp tác Đông Á. Tháng 5-2000, sáng kiến Chiềng Mai và 9 lĩnh vực ưu tiên hợp tác đã được thông qua. Tháng 7-2003, cuộc gặp thượng đỉnh ASEAN + 3 đã thăm dò ý tưởng thành lập Khu vực mậu dịch tự do Đông Á (EAFTA)⁽¹⁾. Các hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện được ký kết giữa ASEAN với từng nước nhằm thiết lập các FTA trong vòng 10 năm. Cơ chế ASEAN + 1 là bước đi có tính chất thử nghiệm nhưng rất cần thiết để các nước ASEAN, Hàn Quốc, Trung Quốc, Nhật Bản bước vào một : "cuộc chơi lớn" trong khuôn khổ EAFTA trong tương lai.

5.3.2. Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA)

a) Những đặc điểm chung

Vào đầu những năm 1990, do môi trường chính trị, kinh tế trong khu vực Đông Nam Á có những chuyển biến đáng kể khi chiến tranh lạnh kết thúc, vị trí của các nước ASEAN đã được cải thiện, các cam kết quốc tế giữa Mỹ, Trung Quốc và Nga đã thay đổi. Để đối phó với những thách thức đó, Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) ra đời với 3 mục tiêu cơ bản là: tự do hoá thương mại, thu hút đầu tư nước ngoài và mở rộng quan hệ thương mại với các nước ngoài khu vực. Cả 3 mục tiêu này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, trong đó mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài là quan trọng nhất.

Khu vực AFTA được hình thành trên cơ sở các yếu tố cơ bản sau đây:

- Chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chung (CEPT).
- Thống nhất và công nhận tiêu chuẩn hàng hoá giữa các nước thành viên.

⁽¹⁾ Hoàng Thị Thanh Nhân, *ASEAN + 3 và vai trò của Việt Nam*, Tạp chí Cộng sản, số 22 (tháng 1 năm 2006), tr.67.

- Công nhận việc cấp giấy xác nhận xuất xứ hàng hoá.
- Xoá bỏ những quy định hạn chế đối với hoạt động thương mại.
- Tăng cường hoạt động tư vấn kinh tế vĩ mô.

Theo Hiệp định CEPT, các nước sẽ tiến hành cắt giảm thuế quan từ 0 – 5% kể từ ngày 1/1/1993 và quá trình này ban đầu dự kiến sẽ thực hiện trong vòng 15 năm, sau đó được rút xuống 10 năm. Nghĩa là đến năm 2003, các nước thành viên sẽ hoàn thành việc cắt giảm thuế quan theo cam kết. Danh mục các sản phẩm được cắt giảm thuế quan theo Hiệp định CEPT được chia ra làm 4 loại. Đối với các sản phẩm được cắt giảm thuế, việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện theo hai phương thức: cắt giảm nhanh và cắt giảm bình thường. Theo lịch trình cắt giảm nhanh, quá trình cắt giảm sẽ hoàn thành vào cuối năm 1998. Đối với các sản phẩm cắt giảm thuế bình thường, việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện đúng cam kết theo lịch trình, tức là việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện vào năm 2003. Đối với các sản phẩm chưa giảm thuế thì sau thời gian 5 năm, các nước phải đưa vào danh mục giảm thuế.

Đối với danh mục các mặt hàng loại trừ hoàn toàn, đây là những sản phẩm ảnh hưởng đến an ninh quốc gia, đạo đức xã hội, cuộc sống, sức khoẻ của con người, động, thực vật, các giá trị văn hoá nghệ thuật, di tích lịch sử, khảo cổ. Đối với danh mục mặt hàng nhạy cảm của hàng nông sản chưa chế biến, lúc đầu không được đưa vào Chương trình CEPT. Theo CEPT sửa đổi, các mặt hàng nông sản chế biến này sẽ được đưa vào 3 loại danh mục khác nhau là: danh mục giảm thuế, danh mục tạm thời và danh mục các sản phẩm nông sản chưa chế biến. Các sản phẩm thuộc danh mục này sẽ được đối xử theo các quy định của Hiệp định về hàng nông sản của Tổ chức thương mại thế giới. Các cam kết giảm thuế các sản phẩm trong danh mục nhạy cảm của các nước ASEAN sẽ thấp hơn so với WTO tại vòng đàm phán Uruguay.

Các nước tham gia CEPT đã đưa ra 15 nhóm sản phẩm cắt giảm thuế nhanh với mức thuế 0 – 5% trong thời gian dài nhất là 7 năm (5 năm đối với mặt hàng chịu thuế thấp). Đối với lịch trình cắt giảm bình thường, tốc độ cắt giảm thuế có thể chậm hơn nhưng đối với các hàng hoá chịu mức thuế suất cao thì việc giảm thuế có thể thực hiện trong vòng 10 năm.

Cơ chế trao đổi của các quốc gia trong Chương trình CEPT dựa trên nguyên tắc có đi có lại. Để được hưởng các nhượng bộ về thuế quan khi xuất khẩu hàng hoá trong khu vực, một sản phẩm phải thoả mãn đồng thời

các điều kiện: sản phẩm đó phải nằm trong danh mục cắt giảm thuế của nước xuất khẩu và nước nhập khẩu và phải có mức thuế nhập khẩu bằng hoặc cao hơn 20%; sản phẩm đó phải có chương trình giảm thuế được Hội đồng AFTA thông qua; sản phẩm đó là một sản phẩm của AFTA, tức là phải thoả mãn yêu cầu hàm lượng xuất xứ từ các nước thành viên ASEAN (hàm lượng nội địa) ít nhất là 40% theo công thức:

$$\frac{\begin{array}{l} \text{Giá đầu vào nhập khẩu} \\ \text{các nước không phải là} \\ \text{thành viên ASEAN} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Giá đầu vào} \\ \text{không xác định} \\ \text{được xuất xứ} \end{array}}{\text{Giá FOB}} \times 100\% \leq 60\%$$

Giá đầu vào nhập khẩu là giá của các nguyên liệu, bộ phận, các sản phẩm nhập khẩu từ các nước không phải là thành viên của ASEAN. Đây là giá CIF (Cost, Insurance and Freight) tại thời điểm nhập khẩu. Giá đầu vào không rõ xuất xứ là giá nguyên vật liệu, bộ phận, các sản phẩm là đầu vào được xác định ban đầu trước khi đưa vào chế biến trên lãnh thổ của nước xuất khẩu thành viên của ASEAN.

Nếu một sản phẩm có đủ cả 3 điều kiện trên thì sẽ được hưởng mọi ưu đãi khi quốc gia nhập khẩu đưa ra. Nếu sản phẩm thoả mãn các yêu cầu nêu trên trong trường hợp có mức thuế nhập khẩu bằng hoặc thấp hơn 20% (sản phẩm có thuế suất trên 20%) thì sản phẩm đó chỉ được hưởng thuế suất CEPT cao hơn 20% trước đó hoặc thuế suất của chế độ tối huệ quốc (MFN) tùy thuộc thuế suất thấp hơn.

Để xác định các sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế quan theo chương trình CEPT hay không, mỗi nước thành viên hằng năm xuất bản Tài liệu trao đổi ưu đãi CEPT (CCEM) của nước mình, trong đó cho biết danh mục các sản phẩm có thuế quan theo CEPT và các sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế quan của các nước thành viên khác.

Đối với vấn đề loại bỏ các hạn chế về số lượng và hàng rào phi thuế quan, Chương trình CEPT quy định các nước thành viên sẽ xoá bỏ tất cả các hạn chế số lượng đối với các sản phẩm trong chương trình trên cơ sở hưởng ưu đãi áp dụng cho sản phẩm đó. Các hàng rào phi thuế quan khác sẽ được xoá bỏ dần trong vòng 5 năm sau khi sản phẩm được hưởng ưu đãi.

Đối với vấn đề hợp tác trong lĩnh vực hải quan, các nước thành viên sẽ thống nhất biểu thuế quan, thống nhất hệ thống tính giá hải quan, xây dựng

Hệ thống luồng xanh hải quan, thống nhất thủ tục hải quan với hai vấn đề được ưu tiên là áp dụng mẫu khai hải quan cho hàng hoá thuộc diện CEPT và thủ tục xuất nhập cảnh (thủ tục trước khi nộp tờ khai hàng hoá xuất - nhập khẩu, vấn đề giám định hàng hoá, vấn đề cấp giấy chứng nhận xuất xứ, hiệu lực hồi tố và các vấn đề liên quan đến hoàn trả,...). Lịch trình cắt giảm thuế quan của các nước trong AFTA được trình bày trong bảng 5.3.

Bảng 5.3. Lịch trình cắt giảm thuế quan của một số nước trong AFTA

<i>Năm</i> <i>Quốc gia</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Singapore	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Brunei	2,46	2,29	1,19	1,39	1,39	1,39	1,39	1,39
Malaysia	5,93	5,14	4,42	3,67	2,90	2,83	2,83	2,83
Phillipines	9,17	8,33	7,16	6,53	5,42	4,90	4,89	3,73
Indonesia	11,63	10,61	8,84	7,91	5,81	5,70	5,00	4,25
Thái Lan	14,10	12,69	10,15	9,28	7,00	6,99	5,76	4,63
AFTA	7,76	7,00	5,79	5,19	3,97	3,88	3,47	2,95

Nguồn: Ban thư ký ASEAN.

b) Tác động của việc tham gia AFTA đến nền kinh tế Việt Nam

Việt Nam trở thành thành viên chính thức của ASEAN vào ngày 28/7/1995 và ngày 1/1/1996, Việt Nam đã chính thức gia nhập AFTA.

Khi tham gia vào AFTA, có 3 loại chủ thể chịu tác động khác nhau là Nhà nước, doanh nghiệp và người tiêu dùng:

Thứ nhất, đối với Nhà nước, nguồn thu thuế xuất - nhập khẩu sẽ bị giảm xuống nếu việc tham gia vào AFTA không làm tăng khối lượng buôn bán đến mức số lượng thuế thu được do tăng doanh thu không bù đắp được việc cắt giảm thuế suất.

Thứ hai, các doanh nghiệp chịu hai loại tác động ngược chiều là tăng khả năng cạnh tranh về giá cả và chịu sức ép cạnh tranh lớn hơn do xóa bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan.

Thứ ba, người tiêu dùng được lợi do giá cả rẻ hơn và chủng loại hàng hoá phong phú hơn. Họ được quyền lựa chọn lớn hơn và mức độ thoả mãn trong tiêu dùng cao hơn.

Những khoản thiệt hại trực tiếp về mặt lợi ích của Nhà nước và khoản lợi ích mà người tiêu dùng thu được do giảm thuế trong giá là hai khoản bù trừ cho nhau. Đây là sự phân phối thu nhập từ Chính phủ sang người tiêu dùng. Điều này sẽ tác động gián tiếp đến cơ cấu đầu tư xét theo thành phần kinh tế, trong đó tỷ trọng đầu tư của tư nhân sẽ tăng lên do tăng phần tiết kiệm từ việc mua hàng hoá với giá rẻ hơn.

Việc xoá bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan tác động đến các doanh nghiệp có tính chất hai mặt. Thứ nhất, các doanh nghiệp chịu sức ép cạnh tranh quốc tế khu vực, do đó phải đổi mới toàn diện và vươn lên được trong cạnh tranh. Thứ hai, các doanh nghiệp có thể bị phá sản, thậm chí hàng loạt ngành sản xuất bị phá sản nếu không đủ khả năng vươn lên trong cạnh tranh quốc tế. Đây chính là yếu tố làm thay đổi cơ cấu kinh tế của các nước và cơ cấu kinh tế dựa trên thế mạnh và lợi thế so sánh của quốc gia trong AFTA sẽ được hình thành. So với tác động đến ngân sách quốc gia, việc thành lập AFTA gây ra những tác động đến cơ cấu kinh tế có tầm quan trọng hơn vì nó cho phép lựa chọn cơ cấu kinh tế thích hợp và tạo điều kiện thay đổi vị thế của Việt Nam trong khu vực một cách nhanh chóng. Đây là yếu tố tác động có tính chất lâu dài và cơ bản đến quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam.

Tác động của việc tham gia vào AFTA đến nền kinh tế Việt Nam có thể xem xét ở các khía cạnh khác nhau:

– Tác động đến ngân sách. Tác động của việc tham gia vào AFTA đến ngân sách được thể hiện ở sự thay đổi khoản thu về thuế nhập khẩu. Khoản thu này được tính toán căn cứ vào chương trình cắt giảm thuế đã được công bố, biểu thuế nhập khẩu, kim ngạch nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước thành viên AFTA, kim ngạch nhập khẩu những mặt hàng thoả mãn được yêu cầu về xuất xứ, tỷ trọng nhập khẩu từ các nước trong AFTA trong tổng kim ngạch xuất - nhập khẩu của Việt Nam, tỷ trọng số thu từ thuế nhập khẩu trong tổng số thu của ngân sách. Tất cả các yếu tố trên đều là những yếu tố thường xuyên biến động, do đó việc tính toán sẽ hết sức phức tạp. Vì vậy, các yếu tố được sử dụng để tính toán mức tăng, giảm của số thu ngân sách này là:

+ Danh mục các mặt hàng thực hiện giảm thuế.

+ Kim ngạch nhập khẩu năm 1995 và các mặt hàng nhập khẩu đáp ứng tiêu chuẩn xuất xứ từ các nước trong AFTA.

+ Mức thuế suất lấy theo tiêu chuẩn hiện hành và là mức thuế trung bình của cả nhóm mặt hàng, được giảm dần theo các năm đến mức cuối cùng là 5%. Trong đó, thuế suất của một số mặt hàng như hoá chất, tân dược, plastic nguyên liệu đang có thuế suất 0% hoặc 1% sẽ được nâng lên thành 5%. Trong hai năm 1996 và 1997 sẽ không có mức giảm thuế nhập khẩu trên thực tế do chỉ có những mặt hàng có thuế suất từ 0 - 5% vào thực hiện chương trình CEPT.

Như vậy, việc gia nhập vào AFTA của Việt Nam sẽ không gây biến động lớn do giảm khoản thu thuế nhập khẩu sẽ được bù lại bởi phần tăng của kim ngạch nhập khẩu và phần tăng thu từ các loại thuế khác (thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp...).

- Tác động đến hoạt động thương mại và cơ cấu sản xuất. Việc tham gia vào AFTA ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thương mại và hoạt động thương mại lại ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất. Tác động của AFTA đến các ngành sản xuất thể hiện ở khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam so với hàng hoá các nước trong AFTA trên thị trường Việt Nam, trong AFTA và ngoài thị trường AFTA. Khả năng này phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó chủ yếu là chất lượng, chủng loại và mẫu mã, giá cả. Khi tham gia vào AFTA, giá cả hàng hoá sẽ được hạ thấp vì thuế quan được cắt giảm và thủ tục hành chính được đơn giản hoá. Chất lượng, mẫu mã hàng hoá cũng sẽ được thay đổi do sức ép cạnh tranh trong nội bộ AFTA. Việc thành lập AFTA dẫn đến xoá bỏ thuế xuất - nhập khẩu trong nội bộ các nước AFTA nhưng vẫn giữ nguyên thuế nhập khẩu đối với bên ngoài. Vì vậy, giúp sẽ tái phân bố lại các hoạt động buôn bán giữa các nước trong AFTA, quan hệ thương mại với các nước bên ngoài khu vực sẽ thay đổi, thay đổi hoạt động đầu tư quốc tế, hình thành cơ cấu các ngành sản xuất mới, tạo khả năng kiểm soát và phụ thuộc lẫn nhau giữa các nước thành viên và hình thành một tương quan mới với bên ngoài, các thành viên trong AFTA có trình độ phát triển kinh tế, cơ cấu kinh tế và thương mại tương tự nhau sẽ cạnh tranh rất mạnh.

Thời gian qua, tốc độ tăng kim ngạch buôn bán của Việt Nam với các nước trong AFTA là 27%/năm. Kim ngạch buôn bán với các nước trong AFTA chiếm gần 1/3 tổng kim ngạch ngoại thương của Việt Nam. Về cán

cân thương mại, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, sang các nước trong AFTA chiếm khoảng 1/4 tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam còn kim ngạch nhập khẩu chiếm khoảng 1/3 tổng kim ngạch nhập khẩu. Việt Nam luôn luôn ở tình trạng nhập siêu.

Về cơ cấu mặt hàng, Việt Nam xuất khẩu sang AFTA dầu thô, gạo, đỗ, cao su, chè, ngô, hạt điều, tiêu, rau quả tươi, thủy sản, thép, gỗ, than, thiếc, da thuộc, hàng thủ công. Trong số các mặt hàng nông sản, những mặt hàng được các nước thành viên AFTA bổ sung vào CEPT chiếm tỷ trọng rất nhỏ, trong khi những mặt hàng chủ đạo như dầu thô và nông sản chưa chế biến chiếm hầu hết kim ngạch xuất khẩu. Tác động của CEPT chủ yếu đối với các mặt hàng công nghiệp chế biến bởi vì mức cắt giảm thuế suất lớn áp dụng đối với các mặt hàng này. Như vậy, những nước có trình độ phát triển cao như Singapore và Malaysia có ưu thế hơn trong việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá khi các hàng rào thuế quan và phi thuế quan bị cắt giảm và xoá bỏ. Do đó, việc dịch chuyển cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng những sản phẩm công nghiệp chế biến do cắt giảm thuế quan có thể trở thành một nhân tố kích thích quan trọng đối với các doanh nghiệp xuất khẩu. Tác động này sẽ gây ra những ảnh hưởng quan trọng đến cơ cấu ngành và cơ cấu vùng của Việt Nam.

– Tác động đến hoạt động đầu tư nước ngoài. Việc tham gia vào AFTA sẽ làm tăng lượng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Đối với các nhà đầu tư ngoài AFTA, Việt Nam có nhiều lợi thế trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Đồng thời, nguyên tắc xuất xứ hàng hoá của AFTA có yêu cầu thấp hơn so với yêu cầu của các khu vực mậu dịch tự do khác cho nên tham gia vào AFTA còn tạo điều kiện để thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Việc đầu tư sản xuất ở các nước trong AFTA và tiêu thụ sản phẩm ở các nước khác sẽ tạo động lực thu hút mạnh hơn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Các nhà đầu tư trong AFTA sẽ chú ý nhiều hơn đến việc di chuyển một số ngành sản xuất sang Việt Nam do các nước này đang mất dần lợi thế về lao động rẻ. Đồng thời, Việt Nam đang có mục tiêu tạo nhiều việc làm cho người lao động, do đó, việc di chuyển các cơ sở sản xuất từ các nước sang Việt Nam sử dụng nhiều lao động rất phù hợp với chiến lược phát triển của Việt Nam.

Hơn nữa, thế mạnh của các nước trong việc đầu tư ra nước ngoài không phải ở các ngành công nghiệp có công nghệ cao, thậm chí cũng không phải

ở lĩnh vực công nghiệp chế biến quy mô lớn. Các nước này cũng đang cạnh tranh để thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Vì vậy, hoạt động đầu tư của các nước trong AFTA sang Việt Nam sẽ tiếp tục tăng ở các hoạt động dịch vụ, thương mại, công nghiệp chế biến vừa và nhỏ.

Ngoài ra, việc tham gia vào AFTA còn tác động đến việc hình thành và phát triển thị trường tài chính – tiền tệ, mở rộng các hoạt động dịch vụ và nâng cao hiệu lực của bộ máy Nhà nước...

5.4. LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

5.4.1. Quá trình hình thành và phát triển của EU

Vào năm 1952, Cộng đồng than, thép châu Âu (gồm 6 nước thành viên là Luxembourg, Pháp, Đức, Italia, Bỉ, Hà Lan) là mô hình thử nghiệm đầu tiên của thị trường chung với hai sản phẩm là than và thép. Nguyên nhân là do hai sản phẩm này là nguyên liệu chính để sản xuất vũ khí. Từ Cộng đồng này, một kiểu quan hệ mới ra đời là đặt toàn bộ việc sản xuất than và thép dưới sự chi phối của một cơ quan quyền lực tối cao. Các nước thành viên phải trao một phần quyền lực cho cơ quan quyền lực siêu quốc gia này và các quyết định của cơ quan này có tính chất bắt buộc đối với nhà nước. Đồng thời, đây là cơ quan điều phối việc sản xuất và lưu thông hai sản phẩm nhằm điều tiết quan hệ cung – cầu. Bên cạnh mục tiêu chính trị, mục tiêu kinh tế là nhằm tạo ra một thị trường chung, khuyến khích cạnh tranh lành mạnh, đẩy mạnh sản xuất, hạ giá cả và đẩy mạnh buôn bán quốc tế.

– Từ năm 1957 đến năm 1970 là giai đoạn xây dựng Liên minh thuế quan. Giai đoạn này hoàn tất vào tháng 7/1968. Liên minh thuế quan gồm có 2 nội dung chính là: (1) xoá bỏ hoàn toàn thuế quan và hạn chế về số lượng đối với hoạt động thương mại trong cộng đồng; (2) xây dựng một biểu thuế quan chung đối với các hàng hoá nhập khẩu ngoài Cộng đồng. Do việc thành lập Liên minh thuế quan, hoạt động thương mại quốc tế đã được thúc đẩy mạnh mẽ giữa các nước trong Cộng đồng. Từ năm 1958 đến năm 1968, khối lượng xuất khẩu giữa các nước trong Cộng đồng tăng từ 37% lên 50%, tỷ lệ nhập khẩu tăng từ 30% lên 47%.

Trong giai đoạn từ năm 1970 đến năm 1980, tiến trình xây dựng thị trường chung bị chậm lại do khủng hoảng kinh tế và sự sụp đổ của hệ thống Bretton Woods, các nước thành viên đề cao việc bảo vệ lợi ích quốc gia nên

các hàng rào kỹ thuật gây cản trở lớn cho hoạt động thương mại giữa các nước. Đến năm 1973, có thêm 3 nước là Anh, Đan Mạch và Ireland tham gia Cộng đồng.

– Từ năm 1980 đến năm 1982 là giai đoạn hoàn thành việc thành lập thị trường chung, xoá bỏ các đường biên giới nội bộ, đưa ra nguyên tắc công nhận lẫn nhau và tạo điều kiện cho sự lưu thông tự do của hàng hoá, sức lao động, dịch vụ và vốn đầu tư. Kết quả của chính sách này là tiết kiệm được chi phí giao dịch giữa các nước, tổng sản phẩm nội địa tăng 5%, chi phí sản xuất giảm từ 1% đến 7% trong 1/3 ngành sản xuất ở châu Âu do mở rộng thị trường. Ngày 1/1/1993, thị trường nội địa duy nhất của Cộng đồng châu Âu chính thức ra đời song các hàng rào vô hình, những sự phân biệt đối xử đối với hàng hoá, lao động, dịch vụ và vốn đầu tư vẫn còn tồn tại giữa các nước. Điều này đòi hỏi các nước phải cân nhắc giữa việc bảo vệ lợi ích quốc gia với việc bảo vệ lợi ích của toàn bộ Cộng đồng.

5.4.2. Liên minh tiền tệ châu Âu

Liên minh tiền tệ châu Âu được phát triển trên cơ sở Hệ thống tiền tệ châu Âu ra đời vào ngày 13/3/1979 với sự tham gia của 8 nước là Pháp, Đức, Bỉ, Hà Lan, Luxembourg, Đan Mạch, Ý và Ireland, tiếp theo là Hy Lạp (năm 1981), Anh (năm 1990), Bồ Đào Nha (năm 1992). Hệ thống tiền tệ châu Âu được cấu thành bởi hai yếu tố chính là đồng ECU và hệ thống tỷ giá hối đoái. Đồng ECU giữ vai trò là phương tiện chuyển khoản giữa các nước thành viên và là phương tiện dự trữ và cơ sở xác định tỷ giá giữa các đồng tiền. Hệ thống tỷ giá hối đoái có biên độ dao động giữa các đồng tiền là 2,25%; riêng Anh, Italia, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, biên độ được phép mở rộng tới 6%. Có hai loại hệ thống tỷ giá hối đoái. Loại thứ nhất có biên độ mà Ngân hàng Trung ương châu Âu được phép can thiệp tự động khi một nước không đạt đến mức này. Loại thứ hai được áp dụng để kiểm soát lạm phát và khống chế tỷ giá hối đoái trong biên độ dao động 15%. Yếu tố quan trọng trong hệ thống tiền tệ châu Âu là tỷ giá hối đoái phải ổn định và tỷ giá đó phải thích ứng với tình hình biến động về kinh tế.

Theo hiệp ước Maastricht, các nước đã tiến hành thành lập Liên minh tiền tệ châu Âu (EMU). Liên minh này sẽ được triển khai theo ba giai đoạn và năm tiêu chuẩn hội tụ. Đó là:

– Giai đoạn 1 bắt đầu từ ngày 1/7/1990 đến ngày 31/12/1993 với các nội dung: tăng cường phối hợp các chính sách kinh tế giữa các nước, tăng cường hợp tác giữa các ngân hàng Trung ương, hoàn thành thị trường chung thống nhất châu Âu và tự do lưu thông về vốn.

– Giai đoạn 2 bắt đầu từ ngày 1/1/1994 đến ngày 31/12/1998 với các nội dung: triển khai chiến lược hội tụ về chính sách kinh tế và tiền tệ nhằm ổn định giá cả, bảo đảm sự lành mạnh của hệ thống tài chính cho đồng EURO ra đời, hoàn chỉnh công tác chuẩn bị về mặt thể chế, kỹ thuật và nhân sự, xác định đặc điểm của đồng EURO, phê chuẩn danh sách 11 nước thành viên chính thức tham gia vào Liên minh tiền tệ châu Âu là Đức, Pháp, Ireland, Áo, Bỉ, Bồ Đào Nha, Hà Lan, Italia, Luxembourg, Phần Lan và Tây Ban Nha. Đồng thời, Viện Tiền tệ châu Âu chính thức công bố tỷ giá cố định giữa các đồng tiền của 11 nước thành viên bắt đầu áp dụng từ ngày 1/1/1999.

– Giai đoạn 3 bắt đầu từ ngày 1/1/1999 với các nội dung: cho ra đời đồng EURO chính thức vào ngày 1/1/1999 và Ngân hàng Trung ương châu Âu chính thức đi vào hoạt động. Ngày 1/1/2002, đồng EURO tiền mặt sẽ được đưa vào lưu hành và việc đổi tiền EURO trong khu vực sẽ diễn ra trong sáu tháng. Từ ngày 1/7/2002, các đồng tiền của 11 nước thành viên sẽ chấm dứt tồn tại nhường chỗ hoàn toàn cho đồng EURO.

Về tiêu chuẩn hội tụ, theo Hiệp ước Maastricht, các thành viên phải đạt năm tiêu chuẩn hội tụ mới được tham gia Liên minh tiền tệ. Các tiêu chuẩn hội tụ đó bao gồm:

– Lạm phát không vượt quá 1,5% so với mức lạm phát trung bình của 3 nước có tỷ lệ lạm phát thấp nhất.

– Lãi suất dài hạn không được vượt quá 2% so với mức lãi suất trung bình của 3 nước có tỷ lệ lãi suất dài hạn thấp nhất.

– Thâm hụt ngân sách không quá 3% GDP.

– Nợ nhà nước không quá 60% GDP.

– Đồng bản tệ không được phá giá trong hai năm liên tục, chỉ được dao động trong giới hạn cho phép với biên độ 15%.

Liên minh tiền tệ châu Âu làm thay đổi vị thế của EU trong các tổ chức tài chính thế giới, thay đổi cơ cấu dự trữ quốc tế; ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư, thương mại, hoạt động thanh toán quốc tế và các chính sách tiền tệ của các quốc gia.

5.5. DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á – THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)

5.5.1. Hoàn cảnh ra đời

APEC được thành lập theo sáng kiến của Úc tại Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế, Thương mại và Ngoại giao 12 nước khu vực châu Á - Thái Bình Dương tháng 11/1989 với 12 nước thành viên sáng lập là Mỹ, Úc, Canada, Nhật Bản, Singapore, Malaysia, Philippin, Thái Lan, Brunei, New Zealand, Indonesia và Hàn Quốc. Sau đó, qua 4 lần kết nạp các thành viên mới vào năm 1991 (Đài Loan, Hong Kong, Trung Quốc), năm 1993 (Mexico, Papua New Guinea), năm 1994 (Chi Lê) và năm 1998 (Việt Nam, Nga, Peru) đã đưa tổng số thành viên lên 21 quốc gia và vùng lãnh thổ, đồng thời APEC quyết định sẽ không mở rộng trong vòng 10 năm tới. APEC ra đời trong hoàn cảnh kinh tế thế giới ở thập kỷ 80 lâm vào tình trạng suy thoái. Đỉnh cao là năm 1980 - 1983, thế giới có sự khủng hoảng trên các mặt nguyên liệu, tiền tệ, tín dụng, lạm phát, thất nghiệp, nợ nước ngoài, chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch phát triển dưới nhiều hình thức đa dạng gây cản trở nghiêm trọng cho kinh tế, thương mại và phát triển. Hầu hết các nước trên thế giới đều phải xem xét lại nền kinh tế của mình, thực hiện cải cách cơ cấu kinh tế để phù hợp với xu thế phát triển của khoa học – công nghệ, cạnh tranh quốc tế, thúc đẩy các hoạt động kinh tế toàn cầu phát triển, đồng thời giảm bớt tình trạng suy thoái kinh tế thế giới.

5.5.2. Mục tiêu của APEC

Các mục tiêu chủ yếu của APEC là:

- Duy trì sự tăng trưởng và phát triển của khu vực vì lợi ích chung của nhân dân trong khu vực và đóng góp vào sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế thế giới.
- Thúc đẩy các hoạt động kinh tế trong khu vực và thế giới thông qua việc khuyến khích trao đổi hàng hoá, dịch vụ, vốn đầu tư và công nghệ.
- Phát triển và tăng cường hệ thống thương mại đa phương và rộng mở vì lợi ích của khu vực và các nền kinh tế khác.
- Giảm bớt các hàng rào thương mại về hàng hoá, dịch vụ và đầu tư giữa các nước thành viên theo những nguyên tắc của GATT trong

điều kiện có thể thực hiện được và không gây hại cho những nền kinh tế khác.

Đồng thời, APEC dự kiến tự do hoá thương mại và đầu tư cho các nước phát triển vào năm 2010 và cho các nền kinh tế đang phát triển vào năm 2020.

5.5.3. Các nguyên tắc của APEC

a) Nguyên tắc tự do hoá, thuận lợi hoá thương mại

– Nguyên tắc toàn diện. Tiến trình tự do hoá và thuận lợi hoá toàn diện các lĩnh vực nhằm giải quyết tình trạng cản trở tiến trình thương mại và đầu tư tự do.

– Nguyên tắc phù hợp với GATT/WTO. Quá trình tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư phải phù hợp với các luật lệ, cam kết của GATT/WTO.

– Nguyên tắc đồng đều. Các thành viên mặc dù ở những trình độ phát triển kinh tế khác nhau, phải cùng cải cách và thực hiện các biện pháp để tự do hoá thương mại và đầu tư.

– Nguyên tắc cùng bắt đầu, quá trình liên tục và thời gian biểu khác nhau. Tất cả các thành viên phải cùng triển khai các biện pháp để đạt mục tiêu tự do hoá thương mại và đầu tư vào năm 2010 đối với các nước phát triển và năm 2020 đối với các nước đang phát triển. Thời gian biểu áp dụng đối với các nước đang phát triển được ưu đãi hơn.

– Nguyên tắc nguyên trạng. Các thành viên không được tăng thêm mức bảo hộ so với hiện trạng và phải giảm dần theo thời gian để tạo cơ sở dự báo cho việc thực hiện tự do hoá thương mại.

– Nguyên tắc linh hoạt. Các thành viên phải linh hoạt trong quá trình thực hiện thời gian biểu theo mục tiêu đã thông qua. Nguyên tắc này cho phép các thành viên tùy theo trình độ phát triển kinh tế mà xây dựng thời gian biểu, lộ trình và biện pháp thực hiện thích hợp.

– Nguyên tắc không phân biệt đối xử. Các thành viên sẽ áp dụng nguyên tắc không phân biệt đối xử giữa các nước thành viên với nhau cũng như giữa các nước thành viên với các nước không thuộc APEC trong việc tự do hoá.

– Nguyên tắc công khai. Tất cả các chính sách, biện pháp nhằm tự do hoá đều phải công khai để các thành viên có thể hiểu được nhau trong quá trình thực hiện lịch trình tự do hoá.

– Nguyên tắc hợp tác kỹ thuật. APEC chủ trương phát triển hợp tác kinh tế, kỹ thuật để thúc đẩy quá trình tự do hoá, phát triển khoa học – kỹ thuật và chuyển giao công nghệ.

b) Các nguyên tắc đầu tư không ràng buộc của APEC

– Nguyên tắc công khai. Các thành viên phải công bố tất cả các luật lệ quy định và chính sách liên quan đến hoạt động đầu tư.

– Nguyên tắc không phân biệt đối xử. Các thành viên đối xử với các nhà đầu tư từ bất kỳ một nền kinh tế nào không kém ưu đãi hơn so với các nhà đầu tư bất kỳ của nền kinh tế nào khác có cùng hoàn cảnh trong việc thành lập, mở rộng và thực hiện các khoản đầu tư không gây tổn hại đến nghĩa vụ và các nguyên tắc quốc tế có liên quan.

– Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia. Các thành viên sẽ đối xử với các nhà đầu tư trong nước có cùng hoàn cảnh trong việc hình thành, mở rộng thực hiện và bảo hộ các khoản đầu tư.

– Nguyên tắc khuyến khích đầu tư. Các thành viên sẽ không nói lòng các quy định về sức khoẻ, an toàn và môi trường để khuyến khích đầu tư nước ngoài.

– Nguyên tắc yêu cầu về hoạt động. Các thành viên sẽ giảm thiểu việc sử dụng các biện pháp gây phiền hà cho việc mở rộng hoạt động thương mại và đầu tư.

– Nguyên tắc trung thu và bồi thường. Các thành viên sẽ không trưng thu các khoản đầu tư nước ngoài hay thực hiện những biện pháp có hậu quả tương tự trừ trường hợp vì những mục đích xã hội phù hợp với luật pháp mỗi nước và luật quốc tế và phải bồi thường một cách đầy đủ.

– Nguyên tắc giải quyết tranh chấp. Các tranh chấp được giải quyết thông qua hoạt động tư vấn và đàm phán giữa các bên tranh chấp. Nếu tranh chấp không giải quyết được thì sẽ thông qua thủ tục trọng tài phù hợp với các cam kết quốc tế của các thành viên hoặc thông qua cơ chế trọng tài mà hai bên chấp nhận.

– Nguyên tắc nhập cảnh và lưu trú tạm thời của các doanh nhân. Những nhân viên kỹ thuật và quản lý nước ngoài được phép nhập cảnh và lưu trú tạm thời với mục đích tham gia vào các hoạt động liên quan đến đầu tư theo quy định và luật lệ phù hợp.

– Nguyên tắc chuyển tiền về nước và chuyển đổi ngoại tệ. Cho phép chuyển đổi tự do và nhanh chóng các khoản tiền liên quan đến đầu tư nước ngoài như lợi nhuận, cổ tức, phí bản quyền, tiền trả nợ và tiền thanh lý tài sản.

– Nguyên tắc tránh đánh thuế hai lần. Các thành viên sẽ tránh đánh thuế hai lần liên quan đến các khoản đầu tư nước ngoài.

– Nguyên tắc về thái độ của các nhà đầu tư. Để các khoản đầu tư được tiến hành dễ dàng, các nhà đầu tư cần phải tuân thủ các luật lệ, quy định, chỉ thị hành chính và chính sách của nước tiếp nhận đầu tư cũng như các nhà đầu tư trong nước phải tuân thủ theo các luật lệ và các quy định này.

– Nguyên tắc loại bỏ trở ngại đối với xuất khẩu vốn. Các thành viên đồng ý giảm thiểu những hàng rào thể chế và luật lệ đối với luồng vốn đầu tư di chuyển ra nước ngoài.

c) Cơ cấu tổ chức của APEC

APEC có các cơ quan sau đây:

- Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC;
- Hội nghị Bộ trưởng APEC;
- Hội nghị Quan chức cao cấp;
- Ban Thư ký APEC;
- Ủy ban Ngân sách và Quản trị;
- Ủy ban Thương mại và Đầu tư;
- Ủy ban Kinh tế;
- Nhóm Doanh nhân;
- Hội đồng Tư vấn doanh nghiệp;
- Các nhóm công tác và đặc trách khác.

Khi tham gia vào APEC, các nước đều phải xây dựng chương trình hành động cụ thể của mình phù hợp với cam kết giữa các nước.

Việt Nam trở thành thành viên của APEC vào tháng 11 năm 1998. Quá trình này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận được với một thị trường khu vực rộng lớn, thu hút đầu tư nước ngoài, tiếp nhận chuyển giao công nghệ và gia tăng khả năng cạnh tranh quốc tế. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả của quá trình tham gia này, Việt Nam cần phải tiếp tục hoàn thiện hệ thống luật pháp, các chính sách và quy định để tương thích với các quy định của APEC. Đồng thời, việc đào tạo đội ngũ cán bộ, chuẩn bị thực lực về kinh tế cũng là những yếu tố quan trọng để Việt Nam thực hiện tốt những cam kết với các thành viên trong APEC.

5.5.4. Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á – Thái Bình Dương (APEC) và sự tham gia của Việt Nam

a) Quá trình hình thành và phát triển

APEC được thành lập từ tháng 11/1989 tại Canberra (Australia), nhằm đáp ứng xu hướng khu vực hoá, toàn cầu hoá đời sống kinh tế – thương mại thế giới. Đến nay, APEC có 21 thành viên⁽¹⁾, tổng dân số khoảng 2,6 tỷ người (chiếm hơn 1/3 dân số thế giới), tổng GDP 20,7 nghìn tỷ USD (khoảng 60% tổng GDP toàn cầu), tổng giá trị giao dịch thương mại là 7 nghìn tỷ USD (khoảng 47% tổng thương mại toàn cầu)⁽²⁾. Là một tổ chức mở, nhưng hiện nay, APEC đã quyết định ngừng việc kết nạp thành viên mới để chấn chỉnh tổ chức⁽³⁾.

b) Mục tiêu, nguyên tắc hoạt động và các đặc điểm chính của APEC

Mục tiêu chính của APEC

– Tiến tới tự do hoá thương mại và đầu tư trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương vào năm 2010 đối với các thành viên phát triển, và năm 2020 đối với các thành viên đang phát triển (theo Tuyên bố tại Bogor, Indonesia năm 1994);

– Thực hiện Chương trình hành động Osaka (1995), trong đó đề ra ba trụ cột chính cho các hoạt động của APEC:

⁽¹⁾ 21 thành viên APEC bao gồm: Hoa Kỳ, Canada, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand, Brunei, Indonesia, Philippines, Malaysia, Singapore, Thái Lan, Hongkong, Đài Loan, Trung Quốc, Mexico, Papua New Guine, Chile, Việt Nam, Nga, Peru.

⁽²⁾ Website Đảng Cộng sản, ngày 31-05-2006.

⁽³⁾ Ủy ban Quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Việt Nam và các tổ chức kinh tế quốc tế*, NXB Chính trị quốc gia, 2002, tr.131.

(i) Tự do hoá thương mại và đầu tư, trên cơ sở thường xuyên cập nhật và hoàn chỉnh Kế hoạch hành động quốc gia (*Individual Action Plan – IAP*);

(ii) Thuận lợi hoá thương mại và đầu tư, thông qua Kế hoạch hành động tập thể (*Common Action Plan – CAP*);

(iii) Hợp tác kinh tế – kỹ thuật, với sáu lĩnh vực ưu tiên: phát triển nguồn nhân lực; tạo thuận lợi cho thị trường vốn an toàn và hiệu quả; củng cố cơ sở hạ tầng kinh tế; làm chủ các công nghệ tương lai; thúc đẩy sự tăng trưởng bền vững gắn với bảo vệ môi trường; khuyến khích phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Nguyên tắc chung của APEC (theo Tuyên bố Bogor năm 1994)

- Bình đẳng và tôn trọng lẫn nhau;
- Quan hệ đối tác chân thành và theo tinh thần xây dựng;
- Hỗ trợ và đôi bên cùng có lợi;
- Mọi quyết định được đưa ra trên cơ sở nhất trí.

Các nguyên tắc chủ đạo này được cụ thể hoá thành 9 nguyên tắc cơ bản sau:

(i) Thực hiện tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư một cách toàn diện ở các lĩnh vực;

(ii) Các biện pháp phải phù hợp với những cam kết trong khuôn khổ WTO;

(iii) Đảm bảo sự tương đồng giữa các thành viên trong việc thực hiện tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư;

(iv) Không phân biệt đối xử;

(v) Đảm bảo công khai, minh bạch hoá các luật lệ, chính sách hiện hành tại các thành viên APEC;

(vi) Chỉ được giảm, không được tăng thêm các biện pháp bảo hộ;

(vii) Tiến trình tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư của APEC được tất cả các thành viên triển khai đồng thời và thực hiện liên tục, với lộ trình khác nhau;

(viii) Linh hoạt trong việc thực hiện tự do hoá thương mại và đầu tư, tùy theo trình độ phát triển kinh tế của các thành viên APEC;

(ix) APEC chủ trương hợp tác kinh tế – kỹ thuật để thúc đẩy thực hiện tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư.

Đặc điểm chính của APEC

– APEC là diễn đàn trao đổi ý kiến về các vấn đề kinh tế khu vực, không phải là diễn đàn thương lượng và không phải là một khối mậu dịch phòng thủ. Do đó, về cơ bản, những cam kết trong khuôn khổ APEC không có tính ràng buộc cao như trong ASEAN và WTO.

– Mặc dù là diễn đàn hợp tác kinh tế, APEC cũng quan tâm đến các vấn đề chính trị toàn cầu. Ví dụ: Sau sự kiện ngày 11-09-2001, tại Hội nghị APEC tại Trung Quốc tháng 11-2001, các nguyên thủ APEC đã ra Tuyên bố chung về chống khủng bố.

c) Ba chương trình hành động của APEC

Ba chương trình này được đề ra trong Chương trình hành động Osaka (1995), nhằm thực hiện mục tiêu 2010 và 2020 của Tuyên bố Bogor (1994).

Chương trình thực hiện mục tiêu tự do hoá thương mại và đầu tư

Nội dung cơ bản:

– Cắt giảm hơn nữa các rào cản thương mại và đầu tư (thuế quan, các biện pháp phi thuế quan,...); xúc tiến việc trao đổi tự do hàng hoá, dịch vụ và tư bản giữa các nền kinh tế thành viên.

– Thời hạn hoàn thành mục tiêu tự do hoá thương mại và đầu tư: năm 2010 đối với các thành viên phát triển, năm 2020 đối với các thành viên đang phát triển.

– Kế hoạch hành động quốc gia (IAP) là công cụ chính để các thành viên APEC thực hiện tự do hoá thương mại và đầu tư theo Tuyên bố Bogor (1994). Theo yêu cầu của APEC, các thành viên phải xây dựng IAP theo mẫu đã được Ban Thư ký APEC thông qua. IAP bao gồm các cam kết của thành viên theo một số hoặc toàn bộ 15 lĩnh vực được nêu dưới đây. Trong mỗi lĩnh vực, các thành viên phải nêu rõ hiện trạng của các luật lệ, chính sách điều chỉnh lĩnh vực đó, cùng với các kế hoạch hành động ngắn hạn, trung hạn và dài hạn để thực hiện mục tiêu 2010 và 2020 của Tuyên bố Bogor (1994). IAP được hoàn thiện mỗi năm 1 lần.

15 lĩnh vực cụ thể (theo Tuyên bố Osaka năm 1995): thuế quan; phi thuế quan; dịch vụ; đầu tư; thực hiện tiêu chuẩn hoá và hợp chuẩn; thủ tục

hải quan; bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ; xây dựng chính sách cạnh tranh; điều chỉnh quy chế chi tiêu Chính phủ; nới lỏng cơ chế quản lý; quy tắc xuất xứ; giải quyết tranh chấp; tạo thuận lợi cho sự đi lại của doanh nhân; thực hiện các kết quả của Vòng đàm phán Uruguay; thu thập và xử lý thông tin.

Đây cũng chính là những lĩnh vực được điều chỉnh trong khuôn khổ WTO.

Chương trình nhằm thực hiện mục tiêu thuận lợi hoá thương mại và đầu tư

Nội dung cơ bản:

– Đây là chương trình hỗ trợ cho các hoạt động thực hiện mục tiêu tự do hoá thương mại và đầu tư, thông qua việc loại bỏ những cản trở về hành chính và các cản trở khác đối với thương mại và đầu tư.

– Hoạt động thuận lợi hoá thương mại và đầu tư được thực hiện chủ yếu theo kế hoạch hành động tập thể (CAP). Các hoạt động thực hiện CAP được triển khai trong 15 lĩnh vực của IAP nêu trên.

Tăng cường hợp tác kinh tế – kỹ thuật (ECOTECH)

Hoạt động của ECOTECH chủ yếu thông qua các dự án và nhằm mục tiêu phát triển nguồn nhân lực, nâng cao năng lực của các thành viên.

d) Việt Nam hội nhập APEC

Kể từ khi trở thành thành viên APEC (1998), với tinh thần chủ động và tích cực hội nhập, Việt Nam đã tham gia có chọn lọc các hoạt động của APEC trên cơ sở cân đối các nghĩa vụ quốc tế, lợi ích quốc gia, khả năng và trình độ phát triển của đất nước.

Thực hiện Kế hoạch hành động quốc gia (IAP)

Hàng năm, Việt Nam thực hiện IAP và tiến hành rà soát bổ sung IAP hàng năm theo yêu cầu của APEC.

Thực hiện kế hoạch hành động tập thể (CAP)

Để thực hiện CAP, Việt Nam tham gia hai lĩnh vực: thủ tục hải quan và tiêu chuẩn – hợp chuẩn. Trong thời gian tới, Việt Nam sẽ tham gia sâu hơn vào các lĩnh vực khác như: sở hữu trí tuệ, tạo thuận lợi cho sự đi lại của doanh nhân v.v...

Hợp tác kinh tế – kỹ thuật (ECOTECH)

Trong thời gian qua, Việt Nam đã phối hợp với Australia, Hoa Kỳ, Nhật Bản xây dựng một loạt các dự án hỗ trợ nâng cao năng lực, trong đó có các dự án quan trọng như xây dựng Pháp lệnh về giao dịch điện tử, Luật Cạnh tranh v.v... Kể từ khi gia nhập APEC đến nay, số lượng dự án hợp tác của Việt Nam ngày càng tăng, tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực như chính sách cạnh tranh, sở hữu trí tuệ, công nghệ sinh học, thương mại điện tử, công nghệ thông tin⁽¹⁾.

Kết quả của quan hệ Việt Nam – APEC

Kể từ khi gia nhập APEC (1998) đến nay, quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và các thành viên APEC có sự tăng trưởng vượt bậc. APEC hiện là khu vực có số lượng ODA vào Việt Nam lớn nhất, đầu tư nước ngoài lớn nhất (62,7% tổng số vốn đầu tư nước ngoài). Tính từ năm 1998 đến tháng 07 – 2005 có 5.354 dự án, với tổng số vốn 35,3 tỷ USD. Kim ngạch xuất khẩu vào APEC của Việt Nam và kim ngạch nhập khẩu của APEC vào Việt Nam chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng kim ngạch xuất – nhập khẩu⁽²⁾. Về thu hút khách du lịch, trong tổng số 2,9 triệu lượt khách quốc tế đến Việt Nam năm 2005, có 2,2 triệu lượt khách đến từ các nền kinh tế APEC, chiếm 75%⁽³⁾.

Bảng 5.4. Kim ngạch xuất – nhập khẩu giữa Việt Nam và APEC

Năm	Việt Nam xuất khẩu vào APEC	Việt Nam nhập khẩu từ APEC
2003	14,7 tỷ USD (72,8%)	20,1 tỷ USD (79,4%)
2004	15,5 tỷ USD (58,5%)	25,3 tỷ USD (79,2%)

Thông qua APEC, Việt Nam tranh thủ được sự ủng hộ của các đối tác trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương trong tiến trình gia nhập WTO. Việt Nam đã thể hiện vai trò tích cực trong các hoạt động hợp tác chung của APEC. Nhiều sáng kiến của Việt Nam được các thành viên đánh giá cao. Cho đến năm 2006, Việt Nam đã đưa ra gần 20 sáng kiến và đề xuất tại các

^{(1),(2)} TS. Vũ Tuyết Loan, *APEC và sự tham gia của Việt Nam*, Tạp chí Cộng sản, số 5 (tháng 3 năm 2006), tr.71.

⁽³⁾ Lan Anh, *Hợp tác kinh tế và thương mại Việt Nam – APEC*, Tạp chí Thương mại, số 20/2006, tr.17.

hội nghị và diễn đàn của APEC. Năm 2006, Việt Nam được bầu làm Chủ tịch, đăng cai Hội nghị APEC – 2006.

Như vậy, khi nói về hội nhập kinh tế khu vực, cần nhấn mạnh một số vấn đề sau đây:

– Chính sách hội nhập khu vực phải bắt nguồn từ ý chí chính trị của các quốc gia, theo đó phải dung hoà sự khác biệt giữa các nền văn hoá và kinh tế.

– Theo kinh nghiệm của châu Âu, điều kiện của hội nhập khu vực là phải có các thiết chế và một hệ thống pháp luật đặc thù. Các thiết chế giữ vai trò bảo đảm hoạt động thường trực và bảo vệ lợi ích chung. Còn hệ thống pháp luật đặc thù là những quy định chung của cộng đồng, có hiệu lực siêu quốc gia, và là công cụ của hội nhập. Tuy nhiên, theo cách hiểu của ASEAN, hội nhập khu vực là "hoà nhập nhưng không hoà tan".

– Không có một giải pháp chung về hội nhập cho tất cả các khu vực trên thế giới. Mỗi khu vực phải tìm cho mình một phương thức thích hợp. Tuy nhiên, nguyên tắc chung cho mọi sự hội nhập vẫn là: quá trình hội nhập phải đảm bảo tôn trọng chủ quyền quốc gia, giữ gìn bản sắc quốc gia; đồng thời, quá trình hội nhập chỉ có thể thực hiện từng bước, theo các giai đoạn khác nhau.

– Hội nhập khu vực có vai trò tích cực trong sự phát triển kinh tế và ổn định chính trị trong khu vực và trên thế giới.

5.6. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VỚI MỘT SỐ ĐỐI TÁC QUAN TRỌNG

5.6.1. Quan hệ thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ

a) Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA)

Quan hệ thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ chủ yếu dựa trên cơ sở Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (2000), viết tắt là BTA.

Sau khi Việt Nam và Hoa Kỳ thiết lập quan hệ ngoại giao năm 1995, hai bên thoả thuận coi việc đàm phán về Hiệp định thương mại là một ưu tiên hàng đầu. Cuộc đàm phán chính thức bắt đầu từ tháng 9/1996, trải qua

11 phiên, cuối cùng Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ được ký kết ngày 13/7/2000 theo giờ Hoa Kỳ (ngày 14/7 theo giờ Việt Nam), và có hiệu lực từ ngày 10/12/2001.

Có thể nói, đây là một hiệp định thương mại đồ sộ đầu tiên mà Việt Nam tiến hành đàm phán, ký kết với nước ngoài. Trên thực tế, chúng ta đã đàm phán và ký kết hiệp định thương mại với hơn 100 quốc gia trên thế giới, nhưng đó là những hiệp định dựa trên khái niệm thương mại truyền thống, chủ yếu liên quan tới thương mại hàng hoá, và thường là hiệp định khung, không có cam kết cụ thể và lộ trình cụ thể. Còn BTA là hiệp định vừa mang tính tổng thể, lại vừa chi tiết, chia thành nhiều Chương, mỗi Chương có nhiều Phụ lục đi kèm. BTA không chỉ đề cập đến thương mại hàng hoá, mà còn bao hàm cả thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ v.v... Đây là BTA đầu tiên chúng ta đàm phán theo các tiêu chuẩn của WTO.

Cấu trúc của BTA bao gồm: Lời nói đầu, 7 Chương, 72 Điều, 14 Phụ lục, và 1 bức thư của Đại diện thương mại Hoa Kỳ gửi cho Bộ trưởng Thương mại Việt Nam. Sau đây là nội dung cơ bản của BTA với một số điểm cần lưu ý:

(i) Nguyên tắc bao gồm trùm trong quan hệ thương mại giữa hai nước:

Lời nói đầu của BTA khẳng định nguyên tắc "bình đẳng và cùng có lợi trên cơ sở tôn trọng độc lập và chủ quyền của nhau". Trong BTA hoàn toàn không có những thuật ngữ như "nhân quyền", "dân chủ", "tiêu chuẩn lao động" mà Hoa Kỳ thường hay áp đặt. Hai bên "chấp nhận và tuân thủ các quy tắc và tiêu chuẩn thương mại quốc tế", đồng thời ghi nhận "Việt Nam là một nước đang phát triển", "có trình độ phát triển thấp", "đang trong quá trình chuyển đổi kinh tế và đang tiến hành các bước hội nhập".

(ii) Thương mại hàng hoá (Chương I BTA)

BTA quy định việc áp dụng nguyên tắc NT và MFN. BTA quy định hai bên ngay lập tức và vô điều kiện dành cho nhau đối xử MFN sau khi BTA có hiệu lực. Thuế suất đánh vào hàng hoá của Việt Nam trên thị trường Hoa Kỳ sẽ giảm rất đáng kể, từ mức 40% xuống còn 3%. Thuế suất MFN cũng được áp dụng đối với hàng dệt may của Việt Nam trên thị trường Hoa Kỳ. Theo quy định của WTO, Hoa Kỳ có quyền áp dụng hạn ngạch đối với hàng

dệt may cho tới năm 2005. Trên thực tế, Hoa Kỳ áp dụng hạn ngạch cho tới năm 2008 đối với Trung Quốc. Khi thực hiện BTA, nếu Hoa Kỳ tiếp tục giảm thuế cho các nước thành viên WTO, thì cũng giảm thuế cho hàng hoá của Việt Nam.

Hoa Kỳ cam kết xem xét việc dành cho Việt Nam quy chế "ưu đãi thuế quan phổ cập" (GSP). Đến thời điểm tháng 1-2007, Hoa Kỳ dành ưu đãi GSP cho 72 nước đang phát triển (trong đó không có Việt Nam). Bên cạnh đó, việc Hoa Kỳ không áp dụng Điều khoản Jackson – Vanik không được đề cập trực tiếp trong BTA, mà chỉ được nói tới một cách gián tiếp trong Tiết 3, Điều 8, Chương VII: "Nếu một trong hai bên không có thẩm quyền pháp luật trong nước để thực hiện nghĩa vụ của mình theo Hiệp định này thì một trong hai bên có thể đình chỉ việc áp dụng Hiệp định này, hoặc bất kỳ bộ phận nào của Hiệp định, kể cả quy chế tối huệ quốc, với sự thoả thuận của bên kia...". Điều này có nghĩa là: nếu Hoa Kỳ áp dụng Điều khoản Jackson – Vanik đối với Việt Nam, thì Việt Nam cũng ngừng áp dụng MFN đối với Hoa Kỳ.

Về vấn đề thuế và lộ trình giảm thuế, Việt Nam cam kết: trong vòng 3 – 6 năm sau khi BTA có hiệu lực, sẽ giảm thuế 224 mặt hàng, giữ nguyên mức thuế hiện hành cho 20 mặt hàng, tổng cộng là 244 mặt hàng, chỉ chiếm 3,8% biểu thuế, và giảm có mức độ đối với nhiều mặt hàng mà thực tế Việt Nam không nhập hoặc ít nhập. Bên cạnh đó, Việt Nam không cam kết giảm thuế đối với một số mặt hàng nhạy cảm như: ô-tô, xe máy, máy tính, dược phẩm, giấy v.v...

Về vấn đề các biện pháp phi thuế quan và lộ trình: ta cam kết loại bỏ dần các biện pháp phi thuế quan trong thời hạn 2-10 năm. Tuy nhiên, trên thực tế, ta đang loại bỏ gần hết các biện pháp phi thuế quan và thay thế bằng thuế.

Về quyền kinh doanh và lộ trình: sau 3 năm kể từ khi BTA có hiệu lực, các doanh nghiệp liên doanh có vốn đầu tư của Hoa Kỳ được kinh doanh xuất – nhập khẩu, và được phép thành lập liên doanh xuất – nhập khẩu với số vốn góp là 49%, và sau 7 năm mới được phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn của Hoa Kỳ kinh doanh xuất – nhập khẩu. Ta cũng đưa ra 2.590 mặt hàng thiết yếu mà các loại doanh nghiệp trên chỉ được phép kinh doanh sau 5-10 năm.

Ngoài ra, trong BTA còn có một số quy định cụ thể khác liên quan tới các loại phí xuất – nhập khẩu, cách tính giá để áp thuế hải quan, tham gia Công ước HS, văn phòng thương mại, thương mại Nhà nước, giải quyết tranh chấp v.v...

(iii) Quyền sở hữu trí tuệ (Chương II BTA)

BTA yêu cầu tôn trọng các điều ước quốc tế đa phương trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ. Việt Nam cam kết sẽ xem xét, nghiên cứu từng bước các điều ước quốc tế về sở hữu trí tuệ.

Hai bên cam kết áp dụng nguyên tắc NT cho công dân của nhau trong việc xác lập, bảo hộ và thực thi tất cả các quyền sở hữu trí tuệ. BTA quy định các bên phải đưa ra biện pháp và thủ tục chống lại sự xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ, đồng thời hai bên thoả thuận tăng cường hợp tác cùng có lợi trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ.

Các đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ theo BTA bao gồm: quyền tác giả và các quyền liên quan, tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hoá, nhãn hiệu hàng hoá, sáng chế, thiết kế bố trí mạch tích hợp, thông tin bí mật, kiểu dáng công nghiệp, giống cây trồng mới.

Việt Nam phải thi hành đầy đủ các nghĩa vụ về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong thời hạn 12 – 30 tháng, kể từ khi BTA có hiệu lực. Thời hạn này đối với Hoa Kỳ là ngay từ khi BTA có hiệu lực, trừ những nghĩa vụ liên quan tới việc bảo hộ thiết kế bố trí mạch tích hợp.

(iv) Thương mại dịch vụ (Chương III BTA)

Hai bên cam kết dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của bên kia đối xử MFN và NT, và mở cửa thị trường dịch vụ cho nhau. Nếu Việt Nam có khả năng thì có thể tham gia thị trường này của Hoa Kỳ ngay lập tức. Ngược lại, trên thị trường dịch vụ của Việt Nam, Hoa Kỳ tham gia theo một lộ trình và bị giới hạn về tỷ lệ góp vốn. Thương mại dịch vụ là một lĩnh vực còn mới mẻ đối với Việt Nam, trong khi đó Hoa Kỳ lại mạnh, nên Việt Nam chỉ cam kết mở cửa từng bước đối với 53 trong số 155 tiểu ngành dịch vụ theo quy định của WTO (xem Phụ lục cuối Giáo trình). Bên cạnh đó, Việt Nam duy trì độc quyền trong một số loại dịch vụ.

Về dịch vụ viễn thông: Việt Nam chỉ cam kết mở cửa các dịch vụ mang tính thương mại thuần túy. Các công ty Hoa Kỳ chỉ được hoạt động theo hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh, hoặc liên doanh với các doanh

ngành Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông (nghĩa là các doanh nghiệp Nhà nước). Việt Nam hạn chế tỷ lệ góp vốn của các liên doanh Hoa Kỳ ở mức 49% đối với dịch vụ viễn thông cơ bản sau 4 năm kể từ khi BTA có hiệu lực, 49% đối với dịch vụ điện thoại cố định sau 6 năm, 50% đối với các dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng sau 2 năm (riêng Internet sau 3 năm).

Về dịch vụ bảo hiểm: công ty Hoa Kỳ không được kinh doanh dịch vụ đại lý bảo hiểm. Đối với bảo hiểm bắt buộc, doanh nghiệp Hoa Kỳ chỉ được kinh doanh sau 3 năm đối với các liên doanh, sau 6 năm đối với các doanh nghiệp 100% vốn của Hoa Kỳ. Đối với bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ, doanh nghiệp Hoa Kỳ được phép liên doanh sau 3 năm, với tỷ lệ góp vốn 50%; sau 6 năm được phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn của Hoa Kỳ. Tuy nhiên, trên thực tế, Việt Nam đã cho phép một số công ty 100% vốn nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực này.

Về dịch vụ ngân hàng: BTA đưa ra lộ trình khá dài đối với các doanh nghiệp Hoa Kỳ. Sau 9 năm doanh nghiệp Hoa Kỳ mới được lập ngân hàng con với 100% vốn của Hoa Kỳ. Trong thời gian đó, doanh nghiệp Hoa Kỳ chỉ được phép liên doanh với phần góp vốn không dưới 30% và không quá 49%. Trong 8 năm, doanh nghiệp Hoa Kỳ không được huy động tiền gửi bằng tiền đồng từ các pháp nhân không có quan hệ tín dụng, trong 10 năm từ các thể nhân không có quan hệ tín dụng. Trong 8 năm, doanh nghiệp Hoa Kỳ không được phát hành thẻ tín dụng, và mức huy động không vượt quá mức quy định của ngân hàng Việt Nam. Bên cạnh đó, doanh nghiệp Hoa Kỳ không được lập các điểm giao dịch phụ thuộc, không đặt máy rút tiền tự động.

Về dịch vụ phân phối: Việt Nam có quyền tham gia ngay lập tức vào việc phân phối hàng hoá tại Hoa Kỳ nếu Việt Nam có khả năng. Còn sau một thời gian nhất định, theo một lộ trình cụ thể Hoa Kỳ mới được tham gia mạng lưới phân phối ở Việt Nam. Sau 3 năm, Việt Nam sẽ cho phép doanh nghiệp Hoa Kỳ thành lập liên doanh với mức góp vốn tối đa 49%. Sau 6 năm, Việt Nam sẽ bỏ hạn chế về tỷ lệ góp vốn. Đồng thời, Việt Nam không cho phép doanh nghiệp Hoa Kỳ tham gia phân phối các mặt hàng thiết yếu như: xăng dầu, khí đốt, phân bón, thuốc trừ sâu, rượu bia, thuốc lá, thuốc chữa bệnh, kim loại và đá quý, chất nổ, gạo, bột mì, ăn phẩm và thiết bị in ấn, băng đĩa đã ghi, thiết bị thu phát sóng, tem các loại v.v...

Đối với các cam kết kết cụ thể trong lĩnh vực dịch vụ chuyên môn, mỗi bên quy định đầy đủ các tục để kiểm tra năng lực của nhà chuyên môn của bên kia.

BTA quy định các nhà cung cấp dịch vụ của hai bên không được lạm dụng vị trí độc quyền. Đối với các dịch vụ khác, quy chế của doanh nghiệp Hoa Kỳ cũng tương tự như các doanh nghiệp nước ngoài khác.

(v) Phát triển quan hệ đầu tư (Chương IV BTA)

BTA quy định các bên dành cho nhau đối xử MFN và NT. Căn cứ vào luật quốc gia và thông lệ quốc tế, mỗi bên có thể đưa ra những bảo lưu. Phía Việt Nam quy định nhiều bảo lưu hơn phía Hoa Kỳ. Việt Nam bảo lưu việc áp dụng nguyên tắc NT trên một loạt lĩnh vực nhạy cảm, nhất là những lĩnh vực liên quan đến văn hoá – tư tưởng như: dịch vụ phát thanh, vô tuyến truyền hình, xuất bản, phát hành, thăm dò, khai thác khoáng sản, xây dựng, vận hành các cảng biển, cảng sông, sân bay, đánh bắt hải sản, kinh doanh bất động sản v.v...

Việt Nam cam kết sẽ loại bỏ các quy định không phù hợp với đòi hỏi của WTO sau 5 – 7 năm. Đối với một loạt ngành nhạy cảm, Việt Nam vẫn duy trì chế độ cấp phép. Việc áp dụng cơ chế "một giá" đối với doanh nghiệp trong và ngoài nước sẽ được thực hiện theo lộ trình 2 – 4 năm. Hai bên cam kết nỗ lực đàm phán một Hiệp định đầu tư song phương trong một thời gian thích hợp.

Như vậy, nội dung của BTA thể hiện: bên cạnh những thuận lợi, ta cũng phải chấp nhận một số nhân nhượng. BTA vừa tạo ra những cơ hội về xuất khẩu, đầu tư, hội nhập, đồng thời cũng đặt ra nhiều thách thức, nhất là trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. BTA có hiệu lực trong thời hạn 3 năm và được gia hạn 3 năm một lần.

b) Hiệp định dệt may Việt Nam – Hoa Kỳ (2003)

Sau khi thực hiện BTA được 1 năm, hàng dệt may của Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ không phải hạn ngạch. Theo yêu cầu của Hoa Kỳ, đầu năm 2003, hai bên bắt đầu đàm phán. Tháng 7/2003, Việt Nam phải ký Hiệp định dệt may với Hoa Kỳ, theo đó hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ bị phía Hoa Kỳ áp hạn ngạch. Trong khi đó, kể từ ngày 01-01-2005, theo quy định của Hiệp định hàng dệt may của WTO (Hiệp định ATC), hạn ngạch hàng dệt may đã không còn được áp dụng quan hệ

thương mại giữa các thành viên WTO. Thậm chí trong quan hệ thương mại Trung Quốc – Hoa Kỳ. Trung quốc còn bị Hoa Kỳ áp hạn ngạch dệt may đến năm 2008⁽¹⁾.

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO và sau khi phía Hoa Kỳ trao cho Việt Nam quy chế PNTR, Hoa Kỳ sẽ bỏ hạn ngạch cho hàng dệt may Việt Nam. Tuy nhiên, Hoa Kỳ vẫn áp dụng "Cơ chế giám sát hàng dệt may nhập khẩu từ Việt Nam".

c) Phía Hoa Kỳ đã thông qua quy chế PNTR cho Việt Nam

Ngày 20-12-2006 (ngày 21-12 giờ Việt Nam), Tổng thống Hoa Kỳ G.Bush đã ký Dự luật cả gói HR 6111, trong đó có Luật thiết lập Quy chế Quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn (PNTR) với Việt Nam. Theo đó, Hoa Kỳ bãi bỏ việc áp dụng Điều khoản Jackson – Vanik đối với Việt Nam và đưa Việt Nam ra khỏi danh sách các nước bị Hoa Kỳ hạn chế các quan hệ thương mại. Như vậy, trong quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ, phía Việt Nam sẽ được hưởng sự đối xử bình đẳng với tư cách là một thành viên của WTO mà không phải chịu thiệt thòi do tác động của pháp luật Hoa Kỳ⁽²⁾.

d) Một số kết quả đạt được trong quan hệ thương mại giữa hai nước

Bảng 5.5. Kim ngạch xuất – nhập khẩu giữa Việt Nam và Hoa Kỳ kể từ sau khi ký kết BTA

(Đơn vị: triệu USD)

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
X	1.065,3	2.452,8	3.938,6	4.992,3	5.930,6
NK	410,8	458,3	1.143,3	1.127,4	864,4

Nguồn: "Kim ngạch xuất – nhập khẩu giữa Việt Nam và các thành viên APEC trong thời gian gần đây", Tạp chí Thương mại, số 20/2006, tr.16.

Việc thực hiện BTA có lợi cho cả hai bên. Năm 2006, kim ngạch buôn bán giữa hai nước đạt khoảng 9 tỷ USD⁽³⁾.

⁽¹⁾⁽²⁾ Lương Văn Thư, *Những chặng đường đi đến Quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn Việt Nam – Hoa Kỳ*, Tạp chí Cộng sản, số 771 (tháng 1 năm 2007), tr.70-71.

⁽³⁾ Phan Doãn Nam, *Hoạt động đối ngoại của Việt Nam năm 2006*, Tạp chí Cộng sản, số 771 (tháng 1 năm 2007), tr.67.

5.6.2. Quan hệ thương mại song phương Việt Nam – EU

Ngày 17-07-1995, EU và Việt Nam ký kết Hiệp định khung hợp tác, theo đó quy định về sự hợp tác và đối thoại lâu dài trong các lĩnh vực thương mại và kinh doanh, tập trung vào vấn đề quyền sở hữu trí tuệ, bảo vệ môi trường, kiểm soát ma túy và thuận lợi hoá thương mại nói chung. Mục tiêu của Hiệp định là hỗ trợ Việt Nam trong quá trình chuyển đổi sang một nền kinh tế thị trường bền vững. Theo Hiệp định, EU dành đối xử GSP cho Việt Nam, và hai bên dành cho nhau đối xử MFN. Hiệp định cũng quy định rằng sự hợp tác EU – Việt Nam có thể được thực hiện theo kiểu mở rộng các ưu đãi trong ASEAN.

Trong quan hệ thương mại liên quan đến hàng dệt may, Hiệp định dệt may song phương được ký kết lần đầu tiên ngày 15-12-1992, sau đó được sửa đổi ngày 15-02-2003. Theo thoả thuận năm 2003, EU sẽ tăng quota hàng dệt may nhập khẩu vào EU cho Việt Nam, đổi lại Việt Nam sẽ phải giảm thuế quan và loại bỏ các hàng rào phi thuế quan đối với một số hàng hoá và dịch vụ có xuất xứ EU, như: hàng dệt may, xe máy, rượu vang và đồ uống có cồn, đồ gốm, dược phẩm, dịch vụ vận tải đường biển và môi giới bảo hiểm.

Tháng 01-2005, theo Hiệp định thu hoạch sớm (*Early Harvest Agreement*), EU đã loại bỏ hoàn toàn quota đối với hàng dệt may có xuất xứ Việt Nam. Phía Việt Nam cũng thực hiện một số cam kết tự do hoá thương mại và dịch vụ theo thoả thuận năm 2003.

Năm 2006, hai bên nhất trí bắt đầu đàm phán về Hiệp định hợp tác mới thay thế Hiệp định khung hợp tác ký kết năm 1995, mở rộng hợp tác sang các lĩnh vực mới⁽¹⁾.

EU cam kết viện trợ 160 triệu EURO/năm trong giai đoạn 2007-2013⁽²⁾.

5.7. CÁC TỔ CHỨC KINH TẾ – TÀI CHÍNH QUỐC TẾ

5.7.1. Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)

a) Quá trình hình thành

Tổ chức Thương mại thế giới là một định chế mang tính toàn cầu về kinh tế và thương mại. WTO được thành lập ngày 1 tháng 1 năm 1995, kế

⁽¹⁾⁽²⁾ Phan Doãn Nam, *Hoạt động đối ngoại của Việt Nam năm 2006*, Tạp chí Cộng sản, số 771 (tháng 1 năm 2007), tr.68.

tục và mở rộng phạm vi điều tiết thương mại quốc tế của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT). GATT ra đời sau Đại chiến thế giới thứ 2 theo xu hướng thành lập một loạt cơ chế đa biên trong khuôn khổ của hệ thống tiền tệ Bretton Woods để điều tiết các hoạt động hợp tác kinh tế quốc tế. Với ý tưởng hình thành những nguyên tắc, thể lệ, quy định cho hoạt động thương mại quốc tế nhằm tác động đến công ăn việc làm, thương mại, hàng hoá, khắc phục tình trạng hạn chế, ràng buộc các hoạt động này phát triển, 23 nước sáng lập GATT đã cùng một số nước khác tham gia Hội nghị về thương mại và việc làm và dự thảo Hiến chương La Havana để thành lập Tổ chức Thương mại quốc tế (ITO – International Trade Organization) một cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc. Do một số quốc gia gặp khó khăn trong việc phê chuẩn nên việc thành lập ITO không thực hiện được. Nhưng với mục tiêu đẩy mạnh quá trình tự do hoá thương mại, loại bỏ các biện pháp bảo hộ được duy trì trước đó cùng với kết quả đạt được trong vòng đàm phán đầu tiên với 45.000 ưu đãi về thuế được áp dụng chiếm khoảng 1/5 tổng khối lượng mậu dịch toàn thế giới, 23 nước sáng lập đã cùng nhau ký kết GATT và nó đã chính thức có hiệu lực vào tháng 1 năm 1948. Cho đến nay, GATT đã tiến hành 8 vòng đàm phán chủ yếu về thuế quan (xem bảng 5.5).

Bảng 5.5. Các vòng đàm phán thương mại GATT

<i>Năm</i>	<i>Địa điểm</i>	<i>Đối tượng đàm phán</i>	<i>Số nước</i>
1947	Geneva	Thuế quan	23
1949	Annecy	Thuế quan	12
1951	Torquay	Thuế quan	38
1956	Geneva	Thuế quan	26
1960 - 1961	Geneva (Vòng Dillon)	Thuế quan	26
1964 - 1967	Geneva (Vòng Kennedy)	Thuế và các biện pháp chống phá giá.	62

1973 - 1979	Geneva (Vòng Tokyo)	Thuế, các biện pháp phi thuế quan và các hiệp định "khung".	102
1986 - 1993	Geneva (Vòng Uruguay)	Thuế, các biện pháp phi thuế quan, các nguyên tắc, các dịch vụ, các quyền sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, dệt và may mặc, nông nghiệp, thành lập WTO...	123

Kể từ những năm 1970 và đặc biệt là kể từ Hiệp định Uruguay (1986 - 1994), do các hoạt động thương mại quốc tế không ngừng phát triển, đàm phán không chỉ về thuế quan mà còn về việc hình thành các chuẩn mực, quy định, pháp luật về hàng rào phi quan thuế, thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ, các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại, thương mại hàng nông sản, hàng dệt may và cơ chế giải quyết tranh chấp. Ngày 15/4/1994, tại Marrakesh (Ma-rốc), Hiệp định Uruguay đã kết thúc, các thành viên của GATT đã ký kết Hiệp định thành lập WTO. Như vậy, WTO được chính thức thành lập độc lập với hệ thống của Liên hợp quốc và đi vào hoạt động từ 1/1/1995. Hầu hết các thành viên hiện tại của WTO đều là thành viên trước đây của GATT. Đến tháng 9 năm 1999, WTO có 135 thành viên và gần 30 nước đã nộp đơn và/hoặc đang đàm phán gia nhập.

b) Cơ cấu tổ chức và nguyên tắc hoạt động

Cơ cấu tổ chức:

Cơ quan quyền lực cao nhất của WTO là Hội nghị Bộ trưởng họp ít nhất mỗi năm 2 lần.

Đại Hội đồng (bao gồm đại diện có thẩm quyền của tất cả các thành viên tham gia) ở giữa hai kỳ Hội nghị có chức năng thường trực và báo cáo lên Hội nghị Bộ trưởng. Đại Hội đồng còn đóng vai trò là một cơ quan giải quyết tranh chấp và là cơ quan rà soát chính sách của WTO.

Các Hội đồng (gồm có đại diện của các nước thành viên) có trách nhiệm điều hành việc thực hiện Hiệp định WTO về từng lĩnh vực thương mại tương ứng. Các Hội đồng gồm có Hội đồng về Thương mại hàng hoá (điều hành công việc của 11 Ủy ban và Cơ quan giám sát hàng dệt), Hội đồng về thương mại dịch vụ (gồm các Ủy ban về dịch vụ tài chính, Ủy ban

về các cam kết cụ thể và các nhóm công tác chuyên trách một số lĩnh vực) và Hội đồng về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ.

Phần lớn các quyết định của WTO đều được thông qua trên cơ sở đồng thuận. Trong một số trường hợp, khi không đạt được sự đồng thuận, các thành viên có thể tiến hành bỏ phiếu. Mỗi thành viên chỉ có quyền bỏ một phiếu và các phiếu bầu của các thành viên có giá trị ngang nhau. Việc kết nạp thành viên mới có thể chỉ cần 2/3 số phiếu bầu. Quá trình gia nhập được dựa trên cơ sở việc xem xét các chính sách kinh tế, thương mại của các nước đang xin gia nhập và các cuộc đàm phán song phương về mở cửa thị trường. Việc gia nhập của một nước được chính thức hoá bằng việc ký vào Nghị định thư gia nhập và có hiệu lực 30 ngày sau khi nộp văn bản thông báo việc cơ quan có thẩm quyền đã thông qua hay phê chuẩn Nghị định thư gia nhập.

Nguyên tắc hoạt động:

– *Không phân biệt đối xử.* Mỗi thành viên sẽ dành cho sản phẩm của một thành viên khác một sự đối xử không kém ưu đãi hơn đối xử mà thành viên đó dành cho sản phẩm của một nước thứ ba (Đãi ngộ Tối huệ quốc - MFN). Mỗi thành viên sẽ không dành cho sản phẩm của công dân nước mình đối xử ưu đãi hơn so với sản phẩm của người nước ngoài (Đãi ngộ quốc gia - NT)

– Thương mại phải ngày càng được tự do hơn thông qua đàm phán. Các hàng rào cản trở thương mại dần dần được loại bỏ, cho phép các nhà sản xuất hoạch định chiến lược kinh doanh dài hạn có thời gian điều chỉnh, nâng cao sức cạnh tranh hoặc chuyển đổi cơ cấu. Mức độ cắt giảm các hàng rào bảo hộ được thoả thuận thông qua các cuộc đàm phán song phương và đa phương.

– Dễ dự đoán. Các nhà đầu tư cũng như Chính phủ nước ngoài tin tưởng một cách chắc chắn rằng các hàng rào thương mại (thuế quan và các hàng rào phi thuế quan khác) sẽ không bị tăng một cách tùy tiện. Cam kết về thuế quan và các biện pháp khác bị "ràng buộc" về mặt pháp lý.

– Tạo ra môi trường cạnh tranh ngày càng bình đẳng. Hạn chế tác động tiêu cực của các biện pháp cạnh tranh không bình đẳng như bán phá giá, trợ cấp hay dành các đặc quyền cho một số doanh nghiệp nhất định.

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

c) Thương mại hàng hoá

– Thuế quan

WTO thừa nhận thuế nhập khẩu là công cụ bảo hộ hợp pháp duy nhất để bảo hộ các ngành sản xuất trong nước, các hàng rào bảo hộ phi thuế quan phải được bãi bỏ. Có được như vậy là do thuế quan là biện pháp bảo hộ ít bóp méo thương mại nhất và cũng là biện pháp mang tính minh bạch hơn cả. Thuế quan phải được áp dụng trên nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN) cho tất cả các thành viên WTO. Các phương thức kỹ thuật áp dụng cho các biện pháp thuế quan của WTO là thuế hoá (chuyển biện pháp phi thuế quan thành một mức thuế quan bổ sung có tác dụng tương đương), ràng buộc thuế (không được nâng thuế cao hơn mức đã cam kết ràng buộc), cắt giảm thuế quan hơn nữa (sau khi ràng buộc thuế, các nước phải không ngừng cam kết giảm thuế quan).

– Phi thuế quan

WTO thừa nhận việc các quốc gia có thể sử dụng các biện pháp phi thuế quan để hạn chế nhập khẩu trong những trường hợp cần thiết để bảo vệ an ninh quốc gia, văn hoá truyền thống, môi trường, sức khoẻ con người...

Các biện pháp phi thuế quan có thể được áp dụng là hạn chế định lượng nhập khẩu, doanh nghiệp có đặc quyền thương mại, các vấn đề về trị giá tính thuế hải quan và các phụ thu tại cửa khẩu, thủ tục cấp phép nhập khẩu, các biện pháp bảo vệ tạm thời (thuế chống bán phá giá, thuế đối kháng và hành động tự vệ khẩn cấp).

– Đầu tư

Cho đến tận vòng đàm phán Uruguay thì vấn đề đầu tư mới được bắt đầu đề cập như một vấn đề độc lập trong WTO thể hiện trong Hiệp định các biện pháp đầu tư liên quan đến Thương mại (TRIMs). Hiệp định này chỉ áp dụng cho thương mại hàng hoá mà không áp dụng cho lĩnh vực khác. Hiệp định TRIMs cấm áp dụng một số biện pháp bị coi là vi phạm nguyên tắc "Đãi ngộ quốc gia" và các biện pháp có tác dụng hạn chế thương mại, chủ yếu bao gồm:

– Các biện pháp bắt buộc hay điều kiện quy định một "tỷ lệ nội địa hoá" đối với các doanh nghiệp;

– Các biện pháp "cân bằng thương mại" buộc các doanh nghiệp phải tự cân đối về khối lượng và trị giá xuất – nhập khẩu, về ngoại hối...

Theo Hiệp định này, các nước có nghĩa vụ phải thông báo các biện pháp này và phải tiến hành loại bỏ trong vòng 2 năm đối với các nước phát triển, 5 năm đối với các nước đang phát triển và 7 năm đối với các nước chậm phát triển.

– Hàng dệt may

Hàng dệt may là lĩnh vực các nước đang phát triển có lợi thế và tiềm năng phát triển cao. Đây là ngành sử dụng nhiều lao động, công nghệ dễ tiếp cận, quy mô thị trường lớn cho nên là đối tượng bảo hộ cao trong chính sách của các nước phát triển. Trước đây, hàng dệt may bị hạn chế nhập khẩu lan tràn. Tại vòng đàm phán Uruguay, các nước đang phát triển đã giành thắng lợi trong Hiệp định Dệt may (ATC) dẫn tới loại bỏ hạn ngạch cũng như tất cả các biện pháp hạn chế nhập khẩu đối với hàng dệt may. Quá trình loại bỏ này đã được hoàn thành vào 31/12/2004. WTO thiết lập Cơ quan giám sát hàng dệt để đảm bảo Hiệp định Hàng Dệt may của WTO được các nước thực hiện một cách nghiêm túc.

d) Thương mại dịch vụ

Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS) được đưa ra tại vòng đàm phán Uruguay đã trở thành một bộ phận không thể tách rời trong hệ thống pháp lý của WTO. Mục đích của Hiệp định này là tạo ra một khuôn khổ pháp lý cho tự do hoá thương mại dịch vụ. Các nước thành viên đưa ra các cam kết mở cửa thị trường dịch vụ và không phân biệt đối xử trên cơ sở điều chỉnh luật trong nước. Việc điều chỉnh luật được tiến hành từng bước nhằm xoá bỏ hoàn toàn mọi hạn chế đối với các sản phẩm dịch vụ nhập khẩu cũng như đối với nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài khi tiến hành cung cấp dịch vụ theo các phương thức khác nhau (đãi ngộ quốc gia). Đồng thời, mỗi thành viên phải dành cho nhà cung cấp dịch vụ hoặc của thành viên khác đối xử không kém ưu đãi hơn đối xử mà nước này dành cho một nước thứ ba (Đãi ngộ Tối huệ quốc).

GATS điều chỉnh các loại dịch vụ ngoại trừ những dịch vụ cung cấp thuộc chức năng của Chính phủ, tức là việc cung cấp dịch vụ đó không

mang tính chất thương mại và cạnh tranh với bất cứ nhà cung cấp dịch vụ nào. Các loại dịch vụ được chia thành 12 ngành và 155 phân ngành. Việc cung cấp dịch vụ có thể được thực hiện theo một trong bốn phương thức hoặc kết hợp giữa các phương thức như cung cấp dịch vụ qua biên giới, tiêu thụ dịch vụ ở nước ngoài, cung cấp dịch vụ thông qua hiện diện thương mại và cung cấp dịch vụ thông qua sự hiện diện của thể nhân.

Các nội dung chính của GATS bao gồm đãi ngộ tối huệ quốc, đãi ngộ quốc gia, cam kết mở cửa thị trường, thừa nhận lẫn nhau, thanh toán quốc tế, dịch vụ tài chính, dịch vụ viễn thông, dịch vụ vận tải hàng không, di chuyển của tự nhiên.

e) Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại

Hiệp định về những vấn đề liên quan tới thương mại của Quyền sở hữu trí tuệ (TRIPs) bắt đầu có hiệu lực từ ngày 1/1/1995. Theo Hiệp định này, các thành viên có thể, nhưng không bị bắt buộc, áp dụng trong luật của mình mức bảo hộ cao hơn so với các yêu cầu của Hiệp định, miễn là việc bảo hộ đó không trái với các điều khoản của Hiệp định.

Các đối tượng điều chỉnh của Hiệp định bao gồm: Bản quyền và các quyền có liên quan; nhãn hiệu hàng hoá; chỉ dẫn địa lý; kiểu dáng công nghiệp; sáng chế; thiết kế, bố trí mạch tích hợp; bảo hộ thông tin bí mật và hạn chế các hoạt động chống cạnh tranh trong các hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng.

Các nguyên tắc chính của Hiệp định TRIPs bao gồm: đãi ngộ tối huệ quốc (bất kỳ một sự ưu tiên, chiếu cố, đặc quyền, hoặc sự miễn trừ nào được một thành viên dành cho công dân của bất kỳ một thành viên nào khác cũng phải lập tức và vô điều kiện dành cho công dân tất cả các thành viên khác), đãi ngộ quốc gia (mỗi thành viên chấp nhận cho công dân của các thành viên khác sự đối xử không kém thuận lợi hơn so với sự đối xử mà thành viên đó dành cho công dân của mình trong việc bảo hộ Quyền Sở hữu trí tuệ). Tuy nhiên, các nguyên tắc này cũng có ngoại lệ mà các thành viên có thể dựa vào đó để miễn trừ nghĩa vụ tuân thủ Hiệp định TRIPs. Các trường hợp ngoại lệ được quy định cụ thể trong Công ước Paris về bảo hộ Quyền sở hữu công nghiệp, Công ước Berne về bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật, Công ước Rome về bảo vệ người biểu diễn, người sản xuất bản ghi âm và các tổ chức phát thanh truyền hình và Hiệp ước Washington về sở

hữu trí tuệ trong lĩnh vực mạch tích hợp. Hiệp định này cho phép các thành viên có một khoảng thời gian chuyển đổi thích hợp để bảo đảm việc thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ. Các nước phát triển được phép trì hoãn thực hiện Hiệp định trong vòng 1 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực, thời hạn này đối với các nước đang phát triển là 05 năm và các nước kém phát triển là 11 năm.

f) Việt Nam gia nhập WTO

Bối cảnh gia nhập WTO của Việt Nam

Việt Nam gia nhập WTO trong bối cảnh của xu thế toàn cầu hoá kinh tế và khu vực hoá kinh tế.

Quá trình xin gia nhập WTO của Việt Nam tiến hành song song với quá trình hội nhập ASEAN và APEC. Việc Việt Nam là thành viên ASEAN và APEC cũng là một thuận lợi cho việc xin gia nhập WTO. Trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, ở chừng mực nhất định, Việt Nam được hưởng sự ủng hộ từ các nước thành viên ASEAN. Các nước ASEAN đã đứng về phía Việt Nam khi Việt Nam đề nghị được hưởng quy chế đối xử đặc biệt và khác biệt (S & D) dành cho các nước đang phát triển.

Việt Nam gia nhập WTO trong bối cảnh thực hiện quá trình chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang kinh tế thị trường.

Đặc điểm này của Việt Nam rất giống hoàn cảnh của Trung Quốc. Kinh nghiệm gia nhập WTO của Trung Quốc cho thấy: WTO đã yêu cầu Trung Quốc cam kết các điều khoản "WTO +" ("WTO cộng") về chống bán phá giá và tự vệ quá độ, với lý do Trung Quốc vẫn là một nền kinh tế phi thị trường (NME). Như vậy, trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải chấp nhận cam kết nói trên. Điều này gây khó khăn cho Việt Nam trong các vụ kiện về bán phá giá, từ đó làm hạn chế khả năng tiếp cận thị trường quốc tế và đặt ra thách thức lớn cho việc gia nhập WTO của Việt Nam.

Việt Nam là nước hội nhập kinh tế quốc tế muộn, gia nhập WTO sau rất nhiều nước

Điều này cũng tác động tới quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam.

Việt Nam tiến hành đàm phán trong điều kiện rất khó khăn, do các nước mới gia nhập WTO⁽¹⁾ cam kết rất cao và càng gia nhập sau, cam kết càng phải cao hơn các nước gia nhập trước.

– Về thuế nhập khẩu: các nước thành viên mới gia nhập WTO đều cam kết mức thuế trung bình rất thấp, đặc biệt là đối với hàng công nghiệp (khoảng 10% hoặc thấp hơn). Do đó, các thành viên WTO sẽ yêu cầu Việt Nam cam kết mức thuế trung bình bằng hoặc thấp hơn mức 10% nói trên.

– Về mở cửa thị trường dịch vụ: các nước mới gia nhập WTO đều phải đưa ra mức cam kết cao hơn rất nhiều so với cam kết của các thành viên cũ. Nhiều ngành dịch vụ quan trọng, như viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm, phân phối, phải mở cửa cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Việt Nam phải cam kết mở cửa 110 tiểu ngành dịch vụ. Trong khi đó, Trung Quốc chỉ cam kết mở cửa 85 tiểu ngành, Thái Lan 74, Philippines 50.

Việt Nam đàm phán gia nhập WTO trong bối cảnh WTO cũng đang tiến hành Vòng đàm phán mới – Vòng đàm phán Doha

Trong Vòng đàm phán Doha, các thành viên WTO tiếp tục đàm phán toàn diện về mở cửa thị trường ở nhiều lĩnh vực như: thương mại hàng nông nghiệp, thương mại hàng phi nông nghiệp và thương mại dịch vụ. Ngoài ra, các thành viên WTO cũng dự kiến xem xét các vấn đề mới, chưa hề được đề cập đến trong WTO, như mối quan hệ giữa thương mại với chính sách đầu tư xuyên quốc gia, thương mại với chính sách cạnh tranh, thương mại với môi trường, xem xét lại các quy định đa phương về chống bán phá giá, trợ cấp xuất khẩu và các biện pháp đối kháng, vấn đề thương mại điện tử v.v...

Một số nước, ở mức độ khác nhau, đã lấy những yêu cầu đàm phán mới của Vòng Doha để ép các nước ứng cử viên phải mở cửa thị trường rộng hơn.

Một mặt, những yêu cầu của Vòng đàm phán Doha đang là sức ép rất lớn đối với một nền kinh tế kém phát triển, năng lực cạnh tranh thấp như Việt Nam; mặt khác, Vòng đàm phán mới của WTO cũng có những ảnh hưởng tích cực đến tiến trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam. Trong Vòng đàm phán này, lần đầu tiên trong lịch sử của hệ thống thương mại đa

⁽¹⁾ Đó là các nước: Trung Quốc (2001), Campuchia (2003), Nepal (2003). Tonga (đã ký kết Nghị định thư gia nhập WTO vào tháng 12-2005 tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ VI tại Hongkong).

phương, các thành viên đặt lợi ích của các nước đang phát triển lên thành ưu tiên hàng đầu. Chính vì thế mà Vòng đàm phán Doha được gọi là Vòng đàm phán vì sự phát triển ("*Doha Development Agenda*"). Là một nước đang phát triển ở trình độ thấp, Việt Nam hy vọng rằng qua Vòng đàm phán Doha, các nước đang phát triển sẽ có tiếng nói bình vực và ủng hộ mạnh mẽ hơn việc Việt Nam gia nhập WTO.

Sự kiện Việt Nam ký kết và thực hiện Hiệp định Thương mại song phương với Hoa Kỳ cũng có ảnh hưởng tới quá trình gia nhập WTO của Việt Nam

– Thuận lợi:

Thông qua việc ký kết BTA, Việt Nam đã chấp nhận nhiều nguyên tắc cơ bản của WTO, như MFN, NT và minh bạch hoá chính sách, từ đó tạo nền tảng vững chắc cho việc gia nhập WTO.

Theo BTA, Việt Nam đã cam kết một phần cơ bản các quy tắc đa phương của WTO, như Hiệp định chung về thương mại hàng hoá (GATT), Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs), Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPs), Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS), và văn bản về Viễn thông cơ bản của WTO.

– Khó khăn:

Trong BTA, Việt Nam đã có những nhượng bộ cao hơn đòi hỏi của WTO đối với một thành viên. Đó chính là các cam kết "WTO +" ("WTO cộng"). Điều này có thể có hậu quả bất lợi cho đàm phán gia nhập WTO. Các nước thành viên WTO có thể đòi Việt Nam nhượng bộ cho họ trên cơ sở nguyên tắc MFN. Nghĩa là những gì mà Việt Nam nhượng bộ cho Hoa Kỳ thì cũng phải nhượng bộ cho các thành viên khác của WTO. Các thành viên WTO có xu hướng đòi hỏi "đa phương hoá" các cam kết "WTO +" ("WTO cộng") được ghi nhận trong BTA.

Quá trình gia nhập WTO của Việt Nam

Quá trình gia nhập WTO của Việt Nam bao gồm 6 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Nộp đơn xin gia nhập

Ngày 04-01-1995, Việt Nam chính thức nộp đơn xin gia nhập WTO. Ngày 31-01-1995, Nhóm Công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam (*Working Party*) được thành lập. Tham gia vào Nhóm Công tác có khoảng

40 thành viên WTO quan tâm đến thị trường Việt Nam⁽¹⁾. Kể từ thời điểm này, Việt Nam được công nhận là quan sát viên của WTO.

Giai đoạn 2: Gửi Bị vong lục (Bản ghi nhớ) (Memorandum) về chế độ ngoại thương của Việt Nam cho Nhóm Công tác

Ngày 24-09-1996, Việt Nam hoàn thành nhiệm vụ này.

Giai đoạn 3: Làm rõ chính sách ngoại thương và đàm phán đa phương

Sau khi nghiên cứu Bị vong lục về chế độ ngoại thương của Việt Nam, nhiều thành viên Nhóm Công tác đã đặt ra các câu hỏi nhằm hiểu rõ chính sách, bộ máy quản lý và thực thi chính sách của Việt Nam. Ngoài việc trả lời các câu hỏi, Việt Nam còn phải cung cấp nhiều thông tin khác theo biểu mẫu do WTO quy định về trợ cấp nông nghiệp, trợ cấp công nghiệp, các doanh nghiệp độc quyền, các biện pháp đầu tư không phù hợp với quy định của WTO, thủ tục hải quan, hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ v.v...

Việt Nam đã trả lời trên 3.000 câu hỏi của các thành viên Nhóm Công tác WTO về chính sách kinh tế – thương mại của Việt Nam. Có nhiều câu hỏi liên quan tới "nền kinh tế phi thị trường" của Việt Nam, như: vấn đề doanh nghiệp Nhà nước, sự khác biệt về quy chế đối xử đối với doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp không thuộc sở hữu Nhà nước (doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài), sự can thiệp của Nhà nước vào nền kinh tế v.v...

Quá trình gia nhập WTO đòi hỏi Việt Nam phải chấp nhận các quy tắc của WTO, thông qua các cuộc đàm phán đa phương và song phương với các thành viên có liên quan về tiếp cận thị trường hàng hoá và dịch vụ.

Nhóm Công tác của WTO tổ chức các phiên họp tại trụ sở WTO (Geneva, Thụy Sĩ) để đánh giá tình hình chuẩn bị của Việt Nam và để Việt Nam có thể trực tiếp giải thích các chính sách. Đây chính là các cuộc đàm phán đa phương. Để hoàn tất các thủ tục gia nhập WTO, Việt Nam đã tiến

⁽¹⁾ Đó là các nước và vùng lãnh thổ: Argentina, Australia, Brazil, Brunei, Bulgaria, Canada, Chile, Trung Quốc, Colombia, Croatia, Cuba, Dominica, Ai-Cập, EU và các nước thành viên, Honduras, Hongkong, Iceland, Ấn Độ, Indonesia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Kyrgyz, Malaysia, Maroc, Myanmar, New Zealand, Na Uy, Panama, Paraguay, Philippines, Rumani, Singapore, Thụy Sĩ, Đài Loan, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Hoa Kỳ, Uruguay (http://www.wto.org/english/news_e/news04_e/acc_vietnam_15dec04_e.htm, ngày 28/03/2005).

hành được 14 phiên đàm phán đa phương, trong đó có 12 phiên chính thức và 02 phiên không chính thức.

Giai đoạn 4: Đưa ra các bản chào ban đầu (Offer) và tiến hành đàm phán song phương

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

Việt Nam đã đàm phán song phương với 28 đối tác. Trong quá trình đàm phán song phương, mặc dù bị sức ép rất lớn của tất cả các nước, Việt Nam vẫn kiên trì nguyên tắc: Việt Nam là nước đang phát triển ở trình độ thấp, nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi, nên mức độ mở cửa thị trường phải phù hợp và có thời kỳ quá độ.

Giai đoạn 5: Hoàn thành Nghị định thư gia nhập

Một Nghị định thư nêu rõ các nghĩa vụ của Việt Nam khi trở thành thành viên của WTO sẽ được hoàn tất dựa trên các thoả thuận đã đạt được sau các cuộc đàm phán đa phương và song phương. Ngày 07-11-2006, Nghị định thư gia nhập WTO của Việt Nam đã được ký kết tại trụ sở WTO (Geneva, Thụy Sĩ).

Giai đoạn 6: Phê chuẩn Nghị định thư, hoàn thành việc gia nhập WTO

30 ngày sau khi Quốc hội hoặc Chủ tịch nước phê chuẩn Nghị định thư, Việt Nam sẽ chính thức trở thành thành viên của WTO. Ngày 11-01-2007, Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của WTO, kết thúc 12 năm đàm phán.

Đàm phán gia nhập WTO là cuộc đàm phán thương mại dài nhất từ trước đến nay đối với Việt Nam. Để gia nhập ASEAN, Việt Nam đàm phán trong thời gian khoảng 2 năm, đàm phán BTA 4 năm. Để gia nhập WTO, Việt Nam vừa phải đàm phán với Nhóm Công tác của gần 40 nước thành viên WTO về các cam kết đa phương liên quan đến 16 Hiệp định chính của

WTO và các quy tắc chứa đựng trong 30.000 trang, đồng thời vừa phải đàm phán song phương mở cửa thị trường hàng hoá và dịch vụ với 28 thành viên của WTO. Gia nhập WTO chỉ là bước khởi đầu của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế lâu dài của Việt Nam.

Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam⁽¹⁾

Về cơ bản, Việt Nam cam kết thực hiện toàn bộ các hiệp định của WTO⁽²⁾ ngay từ thời điểm gia nhập, nghĩa là không có thời kỳ quá độ. Ngoài ra, Việt Nam còn làm rõ các cam kết của mình như sau:

(i) Cam kết về thuế nhập khẩu, các loại thuế và các khoản thu khác (áp dụng thuế nhập khẩu theo nguyên tắc không phân biệt đối xử giữa các thành viên WTO, áp dụng công cụ hạn ngạch thuế quan theo đúng quy định của WTO, miễn giảm thuế nhập khẩu, áp dụng các loại phí và lệ phí theo quy định của WTO, điều chỉnh cách đánh thuế tiêu thụ đặc biệt đối với rượu và bia phù hợp với quy định của WTO trong vòng 3 năm v.v...).

Việt Nam cam kết cắt giảm thuế quan cho 10.600 dòng thuế, với mức thuế nhập khẩu trung bình đối với tất cả các mặt hàng là 13,4%, trong đó mức thuế nhập khẩu trung bình đối với hàng nông nghiệp là 21%, hàng công nghiệp là 12,6%, lộ trình 5-7 năm. Trong số 10.600 dòng thuế nêu trên, có 35% số dòng thuế thực sự bị cắt giảm, 35% số dòng thuế vẫn giữ nguyên (đường, thuốc lá, thịt gà), và 30% số dòng thuế bị cam kết thuế cao hơn mức thuế suất hiện hành (sắt, thép, xăng dầu, hoá chất, một số phương tiện vận tải). Những mặt hàng không đưa vào diện cam kết cắt giảm thuế quan là những mặt hàng liên quan đến quốc phòng, an ninh quốc gia, thuần phong

⁽¹⁾ Xem <http://www.wto.org>; *Các văn kiện gia nhập Tổ chức thương mại thế giới – WTO của Việt Nam*, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, Hà Nội 2006.

⁽²⁾ Đó là các hiệp định như: Hiệp định chung về thương mại và thuế quan (GATT), Hiệp định về nông nghiệp (AoA), Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS), Hiệp định về hàng rào kỹ thuật cản trở thương mại (TBT), Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs), Hiệp định áp dụng Điều VI GATT 1994 (Hiệp định về chống bán phá giá), Hiệp định áp dụng Điều VII GATT 1994 (Hiệp định về xác định trị giá thuế hải quan), Hiệp định về kiểm định hàng hóa trước khi giao hàng (API), Hiệp định về quy tắc xuất xứ (RoO), Hiệp định về thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu, Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (SCM), Hiệp định về tự vệ, Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS), Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPs), Hiệp định về quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp (DSU).

mỹ tục, trật tự công cộng, đạo đức xã hội v.v... theo quy định tại các Điều XX và XXI GATT.

Khi gia nhập WTO năm 2001, Trung Quốc cam kết mức thuế nhập khẩu trung bình là 10,4%, thấp hơn so với Việt Nam. Điều này là hợp lý vì trình độ kinh tế của Trung Quốc phát triển cao hơn so với Việt Nam.

Ngoài ra, Việt Nam còn cam kết tham gia một số hiệp định tự do hoá theo ngành hàng, theo đó các mặt hàng theo hiệp định sẽ được cắt giảm thuế quan xuống mức cực thấp với lộ trình 3 – 5 năm. Cụ thể: Việt Nam cam kết tham gia đầy đủ Hiệp định về sản phẩm công nghệ thông tin (ITA), Hiệp định về hàng dệt may, Hiệp định về thiết bị y tế; tham gia một phần Hiệp định về thiết bị máy bay, Hiệp định về hoá chất và Hiệp định về thiết bị xây dựng.

Trong Biểu cam kết về thương mại hàng hoá của Việt Nam, những ngành hàng phải chịu mức cắt giảm thuế quan nhiều nhất là: dệt may (giảm 63,2%), cá và sản phẩm cá (giảm 38,4%, gỗ và giấy (giảm 32,8%), máy móc thiết bị điện – điện tử (giảm 23,5%). Thực chất đây là những ngành hàng vốn được bảo hộ rất cao.

(ii) Loại bỏ các biện pháp hạn chế số lượng đối với hầu hết các mặt hàng nhập khẩu (như các biện pháp cấm nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu, giấy phép nhập khẩu v.v...). Việt Nam cam kết loại bỏ quy định cấm nhập khẩu xe máy phân khối lớn, ô tô đã qua sử dụng; loại bỏ quy định cấm nhập khẩu thuốc lá điếu và xì gà, nhưng cho phép một doanh nghiệp thương mại nhà nước duy nhất (Tổng Công ty thuốc lá Việt Nam – VINATABA) được quyền nhập khẩu toàn bộ thuốc lá điếu và xì gà.

(iii) Việt Nam chấp nhận bị coi là nền kinh tế phi thị trường (*Non Market Economy* – NME) trong vòng 12 năm vì mục đích áp thuế chống bán phá giá và áp thuế đối kháng (thuế chống trợ cấp xuất khẩu). Tuy nhiên, trong thời hạn 12 năm nêu trên, nếu Việt Nam chứng minh được với đối tác nào đó rằng nền kinh tế của Việt Nam là nền kinh tế thị trường, thì đối tác đó sẽ ngừng áp dụng quy chế NME với Việt Nam.

Trong đàm phán gia nhập WTO, Trung Quốc đã phải chấp nhận thời hạn 15 năm bị coi là NME, không chỉ vì mục đích áp thuế chống bán phá giá và áp thuế đối kháng, mà còn vì mục đích áp dụng các biện pháp tự vệ

và cơ chế theo dõi đặc biệt. Như vậy, cam kết của Việt Nam về vấn đề NME có thể được coi là có lợi thế hơn so với Trung Quốc⁽¹⁾.

Hiện tại, Việt Nam được Trung Quốc công nhận là nền kinh tế thị trường, Hàn Quốc công nhận là nền kinh tế theo định hướng thị trường, và EU trao quy chế nền kinh tế thị trường "*ad hoc*", theo đó EU sẽ xem xét từng vụ việc cụ thể, từng trường hợp cụ thể theo các tiêu chí của EU về nền kinh tế thị trường.

(iv) Tuân thủ các quy định của WTO về hạn chế xuất khẩu, phí, lệ phí và thuế nội địa đối với hàng xuất khẩu. Việt Nam chỉ cam kết ràng buộc và giảm thuế xuất khẩu cho mặt hàng phế liệu kim loại đen và kim loại màu với lộ trình 5 năm, mà không cam kết ràng buộc thuế xuất khẩu đối với các mặt hàng khác.

Trên thực tế, WTO không có quy định nào yêu cầu các nước xin gia nhập phải cam kết về thuế xuất khẩu. Tuy nhiên, một số thành viên như Hoa Kỳ, Australia, Canada, EU đã yêu cầu Việt Nam phải đưa ra cam kết về thuế xuất khẩu. Đây là cam kết "WTO cộng" mà Việt Nam đã chấp nhận.

(v) Loại bỏ các trợ cấp bị cấm theo quy định của WTO đối với cả hàng công nghiệp lẫn hàng nông nghiệp (ví dụ: quỹ thưởng xuất khẩu, trợ cấp theo tỷ lệ nội địa hoá, trợ cấp theo tỷ lệ xuất khẩu, hủy Quyết định số 55/2001/QĐ-TTg năm 2001 về trợ cấp đối với hàng dệt may v.v...). Sau khi gia nhập WTO, Nhà nước vẫn có thể áp dụng những loại trợ cấp không cấm theo quy định của WTO (ví dụ: hỗ trợ nghiên cứu và phát triển, tổ chức thị trường, ưu đãi cước phí vận tải v.v...).

(vi) Cam kết về các chính sách ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ (bao gồm chính sách đầu tư).

Việt Nam cam kết mở cửa toàn bộ 11 ngành dịch vụ theo Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS)⁽²⁾ với 110 tiểu ngành (trong tổng số 155 tiểu ngành theo GATS).

⁽¹⁾ Peter Naray, "*Việt Nam gia nhập WTO: Các thách thức đối với Chính phủ và doanh nghiệp*", Báo cáo tại Hội nghị phổ biến các cam kết WTO của Việt Nam, ngày 27-11-2006.

⁽²⁾ Đó là 11 ngành dịch vụ sau đây: (1) dịch vụ kinh doanh; (2) dịch vụ liên lạc; (3) dịch vụ xây dựng và tư vấn thiết kế liên quan; (4) dịch vụ phân phối; (5) dịch vụ giáo dục; (6) dịch vụ môi trường; (7) dịch vụ tài chính; (8) các dịch vụ xã hội và y tế; (9) dịch vụ du lịch và lữ hành; (10) các dịch vụ giải trí, văn hóa, thể thao; (11) dịch vụ vận tải.

Việt Nam không cam kết mở cửa một số tiểu ngành dịch vụ vì những lý do nhạy cảm về chính trị và an ninh, bảo hộ cho ngành kinh tế nội địa, hoặc các đối tác không có nhu cầu đàm phán do giá trị thương mại không đáng kể, như: dịch vụ in ấn, dịch vụ xuất bản, dịch vụ báo chí, dịch vụ phát thanh và truyền hình, dịch vụ hướng dẫn du lịch, dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu thủy, dịch vụ kéo và đẩy tàu, dịch vụ hỗ trợ cho vận tải đường sắt, dịch vụ vận tải vũ trụ, dịch vụ phụ sản v.v...

Ngoài ra, Việt Nam còn đưa ra danh mục những loại dịch vụ được miễn trừ áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc (MFN), nghĩa là chỉ mở cửa thị trường cho các đối tác đã ký hiệp định song phương, mà không mở cửa cho tất cả các thành viên WTO. Việt Nam không áp dụng MFN đối với tất cả các ngành dịch vụ được cung ứng bằng phương thức hiện diện thương mại, và một số tiểu ngành của dịch vụ nghe nhìn, một số tiểu ngành của dịch vụ vận tải biển.

Mở cửa thị trường dịch vụ có thể sẽ gây khó khăn về cạnh tranh cho một số ngành kinh tế, như: kinh doanh chứng khoán, ngân hàng, phân phối, vận tải v.v... Tuy nhiên, cần thấy rằng dịch vụ là yếu tố đầu vào của nhiều ngành sản xuất, kinh doanh. Ví dụ như dịch vụ vận tải, nếu được cung ứng với giá rẻ thì sẽ tạo thuận lợi cho rất nhiều ngành kinh tế khác. Như vậy, thách thức của ngành vận tải sẽ là cơ hội của nhiều ngành kinh tế khác.

(vii) Cho phép các doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài được quyền kinh doanh (quyền xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá) như các doanh nghiệp và cá nhân Việt Nam (trừ các trường hợp ngoại lệ).

(viii) Các doanh nghiệp nhà nước sẽ hoàn toàn hoạt động theo tiêu chí thương mại.

(ix) Các quy định và chính sách áp dụng cho đặc khu kinh tế sẽ tuân thủ các quy định của WTO và các cam kết của Việt Nam về trợ cấp, thuế nội địa, các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) v.v...

(x) Tuân thủ các quy định của WTO và IMF về chính sách tài chính – tiền tệ, ngoại hối và thanh toán.

(xi) Báo cáo thường niên cho WTO về tiến độ tư nhân hoá và cổ phần hoá doanh nghiệp⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Việt Nam chấp nhận với WTO việc sử dụng thuật ngữ "Privatization & Equitization" ("tư nhân hóa và cổ phần hóa") để nói về tiến trình cổ phần hoá doanh nghiệp.

(xii) Thực thi việc quản lý giá phù hợp với các quy định của WTO.

(xiii) Cam kết về khuôn khổ chính sách và thực thi chính sách để bảo đảm thực hiện nghiêm chỉnh các quy định của WTO trên toàn lãnh thổ.

(xiv) Tuân thủ các quy định của WTO về quá cảnh hàng hoá.

(xv) Cam kết về minh bạch hoá chính sách và pháp luật.

(xvi) Tuân thủ các quy định của WTO về nghĩa vụ thông báo cho WTO.

5.7.2. Vòng đàm phán doha (Doha development agenda)

Vòng đàm phán Doha được chính thức bắt đầu vào tháng 11-2001, tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ tư ở Doha, Qatar.

Trong Vòng đàm phán Doha, các thành viên WTO tiếp tục đàm phán toàn diện về mở cửa thị trường ở nhiều lĩnh vực, như: thương mại hàng nông nghiệp, thương mại hàng phi nông nghiệp, thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ. Ngoài ra, các thành viên WTO cũng dự kiến xem xét các vấn đề mới, như mối quan hệ giữa thương mại với chính sách đầu tư xuyên quốc gia, thương mại với chính sách cạnh tranh, thương mại với môi trường, xem xét lại các Hiệp định về chống bán phá giá, trợ cấp xuất khẩu và các biện pháp đối kháng, vấn đề thương mại điện tử, công nhận các tiêu chuẩn lao động cơ bản ở tầm quốc tế v.v...

Tuyên bố Doha (2001) dành sự quan tâm đối với các nước chậm phát triển (LDCs). Sự hội nhập của LDCs vào hệ thống thương mại toàn cầu đòi hỏi sự cố gắng của tất cả các thành viên WTO. Các thành viên WTO cam kết mục tiêu miễn thuế, miễn quota cho hàng hoá có xuất xứ từ LDCs. Các nước đang phát triển và LDCs được hưởng sự *đối xử đặc biệt và khác biệt (S & D)*.

Tuyên bố Doha quy định rằng các cuộc đàm phán phải được kết thúc chậm nhất ngày 01-01-2005⁽¹⁾. Tuy nhiên, cho tới thời điểm tháng 01-2007, các cuộc đàm phán trong khuôn khổ Vòng đàm phán Doha vẫn chưa có dấu hiệu sẽ kết thúc. Hiện nay, chỉ có ba lĩnh vực đàm phán được kết thúc. *Thứ nhất*: đàm phán về Hiệp định giải quyết tranh chấp (DSU) kết thúc tháng 5-2003. *Thứ hai*: đàm phán về cơ quan đăng ký đa phương chỉ

⁽¹⁾ http://www.wto.org/english/thewto_e/..., ngày 11-08-2005.

dẫn địa lý của rượu vang và đồ uống có cồn kết thúc tháng 9-2003⁽¹⁾. *Thứ ba*: kết quả có ý nghĩa nhất của Vòng đàm phán Doha cho tới nay là việc thông qua Tuyên bố Doha năm 2001 về Hiệp định TRIPs và sức khỏe cộng đồng (ngày 14-11-2001). Theo Tuyên bố này, việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo Hiệp định TRIPs có thể có ngoại lệ, trong trường hợp một thành viên WTO phải thực hiện các biện pháp bảo vệ sức khỏe cộng đồng. Các LDCs không bắt buộc phải thực thi hoặc áp dụng các Mục 5 và 7, Phần II – Hiệp định TRIPs đối với dược phẩm cho tới trước ngày 01-01-2016 (Mục 7 Tuyên bố).

Tháng 09-2003, Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ 5 được tổ chức tại Cancun (Mexico) nhưng thất bại do những bất đồng cơ bản giữa các thành viên. *Thứ nhất*, các nước đang phát triển không thoả mãn với đề nghị của Hoa Kỳ và EU về giảm thiểu bảo hộ nông nghiệp, và kiên quyết từ chối việc loại bỏ mọi hình thức bảo hộ nông nghiệp vào một thời điểm nhất định. *Thứ hai*, bất đồng về vấn đề tiếp cận thị trường nông nghiệp. Các nước đang phát triển cho rằng, Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản không sẵn sàng hành động để giảm hạn ngạch, thuế quan và các hạn chế khác cho hàng nông nghiệp nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Brazil và một số nhà sản xuất bông châu Mỹ đề nghị Hoa Kỳ loại bỏ ngay trợ cấp đối với ngành này nhưng Hoa Kỳ đã từ chối. *Thứ ba*, các nước phát triển cũng không hài lòng vì đa số các nước đang phát triển, nhất là Ấn Độ và Brazil, không sẵn sàng mở cửa thị trường nông nghiệp của mình cho các sản phẩm từ các nước kém phát triển hơn. *Thứ tư*, bất đồng về vấn đề mối quan hệ giữa thương mại và chính sách cạnh tranh, thương mại và chính sách đầu tư, minh bạch hoá hoạt động mua sắm của Chính phủ và thúc đẩy thương mại. Những vấn đề này được coi là rất quan trọng đối với EU, Hàn Quốc, Nhật Bản, nhưng không quan trọng lắm đối với Hoa Kỳ, và nhiều nước đang phát triển cũng phản đối⁽²⁾.

Tháng 07-2004, các nước phát triển bắt ngờ đưa ra nhượng bộ, sau đó được khẳng định bằng việc thông qua *Quyết định của Đại hội đồng WTO ngày 01-08-2004 ("July package")*⁽³⁾, với hy vọng rằng Vòng đàm phán Doha có thể thoát khỏi bế tắc, các thành viên có thể tiếp tục gặp nhau tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ 6 vào tháng 12-2005 tại Hongkong. Theo

⁽¹⁾⁽³⁾ http://www.wto.org/english/tratop_e/... ngày 11-08-2005.

⁽²⁾ Bài giảng của D.Gantz. Khóa đào tạo Luật Thương mại quốc tế tại Hà Nội, từ ngày 02 đến 05-08-2004.

Quyết định tháng 8-2004, Tuyên bố Doha kêu gọi "giảm về thực chất việc trợ cấp trong nước gây bóp méo thương mại". Các cuộc đàm phán sẽ phải bảo đảm các yêu cầu sau: việc dành cho các LDCs đối xử đặc biệt và khác biệt (S & D) là một bộ phận không thể tách rời của vấn đề trợ cấp trong nước; *các thành viên phát triển sẽ cắt giảm mạnh trợ cấp trong nước gây bóp méo thương mại* (Điều 6, Phụ lục A); các LDCs không bị bắt buộc cam kết cắt giảm; các thành viên phát triển và đang phát triển nên miễn và miễn quota cho các sản phẩm có xuất xứ từ các LDCs. Quyết định này đặc biệt nhấn mạnh vấn đề phát triển. Về nguyên tắc, vấn đề phát triển cấu thành một bộ phận không thể tách rời của Tuyên bố Doha. Đại hội đồng WTO yêu cầu các thành viên thực hiện nghĩa vụ về phát triển của Vòng đàm phán Doha, theo đó nhu cầu và quyền lợi của các nước đang phát triển và LDCs được đặt vào vị trí trung tâm của Chương trình nghị sự Doha. Đại hội đồng WTO nhấn mạnh vai trò quan trọng của việc tăng cường tiếp cận thị trường, trợ giúp kỹ thuật, chương trình xây dựng năng lực trong sự phát triển kinh tế của các nước này.

Cũng theo Quyết định này, các vấn đề về mối quan hệ giữa thương mại và đầu tư, sự tương tác giữa thương mại và chính sách cạnh tranh, minh bạch hoá hoạt động mua sắm của Chính phủ được đưa ra khỏi Chương trình nghị sự Doha.

Tháng 12-2005, Hội nghị Bộ trưởng lần thứ 6 tại Hongkong diễn ra với kết quả không như mong đợi. Các thảo luận tại Hongkong đã không đáp ứng các cam kết về phát triển, phản ánh quyền lợi của các nước giàu. Những chủ đề quan trọng như tiếp cận thị trường phi nông nghiệp (NAMA), dịch vụ, nông nghiệp đều được gác lại.

Kết luận:

Thành tựu lớn nhất của hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam là đã góp phần bảo đảm ổn định chính trị – xã hội, duy trì hoà bình trong khu vực, từ đó tạo dựng môi trường thuận lợi để phát triển kinh tế đất nước, góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế.

Việc tham gia AFTA, ASEM, APEC, việc ký kết Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ và gia nhập WTO đã tạo cơ hội cho Việt Nam tham gia vào xây dựng những "luật chơi" chung, giảm tình trạng bị phân biệt đối xử trong quan hệ kinh tế quốc tế, góp phần đấu tranh bảo vệ lợi ích

của các nước đang phát triển. Bên cạnh đó, các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam có điều kiện thuận lợi để thâm nhập vào thị trường khu vực và thế giới. Các ngành công nghiệp của Việt Nam từ chỗ không có sức mạnh cạnh tranh quốc tế đã có hàng trăm mặt hàng được đánh giá là có khả năng đứng vững trên thị trường nước ngoài. Cán cân xuất – nhập khẩu đang ngày càng trở nên cân bằng hơn. Một số ngành dịch vụ đã có khả năng xuất khẩu (xây dựng, phần mềm máy tính v.v...). Hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế đã làm tăng khả năng thu hút đầu tư nước ngoài. Những thành tựu bước đầu của hội nhập cũng đã có tác động tích cực tới đời sống văn hoá – xã hội của đất nước.

Thành quả đạt được trong những năm qua là tiền đề cho những bước tiến ngày càng quan trọng hơn trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy nhiên, hội nhập không chỉ mang đến cơ hội mà còn là thách thức cực kỳ gay gắt đối với nước ta. Hội nhập kinh tế quốc tế là sự nghiệp của toàn Đảng, toàn dân, của tất cả các ngành, các cấp, các địa phương và của toàn xã hội.

5.7.3. Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF)

IMF được thành lập cùng với Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế (IBRD) tại hội nghị quốc tế và tài chính năm 1944. Điều lệ của IMF có hiệu lực từ ngày 27/12/1945. Trụ sở của IMF đóng tại Washington (Mỹ) và 2 chi nhánh tại Paris và Geneve.

IMF được thành lập nhằm thực hiện các hoạt động cho vay để cải thiện cán cân thanh toán, điều chỉnh cơ cấu kinh tế và điều tiết tỷ giá hối đoái theo đúng mục tiêu đặt ra.

Cơ cấu tổ chức bao gồm: Hội nghị toàn thể, Hội đồng thống đốc, Ban Giám đốc, Ủy ban lâm thời.

– Hội đồng thống đốc mỗi năm họp 1 lần. Đây là cơ quan quyết định tối cao gồm có các Thống đốc do từng nước cử ra. Hội đồng có thể tiến hành bỏ phiếu qua bưu điện. Hội đồng quyết định các vấn đề như điều chỉnh mức góp vốn, bầu thêm Giám đốc, quyết định tỷ lệ phân phối Quyền rút vốn đặc biệt (SDR), khai trừ thành viên cũ và tiếp nhận thành viên mới, sửa đổi hiệp định, thanh toán SDR, thanh toán vốn, quyết định thời gian kéo dài các quyết định tạm thời... Tổng Giám đốc do Ban Giám đốc bầu ra với nhiệm kỳ 5 năm.

– Ủy ban lâm thời là cơ quan tư vấn cho Ban Giám đốc. Vốn của IMF do các thành viên đóng góp. Các nước góp vốn theo cơ cấu 25% bằng SDR và 75% bằng đồng tiền nước mình.

IMF có 7 loại tín dụng cho vay bằng tiền mặt với các điều kiện khác nhau:

– Tín dụng thông thường được thực hiện gắn với các chương trình điều chỉnh kinh tế ngắn hạn, mức vay tối đa là 100% cổ phần của nước thành viên và được vay 4 đợt, mỗi đợt 25% tổng mức vay, thời gian vay trả là 5 năm, thời gian ân hạn là 3 năm và lãi suất từ 6 – 7,5%/năm.

– Tín dụng bổ sung: được sử dụng để bù đắp thâm hụt cán cân thanh toán. Mức vay có thể từ 100 – 350% cổ phần của hội viên tùy theo mức thâm hụt của cán cân thanh toán. Điều kiện vay trả, ân hạn và lãi suất giống như tín dụng thông thường.

– Tín dụng dài hạn được thực hiện để phục vụ cho các chương trình điều chỉnh kinh tế trung hạn. Các khoản vay được cấp theo tiến độ thực hiện chương trình đã cam kết. Mức vay vốn tối đa là 140% cổ phần của nước hội viên, thời hạn vay trả là 10 năm và thời gian ân hạn là 4 năm, mức lãi suất là 6 – 7,5%/năm.

– Tín dụng bù đắp thất thu xuất khẩu: áp dụng đối với các nước đang phát triển khi có đột biến thiếu hụt cán cân thương mại trong 1 năm với mức vay tối đa là 100% cổ phần của nước thành viên. Các điều kiện khác giống với tín dụng thông thường.

– Tín dụng duy trì dự trữ điều hoà, có các điều kiện giống với tín dụng thông thường, được áp dụng khi các nước tham gia các hiệp hội xuất khẩu có sản phẩm xuất khẩu bị giảm giá trên thị trường quốc tế. Nguồn tín dụng này bằng nguồn thu xuất khẩu sản phẩm được sử dụng để giữ lại sản phẩm chờ giá thị trường tăng lên mới bán.

– Tín dụng điều chỉnh cơ cấu: áp dụng đối với các nước đang phát triển có thu nhập 600USD/người/năm có chương trình điều chỉnh cơ cấu kinh tế được IMF chấp nhận. Mức vay tối đa là 62,5% cổ phần của nước hội viên và được rút vốn trong 3 năm. Năm thứ nhất được rút 12,5% cổ phần, năm thứ 2 được rút 20,0% cổ phần và năm thứ ba được rút 30,0% cổ phần. Thời hạn vay trả là 10 năm, thời gian ân hạn là 5,5 năm và lãi suất là 0,5%/năm.

– Tín dụng điều chỉnh cơ cấu mở rộng: được thực hiện khi tín dụng điều chỉnh cơ cấu được thực hiện khi rút vốn đợt 2 của loại tín dụng này. Mức vay tối đa là 110 – 225% cổ phần của nước hội viên, thời hạn vay trả là 10 năm và thời gian ân hạn là 5,5 năm, lãi suất 0,5%/năm.

Hiện nay, Việt Nam đã là thành viên của IMF sau khi Việt Nam đã thực hiện đầy đủ các điều kiện do IMF đưa ra. Đây là điều kiện quan trọng để Việt Nam tiếp nhận các khoản vay của IMF phục vụ cho công cuộc phát triển kinh tế đất nước.

Bên cạnh IMF, WB cũng là một định chế tài chính quan trọng. Tổ chức này được thành lập nhằm cung cấp các khoản vốn dài hạn cho phát triển của các nước thông qua việc chuyển các nguồn tài trợ từ các nước công nghiệp phát triển sang các nước đang phát triển. Các cơ quan cấu thành WB bao gồm:

- Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế (IBRD);
- Hiệp hội phát triển quốc tế (IDA);
- Công ty tài chính quốc tế (IFC);
- Công ty bảo đảm đầu tư đa phương (MIGA).

Hoạt động cho vay của WB được thực hiện theo hai phương thức chính là cho vay để hỗ trợ cải tổ chính sách và cho vay theo dự án. Hiện nay, Việt Nam là thành viên của WB và đã tiếp nhận được nhiều nguồn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) của WB cho nâng cấp cơ sở hạ tầng, thực hiện các chương trình phát triển kinh tế và các dự án về xã hội...

5.7.4. Ngân hàng phát triển châu Á (ADB)

ADB chính thức hoạt động từ ngày 19/12/1966 theo quyết định của Hội nghị Bộ trưởng hợp tác kinh tế châu Á họp tại Manila (Philippines) với sự bảo trợ của Ủy ban kinh tế - xã hội châu Á - Thái Bình Dương (ESCAP). Trụ sở của ADB đặt ở Manila. Các thành viên của ADB bao gồm các nước châu Á như Nhật Bản, Singapore, Philippines, Malaysia, Thái Lan, Việt Nam, Indonesia, Brunei... và các nước ở các châu lục khác như Thụy Sĩ, Thụy Điển, Đan Mạch, Pháp, Đức, Hà Lan...

Theo điều lệ, các chức năng của ADB bao gồm:

- Cho vay vốn và đầu tư phát triển kinh tế của các nước hội viên châu Á đang phát triển.

– Trợ giúp kỹ thuật để chuẩn bị và thực hiện các dự án, chương trình phát triển và công tác tư vấn.

– Tăng cường đầu tư vốn cho Nhà nước và tư nhân vì mục đích phát triển.

– Đáp ứng yêu cầu trợ giúp bằng cách phối hợp chính sách và kế hoạch phát triển của các nước hội viên.

Vốn góp của ADB có 2 dạng chủ yếu là vốn thực đóng và vốn chờ gọi, trong đó vốn chờ gọi của ADB chiếm tỷ trọng đáng kể. Việc tăng vốn pháp định của ADB phải được Hội đồng thống đốc thông qua bằng thủ tục bỏ phiếu. Khi có 2/3 số Thống đốc đại diện cho 3/4 số phiếu bầu chấp thuận thì việc tăng vốn mới có hiệu lực. Các hội viên không được tăng vốn góp của mình để làm giảm số vốn góp của các nước trong khu vực xuống dưới 60% tổng số vốn của ADB.

Quyền bỏ phiếu của hội viên ADB gồm có 2 phần:

– Số phiếu cơ bản là số phiếu mà mỗi hội viên được nhận như nhau nhằm bảo đảm quyền lợi tối thiểu của họ.

– Số phiếu gia tăng là số phiếu có số lượng nhiều hay ít phụ thuộc vào số lượng vốn góp của mỗi hội viên.

Nguồn vốn của ADB có 2 loại là nguồn vốn thông thường và Quỹ đặc biệt. Nguồn vốn thông thường là vốn góp của các hội viên, các khoản dự trữ, thu nhập chưa chia của Ngân hàng và vốn đi vay. Nguồn vốn thông thường chiếm khoảng 2/3 tổng mức cho vay của ADB chủ yếu dành cho các nước đang phát triển. Lãi suất của nguồn vốn này cố định và được tính ở thời điểm ký kết hiệp định vay vốn cho tới khi hoàn trả. Lãi suất áp dụng trên cơ sở lãi suất biến động theo phương pháp "rủi tiền vay" và được điều chỉnh 2 lần trong 1 năm theo mức biến động của chi phí trung bình các khoản đi vay của ngân hàng 6 tháng trước đó. Quỹ đặc biệt do các nước hội viên có nền kinh tế phát triển đóng góp cho các nước đang phát triển vay theo điều kiện ưu đãi trên cơ sở mức thu nhập bình quân thấp. Quỹ đặc biệt có 3 loại là Quỹ phát triển châu Á (ADF), Quỹ trợ giúp kỹ thuật (TASF), Quỹ đặc biệt của Nhật Bản (JSF).

Chính sách cho vay của ADB được thực hiện theo trình độ phát triển của các nước hội viên và ưu tiên phát triển theo ngành trong nền kinh tế. Đối với những nước kém phát triển, chịu ảnh hưởng nặng nề của biến động

kinh tế thế giới, có thu nhập bình quân đầu người dưới 200USD họ được ưu tiên vay ở Quỹ đặc biệt. Ngoài ra, các nước này có thể vay ở nguồn vốn thông thường. Đối với các nước có trình độ phát triển trung bình, có khả năng phát triển nhưng cần sự trợ giúp từ bên ngoài, họ có thể vay vốn từ nguồn vốn thông thường và một phần ở Quỹ đặc biệt. Đối với các nước có thu nhập cao chỉ được vay vốn ở nguồn vay thông thường theo lãi suất thị trường. Đối với các ngành được ưu tiên phát triển, ADB quan tâm hàng đầu đến các ngành nông nghiệp, công nghiệp phục vụ nông nghiệp, thủy lợi, chăn nuôi, lâm nghiệp, chế biến lâm sản...

Việt Nam là thành viên của ADB. Thời gian qua, Việt Nam đã tiếp nhận được nhiều khoản cho vay của ADB để nâng cấp cơ sở hạ tầng với thời hạn dài và lãi suất ưu đãi. Ngoài ra, ADB còn trợ giúp Việt Nam trong việc phát triển nguồn nhân lực, hỗ trợ chuyên gia tư vấn trong việc cùng cố công tác hoạch định chính sách.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Trình bày khái niệm và những đặc trưng của liên kết kinh tế quốc tế.
2. Các loại hình liên kết kinh tế có những đặc điểm chủ yếu nào? Các liên kết kinh tế quốc tế tác động đến nền kinh tế của các nước thành viên ra sao?
3. Hãy phân tích những đặc trưng của các hình thức liên kết kinh tế khu vực. Các hình thức đó của liên kết kinh tế quốc tế khác nhau như thế nào?
4. Hãy phân tích những tác động kinh tế của việc thành lập đồng minh thuế quan đến các nước thành viên.
5. Vì sao Hiệp hội các nước Đông Nam Á ra đời? Vai trò của Hiệp hội này được thể hiện như thế nào? Cơ cấu tổ chức ra sao?
6. Nêu những đặc trưng của Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA). Tác động của việc thành lập khu vực này đến nền kinh tế Việt Nam như thế nào?
7. Trình bày quá trình hình thành và vai trò của việc thành lập Liên minh châu Âu (EU)? Liên minh tiền tệ châu Âu có những đặc trưng gì?

8. Trình bày quá trình hình thành và đặc trưng của Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương.
9. Mục đích thành lập và đặc điểm của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) là gì? Việt Nam có những thuận lợi và khó khăn gì khi gia nhập WTO?
10. Lý do thành lập Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), cơ cấu tổ chức và vai trò của IMF đối với nền kinh tế thế giới.
11. Chức năng và vai trò của Ngân hàng thế giới (WB) đối với nền kinh tế thế giới và Việt Nam như thế nào?
12. Lý do thành lập và vai trò của Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đối với sự phát triển của nền kinh tế của các nước như thế nào?

Phụ lục I
DANH MỤC NHỮNG HIỆP ĐỊNH
TRONG KHUÔN KHỔ WTO (vòng Uruguay)

1. Hiệp định thành lập Tổ chức thương mại thế giới (Hiệp định Marrakesh) và 4 phụ lục.

Phụ lục 1.

Phụ lục 1A. Các Hiệp định đa phương về thương mại hàng hoá (*Multilateral Agreements on Trade in Goods*)

2. Hiệp định chung về thương mại và thuế quan (GATT, 1994) (*General Agreement on Tariffs and Trade, 1994*).
3. Hiệp định về giải thích điều II: 1 (b) GATT, 1994 (*Understanding on the Interpretation of Article II:1 (b) of the GATT, 1994*).
4. Hiệp định về giải thích điều XVII GATT, 1994 (*Understanding on the Interpretation of Article XVII of the GATT, 1994*).
5. Hiệp định về các quy định liên quan đến cán cân thanh toán của GATT, 1994 (*Understanding on Balance-of-Payments Provision of the GATT, 1994*).
6. Hiệp định về giải thích điều XXIV GATT, 1994 (*Understanding on the Interpretation of Article XXIV of the GATT, 1994*).
7. Hiệp định về miễn trừ nghĩa vụ theo GATT, 1994 (*Understanding in Respect of Waivers of Obligations under the GATT, 1994*).
8. Hiệp định về giải thích điều XXVIII GATT, 1994 (*Understanding on the Interpretation of Article XXVIII of the GATT, 1994*).
9. Nghị định thư Marrakesh về GATT, 1994 (*Marrakesh Protocol to the GATT, 1994*).
10. Hiệp định về nông nghiệp (AoA) (*Agreement on Agriculture*).
11. Hiệp định về áp dụng các biện pháp y tế sinh dịch tễ (SPS) (*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*).
12. Hiệp định về dệt may (ATC) (*Agreement on Textiles and Clothing*).
13. Hiệp định về hàng rào kỹ thuật cản trở thương mại (TBT) (*Agreement on Technical Barriers to Trade*).
14. Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) (*Agreement on Trade-Related Investment Measures*).

15. Hiệp định áp dụng điều VI GATT, 1994 hay Hiệp định về chống bán phá giá (ADA) (*Agreement on Implementation of Implementation of Article VI of the GATT, 1994*).
16. Hiệp định áp dụng điều VII GATT 1994 hay Hiệp định về xác định trị giá tính thuế hải quan (*Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994*).
17. Hiệp định về kiểm định hàng hoá trước khi giao hàng (PI) (*Agreement on Preshipment Inspection*).
18. Hiệp định về quy tắc xuất xứ (RoO) (*Agreement on Rules of Origin*).
19. Hiệp định về thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu (ILP) (*Agreement on Import Licensing Procedures*).
20. Hiệp định về các biện pháp trợ cấp và đối kháng (SCM) (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*).
21. Hiệp định về tự vệ (*Agreement on Safeguards*).

Phụ lục 1B.

22. Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) (*General Agreement on Trade in Services*).

Phụ lục 1C.

23. Hiệp định về các vấn đề liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS) (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

Phụ lục 2.

24. Hiệp định về quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp (DSU) (*Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*).

Phụ lục 3.

25. Cơ chế rà soát chính sách thương mại (TPRM) (*Trade Policy Review Mechanism*).

Phụ lục 4. Các Hiệp định thương mại đa biên (*Plurilateral Trade Agreements*)

26. Hiệp định về thương mại máy bay dân dụng (*Agreement on Trade in Civil Aircraft*).
27. Hiệp định về mua sắm của Chính phủ (*Agreement on Government Procurement*).
28. Hiệp định quốc tế về các sản phẩm sữa (*International Dairy Agreement*).
29. Hiệp định quốc tế về thịt bò (*International Bovine Meat Agreement*)⁽¹⁾

⁽¹⁾ Hiệp định quốc tế về các sản phẩm sữa và Hiệp định quốc tế về thịt bò đã bị hủy vào cuối năm 1997 để đưa vào phạm vi điều chỉnh của Hiệp định nông nghiệp.

Phụ lục II

MỘT SỐ LĨNH VỰC ĐẶC BIỆT

TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUỐC TẾ

I. Thương mại hàng nông sản và Hiệp định của WTO về nông nghiệp

Hàng nông sản là lĩnh vực được coi là nhạy cảm, vì nó liên quan đến thu nhập, việc làm, mức sống và sự phát triển của nông dân ở nông thôn. Mặc dù tỷ trọng buôn bán quốc tế hàng nông sản chỉ chiếm 10–13% kim ngạch thương mại, nhưng buôn bán nông sản luôn gây nên các tranh chấp phức tạp.

Vòng đàm phán Uruguay (1994) đã thành công trong việc ký kết Hiệp định về thương mại hàng nông nghiệp. Hiệp định về nông nghiệp là một văn bản phức tạp, bao gồm bốn phần chính: bản thân Hiệp định; các nhượng bộ và cam kết về tiếp cận thị trường mà các nước sẽ thực hiện; thoả thuận về các biện pháp vệ sinh và vệ sinh thực vật; và các Quyết định cấp Bộ trưởng liên quan đến các nước kém phát triển nhất và các nước đang phát triển thuận nhập khẩu lương thực.

Hiệp định nông nghiệp đề ra một chương trình cải cách từng bước thương mại trong nông nghiệp. Chương trình này nhằm thiết lập "một chế độ thương mại trong nông nghiệp hợp lý, công bằng theo định hướng thị trường" bằng cách đòi hỏi các nước thành viên áp dụng những quy tắc mới trong việc sử dụng những biện pháp tại cửa khẩu để kiểm soát nhập khẩu hàng nông nghiệp, việc sử dụng trợ cấp xuất khẩu và các trợ cấp khác để trợ giá cho nông phẩm và bảo đảm mức thu nhập hợp lý cho nông dân.

Trong lĩnh vực tiếp cận thị trường, thuế quan trung bình, kể cả các khoản phát sinh từ đánh thuế, sẽ được giảm 36% trong giai đoạn 6 năm đối với các nước phát triển; còn các nước đang phát triển thì giảm 24% trong giai đoạn 10 năm. Mức giảm thuế suất tối thiểu 15% đối với nước phát triển (10% đối với các nước đang phát triển) sẽ được thực hiện đối với nhóm hàng cùng mức thuế quan. Các nước kém phát triển nhất chưa có nghĩa vụ phải giảm thuế quan (cũng chưa phải cam kết giảm hỗ trợ trong nước đối với hàng xuất khẩu). Trừ một số ngoại lệ không đáng kể, mọi loại thuế quan, kể cả các khoản phát sinh từ việc đánh thuế, mà thực chất là áp đặt hạn chế về số lượng hàng nhập thông qua thuế quan, sẽ được các nước đảm bảo không tăng.

Về trợ cấp xuất khẩu, các nước thành viên có nghĩa vụ, trong thời hạn 6 năm, cắt giảm trợ cấp xuất khẩu trực tiếp để đạt mức 36%, thấp hơn so với giai đoạn 1986 – 1990; còn về số lượng trợ cấp xuất khẩu thì đạt mức 21%, thấp hơn trong cùng giai đoạn 6 năm. Đối với các nước đang phát triển thì tỷ lệ cắt giảm bằng 2/3 tỷ lệ của các nước phát triển với thời hạn thực hiện là 10 năm (các nước kém phát triển không phải giảm); và với một số điều kiện nhất định, các nước này chưa phải cam kết về trợ cấp nhằm giảm chi phí tiếp thị xuất khẩu hàng nông nghiệp hoặc chi phí vận tải nội bộ và xuất khẩu.

Theo Hiệp định, một ủy ban được thành lập để giám sát việc thực hiện cam kết, đồng thời có trách nhiệm thực hiện các bước tiếp theo sau khi có quyết định về các biện pháp liên quan đến những ảnh hưởng tiêu cực có thể có của chương trình cải cách đối với các nước kém phát triển và các nước đang phát triển thuần nhập khẩu lương thực.

Sự mâu thuẫn giữa các trung tâm thương mại lớn trên thế giới và giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển về chính sách nông nghiệp là một thách thức đối với việc thực hiện Hiệp định nông nghiệp của WTO. Trong khi EU thực hiện chính sách nông nghiệp chung – một chính sách mang tính bảo hộ, thì Hoa Kỳ yêu cầu tự do hoá mạnh mẽ thương mại hàng nông sản, đồng thời tăng cường trợ cấp cho các nhà sản xuất nội địa. Bên cạnh đó, Nhật Bản, Hàn Quốc phản đối tự do hoá thương mại hàng nông sản từ góc độ bảo đảm an toàn lương thực.

II. Quan hệ thương mại quốc tế về dịch vụ⁽¹⁾

1. Xu hướng phát triển thương mại dịch vụ

Thương mại dịch vụ là lĩnh vực thương mại đặc biệt có xu hướng ngày càng phát triển. Xuất khẩu dịch vụ hiện chiếm khoảng 1000 tỷ USD, tương ứng với 20% thương mại thế giới. Ở các nước tiên tiến, ngành công nghiệp dịch vụ được gọi là "công nghiệp thứ ba". Thu nhập của ngành dịch vụ ở các nước này chiếm khoảng 60 – 70% tổng sản phẩm quốc dân. Còn ở các nước đang phát triển, mặc dù lượng xuất khẩu dịch vụ tương đối nhỏ, nhưng một số nước đang phát triển đang trở thành các quốc gia dẫn đầu xuất khẩu dịch vụ trên thế giới. Thương mại dịch vụ đang ngày càng trở nên quan trọng, không chỉ ở những nước phát triển mà còn cả ở những nước đang phát triển.

⁽¹⁾ Xem *Hướng dẫn doanh nghiệp về hệ thống thương mại thế giới* – Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, 2001.

Tiến bộ kỹ thuật nhanh chóng trong lĩnh vực viễn thông đã tạo điều kiện cho những nhà cung cấp dịch vụ cơ hội cung ứng dịch vụ trên thị trường thế giới. Các ngân hàng và công ty bảo hiểm có thể hoạt động nhanh chóng hơn và hiệu quả hơn nhờ các phương tiện như: fax, thư điện tử (*e-mail*), giao lưu trực tuyến (*online*). Các kiến trúc sư có thể cung cấp các bản thiết kế và giám sát công trình cách xa nửa vòng Trái Đất với sự trợ giúp của công nghệ thông tin hiện đại. Các dịch vụ tư vấn chữa bệnh, giáo dục có thể thực hiện từ xa bằng Internet. Do đó, thương mại quốc tế về dịch vụ sẽ phát triển nhanh chóng, và theo một số đánh giá, kim ngạch của nó có thể vượt cả thương mại hàng hoá trong những thập kỷ đầu của thế kỷ XXI.

Sự tăng trưởng kinh tế của nhiều nước đã làm tăng khả năng tiêu thụ hàng hoá, mà trong đó có các dịch vụ cung cấp các đầu vào trung gian quan trọng. Đầu tư nước ngoài gia tăng cũng sinh ra các nhu cầu về dịch vụ từ nước chủ đầu tư sang nước tiếp nhận đầu tư. Những tiến bộ trong các lĩnh vực giao thông, công nghệ tin học càng làm tăng quy mô và phạm vi trao đổi các hoạt dịch vụ.

2. Các loại hoạt động dịch vụ và đặc điểm của dịch vụ

Hiệp định chung về thương mại dịch vụ của WTO (GATS) đã phân loại các hoạt động dịch vụ thành 12 ngành sau đây:

- Dịch vụ kinh doanh (kể cả dịch vụ chuyên môn và máy tính);
- Dịch vụ viễn thông;
- Dịch vụ xây dựng và dịch vụ kỹ thuật;
- Dịch vụ phân phối;
- Dịch vụ giáo dục;
- Dịch vụ môi trường;
- Dịch vụ tài chính (bảo hiểm và ngân hàng);
- Dịch vụ y tế;
- Dịch vụ du lịch;
- Dịch vụ thể thao, văn hoá, giải trí;
- Dịch vụ vận tải;
- Các dịch vụ khác.

12 ngành dịch vụ này lại được phân chia thành 155 tiểu ngành khác nhau.

**** Sự khác nhau giữa hàng hoá và dịch vụ***

Dịch vụ có một số đặc điểm khác về bản chất với hàng hoá, do vậy các phương thức thương mại quốc tế về dịch vụ có những đặc thù riêng. Hiện

nay vẫn chưa có một định nghĩa nào về dịch vụ được chấp nhận rộng rãi. Chúng ta chỉ có thể nhận biết dịch vụ thông qua một số đặc điểm cơ bản của nó.

Thứ nhất: Về cơ bản, dịch vụ là vô hình, còn hàng hoá là hữu hình. Tuy nhiên, vẫn có trường hợp ngoại lệ. Có một số loại dịch vụ là hữu hình, ví dụ, báo cáo của nhà tư vấn được ghi trên đĩa mềm. Trong khi đó có một số loại hàng hoá lại có tính vô hình, ví dụ như quyền sở hữu trí tuệ (phát minh, sáng chế, quyền sử dụng nhãn hiệu, quyền tác giả v.v...).

Thứ hai: Dịch vụ không lưu trữ được. Về cơ bản, người ta có thể dự trữ được hàng hoá nhưng không dự trữ được dịch vụ, đòi hỏi quá trình sản xuất phải gắn liền với tiêu thụ nó. Tuy nhiên, vẫn có trường hợp ngoại lệ, theo đó một vài loại dịch vụ có thể dự trữ được, như hệ thống trả lời điện thoại.

Thứ ba: Sự khác nhau giữa hàng hoá và dịch vụ còn thể hiện ở phương thức giao dịch. Trong thương mại hàng hoá quốc tế, hàng hoá phải dịch chuyển xuyên biên giới, từ nước này sang nước khác. Nhưng trong thương mại dịch vụ quốc tế, chỉ có một số giao dịch dịch vụ truyền thống cần sự dịch chuyển qua biên giới.

Thương mại quốc tế về dịch vụ được thực hiện theo các phương thức khác nhau. Sau đây là bốn phương thức cung cấp dịch vụ quốc tế:

(i) Cung cấp dịch vụ qua biên giới. Ví dụ: dịch vụ viễn thông.

(ii) Di chuyển của người tiêu dùng sang nước cung cấp (nghĩa là dịch vụ được người nước ngoài tiêu thụ ở nước cung ứng). Ví dụ: dịch vụ du lịch, giải trí, dịch vụ giáo dục qua con đường du học, dịch vụ phân phối v.v...

(iii) Thiết lập hiện diện thương mại ở nước ngoài để cung cấp dịch vụ. Ví dụ: thành lập chi nhánh ngân hàng ở nước ngoài, hoặc công ty con.

Hiện nay, những thay đổi nhanh chóng trong công nghệ thông tin và sự phát triển của thương mại điện tử đang làm gia tăng khả năng cung cấp dịch vụ của các công ty mà không cần phải thiết lập hiện diện thương mại tại nước nhập khẩu dịch vụ.

(iv) Di chuyển tạm thời của thể nhân sang một nước khác để cung cấp dịch vụ đó. Ví dụ: di chuyển của huấn luyện viên thể thao, người mẫu thời trang, nhà tư vấn v.v... để cung cấp dịch vụ tư vấn pháp luật, tư vấn xây dựng v.v...

Thứ tư: Một sự khác biệt lớn giữa hàng hoá và dịch vụ là ở cách thức bảo hộ các ngành dịch vụ nội địa. Các ngành công nghiệp sản xuất hàng hoá nói chung thường được bảo hộ bằng cách đánh thuế hải quan tại cửa khẩu hoặc áp dụng các biện pháp phi thuế quan. Còn đối với các ngành dịch vụ

do bản chất vô hình của dịch vụ, và vì nhiều giao dịch dịch vụ không cần sự dịch chuyển qua biên giới, nên không thể bảo hộ các ngành dịch vụ bằng các biện pháp áp dụng tại cửa khẩu. Các ngành công nghiệp dịch vụ chủ yếu được bảo hộ bằng pháp luật quốc gia về đầu tư nước ngoài trực tiếp. Ví dụ: cấm các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài (ngân hàng, công ty bảo hiểm) đầu tư vào hoặc thành lập chi nhánh để cung cấp dịch vụ; hoặc không áp dụng nguyên tắc MFN, nguyên tắc NT.

3. Nội dung cơ bản của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS)

a) Cấu trúc của GATS

GATS bao gồm bốn bộ phận:

Thứ nhất: Hiệp định khung, bao gồm: các khái niệm, các nguyên tắc chung của thương mại dịch vụ. Hiệp định khung này áp dụng chung cho tất cả các ngành dịch vụ.

Thứ hai: Các Phụ lục kèm theo Hiệp định, trong đó quy định những nguyên tắc cho các ngành dịch vụ cụ thể. Các Phụ lục của GATS phản ánh sự đa dạng của thương mại dịch vụ. Đó là :

(1) Phụ lục về vấn đề đi lại của thể nhân

Phụ lục này quy định việc đàm phán về quyền của thể nhân được tạm trú ở nước ngoài để cung ứng dịch vụ. Phụ lục quy định rằng: thoả thuận đạt được không áp dụng đối với những người làm việc dài hạn, thường trú, hoặc đối với các điều kiện nhập quốc tịch. Một thành viên nào đó, khi chấp nhận Phụ lục này vẫn được tự do điều chỉnh việc đi lại của người nước ngoài, nhưng với điều kiện phải tôn trọng các cam kết về quy chế đi lại của các thể nhân cung cấp dịch vụ. Các cuộc đàm phán về vấn đề này đã hoàn tất vào tháng 7/1995.

(2) Phụ lục về dịch vụ vận tải hàng không

Phụ lục này quy định về các dịch vụ vận tải hàng không theo lịch trình, không theo lịch trình và các dịch vụ bổ sung. Theo Phụ lục, mọi cam kết trong khuôn khổ GATS đều không ảnh hưởng đến các nghĩa vụ được quy định trong các hiệp định song phương và đa phương trong lĩnh vực vận tải hàng không mà các thành viên chịu sự ràng buộc. GATS cũng được áp dụng đối với các dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng máy bay trong giai đoạn không vận hành, mua bán và tiếp thị các dịch vụ vận tải hàng không, kể cả nghiên cứu thị trường, quảng cáo, phân phối và các nội dung tiếp thị khác, và dịch vụ

đặt vé qua hệ thống máy tính. Tuy nhiên, GATS không áp dụng đối với các quyền không vận và các dịch vụ liên quan đến việc thực thi quyền này.

(3) Phụ lục về dịch vụ tài chính

Phụ lục này áp dụng chủ yếu cho các lĩnh vực ngân hàng, tài chính, bảo hiểm tư nhân, không áp dụng cho các thiết chế tài chính công. Theo Phụ lục này, các thành viên được quyền áp dụng một số biện pháp bảo hộ các nhà đầu tư trong nước về dịch vụ tài chính, với điều kiện không nhằm mục đích từ chối tuân thủ các cam kết chung trong dài hạn.

(4) Phụ lục về dịch vụ vận tải đường biển

Một vài cam kết đã được đưa vào các lộ trình của một số thành viên, bao gồm các lĩnh vực: tiếp cận và sử dụng các thiết bị cảng, các dịch vụ hỗ trợ, vận tải đường biển.

(5) Phụ lục về dịch vụ viễn thông

Phụ lục này đòi hỏi mở cửa thị trường viễn thông cho các thành viên WTO, nhưng không áp dụng đối với các chương trình phát thanh và truyền hình cáp.

Thứ ba: Các cam kết tự do hoá thương mại đối với các ngành và các tiểu ngành dịch vụ được nêu trong lộ trình của từng thành viên WTO (nhằm mục đích mở cửa thị trường của các thành viên).

Thứ tư: Danh mục một số lĩnh vực mà các thành viên có thể tạm thời chưa áp dụng nguyên tắc MFN.

b) Các nguyên tắc trong thương mại dịch vụ quy định trong GATS

Theo quy định của GATS, các nguyên tắc cơ bản trong thương mại hàng hoá như MFN, NT được áp dụng cho thương mại dịch vụ. Tuy nhiên, các nguyên tắc này được điều chỉnh, có tính đến sự khác biệt giữa hàng hoá và dịch vụ.

– Nguyên tắc MFN:

MFN đòi hỏi các thành viên không được phân biệt đối xử giữa các sản phẩm dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ của các thành viên khác nhau. Nguyên tắc MFN áp dụng cho tất cả các dịch vụ, trừ một số ngoại lệ tạm thời. Một thành viên có thể duy trì các biện pháp trái với nguyên tắc này trong khoảng thời gian quá độ là 10 năm. GATS quy định các thành viên có nghĩa vụ mở rộng đối xử MFN (Điều II).

Trên thực tế, trước khi GATS có hiệu lực, nhiều thành viên đã ký các hiệp định ưu đãi dịch vụ với nước khác. Các thành viên WTO cho rằng,

trước mắt cần duy trì hiệu lực của các hiệp định này trong một thời gian nữa, dưới hình thức "ngoại lệ của nguyên tắc MFN", trong khi vẫn thực hiện các cam kết trong khuôn khổ WTO. Tuy nhiên, các ngoại lệ này chỉ được dành một lần cho đối tác và không được bổ sung. Các thành viên thường áp dụng ngoại lệ của nguyên tắc MFN trong các lĩnh vực: dịch vụ nghe nhìn, dịch vụ tài chính, dịch vụ viễn thông cơ bản, dịch vụ vận tải.

– Nguyên tắc NT:

Nguyên tắc NT yêu cầu các thành viên *không nên* dành cho dịch vụ và người cung cấp dịch vụ nước ngoài sự đối xử kém thuận lợi hơn so với dịch vụ và người cung cấp dịch vụ trong nước. Theo quy định của GATT và TRIPS, thì đây là một nguyên tắc chung. Còn theo quy định của GATS, thành viên WTO chỉ có nghĩa vụ áp dụng nguyên tắc NT ở những ngành dịch vụ có cam kết cụ thể về việc cho phép nhà cung cấp nước ngoài tiếp cận thị trường nước mình. Thành viên WTO không phải tuân thủ nguyên tắc NT trong các lĩnh vực không cam kết. Kể cả trong hợp có cam kết thì GATS cũng vẫn quy định một số hạn chế đối với việc áp dụng nguyên tắc NT (Điều XVII).

– Đòi hỏi các thành viên WTO đảm bảo tính minh bạch trong các luật lệ áp dụng đối với các ngành dịch vụ (Điều III).

GATS quy định các Chính phủ phải công bố luật và các quy định của nước mình. Trong vòng hai năm (kể từ khi GATS có hiệu lực) phải thiết lập đầu mỗi giải đáp thông tin. Các Chính phủ phải thông báo tất cả những thay đổi về luật lệ áp dụng cho những ngành dịch vụ có các cam kết cụ thể.

– Các quy định pháp luật quốc gia phải mang tính khách quan và hợp lý.

Khi Chính phủ ban hành các văn bản pháp luật ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ, Chính phủ phải có các cơ chế hữu hiệu để kiểm soát việc thực thi các văn bản pháp luật này. Ví dụ: các loại cơ quan tài phán.

– Công nhận lẫn nhau về các yêu cầu tiêu chuẩn đối với người cung cấp dịch vụ (Điều VIII).

Ví dụ: các hiệp định công nhận văn bằng của nhau phải mang tính không phân biệt đối xử, và không được sử dụng chúng như là công cụ bảo hộ trá hình. Việc ký kết các hiệp định này phải được thông báo cho các thành viên WTO.

– Về cơ bản, các thành viên WTO không áp dụng các hạn chế đối với thanh toán quốc tế liên quan đến dịch vụ.

Trường hợp ngoại lệ duy nhất là: khi thành viên WTO gặp khó khăn về cán cân thanh toán, thành viên này có thể áp dụng các hạn chế đối với thanh toán quốc tế. Và ngay cả trong trường hợp này, các hạn chế cũng chỉ mang tính tạm thời và phải có điều kiện.

– Các cam kết cụ thể về mở cửa thị trường của từng ngành dịch vụ là cam kết mang tính ràng buộc.

– Tự hoá thương mại dịch vụ từng bước thông qua đàm phán.

– Các nguyên tắc điều chỉnh tình trạng độc quyền, các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền và các hành vi kinh doanh hạn chế cạnh tranh khác (Điều VIII và IX).

– Đảm bảo sự tham gia ngày càng rộng rãi của các nước đang phát triển vào thương mại dịch vụ (Điều IV).

Để tạo thuận lợi cho các nước đang phát triển, GATS đưa ra các quy tắc chỉ phối sự tham gia của các nước đang phát triển như sau:

+ Phải chú ý đúng mức đến các mục tiêu quốc gia và mức độ phát triển của từng nước, ở từng tiểu ngành và từng ngành dịch vụ (Điều XIX: 2).

+ Khi tham gia đàm phán, các nước đang phát triển được phép có "sự linh hoạt đúng mức" để tạo điều kiện cho họ thực hiện các cam kết (Điều XIX: 2) Đó là:

- Mở cửa ít ngành dịch vụ hơn;

- Tự do hoá ít giao dịch hơn;

- Được quy định việc tiếp cận thị trường kèm theo điều kiện (nếu cần thiết) nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của đất nước. Ví dụ: quy định việc nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài phải thành lập công ty con, hoặc thành lập liên doanh tại nước sở tại, hoặc giúp cho các công ty trong nước tiếp cận với công nghệ, thông tin và các kênh phân phối của họ.

+ Trong các cuộc đàm phán, cần đặc biệt chú ý đến khó khăn "nghiêm trọng" của các nước kém phát triển nhất trong việc chấp nhận "các cam kết cụ thể được đàm phán, có tính đến hoàn cảnh kinh tế đặc biệt, các nhu cầu tài chính, thương mại và phát triển của họ" (Điều IV: 3).

c) Thành công và hạn chế của GATS

Đối với các ngành dịch vụ ở các nước đang phát triển, lợi ích chính của các biện pháp tự do hoá mà các nước này thực hiện sẽ là: làm cho thị trường dịch vụ nội địa tăng tính cạnh tranh. Sự tham gia của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trong các ngành dịch vụ như viễn thông, ngân hàng, bảo

hiêm, sẽ buộc các doanh nghiệp nội địa phải nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, bằng cách đưa ra nhiều biện pháp cung cấp dịch vụ hiệu quả hơn.

Những cam kết do các Chính phủ đưa ra cũng tạo cho ngành du lịch ở các nước đang phát triển cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp ở các nước phát triển để tận dụng công nghệ của những nước này.

Tuy nhiên, hệ thống GATS vẫn còn nhiều hạn chế. *Thứ nhất*, số lượng và chất lượng các cam kết của các thành viên vẫn còn khiêm tốn. Lộ trình của từng thành viên còn quy định nhiều điều kiện, nhiều hạn chế kèm theo các cam kết. Chỉ có dịch vụ thông và dịch vụ tài chính có kết quả khả quan trong tiến trình tự do hoá. Để có được những lợi ích nhiều hơn từ GATS, các nước sẽ phải cố gắng tiếp tục mở rộng các cam kết trong lĩnh vực này, đồng thời, trong chừng mực có thể, phải loại bỏ các hạn chế không cần thiết. *Thứ hai*, GATS chưa bao hàm đầy đủ một số lĩnh vực dịch vụ cơ bản. Các dịch vụ kèm theo thương mại hàng hoá vẫn chưa được quy định đầy đủ trong GATS. *Thứ ba*, chưa thể khẳng định được là GATS đã quy định một cách đầy đủ các điều kiện cơ bản cho thương mại dịch vụ của thế giới. Khó có thể trông đợi một cam kết mang tính chất toàn diện hơn, bởi vì chính các nước lớn đã chủ định loại trừ một số lĩnh vực quan trọng ra khỏi phạm vi điều chỉnh của GATS.

4. Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ (AFAS)

Hợp tác ASEAN trong lĩnh vực dịch vụ được tiếp tục sau khi các nước thành viên tham gia GATS trong khuôn khổ WTO. Các lĩnh vực mà các nước ASEAN tham gia trong khuôn khổ GATS là: dịch vụ kinh doanh, du lịch, tài chính, giao thông và bưu chính. Theo Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ ký kết năm 1995, các thành viên đồng ý đưa ra các cam kết cao hơn những cam kết mà chính họ đã đưa ra theo GATS (được gọi là *GATS plus* hay *GATS-cộng*).

Trong nền kinh tế của một số nước thành viên ASEAN, thương mại dịch vụ có vai trò quan trọng, đóng góp từ 41% đến 72% trong GDP. ASEAN hy vọng rằng hợp tác trong lĩnh vực dịch vụ sẽ thúc đẩy hơn nữa sự phát triển của các thành viên, trên cơ sở tăng cường liên kết trong khu vực.

Phù hợp với GATS, Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ bắt buộc các nước thành viên phải tuân thủ triệt để nguyên tắc MFN và nguyên tắc về tính minh bạch của chính sách.

Có bảy lĩnh vực ưu tiên được xác định trong Hiệp định:

– Dịch vụ du lịch;

- Dịch vụ vận tải hàng không ;
- Dịch vụ kinh doanh;
- Dịch vụ xây dựng;
- Dịch vụ tài chính;
- Dịch vụ bưu chính viễn thông;
- Dịch vụ vận tải hàng hải.

Các nước thành viên tham gia Hiệp định phải thông báo các lĩnh vực mà họ tham gia, những giới hạn về việc áp dụng nguyên tắc NT cho từng phương thức của thương mại dịch vụ.

Các cam kết trong khuôn khổ Hiệp định cũng được chia thành hai phần, tương tự GATS, bao gồm: cam kết chung và cam kết theo ngành.

Đối với những nước thành viên ASEAN chưa có cam kết cho một trong các lĩnh vực đã nêu trong khuôn khổ GATS, thì bất cứ cam kết nào cho lĩnh vực này trong khuôn khổ Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ sẽ được tính theo quy chế *GATS plus* (hay *GATS-cộng*).

Phụ lục III

NỘI DUNG NHỮNG ĐIỀU KHOẢN QUAN TRỌNG TRONG HIỆP ĐỊNH GATT

Điều I (Đối xử tối huệ quốc) (trích):

"1. Với mọi khoản thuế quan và khoản thu thuộc bất cứ loại nào nhằm vào hay có quan hệ với nhập khẩu hay xuất khẩu, hay đánh vào các khoản chuyển khoản để thanh toán hàng xuất khẩu hay nhập khẩu, hay phương thức đánh thuế hoặc áp dụng phụ thu như nêu trên, hay với mọi nguyên tắc hay thủ tục trong xuất – nhập khẩu và liên quan đến mọi nội dung được nêu tại Đoạn 2 và Đoạn 4 của Điều III, mọi lợi thế, ưu đãi, đặc quyền hay quyền miễn trừ được một bên ký kết dành cho bất cứ một sản phẩm có xuất xứ từ một bên hay giao tới một nước nào khác sẽ được áp dụng cho sản phẩm tương tự có xuất xứ từ hay giao tới mọi bên ký kết khác ngay lập tức và vô điều kiện..."

Điều III (Đối xử quốc gia) (trích):

"1. Các bên ký kết thừa nhận rằng các khoản thuế và khoản thu nội địa, cũng như luật, hay quy tắc, hay yêu cầu tác động tới việc bán hàng trong nước, chào bán, vận tải, phân phối hay sử dụng sản phẩm, các quy tắc về số lượng trong nước yêu cầu có pha trộn, chế biến hay sử dụng sản phẩm đáp

ứng một tỷ trọng xác định, không được áp dụng với các sản phẩm nội địa và nhập khẩu để dẫn đến kết cục bảo hộ hàng nội địa.

2. Hàng nhập khẩu từ lãnh thổ của bất cứ một bên ký kết nào sẽ không phải chịu, dù trực tiếp hay gián tiếp, các khoản thuế hay các khoản thu nội địa thuộc bất cứ loại nào vượt quá mức áp dụng với sản phẩm nội địa tương tự. Hơn nữa, không một bên ký kết nào sẽ được áp dụng các loại thuế hay khoản thu nội địa khác trái với các nguyên tắc đã nêu tại đoạn 1.

3. Với mọi khoản thuế nội địa hiện tồn tại trái với các quy định tại đoạn 2, nhưng có thoả thuận cụ thể cho phép duy trì căn cứ vào một hiệp định thương mại có hiệu lực vào ngày 10-4-1947, theo đó thuế nhập khẩu đánh vào sản phẩm chịu thuế đã cam kết không tăng lên, bên ký kết đang áp dụng thuế đó được hoãn thời hạn thực hiện các quy định tại đoạn 2, áp dụng với các loại thuế đó cho tới khi nghĩa vụ thuộc hiệp định đó được giải phóng, và cho phép bên ký kết đó điều chỉnh thuế trong chừng mực cần thiết để bù đắp cho nhân tố bảo hộ trong thuế.

4. Sản phẩm nhập khẩu từ lãnh thổ của bất cứ một bên ký kết nào vào lãnh thổ của bất cứ một bên ký kết khác sẽ được hưởng đãi ngộ không kém phần thuận lợi hơn sự đãi ngộ dành cho sản phẩm tương tự có xuất xứ nội địa về mặt luật pháp, quy tắc và các quy định tác động đến bán hàng, chào bán, mua, chuyên chở, phân phối hoặc sử dụng hàng trên thị trường nội địa. Các quy định của đoạn này sẽ không ngăn cản việc áp dụng các khoản thu phí vận tải riêng biệt, chỉ hoàn toàn dựa vào yếu tố kinh tế trong khai thác kinh doanh các phương tiện vận tải và không dựa vào xuất xứ của hàng hoá.

5. Không một bên ký kết nào sẽ áp dụng hay duy trì một quy tắc nội địa nào về hạn chế số lượng trong pha trộn, chế biến hay sử dụng sản phẩm tính theo khối lượng cụ thể, hay theo tỷ lệ trực tiếp hay gián tiếp đòi hỏi một khối lượng hay tỷ lệ nhất định của bất cứ một sản phẩm nào phải được cung cấp từ nguồn nội địa theo quy chế đó. Thêm vào đó, không một bên ký kết nào sẽ áp dụng các quy tắc trong nước về số lượng theo cách nào khác trái với các nguyên tắc đã quy định tại đoạn 1.

...

7. Không một quy tắc nào điều chỉnh việc pha trộn, chế biến hay sử dụng tính theo khối lượng hay tỷ lệ sẽ được áp dụng để phân định khối lượng hay tỷ lệ theo xuất xứ của nguồn cung cấp.

8. (a) Các quy định của điều khoản này sẽ không áp dụng với việc các cơ quan Chính phủ mua sắm nhằm mục đích tiêu dùng của Chính phủ chứ

không để bán lại nhằm mục đích thương mại hay đưa vào sản xuất nhằm mục đích thương mại.

(b) Các quy định của điều khoản này sẽ không ngăn cản việc chi trả các khoản trợ cấp chỉ dành cho các nhà sản xuất nội địa, kể cả các khoản trợ cấp dành cho các nhà sản xuất nội địa, có xuất xứ từ các khoản thu thuế nội địa áp dụng phù hợp với các quy định của điều khoản này, và các khoản trợ cấp thực hiện thông qua việc Chính phủ mua các sản phẩm nội địa.

9. Các bên ký kết thừa nhận rằng các biện pháp kiểm soát giá tối đa, dù rằng tuân theo đúng các quy định khác của điều khoản này, có thể làm tổn hại tới quyền lợi của bên ký kết cung cấp hàng nhập. Do vậy, các bên ký kết áp dụng các biện pháp đó sẽ tính đến quyền lợi của bên ký kết là bên xuất khẩu nhằm hạn chế đến mức thực tế có thể các tác động tổn hại đó.

10. Các quy định của điều khoản này không ngăn cản một bên ký kết nào định ra hay duy trì các quy tắc hạn chế số lượng nội địa liên quan tới số lượng phim công chiếu áp dụng theo đúng các quy định của Điều IV".

Điều VI (Chống bán phá giá) (trích):

"1. Các bên ký kết nhận thức rằng bán phá giá, với việc sản phẩm của một nước được đưa vào kinh doanh trên thị trường của một nước khác với giá thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm, phải bị lên án nếu việc đó gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại vật chất cho một ngành công nghiệp trên lãnh thổ của một bên ký kết, hay thực sự làm chậm trễ sự hình thành một ngành công nghiệp nội địa. Nhằm vận dụng điều khoản này, một sản phẩm được đưa vào kinh doanh trên thị trường của một nước khác với giá được coi là thấp hơn giá trị thông thường của nó, nếu giá xuất khẩu của sản phẩm từ một nước này sang nước khác:

(a) Thấp hơn giá so sánh trong tiến trình thương mại thông thường với một sản phẩm tương tự nhằm mục đích tiêu dùng tại nước xuất khẩu, hoặc

(b) Trường hợp không có một giá nội địa như vậy, thì thấp hơn một trong hai mức:

(i) Mức giá so sánh cao nhất của sản phẩm tương tự dành cho xuất khẩu đến bất cứ một nước thứ ba nào trong tiến trình thương mại thông thường, hoặc

(ii) Giá thành sản xuất ra sản phẩm tại nước xuất xứ có cộng thêm một mức tính hợp lý chi phí bán hàng và lợi nhuận..."

Điều VII (Trị giá tính thuế hải quan) (trích):

"1. Các bên ký kết thừa nhận các nguyên tắc chung về xác định trị giá nêu tại đoạn tiếp theo của điều khoản này, và cam kết thực hiện đúng các nguyên tắc áp dụng với mọi sản phẩm phải chịu thuế và phụ thu, hoặc chịu

các hạn chế về nhập và xuất khẩu bằng bất cứ cách nào được căn cứ vào hoặc điều chỉnh theo trị giá...

2. (a) Trị giá tính thuế với hàng nhập phải dựa vào giá trị thực của hàng nhập làm cơ sở để tính thuế, hoặc giá trị thực của hàng tương tự, nhưng không căn cứ vào giá trị của hàng có xuất xứ nội địa hay áp đặt hoặc đưa ra vô căn cứ.

(b) "Giá trị thực" sẽ là giá trị của chính hàng hoá đó hay hàng hoá tương tự được bán hay chào bán vào cùng thời điểm, cùng địa điểm, theo tiến trình thương mại thông thường trong điều kiện cạnh tranh đầy đủ...

(c) Khi giá trị thực không xác định được theo quy định tại đoạn (b) nói trên, trị giá dùng để tính thuế hải quan sẽ là giá trị gần nhất tương đương với giá trị nói trên,..."

Điều XI (Loại bỏ các hạn chế số lượng) (trích):

"1. Không một sự cấm đoán hay hạn chế nào khác, trừ thuế, các khoản thu khác, dù dưới hình thức hạn ngạch, giấy phép nhập khẩu hay xuất khẩu, hoặc các biện pháp khác, được bất cứ một bên ký kết nào định ra hoặc duy trì nhằm vào việc nhập khẩu từ lãnh thổ của bất kỳ bên ký kết nào hay nhằm vào việc xuất khẩu hay bán hàng để xuất khẩu đến bất kỳ bên ký kết nào.

2. Các quy định của đoạn 1 trong điều khoản này sẽ không áp dụng cho các trường hợp dưới đây:

(a) Cấm hay hạn chế xuất khẩu tạm thời áp dụng đối với bên ký kết xuất khẩu nhằm ngăn ngừa hay khắc phục sự khan hiếm nghiêm trọng về lương thực hay các sản phẩm trọng yếu khác;

(b) Cấm hay hạn chế xuất khẩu nhằm áp dụng các tiêu chuẩn hay quy chế về phân loại, xếp hạng hay tiếp thị các sản phẩm trên thị trường quốc tế;

(c) Hạn chế nhập khẩu bất cứ nông phẩm nào được nhập khẩu dưới bất kỳ hình thức nào nhằm triển khai các biện pháp của Chính phủ, để:

(i) Hạn chế số lượng các sản phẩm nội địa tương tự được phép tiêu thụ trên thị trường hay sản xuất, hoặc nếu không có một nền sản xuất nội địa đáng kể, thì để hạn chế số lượng một sản phẩm nội địa có sản phẩm nhập khẩu trực tiếp thay thế; hoặc

(ii) Loại bỏ tình trạng dư thừa một sản phẩm nội địa tương tự, hoặc nếu không có nền sản xuất một sản phẩm nội địa tương tự, thì loại bỏ tình trạng dư thừa của một sản phẩm nhập khẩu trực tiếp thay thế, bằng cách đem số lượng dư thừa để phục vụ miễn phí hay giảm giá dưới giá thị trường cho một nhóm người tiêu dùng; hoặc

(iii) Hạn chế số lượng cho phép sản xuất đối với một sản phẩm mà việc sản xuất lại phụ thuộc trực tiếp một phần hay toàn bộ vào một mặt hàng nhập khẩu nếu sản xuất mặt hàng đó trong nước tương đối nhỏ...".

Điều XIX (Biện pháp tự vệ (trích):

"1. (a) Nếu do hậu quả của những diễn biến không lường trước được của các tình huống và do kết quả của những cam kết, trong đó có những nhân nhượng thuế quan của một bên ký kết theo Hiệp định này, một sản phẩm được nhập khẩu vào lãnh thổ của bên ký kết đó với số lượng tăng vọt và với điều kiện đến mức gây tổn hại hoặc đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất những sản phẩm tương tự hay trực tiếp cạnh tranh trong nước, bên ký kết đó có quyền ngừng hoàn toàn hay một phần các cam kết của mình, rút bỏ hay điều chỉnh nhân nhượng thuế quan, trong chừng mực liên quan tới sản phẩm đó và trong thời gian cần thiết để dự liệu và khắc phục tổn hại đó...".

Điều XX (Ngoại lệ thông thường) (trích):

Với bảo lưu rằng các biện pháp đề cập ở đây không được áp dụng theo cách tạo ra công cụ phân biệt đối xử độc đoán hay vô căn cứ giữa các nước có cùng điều kiện, hay tạo ra một rào cản trá hình với thương mại quốc tế, không có quy định nào trong Hiệp định này được hiểu là ngăn cản bất kỳ bên ký kết nào thi hành hay áp dụng các biện pháp:

- (a) Cần thiết để bảo vệ đạo đức;
- (b) Cần thiết để bảo vệ sức khỏe và cuộc sống của con người, động vật hay bảo tồn thực vật;
- (c) Cấm nhập khẩu hay xuất khẩu vàng, bạc;
- (d) Cần thiết để đảm bảo sự tôn trọng pháp luật và các quy tắc tương thích với các quy định của Hiệp định này...";
- (e) Liên quan đến sản phẩm được làm ra bằng sức lao động tù nhân;
- (f) Áp đặt để bảo vệ di sản quốc gia có giá trị nghệ thuật, lịch sử hay khảo cổ;
- (g) Liên quan tới việc giữ nguồn tài nguyên có nguy cơ cạn kiệt, nếu các biện pháp đó cũng được áp dụng để hạn chế sản xuất và tiêu dùng trong nước;
- (h) Thực hiện các cam kết ràng buộc theo một điều ước quốc tế khác;

(i) Hạn chế xuất khẩu nguyên liệu trong nước để ngăn ngừa tình trạng thiếu hụt;

(j) Mua hoặc phân phối các sản phẩm có nguồn cung hạn chế.

Điều XXI (Ngoại lệ liên quan tới an ninh quốc gia) (trích):

Không có quy định nào trong Hiệp định này được hiểu là:

(a) Áp đặt với một bên ký kết nghĩa vụ phải cung cấp những thông tin mà theo bên đó nếu bị tiết lộ sẽ đi ngược lại lợi ích thiết yếu của nước mình về an ninh; hoặc

(b) Để ngăn cản một bên ký kết có các biện pháp được cho là cần thiết để bảo vệ các quyền lợi thiết yếu tới an ninh của mình:

(i) Liên quan tới chất phóng xạ hay các chất dùng vào việc chế tạo chúng;

(ii) Liên quan tới mua bán vũ khí, đạn dược và vật dụng chiến tranh; mọi hoạt động thương mại các hàng hoá khác và vật dụng trực tiếp hay gián tiếp dùng để cung ứng cho quân đội;

(iii) Được áp dụng trong thời kỳ chiến tranh hoặc trong trường hợp có căng thẳng quốc tế nghiêm trọng;

(c) Hoặc là để ngăn cản một bên ký kết có những biện pháp thực thi các cam kết nhân danh Hiến chương Liên Hợp Quốc, nhằm duy trì hoà bình và an ninh quốc tế".

Điều XXIV (Liên minh hải quan và khu vực mậu dịch tự do) (trích):

"... 2. Nhằm mục đích áp dụng Hiệp định này, thuật ngữ lãnh thổ hải quan được hiểu là bất cứ lãnh thổ nào có áp dụng một biểu thuế quan riêng biệt, hoặc có những quy chế thương mại riêng biệt được áp dụng với một phần đáng kể trong thương mại với các lãnh thổ khác.

3. Các quy định của Hiệp định này không thể được hiểu là gây trở ngại cho:

(a) Những mặt lợi mà một bên ký kết dành cho các nước chung biên giới nhằm tạo thuận lợi cho thương mại qua biên giới...

8. Với mục đích thực thi Hiệp định này, các thuật ngữ được hiểu như sau:

(a) Liên minh hải quan là sự thay thế hai hay nhiều lãnh thổ hải quan bằng một lãnh thổ hải quan, khi mà sự thay thế đó có hệ quả là:

(i) Thuế quan và các quy tắc điều chỉnh thương mại có tính chất hạn chế... bị loại bỏ về cơ bản trong trao đổi thương mại giữa các lãnh thổ tạo thành liên minh...;

(ii) Với bảo lưu như các quy định tại đoạn 9, thuế quan và các quy tắc được từng thành viên của liên minh áp dụng trong thương mại với các lãnh thổ bên ngoài là thống nhất về nội dung.

(b) Khu vực mậu dịch tự do được hiểu là một nhóm gồm hai hay nhiều lãnh thổ hải quan mà thuế quan và các quy tắc hạn chế thương mại... bị loại bỏ về cơ bản trong trao đổi thương mại các sản phẩm có xuất xứ từ các lãnh thổ tạo thành khu vực mậu dịch tự do..."

Điều XXXV GATT (Điều khoản không áp dụng) (trích):

"1. Hiệp định này... sẽ không áp dụng giữa một bên ký kết và một bên ký kết khác, nếu:

(a) Cả hai bên ký kết không tiến hành đàm phán thuế quan với nhau;

(b) Một trong hai bên từ chối việc áp dụng nêu trên khi một trong hai bên gia nhập..."

Phụ lục IV

**TÓM TẮT NỘI DUNG MỘT SỐ VỤ VIỆC CƠ BẢN
TRONG LĨNH VỰC QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ**

1. Brazilian Unroasted Coffee Case (Vụ Cafe chưa rang của Brazil)

Vụ kiện được đưa ra trước Cơ quan giải quyết tranh chấp của GATT năm 1980, liên quan đến việc giải thích thế nào là "sản phẩm tương tự". Cafe chưa rang, chưa tách cafein của Brazil bị Tây Ban Nha đối xử kém thuận lợi hơn so với cafe thông thường. Brazil khiếu nại rằng Tây Ban Nha vi phạm nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (Điều I GATT), vì Tây Ban Nha đã phân biệt đối xử với sản phẩm tương tự của Brazil. Tây Ban Nha cho rằng cafe chưa rang và cafe thông thường là các sản phẩm khác nhau về chất lượng, hương vị. (Sự phân biệt giữa hai loại cafe này dựa trên cơ sở một phương pháp thống kê do Hội đồng cafe quốc tế áp dụng để phân loại cafe thành các loại: cafe nhẹ Arabica, cafe Arabica chưa rang, cafe Robusta). Nhưng cơ quan giải quyết tranh chấp không đồng tình với cách giải thích của Tây Ban Nha. Cơ quan giải quyết tranh chấp chấp nhận sự khác nhau giữa các loại cafe, nhưng khẳng định sự khác nhau này không đủ để cho phép đối xử thuế quan khác nhau.

2. Chicken War Case (Vụ Chiến tranh gà vịt)

Đây là vụ tranh chấp giữa Hoa Kỳ và EEC thời kỳ 1962 – 1964 có liên quan đến việc áp dụng nguyên tắc có đi có lại.

Đây là thời kỳ căng thẳng trong quan hệ buôn bán giữa Hoa Kỳ và EEC, kéo dài từ tháng 7/1962 đến 1/1964, bắt đầu bằng sự kiện Đức tăng thuế nhập khẩu 3 lần đối với gia cầm xuất khẩu từ Hoa Kỳ, làm Hoa Kỳ thiệt hại khoảng 26 triệu USD. Cơ quan giải quyết tranh chấp của GATT cho phép Hoa Kỳ áp dụng biện pháp trả đũa (có đi có lại). Hoa Kỳ đã đánh thuế nhập khẩu bổ sung đối với rượu cognac xuất khẩu từ Pháp, xe tải xuất khẩu từ Đức, tinh bột xuất khẩu từ Hà Lan.

3. FIRA Case (Vụ FIRA)

Năm 1982, Hoa Kỳ khiếu nại lên Cơ quan giải quyết tranh chấp của GATT về Đạo luật kiểm soát đầu tư của Canada năm 1973 (FIRA). Theo FIRA, một nhà đầu tư nước ngoài nếu muốn Chính phủ Canada chấp thuận đầu tư sẽ phải đưa ra một số cam kết:

- Đồng ý mua những sản phẩm của Canada;
- Đồng ý thay thế hàng hoá nhập khẩu bằng hàng hoá do Canada sản xuất;
- Đồng ý mua hàng từ những nhà cung cấp Canada.

Cơ quan giải quyết tranh chấp cho rằng, theo FIRA, hàng hoá nhập khẩu bị đối xử kém ưu đãi hơn hàng hoá trong nước, do đó không phù hợp với nguyên tắc đối xử quốc gia (Điều III GATT). Cơ quan giải quyết tranh chấp đã đề nghị Canada sửa đổi đạo luật này cho phù hợp với GATT.

4. Vụ xuất khẩu da năm 1983

Trong vụ xuất khẩu da từ Hoa Kỳ sang Nhật Bản năm 1983, Hoa Kỳ kiện Nhật Bản áp dụng quota đối với da nhập khẩu. Theo Nhật Bản, lý do áp dụng quota đối với da nhập khẩu từ nước ngoài dựa trên cơ sở lịch sử, văn hoá, kinh tế – xã hội của Nhật Bản. Ở Nhật Bản, Dowry là một tầng lớp xã hội bị xếp vào hạng người hạ đẳng và bị phân biệt đối xử nặng nề dưới thời phong kiến. Nay, Nhà nước Nhật Bản muốn xoá bỏ sự phân biệt đối xử vô lý đó, và khuyến khích bảo vệ sự phát triển của tầng lớp này. Nghề thuộc da ở Nhật Bản là nghề truyền thống của người Dowry, thu hút khoảng 12.000 người lao động trong các doanh nghiệp nhỏ và lẻ. Trình độ khoa học – công nghệ thấp làm cho ngành này kém cạnh tranh. Nhật Bản cho rằng

nếu xoá bỏ quota ngay lập tức sẽ dẫn đến các vấn đề chính trị, kinh tế – xã hội không lường trước được. Cơ quan giải quyết tranh chấp xét thấy Nhật Bản dựa trên những căn cứ không được quy định trong luật (các điều XIX, XX, XXI GATT liên quan đến ngoại lệ của việc tuân thủ các nguyên tắc của GATT), do đó không nhất trí với Nhật Bản, và khuyến nghị Nhật Bản loại bỏ quota đối với mặt hàng này.

5. Shrimps Case (Vụ Tôm) WT/DS 58/AB/B, ngày 12-10-1998

Tháng 10-1996, bốn nước Ấn Độ, Malaysia, Pakistan, Thái Lan kiện Hoa Kỳ vì nước này cấm nhập khẩu tôm và các sản phẩm từ tôm đánh bắt mà không sử dụng phương tiện bảo vệ rùa biển. Bốn nước nguyên đơn cho rằng hành động của Hoa Kỳ đã cản trở họ tiếp cận thị trường và vi phạm Điều XI GATT, Hoa Kỳ lập luận rằng việc cấm nhập khẩu tôm dựa trên cơ sở Phần 609 Public Law 101 – 162. Bộ luật Hoa Kỳ, Đoạn 1537, và Công ước CITES (Công ước về buôn bán các loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng). Hoa Kỳ còn gửi kèm hồ sơ báo cáo của các tổ chức phi Chính phủ như: Viện đảo Trái Đất, Hiệp hội nhân đạo Hoa Kỳ, Câu lạc bộ Sierra, Trung tâm pháp luật thương mại quốc tế, Quỹ bảo vệ động vật hoang dã thế giới vì thiên nhiên.

Đến năm 1997, các nước Australia, Ecuador, EC, Hongkong, Trung Quốc, Mexico, Nigeria tham gia vụ kiện với tư cách bên thứ ba.

Tháng 5-1998, Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB) kết luận biện pháp cấm nhập khẩu của Hoa Kỳ là một sự hạn chế số lượng, vi phạm Điều XI GATT. Những ngoại lệ theo Điều XX GATT được đánh giá là *không thể áp dụng* vì việc cấm nhập khẩu này mang tính tùy tiện, đơn phương, không phù hợp với tinh thần của Điều XX GATT.

Hoa Kỳ kháng cáo.

Tháng 10-1998, DSB đã có kết luận tương tự như phán quyết lần đầu.

6. Vụ amian năm 2001

Trong vụ này, Canada là nguyên đơn, Pháp là bị đơn, Brazil và Hoa Kỳ là bên thứ ba.

Nghị định số 96-1133 của Pháp về quặng amian và các sản phẩm từ quặng amian (có hiệu lực ngày 1-1-1997), trong Điều I nêu rõ: "nhằm bảo vệ công nhân... việc sản xuất, xử lý, buôn bán, nhập khẩu, lắp đặt trong thị trường nội địa và chuyển giao... tất cả các loại sợi amian sẽ bị cấm, kể cả

các sợi được cấu thành bộ phận trong các loại nguyên liệu, sản phẩm hoặc phương tiện".

Trong khi đó, ở Pháp, người ta cho phép sản xuất các sợi thay thế amian, vì sợi amian là sản phẩm gây ra bệnh ung thư.

Canada kiện rằng: việc cấm nhập khẩu sợi amian của Pháp là vi phạm các Điều III và Điều XI GATT và Điều II Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại.

Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB) cho rằng không có sự vi phạm Điều III (4), bởi vì sản phẩm của Canada không phải là "sản phẩm tương tự" các sợi thay thế của Pháp sản xuất, do đó không cần xem xét hành vi của Pháp có được biện minh bằng Điều XX (b) hay không. DSB đã nhắc lại nhận xét trong một vụ việc trước đây (*Asbestos Case*) rằng: "Sẽ không có một khái niệm chính xác, đầy đủ về tính "tương tự". Khái niệm "tương tự" mang tính tương đối và nó gợi lên hình ảnh của một chiếc đàn accordéon. Chiếc đàn accordéon của khái niệm "tương tự" dẫn ra hoặc nén lại tại các vị trí khác nhau, tùy thuộc vào việc áp dụng các điều quy định khác nhau của các Hiệp định của WTO".

7. EC – Hormones Case (Vụ thịt bò tiêm hormon tăng trưởng, ngày 6–11–1998)

EU đã ban hành 3 Quyết định của Nghị viện châu Âu cấm sử dụng hormon trong các loại thịt sản xuất ở châu Âu và cấm nhập khẩu các loại thịt có tiêm hormon tăng trưởng. Canada và Hoa Kỳ khiếu kiện rằng lệnh cấm này không phù hợp với Hiệp định về các biện pháp vệ sinh dịch tễ và các tiêu chuẩn trong Bộ mã dinh dưỡng tự nguyện.

EC cho rằng Bộ mã dinh dưỡng tự nguyện nói trên đã lạc hậu và không đảm bảo việc bảo vệ sức khỏe con người ở mức cần thiết, và biện pháp thương mại của EC là hợp lý theo Điều XX GATT.

Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB) cho rằng: lệnh cấm này không phù hợp với Hiệp định về các biện pháp vệ sinh dịch tễ, và EC không có đủ cơ sở khoa học để chứng minh về tác hại của hormon, không có bằng chứng cho lập luận về sự cần thiết phải có những tiêu chuẩn cao hơn các tiêu chuẩn đã được đề ra trong Bộ mã dinh dưỡng tự nguyện.

8. Vụ Cá heo – cá hồi (năm 1991)

Tại các vùng biển nhiệt đới phía Đông Thái Bình Dương, các đàn cá hồi vàng thường bơi bên dưới các đàn cá heo. Khi đánh bắt cá hồi với loại lưới quét thì cá heo cũng bị mắc lưới. Cá heo thường bị chết nếu người ta

không thả chúng ra. Luật Bảo vệ động vật biển của Hoa Kỳ đặt ra tiêu chuẩn bảo vệ cá heo cho các đội tàu đánh bắt cá của Hoa Kỳ và các nước có đội tàu đánh bắt cá hồi vàng ở vùng biển nói trên. Nếu một nước xuất khẩu cá hồi tới Hoa Kỳ mà không chứng minh được cho các cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ là đã tuân thủ các tiêu chuẩn bảo vệ cá heo theo luật của Hoa Kỳ thì Chính phủ Hoa Kỳ có thể cấm vận toàn bộ cá nhập khẩu từ nước đó.

Mexico là nước xuất khẩu và việc xuất khẩu cá hồi của Mexico vào Hoa Kỳ bị cấm. Mexico đã kiện lên GATT vào năm 1991.

Báo cáo của GATT (chưa được thông qua) kết luận:

- Hoa Kỳ không được cấm vận nhập khẩu các sản phẩm cá hồi từ Mexico chỉ vì lý do cách đánh bắt cá hồi của nước này không thoả mãn các tiêu chuẩn của Hoa Kỳ (nhưng Hoa Kỳ có thể áp dụng các tiêu chuẩn của mình đối với chất lượng của cá hồi nhập khẩu);

- GATT không cho phép một nước thực hiện các hành động thương mại với mục đích cố gắng thực thi luật trong nước của mình tại một nước khác – dù là để bảo vệ sức khỏe của động vật hay tài nguyên khan hiếm (nghĩa là luật quốc gia không thể có tính "trị ngoại lãnh thổ").

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Đỗ Đức Bình, TS. Nguyễn Thường Lạng (Chủ biên), *Giáo trình Kinh tế quốc tế*. Nhà xuất bản Lao động – Xã hội, Hà Nội 2002.
2. PGS.TS. Đỗ Đức Bình, TS. Bùi Anh Tuấn (Chủ biên), *Kinh tế học quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội 2002.
3. TS. Đinh Xuân Quý, *Kinh tế Việt Nam trước thềm hội nhập* (Vietnam's socio – economy on the threshold of intergration). NXB Thống kê, 2005.
4. GS. TS. Võ Thanh Thu, *Giáo trình Quan hệ kinh tế quốc tế*, NXB Thống kê, 2003.
5. *Giáo trình Kinh tế quốc tế*, Đại học Kinh tế quốc dân.
6. *Giáo trình Kinh tế đối ngoại Việt Nam*, Học viện Quan hệ quốc tế.
7. *Giáo trình Quan hệ kinh tế quốc tế*, Học viện Quan hệ quốc tế.
8. *Các văn kiện Đại hội Đảng* (từ lần thứ VI đến nay), Nghị quyết số 07/NQ-TW của Bộ Chính trị ngày 27 – 11 – 2001 về hội nhập kinh tế quốc tế.
9. *Các văn kiện gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)* – Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, 2006.
10. *Hỏi đáp về hợp tác kinh tế Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN)* – Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, NXB Chính trị quốc gia, 2004.
11. *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)* – Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, NXB Chính trị quốc gia, 2004.
12. *Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam*, 2006.
13. *Tác động của các hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển* – Chương trình hợp tác giữa Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban thương mại quốc gia Thụy Điển, với sự trợ giúp của Sida, 2005.
14. *Tìm hiểu về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)* - Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, NXB Lao động - xã hội, 2005.
15. *Việt Nam với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB Thống kê, 2003.
16. *Việt Nam sẵn sàng gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO)* – Kỳ yếu diễn đàn Hà Nội (2003), Tp. Hồ Chí Minh (2003) của Trung tâm Khoa học và Nhân văn quốc gia và Ngân hàng thế giới – NXB Khoa học xã hội.
17. Dominik Salvatore, *International Economics*, seventh edition, John Wiley & Sons, 2001.
18. Thomas A. Pugel & Peter H.Lindert, *International Economics*, eleventh edition, Irwin McGraw-Hill, 2000.
19. www.itpchochiminhcity.gov.vn
20. www.vneconomy.com.vn
21. www.wto.org
22. www.mot.gov.vn
23. www.mofa.gov.vn
24. www.dei.gov.vn

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	3
CÁC TỪ TIẾNG ANH VIẾT TẮT	4

Chương I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KINH TẾ QUỐC TẾ

1.1. ĐẶC ĐIỂM CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI	7
1.2. CƠ SỞ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CÁC QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ	13
1.3. NHỮNG QUAN ĐIỂM CƠ BẢN CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC VIỆT NAM VỀ PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI	16
1.4. KHẢ NĂNG VÀ ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ VIỆT NAM PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI	25
1.5. KHÁI QUÁT VỀ MÔN KINH TẾ QUỐC TẾ	30
CÂU HỎI ÔN TẬP	33

Chương II. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.1. KHÁI NIỆM, NỘI DUNG VÀ CHỨC NĂNG CỦA THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	34
2.2. MỘT SỐ LÝ THUYẾT VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	38
2.3. CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ	56
2.4. CÁC TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ CỦA CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ	63
2.5. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	66
2.6. CÁC CÔNG CỤ CHỦ YẾU CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	67
2.7. THUẾ QUAN NHẬP KHẨU VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA NÓ	79
2.8. XU HƯỚNG TỰ DO HOÁ THƯƠNG MẠI VÀ XU HƯỚNG BẢO HỘ MÃU DỊCH TRONG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	84
2.9. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM ĐỔI MỚI	89
CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP	91

Chương III. ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

3.1. KHÁI NIỆM, HÌNH THỨC VÀ XU HƯỚNG CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	94
3.2. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP NƯỚC NGOÀI	107
3.3. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI	111

3.4. MỘT SỐ VẤN ĐỀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM	120
3.5. NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG VÀ BIỆN PHÁP ĐỂ THU HÚT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM	125
CÂU HỎI ÔN TẬP	126

Chương IV. CÂN CÂN THANH TOÁN VÀ THỊ TRƯỜNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ

4.1. CÂN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ	127
4.2. THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI VÀ TỶ GIÁ HỐI ĐOẠI	138
4.3. HỆ THỐNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ	159
CÂU HỎI THẢO LUẬN VÀ BÀI TẬP	172

Chương V. LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

5.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ	176
5.2. CÁC TÁC ĐỘNG KINH TẾ CỦA ĐỒNG MINH THUẾ QUAN	189
5.3. HIỆP HỘI CÁC QUỐC GIA ĐÔNG NAM Á (ASEAN) VÀ KHU VỰC MẠU DỊCH TỰ DO ASEAN (AFTA)	197
5.4. LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)	211
5.5. DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á – THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC) ...	214
5.6. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VỚI MỘT SỐ ĐỐI TÁC QUAN TRỌNG	223
5.7. CÁC TỔ CHỨC KINH TẾ – TÀI CHÍNH QUỐC TẾ	230
CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN	253
<i>Phụ lục I. DANH MỤC NHỮNG HIỆP ĐỊNH TRONG KHUÔN KHÓ WTO (vòng Uruguay)</i>	<i>255</i>
<i>Phụ lục II. MỘT SỐ LĨNH VỰC ĐẶC BIỆT TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUỐC TẾ</i>	<i>257</i>
<i>Phụ lục III. NỘI DUNG NHỮNG ĐIỀU KHOẢN QUAN TRỌNG TRONG HIỆP ĐỊNH GATT</i>	<i>266</i>
<i>Phụ lục IV. TÓM TẮT NỘI DUNG MỘT SỐ VỤ VIỆC CƠ BẢN TRONG LĨNH VỰC QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ</i>	<i>272</i>
TÀI LIỆU THAM KHẢO	277

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc NGÔ TRẦN ÁI
Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng biên tập NGUYỄN QUÝ THAO

Tổ chức bản thảo và chịu trách nhiệm nội dung:

Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty CP Sách ĐH – DN
TRẦN NHẬT TÂN

Biên tập và sửa bản in:

HOÀNG THỊ QUY

Trình bày bìa:

LƯU CHÍ ĐỒNG

Chế bản:

QUANG CHÍNH

GIÁO TRÌNH KINH TẾ QUỐC TẾ

Mã số : 7L192M7 – DAI

In 2.000 cuốn (QĐ 75), khổ 16 x 24, tại Công ty CP In SGK tại TP. Hà Nội.

Địa chỉ : Tổ 60, Thị trấn Đông Anh, Hà Nội.

Số ĐKKH xuất bản : 192 – 2007/CXB/11 – 411/GD.

In xong và nộp lưu chiểu tháng 9 năm 2007.



CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ĐẠI HỌC - DẠY NGHỀ
HEVOBCO

25 HÀN THUYỀN – HÀ NỘI

Website : www.hevobco.com.vn



VƯƠNG MIỆN KIM CƯƠNG
CHẤT LƯỢNG QUỐC TẾ

**TÌM ĐỌC GIÁO TRÌNH KINH TẾ
CỦA NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC**

- | | |
|--|--|
| 1. Kinh tế học vi mô | <i>Bộ Giáo dục và Đào tạo</i> |
| 2. Kinh tế học vĩ mô | <i>Bộ Giáo dục và Đào tạo</i> |
| 3. Bài tập kinh tế vi mô chọn lọc | <i>PGS. TS. Phạm Văn Minh</i> |
| 4. Marketing căn bản | <i>TS. Vũ Huy Thông -
Th.S. Phạm Thị Huyền</i> |
| 5. Luật kinh tế | <i>TS. Nguyễn Thị Thanh Thuỷ</i> |

*Bạn đọc có thể mua tại các Công ti Sách - Thiết bị trường học ở các địa phương
hoặc các Cửa hàng của Nhà xuất bản Giáo dục :*

Tại Hà Nội : 25 Hàn Thuyên ; 187B Giảng Võ ; 232 Tây Sơn ; 23 Tràng Tiền ;

Tại Đà Nẵng : Số 15 Nguyễn Chí Thanh ; Số 62 Nguyễn Chí Thanh ;

*Tại Thành phố Hồ Chí Minh : Cửa hàng 451B - 453, Hai Bà Trưng – Quận 3 ;
240 Trần Bình Trọng – Quận 5.*

Tại Thành phố Cần Thơ : Số 5/5, đường 30/4 ;

Website : www.nxbgd.com.vn



8 934980 771686



Giá : 30.500 đ