



Hợp đồng khung năm 2007 Gói số 5 – Dự án 2007/146105

Hội nhập kinh tế và Sự phát triển ở Việt Nam:

Báo cáo cuối cùng

Tháng 12 năm 2009



Dự án do Ủy ban Châu Âu tài trợ



Dự án được thực hiện bởi
IBM Belgium kết hợp với
DMI, Ticon & TAC

Nội dung của báo cáo này là hoàn toàn thuộc trách nhiệm của IBM Bi, DMI, Ticon và TAC và nhóm nghiên cứu và không phản ánh quan điểm của Ủy ban Châu Âu.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ADB	Ngân hàng Phát triển Châu Á
ADRF	Diễn đàn nghiên cứu Phát triển châu Á
ADSL	Đường dây thuê bao số bất đối xứng
AFAS	Hiệp định khung về dịch vụ ASEAN
AFTA	Hiệp định thương mại tự do ASEAN
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
ASEAN-BAC	Hội đồng Tư vấn kinh doanh ASEAN
ASEAN-CCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp ASEAN
ASEANTA	Hiệp hội Du lịch ASEAN
ATIF	Diễn đàn Đầu tư Du lịch ASEAN
BOO	Xây dựng, Sở hữu và Vận hành
BOT	Xây dựng, Vận hành, Chuyển giao
CAC	Ủy ban thực thi luật lương thực
CDMA	Đa tuyến nhập phân chia theo mã
CEPT	Ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung
CGE	Mô hình cân bằng tổng thể tính toán được
CPC	Phân loại sản phẩm chung của Liên Hợp Quốc
CSD	Dữ liệu chuyển đổi mạch
EDI	Trao đổi dữ liệu điện tử
EFPIA	Liên đoàn các ngành và hiệp hội dược châu Âu
EU	Liên minh châu Âu
FAO	Tổ chức Nông lương Liên Hợp Quốc
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTA	Hiệp định tự do thương mại
GATS	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
GATT	Hiệp định chung về thuế và thương mại
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
GEF	Quỹ Môi trường toàn cầu
GNI	Tổng thu nhập quốc dân
GNP	Tổng sản phẩm quốc dân
GOV	Chính phủ Việt Nam
GPA	Hiệp định mua sắm Chính phủ
GPRS	Dịch vụ vô tuyến gói tổng hợp
GSM	Hệ thống liên lạc lưu động toàn cầu
3G	Thế hệ thứ 3
2G	Thế hệ thứ hai
HS	Hệ thống hài hòa hóa
ICT	Công nghệ Thông tin và Liên lạc
IEC	Ủy ban Điện học Quốc tế
IPR	Quyền sở hữu trí tuệ
ISO	Tổ chức tiêu chuẩn Quốc tế
ISP	Nhà cung cấp dịch vụ Internet
ITA	Hiệp định công nghệ thông tin
ITC	Trung tâm Thương mại Quốc tế UNCTAD/WTO
MFN	Đãi ngộ tối huệ quốc
MNCs	Công ty đa quốc gia
MNEs	Doanh nghiệp đa quốc gia
MRAs	Thỏa thuận công nhận lẫn nhau
OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế
PPA	Hiệp định Mua bán điện

PPP	Hợp tác Công – Tư
R&D	Nghiên cứu và Triển khai
SITC	Phân loại thương mại theo tiêu chuẩn quốc tế
SMEs	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
SOE	Doanh nghiệp nhà nước
TPRM	Cơ chế xem xét chính sách thương mại
TRF	Quỹ nghiên cứu Thái Lan
TRIPS	Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại
UK	Vương quốc Anh
UN	Liên Hợp Quốc
UNCTAD	Hội thảo về Thương mại và Phát triển Liên Hợp Quốc
UNESCO	Tổ chức Văn hóa, Khoa học và Giáo dục Liên Hợp quốc
UNWTO	Tổ chức Du lịch thế giới
US	Hoa kỳ
USAID	Cơ quan viện trợ Phát triển quốc tế Mỹ
USDA	Bộ Nông nghiệp Mỹ
USO	Universal Service Obligation
VIP	Dịch vụ Internet thoại
VoIP	Thoại qua giao thức
VPN	Mạng cá nhân ảo
VSAT	Trạm thông tin vệ tinh mặt đất cỡ nhỏ
WHO	Tổ chức Y tế thế giới
WIFI	Hệ thống mạng không dây
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới

MỤC LỤC

1. Tóm tắt báo cáo.....	8
2. Giới thiệu	17
3. Hai thập kỷ hội nhập: Từ Đổi mới đến gia nhập WTO và tham gia các FTA ASEAN Cộng	19
3.1. Việt Nam hội nhập kinh tế	19
3.2. Tổng quan hệ thống thương mại và đầu tư của Việt Nam.....	23
3.3. Tác động kinh tế của hội nhập ở Việt Nam	33
3.4. Phương pháp tiếp cận chung	38
4. Quản trị hội nhập trong bối cảnh thị trường tài chính biến động	39
4.1. Biến động kinh tế vĩ mô được dự báo	40
4.2. Quản trị rủi ro trong điều kiện thị trường tài chính biến động.....	41
5. Ngành dệt - may	44
5.1. Tổng quan và cấu trúc ngành	44
5.2. Rào cản thương mại và đầu tư	45
5.3. Lợi ích kinh tế từ việc đẩy mạnh tự do hóa hơn nữa	47
6. Phương tiện giao thông	50
6.1. Tổng quan và cấu trúc ngành	50
6.2. Rào cản đầu tư và thương mại	54
6.3. Tác động của tự do hóa	54
7. Hóa chất	56
7.1. Bối cảnh và cấu trúc ngành	56
7.2. Đầu tư và Rào cản thương mại.....	59
7.3. Đánh giá tác động tự do hóa.....	60
8. Dược phẩm	62
8.1. Bối cảnh và cơ cấu ngành.....	62
8.2. Đầu tư và rào cản thương mại.....	63
8.3. Đánh giá tác động tự do hóa thương mại.....	65
9. Thiết bị và máy móc tạo năng lượng (điện).....	67
9.1. Bối cảnh và cơ cấu ngành.....	67
9.2. Đầu tư và rào cản thương mại.....	70
9.3. Tác động của tự do hóa	71
10. Điện tử.....	73
10.1. Bối cảnh và cơ cấu ngành.....	73
10.2. Thương mại và Rào cản đầu tư	73
10.3. Tác động của tự do hóa	74
11. Bán lẻ và phân phối	75
11.1. Tổng quan và cấu trúc ngành	75
11.2. Đầu tư và rào cản thương mại.....	76
11.3. Đánh giá tác động của tự do hóa.....	77
12. Dịch vụ Viễn Thông.....	81
12.1. Tổng quan và cấu trúc ngành	81
12.2. Rào cản thương mại và Đầu tư.....	83
12.3. Tác động của tự do hóa.....	85
13. Công nghiệp xây dựng	87
13.1. Tổng quan và Cấu trúc ngành.....	87
13.2. Rào cản thương mại và đầu tư	89
13.3. Đánh giá Tác động của tự do hóa	92
14. Dịch vụ Tài chính.....	96
14.1. Tổng quan.....	96
14.2. Cấu trúc của ngành Ngân hàng Việt Nam.....	96

14.3.	Tự do hóa tài chính ở Việt Nam: Các cam kết quốc tế và Vấn đề thực thi cam kết...	102
14.4.	Đánh giá tác động của tự do hóa	105
15.	Đánh giá triển vọng tự do hóa thương mại	108
15.1.	Những hậu quả của bảo hộ đối với kinh tế Việt Nam	108
15.2.	Mở rộng thương mại hay chuyển hướng thương mại.....	110
15.3.	Những thách thức trong việc điều chỉnh chính sách.....	111
15.4.	Đạt được tăng trưởng cao	111
16.	Thách thức trong tương lai.....	112
16.1.	Lợi ích kinh tế và các quá trình hội nhập hiện thời.....	112
16.2.	Đẩy mạnh việc củng cố chính sách và khung khổ pháp luật	112
16.3.	Hội nhập ngày càng sâu rộng	113
16.4.	Những gợi ý chính sách cho việc phát triển và tăng trưởng kinh tế.....	113
17.	Phụ lục	115
17.1.	Các nghiên cứu về hội nhập của Việt Nam	115
17.2.	Phân tích chi phí của bảo hộ.....	118
17.3.	Danh mục tài liệu tham khảo.....	125

Lời Cảm Ơn

Nhóm Tư vấn chân thành cảm ơn những bình luận và thảo luận tại hai hội thảo do Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM) tổ chức vào ngày 8 tháng 12 năm 2008 và 10 tháng 6 năm 2009, các quan chức chính phủ, các nhà nghiên cứu và đại diện các ngành tham dự hội thảo. Chúng tôi đã nhận được những ý kiến đóng góp có giá trị của Bà Phạm Chi Lan, TS. Võ Trí Thành, Phó Viện trưởng CIEM, Bà Đinh Hiền Minh, CIEM và Ông Trần Quốc Khánh, Vụ trưởng, Vụ Thương mại Đa biên, Bộ Công Thương.

Murray Smith
Trưởng nhóm

1. Tóm tắt báo cáo

Hơn hai thập kỷ hội nhập chính là động cơ chủ yếu cho phát triển kinh tế ở Việt Nam. Việt Nam vẫn đang tiếp tục quá trình hội nhập và thực hiện các sáng kiến hội nhập, bao gồm tự do hóa đa phương thương mại và đầu tư, đàm phán song phương, thực thi các cam kết WTO, đàm phán và thực thi các cam kết hội nhập ASEAN, đàm phán các FTA khác và đàm phán trong khuôn khổ WTO. Mặc dù trong hơn hai thập kỷ qua, hội nhập kinh tế đã mang lại những lợi ích đáng kể, nhưng Việt Nam vẫn cần hội nhập sâu hơn nếu muốn đạt được tốc độ tăng trưởng cao trong thập kỷ tới.

Việt Nam bắt đầu Đổi Mới vào giữa những thập kỷ 80 thông qua tự do hóa và hội nhập đa phương. Sự sụp đổ của Liên bang Xô Viết vào năm 1991 đã chấm dứt chế độ trao đổi hàng hóa và khuyến khích hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Vào giữa những năm 90, Việt Nam bắt đầu quá trình gia nhập WTO, đàm phán hiệp định thương mại với Liên minh châu Âu và gia nhập ASEAN. Sau khi đàm phán hiệp định thương mại với Mỹ năm 2001, Việt Nam chính thức gia nhập WTO vào tháng 1 năm 2007. Quá trình thực thi các cam kết trong WTO đã được thực hiện trong cả 1 thập kỷ qua và một số cam kết trong đàm phán cũng sẽ được thực hiện trong vài năm tới. Ngoài việc tham gia vào hội nhập khu vực ASEAN, Việt Nam cũng tham gia các FTA ASEAN cộng với Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, và Úc và New Zealand. Bên cạnh đó, đàm phán của ASEAN về FTA với Ấn độ cũng đang có những bước tích cực và đàm phán FTA với EU cũng đang được thực hiện.

Nói chung, tăng trưởng và phát triển kinh tế ở Việt Nam chịu ảnh hưởng tích cực của quá trình hội nhập. Thương mại và đầu tư ở Việt Nam đã phát triển từ cơ chế tương đối hạn chế sang cơ chế mở như hiện nay. Những kết quả đạt được về mặt kinh tế là rất ấn tượng:

- Tỷ trọng xuất khẩu (và nhập khẩu) trong nền kinh tế tăng gấp 10 lần từ 1988 đến 2008;
- Thu nhập đầu người tăng từ \$130 vào đầu thập kỷ 90 lên \$800 vào 2008; và
- Tỷ lệ nghèo đói giảm đáng kể từ 58% năm 1993 xuống 13% năm 2008.

Trọng tâm tăng trưởng trong tương lai ở Việt Nam là quản trị sự năng động trong quá trình hội nhập. Quá trình hội nhập vào khu vực ASEAN sẽ chịu tác động như thế nào bởi các Hiệp định ASEAN cộng đang được thực hiện? Việt Nam có nên đàm phán thêm các FTA? Quá trình hội nhập ASEAN và ASEAN cộng chịu ảnh hưởng của đàm phán Doha trong WTO như thế nào? Việt Nam sẽ áp dụng chính sách thương mại và đầu tư như thế nào để hỗ trợ cho phát triển bền vững?

Hội nhập kinh tế và Phát triển ở Việt Nam

Trong nghiên cứu này, chúng tôi tìm hiểu quá trình hội nhập ở Việt Nam và xem xét các rào cản trong thương mại hàng hóa và dịch vụ và trong đầu tư còn tồn tại sau khi thực hiện các cam kết gia nhập WTO.

Lợi ích tĩnh

Chúng tôi phân tích chi tiết những lợi ích tiềm năng của việc dỡ bỏ hàng rào thuế quan của Việt Nam sau khi gia nhập WTO (hay cách khác là những tổn phí do duy trì rào cản thương mại ở Việt Nam). Để tính tổn phí tĩnh của thuế quan, chúng tôi sử dụng mô hình Giải pháp Tích hợp Thương mại Thế giới (WITS) và một loạt cơ sở dữ liệu. Phương pháp tiếp cận của chúng tôi cũng song hành với một nghiên cứu do IMF thực hiện để phân tích tác động tĩnh của hội nhập WTO.¹ Chúng tôi cũng tiến hành phân tích chi tiết thuế HS ở

¹ IMF, “Việt Nam hội nhập WTO: Cơ hội và Thách thức”, Một số vấn đề lựa chọn, tháng 12 năm 2007, Báo

mức 6 chữ số với sự biến thiên về mức thuế suất với các đối tác thương mại trong các FTA ASEAN và ASEAN cộng. Những lợi ích mất đi do duy trì thuế quan sau khi gia nhập WTO cũng được tính bằng tổng doanh thu thuế và phần mất đi của người tiêu dùng và nhà sản xuất. Chúng tôi cũng xem xét các rào cản phi thuế đối với hàng hóa, dịch vụ và đầu tư trong những ngành cụ thể.

Trong phần phân tích chi tiết thuế quan, chúng tôi cũng xem xét những lợi ích tiềm tàng của *mở rộng thương mại (trade creation)* và tổn phí tiềm tàng của *chuyển hướng thương mại (trade diversion)* trong hội nhập khu vực thông qua các FTA ASEAN và ASEAN cộng.² Nói chung các FTA thường mở rộng thương mại, nhưng thách thức đặt ra là phải tối thiểu hóa những tổn thất do chuyển hướng thương mại. Một vấn đề cốt lõi ở đây là những ngành được bảo hộ cao, như ngành công nghiệp ô tô, vốn không được đưa vào trong các FTA ASEAN và ASEAN cộng, nhưng áp lực hiện nay là phải đưa những ngành này vào. Nếu Việt Nam đưa những ngành có mức độ bảo hộ cao này vào một số FTA và không đưa vào những hiệp định khác và nếu Việt Nam vẫn duy trì rào cản MFN cao trong những ngành này thì sẽ có những thua thiệt đáng kể từ việc chuyển hướng thương mại. Hội nhập ASEAN và ASEAN cộng mang lại cả thách thức và cơ hội để hội nhập vào mạng sản xuất khu vực.

Lợi ích động

Chúng tôi cũng xem xét những tác động động và tác động đến tăng trưởng của các sáng kiến hội nhập sâu hơn của Việt Nam. Tác động động của các rào cản đối với tạo thuận lợi cho thương mại, đối với thương mại dịch vụ và đầu tư thường khó tính toán hơn cho dù lợi ích kinh tế và phát triển tiềm năng là lớn hơn nhiều. Để phân tích những tác động động và tác động đến tăng trưởng, chúng tôi dùng phương pháp chấm điểm chuẩn và phân tích kinh tế lượng với dữ liệu bảng của các quốc gia. Hội nhập mang lại tác động lớn cho phát triển kỹ năng và nguồn vốn con người và những sáng tạo và đổi mới công nghệ vốn rất khó để đo lường lại có ý nghĩa lớn đối với phát triển kinh tế và xã hội. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng tìm hiểu tác động của Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đến tích tụ vốn.

Kinh nghiệm trong hai thập kỷ gần đây của Việt Nam khẳng định tác động động và tác động đến tăng trưởng của hội nhập kinh tế là rất có ý nghĩa. Tác động động và tác động đến tăng trưởng, góp phần vào tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế, lớn hơn nhiều so với tổn phí tĩnh của thuế quan. Tự do hóa thương mại và đầu tư ngoài khuôn khổ các cam kết của WTO có thể sẽ góp phần đáng kể vào viễn cảnh tăng trưởng và phát triển bền vững của Việt Nam.

Bối cảnh kinh tế vĩ mô

Trọng tâm của nghiên cứu này là hội nhập và những thách thức với phát triển trong dài hạn nhưng đồng thời cũng xem xét sự thay đổi của nền kinh tế. Chu kỳ kinh doanh là hiện tượng mang tính chu kỳ trong xu hướng tăng trưởng thương mại hàng hóa và dịch vụ thế giới mang tính dài hạn. Đối với Việt Nam, một nền kinh tế nhỏ mở, bảng cân đối tài sản cân trọng ở cấp quốc gia, chính phủ, lĩnh vực ngân hàng và khu vực doanh nghiệp đóng vai trò chính trong quản lý rủi ro. Tự do các dịch vụ tài chính sẽ góp phần vào tăng trưởng kinh tế tiềm năng, tuy nhiên cũng cần phải củng cố hoạt động giám sát tài chính và các quy định thận trọng. Một trong những thuận lợi mà FDI mang lại là ít có rủi ro tín dụng cho nước nhận. Việt Nam đã thu hút nhiều FDI trong những năm gần đây. Trên thực tế, làn sóng FDI vào Việt nam những năm 2007 và 2008 sau khi gia nhập WTO đã mang lại

cáo quốc gia của IMF số 07/385, trang 3-23.

² Mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại là những khái niệm xuất hiện trong lý thuyết hiệp định chung về thuế quan. Chúng tôi xem xét những vấn đề này trên quan điểm Việt Nam.

động lực kích thích nền kinh tế cho dù kinh tế toàn cầu đang suy giảm. Tuy nhiên, kinh nghiệm về chu kỳ kinh tế trước đây cho thấy sẽ phải mất vài năm để FDI phục hồi lại mức đỉnh và thu hút FDI sẽ trở nên cạnh tranh hơn. Tiếp tục tự do hóa tài khoản vốn trong trung hạn sẽ góp phần giúp Việt Nam phát triển kinh tế.

Phân tích ngành

Nghiên cứu này phân tích những rào cản đối với thương mại và đầu tư trong một số lĩnh vực của nền kinh tế Việt Nam.

Dệt và may mặc

Ngành may mặc là câu chuyện thành công chính của Việt Nam, và ngành mang lại doanh thu xuất khẩu lớn thứ hai của cả nước. Tuy nhiên, sức cạnh tranh của ngành này vẫn còn chủ yếu dựa trên chi phí lao động thấp, và để nâng cao lợi nhuận và khả năng cạnh tranh, Việt Nam cần phát triển lên nấc cao hơn của chuỗi giá trị. Nguồn vốn FDI tăng với chất lượng cao hơn sẽ hỗ trợ để ngành may mặc đạt được mục đích và sẽ giải quyết những yếu kém còn tồn đọng trong một số mảng như marketing, thiết kế, nguồn nguyên vật liệu, vốn và đào tạo. Tuy vậy, vẫn tồn tại những rào cản về mặt hành chính trong những lĩnh vực như thủ tục hải quan, cấp phép và kho bãi, gây cản trở cho thu hút FDI mới. Sự phát triển của ngành này đòi hỏi phải hội nhập hoàn toàn vào mạng sản xuất khu vực. Hội nhập ASEAN và ASEAN cộng sẽ khuyến khích cơ cấu lại ngành dệt may, thuế MFN đối với ngành dệt may sẽ giảm dần theo thời gian khi thực hiện cơ cấu lại ngành này. Cải thiện hoạt động hậu cần và thuận lợi hóa thương mại sẽ góp phần đáng kể vào cải thiện khả năng cạnh tranh của ngành.

Tổn phí tính tiềm năng của thuế quan sau khi gia nhập WTO của ngành dệt may trong năm 2007 là 1,83 tỷ USD trong tổng doanh thu nhập khẩu là 3,6 tỷ USD. Như đã đề cập, mô hình WITS không tính đến những vấn đề bảo hộ hiệu quả với những rào cản đối với các with the leveraging of the impediments to value-added with input tariffs, which are significant on the different stages of processing in textiles and apparel. Giảm và gỡ bỏ thuế đầu vào giúp cải thiện những vướng mắc trong hoàn thuế và thủ tục hải quan. Thiếu sự hỗ trợ đối với thuận lợi hóa thương mại cũng là một vướng mắc chính của ngành này.

Chúng tôi ước tính rằng sản lượng của ngành dệt may sẽ tăng 30% (tương đương 3 tỷ USD một năm) nếu loại bỏ hoàn toàn những rào cản về thuế nhập khẩu nguyên vật liệu và cải thiện đáng kể thuận lợi hóa thương mại, và tăng thêm nguồn vốn FDI. Khả năng cạnh tranh của ngành sẽ tăng thêm nếu thủ tục nhập khẩu và xuất khẩu được cải thiện nhanh hơn (trong vòng 10 ngày thay vì 22 hay 21 ngày như hiện nay) và cơ chế thông quan minh bạch hơn. Giá trị gia tăng của ngành cũng tăng thêm, ước tính nhiều nhất là 10%, nếu các quy chuẩn trong khu vực được áp dụng trong ngành này.

Công nghiệp ô tô

Ngành công nghiệp ô tô hiện đang phải đối mặt với nhiều thách thức lớn trong tương lai, bởi đây là ngành có kỹ thuật còn yếu, quy mô nhỏ, chịu sự cạnh tranh của các đối thủ lớn trong khu vực, thiếu sự nhất quán trong môi trường chính sách, và phụ thuộc vào mức thuế quan. Đây là ngành có thuế suất cao và hiện vẫn bị loại ra khỏi các FTA trong ASEAN và ASEAN cộng. Từ năm 2008, những loại thuế chính trong ngành công nghiệp ô tô sẽ được đưa vào lộ trình thuế trong ASEAN nhưng vẫn ở mức thuế MFN và sẽ chỉ giảm dần dần. Tại Hội nghị thượng đỉnh ASEAN lần thứ 14, cam kết được đưa ra là xóa bỏ những ngoại lệ này vào năm 2015 hoặc 2018. Ngành ô tô cũng chịu áp lực phải được đưa vào các hiệp định ASEAN cộng với Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, và Úc và New Zealand. Việt Nam cũng cần xem xét đàm phán các FTA khác và đồng thời giảm thuế MFN ngay hoặc ngay sau khi giảm thuế trong các FTA của ASEAN và ASEAN cộng. Việc giảm thuế trong ASEAN và ASEAN cộng sẽ khuyến khích cơ cấu lại ngành hay bắt

buộc các nhà sản xuất với sản lượng nhỏ và chi phí đơn vị lớn ra khỏi ngành. Trừ khi Việt Nam tiến hành đàm phán các FTA trong tương lai và để giảm mức thuế MFN, Việt Nam sẽ phải đối mặt với nguy cơ chuyển hướng thương mại, giảm doanh thu thuế và cơ cấu lại ngành. Chúng tôi ước tính rằng điều này có thể dẫn đến giảm kim ngạch nhập khẩu đến 49%, tương đương với 1,45 tỷ USD trong năm 2007, chủ yếu do giảm doanh thu thuế lên đến 745 triệu USD. Hơn nữa, lợi ích mất đi này sẽ ngày càng tăng nếu như không cơ cấu lại ngành công nghiệp lắp ráp ô tô và không có chiến lược hạn chế chuyển hướng thương mại trong tương lai qua thực hiện các FTA ASEAN và ASEAN cộng.

Hóa chất

Ngành hóa chất Việt Nam là một ngành chiến lược trọng tâm, đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, cả về mặt cung cấp đầu vào cho các ngành khác và cả sản xuất ra hàng loạt sản phẩm gia dụng. Tuy vậy, ngành này vẫn chưa phát triển tương xứng với một ngành công nghiệp hiện đại, do thiếu vốn, thiếu công nghệ hiện đại và khả năng quản lý, và không đáp ứng được nhu cầu của thị trường nội địa. Kế hoạch mở rộng tiểu ngành hóa dầu có thể là động lực chính thúc đẩy sự phát triển của ngành trong tương lai. Nhu cầu thị trường sẽ tăng đáng kể trong trung hạn.

Thuế quan đối với ngành này tương đối thấp, cả với lĩnh vực hóa chất và các sản phẩm nhựa, ít rào cản với FDI, và đang tìm kiếm và khuyến khích các nguồn đầu tư khác. Do đó, tác động trực tiếp của việc tự do hóa (như gỡ bỏ thuế) cho cả hai lĩnh vực này cần được giảm tới mức tối thiểu. Tuy nhiên, vẫn cần nhiều đầu tư nước ngoài, và việc tiếp tục cải thiện những lĩnh vực chung có ảnh hưởng đến FDI (bao gồm cả những khía cạnh như quyền thành lập, quản lý kinh tế vĩ mô, can thiệp về mặt hành chính, minh bạch và xử lý lợi nhuận để lại,...) sẽ góp phần cải thiện đáng kể bối cảnh chung toàn ngành trong tương lai.

Về mặt tác động, do mức thuế MFN và CEPT thấp, ít mức thuế trần, và môi trường FDI nhanh chóng được mở rộng, nên có thể giảm thiểu tác động của tự do hóa các rào cản thuế và phi thuế. Chúng tôi đã mô phỏng tác động tiềm năng sử dụng mô hình WITS. Phí tổn của thuế quan sau giai đoạn gia nhập WTO đối với hóa chất cơ bản và phân bón là 16 triệu USD trong tổng kim ngạch nhập khẩu 400 triệu USD trong năm 2007. Phí tổn đối về mặt thuế quan sau giai đoạn gia nhập WTO với ngành hóa chất đặc biệt và nhựa là 153 triệu USD. Tác động của tự do hóa mạnh hơn đến nền kinh tế nói chung, đối với ngành này, còn tương đối khiêm tốn và lợi ích có được là tăng thêm đầu tư. Có khoảng 21 triệu người Việt Nam sống dựa vào ngành nông nghiệp có thể được lợi từ việc bỏ thuế phân bón.

Dược phẩm

Cải thiện lĩnh vực chăm sóc sức khỏe là ưu tiên của quốc gia thông qua tăng thêm tuổi thọ. Đồng thời, kiểm soát chi phí y tế vẫn là vấn đề thách thức. Tự do hóa lĩnh vực phân phối dược phẩm nằm ngoài giới hạn cam kết trong WTO (dược phẩm không nằm trong các cam kết của GATS về dịch vụ phân phối) và cải thiện môi trường đầu tư sẽ giúp thu hút FDI và góp phần vào nâng cấp ngành.

Về mặt tác động kinh tế, do mức thuế MFN và CEPT thấp và ít mức trần thuế, nên tác động cộng dồn của tự do hóa thuế là khiêm tốn. Chúng tôi đã mô phỏng tác động tiềm năng sử dụng mô hình WITS. Tổng phí về mặt thuế quan sau giai đoạn hội nhập WTO là 29 triệu USD trong tổng kim ngạch nhập khẩu 480 triệu USD trong năm 2007. Vẫn còn những khoản chi phí đánh vào thuế đối với dịch vụ y tế.

Tác động kinh tế về mặt thúc đẩy đầu tư nước ngoài có nhiều ý nghĩa hơn. Mở cửa thị trường nhiều hơn sẽ củng cố sự hấp dẫn của thị trường Việt Nam với các công ty dược

nước ngoài. Kết quả sẽ là tăng thêm đầu tư cho các cơ sở y tế tư nhân, và mở rộng cung cấp dịch vụ qua cả mạng lưới chăm sóc sức khỏe công và tư. Dịch vụ trong nước không hiệu quả là một nhân tố ảnh hưởng đến giá thuốc cao, vốn là mối lo ngại của chính phủ và tự do hóa thương mại sẽ giúp giải quyết vấn đề này.

Hiện nay, thị trường Việt Nam đang tăng trưởng ở mức cao gấp 3 lần các nước phát triển (12% so với 4% một năm). Tác động lớn nhất mà tự do hóa mang lại là triệt tiêu tác động của suy giảm kinh tế đang diễn ra, và ước tính thị trường sẽ tăng trưởng lên đến 2,4 tỷ USD vào năm 2015 và 3,3 tỷ USD vào năm 2020, tương đương mức tăng trưởng 9% so với hiện nay. Bên cạnh đó, tự do hóa cũng thu hút đầu tư vào các nhà máy ở Việt Nam theo tiêu chuẩn GMP của WHO, nâng dần từng bước, điều này nằm ngoài khả năng tài chính của hầu hết các công ty ở Việt Nam.

Tái tạo điện năng

Điện năng là ngành hạ tầng quan trọng và khả năng cung ứng và phân phối điện không tương xứng chính là rào cản đối với đầu tư và phát triển kinh tế. Thách thức lớn nhất là vai trò độc quyền của EVN, thiếu tính minh bạch và hạn chế phạm vi cho đầu tư tư nhân, và thu hút FDI trong ngành này là tương đối khó. Cải thiện môi trường kinh doanh và môi trường đầu tư sẽ góp phần đáng kể vào đáp ứng nhu cầu cơ sở hạ tầng năng lượng của Việt Nam.

Thúc đẩy hợp tác với các đối tác nước ngoài là con đường phát triển tiềm năng nhất đối với ngành này ở Việt Nam. Sản lượng tiềm năng của ngành vẫn ở mức thấp và công nghệ vẫn lạc hậu, và chỉ có thể phát triển được thông qua hợp lực với các nhà đầu tư nước ngoài. Tài trợ cho các dự án điện là một thách thức, và nằm ngoài khả năng của EVN. Đòn bẩy tài chính và tiềm năng đào tạo, chuyển giao công nghệ là những lĩnh vực mà chỉ có sự tham gia của các MNC lớn mới mang lại lợi ích trong dài hạn. Môi trường FDI chung ở Việt Nam cũng có thể được cải thiện nhanh chóng nếu thúc đẩy xây dựng các nhà máy năng lượng. Quan ngại về khả năng cung ứng – không đáng tin cậy và giá cả leo thang – sẽ tác động tới đánh giá của nhà đầu tư về kinh tế Việt Nam, và được nghi ngờ đầu tư nước ngoài đề cập tới như một rào cản để mở rộng kinh doanh.

Nếu rào cản FDI được dỡ bỏ, thì ngành này có thể đạt được mục tiêu tỷ trọng FDI là 30% đến năm 2015. Điều này tương đương với tăng công suất lên trên 13.000 MW, và với chi phí trung bình cho công suất tạo ra là \$1.000/kW, thì tiềm năng thu được từ phần đầu tư này lên đến \$13 tỷ vào năm 2015.

Phân phối

Theo các cam kết của WTO GATS, quyền phân phối toàn bộ sẽ được thực hiện từ tháng 1 năm 2009 với một số sản phẩm ngoại lệ, đáng chú ý nhất là dược phẩm. Việc thực hiện các điều khoản này vẫn còn miễn cưỡng và chậm chạp. Ở địa phương, sự tùy tiện vẫn tồn tại. Bán lẻ là một ngành ‘nhạy cảm’, được ví như người lao động chính trong hàng nghìn doanh nghiệp nhỏ hoạt động không hiệu quả và sự mơ hồ của Đánh giá nhu cầu kinh tế chính là nhân tố cản trở hoạt động đầu tư.

Tự do hóa lĩnh vực bán lẻ với trọng tâm tập trung nhiều vào những yêu cầu về minh bạch hóa cho các cửa hàng lớn sẽ mang lại hiệu quả cho ngành và tiết kiệm chi phí cho người tiêu dùng. Kết quả mong muốn là ngành bán lẻ trong nước sẽ cạnh tranh hơn. Đồng thời, cũng phát triển cơ sở các nhà cung ứng của Việt Nam.

Dựa trên các nghiên cứu so sánh với khu vực Đông Nam Á, chúng tôi ước tính hiệu quả từ tự do hóa ngành này sẽ giảm 15-20% chi phí hàng năm trong lĩnh vực hậu cần và sẽ

tăng GDP thêm 2,5-3%. Đối với Việt Nam, với số liệu GDP hiện nay, con số này sẽ tương đương với tăng khoảng 2,1 tỷ đến 2,7 tỷ USD do tự do hóa ngành này

Điện tử

Ngành điện tử của Việt Nam chưa hội nhập hoàn toàn vào chuỗi cung ứng toàn cầu hay mạng sản xuất khu vực. Mặc dù thuế đối với các sản phẩm điện tử thấp nhưng lĩnh vực thay thế hàng tiêu dùng nhập khẩu vẫn được bảo hộ và do đó thuế vẫn cao. Các doanh nghiệp chi phối trước đây đã được cơ cấu lại để nhằm tăng khả năng cạnh tranh nhưng một số hàng tiêu dùng với công nghệ lạc hậu vẫn được duy trì ở mức thuế bảo hộ cao, kể cả trong lộ trình thuế WTO và trong AFTA và các FTA trong ASEAN cộng.

Đầu tư vào ngành này tương đối năng động từ khi gia nhập WTO vào tháng 1 năm 2007. Các công ty lớn như Intel, Foxcom, Samsung, Canon, Neidec và Meikom đã đầu tư nhiều vào Việt Nam. Ngành điện tử của Việt Nam đã bắt đầu hội nhập nhiều hơn vào mạng sản xuất năng động của khu vực và toàn cầu. Tuy vậy, sự phát triển của ngành này vẫn đi sau nhiều so với các đối tác trong khu vực như Malaysia và Philippines. Việt Nam hiện mới chỉ tham gia ở mức lắp ráp đòi hỏi nhiều nhân công và chỉ có thúc đẩy FDI mới giúp ngành này phát triển đa dạng hơn. Thu hút và cải thiện chất lượng FDI là rất cần thiết với sự phát triển năng động và giúp ngành điện tử ở Việt Nam hội nhập nhanh chóng hơn.

Do chuỗi cung ứng và mạng sản xuất mang tính cạnh tranh cao và mỗi quá trình trong chuỗi cung ứng mới tạo thêm giá trị gia tăng nên rào cản đối với thương mại và đầu tư, cho dù nhỏ, cũng là trở ngại lớn để tạo thêm giá trị gia tăng. Vẫn có những khó khăn trong hoàn thuế và một số vấn đề về thủ tục hải quan đối với những sản phẩm hướng về xuất khẩu. Thách thức lớn nhất là dịch vụ hậu cần nghèo nàn và chưa tạo thuận lợi cho thương mại. Ngành điện tử sẽ năng động hơn nếu gỡ bỏ các loại thuế đầu vào (sẽ dần được loại ra khỏi CEPT và FTA với Nhật Bản, và đang giảm dần trong các hiệp định với Hàn Quốc và Trung Quốc), cải thiện các dịch vụ hậu cần và môi trường đầu tư. Ngành điện tử có thể mở rộng nhanh chóng và hội nhập đầy đủ hơn vào mạng sản xuất khu vực và toàn cầu. Tổng phí về thuế quan sau khi gia nhập WTO là khoảng 200 triệu USD trong tổng kim ngạch nhập khẩu 3 tỷ USD năm 2007. Ước tính rằng chi phí cho các khoản thuế đầu vào chiếm khoảng 4% chi phí sản xuất do những thủ tục hoàn thuế và do đó cải thiện, tạo thuận lợi cho thương mại sẽ mang lại 10% giá trị tăng thêm cho toàn ngành. Ngành điện tử của Việt Nam đang tăng trưởng nhanh và sự phát triển này có thể tăng nhanh hơn nếu dỡ bỏ thuế đầu vào, cải thiện đáng kể các hoạt động thuận lợi hóa thương mại và tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư.

Dịch vụ viễn thông

Ngành viễn thông của Việt Nam vẫn còn tương đối đóng. Cam kết trong GATS cho phép sở hữu nước ngoài lên đến 49% nhưng điều này vẫn không có tác dụng khi doanh nghiệp nhà nước vẫn chi phối và kiểm soát việc cấp phép. Cam kết trong GATS cho thấy những Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh tồn tại trước đó sẽ được chuyển thành hình thức khác nhưng điều này vẫn chưa xảy ra.

Ngành viễn thông đóng vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế và Việt Nam vẫn đang chậm trễ trong việc cấp phép cho dịch vụ 3G so với các nước ASEAN. Gần đây, Bộ Thông tin và Truyền thông đã cấp phép dịch vụ 3G cho bốn doanh nghiệp nhà nước. Việc triển khai dịch vụ mới đòi hỏi đầu tư lớn và cách duy nhất để các nhà đầu tư nước ngoài tham gia là thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh. Mặc dù Việt Nam đã có nhiều tiến bộ trong việc phát triển dịch vụ viễn thông trong những năm gần đây, nhưng Việt Nam vẫn tụt hậu nhiều so với các nước trong khu vực về mặt chi phí và chất lượng dịch vụ viễn thông, nhất là sự phát triển dịch vụ băng thông rộng ở Việt Nam vẫn còn chậm so với các nước trong khu vực. Việt nam cần đầu tư vào đổi mới công nghệ cho ngành này. Tác động

của tự do hóa dịch vụ viễn thông ở Việt nam sẽ giúp tăng thêm đầu tư nước ngoài và việc cần thiết là thiết lập một cơ quan điều tiết độc lập. Cải cách khuôn khổ pháp lý tổng thể kết hợp với nâng mức trần sở hữu và quy trình đấu thầu cạnh tranh hơn sẽ mang lại những lợi ích lớn lao sau đây:

- Tăng mức độ đầu tư vào ngành lên đến 25% trong vòng 5 năm,
- Chi phí liên lạc sẽ giảm tương ứng khoản 20% so với dự báo cơ sở ban đầu, và
- Đẩy mạnh đáng kể chất lượng dịch vụ nhất là mở rộng băng thông rộng và WIFI và tiềm năng cải thiện các dịch vụ phổ thông.

Ngược lại, tác động của giảm chi phí thông tin liên lạc sẽ làm tăng xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, nhất là với hàng hóa và dịch vụ có giá trị gia tăng cao. Cải cách pháp lý và tự do hóa sẽ làm tăng đầu tư, cải thiện công nghệ và giảm chi phí ít nhất 20%. Điều này cũng mang lại những lợi ích lan tỏa đáng kể trong toàn nền kinh tế.

Dịch vụ xây dựng

Ngành dịch vụ xây dựng này tương đối mở để thu hút đầu tư nước ngoài và đã cam kết mở hoàn toàn cho đầu tư trực tiếp nước ngoài theo WTO vào năm 2009, mở chi nhánh vào 2010. Những rào cản chính đối với ngành này bao gồm thiếu minh bạch trong các quy trình mua sắm của chính phủ, vai trò của doanh nghiệp nhà nước kiểm soát những khu đất trống rộng, các rào cản và giấy phép hành chính, sự không rõ ràng của hình thức PPP và khả năng tham nhũng. Những cải cách trong lĩnh vực này sẽ giảm chi phí xây dựng, mang lại lợi ích cho những chủ nhà và hoạt động kinh doanh tiềm năng, và quan trọng hơn là giảm đáng kể chi phí đáp ứng nhu cầu cơ sở hạ tầng ở Việt nam.

Có nhiều bằng chứng cho thấy thủ tục hành chính còn chậm trễ, môi trường pháp lý không nhất quán và tình trạng tham nhũng. Rất khó để tính toán các chi phí này, nhưng ở nhiều quốc gia, những chi phí này lại rất lớn. Khi so sánh với các nghiên cứu quốc tế về thủ tục hành chính chậm trễ, môi trường pháp lý không nhất quán và quan điểm về tham nhũng ở Việt Nam, chúng tôi ước tính rằng nếu quy trình mua sắm của các dự án hạ tầng minh bạch và cạnh tranh hơn kết hợp với quá trình cấp phép hiệu quả và hợp lý, trách nhiệm giải trình tốt hơn, và kết quả kiểm toán hiệu quả hơn thì sẽ giảm từ 5% đến 15% chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng.

Dịch vụ tài chính

Việt nam vẫn còn chậm trễ trong cấp phép ngân hàng nhưng vẫn tôn trọng các cam kết GATS. Các cam kết về dịch vụ trong ASEAN và ASEAN cộng là tấm gương phản chiếu các cam kết của WTO. Tự do hóa thêm các dịch vụ tài chính sẽ làm tăng thêm sản phẩm, dịch vụ tài chính và sản lượng của các ngành khác trong nền kinh tế. Chính sách tỷ giá và sự giám sát thận trọng với khu vực tài chính sẽ là cần thiết trong bối cảnh khủng hoảng tài chính. Mặc dù những quy định cần trọng là cần thiết nhưng khủng hoảng tài chính cũng cho thấy vai trò quan trọng của sự ổn định và tính hiệu quả của các trung gian tài chính trong việc hỗ trợ phát triển kinh tế.

Theo nghiên cứu chuẩn của Ngân hàng Thế giới và phân tích sâu của chúng tôi về khu vực tài chính ở nhiều nước, việc dỡ bỏ các hạn chế còn lại về ngân hàng và công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài sẽ góp phần đáng kể vào cải thiện các trung gian tài chính và đổi mới dịch vụ tài chính. Và rõ ràng là trong bối cảnh khủng hoảng tài chính, cần quan tâm đặc biệt tới các quy định thận trọng, và Việt Nam có thể được lợi từ cải thiện các trung gian tài chính, nhất là cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chúng tôi ước tính rằng đến 2015, khi các hạn chế còn lại được dỡ bỏ sau khi thực hiện các cam kết WTO thì **tốc độ tăng trưởng** của nền kinh tế Việt nam sẽ tăng khoảng 0,3% một năm.

Tác động đến toàn bộ nền kinh tế

Dựa trên phân tích từng ngành và phân tích tác động của toàn bộ nền kinh tế, phí tổn của các rào cản thương mại còn lại giai đoạn sau gia nhập WTO đối với Việt Nam được tóm tắt như sau

Tổn phí tình của thuế quan

Sử dụng mô hình WITS, chúng tôi ước tính lợi ích tình rỗng của việc dỡ bỏ cơ cấu thuế quan đối với hoạt động thương mại là 1,765 tỷ USD trong năm 2007, tương đương với 2,4% GDP. Doanh thu thuế tiềm năng giảm 3,8 tỷ USD, tương đương khhaongr 5,0% GDP. Doanh thu thuế phải chịu những rủi ro do thực hiện lộ trình thuế theo AFTA và AFTA cộng và cần được thay thế bởi diện chịu thuế rộng hơn, nền kinh tế ít phải gánh vác phí tổn hơn. Sau khi điều chỉnh những vấn đề liên quan đến thủ tục hải quan và thực hiện AFTA và FTA ASEAN cộng, chúng tôi ước tính tổn thất rỗng sau khi gia nhập WTO là 1,5% GDP thực năm 2012 hay tương đương 1,8 tỷ USD danh nghĩa

Theo phân tích của chúng tôi, tổn phí của thuế quan còn lại sau khi thực hiện cam kết WTO là rất lớn do Việt Nam vẫn duy trì nhiều mức thuế trần trong cam kết của WTO. Những mức thuế trần này sẽ dẫn đến những vấn đề về mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại trong các FTA của ASEAN và ASEAN cộng. Mở rộng phạm vi dịch vụ trong FTA, đàm phán FTA mới và giảm thuế MFN đối với thuế suất sau gia nhập WTO sẽ làm tăng đáng kể lợi ích kinh tế rỗng thông qua tăng mở rộng thương mại và giảm chuyển hướng thương mại. Giảm thuế MFN hay đàm phán FTA mới là rất quan trọng để ngăn chặn các phí tổn do chuyển hướng thương mại và tối đa hóa mở rộng thương mại gắn với thực thi đầy đủ AFTA và FTA ASEAN cộng.

Lợi ích động

Theo ước tính, lợi ích động và tác động đến tăng trưởng của thuận lợi hóa thương mại và tự do hóa dịch vụ và đầu tư sẽ đóng góp thêm **2% cho tốc độ tăng GDP hàng năm** của nền kinh tế (tính gộp mỗi năm). Lợi ích động này có được là do hai nhân tố. Thứ nhất, tự do hóa hàng hóa và dịch vụ và đầu tư sẽ làm tăng thêm **1,5% GDP** vào tốc độ tăng trưởng. Tăng thêm đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ mang lại những lợi ích từ hội nhập thương mại thông qua cải thiện nguồn vốn con người và tiếp nhận đổi mới công nghệ. Tăng thêm FDI dường như là phương thức hiệu quả nhất để mở rộng thương mại dịch vụ. Tăng FDI cũng có thể góp phần vào tăng tổng đầu tư và cải thiện tốc độ tăng trưởng kinh tế. Nhân tố thứ hai chính là tác động của tích tụ vốn từ FDI đến kinh tế vĩ mô sẽ góp thêm 0,5% GDP vào tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam.

Những thách thức chính của hội nhập sâu hơn bao gồm:

- Hợp lý hóa và tự do hóa thuế quan, cả thuế MFN và thuế trong các FTA;
- Cơ cấu lại và cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước với cơ chế cạnh tranh và minh bạch;
- Cải thiện hoạt động hậu cần và tập thuận lợi cho thương mại;
- Tự do hóa Dịch vụ và Đầu tư

Thách thức và Cơ hội đối với phát triển

Tác động của tự do hóa nền kinh tế trong vòng hai thập kỷ trở lại đây đã giúp Việt Nam dịch chuyển từ thâm dụng lao động trong nông nghiệp sang thâm dụng lao động trong sản xuất. Nhiều nền kinh tế đã đạt tốc độ tăng trưởng nhanh chóng khi chuyển từ thâm dụng lao động trong nông nghiệp sang thâm dụng lao động trong sản xuất. Hiện nay Việt Nam phải đối mặt với những thách thức như tăng năng suất và dịch chuyển lên nấc cao hơn của chuỗi giá trị nhằm duy trì tăng trưởng bền vững và tăng thu nhập đầu người. Cần phối kết hợp các FTA trong ASEAN và ASEAN cộng để mang lại lợi ích tối đa do mở rộng thương mại và hạn chế tối thiểu chuyển hướng thương mại. Bên cạnh đó, đơn phương giảm thuế

hay đàm phán để giảm thuế MFN trong WTO khi đàm phán các FTA cũng sẽ hạn chế chuyển hướng thương mại và mang lại những lợi ích cho phát triển từ quá trình hội nhập.

Trong thập kỷ tới, Việt Nam cũng có cơ hội phát triển do “được lợi từ cấu trúc dân số” với lực lượng lao động trẻ đang ngày càng tăng và tỷ lệ phụ thuộc thì giảm dần. Hội nhập chắc chắn mang lại cơ hội tuyển dụng trong các ngành có giá trị gia tăng cao và cạnh tranh cho lực lượng lao động trẻ năng động. Việt nam có thể tăng GDP thêm 1,5% thông qua tăng thêm lợi ích thu được từ tác động tĩnh và tốc độ tăng trưởng hàng năm cũng có thể tăng tới 2% thông qua những tác động động và tác động đến tăng trưởng tiềm năng của hội nhập sâu rộng hơn. Tốc độ tăng trưởng tăng sẽ mang lại những tác động đáng kể cho nền kinh tế. Chẳng hạn, tốc độ tăng trưởng kinh tế thực tăng từ 5%/năm đến 6,5%/năm sẽ làm GDP tăng 15% và GDP đầu người tăng 50% trong vòng 10 năm. Trong vòng hai thập kỷ vừa qua, Việt Nam đã gặt hái được nhiều thành công do hội nhập mang lại, nhưng cũng vẫn cần tiếp tục những nỗ lực để đạt được tốc độ tăng trưởng cao trong tương lai. Hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế toàn cầu có thể góp phần đáng kể vào tăng trưởng kinh tế và phát triển bền vững ở Việt Nam trong thập kỷ tới. Phát triển bền vững cũng được củng cố thêm nếu bổ sung những chính sách nhằm bảo đảm giảm tỷ lệ nghèo đói, cải thiện cơ hội cho phụ nữ và cải thiện thông lệ chính sách. Việc gỡ bỏ các rào cản đối với thương mại và đầu tư và các quy định pháp lý minh bạch hơn sẽ góp phần đáng kể vào cải thiện đời sống cho người dân Việt Nam.

2. Giới thiệu

Quá trình hội nhập của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới bắt đầu với công cuộc "Đổi mới" vào cuối thập kỷ 80 và vẫn tiếp tục tới nay. Tại thời điểm đó, Việt Nam còn là một nền kinh tế đóng. Công cuộc "Đổi mới" thể hiện nỗ lực đơn phương của Việt Nam sau sự sụp đổ của Liên bang Nga và sự đổ vỡ các hiệp định trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia thành viên của Hội đồng Tương trợ Kinh tế (Comecon), những cú sốc từ bên ngoài này đã thúc ép Việt Nam quyết liệt tiến hành các cải cách trong nước, làm thay đổi hệ thống thương mại và đầu tư.

Sau khoảng hai thập kỷ rưỡi từ khi bắt đầu quá trình Đổi mới, nền kinh tế và xã hội Việt Nam đã có những chuyển biến căn bản. Quy mô thương mại tăng nhanh, đầu tư trực tiếp nước ngoài ngày càng nhiều, và tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Thu nhập bình quân đầu người tăng nhanh và đói nghèo tuyệt đối đã giảm đáng kể.

Hội nhập là động lực chính cho phát triển kinh tế xã hội ở Việt Nam. Theo sau quá trình Đổi mới ban đầu, Việt Nam đã trở thành thành viên Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), tham gia hiệp định Khu vực Thương mại Tự do ASEAN (AFTA), và tham gia các hiệp định giữa ASEAN và các nước ngoài khối (ASEAN Cộng) .

Đối với Việt Nam, năm năm tới sẽ đánh dấu một mốc quan trọng trong chính sách kinh tế và chiến lược phát triển Báo cáo của Ủy ban Tăng trưởng và Phát triển trình bày ví dụ về 13 quốc gia thành công trong phát triển kinh tế với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao trong quãng thời gian dài sau chiến tranh thế giới lần thứ hai.³ Mặc dù không được đưa vào danh mục 13 nước này nhưng Việt Nam được đề cập đến như một nền kinh tế có tiềm năng duy trì tốc độ tăng trưởng cao.

Báo cáo vừa nêu cũng đưa ra nhiều khuyến nghị chính sách đối với các nước để làm thế nào đạt mức tăng trưởng cao. Theo đó các quốc gia cần tạo lập được môi trường chính sách tài khóa và kinh tế vĩ mô ổn định; tạo môi trường khuyến khích sự phát triển của khu vực kinh tế tư nhân; và hỗ trợ đầu tư vào giáo dục và cơ sở hạ tầng. Một trong những chủ đề then chốt trong những khuyến nghị của báo cáo là nhấn mạnh vai trò quan trọng của mở cửa các lĩnh vực thương mại, đầu tư và cạnh tranh trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Kinh tế Việt Nam đã tăng trưởng nhanh và thu nhập đã tăng mạnh trong hai thập kỷ qua, tuy nhiên trong tương lai nền kinh tế có thể phải đối mặt với nhiều thách thức hơn. Hai thập kỷ qua kinh tế Việt Nam đã chuyển dịch cơ cấu lao động từ khu vực nông nghiệp thâm dụng lao động năng suất thấp sang các ngành công nghiệp chế biến thâm dụng lao động. Thách thức trong tương lai là làm thế nào để Việt Nam lên được nấc thang cao hơn trong chuỗi giá trị và thậm chí tăng năng suất hơn nữa.

Một tập hợp các câu hỏi chính sách then chốt đối với Việt Nam là làm thế nào để duy trì tăng trưởng kinh tế cao, cả trong ngắn hạn khi phải đối mặt với suy giảm kinh tế toàn cầu và biến động thị trường tài chính, và cả trong dài hạn hướng đến tỷ lệ tăng trưởng năng suất cao hơn và hiệu quả đầu tư vốn cao hơn, qua đó nâng cao thu nhập bình quân đầu người và giảm hơn nữa tỷ lệ đói nghèo.

³ Báo cáo Tăng trưởng: Chiến lược Duy trì Tăng trưởng và Phát triển Hòa bình, Báo cáo của Ủy ban Tăng trưởng và Phát triển, 2008, (www.growthcommission.org).

Kết cấu Báo cáo

Thứ nhất, báo cáo trình bày tổng quan tiến trình hội nhập của Việt Nam, phân tích những tác động của hội nhập đến nền kinh tế và xem xét những thách thức nhằm duy trì tính độc lập của nền kinh tế trước những biến động có tính chu kỳ và biến động trên thị trường tài chính.

Thứ hai, báo cáo phân tích những vấn đề mấu chốt trong một số ngành như dệt may, công nghiệp ô tô, hóa chất, dược phẩm, thiết bị sản xuất và dịch vụ điện năng, sản phẩm điện tử, dịch vụ phân phối, dịch vụ viễn thông, dịch vụ xây dựng, và dịch vụ tài chính. Trong số các ngành này, có 5 ngành là sản xuất hàng hóa, 4 ngành là dịch vụ, còn sản xuất điện năng vừa là ngành sản xuất hàng hóa, vừa là ngành dịch vụ. Những phân tích cho từng ngành này cung cấp các thông tin cụ thể về các chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam.

Thứ ba, báo cáo phân tích các tác động tĩnh và động đối với toàn nền kinh tế, cụ thể là:

1. Chi phí tĩnh đối với kinh tế Việt Nam khi vẫn duy trì một số dòng thuế cao trong cơ cấu thuế quan giai đoạn hậu gia nhập WTO.
2. Lợi ích ròng giữa mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại do đẩy mạnh hội nhập ASEAN và thực thi các FTA ASEAN Cộng.
3. Lợi ích động có được từ tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ đối với tăng trưởng kinh tế Việt Nam
4. Những đóng góp tiềm năng của FDI tới tích tụ vốn và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế Việt Nam.

Cuối cùng, báo cáo phân tích những vấn đề tương lai của kinh tế Việt Nam. Việt Nam sẽ thu được những lợi ích gì và phí tổn ra sao khi đẩy mạnh hơn nữa tự do hóa thương mại? Việt Nam nên thực hiện những điều chỉnh kinh tế như thế nào? Lợi ích ròng giữa mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại do đẩy mạnh hội nhập ASEAN và thực thi các FTA ASEAN Cộng? Việt Nam có thể chuẩn bị như thế nào để hội nhập sâu rộng hơn?

3. Hai thập kỷ hội nhập: Từ Đổi mới đến gia nhập WTO và tham gia các FTA ASEAN Cộng

3.1. Việt Nam hội nhập kinh tế

Kể từ khi thực hiện công cuộc "Đổi Mới" đến nay, kinh tế và xã hội Việt Nam đã có những thay đổi mạnh mẽ. Trong hai thập kỷ đó, Việt Nam đã và đang hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Những thay đổi này đã tác động mạnh mẽ đến thương mại, đầu tư và tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam. Đổi mới chính thức được thực hiện từ năm 1986, bắt đầu bằng việc chuyển đổi nền kinh tế từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, tạo ra nhiều thay đổi trong các lĩnh vực xã hội, chính trị và kinh tế. Trong giai đoạn đầu, các cải cách chủ yếu tập trung trong nông nghiệp, ở giai đoạn tiếp theo quá trình *Đổi mới* hướng đến nhiều mục tiêu sâu hơn trong nền kinh tế.⁴ Nếu động lực Đổi Mới ban đầu xuất phát từ nhu cầu cấp bách phải cải cách sản xuất nông nghiệp thì quá trình cải cách tiếp đó lại càng trở nên cấp thiết trong bối cảnh sụp đổ của Liên bang Xô Viết và sự đổ vỡ các hiệp định thương mại ký kết với Liên bang Xô viết và các nước thuộc khối Comecon.

Một điểm nhấn quan trọng của quá trình Đổi Mới là sự chuyển đổi toàn diện trong chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam từ chính sách hướng nội thay thế nhập khẩu sang chính sách hướng ngoại. Trước Đổi mới, thương mại quốc tế của Việt Nam chủ yếu là với Liên Xô và các nước khối Comecon, các giao dịch thương mại được điều tiết thông qua cấp phép từng chuyến hàng và hạn ngạch xuất nhập khẩu, đồng thời áp dụng nhiều chế độ tỷ giá khác nhau, điều này cũng đồng nghĩa là giá cả hàng hóa của Việt Nam khác xa với giá quốc tế.

Việt Nam gia nhập ASEAN năm 1995 xuất phát từ các lý do địa lý, chính trị và kinh tế, bắt đầu từ đó Việt Nam đã dần hội nhập từng bước trong khối ASEAN. Bước đầu, giống như Cam Pu Chia và Lào, Việt Nam chỉ tham gia một vài cam kết hạn chế trong khuôn khổ Hiệp định Thương mại Tự do ASEAN (AFTA) và Hiệp định Khung ASEAN về Dịch vụ (AFAS)

Cũng trong năm 1995, Việt Nam nộp đơn gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và năm 1996 ký Hiệp định Hợp tác với Cộng đồng Châu Âu, qua đó củng cố quan hệ thương mại và kinh tế giữa Việt Nam và Châu Âu, đồng thời trao cho Việt Nam quy chế Tối Huệ quốc. Năm 2000 Việt Nam ký Hiệp định Thương mại Song phương với Hoa Kỳ (USBTA), sự kiện này thu hút rất nhiều sự quan tâm của dư luận. Trước đó Hoa Kỳ áp dụng mức thuế quan chung hạn chế đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam. USBTA cũng bao gồm các điều khoản mới về dịch vụ, đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ.

Nhìn chung tiến trình hội nhập quốc tế của Việt Nam đã thu được rất nhiều thành công. Nhờ những cải cách trong hai thập kỷ qua, kinh tế Việt Nam đã ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Trong giai đoạn 1993-2006, độ mở thương mại của Việt Nam (tổng xuất nhập khẩu so với GDP) đã tăng hơn gấp đôi, đồng thời tỷ trọng thị trường xuất khẩu đã tăng gấp hơn bốn lần. Xuất khẩu đã trở thành đầu tàu tăng trưởng của nền kinh tế, GDP thực tăng bình quân khoảng 7,5%/năm, đồng thời đói nghèo đã giảm mạnh trong giai đoạn 1993-2006.

⁴ Đánh giá sâu về quá trình Đổi mới được nêu trong cuốn "*Đổi mới ở Việt Nam: Nhớ lại và suy ngẫm*" - Chủ biên: Đào Xuân Sâm và Vũ Quốc Tuấn, 2008

Quá trình gia nhập WTO của Việt Nam kéo dài trong hơn một thập kỷ và việc thực hiện các cam kết cũng diễn ra theo lộ trình nhiều năm. Trong suốt quá trình đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã đơn phương thực hiện nhiều cải cách thương mại, thỏa thuận song phương, thỏa thuận trong ASEAN và từng bước cải cách hệ thống thương mại. Quá trình gia nhập bắt đầu với việc điều chỉnh các quy định pháp luật và thực hiện các cam kết WTO nhiều năm trước khi hoàn tất nghị định thư gia nhập WTO. Các cam kết trong quá trình đàm phán hiện đang được thực hiện theo lộ trình trong nhiều năm theo các quy định cụ thể trong Biểu cam kết của Việt Nam và các cam kết nêu trong Báo cáo của Ban Công tác.

Quá trình gia nhập WTO thành công là sự quảng bá hữu hiệu hình ảnh của Việt Nam với việc thực thi hàng loạt những thay đổi về luật và chính sách được yêu cầu. Thời điểm Việt Nam gia nhập WTO cũng trùng với thời kỳ bùng nổ kinh tế trong giai đoạn thương mại thế giới tăng mạnh. Tiến trình hội nhập của Việt Nam vào kinh tế khu vực và thế giới cũng làm tăng sức hấp dẫn của Việt Nam trong thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư gián tiếp.

Tiến trình hội nhập ASEAN trở nên ngày càng quan trọng đối với Việt Nam nhưng lại ít được quan tâm. ASEAN thường được xem xét gắn với bối cảnh địa lý và chính trị. Hiệp định về Chương trình thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT) áp dụng cho Khu vực Thương mại Tự do ASEAN (AFTA) yêu cầu cắt giảm dần dần thuế quan đối với hàng loạt các sản phẩm hàng hóa giao dịch trong khu vực không quá 5% tính đến thời điểm 2003 đối với sáu nước thành viên ban đầu. Bốn nước thành viên mới hơn được phép áp dụng giai đoạn điều chỉnh dài hơn. Với Việt Nam được phép kéo dài thời điểm cắt giảm thuế suất không quá 5% đến năm 2006, Lào và Myanmar 2008, và Cam Pu Chia đến 2010. Theo lộ trình việc bãi bỏ toàn bộ thuế nhập khẩu sẽ áp dụng đối với 6 nước ban đầu vào năm 2010 và với 4 nước còn lại vào năm 2015. Các thành viên ASEAN cũng được quyền loại các sản phẩm khỏi danh mục CEPT trong ba trường hợp: miễn trừ tạm thời, các sản phẩm nông nghiệp nhạy cảm và miễn trừ chung.

Các thành viên ASEAN đã đạt được những tiến bộ quan trọng trong cắt giảm thuế quan trong khu vực thông qua chương trình CEPT áp dụng đối với AFTA. Tuy vậy trên thực tế việc áp dụng các mức thuế suất quy định trong AFTA dường như còn bộc lộ nhiều hạn chế. Mặc dù thiếu số liệu trực tiếp về việc áp dụng ưu đãi thuế trong AFTA, nhưng có nhiều bằng chứng từ khảo sát doanh nghiệp và các nguồn khác cho thấy việc áp dụng thuế quan còn chậm.⁵ Tuy vậy, cả Ban Thư ký ASEAN và các nước thành viên ASEAN cũng không lấy được số liệu trực tiếp về áp dụng ưu đãi thuế trong ASEAN của hải quan.⁶ Nghiên cứu thực hiện cho Ngân hàng Thế giới có trích dẫn một cuộc khảo sát doanh nghiệp trong đó chỉ ra rằng việc áp dụng ưu đãi thuế trong AFTA là khoảng 5%.⁷ Một nghiên cứu cho Ngân hàng Phát triển Châu Á gần đây cũng phát hiện rằng khoảng 23% các doanh nghiệp ở Đông Á có sử dụng ưu đãi thuế quan theo FTA, nhưng số liệu này bao gồm tất cả các FTA chứ không chỉ là AFTA và gồm cả Nhật Bản và Hàn Quốc, những quốc gia có các FTA khác trong khu vực.⁸ Một nghiên cứu của Trường Đại học Quốc gia Úc thực hiện cho Viện Nghiên cứu Kinh tế của ASEAN và Đông Á chỉ ra rằng các chứng nhận về nguyên tắc xuất xứ và các yếu tố liên quan đến hải quan là những rào cản chủ yếu

⁵ Hadi Soesastro, “Thúc đẩy hội nhập kinh tế ASEAN: Những vấn đề ngoài AFTA,”

⁶ Miriam Manchin & Annette O. Pelkmans-Balaoing, “Quy định về xuất xứ và trang web về các thỏa thuận tự do thương mại của Đông Á”, Ngân hàng Thế giới, Nghiên cứu chính sách của Ngân hàng Thế giới số 4273, tháng 7 năm 2007, trang 13.

⁷ Đã trích dẫn

⁸ Masahiro Kawai và Ganeshan Wignaraja, “Khu vực Châu Á “Bát mì”: Liệu điều đó có nghiêm trọng đối với hoạt động kinh doanh?” Tài liệu nghiên cứu của ADBI số 136, tháng 4 năm 2009, Viện Ngân hàng Phát triển Châu Á, trang 11.

cho hoạt động thương mại ở các nước ASEAN.⁹

Việc áp dụng ưu đãi thuế trong ASEAN còn thấp có thể do một vài nhân tố. Một phần là do chi phí thực thi và tài liệu hóa dường như quá tốn kém, cộng thêm danh sách dài các sản phẩm nhạy cảm và nhiều biện pháp miễn trừ không áp dụng thuế suất ưu đãi, do vậy ảnh hưởng nhiều đến việc áp dụng rộng rãi các mức thuế suất ưu đãi trong khuôn khổ AFTA. Ngoài ra, để cung cấp tài liệu cho chuỗi cung ứng và để có được mức thuế ưu đãi theo AFTA là rất khó, nhất là đối với các doanh nghiệp trong ngành dệt may và điện tử. Nghiên cứu của ADB cho thấy các doanh nghiệp ô tô thường có xu hướng sử dụng ưu đãi thuế FTA nhiều hơn so với các doanh nghiệp trong ngành dệt may và điện tử.¹⁰ Mức chênh lệch thuế ưu đãi trong ngành công nghiệp ô tô tạo ra động cơ khuyến khích mạnh hơn để tuân thủ theo Nguyên tắc xuất xứ để được ưu đãi thuế và chuỗi cung ứng chặt chẽ hơn và tích hợp theo đường thẳng của ngành ô tô có thể sẽ tạo thuận lợi cho các tài liệu liên quan đến nguyên tắc xuất xứ. Thậm chí ngay cả khi các doanh nghiệp cố gắng hết sức để đưa ra những tài liệu liên quan đến nguyên tắc xuất xứ thì các quan chức hải quan ở các nước thành viên ASEAN, nhất là Việt Nam, vẫn từ chối chứng nhận xuất xứ do những vấn đề giả mạo về kỹ thuật như chữ ký cắt ngang dòng trên tờ mẫu, hay sự khác biệt trong chữ ký của người được ủy quyền đã được xác thực, hay những yêu cầu về thủ tục hành chính khác như chứng nhận xuất xứ phải kèm với việc chuyển hàng và phải có chứng nhận xuất xứ riêng cho từng chuyến hàng. Qua phỏng vấn, các doanh nghiệp cũng khẳng định sự tồn tại những khó khăn này trong thủ tục hải quan ở Việt Nam. Mục tiêu về doanh thu đã tạo ra áp lực cho cán bộ hải quan, buộc họ từ chối vận dụng ưu đãi thuế. Cả môi giới hải quan hay các công ty đều không có ý định phản nản hay phản đối những quy định này bởi họ e ngại bị hạch sách với ác thủ tục hải quan trong các chuyến hàng tới.

Trong nỗ lực tăng cường tự do hóa thương mại dịch vụ trong khu vực, ngày 15 tháng 12 năm 1995 các nước ASEAN đã cùng nhau ký kết *Hiệp định Khung ASEAN về Dịch vụ (AFAS)*. Lúc đầu AFAS tương đối hạn chế, chủ yếu chỉ gồm một số quy định hạn chế mà các thành viên ASEAN đã cam kết trong Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS) trong WTO.

Năm 1995, ASEAN cũng nhất trí quan điểm lấy tự do hóa đầu tư làm cơ sở tăng cường "sức hấp dẫn và năng lực cạnh tranh" chung về đầu tư của cả khối. Theo tinh thần đó, năm 1998, Khu vực Đầu tư ASEAN (AIA) được thành lập. AIA tuyên bố "mở cửa ngay lập tức tất cả các ngành đầu tư, ngoại trừ một số trường hợp...", đối với các nhà đầu tư ASEAN vào năm 2010 và với tất cả các nhà đầu tư vào năm 2020". AIA cũng quy định thực thi "đối xử quốc gia ngay lập tức" theo lộ trình tương tự. Tuy nhiên hiệu lực thực thi của Hiệp định AIA mới ở mức độ vừa phải. Hiệp định AIA áp dụng đối với 5 ngành kinh tế gồm công nghiệp chế biến, nông nghiệp, thủy sản, khai thác mỏ, khai thác đá và các dịch vụ đi kèm các ngành này. Hiệp định này ngay từ đầu đã không bao gồm 2/3 các lĩnh vực hấp dẫn nhất đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài. Hiệp định không quy định lộ trình đối với các biện pháp miễn trừ trong "các lĩnh vực nhạy cảm" nhưng yêu cầu rà soát và dần đưa bớt ra ngoài danh mục nhạy cảm nếu và khi các chính phủ đã sẵn sàng. Đến năm 2006, trong danh mục các ngành nhạy cảm có tới 148 biện pháp miễn trừ trong công nghiệp chế biến.

Ở mức độ cao hơn các biện pháp miễn trừ vừa nêu là Danh mục Miễn trừ Chung, bao gồm các ngành và các lĩnh vực đầu tư không mở cửa cho đầu tư hoặc không yêu cầu đối xử quốc gia do những lý do vì an ninh quốc gia, đạo đức công chúng, y tế công cộng hoặc bảo vệ môi trường.

⁹ Christopher Findlay, "Tạo thuận lợi cho Thương mại" trong Jenny Corbett & So Umezaki, (chủ biên) Thúc đẩy hội nhập kinh tế khu vực Đông Á, Báo cáo Dự án Nghiên cứu của ERIA năm 2008, số 1, Jakarta: ERIA.

¹⁰ Đã trích dẫn.

Vào cuối 2003, trong Hiệp ước Bali II, ASEAN tuyên bố ý định thúc đẩy hội nhập sâu rộng hơn nữa và thành lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Động thái mở đường cho AEC là nỗ lực tăng tốc hội nhập 11 ngành ưu tiên¹¹, và tiếp đó vào năm 2006 hậu cần được xếp vào ngành ưu tiên hội nhập (PIS) thứ 12. Hiệp định Khung về Hội nhập các Ngành Ưu tiên (Hiệp định Khung) và các Nghị định thư Hội nhập cho 11 ngành được ký kết vào tháng 11 năm 2004. Và đến tháng 1 năm 2007, Hội nghị Thượng đỉnh của ASEAN đã đặt mục tiêu thúc đẩy thành lập AEC vào năm 2015.

Một khía cạnh quan trọng trong quá trình thành lập AEC là thúc đẩy hơn nữa sự phát triển của AFTA, AFAS, và AIA. Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần thứ 14 diễn ra mới đây vào 1 tháng 3 năm 2009 đã nêu ra hàng loạt sáng kiến nhằm đẩy nhanh quá trình thành lập AEC. Về thương mại hàng hóa, hàng loạt các thỏa thuận trong khung khổ AFTA liên quan đến các biện pháp thuế quan và phi thuế quan đã được củng cố và đưa vào Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN (ATIGA). ATIGA tổng hợp tất cả các sáng kiến hiện tại của ASEAN về thương mại hàng hóa theo một khung khổ toàn diện và đảm bảo sự nhất quán giữa những sáng kiến này. ATIGA bao gồm những đặc trưng đảm bảo tăng cường tính minh bạch, chắc chắn và khả năng có thể dự đoán của khung pháp lý ASEAN và cải thiện hệ thống quy tắc trong khuôn khổ AFTA. Trong lĩnh vực dịch vụ, các nước thành viên AFAS đã kết thúc vòng đàm phán thứ năm, bổ sung các cam kết theo lộ trình đã thống nhất tại Hội nghị Thượng đỉnh của ASEAN lần thứ 14. Tuy nhiên, nhìn tổng thể thì mức độ hội nhập trong lĩnh vực dịch vụ vẫn còn hạn chế.

Những ngoại lệ trong khung khổ AFTA vừa nêu ảnh hưởng khá nhiều đến chính sách thương mại của Việt Nam vì một số các ngành được bảo hộ nhiều nhất ở Việt Nam như ô tô – xe máy vẫn chủ yếu vẫn nằm ngoài các quy định của AFTA. Chi tiết những ngoại lệ tạo nên nét đặc trưng quan trọng trong chính sách thương mại của Việt Nam và có hàm ý quan trọng trong phân tích các hiệu ứng mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại từ việc tham gia các FTA ASEAN Cộng.

Một kết quả cực kỳ quan trọng của ATIGA là quy định yêu cầu Việt Nam gỡ bỏ danh mục miễn trừ thuế quan đối với tất cả các ngành và sản phẩm vào năm 2010 hoặc muộn nhất là năm 2018. Quy định này đặc biệt quan trọng đối với những ngành hiện trong danh mục miễn trừ.

Các FTA ASEAN Cộng.

Như đã đề cập, ASEAN đã ký kết các FTA với Trung Quốc và Hàn Quốc và các hiệp định này đã bắt đầu được thực hiện. Tương tự như AFTA, những hiệp định này cũng đưa ra danh mục những dòng thuế miễn trừ nằm ngoài các FTAs này và những quy định này ảnh hưởng nhiều đến cơ cấu bảo hộ. Các FTA tiếp theo hiện đang được đàm phán với Nhật Bản và Úc và New Zealand.

Ngoài ra, ASEAN đã kết thúc đàm phán FTA với Nhật Bản vào tháng 4 năm 2008 và sau đó các nghị định thư song phương đã được ký kết với một số thành viên ASEAN. Nghị định thư song phương giữa Việt Nam và Nhật Bản được ký kết vào cuối tháng 12 năm 2008.

Nhật Bản là một nước phát triển nên FTA đàm phán với Nhật phải đáp ứng các yêu cầu theo Điều XXIV, Hiệp định GATT 1994 theo quy định của WTO yêu cầu " thuế quan và các quy định hạn chế thương mại khác ... phải được bãi bỏ đối với hầu hết các giao dịch

¹¹ 11 ngành ưu tiên bao gồm hàng nông sản, vận tải hàng không, thiết bị tự động hóa, e-ASEAN (cả thiết bị ICT), hàng điện tử, hàng thủy sản, sản phẩm y tế, sản phẩm cao su, hàng dệt may, du lịch và sản phẩm gỗ.

thương mại"¹². Cho đến nay các thỏa thuận với Nhật chủ yếu tập trung vào thương mại hàng hóa, tuy nhiên khi các thỏa thuận dịch vụ được ký kết thì phải tuân thủ các quy định tại Điều V của GATS. Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện ASEAN-Nhật Bản (AJCEP) nêu ra khung hợp tác về dịch vụ và đầu tư, tuy nhiên hai bên chưa tiến hành đàm phán về nghị định thư.

Cuối cùng, ngoài thỏa thuận với Nhật, ASEAN đã hoàn tất đàm phán với Úc và New Zealand, qua đó củng cố quan hệ kinh tế giữa ASEAN với Úc và New Zealand. Tại Hội nghị Thượng đỉnh của ASEAN lần thứ 14 ngày 1 tháng 3 năm 2009, Hiệp định Khu vực Thương mại Tự do ASEAN – Úc – New Zealand đã chính thức được ký kết, đồng thời các thỏa thuận và nghị định thư hỗ trợ khác cũng được thông qua.

Cũng tại Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần thứ 14, một số thỏa thuận khác cũng chính thức được thông qua, bao gồm thỏa thuận kết nạp Thái Lan vào FTA ASEAN-Hàn Quốc và hiệp định FTA ASEAN-Hàn Quốc được mở rộng áp dụng cho khu vực dịch vụ.

Ngoài các FTA ASEAN Cộng, một số quốc gia thành viên ASEAN còn tham gia những FTA song phương khác. Ví dụ, ngoài tham gia FTA ASEAN Cộng, Singapore còn ký kết các FTA song phương với Canada, Hiệp hội Thương mại Tự do Châu Âu (EFTA), Jordan và Hoa Kỳ. Singapore có cơ chế thương mại MFN rất mở đối với hàng hóa và dịch vụ và tham gia nhiều FTA nên mức độ chuyển hướng thương mại thường là ít và tiềm năng tạo thương mại lớn hơn rất nhiều. Một số nước ASEAN khác như Thái Lan và Malaysia có FTA với Hoa Kỳ.

Chương trình nghị sự về các FTA ASEAN Cộng bao gồm cả Ấn Độ và EU. *Hiệp định Khung về Hợp tác Kinh tế Toàn diện giữa Ấn Độ và ASEAN* được ký kết vào tháng 10 năm 2003.¹³ Năm 2005 Nhóm Tầm nhìn ASEAN – EU được thành lập và năm 2007 hai bên ASEAN và EU đã tiến hành đàm phán về FTA.

Hiện tại chưa thể nói trước về diễn biến các cuộc đàm phán và hiệp định nêu trên, tuy nhiên ba hiệp định là Trung Quốc – ASEAN, Hàn Quốc – ASEAN và Nhật Bản – ASEAN đã bắt đầu được thực hiện. Hiệp định ASEAN – Úc – New Zealand cũng sẽ bắt đầu thực hiện từ 1 tháng 1 năm 2010 còn Hiệp định ASEAN-Ấn Độ cũng đang trong giai đoạn phát triển. Theo thời gian, khi các hiệp định được thực hiện và mức ưu đãi thuế quan tăng, những FTA ASEAN Cộng mới này sẽ trở nên ngày càng quan trọng đối với thương mại giữa ASEAN và các đối tác ngoài khu vực không tham gia các FTA.

3.2. Tổng quan hệ thống thương mại và đầu tư của Việt Nam

Như đã trình bày, hệ thống thương mại và đầu tư của Việt Nam đã và đang tiếp tục phát triển sau hơn hai thập kỷ. Sự phát triển này gắn với hai lý do căn bản. Thứ nhất, Việt Nam đã bước vào giai đoạn thực hiện các cam kết trong khuôn khổ WTO, ASEAN và các FTA ASEAN Cộng theo lộ trình đã cam kết. Thứ hai, chính sách của Việt Nam sẽ tiếp tục được cải thiện, hoặc bởi các kết quả đàm phán trong tương lai, hoặc thông qua các điều chỉnh chính sách. Phần này trình bày tóm lược những nội dung mấu chốt trong hệ thống thương mại hàng hóa, dịch vụ và đầu tư quốc tế và đưa ra những hàm ý cho quá trình gia nhập WTO.

¹² WTO, *Kết quả vòng đàm phán Uruguay về các thỏa thuận thương mại đa phương*, Hiệp định Chung về Thuế quan và Thương mại GATT 1947, Điều XXIV 8(b).

¹³ Cần lưu ý là kế tiếp "hiệp định khung", trong trường hợp ASEAN, là các đàm phán FTA song phương.

Thương mại hàng hóa

Cơ cấu thuế quan của Việt Nam đã được cải thiện đáng kể do kết quả của quá trình Đổi Mới, các hiệp định song phương với EU và Hoa Kỳ, và việc gia nhập WTO. Bảng sau đây tóm tắt mức thuế suất áp dụng và mức trần trong lộ trình cam kết thuế với WTO

Bảng 3.1: Việt Nam: Thuế quan và nhập khẩu: Tóm tắt và khoảng thuế năm 2007

Tóm tắt		Tổng cộng	Nông sản (Ag)	Phi nông sản (Non-Ag)	Thành viên WTO từ 2007		
Trần thuế suất cuối cùng (bình quân giản đơn)		11,4	18,5	10,4	Quy mô áp dụng bắt buộc	Tổng cộng	100
Thuế suất MFN (bình quân giản đơn)	2007	16,8	24,2	15,7		Non-Ag	100
Chỉ số thương mại bình quân có trọng số	2005	12,7	14,5	12,6	Ag: Hạn ngạch thuế quan (%)		1,2
Nhập khẩu (tỷ USD)	2005	36,6	2,4	34,2	Ag: Bảo đảm đặc biệt (%)		0

Phân bố tần suất		Miễn thuế	0 <= 5	5 <= 10	10 <= 15	15 <= 25	25 <= 50	50 <= 100	> 100	NAV %
		Các dòng thuế và giá trị nhập khẩu (in %)								
Sản phẩm nông nghiệp										
Trần thuế suất cuối cùng		8,8	17,4	19,5	9,2	19,5	23,1	2,2	0,3	0
Thuế suất MFN	2007	13,0	15,8	11,0	1,3	16,9	39,4	2,6	0	0
Nhập khẩu	2005	31,6	19,8	10,8	5,4	3,2	28,2	1,0	0	0
Sản phẩm phi nông nghiệp										
Trần thuế suất cuối cùng		15,1	33,5	13,7	13,0	20,2	4,1	0,4	0,0	0,0
Thuế suất MFN	2007	35,6	17,8	7,5	1,1	6,4	31,0	0,6	0,0	0
Nhập khẩu	2005	33,9	19,4	16,7	2,7	6,1	20,0	1,2	0,0	0

Nguồn: WTO, ITC, *Thuế quan Thế giới 2008*, www.wto.org.

Bảng trên đây trình bày tổng quan cơ cấu thuế của Việt Nam năm 2007, ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Mức thuế trần trong WTO theo lộ trình hội nhập đã cam kết cũng được trình bày trong bảng. Nói chung, trần thuế trung bình đối với các sản phẩm phi nông nghiệp chỉ khoảng trên 10%, đây là mức tương đối thấp.

Có hai điểm cần lưu ý. Thứ nhất, thuế MFN áp dụng thường cao hơn mức thuế bắt buộc, điều này cho thấy thuế quan sẽ giảm dần theo lộ trình thực hiện cam kết WTO. Thứ hai, trong cơ cấu thuế của Việt Nam vẫn tồn tại những đỉnh thuế tương đối cao. Thậm chí ngay cả khi tất cả các cam kết WTO được thực hiện thì vẫn còn trên ¼ mức thuế trần trong nông nghiệp cao hơn 25% và gần 5% ngành công nghiệp vẫn có dòng thuế cao hơn 25%. Một số ngành vẫn tồn tại đỉnh thuế như ngành ô tô xe máy, vốn đóng góp đáng kể cho doanh thu thương mại.

Bảng 3.2: Việt Nam: Thuế quan và nhập khẩu theo nhóm sản phẩm năm 2007

Nhóm sản phẩm	Trần thuế suất cuối cùng				Thuế suất MFN			Nhập khẩu	
	Bình quân	% miễn thuế	Tối đa	% bắt buộc	Bình quân	% miễn thuế	Tối đa	Tỷ trọng %	% miễn thuế
Sản phẩm chăn nuôi	14,8	7,2	40	100	20,1	7,2	50		
Sản phẩm bơ sữa	16,6	0	35	100	21,9	0	30		
Rau, hoa quả	20,5	7,9	40	100	30,6	8,8	50		
Cà phê, chè	26,8	0	40	100	37,9	0	50		
Ngũ cốc và sản phẩm ngũ cốc	20,9	2,5	80	100	27,4	3,2	50		
Chất béo và bơ, mỡ, dầu thực vật	11,5	1,3	35	100	13,4	15,6	50		
Đường và bánh kẹo	33,3	12,5	100	100	17,7	12,5	50		
Đồ uống và thuốc lá	51,1	0	135	100	66,6	0	100		
Bông	14,0	20,0	20	100	6,0	40,0	10		
Các sản phẩm nông nghiệp khác	7,4	23,3	20	100	7,8	33,9	40		

Cá và sản phẩm cá	18,1	1,3	35	100	31,3	1,3	50	
Khoáng sản và kim loại	11,0	12,2	60	100	10,2	38,1	60	
Xăng	34,2	0	40	100	17,5	0	30	
Hóa chất	6,1	8,9	27	100	5,2	62,4	50	
Gỗ, giấy, v.v...	11,8	13,0	25	100	17,2	12,4	50	
Hàng dệt	10,5	0,3	100	100	30,4	8,0	100	
Quần áo	19,9	0	20	100	49,3	0	50	
Đồ da, giày dép, v.v...	14,2	1,8	35	100	19,0	3,6	50	
Máy móc không sử dụng điện	5,8	34,8	50	100	5,4	65,7	100	
Máy móc sử dụng điện	9,6	32,1	35	100	12,8	33,1	50	
Thiết bị vận tải	22,0	21,8	200	100	22,2	38,5	150	
Hàng chế biến, n.e.s.	10,3	37,3	35	100	15,2	35,2	60	

Nguồn: WTO, ITC, *Thuế quan Thế giới*.

Biểu dưới đây là tính toán của IMF tổng kết những thay đổi trong hệ thống thuế quan MFN tính đến thời điểm 2007 và sau khi thực hiện các cam kết cắt giảm thuế quan theo lộ trình cam kết với WTO.

Bảng 3.3: Việt Nam: Cam kết WTO đối với Thương mại Hàng hóa

	Thuế suất MFN 2006 ¹	Thuế suất trần WTO 2007	Thuế suất trần WTO cuối cùng ²	Lộ trình thực hiện cam kết WTO
Bình quân giản đơn	17,3	17,2	13,4	tới 12 năm
Sản phẩm nông nghiệp ³	25,7	27,3	21,7	tới 5 năm
Sản phẩm phi nông nghiệp ⁴	16,3	15,8	12,2	tới 12 năm
Thép	7,7	17,7	13,0	tới 7 năm
Hàng dệt may	36,4	13,6	13,5	tại thời điểm gia nhập
Giày dép	43,9	35,8	27,2	tại thời điểm gia nhập
Ô tô và xe động cơ khác ⁴	55,5	84,8	58,7	tới 12 năm
Ô tô mới	90,0	100,0	70,0	tới 7 năm
Xe máy	90,0	100,0	74,3	tới 12 năm
Máy móc, đồ điện	8,2	10,8	8,1	tới 5 năm
Thuế suất tối thiểu	0	0	0	
Thuế suất tối đa				
Sản phẩm nông nghiệp ⁵	100	100-150	85-135	
Sản phẩm phi nông nghiệp ^{4 6}	90-100	100	75-100	
Số dòng thuế	11.088	10.444	10.444	

Nguồn: Il Houn Lee, Patrizia Tumbarello, Noel Sacasa, và Pritha Mitra, “Việt Nam gia nhập WTO: Cơ hội và Thách thức”, tháng 12 năm 2007, Việt Nam: Một số vấn đề, Báo cáo quốc gia của IMF số 07/385.

¹ Thuế suất MFN áp dụng từ tháng 7 năm 2006

² Áp dụng từ 2019

³ Gồm cả thủy sản

⁴ Không bao gồm xe đã qua sử dụng, cấm nhập tới tháng 5 2006; thuế suất trần theo cam kết WTO áp dụng với nhập khẩu xe đã qua sử dụng có thể tới 200%

⁵ Thuế suất tối đa áp dụng đối với các sản phẩm đường và thuốc lá, một số sản phẩm này bị cấm nhập hoặc chịu hạn ngạch đến 2006

⁶ Thuế suất tối đa áp dụng đối với ô tô, xe máy nhập mới, quần áo vải vóc đã qua sử dụng, trước đây các sản phẩm này hoặc bị cấm nhập, hạn chế nhập theo quota hoặc phải được cấp phép

Như nêu trong biểu trên, một số dòng thuế cao nhất được áp dụng đối với các sản phẩm trước thời điểm gia nhập WTO Việt Nam đã áp dụng các rào cản phi thuế quan dưới dạng cấm nhập khẩu, hạn ngạch và giấy phép nhập khẩu.

Điểm quan trọng cần lưu ý là một số danh mục sản phẩm có thuế quan cao theo lộ trình WTO, ví dụ như ô tô xe máy, hầu hết đều thuộc danh mục miễn trừ theo các hiệp định AFTA và hiệp định ASEAN Cộng.

Việt Nam đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong việc gỡ bỏ các quy định hạn chế nhập

khẩu và cấm nhập khẩu, những quy định này bị cấm theo cam kết WTO, trừ phi những quy định này được ban hành vì mục đích công. Tuy nhiên, mua sắm chính phủ không thuộc phạm vi điều tiết của các quy định trong cam kết WTO và các doanh nghiệp vẫn đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế.

Một loạt các thách thức quan trọng đối với Việt Nam liên quan đến thuận lợi hóa thương mại và hoạt động hậu cần. Quá trình gia nhập WTO đã tạo điều kiện cho Việt Nam cải cách hải quan, tuy nhiên Việt Nam còn nhiều việc phải làm để thúc đẩy thuận lợi hóa thương mại. Các vòng đàm phán Doha trong khuôn khổ WTO đang hướng đến nỗ lực thúc đẩy thuận lợi hóa thương mại nhưng các cuộc đàm phán còn bị trì hoãn. Hậu cần cũng là ngành ưu tiên trong tiến trình hội nhập ASEAN và thỏa thuận Cửa sổ Chung ASEAN là nhằm tìm kiếm các giải pháp thúc đẩy thuận lợi hóa thương mại. Bảng dưới đây tổng hợp Chỉ số Năng lực Hậu cần theo tính toán của Ngân hàng Thế giới cho thấy Việt Nam còn đi sau các nước Châu Á khác trong lĩnh vực hậu cần và thuận lợi hóa thương mại.

Bảng 3.4: So sánh Chỉ số Năng lực Hậu cần (LPI) của Việt Nam với các quốc gia Châu Á năm 2007

Country	LPI	Customs	Infrastructure	International shipments	Logistics competence	Tracking & tracing	Domestic logistics costs	Timeliness
Singapore	4.19	3.9	4.27	4.04	4.21	4.25	2.7	4.53
Korea, Rep.	3.52	3.22	3.44	3.44	3.63	3.56	2.73	3.86
Malaysia	3.48	3.36	3.33	3.36	3.4	3.51	3.13	3.95
China	3.32	2.99	3.2	3.31	3.4	3.37	2.97	3.68
Thailand	3.31	3.03	3.16	3.24	3.31	3.25	3.21	3.91
Indonesia	3.01	2.73	2.83	3.05	2.9	3.3	2.84	3.28
Vietnam	2.89	2.89	2.5	3	2.8	2.9	3.3	3.22
Cambodia	2.5	2.19	2.3	2.47	2.47	2.53	3.21	3.05
Philippines	2.69	2.64	2.26	2.77	2.65	2.65	3.27	3.14
Lao PDR	2.25	2.08	2	2.4	2.29	1.89	2.13	2.83

Nguồn: Ngân hàng Thế giới, *Chỉ số Hiệu quả hoạt động logistics 2007*, <http://info.worldbank.org/etools/tradesurvey/mode1a.asp>

Theo Bảng này, chỉ số càng cao (tối đa là 5) thì năng lực hậu cần và mức độ thuận lợi hóa thương mại càng tốt, và ngược lại, chỉ số thấp hàm ý còn nhiều hạn chế và rào cản trong hoạt động hậu cần và thuận lợi hóa thương mại. Các nước được nêu trong bảng trên được xếp thứ tự theo năng lực thực hiện từ tốt nhất đến kém nhất, đứng đầu là Singapore. Cột LPI là chỉ số Năng lực Hậu cần được tổng hợp từ 7 chỉ số thành phần ở các cột phía phải.

Trong phạm vi toàn cầu thì Việt Nam hiện xếp thứ 53 đối với chỉ số tổng hợp LPI, tuy nhiên xét theo chỉ số thành phần về thời hạn giao hàng thì Việt Nam đứng thứ 65. Ở đây cũng cần lưu ý là việc xếp hạng LPI là dựa trên các kết quả khảo sát và một số nguồn số liệu khác. Một số người chỉ trích số liệu xếp hạng này khi cho rằng các kết quả này tính thấp hơn thực tế khoảng cách giữa các nước có năng lực hậu cần tốt và các nước năng lực hậu cần kém bởi các kỳ vọng có thể ảnh hưởng đến kết quả khảo sát. Do vậy mà đối với một nền kinh tế có hoạt động hậu cần phát triển nhanh và hiệu quả như Singapore thì thậm chí ngay cả những thiếu sót vừa vừa cũng bị các doanh nghiệp xem là những lỗi nghiêm trọng, tuy nhiên với các nền kinh tế khác thời gian thông quan kéo dài cũng được các doanh nghiệp "coi" là "bình thường".

Khảo sát Kinh doanh năm 2010 cung cấp thêm thông tin và dữ liệu bổ sung. Hình sau đây cho thấy xếp hạng toàn cầu các nền kinh tế khác nhau của Đông Nam Á về *thương mại qua biên giới* trong Khảo sát Môi trường Kinh doanh.

Hình 3.1: So sánh chỉ số Thương mại qua biên giới của các nền kinh tế Đông Nam Á



Thậm chí nếu so sánh với Singapore, nước dẫn đầu trên thế giới, thì vẫn bị gạt sang một bên, do đó cần xem xét thêm các cấu phần của thương mại qua biên giới.

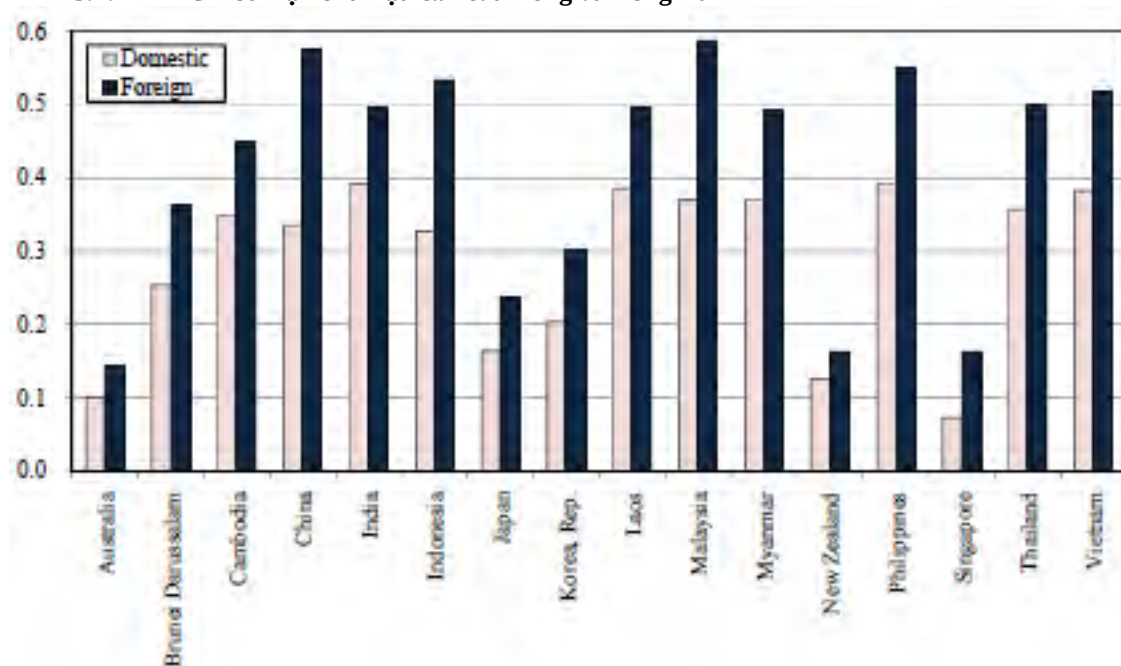
Bảng 3.5: So sánh các cấu phần chỉ số *Thương mại qua biên giới* với một số nền kinh tế Đông Nam Á

	Chứng từ xuất khẩu (#)	Thời gian xuất khẩu (ngày)	Chi phí xuất khẩu (\$US/công-ten-nơ)	Chứng từ nhập khẩu (#)	Thời gian nhập khẩu (ngày)	Chi phí nhập khẩu (\$US/công-ten-nơ)
Việt Nam	6	22	756	6	21	940
<i>So với các nền kinh tế</i>						
Indonesia	5	21	704	6	27	660
Lào	9	50	1860	10	50	2040
Malaysia	7	18	450	7	14	450
Philippines	8	16	816	8	16	819
Thái Lan	4	14	625	3	13	795

Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Báo cáo Kinh doanh 2010, www.doingbusiness.org.

Một cuộc khảo sát do Hollweg và Wong (2009) thực hiện cho Viện Nghiên cứu Kinh tế của ASEAN và Đông Á đưa ra những chỉ số về mức độ hạn chế đối với hoạt động hậu cần, trong đó đề cập tất cả các khía cạnh hải quan, các phương thức vận chuyển và di chuyển của con người. Đối với các chỉ số này thì 0 là ít hạn chế nhất và 1 là hạn chế nhiều nhất.

Hình 3.2: Chỉ số Hạn chế Hậu cần của Đông và Đông Nam Á



Nguồn: Hollweg, Claire và Marn-Heong Wong, 2009, Tính toán hạn chế về Pháp lý trong lĩnh vực dịch vụ hậu cần, Nghiên cứu cho ERIA, www.eria.org.

Thách thức đặt ra là trong khi tất cả các chỉ số này đều nhất quán và là bằng chứng bổ sung khi khẳng định Việt Nam phải đối mặt với những thách thức lớn về tạo thuận lợi cho thương mại và hoạt động hậu cần và những chỉ số này mang hàm ý lớn đối với nền kinh tế, thì chúng lại không phải là cách đo lường trực tiếp hữu dụng để tính toán tác động kinh tế và chi phí mất đi của thuận lợi hóa thương mại. Cách hiệu quả nhất để tính toán các chi phí và tác động kinh tế tiềm năng ở các nước ASEAN là do Shepherd và Wilson thực hiện cho Ngân hàng Thế giới.¹⁴ Ước tính của Shepherd và Wilson dựa trên một mô hình mô

¹⁴ Ben Shepherd và John S. Wilson, “Thuận lợi hóa Thương mại ở các nước thành viên ASEAN: Đo lường

phòng có tính đến cải cách hải quan, cơ sở hạ tầng giao thông, giao thông và viễn thông, và các dịch vụ hậu cần.

Trong phần phân tích của chúng tôi, chúng tôi tập trung vào những vấn đề thuận lợi hóa thương mại “hẹp” vì những vấn đề lớn hơn liên quan đến viễn thông và các vấn đề khác sẽ được đề cập riêng ở những phần dưới. Tuy nhiên, nghiên cứu hiện nay về tổn phí kinh tế của việc thiếu cơ chế thuận lợi hóa thương mại hay lợi ích của thuận lợi hóa thương mại nhấn mạnh rằng chi phí và lợi ích tiềm năng của các ngành là khác nhau do mức độ phân đoạn của chuỗi cung ứng và cơ cấu doanh nghiệp trong ngành.¹⁵

Nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Kinh tế của ASEAN và Đông Á phát hiện ra rằng ưu đãi thuế trong FTA được áp dụng có chọn lọc. Có sự khác nhau giữa các ngành, chẳng hạn như ưu đãi thuế đối với ngành dệt may và ô tô được vận dụng tương đối nhiều còn với ngành điện tử và máy điện tử thì lại không được vận dụng nhiều. Cũng tương tự như vậy, các doanh nghiệp càng có quy mô lớn thì càng có xu hướng vận dụng ưu đãi thuế theo FTA. Cuối cùng, và cũng quan trọng không kém, các doanh nghiệp ở Philippines và Việt Nam ít có xu hướng vận dụng theo FTA. Do đó, kết quả ước tính của nghiên cứu này đề xuất có thể vướng mắc để có được chứng nhận là do thủ tục vận hành, nhất là ở những nước trên, và Đông Á cần cải thiện thủ tục cấp chứng nhận xuất xứ để tối đa hóa lợi ích của FTA.¹⁶

Dịch vụ và đầu tư

Việt Nam đã mở cửa và cải cách một cách căn bản hệ thống thương mại dịch vụ và đầu tư trong hơn hai thập kỷ qua kể từ khi tiến hành công cuộc Đổi Mới. Quá trình này được tiến hành dần từng bước với sự kết hợp các sáng kiến và nỗ lực đơn phương, các hiệp định song phương với EU và Hoa Kỳ, và tiến trình hội nhập ASEAN. Đặc biệt là quá trình gia nhập WTO đã củng cố và đẩy mạnh quá trình mở cửa và cải cách này bằng việc cải thiện tính minh bạch và tự do hóa hơn nữa thương mại dịch vụ và đầu tư.

Những nghĩa vụ chính Việt Nam phải tuân thủ trong khuôn khổ GATS bao gồm:

- Đối xử Tối huệ quốc (MFN): Tất cả các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được đối xử như nhau về chính sách thuế, cấp phép kinh doanh và tất cả các khía cạnh khác theo luật định;
- Minh bạch hóa: nghĩa vụ này yêu cầu Việt Nam phải công bố tất cả các luật, quy định, thông lệ hành chính trên các ấn bản phẩm trong nước, đồng thời thông báo với các thành viên WTO, thành lập các điểm Thông báo và Hỏi đáp GATS để đáp ứng mọi nhu cầu thông tin về các quy định pháp lý và chính sách liên quan đến các ngành dịch vụ là đối tượng của các cam kết cụ thể.
- Công khai và công bằng trong các quy trình pháp lý trong nước: đây là quy định chung nhưng chỉ áp dụng đối với "các ngành dịch vụ trong biểu cam kết"
- Không hạn chế chuyển tiền trong thanh toán quốc tế để chi trả cho các dịch vụ đã tiêu dùng ngoại trừ trường hợp khẩn cấp cần đảm bảo cán cân thanh toán quốc tế

sự tiến bộ và Đánh giá các ưu tiên,” Nghiên cứu Chính sách số 4615, Ngân hàng Thế giới, Nhóm Nghiên cứu Phát triển, tháng 5 năm 2008.

¹⁵ Catherine L. Mann và Esteban Ferro, “Các tiêu chuẩn về thuận lợi hóa thương mại và ưu tiên hành động: Công cụ từ phân tích sản phẩm và chuỗi cung ứng”, Trường Kinh doanh Quốc tế Brandeis, 8 tháng 11 năm 2008.

¹⁶ D. Hiratsuka, K. Hayakawa, K. SHIINO và S. Sukegawa, “Tối đa hóa lợi ích của các FTA ở ASEAN”, Chương 11, Jenny Corbett & So Umezaki, (chủ biên) *Thúc đẩy Hội nhập kinh tế sâu rộng hơn ở Đông Á*, Báo cáo Dự án nghiên cứu ERIA 2008, số 1, Jakarta: ERIA.

Mức độ tự do hóa theo quy định GATS được xác định theo các cam kết cụ thể. Những cam kết chính của Việt Nam bao gồm cả những hạn chế sau đối với tiếp cận thị trường đầu tư:

- Pháp nhân được phép đầu tư vào Việt Nam; và
- Doanh nghiệp FDI chỉ được thuê đất để thực hiện các dự án đầu tư

Những cam kết chung (cam kết nền) về di chuyển thể nhân hoặc hiện diện thể nhân bị hạn chế ở cấp quản lý then chốt hoặc đội ngũ nhân viên kỹ thuật đặc thù. Như đối với các nước thành viên WTO khác, điều khoản này hạn chế và chỉ tập trung vào đội ngũ nhân sự chủ chốt.

Những hạn chế chung về đối xử quốc gia liên quan đến các khoản trợ cấp cho các doanh nghiệp Việt Nam, trợ cấp cho nghiên cứu và phát triển, trợ cấp y tế, giáo dục, hoặc cho ngành nghe-nhìn và các trợ cấp phúc lợi và trợ cấp tìm việc làm cho dân tộc thiểu số.

Những cam kết cụ thể của Việt Nam về tiếp cận thị trường và các hạn chế trong đối xử quốc gia trong các ngành hoặc tiểu ngành dịch vụ được quy định cụ thể theo bốn "phương thức cung ứng" là: cung ứng qua biên giới, tiêu dùng ngoài lãnh thổ, hiện diện thương mại (đầu tư) và hiện diện thể nhân. Biểu cam kết cụ thể của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ theo quy định của GATS đối với các ngành và tiểu ngành bao gồm:

- cam kết và hạn chế về tiếp cận thị trường với các loại hình cung ứng dịch vụ khác nhau;
- cam kết và hạn chế về đối xử quốc gia trong lĩnh vực dịch vụ; và
- cam kết bổ sung đối với một số ngành, như các nguyên tắc pháp lý với ngành viễn thông

Những cam kết cụ thể của Việt Nam trong thương mại dịch vụ bao trùm hàng loạt các ngành và tiểu ngành dịch vụ. Đối với các dịch vụ trong biểu cam kết, Việt Nam ít hạn chế trong cung ứng dịch vụ qua biên giới hoặc tiêu dùng ngoài lãnh thổ (trong lĩnh vực nghe-nhìn Việt Nam giữ quyền áp đặt các hạn chế trong cung ứng xuyên biên giới hoặc tiêu dùng nước ngoài). Những hạn chế tiếp cận thị trường đối với phương thức 3, hiện diện thương mại và đầu tư, rất phức tạp với rất nhiều quy định trung gian trong khoảng thời gian một đến ba năm sau khi gia nhập. Sau 3 năm các doanh nghiệp nước ngoài được quyền đầu tư trong hầu hết các ngành ở Việt Nam. Tuy nhiên hiện vẫn tồn tại một số ngành then chốt hạn chế đầu tư nước ngoài.

Một số ngành dịch vụ then chốt chúng tôi xem xét dưới đây bao gồm Dịch vụ Phân phối và Dịch vụ Tài chính. Mức độ thực hiện các cam kết quốc tế của Việt Nam còn chậm. Trong ngành viễn thông, Việt Nam giới hạn trần sở hữu phía nước ngoài là 49% tổng vốn điều lệ và các doanh nghiệp nhà nước tiếp tục chi phối ngành này.

Những vấn đề rộng hơn và Môi trường kinh doanh

Môi trường đầu tư của Việt Nam hiện vẫn còn một số cản trở đối với phát triển kinh tế. Bảng dưới đây trích từ *Báo cáo Môi trường Kinh doanh 2009* của Ngân hàng Thế giới.

Bảng 3.6: Khảo sát Môi trường Kinh doanh của Ngân hàng Thế giới

Tiêu thức	Xếp hạng 2009
Thuận lợi trong kinh doanh	92
Khởi sự kinh doanh	108
Cấp phép xây dựng	67

Thuê tuyển lao động	90
Đăng ký tài sản	37
Tiếp cận tín dụng	43
Bảo vệ nhà đầu tư	170
Nộp thuế	140
Giao dịch xuyên biên giới	67
Hệ lực thực thi hợp đồng	42
Đóng cửa kinh doanh	124

Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Báo cáo Kinh doanh 2010, www.doingbusiness.org.

Môi trường kinh doanh của Việt Nam đứng thứ 93 trong tổng số 183 nước được xếp hạng, nhưng xét về bảo vệ nhà đầu tư thì Việt Nam xếp ở vị trí 172 và về khía cạnh nộp thuế thì Việt Nam xếp thứ 147. Với tiêu chí giao dịch qua biên giới thì Việt Nam xếp ở vị trí 74.

Bảng sau đây đưa ra kết quả phân tích Môi trường Kinh doanh của Viện Nghiên cứu Kinh tế của ASEAN và Đông Á.

Bảng 3.7: Môi trường Đầu tư ở ASEAN

	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Rà soát & Thẩm định	Ban giám đốc	Di chuyển của nhà đầu tư	Các yêu cầu về hoạt động	Tổng điểm
Trọng số	0,40	0,20	0,10	0,10	0,10	0,10	1,00
Brunei	0,76	0,20	0,57	0,41	0,82	0,82	0,61
Cambodia	0,86	0,60	0,25	1,00	0,25	0,88	0,70
Indonesia	0,69	0,95	0,24	0,95	0,48	0,95	0,73
Lào	0,60	0,70	0,34	0,67	0,54	0,79	0,61
Malaysia	0,59	0,17	0,76	0,62	0,89	0,91	0,59
Myanmar	0,55	0,61	0,30	0,61	0,24	0,61	0,52
Philippines	0,74	0,81	0,89	0,48	0,96	0,89	0,78
Singapore	0,83	0,95	0,86	0,75	0,95	0,95	0,88
Thái Lan	0,58	1,00	0,91	0,98	0,37	0,90	0,75
Việt Nam	0,66	0,74	0,64	0,71	0,53	0,85	0,69
Trung bình	0,69	0,67	0,58	0,72	0,60	0,85	0,69
Độ lệch chuẩn	0,11	0,29	0,28	0,20	0,28	0,10	0,11

Nguồn: Nghiên cứu về Môi trường Đầu tư của các nước thành viên ASEAN, Shujiro Urata và Mitsuyo Ando, tháng 3 năm 2009, www.eria.org.

Chỉ số của Việt Nam là 0,66, dưới mức trung bình của ASEAN. Myanmar, Malaysia, Lào, và Brunei xếp sau Việt Nam.

Trong một khảo sát của các công ty đa quốc gia Nhật Bản về những phiền toái liên quan đến việc hạn chế thực hiện đầu tư FDI, Urata và Ando báo cáo rằng Việt Nam xếp hạng tương đối thấp trong số các nền kinh tế ASEAN ở hai khía cạnh:

- thiếu tính minh bạch trong chính sách và các quy định liên quan đến đầu tư, cụ thể là thay đổi đột ngột và/hoặc thường xuyên (không báo trước), không minh bạch, và còn nhập nhằng giữa các quy định liên quan đến hoạt động đầu tư,
- thủ tục phức tạp và/hoặc chậm trễ, nhất là những quy định liên quan đến hoạt động đầu tư, bao gồm các vấn đề thực hiện các quy định về thành lập, phê duyệt nhà đầu tư nước ngoài, thuế, thông quan, rút/tổ chức lại hoạt động, độc đoán và/hoặc diễn giải và thực hiện thiếu nhất quán các quy định khác nhau.¹⁷

Cuối cùng, chúng tôi xem xét một số vấn đề rộng hơn liên quan đến môi trường đầu tư có

¹⁷Shujiro Urata và Mitsuyo Ando, “Nghiên cứu về Môi trường Đầu tư của các nước thành viên ASEAN,” tháng 3 năm 2009, www.eria.org.

tác động đến hội nhập vào nền kinh tế thế giới và triển vọng phát triển của Việt Nam.

Hội nhập Tài chính

Khảo sát *Môi trường Kinh doanh* không đề cập đến kiểm soát ngoại hối. Việt Nam không cho phép thực hiện giao dịch hối đoái với các giao dịch hiện nay. Tuy nhiên, kiểm soát ngoại hối đối với cán cân vốn đã gây trở ngại cho một số doanh nghiệp. Một số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang phải đối mặt với thách thức khớp doanh thu với doanh số bán do kiểm soát ngoại hối.

Việt Nam chỉ cho phép giao dịch hối đoái với giao dịch hiện thời tập trung vào các nghĩa vụ và cam kết trong WTO và IMF. Hơn nữa, Việt Nam đã tham gia cam kết tự do hóa dịch vụ tài chính trong khuôn khổ WTO.

Bên cạnh những cam kết cụ thể, Việt Nam cần xem xét những vấn đề rộng hơn của hội nhập tài chính. Những vấn đề này được trình bày trong chương 4 và trong phần phân tích các dịch vụ tài chính ở chương 14.

Quản trị, Minh bạch và Tham nhũng

Sau một quá trình đệ đơn gia nhập WTO dài và tham gia vào IMF và hội nhập ASEAN, Việt Nam đã có những tiến bộ trong việc cải thiện tính minh bạch và quản trị nền kinh tế. Tuy vậy, vẫn còn những thách thức buộc Việt Nam phải giảm tình trạng tham nhũng và cải thiện tính minh bạch và quản trị của nền kinh tế.

Mặc dù nhiều người đều nhất trí rằng tham nhũng và sự bất nhất về quy định pháp lý là những nhân tố ảnh hưởng đến đầu tư vào cơ sở hạ tầng ở Việt Nam, nhưng rất khó tính toán tác động kinh tế của tham nhũng và sự bất nhất về quy định pháp lý. Theo Chỉ số cảm nhận tham nhũng do Tổ chức Minh bạch quốc tế tính toán, năm 2008 Việt Nam xếp thứ 121 trong tổng số 180 nước, cùng nhóm với Nepal, Nigeria, Sao Tome và Togo.¹⁸ Việt Nam có xu hướng thiên về tham nhũng “vật vãn” để tạo thuận lợi cho các dịch vụ và đối phó với chậm trễ chứ không hẳn là tham nhũng “lớn”.

Sự nhập nhằng về cơ chế pháp lý của các bộ, các tỉnh khác nhau và sự phức tạp về thủ tục hành chính của chính quyền địa phương đã gây ra những chậm trễ nhất định. Những vấn đề này được đưa ra trong báo cáo khảo sát của Urata và Ando ở phần trên. Một số doanh nghiệp và người được phỏng vấn trong nghiên cứu đó cũng quan ngại về sự chậm trễ trong thủ tục hành chính và sự thiếu nhất quán trong chính sách.

3.3. Tác động kinh tế của hội nhập ở Việt Nam

Trong phần này, chúng tôi sẽ rà soát tóm tắt những nhân tố tác động kinh tế của hội nhập ở Việt Nam trong vòng hai thập kỷ gần đây. Những nghiên cứu về hội nhập dựa trên mô hình cổ gắng phát hiện và phân tích những tác động dài hạn đến thay đổi chính sách kinh tế đối với nền kinh tế như gia nhập WTO hoặc đàm phán FTA với châu Âu.

Có một vài thách thức với những nghiên cứu dựa trên mô hình. Trước hết, phải xác định được chiều hướng thay đổi chính sách như giảm thuế hoặc dỡ bỏ các hàng rào trong thương mại dịch vụ. Thứ hai, cấu trúc mô hình phải có khả năng phân tích những vấn đề chính sách quan tâm. Hầu hết các nghiên cứu dựa trên mô hình đều gặp phải thách thức liên quan đến đánh giá tác động trong việc dỡ bỏ rào cản đối với thương mại dịch vụ và

¹⁸ Tổ chức Minh bạch quốc tế, Chỉ số cảm nhận tham nhũng 2008, url: http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table.

hàm ý thay đổi đầu tư trực tiếp nước ngoài. Thứ ba, những phân tích này cố gắng đưa vào những tác động tăng trưởng động và độ trễ trong thay đổi chính sách và quá trình tăng trưởng kinh tế vốn không được đề cập đến trong hầu hết các nghiên cứu.

Đối với Việt Nam, kinh nghiệm quá khứ cho thấy một trường hợp điển hình thực tế về tác động của tự do hóa thương mại từ năm 1987 đến nay. Cuối thập kỷ 80 khi bắt đầu công cuộc Đổi mới, Việt Nam là một nền kinh tế đóng. Đến 2007, khi Việt Nam gia nhập WTO, nền kinh tế đã thực hiện tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ được 2 thập kỷ. Tự do hóa thương mại chính là bằng chứng cho thay đổi hoàn toàn chính sách và những kết quả đó được trình bày trong bảng sau về tỷ trọng của Việt Nam trong thương mại hàng hóa và dịch vụ thế giới.

Bảng 3.8: Tỷ trọng của Việt Nam trong tổng thương mại hàng hóa thế giới 1987, 1997, 2007, 2008

Tổng thương mại hàng hóa				%			
Nước	báo cáo	Dòng	Đối tác	1987	1997	2007	2008
Việt Nam		Xuất khẩu	Thế giới	0,03	0,16	0,35	0,39
Việt Nam		Nhập khẩu	Thế giới	0,10	0,20	0,43	0,49

Nguồn: Dữ liệu của Tổ chức Thương mại Thế giới, <http://stat.wto.org> và tính toán của tác giả

Bảng 3.9: Tỷ trọng của Việt Nam trong tổng thương mại dịch vụ 1987, 1997, 2007

Thương mại dịch vụ			Đơn vị	%		
Nước	Dòng	Chỉ số	Đối tác	1987	1997	2007
báo cáo						
Thế giới	Nhập khẩu/Xuất khẩu	Tổng số		100,00	100,00	100,00
Việt Nam	Xuất khẩu	Thương mại dịch vụ (không bao gồm dịch vụ chính phủ)	Thế giới		0,19	0,18
Việt Nam	Nhập khẩu	Thương mại dịch vụ (không bao gồm dịch vụ chính phủ)	Thế giới		0,25	0,22

Nguồn: Dữ liệu của Tổ chức Thương mại Thế giới, <http://stat.wto.org> và tính toán của tác giả. Lưu ý: Năm 2008, Việt Nam không có số liệu

Mặc dù tỷ trọng của Việt nam trong thương mại thế giới còn nhỏ, nhưng đã nhanh chóng tăng gấp 10 lần từ 1987 đến 2007. Cho dù có những biến động dưới dạng chu kỳ do Khủng hoảng Tài chính châu Á, nhưng hoạt động kinh tế trong giai đoạn này vẫn phát triển và được chứng minh trong bảng sau.

Bảng 3.10: Một số chỉ tiêu kinh tế chính và xu hướng trong dài hạn của nền kinh tế Việt Nam

	1990	1997	2006	2007	2008
GDP (tỷ US\$)	9,6	26,8	61,0	71,2	90,7
GNI đầu người \$	130	340	700	790	890
GNI đầu người, PPP \$	630			2.530	2.700
Tổng tích tụ vốn/GDP	13,6	28,3	35,7	35,3	
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ/GDP	6,0	43,1	73,5	75,7	81,1
Tổng tiết kiệm nội địa/GDP	4,8	20,2	32,4	27,4	
Tổng tiết kiệm quốc gia/GDP	..	21,6	36,5	31,8	31,2
Chênh lệch cán cân vãng lai/GDP	-1,6	-6,2	-0,3	-9,9	-10,2
Trả lãi/GDP	0,0	1,0	0,5	..	
Nợ nước ngoài/GDP	0,5	81,1	31,4	33,3	29,8
Nợ dịch vụ/xuất khẩu GNFS	..	..	4,2	3,8	3,4

Nguồn: Ngân hàng thế giới, Các chỉ số Phát triển thế giới và triển vọng kinh tế thế giới và IMF, Điều IV báo cáo về Việt Nam. Lưu ý, số liệu năm 2008 cần xem xét lại

Đáng lưu ý rằng tích tụ vốn của nền kinh tế Việt Nam những năm 90 là rất thấp. Nhưng sang đến thập kỷ từ 1997, đối lập với một số nền kinh tế ASEAN, tốc độ tích tụ vốn của Việt Nam tăng mạnh. Tuy vậy, số liệu về FDI trong bảng 3.12 dưới đây cho thấy trong thập kỷ gần đây, FDI là nguồn tích tụ vốn chính của Việt Nam, thậm chí ngay cả sau khi gia nhập WTO, FDI tăng mạnh vào năm 2007 và 2008.

Bảng 3.11: Tốc độ tăng trưởng GDP thực, GDP đầu người và Xuất khẩu

	1987-97	1997-07	2006	2007	2008
<i>(Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm)</i>					
GDP	7,7	7,2	8,2	8,5	6,2
GDP đầu người	5,6	5,9	6,9	7,2	4,9
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ	27,3	17,9	22,7	17,9	18,2

Nguồn: Ngân hàng thế giới, Các chỉ số Phát triển thế giới và triển vọng kinh tế thế giới, www.worldbank.org.

Từ năm 1990 đến nay, GDP đã tăng trưởng mạnh và thu nhập đầu người đã tăng gấp 6 lần theo tỷ giá hiện hành. Nếu tính trên cơ sở ngang giá sức mua (PPP) thì thu nhập đầu người tăng trên 4 lần từ \$630 lên \$2700 năm 2008.

Điểm đáng lưu ý nhất là tăng trưởng tỷ trọng xuất khẩu trong nền kinh tế. Xuất khẩu tăng từ khoảng 6% đến khoảng 75% GDP. Đây chính là một bằng chứng thuyết phục cho thấy tự do hóa thương mại là động lực chính thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế. Khi bắt đầu được khởi xướng, chính động lực này thúc đẩy quá trình tích tụ vốn và đầu tư trực tiếp nước ngoài. Kinh nghiệm của Việt nam là bằng chứng cho thấy quá trình hội nhập đã thúc đẩy đổi mới, tăng năng suất và thúc đẩy phát triển kỹ năng và nguồn vốn con người để dẫn tới tăng trưởng cao hơn.

Tỷ lệ nghèo đói của Việt Nam – được tính bằng tỷ lệ phần trăm số người sống dưới US\$ 1 một ngày – giảm từ khoảng 58% năm 1993 xuống 13,5% năm 2008. Do đó, khoảng 35 triệu người đã thoát nghèo. Hội nhập kinh tế của Việt Nam là động lực chính thúc đẩy quá trình này.

Tất nhiên quá trình tăng trưởng kinh tế rất phức tạp và phản ánh cả những lợi ích thu được từ hội nhập và từ gia tăng tích tụ vốn. Một số người bình luận lại cho rằng cần xem xét hội nhập thương mại và FDI như hai hiện tượng riêng biệt. Theo quan điểm của chúng tôi, hội nhập thương mại và đầu tư trực tiếp có mối quan hệ chặt chẽ và củng cố, bổ sung cho nhau. Như minh họa trong bảng sau, vốn FDI vào nhiều gắn chặt với hội nhập và góp phần vào tích tụ vốn ở Việt Nam. Chúng tôi cũng khai thác mối quan hệ giữa hội nhập thương mại, FDI và tích tụ vốn chi tiết hơn trong chương 14 và trong phần phụ lục kỹ

thuật.

Bảng 3.12: FDI theo khu vực và nền kinh tế (triệu USD)

Khu vực/ Nền kinh tế	FDI vào ⁽¹⁾			FDI ra ⁽¹⁾		
	1990	2000	2008	1990	2000	2008
Cambodia	38 ^a	1580	4637	..	193	308
Malaysia	10318	52747 ^a	73262	753	15878 ^a	67580
Singapore	30468	110570	326142 ^a	7808	56755	189094 ^a
Thái Lan	8242	29915	104850 ^a	418	2203	10857 ^a
Việt Nam	1650 ^a	20596	48325 ^a	..	..	..

Nguồn: Hội thảo của Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển, Báo cáo Đầu tư thế giới 2009: Các tập đoàn xuyên quốc gia, Sản xuất nông nghiệp và Phát triển, Phụ lục Bảng B.2.

Rõ ràng là trong giai đoạn 2007 và 2008, luồng vốn FDI vào Việt Nam tăng mạnh. Đây là giai đoạn bùng nổ FDI toàn cầu, nhưng Việt Nam vẫn có sức hấp dẫn đặc biệt với FDI. Một vài nhân tố là lý do cho sự gia tăng này nhưng chính việc hoàn tất gia nhập WTO là dấu hiệu tích cực cho FDI tăng mạnh.

Luồng vốn FDI vào cũng mang lại những lợi ích nhất định về mặt công nghệ và phát triển nguồn vốn con người. Trước hết, FDI thường mang lại công nghệ tiên tiến và tạo điều kiện cho tiếp cận vào mạng sản xuất toàn cầu. Thứ hai, công nghệ tiên tiến lan tỏa trong nền kinh tế thông qua mạng sản xuất và chuyển giao kỹ năng và công nghệ cho người lao động làm việc trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Bảng sau đây so sánh luồng vốn FDI vào ở một số nền kinh tế ASEAN. Một điều thú vị là FDI đã góp phần đáng kể vào tích tụ vốn ở Việt Nam nếu so với mức tích tụ vốn những năm 90. Hơn nữa, Việt Nam cũng được lợi hơn Malaysia và Thái Lan do FDI tăng mạnh vào 2007 và 2008.

Thời gian FDI tăng mạnh cũng có những tác động về kinh tế vĩ mô đến nền kinh tế Việt Nam. Trong chương tới, chúng tôi cũng thảo luận tác động của FDI đến kích thích kinh tế vĩ mô và tăng trưởng đối với một nền kinh tế khan hiếm vốn như Việt Nam.

Bảng 3.13: Luồng vốn FDI so với Tổng tích tụ vốn cố định và nguồn vốn FDI so với Tổng sản phẩm trong nước, theo khu vực và nền kinh tế (%)

Khu vực/ Nền kinh tế		Luồng vốn FDI so với tổng tích tụ vốn cố định			Nguồn vốn FDI so với tổng sản phẩm trong nước		
		2006	2007	2008	1990	2000	2008
Cambodia							
	Vào	34,3	51,9	37,9	2,2	43,1	41,5
	Ra	0,9	0,3	1,1	..	5,3	2,8
Malaysia							
	Vào	18,6	20,6	18,4	23,4	56,2	33,0
	Ra	18,7	27,2	32,1	1,7	16,9	30,4
Singapore							
	Vào	90,2	78,7	43,8	82,6	119,3	179,3
	Ra	43,3	61,0	17,2	21,2	61,2	103,9
Thái Lan							
	Vào	16,2	17,1	13,5	9,7	24,4	38,4
	Ra	1,7	2,8	3,8	0,5	1,8	4,0
Việt Nam							
	Vào	12,0	25,5	24,1	25,5	66,1	53,8
	Ra	0,4	0,6	0,3	..	..	..

Nguồn: Hội thảo của Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển, Báo cáo Đầu tư thế giới 2009: Các tập đoàn xuyên quốc gia, Sản xuất nông nghiệp và Phát triển, Phụ lục Bảng B.3.

3.4. Phương pháp tiếp cận chung

Phần này sẽ trình bày tóm tắt phương pháp luận của báo cáo. Những phụ lục về kỹ thuật trong phần 17 sẽ xem xét sâu hơn một số vấn đề nhất định. Chúng tôi cũng đưa ra những hàm ý cho nền kinh tế Việt Nam đối với rào cản về thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và động lực hội nhập. Một điểm chính của phương pháp tiếp cận này là phân tích những vấn đề cụ thể trong từng ngành cụ thể. Một điểm đáng quan tâm khác là xem xét quá trình hội nhập trên khía cạnh trao đổi hàng hóa và dịch vụ và đầu tư và xem xét tác động động và cả tác động tĩnh đến tăng trưởng.

Trong nghiên cứu này, chúng tôi đánh giá quá trình hội nhập ở Việt Nam và xem xét các rào cản đối với thương mại hàng hóa và dịch vụ và đầu tư còn lại sau khi thực hiện các cam kết gia nhập WTO. Chúng tôi cũng phân tích chi tiết tổn phí tĩnh đối với cơ cấu thuế quan sau khi gia nhập WTO và xem xét các rào cản về thuế và phi thuế đối với hàng hóa, dịch vụ và đầu tư trong từng ngành cụ thể.

Thương mại hàng hóa

Phân tích tĩnh đối với thương mại hàng hóa được thực hiện song song với cách tiếp cận cân bằng từng phần trong nghiên cứu của IMF về Việt Nam với những phân tích chi tiết hơn về rào cản thương mại trong một số lĩnh vực. Nghiên cứu của IMF phân tích hàm ý đối với giảm thuế MFN theo WTO nhưng chúng tôi tập trung vào hội nhập sâu rộng hơn cả những cam kết WTO. Đặc biệt, chúng tôi xem xét chi tiết những ngoại lệ về thuế trong AFTA của ASEAN và trong các FTA ASEAN cộng để phân tích phí tổn về mặt thuế quan sau khi gia nhập WTO và để phân tích tầm quan trọng của mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại trong những ngành được bảo hộ nhiều nhất trong nền kinh tế, đáng chú ý là ngành ô tô và phương tiện vận chuyển hành khách. Phân tích này rất đáng chú ý bởi sự phân tán rào cản thương mại với rào cản thương mại tương đối cao chính là tổn phí cho chuyển hướng thương mại tiềm năng trong nền kinh tế. Phân tích này cũng quan trọng bởi ít có những phân tích về ngoại lệ tự do hóa trong nội vùng ASEAN và ASEAN cộng. Chúng tôi cũng xem xét những tác động của các biện pháp phi thuế quan còn lại đối với một số ngành và chi phí phát sinh do thiếu những hỗ trợ về thương mại.

Chúng tôi xem xét lợi ích tiềm tàng của mở rộng thương mại và phí tổn tiềm tàng của chuyển hướng thương mại trong hội nhập ASEAN và thực thi các FTA ASEAN cộng.¹⁹ Nói chung các FTA thường có xu hướng mở rộng thương mại. Vấn đề chính ở đây là những ngành được bảo hộ cao như ô tô đã không được đưa vào các FTA ASEAN và ASEAN cộng, nhưng Việt Nam đang phải chịu áp lực đưa những ngành này vào. Nếu Việt Nam đưa những ngành được bảo hộ cao này vào một số FTA và Việt Nam vẫn duy trì rào cản MFN cao trong những ngành này thì sẽ bị mất mát đáng kể từ chuyển hướng thương mại. Hội nhập ASEAN và ASEAN cộng cũng tạo ra nhiều thách thức và mang lại nhiều cơ hội để hội nhập vào mạng sản xuất khu vực.

Phân phụ lục kỹ thuật trình bày chi tiết hơn, nhưng chúng tôi sử dụng Phần mềm Giải pháp Tích hợp Thương mại Thế giới và mô hình do Ngân hàng Thế giới và UNCTAD xây dựng. Chúng tôi cũng dùng cơ sở dữ liệu của UNCTAD, (TRAINS), COMTRADE, và WTO và nhiều nguồn số liệu khác của Trung tâm Thương mại Quốc tế, MACMAP, và TRADEMAP. Chúng tôi cũng sử dụng lộ trình thuế với các vòng thuế khác nhau trong ASEAN và FTA ASEAN cộng. Ví dụ, cơ sở dữ liệu thuế quan bao gồm cả những thông tin về ưu đãi thuế đối với Trung Quốc từ 2007 và với Hàn Quốc vào 2008, nhưng lộ trình thuế trong FTA với Nhật Bản, Úc và New Zealand lại phải được phân tích sau dựa trên lộ trình đã thống nhất.

Sử dụng mô hình WITS, chúng tôi phân tích thuế quan của Việt Nam theo HS chi tiết ở 6 chữ số. Ở

¹⁹ Mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại là những thuật ngữ trong lý thuyết hải quan. Chúng tôi xem xét những vấn đề này trên quan điểm Việt Nam

mức chi tiết này, Việt Nam có khoảng 10.400 dòng thuế. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng phân tích ưu đãi thuế quan trong AFTA/ATIGA trong ASEAN và FTA trong ASEAN cộng đối với các đối tác thương mại theo dòng thương mại song phương năm 2001. Như đã lưu ý ở phần trên, các mô phỏng chỉ có thể được điều chỉnh để tính đến lộ trình thuế thực hiện trong khuôn khổ FTA ASEAN cộng.

Theo quan điểm của Việt Nam, mỗi FTA của ASEAN cộng mang lại những tiềm năng thuận lợi dưới hình thức mở rộng thương mại và gây ra những bất lợi dưới hình thức chuyển hướng thương mại từ nước cung cấp thứ ba với chi phí thấp hơn. Kết luận thành công của đàm phán Doha và rào cản thương mại MFN thấp hơn thông qua đơn phương giảm thuế sẽ giảm tiềm năng chuyển hướng thương mại. Tương tự như vậy, mở rộng các FTA khác như với EU và Ấn Độ cũng sẽ giúp giảm chuyển hướng thương mại và tăng tiềm năng lợi ích về thương mại và kinh tế cho Việt Nam.

Thương mại dịch vụ

Những nghiên cứu của Ngân hàng thế giới, và các tổ chức quốc tế và viện nghiên cứu khác phát hiện ra rằng những nền kinh tế với cấu trúc thương mại tương đối mở, tự do hóa thương mại hàng hóa sâu hơn sẽ mang lại những lợi ích tổng thể và định hướng lại sản xuất theo hướng những ngành có lợi thế cạnh tranh. Nhiều nghiên cứu hiện nay chỉ ra rằng có thể thu được nhiều lợi ích hơn thông qua tự do hóa các rào cản đối với dịch vụ và đầu tư. Giảm các rào cản đối với thương mại dịch vụ theo cách cho phép cạnh tranh nhiều hơn thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ mang lại những phúc lợi lớn hơn, nhất là trong những ngành dịch vụ “hạ tầng” chính như dịch vụ tài chính và dịch vụ viễn thông. Tự do hóa dịch vụ đòi hỏi phải giảm nhiều chi phí điều chỉnh hơn, tính theo dịch chuyển nhân công theo ngành, so với tự do hóa thương mại hàng hóa, nhưng có thể dẫn đến cải thiện bền vững tăng trưởng kinh tế. Hơn nữa, tự do hóa dịch vụ sẽ làm tăng thêm hoạt động kinh tế trong tất cả các ngành và tăng lợi nhuận thực tính cả trên lao động và vốn. Lợi ích chung của tự do hóa dịch vụ lên đến hơn 5% tiêu dùng ban đầu. Phần lớn những lợi ích này là từ mở rộng thị trường cho các dịch vụ tài chính, kinh doanh và bưu chính viễn thông. Do đây là những đầu vào chính cho tất cả các ngành trong nền kinh tế, nên giảm chi phí do tự do hóa sẽ làm giảm chi phí và là động lực chính cho tính năng động và tăng trưởng chung. Kết quả này chỉ rõ tầm quan trọng của bãi bỏ các quy định về dịch vụ cho phát triển kinh tế.

Để phân tích tác động kinh tế tiềm năng của gỡ bỏ các rào cản đối với dịch vụ và đầu tư, chúng tôi sử dụng cách tiếp cận chuẩn dựa trên các nghiên cứu so sánh với các nước khác và phân tích kinh tế lượng các ngành và số liệu theo chuỗi thời gian về kinh nghiệm của các nước khác. Phương pháp phân tích và ước lượng được trình bày trong Phụ lục 17.

Đầu tư

Rào cản đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài và phân biệt đối xử với đầu tư nước ngoài trong tất cả các lĩnh vực lựa chọn là trọng tâm chính của nghiên cứu này. Chúng tôi phân tích kinh tế vĩ mô các tác động của FDI đến tích tụ vốn ở Việt Nam dựa trên ước lượng theo ngành và chuỗi thời gian. Phương pháp ước lượng và kết quả kinh tế lượng được trình bày trong Phụ lục 17.3

4. Quản trị hội nhập trong bối cảnh thị trường tài chính biến động

Những thách thức từ biến động đang rất khó lường trên thị trường tài chính và suy giảm kinh tế ở các nước phát triển cũng khiến công tác hoạch định chính sách ở Việt Nam gặp một số bất định. Một số nhà quan sát đặt vấn đề liệu Việt Nam có chọn sai thời điểm gia nhập WTO không vì khủng hoảng tài chính và suy giảm kinh tế ở đã bắt đầu được thể hiện ngay sau khi hoàn thành quá trình gia nhập.

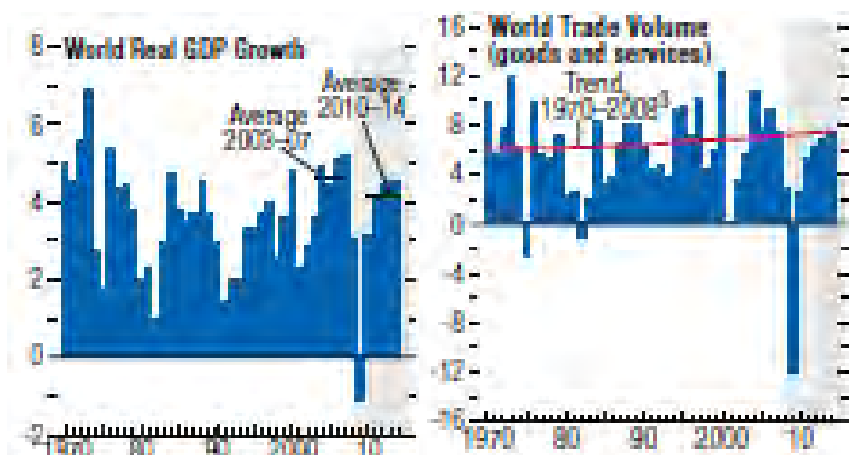
Sự bất ổn của một số nhà hoạch định chính sách ở Việt Nam về thời điểm gia nhập WTO là chưa đúng bởi một số lý do. Trước hết, như đã đề cập ở trên, nghĩa vụ và các cam kết trong WTO đã được thực thi từ trước đó cả thập kỷ và vẫn sẽ được tiếp tục thực hiện trong vài năm tới. Do đó, hàm ý cụ thể đối với thời điểm chu kỳ của gia nhập WTO là hạn chế. Thứ hai, luồng vốn FDI vào Việt Nam trong năm 2007 và 2008, ở một mức độ nào đó gắn với gia nhập WTO, đã kích thích kinh tế phát triển tại thời điểm mà nền kinh tế thế giới bị giảm sút theo chu kỳ. Nếu có tác động mang tính chu kỳ đến quá trình gia nhập WTO, đó chính là luồng vốn FDI vào Việt Nam năm 2007 và 2008, bởi nó triệt tiêu những tác động ban đầu của suy giảm kinh tế toàn cầu đến hoạt động kinh tế chung ở Việt Nam.

Một vấn đề khác là dao động mang tính chu kỳ của thị trường thế giới và sự biến động của thị trường tài chính sẽ dẫn đến những vấn đề như chiến lược hội nhập trong dài hạn vào nền kinh tế thế giới. Cho dù có sự biến động mang tính chu kỳ lớn nhưng vẫn có xu hướng tăng trưởng mạnh đối với thương mại thế giới trong những thập kỷ tới. Sự biến động mang tính chu kỳ cũng được dự báo trước cho dù khó đoán được chính xác thời điểm xảy ra. Những phần dưới đây nêu đặc điểm của chu kỳ hiện nay, được biết đến như giai đoạn suy giảm nhanh chóng sau giai đoạn phát triển mạnh.

4.1. Biến động kinh tế vĩ mô được dự báo

Giai đoạn 2002-2007 chứng kiến sự tăng trưởng nhanh chóng của nền kinh tế toàn cầu, cùng với tốc độ mở rộng khá nhanh của cả thương mại và đầu tư toàn cầu. Đồ thị dưới đây, trích từ báo cáo *Triển vọng Kinh tế Thế giới: Tháng 10/2008* của IMF, thể hiện tăng trưởng hàng năm của GDP thế giới và xu hướng lũy kế. Đồ thị sau cho thấy tăng trưởng GDP thế giới có những biến động tái diễn. Tuy nhiên, kể từ cuộc suy thoái năm 1991, GDP thực của thế giới đã tăng trưởng tương đối nhanh, ngoại trừ thời kỳ suy giảm nhẹ sau cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á năm 1997 và suy thoái năm 2000 sau sự sụp đổ bong bóng chứng khoán của các công ty internet.

Đồ thị 4.1: Tăng trưởng GDP (thực) thế giới và tăng trưởng thương mại thế giới



Nguồn: IMF, *Triển vọng Kinh tế Thế giới*, tháng 10/2009

Theo Đồ thị 1a, chúng ta có thể quan sát sự biến động trong tốc độ tăng trưởng GDP thế giới trong vòng ba thập kỷ gần đây. Năm 2009 là đầu tiên GDP thế giới sụt giảm trong vòng năm thập kỷ trở lại đây. Trong Đồ thị 1b, chúng ta có thể thấy tốc độ tăng trưởng thương mại còn biến động nhiều hơn tốc độ tăng GDP và âm trong năm 1975 và 1982, năm ngang trong năm 2000 và giảm mạnh trong năm 2009. Mặc dù có những biến động, nhưng tăng trưởng của thương mại thế giới vẫn thể hiện xu hướng tăng trong những thập kỷ gần đây.

Sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế thế giới trong giai đoạn từ đầu những năm 90 cũng góp phần vào sự suy giảm hiện nay. Trong giai đoạn gần đây, chính sách tiền tệ mở rộng ở những nước đang phát triển trong giai đoạn 2001 đến 2006 càng làm sâu sắc hơn những mất cân đối trong thương mại và cán cân vãng lai và cũng dẫn đến tình trạng bong bóng trong thị trường tài chính, nhà cửa và hàng hóa. Giá nhà tăng cao ở cả các nền kinh tế phát triển – đáng chú ý là Hoa Kỳ, Vương Quốc Anh, Ireland và Tây Ban Nha – và các thị trường mới nổi.

Một số thị trường mới nổi vướng phải những nhân tố gây lạm phát. Cơ chế tỷ giá không linh hoạt, như gắn với đồng đô la, đã hạn chế khả năng thực hiện chính sách tiền tệ độc lập của các nền kinh tế mới nổi. Để khắc phục những mất cân đối này, sau khi tốc độ tăng trưởng GDP chịu ảnh hưởng của suy giảm chu kỳ hiện nay thì thương mại sẽ phục hồi nhưng tăng trưởng sẽ khiêm tốn hơn so với thập kỷ diễn ra khủng hoảng châu Á năm 2007. Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) hiện dự báo rằng tốc độ tăng trưởng kinh tế trong giai đoạn 2010 đến 2014 vẫn còn khiêm tốn.

Có hai điểm đặc biệt phù hợp với phân tích của chúng tôi

Thứ nhất, có những vấn đề về định hướng chính sách tỷ giá trong tương lai và quá trình điều chỉnh tích cực để khắc phục mất cân đối về thương mại và cán cân vãng lai. Đặc biệt, đồng tiền của các nước có thăng dư tương đối so với uy mô kinh tế và gắn chặt một phần hay toàn bộ với đồng đô la như Trung Quốc và các quốc gia vùng Vịnh có thể sẽ ảnh hưởng đến quá trình điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế. Thách thức đặt ra ở đây là việc khắc phục những mất cân đối trong cán cân thanh toán quốc tế sẽ đi kèm với biến động mạnh hơn trong thị trường tài chính, và nhất là hàm ý đối với tỷ giá và dịch chuyển dòng thương mại.

Thứ hai, Đầu tư Trực tiếp nước ngoài (FDI) là nhân tố có tính chu kỳ và tăng mạnh trong giai đoạn kinh tế phát triển. Nếu suy thoái kinh tế toàn cầu xảy ra thì phải mất vài năm để khôi phục luồng vốn FDI, điều này hàm ý một môi trường cạnh tranh hơn nhằm thu hút FDI. Do đó, Việt Nam sẽ phải khắc phục môi trường cạnh tranh hơn nhằm thu hút FDI trong những năm tới.

4.2. Quản trị rủi ro trong điều kiện thị trường tài chính biến động

Khi thị trường tài chính đánh giá lại rủi ro và tăng trưởng kinh tế chậm lại, các bảng cân đối tài sản trở nên rất quan trọng ở cấp độ nền kinh tế, ở cấp độ ngành ngân hàng, và ở cấp độ doanh nghiệp và các hộ gia đình. Thông thường, các bảng cân đối tài sản còn quan trọng hơn tỷ trọng xuất khẩu và nhập khẩu của nền kinh tế đối với khả năng tổn thương trước những cú sốc tài chính. Chẳng hạn, Hồng Kông và Singapore ít chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997 hơn so với Indonesia, Hàn Quốc và Thái Lan bởi những nước này có tỷ lệ vay nợ cao trong các bảng cân đối tài sản quốc gia. Trong trường hợp của Indonesia, Hàn Quốc và Thái Lan, cả doanh nghiệp và ngân hàng đều chủ yếu vay nợ đồng đô la trong 1997, dẫn đến những hậu quả hết sức nghiêm trọng khi neo tỷ giá bị phá.

Cuộc suy thoái toàn cầu hiện nay khiến lượng hàng tồn kho giảm mạnh, kéo theo suy thoái mạnh hơn ở các nền kinh tế hướng xuất khẩu từ Đức cho đến Singapore. Chu kỳ hàng tồn kho sẽ đảo chiều và đây sẽ là nhân tố đầu tiên giúp nền kinh tế toàn cầu phục hồi.

Việt Nam đã thận trọng đối với tăng trưởng kinh tế mạnh trong những năm gần đây và đã tích cực giảm tỷ lệ nợ nước ngoài và tỷ lệ chi trả nợ. Đầu tư trực tiếp nước ngoài gia tăng mạnh cũng góp phần củng cố bảng cân đối tài sản của Việt Nam do các nhà đầu tư nước ngoài cùng chia sẻ lợi ích và thua lỗ trong các điều kiện kinh tế và đưa ra những biện pháp kích thích kinh tế kịp thời trong năm 2007 và 2008 khi kinh tế thế giới tăng trưởng yếu hơn.

Hàm ý đối với Khủng hoảng tài chính

Một số người phỏng đoán rằng cuộc khủng hoảng tài chính hiện nay đã làm giảm tính hợp lý của hội nhập kinh tế, nhất là về mở cửa thị trường tài chính. Tuy nhiên, những khó khăn mà mỗi nền kinh tế phải đối mặt do khủng hoảng tài chính đã cho thấy vai trò quan trọng của trung gian tài chính hiệu quả và bền vững trong việc vận hành nền kinh tế hiện đại. Nói một cách khác, khủng hoảng tài chính hiện nay tập trung ở những nước đang phát triển và cũng tương tự như khủng hoảng tài chính châu Á thập kỷ 90, bài học rút ra ở đây là tỷ lệ vay nợ nhiều có thể mang lại những rủi ro khó quản lý được.

Đáng tiếc là nợ quá nhiều của các hộ gia đình và doanh nghiệp trong nền kinh tế trong giai đoạn phát triển mạnh của kinh tế thế giới đã tạo áp lực tài chính và dẫn đến sự rút lui của các định chế tài chính lớn. Đáng lưu ý là các nhà hoạch định chính sách tài chính ở một số nước như Tây Ban Nha yêu cầu các định chế tài chính tăng dự trữ để dự phòng cho thua lỗ, vốn được coi là giải pháp thận trọng trong giai đoạn suy giảm kinh tế. Một bài học khác rút ra từ khủng hoảng tài chính hiện nay là các nền kinh tế có định chế tài chính được các nhà điều tiết khuyến khích duy trì các quy định về ngân hàng truyền thống như hạn chế vay nợ lại ít chịu tác động bong bóng trong thị trường tài sản và hệ thống ngân hàng của các nước này ít phải chịu áp lực hơn.

Nhiều nhà phân tích và IMF đã đưa ra tình huống bắt buộc về “bộ ba bất đối xứng” của chính sách tiền tệ. Như bản thân thuật ngữ này cho thấy, trong dài hạn, không thể và sẽ rất tốn kém để duy trì ba chính sách kinh tế vĩ mô độc lập và đồng thời đối với một nền kinh tế nhỏ mở, đó là: (1) tỷ giá cố định, (2) tự điều chỉnh chính sách cung tiền (và có tác động đến lãi suất trong nước), và (3) không điều tiết các luồng vốn tài chính quốc tế.²⁰

Việt Nam vẫn duy trì kiểm soát hối đoái đối với cán cân vốn. Cả quy định và các cam kết của IMF và WTO đều tập trung vào cho phép giao dịch hối đoái đối với các khoản thanh toán hiện hành nhằm tạo thuận lợi cho các khoản thanh toán hàng hóa và dịch vụ hiện hành và cho phép kiểm soát hối đoái đối với cán cân vốn. Do đó, điều này không tuân thủ theo các nghĩa vụ quốc tế nhưng vấn đề đặt ra là đâu là cơ chế chính sách tốt nhất đối với Việt Nam.

Những thách thức đối với Việt Nam

Phân tích kinh nghiệm tăng trưởng kinh tế cho thấy rằng trung gian tài chính phát triển mạnh trong nền kinh tế sẽ góp phần đáng kể vào tác động đến và phát triển kinh tế và liệu nền kinh tế sẽ hội tụ đến mức thu nhập đầu người cao hơn hay phân tách ra.²¹ Đây một phần là vấn đề tự do hóa và các quy định thận trọng của khu vực dịch vụ tài chính, một phần là vấn đề quản lý kinh tế vĩ mô chung và tự do hóa dần tài khoản vốn. Vấn đề chính đối với Việt Nam là làm thế nào để quản lý chính sách tỷ giá, chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ theo cách thức thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ổn định.

Kết quả tất yếu của mục tiêu neo tỷ giá, kiểm soát chính sách tiền tệ trong nước và mở cửa thị trường vốn là rất khó trong ngắn hạn và không bền vững trong dài hạn là thậm chí với kiểm soát hối đoái đối với cán cân vốn là rất khó để duy trì tỷ giá chịu sự điều tiết và chính sách tiền tệ độc lập.

It is difficult to gauge the exchange rate consistent with external balance and the appropriate exchange will change due to both domestic and international market developments. One immediate consequence of even modest exchange rate misalignment is that there will be a strong tendency to accumulate or to de-cumulate foreign exchange reserves. It is difficult to sterilise the accumulation or cumulative loss of reserves and thus there is likely to be a strong medium term transmission of

²⁰ Obstfeld, M., và K. S. Rogoff. 1996. *Nền tảng Kinh tế vĩ mô quốc tế*, Cambridge, MA: MIT Press

²¹ Xem thêm trong Aghion, Philippe, Peter Howitt, và David Mayer - Foulkes (2005). “Tác động của sự phát triển tài chính đến hội tụ: Lý thuyết và bằng chứng” *Tạp chí Kinh tế hàng quý* 120: 173-222

external shocks to domestic monetary policy.

Exchange controls on capital account do impede foreign direct investment even if repatriation of capital and dividends is permitted. The effect of foreign exchange controls is to increase the difficulty of financing FDI and ongoing operations can face challenges in balancing the local currency and foreign currency cash flows.

The key to managing risk for Vietnam with volatile financial markets is adhering to the canons of prudent macroeconomic policies including targeting price stability and limiting external debt in foreign currency both by official and private borrowers. One of the consequences of capital controls is that domestic enterprises will tend to under-invoice exports and to accumulate both assets and liabilities off-shore. The potential balance sheet distortions of capital controls on domestic enterprises can lead to the types of macroeconomic vulnerabilities capital controls seek to limit.

5. Ngành dệt - may

5.1. Tổng quan và cấu trúc ngành

Ngành công nghiệp dệt - may là một trong những ngành công nghiệp quan trọng nhất của Việt Nam, với gần hai triệu nhân công trong 2.000 doanh nghiệp, và tạo doanh thu xuất khẩu lên đến 9 tỷ USD (ước 2008, VITAS). Các công ty do nước ngoài kiểm soát có vai trò chi phối đối với các hoạt động cắt - may - sửa (CMT). Đây là những hình thức sản xuất có ít giá trị gia tăng nhất, và được ưa chuộng ở Việt Nam do chi phí lao động thấp. Tuy nhiên, hình thức sản xuất này là rất cơ động, và có thể thay đổi địa điểm sản xuất khi chi phí lao động Việt Nam tăng. Thêm vào đó, một tỷ lệ lớn hàng xuất khẩu phải thông qua các nhà phân phối nước ngoài, và tỷ lệ lợi nhuận cho các nhà sản xuất Việt Nam là rất thấp.

Ngành may mặc là một trong những ngành công nghiệp lớn nhất của Việt Nam, và là khu vực xuất khẩu lớn thứ hai, sau dầu thô. Ngành này trực tiếp tạo việc làm cho 1,1 triệu lao động, và thu về gần 8 tỷ USD từ xuất khẩu (2007). So với các nhà sản xuất dệt và may mặc chủ yếu như Ấn Độ, Xiri-Lanka, Trung Quốc hoặc Băng-la-đét, tuy nhiên, ngành công nghiệp của Việt Nam vẫn phát triển sau, và mới chỉ đạt quy mô cạnh tranh ở tầm thế giới trong vòng 10 năm gần đây. **Sự kém trưởng thành (tương đối) của khu vực này được thể hiện ở sự thiếu kỹ năng lao động, kỹ thuật, và quản trị cần thiết (so với các nước cạnh tranh nói trên) để dẫn đầu ngành công nghiệp ở cấp thế giới.**

Ngành công nghiệp này ban đầu phát triển trong những năm 1980 trong khung khổ các hiệp định hợp tác kinh tế song phương với các nước Cộng sản khác. Lợi thế chủ yếu của ngành là lao động rẻ, với nền tảng công nghệ thấp, và thị phần được bảo đảm mà không cần đổi mới hoặc phát triển tiếp thị. Trong những năm 1990, cấu trúc này được thay thế bởi nhiều hoạt động có hàm lượng giá trị gia tăng thấp của các nhà đầu tư nước ngoài, trong bối cảnh cải cách kinh tế. Các nhà đầu tư nước ngoài này đã đặt thiết bị sản xuất ở Việt Nam và xuất khẩu sản phẩm về nước (tương tự như hoạt động lắp ráp của các công ty Hoa Kỳ ở nước ngoài). Trong suốt giai đoạn này, các công ty của Việt Nam hầu như có rất ít thành tựu trong việc xuất khẩu trực tiếp và tình trạng này hầu như vẫn tiếp diễn cho đến nay. **Tỷ trọng lớn hàng xuất khẩu được phân phối qua các công ty Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản, v.v. đã làm giảm lợi nhuận cho các nhà sản xuất của Việt Nam.**

Phần lớn hoạt động của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài là ở dạng CMT theo một quy trình chủ yếu do nhà đầu tư nước ngoài kiểm soát, từ cung cấp nguyên vật liệu cho tới tiêu thụ và tiếp thị sản phẩm cuối cùng. Đây là hình thức hợp đồng sản xuất có hàm lượng giá trị gia tăng thấp nhất, và được thu hút đến Việt Nam do một nguyên nhân duy nhất: chi phí lao động thấp. Nguy cơ đối với Việt Nam là bộ phận này tương đối cơ động trong ngành công nghiệp may mặc, và khi chi phí lao động ở Việt Nam tăng, ngành này có nhiều khả năng sẽ chuyển địa điểm sản xuất.

Đại diện chính cho ngành công nghiệp là VITAS (Hiệp hội Dệt May Việt Nam), với khoảng 600 doanh nghiệp thành viên, chủ yếu là các nhà sản xuất có quy mô trung bình và lớn. Cấu trúc chủ sở hữu trong ngành cũng rất đa dạng, bao gồm cả doanh nghiệp nhà nước (DNNN), doanh nghiệp tư nhân, và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Các DNNN do Trung ương quản lý chiếm tỷ trọng lớn trong sản lượng, và được vốn hóa tốt hơn nhiều so với các DNNN nhỏ do địa phương quản lý. Tính chung, số DNNN có xu hướng giảm dần, mặc dù thông qua một số lỗ hổng pháp lý, một số doanh nghiệp đang tự chuyển đổi mình thành các tập đoàn hoặc các nhóm DNNN. Vai trò chi phối của DNNN trong ngành này cũng khiến khu vực ngoài nhà nước gặp nhiều khó khăn trong tăng trưởng.

Nhóm doanh nghiệp lớn nhất trong VITAS là VINATEX (Tổng Công ty Dệt và May Quốc gia Việt Nam). Tổng Công ty này bao gồm gần 60 thành viên trước đây là DNNN do Trung ương quản lý. Các doanh nghiệp thành viên hoạt động độc lập, song Vinatex kiểm soát việc phân bổ hạn ngạch xuất khẩu và việc phân bổ tín dụng nhà nước và tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp thành viên. Vinatex chiếm khoảng 40% sản phẩm may mặc và 60% sản phẩm dệt. Vinatex hiện thuộc sở hữu tư nhân, mặc dù 20-30% còn thuộc sở hữu Chính phủ. Tỷ lệ sở hữu thuộc các quỹ đầu tư trong nước và nước ngoài (như Hàn Quốc) đã tăng mạnh, do các quỹ này đã mua lại phần lớn các cổ phiếu ban đầu phân bổ cho công nhân viên của công ty.

Thị trường nội địa Việt Nam được ước tính ở mức khoảng 2,5 tỷ USD, và nhu cầu thị trường được đáp ứng chủ yếu bởi sản phẩm trong nước và sản phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc (phần lớn là nhập lậu).

Xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam đã tăng trưởng mạnh trong những năm gần đây, từ kim ngạch dưới 2 tỷ USD năm 2001 lên gần 8 tỷ USD năm 2007. Các thị trường xuất khẩu chính (trong năm 2007) là Hoa Kỳ, EU, và Nhật Bản. Toàn ngành phấn đấu đạt mục tiêu kim ngạch xuất khẩu 10 tỷ USD vào năm 2010. Nhập khẩu nguyên vật liệu đã chiếm tới 6,5 tỷ USD trong năm 2007 (VITAS). Hoa Kỳ chiếm hơn một nửa (57% hoặc 4,8 tỷ USD) tổng giá trị xuất khẩu của ngành trong năm 2007. Vai trò của thị trường này đã được cải thiện rất nhanh từ sau Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ năm 2000 và việc Việt Nam chuẩn bị gia nhập WTO từ năm 2001, khiến tiếp cận thị trường gia tăng đáng kể. Với kim ngạch xuất khẩu đạt 1,2 tỷ USD vào năm 2007, **EU trở thành thị trường tiêu thụ hàng dệt may quan trọng thứ hai của Việt Nam.** Xuất khẩu vào thị trường EU trong năm 2008 (tính đến thời điểm báo cáo) vẫn tiếp tục tăng, và VITAS đặt mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu vào thị trường EU là 50% cho năm 2008 (tức là 1,8 tỷ USD). Nhật Bản là thị trường xuất khẩu quan trọng thứ ba đối với ngành may mặc của Việt Nam.

5.2. Rào cản thương mại và đầu tư

Đầu tư nước ngoài:

Ngành may mặc nhìn chung tương đối mở, và chủ động khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài. Các dự án FDI với quy mô tương đối lớn có thể được phê duyệt và thực hiện ở các vùng hoặc địa phương, mặc dù cách vận dụng ngôn ngữ trong ứng dụng thực tế phải rất chính xác, và cần có sự chủ động hỗ trợ của chính quyền địa phương. Đôi khi đây lại là vấn đề đối với các nhà đầu tư nước ngoài, **tuy nhiên, đây dù sao cũng không phải là một rào cản đầu tư chính thức.**

Phần lớn các nhà đầu tư trong ngành đến từ châu Á, đặc biệt là từ Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, và Trung Quốc. Đầu tư từ châu Âu còn rất hạn chế. Dự án đầu tư gần đây nhất từ châu Âu là vào năm 2008, khi nhà sản xuất trang phục lao động của Đan Mạch - Mascot - mở một nhà máy sản xuất trị giá 10 triệu USD và kho ngoại quan ở Khu công nghiệp Tân Trường ở gần Hà Nội.

Có lẽ rào cản lớn nhất đối với FDI là khó khăn trong việc xin cấp phép mở kho ngoại quan. Hồ sơ xin cấp phép đầu tư được xử lý ở cấp vùng hoặc địa phương, và các doanh nghiệp nước ngoài hoặc tư nhân hoặc không có các mối quan hệ với Chính phủ gặp rất nhiều khó khăn trong việc xin cấp phép đầu tư. Cho đến năm 2006, các quy định về kho ngoại quan vẫn chưa thể hiện chính thức yêu cầu về việc phải thiết lập liên doanh với một công ty trong nước - nhưng bây giờ, quy định này đã được chính thức hóa, và hoạt động này vẫn “đóng” đối với nhà đầu tư nước ngoài cho đến năm 2012. Hoạt động trong lĩnh vực kho ngoại quan và đặc biệt là khu công nghiệp là những cầu phân rất quan trọng và hấp dẫn, kéo theo một khối lượng lớn nguyên vật liệu nhập khẩu và hàng xuất

khẩu, đối với các công ty trong ngành. Điều này cũng thường giúp tăng cường hiệu quả quản trị ngân lưu và quản lý chất lượng. Các công ty dệt còn có thêm một lợi ích quan trọng nữa là hệ thống xử lý môi trường (ví dụ như cho hoạt động nhuộm), nhân tố hầu như không có sẵn trong hạ tầng của Việt Nam. Sự phát triển của ngành dệt trong nền kinh tế đang bị kìm hãm bởi cơ sở hạ tầng yếu kém.

Quản trị kho bãi, tuy nhiên, sẽ không được mở hoàn toàn cho các nhà đầu tư nước ngoài trước năm 2012. Những lĩnh vực của thương mại dịch vụ hậu cần trong đó có quản trị warehouse thường được các cơ quan quản lý xem là có khả năng sinh lợi rất cao và, do đó, phải nằm trong sự kiểm soát của nhà nước. Các không gian vật lý nhìn chung cũng thuộc sở hữu nhà nước, và là một nguồn địa tô quan trọng, và được kết hợp quản lý chung với các thiết bị tại chỗ. Warehouses và các cơ sở hạ tầng cho tích trữ khác ở Việt Nam nhìn chung còn tương đối cơ bản. Kiểm soát khí hậu còn chưa phổ biến, trong khi an ninh kém hiệu quả. Theo dõi và xử lý hàng hóa chủ yếu còn rất thủ công, và nghiệp vụ vận tải và giao nhận hàng hóa chỉ ở mức tương đương với các nước kém phát triển khác trong khu vực. Warehouses ở Việt Nam thường chỉ hơn than không gian cất trữ đơn thuần, có tính đến ở mức độ tối thiểu các nhân tố như kiểm soát môi trường, giao nhận và thiết bị an ninh. Các hạn chế đối với khả năng sở hữu trang thiết bị kho bãi, do đó, là một rào cản đáng kể đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Thị trường nội địa

Trang phục nhập khẩu phải chịu thuế suất nhập khẩu tối huệ quốc (MFN) là 50%. Thuế suất tối huệ quốc được áp dụng với những nhóm hàng nhập khẩu từ Trung Quốc không thuộc đối tượng của Hiệp định thương mại tự do Việt Nam-Trung Quốc; mức thuế cao này là một trong những nguyên nhân khiến các sản phẩm nhập lậu tăng mạnh. Thị trường nội địa phần lớn được đáp ứng bởi các sản phẩm trong nước và Trung Quốc. Thuế nhập khẩu đối với các nhóm hàng được sử dụng nhiều nhất là vải và sợi nằm trong khoảng từ 20-40%; tuy nhiên, các biện pháp hoàn thuế nhập khẩu vẫn được thực hiện nhằm bảo đảm sản xuất hướng xuất khẩu không gặp bất lợi. Thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm nhập khẩu từ ASEAN là rất thấp; mức thuế quan ưu đãi hiệu lực chung (CEPT) là 5%, và theo lộ trình sẽ giảm xuống còn 0% vào năm 2009.

Thuế Giá trị gia tăng (VAT) cũng được áp dụng đối với các sản phẩm trang phục và dệt, ở mức 10% (gần đây).

Thị trường xuất khẩu

Xuất khẩu đến thị trường quan trọng nhất, Hoa Kỳ, đang bị theo dõi để tìm bằng chứng về bán phá giá. Đây là nguy cơ vẫn tiếp diễn, mặc dù sẽ chấm dứt vào ngày 19/01/2009, các biện pháp theo dõi có thể vẫn được gia hạn. Kết quả là, tiếp cận thị trường quan trọng nhất này sẽ rất bất định. Một nhân tố đáng lo ngại nữa là việc Hoa Kỳ chấm dứt biên pháp tự vệ đối với Trung Quốc vào cuối năm 2008. Biện pháp này không thể gia hạn được, và khi biện pháp này được dỡ bỏ đối với Trung Quốc, các nhà xuất khẩu của Việt Nam sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

Hàng Việt Nam vào EU sẽ chịu mức thuế nhập khẩu là 9,6% theo Hệ thống ưu đãi phổ cập (GSP); mức thuế này, mặc dù thấp hơn mức 12% của thuế nhập khẩu tối huệ quốc, là kém thuận lợi hơn so với mức áp dụng đối với các nước kém phát triển (không phải chịu thuế nhập khẩu) như Băng-la-đét, một trong những đối thủ cạnh tranh lớn nhất. Trung Quốc cũng là một đối thủ cạnh tranh lớn trên thị trường EU, mặc dù xuất khẩu từ quốc gia này cũng bị theo dõi.

Nhật Bản: Xuất khẩu của Việt Nam chịu mức thuế nhập khẩu 10% vào thị trường Nhật Bản. Nhưng theo hiệp định FTA mới vừa ký kết, mức thuế nói trên sẽ bị bãi bỏ, và điều này sẽ góp phần kích thích sự phát triển của ngành, củng cố vị thế của Việt Nam so với các nước ASEAN khác như Phi-

lip-pin, In-đô-nê-xi-a, Thái Lan, và Ma-lai-xi-a, những quốc gia đã được hưởng tiếp cận với thuế nhập khẩu bằng 0.

Xuất khẩu đến các nước ASEAN, hiện chịu mức thuế nhập khẩu 5% trong khung khổ CEPT, sẽ không phải chịu thuế nhập khẩu vào năm 2009. Một trong những mục tiêu chính của việc bãi bỏ thuế nhập khẩu trong nội khối ASEAN là nhằm kích thích sự phát triển của ngành công nghiệp với liên kết ở cấp độ vùng, trong đó các quốc gia sản xuất các sản phẩm với mẫu mã, chất lượng khác nhau. Hiện chưa có bằng chứng nào cho thấy điều này sẽ xảy ra, nhưng nhiều nhà phân tích cho rằng đây là biện pháp cần thiết để khu vực có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, đặc biệt là với Trung Quốc, nước có lợi thế từ quy mô rất lớn và cơ sở hạ tầng/hậu cần (so với Việt Nam và hơn nữa so với các nước nằm trong đất liền như Lào và Cam-pu-chia, khiến thời gian vận tải ngắn hơn). Cấu trúc liên kết theo chiều dọc của ngành may mặc Trung Quốc cũng là một lợi thế lớn mà Việt Nam nói riêng và ASEAN nói chung cần học tập. Tuy nhiên, Việt Nam cũng sắp có tiếp cận mà không phải chịu thuế nhập khẩu đối với hai thị trường lớn ở châu Á (Nhật Bản và ASEAN); điều này sẽ góp phần quan trọng củng cố vị trí của ngành. Tuy nhiên, như đã lưu ý ở trên, phần lớn giá trị gia tăng thu được từ các thị trường này sẽ thuộc về các nhà phân phối nước ngoài; kết quả là, lợi ích kinh tế dành cho Việt Nam không nhiều.

5.3. Lợi ích kinh tế từ việc đẩy mạnh tự do hóa hơn nữa

Phát triển ngành dệt

Thương mại và khả năng cạnh tranh của Việt Nam chủ yếu dựa trên chi phí lao động thấp cho sản xuất hàng may mặc. Cho đến nay, ngành vẫn chưa thể phát triển năng lực cung cấp sản phẩm dệt đủ lớn, do một loạt các yêu cầu như nhiều vốn, môi trường, và đầu tư cơ sở hạ tầng cho khu vực này. Hầu hết các nguyên vật liệu, như cotton thô, sợi nhân tạo, tơ và chỉ, đều phải nhập khẩu. Sản xuất cotton trong nước đã giảm và không thể cạnh tranh được với sản phẩm nhập ngoại. Để ngành này phát triển đầy đủ, Việt Nam trước hết cần phát triển ngành hóa chất (xem các phần khác trong báo cáo này) để tạo ra những vật liệu cơ bản cần thiết cho sản xuất sợi nhân tạo.

Nếu ngành hóa chất phát triển, và có những điều kiện cần thiết để phát triển ngành dệt hiện đại và vốn hóa tốt hơn, Việt Nam có thể xem xét tiếp tục cắt giảm nhanh thuế nhập khẩu đối với các đầu vào. Hệ thống hoàn thuế hiện hành nhằm hỗ trợ nhập khẩu các đầu vào cần thiết chỉ là biện pháp tốt thứ nhì (second best measure), và có thể chịu ảnh hưởng của những biện pháp can thiệp hành chính hoặc được thực thi một cách tùy tiện. Tuy nhiên, ngành này vẫn tiếp tục cần nhiều vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, và dưới đây là những vấn đề cần tiếp tục xem xét.

FDI - Dệt may

Trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài, những rào cản chính là khó khăn hành chính trong việc xin cấp phép ở cấp vùng và địa phương, và những hạn chế trong hoạt động vận hành kho ngoại quan. Chính những hạn chế trong vận hành kho ngoại quan có tác động nhiều nhất cản trở hoặc làm chậm sự lan tỏa của FDI - yếu tố giúp đưa ngành lên vị trí cao hơn trong chuỗi giá trị. **FDI trong lĩnh vực này cũng góp phần giải quyết những yếu kém cơ cấu dưới đây của ngành:**

- Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu, như hóa chất nhuộm và đặc biệt là máy móc và trang thiết bị, còn thiếu và kém chất lượng. Các loại máy móc được sử dụng phổ biến ở Việt Nam đã tương đối cũ. Tự do hóa FDI sẽ giúp mở rộng quy mô và chất lượng của các đầu vào này. Cần lưu ý rằng châu Âu là khu vực đi đầu thế giới trong chế tạo máy dệt. Ví dụ như ở In-đô-nê-xi-a, nơi có ngành dệt lớn và phát triển hơn so với Việt Nam, các nhà cung cấp của châu Âu giữ vị trí số một trong 3 nhóm máy (trong số 5 nhóm máy chính) là quay, dệt/đan, và

nhuộm/hoàn thiện.

- Trình độ đổi mới và thiết kế kém, và thiếu thương hiệu. Việt Nam không thu hút được các thương hiệu lớn ở cấp độ toàn cầu (chẳng hạn như Gap) như Xi-ri Lanka và Băng-la-đét đã làm. Việt Nam chủ yếu sản xuất hàng hóa để bán với giá gần chi phí hơn. Việt Nam phải thu hút nhiều thương hiệu mạnh hơn nếu muốn dịch chuyển lên vị trí cao hơn trong chuỗi giá trị, và chỉ có thể làm được điều này nếu tiếp cận cho các dự án FDI được cải thiện. Một vấn đề liên quan là các thương hiệu mạnh chịu áp lực chi trả 'tiền lương cao' hoặc phải chịu rủi ro bị khách hàng tẩy chay. Tuy nhiên, tiền lương cao chỉ có thể được thực hiện trong quy trình sản xuất với năng suất cao, và điều này lại đòi hỏi nhiều vốn đầu tư hơn khả năng đáp ứng của ngành công nghiệp trong nước.
- Tỷ lệ lao động chưa qua đào tạo còn cao. Phần lớn lực lượng lao động trong ngành chưa qua đào tạo. Do đó, cải thiện chất lượng và tiêu chuẩn lao động là một mục tiêu chiến lược quan trọng. Vấn đề này đã được nhìn nhận như một yếu kém của ngành, và VITAS (chẳng hạn) đã thành lập một Trung tâm Đào tạo May Quốc tế tại thành phố Hồ Chí Minh và đang làm việc với CBI của Hà Lan trong việc cải thiện cơ cấu sản phẩm để tiếp cận thị trường châu Âu tốt hơn. Những cam kết của các công ty châu Âu đối với các chương trình đào tạo cũng được ghi nhận.
- Ngành này còn có cấu trúc hành chính và quản trị rất yếu kém, khiến khả năng phát triển bị kìm hãm. Cấu trúc này có thể được cải thiện nếu có sự hợp tác hiệu quả hơn với các nhà đầu tư nước ngoài có trình độ cao.
- Ngành này cũng được đặc trưng bởi giá trị gia tăng và lợi nhuận thấp. Một hậu quả quan trọng là ngành thiếu vốn cho tái đầu tư. Đây là một hạn chế rất lớn cho ngành dệt, ngành thâm dụng vốn.

Các doanh nghiệp chủ đạo trong ngành của Việt Nam đều nhận thức đầy đủ yêu cầu chiến lược của việc vượt qua những hoạt động CMT giản đơn, và để tăng tỷ trọng sản phẩm công nghiệp được sản xuất qua các hoạt động có hàm lượng giá trị gia tăng cao, trong đó việc mua đầu vào và tiếp thị sản phẩm thuộc kiểm soát nội bộ. Để đạt được điều này, tuy nhiên, họ còn thiếu hai nhân tố quan trọng – khả năng thanh toán và vốn phù hợp, cùng với vị thế mạnh trên thị trường; vị thế mạnh trên thị trường chỉ có được nhờ những nhân tố như hỗ trợ thiết kế và tiếp thị. ***Đây là hai lĩnh vực mà các nhà đầu tư phương Tây, đặc biệt là châu Âu, có thể đóng vai trò chuyển hóa quan trọng.***

Cải thiện tiếp cận thị trường xuất khẩu

Mặc dù báo cáo này tập trung vào tác động của tiếp tục tự do hóa hơn nữa đối với nền kinh tế Việt Nam, đối với một ngành hướng xuất khẩu như may mặc, liên kết giữa phát triển và cải thiện tiếp cận thị trường xuất khẩu cũng đóng vai trò hết sức quan trọng. Với nguy cơ tiềm ẩn khi tiếp cận thị trường Hoa Kỳ và những cải thiện đã đạt được đối với tiếp cận thị trường Nhật Bản, nỗ lực cải thiện tiếp cận thị trường EU có thể mang lại thêm nhiều lợi ích tiếp thị chiến lược. Tăng đầu tư nước ngoài của EU, có lẽ được kích thích bởi thay đổi trong những lĩnh vực được đề cập ở trên, sẽ có tác dụng tăng tiếp cận thị trường EU, do những dự án đầu tư này hầu hết sẽ hướng sản xuất phục vụ thị trường châu Âu. Yêu cầu ROO có thể được đáp ứng nếu Việt Nam giảm sự phụ thuộc vào vải nhập khẩu, tức là thông qua tăng vốn đầu tư và các trang thiết bị mới cho ngành dệt. Các biện pháp tự vệ chống bán phá giá của EU cũng có thể bị hạn chế trong khung khổ Hiệp định Thương mại Tự do EU-ASEAN.

Thủ tục cấp phép FDI đơn giản hơn và cho phép hoạt động kho ngoại quan sẽ mang lại nhiều lợi ích, trong đó có khuyến khích FDI, qua đó góp phần đưa ngành dệt may lên vị trí cao hơn trong chuỗi giá trị. FDI trong lĩnh vực này cũng góp phần giải quyết những yếu kém cơ cấu dưới đây của

ngành:

- Tăng cung nguyên vật liệu từ các nguồn trong nước, tăng đầu tư vào máy móc và trang thiết bị hiện đại,
- Cải thiện mức độ đổi mới và thiết kế mẫu mã,
- Tăng tỷ lệ lao động có kỹ năng, và
- Củng cố cấu trúc hành chính và quản trị.

Hiện tại, tỷ lệ giá trị gia tăng trong ngành may mặc Việt Nam ước tính ở mức 20%, chủ yếu do phụ thuộc nhiều vào các nguyên vật liệu nhập khẩu, chi phí lao động thấp, thiếu mẫu mã sản phẩm, thiếu khả năng tiếp thị, v.v. Dựa trên các ngưỡng đạt được ở các nước đối thủ cạnh tranh, Việt Nam có nhiều dư địa để cải thiện hàm lượng giá trị gia tăng, nhưng điều này chỉ đạt được nếu có sự thay đổi về *chất lượng* các dự án FDI thu hút được.

Lợi ích kinh tế

Cam-pu-chia là một ví dụ tiêu biểu cho những thành tựu có thể đạt được. Mặc dù có quy mô nhỏ hơn rất nhiều, ngành dệt may của Cam-pu-chia, xét theo trình độ phát triển, phụ thuộc vào các nguyên vật liệu nhập khẩu và các hoạt động CMT ở mức độ tương đối giống Việt Nam hơn so với hầu hết các nước khác trong khu vực. Tuy nhiên, tỷ lệ giá trị gia tăng thu được của ngành này²² ở Cam-pu-chia lại cao hơn ít nhất 10-15%, còn doanh thu bình quân trên 1 lao động cao gần gấp đôi. Chính sách FDI của Cam-pu-chia cũng mở hơn so với của Việt Nam, và đã làm nền tảng cho tăng trưởng của ngành. Trong khi các cơ quan chức năng của Việt Nam nhấn mạnh phát triển ngành dệt bản xứ nhằm nâng cao giá trị gia tăng, các lựa chọn khác dựa trên FDI cũng có thể đạt hiệu quả tương đương (Cam-pu-chia hầu như không có nguồn cung trong nước); những lựa chọn này bao gồm chọn nguồn cung cấp nguyên vật liệu hiệu quả hơn, mẫu mã đẹp hơn, tiêu chuẩn lao động cao hơn, hợp đồng, v.v. Những lợi ích trên chỉ đạt được nếu các dự án FDI thu hút được có chất lượng (chẳng hạn các dự án từ châu Âu), và các dự án FDI có chất lượng đường như lại đang bị cản trở bởi những rào cản hiện áp dụng trong ngành.

Do đó, nếu sử dụng những kết quả Cam-pu-chia đạt được như tiêu chuẩn tối thiểu cần đạt được khi thu hút FDI, phần tăng giá trị gia tăng ở mức 1,5 tỷ USD hàng năm (15% sản lượng hiện nay) hoàn toàn có thể đạt được. Phần tăng này cũng sẽ được cải thiện tương ứng nếu ngành tiếp tục tăng trưởng (cũng cần tính đến những tác động mà những suy giảm kinh tế hiện nay mang lại).

22 Chẳng hạn, 'Ngành may mặc của Cam-pu-chia: Nguồn gốc và Triển vọng', Viện Phát triển nước ngoài, Luân Đôn, tháng 10/2005, và 'Ngành may mặc của Cam-pu-chia: Giải quyết những thách thức của môi trường hậu hạn ngạch', Ngân hàng Phát triển Châu Á, tháng 10/2004.

6. Phương tiện giao thông

6.1. Tổng quan và cấu trúc ngành

Mức độ sở hữu xe hơi ở Việt Nam hiện ở mức thấp nhất châu Á (chỉ đạt 3 xe trên 1.000 dân vào năm 2007) và thấp hơn nhiều không chỉ so với các nước ASEAN mà còn cả Ấn Độ và Trung Quốc. Tuy nhiên, mức độ sở hữu đã tăng gấp đôi từ 1,5 xe trên 1.000 dân vào năm 2004. Ngược lại, tỷ lệ sở hữu xe máy của Việt Nam lại ở mức cao nhất trên thế giới và vẫn tiếp tục tăng.

Cấu trúc của ngành này²³ vẫn chưa thay đổi nhiều so với khi bắt đầu có những liên doanh đầu tiên với đối tác Nhật Bản vào giữa thập kỷ 1990. Cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1998 đã làm ngành này phát triển chậm lại, và nhiều nhà máy phải đóng cửa. Trong những năm gần đây, ngành công nghiệp này bắt đầu mở rộng trở lại, và công suất sản xuất hiện đạt gần 200.000 (xe), với 17 liên doanh, tăng so với 11 vào năm 2004. Hoạt động quá công suất đang và luôn là đặc trưng của ngành, mặc dù sản lượng hiện thời ở mức khoảng 40% công suất đã cao hơn rất nhiều so với mức của cuối những năm 1990. Bộ Công nghiệp đã dự báo sản lượng đạt mức 239.000 xe vào năm 2010, và 398.000 xe vào năm 2020; tuy nhiên, tính thực tế của những con số này cần được kiểm chứng. Công suất hiện thời được coi là phù hợp cho dòng xe sedan và xe buýt, nhưng vẫn chưa phù hợp đối với dòng xe tải (công suất chỉ đạt 14.000 xe).

Các liên doanh chủ yếu thực hiện lắp ráp, trong khi hoạt động sản xuất rất ít. Các hãng xe hơi đã cam kết từ lâu là sẽ nâng tỷ lệ nội địa hóa lên 40%, nhưng hiện vẫn chưa thực hiện được, mặc dù những công bố gần đây (của Honda, Hyundai) là rất đáng khích lệ. Đóng góp của phía Việt Nam trong các liên doanh chủ yếu là dưới dạng vốn ‘pháp định’, đặc biệt là bất động sản.

Cơ sở hạ tầng thiếu thốn: Hệ thống đường bộ của Việt Nam còn thiếu nghiêm trọng, đặc biệt là về khả năng đáp ứng tỷ lệ sở hữu xe hơi cao hơn. Tình trạng này một phần là do thiếu đầu tư trong thời kỳ chiến tranh và lệnh cấm vận sau đó của Chính phủ Hoa Kỳ đã hạn chế các nguồn vốn đa phương cho các dự án lớn. Điều này cũng giải thích tại sao xe máy lại là phương tiện giao thông phổ biến. Có những thách thức lớn cần được giải quyết đối với xây dựng cơ sở hạ tầng đường bộ và cấp vốn, bao gồm cả đường siêu cao tốc Bắc Nam, trục giao thông nhiều trục đường chính. Việt Nam cũng cần xây dựng một chính sách ‘mô tô hóa’ chung.

Sở hữu trong các liên doanh

Các công ty Nhật Bản hiện chi phối ngành sản xuất xe hơi ở Việt Nam. Theo báo cáo gần đây của PWC, có 7 công ty Nhật Bản, với 8 nhà máy và tổng công suất 57.800 đơn vị sản xuất ở Việt Nam²⁴ trong năm 2006. Sản xuất chỉ đạt 40% công suất. Nhà máy của Toyota có quy mô hoạt động lớn nhất. Hầu hết các hoạt động này được bắt đầu từ những năm 1995/1996, sau khi Việt Nam thực hiện cải cách theo hướng Đổi Mới vào cuối những năm 1980 và cấp giấy phép lắp ráp ô tô cho hơn 30 hãng lắp ráp trong khu vực. Hoạt động lắp ráp CKD bắt đầu vào năm 1995 với sự xuất hiện của các hãng Nhật Bản.

Hãng xe châu Âu duy nhất có hoạt động ở Việt Nam là công ty trách nhiệm hữu hạn Mercedes Benz Việt Nam., sản xuất xe khách và nhiều loại xe buýt ở nhà máy gần thành phố Hồ Chí Minh. Đây là nhà máy nhỏ với công suất sản xuất khoảng 4.000 xe/năm. Các linh kiện CKD được nhập khẩu từ các nhà máy khác của Mercedes để lắp ráp. Một hãng xe khác của châu Âu đã từng sản xuất xe ở Việt Nam là BMW, nhưng hãng này cũng ngừng sản xuất ở Việt Nam vào năm 2005. Điều này được lý giải bởi việc Việt Nam mở cửa thị trường sau khi gia nhập ASEAN và WTO. BMW sau đó cũng

²³ Phần này bao gồm ô tô, xe tải và xe buýt, nhưng không tính đến xe máy.

²⁴ Bao gồm Honda Việt Nam, Vina Star Motors (Mitsubishi), VN Suzuki, Công ty ô tô Vietindo Daihatsu, Isuzu VN, Hino Mô tô Việt Nam, và Toyota Mô tô Việt Nam.

trở lại Việt Nam để mở phòng trưng bày sản phẩm và nhập khẩu xe nguyên chiếc (CBU). Diễn biến này xảy ra sau khi Daihatsu đóng cửa nhà máy lắp ráp vào năm 2007, và gây ra lo ngại rằng các nhà máy lắp ráp khác cũng có động thái tương tự; cả Mercedes và Toyota đều đã có giấy phép nhập khẩu xe nguyên chiếc (CBU).

Bên cạnh đó, nhiều hãng xe của Hàn Quốc cũng đang hoạt động ở Việt Nam. Chẳng hạn, Hyundai, một nhà đầu tư dài hạn ở Việt Nam, đã mở một nhà máy xe tải và xe buýt ở tỉnh Bắc Giang vào tháng 3/2006, với đối tác Việt Nam là Tổng Công ty ô tô Việt Nam và thông báo ý định chuyển giao công nghệ sản xuất ô tô hiện đại nhất đến nhà máy này. Ford có một nhà máy lắp ráp ở Hải Dương, một tỉnh phía đông của Hà Nội. Với thông báo vào tháng 4/2008 rằng hãng sẽ chi 10 triệu USD để nâng cao công suất của nhà máy này, Ford cũng đã thể hiện niềm tin vào sự phát triển của ngành này ở Việt Nam. Nhà máy hiện có công suất sản xuất là 14.000 đơn vị. Hiện có 4 liên doanh lớn đang hoạt động với sự tham gia của phía Việt Nam - Tổng Công ty ô tô Việt Nam, Vina Star Motors, Mekong Auto, và Vidamco, và hai hãng sản xuất 100% vốn trong nước là Trường Hải và Vinaxuki.

Những vấn đề cần xem xét đối với sự phát triển của ngành

Nghiên cứu của Diễn đàn Phát triển Việt Nam trong năm 2006 về Xây dựng ngành công nghiệp phụ trợ ở cho thấy rằng quá trình nội địa hóa diễn ra rất chậm, và khả năng cạnh tranh trong sản xuất các phụ tùng thấp hơn nhiều so với yêu cầu của các hãng xe Nhật Bản, nhà đầu tư nước ngoài với vai trò chủ đạo trong ngành công nghiệp. Hầu hết các phụ tùng có thể nhập khẩu với (tổng) chi phí thấp hơn so với các sản phẩm tương tự được sản xuất trong nước. Sản lượng xe thấp và mẫu mã ít đa dạng đã hạn chế các hoạt động nội địa hóa vốn tập trung vào các bộ phận có giá trị thấp. Các hoạt động chủ yếu đã được nội địa hóa là son, hàn, và gắn các chi tiết lớn hoặc các phụ tùng giá trị thấp phù hợp cho các nguồn trong nước, chẳng hạn như lốp, ốc quy và bộ dây điện.

Trình độ công nghệ sản xuất thấp, mức vốn đầu tư thấp, thiếu nguyên liệu và thiếu ngành chế tạo máy mold và die là những nhân tố kiềm chế sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô Việt Nam. Đây là những thách thức không nhỏ cho các nhà sản xuất thiết bị gốc (OEM) toàn cầu và các nhà cung cấp ở Việt Nam với nhu cầu đặt cơ sở sản xuất và thiết lập đối tác với các nhà cung cấp trong nước. Phần lớn các nhà cung cấp trong nước có trình độ chấp nhận được đều là các chi nhánh 100% sở hữu nước ngoài hoặc liên doanh; hầu hết các công ty sản xuất phụ tùng ô tô có chứng chỉ ISO đều là các chi nhánh thuộc sở hữu nước ngoài. Kết quả là, lựa chọn hợp lý nhất về mặt kinh tế thường là nhập khẩu các bộ linh kiện CKD về lắp ráp.

Sản xuất phụ tùng cho thị trường trong nước không đòi hỏi phải đạt quy mô đủ lớn để có hiệu quả; do đó, chỉ có các nhà đầu tư muốn lao động rẻ và có khả năng xuất khẩu là quan tâm. Sản xuất phụ tùng cũng đã đạt mức thâm dụng lao động thấp hơn. Trong số thiết bị điện tử, ghế ngồi, bộ dây điện, ốc quy, hoặc thùng nhiên liệu, lắp ráp bộ dây điện thường được coi là có nhiều tiềm năng nhất. Ghế ngồi, với hàm lượng lao động cao, thường được lắp ráp gần với quá trình sản xuất xe để phối màu (không phải là yêu cầu bức thiết với xe tải).

Lắp ráp bộ dây điện là phân ngành công nghiệp đã có chỗ đứng nhất định ở Việt Nam. Mặc dù hầu hết nguyên vật liệu đều phải nhập khẩu, do hoạt động này thâm dụng lao động, các nhà máy ở Việt Nam có thể là khả thi. Lắp ráp bộ dây điện có lợi thế riêng là có thể hoạt động riêng rẽ, và không cần phải thực hiện theo quy trình đúng thời gian (Just in Time) trong dây chuyền sản xuất. Do đó, hoạt động này thường tập trung ở các địa điểm có chi phí lao động thấp. Hoạt động sản xuất này cũng không đòi hỏi phải có các loại máy móc hiện đại (hầu hết các loại máy được sử dụng ở Việt Nam là máy cũ).

Hãng Sumitomo của Nhật Bản có ba cơ sở sản xuất bộ dây điện ở Việt Nam, và các công ty lắp ráp và xuất khẩu bộ dây điện khác của Nhật Bản là Yazaki và Furukawa. Với tên công ty CFT Vina

Copper Ltd., Furukuwa đã thực hiện liên doanh với CADIVI (nhà sản xuất cáp điện hàng đầu Việt Nam) để sản xuất dây đồng và sợi thép kéo. Tuy nhiên, lĩnh vực này đã vấp phải sự cạnh tranh gay gắt từ các nước khác như Phi-lip-pin và In-đô-nê-xi-a. Có rất ít nhà cung cấp phụ tùng ô tô phương Tây tại Việt Nam. Johnson Controls (Hoa Kỳ) cung cấp nội thất xe hơi cho các thị trường xuất khẩu như Nhật Bản và Ma-lai-xi-a cũng như thị trường nội địa.

Nguồn cung trong nước chỉ có hạn đang là một điểm yếu lớn của ngành công nghiệp này ở Việt Nam. Đóng thùng giấy carton hầu như là hoạt động duy nhất được thực hiện hoàn toàn trong nước; chất lượng sản phẩm vẫn còn đáng lo ngại, kể cả đối với các sản phẩm như đỉnh ốc hoặc bu-lông. Tỷ trọng của các nguồn đầu vào trong nước tăng rất chậm, trong khi các nguồn từ Nhật Bản hoặc ASEAN vẫn giữ vai trò chi phối.

Do công suất được tận dụng thấp, chi phí lắp ráp trung bình cao hơn rất nhiều so với mức chuẩn của cả ngành, và ngành này không mang lại lợi nhuận. Sản xuất dựa trên CKD - nền tảng của ngành - có chi phí cao, bao gồm nhiều chi phí cho vận tải, và chỉ được bù một phần bởi chi phí lao động thấp. Tuy nhiên, mặc dù đang thua lỗ, các nhà máy này chỉ có quy mô rất nhỏ so với của các công ty và, do đó, vấn đề có thể thua lỗ có thể được bỏ qua. Các chiến lược của các công ty ô tô là giữ chỗ lâu dài, là tấm gương sáng về hình mẫu doanh nghiệp, và thiết lập quan hệ với các đối tác trong nước. Thu nhập bình quân đầu người ở Việt Nam còn thấp hơn rất nhiều so với ngưỡng chuẩn để ngành công nghiệp có thể có một thị trường giàu lợi nhuận.

Việc làm trong ngành công nghiệp ô tô nhỏ hơn rất nhiều so với các ngành khác như may mặc, da giày, v.v. (chỉ khoảng 5.000). Tuy nhiên, cơ hội việc làm trong ngành này đi kèm với tiền lương cao hơn rất nhiều so với mức trung bình của cả khu vực công nghiệp. Tác động lan tỏa chính đối với nền kinh tế thông qua phát triển thông lệ làm việc và các chương trình đào tạo cho nhân công - những hình thức phổ biến trong ngành. Tuy nhiên, nền kinh tế Việt Nam chỉ thu được lợi ích tương đối nhỏ từ ngành công nghiệp ô tô; với giá trị gia tăng cho phía Việt Nam chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ – khoảng 10% - tổng giá trị cuối cùng²⁵.

Chiến lược phát triển chính thức đến năm 2010:

Mặc dù chiến lược này còn tiếp tục được chỉnh sửa, những cấu phần quan trọng nhất vẫn không thay đổi. Những nội dung chính là:

- Đạt được tỷ lệ **sản xuất tự cung tự cấp** khoảng 60-80% (bao gồm cả xe tải và xe buýt);
- Đạt được tỷ lệ **nội địa hóa** khoảng 40-60%;
- Sử dụng các **công nghệ cao**;
- Sản xuất các loại xe 'phổ biến' với giá cả và mẫu mã phù hợp với Việt Nam;
- Giành được thị trường ngách cho xuất khẩu của Việt Nam, chẳng hạn như các dòng xe sang.

Tính thực tiễn của các mục tiêu này vẫn cần được xem xét; các mục tiêu được nêu quá chung chung, và không chỉ rõ được những sản phẩm nào cần được nội địa hóa trước, hoặc cách thức để ngành công nghiệp ô tô Việt Nam có vị trí phát triển phù hợp trong phát triển công nghiệp ở vùng. Điểm mấu chốt là tăng sản xuất động cơ và phụ tùng trong nước, và chuyển đổi dần từ ngành công nghiệp phụ thuộc hầu như hoàn toàn vào lắp ráp các bộ linh kiện. Hiện vẫn chưa rõ sự chuyển đổi

²⁵ Ngược lại, tỷ lệ đầu vào sản xuất trong nước ở ngành sản xuất xe máy là 80-90%. Việt Nam hiện xuất khẩu khoảng 150.000 chiếc xe máy mỗi năm.

này có thể, hoặc nên được hỗ trợ như thế nào trong khung khổ các Hiệp định thương mại tự do mới. Ban thân quy mô thị trường nội địa quá nhỏ cũng là một hạn chế lớn.

Sự phát triển và năng lực của ngành kỹ thuật và chế tạo máy ở Việt Nam cũng là một nhân tố chủ chốt. Ngành này nhìn chung đã tăng trưởng khá nhanh (với tổng kim ngạch xuất khẩu hơn 2 tỷ USD trong năm 2007). Ngành này cũng được cho là đã đáp ứng 40% nhu cầu máy móc của cả nước, so với mức chỉ khoảng 8-10% trong năm 1990s. Tuy nhiên, khu vực này nhìn chung còn dựa trên nền tảng công nghệ thấp.

Cạnh tranh ở khu vực

Với vị trí gần và quá trình tăng sản lượng rất nhanh của ngành công nghiệp ô tô (tăng hơn 20%/năm và vượt mức 7 triệu xe vào năm 2006), Trung Quốc được coi là thách thức lớn nhất đối với sự phát triển của ngành này ở Việt Nam. Thách thức này chủ yếu là do mức giá cạnh tranh của xe Trung Quốc –trong khi các mẫu xe phương Tây lại quá đắt so với phần lớn người tiêu dùng Việt Nam. Do đó, xuất hiện nỗi lo ngại rằng với mức giá hợp túi tiền (chỉ khoảng 6.000 USD, so với mức giá rẻ nhất của xe Việt Nam là 10.000 USD), xe Trung Quốc sẽ nhanh chóng tràn ngập thị trường một khi có đầy đủ tiếp cận thị trường.

Trung Quốc hiện đã có đối tác sản xuất xe tải – công ty Trường Hải, nhà sản xuất xe tải lớn nhất Việt Nam, sản xuất xe tải Foton theo giấy phép của Trung Quốc. Bên cạnh đó, Trung Quốc còn có các đối tác khác (nhà máy DACATA tại Khu công nghiệp Dung Quất sản xuất xe tải nhẹ và máy móc nông nghiệp sử dụng công nghệ Trung Quốc).

Ngành công nghiệp ô tô ở nhiều nước ASEAN đã được thiết lập và củng cố, đặc biệt là có sự phát triển theo cụm của các nhà sản xuất phụ tùng. Thật khó để nghĩ ra hướng đi Việt Nam có thể bắt chước mô hình ở các quốc gia này. Chương trình hợp tác công nghiệp ASEAN (AICO) khuyến khích sản xuất các sản phẩm bổ trợ (như động cơ hoặc bộ truyền động) ở các quốc gia khác nhau thông qua nhiều chương trình giảm thuế nhập khẩu. ASEAN sử dụng các chính sách nội địa hóa một cách khá phổ biến, mặc dù các chính sách này kém hữu hiệu hơn ở Việt Nam.

Một ví dụ là Thái Lan, nước sản xuất ô tô và phụ tùng hàng đầu, có công suất sản xuất gần 1,3 triệu xe/năm (2006). Các nhà sản xuất phụ tùng trong nước có thể cung cấp 80% số phụ tùng cần thiết cho xe tải, và 50% số phụ tùng cần cho xe khách. Ma-lai-xi-a là nhà sản xuất lớn thứ hai, và có hãng sản xuất riêng tại Proton. Thị phần của hãng này đã giảm mạnh sau khi thuế nhập khẩu được cắt giảm trong khung khổ AFTA và tăng thêm tiếp cận cho các nước khác. 40% hàm lượng được sản xuất từ nguồn ASEAN là yêu cầu để được hưởng thuế nhập khẩu ưu đãi trong khung khổ AFTA.

Xu hướng nhập khẩu và tiêu thụ

Trong những năm gần đây, cả nhập khẩu và tiêu thụ xe mới ở Việt Nam có xu hướng gia tăng mạnh. Tầng lớp trung lưu ở Việt Nam mở rộng rất nhanh, kéo theo nhu cầu xe hơi gia tăng. Tiêu thụ tăng cũng một phần do thu nhập từ chứng khoán, và do ‘kiểu tiêu dùng đẳng cấp’ của những người giàu.

Những ước tính về quy mô thị trường có thể khác biệt rất xa, thậm chí trái ngược nhau. Tuy nhiên, tiêu thụ và nhập khẩu xe đều tăng mạnh trong năm 2007, ở mức khoảng 20% đối với nhập khẩu, và 80% đối với xe lắp ráp trong nước. Tổng quy mô thị trường năm 2007, theo ước tính của tác giả, ở mức khoảng 80.000 xe, với tỷ lệ xe trong nước/xe nhập khẩu ở vào khoảng 70/30. Sản lượng năm 2008 thậm chí còn yếu hơn, do ảnh hưởng của mất giá đồng tiền và những bất ổn kinh tế, ngay cả trước khi tăng trưởng kinh tế suy giảm. Toyota giữ vai trò hàng đầu, với thị phần khoảng 36%; Mercedes, ngược lại, chỉ chiếm thị phần 3%. Việc dỡ bỏ lệnh cấm nhập khẩu xe cũ (đã sử dụng ít hơn 5 năm) vào năm 2006 chủ yếu lại dẫn đến tăng nhập khẩu xe hạng sang.

Cơ sở hạ tầng không phù hợp, việc dỡ bỏ lệnh cấm nhập khẩu xe đã qua sử dụng, và thuế tiêu thụ đặc biệt là những nguyên nhân kiềm chế sự phát triển của thị trường.

6.2. Rào cản đầu tư và thương mại

Thuế nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu và tiêu thụ ô tô, phụ tùng ô tô đều phải chịu thuế nhập khẩu tối huệ quốc cũng như các thuế khác ở mức cao (và thay đổi nhanh). Phân loại thuế nhập khẩu CKD đã chấm dứt vào năm 2007. Quyết định này của Chính phủ nhằm thúc đẩy sản xuất phụ tùng ở Việt Nam, mặc dù vẫn chưa rõ liệu động thái này có mang lại kết quả như mong muốn hay không. Các linh kiện sẽ được nhập khẩu và áp thuế nhập khẩu theo các chương mục riêng tương ứng.

Nhóm hàng chịu thuế nhập khẩu chính là 8703, với mức thuế tối huệ quốc 100% cho hầu hết các dòng thuế, ngoại trừ xe cứu thương (87031011) với mức thuế nhập khẩu thấp ở mức 10%. Các loại xe từ 10 chỗ trở lên (xe buýt) nằm trong nhóm 8702 và mức thuế suất tối huệ quốc 60%. Nhóm 8704 bao gồm các loại phương tiện để vận tải hàng hóa (xe tải) và có thuế suất nằm trong khoảng 0-150%.

Thuế nhập khẩu có đặc trưng là thay đổi khá thường xuyên. Chỉ riêng trong năm 2007, thuế nhập khẩu đối với xe mới đã qua 3 lần điều chỉnh giảm, từ 90% vào đầu năm xuống còn khoảng 60% vào cuối năm. Thuế nhập khẩu sau đó lại được nâng lên mức 83% (tháng 4/2008), trong khi mức thuế đối với phụ tùng và các bộ phận cũng tăng. Thuế Tiêu thụ Đặc biệt cũng tăng lên mức 60%, trong khi lệ phí trước bạ cũng được điều chỉnh tăng.

Trong khung khổ WTO, Việt Nam cam kết giảm thuế nhập khẩu ô tô xuống còn 70% vào năm 2012. Theo một số nguồn tin²⁶, mức giảm này có thể đạt được trước năm 2012, mặc dù đang vấp phải một số ý kiến phản đối. Cũng theo cam kết WTO, thuế nhập khẩu phụ tùng cũng sẽ giảm xuống 12%.

FDI:

Các dự án FDI trong ngành này được phê duyệt nếu đáp ứng yêu cầu về: a) Chuyển giao công nghệ; và b) Nội địa hóa. Hiện vẫn chưa rõ những ‘yêu cầu’ này chịu ảnh hưởng như thế nào trong khung khổ WTO. Các dự án 100% vốn nước ngoài không được khuyến khích, mặc dù cũng không bị cấm một cách chính thức. Các liên doanh đều phải có 30% đóng góp của đối tác trong nước. Chỉ có các hãng sản xuất xe hơi phải có đối tác trong nước. Riêng lĩnh vực sản xuất phụ tùng và phụ kiện có cho phép các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Các DNNN được giao vai trò chủ đạo trong việc hỗ trợ/liên doanh với dự án FDI— một số báo cáo còn đề cập đến rất nhiều dự án, trong đó có nhiều dự án từ Trung Quốc, chờ phê duyệt.

6.3. Tác động của tự do hóa

Tự do hóa trong ngành ô tô, khác với các ngành khác, chủ yếu phụ thuộc vào việc cắt giảm thuế nhập khẩu. Tuy nhiên, vẫn còn có những tác động trái chiều, đặc biệt là những nỗ lực đang được thực hiện (nhưng chưa thành công) để phát triển sản xuất cho thị trường ngách ở Việt Nam; những

²⁶ Trương Đình Tuyển, nguyên Bộ trưởng Bộ Thương mại, trích báo Vietnamnet, 01/10/2007.

yếu kém về cơ sở hạ tầng cũng cản trở mức độ sở hữu xe hơi, trong khi mức thuế nhập khẩu cao cũng giúp huy động nguồn thu ngân sách. Môi trường chính sách của Việt Nam trước hết cũng cần rõ ràng, minh bạch hơn, để có thể có những dự báo tốt hơn về quá trình tự do hóa trong ngành này.

Môi trường chính sách:

Môi trường chính sách được đặc trưng bởi những lần điều chỉnh thuế nhập khẩu và các loại thuế, phí khác một cách thường xuyên và thiếu nhất quán. Để ngành này phát triển, cấu trúc chính sách cần chặt chẽ và ổn định hơn, mặc dù thách thức để đạt được điều này trong bối cảnh có các mục tiêu chính sách đối kháng nhau là không nhỏ.

Trong những phát ngôn chính thức trước đây, Chính phủ và giới công nghiệp của Việt Nam dường như rất lo ngại về khả năng phát triển ngành ô tô trong điều kiện thị trường có tính cạnh tranh cao hơn. Chẳng hạn, thay vì giảm thuế nhập khẩu đối với phụ tùng xe tải và các chi tiết khác trong năm 2005²⁷ theo cam kết trong chương trình CEPT, Chính phủ lại lựa chọn giảm thuế nhập khẩu đối với 36 mặt hàng nhập khẩu từ Thái Lan trong các lĩnh vực khác, và tạm lùi cắt giảm thuế nhập khẩu cho đến năm 2008. Tuy nhiên, ngành ô tô của Thái Lan và Ma-lai-xi-a đã phát triển trong nhiều năm và có vị thế tương đối vững vàng.

Việt Nam cũng chịu nhiều áp lực phải đưa thuế nhập khẩu ô tô vào AFTA và các hiệp định trong khung khổ ASEAN+. Tuy nhiên, nếu Việt Nam đưa ô tô và các loại xe khách khác vào các hiệp định AFTA và ASEAN+ trong khi vẫn duy trì mức thuế tối huệ quốc cao, kết quả sẽ là một quá trình tái cấu trúc nhanh và tốn kém của ngành lắp ráp với chi phí cao của Việt Nam, và rất nhiều tổn phí dưới dạng chuyển hướng thương mại khi mà nhập khẩu tăng từ các đối tác trong AFTA và ASEAN+.

Chính phủ tin tưởng rằng sự yếu kém của ngành và sự thất bại trong thúc đẩy sản xuất là do mức thuế nhập khẩu mà các nhà lắp ráp xe được hưởng. Mặc dù chỉ tận dụng công suất ở mức thấp năng lực, lợi nhuận đạt được vẫn ở mức 10-20%. Chính phủ phải cân nhắc giữa việc mở cửa thị trường để nâng cao tính cạnh tranh và giảm giá cả, và mong muốn bảo vệ ngành công nghiệp trong nước và hạn chế phương tiện giao thông do yếu kém về cơ sở hạ tầng.

Chính phủ dường như cũng không hài lòng về giá xe lắp ráp trong nước ở mức cao, mặc dù Bộ Tài chính có yêu cầu giảm giá. Tuy nhiên, những yếu tố có lợi cho các nhà sản xuất trong nước, khi các sản phẩm tiêu thụ mạnh với nhiều hợp đồng giao hàng cần thực hiện, có thể không còn trong điều kiện kinh tế hiện nay. Các nhà sản xuất xe hơi giải thích việc giữ giá cao là do thuế nhập khẩu đối với linh kiện, quy mô thị trường nhỏ, và chi phí sản xuất cao. Các nhà sản xuất trong nước đã vận động hành lang cho việc cắt giảm thuế nhập khẩu đối với phụ tùng nhập khẩu, và cho rằng lựa chọn này khả dĩ hơn đối với mục tiêu giảm giá xe hơi.

Cũng có nhiều áp lực đòi đưa các mặt hàng ô tô và xe khách vào các hiệp định AFTA và ASEAN+. Một khi tất cả các mặt hàng được đưa vào trong các hiệp định trên, Việt Nam sẽ phải chịu rủi ro chuyển hướng thương mại lớn do mức thuế nhập khẩu tối huệ quốc cao.

²⁷ Thuế nhập khẩu đối với phụ tùng ô tô theo kế hoạch sẽ giảm xuống còn 5% vào năm 2006.

7. Hóa chất

7.1. Bối cảnh và cấu trúc ngành

Ngành hóa chất, trên toàn thế giới, cung cấp hàng loạt các sản phẩm trung gian và sản phẩm cuối cùng, và được coi là ngành công nghiệp chiến lược. Ở Việt Nam cũng vậy, ngành hóa chất đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, cả với vai trò nhà cung cấp đầu vào cho các ngành khác và nhà sản xuất các sản phẩm tiêu dùng. Tuy nhiên, ở Việt Nam, ngành này vẫn chưa phát triển tương xứng với một ngành công nghiệp tiên tiến, do thiếu vốn, thiếu công nghệ hiện đại và khả năng quản lý còn hạn chế, và chưa đáp ứng được các nhu cầu của thị trường nội địa. Ngành hóa dầu²⁸ với tầm quan trọng chiến lược vẫn ở giai đoạn đầu phát triển, nhưng kế hoạch mở rộng của ngành có thể sẽ là động lực thúc đẩy sự phát triển chung của toàn ngành.

Trong Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội 2001-2010, tất cả các ngành nhỏ trong toàn ngành hóa chất đều đặt mục tiêu phát triển, từ phân bón nitơ và photpho, cao su công nghiệp và tiêu dùng; hóa chất hữu cơ và vô cơ cơ bản; hóa dầu, dược phẩm và hóa chất tiêu dùng. Cho dù những mục tiêu này là tương đối tham vọng và khó có thể đạt được, nhưng chúng vẫn đóng vai trò cơ sở cho sự phát triển chung của toàn ngành.

Ở Việt Nam, ngành hóa chất là một ngành lớn, với trên 2.000 doanh nghiệp. Trên 80% số này là doanh nghiệp tư nhân²⁹; doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chỉ chiếm khoảng 10%, và phần còn lại là doanh nghiệp nhà nước. Mặc dù chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng số doanh nghiệp, nhưng doanh nghiệp nhà nước chiếm tới 60% - 70% tổng sản phẩm đầu ra toàn ngành. Năm vị trí chi phối doanh nghiệp nhà nước là **Vinachem** (Tổng công ty hóa chất Việt Nam) với 42 doanh nghiệp thành viên (trong đó 8 doanh nghiệp là thuộc sở hữu của tổng công ty và 34 công ty cổ phần). Vinachem là tổng công ty lớn, với khoảng 30.000 nhân viên và tham gia vào 12 liên doanh với nhiều đối tác và lĩnh vực, như phân bón, chất giặt, sản phẩm cao su, sơn và hóa dầu³⁰. Các doanh nghiệp nhà nước khác chịu sự quản lý của các tỉnh, nhưng vốn ít hơn và kém phát triển hơn Vinachem.

Nhu cầu thị trường

Nhu cầu thị trường rất thuận lợi cho sự phát triển của ngành hóa chất ở Việt Nam trong tương lai. Những lĩnh vực phát triển chính bao gồm *phân bón và thuốc trừ sâu, hóa chất cơ bản, sản phẩm cao su, sơn và xà phòng*.

Ngành nông nghiệp Việt Nam là một ngành lớn với nhu cầu ngày càng tăng và cần nhiều **phân bón và thuốc trừ sâu**, vốn chịu ảnh hưởng lớn của tầm quan trọng an ninh lương thực và tăng năng suất lao động. Sản xuất trong nước không đủ đáp ứng nhu cầu. Vinachem là nhà sản xuất dẫn đầu, và đáp ứng gần một nửa nhu cầu trong nước của 8 MT, phần còn lại là nhập khẩu. Sản xuất phân bón chiếm là hoạt động chính đóng góp vào tăng trưởng cho Vinachem, và năng lực sản xuất ngày càng được mở rộng. Một nhà máy mới được mở thêm ở Hải Phòng vào đầu năm 2009, và ít nhất sẽ có thêm 3 nhà máy nữa. Quá trình xây dựng mất vài năm, và là một doanh nghiệp nhà nước nên Vinachem phụ thuộc vào nguồn vốn ngân sách để tài trợ cho mở rộng các nhà máy.

- Lĩnh vực sản xuất **hóa chất cơ bản** trong nước chỉ đủ đáp ứng nhu cầu đối với một số axit vô cơ

²⁸ Do đặc thù riêng biệt của ngành nên lĩnh vực hóa dầu không được đề cập trong báo cáo này.

²⁹ Quá trình cổ phần hóa trong ngành này không được mở rộng, chỉ với 2 hay 3 doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hóa trước đó.

³⁰ Danh sách đầy đủ gồm: Sơn ICI; Procter & Gamble; Lever Vietnam; Săm lốp Yokohama; Yogen Mitsui Vina; Viguato Hóa chất nông nghiệp; Phân bón Việt Nam-Nhật Bản; Tổng công ty hóa chất và nhựa TPC; Mosfly Vietnam; LG Vina; Công ty hóa chất nông nghiệp Kosvida; và Công ty cao su Inoue Vietnam.

nhất định sử dụng trong sản xuất phân bón phot pho, pin, và xử lý nước. Natri hydroxit, dùng trong hoạt động sản xuất của nhiều ngành như kính và bột giặt, hoàn toàn được nhập khẩu.

- Nhu cầu của thị trường các sản phẩm **cao su** (như xăm lốp ô tô) được đáp ứng qua nhập khẩu. Việt Nam chỉ có thể sản xuất lốp xe xiên loại cũ (cho xe đạp và xe máy) chứ không phải loại xuyên tâm chuyên dùng cho thị trường ô tô hiện đại.
- Thị trường **sơn và bột giặt** đang ngày càng phát triển, và hiệu sự chi phối của các nhà sản xuất nước ngoài như Procter & Gamble Vietnam, Lever Vietnam, Kao, LG-Vina, v.v... (đối với bột giặt) và ICI, Nippon, Jotun, Sơn quốc tế, v.v... (đối với sơn). Các công ty sản xuất bột giặt của Vinachem (như LIXCO, NETCO, và BCICO) cũng tăng cường sản xuất trong thị trường cạnh tranh khốc liệt. Sản phẩm bột giặt được xuất khẩu sang Trung Quốc, Campuchia, và Lào, v.v..., kể cả bột giặt và dầu gội. Doanh thu xuất khẩu hàng năm của các sản phẩm này là trên 200 triệu USD. Ngoại trừ bột giặt, hoạt động xuất khẩu các sản phẩm hóa chất vẫn bị sao nhãng do mức độ cạnh tranh về vốn và công nghệ tương đối thấp, do đó sản phẩm có tính cạnh tranh thấp.

Công nghệ và lao động

Hầu hết các công ty hóa chất Việt Nam đều hoạt động với quy mô nhỏ, xét về năng lực sản xuất và vốn. Công nghệ sản xuất còn tương đối đơn giản (chủ yếu chỉ là pha trộn và đóng gói) với mức tiêu hao nguyên liệu lớn, hiệu quả thấp và năng lực xuất khẩu kém. Máy móc được nhập từ các nước trên thế giới, nhưng trừ dây chuyền sản xuất sơn, chủ yếu là các thiết bị mới và hiện đại, còn các máy móc nhập khẩu khác đều đã lỗi thời. Một số công đoạn của thiết bị có thể được sản xuất trong nước, như phụ tùng và thiết bị cho dây chuyền sản xuất cao su, và một số công đoạn thủ công và bán tự động trong dây chuyền sản xuất bột giặt.

Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có xu hướng trang bị những công nghệ nhập khẩu tiên tiến hơn, và thường có dây chuyền sản xuất theo tiêu chuẩn quốc tế. Cho dù có những tiến bộ nhất định trong khâu thiết kế và phát triển sản phẩm nhưng vẫn còn nhiều mảng cần cải thiện, nhất là đối với các doanh nghiệp trong nước. Kiểm soát chất lượng ngày càng được cải thiện, đa số các doanh nghiệp, cả trong và ngoài nước, đều có chứng chỉ ISO 9001:2000. Hầu hết các doanh nghiệp trong nước đều tuân thủ theo các tiêu chuẩn quốc gia, chỉ có một số doanh nghiệp đạt được chứng chỉ quốc tế, chính điều này hạn chế sự tiếp cận thị trường thế giới.

Việt Nam có nguồn cung kỹ thuật viên và nhà khoa học dồi dào trong ngành hóa chất, rất nhiều trong số đó đã được đào tạo từ những năm 60, 70 dưới chế độ Cộng sản. Tuy nhiên, hầu hết những cán bộ này đã gần đến tuổi về hưu và cần phải thay thế. Mặc dù được đào tạo tốt nhưng họ thiếu kỹ năng quản lý, thiếu kiến thức về công nghệ hiện đại và thị trường.

Công nhân trong ngành có kỹ năng tương đối khá, dồi dào và với chi phí nhân công thấp, và có thái độ học hỏi tích cực và nhanh chóng tiếp thu kỹ năng mới.

Nguyên liệu thô

Nguyên liệu thô có sẵn trong nước gồm cao su tự nhiên (cho sản xuất các sản phẩm cao su và sơn), những chất có tác dụng bề mặt (để sản xuất bột giặt) và dầu nhựa thông thực vật (cho sản xuất sơn).

Việt Nam có nguồn tài nguyên tự nhiên phong phú và đứng thứ 5 trên thế giới về sản xuất cao su tự nhiên. Nguồn cung cao su tương đối ổn định và nhiều cả về số lượng và chất lượng. Những chất có tác dụng bề mặt sản xuất trong nước đủ đáp ứng cho nhu cầu nội địa. Hầu hết các nhà sản xuất chất có tác dụng bề mặt đều là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Dầu nhựa thông thực vật dùng trong sản xuất sơn cũng lấy từ các nguồn trong nước và từ dầu của lanh, điều, thông, v.v....

Sự phát triển của lĩnh vực hóa dầu:

Nhà máy lọc dầu đầu tiên của Việt Nam được vận hành vào tháng 2 năm 2009 gần Đà Nẵng. Sự hoạt động của nhà máy này sẽ cho phép sản xuất giai đoạn đầu polypropylene³¹, một loại hóa chất chính trong làm khối xây dựng. Theo kế hoạch, hai nhà máy lọc dầu khác (ở Hải Phòng và Vũng Tàu) cũng sẽ được vận hành vào năm 2013. Chỉ đến khi đó thì hoạt động của các nhà máy hóa chất và hóa dầu mới khả thi.

Sản xuất nhựa thông, dùng Vinyl Chloride Monomer, còn hạn chế. Do không có đầu tư thêm nên hiện nay Việt Nam vẫn phải nhập khẩu 40-50% nhựa thông trong tương lai.

Nhựa

Một lĩnh vực liên quan chặt chẽ với hóa chất là nhựa. Hiện nay, ngành nhựa có khoảng 2.500 doanh nghiệp, chiếm đa số là doanh nghiệp vừa và nhỏ, với một số lượng nhỏ (khoảng 150) doanh nghiệp nhà nước lớn. Tổng Công ty Nhựa Việt Nam (VINAPLAST) là doanh nghiệp nhựa lớn nhất ở Việt Nam, chiếm 20% thị phần. Có một vài trăm các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chủ yếu là của Trung Quốc, Hàn Quốc hay Đài Loan, và một số các nhà đầu tư châu Âu (như Viedam, liên doanh Việt Nam-Đan Mạch, sản xuất đường gờ nhựa xuất khẩu sang châu Âu). Ngành này chủ yếu tập trung ở Thành phố Hồ Chí Minh và vùng lân cận. Nhiều công ty do người Trung Quốc và Việt Nam quản lý kiểm được các nguồn cung từ người thân trong gia đình sống ở các nước trên thế giới, nhưng cũng có nhiều công ty nhỏ.

Ngành nhựa đang được mở rộng nhanh chóng trong những năm gần đây, với tốc độ trung bình là 30% một năm. Sản lượng đầu ra được kỳ vọng gấp đôi đến 4200 MT trong giai đoạn 2005- 2010. Xuất khẩu cũng tăng trưởng nhanh chóng, với thị trường tại 48 nước (chủ yếu là những thị trường liền kề như Campuchia, Lào và Trung Quốc, nhưng cũng có những thị trường nước ngoài xa hơn). Doanh thu xuất khẩu đạt gần 1 tỷ USD trong năm 2008. Việc gia nhập WTO cũng mở ra cơ hội tham gia thị trường trên toàn thế giới, và các bao bì nhựa có nguồn gốc Việt Nam vẫn là đối thủ cạnh tranh mạnh với Trung Quốc trên thị trường thế giới. Tuy nhiên, xuất khẩu mới chỉ chiếm 10 tổng sản lượng.

Tốc độ tăng trưởng vẫn mạnh cho dù chi phí đầu vào (như PVC) tăng cao, lên đến 40%. Ngành nhựa của Việt Nam nhập khẩu tới 90% nguyên liệu cần thiết. Tốc độ tăng trưởng cũng một phần bị hạn chế do thiếu nguồn vốn đầu tư, tiếp đó là thất thất tín dụng.

Nhập khẩu – chủ yếu là nguyên liệu thô – vẫn là chủ yếu và gấp bốn lần xuất khẩu; Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản và Đài Loan, là những nhà cung cấp chủ yếu. Việt Nam chủ yếu phụ thuộc vào polyethylene (PE), polypropylene (PP), polyvinyl chloride E (PVCE) và hàng loạt các nguyên liệu nhập khẩu khác. Chất dẻo cũng được sản xuất trong nước, nhưng không đủ để đáp ứng các nhu cầu ngày càng tăng.

Ngành nhựa Việt Nam vẫn còn nhỏ so với các nước khác trong khu vực. Sản lượng của ngành là 25 kg nhựa trên đầu người trong năm 2005, và dự báo là 40kg vào năm 2010. Sản lượng nhựa trên đầu người của Singapore, Malaysia, Thailand và Indonesia cao hơn tương ứng gấp 10, 5, 3, và 2 lần. Tiêu dùng nhựa có liên quan mật thiết với mức thu nhập và trình độ phức tạp của ngành, và do thu nhập của Việt Nam ngày càng tăng, thì tiêu dùng nhựa cũng ngày càng tăng, không chỉ là những sản phẩm tiêu dùng mà còn là đầu vào cho các ngành khác đang được mở rộng.

Mặc dù ngành nhựa của Việt Nam cung cấp hầu hết nhu cầu tiêu trong nước, sản phẩm cho dù nhiều và đa dạng, thì cũng chỉ mới hướng đến những sản phẩm và bao bì có giá trị thấp, trong khi đó, thị trường tiêu thụ trong nước và thị trường thương đang bắt đầu có nhu cầu những sản phẩm

³¹ Polypropylene là chất dẻo, sử dụng trong nhiều ứng dụng, từ bao bì, dệt may, phụ tùng nhựa, phụ tùng ô tô, sản phẩm gia dụng, v.v...

nhựa công nghệ cao.

Cho dù nhỏ nhưng các doanh nghiệp tư nhân lại là nhà sản xuất đa số sản phẩm tiêu dùng hàng ngày của hộ gia đình. Ước tính khoảng 90% sản phẩm tiêu dùng gia đình bán trong các siêu thị Việt Nam là do các doanh nghiệp này cung cấp, và các sản phẩm hàng ngày này chiếm 20% tổng sản lượng toàn ngành. Bao bì nhựa chiếm tới 55% sản lượng, và hầu hết bao bì nhựa ở Việt Nam là được sản xuất trong nước. Ngoài sản phẩm dành cho hộ gia đình và bao bì, các doanh nghiệp nhà nước chủ yếu sản xuất những sản phẩm kỹ thuật và xây dựng. Tuy vậy, cũng còn ít sản phẩm có chất lượng cao. Tiếp tục mở rộng các ngành xe máy, ô tô, và điện tử sẽ tạo thêm nhu cầu cho ngành nhựa với các sản phẩm nhựa có công nghệ cao.

Ngành nhựa được Chính phủ tích cực hỗ trợ, với một số chương trình đầu tư hướng thúc đẩy sản xuất các sản phẩm nhựa công nghệ cao và xuất khẩu và phát triển ngành nhựa tái chế. Tiêu chuẩn đánh giá khả năng tự bền vững trong sản xuất các nguyên liệu thô cũng được xây dựng. **VINAPLAST**, doanh nghiệp nhà nước chính trong ngành nhựa, đang xây dựng thêm 5 nhà máy sản xuất PVC và bột polypropylene (PP). Những nhà máy này sẽ hoàn thành vào năm 2010, và sẽ đáp ứng 50-60% nhu cầu về nguyên liệu thô của toàn ngành. Chính phủ Việt Nam đưa ra những định hướng đầu tư vào ngành nhựa tại những vùng nhất định thông qua các chính sách giảm tiền thuê đất và thủ tục đầu tư đơn giản hơn. Hiện nay, Nhà nước đang hướng đầu tư vào khu công nghiệp Đức Hòa Hà I và II của tỉnh Long An, gần thành phố Hồ Chí Minh.

Tuy nhiên, hợp lý hóa với quy mô lớn và liên doanh liên kết cũng là cần thiết để tăng tính cạnh tranh của ngành. Chính phủ Việt Nam đang khuyến khích chủ trương này để tăng thêm tính cạnh tranh sau khi gia nhập WTO.

7.2. Đầu tư và Rào cản thương mại

Thuế quan:

Mức thuế quan đối với hóa chất nhập khẩu nói chung là thấp và được coi là phi nhân tố dưới góc độ chiến lược và hoạt động ngành. Là một phần trong các cam kết gia nhập WTO, Việt Nam cam kết giảm thuế tới mức hài hòa hóa theo quy định của **Hiệp định Hải hòa hóa Hóa chất**³² đến 80% sản phẩm hóa chất; đa số là sản phẩm xuất khẩu của các nước khác vào Việt Nam.

Thuế MFN chủ yếu trong khoảng từ 0 đến 5%, với mức thuế nhập khẩu theo CEPT thấp hơn mức MFN; mức thuế trong ACFTA tương tự MFN.

Mức thuế MFN áp dụng là 10% hoặc cao hơn đối với một số ít sản phẩm hữu cơ; như Acetylene đen (28030020), hydrogen chloride (2806100), axit sulphuric (28070010), axit phosphoric (28092010), sodium hydroxide/natri hydroxit (28151100-1200), ammonium chloride (2872010), và calcium carbonates (28365010). Mức thuế cao hơn đối với các sản phẩm vô cơ chủ yếu áp dụng cho at-pa-tac, MSG, hay sacarin.

Mức thuế dao động trong khoảng 5-10% đối với sản phẩm nhựa hoàn chỉnh nhập khẩu; mức này sẽ dần được giảm theo cam kết WTO và nhiều doanh nghiệp nhỏ sản xuất các sản phẩm tiêu dùng hàng ngày sẽ phải sát nhập để tồn tại. Nhập khẩu nguyên liệu thô như polyme thô không phải chịu thuế. Sản phẩm nhựa tái nhập khẩu bị áp mức thuế 35% và hầu hết sản phẩm nhựa hoàn chỉnh nhập khẩu phải chịu thuế giá trị gia tăng là 10%.

³² CHA là một phần trong Hiệp Định Đàm phán Uruguay.

Các nước châu Á chi phối loại hình hóa chất nhập khẩu của Việt Nam, chiếm tới 93% tổng kim ngạch nhập khẩu chung năm 2007 (số liệu đến tháng 10 năm 2007). Việc giảm thuế gần đây đã khuyến khích tăng thêm nhập khẩu từ các nước này; nếu gộp cả nhập khẩu của EU và Mỹ thì chỉ là 6%. Nhập khẩu đang tăng mạnh. Trung Quốc chiếm một tỷ phần thị trường lớn nhất, như phân bón, tới 45% thị phần. Với mức thuế suất thấp như hiện nay, bất kỳ một sự giảm thuế nào trong tương lai cũng không thay đổi hình thức nhập khẩu này. Mười thị trường nhập khẩu dẫn đầu là Đài Loan, Trung Quốc, Singapore, Nhật bản, Malaysia, Hàn Quốc, Indonesia, Thái Lan, Ấn Độ và Hồng Kông.

Tiềm năng FDI

Không có bất cứ rào cản nào đối với FDI trong lĩnh vực hóa chất – mà ngược lại còn cố gắng tích cực tìm kiếm và khuyến khích các nguồn vốn đầu tư, với việc áp dụng một loạt cơ chế khuyến khích như thuế doanh nghiệp và tiền thuê đất. Chẳng hạn, Vinachem đã tham gia vào 12 liên doanh. Một số hạn chế có thể phát sinh đối với doanh nghiệp nhà nước, khi nhà đầu tư nước ngoài muốn mua cổ phần, trước hết phải được sự phê duyệt của cơ quan nhà nước giám sát việc cổ phần hóa. Tuy nhiên đây là một điều kiện khó có thể thực hiện được.

Sự hiện diện của các công ty hóa chất châu Âu vẫn còn nhỏ tại thị trường Việt Nam. Bayer³³ và Syngenta (Thụy Sĩ) có nhà máy sản xuất tại Biên Hòa, sản xuất các hóa chất nông nghiệp. Cả hai công ty này chỉ cung ứng cho thị trường địa phương, và hoạt động với công nghệ pha trộn và đóng gói lại lạc hậu. Arkema (Pháp) cũng có nhà máy ở Biên Hòa, sản xuất hợp chất PVC cho ngành nhựa. Merck, Rhodia, và BASF là những công ty có mặt trên thị trường, nhưng mới chỉ dưới hình thức các văn phòng đại diện.

Với những điều kiện thị trường thuận lợi, những công ty này, và những công ty khác, có thể thúc đẩy hoạt động ở Việt Nam để mang lại lợi ích cho toàn ngành. Trung Quốc ít xuất hiện ở lĩnh vực này hơn các lĩnh vực khác, cho dù Trung Quốc cung cấp nguyên liệu rẻ hơn. Việt Nam cũng có tiềm năng cung ứng nhiều nguyên liệu cho ngành nhựa để đáp ứng hoạt động sản xuất của điện thoại di động, máy in laser, và máy tính xách tay. Rất nhiều công ty đang chuyển dân từ Trung Quốc sang Việt Nam (như Acer).

7.3. Đánh giá tác động tự do hóa

Như đã đề cập, lĩnh vực này ít chịu tác động của những hạn chế thương mại và đầu tư. Do đó, tác động mang tính xúc tác của tự do hóa đối với lĩnh vực này (như thuế quan) là tương đối nhỏ. Tuy vậy, ngành này cũng cần vốn đầu tư nước ngoài, và khi ít có những rào cản cụ thể, những cải cách tiên bộ trong gây tác động đến FDI trong lĩnh vực này (như quyền thành lập, quản lý kinh tế vĩ mô, can thiệp về hành chính, tính minh bạch, xử lý lợi nhuận để lại...) lại có tiềm năng cải thiện đáng kể triển vọng toàn ngành trong tương lai. Những tác động tích cực có thể xảy ra đối với những lĩnh vực sau.

Đầu tư vốn:

Thiếu vốn thường xuyên và thiếu máy móc hiện đại là một thách thức lớn đối với sự phát triển. Hầu hết thiết bị trong ngành hóa chất và nhựa đều được nhập khẩu, trong đó nhiều thiết bị lạc hậu được nhập từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan. Do mức vốn đầu tư thấp nên cả ngành hóa chất và nhựa đều không phát triển đúng với tiềm năng vốn có của ngành. Những lĩnh vực có khả năng cải thiện gồm: *đổi mới công nghệ, quản lý marketing, hiệu quả sản xuất và thiết kế/phát triển sản phẩm.*

³³ Bayer có hai nhà máy với quy mô lớn ở khu vực; một tại Map Ta Hút ở Thái Lan, nơi sản xuất polycarbonat, và một ở Thượng Hải ở Trung Quốc (nhà máy lớn nhất của Bayer ngoài Đức) nơi sản xuất polycarbonat và polyethan.

Hầu hết các doanh nghiệp đều có quy mô nhỏ và thiếu vốn, đây chính là hạn chế để tiếp cận máy móc phức tạp với chi phí cao. Một số doanh nghiệp nước ngoài cũng gặp những khó khăn khi gia nhập thị trường cung ứng máy móc cho ngành nhựa bởi họ bán thiết bị được thiết kế cho những doanh nghiệp lớn.

Lao động: Đa số lực lượng lao động thiếu kỹ năng do trình độ công nghệ lạc hậu và thiếu giáo dục và đào tạo chính thức và do yếu kém trong quản lý ở nhiều doanh nghiệp. Thiết lập quan hệ đối tác với các nhà đầu tư nước ngoài có thể là một giải pháp để giúp nâng cao kỹ năng mà ngành này đòi hỏi.

Tích cực đào tạo nhân viên là rất cần thiết nếu Việt Nam muốn đạt được trình độ quản lý mạnh trong lĩnh vực hóa chất theo quy định REACH của EU, một tiêu chuẩn khó khăn nhất trên thế giới. Quy định REACH về quản lý hóa chất được nhiều ngành áp dụng và bắt đầu được áp dụng ở Việt Nam từ đầu năm 2008. Nhật Bản đã hỗ trợ đào tạo nhân lực cho Việt Nam trong lĩnh vực này.

Nguyên liệu thô: Nhu cầu thế giới và giá dầu ngày càng tăng đã đẩy cao giá nguyên liệu thô, nhất là các loại chất dẻo. Sự phát triển của các nhà máy lọc dầu mới trong những năm tới là chiến lược phát triển quan trọng tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Nam tăng khả năng tự vững trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, những công nghệ đòi hỏi cho sản xuất với các đầu vào đa dạng không nằm trong khả năng đạt được của Việt Nam và cần thiết phải hợp tác ở mức độ cao với các đối tác nước ngoài.

Tiếp cận cơ sở hạ tầng cơ bản: Những cơ hội hợp tác mang lại lợi ích cho cả hai bên giữa các nhà đầu tư nước ngoài và DNNN vẫn còn rất nhiều, và thiết lập quan hệ đối tác với một doanh nghiệp nhà nước có thể mang lại lợi ích chiến lược cho nhà đầu tư nước ngoài. Một số DNNN có nhiều cơ sở sản xuất ở những vị trí tốt. Mặc dù Việt Nam thiếu đất sản xuất nhưng tình trạng này không xảy ra đối với các DNNN. Thông thường, những doanh nghiệp này được sở hữu khu đất sản xuất với vị trí đẹp và cơ sở hạ tầng tốt, hơn nhu cầu của doanh nghiệp và sẵn sàng hợp tác với các nhà đầu tư nước ngoài.

8. Dược phẩm

8.1. Bối cảnh và cơ cấu ngành

Xu hướng thị trường:

Thị trường Việt Nam bộc lộ những thách thức lớn cho các công ty dược nước ngoài, những bất lợi này bao gồm giá cả thất thường, quy trình quản lý giá không thống nhất, lượng thuốc giả lớn và mạng lưới phân phối rải rác. Thị trường dược phẩm vẫn còn ở giai đoạn đầu phát triển và chi tiêu theo đầu người mới chỉ là 12 USD, và thấp nhất trong khu vực. Tuy nhiên Chính phủ Việt Nam đang tiếp tục đầu tư và mở rộng mạng lưới y tế trên toàn quốc. Tư nhân hóa một phần thị trường đang là xu hướng phát triển và được Chính phủ chấp thuận, cho dù không tích cực khuyến khích.

Hệ thống pháp luật của quốc gia còn yếu kém, và đại đa số người dân vẫn chưa đủ khả năng để tiếp cận những dịch vụ y tế cơ bản nhất. Tuy vậy, tốc độ tăng trưởng vẫn khá, ước tính 10-12% một năm, và chi tiêu trong năm 2007 ước tính ở mức 1,13 tỷ USD billion (so với 882 triệu USD năm 2006). Chi tiêu trong năm 2008 được dự báo ở mức 1,3 tỷ USD³⁴. So với các nước giàu trong khu vực Đông Nam Á, con số này là thấp, và được giải thích là do thu nhập đầu người thấp³⁵. Với kinh tế tiếp tục tăng trưởng và mức thu nhập ngày càng cao, con số này có thể thay đổi, và các chuyên gia trong ngành dự báo rằng thị trường dược phẩm Việt Nam có thể tăng hơn 10% một năm từ nay đến ³⁶ và sẽ đạt mức 2,25-2,4 tỷ USD vào năm 2015 và 3,5 tỷ USD vào năm 2020.

Hình thức bệnh tật ở Việt Nam cũng tương tự như hình thức bệnh tật ở các nước công nghiệp hóa. Thuốc theo đơn chi phối thị trường, phần lớn là do bản chất chưa phát triển của mạng lưới chăm sóc cơ sở. Thị trường thuốc theo đơn cũng được tiếp thêm nhiên liệu từ xu hướng tư nhân hóa và tư cải thiện IP và môi trường chính sách. Do những thách thức trong tài trợ cho lĩnh vực y tế nên ngành dược phẩm tập trung vào sử dụng những loại thuốc không đòi hỏi phải bảo vệ, đồng thời với những áp lực giảm thiểu sử dụng những loại dược phẩm không được ủy quyền.

Cấu trúc ngành:

Việt Nam có khoảng 200 nhà máy sản xuất, năng lực sản xuất (ước tính 560 triệu USD trong năm 2007) chỉ cung cấp cho một nửa nhu cầu thị trường trong nước. Giá nguyên liệu thô nhập khẩu tăng đòi hỏi Chính phủ phải trợ cấp để tránh thâm hụt và duy trì hoạt động của các doanh nghiệp. Tuy vậy, tác động của lạm phát tăng cao cũng là một quan tâm chính sách của Chính phủ. Các sản phẩm nhập khẩu thường là những loại thuốc chất lượng thành phẩm cao, những chất chống vi khuẩn hay thuốc cổ truyền của Trung Quốc.

Do tiềm năng hấp dẫn của thị trường, số công ty dược phẩm nước ngoài hoạt động ở Việt Nam ngày càng tăng. Tổng cộng có khoảng 800 công ty dược (con số này gồm cả các công ty nhập khẩu, phân phối và sản xuất) hiện đang hoạt động, 370 trong số đó là công ty nước ngoài. Hầu hết đều là các doanh nghiệp nhỏ và từ châu Á (Ấn Độ, Hàn Quốc, Trung Quốc).

Chính sách trong lĩnh vực y tế có xu hướng thiên về tự bền vững, với mục tiêu đặt ra là giảm sự phụ thuộc vào các công ty sản xuất thuốc nước ngoài, và mục tiêu tự bền vững đặt ra là 70% vào năm

³⁴ Báo Vietnam News, 1 tháng 7 năm 2008.

³⁵ Chẳng hạn, thị trường dược phẩm Thái Lan, với dân số khoảng 65 triệu, ước đạt được 2,16 tỷ USD trong năm 2007, và được dự báo tăng lên 2,62 tỷ năm 2012 (Giám sát Kinh doanh Quốc tế), tăng tương ứng là 4% một năm.

³⁶ Nghiên cứu và Thị trường 2008, Trung tâm Guinness, Taylor Lane, Dublin.

2015 và 80% vào 2020. Việc hạn chế bán buôn và bán lẻ đối với các công ty dược nước ngoài ở Việt Nam luôn song hành với những nỗ lực nâng cao hợp tác của các công ty nước ngoài với các công ty dược trong nước trong qua nhượng quyền hay chuyển giao công nghệ. Một số ít các loại thuốc tiên tiến được bán ở Việt Nam vẫn chứng tỏ cơ hội dành cho các công ty nước ngoài, nhưng mặt khác, quy định của Việt Nam liên quan đến đăng ký và thử nghiệm loại thuốc mới không hoàn toàn tuân thủ theo các quy định quốc tế và cản trở đầu tư. Việc Việt Nam gia nhập WTO và các cam kết về pháp lý đi kèm sẽ trợ giúp để phát triển thị trường có trật tự hơn.

8.2. Đầu tư và rào cản thương mại

Có nhiều mâu thuẫn trong chính sách y tế của chính phủ, và điều này được bộc lộ một mặt qua tuyên truyền quy định bảo hộ và mặt khác qua cổ vũ thúc đẩy các nhà đầu tư nước ngoài.

Theo luật pháp của Việt Nam hiện nay, các công ty dược nước ngoài không được phép trực tiếp hoạt động kinh doanh trong cả lĩnh vực bán buôn và bán lẻ thuốc. Tuy nhiên, Bộ Y tế có chính sách khuyến khích sự hợp tác của các công ty nước ngoài với các công ty dược trong nước dưới hình thức liên doanh để xây dựng nhà máy, chuyển giao công nghệ và khuyến khích nhượng quyền. Đầu tư nước ngoài có xu hướng tăng, phê duyệt phát minh sáng chế (như Viagra vào tháng 5 năm 2006) cũng được khuyến khích, và thu hút nhiều công ty nghiên cứu nước ngoài. Các quan chức chính phủ hiểu rằng các loại thuốc bán ở Việt Nam vẫn còn hạn chế, và thiếu những loại thuốc cạnh tranh. Những hạn chế này tạo thêm cơ hội cho các công ty nước ngoài, nhưng mặt khác, quy định của Việt Nam liên quan đến đăng ký và thử nghiệm loại thuốc mới không hoàn toàn tuân thủ theo các quy định quốc tế và cản trở đầu tư.

Việt Nam gia nhập WTO và các cam kết về pháp lý đi kèm sẽ trợ giúp để phát triển thị trường có trật tự hơn. Thị trường Việt Nam có truyền thống được coi là có rủi ro cao và lộn xộn, chủ yếu là do tình trạng giả mạo và chính sách sở hữu trí tuệ (IP) không theo quy chuẩn; điều này không thể thay đổi trong một đêm. Gần đây, cũng đã có một số sửa đổi trong các quy định về IP (cho dù Việt Nam vẫn nằm trong ‘Danh sách theo dõi’ năm 2007 của Đại diện Thương mại Mỹ (USTR), báo cáo đặc biệt 301).

Kế hoạch theo cam kết WTO đối với lĩnh vực dược phẩm như sau:

- Đến 1 tháng 1 năm 2007, lĩnh vực dược phẩm của Việt Nam thực hiện những cam kết WTO đầu tiên, khi các công ty dược nước ngoài được phê duyệt mở rộng chi nhánh ở Việt Nam.
- Từ 1 tháng 1 năm 2008, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (phía đối tác nước ngoài nắm giữ dưới 51% vốn kinh doanh) được phép nhập khẩu và xuất khẩu các sản phẩm được;
- Và từ 1 tháng 1 năm 2009, các doanh nghiệp nước ngoài được cấp phép thực hiện hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu các sản phẩm được trực tiếp ở Việt Nam sẽ được quyền trực tiếp phân phối các sản phẩm được.

Thuế quan

Mức thuế áp dụng tương đối thấp, không có đỉnh thuế. Mức thuế MFN áp dụng chủ yếu tổng khoảng 5-8%, và mức thuế theo CEPT là 5%. Mức thuế áp dụng không làm nản lòng các nhà đầu tư tiếp cận và hoạt động tại thị trường Việt Nam. Giải quyết những vấn đề phi thuế và pháp lý là quan trọng hơn đối với sự phát triển của ngành.

Với mức thuế thấp, đôi khi một số vấn đề lại phát sinh với các thủ tục hải quan, như sử dụng giá tham chiếu chứ không phải giá giao dịch thực tế trong chứng từ nhập khẩu để xác định thuế nhập khẩu (thực tế này được áp dụng để đối phó với tình trạng dùng hóa đơn giả). Nhà nhập khẩu phàn nàn về những chậm trễ gây tốn chi phí và những yêu cầu phải trả những khoản phi chính thức cho

các bên khác nhau khi nhập khẩu hàng hóa qua các cảng Việt Nam. Đây là một vấn đề chung, không phải là vấn đề cụ thể và riêng của ngành dược.

Cũng có một số vấn đề liên quan đến tình trạng giả mạo hay hàng giả. Những sản phẩm này chủ yếu được nhập từ Trung Quốc, nhưng việc phân phối và bán không được kiểm soát hiệu quả.

Rào cản phi thuế được ưu tiên

NTB chính trong ngành bao gồm.

Giá tham chiếu (GSK)

Chỉ thị gần đây của Chính phủ (Thông tư số 11/2007/TTLT-BYT-BTC-BCT) hướng dẫn những thay đổi trong quy định giá tham chiếu với sản phẩm dược cho các MNC, được coi là bị chệch khỏi các cam kết WTO, và gây phân biệt đối xử với các công ty nước ngoài thông qua miễn thuế hoàn toàn cho các sản phẩm sản xuất bởi các công ty trong nước.

Thông tư này quy định giá thuốc nhập khẩu phải dựa vào giá (CIF) của công ty, được tham chiếu bởi giá CIF trung bình của các nước lân cận. Theo luật hiện nay của Việt Nam, doanh nghiệp nước ngoài không được trực tiếp nhập khẩu mà phải thông qua bên thứ ba, trong khi đó những quốc gia xung quanh lại không có hạn chế này. Sự phân biệt này tạo ra cơ cấu thương mại khác và môi trường giá khác. Do đó, giá CIF đối với các sản phẩm dược ở Việt Nam không mang tính so sánh trực tiếp với giá CIF trung bình của những nước được liệt kê.

Hình thức giá tham chiếu này tác động đến những doanh nghiệp không thể thành lập pháp nhân đầy đủ ở Việt Nam. Do giá chuyển giao là cơ chế tài chính để các công ty quản lý luồng hàng hóa giữa các bên, nên nó rất nhạy cảm với những quy định như hạn chế nhập khẩu và phân phối ở Việt Nam. Ở những nước như Thái Lan và Philippine, các công ty được phép trực tiếp nhập khẩu sản phẩm, giá CIF phản ánh giá chuyển giao nội bộ. Tuy nhiên ở Việt Nam, các công ty được đa quốc gia phải phụ thuộc vào bên thứ ba độc lập để nhập các sản phẩm và giá CIF của công ty không phản ánh những quyết định nội bộ của mình.

Cho đến giờ vẫn chưa rõ tác động của phương pháp này sẽ phai nhạt như thế nào khi những hạn chế nhập khẩu và phân phối được dỡ bỏ vào tháng 1 năm 2009.

Độc quyền dữ liệu

Thậm chí trong luật Bảo vệ sở hữu trí tuệ của Việt Nam và việc áp dụng các quy định của WTO theo TRIPS, kể cả điều khoản độc quyền dữ liệu trong 5 năm, thì thực thi sở hữu trí tuệ vẫn là một vấn đề và không có điều kiện rõ ràng nào hay thủ tục hành chính nào ràng buộc Cục Quản lý Dược Việt Nam khẳng định rằng việc đăng ký thuốc không vi phạm sáng chế nào đã được cấp bởi Cục sở hữu trí tuệ (NOIP) hay các phiên tòa trước khi phê duyệt. Hiện nay, gánh nặng đối với những người có bằng sáng chế là phải giám sát thị trường và cảnh báo với quan chức về khả năng vi phạm sở hữu trí tuệ. Trong quy định về độc quyền dữ liệu mới của Việt Nam, một điều kiện đặt ra là nhà sản xuất phải đăng ký độc quyền dữ liệu. Quy định này là không bình thường nếu so sánh với thực tế của các nước khác là tự động cung cấp độc quyền dữ liệu khi phê duyệt thuốc.

Quản lý giá

Vấn đề giá cả và bồi hoàn bao gồm:

- Quyết định giá và bồi hoàn không minh bạch và không dự báo được.
- Áp dụng giá sàn và khung giá phù hợp.
- Không có sự liên kết về giá giữa sản phẩm có bằng sáng chế và sản phẩm không có bằng sáng

chế.

- Việc sử dụng giao dịch giá không đại diện, như chiết khấu, giảm giá bán đặc biệt, v.v... để đưa ra hướng dẫn thiết lập giá.

Quyền phân phối

Kế hoạch mở rộng quyền phân phối cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được ngành dược rất quan tâm. Kiểm soát chuỗi cung ứng và phân phối là rất quan trọng đối với các công ty dược bởi những lý do liên quan đến kiểm soát chất lượng và kỳ vọng vào sự thay đổi này sẽ tăng thêm tính hấp dẫn của Việt Nam đối với ngành này. Tuy nhiên, vẫn còn những quan ngại liên quan đến thực hiện vấn đề này.

8.3. Đánh giá tác động tự do hóa thương mại

Phạm vi thay đổi được đề cập, *nhất là cải thiện cơ chế IPR, mở rộng quyền tiếp cận phân phối và nhập khẩu, giảm những vướng mắc trong cơ chế điều tiết giá, và cải thiện lĩnh vực độc quyền dữ liệu*, sẽ cải thiện rõ ràng sự hấp dẫn của thị trường Việt Nam đối với các công ty dược nước ngoài, trong điều kiện những yếu tố cơ bản của thị trường hấp dẫn được ưu tiên.

Ngành dược Việt Nam cần hợp tác và thu hút đầu tư của nước ngoài. Ngành sản xuất trong nước chủ yếu nhập khẩu hầu hết các thành phần, và phần lớn tập trung vào ép thuốc, bao thuốc, hay làm xirô. Tham vọng lớn nhất của ngành (hiện nay) là sản xuất thuốc kháng sinh. Khả năng vô trùng trong sản xuất hay thử nghiệm trong các phòng thí nghiệm còn thiếu. Nhiều nhà máy tự vận hành hướng dẫn GMP (Thông lệ sản xuất tốt) của bản thân, và thường không phù hợp với hướng dẫn của WHO. Hướng dẫn tiêu chuẩn của WHO rất tóm tắt chi phí để thực hiện và đòi hỏi phải nâng cấp, đầu tư nhiều vào cơ sở sản xuất, điều mà hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam không đáp ứng được. FDI của châu Âu hay các nước phương Tây và Nhật Bản là rất cần thiết. Mặc dù Việt Nam thu hút được nhiều FDI trong những năm gần đây nhưng chất lượng FDI còn phải bàn cãi.

Lợi ích kinh tế của hội nhập sâu hơn

Mở cửa thị trường rõ ràng sẽ cải thiện sự hấp dẫn của thị trường Việt Nam đối với các công ty dược nước ngoài, trong điều kiện những yếu tố cơ bản của thị trường hấp dẫn được ưu tiên. Những kết quả có thể sẽ là tăng thêm đầu tư vào các cơ sở y tế tư nhân và mở rộng cung ứng sản phẩm qua cả mạng lưới chăm sóc sức khỏe công và tư, tạo nhiều sự lựa chọn cho người tiêu dùng, cho dù không nhất thiết phải mở mức thấp hơn chi phí trung bình chung. Quản lý ngân quỹ cho y tế cũng vẫn là thách thức chính, và tác động của ngân sách sẽ tập trung vào thỏa thuận giá giữa nhà cung cấp và quan chức trong lĩnh vực y tế. Những sản phẩm dược hàng đầu có xu hướng giảm giá mạnh đối với thị trường của các nước đang phát triển (lên đến 5 lần), nhưng liệu tác động ròng của việc mở rộng này có do lạm phát gây ra hay không vẫn còn chưa rõ ràng. Sản xuất trong nước không đủ chính là nhân tố quan trọng góp phần vào tăng giá thuốc, đây cũng là một quan tâm của chính phủ và một vấn đề mà tự do hóa thị trường có thể hỗ trợ giải quyết.

Theo quan điểm của quy mô thị trường, một kịch bản với khả năng tiếp cận rộng hơn, thị trường dược Việt Nam sẽ nhanh chóng đạt được mức gần bằng các nước lân cận, như Thái Lan hay Malaysia. Hiện nay, thị trường Việt Nam tăng trưởng gần gấp 3 lần so với các nước phát triển hơn (12% so với 4% một năm), do sự kết hợp của tăng trưởng kinh tế nhanh và tự do hóa thị trường. Tác động có thể thấy từ tự do hóa là bù đắp lại, ít nhất ở mức độ nào đấy, tác động của quy giảm kinh tế hiện đang diễn ra, và hỗ trợ con số ước tính về tăng trưởng thị trường ở mức \$2.4 tỷ năm 2015³⁷ và \$3.5 tỷ vào 2020, tương đương mức tăng trưởng 9% so với hiện nay. Tuy

37 Nghiên cứu và Thị trường 2008, Trung tâm Guinness, Taylor Lane, Dublin.

nhiên, vẫn còn nhiều vấn đề xoay quanh sự khắc nghiệt của suy giảm kinh tế và cam kết của chính phủ đối với duy trì và cải thiện chỉ tiêu cho chăm sóc sức khỏe.

Trong nội bộ ngành, những công ty dược Việt Nam hiện đang đóng vai trò là nhà phân phối cho các công ty dược nước ngoài rõ ràng phải chịu những thách thức. Do cơ chế sở hữu trí tuệ sẽ được củng cố, những loại thuốc ‘không đăng ký’ sẽ dần bị loại bỏ, áp lực lại đặt ra với các nhà sản xuất trong nước, mặc dù với việc thực thi IP lỏng lẻo, nhiều công ty có thể phải chịu những hình phạt tạm thời, Việc gia nhập thị trường của các MNC, các doanh nghiệp trong nước sẽ phải giảm doanh số bán để có chất lượng tốt hơn, các loại thuốc nhập khẩu sẽ thay thế vị trí. Một số công ty dược Việt Nam sẽ phải đấu tranh để tồn tại. Chỉ có một nửa nhà sản xuất hiện đạt được tiêu chuẩn GMP của ASEAN, và sự tồn tại của một nửa còn lại, khoảng 100 công ty, là điều đáng nghi ngại. Tuy nhiên, bù đắp lại vấn đề này sẽ là sự đầu tư của các công ty nước ngoài. **Chi phí để thực hiện tiêu chuẩn GMP của ASEAN ở các công ty Việt Nam ước tính trung bình là \$1,5 triệu. Tiêu chuẩn GMP của WHO cũng đòi hỏi đầu tư tương đối lớn, lên đến \$10 triệu, mức mà hầu hết các công ty Việt Nam không đáp ứng được. FDI của châu Âu, các nước phương Tây và Nhật Bản là cần thiết. Việc 'chuyển nhượng' của 10 công ty theo tiêu chuẩn WHO có thể là một bước quan trọng, và có thể tương đương với bơm vào vốn đầu tư tới \$100 triệu.**

9. Thiết bị và máy móc tạo năng lượng (điện)

9.1. Bối cảnh và cơ cấu ngành

Lĩnh vực/Nhu cầu năng lượng ở Việt Nam

Việt Nam là nền kinh đang phát triển nhanh chóng và khả năng đáp ứng các nhu cầu phát triển, nhu cầu kinh tế xã hội của ngành năng lượng là vô cùng quan trọng đối với quốc gia. Việt Nam có nhiều nguồn năng lượng tự nhiên, nhưng việc chuyển đổi những nguồn này thành các nguồn cung cấp đáng tin cậy và hiệu quả về chi phí lại là một thách thức lớn. Những nhân tố chính tác động đến quá trình này bao gồm: chuyển đổi từ một nền kinh tế chủ yếu phụ thuộc vào nông nghiệp sang một nền kinh tế công nghiệp hóa và sử dụng nhiều năng lượng; mở rộng các khu công nghiệp; đô thị hóa; tăng thu nhập cho người dân; và mở rộng mạng lưới truyền tải ở nông thôn³⁸. Theo kinh nghiệm phát triển của các nước khác, nhu cầu điện tăng theo cấp số nhân đối với tăng trưởng GDP, trong trường hợp Việt Nam thì gấp khoảng 2-3 lần³⁹ và tốc độ tăng nhu cầu trung bình là 15% một năm từ thập kỷ 90. Dự báo trong tương lai rất khác nhau (và có thể thay đổi thường xuyên), nhưng dự báo gần đây của Chính phủ (xem phần dưới) kỳ vọng tốc độ tăng trưởng nằm trong khoảng 17-20% trong giai đoạn từ nay đến 2015. Nhu cầu chung được dự đoán lên đến 88-93 tỷ kWh vào 2010, và lên đến hơn gấp đôi 201-250 tỷ kWh vào 2020⁴⁰.

Vẫn có khoảng cách lớn về phạm vi bao phủ và năng lực. Tỷ lệ thất thoát điện trong toàn ngành được ước tính ở mức 13%; mục tiêu chính là cải thiện hiệu quả và giảm tỷ lệ này xuống 10% vào 2010 và 8% vào 2020. Tỷ lệ thất thoát điện này cũng hạn chế thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Sự biến động nguồn điện cũng đã phần nào được giải quyết qua các hiệp định trao đổi giữa Việt Nam và các nước lân cận.

Sự phát triển của khu vực 'thiết yếu' này được các chuyên gia hoạch định định hướng là khá quan trọng, như trong các Kế hoạch Phát triển Tổng thể khác nhau, gần đây nhất là **Kế hoạch Phát triển tổng thể số 6, 18 tháng 7 năm 2007**, bao gồm những kế hoạch chính cho sự phát triển của ngành điện trong giai đoạn 2006-2015 và dự báo đến 2025. Theo MDP 6, kịch bản cơ bản cho tốc độ tăng nhu cầu trong giai đoạn 2006-2015 được dự báo ở mức 17%, và kịch bản với nhu cầu cao là 20%. Quá trình xây dựng tạo nguồn điện cũng được lập kế hoạch rộng rãi và thúc đẩy nhằm đáp ứng nhu cầu nặng nề theo dự báo. MOI chịu trách nhiệm thực hiện Kế hoạch này trước mắt, còn MPI chịu trách nhiệm xây dựng cơ chế và chính sách thu hút đầu tư và sử dụng nguồn vốn ODA.

Về khía cạnh đòi hỏi công suất mới, MDP 6 cũng đưa ra những đòi hỏi 45.787 MW trong giai đoạn 2008 và 2015 – **con số này gấp 3 đến 4 lần công suất lắp đặt hiện nay**. Phân theo loại năng lượng thì nhiệt điện chiếm 57%, thủy điện 23%, 11% là các nhà máy kết hợp cả hai loại, phần còn lại là các thủy điện nhỏ, khôi phục hay nhập khẩu của Lào và Campuchia. Năm 2006, có 28/30 nhà máy điện với tổng công suất 11.360 MW đi vào hoạt động⁴¹. Để minh họa cho quy mô đầu tư, chỉ trong vòng 5 năm của Kế hoạch trước (số 5), chỉ riêng trong giai đoạn 2005-2010 đã đầu tư tới 19-20 tỷ USD.

³⁸ Hiện nay khoảng 80% hộ gia đình ở nông thôn có điện.

³⁹ Để minh họa sự thiếu hụt mà Việt Nam phải đối mặt rõ hơn, đối với Malaysia, năm 2003, với khoảng ¼ dân số so với Việt Nam, công suất đã là Gw 15,67, gần gấp đôi công suất của Việt Nam năm 2003 là Gw 8,75, trong khi đó Thái Lan, với dân số bằng 2/3 dân số Việt Nam có công suất lắp đặt là Gw 24,16, cao gần gấp 3 lần so với Việt Nam. Nguồn: US DOE, IAEA.

⁴⁰ Dự báo nhu cầu năng lượng liên tục thay đổi, và những dự báo gần nhất cũng không được coi là cuối cùng; mà chỉ mang tính chất minh họa.

⁴¹ EVN chiếm khoảng 85% sản lượng, phần còn lại là do các nhà sản xuất nhỏ ở địa phương và IPP cung cấp.

Những mục tiêu này là tham vọng, nhưng là cần thiết để nâng công suất điện của Việt Nam ngang tầm với những quốc gia phát triển ở ASEAN. Việc đạt được những mục tiêu này là không chắc chắn, những đòi hỏi vốn là rất lớn, và rất phức tạp do tác động của lạm phát đến ngân sách ban đầu của dự án. Tuy nhiên, quy mô mở rộng theo kế hoạch càng củng cố tính hấp dẫn của thị trường tiềm năng đối với các nhà cung cấp nước ngoài, và tiếp đó là 'khả năng thương lượng' của quan chức Việt Nam trong việc kết hợp sự quan tâm của các nhà đầu tư với các mục tiêu phát triển kinh tế và công nghiệp⁴².

Kế hoạch này nhấn mạnh thực tế là cần chú trọng vào xây dựng những nhà máy nhiệt điện dùng than; trong quá trình xây dựng các nhà máy thủy điện, cần tính đến những lợi ích bổ sung, như ngăn lũ, cung cấp nước và tưới tiêu. Đề xuất xây dựng những nhà máy thủy điện nhỏ và năng lượng mới, có thể phục hồi ở vùng sâu vùng xa, vùng núi và vùng biên giới. Đồng thời, cũng bắt đầu tính đến kế hoạch xây dựng nhà máy điện hạt nhân. Trong lĩnh vực điện khí hóa nông thôn, mục tiêu đặt ra là cung cấp cho 95% số xã vào năm 2010, và 100% vào 2015.

Về khía cạnh cung cấp, kế hoạch cũng chỉ ra rằng 50% công suất mới sẽ do EVN triển khai, 30% được triển khai qua các hình thức IPP và/hoặc BOT (Xây dựng, Vận hành và Chuyển giao) (chủ yếu liên quan đến các đối tác nước ngoài), và 20% do các doanh nghiệp nhỏ ở địa phương thực hiện. Đây mới chỉ là dự đoán – về mặt lý thuyết tuy nhiên, triển khai kế hoạch còn chậm, và quá trình ra quyết định, dưới con mắt của những người ngoài cuộc, còn chưa rõ ràng. Các doanh nghiệp Việt Nam có tầm ảnh hưởng mà các công ty nước ngoài không có, và cả quá trình này lại tập trung vào MOIT.

Để phát triển các dự án điện, đòi hỏi số vốn lớn, và mục tiêu tham vọng về quy mô của Việt Nam cũng đồng nghĩa với vốn là vấn đề quan trọng nhất. Khả năng vốn của Việt Nam mới chỉ đáp ứng 30% tổng nhu cầu đầu tư cho ngành điện. Sự bất ổn của thị trường chứng khoán và khu vực ngân hàng quốc tế gần đây khó có thể hỗ trợ cho mục tiêu này. Tự tài trợ của EVN cũng không đủ để đáp ứng nhu cầu đầu tư cho ngành này, và hình thức IPP – vốn là kênh chủ yếu để mở ra cơ hội đầu tư cho các nhà đầu tư nước ngoài – đang được tích cực tìm kiếm để mang lại nguồn vốn đầu tư lớn cho ngành.

Một ví dụ về hình thức IPP thành công là Công ty Năng lượng Mekong sở hữu và vận hành nhà máy điện Phú Mỹ theo hình thức BOT (tạo ra 8% tổng điện năng trong năm 2005 ở Việt Nam). Công ty EDF của Pháp⁴³ là cổ đông chính (56,25%), Sumitomo của Nhật Bản góp 25% cổ phần. Nhà máy Phú Mỹ là hình thức đầu tư BOT tư nhân đầu tiên và hoàn toàn do nước ngoài sở hữu ở Việt Nam. Sau 20 năm vận hành, nó sẽ được chuyển giao cho MOI.

Thị trường thiết bị tạo điện năng⁴⁴

Thị trường cung ứng điện ở Việt Nam có đặc điểm nguồn cung trong tương lai và nhu cầu đầu tư cao, và tiếp tục chịu sự kiểm soát và điều tiết của nhà nước. Nhận diện được những nhân tố này rất quan trọng đối với tìm hiểu tiềm năng của ngành máy móc và thiết bị, nguồn cung cấp vốn vật chất cho ngành điện. Những loại thiết bị chính bao gồm tuốcbin, nồi hơi, các thiết bị tạo điện, và nhiều loại động cơ và mô tơ khác, thường được phân biệt bởi công suất điện. Thị trường không phải thị trường thuần nhất, nó được tạo dựng bởi nhiều thị trường ngách, phản ánh những điều kiện khác nhau, đặc biệt là nguồn năng lượng hay công suất tạo ra khác nhau.

Mảng thị trường lớn nhất là **thiết bị nung than**. Việt Nam có nguồn than dồi dào, đang được phát triển để hỗ trợ các nhà máy điện. Vinacom sẽ cần đối tác liên doanh cho tất cả những nhà máy mới.

⁴² Chẳng hạn, Kế hoạch Phát triển của ngành máy móc đến 2010 vạch ra sự quan tâm của Việt Nam đến việc sản xuất máy biến thế với công suất lớn.

⁴³ EDF vào Việt Nam với vai trò một nhà đầu tư và quản lý dự án, chứ không phải nhà cung cấp thiết bị.

⁴⁴ Phân loại thiết bị tạo điện năng được hiểu rộng hơn phân loại máy móc và thiết bị điện.

Mảng thị trường này, cho đến nay, chịu sự chi phối của các thiết bị Trung Quốc, nhất là với mảng có công suất thấp (đến 400 MW). Thiết bị của Trung Quốc rất nhạy về giá so với các thiết bị từ Châu Âu, Nhật Bản hay Hàn Quốc, và lộ trình cạnh tranh chính đối với các nhà cung cấp ở các nước đang phát triển là thông qua chi nhánh hoạt động ở chính Trung Quốc, hay một vào nước châu Á hoặc Đông Nam Á (với chi phí thấp hơn) khác, ví dụ như Indonesia và Ấn Độ. Một số nhà cung cấp của các nước phát triển hiện đang hoạt động tại Việt Nam đều lấy nguồn thiết bị từ Trung Quốc (như Marubeni – đang xây dựng nhà máy ở Hải Phòng và Alstom). Các nhà cung cấp này vẫn phải chịu chi phí cơ bản cao, nhưng cũng được coi là có công nghệ tiên tiến hơn, và có lẽ đáng tin cậy hơn, được đảm bảo bởi sự hiện diện của hoạt động.

Ngành máy móc tạo điện năng của Trung Quốc được mở rộng nhanh chóng trong những năm gần đây thông qua FDI, và mặc dù một số doanh nghiệp FDI ở Trung Quốc vẫn hạn chế xuất khẩu theo giấy phép, nhưng những hạn chế trên giấy phép này sẽ giảm dần theo từng năm. Chất lượng của các sản phẩm Trung Quốc ngày càng tăng, và số thị trường ngách cạnh tranh với Trung Quốc giảm dần qua từng năm. Mặc dù sự phát triển của ngành chế tạo thiết bị điện Trung Quốc có thể được xem là mẫu hình cho sự phát triển của công nghiệp Việt Nam, nhưng vẫn có những điểm khác biệt quan trọng, như sự khác biệt trong quy mô của hai thị trường, và sự quan tâm đặc biệt của đối tác châu Âu và MNC khác để có được một vị trí chắc chắn. Việt Nam không có 'đòn bẩy' tương tự, và với một khởi đầu quan trọng mà Trung Quốc có thì Việt Nam cần tìm kiếm và đưa ra những lựa chọn cho sự phát triển của ngành.

Việt Nam vẫn hạn chế về năng suất do công nghệ yếu kém trong lĩnh vực thiết bị điện, và trong cả ngành máy móc nói chung. Do vậy, theo Viện Nghiên cứu Chiến lược và Chính sách công nghiệp của MOI, lĩnh vực máy móc (và 18 ngành khác) chỉ có 'năng lực cạnh tranh có điều kiện' trong giai đoạn hậu WTO. Theo quan điểm của Viện này, Sản phẩm được xem là cạnh tranh là những sản phẩm với công nghệ thấp (như động cơ nhỏ, mô tơ điện, dây và cáp điện, v.v..) nhưng tất cả đều cần đầu tư nhiều hơn trước khi có thể hội nhập có hiệu quả vào thị trường quốc tế. Lĩnh vực này vẫn thiếu lao động có trình độ, chỉ có 19% lực lượng lao động trong ngành đã qua đào tạo, và những nhân công có trình độ cao chỉ chiếm 15% trong tổng lao động toàn ngành.

Thị trường **thiết bị thủy điện** có nhiều nhà cung cấp tiềm năng hơn, mặc dù thiết bị của Trung Quốc vẫn chiếm vị trí quan trọng đối với mảng thị trường thấp đến trung bình. Có một số khó khăn nhất định đối với các doanh nghiệp nước ngoài khi tiếp cận và cung ứng cho thị trường này, bởi khía cạnh đa chức năng và xã hội, như cung cấp hệ thống tưới tiêu cho vùng nông thôn. Do những đặc điểm đó nên các dự án thủy điện lớn vẫn thuộc sở hữu nhà nước, và do đó cơ hội cho các nhà quản lý không phải Việt Nam và lựa chọn nguồn thiết bị cung cấp, hầu như không tồn tại. Những hạn chế này không áp dụng cho những nhà máy thủy điện (hay tái tạo năng lượng) nhỏ, nơi các chuyên gia và công nghệ nước ngoài có thể khai thác. EVN không có đủ khả năng cung cấp các thiết bị thủy điện tiên tiến, có công nghệ hiện đại, và phải phụ thuộc vào đối tác nước ngoài. EVN đang xây dựng nhà máy thủy điện tại Lào, nhưng với công nghệ tương đối thấp, không đi ngầm dưới đất. Dự án thủy điện cũng đòi hỏi có sự đầu tư lớn về vốn, điều kiện này cũng khó có thể được đáp ứng bởi EVN.

Thế mạnh của các sản phẩm châu Âu chủ yếu nằm trong lĩnh vực thứ ba, đó là **công nghệ kết hợp (khí và dầu** – không phải than), trong đó có dự án được mở rộng trong MDP6 với công suất 5.000 MW vào 2015. Tất nhiên không có mảng thị trường nào cạnh tranh được với Trung Quốc trong trung và dài hạn. Rất nhiều thiết bị kết hợp này, cho dù được các công ty châu Âu sản xuất, như Alstom và Siemens, cũng được sản xuất từng phần ở các nước Asean, như Indonesia (và Trung Quốc), và nhập vào Việt Nam. Thuế không phải là một vấn đề, bởi việc nhập khẩu những thiết bị này được hưởng lợi từ việc giảm thuế đã được đàm phán giữa ASEAN và Trung Quốc.

Cũng như nhiều ngành khác, để đánh giá khả năng của ngành thiết bị tạo điện năng (và ngành máy

móc nói chung), cần phải xem xét bản chất nguồn sản phẩm toàn cầu. Nếu chúng ta lấy Alstom làm ví dụ, mặc dù nguồn chuyên gia kỹ thuật và thiết bị là từ Pháp, nhưng cũng có rất nhiều phần khác là do các nước khác như Indonesia và Trung Quốc chịu trách nhiệm. Alstom cũng xây dựng nhà máy ở Trung Quốc, chủ yếu để phục vụ thị trường nội địa, nhưng nay đã xuất khẩu 15-25% thiết bị thủy điện và nhiệt điện. Một chi nhánh của Alstom tại Trung Quốc, gần đây, đã ký được hợp đồng cung cấp thiết bị và công nghệ cho một nhà máy với công suất 160 MW ở Việt Nam.

Một ví dụ khác là sự hợp tác giữa các công ty mạnh đang nổi của Trung Quốc với MNC Nhật hoặc Hàn Quốc. Ví dụ, tháng 11 năm 2006, Marubeni, cùng với Tập đoàn Điện Đông Phương của Trung Quốc cùng hợp tác với một doanh nghiệp nhà nước của Việt Nam xây dựng Nhà máy nhiệt điện dùng than Hải Phòng II. Marubeni là nhà đầu tư nước ngoài chính trong lĩnh vực này ở Việt Nam.

9.2. Đầu tư và rào cản thương mại

Thuế nhập khẩu máy móc thiết bị là tương đối thấp và không phải là vấn đề với các công ty nước ngoài (qua phòng vận). Đây hoàn toàn không phải là nhân tố ảnh hưởng đến cung cấp các dịch vụ quản lý dự án.

Phân phối và truyền tải rất gần gũi với các nhà đầu tư nước ngoài, nên lĩnh vực thiết bị tạo điện năng cũng được mở rộng, bởi các lý do: a) nhu cầu cấp thiết phải tăng công suất, và b) sự đòi hỏi của quy mô đầu tư. Chính phủ cũng đã bắt đầu cổ phần hóa một phần EVN và một số đơn vị của EVN, nhưng EVN vẫn là cổ đông chính. Tương tự như vậy, các nhà máy điện có công suất trên 100 MW và hiện đang thuộc sở hữu nhà nước vẫn duy trì ít nhất 50% sở hữu nhà nước, còn các nhà máy truyền tải, nhà máy điện hạt nhân và nhà máy thủy điện quy mô lớn vẫn hoàn toàn thuộc sở hữu nhà nước.

Những vấn đề chính hạn chế sự tham gia nhiều hơn của các nhà đầu tư và nhà cung cấp nước ngoài tại thị trường này bao gồm.

Quy trình đấu thầu dự án:

Theo báo cáo của một số nhà đầu tư nước ngoài, đó là những vướng mắc về tính minh bạch và mở rộng thủ tục đấu thầu. Quan niệm vẫn thường thấy là EVN và các đơn vị thành viên vẫn được ưu tiên trong quá trình dự thầu.

Điều kiện của đối tác Việt Nam:

Những điều kiện của các đối tác địa phương cũng đôi khi – tuy không phải luôn luôn – là rào cản. Điều này tùy vào từng trường hợp cụ thể, và tùy vào những thứ mà đối tác góp để đầu tư. Đối tác Việt Nam thường là đối tác quan trọng trong cung ứng than hoặc gas, hoặc các cơ sở vật chất khác. Sự tham gia của họ cũng được coi là hữu ích đối với thiết lập quan hệ, và tạo điều kiện thuận lợi cho cả quá trình. Các nhà đầu tư nước ngoài thường có quan tâm chính là bảo hộ công nghệ, nhưng vấn đề này chưa được quan tâm nhiều trong cơ chế IP của Việt Nam. Nhà đầu tư nước ngoài/châu Âu thường chấp nhận sự tham gia của phía Việt Nam là 20%.

Vinacom và PetroVietnam là những đối tác phổ biến trong cung ứng nhiên liệu, cơ sở vật chất, mối quan hệ và chuyên gia (Vinacom là doanh nghiệp đầu tiên ở Việt Nam xây dựng nhà máy điện).

Thiếu tính rõ ràng liên quan đến cơ chế IPP

Vẫn tồn tại những khúc cong trong quá trình thực hiện BOT/IPP, cơ chế tham gia chủ yếu của các nhà đầu tư nước ngoài. Mục tiêu IPP của FDI không đạt được, và lý do chỉ ra bao gồm cả những nhân tố kinh tế và pháp lý, nhất là EVN mua điện giá thấp, thiếu tính minh bạch và thị trường cạnh

tranh, và sự phối kết hợp kém giữa các cơ quan Chính phủ.

Chậm trễ trong thúc đẩy thị trường cạnh tranh hơn

Mặc dù Việt Nam muốn hướng tới một thị trường điện mở và cạnh tranh (theo Luật Điện lực năm 2004), nhưng quá trình thực thi rất chậm. Những bước chuyển đổi chính bao gồm tái cơ cấu EVN thành một mô hình kinh doanh theo định hướng thị trường hơn và ít gắn với Chính phủ; tăng thêm số lượng nhà sản xuất điện độc lập để nâng tỷ lệ cung ứng trong tổng năng lực cung ứng; và chuyển từ vai trò một người mua, vào năm 2009, sang một đối tác chứ không phải EVN.

Những rào cản khác

Ngoài ra còn những rào cản quan trọng khác như:

- Thiếu cơ quan thực hiện **luật hợp đồng thương mại** hoàn chỉnh
- **PPA** (Hiệp định mua điện) **thiếu tính kinh tế và đôi khi không đáng tin**, và
- **Chính sách hạn chế phân phối, bảo dưỡng và dịch vụ thiết bị.**

9.3. Tác động của tự do hóa

Những chuyển biến nêu trên trong lĩnh vực này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho sự tham gia của cá MNC nước ngoài hàng đầu vào thị trường điện Việt Nam và mang lại những lợi ích cần thiết. Đây là một thị trường hấp dẫn, như dự báo đề cập ở phần trên, và với những điều kiện hợp lý, thì rất nhiều đối tác nước ngoài sẽ xếp hàng sẵn sàng tham gia. Sự tham gia rộng hơn của đối tác nước ngoài trong lĩnh vực này cũng rất quan trọng giúp đáp ứng các mục tiêu quốc gia.

Tăng cường hợp tác với các đối tác nước ngoài là con đường phát triển quan trọng cho ngành này ở Việt Nam. Tiềm năng phát triển của đối tác địa phương (Việt Nam) vẫn còn yếu và công nghệ đã lạc hậu trong nhiều năm, và chỉ có thể phát triển thông qua hợp tác với nhà đầu tư nước ngoài. Sản xuất các máy móc, thiết bị điện là cấu phần chính của nền công nghiệp tiên tiến, và do sự liên kết với ngành điện, nên đây được coi là ngành 'chiến lược'. Ở châu Âu, lĩnh vực này cung cấp nhiều loại sản phẩm và trình độ kỹ thuật phức tạp hàng đầu trên thế giới. Việt Nam còn thua xa trình độ này, với ngành chế tạo thiết bị điện mới ở giai đoạn đầu, một phần do quá trình công nghiệp hóa đi sau và hàng loạt những nhân tố khác. Thậm chí so sánh với Trung Quốc, với lĩnh vực thiết bị điện và cơ khí chế tạo phát triển với tốc độ nhanh chóng trong những năm gần đây thì ngành này ở Việt Nam vẫn còn rất kém phát triển.

Một thực tế đáng quan tâm là thu hút FDI vào ngành điện khó hơn ngành khác rất nhiều. Lấy năm 2007 làm ví dụ, chỉ có hai dự án IPP liên quan đến nhà đầu tư nước ngoài được hoàn thành. Việc MOI ban hành một danh sách gồm 15 dự án điện cho đầu tư nước ngoài thu hút được ít sự quan tâm, và lý do được đưa ra là sự kết hợp của giá thấp, không chắc chắn về pháp lý và điều tiết, thiếu thị trường có tính minh bạch, và sự phối hợp kém giữa các cơ quan chính phủ.

Tài trợ cho các dự án điện vẫn là một vấn đề chính đối với các cơ quan Việt Nam. Thực hiện kế hoạch của chính phủ đối với ngành này bị chậm trễ bởi thiếu vốn đầu tư và trì hoãn dài trong quá trình đấu thầu và xây dựng. Các nguồn tài trợ chủ yếu bao gồm: tài trợ ODA và vay⁴⁵, vốn của chính phủ Việt Nam, tín dụng của các nhà cung cấp (dự án và thiết bị) nước ngoài và lợi nhuận để lại của EVN. Các dự án ngày càng phụ thuộc vào tiêu chuẩn tài trợ của ngân hàng nhưng tiêu chí lựa chọn thường vượt quá khả năng của EVN. Do đó, tác dụng của đòn bẩy tài trợ của các MNC là

⁴⁵ Ví dụ, Dự án truyền tải điện miền bắc trị giá \$380 triệu do ADB, AFD, và chính phủ Việt Nam cùng tài trợ, có kế hoạch hoàn thành vào năm 2009.

thuận lợi chủ yếu để họ tham gia rộng hơn. Cổ phần hóa một số nhà máy điện và công ty phân phối của EVN hầu như không đáp ứng được quy mô vốn cần thiết, bởi bán điện theo kế hoạch của một số nhà máy điện của EVN cho đến nay không đạt được mục tiêu doanh thu ban đầu.

Đào tạo và chuyển giao công nghệ là một lực vực khác mà sự tham gia của MNC có thể mang lại lợi ích lâu dài. Chẳng hạn, trong lĩnh vực thiết bị tạo điện từ than, Việt Nam không chế tạo những thiết bị chính như nồi hơi đun bằng than, mà chỉ chế tạo một số thiết bị với công nghệ thấp. Cơ hội lớn nhất đối với các doanh nghiệp chế tạo máy móc ở Việt Nam là tăng cường và nâng cấp hoạt động, có thể thông qua hợp tác với doanh nghiệp chế tạo thiết bị nước ngoài. Các nhà cung ứng nước ngoài cho nhà máy điện Phả Lại và các nhà đầu tư khác cũng phải kết hợp làm việc với các nhà cung ứng thiết bị nhỏ ở địa phương.

Môi trường FDI chung cũng sẽ được cải thiện nhiều nếu kế hoạch phát triển ngành năng lượng tiên tiến. Những quan ngại liên quan đến cung ứng điện – không đáng tin cậy và tăng giá nhanh chóng – sẽ có tác động ảnh hưởng đến sự đánh giá về nền kinh tế Việt Nam, và đã được nhiều đại diện kinh doanh nước ngoài trích dẫn như một rào cản chính để mở rộng kinh doanh.

Lợi ích kinh tế của Hội nhập sâu

Những lợi ích khác nhau đối với sự phát triển là không dễ định lượng. Một chỉ số đo lường rộng có thể được áp dụng là tăng sản lượng năng lượng hay sự thất thoát điện có thể dự báo trước được nếu không biện pháp nào được thực hiện. MDP 6 cũng đưa kế hoạch mở rộng theo dự kiến 45.787 MW vào 2015, và mục tiêu trung bình là 30% BOT, tương đương với 13.000 MW. Theo tình trạng hiện nay đối với những hạn chế về tài chính và kinh nghiệm chuyển giao BOT thì mục tiêu này khó có thể đạt được, mà nếu đạt được thì cũng có thể gây ra chênh lệch các nguồn lực với chi phí tương đối cho nền kinh tế. Những với những biến chuyển trong các lĩnh vực, thì điều này có thể thực hiện được. Ở mức chi phí trung bình để tạo ra \$1,000/kW⁴⁶, nó có thể tương đương với tiềm năng đầu tư đạt \$13 tỷ vào 2015, cho thiết bị và thiết kế dự án, và quản lý, cũng như đóng góp của các đối tác Việt Nam. Con số này có thể ít hơn nếu có sự cải thiện quy trình IPP/BOT hiện nay, hay giảm sự quan tâm chung của các nhà đầu tư nước ngoài trong bối cảnh kinh tế toàn cầu hiện nay; hay nếu giả định vai trò của nhà đầu tư nước ngoài sẽ lớn hơn mục tiêu đặt ra là 30% BOT.

10. Điện tử

10.1. Bối cảnh và cơ cấu ngành

Sản xuất điện tử là một ngành quan trọng đối với sự phát triển và hội nhập mạng sản xuất Đông Á. Đi theo mô hình “đàn khổng bay” phổ biến của các nền công nghiệp Đông Á, ngành điện tử Việt Nam cũng mang những đặc điểm tương tự, cho dù đi sau. Ngành này bao gồm các sản phẩm điện tử tiêu dùng, thiết bị văn phòng và các sản phẩm thông tin và truyền thông.

Trước đây, sản xuất các sản phẩm điện tử chịu sự chi phối của các DNNN. Các doanh nghiệp này chủ yếu nhập thiết bị và lắp ráp trong nước. Tuy nhiên, sự phát triển của ngành công nghiệp điện tử hướng về xuất khẩu bắt đầu từ những năm 90, khi một số nhà đầu tư nước ngoài thành lập công ty tại Việt Nam. So với các ngành khác, ngành điện tử tương đối nhỏ, cho dù đóng góp của ngành này vào tổng sản lượng của lĩnh vực công nghiệp tăng từ 3,8% năm 1996 đến 6,6% năm 2000, trong đó FIE đóng góp 4,4%.⁴⁷ Doanh thu xuất khẩu của ngành cũng tăng dần, từ 266 triệu USD năm 1996 lên khoảng 766 triệu USD năm 2000 (Phạm Thái Hưng 2003).

Các FIE đóng một vai trò quan trọng trong xuất khẩu các sản phẩm điện tử. Theo báo cáo của Bộ Công nghiệp, hiện có khoảng 150 doanh nghiệp hoạt động trong ngành này, tuy nhiên, trong đó, chỉ có 67 doanh nghiệp chuyên sản xuất phụ tùng. Các SOE, cho dù nhận được nhiều hỗ trợ của Chính phủ, cũng chỉ đóng vai trò thứ yếu trong ngành. Trong số 67 doanh nghiệp chuyên sản xuất phụ tùng này, chỉ có 5 là doanh nghiệp trong nước, còn lại là FIE (kể cả doanh nghiệp 100% vốn nước). Hiện nay, nếu không tính các doanh nghiệp lắp ráp, ngành sản xuất điện tử chỉ tập trung vào một số thiết bị gia đình như TV, đài radio, VCR, VCD, DVD, máy giặt và điều hòa (xem thêm Bảng A2).

10.2. Thương mại và Rào cản đầu tư

Cơ cấu thuế cho các sản phẩm điện tử rất phức tạp, bao gồm khoảng 550 dòng thuế, chủ yếu từ chương 84 đến 85 và cả từ chương 90 đến 96 với mức thuế rất đa. Đồng thời, phạm vi áp dụng cũng rất phức tạp, tùy theo CEPT, AFTA hay các FTA trong ASEAN cộng. Do trong ngành điện tử, nhiều phụ tùng được nhập khẩu, kết hợp với sản phẩm trong nước, lắp ráp và sau đó tái xuất, cơ cấu chi tiết của thuế đầu vào và đầu ra rất khác nhau tùy từng hoạt động sản xuất. Cũng có những điều khoản quy định trong luật hải quan được hoàn thuế để nhằm giảm thuế đối với hàng nhập khẩu, nhưng cũng như ở các nước khác, giải quyết những vấn đề này rất phức tạp. Thuế đối với phụ tùng nhập khẩu thường bắt các nhà sản xuất phải chịu chi phí cao hơn do những khó khăn trong việc thực hiện hoàn .

Những ví dụ sau đây minh họa cho sự phức tạp của cơ chế thuế. Chúng tôi áp dụng FTA của ASEAN- Nhật Bản làm nhân tố thay thế cho các FTA trong ASEAN cộng bởi có xu hướng hài hòa các lộ trình giảm thuế. Những ví dụ này bao gồm:

- Máy tính xách tay HS 8471.3020. Thuế MFN là 10%. Thuế theo CEPT là 5% và sẽ được dỡ bỏ theo CEPT. Mức thuế này cũng sẽ được dỡ bỏ sau 4 năm thực hiện FTA ASEAN- Nhật Bản.
- Máy sấy tóc cầm HS 8516.3300. Thuế MFN 40% và sản phẩm này không nằm CEPT. Giả định rằng đến 2015 mức thuế này được dỡ bỏ theo CEPT. Mức thuế này cũng sẽ được dỡ bỏ với thời hạn 15 năm trong FTA ASEAN- Nhật Bản.
- Thiết bị điện tử nhỏ như nồi cơm HS8516.60, máy làm cà phê và HS8516.7200 và máy nướng HS 8516.7300. Mức thuế MFN là 40% và sản phẩm này không nằm CEPT. Giả định rằng đến 2015 mức thuế này được dỡ bỏ theo CEPT. Mức thuế này cũng sẽ được dỡ bỏ với thời hạn 15 năm trong FTA ASEAN- Nhật Bản.
- Máy giặt HS 8450.11 (HS 8450.20 trong cơ cấu thuế của Việt Nam). Mức thuế MFN là 50%

⁴⁷ Võ Trí Thành, Trịnh Quang Long và Đinh Hiền, Liên kết kinh tế trong khu vực của Việt Nam và khả năng cạnh tranh của ngành: Phân tích trường hợp dệt may, điện tử và ô tô, 2004.

và sản phẩm này không nằm CEPT. Giả định rằng đến 2015 mức thuế này được dỡ bỏ theo CEPT. Mức thuế này cũng sẽ được dỡ bỏ với thời hạn 15 năm trong FTA ASEAN- Nhật Bản.

Tất cả những ví dụ này minh họa thực tế là mức thuế đối với các sản phẩm điện tử tiêu dùng vẫn còn cao sau khi gia nhập WTO. Điều này sẽ khiến người tiêu dùng phải chịu mức giá cao hơn và có tác động đáng kể đến nhóm thu nhập thấp.

Trong chương tổng quan, việc thực thi tương đối kém các Chỉ số Hoạt động Logistic ở Việt Nam cũng đã được xem xét. LPI là một nhân tố quan trọng tác động đến hoạt động của ngành điện tử. Tất cả các ngành nhỏ trong ngành điện tử, kể cả những ngành cạnh tranh nhập khẩu điện tử tiêu dùng đều phụ thuộc vào các phụ tùng nhập khẩu và đang hội nhập vào chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu đối với sản phẩm điện tử. Tuy nhiên, đối những ngành sản xuất theo định hướng xuất, hội nhập vào chuỗi cung ứng hiệu quả đóng vai trò quan trọng đối với khả năng cạnh tranh của họ. Điều cần thiết là đưa phụ tùng nhập khẩu vào nhà máy nhanh chóng, an toàn và với chi phí thấp, để có các dịch vụ logistic xuất khẩu hiệu quả và với chi phí thấp. Thiếu các điều kiện hỗ trợ thương mại và hoạt động yếu kém của lĩnh vực logistic là rào cản lớn nhất để mở rộng công nghiệp theo định hướng xuất khẩu.

10.3. Tác động của tự do hóa

Ngành điện tử chịu sự chi phối của sản xuất theo định hướng xuất khẩu và lắp ráp. Do Việt Nam tham gia muộn vào chuỗi cung ứng khu vực, nên Việt Nam có xu hướng tham gia vào những hoạt động có giá trị gia tăng thấp. Tuy nhiên, hình mẫu đàn ngỗng bay của Nhật Bản, Hàn Quốc, Hồng Kông và Singapore đến Trung Quốc và Philippine cũng áp dụng theo hình mẫu này để gia nhập lĩnh vực lắp ráp và sau đó phát triển dọc theo chuỗi giá trị.

Các nhà sản xuất cạnh tranh với hàng nhập khẩu đối với một số mặt hàng điện tử tiêu dùng sẽ phải đối mặt với tự do hóa sâu hơn về thuế. Tuy nhiên, theo các FTA trong ASEAN cộng và thỏa thuận tại cuộc gặp thượng đỉnh ASEAN lần thứ 14 nhằm dỡ bỏ danh mục loại trừ sản phẩm trong CEPT đến 2015 thì những ngành nhỏ vẫn vẫn cần phải điều chỉnh để tăng thêm khả năng cạnh tranh tại thị trường trong nước. Với việc giảm dần thuế đối với hàng điện tử tiêu dùng theo Việt Nam – Nhật Bản, mặc dù trong vòng 15 năm, nhưng các nhà sản xuất trong nước vẫn cần phải điều chỉnh để tăng khả năng cạnh tranh và cố gắng giảm chi phí sản xuất và nâng cao năng suất. Việt Nam sẽ cần xem xét mở rộng diện dỡ bỏ các loại thuế này trong các FTA khác và cải cách hoặc đàm phán mức thuế MFN. Nếu không, mức thuế MFN cao vẫn được duy trì trong khoảng từ 30 đến 50%, còn các rào cản lại được dỡ bỏ theo FTA, sẽ gây chuyển hướng thương mại. Ngành sản xuất trong nước sẽ chịu áp lực điều chỉnh và giảm sản xuất nếu năng suất không được cải thiện. Đồng thời, Việt Nam sẽ bị mất khoản thu thuế nhập khẩu từ các đối tác FTA, nhưng nếu không đủ khả năng cạnh tranh với đối tác xuất khẩu trong FTA, thì rủi ro xảy ra là người tiêu dùng sẽ không được hưởng lợi từ việc giảm thuế FTA.

Tương lai của ngành điện tử của Việt Nam là hội nhập sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Dỡ bỏ thuế quan đối với phụ tùng điện tử và hướng tới tự do thương mại với hầu hết sản phẩm điện tử, kết hợp với cải thiện hoạt động logistic là những bước quan trọng kích thích sự tăng trưởng và phát triển của ngành điện tử. Việt Nam cũng cần một môi trường đầu tư thuận lợi để thu hút đầu tư vào những ngành phụ tùng chính. Intel đã bắt đầu đầu tư vào Việt Nam và cũng có thể thu hút nhiều nhà cung ứng phụ tùng khác nếu duy trì được môi trường năng động hiệu quả. Với việc cải thiện dịch vụ logistic, dỡ bỏ và giảm nhiều loại thuế và cải thiện môi trường đầu tư, ngành điện tử sẽ là ngành công nghiệp quan trọng ở Việt Nam, như kinh nghiệm của các nước đi trước như Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc.

11. Bán lẻ và phân phối

11.1. Tổng quan và cấu trúc ngành

Ngành bán lẻ và phân phối của Việt Nam là một ngành tương đối phân tán, bao gồm các công ty xuất nhập khẩu của nhà nước, các nhà bán buôn tư nhân và nhà nước, các đại lý độc lập, các siêu thị bán lẻ và phân phối, và các cửa hàng trên đường phố. Kênh phân phối chính thức thường trùng lặp với các kênh phân phối hàng lậu và thị trường chợ đen. Mặc dù tính phi hiệu quả lớn theo tiêu chuẩn hiện đại, ngành công nghiệp này là nguồn cung cấp việc làm lớn và kéo theo là sự quan tâm của xã hội. Cùng với nó là mối quan tâm liên quan đến nhận thức rằng nếu không hiện đại hóa ngành này, việc thu hút đầu tư nước ngoài sẽ khó khăn và do vậy toàn bộ nền kinh tế sẽ bị ảnh hưởng.

Hạ tầng cơ sở yếu và mối liên kết vùng, sự khác biệt văn hóa và kinh tế giữa thành thị và nông thôn, giữa miền Nam và miền Bắc làm cho việc thiết lập một hệ thống phân phối “1 cửa” trở nên khó khăn hơn cho nhiều ngành, sản phẩm. Với nhiều loại hàng hóa, một hệ thống phân phối toàn quốc đòi hỏi phải thiết lập hệ thống riêng lẻ ở các vùng khác nhau.

Việc mở cửa ngành phân phối là một trong những đòi hỏi được đề cập trong quá trình Việt Nam đàm phán gia nhập WTO. Những phản đối chủ yếu liên quan đến năng lực cạnh tranh của hệ thống phân phối của Việt Nam và khả năng nhiều việc làm bị mất. Sự phản đối cũng đến từ chính ngành đó khi mà các doanh nghiệp phân phối của Nhà nước có được nhiều quyền lực và được bảo vệ như quyền sở hữu và tiếp cận đất đai. Các kho hàng nhập khẩu và kho thương mại cũng là khu vực mang lại nhiều lợi nhuận, và cũng là khu vực nhận được nhiều phản đối với việc mở cửa toàn bộ.

Những hạn chế trong lĩnh vực thương mại đã không khuyến khích việc tham gia vào lĩnh vực này của các công ty bán lẻ nước ngoài. Sự phụ thuộc lớn hơn vào các đối tác Việt Nam có thể là kết quả của việc này. Làm việc thông qua các công ty, đại lý Việt Nam có thể làm phức tạp hóa một số vấn đề như việc thanh toán, quản lý tồn kho hoặc các dịch vụ hậu mãi. Trong khi việc bảo hộ có tính pháp lý và nguồn lực tương đối rõ ràng trong các điều khoản của phần lớn các thỏa thuận về phân phối, việc mang các tranh chấp ra tòa án Việt Nam thường không phải là một chiến lược được khuyến nghị để có thể ép buộc các bên thực hiện như trong thỏa thuận hoặc đòi đền bù thiệt hại. Các công ty nước ngoài đã từng phải sử dụng hệ thống tòa án ở Việt Nam đều nói rằng hệ thống tòa án chậm chạp và không minh bạch. Tương tự, mặc dù Việt Nam có trọng tài thương mại nhưng hệ thống này thường không được coi là một lựa chọn thích hợp cho các công ty nước ngoài.

Các công ty nước ngoài muốn mở rộng sự hiện diện của mình ở Việt Nam thường thiết lập các văn phòng đại diện. Tuy nhiên, một văn phòng đại diện, mặc dù có thể dễ dàng thành lập, lại bị hạn chế bởi hình thức đại diện chính thức và chỉ được phép thực hiện một số hạn chế các hoạt động kinh doanh (ví dụ như nghiên cứu thị trường, giám sát việc bán hàng). Một văn phòng đại diện bị hạn chế tham gia bất kỳ hoạt động sinh ra doanh thu nào như thương mại và cho phép các công ty nước ngoài chỉ được thành lập một văn phòng ở một địa phương. Việc mở chi nhánh với phạm vi hoạt động rộng hơn chỉ được mở cho một số ngành như ngân hàng, dịch vụ luật và bảo hiểm, tức là các công ty sản xuất và phân phối không được phép mở chi nhánh. Giấy phép mở nhất là giấy phép đầu tư, nhưng việc cấp phép lại được quá nhiều cơ quan thực hiện như ủy ban nhân dân tỉnh, ban quản lý các khu công nghiệp. Một doanh nghiệp có vốn nước ngoài có thể được phép nhập một số mặt hàng chuyên biệt như nguyên liệu thô hay là các sản phẩm cuối cùng cần thiết cho việc thiết lập một thị trường cho hàng hóa và sau đó sẽ các sản phẩm cuối cùng sẽ được sản xuất ở Việt Nam. Các công ty không có giấy phép nhập khẩu thì bắt buộc phải nhập khẩu qua một công ty Việt Nam.

Sự phát triển của ngành bán lẻ

Trước khi xảy ra khủng hoảng, nhiều nhà nghiên cứu cho rằng thị trường bán lẻ Việt Nam có tiềm năng tăng trưởng rất mạnh. Một ví dụ đại diện là nghiên cứu về thị trường bán lẻ Việt Nam 2008-2010 do RNCOS thực hiện vào tháng 5/2008. Nghiên cứu này xem Việt Nam là quốc gia có thị trường bán lẻ hấp dẫn thứ tư thế giới nếu xét theo tiềm năng phát triển vì cầu về hàng hóa tiêu dùng tăng và thu nhập tăng. Ngành bán lẻ dự kiến tăng trưởng ở mức trung bình 13.6%/năm trong giai đoạn 2008-2010.

Việc tự do hóa thương mại ngành phân phối và bán lẻ đã thu hút được nhiều nhà bán lẻ và bán buôn lớn vào Việt Nam. Những công ty này bao gồm Metro Cash and Carry của Đức, Big C từ Pháp, Lotte từ Hàn quốc và Parkson của Malaysia. Best Denli của Nhật bản cũng nhảy vào thị trường Việt Nam với một chuỗi các cửa hàng điện tử trong khi Dairy Farm của Singapore (do Jardine Matheson làm chủ) và Tesco đang gấp gáp giai đoạn gia nhập thị trường (Tesco đã mở một văn phòng đại diện ở Việt Nam.)

Các dự án xây dựng các trung tâm mua sắm ngày càng nhiều. Một trong những thay đổi nhanh nhất trong ngành bán lẻ Việt Nam là sự gia tăng nhanh chóng của các cửa hàng nhỏ và cửa hàng tiện ích theo mô hình Tây Âu. Mặc dù các cửa hàng này được nhiều người cho rằng bán đắt và giá trị doanh thu trên khách hàng thấp nhưng nhiều chuyên gia cho rằng xu hướng này sẽ có sự phát triển nhanh chóng như đã từng xảy ra ở các nước phát triển láng giềng. Số các phòng trưng bày sản phẩm và các trung tâm dịch vụ dành riêng cho một số mặt hàng chuyên biệt như điện tử, đồ dùng gia dụng, ô tô, sản phẩm công nghiệp cũng nhiều hơn. Những sự thay đổi này đã làm thay đổi cách mua sắm của những người giàu có và những người thành thị. Tuy nhiên điểm hấp dẫn nhất của hàng ngoại là chất lượng và uy tín của chúng được xem là tốt hơn. Trong số các sản phẩm ngoại nhập, nói chung có một thập về chất lượng dựa vào xuất xứ của hàng hóa.

11.2. Đầu tư và rào cản thương mại

Mặc dù có sự tự do hóa thương mại khá rộng khắp ở các ngành, Việt Nam vẫn sử dụng các biện pháp hạn chế sự tham gia của các công ty nước ngoài trong việc nhập khẩu và phân phối, hai lĩnh vực chủ yếu dành cho các doanh nghiệp Việt Nam. Mặc dù những hạn chế này có tác động rõ ràng nhất đến các nhà phân phối nước ngoài nhưng cũng là một vấn đề cho các ngành khác ví dụ như ngành dược phẩm.

Ngành bán lẻ và phân phối được tự do hóa tương đối chậm chạp. Các công ty nước ngoài được cấp phép sản xuất ở Việt Nam được phép phân phối các sản phẩm của mình trên thị trường nội địa. Các công ty này có thể nhập nguyên liệu thô cho sản xuất các sản phẩm ở Việt Nam cũng như nhập khẩu các hàng hóa cuối cùng với mục đích thử nghiệm thị trường và phát triển thị trường trong một thời hạn nhất định trước khi chính thức đưa vào sản xuất tại Việt Nam.

Theo các cam kết gia nhập của Việt Nam, các nhà đầu tư từ các nước là thành viên của WTO được phép thành lập các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực phân phối dưới hình thức một công ty liên doanh (với vốn của nước ngoài không quá 49%) ngay từ ngày đầu tiên Việt Nam trở thành thành viên của WTO. Mức vốn tối đa của phía nước ngoài được dỡ bỏ từ 1/1/2008 và từ 1/1/2009, các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài có thể được phép thành lập. Cam kết mở cửa này giống với cam kết trong hiệp định thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ, một hiệp định đã đề xuất ra lộ trình mở cửa thị trường này. Nghị định 23/2007 xây dựng khuôn khổ pháp lý cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài muốn tham gia vào dịch vụ thương mại và phân phối phù hợp với các cam kết của Việt Nam. Nghị định này quy định rằng các doanh nghiệp phải có giấy phép kinh

doanh bên cạnh giấy phép đầu tư. Doanh nghiệp cũng phải có sự đồng ý bằng văn bản từ Bộ Công Thương.

Các đại diện của các doanh nghiệp nước ngoài tại diễn đàn kinh doanh Việt Nam phản nản về những khó khăn trong việc có được sự chấp thuận được tham gia vào việc phân phối và nhập khẩu và quan ngại về tính thống nhất của các quy định này với các cam kết gia nhập WTO. Tuy vậy những phản nản này được các công ty đưa ra trước ngày mở cửa hoàn toàn thị trường bán lẻ tức là trước ngày 1/1/2009. Các công ty nước ngoài cũng phản nản về việc có quá nhiều thủ tục hành chính và các loại giấy phép khác nhau liên quan đến các dịch vụ có liên quan và quan trọng đối với các nhà nhập khẩu như các quy định về quản lý tồn kho và kho bãi, và quy định về vận tải.

Việc thực thi các quy định này cũng cần phải rõ ràng để tránh việc các cơ quan địa phương hiểu luật lệ một cách không thống nhất và thiên vị. Ví dụ, việc cho rằng các cam kết WTO trong lĩnh vực bảo trì và sửa chữa thiết bị tức là không cho phép các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào lĩnh vực sửa chữa, thậm chí là sửa chữa thiết bị máy tính và sửa chữa các sản phẩm công nghiệp, chứ không phải là chỉ đối với sửa chữa các loại đồ dung dân dụng là ngược với các cam kết WTO. Bất kỳ doanh nghiệp nào có vốn nước ngoài, thậm chí chỉ 1% cũng được coi là doanh nghiệp đầu tư nước ngoài nhằm áp dụng các biện pháp hạn chế gia nhập thị trường trong các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam. Điều này có nghĩa, các doanh nghiệp này đều phải thực hiện đánh giá nhu cầu thị trường trước khi được phép mở thêm một cửa hàng/trung tâm mới.

Hai vấn đề chính làm phức tạp quá trình thực thi các quy định này liên quan đến hạn chế mỗi một giấy phép chỉ được cấp cho 1 điểm phân phối và việc áp dụng đánh giá nhu cầu. Liên quan đến hạn chế về các nhà phân phối chỉ được cấp phép cho 1 điểm bán hàng, thông tư số 9 ngày 17/7/2007, hạn chế các nhà nhập khẩu nước ngoài được phép bán cho một nhà phân phối Việt Nam cho bất kỳ loại hàng nào theo chuẩn HS. Điều này không thống nhất với cam kết gia nhập của Việt Nam, như đề cập ở đoạn 147 trong báo cáo của nhóm làm việc và vi phạm nguyên tắc đối xử quốc gia vì quy định này không áp dụng với các nhà phân phối nội địa. Những quy định sửa đổi sau đó đã được ban hành nhằm xóa bỏ những hạn chế này và cho phép các công ty được có một có nhiều cửa hàng.

Tuy nhiên, trong ngành bán lẻ, việc mở một điểm bán khác ngoài điểm bán đầu tiên vẫn cần phải đáp ứng những đòi hỏi của việc đánh giá nhu cầu gồm các đánh giá có liên quan đến đó là các nhà cung cấp tại khu vực cung cấp dịch vụ, sự ổn định của thị trường và độ lớn của khu vực địa lý. Đây là những đòi hỏi Việt Nam được thực hiện trong cam kết gia nhập. Các cơ quan cấp phép cũng phải xem xét dự án có phù hợp với quy hoạch của chính phủ tại khu vực đó không. Cũng như trong Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ, cam kết gia nhập WTO của Việt Nam cũng không mở cửa cho 10 mặt hàng (xăng dầu, thuốc chữa bệnh, gạo v.v.)

Thông tư 9 cũng được xem là đưa thêm các tiêu chuẩn đi ngược lại các nguyên tắc minh bạch trong quá trình cấp phép đầu tư như tính bền vững của dự án đầu tư tới quy hoạch của tỉnh hay thành phố. Các tiêu chuẩn liên quan đến đánh giá nhu cầu cũng không rõ ràng với chính quyền địa phương do vậy chính quyền địa phương có thể từ chối việc cấp phép cho các công ty nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực bán lẻ. Điều này làm gia tăng ảnh hưởng của hạn chế thị trường của đánh giá nhu cầu. Khái niệm đánh giá nhu cầu, được áp dụng cho các điểm bán lẻ cho các khách hàng lẻ, cũng được quy định trong Nghị định 23 (ban hành ngày 12/2/2007) và thông tư 9 áp dụng cho tất cả các điểm bán hàng hoặc điểm hoạt động của các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, thậm chí là các điểm bán buôn và các điểm bán hàng công nghiệp cho các doanh nghiệp. Các quy tắc của WTO quy định ngành bán lẻ hẹp hơn, chỉ dừng lại ở loại hình bán cho khách hàng lẻ, chứ không bao gồm bán buôn và bán các loại hàng công nghiệp.

11.3. Đánh giá tác động của tự do hóa

Theo lý thuyết thì từ đầu năm 2009, Việt Nam sẽ mở cửa ngành phân phối cho các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, nhưng trên thực tế, những khó khăn để thành lập doanh nghiệp kiểu này vẫn còn. Việc thực hiện các cam kết này vẫn còn nhiều bàn luận tại thời điểm này. Những khuôn khổ luật lệ cần thiết vẫn chưa hoàn chỉnh và vẫn còn chưa rõ ràng. Những phân biệt đối xử vẫn còn tương đối lớn ở cấp tỉnh. Chính vì thế, việc mở cửa thị trường vào năm 2009 sẽ không có ảnh hưởng lớn.

Những rào cản trong việc tiếp cận thị trường bao gồm thiếu minh bạch, tệ quan liêu và sự can thiệp của chính quyền, đặc biệt ở cấp tỉnh (ví dụ các yêu cầu đăng ký nghiêm ngặt đối với các doanh nghiệp nước ngoài), thiếu một hệ thống luật pháp thích hợp và các tiêu chuẩn hàng hóa luôn thay đổi và việc vi phạm quyền sở hữu trí tuệ. Mặc dù không có việc vi phạm các cam kết gia nhập WTO, nhưng những điều này phản ánh *thực trạng* trong kinh doanh ở Việt Nam. Tuy nhiên những vấn đề này có thể dẫn đến những lạm dụng mang tính hành chính.

Những vấn đề liên quan đến tính minh bạch bao gồm những quy định mập mờ làm cho phạm vi sử dụng các biện pháp hành chính, việc kéo dài thủ tục hành chính, bảo hộ, hoặc hối lộ. Tuy vậy vấn đề này thường xảy ra chủ yếu với các doanh nghiệp bán lẻ nhỏ nước ngoài và ít xảy ra hơn với các tập đoàn bán lẻ đa quốc gia. Vấn đề minh bạch có thể mất nhiều thời gian để giải quyết và đòi hỏi xây dựng được một hệ thống thể chế mạnh như tòa án, và các quy định pháp luật. Tuy vậy, việc chính quyền trung ương hạn chế quyền hạn của chính quyền địa phương và những áp lực quá lớn từ nước ngoài có thể dẫn đến những tác dụng ngược.

Bên cạnh những sự bất định về mặt luật pháp và hành chính, các rào cản như những yêu cầu về đất đai để có được quy mô như mong muốn vẫn còn. Một sự gia nhập thị trường lớn thường cần phải đạt được tính quy mô và lợi ích phân phối cần phải được hoạt động một cách hiệu quả. Việc áp dụng quy định về đánh giá thị trường đối với các nhà bán lẻ sẽ hạn chế tính khả thi của các dự án bất động sản, thường được coi là một nhân tố quan trọng trong ngành bán lẻ. Tiền thuê đất cũng tăng lên nhanh chóng (mặc dù hiện tại có thể giảm trong môi trường kinh tế hiện tại), kể cả những vị trí do các doanh nghiệp nhà nước nắm giữ hiện không được sử dụng.

Với những khó khăn này, những vấn đề sau có thể có những tác động tích cực.

Tính hiệu quả của ngành bán lẻ/phân phối

Với các ngành bán lẻ/phân phối, những hạn chế về việc mở thêm các điểm bán hàng là một vấn đề khá quan trọng trong việc có vào hoặc có mở rộng thị trường tại Việt Nam hay không. Do vậy, một lộ trình dỡ bỏ những hạn chế này sẽ đưa thị trường bán lẻ Việt Nam hấp dẫn như các quốc gia khác ở châu Á (như Trung Quốc, Thái Lan và Malaysia) đã mở cửa ngành hoàn toàn này cho các doanh nghiệp nước ngoài.

Lợi ích sẽ đến từ những thay đổi này bao gồm việc tham gia vào sự phát triển ngành bán lẻ theo hướng hiện đại và hiệu quả hơn như người tiêu dùng có nhiều lựa chọn hơn, được tiếp cận với hàng hóa có chất lượng và đạt tiêu chuẩn an toàn cao hơn (đặc biệt với các sản phẩm thực phẩm), điều kiện làm việc và lương bổng tốt hơn cho nhiều người Việt Nam, lạm phát thấp hơn, một ngành có tính cạnh tranh cao hơn và một sự hợp nhất hơn nữa thị trường bán lẻ Việt Nam.

Việt Nam cũng được hưởng nhiều lợi ích có tính chiến lược quan trọng, mặc dù Việt Nam có thể phải trả giá cho việc thất nghiệp trong bán lẻ/phân phối phi chính quy

Một ngành bán lẻ có tính cạnh tranh cao hơn

Các nhà bán lẻ địa phương đã tìm cách để cạnh tranh với các nhà bán lẻ nước ngoài bằng cách nâng cấp dịch vụ và mở rộng mạng lưới hoạt động. Điều này vẫn được tiếp tục và gia tăng mạnh hơn.

Các chính quyền địa phương cũng dành nhiều đất đai hơn cho việc xây dựng siêu thị và các trung tâm thương mại. Các loại dịch vụ được các cửa hàng nước ngoài cung cấp như dịch vụ thanh toán thuận lợi cũng được các doanh nghiệp Việt Nam áp dụng. Các công ty sản xuất (như công ty chế biến thực phẩm VISSAN và VINATEX) cũng thiết lập mạng lưới phân phối riêng của mình.

Do vậy, để phản ứng với việc mở cửa thị trường, một hệ thống phân phối và bán lẻ hiện đại đã được hình thành. Việc tiếp tục tự do hóa có thể hỗ trợ thúc đẩy xu hướng này hơn nữa

Thị trường bán lẻ đang phát triển một cách nhanh chóng của Việt Nam có sức hấp dẫn lớn với các doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài. Tính cạnh tranh trong bán lẻ dựa trên khả năng hoạt động hiệu quả, năng lực quản lý chuỗi phân phối, một quy trình thống nhất, quản lý chất lượng và tính linh hoạt trong quản lý. Tất cả những điều này các doanh nghiệp nước ngoài đều có thể mạnh. Việt Nam cũng đang chứng kiến sự nổi lên của một lớp người tiêu dùng mới, sẵn sàng trả tiền cho các dịch vụ tăng thêm đặc biệt là trong lĩnh vực an toàn thực phẩm. Thách thức của các nhà bán lẻ nước ngoài liên quan đến vấn đề hoạt động (như việc tuyển dụng, và hòa hợp với hệ thống phân phối cũ kỹ) hơn là các vấn đề luật pháp. Những điều này có thể không mâu thuẫn với các cam kết WTO nhưng sự thiếu minh bạch và các biện pháp hành chính có thể mâu thuẫn. Hạn chế về tổng số lượng và quy mô của các cửa hàng, các loại hàng hóa, yêu cầu có sự đồng ý của chính quyền trung ương cũng hạn chế việc gia nhập thị trường.

Phát triển hệ thống các nhà cung cấp Việt Nam

Việc mua hàng và quản lý chuỗi cung cấp rõ ràng là khác nhau giữa các chuỗi bán lẻ quốc tế. Tuy nhiên, các nhà bán lẻ quốc tế, ở những cấp độ khác nhau, đều có những chính sách khuyến khích và hỗ trợ sự phát triển của các nhà cung cấp nội địa.

Hoạt động của Unilever và Metro có thể được xem là những ví dụ Việt Nam có thể thu được lợi ích từ việc mở cửa hơn nữa ngành bán lẻ. Unilever là doanh nghiệp bán lẻ/phân phối nước ngoài thuộc loại lớn nhất và lâu đời nhất ở Việt Nam với 9 nhà máy và một hệ thống 250 nhà phân phối. Cũng giống như các công ty đa quốc gia hoạt động ở Việt Nam, Unilever đã xây dựng một chương trình phát triển nhân lực và đào tạo lớn cho các đối tác Việt Nam của mình, luôn tìm cách nâng cao hiệu quả hoạt động. Hiện Unilever kết hợp với MPI, đang triển khai chương trình TPM (duy trì sản phẩm toàn diện) và chương trình liên kết kinh doanh. Đa số các nguyên liệu thô (hóa chất, bột giặt) vẫn phải nhập khẩu (trong khuôn khổ thuế quan 5% của ASEAN) nhưng việc này cũng thay đổi theo thời gian. Hiện tại, các nhà cung cấp Việt Nam vẫn còn hạn chế, chủ yếu là bao bì.

Metro Cash and Carry (có 8 điểm bán hàng tại Việt Nam) cũng có hệ thống các nhà cung cấp nội địa mạnh. Công ty này cũng phối hợp với các nhà cung cấp địa phương về các vấn đề liên quan đến tiêu chuẩn chất lượng. Công ty này cũng nhấn mạnh rằng, các cơ hội đào tạo dành cho nhân viên và nâng cao kỹ năng của nhân viên, và công ty cũng có các chương trình đào tạo nghề.

Các mối liên kết của các doanh nghiệp đa quốc gia với các doanh nghiệp địa phương là một chiến lược phát triển quan trọng và được sử dụng thành công ở nhiều quốc gia như là một cách để phát triển công nghiệp địa phương thông qua các chương trình chuyển giao công nghệ và kỹ năng, các lợi ích từ việc cùng thực hiện chương trình Marketing với các doanh nghiệp đa quốc gia có tên tuổi lớn toàn cầu.

Sự hợp nhất trong ngành giao vận

Hiện tại có khoảng 8-900 doanh nghiệp giao vận hoạt động tại Việt Nam⁴⁸. Nhưng ngành này đã phát triển rất mạnh trong những năm gần đây cùng với sự lớn mạnh của thương mại quốc tế; các

⁴⁸ Hiệp hội giao nhận Việt Nam, tháng 6 năm 2008

công ty giao vận có tuổi thọ dưới 5 năm và ở mức rất nhỏ. Việt Nam với bờ biển dài và biên giới với Trung Quốc là những điều kiện thuận lợi cho việc cung cấp các dịch vụ vận tải đa kênh. Một phần lớn các công ty giao vận là do tư nhân quản lý. Số các nhà cung cấp dịch vụ là tư nhân lớn và nhiều công ty được nhân viên của các công ty giao vận quốc tế của Việt Nam lập lên.

Hệ thống phân phối tuy vậy vẫn còn khá phân tán với trình độ kỹ thuật tương đối thấp. Một hệ thống phân phối phân tán thường dẫn đến dịch vụ kém – các khó khăn có thể bao gồm cả hàng giả, thiếu hệ thống theo dõi, mức độ tự động thấp, không có tín dụng cho khách mua hàng. Những sự hiệu thiêu quả này dẫn đến doanh thu bị mất và tăng chi phí cho các nhà bán lẻ.

Một số sự hợp nhất và mất tỷ phần thị trường bởi các công ty giao vận là không thể tránh khỏi; quy mô nhỏ của các doanh nghiệp Việt Nam sẽ tạo điều kiện cho các hoạt động lớn hơn với các hệ thống quốc tế gia nhập thị trường và kiếm được các hợp đồng lớn. Tuy nhiên việc gia nhập thị trường của các công ty giao vận đã làm tăng tính cạnh tranh và làm tiêu chuẩn hoạt động tăng lên (như đã xảy ra ở Trung Quốc). Điều này sẽ mang lại lợi ích cho thương mại quốc tế của Việt Nam.

Một trong những mặt cạnh tranh nhất trong ngành bán lẻ là quản lý chuỗi cung cấp một cách hiệu quả – nhưng điều này sẽ khó mà đạt được nếu thiếu một hệ thống bán lẻ của riêng mình. Tuy vậy quy mô cần thiết là điều kiện để hỗ trợ một mạng lưới phân phối toàn quốc. Nếu các nhà bán lẻ nước ngoài thiếu một quy mô cần thiết để có thể phục vụ được một mạng lưới phân phối toàn quốc, thì các công ty này không có lựa chọn nào khác ngoài việc phụ thuộc vào các nhà bán lẻ Việt Nam. Thành lập liên doanh có vẻ là một giải pháp tốt khi mà các đối tác địa phương có thể rất cần thiết trong việc quản lý những sự phức tạp mang tính vùng miền thông qua hệ thống của họ tại địa phương cũng như xây dựng một mối quan hệ tốt với các cơ quan công quyền. Giữ đối tác nội địa cũng có thể giúp công ty đa quốc gia xây dựng một hình ảnh mạnh tại địa phương và nhận được sự hỗ trợ từ phía các cơ quan quản lý. Điều này đã từng xảy ra ở Trung Quốc và chung có thể nâng cao tiêu chuẩn trong ngành.

Ước tính các lợi ích kinh tế

Lợi ích kinh tế thu được từ những cải thiện trong ngành hậu cần và phân phối ở cấp độ ngành và bán buôn và từ tự do sự tự do hóa ngành bán lẻ

Theo đánh giá của McKinsey⁴⁹ gần đây, một đánh giá được xem là đầy đủ nhất về lĩnh vực này, đã ước tính rằng với các nền kinh tế mới nổi châu Á, những tổn thất do phân phối và hậu cần quá lớn (so với các quốc gia phát triển của Châu Âu), bằng 9%GDP. Với Việt Nam (2007, GDP là 71 tỷ đô la), thì con số này là 6 tỷ đô la. Các chi phí bao gồm: chi phí vận tải cao, chi phí nhà kho, chi phí bốc dỡ, tồn kho lớn (hoặc quá ít), việc chuyển hàng chậm hoặc hư hỏng (thường do xe tải chờ hàng thường chờ quá trọng lượng cho phép), mức tận dụng tài sản thấp (ví dụ xe tải thường trở về trống không), và những tổn thất do thiếu đầu tư...⁵⁰

Sự không hiệu quả do những biện pháp tự do hóa hơn nữa cần một thời gian nữa mới có thể loại bỏ những lãng phí đó. Tất nhiên không phải khoản lãng phí nào cũng có thể giảm và sự hạn chế của hệ thống hạ tầng cơ sở của Việt Nam sẽ cản trở việc gia tăng lợi ích. Tuy nhiên, nghiên cứu của McKinsey cũng cho rằng việc giảm 15-20% tổn thất hàng năm và làm tăng GDP 2.5%-3% là hoàn toàn có thể đạt được. Trong trường hợp Việt Nam, điều này có nghĩa là hàng năm Việt Nam có thể thu được khoảng từ 2.1-2.7 tỷ đô la từ tự do hóa thương mại.

49 Dịch vụ hậu cần ở các nền kinh tế mới nổi, N. Dobberstein, CS Neumann, M. Zils, The McKinsey Quarterly February 2005.

50 Khảo sát cho thấy 30% đường cao tốc của Việt Nam đã quá tải và điều này là nguyên nhân chính dẫn đến sự xuống cấp của hệ thống đường cao tốc của Việt Nam – Vietnam News, 12/ 2008.

12. Dịch vụ Viễn Thông

Dịch vụ viễn thông là một ngành cơ sở hạ tầng quan trọng của các nền kinh tế hiện đại. Năng lực, chất lượng và giá cả của các dịch vụ viễn thông ở Việt Nam có ý nghĩa quan trọng đối với sự phát triển của kinh tế Việt Nam.

12.1. Tổng quan và cấu trúc ngành

Trong thập kỷ qua, ngành viễn thông của Việt Nam phát triển tương đối mạnh. Việt Nam đã ký nhiều hợp đồng hợp tác quan trọng với các hãng viễn thông quốc tế. Trong các hợp đồng hợp tác này, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ mang công nghệ và đầu tư vào sự phát triển của công ty. Tuy nhiên với một loại trừ, những điều này đã kết thúc.

Hiện tại có 6 nhà cung cấp hạ tầng viễn thông ở Việt Nam. Hai trong số 6 nhà cung cấp này bị hạn chế về vùng địa lý được phép hoạt động và một nhà cung cấp chỉ được cung cấp dịch vụ viễn thông trên biển. Tất cả các công ty viễn thông của Việt Nam là các công ty nhà nước. Phần lớn vốn của khu vực tư nhân là rất nhỏ bé và có sở hữu chéo giữa các công ty.

Tổng công ty bưu chính viễn thông Việt Nam là doanh nghiệp nhà nước lớn hoạt động trên tất cả các lĩnh vực viễn thông trừ viễn thông hàng hải. Các chi nhánh của VNPT bao gồm Mobifone và Vinaphone, hai nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động lớn nhất. Hợp đồng hợp tác giữa Mobile và Comvik, nhà cung cấp dịch vụ viễn thông của Thụy điển, đã kết thúc sau những cuộc đàm phán kéo dài. Trong số các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông, VNPT vẫn là nhà cung cấp dịch vụ lớn nhất chiếm 94% thị phần điện thoại cố định và 72% thị phần điện thoại di động.

Viettel là doanh nghiệp của Bộ Quốc phòng, cung cấp các dịch vụ điện thoại cố định, điện thoại đường dài và các dịch vụ viễn thông dựa trên internet cũng như cho thuê đường truyền và dịch vụ viễn thông di động. Viettel là nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động lớn thứ 3 của Việt Nam.

EVN Telecom là công ty con của Tập đoàn Điện lực Việt Nam. EVN cũng cung cấp dịch vụ điện thoại cố định, điện thoại đường dài, các dịch vụ viễn thông dựa trên nền tảng internet, cho thuê đường truyền và dịch vụ di động. Viishipel là doanh nghiệp 100% vốn của Tổng công ty hàng hải Việt Nam, chuyên cung cấp các dịch vụ viễn thông hàng hải.

Viễn thông Saigon (SPT) là doanh nghiệp nhà nước đầu tiên trong lĩnh vực viễn thông được cổ phần hóa. VNPT nắm giữ lượng cổ phần lớn của công ty này, chiếm tới 18% tổng số cổ phần. SPT đã liên doanh với đối tác Hàn quốc để cung cấp dịch vụ di động S-Fone, nhưng thị phần của S-Fone chỉ là 5%.

HanoiTelecom cung cấp dịch vụ cố định cho khu vực Hà Nội, điện thoại đường dài và các dịch vụ viễn thông dựa trên nền internet, dịch vụ cho thuê đường truyền và dịch vụ di động. Hanoi Telecom có thỏa thuận hợp tác với Hutchinson Telecommunication để đầu tư xây dựng mạng CDMA 2000 để cung cấp các dịch vụ 3G. và gần đây đã thông báo rằng công ty đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh với Hutchison để phát triển hệ thống GSM.

Vào tháng 8 năm 2009, Bộ Truyền thông đã chính thức cho phép 4 công ty là Viettel,

Vinaphone, Mobifone và liên danh EVN và Hanoi Telecom triển khai phát triển hệ thống hạ tầng cho các dịch vụ 3G.

Tiếp cận internet trở thành một phần quan trọng trong các dịch vụ viễn thông và tỷ lệ sử dụng internet đã tăng mạnh nhất là ở Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh. Hiện có 9 nhà cung cấp dịch vụ internet lớn ở Việt Nam, trong đó VNPT/VDC, FPT và Viettel là 3 nhà cung cấp dịch vụ lớn nhất. Các nhà cung cấp khác bao gồm EVN Telecom, SPT, Netnam, OCI, Tienet, và Hanoi Telecom. Số người dùng internet ở Việt Nam là 200,000 theo tính toán của ITU và khoảng 22 triệu người vào năm 2009 theo tính toán của Bộ Truyền thông mặc dù các so sánh quốc tế thì ít lạc quan hơn.

Mặc dù đã có những bước tiến trong các năm gần đây, Việt Nam vẫn còn phải đi một quãng đường dài nữa để nâng cao chất lượng dịch vụ và hạ tầng viễn thông. Viễn thông Việt Nam đứng thứ 70 trên thế giới theo đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới, trên Indonesia, Philippines và Campuchia.

Table: Xếp hạng chỉ số sẵn sàng kết nối 2008-2009

2008-2009 Rank	Country/Economy	Score
4	Singapore	5.67
11	Korea	5.37
12	Hong Kong SAR	5.30
13	Taiwan, China	5.30
14	Australia	5.29
28	Malaysia	4.76
46	China	4.15
47	Thailand	4.14
63	Brunei Darussalam	3.87
70	Vietnam	3.79
83	Indonesia	3.62
85	Philippines	3.60
126	Cambodia	2.89

Nguồn: *The Global Information Technology Report 2008-2009*, 2009 World Economic Forum

Một phân tích về hoạt động của ngành công nghệ thông tin của Ngân hàng Thế giới đã đưa ra một bảng sau:

Bảng 12.2.: So sánh hoạt động của ngành ITC của các nước ASEAN năm 2009

	Tiếp cận các dịch vụ công nghệ thông tin	Khả năng chấp nhận sử dụng dịch vụ công nghệ thông tin	Sử dụng các ứng dụng công nghệ thông tin của chính phủ và doanh nghiệp
Indonesia	4	5	4
Malaysia	8	8	9
Philippines	5	5	6
Singapore	10	10	9
Thailand	7	7	7
Vietnam	6	4	5

Nguồn: World Bank, "ICT Performance Measures" Phụ lục trong *Information and Communications for Development 2009: Extending Reach and Increasing Impact*, Washington, DC, World Bank.

Việt Nam xếp sau các nước ASEAN khác về khả năng chấp nhận các dịch vụ công nghệ

thông tin nhưng sếp trên Indonesia và Philippines về khả năng tiếp cận dịch vụ công nghệ thông tin.

Bảng 12.3: Giá dịch vụ ICT năm 2009 của Châu Á – Thái Bình Dương

Rank	Economy	ICT Price Basket Value**	Sub-baskets			GNI per capita*, USD
			Fixed (% of GNI per capita*)	Mobile (% of GNI per capita*)	Broadband (% of GNI per capita*)	
1	Singapore	0.4	0.3	0.1	0.8	32'470
2	Hong Kong, China	0.5	0.4	0.1	1.0	31'610
3	Macao, China	0.6	0.8	0.2	0.9	14'020
4	Korea (Rep.)	0.8	0.4	0.9	1.2	19'690
5	Japan	0.9	0.6	1.0	1.0	37'670
6	Australia	0.9	0.9	0.9	0.9	35'960
7	New Zealand	1.2	1.4	1.0	1.3	28'780
8	Malaysia	1.9	0.9	1.1	3.8	6'540
9	Maldives	2.1	1.5	1.3	3.5	3'200
10	Thailand	3.3	2.0	1.4	6.3	3'400
11	China	4.4	1.9	1.8	9.4	2'360
12	India	4.7	4.4	2.1	7.7	950
13	Fiji	5.2	3.1	4.4	8.2	3'800
14	Iran (I.R.)	5.4	0.1	1.3	14.9	3'470
15	Sri Lanka	7.3	3.7	1.9	16.3	1'540
16	Indonesia	7.6	3.3	3.9	15.8	1'650
17	Micronesia	8.6	3.9	2.4	19.4	2'470
18	Philippines	10.7	10.5	4.2	17.3	1'620
19	Pakistan	11.0	5.0	2.7	25.5	870
20	Viet Nam	11.9	3.5	6.4	25.8	790
21	Bhutan	15.2	2.4	2.0	41.1	1'770
22	Tonga	21.0	3.3	3.0	56.8	2'320
23	Samoa	31.0	5.1	4.3	83.6	2'430
24	Nepal	34.3	12.1	10.3	80.4	340
25	Bangladesh	35.6	3.4	3.4	137.7	470
26	Lao P.D.R.	38.1	8.2	6.1	555.1	580
27	Papua New Guinea	41.2	5.7	18.0	203.7	850
28	Vanuatu	42.1	16.5	9.8	293.5	1'840
29	Cambodia	43.0	17.9	11.2	201.2	540

Nguồn: Liên minh viễn thông quốc tế (ITU)

Phân tích giá cả của ICT theo thu nhập đầu người của ITU cho thấy dịch vụ Viễn thông của Việt Nam tương đối đắt so với các quốc gia có thu nhập cao và trung bình ở Châu Á. Tuy vậy các quốc gia đang phát triển khác cũng phải đối đầu với thách thức này và Việt Nam vẫn có thể được xem là một thị trường viễn thông hấp dẫn so với các quốc gia cùng trình độ phát triển một phần bởi vì dịch vụ có định tương đối rẻ hơn. Theo số liệu của ITU, Việt Nam có giá dịch vụ di động và dịch vụ băng thông rộng cao hơn so với Indonesia và Philippines và xếp dưới Pakistan về mặt chi phí tương đối.

12.2. Rào cản thương mại và Đầu tư

Những cam kết cụ thể trong GATS đã tạo điều kiện cho việc tự do hóa ngành công nghiệp viễn thông. Trước đây các nhà đầu tư nước ngoài chỉ được giới hạn ở các hợp đồng hợp tác kinh doanh. Và các hạn chế cạnh tranh qua biên giới chủ yếu tập trung vào việc cấp giấy phép cho các dịch vụ viễn thông vệ tinh.

Những hạn chế chính trong các cam kết WTO GATS là 3 năm sau khi gia nhập, các doanh nghiệp nước ngoài có thể sở hữu 65% vốn trong các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ

không dựa trên nền tảng thiết bị viễn thông và 49% trong các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ trên nền tảng thiết bị. Cũng theo cam kết gia nhập, các hợp đồng hợp tác kinh doanh có thể được gia hạn hoặc chuyển sang hình thức khác, nhưng điều khoản này thực ra không có ý nghĩa, và cho đến nay ít nhất đã có một hợp đồng hợp tác kinh doanh đã bị kết thúc.

Các cam kết trong ngành viễn thông mà Việt Nam đã ký tại kỳ họp AFAS lần thứ 7 trong khuôn khổ hội nghị thượng đỉnh ASEAN và các cam kết dịch vụ đã ký trong các hiệp định thương mại tự do với ASEAN thay thế những cam kết gia nhập WTO.

Tuy vậy, thực tế là ngành công nghiệp viễn thông của Việt Nam được chi phối bởi 2 doanh nghiệp nhà nước là VNPT và Viettel. Thực tế, tới 49% sở hữu các dịch vụ có sử dụng thiết bị và 65% sở hữu các dịch vụ không sử dụng thiết bị như cho phép trong cam kết gia nhập WTO là không rõ ràng vì những giấy phép hiện tại chủ yếu do các doanh nghiệp nhà nước nắm giữ. Mới chỉ duy nhất có một liên doanh trong lĩnh vực viễn thông là giữa Hanoi Telecom và Hutchison cung cấp dịch vụ 3G, dưới hình thức hợp tác kinh doanh. Do vậy, mặc dù theo cam kết gia nhập WTO, việc tham gia của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trong các loại dịch vụ có sử dụng trang thiết bị bị hạn chế bởi các hợp đồng hợp tác kinh doanh thông qua hình thức sở hữu gián tiếp.

Bộ Truyền thông (Bộ bưu chính viễn thông trước đây) đóng vai trò vừa là người xây dựng chính sách và là người quản lý thực thi chính sách. Bộ này được xem là ưu ái các doanh nghiệp nhà nước lớn đặc biệt là VNPT trong việc ra chính sách và quản lý ngành.

Việc cấp giấy phép cho các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ 3G gần đây cũng thống nhất với chính sách thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp đầu tàu. Không có doanh nghiệp nào trong các doanh nghiệp được cấp phép có vốn nước ngoài. Cách duy nhất để tiếp cận được với công nghệ nước ngoài là thông qua các hợp đồng hợp tác kinh doanh.

Vấn đề chính yếu cản trở việc gia nhập và cạnh tranh trong ngành và các điều khoản và điều kiện cấp phép và điều khoản và điều kiện cho các kết nối đa mạng. Trong cả hai mặt này, các cải cách là cần thiết trong khuôn khổ luật lệ cho ngành viễn thông để đảm bảo rằng các luật lệ được áp dụng là minh bạch, khuyến khích đảm bảo các lợi ích công cộng trong đó có việc cung cấp các dịch vụ cơ bản thiết yếu và kích thích cạnh tranh. Việt Nam đã cam kết thực hiện các cải cách về luật lệ trong ngành viễn thông nhưng những cam kết này không đủ để đảm bảo có một khuôn khổ pháp lý phù hợp liên quan đến việc cấp phép và kết nối.

Việt Nam cũng khuyến khích sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nhà nước có tỉ phần lớn trên thị trường viễn thông, nhưng các cam kết trong GATS là vô nghĩa vì chính sách phân phối giấy phép.

Về các biện pháp hạn chế dịch vụ viễn thông trong các tài liệu nghiên cứu về ngành này, Việt Nam được xem là khá mở do mức độ cạnh tranh nhưng lại có những vướng mắc liên quan đến đầu tư nước ngoài và không có một nhà ra chính sách độc lập. Những điều này hàm ý rằng có một mức độ hạn chế khá lớn. Trong một nghiên cứu về mức độ hạn chế trong dịch vụ viễn thông, Warren ước tính rằng Việt Nam có chỉ số hạn chế là 0.7333 (0 là mở nhất và 1.0 là đóng cửa hoàn toàn dịch vụ).⁵¹ Cần chú rằng, việc gia nhập WTO không tạo ra thay đổi nhiều về mức độ mở cửa của ngành này vì trên thực tế chỉ có hợp

⁵¹ Warren, T. 2000, 'The identification of impediments to trade and investment in telecommunications services', trong Findlay, C. and Warren, T. (biên tập) 2000, *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, NXB Routledge, London và New York.

đồng hợp tác kinh doanh là hình thức hiện diện thương mại duy nhất cho các doanh nghiệp viễn thông nước ngoài tham gia vào thị trường.

Ngược lại với cách tính toán về mức độ đóng cửa của thị trường viễn thông, Mattoo, Rathindran và Subramanian tính toán chỉ số mở cửa của dịch vụ tài chính và dịch vụ viễn thông.⁵² Chỉ số này ngược với chỉ số của Findlay Warren với 0.0 đồng nghĩa với đóng cửa và 1.0 là hoàn toàn mở cửa cho các dịch vụ viễn thông, tức là một quốc gia cho phép cạnh tranh trong các dịch vụ điện thoại nội địa, điện thoại đường dài và điện thoại quốc tế, cho phép các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường, và có một cơ quan ra chính sách độc lập. Mattoo, Rathindran và Subramanian không tính chỉ số này cho Việt Nam, nhưng nếu áp dụng cách tính này thì chỉ số mở cửa viễn thông của Việt Nam là 0.4 (tương đương với chỉ số hạn chế 0.6 của Findlay Warren). Phương pháp luận của Mattoo và đồng sự là tương đương với phương pháp luận của Findlay Warren nhưng Mattoo và đồng sự đã cho trọng số của chỉ tiêu cạnh tranh cao hơn trong chỉ số về độ mở cửa.

12.3. Tác động của tự do hóa

Trong ngành viễn thông của Việt Nam, có hai bước cải cách quan trọng và bổ sung cho nhau. Thứ nhất là cải cách luật lệ để phát triển một khuôn khổ luật lệ độc lập và không phân biệt đối xử nhằm có một cơ chế chính sách cạnh tranh minh bạch trong việc cấp phép các giấy phép mới, có một chính sách kết nối cân bằng được lợi ích của các công ty lớn với những chi phí ... và giải quyết được mục tiêu cung cấp dịch vụ cơ bản hiệu quả (về mặt chi phí) nhất.

Thứ hai là nâng mức trần sở hữu nước ngoài đối với cả hai loại dịch vụ dựa trên thiết bị và dịch vụ không dựa trên thiết bị và cung cấp những cơ hội thực sự cho các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào đầu tư giấy phép

Theo nghiên cứu của Liên Minh Viễn thông thế giới, tiếp cận với các dịch vụ mới như internet băng thông rộng vẫn còn hạn chế và tương đối đắt. Việc phát triển hệ thống viễn thông băng thông rộng đóng vai trò xúc tác quan trọng trong việc phát triển thương mại và chính phủ điện tử. Ở một vài nước đang phát triển, kinh doanh các loại hàng hóa và dịch vụ công nghệ thông tin đã góp phần làm tăng trưởng xuất khẩu và tạo ra việc làm. Việc ứng dụng công nghệ thông tin cũng làm thay đổi cách thức nhà nước cung cấp các dịch vụ công cho dân cư và giới kinh doanh.

Có một mối quan hệ mạnh mẽ giữa chi phí viễn thông, năng lực và hoạt động trong thương mại quốc tế. Fink, Mattoo và Ileana⁵³ thấy rằng chi phí viễn thông có ảnh hưởng ngược nhiều với thương mại song phương. Hơn nữa, chi phí viễn thông cũng có ảnh hưởng lớn hơn đến trao đổi các loại hàng hóa có sự khác biệt so với trao đổi các loại hàng hóa không có sự khác biệt, nhànasm mạnh giá trị của hạ tầng viễn thông trong thương mại quốc tế. Đặc biệt, khi lượng tàu nhỏ chở các loại hàng hóa đa dạng với giá trị tăng thêm cao hơn giá tăng, thì cầu về dịch vụ cơ sở hạ tầng viễn thông cũng tăng.

Điều này cũng đúng khi mà thương mại dịch vụ tăng trưởng cao hơn thương mại hàng hóa. Trong những năm gần đây, thương mại hàng hóa và dịch vụ có tăng cường nhân tố ICT cũng tăng trưởng nhanh chóng. Cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng viễn thông, đặc biệt quan trọng trong thương mại dịch vụ, nơi mà các loại dịch vụ có giá trị tăng thêm cao như

⁵² Aaditya Mattoo, Randeep Rathindran và Arvind Subramanian, "Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration" *Journal of Economic Integration*, Vol. 21, Number 1 / March 2006, pp.64 – 98.

⁵³ Fink, Carsten, Aaditya Mattoo và Cristina Ileana Neagu (2002), "Assessing the Role of Communication Costs in International Trade." World Bank Working Paper Series 2929

ngân hàng, dịch vụ kinh doanh, viễn thông phụ thuộc nhiều vào sự phát triển của cơ sở hạ tầng viễn thông của cả quốc gia xuất và nhập khẩu.⁵⁴

Nỗ lực toàn diện nhất để đo lường tổn phí và những tác động kinh tế của các quốc gia ASEAN là của Shepherd và Wilson trong một nghiên cứu cho Ngân hàng Thế giới.⁵⁵ Tính toán của Shepherd và Wilson dựa vào mô hình mô phỏng của từng nước ASEAN. Mô hình này gộp các cải cách về hải quan, về cơ sở hạ tầng, giao thông, viễn thông và dịch vụ giao vận.

Nghiên cứu của Shepherd và Wilson xem xét một số kịch bản tự do hóa. Một trong những kịch bản là tự do hóa dịch vụ Internet ở Việt Nam. Kết quả của kịch bản là xuất khẩu tăng lên 27.8% và nhập khẩu tăng lên 27.7%.⁵⁶ Tác động của việc tự do hóa dịch vụ Internet ở Việt Nam cao hơn so với Trung Quốc (xuất khẩu tăng 8.5%) và Indonesia (xuất khẩu tăng 5.7% và nhập khẩu tăng 7.7%).

Mặc dù sử dụng các cách tính khác nhau để đo lường mức độ mở cửa viễn thông của Việt Nam, kết quả từ các nghiên cứu của Warren, Matto cùng đồng sự và của Shepherd và Wilson là tương đối thống nhất. Các nghiên cứu này đều cho rằng, ngành viễn thông của Việt Nam tương đối đóng cửa. Và cả ba nghiên cứu đều cho rằng, nếu Việt Nam mở cửa hơn nữa với ngành này thì lợi ích thu được là khá lớn.

Dựa vào các nghiên cứu trước đây và các nghiên cứu về ngành dịch vụ viễn thông của các nước ASEAN, chúng tôi ước tính rằng tác động của việc mở cửa dịch vụ viễn thông của Việt Nam là lớn. Trong khi việc thực hiện các gói mở cửa dịch vụ và những thay đổi trong chính sách, một cải cách luật lệ một cách toàn diện cùng với dỡ bỏ các quy định về sở hữu và một quy trình đấu thầu cạnh tranh hơn sẽ mang lại các lợi ích sau:

- Tăng vốn đầu tư vào ngành viễn thông 35% trong vòng 5 năm
- Chi phí thông tin liên lạc giảm khoảng 20%
- Chất lượng dịch vụ tăng do việc mở rộng các dịch vụ băng thông rộng, WIFI và cải tiến các dịch vụ viễn thông cơ bản.

Và tác động của việc giảm chi phí viễn thông bao gồm việc mở rộng xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, đặc biệt là các loại hàng hóa và dịch vụ có giá trị tăng thêm cao. Một nghiên cứu của ngân hàng thế giới đã cho thấy các quốc gia theo đuổi một gói cải cách đồng bộ gồm cải cách đơn vị quản lý, tư nhân hóa và gia tăng cạnh tranh là những quốc gia có được mức tăng cao nhất về năng suất trong ngành viễn thông.⁵⁷

Việc tự do hóa ngành viễn thông bằng cách cho phép sự tham gia của các công ty nước ngoài trong các dịch vụ sử dụng thiết bị và cải cách luật lệ sẽ làm tăng mức đầu tư vào ngành, giảm chi phí và thúc đẩy sự phát triển và mở rộng của các dịch vụ internet băng thông rộng. Điều này sẽ mang lại những lợi ích to lớn cho sự phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam.

⁵⁴ (Nicoletti, Golub, Hajkova, Mirza, and Yoo 2003).

⁵⁵ Ben Shepherd and John S. Wilson, "Trade Facilitation in ASEAN Member Countries: Measuring Progress and Assessing Priorities," Policy Research Working Paper 4615, The World Bank, Development Research Group, May 2008.

⁵⁶ Xem kịch bản 4, bảng 12 trang 34 trong nghiên cứu của Shepherd and Wilson.

⁵⁷ Ioannis N. Kessides, (2004), *Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation, and Competition*, A copublication of the World Bank and Oxford University Press.

13. Công nghiệp xây dựng

13.1. Tổng quan và Cấu trúc ngành

Vào cuối năm 2008, các hoạt động của ngành xây dựng Việt Nam vẫn còn mạnh mẽ. Điều này có thể là vì các chủ đầu tư đã tiếp tục đầu tư khi mà giá vật liệu xây dựng như giá thép, xi măng, gạch và vật liệu khác giảm liên tục trong cho tới cuối năm 2008 và đầu năm 2009. Vào đầu tháng 11 năm 2008, giá thép đã giảm xuống còn 14 triệu (870 đô la), rẻ hơn giá thép tại thời điểm tháng 5 năm 5 triệu đồng (180 đô la). Chính sự sụt giảm giá vật liệu xây dựng đã làm giá xây dựng tại các công trình như khu dân cư Vạn Phú ở Hà Nội xuống còn 3.1 triệu vào tháng 9 và 2.6 triệu vào tháng 11.

Bảng sau đây cho biết một số thống kê cơ bản trong ngành xây dựng. Đa số các công ty xây dựng là nhỏ, với 95% số công ty có ít hơn 200 lao động. Và 80% doanh nghiệp có số lao động là ít hơn 49 người. Bảng này cũng cho thấy, ngành công nghiệp này có gia đoạn bùng nổ từ năm 2000 đến năm 2007 với số lượng doanh nghiệp tăng gấp 3 và số lao động tăng gấp đôi

Bảng 13.1: Ngành Xây dựng, tính đến cuối năm, 2000 - 2007

	2000	2003	2004	2005	2006	2007			
Số doanh nghiệp Xây dựng	3,999	9,717	12,315	15,252	17,783	21,029			
Tổng số doanh nghiệp	42,288	72,012	91,756	112,950	131,318	155,771			
Lao động	529,351	861,791	939,186	1,005,981	996,720	1,079,267			
Nguồn vốn bình quân(tỷ đồng)	55,222	117,915	157,791	204,178	248,268	328,727			
Giá trị tài sản cố định và đầu tư dài hạn (tỷ đồng)	16,173	34,425	45,861	60,923	77,752	119,542			
Doanh thu ròng (tỷ đồng)	46,547	111,424	107,267	127,300	147,934	200,790			
Số doanh nghiệp theo số lượng lao động đến tháng 31/12/2007)									
Tổng	< 5	5-9	10-49	50-199	200-299	300-499	500-999	1,000-4,999	>5,000
21,029	2,254	5,826	9,084	2,903	360	280	193	126	3

Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam, 2008, Tổng cục Thống kê

Năng lực của ngành

Mặc dù các công ty xây dựng của Việt Nam có thể thực hiện các công trình xây dựng dân dụng ở cỡ vừa và nhỏ, và một số công trình xây dựng công nghiệp và cơ sở hạ tầng với sự trợ giúp kỹ thuật của các công ty nước ngoài, nhưng năng lực và tính cạnh tranh của các công ty này còn hạn chế. Hệ thống luật lệ và quy chuẩn kỹ thuật trong ngành vẫn còn không đầy đủ với nhiều loại thuế và phí không hợp lý tạo ra những gánh nặng với các công ty xây dựng.

Các công ty xây dựng của Việt Nam thiếu vốn, thiếu công nghệ cao và kỹ thuật triển khai công trình không phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế. Hơn thế nữa, năng lực sử dụng hiệu quả thiết bị máy móc, và nguồn lực con người là không đủ để tiến hành triển khai các dự án lớn. Hợp tác giữa các nhà thầu Việt Nam còn kém phát triển, và điều này đã không cho phép các doanh nghiệp Việt Nam có thể thực hiện các công trình đòi hỏi sự hợp tác nhiều nhà thầu. Do năng lực cạnh tranh yếu kém, các doanh nghiệp xây dựng của Việt Nam chủ yếu hoạt động dưới hình thức là nhà thầu phụ cho các công ty xây dựng của nước ngoài.

Đầu tư nước ngoài

Chính phủ vẫn tiếp tục không muốn các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ số cổ phần chi phối tại các doanh nghiệp nhà nước trong các ngành chính như viễn thông, ngân hàng, chính vì thế Ban chỉ đạo cải cách doanh nghiệp cho biết trong 8 tháng đầu năm chỉ có 80 doanh nghiệp được cổ phần hóa, tức là chỉ đạt 15% mục tiêu của chính phủ về số doanh nghiệp sẽ được cổ phần hóa. Theo một nghị định ban hành tháng 10 năm 2008 (thay thế một nghị định ban hành từ năm 2008), quy định về việc nhà đầu tư nước ngoài mua cổ phiếu trong các doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hóa đã không giải quyết được những bất định về một khuôn khổ pháp lý liên quan đến đầu tư nước ngoài tại các doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hóa. Hơn thế nữa, các doanh nghiệp liên quan trong nghị định này chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, những doanh nghiệp mà các nhà đầu tư nước ngoài không hứng thú.

Điều này, cùng với những vấn đề khác, đã hạn chế đầu tư nước ngoài, mặc dù vốn đầu tư nước ngoài cam kết, chủ yếu vào ngành công nghiệp và xây dựng, đã lên tới 63 tỷ đô la cho đến nửa đầu năm 2009. Trong năm 2008, ngành công nghiệp và xây dựng có tới 512 dự án (chiếm 53.7%), với tổng giá trị cam kết là 32.5 tỷ đô la (chiếm 55.7%) trong thời gian này. Khu vực dịch vụ đứng thứ 2 với 400 dự án và 25.5 tỷ đô la vốn cam kết, chiếm tới 42% tổng số dự án và 43.9% vốn cam kết.

Cơ sở hạ tầng

Phát triển cơ sở hạ tầng tiếp tục là một trọng tâm chính của chính phủ, đặc biệt là năng lượng (thiếu điện đe dọa tăng trưởng, dẫn đến việc chính phủ phải thúc đẩy việc hoàn thành các công trình nhà máy điện để có thể đáp ứng được 16% gia tăng hàng năm nhu cầu về điện), giao thông (đường bộ, đường sắt, hàng không, cầu) cũng như cấp thoát nước⁵⁸. Ví dụ Chính phủ đã mời gọi đầu tư vào 160 công trình cơ sở hạ tầng lớn như việc xây dựng 6 đường tàu điện ngầm, 3 đường xe lửa nhẹ và 7 đường liên tỉnh tại ở Tp Hồ Chí Minh.

Ngành xây dựng cảng biển cũng được chú trọng vì cảng biển rất quan trọng cho sự phát triển công nghiệp của Việt Nam. Ví dụ Cảng Cái Mép được dự kiến đưa vào hoạt động từ cuối năm 2010 với công suất 1.1 công te nơ (20 foot) hàng năm.⁵⁹

Việc chấp thuận cắt giảm thuế thu nhập doanh nghiệp từ 28% xuống 25% vào tháng 1

⁵⁸ Theo một nghiên cứu của JBIC, ga tăng cơ sở yếu kém tiếp tục cản trở vốn FDI chảy vào Việt Nam. Một đại diện công ty Mitsui cho biết chi phí để vận chuyển một container 20 feet từ Hà Nội xuống Hải Phòng là 140 đô bằng đường bộ, trong khi đó chỉ cần 40 đô là có thể vận chuyển 1 container từ Hải Phòng sang Hồng Kong (gấp 9 lần khoảng cách từ Hà Nội xuống Hải Phòng) bằng đường biển. Hệ thống cảng biển của Việt Nam cũng không có hiệu quả tuy nhiên việc này có thể sẽ có cải thiện vì Vinalines đã tuyên bố công ty này sẽ xây dựng thêm 9 cảng biển nữa vào năm 2011, với việc xây dựng một cảng mới ở Hải phòng sẽ được bắt đầu từ quý 2 năm 2008. South East Asia Monitor, March 2008

⁵⁹ VietNamNet Bridge, 29 tháng năm, 2008

năm 2009 có thể cải thiện môi trường kinh doanh và thúc đẩy đầu tư⁶⁰ trong ngành cơ sở hạ tầng và chính điều này sẽ dẫn đến ngành công nghiệp sẽ là nhân tố chính có ảnh hưởng tới tăng trưởng GDP.

Trong ngành dịch vụ khách sạn, với số khách du lịch dự kiến sẽ đạt mức 6 triệu/năm vào năm 2012 và với việc xem ngành công nghiệp du lịch là ngành kiếm ngoại tệ chủ yếu, số khách sạn đã tăng lên đáng kể. Vào cuối năm 2007, số khách sạn (kể cả nhà khách) đã lên tới 4700, cao hơn nhiều mức 3800 của năm 2004. Số phòng khách sạn cũng tăng từ 57000 phòng năm 1998 lên 130000 phòng năm 2008. Các nhà đầu tư nước ngoài là các tập đoàn kinh doanh khách sạn lớn như intercontinental, Accor, Best Western, Hilton và Sheraton.

Bất động sản

Việt Nam hiện có hơn 720 đô thị với hơn 150 khu công nghiệp và kinh tế, hơn 1500 dự án bất động sản và 890 triệu m² nhà trong đó 260 triệu m² nằm ở các đô thị. Tuy vậy Việt Nam cũng chịu sự thiếu hụt lớn về nhà ở cho dân cư vì hạn chế trong việc sử dụng đất đai, mật độ dân số cao và nhiều nhân tố khác. Với dân số hơn 85 triệu người, trong đó 45 triệu dưới 35 đã làm tăng nhu cầu về nhà ở giá phải chăng và điều này cũng làm cho các khu vực khác trong ngành xây dựng (như ngành xây dựng các trung tâm thương mại và bán lẻ, hoặc hạ tầng đô thị⁶¹) cũng như các ngành khác không phải là ngành xây dựng (như ngành bán lẻ). Theo báo cáo của Liên hiệp quốc, tỷ lệ dân số Việt Nam sống ở khu vực thành thị cũng được dự báo là tăng từ 26.4% năm 2005 lên 41.8% vào năm 2030.

Vào cuối năm 2008, sự bùng nổ của thị trường bất động sản Việt Nam có phần chậm lại đã hé lộ rằng năm 2009 sẽ là một năm có nhiều thử thách hơn đối với ngành xây dựng và ngành bất động sản⁶². Hiệp hội các nhà thầu tin rằng thị trường nhà đất sẽ phục hồi vào cuối năm 2009 trước khi tăng trưởng mạnh vào năm 2010. Nếu tỷ lệ lãi suất giảm xuống 17-18% như dự báo và giá nguyên vật liệu tiếp tục giảm (hoặc ít nhất vẫn ổn định) thì các nhà thầu sẽ đẩy mạnh xây dựng, và do đó giúp ngành bất động sản phục hồi sớm.

Có một khoảng cách giữa cung và cầu, được thể hiện ở số người đăng ký mua nhà ở trong các dự án, đã làm cho giá bất động sản tăng mạnh mấy trăm phần trăm trong những năm qua ở Thành phố Hồ Chí Minh. Vào đầu năm 2008, giá bất động sản ở Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh là tương đương với các trung tâm thương mại ở Bangkok và Kuala Lumpur (mặc dầu giá ở 2 thành phố này cũng giảm vào cuối năm 2008)⁶³

Các nhân tố dài hạn có ảnh hưởng tới cầu về xây dựng nhà ở bao gồm xu hướng đô thị hóa, thu nhập thực tăng nếu tăng trưởng cao được duy trì, tăng trưởng lực lượng lao động và mật độ dân số trên một mét vuông đất ở ở các khu vực đô thị

13.2. Rào cản thương mại và đầu tư

⁶⁰ Vietnam Business Forecast Report, 2008 Quý 4, 2008

⁶¹ Bộ Xây dựng dự báo rằng năng lực sản xuất xi măng, thiết bị vệ sinh, kính xây dựng và gạch lát nền có thể tăng gấp đôi hoặc gấp 3 vào năm 2020.

⁶² Thị trường xây dựng Việt Nam dự báo sẽ có tăng trưởng âm khoảng 0.8%-1% vào năm 2008; Vietnam Bridge, 29 tháng 10, 2008.

⁶³ Vụ quản lý nhà ở của Bộ Xây dựng đã cho biết rằng giá nhà chỉ giảm ở các căn hộ cao cấp nhưng lại không giảm ở trên thị trường nhà giá rẻ (10-15 triệu/m²). Tuy nhiên điều này có thể tha đổi do nền kinh tế chỉ suy thoái

Theo cam kết mở cửa ngành xây dựng và các ngành kỹ thuật có liên quan, hiện không có bất kỳ một hạn chế chính thức nào đối với hoạt động của các công ty xây dựng nước ngoài chỉ trừ những cam kết chung cho toàn bộ khu vực dịch vụ. Trong hai năm đầu tiên kể từ ngày Việt Nam gia nhập, các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài chỉ được phép tham gia đấu thầu các dự án do các nhà tài trợ cấp vốn và cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài có tỷ lệ xây dựng cao. Các doanh nghiệp nước ngoài có thể thành lập chi nhánh tại Việt Nam và không cần phải có đại diện tại Việt Nam.

Điều quan trọng nhất trong các cam kết này là việc hạn chế ra/vào Việt Nam đối với các thể nhân là các nhà quản lý và các chuyên gia kỹ thuật, nhưng cần chú ý rằng gần như tất cả các quốc gia đều có những hạn chế này. Những hạn chế này thường không quá là nghiêm trọng đối với các công ty xây dựng. Tuy nhiên việc thực thi các hạn chế này lại không phải là chuyện dễ dàng.

Khi các doanh nghiệp nước ngoài được phép gia nhập thị trường và một số đã thực sự gia nhập, vẫn còn một số vấn đề về hành chính, thể chế và chính sách ảnh hưởng tới sự cạnh tranh trong lĩnh vực này.

Các rào cản về hành chính

Những rào cản về hành chính là những rào cản tốn nhiều nguồn lực nhất (bao gồm thời gian, tiền bạc, nhân lực) để vượt qua và cũng là những rào cản khó vượt qua nhất vì cần nhiều giấy phép và vì năng lực và khối lượng làm việc của các nhân viên hành chính nhà nước. Một nghiên cứu của ngân hàng thế giới⁶⁴ đánh giá sự dễ dàng (hoặc khó khăn) của hoạt động kinh doanh ở các nước khác nhau bằng cách so sánh thủ tục, thời gian và việc thông báo hoàn thành các giấy tờ theo yêu cầu trong đó có việc có được giấy phép/cấp phép cần thiết, hoàn thành công chứng và giám sát và kết nối hạ tầng cơ sở như điện nước. Trong khi ở Việt Nam, số thủ tục cần thiết (13) là ít hơn so với mức trung bình của các nước OECD (15.4) và của các nước trong khu vực (19.1), nhưng thời gian để hoàn thành lại cao hơn (194 ngày, so với 161.5 ngày của các nước OECD và 174.3 ngày của các nước trong khu vực) và chi phí trên thu nhập bình quân đầu người là cao hơn (313.3% so với 56.7% của OECD và 174.3% của các nước ASEAN). Trong báo cáo “Doing business” của Ngân hàng thế giới, mặc dù số ngày cần thiết để thành lập doanh nghiệp vẫn là 194 ngày nhưng ở các nước OECD và các nước Đông Á, số ngày đã giảm còn 157 ngày và 168.6 ngày.

Có nhiều bằng chứng⁶⁵ cho thấy các rào cản hành chính đã có tác dụng như thế nào. Các quy định của chính phủ trung ương trao quyền cho các chính quyền địa phương trong ngành xây dựng đã dẫn đến những chậm trễ khá lâu trong việc triển khai các công trình xây dựng như đã đề cập ở trên đối với các cam kết FDI đối với phát triển hạ tầng cơ sở.

Các thủ tục hành chính để xây dựng một khu đô thị mới, cơ sở hạ tầng cho các khu công nghiệp và các khu dân cư sẽ được giảm thiểu một cách cơ bản.⁶⁶ Quy trình cấp phép mới, đang được Bộ Xây dựng soạn thảo, đề xuất 8 bước cần thiết, giảm nhiều từ 33 bước như quy trình cấp phép hiện tại. Thời gian tối đa chờ để được chấp thuận cũng giảm từ 36 tháng xuống còn 12. Việc này sẽ giảm đi các trường hợp như một dự án ở Thành phố Hồ Chí Minh phải chờ tới 42 tháng thì Sở Quy hoạch và Kiến trúc mới đồng ý cho một kế hoạch xây dựng trên một mảnh đất 4200m².

⁶⁴ Doing Business 2009, World Bank

⁶⁵ Doanh nghiệp thường phải chờ vài tháng để có được giấy phép vì sự thiếu kinh nghiệm và kỹ năng cần thiết của nhân viên phòng đăng ký kinh doanh, Vietnam Bridge, Tháng 3, 2008

⁶⁶ VietNamNet Bridge, June 15, 2008

Các rào cản chính sách

Các rào cản chính sách không quá nặng nề như các rào cản hành chính nhưng cũng tạo ra những tác động nhất định đặc biệt là trong việc mua sắm công, một lĩnh vực mà các nhà đầu tư nước ngoài đã chỉ ra rằng họ cảm thấy bị phân biệt đối xử. Các Vụ, phòng ban khác nhau trong các Bộ và các cơ quan quản lý dự án thường quyết định nhu cầu và thủ tục mua sắm. Cạnh tranh trong các cuộc mua sắm cho Chính phủ thường ở dưới nhiều hình thức như: thương lượng với nhà cung cấp duy nhất, đấu thầu kín, đấu thầu mở, chỉ định thầu và mua sắm đặc biệt. Hiện không có các danh mục chính thức các cuộc đấu thầu của chính phủ, tuy vậy vẫn có những thông báo/mời thầu ở các báo tiếng Việt và tiếng Anh.⁶⁷

Mặc dù thiếu bằng chứng bằng văn bản, nhưng các doanh nghiệp được phỏng vấn đều cho biết các công ty của Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước, được đối xử đặc biệt trong các cuộc đấu thầu nhà nước. Những khó khăn trong đấu thầu các dự án xây dựng của nhà nước không chỉ dừng lại ở những rào cản hành chính mà còn cả việc hối lộ. Một số công ty châu Âu cho biết tác động của các doanh nghiệp không thực thi các vấn đề về đạo đức đến tính cạnh tranh là khá lớn

Sự bất định về mặt luật lệ

Các rào cản luật lệ thường mang tính quan liêu, tức là không rõ ràng, thông tin mâu thuẫn nhau từ các cơ quan của chính phủ về những gì cần/có thể phải làm. Những rào cản này thường liên quan đến mâu thuẫn lợi ích của các bộ các ngành khác nhau và khả năng hiểu thấu đáo và chính xác luật/các văn bản pháp quy của các bộ khác nhau dẫn đến việc trì hoãn hoặc dừng công trình. Bản chất của hệ thống luật pháp và luật thương mại của Việt Nam, cùng với sự trùng lặp trong vai trò quản lý nhà nước của các bộ thường dẫn đến tình trạng thiếu minh bạch, thiếu thống nhất và thiếu nhất quán trong các chính sách và quyết định của chính phủ liên quan đến các dự án thương mại.⁶⁸

Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

Việc quyền sở hữu trí tuệ không được bảo vệ đầy đủ cũng là một vấn đề trong lĩnh vực xây dựng. Các công ty xây dựng quốc tế lớn làm việc với các nhà cung cấp thiết bị và kỹ thuật quốc tế. Việc sử dụng các kỹ thuật không được phép có thể dẫn đến tình trạng cắt giảm công nghệ để cạnh tranh, và trong trường hợp xấu nhất các kỹ thuật xây dựng không chuẩn tắc có thể dẫn đến những hệ quả nghiêm trọng. Ví dụ, kỹ thuật nén đất (một vấn đề rất quan trọng ở Việt Nam) đã bị các công ty xây dựng Trung Quốc sao chép nhưng lại không được triển khai một cách đúng quy trình.

Tham nhũng

Các công ty trong và ngoài nước đều coi tham nhũng trong tất cả các khâu của hoạt động kinh doanh ở Việt Nam là một rào cản đối với hoạt động kinh doanh của họ. Thiếu minh bạch, thiếu tính giải trình, tự do báo chí, tham nhũng tràn lan và hệ thống công quyền thiếu hiệu quả vẫn còn là những vấn đề nghiêm trọng. Chính phủ Việt Nam đã thừa nhận một cách rộng rãi rằng Chính phủ cần phải giải quyết những vấn đề này một cách nhanh chóng. Cạnh tranh giữa các cơ quan chính phủ để quản lý các vấn đề kinh doanh và đầu tư đã tạo ra những rắc rối và trùng lặp quyền lực, thủ tục hành chính và thủ tục cấp phép quan liêu. Những điều này lại tạo cơ hội cho tham nhũng. Việc các quan chức chính phủ được trả lương thấp và thiếu một hệ thống giám sát hoàn chỉnh để đảm bảo hoạt động của

⁶⁷ Đại diện thương mại Hoa Kỳ

⁶⁸ Doing business in Vietnam 2008; US Commercial Service

các công chức mình bạch càng làm rắc rối thêm tình hình. Tuy nhiên các công ty xây dựng nước ngoài đều cho rằng trong các năm gần đây tậ tham nhũng đã giảm nhiều. Một thách thức lớn hơn liên quan đến việc đấu thầu cho các dự án lớn.

Những rào cản khác

Trình độ tay nghề thấp của công nhân là hệ quả của việc thiếu năng lực trong hệ thống đào tạo của Việt Nam. Một nhân tố thứ hai là chính phủ, ít nhất là trong ngành xây dựng, chủ yếu tập trung vào việc dạy học chứ không tập trung vào phát triển kỹ năng nghề. Do vậy, một kỹ sư mới tốt nghiệp ra trường không có kinh nghiệm nhưng lại không có bằng đại học. Các công ty nước ngoài gặp khó khăn trong việc xác định nhu cầu của mình với công nhân có tay nghề người nước ngoài và người lao động Việt Nam không có tay nghề (nhưng lại được đào tạo)./ Tuy nhiên gần đây chính phủ Việt Nam đã gia tăng ngân sách dành cho đào tạo nghề, xã hội hóa, và khuyến khích sự tham gia của các công ty nước ngoài trong việc phát triển giáo dục và cung cấp dịch vụ đào tạo nghề ở Việt Nam.

Một nghiên cứu gần đây của Ngân hàng Thế giới⁶⁹ cho thấy một khuôn khổ phát triển năng lực trong dài hạn cần phải xác định nhu cầu ở 3 cấp: chính sách và luật lệ trong lĩnh vực xây dựng, phát triển năng lực tổ chức (bao gồm việc phân chia trách nhiệm rõ ràng hơn trong việc lập chính sách, thực thi các quy định, tiến hành các dự án và cung cấp các dịch vụ), và phát triển nguồn nhân lực (đào tạo).

13.3. Đánh giá Tác động của tự do hóa

Tự do hóa trong ngành xây dựng sẽ không chỉ có lợi cho ngành xây dựng mà còn cả các ngành khác trong nền kinh tế. Chi phí sẽ giảm nếu hệ thống giao thông, viễn thông, hệ thống nhà kho, giáo dục có hiệu quả và hiệu lực.

Việc gia tăng các mối quan hệ và hợp tác với các công ty xây dựng nước ngoài sẽ làm tăng năng lực của các công ty Việt Nam, dẫn đến việc Việt Nam có thể thu được lợi nhuận từ các cam kết đầu tư.

Dưới đây là một số tác động tích cực chính:

Sự hiệu quả của ngành xây dựng

Như ở nhiều quốc gia, các nhà thầu nhỏ và các công ty nhỏ có thể có đầy đủ những kỹ năng trong những khía cạnh kỹ thuật liên quan đến doanh nghiệp của họ (tuy vậy vẫn có nhiều công ty không có đủ kỹ năng vì rào cản gia nhập thường thấp) nhưng lại không có đủ kỹ năng quản lý nhân lực và các nhà quản lý. Điều này dẫn đến sự chậm trễ trong các dự án xây dựng vì các nhà thầu phụ không thể lên kế hoạch về thời gian, tài chính và nhân lực và/hoặc dẫn đến tình trạng chất lượng vì các nhà thầu phụ thường tìm cách hoàn thành công việc nhanh chóng để chuyển sang công trình khác. Việc giảm và dỡ bỏ các chậm trễ mang tính hành chính hoặc quan liêu có thể cho phép việc lập kế hoạch và triển khai tốt hơn với ít vấn đề liên quan đến chất lượng hơn.

⁶⁹ Vietnam Infrastructure Strategy - Cross-Sectoral Issues, June 2006

Các rào cản hành chính và quan liêu ít hơn cũng cho phép các công ty Việt Nam nâng cao trình độ công nhân của họ vì các công ty nước ngoài có thể thực hiện nhiều cuộc đào tạo qua công việc về các công nghệ và quy trình mới. Điều này sẽ giúp nâng cao năng lực chung của toàn ngành.

Người hưởng lợi cuối cùng sẽ là người tiêu dùng, những người có thể mua nhà với mức giá hợp lý và chất lượng phù hợp với số tiền họ đã bỏ ra.

Ngoài ra còn có những lợi ích có tính chiến lược với Việt Nam, mặc dù điều này có thể dẫn đến tình trạng thu hẹp lao động ở khu vực phi chính quy.

Phát triển các nhà cung ứng Việt Nam

Một trong những khó khăn mà các công ty xây dựng nước ngoài gặp phải khi làm kinh doanh ở Việt Nam là thiếu các sản phẩm xây dựng có chất lượng. Các sản phẩm cơ bản như xi măng, thép, gạch... tuy có sẵn nhưng chất lượng cũng không phải lúc nào cũng đáp ứng được yêu cầu của các nhà xây dựng nước ngoài. Tuy nhiên vấn đề là việc gia công các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao hơn như cửa, cửa sổ, hệ thống ánh sáng. Một số công ty có thể cung cấp các sản phẩm đó nhưng sản phẩm thường có chất lượng không ổn định. Tự do hóa ngành xây dựng có thể cho phép các công ty này tiến hành các đầu tư cần thiết để nâng cao chất lượng và tính ổn định bằng cách đầu tư vào công nghệ và quy trình sản xuất mới. Điều này nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước và cuối cùng là người tiêu dùng sẽ có thể được mua được các sản phẩm tốt hơn với mức giá phù hợp hơn/

Một số công ty xây dựng lớn của nước ngoài cũng đang cố gắng giúp đỡ các nhà thầu phụ, các nhà cung cấp sản phẩm của Việt Nam nâng cao chất lượng sản phẩm bằng việc cung cấp các dịch vụ tư vấn, hỗ trợ công tác lập kế hoạch xây dựng và đôi lúc là việc thanh toán tương đối rộng rãi. Đôi lúc những hỗ trợ này có tác dụng tích cực nhưng không có nghĩa là lúc nào cũng vậy. Trong một môi trường tự do hóa, sự hợp tác chặt chẽ giữa nhà thầu chính và các nhà thầu phụ hoặc các nhà cung ứng sẽ trở thành quy luật, chứ không chỉ là những trường hợp cá biệt.

Các kết nối giữa các tập đoàn đa quốc gia và các nhà cung cấp địa phương là một chính sách phát triển không ngoan và được nhiều quốc gia sử dụng như là một cách để phát triển công nghiệp địa phương thông qua chuyển giao công nghệ và chuyển giao năng lực và lợi ích của việc gắn với một công ty có thương hiệu toàn cầu.

Với ngành công nghiệp xây dựng, hội nhập kinh tế quốc tế mở ra cơ hội cho các công ty xây dựng và tư vấn Việt Nam học hỏi và tiếp thu được các kỹ thuật xây dựng hiện đại và tiên tiến.⁷⁰ Nó cung cho phép các công ty Việt Nam mở rộng hoạt động ra thị trường quốc tế và xây dựng được nhiều hơn các quan hệ hợp tác quốc tế có lợi cho sự phát triển của họ, hơn là chỉ tập trung vào các công trình ở Việt Nam hiện nay. Việt Nam cũng có thể xuất khẩu các lao động giá rẻ tới các quốc gia có nhu cầu xây dựng lớn như Tiểu Vương Quốc Arập thống nhất và các quốc gia khác.

Cơ sở hạ tầng được nâng cao.

⁷⁰ Service Industry Promotion Center, Taiwan External Trade Development Council

Những lợi ích từ việc có được cơ sở hạ tầng cải thiện là rõ ràng và cho tất cả các ngành của nền kinh tế. Một số đã được đề cập ở đâu đó trong báo cáo này, một số thì chưa, bao gồm cả việc phát triển những ngành công nghiệp mới của Việt Nam. Khi Việt Nam đi những bước đi gần giống với Trung Quốc thì dù sớm hay muộn thì Việt Nam cũng không thể là quốc gia sản xuất các loại hàng hóa chi phí thấp và giá rẻ hay là quốc gia chuyên lắp ráp các sản phẩm điện tử/điện gia dụng. Tại thời điểm đó, Việt Nam cần phải sẵn sàng phát triển các ngành công nghiệp mới với mức giá trị tăng thêm cao hơn và có thể cạnh tranh với không chỉ các quốc gia trong khu vực mà với các quốc gia khác trên thế giới. Nếu không có một hạ tầng cơ sở phát triển, thì các ngành công nghiệp mới khó có thể ra đời.

Các vấn đề chính là sự không ổn định của luật lệ, thiếu minh bạch trong việc mua sắm của chính phủ, vai trò của các doanh nghiệp nhà nước, những công ty nắm nhiều ngân hàng đất lớn, các thủ tục hành chính, giấy phép hành chính, sự mập mờ của các thỏa thuận PPP và những cơ hội cho tham nhũng trong những lĩnh vực đó. Việc cải các các khu vực này sẽ giảm chi phí xây dựng và mang lại lợi ích cho các chủ công trình, các doanh nghiệp và giảm thiểu chi phí để đạt được nhu cầu về kết cấu hạ tầng của Việt Nam.

Trong chương về năng lượng, chúng tôi đã lưu ý rằng những sự bất định về chính sách giá và môi trường luật lệ cho các nhà cung cấp điện độc lập đã cản trở đầu tư tư nhân trong lĩnh vực đó. Một hệ thống kiểm soát hành chính chung và sự chậm chễ trong việc cấp giấy phép sẽ tạo ra sự bất định và tổn phí, những vấn đề có thể làm tăng chi phí xây dựng hệ thống hạ tầng cơ sở.

Quản trị công ty, tính minh bạch và tham nhũng được xem như là những vấn đề khá nổi cộm ở Việt Nam. Việc tăng tính minh bạch, mở cửa cho cạnh tranh hơn nữa trong việc mua sắm của chính phủ cho các dự án cơ sở hạ tầng và tiếp tục cải cách các doanh nghiệp nhà nước, những công ty thường có các chi nhánh hay công ty con trong lĩnh vực xây dựng, có thể làm giảm chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng và xây dựng các cơ sở kinh doanh. Trong một vài trường hợp, các nhà tài trợ thường có các thủ tục mua sắm riêng nhưng những điều này có thể được loại bỏ ở một mức độ nào đó thông qua các biện pháp như xuất hóa đơn cao hơn hoặc thay thế bằng các loại vật liệu giá rẻ và chất lượng kém hơn, những điều có thể xảy ra sau khi đã chọn được nhà thầu.⁷¹

Mặc dù nhiều người đồng ý rằng, tham nhũng và sự bất định trong chính sách là nhân tố quan trọng có ảnh hưởng tới đầu tư cơ sở hạ tầng ở Việt Nam nhưng lại rất khó có thể đo lường hậu quả kinh tế của các vấn đề này. Theo chỉ số tham nhũng của tổ chức minh bạch quốc tế, năm 2008, Việt Nam đứng thứ 121 trong số 180 quốc gia được tổ chức này đánh giá, cùng hạng với các quốc gia như Nepal, Nigeria, Sao Tome và Togo

Tất nhiên là có những hạn chế trong các cuộc điều tra như vậy.⁷² Các nghiên cứu về tham nhũng phân biệt giữa tham nhũng nhẹ (bao gồm các khoản thanh toán nhanh, và những khoản hối lộ nhỏ hàng ngày) và tham nhũng lớn (liên quan đến thanh toán để có được các hợp đồng của chính phủ hoặc các giấy phép quan trọng, thay đổi luật lệ hoặc tạo ra ảnh hưởng để thay đổi luật). Có những bằng chứng rõ ràng rằng những kết quả từ các cuộc điều tra như vậy thường có khả năng đại diện cho mức độ tham nhũng trong khu vực xây dựng cơ sở hạ tầng là nhỏ, vì các chỉ số đó mới chỉ phản ánh được loại tham nhũng nhẹ mà không phản ánh được các loại tham nhũng lớn. Việc hối lộ ở trong ngành xây dựng phổ biến hơn trong các ngành khác đặc biệt là các công trình liên quan đến mua sắm của chính phủ cho các dự án hạ tầng.

Xét về tác động kinh tế, hối lộ chỉ là một phần tổn thất của tham nhũng và sự bất định về luật lệ. Các tổn thất lớn hơn liên quan đến các hoạt động như chọn nhà cung cấp dịch vụ

⁷¹ Charles Kenny, *Measuring and Reducing the Impact of Corruption in Infrastructure*, World Bank Policy Research Working Paper 4099, December 2006.

⁷² Charles Kenny, *Measuring and Reducing the Impact of Corruption in Infrastructure*, World Bank Policy Research Working Paper 4099, December 2006.

có giá cao hơn hoặc chất lượng hàng hóa thấp hơn do tham nhũng và sự phức tạp trong việc ăn trộm vật liệu và không tuân thủ quy trình kỹ thuật bằng cách thay thế các loại vật liệu kém chất lượng. Thậm chí chi phí sẽ tăng lên do việc phải mất tiền bạc vào việc duy tu bảo dưỡng các công trình kém chất lượng.

Rất khó để có thể lượng hóa được hệ lụy với ngành xây dựng từ việc cải thiện môi trường luật lệ và giảm những cơ hội cho tham nhũng ở Việt Nam. Như đã trình bày ở trong phần thảo luận về môi trường đầu tư ở chương 3, sự bất định và không rõ ràng về luật lệ tạo ra những khó khăn cho các nhà đầu tư tư nhân. Tương tự, trong phân tích về lĩnh vực năng lượng, sự bất định về các thỏa thuận BOT/IPP là những rào cản cho khu vực tư nhân đầu tư vào cơ sở hạ tầng.

Một thách thức khác là sự chậm chễ, sự bất định và tham nhũng trong việc đấu thầu và thực hiện các dự án xây dựng lớn có thể tạo ra những tổn phí cho các công trình xây dựng, và làm tăng chi phí của công trình. Có khá nhiều bằng chứng về những vấn đề này trong lĩnh vực xây dựng ở Việt Nam và cũng rất khó để có thể ước lượng được những tổn phí này. Ở nhiều nước khác, những tổn phí này là tương đối lớn. Trong một nghiên cứu của mình, Olken ước tính rằng cứ mỗi đô la mất đi do nạn ăn cắp vật liệu sẽ làm mất đi 3,41 đô la giá trị của công trình vì thời gian hoạt động của công trình ngắn hơn.⁷³ Do vậy, tổn phí kinh tế có thể cao hơn nhiều so với số tiền người ta bỏ ra để hối lộ. Khi lấy một nghiên cứu quốc tế đã so sánh với trường hợp Việt Nam, chúng tôi ước tính rằng khi có một hệ thống mua sắm công minh bạch và cạnh tranh hơn cho các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng cùng với một quy trình cấp phép hiệu quả hơn, khung pháp lý đáng tin cậy hơn và một hệ thống kiểm tra kết quả hiệu quả hơn thì Việt Nam có thể tiết kiệm được từ 5-15% giá trị của công trình cơ sở hạ tầng

⁷³ Ibid. p. 18.

14. Dịch vụ Tài chính

14.1. Tổng quan

Dịch vụ tài chính là cầu phần cốt lõi của bất kỳ quá trình phát triển nào. Các dịch vụ tài chính mang lại những lợi ích cho các ngành khác vì các định chế tài chính hoạt động như là một trung gian giữa người gửi tiền/người tiết kiệm và những người có nhu cầu về tiền/người vay. Trong mỗi quan hệ như vậy, thì ngành tài chính thường được coi là ngành chiến lược và một ngành đòi hỏi luật lệ và công tác giám sát phải có tiêu chuẩn cao. Chính vì thế, trong các hiệp định tự do thương mại, các cam kết liên quan đến việc tự do hóa thương mại trong một ngành chiến lược luôn có những ngoại lệ và thường được tiến hành trong một thời gian tương đối dài.

Điều cốt lõi của ngành dịch vụ tài chính là sự ổn định tài chính. Thậm chí khi một quốc gia mở cửa cho đầu tư nước ngoài, ngành này thường được quản lý dưới sự giám sát của một cơ quan nhà nước (thường là ngân hàng trung ương hoặc một cơ quan giám sát độc lập). Hơn thế nữa, tự do hóa dịch vụ tài chính cũng tương tác với các hoạt động khác như các chính sách kinh tế và việc quản lý vĩ mô của chính phủ. Những vấn đề này rất quan trọng đối với Việt Nam và các quốc gia đang phát triển khác. Tuy nhiên, trong trường hợp Việt Nam, Nhà nước thường đóng một vai trò lớn hơn so với các nước khác và Việt Nam vẫn chính thức là một nền kinh tế phi thị trường.

Trong quá trình phát triển, hạ tầng cơ sở cho dịch vụ tài chính của Việt Nam sẽ chịu những sự thay đổi lớn để đáp ứng được các nhu cầu ngày càng tăng và phù hợp với sự phức tạp hơn của các hoạt động kinh tế.

14.2. Cấu trúc của ngành Ngân hàng Việt Nam

Trước năm 1990, hệ thống ngân hàng Việt Nam là hệ thống ngân hàng 1 cấp, không có sự phân chia giữa mục đích quản lý và mục đích thương mại. Ngân hàng Trung ương là cơ quan giao dịch duy nhất trong hệ thống. Một quá trình chuyển đổi sang hệ thống ngân hàng hai cấp bắt đầu từ năm 1990-1992 khi 4 ngân hàng thương mại quốc doanh được thành lập để tiếp quản các hoạt động cho vay và nhận tiền gửi tiết kiệm từ cơ quan quản lý nhà nước. Hai loại hình ngân hàng mới cũng được xác định là ngân hàng thương mại cổ phần và ngân hàng liên doanh. Ngân hàng cổ phần thường có cổ đông đa dạng nhưng chúng vẫn vẫn còn nhỏ vì chúng mới được thành lập. Với các ngân hàng liên doanh thì thường vốn của định chế nước ngoài chiếm 50% còn các đối tác Việt Nam chiếm 50% vốn. Cấu trúc hệ thống ngân hàng của Việt Nam cũng là hệ quả của các phản ứng chính sách trong các điều kiện khủng hoảng kinh tế và khủng hoảng tài chính, như vào năm 1998, cơ quan giám sát đã đóng cửa và ép sáp nhập gần 1/3 số ngân hàng cổ phần.

Các định chế tín dụng hoạt động theo luật các tổ chức tín dụng ban hành năm 1997 và được sửa đổi năm 2004, nhưng một luật về tổ chức tín dụng mới đang được soạn thảo và được đánh giá với những thay đổi bước đầu trong hệ thống luật lệ. Bản dự thảo của Luật mới dự kiến các hình thức tổ chức tín dụng sau:

- (1) Các tổ chức tín dụng (ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức tín dụng

vi mô); các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn

(2) Các tổ chức tín dụng hợp tác

- (3) Các định chế tín dụng nước ngoài: liên doanh; 100% vốn nước ngoài, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, văn phòng đại diện, cổ đông trong một tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam (15% cho một cổ đông, 30% tổng số cổ phiếu cho toàn bộ định chế nước ngoài tại Việt Nam)

Hiện tại có 5 ngân hàng thương mại nhà nước (Vietcombank, Vietinbank, BIDV, Agribank và ngân hàng Nhà đồng bằng Cửu Long), 40 ngân hàng cổ phần (với 11 cổ đông là các ngân hàng nước ngoài) 3 ngân hàng 100% vốn nước ngoài (HSBC, Standard Chartered và ANZ), 5 ngân hàng liên doanh, 37 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 12 công ty tài chính, 13 công ty cho thuê tài chính, 54 văn phòng đại diện và 926 quỹ tín dụng nhân dân. Ngoài ra còn có ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam, được thành lập để quản lý các khoản vay chính sách, trước đây do các ngân hàng thương mại nhà nước thực hiện. Như đã đề cập trước đó, hệ thống ngân hàng của Việt Nam vẫn chưa được tổ chức một cách chính xác thành hai cấp, và Ngân hàng Trung ương vẫn nắm giữ một vai trò quan trọng như là chủ sở hữu của các ngân hàng thương mại nhà nước. Tình trạng này sẽ dần thay đổi vì Việt Nam đã cam kết thực hiện cổ phần hóa dần dần các ngân hàng thương mại quốc doanh. Việc mở cửa cho vốn quốc tế hiện mới chỉ được thực hiện một phần nhưng cho đến nay các ngân hàng nước ngoài đã có thể mở ngân hàng 100% vốn nước ngoài và 11 ngân hàng cổ phần có đối tác chiến lược nước ngoài.

Thị trường ngân hàng của Việt Nam đã có những thay đổi lớn trong những năm qua, nhất là ở khía cạnh cung, khi mà thị phần của các ngân hàng thương mại nhà nước ngày càng giảm do sự cạnh tranh của các ngân hàng thương mại cổ phần, những ngân hàng có tốc độ tăng trưởng tài sản rất cao. Trung bình trong giai đoạn 2000-2003, các ngân hàng thương mại nhà nước chiếm khoảng 80% các khoản vay và cho vay, nhưng đến năm 2005, thị phần của ngân hàng nhà nước giảm xuống còn 75% trước khi có một sụt giảm đáng kể trong các năm 2006-2007. Hiện tại, các ngân hàng thương mại nhà nước chỉ chiếm 59.3% thị phần tiền gửi và 55.1% thị trường cho vay. Sự thay đổi này là kết quả của việc các ngân hàng thương mại cổ phần có bằng cân đối rất mạnh. Nhìn chung các ngân hàng thương mại cổ phần chiếm 10% thị phần cả tiền gửi và tiền cho vay vào giai đoạn 2000-2003 và khoảng 15% thị phần vào năm 2005. Nhưng trong hai năm sau đó, thị phần của các ngân hàng này đã tăng gấp đôi với thị phần tiền gửi là 30.4% và thị phần cho vay là 28.6%. Các định chế tài chính nước ngoài (chi nhánh và liên doanh) chiếm 9% thị phần cả cho vay lẫn thị phần tiền gửi vào năm 2007 (năm 2000, con số này là 10% cho thị trường cho vay và 12% cho thị trường tiền gửi). Các hình thức tín dụng khác chỉ chiếm một phần nhỏ thị trường nhưng một số ngân hàng đi theo các xu hướng tìm những thị trường ngách, đặc biệt là các định chế không nhận tiền gửi, có thể có được thị phần lớn hơn.

Figure 14.1: Tỷ phần thị trường tiền gửi của các định chế tài chính tại Việt Nam

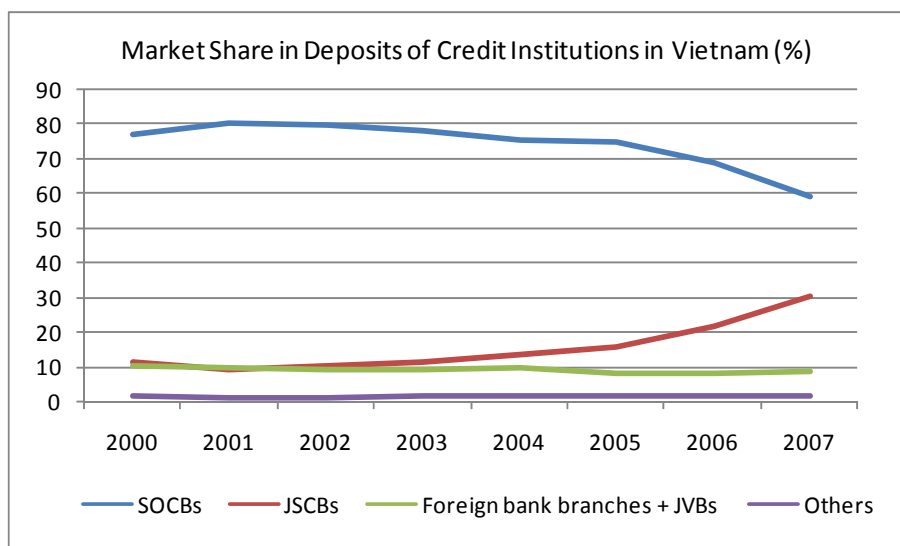
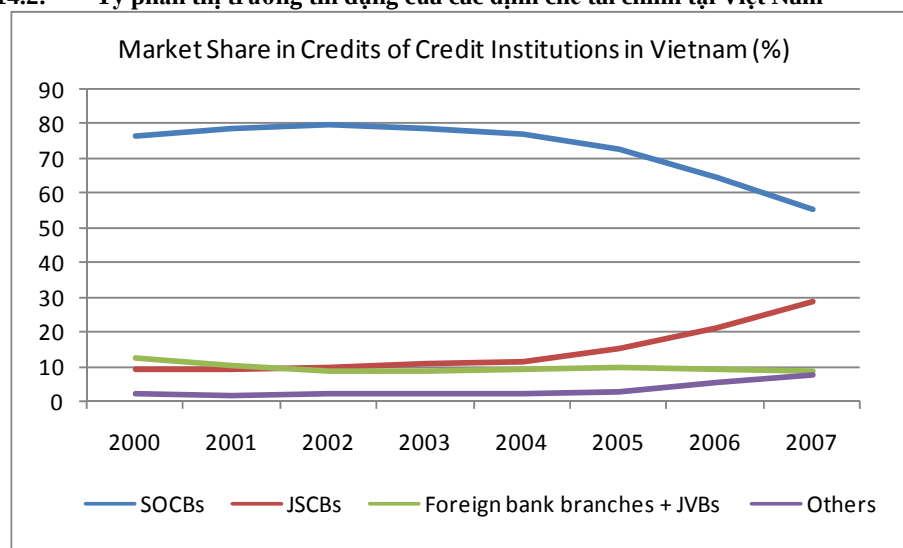


Figure 14.2: Tỷ phần thị trường tín dụng của các định chế tài chính tại Việt Nam



Nguồn: Tính toán của chúng tôi theo số liệu của NHNN và IMF

Nhu cầu cho các sản phẩm ngân hàng ở Việt Nam nói chung tăng rất nhanh và dự kiến là sẽ còn tăng mạnh trong thời gian sắp tới vì hiện tại việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng của hộ gia đình còn tương đối thấp. Chỉ 7 triệu tài khoản hoạt động năm 2007 (trên số dân là 85 triệu người, tức chỉ 8% dân số có tài khoản cá nhân), nhưng con số này vào năm 2006 chỉ là 5 triệu người. Hơn thế nữa, hệ thống các điểm rút tiền tự động cũng phát triển một cách nhanh chóng trên tất cả các vùng. Thêm vào đó là hơn 4 triệu công viên chức nhà nước sẽ được thanh toán lương qua tài khoản bắt đầu từ tháng 1/2009.

Thị trường cho vay được tổ chức theo phân khúc truyền thống tức là các ngân hàng thương mại nhà nước sẽ cho các công ty nhà nước vay trong khi đó các ngân hàng cổ phần lại là người cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa vay tiền,

Cuối cùng, cấu trúc của hệ thống ngân hàng có thể phân tích theo các chỉ số hoạt động của ngành như sau⁷⁴:

- (1) Tỷ lệ vốn trên tài sản là 6.1% cho toàn hệ thống tuy nhiên các ngân hàng nhà nước thì không đủ vốn. Các ngân hàng cổ phần lớn có tỷ lệ vốn/tài sản tốt hơn. Như vậy các ngân hàng thương mại nhà nước có nhu cầu vốn cao hơn, và điều này đòi hỏi chúng cần phải được cổ phần hóa. Với các ngân hàng thương mại cổ phần nhỏ, tỷ lệ này thấp đã báo hiệu các ngân hàng này cần bơm thêm một lượng vốn nhiều hơn nữa và có thể phải có những tái cơ cấu trong tương lai.
- (2) Theo Ngân hàng thế giới, tỷ lệ nợ xấu trên tài sản được ước tính là 15% nhưng mỗi tổ chức lại có số liệu khác nhau cho chỉ số này. Các ngân hàng thương mại trong nước thường chiếm 90% tổng số nợ xấu.
- (3) Lợi tức trên tài sản được ước tính là 0.84% nhưng các ngân hàng thương mại nhà nước thường có tỷ lệ này thấp hơn các ngân hàng thương mại cổ phần trừ ngân hàng Vietcombank có tỷ lệ này cao hơn mức trung bình và cũng cao hơn các ngân hàng thương mại cổ phần.

Khi so sánh với các ngân hàng ở châu Á, hệ thống ngân hàng của Việt Nam tuy có chỉ số vốn trên tài sản tốt hơn (ở Indonesia là 12.29%, Philippines 11.22%) nhưng lại có tỷ lệ lợi tức thấp hơn (ở Indonesia là 1.82% và 1.1% ở Philippines). Điểm yếu kém của hệ thống ngân hàng Việt Nam là một phần quan trọng trong quá trình tự do hóa vì nhiều định chế tài chính vẫn chưa sẵn sàng đối mặt với rủi ro liên quan đến việc luồng vốn vào ra mạnh hơn và mức độ cạnh tranh cũng khốc liệt hơn.

1. Những vấn đề và thách thức của hệ thống ngân hàng Việt Nam

Vấn đề về cấu trúc của hệ thống ngân hàng đã đề cập ở trên cộng với những thách thức trong ngắn hạn và những cuộc khủng hoảng tài chính quốc tế đã gây ra những thách thức với ngành ngân hàng Việt Nam

Trong ngắn hạn, những thách thức này gắn liền với sự gia tăng tính dễ tổn thương và sự mở rộng quá mức của ngành ngân hàng trong những năm vừa qua, sự biến động của lạm phát và cán cân thanh toán và những khó khăn về mặt luật lệ trong khủng hoảng quốc tế

Vấn đề đầu tiên có thể tóm tắt lại là những quan sát về những thay đổi của Việt Nam liên quan đến mở rộng tín dụng và cấu trúc nguồn vốn. Biểu đồ sau đây cho thấy mối liên hệ giữa các hoạt động và sức khỏe của hệ thống ngân hàng (theo tỷ lệ giữa tổng tín dụng và GDP) và sự phụ thuộc của ngân hàng trong nước vào các nguồn vốn nước ngoài (dự trên tỉ lệ giữa tiền vay của hệ thống ngân hàng trên tổng dự nợ). Cho đến năm 2006, tăng trưởng tín dụng trong nước chủ yếu được tài trợ bằng các khoản thu từ trong nước vì khả năng vay thương mại từ nước ngoài là rất bé. Giữa năm 2006 và 2008, các khoản vay từ bên ngoài đã tăng lên 3 lần và đã thúc đẩy tăng trưởng tín dụng nội địa từ 25-30%/năm tới 55%/năm trong quý 1 năm 2008.)

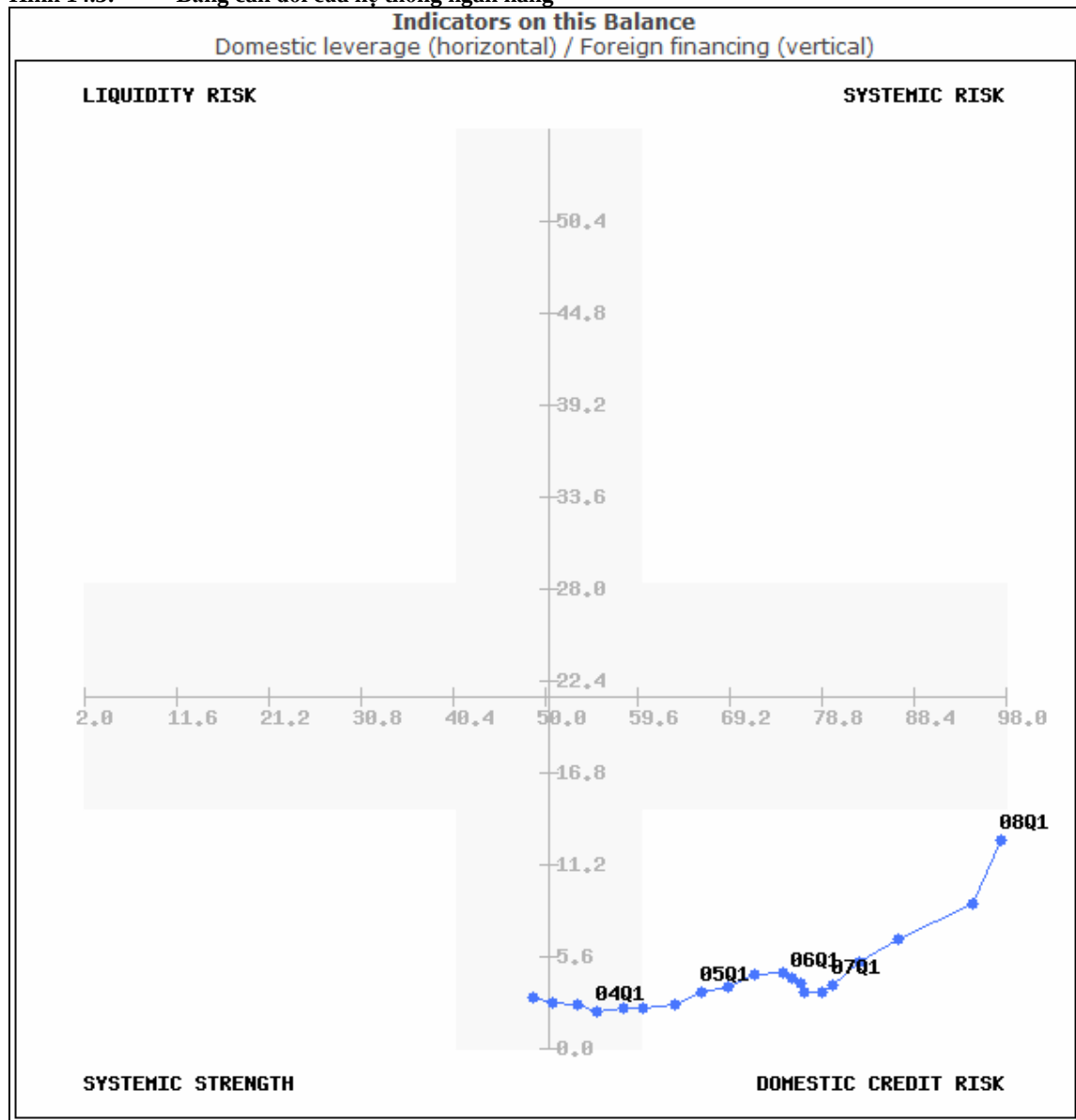
Sự thay đổi này đã dẫn đến những tổn thương về tài chính tiền tệ, như việc lạm phát tăng 25-30%, bong bóng trên thị trường bất động sản và đồng Việt Nam mất giá.

Cho đến cuối năm 2008, tỷ lệ tín dụng cao rong nền kinh tế đã dẫn đến một cơ chế tự điều chỉnh giữa chu kỳ hoạt động và tình trạng hoạt động của hệ thống ngân hàng trong khi cuộc khủng hoảng tài chính quốc tế đã dẫn đến sự cắt giảm các khoản vay thương mại

⁷⁴ Dựa trên số liệu năm 2006

quốc tế

Hình 14.3: Bảng cân đối của hệ thống ngân hàng



Nguồn : Tính toán dựa trên công cụ của RiskMonitor

Giống nhiều nền kinh tế mới nổi khác, Việt Nam chịu ảnh hưởng từ mối quan hệ mạnh mẽ giữa sự thay đổi giá trong nước và giá quốc tế (trung bình 1% thay đổi giá quốc tế dẫn đến lạm phát tăng 0.5%). Giá quốc tế thay đổi có thể dẫn đến thay đổi giá trong nước thông qua hai kênh, giá quốc tế bằng ngoại tệ và tỷ giá hối đoái. Giá trị của Đồng Việt Nam gần với đồng đô la Mỹ nhưng Ngân hàng Trung ương đã cố gắng kiểm soát việc phát giá đồng Việt Nam chậm vì việc phá giá nhanh sẽ có tác động đến lạm phát và có thể làm gia tăng tỷ lệ đô la hóa. Ngân hàng Trung ương đã duy trì một chính sách phá giá 1% hàng năm, để đảm bảo sự cân bằng giữa tỷ giá chính thức và tỷ giá thị trường và giữ được khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu của Việt Nam.

Bắt đầu từ năm 2007, các luồng ngoại tệ ngắn hạn chảy vào nền kinh tế đã gia tăng một cách nhanh chóng, một phần vì triển vọng của các dịch vụ tài chính. Điều này mới đầu đã dẫn đến sức ép tăng giá đồng tiền và phá vỡ chính sách dài hạn của Ngân hàng Trung ương. Tuy nhiên khi lạm phát bắt đầu tăng cao do giá thực phẩm và gia tăng tín dụng, thị trường thay đổi cùng với các biện pháp thắt chặt thanh khoản của Ngân hàng Trung ương,

tăng mức dự trữ để giữ tỷ giá ổn định và một chính sách tiền tệ độc lập. Nói cách khác, Việt Nam đối mặt với tình trạng “bộ ba bất khả thi” (tức là một nước không thể đạt được sự độc lập về chính sách tiền tệ, một chính sách tỷ giá cố định và sự dịch chuyển vốn tự do cùng một lúc). Khi sự di chuyển vốn tăng lên do kết quả của những kỳ vọng về việc thực hiện các bước tiếp theo trong chương trình tự do hóa, thì chính sách tiền tệ và chính sách tỷ giá sẽ bị ảnh hưởng vì chính sách tiền tệ sẽ mất đi mục tiêu của nó (lạm phát tăng) và tỷ giá thì chịu sức ép phá giá mạnh.

Trong trung hạn, những thách thức chính đối với sự phát triển ngành dịch vụ ngân hàng mà Việt Nam sẽ phải đối mặt có thể được thể hiện qua 4 điểm

- (1) Lượng vốn ít và không đủ đáp ứng nhu cầu vốn. Mức vốn tối thiểu 1000 tỷ VND là tương đối dễ đạt được với nhiều ngân hàng vì các ngân hàng này dễ dàng thu hút được đủ số vốn yêu cầu trong giai đoạn thị trường chứng khoán bùng nổ. ĐÓ là chưa kể các nhà đầu tư nước ngoài cũng đã đổ không ít vốn vào ngành này. Tuy vậy sự bùng nổ của thị trường chứng khoán đã không còn nữa, các ngân hàng thương mại sẽ phải tìm kiếm các nguồn tài chính khác.
- (2) Các định chế có nhiệm vụ quản lý chính sách và đưa ra hướng dẫn chính sách cần phải được thực hiện một cách phù hợp để trợ giúp sự phát triển của ngành ngân hàng. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã không đạt được sự chuyển đổi một cách hoàn chỉnh, các chức năng chính của ngân hàng trung ương vẫn chưa rõ ràng. Chính sách tiền tệ không có tầm nhìn xa để Ngân hàng trung ương có thể nâng cao các công cụ giám sát và can thiệp. Giống như các nền kinh tế chuyển đổi khác, việc xác định rõ ràng các chứng năng và chính sách thường khó khăn và có thể tạo ra những biến động bất ngờ như đã xảy ra khủng hoảng thanh khoản đã xảy ra vào quý 2 năm 2008, khi ngân hàng trung ương cố gắng giảm tốc độ tăng trưởng tín dụng, nhưng lại rất cần thiết để hạn chế những khoản vay rủi ro.
- (3) Hiệu quả thông tin thường rất thấp vì chỉ có ít các ngân hàng có thể nắm bắt được những thách thức của chính sách tiền tệ và ngân hàng. Các ngân hàng thương mại gần như không thể đáp ứng được các tiêu chuẩn quốc tế về quản lý rủi ro nội bộ, và có không đủ kỹ năng để giám sát các khoản vay (do hệ thống giám sát yếu và quản lý kém). Chính vì thế quyết định cho vay thường không theo nguyên tắc nhất định, tức là gia tăng các khoản ký quỹ và dẫn đến việc quay vòng rủi ro. Các khoản vay bị nghi ngờ đặc biệt là các khoản nợ xấu không được xác định rõ ràng do vậy việc ước tính tỷ lệ này là không dễ.
- (4) Khi mà thị trường tài chính chưa phát triển và một số dịch vụ không tồn tại, hệ thống ngân hàng sẽ chỉ tập trung vào một số sản phẩm nhất định. Cho vay chiếm một tỷ trọng lớn trong các hoạt động ngân hàng và những nguồn thu khác sẽ không phát triển. Và kết quả là lợi nhuận từ kinh doanh ngân hàng chủ yếu là sự khác biệt lãi suất cho vay và lãi suất tiền gửi. Khi mà lãi suất cho vay không được vượt quá 150% lãi suất cơ bản, ngân hàng thương mại sẽ đối mặt với tình trạng thiếu hụt thanh khoản và lợi nhuận thấp nếu lãi suất tiền gửi tăng như đã gặp hồi tháng 3 và 4 năm 2008.

14.3. Tự do hóa tài chính ở Việt Nam: Các cam kết quốc tế và Vấn đề thực thi cam kết

Tự do hóa hoàn toàn dịch vụ tài chính là một cam kết lâu dài ở cả hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ và các cam kết gia nhập WTO năm 2007. Tuy nhiên dịch vụ tài chính không nằm trong số những dịch vụ phải tự do hóa trong vòng đầu tiên, vì nó được coi là một ngành chiến lược. Một trong những điều khoản chính trong hiệp định thương mại song phương Việt Nam Hoa Kỳ là ngân hàng Mỹ được thành lập ngân hàng 100% vốn tại Việt Nam từ tháng 12 năm 2010 trong khi trong cam kết gia nhập WTO, ngân hàng các nước được thành lập ngân hàng 100% vốn tại Việt Nam từ 1/4/2007.

Cam kết của Việt Nam trong hiệp định thương mại song phương Việt Nam Hoa Kỳ
trong lĩnh vực ngân hàng

- (a) Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính của Mỹ được phép cung cấp dịch vụ tại Việt Nam dưới các hình thức: chi nhánh của một ngân hàng Mỹ, ngân hàng liên doanh giữa công ty Việt Nam và Mỹ, công ty cho thuê tài chính 100% vốn của Mỹ, và công ty cho thuê tài chính liên doanh
- (b) Trong khoảng thời gian 3 năm kể từ ngày hiệp định này có hiệu lực, các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Mỹ chỉ có thể cung cấp dịch vụ dưới 1 hình thức là liên doanh với đối tác Việt Nam. Kể từ sau đó, hạn chế này sẽ bị dỡ bỏ.
- (c) Ngân hàng Mỹ sẽ được thành lập một ngân hàng chi nhánh 100% vốn tại Việt Nam sau 9 năm kể từ khi hiệp định này có hiệu lực. Trước đó, ngân hàng Mỹ có thể thành lập liên doanh với đối tác Việt Nam và vốn của phía Mỹ có thể lớn hơn 30% nhưng không được vượt quá 49%.
- (d) Việt Nam có thể hạn chế, dựa trên nguyên tắc đối xử quốc gia, tỷ lệ cổ phần của các ngân hàng Mỹ trong các ngân hàng thương mại quốc doanh được cổ phần hóa như tỷ lệ trong các ngân hàng khác của Việt Nam..
- (e) Trong thời hạn 8 năm kể từ khi hiệp định này có hiệu lực, Việt Nam có thể hạn chế quyền thu hút tiền gửi đồng VN của các chi nhánh ngân hàng Mỹ từ thể nhân Việt Nam không có quan hệ kinh doanh .

Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có thể sắp xếp theo:

- (1) *Hình thức gia nhập:* Theo cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, các định chế tài chính nước ngoài được hiện diện thương mại tại Việt Nam dưới một số hình thức như văn phòng đại diện, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh với mức góp không quá 50% vốn pháp định, và ngân hàng 100% vốn nước ngoài.
- (2) *Hạn chế về sở hữu:* Với loại vốn góp dưới dạng mua cổ phần, tổng giá trị cổ phần các định chế nước ngoài bao gồm cả thể nhân nước ngoài trong một ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam không được vượt quá 30% vốn pháp định của ngân hàng đó, trừ những trường hợp được chính phủ chấp thuận. Các nhà đầu tư chiến lược không thể nắm giữ cổ phần tương đương 15% vốn pháp định của ngân hàng dù nhà đầu tư chiến lược đó là cá nhân hay là định chế tài chính. Các nhà đầu tư chiến lược muốn nắm giữ cổ phần đến 20% của vốn pháp định thì cần phải được sự đồng ý của thủ tướng Chính phủ và chịu sự kiểm soát của cơ quan quản lý nhà nước trong vòng 5 năm.

- (3) *Kinh doanh đồng nguyên tệ*. Trong vòng năm năm kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, Việt Nam sẽ hạn chế các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi bằng đồng Việt Nam từ công dân Việt Nam mà ngân hàng không có mối quan hệ tín dụng.

Cam kết trong khuôn khổ AFAS cũng giống như các cam kết gia nhập WTO nhưng mở rộng cho các quốc gia không phải là thành viên của ASEAN.

Cùng với những thách thức mà ngành ngân hàng của Việt Nam phải đối mặt và những cam kết quốc tế của Việt Nam, các cơ quan hữu quan của Việt Nam đã đề xuất một chương trình cải cách đồng bộ. Chương trình này được công bố theo quyết định số 112 của Thủ tướng Chính phủ ngày 24 tháng 5 năm 2006. Việc thực hiện chương trình này đồng nghĩa với những cải cách và thay đổi về chính sách trong giai đoạn 2007-2010, nhưng việc thực hiện chương trình này rất có thể bị trì hoãn nhất là những vấn đề mà ngành ngân hàng trong và ngoài nước đang gặp phải. Chương trình/lộ trình này có thể sắp xếp như dưới đây:

- (1) Cải cách ngân hàng Nhà nước Việt Nam để xây dựng một ngân hàng trung ương hiện đại có khả năng quản lý các vấn đề về chính sách tiền tệ và giám sát có hiệu quả hệ thống ngân hàng. Theo quy định mới, Ngân hàng Nhà nước không còn là đại diện chủ sở hữu tại các ngân hàng thương mại nhà nước. Quyết định 112 yêu cầu phải thông qua luật ngân hàng trung ương và các quy định về giám sát hệ thống ngân hàng vào năm 2008 nhưng hiện có sự chậm trễ trong việc xây dựng luật này.
- (2) Việc giám sát hệ thống ngân hàng sẽ không còn là nhiệm vụ của Ngân hàng Trung ương sau năm 2010. Trong thời gian đến mốc đó, việc giám sát sẽ cố gắng theo đúng tiêu chuẩn BASEL (Tiêu chuẩn BASEL 1 sẽ được triển khai toàn bộ sớm sau đó BASEL II sẽ được áp dụng sau năm 2010)
- (3) Việc cổ phần hóa các ngân hàng thương mại nhà nước sẽ kết thúc vào năm 2010, cổ phần nhà nước trong các ngân hàng này sẽ được Ngân hàng Nhà nước chuyển cho Tổng công ty quản lý vốn nhà nước. Tổng công ty này được thành lập để quản lý vốn nhà nước trong các doanh nghiệp theo hình thức của công ty TEMASEK - Singapore
- (4) Ban hàng luật tổ chức tín dụng mới (một bản dự thảo đã được đưa ra lấy ý kiến từ tháng 3 năm 2008), luật này sẽ quy định tất cả các hoạt động của các tổ chức tín dụng hiện có.
- (5) Kế hoạch bảo hiểm tiền gửi (được tiến hành từ năm 2000) sẽ được cải tiến với một luật mới.
- (6) Việc các ngân hàng nước ngoài gia nhập thị trường sẽ dễ dàng hơn vì mức cổ phiếu trần sẽ được tăng từ 15% cho mỗi tổ chức lên tới 30%.

Những nhân tố khác dẫn đến việc thực thi có hiệu quả các cải cách và các cam kết quốc tế

Tất cả những cam kết liên quan đến việc thay đổi luật lệ ở Việt Nam. Điều này có nghĩa là một quá trình xây dựng các thỏa hiệp, với những thử nghiệm ban đầu với từng phần của gói cải cách, tiếp theo đó là sự hợp nhất với những thay đổi về luật lệ, và điều này cũng

một phần có liên quan đến quyết định thực thi từng phần luật lệ. Trong quá trình này, vấn đề cốt lõi là khả năng hòa hợp các ý kiến và phản ứng của các bên khác nhau có liên quan.

Cho đến nay, hầu hết các cam kết không được thực thi đầy đủ. Tuy nhiên, sự thay đổi quan trọng nhất là 3 giấy phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài cấp cho HSBC, ANZ và Standard Chartered cách đây hơn 1 năm, tức là sau 1 năm khi cam kết này chính thức có hiệu lực (1/4/2007)

14.4. Đánh giá tác động của tự do hóa

Tác động thực của tự do hóa tài chính và ngân hàng đến tăng trưởng và phát triển luôn là vấn đề khó xác định một phần vì tác động này phân tán ở tất cả các hoạt động kinh tế và một phần liên quan đến các chính sách kinh tế. Việc đánh giá tác động bằng mô hình CGE và GTAP thường dựa vào tác động của việc cắt giảm thuế quan, do vậy việc đánh giá tác động trong lĩnh vực ngân hàng sử dụng mô hình này luôn là dấu hỏi về sự chính xác.

Về đánh giá tác động theo mặt chất, thường việc tự do hóa ngành ngân hàng là sự thay đổi trong chức năng trung gian kinh tế vĩ mô, do vậy, giảm chi phí giao dịch tài chính và nâng cao khả năng tiếp cận nguồn lực tài chính và cho phép tăng đầu tư và tăng giao dịch. Điều này sẽ làm cho hiệu quả tăng trưởng cao hơn.

Việc gia nhập của các định chế tài chính nước ngoài được coi là giúp người tiêu dùng có khả năng được sử dụng nhiều dịch vụ tài chính hơn vì các định chế tài chính nước ngoài thường có nhiều sản phẩm và dịch vụ tài chính mà các định chế tài chính trong nước không thể cung cấp. Các định chế tài chính trong nước còn có thể thu được lợi ích từ việc tiếp thu các kỹ năng quản lý cao cấp, và điều này sẽ giúp các định chế này tăng lợi nhuận trong dài hạn. Các ngân hàng nước ngoài cũng sẽ giúp cải thiện chức năng của thị trường tài chính trong nước với những lợi ích tích cực cho khách hàng của hệ thống ngân hàng. Trong đa số các trường hợp, các ngân hàng nước ngoài hoạt động ở các nước đang phát triển thường có tốc độ tăng tín dụng cao hơn và biến động về cho vay thấp hơn.

Những lợi ích từ việc các ngân hàng nước ngoài gia nhập thị trường

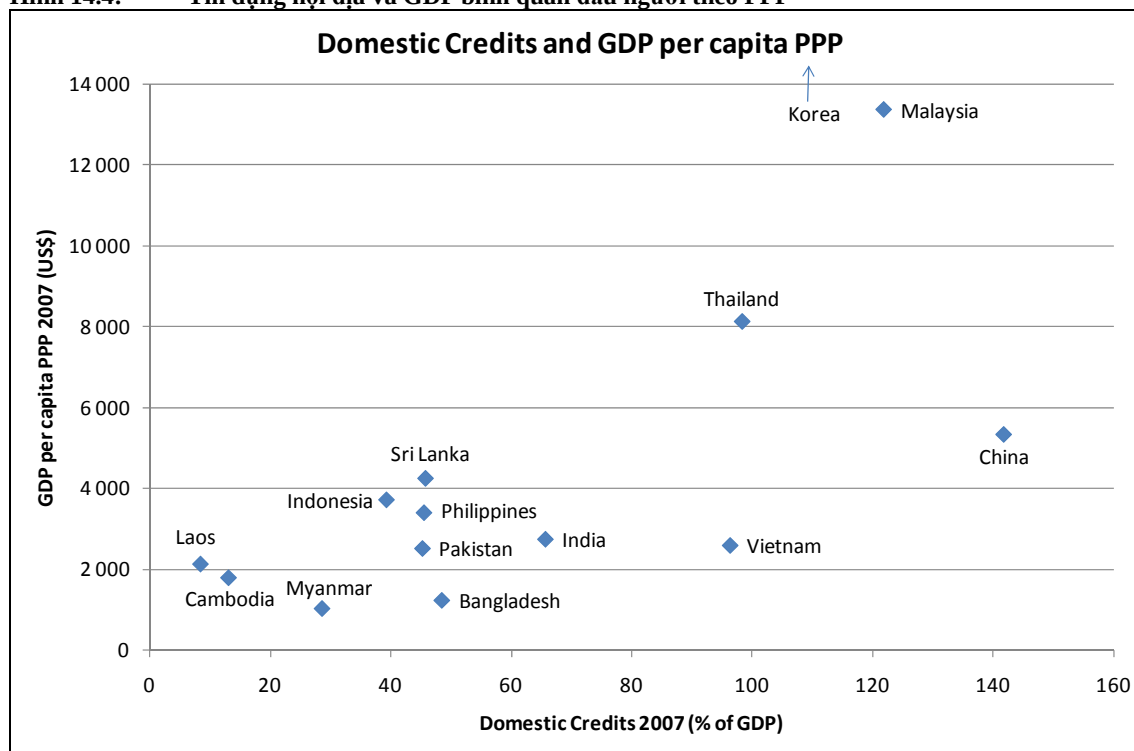
Việc trao đổi hàng hóa và dịch vụ dễ dàng hơn
Nâng cao khả năng quản lý rủi ro
Thu hút nguồn lực
Định giá lại các doanh nghiệp
Cung cấp các dịch vụ quản lý khách hàng

Việc tự do hóa ngành tài chính có những ảnh hưởng tiêu cực như việc các định chế tài chính nội địa không có khả năng cạnh tranh vì sự yếu kém về cơ cấu của các định chế này sẽ dẫn đến sự lãng phí, và bị tác động lớn hơn từ các sự kiện/vấn đề của thị trường tài chính và ngân hàng quốc tế, và mối quan hệ với các chính sách tiền tệ và các chính sách kinh tế khác.

Trong trường hợp Việt Nam, năm vừa qua đã minh chứng cho mối quan hệ chặt chẽ giữa

cải cách ngân hàng và các chính sách tiền tệ/tỷ giá. Ngược lại, Việt Nam đã không có những dấu hiệu của sự “đề nén” tài chính và việc thu hút nguồn lực tài chính không đủ. Biểu đồ sau mô tả một đánh giá đơn giản về những vấn đề cơ bản trên thị trường tài chính của Việt Nam bằng cách so sánh độ sâu tài chính (tỷ lệ tổng tín dụng/GDP) của Việt Nam với các nước ASEAN, và mức phát triển chung (GDP đầu người theo PPP). Việt Nam có vẻ như là một trường hợp ngoại lệ vì độ phân bổ tín dụng không “hợp” với mức độ phát triển.

Hình 14.4: Tín dụng nội địa và GDP bình quân đầu người theo PPP



Nguồn: Tính toán của chúng tôi theo số liệu của IMF và NHTG

Kết luận chính từ những quan sát và những hiện tượng thực tiễn xảy ra trong năm qua có liên quan đến chi phí tiềm năng của hội nhập do không có công cụ chính sách đầy đủ. Việc mở cửa mạnh mẽ hơn nữa với các nhà đầu tư nước ngoài trong ngành tài chính sẽ không đạt được hiệu quả nếu không có những luật lệ liên quan đến việc quản lý luồng vốn vào ra. Việc tự do hóa tài chính vẫn là một tiến trình mới bắt đầu nhưng những kỳ vọng về các bước tiếp theo đã dẫn đến những biến động tài chính.

Các quyết định chính sách liên quan đến việc quản lý chính sách tiền tệ và chính sách tỷ giá có liên quan đến việc mở cửa hơn nữa của ngành ngân hàng Việt Nam. Việc nâng cao năng lực liên quan đến việc ra chính sách và hoạt động của các cơ quan quản lý nhà nước và của các định chế tài chính là điều tiên quyết. Trong vấn đề này, vai trò tích cực của việc gia nhập thị trường của các định chế tài chính nước ngoài sẽ được tăng cường và tối đa hóa.

Thách thức sẽ là việc phát triển một khuôn khổ chính sách và các công cụ chính sách để phản ứng lại những biến động trên thị trường tài chính và cung cấp những công cụ giám sát rủi ro trong khi vẫn thực hiện việc hội nhập.

Các cam kết WTO trong lĩnh vực tài chính cần phải được thực thi một cách đầy đủ, mặc dù việc thực thi này tương đối chậm. Tuy nhiên sự hiện diện hạn chế của một số ngân hàng, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài có từ trước đó và triển vọng một số ngân hàng

khác có thể có được giúp phép đã kích thích sự phát triển của các ngân hàng trong nước. Một số hạn chế khác đối với ngân hàng nước ngoài và các công ty chứng khoán sẽ được dỡ bỏ theo lộ trình gia nhập WTO.

Nghiên cứu của Ngân hàng thế giới, đã được đề cập ở phần công nghệ thông tin, cũng xem xét hệ lụy của việc tự do hóa dịch vụ tài chính. Thật vậy, dịch vụ công nghệ thông tin tốt hơn và các dịch vụ ngân hàng tốt hơn luôn đi cùng với nhau và thúc đẩy lẫn nhau.

Một nghiên cứu của Aghion, Howitt và Mayer-Foukes đã nghiên cứu hệ quả của sự phát triển tài chính tới tăng trưởng và sự phát triển của hệ thống tài chính. Cụ thể hơn, họ nghiên cứu mối quan hệ giữa mức độ phát triển của khu vực tài chính và sự hội tụ của thu nhập giữa các quốc gia phát triển và các quốc gia đang phát triển.⁷⁵ Họ phát hiện ra rằng các công cụ trung gian tài chính và mức độ phát triển tài chính là nhân tố quan trọng và có ý nghĩa đảm bảo việc một quốc gia đang phát triển có khả năng hội tụ về thu nhập với các quốc gia phát triển hay không. Tuy vậy Việt Nam không có trong danh sách các quốc gia được nghiên cứu. Chúng tôi đã sử dụng kết quả từ mô hình này để tính toán các chỉ số cho Việt Nam. Cần phải lưu ý rằng, mô hình của Aghion, Howitt và Mayer-Foukes dự đoán rằng các nền kinh tế nằm dưới một chuẩn về phát triển tài chính nào đó sẽ có tăng trưởng chậm và có thể sẽ không hội tụ với các quốc gia phát triển. Trong nghiên cứu của họ, Philippines nằm tại đúng chuẩn này.

Việt Nam hiện nay là một thách thức thú vị trong việc đánh giá tác động của tự do hóa dịch vụ tài chính. Mặc dù mức độ phát triển tài chính đã tăng lên gần đây nhưng vẫn ở mức thấp. Tự do hóa dịch vụ tài chính mà Việt Nam cam kết thực hiện gợi ý rằng sự phát triển của các định chế tài chính ở Việt Nam sẽ tăng một phần do sự tham gia thị trường của các ngân hàng nước ngoài, và một phần vì những phản ứng của các định chế tài chính của Việt Nam. Việt Nam đã hành động một cách chậm chạp và thận trọng trong việc cấp phép cho các ngân hàng nước ngoài. Các định chế tài chính Việt Nam đã phản ứng rất năng động trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gia tăng và chúng tôi cho rằng sẽ có nhiều điều chỉnh năng động hơn nữa của các định chế tài chính trong nước.

Dựa vào việc sử dụng mô hình hóa, các nghiên cứu tiêu biểu và các phân tích sâu của chúng tôi về thị trường tài chính ở nhiều nước khác nhau, việc dỡ bỏ các hạn chế hiện tại với các định chế tài chính và công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài sẽ đóng góp lớn vào sự phát triển của các định chế tài chính và các dịch vụ tài chính trong nền kinh tế của Việt Nam. Tất nhiên, để hạn chế khủng hoảng tài chính, cần phải chú trọng đến các yêu cầu về tính thận trọng, nhưng Việt Nam có thể thu được lợi ích từ việc cải thiện các định chế tài chính của mình, đặc biệt các định chế cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Việc hạn chế các chính sách có tính phân biệt đối xử và nâng cao vốn của các định chế tài chính trong nước là điều cần thiết. Chúng tôi ước tính rằng, năm 2012 khi các hạn chế về ngân hàng và các công ty chứng khoán nước ngoài được dỡ bỏ thì GDP của Việt Nam có thể tăng thêm 0.3 điểm phần trăm. Chú ý rằng mức tăng này là mức tăng thấp nhất có thể có được khi tự do hóa tài chính theo phân tích về hội tụ. Việc gia tăng GDP này một phần từ việc thực thi các cam kết gia nhập WTO nhưng theo chúng tôi, việc thực thi các cam kết gia nhập WTO cần phải đi kèm với việc tăng cường các biện pháp thận trọng để đảm bảo sự phát triển ổn định của khu vực tài chính. Tất cả các quốc gia đã có một số bài học từ khủng hoảng tài chính và các quốc gia này cũng tập trung nhiều hơn cho việc đảm bảo thận trọng vĩ mô và việc phân tích rủi ro hệ thống.

⁷⁵ Aghion, Philippe, Peter Howitt, và David Mayer - Foulkes (2005). "The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence." *Quarterly Journal of Economics* 120: 173–222.

Một hệ thống tài chính năng động và lành mạnh có thể có những đóng góp lớn cho phát triển kinh tế của Việt Nam bằng cách làm các định chế tài chính mạnh hơn và hỗ trợ cho thị trường tiền tệ hoạt động có hiệu quả.

15. Đánh giá triển vọng tự do hóa thương mại

Để đánh giá được hết các vấn đề có thể phát sinh đối với nền kinh tế Việt Nam do tiếp tục theo đuổi chính sách hội nhập kinh tế toàn cầu và tự do hóa thương mại, cần tiếp tục duy trì đánh giá các tổn phí về mặt kinh tế tạo ra bởi các rào cản sau khi thực hiện các cam kết gia nhập WTO. Dưới đây sẽ là các câu hỏi chính:

1. Những lợi ích và tổn phí của việc tiếp tục thực hiện việc tự do hóa thương mại đối với nền kinh tế Việt Nam là gì ?
2. Sự cân bằng giữa sự mở rộng thương mại (trade creation) và chuyển hướng thương mại (trade diversion) đối với Việt Nam trong quá trình tiếp tục hội nhập khu vực ASEAN và việc thực hiện các cam kết về khu vực mậu dịch tự do trong ASEAN sẽ ra sao?
3. Những gợi ý chính sách cho tăng trưởng là gì ?

15.1. Những hậu quả của bảo hộ đối với kinh tế Việt Nam

Mặc dù Việt Nam đã xóa bỏ hầu hết các rào cản tới thương mại và đầu tư so với nền kinh tế “đóng” hơn hai thập kỉ trước, tuy nhiên các rào cản lớn vẫn còn và điều này sẽ tiếp tục gây ra những thiệt hại cho nền kinh tế. Các rào cản đó được nêu ra theo ba điểm chính dưới đây:

- Bảo hộ bằng thuế suất cao trong một số lĩnh vực. Ví dụ như trong ngành công nghiệp sản xuất ô tô và các sản phẩm tiêu dùng như quần áo, sản phẩm điện tử, Việt Nam vẫn duy trì thuế suất cao trong khoảng từ 30 – 70 % ngay cả khi đã thực hiện các cam kết WTO.
- Các rào cản phi thuế quan và ưu tiên quốc gia trong một số lĩnh vực như mua sắm chính phủ và các doanh nghiệp nhà nước cũng như việc không thích đáng trong thuận lợi hóa thương mại và hậu cần.
- Các rào cản trong lĩnh vực đầu tư và thương mại.

Ảnh hưởng tĩnh của thuế quan

Với cách tiếp cận ảnh hưởng tĩnh của thuế quan, tổ chức tiền tệ quốc tế IMF đã thực hiện nghiên cứu phân tích sự ảnh hưởng của việc gia nhập tổ chức WTO tới phúc lợi xã hội. Nghiên cứu này đã đưa ra những kết quả rất đáng chú ý. Trong một kịch bản, IMF đã thực hiện ước lượng những lợi ích từ việc gia nhập WTO của Việt Nam mà không tính đến việc Việt Nam có tham gia vào khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) và thực hiện thuế quan chung ưu đãi (CEPT) trong khu vực. Theo đó, lợi ích hàng năm mà người tiêu dùng hưởng lợi từ việc tiếp cận được các sản phẩm nhập khẩu giá rẻ (tức là sự gia tăng phúc lợi của người tiêu dùng) ước đạt 1 tỷ USD (chiếm 1,5 % GDP) trong năm 2007 sẽ tăng lên 2,2 tỷ USD (chiếm 1,7 % GDP) vào năm 2012 và đạt tới mức cao nhất khoảng 2,3 tỷ

USD (chiếm 0,9 % GDP) vào năm 2019.⁷⁶

Tất nhiên, IMF nhận thức rõ rằng AFTA và CEPT đóng vai trò rất lớn trong giao dịch thương mại của Việt Nam nhưng rất khó có thể tính toán được vì một lượng lớn trong tỷ trọng giao dịch thương mại nội khối ASEAN không tính theo biểu thuế CEPT vì lý do áp dụng các quy tắc xuất xứ và các vấn đề hải quan hay sản phẩm không trong danh mục cam kết. Do vậy, IMF đã đưa ra kịch bản thứ hai khi giả định tất cả thương mại trong khu vực ASEAN tính theo biểu thuế của AFTA. Giả định này cho phép xác định phúc lợi đạt được với một giá trị thấp hơn. Trong kịch bản này, phúc lợi xã hội thực đạt được từ việc gia nhập WTO sẽ thấp hơn, và chỉ chiếm 1,5 % GDP vào năm 2012.

Một điều quan trọng cần chú ý là đó mới chỉ là những lợi ích tĩnh, IMF cũng chỉ rõ triển vọng có được những lợi ích động về nâng cao năng suất lao động là rất tiềm năng. Phần dưới đây sẽ tập trung phân tích chủ đề đó:

Cơ chế biểu thuế tối huệ quốc MFN sau khi gia nhập WTO sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao trong một số lĩnh vực nhất định và điều này sẽ gây ra những thiệt hại lớn cho nền kinh tế Việt Nam. Việc sử dụng mô hình cân bằng tổng thể CGE để phân tích và mô phỏng những thiệt hại của việc bảo hộ thuế suất cao được trình bày chi tiết trong phần phụ lục. Cách tiếp cận ở đây là sử dụng cách phân tích chi tiết việc duy trì biểu thuế cao, mở rộng khối lượng thương mại và ước tính những phúc lợi xã hội được và mất dựa trên thuế suất bình quân của các lĩnh vực đó, cùng với biểu thuế trung bình thấp và biểu thuế ít sự phân tán trong hệ thống code HS.⁷⁷

Để phân tích các thiệt hại gây ra của việc bảo hộ bằng thuế suất cao sau khi các cam kết WTO đã được thực hiện. Kịch bản được xây dựng trên cơ sở Việt Nam áp dụng lần lượt các mức thuế đơn giản ở mức 0, 5, 10 và 15 phần trăm cho tất cả các mặt hàng. Phúc lợi của người tiêu dùng và hiệu quả của việc sản xuất giả định sẽ tăng thêm khi biểu thuế suất cao có xu hướng giảm. Nhờ vào việc thay đổi cơ chế biểu thuế sau khi gia nhập WTO và nếu nó được áp dụng và được thực thi hoàn toàn vào năm 2015, những lợi ích mà kinh tế Việt Nam đạt được sẽ tăng trong khoảng 1,5 đến 2,5 phần trăm của GDP. Kịch bản này là sự bổ sung cho phân tích của IMF về ước lượng lợi ích đạt được từ việc Việt Nam tham gia WTO. Năm 2015 được chọn làm năm phân tích vì tại thời điểm này các sản phẩm trong danh mục không cam kết sẽ được xóa bỏ hoàn toàn thuế quan trong khung khổ cam kết AFTA và khu vực mậu dịch tự do ASEAN cơ bản hoàn thành, ngoại trừ một số sản phẩm trong danh sách nhạy cảm. Đó là phương pháp đã được sử dụng để ước lượng.

Những ảnh hưởng động

Sẽ có 2 loại ảnh hưởng động tới tăng trưởng sinh ra từ quá trình tiếp tục theo đuổi chính sách tự do hóa thương mại của Việt Nam.

Ảnh hưởng tiềm năng thứ nhất là khả năng tăng tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam đi kèm theo hệ thống thương mại mở cửa. Cách phân tích này dựa trên một nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới. Với luận điểm cho rằng do thiếu vắng việc tạo thuận lợi hóa thương mại và duy trì các rào cản thương mại và đầu tư, cách tiếp cận nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới sẽ là cách tiếp cận phân tích nguyên nhân kết quả.⁷⁸ Nghiên cứu ước

⁷⁶ Il Houn Lee, Patrizia Tumbarello, Noel Sacasa, và Pritha Mitra, Việt Nam Gia nhập WTO: Cơ hội và Thách thức. Tháng 12 năm 2007, *Việt Nam: Một số vấn đề*, Báo cáo quốc gia của IMF số 07/385

⁷⁷ Phân tích cụ thể và chứng minh được trình bày kỹ hơn trong phần phụ lục.

⁷⁸ Aaditya Mattoo (World Bank), Randeep Rathindran (University of Maryland), và Arvind Subramanian

tính được rằng tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam sẽ tăng khoảng từ 0,5 đến 1,0 phần trăm hàng năm nếu các hàng rào phi thuế quan được dỡ bỏ, nâng cao việc tạo thuận lợi hóa thương mại và tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ công nghệ thông tin và truyền thông. Chú ý rằng với tốc độ tăng trưởng càng cao thì lợi ích mang lại cho nền kinh tế cũng càng lớn và cao hơn cả cách tiếp cận đồng phúc lợi xã hội được trình bày ở phần trên, lý do là các lợi ích được pha trộn và bổ sung cho nhau.

Ảnh hưởng động thứ hai sẽ tập trung vào việc hình thành các nguồn vốn lớn do dòng chảy FDI vào Việt Nam tăng. Cách ước lượng hai bước sẽ được trình bày kỹ hơn trong phần phụ lục. Theo kết quả phân tích thống kê, Việt Nam có sự phụ thuộc đáng kể giữa việc tăng FDI và tăng sự hình thành các nguồn vốn, cụ thể hệ số dương (+) rất lớn biểu thị sự liên quan giữa hai yếu tố này. Kết quả ước lượng cho thấy, qua trình tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ và sự mở cửa cho các nguồn vốn từ nước ngoài cũng sẽ làm tăng tốc độ tăng trưởng khoảng 0,5 phần trăm nhờ vào ảnh hưởng tích cực của FDI tới việc hình thành các nguồn vốn.

Các phương pháp ước lượng và kết quả được trình bày trong phần phụ lục.

15.2. Mở rộng thương mại hay chuyển hướng thương mại

Việc tham gia của Việt Nam vào các chương trình hội nhập vùng như tham gia khu vực mậu dịch tự do AFTA và các chương trình mậu dịch tự do khác ngoài ASEAN sẽ đem lại những lợi ích có tính tiềm năng như việc mở rộng thương mại và thiệt hại có thể như việc chuyển hướng thương mại. Những lợi ích mang lại từ việc mở rộng thương mại có thể được giải thích qua lợi ích có được từ phúc lợi tăng thêm của người tiêu dùng và việc sản xuất đạt hiệu quả hơn do sự thay đổi lựa chọn từ nhà cung cấp của Việt Nam với giá thành cao sang nhà cung cấp trong vùng với giá thành thấp hơn. Những thiệt hại có thể từ việc chuyển hướng thương mại cũng được giải thích tương tự qua việc sẽ chọn lựa các nhà cung cấp trong vùng với giá thành cao hơn nhưng được hưởng lợi về thuế và không lựa chọn các nhà cung cấp từ nước thứ ba với giá thành thấp hơn nhưng không được hưởng lợi từ thuế.

Việt Nam có vẻ đã thành công trong việc loại bỏ trong cam kết các sản phẩm hiện được bảo hộ cao ví dụ như các sản phẩm ô tô trở khách hay việc có được giai đoạn rất dài để xóa bỏ thuế quan cho các sản phẩm điện tử tiêu dùng. Việt Nam nếu tiếp tục duy trì biểu thuế MFN cao và muốn chậm lại lộ trình cắt giảm thuế, đồng thời lại thực thi việc cắt giảm thuế quan trong khung khổ hiệp định vùng sẽ có thể gây ra các hiện tượng chuyển hướng thương mại. Nhưng xu hướng này có vẻ sẽ không kéo dài trong trung hạn. Theo thời gian, áp loại bỏ các sản phẩm trong danh sách loại trừ sẽ gia tăng và việc kéo dài việc thực hiện các lộ trình sẽ không còn. Ví dụ trường hợp sản phẩm điện tử sẽ có lộ trình 15 năm trong cam kết FTA giữa Việt Nam và Nhật Bản là một minh chứng cụ thể. Xu hướng chuyển hướng thương mại lại có thể xảy khi các sản phẩm chịu thuế cao được đưa vào trong khung khổ AFTA ATIGA và các cam kết khác ngoài ASEAN.

Thử lấy ví dụ của một số sản phẩm như nồi cơm điện và máy pha cà phê hiện đang chịu mức thuế tối huệ quốc MFN là 40 phần trăm. Những sản phẩm này có khả năng sẽ đưa vào cam kết AFTA – CEPT vào năm 2015 và sẽ được thực hiện trong vòng 15 năm trong khung khổ cam kết khu vực mậu dịch tự do Việt Nam - Nhật Bản.

(IMF) “Đo lường tự do hóa thương mại và tác động của nó đến tăng trưởng Kinh tế: Minh họa” *Tạp chí Hội nhập Kinh tế*, tháng 8 năm 2001

Một khi các sản phẩm nằm trong biểu thuế cao hơn đưa vào các cam kết AFTA ATIGA và/hoặc các hiệp định tự do khác sẽ gây ra sau đó những áp lực đáng kể lên các sản phẩm nằm trong biểu thuế cao mà chưa đưa vào cam kết. Việt Nam có thể hạn chế những khả năng chuyển hướng thương mại này bằng cách tự giảm rào cản thương mại cho các sản phẩm đó. Một số các cách thức khác mà Việt Nam có thể làm để tránh hiện tượng này là: đơn phương giảm các rào cản trong biểu thuế tối huệ quốc MFN; đàm phán mở rộng các hiệp định thương mại tự do với các đối tác như EU và Ấn Độ; hay đàm phán để giảm thuế MFN với các nước đó. Thực vậy, Việt Nam có thể tiếp tục theo đuổi chính sách đàm phán trong vùng và giảm thuế.

15.3. Những thách thức trong việc điều chỉnh chính sách

Nắm rõ được các thách thức trong điều chỉnh chính sách là vấn đề then chốt trong quá trình hội nhập. Quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới đã diễn ra tương đối nhanh ở Việt Nam nếu so sánh với nhiều quốc gia khác và việc tự do hóa, xóa bỏ một cách đáng kể các rào cản trong lĩnh vực hàng hóa và thương mại cũng như trong đầu tư đã đem lại cho Việt Nam tăng trưởng kinh tế đáng ghi nhận. Tuy nhiên, các thách thức trong tương lai chính là việc tự do hóa các ngành công nghiệp đang được bảo hộ.

Có rất nhiều thách thức trong việc điều chỉnh chính sách trong các lĩnh vực được bảo hộ, nhất là trong phương tiện trở khách và một vài sản phẩm tiêu dùng. Việc cho phép thực hiện cắt giảm thuế trong lộ trình 5 năm sẽ là một ví dụ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp và công nhân điều chỉnh sao cho phù hợp với môi trường kinh doanh mới.

Các thách thức trong điều chỉnh chính sách có thể sẽ là điều kiện thuận lợi cho một số doanh nghiệp và công nhân lao động. Yếu tố điều chỉnh chính sách là một biến số hết sức quan trọng. Lộ trình 15 năm cho một số sản phẩm nhạy cảm trong cam kết khu vực mậu dịch tự do Việt Nam – Nhật Bản thật ra là lâu hơn so với thời gian mà các doanh nghiệp và công nhân cần để có thể tự điều chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh mới. Tuy nhiên có thể thấy đây là một giải pháp mang tính chính trị. Có thể thấy rõ một lợi thế rõ ràng bởi vì các cam kết xóa bỏ thuế quan là một điểm tựa trong tương lai và nó giảm áp lực về mặt chính trị phải chịu đựng trong việc tham gia các khu vực mậu dịch tự do.

15.4. Đạt được tăng trưởng cao

Việt Nam đã có được cơ hội hiếm có để gây dựng những thành công về kinh tế trong 2 thập kỷ trước và tiếp tục thực hiện chiến lược hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Những thành công đạt được sẽ tạo thêm động lực, khuyến khích các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam tiếp tục thực hiện những bước cải cách tiếp theo. Các cam kết mà Việt Nam đã ký trong khung khổ WTO và trong khu vực mậu dịch tự do ASEAN sẽ đảm bảo cho việc tiếp tục tự do hóa về thương mại ngay cả khi những sáng kiến mới về chính trị không hình thành.

Mặc dù Việt Nam hoàn toàn có thể tự hào vào những việc đã hoàn thành tốt trong công cuộc mở cửa nền kinh tế và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tuy nhiên các công việc phía trước vẫn còn nhiều điều phải làm. Việt Nam hiện vẫn duy trì rào cản thuế quan ở nhiều lĩnh vực và phải đối mặt với nhiều thách thức trong việc điều phối và hội nhập cũng như trong quá trình đàm phán vùng đi kèm với hệ thống biểu thuế tối huệ quốc MFN trong lĩnh vực hàng hóa và dịch vụ.

16. Thách thức trong tương lai

16.1. Lợi ích kinh tế và các quá trình hội nhập hiện thời

Hầu hết các nhà quan sát về chính sách tại Việt Nam đều thống nhất rằng, trong gần 2 thập kỷ mở cửa hội nhập kinh tế đã đem lại những thắng lợi lớn lao cả về mặt kinh tế lẫn xã hội cho Việt Nam. Việc tự do hóa thương mại và đầu tư trong vòng 2 thập kỷ qua đã chuẩn bị cho việc hội nhập ASEAN, tham gia tổ chức thương mại thế giới WTO và các quá trình đàm phán và thực thi cam kết khác ngoài ASEAN. Kết quả của việc gia nhập WTO hay thực hiện khu vực mậu dịch tự do AFTA thể hiện qua hàng loạt các cam kết cũng như các hiệp định thương mại được ký kết.

Trong quá trình thực thi các cam kết, Việt Nam vẫn vấp phải những thách thức nhất định. Ví dụ như trong một vài lĩnh vực như phân phối và dịch vụ tài chính, Việt Nam đã thực thi rất chậm trong việc thực thi các cam kết trong khung khổ hiệp định về dịch vụ trong lộ trình gia nhập WTO. Việt Nam đã và đang cố gắng thực hiện nhưng quá trình thực thi có vẻ còn chậm như vậy dường như là do trong quá trình hội nhập kinh tế của Việt Nam còn nhiều điều đáng bàn.

Trong quá trình thực thi hiệp định thương mại tự do AFTA và các cam kết ngoài ASEAN khác. Sau khi thực thi các cam kết WTO, thuế suất trung bình MFN đối với Việt Nam giảm xuống còn khoảng 13 %. Tuy nhiên trong một số ngành, biểu thuế sau khi thực hiện cam kết WTO vẫn duy trì ở mức cao như ngành công nghiệp ô tô trở khách. Việt Nam đã loại bỏ một số biểu thuế của ngành công nghiệp ô tô ra khỏi hiệp định AFTA và các cam kết khác ngoài ASEAN nhưng Việt Nam đang chịu những áp lực rất lớn từ phía đối tác thương mại yêu cầu đưa lĩnh vực công nghiệp ô tô vào trong các hiệp định vùng. Việc đưa các lĩnh vực thương mại trong công nghiệp ô tô vào các cam kết trong vùng sẽ gây ra áp lực cạnh tranh lớn cho ngành công nghiệp lắp ráp hiện với giá cao và điều này sẽ dẫn tới khả năng chuyển hướng thương mại do thuế giảm và nhập khẩu sẽ chuyển sang nhập khẩu từ các đối tác trong vùng. Rõ ràng rằng thuế trong lĩnh vực công nghiệp ô tô và việc tái cơ cấu lĩnh vực này là vấn đề chính trị cần xem xét kỹ.

Trong lĩnh vực viễn thông, lĩnh vực hiện đang không cho phép đầu tư nước ngoài ngoại trừ những khoản đầu tư nhỏ không đáng kể vì hiện tại tỷ lệ phần vốn nước ngoài vẫn đang giới hạn ở mức 49%. Hơn nữa, các nhà đầu tư nước ngoài có được BCCs đã nhận thấy rằng những cam kết trong hiệp định GATS đã chỉ rõ lộ trình “các nhà đầu tư nước ngoài sẽ có khả năng ký lại các cam kết hay chuyển đổi sang hình thức đầu tư khác với các điều kiện không thiệt hại hơn các lợi ích mà họ đang có”. Việc đầu tư trong lĩnh vực viễn thông và việc đưa các kỹ thuật tiên tiến sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến khả năng cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam.

16.2. Đẩy mạnh việc củng cố chính sách và khung khổ pháp luật

Có rất nhiều những chính sách và quy định chủ chốt mà Việt Nam cần phải điều chỉnh và tăng cường đẩy mạnh để hỗ trợ quá trình hội nhập. Các việc làm đó hoàn toàn không bắt buộc qua các cam kết nhưng cải cách chính sách và minh bạch hóa trong khung khổ quy

định sẽ cải thiện triển vọng phát triển cho kinh tế Việt Nam và giảm thiểu hóa những rủi ro không mong đợi. Một trong những lĩnh vực quan trọng là chính sách kinh tế vĩ mô và hệ thống giám sát tài chính. Việt Nam cần củng cố khả năng xây dựng và thực thi các chính sách kinh tế vĩ mô. Cũng như các quốc gia khác, việc nâng cao giám sát thận trọng trong dịch vụ tài chính là điều rất đáng quan tâm. Tất cả các quốc gia đều đã có được những bài học đáng giá từ khủng hoảng tài chính và rõ ràng cần tập trung nhấn mạnh vào việc phân tích rủi ro vĩ mô và rủi ro hệ thống, cũng như luật lệ của tài chính.

Việc điều chỉnh chính sách cũng cần được đẩy mạnh trong các lĩnh vực khác như viễn thông, việc minh bạch hơn cách điều chỉnh hợp lý sẽ giúp tăng cường năng lực cạnh tranh. Việc điều hành của chính phủ và môi trường đầu tư cũng sẽ được cải thiện.

Việc chậm trễ trong quá trình thực hiện cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước sẽ ảnh hưởng không tốt đến thị trường vốn và các dấu hiệu tích cực tới nguồn lực trong hoạt động kinh tế. Một vài cải tổ trong các doanh nghiệp nhà nước và chính sách cạnh tranh sẽ tạo tiền đề cho việc phát triển kinh tế bền vững hơn.

16.3. Hội nhập ngày càng sâu rộng

Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung Ương đã đề cập đến một vài vấn đề trong việc hội nhập kinh tế sâu rộng và nâng cao môi trường kinh doanh trong một bài viết gần đây.⁷⁹ Và có 2 chủ đề liên quan như sau:

Việt Nam có thứ hạng thấp hơn so với các đối tác trong vùng ở ASEAN nếu xét theo chỉ số về dịch vụ hậu cần (Logistics Performance Index (LPI)). Thuận lợi hóa thương mại có vai trò chủ đạo trong việc hội nhập vào chuỗi cung ứng vùng cũng như toàn cầu. Việc tham gia vào sáng kiến “một điểm dừng” trong ASEAN sẽ rất có ích cho Việt Nam nhưng Việt Nam cũng cần có những cải cách triệt để trong hệ thống thương mại qua biên giới.

Chính sách về cải tổ và cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước đã được phê duyệt trong thời gian qua tuy nhiên việc thực thi là hết sức cần thiết. Những quyền hạn đặc biệt của các doanh nghiệp nhà nước đã làm phức tạp hóa sự quản lý các chính sách kinh tế vĩ mô và việc giám sát tài chính ở Việt Nam. Cải tổ trong việc điều hành chính phủ, gia tăng sự minh bạch và các thay đổi về thị trường sẽ củng cố những lĩnh vực chịu sự quản lý của doanh nghiệp nhà nước và từ đó cải thiện tình hình kinh tế chung.

Tự do hóa trong lĩnh vực thương mại dịch vụ và đầu tư sẽ đóng vai trò chủ chốt trong việc hỗ trợ quá trình hội nhập của Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu và cải thiện môi trường cho sáng tạo và phổ biến công nghệ kỹ thuật.

16.4. Những gợi ý chính sách cho việc phát triển và tăng trưởng kinh tế

Để đạt được sự tăng trưởng cao và bền vững ở Việt Nam trong thời gian tới sẽ đòi hỏi quá trình hội nhập sâu rộng hơn nữa. Chắc chắn việc tổng hợp và thực hiện tốt các lộ trình hội nhập hiện tại là rất cần thiết. Việc cải cách chính sách và khung khổ pháp luật sẽ tăng hiệu quả cho phát triển kinh tế.

⁷⁹ CIEM Working Paper No.13 - 2008: VIETNAM ENTERPRISES- DEVELOPMENT AND INTEGRATION - Some issues after VietNam accessing WTO

Trong vòng hai thập kỷ qua, Việt Nam đã đạt được những thành tích đáng kể về phát triển kinh tế và cải thiện đời sống của người dân. Sự thay đổi về cơ cấu kinh tế có thể được diễn giải là: việc tự do hóa trong lĩnh vực thương mại và đầu tư đã làm cho lao động từ lĩnh vực nông nghiệp với năng suất lao động thấp chuyển sang các ngành nông nghiệp với giá trị cao hơn và chuyển sang lĩnh vực sản xuất gia công. Nâng cao chất năng suất tăng trưởng và chuyển dịch lên chuỗi giá trị cao hơn sẽ là những thách thức cho Việt Nam trong thời gian tới.

Nâng cao chất lượng của vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, đẩy mạnh việc áp dụng khoa học kỹ thuật và hội nhập chặt chẽ vào chuỗi cung ứng toàn cầu sẽ là mấu chốt cho việc nâng cao hiệu quả tăng trưởng. Hội nhập sâu hơn nữa sẽ đóng vai trò sống còn đến việc thực hiện chiến lược tăng trưởng cao của Việt Nam.

Ủy Ban về tăng trưởng đã chỉ rõ Việt Nam có thể sẽ trở thành nước tăng trưởng cao trong tương lai nhưng để đạt được điều đó, Việt Nam sẽ phải chấp nhận các gợi ý chính sách của Ủy Ban về việc mở cửa hơn nữa trong lĩnh vực thương mại và đầu tư cũng như việc khuyến khích cạnh tranh và sáng tạo.

Trong khi Việt Nam có được những triển vọng tốt trong tương lai, Việt Nam cũng có một con đường duy nhất để đạt được tăng trưởng cao hơn. Độ tuổi từ 12-25 chiếm tỷ lệ lớn nhất trong dân số và xu hướng này sẽ tiếp tục duy trì cho các năm tới. Với lực lượng đông đảo này cùng với lực lượng ở độ tuổi nhỏ hơn kế tiếp sẽ cung cấp những bằng chứng về sự tăng trưởng cao và năng động cho lực lượng lao động và tỷ lệ phụ thuộc thấp. Việc đồng thời tăng cường đầu tư kỹ năng cho đội ngũ lao động trẻ và định hướng cho họ những ngành công nghiệp nào, hoạt động nào và kỹ năng nào sẽ phù hợp cho công việc tương lai của họ sẽ là những quyết định chính sách quan trọng của các nhà hoạch định chính sách cho Việt Nam, điều đó sẽ giúp cho Việt Nam đạt được những triển vọng tốt về kinh tế - xã hội cho những thập kỷ tiếp theo.

17. Phụ lục

17.1. Các nghiên cứu về hội nhập của Việt Nam

Phần này sẽ tóm tắt các nghiên cứu trước đây và hiện tại về tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đến kinh tế Việt Nam do các tổ chức quốc tế và các viện nghiên cứu của Việt Nam đã và đang được thực hiện.

Ủy ban châu Âu

Ủy ban Châu Âu đã giúp đỡ thực hiện một nghiên cứu định lượng về tác động có thể có của Hiệp định thương mại song phương EU – ASEAN để hỗ trợ nhóm làm việc EU ASEAN (hoạt động vào năm 2005 – 2006). Ủy ban hiện đang thực hiện một đánh giá tác động bền vững của Hiệp định thương mại này

Một đánh giá định lượng của tác động có thể có của các kịch bản khác nhau cho một hiệp định thương mại song phương EU ASEAN do CEPII và CIREM thực hiện⁸⁰. Các kịch bản khác nhau đã được xem xét theo mô hình cân bằng tổng thể có thể tính toán được (mô hình CGE). Có ba kịch bản được trình bày trong nghiên cứu của CEPII:

- Trong kịch bản thứ nhất, thuế đánh vào hàng hóa được loại bỏ hoàn toàn, 50% rào cản thương mại dịch vụ được dỡ bỏ. Như một phân tích tính nhạy cảm, kịch bản này được so sánh với trường hợp thương mại dịch vụ không được tự do hóa
- Kịch bản thứ hai đưa ra một danh sách các hàng hóa “nhạy cảm” bị loại ra khỏi hiệp định
- Kịch bản thứ ba được xem xét để đánh giá tác động của hiệp định trong hoàn cảnh các nước ASEAN và EU có thực hiện các hiệp định thương mại khác ngoài hiệp định thương mại ASEAN-EU với các đối tác khác của mình.

Trong tất cả các kịch bản, việc cắt giảm thuế quan được bắt đầu từ năm 2008 và hoàn thành vào năm 2015. Tác động của tự do hóa thương mại đến đầu tư nước ngoài cũng được xem xét trong các mô phỏng.

Một số kết luận có thể được rút ra từ nghiên cứu dựa vào mô hình CGE này là:

- Thứ nhất, khi so sánh với các mô phỏng khác của CEPII, lợi ích mà các nước ASEAN thu được là rất lớn trong đó GDP của Việt Nam tăng thêm 1.8% vào năm 2020. Tác động về thương mại, sản xuất và phúc lợi xã hội cũng cao hơn so với các sáng kiến tự do hóa thương mại khác.
- Thứ hai, đa phần các lợi ích thu được (các nước ASEAN thu được khoảng ¾ lợi ích) có liên quan đến tự do hóa dịch vụ. Tất cả các kịch bản bao gồm cả kịch bản tự do hóa thương mại dịch vụ có liên quan đến lợi ích thu được về mặt xã hội của tất cả các quốc gia tham gia vào ký kết hiệp định này.

Có một điểm cần chú ý từ kịch bản thứ ba trong nghiên cứu của CEPII là sự hấp dẫn của Hiệp định thương mại EU-ASEAN sẽ tăng lên khi môi trường chính sách thương mại được xem xét. Cụ thể hơn, kịch bản này xem xét các môi trường thương mại khác nhau như việc thực hiện Hiệp định thương mại EU và ASEAN được thực hiện song song với hiệp định EU-Mercosur và hiệp định thương mại với Nhật Bản của ASEAN. Với môi

⁸⁰ CEPII – CIREM, *ECONOMIC IMPACT OF A POTENTIAL FREE TRADE AGREEMENT (FTA) BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND ASEAN*, Báo cáo cuối cùng 2006-05-03

trường này, Nhật Bản và các đối tác khác còn thu được nhiều lợi ích hơn trong trường hợp không có các hiệp định thương mại song phương khác. Tác động của hiệp định thương mại EU-ASEAN có xu hướng ngược lại với ảnh hưởng về đa dạng hóa thương mại của các hiệp định thương mại tự do khác tới các hiệp định thương mại có liên quan đến các thỏa thuận thương mại ưu đãi có thể được xây dựng nếu không có hiệp định thương mại EU-ASEAN.

Phân tích của CEPII cũng xem xét các rào cản thương mại trong khu vực dịch vụ và tác động của việc ký kết Hiệp định thương mại song phương ASEAN – EU đến đầu tư nước ngoài. Các rào cản được CEPII xem xét là các rào cản với thương mại hàng hóa, và rào cản với thương mại dịch vụ (chủ yếu được ước lượng từ mô hình khoảng cách thương mại). Nghiên cứu của CEPII không xem xét tác động của các rào cản thương mại đến đầu tư và nó cũng không xem xét tác động của việc gia tăng đầu tư nước ngoài.

Phân tích theo mô hình cân bằng tổng thể của CEPII cần được bổ sung bằng các phân tích sử dụng các loại mô hình khác. Mô hình cân bằng tổng thể không phản ánh đầy đủ tác động đến đầu tư và đổi mới công nghệ.

EC MUTRAP EC MUTRAP Dự án MUTRAP đã hoàn thành một nghiên cứu toàn diện về hệ lụy tới kinh tế vĩ mô của việc thực hiện các cam kết gia nhập WTO và các tác động của nó tới thương mại, công nghiệp nông nghiệp, sự phát triển của các doanh nghiệp SME, và môi trường kinh doanh, tác động tới các vấn đề xã hội.

IMF: IMF phát triển một mô hình cân bằng bán tổng thể (mô hình cân bằng ngành) để mô phỏng tác động về ích lợi xã hội của việc cắt giảm thuế quan theo cam kết gia nhập WTO. Mô hình này sử dụng bộ số liệu phân tách theo ngành và sử dụng thuế suất phân loại theo HS-4. Mức thuế phân loại theo 10 chữ số (HS-10) theo cách phân loại của quy chế tối huệ quốc và cam kết WTO được chuyển thành các mức thuế phân loại theo HS-4 để phù hợp với số liệu nhập khẩu mới nhất. Mô hình được điều chỉnh để vào năm 2006 mức thuế nhập khẩu tính toán từ mô hình đúng bằng tổng thuế nhập khẩu mà Việt Nam đã thu được. Điều này là cần thiết để tránh ước tính quá mức những khoản thu bị mất đi. Để làm được điều này, có một hệ số gọi là hệ số điều chỉnh đã được thêm vào mô hình để thu nhập từ thuế nhập khẩu bằng cách sử dụng thuế suất tối huệ quốc năm 2006 bằng với thuế thu được bằng cách sử dụng thuế suất theo mã HS4 và bằng với thu thực từ thuế nhập khẩu (mức thu thực tế từ nhập khẩu thấp hơn thu từ mô hình vì do có các khoản miễn thuế hoặc thuế từ các khu công nghiệp và khu chế xuất)

UNDP/UNCTAD UNDP/UNCTAD đã thực hiện một nghiên cứu về ngành dịch vụ của Việt Nam và những tác động của việc gia nhập WTO. Nghiên cứu này được hoàn thành vào năm 2006 và chưa có thêm các nghiên cứu về tự do thương mại hóa khác được thực hiện.

US STAR Dự án US-STAR đã xuất bản một nghiên cứu đánh giá tác động của việc triển khai Hiệp định thương mại song phương Việt Mỹ tới thương mại, đầu tư và cơ cấu kinh tế của Việt Nam sau 5 năm kể từ ngày ký hiệp định này vào cuối năm 2001. Nghiên cứu đã xem xét mối quan hệ thương mại và đầu tư song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ trong bối cảnh Việt Nam thực hiện các cải cách nhằm gia nhập WTO. Nghiên cứu này được hoàn thành vào 11 tháng 1 năm 2007. Nghiên cứu này do các chuyên gia của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung Ương, Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) và dự án hỗ trợ thương mại Việt Nam (STAR Việt Nam) thực hiện với sự tài trợ của Cơ quan Viện trợ Phát triển Hoa Kỳ (USAID)

Trước khi có Hiệp định thương mại Việt Mỹ, thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Hoa

Kỳ là tương đối nhỏ và ở trạng thái cân bằng. Hiệp định này đã tạo ra những kích thích cho Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ hơn là kích thích Hoa Kỳ tăng xuất khẩu sang Việt Nam vì những tác động đầu tiên liên quan đến việc thuế quan được áp cho hàng xuất khẩu của Việt Nam được chuyển từ thuế suất bình thường của Mỹ, tại thời điểm đó là tương đối cao, sang thuế suất áp dụng với với quốc gia có quan hệ bình thường với Mỹ. Điều này đã giúp Việt Nam có thặng dư thương mại với Hoa Kỳ. Theo số liệu của Hoa Kỳ, thặng dư thương mại của Việt Nam với Mỹ là vào khoảng 600 triệu đô la vào năm 2001 và lên tới khoảng 7.5 tỷ đô la vào năm 2006. Thời gian này cũng là thời gian mà thâm hụt cán cân thương mại và cán cân thanh toán của Hoa Kỳ mở rộng trên toàn cầu. Nghiên cứu này không xem xét một cách chi tiết việc tự do hóa sâu rộng hơn của nền kinh tế Việt Nam .

Ngân hàng thế giới

Ngân hàng thế giới đã triển khai dự án nghiên cứu hậu WTO. Đây là sáng kiến giúp các cấp các ngành ở Việt Nam làm quen và thực hiện các cam kết gia nhập WTO. Một kế hoạch hành động quốc gia đã được đề xuất với thủ tướng. Cụ thể hơn, chương trình này cũng cung cấp đầu vào liên quan đến những vấn đề kỹ thuật và tính khả thi trong dài hạn của các công việc các bộ sẽ triển khai và đưa ra các gợi ý cho việc thực hiện chúng. Các khuyến nghị đưa ra sẽ xem xét cả 2 khía cạnh là khía cạnh luật pháp và kinh tế. Ngân hàng thế giới cũng có ý định đưa một số kỹ thuật phân tích sâu để phân tích kỹ thuật các bộ bằng các xem xét các tác động về xã hội với các biện pháp được đề cập (công việc của chúng tôi trung lập với công việc của Carolyn), và tác động của tình trạng phi thị trường của Việt Nam và việc tham gia của các bên có liên quan trong các quyết định của chính phủ, một công việc hiện dduwwocj đánh giá là yếu. Sự phối hợp giữa các bộ, sự độc lập của các cơ quan ra chính sách và sự tương tác giữa chính quyền trung ương và chính quyền địa phương cũng là những chủ đề được nghiên cứu trong chương trình này.

CIEM

Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương đã thực hiện một nghiên cứu về liên kết vùng, tập trung vào xác định vị trí và năng lực cạnh tranh công nghiệp của nền kinh tế Việt Nam trong mạng sản xuất Đông Á. Nghiên cứu này đã xem xét cách tiếp cận về chiến lược phát triển của Việt Nam và các chính sách công nghiệp và thương mại, xem xét thay đổi cơ cấu công nghiệp có so sánh với quốc tế thông qua mối liên kết và đầu tư vùng và phân tích tính cạnh tranh của công nghiệp Việt Nam trong mạng sản xuất và chuỗi giá trị. Các ngành như dệt và may mặc, điện tử và công nghiệp ô tô cũng được phân tích.

Các nghiên cứu khác

Những nghiên cứu khác đã được hoàn thành cũng tập trung vào xem xét việc thực thi các cam kết gia nhập WTO và đánh giá tác động của việc gia nhập này., trừ hai nghiên cứu của USAID (xem xét thêm tác động của Hiệp định thương mại song phương Việt Mỹ) và nghiên cứu của CEPPII (xem xét tác động của Hiệp định thương mại ASEAN EU).

17.2. Phân tích chi phí của bảo hộ

Cách tiếp cận mô hình: Chi phí tĩnh của bảo hộ

Mô hình cân bằng bán tổng thể (mô hình cân bằng ngành) có những điểm mạnh và điểm yếu so với mô hình cân bằng tổng thể. Cách tiếp cận mô hình cân bằng ngành tập trung vào xem xét những rào cản thương mại vào đầu tư tới các ngành cụ thể và cho phép sự phân tách sâu các rào cản này. Chúng tôi sử dụng cách tiếp cận mô hình cân bằng ngành được sử dụng ở nhiều nghiên cứu khác như nghiên cứu của Zhang, Zhang và Wang (1998), đo lường chi phí của bảo hộ thương mại tại Trung Quốc

Cách tiếp cận mô hình cân bằng ngành giả thiết rằng

- Hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa trong nước không thể thay thế nhau một cách hoàn hảo
- Nguồn cung quốc tế là có độ co giãn hoàn hảo (so với giá – giả thiết thương mại của quốc gia nhỏ)
- Cung trong nước có chiều đi lên
- Tất cả các thị trường là cạnh tranh hoàn hảo

Chúng tôi không ước lượng độ co giãn về giá cho cầu nhập khẩu của Việt Nam vì các lý do mang tính lý thuyết và thực tiễn. Xét về mặt lý thuyết, chúng tôi nghi ngờ tính hợp lý của một số ước lượng bằng các phương pháp chuẩn nhất là khi chế độ thương mại của Việt Nam thay đổi qua việc thực hiện các cam kết mở cửa của ASEAN và các hiệp định thương mại. Một vấn đề lý thuyết nữa là sự chênh lệch khi sử dụng các loại thuế quan trung bình hoặc thuế quan tương đương cho các ngành công nghiệp đã làm giảm đi ảnh hưởng của một chế độ thương mại bảo hộ.⁸¹

Để giảm thiểu những ảnh hưởng của sử dụng số gộp, chúng tôi tập trung vào mức độ phân tách mà tại mức đó có những thách thức mang tính thực tế trong việc ước lượng hệ số co giãn của cầu nhập khẩu. Đầu tiên, ở mức độ phân tách cao, rất khó có thể hợp các danh mục hàng hóa trong nước và quốc tế phù hợp với số liệu thương mại và sản xuất. Thứ hai, mặc dù về mặt lý thuyết thì việc tính hệ số co giãn của hàng hóa là có thể nhưng trên thực tế, việc tính toán là rất khó ở mức độ phân tách cao. Mặc dù một số người đã ước lượng hệ số co giãn của giá cả của chính loại hàng hóa đó với mức phân tách cao nhưng chưa ai ước lượng hệ số co giãn chéo. Trong nghiên cứu của mình, Kee, Nicita và Olearraga đã ước lượng hệ số giá của hàng hóa nhập khẩu cho 117 quốc gia (nhưng không có Việt Nam). Nghiên cứu này đã chỉ ra một số nhân tố ảnh hưởng tới độ co giãn giá của chính hàng hóa đó.

Dưới đây là một số kết quả của nghiên cứu này

1. Cầu nhập khẩu các loại hàng thuần nhất có độ co giãn cao hơn so với cầu nhập khẩu những hàng hóa không đồng nhất. Ví dụ các loại thép dễ thay thế hơn là máy móc và thiết bị.
2. Cầu nhập khẩu có độ co giãn cao hơn ở các mức phân tách cao – tác động thay thế của áo sơ mi cotton và áo sơ mi bằng vải len cao hơn so với tác động thay thế giữa áo và quần hay giữa quần áo vào hàng điện tử.
3. Cầu nhập khẩu của các quốc gia lớn hơn có độ co giãn cao hơn. Lý do là ở các quốc gia lớn, nhiều hàng hóa được sản xuất ở trong nước nên độ nhạy cảm của cầu nhập khẩu so với giá nhập khẩu là lớn hơn. Hay nói cách khác, ở các nền kinh tế lớn, việc tìm hàng hóa sản xuất trong nước để thay thế hàng nhập khẩu là dễ dàng hơn
4. Cầu nhập khẩu ít co giãn hơn ở các quốc gia phát triển vì cầu tương đối cho các loại

⁸¹ Vấn đề này được đề cập đầu tiên trong bài, “Estimating the effects of trade policy” in *Handbook of International Economics*, của Feenstra, Robert Gene Grossman and Kenneth Rogoff, (eds.), Amsterdam: North Holland, 1995 drawing on earlier work of Anderson and Neary.

hàng hóa không đồng nhất thường cao hơn ở các quốc gia này
Do vậy, chúng tôi đã sử dụng các hệ số độ co giãn giá (của chính hàng hóa đó) từ các nghiên cứu trước và thực hiện phân tích độ nhạy với các hệ số co giãn cao và thấp. Chúng tôi cũng sử dụng các phát hiện của Kee, Nicita và Olearraga để xem khoảng hệ số nào có thể được sử dụng.

Để phân tích theo phương pháp cân bằng ngành, chúng tôi sử dụng phần mềm WITS của Ngân hàng thế giới và UNCTAD. Số liệu về thương mại được lấy từ bộ số liệu UNCTAD TRAINS và UN Comtrade. Chúng tôi lấy số liệu về thuế nhập khẩu từ lộ trình thuế quan mà Việt Nam cam kết thực hiện khi gia nhập WTO và từ hệ thống dữ liệu của hải quan Việt Nam, từ bộ số liệu của UNCTAD và từ bộ số liệu tiếp cận thị trường của ITC và từ kế hoạch cắt giảm thuế qua của Hiệp định tự do thương mại ASEAN +. Việc sử dụng mô hình WITS và bộ số liệu về thuế quan này, chúng tôi có thể phân tích toàn bộ 10,500 dòng thuế quan phân theo HS-6. Hơn nữa, chúng tôi cũng sử dụng các thuế quan ưu đãi trong hiệp định thương mại ASEAN AFTA và ASEAN + AFTA với các số liệu cho năm 2007 và thông qua việc đưa vào lộ trình thuế quan trong tương lai trong khuôn khổ của AFTA và các Hiệp định thương mại ASEAN +

Phân tích các hiệp định Thương mại nội vùng: Mở rộng thương mại và Chuyển hướng thương mại

Câu hỏi được đặt ra trong lý thuyết về liên minh hải quan của Viner và Meade là tác động xét về mặt lợi ích của việc mở rộng thương mại và chuyển hướng thương mại do việc tạo ra một liên minh hải quan ở mức độ từng quốc gia và tác động tổng thể của liên minh này.⁸² Phân tích của Viner/Meade tập trung vào ảnh hưởng đến sản xuất. Lipsey mở rộng phân tích này bằng xem xét cả tiêu dùng và tác động cân bằng tổng thể và phát triển lý thuyết chung về lựa chọn tối ưu tốt thứ hai.⁸³

Trong phân tích của Viner, ngành công nghiệp với chi phí thấp nhất trong liên minh thuế quan có thể tăng thị phần thông qua việc mở rộng khu vực thương mại và chuyển hướng thương mại từ các nhà cung cấp của giá rẻ hơn của nước thứ ba, những người sẽ phải đối mặt với những rào cản thuế quan chung đối với các nước ngoài liên minh (với giả định rằng, chi phí của nước đó thấp hơn chi phí của nước ngoài sau khi đã tính thêm cả thuế quan). Vì Việt Nam đã gia nhập FTA nên phân tích này cần phải được điều chỉnh.

Trong các hiệp định thương mại đa phương như AFTA/ATIGA hay ASEAN+, các ngành công nghiệp có chi phí thấp hơn sẽ có khả năng tăng thị phần trong thị trường chung bằng cách lấy thị phần của các doanh nghiệp không thuộc các quốc gia tham gia vào hiệp định thương mại vì ngành công nghiệp đáp ứng được yêu cầu về xuất xứ, nó sẽ được hưởng lợi từ thuế xuất ưu đãi đặc biệt là các quốc gia có mức lãi suất cao hơn. Tuy nhiên điều này là con dao hai lưỡi. Vì nhập khẩu từ các quốc gia có mức chi phí thấp hơn sẽ thay thế hàng nhập khẩu từ các quốc gia có chi phí thấp nhất, đây là chuyển hướng thương mại. Tuy nhiên vì nó thay thế sản xuất trong nước ở các quốc gia chi phí cao hơn, gọi là tạo lập thương mại.

Xem xét ảnh hưởng đến cải tiến, mức độ và tính động của tăng trưởng.

⁸² Viner, J., (1950), *The customs union issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace and Meade, J.E., (1955). *The theory of customs unions*. Amsterdam: North-Holland.

⁸³ Lipsey, R.G., (1957), *The theory of customs unions: trade diversion and welfare*, *Economica* 24 (93): 40-46. Lipsey, R.G., (1960), *The theory of customs unions: A general survey*, *Economic Journal*, vol.70 (September), pp. 496-513. Lipsey, R.G. and Lancaster K (1957), "The general theory of second best", *Review of Economic Studies*, vol. 24 (October), pp.11-32.

Các nghiên cứu về hội nhập kinh tế quốc tế trước đây chủ yếu tập trung vào tổn thất tính của thuế quan, thường chiếm từ 1-2% GDP. Các nghiên cứu cho thấy các quốc gia ở cộng đồng Châu Âu đã thu được nhiều lợi ích từ việc tự do hóa thương mại vì tính kinh tế nhờ quy mô và sự phân khúc thị trường cũng như phản ứng của các tập đoàn độc quyền.

Lý thuyết về thương mại nội ngành được phát triển đầu tiên bởi Grubel và Lloyd (1975). Grubel và Lloyd đề xuất mô hình này thay thế cho mô hình Heckscher-Ohlin hoặc các loại mô hình kiểu Viner, những mô hình nhấn mạnh thương mại nội ngành với mức chi phí cố định, công nghệ tương tự và các hàng hóa có thể thay thế nhau. Dựa vào các phân tích về việc thành lập Cộng Đồng Châu Âu, Grubel và Lloyd đã quan sát thấy sự phát triển mạnh của thương mại hai chiều trong khu vực châu Âu cho những hàng hóa khác nhau đã dẫn đến việc gia tăng việc chuyên môn hóa trong nội ngành và sự thay đổi sản lượng trong nội ngành ít hơn so với quan sát của nhiều người khác. Các quan sát thực nghiệm về tăng trưởng của thương mại nội ngành đã dẫn đến việc xem xét tính cạnh tranh độc quyền hoặc các ngành độc quyền bởi sự khác biệt về sản phẩm. Do vậy các hãng cạnh tranh với nhau bằng cách tập trung vào một phân khúc thị trường hoặc một thị trường ngách nào đó trên toàn thị trường EC cho một sản phẩm hoặc một nhãn hiệu của mình. Và không có gì ngạc nhiên, vào giữa những năm 80s, tính kinh tế của quy mô đã kết nối với những mô hình thương mại quốc tế mới trong môi trường cạnh tranh không hoàn hảo, chủ yếu từ các học thuyết kinh tế học ngành.

Một dòng nghiên cứu khác nhưng bổ sung cho các phân tích trên là các phân tích dựa vào các quan điểm tân Ricardian hay Schumpeterian nhấn mạnh vào sự khác nhau về công nghệ và con người (xem Romer 1986, Aghion và Howitt 1998, và Lipsey, Carlaw và Becker, 2006)

Trong cả ngành công nghiệp và dịch vụ, nếu trong một khu vực hội nhập, có một sự cạnh tranh độc quyền hoặc cách ngành độc quyền với những sản phẩm và dịch vụ khác nhau, thì khi các rào cản thương mại và đầu tư được dỡ bỏ, kết quả là một dòng ít hơn các sản phẩm giống nhau dẫn đến sự chuyển dịch lớn hơn với các sản phẩm nội ngữ và thay vào đó là phức tạp hơn. Có thể có những ảnh hưởng mang tính quy mô tiềm năng, hiệu ứng chuyên môn hóa và hiệu ứng cạnh tranh về giá và thúc đẩy đầu tư trực tiếp và ảnh hưởng mang tính sáng tạo xảy ra so với những tác động thương mại thực. Sự gia tăng mức cạnh tranh trở nên quan trọng hơn là gia tăng dòng thương mại.

Mô hình tăng trưởng tân cổ điển, thường được gọi là mô hình Solow, dùng để xác định một hàm sản xuất, phản ánh dòng sản phẩm trong nước được tạo ra từ các nhân tố sản xuất. Ta có thể viết:

$$Y = AF(K,L),$$

Trong đó K là tích lũy tài sản, L là lao động và A là nhân tố năng suất, phản ánh hàm lượng công nghệ và tính hiệu quả của lao động và vốn trong việc sản xuất ra sản phẩm cuối cùng. Tăng trưởng sản lượng, do vậy có thể là sản phẩm của (i) sự tích lũy nhân tố sản xuất như vốn/tài sản hoặc lao động (hoặc có thể vào vốn con người H) và hoặc (ii) từ tăng nhân tố năng suất A, tức là từ việc tăng năng suất.

Nghiên cứu của Solow là nghiên cứu đầu tiên cho thấy nếu không có tăng năng suất thông qua quá trình công nghệ - tức là không có tăng A – sản lượng đầu người có thể tăng trong ngắn hạn nhưng không thể tăng trong dài hạn. Trong dài hạn, việc tích lũy nhiều tài sản đồng nghĩa với việc tài sản sẽ bị mất dần chứ tài sản không thể tạo thêm những sản lượng gia tăng. Một ví dụ trong lịch sử là Liên Xô, một quốc gia có tốc độ tăng trưởng rất nhanh sau thời chiến tranh bởi vì tốc độ tăng trưởng đó chủ yếu là do tích lũy nhân tố sản xuất bằng tiền tiết kiệm nội địa (tăng trưởng của Liên Xô đôi lúc là không thực tế ví dụ thép chất lượng thấp được sử dụng vào sản xuất công nghiệp. Vì chất lượng thấp, nên nhiều lượng thép đã phải quay lại nhà máy cán thép để cán lại và phần này cũng được tính là sản

lượng).

Một vấn đề quan trọng ít được nghiên cứu là nguồn gốc của tăng trưởng và phát triển kinh tế. Nhân tố nào có tác động đến A, và dẫn đến gia tăng năng suất. Mô hình Solow là một khuôn khổ phân tích thống nhất cho phân tích tăng trưởng kinh tế nhưng các nhà kinh tế học và các nhà lập chính sách đã coi tăng năng suất và thay đổi kỹ thuật là ngoại sinh và tự nó xuất hiện.

Có một nghiên cứu khoa học gần đây đã xem xét vấn đề này. Nghiên cứu này đã được Nhóm nghiên cứu bình luận. Theo đó, các chính sách cho tăng trưởng, đặc biệt là các chính sách có tương tác với sự phát triển tương ứng của từng quốc gia (như sự phát triển tài chính, môi trường thể chế, và sự phát triển của khoa học và công nghệ). Đánh giá này cho rằng học thuyết của Schumpeter đưa ra những giải pháp chính sách tốt hơn bằng cách đưa ra các khuyến nghị phù hợp với từng quốc gia. Những thách thức với các phân tích tăng trưởng dựa vào các mô hình kinh tế lượng sử dụng số liệu của nhiều quốc gia cũng được xem xét.⁸⁴

1.3 Phân tích định lượng mối quan hệ giữa FDI và tăng trưởng kinh tế của Việt Nam

Điểm bắt đầu của phân tích này là thừa nhận rằng hội nhập kinh tế quốc tế có tác động lớn tới kinh tế vĩ mô thông qua sự gia tăng tính hấp dẫn của Việt Nam với đầu tư nước ngoài. Mặc dù mối quan hệ này là rất quan trọng, tất cả các mô hình toàn cầu đánh giá tác động của các hiệp định thương mại đều không xem xét mối quan hệ này. Do vậy, chúng tôi đã cố gắng ước lượng tăng trưởng kinh tế (hoặc tăng mức độ tăng trưởng tiềm năng) cho Việt Nam khi hội nhập sâu hơn kinh tế quốc tế, bao gồm cả một hiệp định thương mại với EU thông qua một mô hình về đầu tư và đầu tư nước ngoài.

Phương pháp luận

Trong nghiên cứu này, đánh giá định lượng chỉ tập trung vào mối quan hệ giữa FDI, đầu tư và tăng trưởng của Việt Nam. Chúng tôi sẽ kiểm định những giả thiết khác nhau liên quan đến tác động có thể có của việc gia tăng FDI tới tăng trưởng GDP của Việt Nam.

Phân tích này dựa vào hai công cụ định lượng. Mục đích là lượng hóa độ co giãn của đầu tư nước ngoài và tổng đầu tư, rồi đánh giá tác động trung và dài hạn của những thay đổi đó tới GDP.

Mô hình thứ nhất là mô hình động sử dụng số liệu theo thời gian và không gian. Mô hình này được sử dụng để đánh giá mối quan hệ giữa FDI và tổng tích lũy của nền kinh tế. Mô hình này sử dụng số liệu của 21 nền kinh tế mới nổi từ năm 2000-2006. Việc sử dụng số liệu theo thời gian và không gian cho ta một bộ số liệu đủ lớn và có thể có được các dự báo chính xác cho các kịch bản trong trung hạn.

⁸⁴ Philippe Aghion and Steven Durlauf, From Growth Theory to Policy Design, Commission on Growth and Development, Working Paper 57, 2009

⌘ CÁC PHƯƠNG TRÌNH CỦA MÔ HÌNH ĐẦU TƯ

Mô hình đầu tư được ước lượng theo phương pháp ảnh hưởng không đổi cho phép kiểm soát được các quan sát lặp lại và sự khác biệt xuyên suốt của từng cá thể quan sát qua thời gian cố định.

$$[1] \left(\frac{Inv}{GDP} \right)_{it} = a + b_i + c(FDI_{-1} + FDI_{-2}) + \varepsilon_{it}$$

i = quốc gia và t= thời gian

Inv Tổng đầu tư (theo giá hiện hành, \$)

GDP Tổng sản phẩm quốc nội

FDI Đầu tư nước ngoài (tổng tích lũy trong hai năm trước đó)

Mô hình thứ hai là ước lượng GDP truyền thống dựa trên sự kết hợp giữa lao động, vốn và tiến bộ công nghệ/năng suất. Mô hình này được ước lượng bằng hàm sản xuất Cobb-Douglas thông thường.

Giả định chủ yếu tập trung vào mức đầu tư, một biến số quyết định lượng tài sản tích lũy, và các tiến bộ công nghệ vì sự thay đổi về nhân khẩu là dễ dàng có thể dự đoán được

⌘ CÁC PHƯƠNG TRÌNH CỦA MÔ HÌNH GDP

$$\ln(Y_t / Pop_t) = \varphi_0 + \varphi_1 \cdot (L_t \cdot A_t) + \varphi_2 \cdot \ln(Inv_t / Pop_t) + \varepsilon_t^Y$$

Trong đó

Y/Pop GDP đầu người (giá so sánh)

L Lực lượng lao động(dân số tuổi từ 15-64)

A Tổng năng suất nhân tố (nhân tố tiến bộ kỹ thuật)⁸⁵

Inv/Pop Tổng tài sản tích lũy đầu người (giá cố định)

Chất lượng thống kê của cả hai mô hình đều thỏa mãn các kiểm định thống kê (trên 90%) và chúng tôi tin rằng các kết quả đó là chính xác

Kết quả

Kết quả đầu tiên được rút ra từ mô hình DPEM xem xét mối tương quan giữa tỷ lệ đầu tư/GDP và dòng vốn đầu tư nước ngoài. Nhiều nghiên cứu đã đưa ra tranh luận về việc đầu tư nước ngoài làm thoái lui đầu tư trong nước và phương trình trên đã cho một góc nhìn thú vị với vấn đề này.

Trong mô hình DPEM, chúng tôi có được một tham số phản ánh mối quan hệ giữa biên giải thích (ở đây là FDI trong 3 năm liên tiếp) và biên được giải thích (tức là tỷ lệ đầu tư trên GDP) và một hằng số cho mỗi quốc gia có trong mô hình. Bảng dưới đây cho giá trị của những hằng số này cho từng quốc gia.

Bảng 17.1: Ước lượng hằng số của mỗi quốc gia trong mô hình đầu tư

⁸⁵ $\frac{\Delta A_t}{A_{t-1}} = 1.3 - 1.5 \cdot \ln \left(\frac{GDP_{percapita}^{KOR}}{GDP_{percapita}^{US}} \right)$, tiến bộ công nghệ có ảnh hưởng tới tốc độ hội tụ và phụ thuộc

vào thu nhập đầu người. Tốc độ tăng trưởng giảm khi nền kinh tế đến gần với mức thu nhập đầu người của Mỹ. Các hệ số được lấy từ nghiên cứu “Dreaming With BRICs: The Path to 2050”, Goldman Sachs, tháng 10 năm 2003.

Country	Hằng số trong mô hình DPEM
Vietnam	11.7
Argentina	-3.1
Bangladesh	3.3
Brazil	-8.0
Chile	-1.5
China	9.7
Colombia	-2.3
Egypt	-3.4
Hungary	1.0
Indonesia	1.1
Israel	-4.0
Korea	7.7
Malaysia	0.3
Morocco	6.1
Peru	-2.7
Philippines	-5.1
Poland	-3.4
Thailand	4.4
Uruguay	-8.7
Jordan	2.4
Mexico	-5.5

Nguồn: TAC

Chúng tôi có thể đưa ra một số quan sát sau:

- Hằng số có thể âm hoặc dương, tức là đầu tư nước ngoài có thể có ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực tới tổng đầu tư của các quốc gia. Trong 21 quốc gia trong mô hình, có 10 quốc gia có hằng số dương, tức là đầu tư nước ngoài có ảnh hưởng tích cực đến tổng đầu tư, và 10 quốc gia khác lại có hằng số âm, tức là đầu tư nước ngoài làm thoái lui đầu tư trong nước.
- Hầu hết các quốc gia có hằng số âm là ở khu vực Mỹ La tin trong khi tất cả các quốc gia châu Á trong mẫu, trừ Philippines, lại có tham số dương. Ở các khu vực Đông và Trung Âu và vùng Địa Trung Hải, kết quả là hỗn hợp (dương cho các quốc gia Hungari và Maroc và âm cho Israel, Ai Cập và Ba Lan)
- Cuối cùng, nhưng không kém quan trọng, quốc gia có hằng số cao nhất là Việt Nam. Hằng số này cao hơn của Trung Quốc một ít nhưng lại cao hơn nhiều so với các nước châu Á khác. Điều này cho thấy FDI có vai trò tích cực trong việc thúc đẩy đầu tư trong nước và cho thấy tác động lan tỏa của FDI là cao.
- Từ các quan sát trên, chúng tôi đưa ra một số giả định về tác động có thể của Hiệp định Thương mại song phương EU-Việt Nam đến FDI của Việt Nam. Tuy không có một mô hình chuẩn có thể sử dụng ở đây, nhưng chúng ta có thể kiểm định các giả thiết khác nhau.

Ta lấy trung bình 3 năm (2005-2007), tổng FDI chảy vào Việt Nam là 3.6 tỷ USD. Giả định cơ bản đằng sau hiệp định thương mại, nhất là các hiệp định thương mại sâu, là (i) đầu tư giữa hai nước tham gia ký kết hiệp định thương mại sẽ gia tăng (2) các công ty của một nước thứ 3 đầu tư vào Việt Nam sẽ được hưởng lợi từ việc tiếp cận thị trường EU tốt hơn. Dựa vào các giả định trên và quan sát dòng chảy FDI của Việt Nam, việc kiểm định các giả thiết (i) nếu FDI tăng 20% thì tổng đầu tư của Việt Nam sẽ tăng khoảng 0.7 tỷ

USD; (ii) nếu FDI tăng 40% thì tổng đầu tư của Việt Nam sẽ tăng lên tới gần 1,5 tỷ USD là hoàn toàn hợp lý

Table 17.2: Kết quả của mô hình đầu tư và tăng trưởng

		I/GDP	Khác biệt	% thay đổi	Tác động đến tăng trưởng GDP
Thực tế		32.3%			
Giả thiết 1	FDI tăng 30% so với FDI thực tế vào Việt Nam	32.5%	0.24%	0.70%	0.4%
Giả thiết 2	FDI tăng 60% so với FDI thực tế vào Việt Nam	32.6%	0.31%	0.90%	0.6%

Nguồn: TAC

Tỷ lệ đầu tư tăng ở cả hai kịch bản, từ 32.3% lên 32.7%. Điều này có nghĩa, khi mọi điều kiện khác không đổi, tăng FDI theo hai kịch bản trên sẽ giúp tăng trưởng GDP tăng từ 0.5 đến 0.7 điểm.

17.3. Danh mục tài liệu tham khảo

- Grubel, H. and Lloyd, P., *Intra-Industry Trade*, London, MacMillan, 1975.
- Helpman, E. and Krugman, P., *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1985.
- Feenstra, Robert, “Estimating the effects of trade policy” in *Handbook of International Economics*, Gene Grossman and Kenneth Rogoff, (eds.), 1995.
- Jorgenson, *Econometric Methods for Applied General Equilibrium Analysis*, Applied General Equilibrium Analysis, Cambridge Univ. Press, 1984.
- H. Kee, A. Nicita, & M. Olearra, “Import Demand Elasticities and Trade Distortions” Discussion Paper 4669, October 2004 Centre for Economic Policy Research, London.
- Lipsey, Richard G., Kenneth I. Carlaw, and Clifford Bekar, *ECONOMIC TRANSFORMATIONS: General Purpose Technologies and Long Term Growth*, Oxford 2006.
- Romer, Paul M. (1986), “Increasing Returns and Long Run Growth”, *Journal of Political Economy*, 94, p. 1002-1037.
- Smith, A. and T. Venables, A. 1988, Completing the Internal Market in the EC: Some Industry Simulations, *European Economic Review*, Vol. 32, pp. 1501-25.
- Smith, A. and T. Venables, A. 1991, Economic Integration and Market Access, *European Economic Review*, Vol. 35, pp. 388-95.
- Zhang Shuguang, Zhang Yansheng, and Wan Zhongxin, (1998) *Measuring the Costs of Protection in China*, 1998 Institute for International Economics