

THỰC TRẠNG VÀ TRIỂN VỌNG QUAN HỆ HỢP TÁC KINH TẾ GIỮA VIỆT NAM VÀ BA LAN

TS. Nguyễn Trọng Hậu
Viện Nghiên cứu Châu Âu

1. Thực trạng quan hệ kinh tế Việt Nam - Ba Lan

Từ năm 1993 đến nay, kim ngạch thương mại hai chiều liên tục tăng. Ngoài các lĩnh vực hợp tác truyền thống như công nghiệp khai khoáng, địa chất, chế tạo máy, cơ khí... hiện nay hợp tác giữa hai nước đang được mở rộng trên các lĩnh vực thủy sản, bảo tồn di tích lịch sử, công nghiệp đóng tàu... Nhờ có chính sách cấp tín dụng, trong những năm gần đây xuất khẩu nguyên liệu máy, thiết bị phục vụ công nghiệp đóng tàu luôn chiếm vị trí dẫn đầu trong xuất khẩu của Ba Lan sang nước ta. Trong thời gian tới, Ba Lan mong muốn đẩy mạnh hợp tác với Việt Nam trong lĩnh vực du lịch.

Năm 2006, tổng kim ngạch song phương tiếp tục tăng trưởng cao, đạt 330 triệu USD. Từ 2001 - 2006, kim ngạch thương mại hai chiều tăng khoảng ba lần, từ 117 triệu USD lên 330 triệu USD. Dự kiến năm 2007 có thể lên 350 triệu USD.

Việt Nam xuất sang Ba Lan chủ yếu hàng may mặc, nông sản, thực phẩm và nhập khẩu sữa bột, tân dược, thiết bị lẻ cho ngành than, đóng tàu, sắt, thép và một số mặt hàng tiêu dùng, nông phẩm. Theo các chuyên gia ngành thủy sản, kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Ba Lan thời gian qua

tăng mạnh. Từ đầu năm đến nay, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang thị trường Ba Lan đạt khoảng 50 triệu USD, tăng 26% so với cùng kỳ năm trước. Ba Lan tiếp tục coi Việt Nam là một trong những đối tác quan trọng, cần tăng cường quan hệ trong khu vực Đông Nam Á. Năm 2006, FDI của Ba Lan vào Việt Nam khoảng hơn 92 triệu USD. Năm 1999, Ba Lan đã dành cho Việt Nam khoản tín dụng hỗ trợ ưu đãi 70 triệu USD và đã được giải ngân vào năm 2003.

Ba Lan được đánh giá là bạn hàng số một của Việt Nam trong các nước Đông Âu; là một trong những nước chủ động xóa nợ cũ cho nước ta; cho Việt Nam vay tín dụng ưu đãi để phát triển ngành đóng tàu thủy, năng lượng.

Năm 2000, Ba Lan quyết định viện trợ ODA cho Việt Nam 0,2 triệu USD. Năm 2005, 2006, tại Hội nghị Các nhà tài trợ quốc tế cho Việt Nam, Ba Lan đã quyết định cấp ODA cho nước ta 0,3 triệu USD/năm.

Nâng kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Ba Lan lên 500 triệu USD là mục tiêu trong 2 năm tới. Hiện Ba Lan đứng thứ 32 trong tổng số 78 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam, với 8 dự án có tổng vốn 92,7 triệu USD. Ba Lan sẽ tiếp tục tài trợ tín dụng cho Việt Nam để phát

triển ngành đóng tàu. Ngược lại, Việt Nam sẽ mua thiết bị ngành đóng tàu của Ba Lan. Hai bên thống nhất sớm bàn bạc để mở đường bay trực tiếp giữa hai nước, thúc đẩy đầu tư, thương mại và du lịch... Nhân chuyến thăm của Thủ tướng Việt Nam vừa qua, Bộ Công thương Việt Nam và Bộ Thương mại Ba Lan đã ký văn kiện hợp tác về thương mại. Trong

7 tháng đầu năm 2007, kim ngạch hai chiều giữa hai nước đạt 161 triệu USD, trong đó Việt Nam xuất hơn 121 triệu USD. Thực phẩm, hải sản, giày dép, quần áo... là những mặt hàng Ba Lan nhập nhiều từ Việt Nam và Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan chủ yếu là sữa và sản phẩm sữa, tân dược, máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng...

Bảng 1. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Ba Lan 7 tháng đầu năm 2007

Mặt hàng	Lượng (tấn)	Trị giá (USD)
Tổng kim ngạch XK		121.484.420
Hàng hải sản		47.702.578
Hàng rau quả		408.573
Cà phê	14.428	21.541.057
Chè	1.686	1.510.438
Hạt tiêu	1.287	4.444.648
Mỹ ăn liền		4.702.863
Sản phẩm chất dẻo		1.428.379
Cao su		1.094.432
Túi xách, ví, va li, mũ, ô dù	524	1.074.343
Sản phẩm mây, tre, cói, thảm		2.172.607
Gỗ, sản phẩm gỗ		3.228.615
Sản phẩm gốm, sứ		1.411.311
Hàng dệt may		12.236.131
Giày dép các loại		5.686.134
Máy vi tính, sản phẩm điện tử, linh kiện		2.639.222
Xe đạp và phụ tùng		364.694
Đồ chơi trẻ em		217.089
Tổng kim ngạch nhập khẩu		39.588.684
Sữa và sản phẩm sữa		8.417.490
Thức ăn gia súc và nguyên liệu		459.942
Tân dược		3.331.930
Thuốc trừ sâu và nguyên liệu		627.200
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện		896.330
Máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng		17.857.330
Xe máy nguyên chiếc	342	790.020

2. Phát triển quan hệ kinh tế Việt Nam - Ba Lan trong thời gian tới

Quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước trong thời gian tới chịu tác động lớn của nhiều nhân tố mới, đặc biệt khi Ba Lan hội nhập sâu vào EU và Việt Nam hội nhập sâu vào ASEAN, đồng thời quan hệ kinh tế giữa 2 khối EU và ASEAN sẽ ngày càng phát triển. Trong mối quan hệ giữa EU - ASEAN, Việt Nam và Ba Lan sẽ đóng vai trò ngày càng lớn với tư cách là cầu nối cho các nước thuộc hai khối.

• *Thứ nhất, việc Ba Lan gia nhập EU (từ 1/5/2004) đã dẫn tới những thay đổi nhất định trong trao đổi thương mại giữa Ba Lan và Việt Nam, đặc biệt là việc xuất khẩu hàng hoá từ Việt Nam, do phải tuân thủ Luật Thương mại của EU.*

Tất cả các tiêu chuẩn của EU đối với hàng hoá nhập khẩu từ các nước ngoài EU sẽ được áp dụng đối với Việt Nam khi chúng ta tiến hành các giao dịch với các đối tác của Ba Lan.

• *Thứ hai, việc Việt Nam gia nhập WTO tháng 11/2006 đã đặt ra cho chúng ta một loạt các vấn đề cần giải quyết trong quan hệ hợp tác kinh tế với các nước EU, trong đó có Ba Lan.*

- Về chính sách thương mại quốc tế:

Với tư cách là thành viên của WTO, hàng hoá và dịch vụ xuất khẩu của Việt Nam sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn hơn chủ yếu là do những hỗ trợ trực tiếp có tính trợ cấp của Chính phủ sẽ phải hạn chế sử dụng. Vì vậy, cơ cấu hàng xuất và dịch vụ xuất

khẩu của Việt Nam phải chuyển dịch trên định hướng của Chính phủ, lợi thế so sánh, nhu cầu của thị trường thế giới và xu hướng dịch chuyển sản xuất giữa các khu vực trên thế giới.

Dựa vào những căn cứ đã nêu ở trên, trong giai đoạn đến 2010, cần có những chính sách tập trung phát triển xuất khẩu những hàng hoá và dịch vụ:

- Đối với nhóm hàng hoá sản phẩm công nghiệp và chế biến cần tập trung nâng cao kim ngạch xuất khẩu những sản phẩm dưới đây:

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

+ Sản phẩm dệt may, da giày là sản phẩm Việt Nam có thể thực hiện được các đơn hàng đòi hỏi mức độ tinh xảo cao. Chính vì vậy cơ cấu của nhóm sản phẩm này cần chuyển sang tập trung vào khâu thiết kế, các đơn hàng giá FOB và phát triển các dự án sản xuất nguyên, phụ liệu trong nước để hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu.

+ Cần phát triển đồ nội thất, dụng cụ nhà bếp, cặp, túi xách và các đồ gia dụng khác thuộc nhóm dệt may và giày dép.

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

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

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

+ Nhóm hàng nông, lâm và thủy sản, về cơ bản, cơ cấu hàng xuất khẩu theo định hướng của Chính phủ đến năm 2010 đã khá hợp lý. Khuyến nghị về chuyển đổi cơ cấu đối với nhóm này chủ yếu là tập trung nâng cao hàm lượng chế biến, đồng thời giảm tối đa hàm lượng xuất khẩu thô đối với nhóm sản phẩm này.

Trong lĩnh vực dịch vụ, căn cứ vào những lợi thế so sánh hiện tại, định hướng

phát triển ngành của Chính phủ và lộ trình mở cửa thị trường dịch vụ với WTO, trong số danh mục định hướng xuất khẩu dịch vụ của Chính phủ, giai đoạn tới cần tập trung đẩy mạnh xuất khẩu các dịch vụ sau:

+ Vận tải hàng không phần đầu giai đoạn 2006-2010 đạt kim ngạch xuất khẩu trên 17%/năm. Điều kiện để có thể đạt được mục tiêu đối với ngành dịch vụ này là phải nâng cao sức cạnh tranh và xây dựng, quảng bá rộng rãi thương hiệu của ngành. Tương tự như vậy, ngành vận tải biển, bên cạnh việc nâng cao sức cạnh tranh và xây dựng thương hiệu, cần phải đảm bảo có một hệ thống kết cấu hạ tầng đủ mạnh với năng lực thông qua cảng lớn.

+ Đối với ngành bưu chính viễn thông, để đạt được mục tiêu kim ngạch xuất khẩu trên 25%/năm (giai đoạn 2006 - 2010), cần nâng cao sức cạnh tranh và độ mở của thị trường trong thời gian tới nhằm góp phần thu hút công nghệ mới và giảm giá thành dịch vụ.

+ Điều kiện để đạt mục tiêu tăng trưởng 15%/năm, đòi hỏi ngành du lịch phải phát triển cơ sở hạ tầng và nguồn nhân lực đáp ứng được yêu cầu phát triển ngành. Bên cạnh đó, cần phát triển được thương hiệu của lĩnh vực du lịch Việt Nam.

Tóm lại, những đề xuất ở trên nhằm góp phần chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ theo hướng đẩy nhanh tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu những sản phẩm, dịch vụ mà nước ta có lợi thế cạnh tranh, phù hợp

với lộ trình thực hiện các cam kết WTO và đáp ứng được nhu cầu của thị trường thế giới.

- *Về xuất khẩu thủy sản với các biện pháp SPS*

Hiệp định về Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động, thực vật (Hiệp định SPS) là một trong những hiệp định quan trọng nhất của WTO. Gia nhập WTO đòi hỏi Việt Nam phải đảm bảo rằng tất cả các quy định, tiêu chuẩn và quy trình đánh giá hợp chuẩn bảo vệ động thực vật được áp dụng phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế vào thời điểm gia nhập, không có bất cứ giai đoạn quá độ nào.

Trong một số trường hợp, Việt Nam đã đưa ra các quy định dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế (Codex, FAO/WHO). Việc thực hiện Hiệp định SPS đem lại khả năng cho Việt Nam được viện dẫn cơ quan giải quyết tranh chấp WTO trong trường hợp không tuân thủ Hiệp định SPS, khả năng cho Việt Nam tham gia vào công việc về các tiêu chuẩn quốc tế. Đây là cơ hội đối với Việt Nam vì tiêu chuẩn đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế.

Tham gia thực hiện các tiêu chuẩn góp phần cụ thể hoá thông tin kỹ thuật và khoa học có giá trị, liên quan đến các sản phẩm và quá trình sản xuất, do đó tạo thuận lợi cho chuyển giao kiến thức kỹ thuật và khoa học. Việc chuyển giao bí quyết sản xuất và kinh nghiệm quý có thể làm giảm chi phí tiêu chuẩn hoá. Áp dụng tiêu chuẩn còn thúc đẩy tính hiệu quả của sản xuất và chất lượng sản phẩm, tăng cường sự tham gia của Việt Nam

vào thương mại quốc tế bằng việc giảm tính không tương thích của sản phẩm và các chi phí giao dịch. Việc áp dụng SPS còn làm tăng cường lòng tin của người tiêu dùng, qua đó tạo thuận lợi cho tăng trưởng kinh tế.

Tuy nhiên, không phải không có thách thức đặt ra. Đó là Việt Nam phải bỏ ra các khoản chi phí điều chỉnh sản xuất tuân theo các quy định khác so với thị trường trong nước; chi phí thử nghiệm sản phẩm hoặc tiến hành đánh giá hợp chuẩn; chi phí tham gia vào các tổ chức quốc tế xây dựng các tiêu chuẩn. Chẳng hạn, để tham gia vào Ủy ban An toàn thực phẩm đòi hỏi Việt Nam phải có được nguồn tài chính và nhân lực cần thiết để tham gia hiệu quả vào việc xây dựng và thực hiện các tiêu chuẩn sản phẩm.

Một thách thức khác nữa là hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam sẽ phải chịu các biện pháp kiểm tra tại thị trường nhập khẩu. Bằng chứng là năm 2001, EU đã áp dụng biện pháp kiểm tra 100% tại biên giới đối với tôm được nhập khẩu từ Việt Nam, Trung Quốc, Thái Lan và Indonesia sau khi phát hiện thấy dư lượng thuốc kháng sinh bị cấm trong tôm nhập khẩu. Các biện pháp EU áp dụng rất đa dạng, từ tiêu huỷ đến gửi trả lại nước xuất khẩu. Hậu quả là làm lở nặng cho cả nhà nhập khẩu lẫn xuất khẩu. Doanh thu xuất khẩu từ Việt Nam sang EU trong 6 tháng đầu năm 2002 giảm 87% so với cùng kỳ năm 2001.

Các biện pháp SPS là một thách thức, đặc biệt là đối với các nhà sản xuất quy mô nhỏ trong lĩnh vực thủy sản, gắn với thị trường chỉ bằng chuỗi thị trường nhỏ lẻ. Các

biện pháp SPS phải được thực hiện để đảm bảo Việt Nam vẫn có khả năng cạnh tranh trong thị trường quốc tế. Các biện pháp SPS có thể trở thành một cơ hội: lợi thế cạnh tranh của Việt Nam so với các nhà xuất khẩu khác. Cơ hội trong tương lai có thể đạt được thoả thuận công nhận lẫn nhau (MRA) với EU. Cấp giấy chứng nhận nuôi trồng tôm sẽ trở thành phổ biến trên thế giới, đáp ứng lo ngại của các tổ chức phi chính phủ (NGOs) và người tiêu dùng về khả năng tồn tại của các trang trại nuôi tôm. Trong tương lai trung và dài hạn, vấn đề nhận thức về môi trường và xã hội tại các nước nhập khẩu năng cao.

- Về quy chế NME trong cam kết WTO của Việt Nam

Vấn đề kinh tế phi thị trường (NME) là một thực tế đang tồn tại trong WTO mà Việt Nam, Trung Quốc và các nước bị coi là kinh tế phi thị trường khác phải chấp nhận và đối phó như một thách thức của hội nhập. Để đối phó với NME, có thể có 3 cách tiếp cận: Chấp nhận những thách thức mà một nước bị coi là kinh tế phi thị trường sẽ phải đối mặt khi tham gia thương mại quốc tế, đặc biệt trong quan hệ thương mại với những nước thường xuyên sử dụng công cụ chống bán phá giá. Xác định rõ những khó khăn có thể sẽ gặp phải khi xuất khẩu ra thị trường quốc tế để chuẩn bị sẵn các giải pháp đối phó; Đẩy mạnh cải cách theo định hướng thị trường, đồng thời tích cực vận động các thành viên WTO sớm công nhận quy chế thị trường và không áp dụng điều khoản trong Nghị định thư gia nhập WTO về kinh tế phi thị trường; Với tư cách thành viên WTO, yêu cầu xem

xét lại và sửa đổi các điều khoản liên quan kinh tế phi thị trường trong Hiệp định Chống bán phá của WTO. Trong 3 phương án trên, phương án đầu tiên mang tính ngắn hạn và thiên về các giải pháp ở cấp độ doanh nghiệp. Hai phương án còn lại mang tính dài hạn hơn và phải thực hiện ở cấp độ quốc gia.

Trên cơ sở 3 phương án tiếp cận đối với vấn đề NME, có 3 khuyến nghị cụ thể đối với doanh nghiệp:

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

nguy cơ trở thành bị đơn (thỏa thuận kiểm chế lượng hàng hoá xuất khẩu, định giá sàn...).

Khi các doanh nghiệp tại một nước NME trở thành bị đơn của kiện bán phá giá, việc điều tra thường được tiến hành ở một loạt doanh nghiệp xuất khẩu những mặt hàng tương tự. Các hiệp hội sẽ giữ vai trò phối hợp hoạt động giữa các doanh nghiệp đồng thời là cầu nối giữa doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước để chứng minh tính chất thị trường trong hoạt động của doanh nghiệp, hạn chế tối đa tổn thất.

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

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

- Về những vấn đề đặt ra trong cam kết đa phương.

Khái niệm quyền kinh doanh trong WTO và cam kết cụ thể của Việt Nam được

hiểu là quyền hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá của nhà đầu tư nước ngoài, hay doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, theo quy định của Luật Doanh nghiệp, khái niệm kinh doanh và quyền kinh doanh có phạm vi điều chỉnh rộng hơn rất nhiều. Kinh doanh theo Luật Doanh nghiệp được hiểu là việc tiến hành một hoặc nhiều công đoạn của tiến trình đầu tư từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm... Tuy nhiên trong nguyên tắc WTO và cam kết cụ thể của Việt Nam lại giới hạn quyền kinh doanh trong việc đưa ra các cam kết cụ thể quyền xuất nhập khẩu của nhà đầu tư nước ngoài.

Thực tiễn áp dụng các hạn chế về quyền kinh doanh theo thông lệ của các nước và quy định của WTO thể hiện ở việc yêu cầu nhà đầu tư nước ngoài, thương nhân nước ngoài phải có hiện diện thương mại, đầu tư cụ thể tại một nước để thực hiện quyền kinh doanh. Những hạn chế này được thể hiện dưới hình thức như hạn chế các mặt hàng được phép kinh doanh, dành riêng một số mặt hàng nhất định cho doanh nghiệp thương mại nhà nước...

Các doanh nghiệp kêu ca rất nhiều về việc hiểu thế nào về quyền kinh doanh, quyền kinh doanh có bao gồm quyền phân phối các sản phẩm tại Việt Nam hay không. Đây là vấn đề được quy định rõ ràng trong cam kết, nhưng các nghị định hiện nay vẫn chưa có quy định cụ thể. Chính vì vậy, các doanh nghiệp còn lúng túng, các cơ quan nhà nước không hiểu thế nào để thực hiện.

Hơn nữa, các quy định về cấp giấy phép hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu tại

Nghị định 23 cũng chưa rõ ràng. Trên thực tế cần phải xem xét việc quy định về cấp giấy phép có thực sự đáp ứng cam kết về quyền kinh doanh của Việt Nam hay không.

Liên quan đến doanh nghiệp thương mại nhà nước, chúng ta không có cam kết riêng rẽ về doanh nghiệp thương mại nhà nước mà được cam kết tổng thể trong mục các doanh nghiệp nhà nước nói chung. Đây là cam kết rất đặc thù của Việt Nam. Có lẽ chỉ có Việt Nam và Trung Quốc có cam kết như vậy. Theo đó, Việt Nam đã mở rộng phạm vi áp dụng cam kết so với quy định tại điều 17 của GATT (quy định các hoạt động của doanh nghiệp thương mại nhà nước) mà không đề cập đến doanh nghiệp nhà nước nói chung.

- Tuy nhiên, trong quá trình đàm phán chúng ta đã phải đưa ra cam kết với phạm vi rộng hơn nhiều, đó là cam kết tổng thể đối với các doanh nghiệp nhà nước, trong đó có doanh nghiệp thương mại nhà nước.

- Về bảo đảm ổn định chính sách kinh tế vĩ mô

Để đáp ứng yêu cầu thực hiện cam kết WTO và hội nhập kinh tế quốc tế, chúng ta cần xây dựng các chính sách kinh tế vĩ mô hậu WTO, nhằm tiến tới xoá bỏ mọi hình thức bao cấp, tạo môi trường cho các loại thị trường vận hành đồng bộ, có hiệu quả và bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô. Để làm được điều đó, trước tiên cần xoá bỏ mọi hình thức bao cấp, trong đó có bao cấp qua giá, thực hiện giá thị trường cho mọi loại hàng hoá và dịch vụ.

Đối với những mặt hàng còn áp dụng cơ chế Nhà nước định giá, phải xác định lộ trình thực hiện giá thị trường để các doanh nghiệp tính toán lại phương án sản xuất kinh doanh. Sửa đổi, bổ sung và xây dựng những chính sách hỗ trợ các ngành sản xuất trong nước không trái với các quy định của WTO như phát triển kết cấu hạ tầng, giáo dục, đào tạo, nghiên cứu - triển khai, phát triển thị trường, đổi mới công nghệ, hỗ trợ vùng có điều kiện kinh tế-xã hội khó khăn, cung cấp thông tin.

Song song với việc đó, cần cải cách chính sách thuế theo hướng tăng nguồn thu từ phát triển kinh tế, chuyển nguồn thu chủ yếu từ thuế gián thu sang thuế trực thu. Bảo đảm nuôi dưỡng nguồn thu, công bằng, thống nhất, đơn giản và thuận tiện cho mọi chủ thể kinh doanh, áp dụng rộng rãi cơ chế "tự khai, tự nộp và tự chịu trách nhiệm" đối với mọi chủ thể kinh doanh.

Tiếp tục đổi mới chính sách tiền tệ và hoạt động của Ngân hàng Nhà nước. Sử dụng linh hoạt các công cụ lãi suất, tỉ giá hối đoái để bảo đảm giá trị đồng tiền, kiểm soát được lạm phát, bảo đảm an ninh tài chính cho hệ thống tài chính, ngân hàng và các tổ chức tín dụng trước các cú sốc tỷ giá và lãi suất đến từ bên ngoài.

Một trong những chính sách lớn nhằm bảo vệ những doanh nghiệp nhỏ và vừa, hộ kinh doanh trước sự cạnh tranh gay gắt khi thực hiện các cam kết WTO là chính sách bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Chính sách này cần được sửa đổi, bổ sung theo hướng đa dạng hoá chủ sở hữu quỹ, cho các doanh nghiệp, hiệp hội thành

lập quỹ và kinh doanh theo cơ chế thị trường; thành lập các ngân hàng chuyên phục vụ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhà nước tiếp tục tăng và tập trung đầu tư cho xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế và xã hội, bảo đảm kết hợp tăng trưởng kinh tế với tiến bộ và công bằng xã hội, thực hiện phát triển bền vững. Đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài, sử dụng hiệu quả nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức trong các lĩnh vực xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế-xã hội, đào tạo nguồn nhân lực, xoá đói giảm nghèo, tăng cường thể chế và bảo vệ môi trường.

Mở rộng cho các tổ chức kinh tế đầu tư ra nước ngoài, tập trung vào các lĩnh vực mà Việt Nam có lợi thế nhằm bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia và cung cấp nguồn nguyên liệu cho sản xuất trong nước.

• ***Thứ ba, việc EU đang tiến hành xây dựng Hiến pháp chung***

Các nhà lãnh đạo Liên minh Châu Âu (EU) đã đạt được một thỏa thuận mang tính bước ngoặt, mang tên Hiệp ước Cải tổ, với mục đích thay thế Hiến pháp Châu Âu đã bị phản đối. Sự kiện này đã giúp phá bỏ trở ngại lớn nhất cho sự phát triển tương lai của EU. Sau nhiều giờ tranh cãi tại Lisbon (Bồ Đào Nha), lãnh đạo các nước EU hôm 18/10/2007 đã thông qua thỏa thuận mang tính đột phá, có thể chấm dứt cuộc khủng hoảng nghiêm trọng nhất trong lịch sử 50 năm của EU.

Cách đây 2 năm, EU rơi vào thế bế tắc khi dự thảo Hiến pháp Châu Âu đã bị người Pháp và Hà Lan bỏ phiếu chống. Hiệp ước Cải tổ đã được niêm phong giữa đêm ngày

19/10 khi EU dàn xếp xong những yêu cầu khó khăn từ Ý và Ba Lan. Thỏa thuận trên đã được chính thức ký kết vào ngày 13/12/2007 và mang tên Hiệp ước Lisbon. Nếu được các nước thành viên thông qua, bằng cách bỏ phiếu tại Quốc hội hoặc trưng cầu dân ý, Hiệp ước Lisbon sẽ được áp dụng vào năm 2009.

Mặc dù Hiệp ước mới và Hiến pháp Châu Âu trước đây có nội dung tương đồng đến 90%, nhưng Hiệp ước Cải tổ có những điểm cải cách hết sức quan trọng. Điểm đáng chú ý nhất chính là Hiệp ước quy định sẽ bầu ra một "tổng thống" cho toàn khối EU. Theo quy định hiện nay, Chủ tịch Hội đồng EU là một nước thành viên với nhiệm kỳ luân phiên kéo dài 6 tháng. Tuy nhiên, theo Hiệp ước Cải tổ, Chủ tịch Hội đồng EU sẽ là một chính trị gia hàng đầu, được thủ tướng và tổng thống các nước thành viên bầu ra với nhiệm kỳ là 30 tháng. Tuy nhiên, quyền hạn của vị "tổng thống" này chưa được quy định trong Hiệp ước Cải tổ. Chức vụ trên không đi kèm với các quyền lực về hành pháp. Thế nhưng, người ta cũng không loại bỏ khả năng EU sẽ có một vị "tổng thống" được bầu cử thực sự trong tương lai.

Chủ tịch Ủy ban Châu Âu Jose Manuel Barroso đánh giá thỏa thuận trên là một thành tựu lớn lao của EU, cho phép Khối có khả năng hành động. Thủ tướng Bồ Đào Nha Jose Socrates, hiện giữ cương vị Chủ tịch luân phiên đánh giá rằng châu Âu đã hồi phục sau vụ khủng hoảng về Hiến pháp. "Với

Hiệp ước này, chúng ta chứng tỏ được rằng dự án EU vẫn đang tiến triển tốt. Bây giờ EU có thể nhìn về tương lai với sự tin tưởng", ông nói.

• *Thứ tư, việc xây dựng ASEAN thành cộng đồng kinh tế theo hình mẫu EU, trước mắt là việc các nước ASEAN ký kết bản Hiến chương đầu tiên nhằm thúc đẩy nhanh hơn nữa quan hệ kinh tế giữa các nước.*

Hiến chương sẽ ràng buộc ASEAN về mặt pháp lý, qua đó giúp nâng cao chất lượng và hiệu quả hợp tác, làm cho Hiệp hội 10 thành viên này trở thành một thực thể chính trị - kinh tế ngày càng gắn bó. Một ASEAN ngày càng gắn kết và ràng buộc về pháp lý sẽ hỗ trợ cho từng nước thành viên, kể cả Việt Nam, phát triển kinh tế xã hội cũng như hội nhập khu vực và quốc tế, gia tăng vị thế trong quan hệ với các đối tác bên ngoài. Việc thông qua Hiến chương sẽ giúp nâng dân chất lượng và hiệu quả hợp tác ASEAN, đẩy nhanh mức độ liên kết ASEAN nhất là về kinh tế và thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các quốc gia thành viên. Theo Dự thảo, ASEAN sẽ phấn đấu xây dựng một thị trường thống nhất, hàng hóa và dịch vụ được lưu thông tự do, doanh nhân và người lao động có kỹ năng được đi lại thuận lợi, luồng vốn được di chuyển tự do hơn.

• *Thứ năm, Việt Nam và EU đang thỏa thuận các điều kiện để tiến hành ký Hiệp định Quan hệ hợp tác và đối tác (PCA)*

Các thành viên thuộc Phái đoàn ủy ban Thương mại Quốc tế Nghị viện Châu Âu nhận xét rằng: Việt Nam "có thể gợi ý các lĩnh vực ưu tiên phù hợp cho quá trình đàm phán" để đi đến xây dựng một hiệp định giúp tăng cường trao đổi thương mại EU - ASEAN, cũng như giữa EU và Việt Nam.

"Đây là quan hệ mà các bên cùng có lợi, cả EU, ASEAN và Việt Nam. Về phía Nghị viện Châu Âu, chúng tôi thấy cần mở rộng hơn nữa thị trường cho hàng hóa và dịch vụ của cả ba bên," bà Corien Wortmann-Kool, Phó Chủ tịch Ủy ban Thương mại Quốc tế của Nghị viện Châu Âu nói.

Trong chuyến thăm Việt Nam gần đây, Phó Thủ tướng kiêm Bộ trưởng ngoại giao Italia Massimo D'Alema khẳng định: "Việt Nam là đối tác chủ chốt của Italia nói riêng và EU nói chung tại Đông Nam Á". "Việt Nam là nhân tố năng động trong trường khu vực và quốc tế".

Thiết lập quan hệ ngoại giao từ 1990, quan hệ song phương Việt Nam - EU đã phát triển mạnh mẽ ở tất cả các cấp độ với việc đa dạng hóa nhanh quy mô hợp tác song phương trên tất cả các lĩnh vực, đối thoại chính trị mở rộng.

Hiện nay, EU là nhà cung cấp viện trợ phát triển không hoàn lại hàng đầu cho Việt Nam và tiếp tục hỗ trợ Việt Nam trong các lĩnh vực ưu tiên như phát triển con người, cải cách kinh tế xã hội, hội nhập kinh tế quốc tế. EU là đối tác thương mại, thị trường xuất

khẩu rộng lớn, nguồn cung cấp FDI quan trọng của Việt Nam. EU là một trong những đối tác thương mại lớn đầu tiên kết thúc đàm phán song phương WTO với Việt Nam năm 2005. "EU, Việt Nam, môi trường toàn cầu đã trưởng thành và thay đổi. Đã đến lúc phải điều chỉnh lại mối quan hệ song phương, xét đến những thay đổi, những vấn đề hiện tại, đề ra những lĩnh vực hợp tác và đối thoại mới", Đại diện phái đoàn Ủy ban Châu Âu tại Việt Nam Willy Vandenberghe nói: "Đây là thời điểm xác định nền móng và cấu trúc nào thích hợp cho giai đoạn tiếp theo của quan hệ hai bên". Đại diện phái đoàn Ủy ban Châu Âu tin tưởng Hiệp định Quan hệ hợp tác và đối tác PCA sẽ tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong nhiều lĩnh vực hợp tác. Do đó, hai bên cần "trao đổi thực chất và đẩy nhanh tiến độ đàm phán" Hiệp định về Quan hệ đối tác và hợp tác PCA.

Đầu năm 2007, bà Benita Ferrero Waldner, Ủy viên EU về Quan hệ quốc tế và Phó Thủ tướng kiêm Bộ trưởng Ngoại giao Phạm Gia Khiêm đã quyết định bắt đầu đàm phán Hiệp định mới, thay thế cho Hiệp định khung về Hợp tác toàn diện Việt Nam - EU được ký kết tháng 7/1995. Hiện nay, EU đã ký kết PCA với Nga và đang đàm phán với nhiều nước khác, trong đó có Trung Quốc, Việt Nam và 7 quốc gia khác trong ASEAN.

Hiệp định PCA sẽ là khuôn khổ cho toàn bộ quan hệ hợp tác giữa hai bên trong thời gian tới, bao gồm nhiều lĩnh vực hợp tác mới

như nhập cư, chống tội phạm, chống khủng bố, ngăn ngừa vũ khí giết người hàng loạt...

• *Thứ sáu, Việt Nam là điều phối viên trong đàm phán ASEAN - EU về FTA*

Đại sứ Georgi Vassilev, Chủ tịch EU tại Việt Nam cho rằng, không chỉ trong đàm phán PCA, "Việt Nam sẽ tiếp tục đóng vai trò tích cực trong quá trình đàm phán Hiệp định thương mại tự do EU - Việt Nam" đã được khởi động vào năm 2007 này. Ông Vandenberghe khẳng định: "Việt Nam sẽ đóng vai trò chủ chốt với tư cách điều phối viên đại diện cho ASEAN trong tiến trình đàm phán FTA". "Chúng tôi - EU kỳ vọng ở sự lãnh đạo năng động và chủ động của Việt Nam, đảm bảo tiến độ đàm phán diễn ra nhanh chóng, các bên sớm được thụ hưởng các lợi ích mà kết quả đàm phán mang lại".

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1/ Foreign Trade Research Institute: *Poland- Your Business Partner*, Warsaw 2003
- 2/ www.gazeta.pl
- 3/ www.case.com.pl
- 4/ www.vneconomy.com.vn
- 5/ www.vnexpress.net
- 6/ www.vinanet.com.vn
- 7/ www.mot.gov.vn