

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ  
KHOA KINH TẾ - QUẢN TRỊ KINH DOANH



Giáo trình:

# KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG

**Thạc sĩ: Phan Thị Ngọc Khuyên**

**Phan Anh Tú**

**Năm 2007**

**THÔNG TIN VỀ TÁC GIẢ**  
**PHẠM VI VÀ ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG CỦA GIÁO TRÌNH**  
**KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG**

**I. THÔNG TIN VỀ TÁC GIẢ**

Họ và tên: Phan Thị Ngọc Khuyên

Sinh ngày 26 tháng 10 năm 1965

Cơ quan công tác:

Bộ môn: Kinh tế tổng hợp      Khoa: Kinh tế

Trường: Đại học Cần Thơ

Địa chỉ email để liên hệ: [ptnkhuyen@ctu.edu.vn](mailto:ptnkhuyen@ctu.edu.vn)

**II. PHẠM VI VÀ ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG**

Giáo trình có thể dùng tham khảo cho các ngành học ngoại thương, quản trị kinh doanh, marketing.

Có thể dùng cho các Trường kinh tế từ bậc trung cấp lên đến đại học.

Các từ khoá: kinh tế ngoại thương; lợi ích của ngoại thương; đường cung xuất khẩu; đường cầu nhập khẩu; biên độ bán phá giá; định hướng phát triển xuất khẩu; chính sách nhập khẩu của Việt Nam; hội nhập kinh tế; yếu tố kỹ thuật lẫn chính sách thương mại; hạn chế của toàn cầu hóa; Các bước gia nhập WTO; Chuẩn y tư cách thành viên; việt nam và chương trình CEPT/AFTA; từ cấm vận đến bình thường hóa.

Yêu cầu kiến thức trước khi học môn học này: Sinh viên đã có kiến thức về môn học Kinh tế vi mô, hoặc kinh tế học đại cương; nguyên lý thống kê kinh tế

Giáo trình chưa xuất bản, chỉ lưu hành nội bộ trong phạm vi Trường Đại học Cần Thơ.

## LỜI MỞ ĐẦU

*Xu hướng quốc tế hóa nền kinh tế toàn cầu ngày càng gia tăng, nền kinh tế của mỗi quốc gia ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào nền kinh tế thế giới. Cuộc cách mạng khoa học, công nghệ và công nghệ thông tin đã và đang thúc đẩy mạnh mẽ quá trình chuyên môn hóa và hợp tác giữa các quốc gia. Thêm vào đó, giao thương quốc tế ngày càng mở rộng làm cho các quốc gia điều chỉnh chính sách ngoại thương theo hướng mở cửa, giảm và tiến tới dỡ bỏ hàng rào thuế quan và phi quan thuế.*

*Đất nước Việt Nam chúng ta đang trong quá trình chuyển đổi hệ thống kinh tế, từ kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường và hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Sự chuyển đổi cơ cấu kinh tế, việc điều chỉnh chính sách của Nhà nước... tác động đến hầu hết các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, tác động cụ thể đến từng doanh nghiệp.*

*Trong lĩnh vực hoạt động ngoại thương, những thay đổi của Nhà nước trong điều hành hoạt động, trong chính sách... để phù hợp với xu hướng quốc tế hóa, đòi hỏi các doanh nghiệp phải nhanh chóng thích ứng. Là những doanh nhân tương lai, hơn ai hết, những sinh viên chuyên ngành kinh tế, đặc biệt là sinh viên chuyên ngành ngoại thương phải được trang bị những kiến thức nền tảng về thương mại quốc tế trong lĩnh vực ngoại thương. Hiểu rõ các qui luật kinh tế, nguyên lý các chính sách ngoại thương, các nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế và cụ thể nhất, chính sách ngoại thương của đất nước sẽ giúp sinh viên vận dụng linh động và hiệu quả trong thực tiễn kinh doanh.*

*Giáo trình “Kinh tế Ngoại thương” đáp ứng một phần kiến thức nền tảng cho sinh viên chuyên ngành ngoại thương và sinh viên chuyên ngành kinh tế nói chung các vấn đề về kinh tế quốc tế học liên quan đến ngoại thương, chính sách ngoại thương của các nước trên thế giới, chính sách ngoại thương của Nhà nước ta trong giai đoạn hội nhập hiện nay.*

*Giáo trình đã nhận được sự góp ý của đồng nghiệp trong Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, của Hội đồng khoa học Khoa và sự chỉnh sửa nhiều lần của tác giả. Tuy nhiên, khi nghiên cứu về kinh tế ngoại thương luôn đòi hỏi phải cập nhật thông tin kịp thời. Do đó, trong quá trình phân tích và bàn luận các vấn đề vẫn còn có những khiếm khuyết nhất định, chúng tôi mong muốn nhận được ý kiến đóng góp của các đồng nghiệp và bạn đọc để giáo trình được hoàn chỉnh hơn.*

*Xin chân thành cảm ơn Tiến sĩ Lê Khương Ninh, Tiến sĩ Lưu Thanh Đức Hải, các đồng nghiệp trong Khoa Kinh Tế - Quản trị kinh doanh và Hội đồng khoa học Khoa đã góp những ý kiến vô cùng quý báu để chúng tôi hoàn chỉnh giáo trình này.*

*Tác giả*

## MỤC LỤC NỘI DUNG

### **Phần I: Những vấn đề cơ bản về phát triển ngoại thương**

#### **Chương 1: Đối tượng, nhiệm vụ, cơ cấu của môn học ..... 1**

I- Khái niệm về ngoại thương ..... 1

II- Đối tượng, nhiệm vụ, cơ cấu và phương pháp nghiên cứu môn học ..... 1

#### **Chương 2: Những vấn đề cơ bản về phát triển ngoại thương ..... 5**

I- Các hình thức hoạt động ngoại thương ..... 5

II- Chức năng và nhiệm vụ của ngoại thương ..... 5

III- Mối quan hệ của ngoại thương và các lĩnh vực khác của nền kinh tế quốc dân .. 8

IV- Lợi ích của ngoại thương..... 9

V- Cung cầu và cân bằng thế giới trong một ngành công nghiệp duy nhất..... 11

VI- Ngoại thương trong nền kinh tế mở qui mô nhỏ ..... 14

#### **Chương 3: Các công cụ chính sách ngoại thương..... 16**

I- Thuế quan..... 16

II- Phân tích về thuế quan trong cân bằng chung ..... 21

III- Các công cụ khác của chính sách ngoại thương..... 24

### **Phần II: Chính sách ngoại thương**

#### **Chương 4: Chính sách ngoại thương của các nước trên thế giới ..... 33**

I- Chính sách ngoại thương..... 33

II- Các nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế..... 34

III- Các loại hình chính sách ngoại thương ..... 39

IV- Chính sách ngoại thương của các nước đang phát triển..... 45

#### **Chương 5: Liên kết kinh tế quốc tế..... 56**

I- Phân công lao động quốc tế - nguyên nhân ra đời các liên kết kinh tế quốc tế .... 56

II- Liên kết kinh tế quốc tế vĩ mô ..... 56

III- Giới thiệu một số liên kết kinh tế quốc tế quan trọng ..... 59

IV- Liên kết kinh tế quốc tế vi mô..... 68

**Chương 6: Chính sách ngoại thương của Việt Nam..... 73**

I- Sơ lược về ngoại thương Việt Nam trước năm 1975 ..... 73

II- Ngoại thương Việt Nam từ sau năm 1975 đến nay ..... 76

III- Chính sách phát triển ngoại thương của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay .... 84

**Chương 7: Hội nhập kinh tế thế giới..... 110**

I- Toàn cầu hóa và kinh tế quốc tế hiện nay ..... 110

II- Các tổ chức kinh tế thế giới quan trọng ..... 114

III- Mối quan hệ của Việt Nam với các nước, các tổ chức kinh tế thế giới quan trọng ..... 120

**Phần III: Lợi nhuận và hiệu quả hoạt động ngoại thương**

**Chương 8: lợi nhuận và hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu ..... 141**

I- Khái niệm về lợi nhuận và hiệu quả hoạt động kinh doanh..... 141

II- Các chỉ tiêu về lợi nhuận và hiệu quả hoạt động kinh doanh ..... 143

II- Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh qua phân tích lợi nhuận doanh nghiệp và chi phí lưu thông ..... 146

IV- Phân tích lợi nhuận theo các thời điểm ..... 160

**Phần phụ lục:**

Phụ lục 1 ..... 1

Phụ lục 2 ..... 15

Phụ lục 3 ..... 24

Phụ lục 4 ..... 32

Tài liệu tham khảo ..... trang cuối

## MỤC LỤC BIỂU ĐỒ

|                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Biểu đồ 2.1: Lợi ích của ngoại thương. ....                                         | 10  |
| Biểu đồ 2.2: Lợi ích của ngoại thương khi khai thác lợi thế so sánh quốc gia. ....  | 11  |
| Biểu đồ 2.3: Đường cầu nhập khẩu của Trong nước. ....                               | 12  |
| Biểu đồ 2.4: Đường cung xuất khẩu của Nước ngoài. ....                              | 13  |
| Biểu đồ 2.5: Cân bằng thương mại của thế giới. ....                                 | 13  |
| Biểu đồ 2.6: Phân tích xuất khẩu hàng hóa bằng đồ thị. ....                         | 14  |
| Biểu đồ 2.7: Phân tích nhập khẩu hàng hóa bằng đồ thị. ....                         | 15  |
| Biểu đồ 3.1: Tác động của thuế quan. ....                                           | 17  |
| Biểu đồ 3.2: Chi phí và lợi ích của một loại thuế quan đối với nước nhập khẩu. .... | 20  |
| Biểu đồ 3.3A: Cân bằng trong điều kiện mậu dịch tự do đối với một nước nhỏ. ....    | 22  |
| Biểu đồ 3.3B: Thuế quan tại một nước nhỏ. ....                                      | 23  |
| Biểu đồ 3.4: Tác động của trợ cấp xuất khẩu. ....                                   | 25  |
| Biểu đồ 3.5: Hạn ngạch nhập khẩu của Mỹ đối với đường. ....                         | 27  |
| Biểu đồ 7.1: Xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và ASEAN giai đoạn 1995-1999. ...         | 130 |

## MỤC LỤC BIỂU BẢNG

|                                                                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bảng 3.1: Tóm tắt kết quả của việc áp dụng các công cụ chính sách ngoại thương. ....                           | 32 |
| Bảng 4.1: Tỷ lệ xuất khẩu so với thu nhập quốc dân của một số nước (1990). ....                                | 49 |
| Bảng 4.2: Tỷ lệ bảo hộ mậu dịch trung bình của một số nước (1985). ....                                        | 50 |
| Bảng 4.3: Thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu của các nước ASEAN giai đoạn 1960-1990<br>.....                       | 51 |
| Bảng 4.4: Tỷ trọng hàng công nghiệp trong kim ngạch xuất khẩu của các nước ASEAN<br>giai đoạn 1970 -1996. .... | 51 |
| Bảng 4.5: Cơ cấu kinh tế của các nước ASEAN năm 1997. ....                                                     | 52 |
| Bảng 4.6: Thị trường xuất khẩu chủ yếu hàng công nghiệp của một số nước ASEAN. ....                            | 53 |
| Bảng 4.7: Tỷ lệ xuất khẩu so với GDP của các nước ASEAN. ....                                                  | 53 |

|                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Bảng 4.8: Giao dịch thương mại giữa ASEAN và các nước năm 1996-1997.....                         | 54  |
| Bảng 5.1: Các hình thức liên kết kinh tế quốc tế vĩ mô.....                                      | 58  |
| Bảng 5.2: Vài chỉ tiêu kinh tế của EU so với Nhật, Mỹ và thế giới.....                           | 60  |
| Bảng 5.3: Chu chuyển các dòng vốn đầu tư quốc tế giai đoạn 1982-1999 .....                       | 70  |
| Bảng 6.1: Xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1934-1939 .....                                  | 73  |
| Bảng 6.2: Xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1958-1975 .....                                  | 74  |
| Bảng 6.3: Xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1976-1985 .....                                  | 75  |
| Bảng 6.4: Kết quả hoạt động ngoại thương của Việt Nam giai đoạn 1986-1995.....                   | 76  |
| Bảng 6.5: Cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam phân theo nhóm hàng giai đoạn 1986-1995 .....            | 77  |
| Bảng 6.6: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam phân theo nhóm hàng giai đoạn 1986-1995 .....            | 78  |
| Bảng 6.7: Thị trường xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1986-1995.....                        | 78  |
| Bảng 6.8: Tổng quan kinh tế Việt Nam 1997-2003.....                                              | 80  |
| Bảng 6.9: So sánh GDP bình quân đầu người giữa Việt Nam và một số nước.....                      | 80  |
| Bảng 6.10: Kết quả hoạt động ngoại thương của Việt Nam giai đoạn 1996-2002...                    | 81  |
| Bảng 6.11: Tình hình đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào Việt Nam tính đến tháng 4/2003 .....    | 82  |
| Bảng 6.12: Đầu tư trực tiếp nước ngoài và tài khoản vốn của Việt Nam giai đoạn 1996-2001.....    | 81  |
| Bảng 6.13: Tình hình sản xuất một số mặt hàng chủ yếu của Việt Nam 1995-1999 ...                 | 83  |
| Bảng 6.14: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam phân theo nhóm hàng giai đoạn 1996-2002 .....           | 100 |
| Bảng 6.15: Cơ cấu kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam phân theo nhóm hàng giai đoạn 1996-2000 ..... | 107 |
| Bảng 6.16: Mục tiêu chiến lược về xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2001-2010 .....          | 108 |
| Bảng 7.1: Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và EU giai đoạn 1990-2000                       | 122 |

|                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Bảng 7.2: Danh mục các mặt hàng nhập khẩu chịu sự điều chỉnh của hạn ngạch thuế quan .....       | 127 |
| Bảng 7.3: Cân đối kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và ASEAN .....                          | 129 |
| Bảng 7.4: Mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam với các nước ASEAN giai đoạn 1994-1996.....       | 129 |
| Bảng 7.5: Thị phần xuất khẩu của Việt Nam ở khu vực ASEAN năm 1999 .....                         | 130 |
| Bảng 7.6: Đầu tư của các nước ASEAN vào Việt Nam tính đến tháng 8/2002 .....                     | 131 |
| Bảng 7.7: Thị trường Mỹ và xuất khẩu các nước năm 2000 .....                                     | 133 |
| Bảng 7.8: Các ngành hàng xuất khẩu sang thị trường Mỹ được lợi nhiều nhất do thực hiện MFN ..... | 134 |
| Bảng 7.9: Trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ 1994-2002 .....                            | 134 |
| Bảng 8.1: Phân tích chung lợi nhuận doanh nghiệp .....                                           | 145 |
| Bảng 8.2: Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh qua các kỳ .....                            | 147 |
| Bảng 8.3: Phân tích sơ bộ kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp .....                    | 150 |

## **PHẦN I: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN NGOẠI THƯƠNG**

### **Chương 1: ĐỐI TƯỢNG, NHIỆM VỤ VÀ CƠ CẤU MÔN HỌC**

#### **I- Khái niệm về ngoại thương:**

Ngoại thương là sự trao đổi dưới hình thức mua bán hàng hóa và những dịch vụ kèm theo, lấy tiền tệ làm môi giới giữa các nước khác nhau.

Ngoại thương là một trong những hoạt động chủ yếu của kinh tế đối ngoại của một quốc gia. Điều kiện để ngoại thương sinh ra, tồn tại và phát triển là:

(1) Có sự tồn tại và phát triển của kinh tế hàng hóa - tiền tệ, kèm theo đó là sự xuất hiện của tư bản thương nghiệp;

(2) Sự ra đời của Nhà nước và sự phát triển của phân công lao động quốc tế giữa các nước.

#### **II- Đối tượng, nhiệm vụ, cơ cấu và phương pháp nghiên cứu môn học**

##### **1- Đối tượng, nhiệm vụ và cơ cấu môn học:**

Kinh tế học quốc tế có thể được chia làm hai lĩnh vực lớn: thương mại quốc tế và tiền tệ quốc tế. Thương mại quốc tế chủ yếu tập trung phân tích những giao dịch thực sự trong nền kinh tế quốc tế, đó là những giao dịch có liên quan đến sự lưu chuyển của các hàng hóa hoặc sự di chuyển hữu hình về các nguồn lực kinh tế còn tiền tệ quốc tế tập trung phân tích khía cạnh tiền tệ của nền kinh tế quốc tế. Trong thực tế, không có sự phân cách đơn giản giữa các vấn đề thương mại và tiền tệ, hầu hết buôn bán quốc tế đều kèm theo các giao dịch tiền tệ.

Việc phân tích các lý thuyết về thương mại quốc tế như thuyết lợi thế so sánh, lợi thế cạnh tranh, phân tích các yếu tố sản xuất, các nguồn lực sản xuất đồng thời phân tích chính sách thương mại quốc tế đã giúp cho Thương mại quốc tế như một môn học bao quát các qui luật, các chính sách cơ bản trong quan hệ thương mại quốc tế. Tuy nhiên, nền kinh tế quốc tế là tập hợp các quốc gia có chủ quyền, mỗi nước đều tự do lựa chọn chính sách kinh tế riêng cho mình. Trong một nền kinh tế thế giới thống nhất, chính sách kinh tế của một nước thường gây ảnh hưởng đến các nước khác. Những khác biệt về mục tiêu giữa các nước thường dẫn đến xung đột lợi ích, ngay cả khi các nước có những mục tiêu giống nhau, họ vẫn có thể bị thiệt hại nếu như không phối hợp được với nhau về chính sách.

Dựa trên nền tảng kinh tế học quốc tế, môn kinh tế ngoại thương nghiên cứu các qui luật thương mại quốc tế tác động đến lĩnh vực ngoại thương của một nước như lợi ích của ngoại thương, tác động của các công cụ chính sách ngoại thương. Đặc biệt, nghiên cứu chính sách ngoại thương của một nước trong mối quan hệ chặt chẽ với thương mại quốc tế. Trên cơ sở “những qui định chung” của các liên kết kinh tế quốc tế, các tổ chức kinh tế quốc tế ...mà đất nước tham gia, chính sách ngoại thương của một nước vừa mang tính đặc thù vừa mang tính hội nhập nhằm đảm bảo quyền lợi của đất nước nhưng lại không xung đột lợi ích với các quốc gia khác.

Cụ thể, trong giáo trình kinh tế ngoại thương này sẽ giúp cho sinh viên nghiên cứu các vấn đề:

- Nghiên cứu mối quan hệ kinh tế trong lĩnh vực buôn bán giữa một nước với nước ngoài như sự hình thành các mối quan hệ, xu hướng và qui luật phát triển cũng như cơ chế vận hành của các mối quan hệ đó.

- Nghiên cứu chính sách ngoại thương và mối quan hệ mậu dịch của một nước với trên thế giới, trong đó đặc biệt lưu ý đến bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay và xu hướng hội nhập kinh tế thế giới của nền kinh tế đất nước.

- Nghiên cứu các chính sách kinh tế của đất nước hiện tại liên quan đến lĩnh vực ngoại thương để có thể vận dụng tốt trong nghiên cứu và thực tiễn công tác sau khi tốt nghiệp.

- Phân tích thực tiễn các hoạt động ngoại thương như kết quả hoạt động ngoại thương và các tác động do hội nhập kinh tế quốc tế mang lại. Đặc biệt, hướng dẫn phân tích kết quả hoạt động ngoại thương theo từng thời điểm và cả chu kỳ kinh doanh của một doanh nghiệp cụ thể. Các phân tích cụ thể này nhằm giúp sinh viên hiểu được rằng, khi biết vận dụng tốt các quy luật kinh tế và các chính sách của nhà nước sẽ góp phần cho doanh nghiệp gia tăng lợi nhuận và hiệu quả hoạt động ngoại thương.

Cơ sở lý luận của kinh tế ngoại thương là kinh tế học quốc tế, các lý thuyết về thương mại và phát triển. Kinh tế ngoại thương có quan hệ chặt chẽ với các môn khoa học khác như kinh tế đối ngoại, kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương....

Trên cơ sở xác định đối tượng nghiên cứu và nhiệm vụ môn học, cơ cấu môn học sẽ được trình bày cho sinh viên gồm có 3 phần và 8 chương:

### **Phần I: Những vấn đề cơ bản về phát triển ngoại thương:**

Phần này nêu lên các vấn đề cơ bản về thương mại quốc tế có quan hệ với lĩnh vực ngoại thương của một nước như lợi ích của ngoại thương và tác động của các công cụ chính sách ngoại thương. Trong phần I sẽ có 3 chương:

#### **Chương 1: Đối tượng, nhiệm vụ, cơ cấu của môn học.**

#### **Chương 2: Lợi ích của ngoại thương.**

#### **Chương 3: Các công cụ chính sách ngoại thương.**

### **Phần II: Chính sách ngoại thương**

Sau khi trang bị cho sinh viên các qui luật kinh tế trong lĩnh vực ngoại thương, đặc biệt phân tích lợi ích của từng đối tượng tham gia vào hoạt động ngoại thương khi nhà nước, trên cơ sở lợi ích quốc gia đã tác động chủ quan bằng các công cụ của chính sách ngoại thương vào các qui luật kinh tế. Phần II nhằm trang bị cho sinh viên các kiến thức nhất định về các loại hình chính sách ngoại thương phổ biến trên thế giới; Các nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế; Những kinh nghiệm phát triển ngoại thương thông qua các chính sách phát triển hiệu quả nền kinh tế quốc dân của các nước đã và đang phát triển có điều kiện kinh tế xã hội giai đoạn đầu phát triển tương đồng với nước ta hiện nay.

Giới thiệu tổng quan bối cảnh toàn cầu hóa của nền kinh tế thế giới thông qua các liên kết kinh tế quốc tế, các tổ chức kinh tế thế giới, đặc biệt các liên kết kinh tế quốc tế, các tổ chức kinh tế quốc tế mà nước ta đang và sẽ tham gia. Nội dung phần II gồm 4 chương như sau:

**Chương 4: Chính sách ngoại thương của các nước trên thế giới**

**Chương 5: Liên kết kinh tế quốc tế**

**Chương 6: Chính sách ngoại thương của Việt Nam**

**Chương 7: Hội nhập kinh tế thế giới**

**Phần III: Hiệu quả hoạt động ngoại thương.**

Bằng sự mong mỏi là có thể giúp sinh viên ngoài việc có được kiến thức từ môn học lại có khả năng kết hợp, vận dụng tốt các qui luật, các chính sách của nhà nước trong thực tiễn để kinh doanh có hiệu quả, phần III của giáo trình là nội dung về hiệu quả hoạt động ngoại thương, với một chương duy nhất,

**Chương 8: Lợi nhuận và hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu**

Chương 8 phân tích tương đối cụ thể các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động ngoại thương, đặc biệt chú trọng phân tích chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp (chi phí lưu thông) sau một chu kỳ kinh doanh và tỷ giá hối đoái. Trong lĩnh vực ngoại thương, khi doanh nghiệp biết rõ thông lệ buôn bán quốc tế, vững vàng nghiệp vụ ngoại thương và biết vận dụng tốt các chính sách, chủ trương của nhà nước sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp giảm thiểu chi phí bán hàng và quản lý hay vận dụng tốt tỷ giá hối đoái để kinh doanh đạt hiệu quả. Ngoài ra, việc phân tích lợi nhuận theo từng thời điểm kinh doanh sẽ trang bị có sinh viên kỹ năng nhạy bén trong các quyết định tức thời về kinh doanh ngoại thương.

**2- Phương pháp nghiên cứu môn học:**

Để có thể học tốt môn học, sinh viên cần phải được trang bị kiến thức nền tảng về kinh tế học quốc tế, các học thuyết kinh tế, các kiến thức về thống kê ứng dụng và cách thức đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra, môn học còn trang bị những vấn đề liên quan đến chính sách kinh tế của một quốc gia, vì vậy, sinh viên còn cần phải:

**2.1- Có nhận thức khoa học:**

Trên cơ sở các sự việc, hiện tượng thực tế, học cách phân tích để tìm ra bản chất, tính quy luật hoặc các mối liên hệ khác tác động đến sự việc hiện tượng đó. Hiểu rõ bản chất, nắm bắt quy luật và các yếu tố tác động sẽ giúp chúng ta ứng xử linh hoạt và vận dụng tối ưu tình huống, hạn chế thiệt hại.

**2.2- Quan điểm hệ thống và toàn diện:**

Kinh tế ngoại thương là tổng thể các quan hệ mậu dịch của nền kinh tế quốc dân với nước ngoài, là một bộ phận của quá trình tái sản xuất xã hội. Các quy luật của lưu

thông hàng hóa bắt nguồn từ các quy luật kinh tế hoạt động bên trong và bên ngoài nước đó, do vậy cần phải có quan điểm hệ thống và toàn diện trong nghiên cứu cũng như trình bày các phạm trù của lưu thông đối ngoại trong quan hệ và tác động qua lại với sản xuất, tiêu dùng trong nước, trong mối quan hệ và tác động qua lại giữa thị trường trong nước và thị trường ngoài nước.

### **2.3- Quan điểm lịch sử:**

Quá trình hình thành và phát triển các quan hệ buôn bán luôn luôn gắn liền với những hoàn cảnh lịch sử nhất định, do đó phải có quan điểm lịch sử khi nghiên cứu các vấn đề của kinh tế ngoại thương. Đồng thời sự vận động của mỗi quá trình đều do đấu tranh để giải quyết những mâu thuẫn nội tại. Cần phân biệt rõ ràng tính chất của mâu thuẫn để có các biện pháp xử lý thích hợp. Kết hợp logic và lịch sử là một đòi hỏi quan trọng của phương pháp nghiên cứu và phân tích khoa học các vấn đề trong kinh tế nói chung và kinh tế ngoại thương nói riêng.

### **2.4- Cần phải kiểm nghiệm:**

Các kết luận khoa học đều được rút ra từ nghiên cứu thực tế, ngược lại, cần phải kiểm nghiệm thường xuyên nhằm hoàn thiện các quan điểm khoa học trong hoạt động kinh tế, đó chính là quá trình gắn lý luận với thực tế. Để học tốt môn học, sinh viên cần phải thường xuyên nắm bắt thông tin thực tế, thực hành phân tích và học cách kết nối các vấn đề lý thuyết trình bày với thực tiễn kinh doanh của các doanh nghiệp.

## **Chương 2: LỢI ÍCH CỦA NGOẠI THƯƠNG**

### **I- Các hình thức hoạt động ngoại thương:**

Ngoại thương bao gồm các hoạt động: xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa và trao đổi các dịch vụ (bao gồm cả dịch vụ người mua, dịch vụ thiết kế lắp ráp và phục vụ kỹ thuật lắp ráp và phục vụ kỹ thuật kèm theo thiết bị công nghệ, vận chuyển và bảo quản hàng hóa quốc tế, trao đổi các tài liệu kỹ thuật, các bằng phát minh, sáng chế...). Nó còn bao gồm cả những việc gia công thuê cho người nước ngoài, việc tái xuất khẩu cho các hàng hóa nhập khẩu từ bên ngoài và xuất khẩu tại chỗ.

Với việc tuân theo nguyên tắc ngang giá và bảo đảm hai bên cùng có lợi, ngoại thương tạo điều kiện cho mối quan hệ có tính chất phân công lao động quốc tế giữa các nước phát triển.

### **II- Chức năng và nhiệm vụ của ngoại thương:**

#### **1- Chức năng của ngoại thương:**

Chức năng tổng quát của ngoại thương là thực hiện quá trình trao đổi hàng hóa quốc tế, trong đó việc bán hàng trở thành xuất khẩu, việc mua hàng trở thành nhập khẩu. Điều cần chú ý là ở đây, giá trị trao đổi quốc tế của hàng hóa hình thành theo giá trị thị trường thế giới và được biểu hiện bằng ngoại tệ.

Do trong quá trình xuất và nhập khẩu có sự đối chiếu giữa điều kiện tái sản xuất trong nước với những điều kiện bên ngoài, nên ngoại thương có khả năng bổ sung, gây tác động tới khối lượng và thu nhập quốc dân, cũng như gây tác động mạnh đến sự phát triển cân đối và hiệu quả của nền kinh tế trong nước. Như vậy, ngoại thương có các chức năng:

- + Tạo vốn cho quá trình mở rộng vốn đầu tư trong nước.
- + Làm biến đổi cơ cấu giá trị sử dụng của sản phẩm xã hội và thu nhập quốc dân được sản xuất trong nước thông qua việc xuất nhập khẩu đạt tới cơ cấu cùng có lợi, phục vụ cho nhu cầu phát triển trong nước và nâng cao mức sống của nhân dân trong nước.
- + Góp phần nâng cao hiệu quả của nền kinh tế quốc dân, thông qua việc mở rộng trao đổi mà thúc đẩy việc sử dụng triệt để những khả năng và lợi thế của sự phân công lao động quốc tế, góp phần nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm.

Các chức năng nói trên có liên quan chặt chẽ với nhau và được xem xét trong sự thống nhất của chúng.

#### **2- Nhiệm vụ của ngoại thương**

Chức năng lưu thông đối ngoại quyết định tính chất đặc thù của ngoại thương so với các ngành kinh tế quốc dân khác. Ngoại thương là một lĩnh vực hoạt động mà đối tượng phục vụ là thị trường nội địa và đối tượng hoạt động là thị trường ngoài nước. Trong bối cảnh quốc tế những năm 2000 là phát triển kinh tế khu vực và toàn cầu, việc

tham gia vào phân công lao động quốc tế trong điều kiện nền sản xuất nhỏ, có sự chênh lệch trong trình độ phát triển là một thách thức tất yếu khi chúng ta mở rộng ngoại thương, tham gia vào thị trường quốc tế. Điều đó đặt ra cho ngoại thương những nhiệm vụ cơ bản sau:

### **2.1- Nâng cao hiệu quả kinh doanh, thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa đất nước**

Khi tham gia vào trao đổi hàng hóa trên thị trường thế giới, nền kinh tế nước ta phải chấp nhận những nguyên tắc cạnh tranh trên thị trường. Điều đó đòi hỏi hoạt động ngoại thương phải tính toán kỹ lưỡng, giảm chi phí và nâng cao chất lượng sản phẩm, nghĩa là phải có hiệu quả. Đồng thời với sự kinh doanh có hiệu quả, hoạt động ngoại thương sẽ kéo theo những thay đổi của cơ chế bên trong một nước, tháo gỡ những ràng buộc, cản trở không thuận lợi cho hoạt động ngoại thương nói riêng, hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường nói chung.

Thực tiễn nước ta cho thấy, nhờ sự phát triển của xuất khẩu nên đã hình thành nhiều cơ chế quản lý mang tính hành chính và kinh tế phù hợp với cơ chế thị trường. Để phát triển ngoại thương, việc tháo gỡ những hạn chế chặt chẽ trong quản lý, tạo điều kiện cho tự do kinh doanh là cách làm nhằm tới hiệu quả kinh tế.

Đối với sự nghiệp công nghiệp hóa, ngoại thương có nhiệm vụ tìm kiếm những đầu vào mới cho công nghiệp và tiêu thụ những sản phẩm của công nghiệp, tức là tăng cường đầu vào, đầu ra cho công nghiệp, là nơi thu hút công nghệ, thiết bị và nguyên liệu mới cho công nghiệp cũng như tiêu thụ sản phẩm công nghiệp mới.

Trong quá trình mở cửa nền kinh tế với thế giới bên ngoài, ngoại thương còn được sử dụng như một công cụ thúc đẩy quá trình liên kết kinh tế ở trong nước và giữa trong nước với bên ngoài. Quá trình này không chỉ đơn giản là gắn liền kinh tế trong nước với nền kinh tế thế giới để tranh thủ những lợi thế do ngoại thương và phân công lao động quốc tế mang lại, mà quan trọng hơn là dùng ngoại thương để thúc đẩy các quá trình phát triển kinh tế trong nội bộ nền kinh tế, phát triển nền kinh tế thị trường thống nhất ở trong nước qua các hoạt động xuất nhập khẩu, chuyển giao công nghệ, vốn, marketing... từ các công ty nước ngoài vào nước ta.

### **2.2- Góp phần giải quyết những vấn đề kinh tế - xã hội quan trọng của đất nước: Vốn, việc làm, công nghệ, sử dụng tài nguyên có hiệu quả**

Việc mở cửa buôn bán với nước ngoài sẽ góp phần tăng thu ngoại tệ. Đây là nguồn bổ sung quan trọng cho vốn đầu tư, nhập khẩu máy móc thiết bị phục vụ sản xuất, giảm nợ nước ngoài. Do ưu thế về lao động dồi dào, việc xuất khẩu các mặt hàng thâm dụng lao động đang có ưu thế phát triển ở nước ta. Điều đó tạo điều kiện việc làm cho người lao động, giải quyết nạn thất nghiệp, góp phần cho an sinh xã hội. Tham gia vào thị trường quốc tế, đáp ứng đòi hỏi về chất lượng sản phẩm và tăng sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, sự đổi mới công nghệ là một đòi hỏi tất yếu đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu. Sự đổi mới công nghệ ở các doanh nghiệp này cùng với các ngành kinh doanh xuất khẩu có tính chất công nghệ cao sẽ tạo tiền đề đổi mới công nghệ cho các ngành sản xuất khác. Đối với nguồn tài nguyên quốc gia, khi tham gia vào mậu dịch quốc tế cùng với các mối quan hệ về cạnh tranh về phân công lao động về khai thác

lợi thế so sánh..., tất nhiên, tài nguyên sẽ được khai thác sử dụng khoa học hơn, hiệu quả hơn.

### **2.3- Đảm bảo sự thống nhất giữa kinh tế và chính trị trong hoạt động ngoại thương:**

Đảm bảo sự thống nhất giữa kinh tế và chính trị là nguyên tắc chủ yếu trong việc tổ chức và quản lý có hiệu quả hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và ngoại thương nói riêng của Nhà nước.

Thế giới và nền kinh tế thế giới là một thể thống nhất. Các quốc gia giàu và nghèo cũng đều đang phải dựa vào nhau mà phát triển. Không một quốc gia nào đứng ngoài thế giới đó. Việt Nam cũng vậy. “Chúng ta muốn làm bạn với tất cả các nước trong cộng đồng thế giới, phấn đấu vì hòa bình, độc lập và phát triển” (Văn kiện Đại hội ĐB toàn quốc lần VI Đảng CSVN). Làm bạn ở đây không chỉ là về chính trị, cùng chung quan điểm tư tưởng, mà còn là bạn hợp tác làm ăn, cùng có lợi.

Lợi ích cơ bản và lâu dài của nước ta đòi hỏi chúng ta phải mở rộng quan hệ thân thiện với các nước. Và đến lượt nó, sự phát triển kinh tế, sức mạnh kinh tế là vấn đề cốt lõi của sự vận động về chính trị, an ninh quốc gia. Có thể nói, phát triển kinh tế, ổn định và cải thiện đời sống nhân dân là điều kiện quan trọng nhất của ổn định chính trị. Thực tế đã cho ta thấy bài học ổn định chính trị là một điều kiện để buôn bán, hợp tác đầu tư. Vì vậy, trong các quan hệ ngoại thương, Nhà nước cũng như các doanh nghiệp không chỉ quan tâm đến kết quả kinh tế mà cả kết quả chính trị.

Chính trị bao gồm nhiều mặt của các quan hệ xã hội. Trong các quan hệ ấy, chính sách kinh tế đối nội và kinh tế đối ngoại là quan trọng hơn cả. Các chính sách ấy quy định phương hướng của các quan hệ ngoại thương.

Tính chính trị trong ngoại thương là sự tính toán một cách toàn diện các yếu tố đã hình thành và xu hướng phát triển nền kinh tế, tình hình chính trị trong nước và quốc tế, sự tiến bộ khoa học kỹ thuật, tình hình kinh tế và thị trường hàng hóa thế giới, các chính sách kinh tế và chính sách thương mại của các bạn hàng.

Tính chính trị trong hoạt động ngoại thương còn có nghĩa là tuân theo sự quản lý thống nhất của Nhà nước về các hoạt động này. Việc ban hành các luật lệ, các chính sách chung là điều kiện cần thiết cho hành động thống nhất của các cơ quan nhà nước và doanh nghiệp. Ngoài ra, các chính sách và thực tiễn hoạt động ngoại thương phải vận động cùng chiều với chính sách đối ngoại của Nhà nước.

Các nhiệm vụ của ngoại thương không nằm ngoài mục đích góp phần tích cực nhất vào việc thực hiện những nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội. Để thực hiện nhiệm vụ này cần phải có những biện pháp, chính sách cũng như cách tổ chức quản lý hoạt động ngoại thương phù hợp.

### **III- Môi quan hệ của ngoại thương và các lĩnh vực khác của nền kinh tế quốc dân:**

#### **1- Ngoại thương và sản xuất:**

Ngoại thương ra đời là kết quả của sản xuất phát triển, đồng thời ngoại thương lại là một tiền đề cho sự phát triển của sản xuất. Trong điều kiện kinh tế kém phát triển như nước ta, nền kinh tế mất cân đối nghiêm trọng, việc buôn bán với nước ngoài đưa đến những sự thay đổi cơ cấu sản phẩm xã hội có lợi cho quá trình phát triển. Ngoại thương trong quá trình này, không những tạo ra thị trường bên ngoài rộng lớn để mua và bán những gì sản xuất trong nước mà còn thông qua xuất nhập khẩu để mở rộng thị trường trong nước.

Việc phát triển ngoại thương còn thúc đẩy nhất định đối với một số ngành công nghiệp vốn ít có cơ hội phát triển. Ví dụ như khi phát triển công nghiệp chế biến lương thực, thực phẩm xuất khẩu sẽ tạo ra nhu cầu cho sự phát triển ngành công nghiệp sản xuất thiết bị chế biến. Việc cung cấp cơ sở hạ tầng - đường bộ, đường sắt, cầu cảng, năng lượng, thông tin liên lạc cho ngành công nghiệp xuất khẩu có thể làm giảm chi phí và còn mở ra cơ hội phát triển cho các ngành công nghiệp khác.

Sự phát triển của ngoại thương có liên quan đến thuế, tức là phần thu nhập không nhỏ của Chính phủ từ việc xuất khẩu, nhập khẩu được dùng để tài trợ cho các ngành khác.

#### **2- Ngoại thương với tiêu dùng**

Tiêu dùng là một mục tiêu của sản xuất. Tiêu dùng với tư cách là một yếu tố của quá trình tái sản xuất xã hội, vừa chịu sự tác động quyết định của sản xuất nhưng đồng thời cũng có ảnh hưởng mạnh mẽ đến sản xuất. "Tiêu dùng tạo ra nhu cầu về một sản phẩm mới do đó nó là động cơ tư tưởng, động cơ thúc đẩy bên trong sản xuất" (C. Mác, Góp phần phê phán chính trị kinh tế học, NXB Sự Thật 1971).

Tiêu dùng chính là quá trình tái sản xuất sức lao động, yếu tố quan trọng nhất của lực lượng sản xuất. Không đảm bảo thỏa mãn những yêu cầu đến một mức độ cần thiết thì không thể tái sản xuất đầy đủ về số lượng và chất lượng lao động cho quá trình tái sản xuất mới. Tuy nhiên, tiêu dùng có những yêu cầu cụ thể trong mỗi thời kỳ lịch sử phụ thuộc vào điều kiện kinh tế - xã hội nhất định.

Ngoại thương có quan hệ đến tiêu dùng cá nhân trên các mặt:

Một là, ngoại thương nhập khẩu những tư liệu sản xuất cần thiết để phục vụ cho việc sản xuất hàng hóa tiêu dùng trong nước.

Hai là, ngoại thương trực tiếp nhập khẩu hàng hóa tiêu dùng mà trong nước chưa sản xuất được hoặc sản xuất chưa đủ

Ba là, các mối quan hệ còn có thể phát triển một cách gián tiếp thông qua nhu cầu về các hàng tiêu dùng tương ứng với thu nhập hiện có. Ví dụ như khi thu nhập tăng lên hoặc để phục vụ cuộc sống công nghiệp, nhiều mặt hàng mới như thư đồ dùng gia đình, thực phẩm chế biến... sẽ có nhu cầu tăng lên, ngoại thương sẽ đáp ứng được nhu cầu này và sau đó lại kích thích sản xuất tại chỗ.

Ngoại thương còn đóng vai trò quan trọng trong việc hướng người tiêu dùng vào những đòi hỏi hợp lý đối với thị trường, phù hợp với chính sách tiêu dùng cụ thể trong một giai đoạn nhất định. Thông qua chính sách, chủ yếu bằng giá cả, nhà nước điều tiết những đòi hỏi vượt quá khả năng của nền kinh tế.

### **3- Ngoại thương với phân phối**

Ngoại thương có liên quan đến phân phối chủ yếu bằng việc sử dụng các lợi thế để tham gia vào phân công lao động quốc tế nhằm tăng thêm thu nhập quốc dân, đồng thời còn có tác động mạnh mẽ đến việc thực hiện quỹ tiêu dùng cá nhân.

Nếu chi phí sản xuất quốc gia về những sản phẩm nhập khẩu mà lớn hơn chi phí sản xuất hàng xuất khẩu (để đổi hàng nhập khẩu) thì ngoại thương đã đóng góp vào việc tăng thêm thu nhập quốc dân. Ví dụ, hiện nay, giá thành một tấn phân u rê sản xuất trong nước là 180USD, trong khi, nếu nhập khẩu, giá mua chỉ là 125USD/tấn (CIF). Với chi phí sản xuất một tấn lúa xuất khẩu là 160USD, giá xuất khẩu 180USD/tấn (FOB). Giả sử rằng chúng ta không sản xuất phân u rê mà sử dụng 180USD chi phí sản xuất một tấn phân u rê để sản xuất lúa, chúng ta sẽ thu được 1,125 tấn lúa, xuất khẩu thu được 202,5USD và dùng tiền này sẽ mua được 1,62 tấn u rê, rõ ràng, giá trị sử dụng đã được tăng thêm 0,62 tấn

### **4- Ngoại thương và thu hút vốn đầu tư**

Đầu tư trực tiếp của tư bản nước ngoài được coi là bộ phận cấu thành hết sức quan trọng trong việc hình thành tổng lượng vốn kinh doanh cần thiết của nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên tiếp nhận vốn đầu tư không phải là mục tiêu cần đạt của doanh nghiệp. Vốn phải đưa vào kinh doanh tạo ra lợi nhuận. Ở đây, kinh doanh vốn và kinh doanh ngoại thương là một thể thống nhất hỗ trợ và làm tiền đề cho nhau đạt doanh lợi cao. Đầu tư trực tiếp không hướng vào phát triển xuất khẩu thì khả năng nhập khẩu đầu tư bị hạn hẹp. Xuất khẩu là điều kiện quan trọng mở rộng quy mô đầu tư vì mục đích thu lợi.

## **IV- Lợi ích của ngoại thương:**

Khả năng cung ứng hàng hóa và dịch vụ của các nước khác nhau vì trình độ công nghệ khác nhau, khác nhau về nguồn lực (vốn, lao động, tài nguyên...). Nếu chỉ dựa vào nền sản xuất trong nước không thể cung cấp đủ những hàng hóa, dịch vụ đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của nền kinh tế vì vậy mà phải nhập những mặt hàng cần thiết như nguyên liệu, vật tư, máy móc thiết bị, hàng tiêu dùng thiết yếu mà trong nước không sản xuất được, hoặc sản xuất với giá cao hơn. Ngược lại, trên cơ sở khai thác tiềm năng và những lợi thế kinh tế vốn có, nền kinh tế ngoài việc phục vụ nhu cầu trong nước còn có thể tạo nên những thặng dư có thể xuất khẩu sang nước khác, góp phần tăng ngoại tệ cho đất nước để nhập khẩu các thứ còn thiếu và để trả nợ.

Khi không có trao đổi mua bán với nước khác, nền kinh tế phải sản xuất cái mà người dân nước đó tiêu thụ và ngược lại. Do vậy, tổng sản phẩm tiêu dùng của nền kinh tế cũng chính bằng tổng sản phẩm mà nền kinh tế sản xuất được ra.

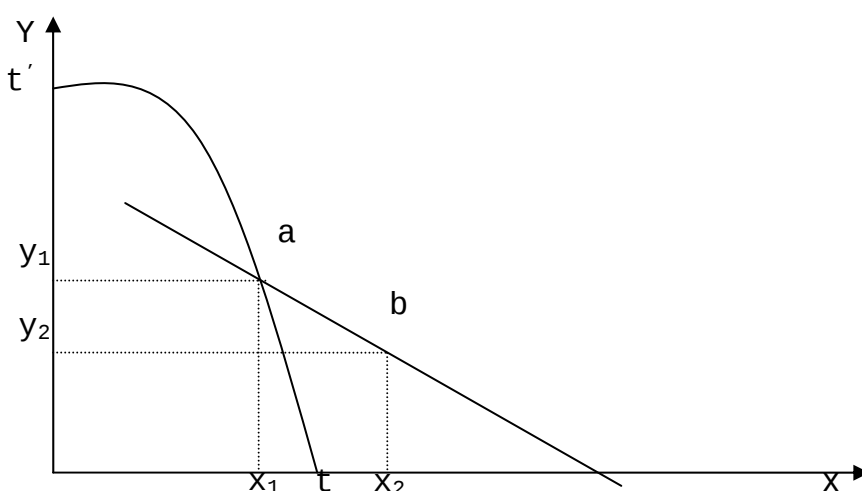
Khi có ngoại thương, người dân có thể tiêu dùng nhiều hơn lượng hàng mà họ sản xuất được. Ngoại thương có thể đem lại lợi ích tiềm tàng cho một nước chính vì nó mở rộng khả năng lựa chọn của nền kinh tế.

**\* Phân tích lợi ích của ngoại thương bằng đồ thị:**

Để hiểu rõ hơn về lợi ích của ngoại thương ta thử phân tích mối tương quan giữa đường giới hạn khả năng sản xuất và khả năng tiêu dùng trong hai trường hợp chưa có ngoại thương và có ngoại thương. Với giả thiết quốc gia sản xuất hai sản phẩm X và Y, tổng lượng hàng mà quốc gia có thể tiêu dùng bằng chính khả năng sản xuất của họ xét về mặt giá trị và có thể dễ dàng trao đổi hàng hóa với nước ngoài khi dư thừa hoặc thiếu hụt. Trục tung biểu hiện sản lượng sản phẩm Y và trục hoành biểu hiện sản lượng sản phẩm X. Đường giới hạn khả năng sản xuất của quốc gia là đường cong  $tt'$ . (Biểu đồ 2.1)

**Khi chưa có ngoại thương, đường giới hạn khả năng tiêu dùng sẽ nằm trùng với đường giới hạn khả năng sản xuất.** Giả sử tại một thời điểm nào đó sản xuất ở tại điểm a trên đường giới hạn khả năng sản xuất, tương ứng với  $y_1$  sản phẩm Y và  $x_1$  sản phẩm X, lúc này người tiêu dùng chỉ có thể tiêu dùng được  $a(x_1, y_1)$  sản phẩm X và Y.

**Biểu đồ 2.1: Lợi ích của ngoại thương**



**Khi có ngoại thương, do có trao đổi hàng hóa nên người dân của quốc gia này có thể tiêu dùng nhiều hơn sản lượng mà họ sản xuất được, giả sử khi này họ tiêu thụ  $x_2$  sản phẩm X và  $y_2$  sản phẩm Y, tương ứng với điểm  $b(x_2, y_2)$  trên đồ thị 2.1.**

Đường giới hạn khả năng tiêu dùng lúc này có thể vẽ nên bằng cách nối ab, khả năng tiêu dùng sẽ nằm bất kỳ điểm nào trên đường ab.

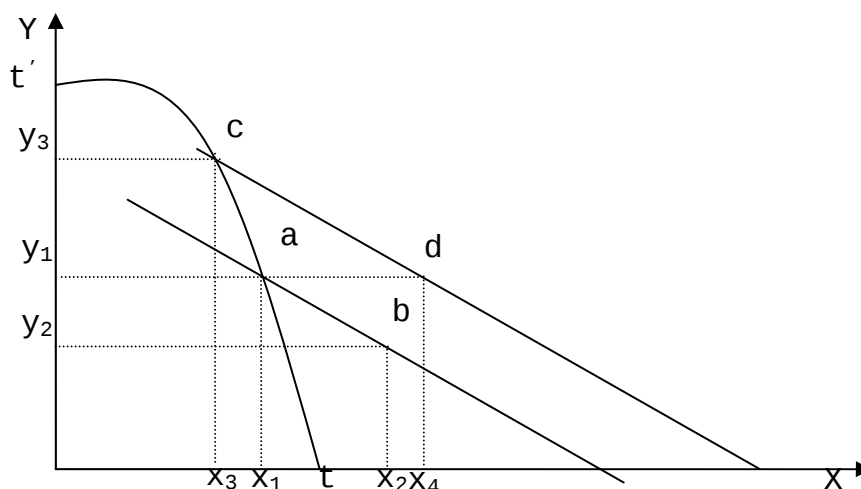
Như vậy khi có ngoại thương, tiêu dùng của người dân không còn bị giới hạn bởi khả năng sản xuất của nước mình nữa. Phần diện tích được giới hạn bởi đường  $at$  và đường  $ab$  được gọi là khoảng lợi ích thương mại tiềm tàng.

Tuy nhiên, do giả thiết quốc gia sản xuất hai sản phẩm và tổng lượng hàng mà họ có tiêu dùng bằng chính khả năng sản xuất của họ xét về mặt giá trị. Vì vậy để có thể tiêu dùng thêm lượng hàng  $(x_2 - x_1)$  so với ban đầu, họ phải chịu thiệt mất  $(y_1 - y_2)$  sản phẩm Y, tức là phải xuất khẩu  $(y_1 - y_2)$  lượng hàng Y để nhập khẩu  $(x_2 - x_1)$  lượng hàng X.

Bây giờ giả sử quốc gia trên có khả năng sản xuất sản phẩm Y nhiều hơn do Y có lợi thế so sánh tương đối hơn với X chẳng hạn. Cũng với đường giới hạn khả năng sản xuất  $tt'$ , điểm sản xuất của quốc gia bây giờ ở điểm c, cao hơn điểm a, tương ứng với  $x_3$  sản phẩm X và  $y_3$  sản phẩm Y. (Biểu đồ 2.2)

Nếu nhu cầu tiêu dùng trong nước của sản phẩm Y chỉ là ở mức  $y_1$  nghĩa là thừa ra  $(y_3 - y_1)$  sản phẩm Y cần trao đổi. Dựa vào giả thiết tổng giá trị tiêu dùng của nền kinh tế bằng tổng giá trị sản xuất ra và giá cả sản phẩm X, Y không thay đổi do việc trao đổi hàng hóa nhiều lên hay ít đi, ta nhận thấy rằng, tỷ lệ trao đổi giữa lượng sản phẩm X và sản phẩm Y sẽ không thay đổi. Như vậy, theo tính chất của đường thẳng song song, để xác định được lượng hàng hóa X trao đổi được lúc này ta vẽ đường thẳng đi qua c, song song với đường ab, đường thẳng này cắt đường  $y_1a$  tại d, hoành độ của d là  $x_4$ . Mức tiêu dùng tại điểm sản xuất c sẽ là  $d(x_4, y_1)$ , nghĩa là quốc gia này có thể xuất khẩu  $(y_3 - y_1)$  sản phẩm Y để đổi lấy  $(x_4 - x_3)$  sản phẩm X, ta có tỷ lệ  $(x_4 - x_3)/(y_3 - y_1)$  tương ứng bằng tỷ lệ  $(x_2 - x_1)/(y_1 - y_2)$  ban đầu khi điểm sản xuất là ở a. Đường cd bây giờ lại là đường giới hạn khả năng tiêu dùng. Nó nằm cao hơn đường ab. Lợi ích tiêu dùng của nó cao hơn.

**Biểu đồ 2.2: Lợi ích của ngoại thương khi khai thác lợi thế so sánh quốc gia**



Như vậy, khi thay đổi cơ cấu sản xuất, khai thác đúng tiềm năng hay lợi thế so sánh tương đối của quốc gia và thực hiện ngoại thương thì càng có thể mở rộng khả năng tiêu dùng của đất nước.

### V - Cung, cầu và cân bằng thương mại thế giới trong một ngành công nghiệp duy nhất:

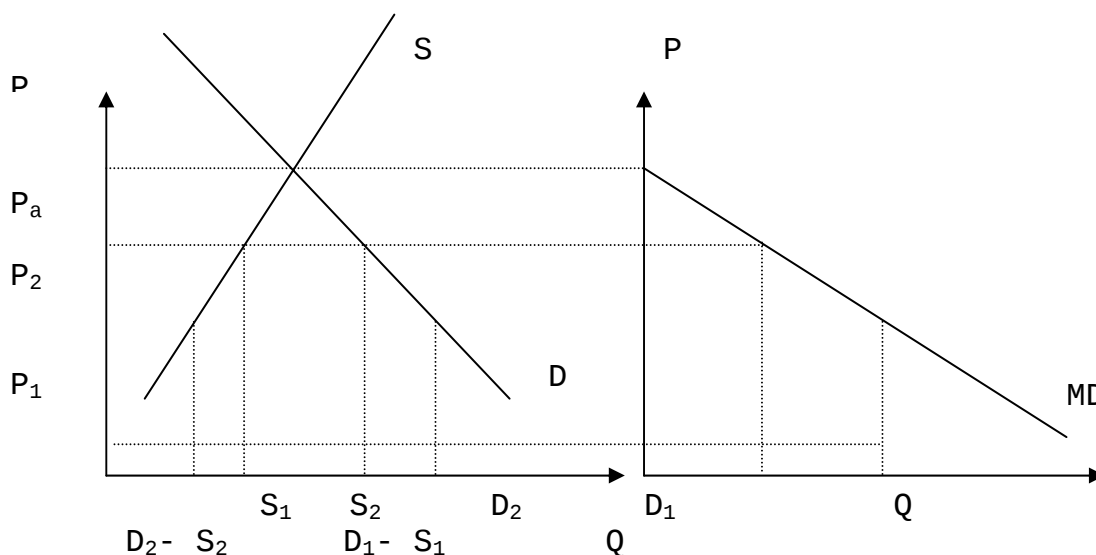
Hãy giả định có hai nước, Trong nước và Nước ngoài, cả hai đều sản xuất và tiêu thụ gạo, loại hàng được vận chuyển miễn phí giữa hai nước. Tại mỗi nước, sản xuất gạo là ngành cạnh tranh đơn giản trong đó các đường cung và đường cầu đều là hàm số của giá thị trường. Giả định rằng, tỷ giá giữa hai đồng tiền của hai nước không bị bất kỳ chính sách thương mại nào tác động, chúng ta tính giá gạo trên hai thị trường bằng đồng tiền của Trong nước.

Khi chưa có ngoại thương, giả sử rằng giá gạo Trong nước cao hơn giá Nước ngoài. Vì vậy khi ngoại thương xuất hiện, do giá gạo Trong nước cao hơn, người cung ứng sẽ đưa gạo từ Nước ngoài vào Trong nước. Việc xuất khẩu gạo sẽ làm tăng giá ở Nước ngoài và làm hạ giá ở Trong nước đến khi sự khác biệt về giá được xóa bỏ.

Để xác định mức giá và số lượng hàng hóa được trao đổi trên thế giới cần xác định thêm đường cầu nhập khẩu của Trong nước và đường cung xuất khẩu của Nước ngoài. Các đường cung cầu này được vạch ra từ đường cung và cầu của hai nước. Nhu cầu nhập khẩu của Trong nước là số lượng chênh lệch giữa nhu cầu của người tiêu dùng và cung của người sản xuất Trong nước. Cung về xuất khẩu của Nước ngoài là số lượng chênh lệch giữa những gì người sản xuất có thể cung cấp và nhu cầu của người tiêu dùng ở Nước ngoài.

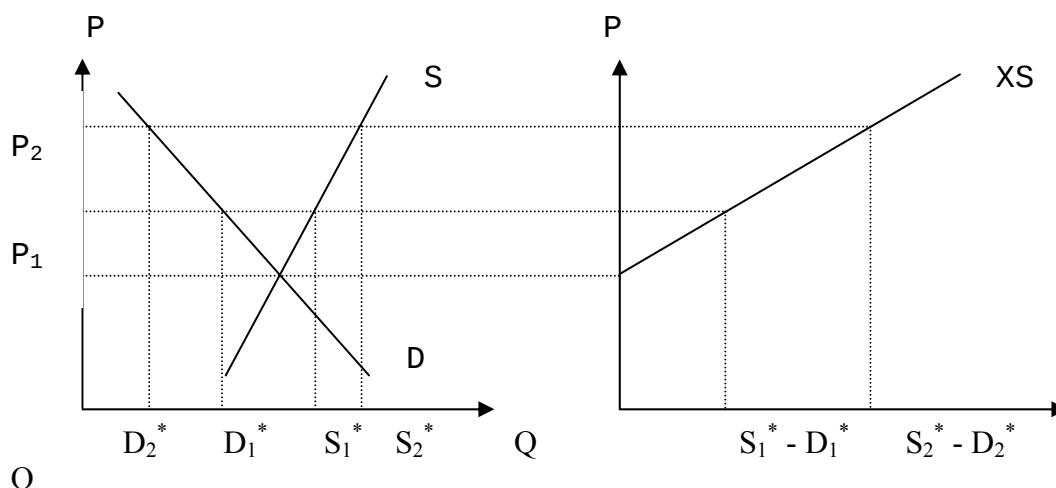
Ở giá  $P_1$ , người tiêu dùng trong nước có nhu cầu  $D_1$ , trong khi đó người sản xuất chỉ cung cấp được ở mức  $S_1$ , do vậy, yêu cầu nhập khẩu của Trong nước là  $D_1 - S_1$ . Nếu chúng ta nâng giá lên  $P_2$ , người tiêu dùng nội địa chỉ yêu cầu ở  $D_2$ , trong khi người sản xuất nâng mức cung của họ lên  $S_2$ , yêu cầu nhập khẩu giảm còn  $D_2 - S_2$ . Vì vậy, đường cầu nhập khẩu MD sẽ dốc xuống. Ở mức giá  $P_a$  mức cung và cầu của Trong nước là như nhau, khi đó, không có quan hệ ngoại thương, tức là đường cầu nhập khẩu đi qua điểm  $(0, P_a)$  nghĩa là, sản lượng nhập khẩu  $Q = 0$  với mức giá là  $P_a$ .

**Biểu đồ 2.3 : Đường cầu nhập khẩu của Trong nước:**



Ở mức giá  $P_1$  các nhà sản xuất nước ngoài cung cấp lượng  $S_1^*$  trong khi người tiêu dùng chỉ cần  $D_1^*$  sản phẩm, do vậy, lượng cung có sẵn cho xuất khẩu là  $S_1^* - D_1^*$ . Ở mức giá  $P_2$  nhà sản xuất nước ngoài nâng phần cung của họ lên  $S_2^*$ , người tiêu dùng giảm nhu cầu của họ xuống  $D_2^*$ , cung của xuất khẩu tăng đến mức  $S_2^* - D_2^*$ . Vì thế, đường cung xuất khẩu XS của Nước ngoài là đường dốc lên. Nếu như giá thấp ở mức  $P_a^*$  cung và cầu sẽ cân bằng khi không có ngoại thương, đường cung xuất khẩu của Nước ngoài sẽ đi qua điểm  $Q = 0$  ở mức giá  $P_a^*$ .

**Biểu đồ 2.4: Đường cung xuất khẩu của Nước ngoài:**



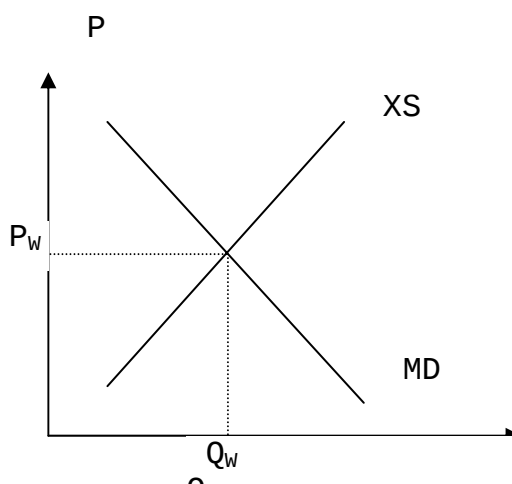
Cân bằng thương mại thế giới xuất hiện khi nhu cầu nhập khẩu của Trong nước bằng lượng cung xuất khẩu của Nước ngoài. Ở giá  $P_w$  nơi đường MD và XS cắt nhau lượng cung và cầu thế giới bằng nhau. Ta có:

Cầu Trong nước - Cung Trong nước = Cung Nước ngoài - Cầu Nước ngoài

Hay: Cầu Trong nước + Cầu nước ngoài = Cung Nước ngoài + Cung Trong nước

Hay: Cầu Thế giới = Cung Thế giới

**Biểu đồ 2.5: Cân bằng thương mại của thế giới.**



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Bùi Xuân Lưu, Giáo trình kinh tế ngoại thương, NXB Giáo dục 2002.
- 2- Học viện hành chính quốc gia, Quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh tế, NXB Giáo dục 1997.
- 3- Paul R.Krugman và Maurice Obstfeld, Kinh tế học quốc tế, lý thuyết và chính sách, NXB Chính trị quốc gia năm 2000.
- 4- <http://www.ueh.edu.vn>; <http://www.gso.gov.vn>;

### **CÂU HỎI THẢO LUẬN**

Câu 1: Chức năng của ngoại thương là gì? Hãy sử dụng những ví dụ thực tiễn để minh họa?

Câu 2: Nhiệm vụ đảm bảo thống nhất giữa kinh tế và chính trị trong hoạt động ngoại thương là gì? Tại sao cần phải thống nhất giữa kinh tế và chính trị trong hoạt động ngoại thương?

Câu 3: Hãy nêu những đóng góp của hoạt động ngoại thương cho sự phát triển kinh tế xã hội ở một địa phương (tỉnh, thành phố) mà bạn quan tâm?

Câu 4: Hãy chứng minh bằng đồ thị rằng khi có ngoại thương thì cả sản xuất lẫn tiêu dùng của quốc gia đều có lợi?

## **Chương 3: CÁC CÔNG CỤ CỦA CHÍNH SÁCH NGOẠI THƯƠNG**

### **I- Thuế quan (Tariff)**

#### **1- Khái niệm**

Thuế quan là một khoản tiền mà người chủ hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu hoặc quá cảnh phải nộp cho hải quan là cơ quan đại diện cho nước chủ nhà.

Kết quả của thuế quan là làm tăng chi phí của việc đưa hàng hóa đến một nước.

#### **2- Cách tính thuế**

- Thuế theo giá trị là loại thuế được tính bằng một tỷ lệ nhất định đánh vào giá trị hàng nhập khẩu (Ví dụ: thuế quan nhập khẩu xe tải của Mỹ là 25% đánh vào giá trị xe tải).

- Thuế theo số lượng (thuế tuyệt đối) được coi như là một số tiền nhất định đánh vào từng đơn vị hàng nhập khẩu (Ví dụ: 3 USD cho mỗi thùng dầu). Thuế tổng hợp là sự kết hợp cả thuế theo giá trị và thuế theo số lượng, ví dụ, mặt hàng sữa nhập khẩu và Nhật Bản chịu mức thuế 21,3% + 54 Yên/kg.

- Thuế quan đặc thù, bao gồm nhiều loại như: hạn ngạch thuế quan, thuế đối kháng, thuế chống bán phá giá, thuế thời vụ và thuế bổ sung.

Có nhiều cách tính thuế, thông thường thuế tính theo giá trị thường được sử dụng vì dễ áp dụng trong cách tính và cả quản lý.

Trong giao dịch thương mại quốc tế hiện nay, để định giá trị hàng hóa tính thuế quan, các nước thường áp dụng theo “qui tắc định giá thuế quan” theo Hiệp định về thực hiện điều VII của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1994 (GATT 1994). Có thể chọn một trong 6 cách xác định giá trị tính thuế được qui định từ điều 1 đến điều 7 của Hiệp định, các cách tính này đều tôn trọng một quy luật duy nhất là “giá trị giao dịch của hàng hóa” và “đúng sự thực”. Cũng cần lưu ý rằng, điều 7 của Hiệp định qui định, “trị giá thuế quan tối thiểu” không được dùng làm cơ sở để xác định giá trị tính thuế, trong khi, cách tính này, còn một vài nước ngoài WTO áp dụng.

#### **3- Vai trò và tác động của thuế quan**

Thuế quan có các vai trò như điều tiết xuất khẩu và nhập khẩu; bảo hộ hàng nội địa; tăng thu cho ngân sách nhà nước và là công cụ phân biệt đối xử trong quan hệ thương mại và gây áp lực đối với bạn hàng phải nhượng bộ trong đàm phán.

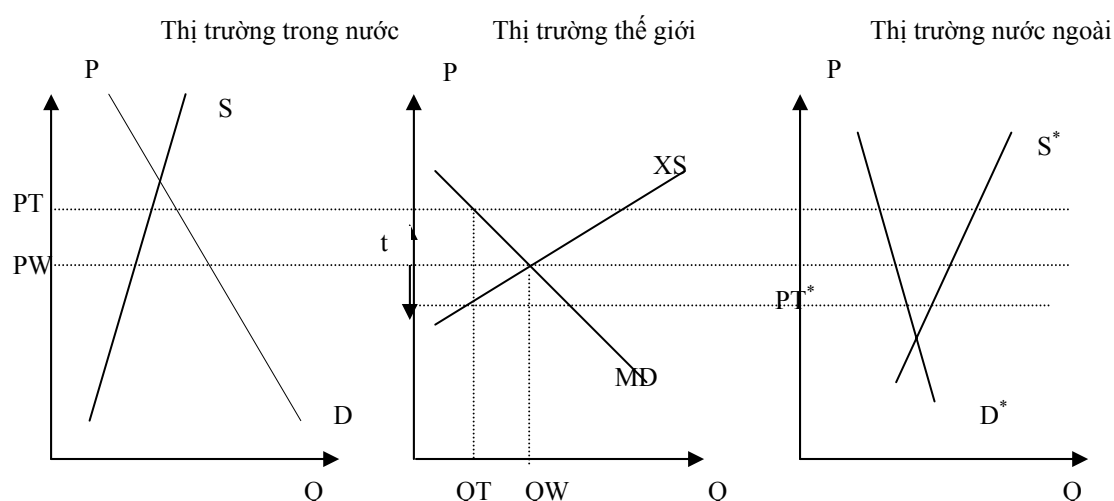
Giảm thuế quan lại là biện pháp quan trọng để xây dựng và thực hiện thành công các liên minh kinh tế. Ví dụ để xây dựng ASEAN thành khu vực mậu dịch tự do (AFTA) thì công việc chính yếu mà các nước thành viên phải thực hiện đó là chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chungCEPT.

Vì sao xu thế thương mại tự do luôn đi kèm với khái niệm giảm hoặc xóa hàng rào thuế quan? Xóa bỏ hàng rào thuế quan là xóa bỏ sự cách biệt về giá cả giữa giá hàng hóa Trong nước và Nước ngoài và cân bằng ở mức giá cả hàng hóa thế giới.

Theo cách nhìn nhận của các nhà xuất nhập khẩu hàng hóa, thuế quan chỉ là một loại chi phí vận chuyển. Nếu như Trong nước đánh thuế 100USD vào mỗi tấn đường nhập khẩu, các nhà nhập khẩu sẽ không sẵn sàng vận chuyển đường từ Nước ngoài vào trừ khi chênh lệch giá đường mỗi tấn giữa hai thị trường ít nhất là 100USD.

Dựa vào giả thiết đã phân tích đường cầu nhập khẩu, đường cung xuất khẩu ở mục V chương 2, trong phần này, chúng ta lại tiếp tục phân tích khi Trong nước và Nước ngoài buôn bán với nhau và Trong nước áp đặt mức thuế quan theo số lượng  $t$  vào một tấn đường nhập khẩu.

Biểu đồ 3.1: Tác động của thuế quan:



Biểu đồ 3.1 minh họa các tác động của một loại thuế quan đánh theo số lượng với mức  $t$  đồng đối với mỗi đơn vị hàng hóa nhập khẩu. Khi không có thuế, giá đường Trong nước và Nước ngoài sẽ cân bằng ở mức giá  $P_w$ . Tuy vậy, khi có thuế quan, các nhà vận chuyển sẽ không muốn vận chuyển đường từ Nước ngoài vào Trong nước trừ khi giá đường Trong nước vượt quá giá Nước ngoài ít nhất  $t$  đồng. Trường hợp Trong nước là một “nước lớn”, nghĩa là, lượng đường mà Trong nước nhập đủ lớn để có thể tác động đến giá đường của thế giới, khi Trong nước áp đặt thuế quan  $t$ , giá đường Trong nước sẽ tăng và giá đường Nước ngoài sẽ giảm cho đến khi có sự khác nhau về giá là  $t$  đồng. Việc ban hành thuế quan sẽ tạo ra một cái đệm ngăn cách các mức giá trên hai thị trường. Thuế quan làm tăng mức giá Trong nước lên  $P_T$  và hạ giá Nước ngoài xuống  $P_T^* = P_T - t$ . Ở Trong nước, khi giá cao hơn, các nhà sản xuất sẽ cung ứng nhiều hơn, trong khi người tiêu dùng có nhu cầu ít hơn, nên lượng cầu nhập khẩu sẽ giảm đi. Ở Nước ngoài, giá thấp hơn sẽ đưa đến tình trạng giảm cung và tăng cầu, do đó làm giảm mức cung xuất khẩu. Vì vậy, khối lượng đường giao dịch sẽ giảm từ  $Q_w$  khối lượng buôn bán tự do, xuống  $Q_T$ , khối lượng khi có thuế quan. Ở khối lượng trao đổi  $Q_T$ , lượng cầu nhập khẩu ở Trong nước bằng lượng cung xuất khẩu của Nước ngoài khi  $P_T - P_T^* = t$ .

Mức tăng giá Trong nước từ  $P_w$  lên  $P_T$  ít hơn mức thuế, bởi vì một phần của thuế được thể hiện qua sự giảm giá hàng xuất khẩu của Nước ngoài mà không được chuyển sang

cho người tiêu dùng Trong nước. Đây là kết quả thường tình của thuế quan và bất kỳ chính sách ngoại thương nào dùng để hạn chế nhập khẩu.

Tuy nhiên, khi một “nước nhỏ” (nước có lượng hàng hóa nhập khẩu ít, không làm ảnh hưởng giá hàng hóa thế giới) đưa ra một loại thuế, phân hàng nhập khẩu của nước này trên thị trường thế giới thường nhỏ, vì vậy, lượng hàng nhập khẩu giảm ở đây sẽ có ảnh hưởng rất nhỏ đối với giá thế giới. Nói một cách khác, thuế quan của một nước nhỏ không thể làm giảm giá ở nước ngoài của hàng hóa mà nước đó nhập khẩu mà chỉ làm tăng giá hàng hóa Trong nước từ  $P_W$  lên  $P_W + t$ , với  $t$  đúng bằng toàn bộ mức thuế.

#### 4- Đo lường bảo hộ của thuế quan

Với chính sách khuyến khích xuất khẩu, mức thuế hiện nay cho các mặt hàng xuất khẩu của nước ta rất thấp, đa số bằng 0, trừ một số mặt hàng đặc biệt như gỗ, niken, nhôm phế liệu...có mức thuế suất cao. Đối với mức thuế nhập khẩu cũng đang được cắt giảm dần phù hợp với các cam kết của chính phủ ta với nước ngoài. Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực, mức thuế nhập khẩu hiện nay của nước ta ở mức khá cao và có tác dụng bảo hộ các ngành sản xuất trong nước.

Thông qua biểu thuế quan nhập khẩu, các doanh nghiệp có thể tính toán mức bảo hộ thực của chính phủ đối với từng mặt hàng sản xuất trong nước, từ đó có thể cân nhắc để đầu tư sản xuất ngành hàng nào, sản phẩm thô hay chế biến, sản xuất linh kiện, hay nhập linh kiện, lắp ráp trong nước hay nhập thành phẩm... .

Giả định chi phí vận chuyển và các chi phí khác bằng không, hàng hóa nhập khẩu sau khi có thuế quan sẽ tăng lên đúng bằng giá ban đầu cộng với số thuế quan phải nộp, hệ số bảo hộ hữu hiệu sẽ được tính như sau:

Ký hiệu:  $VA_C$  : giá trị gia tăng của hàng hóa sản xuất trong nước sau khi có thuế quan

$VA_C$  = Giá bán của hàng hóa trong nước sau khi có thuế quan - Chi phí nguyên vật liệu cấu thành hàng hóa trong nước sau khi có thuế quan

$VA_W$ : giá trị gia tăng của hàng hóa sản xuất của thế giới

$VA_W$  = Giá bán của hàng hóa trên thế giới - Chi phí nguyên vật liệu cấu thành hàng hóa của thế giới

Ta có: (1)

$$ERP(\%) = \frac{VA_C - VA_W}{VA_W}$$

Nếu gọi :  $p_{wa}$  là giá thành phẩm hàng hóa X của thế giới

$p_{wc}$  là giá nguyên liệu hàng hóa X của thế giới

$t_a$  là thuế quan nhập khẩu hàng hóa X ( thuế quan danh nghĩa)

$t_c$  thuế quan nhập khẩu nguyên liệu hàng hóa X

Ta có: (2)

$$ERP(\%) = \frac{p_{wa}t_a - p_{wc}t_c}{p_{wa} - p_{wc}}$$

Thêm  $\pm p_{wc}t_a$  vào phân tử số của công thức (2), ta có công thức (3) như sau:

$$ERP(\%) = t_a + \frac{p_{wc}(t_a - t_c)}{p_{wa} - p_{wc}}$$

Từ công thức (3), ta có thể đánh giá mối tương quan giữa tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu với thuế quan danh nghĩa ta như sau:

Trường hợp không nhập nguyên liệu, nhà sản xuất sử dụng nguyên liệu trong nước,  $p_{wc}$  sẽ không có, tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu đúng bằng thuế quan danh nghĩa.

Khi  $t_a = t_c$ , tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu đúng bằng thuế quan danh nghĩa.

Khi  $t_c = 0$ , tức không đánh thuế vào nguyên liệu nhập, nhà sản xuất có lợi nhất do lúc này tỷ số bảo hộ hữu hiệu cao nhất.

Khi  $t_c > t_a$ , tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu nhỏ hơn mức thuế quan danh nghĩa.

Khi  $t_c = (p_{wa}t_a/p_{wc})$ , tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu sẽ bằng 0.

Khi  $t_c > (p_{wa}t_a/p_{wc})$ , tức thuế quan đánh vào nguyên liệu cao hơn cả thuế quan danh nghĩa, nghĩa là chi phí nguyên liệu đã cao hơn giá bán sản phẩm, tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu sẽ là một con số âm.

Ý nghĩa của ERP:

Giả định rằng, một chiếc ô tô bán ra trên thị trường thế giới với giá  $P_{wa} = 8.000$  USD các bộ phận cấu thành nên chiếc ô tô đó bán với giá  $P_{wc} = 6.000$  USD. Để khuyến khích ngành lắp ráp ô tô trong nước, chính phủ áp dụng mức thuế nhập khẩu ô tô nguyên chiếc là  $t_a = 25\%$  và  $t_c = 0\%$ .

Như vậy, trước khi có thuế nhập khẩu, ngành lắp ráp trong nước chỉ có thể tồn tại với chi phí lắp ráp  $\leq 2.000$  USD =  $8.000$  USD -  $6.000$  USD.

Khi có thuế nhập khẩu, ngành lắp ráp trong nước vẫn có thể tồn tại ngay khi chi phí lắp ráp lên đến  $4.000$  USD =  $(8.000\text{USD} + 8.000\text{USD} \cdot 25\%) - 6.000\text{USD}$

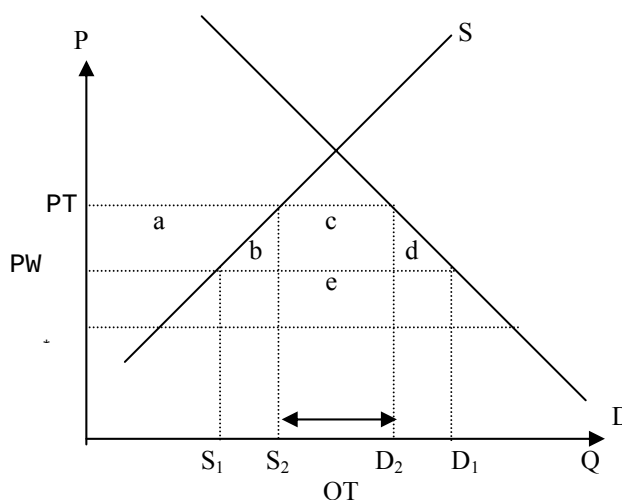
Như vậy, với một tỷ lệ thuế nhập khẩu ô tô nguyên chiếc là 25% đã cung cấp cho nhà lắp ráp trong nước một tỷ lệ bảo hộ có hiệu quả là:

## 5- Chi phí và lợi ích của thuế quan

Theo phân tích ở biểu đồ 3.1, đối với một “nước lớn”, thuế quan làm tăng giá của hàng hóa ở nước nhập khẩu và làm giảm giá ở nước xuất khẩu. Do sự thay đổi về giá này, người tiêu dùng ở nước nhập khẩu sẽ bị thiệt và người tiêu dùng ở nước xuất khẩu sẽ có lợi. Các nhà sản xuất được lợi tại nước nhập khẩu và bị thiệt ở nước xuất khẩu. Thêm vào

đó, chính phủ ban hành thuế sẽ có thu nhập. Để so sánh chi phí và lợi ích chúng ta sẽ phân tích tiếp ở đồ thị 3.2 dưới đây, với giả định Trong nước là một “nước lớn”. Phương pháp để đo lường chi phí và lợi ích của một loại thuế quan sẽ phụ thuộc vào hai khái niệm được dùng trong phân tích kinh tế vi mô là “thặng dư tiêu dùng” và “thặng dư sản xuất”.

Biểu đồ 3.2 Chi phí và lợi ích của một loại thuế quan đối với nước nhập khẩu.



Trong biểu đồ 3.2, thuế quan nâng giá Trong nước từ  $P_W$  lên  $P_T$  và làm giảm giá Nước ngoài từ  $P_W$  xuống  $P_T^*$ , sản xuất Trong nước tăng từ  $S_1$  lên  $S_2$ , trong khi tiêu thụ Trong nước giảm từ  $D_1$  xuống  $D_2$ . Chi phí và lợi ích đối với các đối tượng khác nhau như nhà sản xuất, người tiêu dùng, chính phủ.... có thể thể hiện bằng tổng các diện tích của năm vùng, được gọi là a, b, c, d, e.

Trước hết, hãy xem xét cái lợi đối với các nhà sản xuất trong nước. Họ nhận giá cao hơn vì vậy có thặng dư sản xuất lớn hơn. Khoảng diện tích được ký hiệu bằng miền a nằm phía trên đường cung, giữa mức giá  $P_T$  và  $P_W$  là khoảng lợi ích mà nhà sản xuất có được.

Người tiêu dùng trong nước phải đối diện với mức giá cao hơn, vì vậy sẽ bị thiệt. Thua thiệt của người tiêu dùng trong nước được thể hiện bằng tổng diện tích miền a + b + c + d được thể hiện trong đồ thị 3.2, đó là khoảng diện tích nằm dưới đường cầu, trên mức giá  $P_W$  và dưới mức giá  $P_T$ .

Chính phủ được lợi từ việc thu thuế nhập khẩu. Doanh thu thuế bằng tỷ lệ thuế quan t nhân với số lượng nhập khẩu  $Q_T$ , với  $Q_T = D_2 - S_2$ . Do  $t = P_T - P_T^*$ , thu nhập của chính phủ tương ứng với tổng diện tích của miền c và e.

Do những cái lợi và mất mát này được phân bổ vào những người khác nhau, để đo lường tác động ròng của một loại thuế đối với phúc lợi quốc gia ta có thể giả định rằng, giá trị lợi ích hay tổn thất đối với mỗi nhóm cũng là giá trị của xã hội.

Như vậy, chi phí ròng của một loại thuế quan bằng:

$$\begin{aligned} & \text{Tổn thất của người mua} - \text{Nguồn lợi của người sản xuất} - \text{Thu nhập của Chính phủ} \\ &= a + b + c + d - a - (c + e) = b + d - e \end{aligned}$$

Hay phúc lợi xã hội =  $e - (b + d)$

Hai tam giác  $b$  và  $d$  thể hiện sự mất mát, tiêu biểu cho tổn thất hiệu năng, tổn thất này xuất hiện do thuế quan làm lệch lạc sản xuất và tiêu dùng.

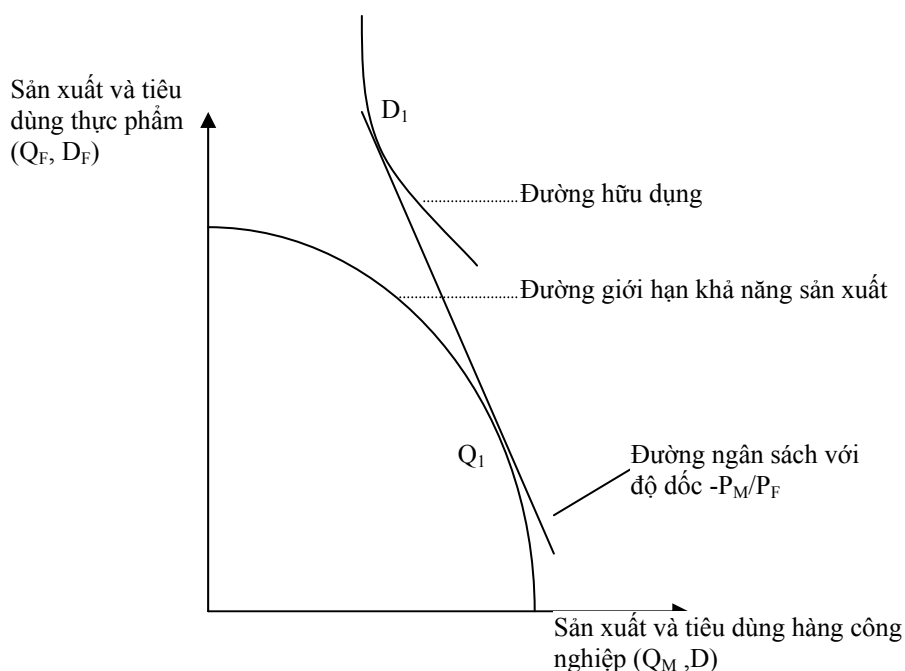
Miền  $e$  tiêu biểu cho các nguồn lợi ngoại thương, xuất hiện do thuế quan làm giảm giá hàng hóa Nước ngoài. Nguồn lợi này phụ thuộc vào khả năng của nước đặt ra thuế quan. Nếu như nước đó không có khả năng tác động đến giá của thế giới (như trường hợp nước nhỏ) thì khoản lợi ngoại thương  $e$  sẽ mất đi, rõ ràng thuế quan đã làm giảm phúc lợi xã hội.

## II- Phân tích về thuế quan trong cân bằng chung

### 1- Thuế quan trong một nước nhỏ

Hãy tưởng tượng rằng có một nước sản xuất và tiêu thụ hai loại hàng hóa, hàng công nghiệp và thực phẩm. Đây là một nước nhỏ, không có khả năng tác động đến các điều kiện mậu dịch, Chúng ta giả thiết rằng, nước này xuất khẩu hàng công nghiệp và nhập khẩu hàng thực phẩm. Vì vậy, họ sẽ bán hàng công nghiệp của mình với giá thế giới  $P_M$  và mua thực phẩm với giá thế giới  $P_F$ .

Biểu đồ 3.3A: Cân bằng trong điều kiện mậu dịch tự do đối với một nước nhỏ :



Biểu đồ 3.3A minh họa tình trạng nước này khi không có thuế quan. Tại một thời điểm, nền kinh tế sẽ sản xuất ở một điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất, được ký hiệu là  $Q_1$ . Đường thẳng tiếp xúc với đường giới hạn khả năng sản xuất tại  $Q_1$  có độ dốc bằng  $-(P_M/P_F)$  chính là đường ràng buộc ngân sách của nền kinh tế, tức là, tất cả những điểm tiêu dùng mà nó có thể đạt được. Nền kinh tế sẽ chọn một điểm trên đường ràng buộc ngân sách, nơi đường này tiếp xúc với đường hữu dụng cao nhất, được biểu thị bằng  $D_1$ .

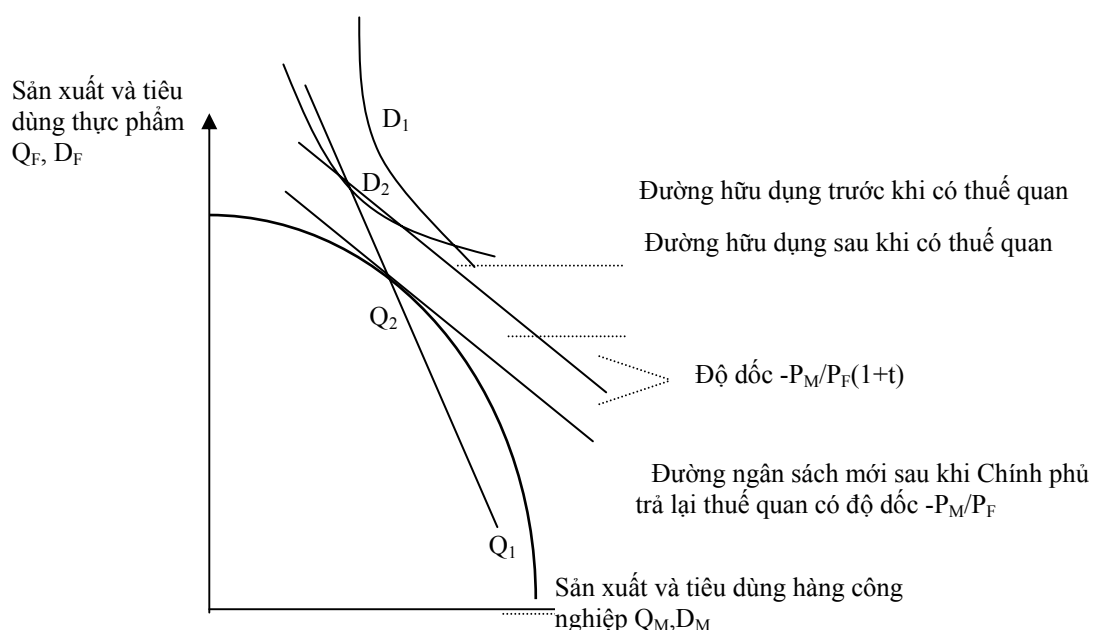
Giả sử chính phủ đưa ra một loại thuế quan đối với thực phẩm theo giá trị có tỷ lệ là  $t$ . Lúc này giá thực phẩm đối với người sản xuất trong nước lẫn người tiêu thụ sẽ tăng lên  $P_F(1+t)$  và vì vậy đường biểu thị giá tương đối sẽ trở nên bằng phẳng hơn với độ dốc là  $-P_M/P_F(1+t)$ .

Việc giảm giá tương đối của hàng công nghiệp sẽ tác động trực tiếp đối với sản xuất: sản lượng hàng công nghiệp giảm, trong khi sản lượng lương thực tăng. Thay đổi này trong sản xuất được thể hiện ở biểu đồ 3.3B, điểm sản xuất từ  $Q_1$  dịch chuyển sang  $Q_2$ .

Tác động đối với tiêu dùng sẽ phức tạp hơn, thuế quan sẽ tạo nên thu nhập, mà thu nhập này sẽ phải được sử dụng phần nào. Nói chung, tác động chính xác của thuế quan sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào việc chính phủ sử dụng thu nhập từ thuế quan như thế nào.

Giả sử chính phủ trả lại tất cả thu nhập từ thuế cho người tiêu dùng, trong trường hợp này, đường ngân sách của người tiêu dùng sẽ không phải là đường thẳng có độ dốc  $-P_M/P_F(1+t)$  đi qua điểm sản xuất  $Q_2$  nữa do người tiêu dùng có thể sử dụng nhiều hơn, bởi vì bên cạnh thu nhập có được từ sản xuất, họ còn có được thu nhập từ thuế quan mà nhà nước cung cấp.

Biểu đồ 3.3B: Thuế quan tại một nước nhỏ:



Làm thế nào để tìm được đường ngân sách thực? Giả định, giá trị nhập khẩu thực phẩm bằng đúng giá trị xuất khẩu hàng công nghiệp, ta có:

$$P_M(Q_M - D_M) = P_F(D_F - Q_F) \quad (1)$$

Phần bên trái của biểu thức tiêu biểu cho xuất khẩu tại mức giá thế giới, phần bên phải tiêu biểu cho giá trị của nhập khẩu.

Biểu thức trên có thể sắp xếp lại để thấy rằng, giá trị tiêu dùng bằng với giá trị sản xuất ở mức giá thế giới:

$$P_M Q_M + P_F Q_F = P_M D_M + P_F D_F \quad (2)$$

Trong trường hợp Chính phủ thu thuế và chúng ta giả định số thuế thu được trả lại toàn bộ cho người tiêu dùng, với lập luận rằng, giá trị tiêu dùng bằng với giá trị sản xuất ở mức giá thế giới (biểu thức 2), đường ngân sách có thể xác định bằng  $I = P_M D_M + P_F D_F$  và độ dốc của đường ngân sách sẽ là  $(-P_M/P_F)$ . Đường ngân sách này đi qua điểm sản xuất  $Q_2$ , điểm tiêu thụ phải nằm trên đường ràng buộc ngân sách này.

Tuy nhiên, người tiêu dùng sẽ không chọn điểm nằm trên đường ràng buộc ngân sách mới mà tại đó đường này tiếp xúc với đường bàng quan. Thay vào đó, thuế quan làm cho họ mua ít thực phẩm và nhiều hàng công nghiệp hơn. Điểm tiêu thụ sau khi có thuế quan được thể hiện ở  $D_2$  trong biểu đồ 3.3B, nó nằm trên đường ràng buộc ngân sách mới nhưng đồng thời lại nằm trên một đường hữu dụng tiếp xúc với đường thẳng có độ dốc  $-P_M/P_F(1+t)$ . Đường thẳng này nằm phía trên đường thẳng có cùng độ dốc và đi qua điểm sản xuất  $Q_2$ ; khoảng cách ở đây là thu nhập từ thuế quan sẽ được phân phối lại cho người tiêu dùng.

So sánh biểu đồ 3.3A và 3.3B, nhận thấy rằng:

(1) Khi có thuế quan thì phúc lợi sẽ trở nên ít hơn so với tự do mậu dịch đó là vì  $D_2$  nằm trên đường hữu dụng thấp hơn so với  $D_1$

(2) Phúc lợi giảm là kết quả của hai tác động:

(a) Nền kinh tế không còn sản xuất ở điểm có thể tối đa hóa giá trị thu nhập theo giá thế giới do đường ngân sách đi qua  $Q_2$  nằm bên trong ngân sách đi qua  $D_1$ .

(b) Người tiêu dùng sẽ không chọn điểm phúc lợi cao nhất trên đường ngân sách; họ sẽ chuyển lên đường hữu dụng tiếp xúc với đường ngân sách thực của nền kinh tế.

Cả (a) và (b) đều là kết quả của việc các nhà tiêu dùng và sản xuất trong nước đều phải chịu những giá khác với giá thế giới. Tổn thất về phúc lợi là do sản xuất không có hiệu quả, (a) là phần tương ứng của tổn thất do lệch lạc trong sản xuất và (b) là tổn thất do lệch lạc trong tiêu thụ.

(3) Thuế quan làm thu hẹp buôn bán. Sau khi có thuế quan xuất khẩu và nhập khẩu đều giảm.

## 2- Thuế quan trong một nước lớn

Đối với một nước lớn, các nhà kinh tế học cũng chứng minh được rằng:

(1) Thuế quan làm cho đất nước buôn bán ít hơn trong bất kỳ điều kiện mậu dịch được đặt ra nào. Điều này cũng hàm ý rằng, nếu điều kiện mậu dịch được cải thiện, cái lợi có được từ điều kiện cải thiện này có thể bù đắp sự lệch lạc trong sản xuất và tiêu thụ.

(2) Đối với điều kiện mậu dịch “Trong nước”, thuế quan sẽ cải thiện điều kiện mậu dịch, làm giá tương đối của hàng công nghiệp tăng cao.

(3) Đối với phúc lợi “Trong nước”, tác động của thuế quan là không rõ ràng. Tùy thuộc vào điều kiện mậu dịch giống như trong phân tích trong điều kiện nước nhỏ, nếu điều

kiện mậu dịch không được cải thiện, thuế quan sẽ làm giảm phúc lợi và ngược lại sẽ làm tăng phúc lợi.

### III- Các công cụ khác của chính sách ngoại thương

#### 1- Trợ cấp xuất khẩu

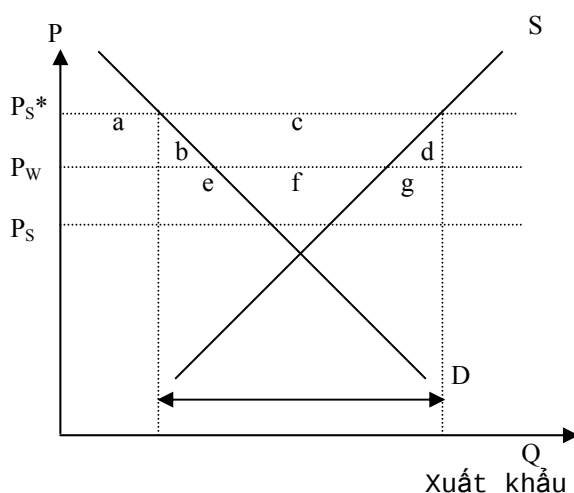
##### 1.1- Khái niệm:

Trợ cấp xuất khẩu là khoản tiền Chính phủ trả cho một công ty hay một cá nhân đưa hàng ra bán ở nước ngoài.

Cũng giống như thuế quan, trợ cấp xuất khẩu có thể là theo khối lượng (một lượng trợ cấp cố định đối với mỗi đơn vị), hay theo giá trị (một tỷ lệ nào đó của giá trị xuất khẩu). Khi chính phủ đưa ra sự trợ cấp, các nhà xuất khẩu sẽ xuất khẩu hàng hóa tới mức mà tại đó giá trong nước sẽ cao hơn giá nước ngoài đúng bằng lượng trợ cấp.

##### 1.2- Đo lường tác động của trợ cấp xuất khẩu:

Biểu đồ 3.4: Tác động của trợ cấp xuất khẩu:



Tác động của trợ cấp xuất khẩu đối với giá cả hoàn toàn ngược lại với tác động của thuế quan. Khi một “nước lớn” thực hiện trợ cấp cho một hàng hóa xuất khẩu sẽ đưa đến các tác động được phân tích trong biểu đồ 3.4 như sau:

Biểu đồ 3.4 minh họa tác động của trợ cấp xuất khẩu. Giá tại nước xuất khẩu tăng từ  $P_W$  lên  $P_S^*$ , nhưng do giá ở nước nhập khẩu giảm từ  $P_W$  xuống  $P_S$ , nên mức tăng của giá sẽ thấp hơn mức trợ cấp.

Ở nước xuất khẩu, người tiêu dùng bị tổn thất, các nhà sản xuất được lợi và chính phủ thì bị thiệt do phải chi tiền cho khoản trợ cấp. Tương tự như trong phân tích ở biểu đồ 3.2, tổn thất của người tiêu dùng ở biểu đồ 3.4 là diện tích  $a + b$ ; cái lợi của nhà sản xuất là diện tích  $a + b + c$ ; trợ cấp của chính phủ là diện tích  $b + c + d + e + f + g$ . Vì vậy, thiệt hại ròng về phúc lợi là toàn bộ diện tích của  $b + d + e + f + g$ . Trong đó,  $b$  và  $d$  là đại diện

cho những tổn thất do sự lệch lạc trong tiêu dùng và trong sản xuất, giống như tổn thất do thuế quan gây ra.

Thêm vào đó, ngược lại với thuế quan, trợ cấp xuất khẩu sẽ làm thiệt hại cho điều kiện mậu dịch thông qua việc giảm giá của hàng xuất khẩu ở thị trường nước ngoài từ  $P_W$  xuống  $P_S$ . Điều này dẫn đến các tổn thất mậu dịch kèm theo  $e + f + g$ , bằng  $(P_W - P_S)$  nhân với lượng xuất khẩu trong điều kiện có trợ cấp.

Vì vậy, trợ cấp xuất khẩu chắc chắn sẽ dẫn đến kết quả: phí tổn cao hơn lợi ích.

## 2- Hạn ngạch nhập khẩu

### 2.1- Khái niệm:

Hạn ngạch nhập khẩu có nghĩa là số lượng hàng hóa hoặc giá trị hàng hóa mà Chính phủ một nước quy định nhập khẩu nói chung hoặc từ một quốc gia cụ thể nào đó trong một thời gian nhất định, thường là một năm.

Hạn ngạch tuyệt đối: Giới hạn tối đa về số lượng hoặc về giá trị hàng hóa được phép nhập khẩu nói chung hoặc từ một quốc gia cụ thể trong một khoảng thời gian nhất định.

Hạn ngạch thuế quan: Giới hạn tối đa về số lượng hoặc về giá trị hàng hóa được phép nhập khẩu được hưởng thuế quan ưu đãi, nếu số lượng hoặc giá trị hàng hóa vượt qua ngưỡng tối đa này sẽ phải chịu mức thuế quan cao.

Thường những giới hạn này được áp dụng bằng cách cấp giấy phép cho một công ty hay cá nhân. Khi hạn ngạch quy định cho cả mặt hàng và thị trường thì hàng hóa đó chỉ được nhập khẩu từ thị trường với số lượng và thời gian đã định.

### 2.2- Đo lường tác động của hạn ngạch nhập khẩu:

Khi nhập khẩu bị hạn chế sẽ làm cho mức giá ban đầu về lượng cầu hàng hóa cao hơn lượng cung cấp trong nước cộng với lượng hàng nhập. Điều này sẽ làm giá tăng cho đến khi thị trường trở nên cân bằng. Một hạn ngạch nhập khẩu sẽ làm giá trong nước tăng lên một lượng tương đương với một loại thuế quan có tác dụng hạn chế nhập khẩu ở cùng một mức.

Hạn ngạch khác thuế quan ở điểm, chính phủ sẽ không có thu nhập từ hạn ngạch. Khi một hạn ngạch được dùng để hạn chế nhập khẩu thay cho thuế quan thì lượng tiền đáng ra là thu nhập của chính phủ từ thuế quan sẽ rơi vào túi bất kỳ người nào có giấy phép nhập khẩu. Lợi nhuận mà người có giấy phép nhập khẩu thu được gọi là “tiền thuê hạn ngạch”.

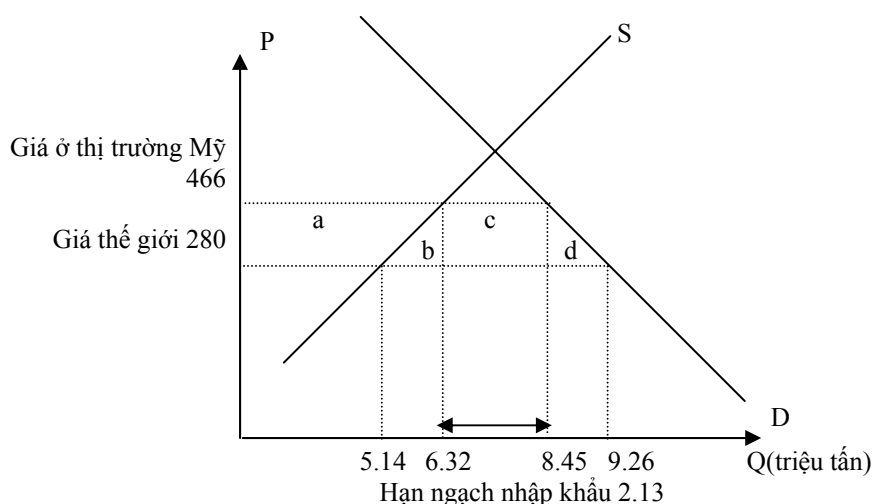
Xét trường hợp cụ thể đối với hạn ngạch nhập khẩu đường của Mỹ vào năm 1990 qua biểu đồ 3.5:

Đối với mặt hàng đường, Mỹ được xem là “một nước nhỏ” (áp dụng thuế quan hay hạn ngạch không làm tăng giá đường thế giới).

Giá đường thế giới đang ở mức 280 USD/tấn nên cần có hạn ngạch để nâng giá đường của Mỹ lên 466 USD/tấn. Giả sử không có thuế nhập khẩu, quyền được bán đường của Mỹ lên đến  $466 - 280 = 186$  USD/tấn.

Nếu không có hạn ngạch, lượng đường nhập khẩu có thể là 9.26 triệu tấn trong năm 1990 với mức giá ngang bằng giá thế giới. Tuy nhiên, với một hạn ngạch nhập khẩu là 2.13 triệu tấn đường đã làm giá đường Trong nước Mỹ tăng lên, giá 466 USD/tấn.

Biểu đồ 3.5: Hạn ngạch nhập khẩu của Mỹ đối với đường:



Người tiêu dùng Trong nước Mỹ bị thiệt hại bằng diện tích miền  $a + b + c + d$ , tương ứng giá trị bằng  $((9,26 + 8,45) * 186 \text{ USD/tấn}) / 2 = 1,647$  tỷ USD.

Các khoản thiệt hại này được phân chia cho các đối tượng như sau:

Nhà sản xuất Trong nước được lợi bằng diện tích miền a:

$$= ((5,14 + 6,32) * 186 \text{ USD/tấn}) / 2 = 1,066 \text{ tỷ USD.}$$

Người có giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch được lợi bằng diện tích miền c:  $= 2,13 * 186 \text{ USD/tấn} = 0,396$  tỷ USD.

Thiệt hại do lệch lạc trong sản xuất và tiêu dùng bằng diện tích miền b và d:

$$= (6,32 - 5,14) * 186 / 2 + (9,26 - 8,45) * 186 / 2 = 0,185 \text{ tỷ USD.}$$

Nếu hạn ngạch nhập khẩu được giao cho nhà nhập khẩu nước ngoài thì “chi phí cho hạn ngạch” sẽ lên đến  $(0,396 + 0,185) = 0,581$  tỷ USD.

Xu hướng của các công cụ bảo hộ vẫn cung cấp lợi ích cho các nhóm nhỏ nhà sản xuất, họ được lợi rất lớn; còn thiệt hại được chia cho số lớn người tiêu dùng, mỗi người tiêu dùng chỉ thiệt một phần rất nhỏ. Trong ví dụ trên, người tiêu dùng Mỹ chỉ thiệt hại khoảng 6 - 7 USD mỗi người/năm hay khoảng 25 USD cho mỗi gia đình, vì vậy họ hầu như không biết có sự tồn tại của hạn ngạch nhập khẩu đường. Ngược lại với người tiêu dùng, các nhà sản xuất đường có lợi rất lớn. Với khoảng 12.000 công nhân, nhà sản xuất được lợi khoảng 90.000 USD cho mỗi lao động.

### 3- Các công cụ khác của chính sách ngoại thương

#### 3.1- Hạn chế xuất khẩu tự nguyện:

Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (Voluntary Export Restraints - VERs) là một biến thể của hạn ngạch nhập khẩu do phía nước xuất khẩu đặt ra thay vì nước nhập khẩu. Ví dụ như việc Nhật Bản hạn chế xuất khẩu ô tô sang Mỹ kể từ năm 1981.

VERs nói chung được đưa ra theo yêu cầu của nước nhập khẩu và được nước xuất khẩu chấp nhận nhằm chặn trước những hạn chế thuế khác.

VERs có những lợi thế chính trị và pháp lý nhất định nên trong những năm gần đây chúng trở thành những công cụ được ưa dùng trong chính sách ngoại thương.

#### 3.2- Trợ cấp tín dụng xuất khẩu:

Trợ cấp tín dụng xuất khẩu cũng giống như trợ cấp xuất khẩu trừ việc nó mang hình thức như một khoản cho vay có tính chất trợ cấp dành cho người mua. Hầu hết các nước đều có Ngân hàng XNK, có nhiệm vụ cung cấp các khoản cho vay ít nhiều có tính chất trợ cấp để hỗ trợ cho xuất khẩu.

#### 3.3- Sự mua sắm của quốc gia:

Việc mua sắm của chính phủ hay của một số công ty chịu điều tiết mạnh mẽ có thể bị hướng trực tiếp vào các hàng hóa được sản xuất trong nước, ngay cả khi hàng hóa đó đắt hơn hàng nhập khẩu. Ngành công nghiệp viễn thông của Châu Âu là một ví dụ cổ điển. Về nguyên tắc các quốc gia Châu Âu thực hiện tự do thuế. Tuy vậy, khách hàng chủ yếu của các thiết bị viễn thông là các công ty điện thoại, và ở Châu Âu cho đến gần đây nhất, các công ty này vẫn thuộc chính phủ. Các công ty điện thoại do nhà nước sở hữu này mua hàng từ những người bán trong nước, ngay cả khi họ buộc phải trả giá cao hơn so với khi mua hàng của nước khác. Vì vậy hầu như diễn ra rất ít việc trao đổi, buôn bán các thiết bị viễn thông ở Châu Âu.

#### 3.4- “Chống bán phá giá” trong thương mại quốc tế:

Luật chống phá giá, về ý nghĩa thực tế lại mang tính chất bảo hộ cho ngành sản xuất nội địa, theo WTO, “chống phá giá có các vấn đề cần quan tâm như sau:

##### 3.4.1- Thế nào là bán phá giá:

Một sản phẩm được coi là “phá giá” nếu giá xuất khẩu thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm đó ở nước xuất khẩu. Có 3 cách xác định bán phá giá:

Thứ nhất: Giá xuất khẩu của sản phẩm < trị giá thông thường của sản phẩm tương tự được tiêu thụ tại nước xuất khẩu (sản phẩm tương tự phải >5% khối lượng hàng hóa xuất khẩu). Trị giá thông thường của sản phẩm tương tự được xác định theo qui tắc: trung thực, cùng một mức độ và ở cùng một thời điểm.

Thứ hai, nếu không so sánh được như trên thì:

Giá xuất khẩu của sản phẩm < mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được xuất khẩu sang một nước thứ ba thích hợp

Thứ ba, nếu không xác định được theo cách thứ hai thì:

Giá xuất khẩu của sản phẩm < trị giá cấu thành, tức giá được xác định bằng chi phí sản xuất tại nước xuất xứ hàng hóa cộng thêm một khoản chi phí hợp lý về bán hàng, quản lý và một phần lợi nhuận.

Trường hợp nước xuất khẩu được xác định là có nền kinh tế “phi thị trường” thì bán phá giá được xác định bằng cách so sánh giá xuất khẩu với giá trị cấu thành của hàng hóa tương tự được sản xuất tại nước thứ ba, có nền kinh tế thị trường và mức độ phát triển tương đương.

Biên độ bán phá giá (BĐBPG)

Giá trị thông thường - Giá xuất khẩu

BĐBPG =

Giá xuất khẩu

Nếu BĐBPG > 0 thì được coi là có phá giá

Việc xác định có tồn tại biên độ bán phá giá hay không, cơ quan điều tra thường sử dụng một hệ thống lấy mức giá quân bình. Hiệp định chống phá giá của WTO yêu cầu việc so sánh giá dựa trên cơ sở:

Hoặc là giá tiêu thụ nội địa bình quân gia quyền với giá bình quân gia quyền của tất cả giao dịch xuất khẩu

Hoặc là giá tiêu thụ nội địa với giá xuất khẩu dựa trên cơ sở của từng cuộc giao dịch.

#### 3.4.2- Tiêu chí để áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng khi chứng minh được hành vi bán phá giá của nước xuất khẩu đã thỏa mãn các điều kiện sau:

Thứ nhất, một sản phẩm được coi là “phá giá” nếu giá xuất khẩu thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm đó ở nước xuất khẩu, hay biên độ bán phá giá phải >2%.

Thứ hai, có sự thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa, như:

- Có sự tăng trưởng đáng kể của hàng nhập khẩu bán phá giá tính theo số lượng tuyệt đối hay tương quan với sản xuất và tiêu dùng

- Giá của mặt hàng nhập khẩu bán phá giá thấp hơn giá của sản phẩm nội địa tương tự gây ép giá của sản phẩm tương tự hoặc ngăn cản giá của các sản phẩm đó tăng lên. Kết quả là ngành sản xuất nội địa bị tổn hại hoặc có nguy cơ làm tổn hại ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu.

Thứ ba, phải có mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá với thiệt hại của ngành sản xuất nội địa.

Để xác định liệu nhà hàng khẩu bán phá giá có đang gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa hay không cần tính đến các yếu tố kinh tế khách quan tác động đến ngành sản xuất đó, cụ thể như là:

- Sự giảm sút thực tế và tiềm tàng về số lượng, doanh số, thị phần, lợi nhuận, năng suất, tỷ suất đầu tư hoặc sử dụng công suất.

- Tác động lên giá nội địa.

- Tác động thực tế và tiềm tàng về chu chuyển tiền, tồn kho, việc làm, tiền lương, tăng trưởng và năng lực huy động vốn đầu tư.

Ngoài các tiêu chí trên, một vụ kiện bán phá giá muốn được tiến hành điều tra được phải thỏa mãn thêm các tiêu chí bổ sung sau:

Thứ nhất, các nhà sản xuất ủng hộ việc đánh thuế chống phá giá phải chiếm hơn 50% sản lượng của cả người bày tỏ ý kiến phản đối hoặc ủng hộ kiến nghị.

Thứ hai, các nhà sản xuất ủng hộ việc đánh thuế phải chiếm ít nhất 25% sản lượng của ngành sản xuất.

Thứ ba, việc áp dụng biện pháp chống phá giá cũng không đáng được đặt ra nếu việc tăng hàng nhập khẩu chỉ tác động đến một số ít nhà sản xuất và biên độ phá giá nhỏ hơn 2%, lượng hàng nhập khẩu dưới 3% tổng lượng hàng hóa đang được xem xét là bán phá giá, nhập khẩu vào nước nhập khẩu. Trừ trường hợp, số lượng nhập khẩu của các hàng hóa tương tự từ nước có khối lượng nhập dưới 3% nhưng tổng các sản phẩm tương tự của nước này được nhập vào nước nhập khẩu chiếm trên 7% nhập khẩu sản phẩm tương tự vào nước nhập khẩu.

### 3.4.3- Các biện pháp chống bán phá giá:

Biện pháp tạm thời: Sau khi cơ quan điều tra sơ bộ khẳng định về thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất nội địa, nước nhập khẩu có thể áp dụng một mức thuế chống bán phá giá tạm thời. Mức thuế này không được đặt cao hơn biên độ bán phá giá ban đầu. Các biện pháp tạm thời không được áp dụng sớm hơn 60 ngày kể từ ngày bắt đầu điều tra.

Thời gian tiến hành điều tra để đi đến một quyết định tạm thời là không quá 4 tháng, có thể mở rộng đến 6 tháng nếu sự việc phức tạp cần nhiều thời gian để thu thập thông tin, có thể kéo dài đến 9 tháng nếu được phép tiến hành điều tra bổ sung.

Tiền thu thuế chống bán phá giá tạm thời sẽ được hoàn lại nếu mức thuế cuối cùng được quyết định thấp hơn mức thuế tạm thời.

Cam kết về giá: Nhà xuất khẩu sau tiến trình điều tra đã bị kết luận là đang bán phá giá có thể đưa ra cam kết sửa lại giá và việc xuất khẩu trong tương lai sẽ được bán ở mức không thể gây tổn thương cho công nghiệp nội địa của nước nhập khẩu.

Trường hợp khi “số lượng nhà xuất khẩu thực tế hoặc tiềm tàng quá nhiều” nước nhập khẩu cũng có quyền xem xét không chấp nhận cam kết đó.

Quyết định đánh thuế chống phá giá: Sau khi tất cả các điều kiện để có thể đánh thuế đã được đáp ứng, biện pháp thông thường nhất chống lại hành động bán phá giá là áp đặt một mức thuế quan đặc biệt đánh vào việc nhập khẩu các hàng hóa bán phá giá.

Số lượng thuế chống bán phá giá được xác định riêng biệt cho từng nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất; số lượng thuế phải nộp thay đổi theo biên độ phá giá xác định rõ ràng cho từng nhà xuất khẩu.

Các nhà xuất khẩu thuộc quốc gia bị đánh thuế bán phá giá không tham gia vụ kiện sẽ phải chịu mức thuế nhập khẩu cao hơn các nhà xuất khẩu tham gia vụ kiện.

### 3.5- Tỷ giá hối đoái:

Tỷ giá hối đoái là giá tiền tệ của một nước tính theo đồng tiền của nước khác.

Mỗi nước đều có một đồng tiền riêng mà theo đó giá trị của hàng hóa và dịch vụ được định ra, ví dụ, đồng đô la Mỹ, mác Đức, bảng Anh...

Tỷ giá hối đoái đóng vai trò chính trong thương mại quốc tế, nó cho phép chúng ta so sánh giá cả của các hàng hóa và dịch vụ sản xuất trên các nước khác nhau. Giá hàng xuất khẩu của một nước sẽ được tính theo giá của nước nhập khẩu nếu biết tỷ giá hối đoái giữa đồng tiền của hai nước.

Sự thay đổi tỷ giá hối đoái được mô tả như là sự lên giá hay mất giá của đồng tiền. Sự mất giá của đồng Việt Nam so với đô la Mỹ là việc cần phải có nhiều đồng tiền Việt Nam hơn mới mua được một đô la Mỹ. Ví dụ, tỷ giá hối đoái giữa đồng Việt Nam và đô la Mỹ cuối năm 2000 là 14.514VNĐ/USD, đến cuối năm 2001, tiền đồng Việt Nam giảm giá so với đô la Mỹ, tỷ giá hối đoái là 15.084VNĐ/USD. Sự tăng giá của đồng Việt Nam so với đô la Mỹ sẽ được hiểu ngược lại, là chỉ cần ít tiền đồng Việt Nam hơn sẽ mua được một đô la Mỹ.

“Khi đồng tiền của một nước mất giá, người nước ngoài nhận ra rằng, giá hàng xuất khẩu của nước này rẻ đi, và người dân trong nước nhận thấy hàng nhập từ nước ngoài đắt lên. Sự lên giá có hiệu quả ngược lại: người nước ngoài sẽ phải trả nhiều hơn cho sản phẩm của nước này, và người dân trong nước phải trả ít hơn cho hàng hóa của nước ngoài”. Chính vì điều này mà tỷ giá hối đoái được sử dụng để điều tiết chính sách khuyến khích xuất khẩu hay nhập khẩu hàng hóa của một nước.

### 3.6- Các hàng rào hành chính và kỹ thuật:

#### 3.6.1- Cấm xuất nhập khẩu:

Là hình thức cấm XNK hẳn một loại hàng hóa nào đó, ví dụ ở Việt Nam, danh mục hàng hóa bị cấm xuất khẩu, nhập khẩu được quy định theo Luật Thương mại được Quốc hội thông qua ngày 14/6/2005 và Nghị định của Chính phủ số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 gồm có 8 mặt hàng cấm xuất khẩu và 9 mặt hàng cấm nhập khẩu.

#### 3.6.2- Giấy phép XNK:

Qui định muốn xuất hoặc nhập khẩu một mặt hàng nào đó phải được cấp phép, có thể từ Bộ thương mại hoặc các Bộ quản lý chuyên ngành.

### 3.6.3- Qui định về cửa khẩu nhập khẩu:

Là việc chính phủ qui định cho một loại hàng hóa nào đó, chỉ được quyền nhập khẩu tại một cửa khẩu nhất định, ví dụ như, năm 1982, Chính phủ Pháp bắt buộc khi nhập khẩu đầu máy video của Nhật đều phải đi qua cửa khẩu tại Poitiers, và thực tế đã hạn chế một cách hiệu quả việc nhập khẩu hàng hóa này vào Pháp.

### 3.6.4- Hàng rào kỹ thuật về tiêu chuẩn công nghệ, lao động, về vệ sinh an toàn thực phẩm, môi trường...

Vận dụng Thỏa thuận về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (Technical Barriers to Trade - TBT) và “Những ngoại lệ chung” trong WTO, các nước còn đưa ra những tiêu chuẩn mà có thể, hàng hóa sản xuất nội địa dễ dàng đáp ứng hơn hàng hóa nhập khẩu, như các qui định về công nghệ, qui trình sản xuất, về vệ sinh an toàn thực phẩm, bảo vệ môi trường...

Bảng 3.1: Tóm tắt kết quả của việc áp dụng các công cụ chính sách ngoại thương

|                        | Thuế quan                                      | Trợ cấp XK                            | Hạn ngạch NK                                | VER            |
|------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------|----------------|
| Thặng dư sản xuất      | Tăng lên                                       | Tăng lên                              | Tăng lên                                    | Tăng lên       |
| Thặng dư tiêu dùng     | Giảm xuống                                     | Giảm xuống                            | Giảm xuống                                  | Giảm xuống     |
| Thu nhập của chính phủ | Tăng lên                                       | Giảm xuống (chi tiêu của CP tăng lên) | Không thay đổi                              | Không thay đổi |
| Phúc lợi xã hội        | Không rõ ràng<br>(giảm xuống đối với nước nhỏ) | Giảm xuống                            | Không rõ ràng (giảm xuống đối với nước nhỏ) | Giảm xuống     |

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Paul R.Krugman và Maurice Obstfeld, Kinh tế học quốc tế, lý thuyết và chính sách, NXB Chính trị quốc gia năm 2000.
- 2- Bộ môn Kinh tế học Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, Kinh tế vi mô, 1998.
- 3- Đinh Sơn Hùng, Những vấn đề cơ bản của các lý thuyết kinh tế, NXB Giáo dục 1996.
- 4- Trang web <http://www.ueh.edu.vn>; <http://www.moit.gov.vn> mục Diễn đàn

## CÂU HỎI THẢO LUẬN VÀ BÀI TẬP

Câu 1: Trong lĩnh vực thuế quan hiện nay nước ta đã thực hiện “Hiệp định về thực hiện điều VII của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1994 (GATT 1994) hay chưa? Nếu đã thực hiện thì hình thức thể hiện như thế nào? Căn cứ vào văn bản pháp qui nào?

Câu 2: Hãy chứng minh rằng, đối với một Nước nhỏ thuế quan sẽ làm hạn chế nhập khẩu lẫn xuất khẩu? Tương tự, hãy chứng minh trong trường hợp Nước nhỏ áp dụng hạn ngạch nhập khẩu?

Câu 3: Hãy chứng minh thuế quan và hạn ngạch ảnh hưởng đến phúc lợi xã hội như thế nào?

Câu 4: a- Đường cầu và cung Trong nước về lúa mì là  $D = 100 - 20P$  và  $S = 20 + 20P$ . Xây dựng và vẽ đồ thị biểu cầu nhập khẩu Trong nước. Giá của lúa mì thế nào khi không có quan hệ mậu dịch?

b- Bây giờ giả sử có thêm nước ngoài mà đường cầu và cung là:

$$D^* = 80 - 20P \text{ và } S^* = 40 + 20P$$

Hãy xây dựng và vẽ đồ thị đường cung xuất khẩu của Nước ngoài và tìm giá của nước ngoài khi không có mậu dịch

c- Cho phép Trong nước và Nước ngoài có quan hệ mậu dịch với nhau, với chi phí vận chuyển bằng không. Tìm và vẽ điểm cân bằng khi có tự do mậu dịch. Giá của thế giới là bao nhiêu? Khối lượng buôn bán sẽ là bao nhiêu?

Câu 5 : Bao gồm nội dung a,b,c của câu 4, bây giờ, Trong nước đưa ra một thuế quan theo khối lượng là 0,5 đối với lúa mì nhập khẩu:

a- Xác định và thể hiện bằng đồ thị tác động của thuế quan đối với :

- (1) Giá của lúa mì tại mỗi nước
- (2) Số lượng lúa mì được cung cấp và được yêu cầu tại mỗi nước
- (3) Khối lượng mậu dịch

b- Xác định tác động của thuế quan đối với phúc lợi của

- (1) Các nhà sản xuất trong nước phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu
- (2) Người tiêu thụ Trong nước
- (3) Chính phủ của Trong nước

c- Thể hiện bằng đồ thị và tính toán các khoản lợi về điều kiện mậu dịch, tổn thất hiệu năng và toàn bộ tác động của thuế quan đối với phúc lợi.

Câu 6: Tương tự như câu 4, với  $D = 70 - 5P$  và  $S = 40 + 5P$

$$D^* = 50 - 5P \text{ và } S^* = 30 + 5P$$

Câu 7 Với đường cầu và cung của Trong nước  $D = 100 - 20P$  và  $S = 20 + 20P$ , bây giờ giả sử Nước ngoài là một nước lớn, với cung cầu trong nước là  $D^* = 800 - 200P$  và  $S^* = 400 + 200P$

- a- Giả sử phí vận chuyển bằng không, hãy tính và vẽ điểm cân bằng khi có tự do mậu dịch. Giá của thế giới là bao nhiêu? Khối lượng buôn bán sẽ là bao nhiêu?
- b- Giả sử Trong nước đưa ra mức thuế quan theo số lượng là 0,5, hãy tính tác động của thuế quan đối với Trong nước và Nước ngoài.

Câu 8: Ngành công nghiệp máy bay của Châu Âu nhận được viện trợ từ một vài chính phủ tương ứng bằng 20% giá bán ra của mỗi máy bay. Một nửa giá bán ra của một máy bay Châu Âu là chi phí của các bộ phận được mua từ các nước khác. Như vậy, các nhà sản xuất máy bay Châu Âu đã nhận được một tỷ lệ bảo hộ có hiệu quả là bao nhiêu?

Câu 9: Ngành công nghiệp ô tô của một nước được chính phủ trợ giá 10% cho mỗi ô tô bán ra. Biết rằng, chi phí nhập nguyên vật liệu từ nước ngoài chiếm 2/3 giá bán mỗi ô tô. Trong trường hợp này, nhà sản xuất ô tô trong nước đã được chính phủ bảo hộ với một tỷ lệ có hiệu quả là bao nhiêu?

Câu 10: Giá CIF xi măng thành phẩm nhập khẩu là 40USD/tấn, thuế nhập khẩu 10%. Với thuế đánh vào nguyên liệu xi măng nhập khẩu là 5%, một sinh viên đã tính được tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu cho ngành sản xuất xi măng trong nước là 40%. Theo anh (chị) giá CIF nguyên liệu xi măng nhập khẩu lúc này sẽ là bao nhiêu?

Câu 11: Giá CIF xi măng thành phẩm nhập khẩu là 40USD/tấn, thuế nhập khẩu 10%. Giá CIF nguyên liệu xi măng nhập khẩu là 30USD/tấn, thuế nhập khẩu 5%. Tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu cho ngành sản xuất xi măng trong nước sẽ là bao nhiêu?

Câu 12: Doanh nghiệp lắp ráp xe máy ROMANTIC tại VN nhiều năm trước đây chuyên lắp ráp xe máy với 100% linh kiện được nhập từ nước ngoài. Năm nay, doanh nghiệp muốn phát triển thêm 1 cơ sở mới để sản xuất hàng “nội địa” với 100% linh kiện trong nước theo chủ trương khuyến khích của Nhà nước.

Mức thuế quan hiện tại đánh vào các bộ phận linh kiện nhập khẩu CKD là 40% và thuế nhập nguyên chiếc là 60%. Biết rằng giá thành phẩm của một chiếc xe máy ROMANTIC trong điều kiện thương mại tự do (*giá cả thế giới*) là 8000USD/chiếc và tổng chi phí cho bộ linh kiện hoàn chỉnh nhập khẩu là 6000USD/bộ. Giá bán xe “nội địa hóa” là 9.000USD và chi phí linh kiện nội địa là 5.000USD/ bộ. Hỏi:

- (1) Trong điều kiện chi phí lắp ráp là như nhau, theo bạn việc lắp ráp xe máy ROMANTIC tại VN giữa 100% linh kiện nhập và 100% linh kiện nội địa thì bộ phận sản xuất nào sẽ có lợi hơn?
- (2) Để khuyến khích sản xuất hàng “nội địa hóa”, theo bạn, trong trường hợp này, cần phải có thay đổi gì?
- (3) Giả sử, áp dụng giải pháp của bạn đề ra để khuyến khích sản xuất “nội địa hóa” thay thế hàng nhập khẩu thì giải pháp này sẽ có những ưu, nhược điểm gì?

Câu 13: Một công ty chuyên doanh sản xuất lắp ráp xe ô tô HÀO TÂN Việt Nam vừa mới nhập được bộ dây chuyền lắp ráp ô tô hiện đại từ Tây Đức và đã đưa vào hoạt động kể từ ngày 16/5/2001. Kế hoạch kinh doanh của công ty trong năm này là lắp ráp sản xuất ra thành phẩm xe ô tô FORD, một nhãn hiệu khá nổi tiếng với chất lượng, kiểu dáng và độ bền cao.

Ngày 25/5 công ty đã ký ngay một hợp đồng nhập khẩu linh kiện ô tô đồng bộ từ một tập đoàn chuyên sản xuất các bộ phận xe ô tô từ Mỹ mang nhãn hiệu FORD. Biết rằng một ô tô FORD thành phẩm nguyên chiếc được bán trên thị trường với giá 30.000 USD/chiếc. Bộ phận cấu thành nên ô tô FORD giá 25.000 USD/chiếc.

Với chủ trương khuyến khích phát triển ngành CN lắp ráp sản xuất trong nước nhằm mục đích tạo công ăn việc làm. Chính phủ VN đã áp dụng mức thuế cao hơn trên sản phẩm là thành phẩm ô tô nhập khẩu nhằm để bảo hộ sản xuất lắp ráp trong nước với mức thuế suất  $t_a = 80\%$  và  $t_c = 5\%$ .

Hỏi tỷ lệ bảo hộ thật sự đối với sản phẩm xe FORD này có phải là 80% hay không?

Câu 14: Với đường cầu và cung Trong nước và Nước ngoài như sau:

$$D = 100 - 20p; S = 20 + 20p; \quad D^* = 80 - 20p; S^* = 40 + 20p$$

Cho Trong nước và Nước ngoài buôn bán với nhau. Trong nước nhập khẩu hàng của nước ngoài ( bài tập 1,2). Giả sử Nước ngoài trợ giá cho các nhà xuất khẩu 0,5 mỗi đơn vị.

Hãy tính toán các tác động đối với giá của mỗi nước và đối với phúc lợi của từng nhóm cá nhân và của toàn bộ nền kinh tế của hai nước.

Câu 15: Quốc gia A là một “nước nhỏ”, không có khả năng tác động đến giá thế giới. Họ nhập lạc với giá 10 USD một túi. Đường cầu là:  $D = 400 - 10p$ ; đường cung là  $S = 50 + 5p$

Xác định cân bằng trong tự do buôn bán. Sau đó hãy tính toán các tác động của một hạn ngạch nhập khẩu có tác dụng hạn chế nhập khẩu ở mức 50 túi.

- a- Việc tăng giá trong nước.
- b- Tiền thuê hạn ngạch.
- c- Tổn thất do lệch lạc trong tiêu dùng.
- d- Tổn thất do lệch lạc trong sản xuất.

## **PHẦN II: CHÍNH SÁCH NGOẠI THƯƠNG**

### **Chương 4: CHÍNH SÁCH NGOẠI THƯƠNG CỦA CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI**

#### **I- Chính sách ngoại thương:**

##### **1- Khái niệm về chính sách ngoại thương:**

Chính sách ngoại thương là một hệ thống các nguyên tắc, biện pháp kinh tế, hành chính và pháp luật dùng để thực hiện các mục tiêu đã xác định trong lĩnh vực ngoại thương của một nước trong thời kỳ nhất định.

Chính sách ngoại thương là một bộ phận quan trọng của chính sách kinh tế của một nước, nó góp phần thúc đẩy thực hiện các mục tiêu kinh tế của đất nước trong từng thời kỳ.

Mục tiêu phát triển kinh tế của một đất nước trong từng thời kỳ có khác nhau, cho nên đường lối chính sách ngoại thương phải thay đổi để đạt được những mục tiêu cụ thể của chính sách kinh tế. Không có chính sách ngoại thương áp dụng cho mọi thời kỳ phát triển kinh tế. Tuy nhiên, các chính sách ngoại thương đều có tác dụng bảo vệ sản xuất trong nước, chống lại sự cạnh tranh từ bên ngoài, tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất trong nước phát triển và bành trướng ra bên ngoài.

Mỗi nước đều có những đặc thù chính trị, kinh tế - xã hội và điều kiện tự nhiên để phát triển kinh tế, vì vậy mỗi nước đều có chính sách phát triển ngoại thương riêng với các biện pháp cụ thể

##### **2- Ý nghĩa của việc nghiên cứu chính sách ngoại thương:**

Đối với các nhà quản lý và doanh nghiệp của sản xuất và thương mại, việc nghiên cứu chính sách ngoại thương của các nước có ý nghĩa quan trọng:

- Giúp rút ra những kinh nghiệm về xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách ngoại thương của đất nước một cách có khoa học và hiệu quả nhất.

- Nắm rõ chính sách ngoại thương của các nước mới tìm cách xâm nhập và phát triển thị trường, chọn thị trường thích hợp, nâng cao hiệu quả hoạt động ngoại thương.

- Giúp các nhà lãnh đạo ở tầm vĩ mô xây dựng chính sách đối ngoại song phương và đa phương phù hợp.

- Riêng đối với môn học, việc nghiên cứu chính sách ngoại thương sẽ giúp học viên khái quát được chính sách ngoại thương trên thế giới và cụ thể những nước thường có quan hệ mậu dịch với nước ta, từ đó có kiến thức cơ bản để hiểu rõ hơn chính sách ngoại thương của nhà nước, tạo điều kiện vận dụng làm tốt công tác chuyên môn trong lĩnh vực ngoại thương.

### **3- Các phương pháp áp dụng trong chính sách ngoại thương:**

Phương pháp ở đây có nghĩa là cách thức thực hiện những mục tiêu mà chính sách ngoại thương đề ra thông qua việc lựa chọn những biện pháp áp dụng thích hợp. Có hai phương pháp:

- **Phương pháp tự định:** Nhà nước tự mình quyết định những biện pháp ngoại thương khác nhau với mức độ khác nhau trong các quan hệ buôn bán với nước ngoài.

Cơ sở để thực hiện phương pháp tự định là quyền độc lập, tự chủ, tự quyết của mỗi quốc gia. Các chính phủ căn cứ vào tình hình kinh tế trong và ngoài nước để đưa ra các biện pháp thuế quan, hạn chế về số lượng, các biện pháp tài chính tiền tệ phi thuế quan... đối với từng ngành hàng, từng quan hệ buôn bán với nước ngoài với mức độ khác nhau để thực hiện các mục tiêu ngoại thương đề ra.

Trong xu thế nhất thể hóa khu vực và toàn cầu như hiện nay, phương pháp tự định đang giảm dần vai trò của mình trong việc xây dựng chính sách ngoại thương của từng nước. Tuy nhiên, nó vẫn được xây dựng ở các quốc gia có nền kinh tế mạnh, chi phối quan hệ kinh tế tài chính toàn cầu như Mỹ.

- **Phương pháp thương lượng:** Nhà nước thực hiện thương lượng với các bên tham gia quan hệ buôn bán thỏa thuận. lựa chọn các biện pháp và mức độ áp dụng nó vào quan hệ buôn bán lẫn nhau

Phương pháp này được thực hiện dưới hình thức ký kết những điều ước hiệp định mậu dịch tự do song phương và đa phương. Ví dụ như 148 nước đã ký kết vào các hiệp định của tổ chức thương mại thế giới (WTO) nhằm đạt được những điều kiện thuận lợi trong quan hệ buôn bán với các nước khác trên thế giới. Ngày nay, việc sử dụng phương pháp này ngày càng phổ biến, phù hợp với quy luật phát triển nhất thể hóa kinh tế khu vực và toàn cầu

## **II- Các nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế:**

Có 3 nguyên tắc thường được sử dụng để điều chỉnh:

### **1- Nguyên tắc tương hỗ:**

Trên nguyên tắc này các bên dành cho nhau những ưu đãi và nhân nhượng tương xứng nhau trong quan hệ mua bán.

Mức độ ưu đãi và điều kiện nhân nhượng phụ thuộc vào tiềm lực kinh tế của các bên tham gia. Bên yếu hơn sẽ bị lép vế và thường bị buộc phải chấp nhận những điều kiện do bên có thực lực kinh tế mạnh hơn đưa ra.

Ngày nay, các nước ít áp dụng nguyên tắc này hơn trong quan hệ buôn bán giữa các nước.

### **2- Nguyên tắc “ Tối huệ quốc “ (Most Favoured Nation): Nước được ưu đãi nhất:**

#### **2.1- Khái niệm:**

Nguyên tắc “ Tối huệ quốc “ (MFN) là biểu hiện của việc “ không phân biệt đối xử “ trong quan hệ mậu dịch giữa các nước. Nó có nghĩa là các bên tham gia trong quan hệ kinh tế buôn bán sẽ dành cho nhau những điều kiện ưu đãi không kém hơn những ưu đãi mà mình đã hoặc sẽ dành cho các nước khác.

Nguyên tắc này được hiểu theo hai cách:

**Cách thứ nhất:** Tất cả những ưu đãi và miễn giảm mà một bên tham gia trong các quan hệ kinh tế - thương mại quốc tế đã hoặc sẽ dành cho bất kỳ một nước thứ ba nào, thì cũng được dành cho bên tham gia kia được hưởng một cách không điều kiện.

**Cách thứ hai:** Hàng hóa di chuyển từ một bên tham gia trong quan hệ kinh tế thương mại này đưa vào lãnh thổ của bên tham gia kia sẽ không phải chịu mức thuế và các phí tổn cao hơn, không bị chịu những thủ tục phiền hà hơn so với hàng hóa nhập khẩu từ nước thứ ba khác.

Theo luật pháp quốc tế thì điều chủ yếu của quy chế tối huệ quốc là không phải cho nhau hưởng các đặc quyền, mà là đảm bảo sự bình đẳng giữa các quốc gia có chủ quyền về các cơ hội giao dịch thương mại và kinh tế.

Mục đích của việc sử dụng nguyên tắc MFN trong buôn bán quốc tế là nhằm chống phân biệt đối xử, làm cho điều kiện cạnh tranh giữa các bạn hàng ngang bằng nhau, nhằm thúc đẩy quan hệ buôn bán giữa các nước phát triển. Mức độ và phạm vi áp dụng nguyên tắc MFN còn phụ thuộc vào mức độ quan hệ thân thiện giữa các nước với nhau

## **2.2- Cách thức áp dụng nguyên tắc MFN:**

Nguyên tắc MFN được các nước tùy vào lợi ích kinh tế của mình mà áp dụng rất khác nhau, nhìn chung có hai cách áp dụng:

**Cách thứ nhất: Áp dụng chế độ tối huệ quốc có điều kiện:** Quốc gia được hưởng tối huệ quốc phải chấp nhận thực hiện những điều kiện kinh tế và chính trị do Chính phủ của quốc gia cho hưởng đòi hỏi.

**Cách thứ hai: Áp dụng chế độ tối huệ quốc không điều kiện:** là nguyên tắc quốc gia này cho quốc gia khác hưởng chế độ MFN mà không kèm theo điều kiện ràng buộc nào cả.

Để đạt được chế độ MFN của một quốc gia khác, có hai phương pháp thực hiện:

- + Thông qua đàm phán song phương để ký kết các hiệp định thương mại
- + Gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO

## **2.3- Chế độ tối huệ quốc dành cho các nước đang phát triển:**

Nghiên cứu chế độ tối huệ quốc cần phải nghiên cứu chế độ MFN đặc biệt dành cho các nước chậm tiến và đang phát triển thông qua chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập GSP (Generalized System of Preference).

GSP là hệ thống ưu đãi về thuế quan do các nước công nghiệp phát triển dành cho một số sản phẩm nhất định mà họ nhập khẩu từ các nước đang phát triển (gọi là các nước nhận ưu đãi).

Lần đầu tiên Hội nghị của Liên Hiệp quốc về Thương Mại và phát triển (UNCTAD) năm 1968 thông qua việc áp dụng hệ thống thuế quan ưu đãi chung (GSP) dành cho các nước đang phát triển tăng khả năng xuất khẩu, mở rộng thị trường, khuyến khích phát triển công nghiệp đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế của các nước này.

**Nội dung chính của chế độ GSP là:**

- Giảm thuế hoặc miễn thuế quan đối với hàng nhập khẩu từ các nước đang hoặc kém phát triển.
- GSP áp dụng cho các loại hàng công nghiệp thành phẩm hoặc bán thành phẩm và hàng loạt các mặt hàng công nghiệp chế biến

**Đặc điểm của việc áp dụng GSP:**

- Không mang tính chất cam kết: Chính sách GSP thay đổi từng thời kỳ; số nước cho ưu đãi và nhận ưu đãi không cố định. Hiện nay có đến 16 chế độ GSP bao gồm 27 nước cho ưu đãi và 128 nước, vùng lãnh thổ được nhận ưu đãi.
- GSP chỉ dành cho các nước đang phát triển: Trong quá trình thực hiện GSP, các nước công nghiệp phát triển kiểm soát và không chế các nước nhận ưu đãi rất chặt, biểu hiện ở cách quy định về nước được hưởng GSP. Ví dụ như EU quy định nước đang phát triển nào có thu nhập GDP tính trên đầu người cao hơn 6000USD/năm thì không còn được hưởng GSP nữa.

**Quy định đối với hàng hóa được hưởng chế độ GSP:**

Không phải bất kỳ sản phẩm nào nhập khẩu vào các nước cho hưởng từ những nước được hưởng đều được miễn hay giảm thuế theo GSP. Để được hưởng chế độ thuế quan ưu đãi GSP, hàng nhập khẩu vào thị trường những nước cho hưởng phải thỏa mãn 3 điều kiện cơ bản sau:

- Điều kiện xuất xứ từ nước được hưởng
- Điều kiện về vận tải (ví dụ như hàng vận chuyển không qua lãnh thổ của nước thứ ba hoặc không bị mua bán, tái chế...tại nước thứ ba)
- Điều kiện về giấy chứng nhận xuất xứ ( chứng từ xác nhận xuất xứ From A)

**2.4- Chế độ tối huệ quốc của một số nước trên thế giới:**

**2.4.1- Quy chế GSP của EU:**

Quy chế 980/2005 của EU về GSP được áp dụng từ ngày 01/01/2006 đến 31/12/2008 cho nhiều nước, trong đó có Việt Nam. So với qui chế áp dụng trong thời gian từ 2002 đến 2005, qui chế này cũng thực hiện tương tự. Hàng hoá áp dụng trong danh sách được chia hàng hóa làm hai loại, nhạy cảm và không nhạy cảm. Các nước khác

nhau sẽ được hưởng những mức thuế GSP khác nhau tùy theo mức độ phát triển và theo cách sắp xếp nhằm khuyến khích bảo vệ quyền lợi người lao động và môi trường ... được định ra trong phụ lục I của qui chế. Cách sắp xếp các nước theo dạng khuyến khích được chia ra như sau:

#### Danh mục chung

Danh mục đặc biệt gồm có 15 nước được hưởng theo các tính chất đặc biệt như khuyến khích bảo hộ quyền lợi người lao động; khuyến khích bảo vệ môi trường; khuyến khích đầu tranh chống sản xuất và vận chuyển ma túy...

#### Danh mục cho các nước chậm phát triển nhất.

Các nước được hưởng GSP của EU chủ yếu là các nước G77 và các nước chậm phát triển nhất LDC. Các LDC được hưởng những ưu đãi đặc biệt hơn, tương thích với chương trình EBA (Everything But Arms) của EU dành ưu tiên thuế quan và không áp đặt hạn ngạch mọi mặt hàng trừ vũ khí và đạn dược; riêng chuối tươi, gạo và đường áp dụng hạn ngạch với số lượng tăng dần và bỏ hẳn vào các năm 2006 và 2009 cho 49 nước chậm phát triển nhất.

Mỗi danh mục GSP khác nhau bao gồm nhiều loại sản phẩm khác nhau, các nước nằm trong danh mục khác nhau sẽ nhận ưu đãi thuế quan khác nhau cho cùng một mặt hàng.

Các nước nằm trong danh mục chung sẽ được hưởng GSP 7000 mặt hàng (trong 10.300 dòng hàng của biểu thuế quan, trong đó có 2.100 mặt hàng thuế suất MFN đã là 0%), trong đó có khoảng 3.300 mặt hàng không nhạy cảm và 3.700 mặt hàng nhạy cảm, dĩ nhiên GSP cũng loại trừ hàng hóa chương 93 trong biểu thuế, vũ khí và đạn dược. Riêng các LDC được khoảng 8.200 mặt hàng. Các nước trong danh mục đặc biệt sẽ được hưởng ưu đãi nhiều hơn so với trong danh mục chung, ví dụ như các nước thuộc diện khuyến khích không sản xuất và vận chuyển ma túy, được miễn thuế hoàn toàn đối với sản phẩm nông nghiệp (chương 1 đến chương 24) là những mặt hàng trong danh mục chung được phân là “nhạy cảm”

Ưu đãi thuế quan GSP dựa vào mức thuế MFN và giảm tỷ lệ thuế xuống, tuy nhiên có những trường hợp giảm hẳn bằng cách trừ đi một tỷ lệ thuế nhất định. Ví dụ, trong danh mục chung, hàng hóa thuộc chương 50 đến 63 sẽ được giảm 20% thuế MFN, còn hàng hóa nhạy cảm trong phụ lục II sẽ được giảm đi (trừ đi) 3,5%.

Tất cả các loại hàng hóa này nếu muốn được hưởng ưu đãi thuế quan đều phải tuân thủ quy định về xuất xứ hàng hóa của EU

Thông tin chi tiết về qui chế GSP của EU có thể tìm trên trang web

#### **2.4.2- Chế độ MFN và GSP của Mỹ:**

- Chế độ MFN: Tính đến nay, Mỹ đã cho hơn 168 nước hưởng quy chế MFN trong buôn bán với Mỹ. Các nước Đông Âu và Châu Á đã giành được MFN của Mỹ khá sớm như Rumani (1975), Hungary (1990), Tiệp khắc (1990), Đông Đức (1990), Bungary (1991), Trung Quốc (1980), Mông Cổ (1991) và Campuchia (1996).

Những nước được hưởng chế độ MFN bình quân thuế nhập khẩu đánh vào hàng hóa là 9%, trong khi đó thuế nhập khẩu bình thường không được hưởng chế độ MFN thuế bị đánh cao gấp 7 lần. Chẳng hạn năm 1990, trị giá hàng nhập khẩu vào Mỹ từ Trung quốc là 19 tỷ USD, nếu không được hưởng quy chế MFN thuế nhập khẩu sẽ trên 2 tỷ USD, tuy nhiên, do được hưởng quy chế MFN thuế nhập khẩu chỉ là 354 triệu USD.

- Chế độ GSP của Mỹ mang tính đơn phương, không ràng buộc điều kiện có đi có lại, mức thuế nhập khẩu hàng từ các nước nhận ưu đãi vào Mỹ bằng 0.

Mỹ thường áp dụng chế độ MFN và GSP có điều kiện để gây sức ép về chính trị và kinh tế với các bạn hàng. Ví dụ, đối với Trung Quốc, từ tháng 2/1980 Mỹ cho hưởng chế độ MFN để kèm chế Trung Quốc phải nhượng bộ trong các vấn đề nhân quyền ở Tây Tạng, vấn đề Đài Loan... Hoặc trong Luật Thương Mại năm 1974, có quy định cấm Tổng Thống không cho các nước hưởng chế độ GSP như các nước Cộng Sản (trừ trường hợp sản phẩm của nước đó là thành viên của GATT/WTO và IMF, hoặc nước đó không bị Chủ nghĩa Cộng sản quốc tế khống chế)

Đối với Việt Nam, dù đàm phán song phương hay đa phương, Mỹ cũng đòi hỏi Việt Nam áp dụng quy chế của GATT/WTO với các nguyên tắc cơ bản là:

- Không phân biệt đối xử giữa các nước bạn hàng, thể hiện trong điều khoản về tối huệ quốc.

- Đối xử như nhau giữa hàng nhập khẩu và hàng sản xuất trong nước (quy chế đối xử trong nước NT - National Treatment).

- Thực hiện các chính sách cởi mở và tự do. Bảo hộ bằng thuế quan ở mức thấp và chỉ áp dụng hạn chế số lượng trong một số trường hợp đặc biệt.

- Cam kết thực hiện lịch trình cắt giảm thuế quan và các hàng rào phi thuế quan.

- Chính sách và luật pháp phải rõ ràng, công khai.

Khi chưa là thành viên WTO, với những yêu cầu này của phía Hoa Kỳ, bên cạnh những mặt lợi thế có thể mang lại, việc chấp nhận các nguyên tắc trên là thách thức lớn đối với Việt Nam. Bởi vì, nếu thực hiện, chúng ta phải điều chỉnh luật pháp của mình cho phù hợp với WTO và phải điều hành nền kinh tế theo nguyên tắc đó. Vấn đề này hết sức phức tạp và đòi hỏi phải có thời gian để điều chỉnh, thực hiện. Tuy nhiên, từ tháng 12/2001, khi hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực, Mỹ đã trao cho Việt Nam qui chế MFN (hay còn gọi là qui chế đối xử thương mại bình thường, Normal Trade Relation, NTR). Hơn thế nữa, khi nước ta kết thúc đàm phán gia nhập WTO vào ngày 7/11/2006 đã tạo điều kiện cho Quốc hội Hoa Kỳ, Tổng thống Mỹ thông qua quy chế đối xử thương mại bình thường vĩnh viễn, PNTR vào ngày 21/12/2006.

#### **2.4.3- Vài nét về chế độ ưu đãi về thuế quan của Nhật:**

Chế độ GSP của Nhật áp dụng từ ngày 01/8/1971 dựa trên hiệp ước của Hội nghị Thương mại và phát triển của Liên hiệp quốc (UNCTAD) năm 1970, được gia hạn hiệu lực đến ngày 31/3/2011. Chế độ GSP của Nhật áp dụng chủ yếu ở ba mặt hàng nông sản chế biến, công nghiệp và hàng dệt nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Hàng hóa nhập

khẩu được hưởng GSP phải theo tiêu chuẩn xuất xứ GSP của Nhật và được vận chuyển đến theo tiêu chuẩn về vận tải. Các nước Châu Á đang sử dụng nhiều nhất chế độ GSP của Nhật.

Trong những năm bị ảnh hưởng bởi lệnh cấm vận của Mỹ, tỷ lệ hàng hóa xuất sang Nhật của Việt Nam được hưởng chế độ GSP rất thấp, khoảng 8% tổng trị giá hàng công nghiệp nhập khẩu vào Nhật Bản (mức trung bình của các nước là 39,8%). Từ năm 1994 trở đi, khi lệnh cấm vận được xóa bỏ, hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Nhật có dễ dàng hơn.

### **3- Nguyên tắc đối xử trong nước (National Treatment \_ NT)**

Nguyên tắc đối xử trong nước NT được áp dụng trên nhiều lĩnh vực như thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ... với ý nghĩa là đối xử như “trong nước” đối với phía đối tác trong các lĩnh vực được ghi trong thỏa ước. Qui mô của nghĩa vụ này có thể thay đổi tùy thỏa ước, đối với hiệp định chung về thuế quan và thương mại GATT, NT được qui định chủ yếu trong điều III “Đãi ngộ quốc gia về thuế và nguyên tắc đối xử trong nước”. Trong thương mại hàng hóa, nếu như nguyên tắc MFN đòi hỏi đãi ngộ công bằng giữa các quốc gia, thì nghĩa vụ NT đòi hỏi sự đãi ngộ với hàng nhập khẩu, sau khi hoàn tất các thủ tục hải quan và biên giới, không được tệ hơn cách đãi ngộ dành cho hàng sản xuất trong nước.

### **III- Các loại hình chính sách ngoại thương:**

Mỗi nước đều có chính sách ngoại thương riêng phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế riêng của từng nước, ở từng thời kỳ phát triển. Tuy nhiên, chính sách phát triển ngoại thương của các nước có thể phân loại theo hai tiêu thức cơ bản sau:

- Phân loại theo mức độ tham gia của Nhà nước trong điều tiết hoạt động ngoại thương.
- Phân loại theo mức độ tiếp cận của nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới.

#### **A- Phân loại theo mức độ tham gia của Nhà nước trong điều tiết hoạt động ngoại thương**

##### **1- Chính sách mậu dịch tự do:**

###### **1.1- Khái niệm:**

Chính sách mậu dịch tự do có nghĩa là nhà nước không can thiệp trực tiếp vào quá trình điều tiết ngoại thương mà mở cửa hoàn toàn thị trường nội địa để cho hàng hóa và tư bản được tự do lưu thông giữa trong và ngoài nước, tạo điều kiện cho thương mại quốc tế phát triển trên cơ sở quy luật tự do cạnh tranh.

###### **Đặc điểm chủ yếu của chính sách mậu dịch tự do là:**

- Nhà nước không sử dụng các công cụ để điều tiết xuất khẩu và nhập khẩu.
- Quá trình nhập khẩu và xuất khẩu được tiến hành một cách tự do.

- Quy luật tự do cạnh tranh điều tiết sự hoạt động của sản xuất tài chính và thương mại trong nước.

### **1.2- Ưu và nhược điểm của chính sách mậu dịch tự do:**

**Ưu điểm:** - Mọi trở ngại thương mại quốc tế bị loại bỏ, giúp thúc đẩy sự tự do hóa lưu thông hàng hóa giữa các nước.

- Làm thị trường nội địa phong phú hàng hóa hơn, người tiêu dùng có điều kiện thỏa mãn nhu cầu của mình một cách tốt nhất.

- Tạo môi trường cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa, kích thích các nhà sản xuất phát triển và hoàn thiện.

- Nếu các nhà sản xuất trong nước đã đủ sức mạnh cạnh tranh với các nhà tư bản nước ngoài thì chính sách mậu dịch tự do giúp các nhà kinh doanh bành trướng ra ngoài. Thật vậy, chính sách mậu dịch tự do lần đầu tiên xuất hiện ở nước Anh, “cái nôi” của chủ nghĩa tư bản. Nước Anh lúc bấy giờ là cường quốc công nghiệp, sản xuất bằng máy thay thế lao động thủ công đã khiến cho chi phí thấp, hàng hóa dồi dào so với các nước láng giềng chậm phát triển hơn như Pháp, Đức, Nga. Chính nhờ thực hiện chính sách mậu dịch tự do đã giúp cho các nhà tư bản Anh xâm chiếm nhanh chóng thị trường thế giới, khiến các nước khác phải thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch để chống lại sự xâm lăng hàng hóa ồ ạt từ nước Anh. Nhưng sau này khi nền kinh tế của Đức, Pháp, Nga đã phát triển mạnh thì chính sách mậu dịch tự do thay thế cho chính sách bảo hộ mậu dịch.

- Thực hiện chính sách mậu dịch tự do không đồng nghĩa với việc làm suy yếu vai trò của Nhà nước tư bản trong quan hệ thương mại quốc tế. Ngược lại, việc tạo điều kiện tự do phát triển thương mại trên thị trường nội địa nhằm làm suy yếu hoặc xóa bỏ chính sách bảo hộ mậu dịch ở các nước khác, tạo cơ sở để các nhà kinh doanh nội địa dễ dàng xâm nhập và phát triển ở thị trường mới.

### **Nhược điểm:**

- Thị trường trong nước điều tiết chủ yếu bởi quy luật tự do cạnh tranh cho nên nền kinh tế dễ rơi vào tình trạng khủng hoảng, phát triển mất ổn định.

- Những nhà kinh doanh sản xuất trong nước phát triển chưa đủ mạnh, thì dễ dàng bị phá sản trước sự tấn công của hàng hóa nước ngoài.

Chính bởi những nhược điểm này mà ngày nay trên thế giới, ngay cả những nước có nền kinh tế mạnh nhất như Mỹ, Nhật đều không thực hiện chính sách mậu dịch tự do đối với tất cả các ngành hàng, mà chỉ thực hiện sự tự do mậu dịch trong một số ngành hàng đủ mạnh, cạnh tranh được với hàng hóa nước ngoài và cũng chỉ thực hiện trong một thời gian nhất định.

### **1.3- Các khoản lợi và hiệu quả của mậu dịch tự do theo kinh tế học:**

Trong chương 3 chúng ta đã phân tích tác động của một trong những công cụ chính sách ngoại thương là thuế quan. Trong trường hợp một nước nhỏ không gây ảnh hưởng đến giá xuất khẩu của nước ngoài, thuế quan gây nên thiệt hại ròng cho nền kinh tế được đo bằng hai hình tam giác b và d (biểu đồ 3.2). Thiệt hại này là do thuế quan đã

làm lệch lạc những khuyến khích kinh tế đối với người sản xuất lẫn người tiêu dùng. Ngược lại, tự do mậu dịch sẽ loại bỏ được những tổn thất này và tăng thêm phúc lợi quốc gia.

Các nhà nghiên cứu cũng đã cố gắng tính toán tổng chi phí phải trả cho những lệch lạc do thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu gây ra trong một số nền kinh tế cụ thể. Phí tổn này được tính theo % thu nhập quốc dân, đối với Braxin (1966) là 9,5%; Mexico (1960) là 2,5% ; Mỹ (1983) là 0,26%.

Ngoài ra, ở các nước nhỏ nói chung và các nước đang phát triển nói riêng, nhiều nhà kinh tế học còn chỉ ra rằng, tự do mậu dịch còn nhiều cái lợi quan trọng không được tính tới trong phân tích chi phí - lợi ích thông thường, Ví dụ như lợi thế kinh tế của qui mô sản xuất chẳng hạn, các thị trường được bảo hộ không chỉ chia nhỏ sản xuất trên phạm vi quốc tế, mà bằng cách giảm cạnh tranh và tăng lợi nhuận, chúng còn đẩy nhiều công ty gia nhập ngành công nghiệp được bảo hộ. Với việc gia tăng các công ty trong thị trường nội địa nhỏ hẹp, quy mô sản xuất của từng công ty sẽ trở nên không hiệu quả. (Ví dụ như, do được bảo hộ cao, các nhà máy đường trong nước ta mọc lên rất nhiều, vì vậy chỉ có khoảng 17/47 nhà máy hoạt động được khoảng 50% công suất!)

## **2- Chính sách bảo hộ mậu dịch:**

### **2.1- Khái niệm:**

Chính sách bảo hộ mậu dịch là chính sách ngoại thương của các nước nhằm một mặt sử dụng các biện pháp để bảo vệ thị trường nội địa trước sự cạnh tranh của hàng hóa ngoại nhập, mặt khác Nhà nước nâng đỡ các nhà kinh doanh trong nước bành trướng ra thị trường nước ngoài.

#### **Đặc điểm của chính sách bảo hộ mậu dịch là:**

- Nhà nước sử dụng những biện pháp thuế và phi thuế : thuế quan, hệ thống thuế nội địa, giấy phép xuất nhập khẩu, hạn ngạch, các biện pháp kỹ thuật... để hạn chế hàng hóa nhập khẩu.

- Nhà nước nâng đỡ các nhà sản xuất nội địa bằng cách giảm hoặc miễn thuế xuất khẩu, thuế doanh thu, thuế lợi tức, giá tiền tệ nội địa, trợ cấp xuất khẩu...để họ dễ dàng bành trướng ra thị trường nước ngoài.

### **2.2- Ưu và nhược điểm của chính sách bảo hộ mậu dịch:**

#### **Ưu điểm:**

- Giảm bớt sức cạnh tranh của hàng nhập khẩu.
- Bảo hộ các nhà sản xuất kinh doanh trong nước, giúp họ tăng cường sức mạnh trên thị trường nội địa.
- Giúp các nhà xuất khẩu tăng sức cạnh tranh để xâm chiếm thị trường nước ngoài.

- Giúp điều tiết cán cân thanh toán của quốc gia, sử dụng hợp lý nguồn ngoại tệ thanh toán của mỗi nước.

**Nhược điểm:** Nếu bảo hộ thị trường nội địa quá chặt chẽ sẽ:

- Làm tổn thương đến sự phát triển thương mại quốc tế sẽ dẫn đến sự cô lập kinh tế của một nước đi ngược lại xu thế của thời đại ngày nay là quốc tế hóa đời sống kinh tế toàn cầu.

- Tạo điều kiện để phát triển sự bảo thủ và trì trệ trong các nhà kinh doanh nội địa, kết quả là mức bảo hộ kinh tế ngày càng cao, càng làm cho sức cạnh tranh của các ngành không còn linh hoạt, hoạt động kinh doanh và đầu tư không mang lại hiệu quả. Đây sẽ là nguy cơ cho sự phá sản trong tương lai của các ngành sản xuất trong nước nếu quốc gia này phải chịu áp lực cạnh tranh trên thị trường thế giới và yêu cầu giảm hàng rào thuế quan khi gia nhập WTO hoặc các khu vực mậu dịch tự do trên thế giới.

- Người tiêu dùng bị thiệt hại như hàng hóa kém đa dạng, mẫu mã, kiểu dáng, chất lượng hàng hóa kém cải tiến, giá cả hàng hóa đắt....

### **3- Bảo hộ mậu dịch và thuế quan tối ưu:**

Việc thi hành các chế độ quan thuế, hạn ngạch nhập khẩu và các biện pháp chính sách mậu dịch khác hầu hết là nhằm bảo vệ thu nhập của các nhóm lợi ích đặc biệt.... Các nhà kinh tế học thường lập luận rằng, bảo hộ mậu dịch sẽ giảm phúc lợi quốc gia. Tuy nhiên, trên thực tế, có một số cơ sở lý thuyết cho thấy rằng các chính sách mậu dịch tích cực đôi khi có thể làm tăng phúc lợi của quốc gia nói chung. Bởi vì, theo biểu đồ 3.2, đối với một nước lớn, thuế quan sẽ làm giảm giá hàng nhập khẩu ở nước ngoài, tạo ra một khoản lợi. Nếu đem so sánh với giá phải trả do thi hành thuế quan là làm lệch lạc các khuyến khích đối với sản xuất và tiêu dùng, có khả năng, trong một số trường hợp, lợi ích về điều kiện mậu dịch của thuế quan lại lớn hơn cái giá phải trả. Với một mức độ thuế quan đủ thấp, thì lợi ích về điều kiện mậu dịch sẽ phải lớn hơn cái giá phải trả. Đối với một nước lớn, tỷ suất thuế quan thấp, phúc lợi sẽ cao hơn khi thi hành mậu dịch tự do. Và sẽ tồn tại một mức thuế quan  $t_0$  tối ưu, tại đó, lợi ích biên do điều kiện mậu dịch được cải thiện bằng tổn thất hiệu năng biên do sự lệch lạc trong sản xuất và tiêu dùng. Với mức thuế suất khác lớn hơn  $t_0$ , phúc lợi quốc gia sẽ đi xuống.

Tóm lại, chính vì cả chính sách tự do mậu dịch và chính sách bảo hộ mậu dịch đều có những ưu điểm và nhược điểm cho nên không một nước nào trên thế giới thi hành chính sách này hay chính sách khác một cách tuyệt đối mà sẽ duy trì chính sách mậu dịch tự do trong một số ngành hàng đối với một số thị trường trong một thời gian nhất định, còn một số ngành khác thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch (với mức độ khác nhau) trên những thị trường khác nhau.

## **B- Phân loại theo mức độ tiếp cận của nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới**

### **1- Chính sách hướng nội (Inward Oriented Trade Policies):**

Là chính sách mà nền kinh tế ít có quan hệ với thị trường thế giới, phát triển tự lực cánh sinh bằng sự can thiệp tuyệt đối của Nhà nước. Với mô hình này, nền kinh tế thực hiện chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu.

**Ưu điểm:**

- Thị trường nội địa được bảo hộ chặt chẽ, nhờ đó mà nền công nghiệp còn non yếu trong nước có thể phát triển được trong điều kiện không phải trực diện với cạnh tranh; đặc biệt ở những nước mà nền kinh tế chủ yếu dựa vào nông nghiệp và khai thác tài nguyên.

- Là mô hình phát triển dựa vào nguồn tài lực bên trong, cho nên mọi tiềm lực quốc gia được huy động cao độ cho công cuộc phát triển kinh tế.

- Phát triển kinh tế trong nước ít chịu sự tác động của thị trường thế giới, nên tốc độ tăng trưởng kinh tế tuy thấp nhưng ổn định.

**Nhược điểm:**

- Hàng hóa sản xuất không mang tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

- Nhiều ngành kinh tế của quốc gia phát triển không có hiệu quả, vì không phát triển dựa vào lợi thế mà chỉ dựa vào nhu cầu của nền kinh tế đóng cửa.

- Mất cân đối trong cán cân thương mại, vì nguồn thu ngoại tệ từ xuất khẩu bị hạn chế.

- Vay nợ nước ngoài lớn, trả nợ khó khăn.

**2- Chính sách hướng ngoại (Outward Oriented Trade Policies):**

Là chính sách mà nền kinh tế lấy xuất khẩu làm động lực để phát triển. Tham gia vào quá trình phân công lao động khu vực và quốc tế, chuyên môn hóa vào sản xuất những sản phẩm mà quốc gia có lợi thế phát triển, về thực chất, đây là chính sách “mở cửa” kinh tế để tham gia vào quá trình quốc tế hóa kinh tế toàn cầu. Và tùy điều kiện phát triển kinh tế của mỗi nước mà chính sách “mở cửa” được lựa chọn thực hiện khá đa dạng như mô hình phát triển mở cửa dần từng bước hay mô hình phát triển xuất khẩu dựa vào nguồn tài nguyên thiên nhiên hoặc gia công sản phẩm sơ chế hoặc mô hình phát triển XK dựa vào lợi thế so sánh...

**Ưu điểm :**

- Tạo ra sự năng động trong sự phân công lao động quốc tế:

Thật vậy, chúng ta có thể thấy hình ảnh công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu của các nước Đông và Đông Nam Châu Á trong 3 thập niên cuối thế kỷ 20 trong ngành công nghiệp may, sản xuất hàng điện và điện tử gia dụng. Lúc đầu các ngành này phát triển ở Nhật Bản, sau đó giá nhân công của Nhật đất dần lên, các ngành thâm dụng nhiều nhân công của Nhật mất dần lợi thế và chuyển các ngành này sang Hàn Quốc, sau đó là các nước ASEAN và ở Trung Quốc ở những thập niên 80. Đến thập niên 90, các ngành hàng này lại phát triển ở Việt Nam. Sự thay đổi năng động trong phân công lao động khu vực như vậy do làn sóng công nghiệp hóa lan rộng làm cho thương mại giữa các nước tăng mạnh, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhờ phát huy được lợi thế và thị trường được mở rộng.

- Chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu làm cho nền kinh tế phát triển năng động vì các doanh nghiệp luôn trực diện với cạnh tranh, sản phẩm và dịch vụ của họ phải có khả năng đảm bảo cạnh tranh (về chất lượng, giá cả...) với các sản phẩm khác trên thế giới.

- Mở cửa kinh tế tạo điều kiện cho cạnh tranh phát triển, là động lực thúc đẩy cải tổ nền kinh tế, hợp lý hóa sản xuất, đầu tư mới công nghệ.

- Tăng cường thu hút vốn đầu tư, đẩy mạnh xuất khẩu là nhân tố quan trọng làm lành mạnh hóa môi trường tài chính quốc gia: giảm bớt vay nợ, thực hiện cân bằng cán cân thanh toán và cán cân buôn bán quốc tế.

- Chính sách hướng về xuất khẩu còn được xem như là một chính sách ngoại thương tạo ra sự công bằng hơn trong nền kinh tế.

+ Đầu tiên, mở rộng xuất khẩu hàng thâm dụng lao động đồng nghĩa với tăng việc làm cho người lao động.

+ Thứ hai, chính sách này nâng cao khả năng chuyển sang sản xuất hàng thâm dụng kỹ thuật.

+ Cuối cùng, việc áp dụng chính sách này làm nâng cao thu nhập ròng cho quốc gia bởi việc giảm tài trợ giấy phép xuất khẩu...

Ngày nay, khi xu hướng nhất thể hóa nền kinh tế toàn cầu gia tăng, mô hình kinh tế hướng ngoại đẩy mạnh xuất khẩu ngày càng khẳng định ưu thế phát triển và ngày càng được các nước áp dụng rộng rãi.

#### **IV- Chính sách ngoại thương của các nước đang phát triển:**

Ba mươi năm sau cuộc Chiến tranh thế giới lần thứ hai, chính sách thương mại ở các nước đang phát triển vẫn còn bị ảnh hưởng sâu sắc bởi lý thuyết cho rằng, chìa khóa để phát triển kinh tế là phải thúc đẩy công nghiệp chế tạo và đó là cách tốt nhất để bảo hộ công nghiệp chế tạo trong nước trong sự cạnh tranh toàn cầu. Chúng ta sẽ xem xét chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu, giống như một chiến lược của các nước đang phát triển từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai đến những năm 1970 và sau đó trở nên thất bại vào những năm cuối thập kỷ 1980. Những vấn đề liên quan đến chính sách kinh tế của các nước đang phát triển có mức thu nhập thấp, hay những đặc điểm tạo nên sự khác biệt trong thu nhập giữa các vùng và khu vực, còn được gọi là nền kinh tế “nhị nguyên”. Và đặc biệt, trong việc xét đến chính sách thương mại của các nước đang phát triển, không thể không xét đến các chính sách đem lại sự phát triển diệu kỳ của các nước Đông Á.

##### **1- Chính sách “công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu”:**

Từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai đến những năm 1970, các nước đang phát triển cố gắng đẩy nhanh quá trình phát triển bằng cách hạn chế nhập khẩu sản phẩm công nghiệp và nâng đỡ ngành công nghiệp chế tạo để phục vụ thị trường trong nước. Chiến lược này đã trở nên rất phổ biến vì nhiều lý do, trong đó, lý do quan trọng nhất là lập luận về “nền công nghiệp non trẻ”.

Theo lập luận này, các nước đang phát triển có một lợi thế tương đối tiềm tàng trong công nghiệp chế tạo, nhưng các ngành công nghiệp chế tạo mới hình thành trong nước không thể cạnh tranh được với ngành công nghiệp chế tạo được hình thành từ lâu ở các nước phát triển. Để tạo điều kiện cho khu vực công nghiệp chế tạo có chỗ đứng, chính phủ tạm thời nâng đỡ các ngành công nghiệp mới để nó lớn mạnh, đủ đương đầu được với cạnh tranh quốc tế. Vì vậy, việc sử dụng thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu như là những biện pháp tạm thời để bắt đầu công nghiệp hóa là một việc có ý nghĩa. Có một thực tế lịch sử là cả ba nền kinh tế thị trường lớn nhất thế giới đều bắt đầu quá trình công nghiệp hóa của mình đằng sau hàng rào mậu dịch: Mỹ và Đức có mức thuế quan cao đối với hàng chế tạo vào thế kỷ XIX, trong khi Nhật cho đến thập kỷ 1970 vẫn áp dụng rộng rãi biện pháp kiểm soát nhập khẩu.

Lập luận về ngành công nghiệp non trẻ dường như rất hợp lý và trên thực tế nó có tính chất thuyết phục đối với nhiều chính phủ. Thế nhưng các nhà kinh tế học đã chỉ ra nhiều cạm bẫy trong lập luận này và gợi ý rằng nó cần được sử dụng một cách thận trọng.

Thứ nhất, việc đi ngay vào các ngành công nghiệp có lợi thế so sánh trong tương lai không phải luôn luôn là ý tưởng tốt. Giả sử một nước có dồi dào sức lao động đang trong quá trình tích lũy vốn, khi nó tích lũy đủ vốn, nó sẽ có lợi thế so sánh trong các ngành tập trung vốn. Điều đó không có nghĩa là nó phải cố gắng phát triển ngay lập tức các ngành công nghiệp đó.

Thứ hai, việc bảo hộ công nghiệp chế tạo sẽ không đem lại lợi lộc gì trừ khi bản thân việc bảo hộ đó giúp cho ngành công nghiệp có khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên, đôi lúc, sự bảo hộ lại không đạt được điều mong muốn đó. Ví dụ như Pakistan và Ấn Độ đã tiến hành bảo hộ khu vực công nghiệp chế tạo trong hàng thập kỷ và khi họ bắt đầu phát triển xuất khẩu thì hàng hóa mà họ xuất khẩu là những hàng công nghiệp nhẹ như hàng dệt, chứ không phải là hàng công nghiệp nặng mà họ bảo hộ.

Mặc dù có những nghi ngờ về lập luận ngành công nghiệp non trẻ, nhiều nước đang phát triển vẫn coi lập luận này như là một lý do bắt buộc để dành sự giúp đỡ đặc biệt do việc phát triển các ngành công nghiệp sản xuất hàng chế tạo. Chiến lược khuyến khích công nghiệp trong nước bằng cách hạn chế nhập khẩu hàng chế tạo được gọi là công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu.

Thập kỷ 1950 và 1960 đã chứng kiến cao trào của công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu. Các nước đang phát triển thường bắt đầu bằng việc bảo hộ các công đoạn cuối của ngành, ví dụ như chế biến thực phẩm và lắp ráp ô tô. Ở các nước đang phát triển lớn hơn, sản phẩm nội địa hầu như thay thế hoàn toàn hàng tiêu dùng nhập khẩu (mặc dù sản xuất hàng chế tạo thường do các công ty đa quốc gia tiến hành). Một khi khả năng thay thế hàng tiêu dùng nhập khẩu giảm đi, các nước này quay sang bảo hộ hàng hóa trung gian như thân ô tô, thép, sản phẩm hóa dầu.

Ở hầu hết các nước đang phát triển xu thế thay thế nhập khẩu đều dừng ở giới hạn hợp lý: những hàng hóa chế tạo tinh vi như máy tính, máy công cụ chính xác... tiếp tục được nhập khẩu. Tuy nhiên, các nước lớn hơn theo đuổi chiến lược công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu đã cắt giảm nhập khẩu của họ xuống mức thấp đáng kể. Thông thường, qui mô kinh tế của một nước càng nhỏ (tính theo giá trị tổng sản phẩm) thì hàng nhập khẩu và xuất khẩu chiếm tỷ lệ càng lớn. Thế nhưng, như Ấn Độ chẳng hạn, với thị

trường trong nước nhỏ thua 5% so với Hoa Kỳ mà mức xuất khẩu chỉ chiếm khoảng 6% GNP năm 1983 và 8% năm 1990 trong khi tương ứng của Hoa Kỳ là 8 và 10% (Singapore và Hongkong tỷ lệ này năm 1990 là 190% và 137%)

Mặc dù chiến lược công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu đem lại cho các nước áp dụng một tỷ lệ hàng công nghiệp chế tạo trong tổng sản phẩm quốc nội chiếm một phần bằng các nước tiên tiến, như các nước Mỹ la tinh. Nhưng do hạn chế nhập khẩu đã dẫn đến kiềm hãm xuất khẩu (chương 3) và làm chậm tốc độ phát triển kinh tế. Ví dụ như Ấn độ, sau 20 năm theo đuổi chính sách này (1950 - 1970) thu nhập bình quân đầu người chỉ tăng vài %, cả Achen-tina, nước từng được xem là một nước giàu, nền kinh tế cũng chỉ tăng trưởng với tốc độ rất chậm trong hàng thập kỷ.

Ngoài những lý do đã được nêu ra về các cạm bẫy của chiến lược công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu, khi chính sách này thất bại, các nhà kinh tế học còn đưa ra lý do về “phí tổn” do những lệch lạc trong bảo hộ hàng công nghiệp mang lại. Ví dụ, mức bảo hộ hữu hiệu một số ngành công nghiệp ở Mỹ la tinh và Nam Á là hơn 200%. Chính tỷ lệ bảo hộ cao này đã cho phép các ngành công nghiệp tồn tại thậm chí ngay cả khi chi phí sản xuất cao gấp ba hoặc bốn lần so với hàng nhập khẩu mà chúng thay thế. Ngoài ra, sử dụng hạn ngạch nhập khẩu để bảo hộ sẽ dẫn đến phí “thuê hạn ngạch” và một sự độc quyền. Sự cạnh tranh giành lợi nhuận này dẫn đến nhiều công ty gia nhập vào một thị trường mà thực tế chỉ đủ chỗ cho một công ty và sản xuất được tiến hành trên quy mô rất không có hiệu quả... Một chi phí nữa cũng được đề cập đến là việc hạn chế nhập khẩu để thúc đẩy sản xuất trong nước, nhưng với thị trường trong nước nhỏ hẹp, qui mô sản xuất này cũng không có hiệu quả.

Vào cuối những năm 1980, những hạn chế của chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu càng bị chỉ trích, không những bởi các nhà kinh tế mà còn là các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới và ngay cả những nhà làm chính sách của các nước áp dụng. Số liệu thống kê đã chứng minh rằng, ở các nước đang phát triển theo đuổi chính sách thương mại tự do hơn có tốc độ phát triển trung bình nhanh hơn các nước theo chính sách bảo hộ. Sự thực hiện nhiên này đã giúp các nước đang phát triển tháo dỡ bớt hàng rào bảo hộ của mình bằng bỏ dần hạn ngạch và giảm thuế quan.

## **2- Chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu và nền kinh tế nhị nguyên:**

Trong khi chính sách thương mại của các nước kém phát triển, một phần bị phản đối bởi sự tụt hậu của họ khi so sánh với các nước phát triển, chính sách này còn bị phản ứng đối với sự phát triển không đồng đều trong phạm vi từng nước. Khi đó, một khu vực công nghiệp hiện đại, sử dụng nhiều vốn, lương cao tồn tại trong cùng một quốc gia với một khu vực nông nghiệp truyền thống rất nghèo khổ. Sự phân chia một nền kinh tế thống nhất thành hai khu vực có mức độ phát triển khác nhau được gọi là tình trạng “hai khu vực” của nền kinh tế, và nền kinh tế như vậy được gọi là nền kinh tế “nhị nguyên”.

### **Các dấu hiệu của nền kinh tế nhị nguyên:**

- (1) Giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân ở khu vực hiện đại cao hơn nhiều so với khu vực còn lại của nền kinh tế. Ở hầu hết các nước đang phát triển, sản phẩm do một công nhân trong khu vực công nghiệp làm ra có giá trị cao hơn vài lần so với sản phẩm của một công nhân trong nông nghiệp. Đôi khi sự khác biệt này lên tới 15/1.

- (2) Cùng với giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân cao là mức lương cao. Lương công nhân trong công nghiệp có thể cao hơn 10 lần so với lao động trong nông nghiệp.
- (3) Tuy nhiên, trong khu vực công nghiệp, mặc dù lương cao, lợi tức của đồng vốn không nhất thiết cao hơn. Trên thực tế, dường như thường là trong khu vực công nghiệp vốn đưa lại lợi tức thấp hơn.
- (4) Giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân cao tại khu vực hiện đại ít nhất một phần là do sự tập trung vốn cao hơn trong sản xuất. Công nghiệp chế tạo tại các nước kém phát triển thường sử dụng vốn cao hơn nhiều so với nông nghiệp (ở các nước tiên tiến thì trái lại, nông nghiệp lại là ngành sử dụng nhiều vốn). Tại các nước đang phát triển, nông dân thường sử dụng các công cụ thô sơ, trong khi các cơ sở công nghiệp tại đây lại chẳng khác mấy so với các nước tiên tiến.
- (5) Cuối cùng, nhiều nước kém phát triển có vấn đề thất nghiệp thường xuyên. Đặc biệt tại các khu vực đô thị có một số lượng lớn những người hoặc không có việc làm, hoặc thỉnh thoảng mới có việc làm được trả lương đặc biệt thấp. Những người thành thị không có việc làm này cùng tồn tại với tầng lớp công nhân công nghiệp thành thị được trả lương tương đối cao.

Chính sách ngoại thương thường bị cáo buộc tội là nguyên nhân làm tăng chênh lệch về lương giữa công nghiệp và nông nghiệp và khuyến khích tập trung vốn quá mức vào công nghiệp. Sự khác biệt về lương này cũng phản ánh sức mạnh độc quyền của các ngành công nghiệp được che chở bởi các hạn ngạch nhập khẩu hay mức thuế quan cao trước sự cạnh tranh của nước ngoài.

### **3- Chính sách công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu: “Sự diệu kỳ Đông Á”:**

Nếu như thập niên 1950-1960 chứng kiến cao trào công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu, thì bắt đầu cuối những năm 1960 đã xuất hiện một chính sách công nghiệp hóa mới, hướng ra xuất khẩu sản phẩm chế tạo. Một nhóm các quốc gia phát triển theo định hướng này đã đạt tốc độ phát triển cao về kinh tế, có nước đạt hơn 10%/năm, mà Ngân hàng Thế giới gọi là “những nền kinh tế hiệu quả cao Châu Á” (High Performance Asian Economies HPAEs).

Trong khi những thành tựu của HPAEs không được nhận lên mà cũng không có một câu hỏi nào về sự thành công của HPEAs đã bác bỏ luận cứ trước kia cho rằng phát triển công nghiệp phải đi bằng con đường thay thế hàng nhập khẩu, mà thành tựu này lại trở thành chủ đề tranh luận về “sự diệu kỳ Đông Á”. Đặc biệt, qua nhiều quan sát khác nhau đã chỉ ra rằng có nhiều cách diễn giải khác nhau về vai trò của những chính sách của chính phủ, bao gồm cả chính sách thương mại, đã là tiền đề cho sự phát triển kinh tế. Các quan sát này cũng chứng minh được rằng, sự thành công của kinh tế Châu Á liên quan rất nhiều đến thương mại tự do và sự tác động của chính sách chính phủ; mặt khác, sự thành công này cũng lại chứng tỏ sự can thiệp của chính phủ vào chính sách thương mại là có hiệu lực.

#### **3.1- Sự kiện tăng trưởng kinh tế Châu Á :**

Ngân hàng Thế giới chia các nước HPAEs thành ba nhóm khác nhau bởi “sự diệu kỳ” bắt đầu ở những thời điểm khác nhau. Đầu tiên là Nhật Bản, tốc độ phát triển kinh tế

nhanh bắt đầu không bao lâu sau Thế Chiến Thứ Hai và bây giờ, thu nhập bình quân đầu người của Nhật Bản tương đương Mỹ và các nước EU. Vào những năm 1960 tốc độ kinh tế phát triển nhanh bắt đầu ở bốn nước Châu Á nhỏ hơn và thường được gọi là “bốn con hổ Châu Á”, đó là Hồng Kông, Đài Loan, Hàn Quốc và Singapore. Vào cuối những năm 1970 và những năm 1980 tốc độ kinh tế lại phát triển rất nhanh bắt đầu ở Malaysia, Thái Lan, Indonesia và ngoạn mục nhất là Trung Quốc.

Mỗi nhóm nước đều đạt thành tựu cao bởi tốc độ phát triển kinh tế. Thu nhập quốc nội của các “con rồng” tăng bình quân 8-9% một năm từ giữa những năm 1960 cho đến 1997 xảy ra khủng hoảng tiền tệ Châu Á, trong khi Mỹ và EU chỉ tăng 2-3%/năm. Tốc độ phát triển kinh tế của Châu Á vẫn còn tiếp tục được đem ra so sánh với các nước khác và Trung Quốc là một ví dụ điển hình, trong suốt thập niên 1990 và ngay bây giờ cũng vậy, tốc độ tăng GDP của Trung Quốc là khoảng 10%/năm.

Ngoài tốc độ phát triển kinh tế cao, các nước HPEAs còn đạt được một thành tựu tiêu biểu khác, đó là mở cửa hội nhập vào thương mại quốc tế và càng về sau, mức độ hội nhập càng cao hơn. Vì vậy, trong phát triển kinh tế, các nước Châu Á hướng về xuất khẩu nhiều hơn các nước đang phát triển khác như Châu Mỹ la tinh và các nước Nam Á. Sự “hướng về xuất khẩu” của các nước Châu Á trong thập niên 90 cao hơn so với các nước khác có thể nhận thấy được qua bảng 4.1, bảng tỷ lệ xuất khẩu so với thu nhập quốc dân của một số nước tiêu biểu.

**Bảng 4.1 Tỷ lệ Xuất khẩu so với thu nhập quốc dân (1990)**

| Nước           | Tỷ lệ xuất khẩu so với thu nhập quốc dân (%) |
|----------------|----------------------------------------------|
| Brazil         | 7                                            |
| Ấn độ          | 8                                            |
| Hoa kỳ         | 10                                           |
| Nhật           | 11                                           |
| Tây Đức        | 32                                           |
| Nam Triều Tiên | 32                                           |
| Hồng Kông      | 137                                          |
| Singapore      | 190                                          |

(Nguồn: International Economics trang 259)

## **2.2- Chính sách thương mại trong các nước HPAEs:**

Một vài nhà kinh tế học cho rằng thành công của các nước Đông Á trọng trung cho chính sách ngoại thương hướng ngoại. Xuất khẩu và nhập khẩu chiếm tỷ lệ cao trong GDP của các nước Châu Á là một minh chứng cho chính sách này. Mặc dù chính sách này chưa tương ứng với chính sách thương mại tự do hoàn toàn, tuy nhiên, nó đã tự do hơn rất nhiều so với các nước đang phát triển chủ trương hạn chế nhập khẩu làm động lực

phát triển. Và tốc độ phát triển cao giống như phần thưởng cho chính sách thương mại mở cửa của họ.

Tuy nhiên, nhiều nhà kinh tế học khác không đồng ý với quan điểm cho rằng tốc độ phát triển thương mại cao của các nước HPAEs có quan hệ mật thiết với thương mại tự do, ngoài trừ Hồng Kông, nước có chính sách thương mại tự do nhất, các HPAEs còn lại đều duy trì một mức thuế quan, hạn ngạch, trợ cấp xuất khẩu và các chính sách của chính phủ để quản lý thương mại. Xuất nhập khẩu tăng cao cũng không nhất thiết phải nhờ đến thương mại tự do, như Thái Lan chẳng hạn, xuất nhập khẩu tăng vọt vào những năm 1990 là nhờ chính sách thu hút đầu tư của các công ty đa quốc gia, chính sự đầu tư này là tiền đề cho xuất khẩu và nhập khẩu. Và nhờ vào các con số thống kê, họ chứng minh được rằng, với một tỷ lệ bảo hộ mậu dịch thấp hơn nhiều so với các nước đang phát triển khác đã góp phần cho các HPAEs đạt được sự phát triển diệu kỳ. Tỷ lệ bảo hộ mậu dịch của các HPAEs thấp hơn các nước khác được thể hiện qua bảng 4.2 như sau:

**Bảng 4.2 Tỷ lệ bảo hộ mậu dịch trung bình của một số nước (1985).**

| Nước                 | Tỷ lệ bảo hộ mậu dịch trung bình (%) |
|----------------------|--------------------------------------|
| HPAEs                | 24                                   |
| Các nước Châu Á khác | 42                                   |
| Nam Mỹ               | 46                                   |
| Một số nước Châu Phi | 34                                   |

(Nguồn: International Economics, trang 268)

### **3.3- Kinh nghiệm phát triển xuất khẩu các nước ASEAN :**

Nghiên cứu chính sách ngoại thương hướng về xuất khẩu của các nước ASEAN từ những năm 1970 đến nay ta có thể đưa ra các đánh giá cơ bản sau:

**(1) Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của các nước ASEAN biến động theo hướng:**

- Giảm dần tỷ trọng xuất khẩu những hàng hóa xuất khẩu dưới dạng thô ít qua chế biến. Ví dụ, qua bảng 4.3, ta nhận thấy rằng, như Thái Lan chẳng hạn, những năm 1960 hàng hóa chưa qua chế biến chiếm 98% kim ngạch xuất khẩu nhưng đến thập niên 1990, tỷ lệ này chỉ còn là 33%.

**Bảng 4.3:. Thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu của các nước ASEAN giai đoạn 1960-1990**

| Tên nước  | Hàng hóa chưa qua chế biến (%) |      |      |      | Hàng hóa đã qua chế biến (%) |      |      |      |
|-----------|--------------------------------|------|------|------|------------------------------|------|------|------|
|           | 1960                           | 1970 | 1980 | 1990 | 1960                         | 1970 | 1980 | 1990 |
| Singapore | 74                             | 70   | 27   | 22   | 26                           | 30   | 73   | 78   |

|             |    |    |    |    |   |    |    |    |
|-------------|----|----|----|----|---|----|----|----|
| Indonesia   | 99 | 98 | 64 | 53 | 1 | >1 | 36 | 47 |
| Malaysia    | 94 | 93 | 56 | 39 | 6 | >6 | 44 | 61 |
| Philippines | 96 | 93 | 48 | 27 | 4 | >6 | 52 | 73 |
| Thái Lan    | 98 | 94 | 36 | 33 | 2 | >5 | 64 | 67 |

(Nguồn: Tư liệu về các nước ASEAN 1997)

- Tăng nhanh tỉ trọng hàng công nghiệp chế biến trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong ngành hàng công nghiệp chế biến thì: thực hiện giảm dần tỉ trọng kim ngạch xuất khẩu những sản phẩm có hàm lượng lao động cao, mà nâng dần tỉ trọng xuất khẩu hàng hóa cao cấp có hàm lượng tư bản và công nghệ cao như sản phẩm của ngành hóa chất, chế tạo máy móc trang thiết bị. Cũng lấy Thái Lan làm ví dụ, những năm 1970, mặt hàng công nghiệp chỉ chiếm 5% trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Đến thập niên 1990, tỷ trọng hàng công nghiệp đã chiếm tới 71,38% kim ngạch xuất khẩu (bảng 4.4). Các nước ASEAN khác như Singapore, Indonesia, Malaysia và Philippines cũng có sự thay đổi tương tự về tỷ lệ hàng công nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu từ thập niên 1970 đến 1990 (bảng 4.4).

**Bảng 4.4: Tỉ trọng hàng công nghiệp trong kim ngạch xuất khẩu của các nước ASEAN**  
Đơn vị tính: %.

| Tên nước    | 1970 | 1981 | 1991  | 1996  |
|-------------|------|------|-------|-------|
| Indonesia   | 1,2  | 2,9  | 42    | 55,78 |
| Malaysia    | 6,3  | 19,5 | 58,9  | 82,8  |
| Philippines | 6,4  | 22,8 | 69,72 | 70,1  |
| Thái Lan    | 5    | 24,8 | 74,7  | 71,38 |
| Singapore   | 28   | 41,1 | 57,2  | 85    |

(Nguồn: Tư liệu về các nước ASEAN 1997)

Nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu của các nước ASEAN có thể lý giải như sau:

+ Hàng chưa qua chế biến nên giá trị xuất khẩu thấp, tỉ lệ hao hụt, hư hỏng lại cao, đặc biệt xuất khẩu nông sản vốn là thế mạnh trong những ngày đầu phát triển các nước ASEAN.

+ Hàng chưa qua chế biến không cho phép sử dụng nhiều nhân công lao động vốn là lợi thế của ASEAN.

+ Hàng sơ chế chỉ thường xuất khẩu qua các thị trường trung gian, sau đó tái chế mới xuất khẩu được sang các thị trường cao cấp cho nên trị giá hàng xuất khẩu càng thấp.

+ Cuộc cách mạng về khoa học kỹ thuật đã lôi kéo các nước ASEAN vào cuộc, giúp cho các nước mau chóng đầu tư máy móc và công nghệ cho phát triển ngành công nghiệp chế biến sản phẩm và chế tạo thiết bị máy móc.

+ Đồng Yên Nhật liên tục lên giá thời kỳ 60-96, giá nhân công liên tục tăng cho nên Nhật đầu tư mạnh mẽ ra nước ngoài, trong đó có các nước ASEAN để phát triển những ngành công nghiệp chế biến sử dụng nhiều nhân công như: công nghiệp dệt, may mặc, lắp ráp hàng điện tử, đồ gia dụng...

+ Giá cả xuất khẩu nông sản thường xuyên biến động, đặc biệt như sự sụt giá liên tục của một số sản phẩm thô điển ra ở thời kỳ 1960-1970 như gạo, mía đường, các loại rau quả... khiến cho các nước ASEAN quyết tâm thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu của mình theo hướng công nghiệp hóa

**Bảng 4.5: Cơ cấu kinh tế của các nước ASEAN 1997**

Đơn vị tính: %

| Nước        | Nông nghiệp (% GDP) | Công nghiệp (% GDP) | Dịch vụ (% GDP) |
|-------------|---------------------|---------------------|-----------------|
| Myanmar     | 59                  | 10                  | 31              |
| Lào         | 52                  | 21                  | 26              |
| Cambodia    | 51                  | 15                  | 34              |
| Việt Nam    | 33                  | 27                  | 40              |
| Philippines | 19                  | 32                  | 49              |
| Indonesia   | 16                  | 43                  | 41              |
| Malaysia    | 12                  | 47                  | 41              |
| Thailand    | 11                  | 40                  | 49              |
| Singapore   | 0                   | 35                  | 65              |

(Nguồn: Kinh tế thế giới số 3/2001)

Việc sớm mở cửa thị trường và thực hiện chính sách “hướng về xuất khẩu” đã giúp năm nước ASEAN trong nhóm ASEAN - 6 (trừ Bruney, quốc gia chưa đến 1 triệu dân nhưng có thể mạnh đặc thù về xuất khẩu tài nguyên thiên nhiên là dầu mỏ) thay đổi cơ cấu kinh tế quốc gia, nâng dần tỷ trọng công nghiệp và dịch vụ trong tổng GDP. Cho đến cuối thập niên 90, năm nước ASEAN trong nhóm ASEAN - 6 kể trên đã có một “cơ cấu kinh tế khá lý tưởng” (bảng 4.5).

Việc thay đổi cơ cấu kinh tế này đã giúp các quốc gia khai thác được lợi thế so sánh của mình đồng thời gia tăng sản xuất các ngành hàng có giá trị gia tăng cao, chính điều này lại thúc đẩy nhanh quá trình phát triển. Điều đó cũng được minh chứng ngay trong bảng 4.5, các nước ASEAN còn lại có nền kinh tế kém phát triển hơn như

Myanmar, Lào, Cambodia, Việt Nam, cơ cấu kinh tế còn quá nặng về sản xuất nông nghiệp, một ngành sản xuất có giá trị gia tăng thấp.

**(2) Thị trường xuất khẩu chủ yếu của các nước ASEAN là các nước công nghiệp phát triển:**

Thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của các nước ASEAN là thị trường các nước thuộc tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), đặc biệt là thị trường Mỹ, Canada, EU và Nhật Bản. Đây là những thị trường tạo điều kiện cho nền kinh tế của các nước ASEAN cất cánh.

Qua bảng 4.6 ta thấy, thị trường Mỹ, EU, Nhật chiếm trên dưới 60% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng công nghiệp của các nước ASEAN\* này (ASEAN\*: Malaysia, Thái Lan, Philippines và Indonesia).

**Bảng 4.6: Thị trường xuất khẩu chủ yếu hàng công nghiệp của một số nước ASEAN**

**Đơn vị tính: %**

| Thị trường               | 1985        | 1990        | 1994        |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Nhật                     | 10,6        | 12,7        | 11,6        |
| EU                       | 20,8        | 21,1        | 16,5        |
| Mỹ                       | 30,0        | 25,8        | 24,7        |
| <b>Cộng Mỹ, Nhật, EU</b> | <b>61,4</b> | <b>59,6</b> | <b>52,8</b> |
| ASEAN                    | 3,5         | 3,3         | 4,1         |
| Các nước khác            | 35,1        | 37,1        | 43,1        |
| Với toàn thế giới        | 100,0       | 100,0       | 100,0       |

(Nguồn: Tư liệu về các nước ASEAN 1997)

Nói chung trên cả thị trường xuất khẩu lẫn nhập khẩu, tỷ trọng buôn bán với các nước thuộc OECD của các nước ASEAN, cũng cao hơn. Nhìn vào bảng 4.6B ta thấy các nước được liệt kê trong giao thương bên ngoài ASEAN những năm 1996-1997 hầu như là các nước thành viên OECD (trừ Trung Quốc, Nga và Ấn Độ).

**Nguyên nhân:**

+ Các nước OECD thường cho các nước ASEAN hưởng chế độ thuế quan đặc biệt thấp đồng thời khả năng tiêu thụ và khả năng thanh toán của các nước OECD rất lớn.

+ Khi xuất khẩu sang các nước OECD dễ dàng nhập khẩu máy móc, công nghệ tiên tiến phục vụ cho công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa ở các nước ASEAN.

**(3) Nhà nước rất quan tâm đề ra những biện pháp hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu:**

**Bảng 4.7: Tỷ lệ xuất khẩu so với GDP của các nước ASEAN giai đoạn 1970-2000**

**Đơn vị tính: (%)**

| Nước        | 1970 | 1980  | 1990  | 1996  | 1997   | 1998   | 1999   | 2000   |
|-------------|------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Brunei      |      |       |       | 49,71 | 52,06  | 45,43  | 56,80  | 72,72  |
| Cambodia    |      |       |       | 20,30 | 27,76  | 32,00  | 32,54  | 37,86  |
| Indonesia   | 11,2 | 34,4  | 28,7  | 22,07 | 26,09  | 52,78  | 36,26  | 40,79  |
| Lào         |      |       |       | 17,13 | 18,15  | 29,32  | 20,81  | 20,44  |
| Malaysia    | 39,8 | 56,0  | 69,9  | 76,33 | 77,17  | 98,97  | 106,19 | 109,83 |
| Myanmar     |      |       |       | 17,03 | 18,42  | 20,33  | 17,72  | 19,41  |
| Philippines | 12,3 | 17,3  | 18,5  | 29,63 | 31,27  | 45,03  | 44,63  | 49,60  |
| Singapore   | 78,8 | 176,3 | 153,4 | 136,6 | 133,15 | 134,64 | 137,92 | 168,90 |
| Thái Lan    | 9,5  | 20,8  | 34,4  | 29,97 | 37,53  | 47,25  | 46,53  | 55,72  |
| Việt Nam    |      |       |       | 29,75 | 34,60  | 33,78  | 40,23  | 45,26  |
| ASEAN       | 19,0 | 40,0  | 49,9  | 46,93 | 51,80  | 70,10  | 65,51  | 73,32  |

(Nguồn: ASEAN Statistics Webmaster)

Kim ngạch xuất khẩu của các nước ASEAN tăng lên nhanh chóng, một trong những nguyên nhân chính là do Chính phủ mỗi nước đề ra những chính sách có hiệu quả để hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu, cụ thể:

+ Phá giá đồng tiền nội địa để khuyến khích xuất khẩu.

+ Trợ cấp xuất khẩu thông qua các hình thức: giảm thuế nội địa cho các nhà xuất khẩu, đầu tư cơ sở hạ tầng, các cơ quan nghiên cứu hỗ trợ phát triển...

**Bảng 4.8: Giao dịch thương mại giữa ASEAN và các nước 1996-1997 (triệu USD).**

| Nước            | ASEAN xuất khẩu đến |           | ASEAN nhập khẩu từ |           | Tỷ lệ xuất khẩu (%) |      | Tỷ lệ nhập khẩu (%) |      |
|-----------------|---------------------|-----------|--------------------|-----------|---------------------|------|---------------------|------|
|                 | 1996                | 1997      | 1996               | 1997      | 1996                | 1997 | 1996                | 1997 |
| Bên ngoài ASEAN | 192.882,3           | 212.453,9 | 228.739,8          | 238.320,5 | 59,6                | 62,0 | 65,2                | 66,9 |
| EU              | 46.926,0            | 46.086,7  | 57.380,5           | 51.009,8  | 14,5                | 13,4 | 16,4                | 14,3 |
| Mỹ              | 59.515,5            | 70.030,4  | 53.011,4           | 61.695,0  | 18,4                | 20,4 | 15,1                | 17,3 |

**Chương 4: Chính sách ngoại thương của các nước trên thế giới**

|               |           |           |           |           |       |       |       |       |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|-------|-------|-------|
| Úc            | 6.106,0   | 6.418,4   | 8.688,8   | 7.963,9   | 1,9   | 1,9   | 2,5   | 2,2   |
| New Zealand   | 812,5     | 773,8     | 1.150,8   | 1.297,1   | 0,3   | 0,2   | 0,3   | 0,4   |
| Canada        | 1.988,2   | 1.881,9   | 2.445,6   | 2.568,0   | 0,6   | 0,5   | 0,7   | 0,7   |
| Nhật          | 43.150,3  | 42.008,6  | 73.310,1  | 71.264,2  | 13,3  | 12,3  | 20,9  | 20,0  |
| Trung Quốc    | 18.045,1  | 29.237,1  | 14.573,6  | 22.154,0  | 5,6   | 8,5   | 4,2   | 6,2   |
| Nga           | 3.169,2   | 876,1     | 2.040,9   | 1.115,6   | 1,0   | 0,3   | 0,6   | 0,3   |
| Ấn Độ         | 3.722,8   | 4.473,2   | 2.843,8   | 4.395,5   | 1,2   | 1,3   | 0,8   | 1,2   |
| Hàn Quốc      | 9.446,7   | 10.667,8  | 13.294,4  | 14.857,4  | 2,9   | 3,1   | 3,8   | 4,2   |
|               |           |           |           |           |       |       |       |       |
| Nội bộ ASEAN  | 79.986,3  | 84.419,0  | 63.948,3  | 64.452,1  | 24,7  | 24,6  | 18,2  | 18,1  |
| Brunei        | 2.008,5   | 1.776,6   | 457,2     | 301,9     | 0,6   | 0,5   | 0,1   | 0,1   |
| Indonesia     | 2.264,9   | 2.833,4   | 2.914,5   | 2.874,2   | 0,7   | 0,8   | 0,8   | 0,8   |
| Lào           | 721,5     | 1.287,5   | 50,0      | 52,1      | 0,2   | 0,4   | 0,0   | 0,0   |
| Malaysia      | 25.130,8  | 27.131,0  | 25.716,5  | 25.459,2  | 7,8   | 7,9   | 7,3   | 7,2   |
| Myanma        | 1.368,3   | 1.590,7   | 493,9     | 344,3     | 0,4   | 0,5   | 0,1   | 0,1   |
| Philippine    | 4.360,1   | 5.672,4   | 2.637,2   | 3.285,6   | 1,3   | 1,7   | 0,8   | 0,9   |
| Singapore     | 28.071,7  | 25.880,3  | 19.492,1  | 19.234,4  | 8,7   | 7,6   | 5,6   | 5,4   |
| Thái Lan      | 11.546,2  | 10.715,5  | 11.213,9  | 11.544,6  | 3,6   | 3,1   | 3,2   | 3,2   |
| Việt Nam      | 4.514,4   | 7.531,8   | 973,0     | 1.355,9   | 1,4   | 2,2   | 0,3   | 0,4   |
| Các nước khác | 50.493,0  | 45.797,2  | 57.918,1  | 53.199,1  | 15,6  | 13,4  | 16,5  | 14,9  |
| Tổng cộng     | 323.361,5 | 342.670,1 | 350.606,2 | 355.971,8 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

(Nguồn: ASEAN Secretariat)

+ Nhà nước góp vốn và kêu gọi đầu tư nước ngoài thành lập các khu chế xuất, khu công nghiệp tập trung để đẩy mạnh phát triển các ngành hàng xuất khẩu.

+ Chính phủ đẩy mạnh hoạt động đối ngoại: thỏa thuận với các chính phủ nước ngoài mở rộng thị trường, hạn ngạch xuất khẩu qua các nước và các khu vực, xin hưởng chế độ thuế quan ưu đãi, giúp các nhà xuất khẩu nội địa tăng cường sức mạnh cạnh tranh ở nước ngoài.

+ Nhà nước phát triển hệ thống thông tin về thị trường, đưa ra định hướng phát triển các ngành hàng xuất khẩu giúp cho các nhà kinh doanh và sản xuất hàng xuất khẩu xây dựng chiến lược phát triển lâu dài.

Nhờ những biện pháp tích cực kể trên nên chỉ trong hai thập kỷ 70 và 80 mà các nước ASEAN đã nâng tỉ trọng xuất khẩu trong tổng sản phẩm quốc nội lên nhanh chóng và tiếp tục phát triển trong thập kỷ 90. Bảng 4.7 thể hiện một cách rõ rệt sự gia tăng tỷ lệ xuất khẩu so với tổng GDP của các nước ASEAN.

### **CÂU HỎI THẢO LUẬN:**

Câu 1: Hãy nêu tính chất của ba nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế và phân tích các điểm khác biệt của ba nguyên tắc này?

Câu 2: Hãy nêu những đặc trưng chế độ GSP của Liên minh Châu Âu (EU)? Tìm hiểu xem những hàng hóa xuất khẩu nào của Việt Nam được hưởng GSP khi xuất khẩu vào EU?

Câu 3: “Tốt nghiệp” GSP là gì? Hãy tìm hiểu xem hàng hóa xuất khẩu nào của Việt Nam sang EU đã được “tốt nghiệp” GSP?

Câu 4: Quy chế “Quan hệ thương mại bình thường” NTR là gì? Quốc gia nào áp dụng qui chế này? Nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế nào của WTO tương ứng với qui chế NTR? Quy chế PNTR « Quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn » có phải là qui chế NTR không?

Câu 5: Trong ASEAN, quốc gia nào từng thực hiện chính sách “công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu”? Sau thời gian áp dụng, ảnh hưởng của chính sách này đến kinh tế xã hội của quốc gia như thế nào?

Câu 6: Ngân hàng Thế giới gọi các nước nào là “những nền kinh tế hiệu quả cao Châu Á” (High Performance Asian Economies HPAEs)? Các nước HPAEs phát triển trong cùng một giai đoạn hay các mốc thời gian khác nhau? Nếu có mốc thời gian khác nhau hãy chia nhóm theo thời gian phát triển của mỗi nước?

Câu 7: Trong chương 3 chúng ta có tìm hiểu công thức tính toán của “tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu” ERP, nhận định của các nhà kinh tế học về HPAEs có liên quan đến ERP không? Hãy tìm ví dụ thực tiễn để minh chứng?

Câu 8: Hãy nêu những thành tựu cơ bản trong phát triển kinh tế hướng về xuất khẩu của một nước ASEAN bất kỳ?

## Chương 5: LIÊN KẾT KINH TẾ QUỐC TẾ

### I- Phân công lao động quốc tế - nguyên nhân của sự ra đời các liên kết kinh tế quốc tế:

#### 1- Khái niệm:

Phân công lao động quốc tế là sự chuyên môn hóa của một quốc gia vào sản xuất sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ nào đó, dựa vào lợi thế tuyệt đối hoặc lợi thế so sánh của nước mình để cung cấp cho các quốc gia thông qua trao đổi buôn bán.

Sự phân công lao động quốc tế mang tính tất yếu khách quan khi lực lượng sản xuất phát triển mạnh và sự phân công lao động đã vượt ra khỏi biên giới một quốc gia. Khi phân công lao động quốc tế phát triển, nó giúp cho mỗi quốc gia sử dụng có hiệu quả những lợi thế về vốn, kỹ thuật, tài nguyên, vị trí địa lý, điều kiện khí hậu, đất đai và sức lao động... và kết quả làm cho năng suất lao động tăng lên, chi phí sản xuất và dịch vụ giảm xuống.

#### 2- Đặc điểm của phân công lao động quốc tế:

Thứ nhất, việc ra đời các liên minh kinh tế nhà nước ở các khu vực cho phép hạn chế được tính tự phát, ngẫu nhiên, bất ổn định trong phân công lao động quốc tế.

Thứ hai, việc lập ra các liên minh kinh tế khu vực trở thành xu hướng của thời đại, thúc đẩy sự phân công lao động quốc tế trên toàn cầu.

Thứ ba, sự bành trướng phát triển của các công ty đa quốc gia và xuyên quốc gia trở thành nhân tố quan trọng quyết định sự phát triển của kinh tế thế giới. Dự đoán thế kỷ thứ 21 sẽ là thế kỷ của các công ty xuyên quốc gia.

Thứ tư, chuyển dịch vốn, kỹ thuật từ các nước công nghiệp phát triển sang các nước đang phát triển giúp cho nhiều nước trở thành nước công nghiệp mới trở lại cạnh tranh với các nước công nghiệp phát triển.

Thứ năm, các hình thức hợp tác phân công lao động quốc tế đa dạng và phong phú trong tất cả các lĩnh vực: sản xuất, tài chính, hợp tác khoa học kỹ thuật là cho sự phát triển của khu vực và toàn thế giới. Trước đây nhiều nước đang phát triển thực hiện chính sách kinh tế đóng cửa, thực hiện chế độ tự cung tự cấp thì sự phụ thuộc trên ít hơn.

### II- Liên kết kinh tế quốc tế vĩ mô ( Macro-Integration)

Liên kết kinh tế quốc tế vĩ mô (còn được gọi là liên kết kinh tế quốc tế nhà nước) được hình thành dựa trên việc ký kết các hiệp định giữa hai hoặc nhiều quốc gia (vùng, lãnh thổ có chủ quyền) về việc hình thành các liên minh kinh tế.

#### 1- Nguyên nhân hình thành các liên kết kinh tế quốc tế vĩ mô:

- Mỗi nước đều có những lợi thế tuyệt đối và tương đối nhất định trong phát triển kinh tế bên cạnh những bất lợi hạn chế khả năng thỏa mãn nhu cầu của mình.

Việc tham gia các liên kết kinh tế quốc tế nhà nước giúp cho mỗi quốc gia phát huy được lợi thế, hạn chế những bất lợi trong sự phát triển kinh tế

- Hình thành các liên minh kinh tế còn có nguyên nhân là sự phân công lao động ở khu vực và quốc tế trở thành một yêu cầu mang tính khách quan.

- Việc ra đời các liên kết kinh tế xuất phát từ việc mở rộng thương mại quốc tế như là điều kiện tối cần thiết để thúc đẩy sự phát triển kinh tế của mỗi nước, nhưng đồng thời thông qua liên kết kinh tế để bảo hộ thị trường kinh doanh trong và ngoài nước của mình.

## **2- Vai trò của liên kết kinh tế:**

Thực chất của liên kết kinh tế quốc tế là việc thực hiện quá trình quốc tế hóa đời sống kinh tế của một số nước có cùng xu hướng chính trị kinh tế. Lập ra những liên minh kinh tế có những vai trò sau đây:

- Giúp phát triển thương mại quốc tế vì thường các nước trong một tổ chức liên kết kinh tế cố gắng gạt bỏ cho nhau những trở ngại ngăn cản sự phát triển của quá trình buôn bán quốc tế như: thuế quan, thủ tục xuất nhập khẩu và các biện pháp hạn chế mậu dịch khác.

- Nhờ có sự phân công lao động trong các khối liên kết kinh tế mà mỗi nước sử dụng hiệu quả hơn, kinh tế hơn các thế mạnh tuyệt đối và tương đối của mình.

- Việc lập ra liên kết kinh tế quốc tế có vai trò làm cho các thành tựu khoa học kỹ thuật được sử dụng tối ưu, tăng năng suất lao động và tiết kiệm thời gian.

- Làm thay đổi cơ cấu kinh tế của các nước theo hướng có lợi nhất và dẫn tới việc hình thành cơ cấu kinh tế mới có tính chất khu vực.

- Liên kết kinh tế khu vực giúp cho mỗi quốc gia tăng cường sức cạnh tranh của mình trên thị trường quốc tế, nhằm hạn chế những ảnh hưởng xấu của quá trình hội nhập toàn cầu và những bất lợi của quá trình đó để đẩy nhanh quá trình phát triển kinh tế của quốc gia mình.

## **3- Các hình thức liên kết kinh tế vĩ mô:**

**Bảng 5.1: CÁC HÌNH THỨC LIÊN KẾT KINH TẾ QUỐC TẾ VĨ MÔ**

| <b>Khu vực mậu dịch tự do (Free Trade Area)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Đồng minh về thuế quan (Custom Union)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Thị trường chung (Common Market)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Đồng minh về kinh tế (Economic Union)</b>                                                                                                                                   | <b>Đồng minh về tiền tệ (Monetary Union)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giảm hoặc xóa bỏ hàng rào thuế quan và các biện pháp hạn chế về số lượng</li> <li>- Tiến tới hình thành một thị trường thống nhất về hàng hóa và dịch vụ</li> <li>- Các nước thành viên vẫn giữ được quyền độc lập tự chủ trong quan hệ buôn bán với các nước ngoài khu vực</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các nước tham gia bị mất quyền độc lập tự chủ trong buôn bán với các nước ngoài khối</li> <li>- Lập ra biểu thuế quan chung áp dụng khi buôn bán với các nước ngoài khối</li> <li>- Chính sách ngoại thương thống nhất khi buôn bán với nước ngoài khối</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xóa bỏ hàng rào thuế quan, hạn ngạch, giấy phép</li> <li>- Xóa bỏ các trở ngại cho quá trình tự do di chuyển tư bản và sức lao động giữa các nước hội viên</li> <li>- Lập ra chính sách ngoại thương thống nhất khi quan hệ với các nước ngoài khối</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng chính sách phát triển kinh tế chung cho các nước hội viên</li> <li>- Xóa bỏ chính sách kinh tế riêng của mỗi nước</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng chính sách kinh tế chung</li> <li>- Xây dựng chính sách đối ngoại chung</li> <li>- Hình thành đồng tiền chung thống nhất thay thế cho đồng tiền riêng của các nước hội viên</li> <li>- Quy định chính sách lưu thông tiền tệ thống nhất</li> <li>- Xây dựng ngân hàng chung thay thế cho ngân hàng TW các nước</li> <li>- Xây dựng quỹ tiền tệ chung</li> <li>- XD chính sách quan hệ tài chính tiền tệ chung</li> <li>- Tiến tới thực hiện liên minh về chính trị</li> </ul> |
| NAFTA, AFTA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | EEC                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | EC                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | EU                                                                                                                                                                             | EMU                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

#### **4- Ý nghĩa của đàm phán quốc tế và liên kết kinh tế quốc tế:**

Từ giữa những năm 1930 cho đến khoảng giữa những năm 1980, Mỹ và các nước tiên tiến khác đã dần loại bỏ chế độ thuế quan và các hàng rào mậu dịch khác. Điều này đã làm tăng nhanh quá trình liên kết kinh tế quốc tế. Tỷ lệ thuế quan trung bình của Mỹ sau khi tăng mạnh trong đầu những năm 1930, với thuế suất cao hơn 50%, đã đều đặn giảm cho đến những năm 1980, mức thuế suất trung bình còn dưới 5%. Hầu hết các nhà kinh tế học tin rằng xu hướng tự do hóa mậu dịch tiên bộ này là rất có lợi. Tuy nhiên, nói về khía cạnh chính trị của chính sách thương mại, làm thế nào để việc loại bỏ thuế quan có thể được chấp nhận về phương diện chính trị?

Một phần câu hỏi trên có thể được trả lời ngay là, xu hướng tự do hóa mậu dịch mạnh mẽ sau Chiến Tranh Thế Giới Lần Thứ II đã đạt được thông qua “đàm phán quốc tế”. Điều đó có nghĩa là các chính phủ đồng ý cam kết cùng cắt giảm thuế đối với nhau. Những hiệp định này gắn liền với việc giảm bớt bảo hộ đối với các ngành cạnh tranh - nhập khẩu của mỗi nước với việc các nước khác cắt giảm bảo hộ vốn chống lại các ngành xuất khẩu của nước đó. Mỗi ràng buộc này, đã giúp vượt qua được một số khó khăn về chính trị vẫn thường ngăn cản các nước thi hành những chính sách mậu dịch tốt.

Có ít nhất hai lý do khiến cho việc cắt giảm thuế quan như là một bộ phận của hiệp định tương hỗ trở nên dễ thực hiện hơn là một chính sách giảm thuế đơn phương.

Thứ nhất, một hiệp định tương hỗ sẽ góp phần huy động sự ủng hộ cho một chính sách tự do hơn về mậu dịch.

Thứ hai, các hiệp định về mậu dịch đạt được thông qua thương lượng có thể giúp các chính phủ không rơi vào “các cuộc chiến tranh thương mại” có tính chất phá hủy.

Đàm phán quốc tế có ảnh hưởng trực tiếp tới sự ủng hộ đối với chính sách tự do hơn về mậu dịch. Thường những nhà sản xuất hàng cạnh tranh với nhập khẩu có được thông tin và tổ chức tốt hơn so với người tiêu dùng, đàm phán quốc tế có thể mang lại cho các nhà xuất khẩu trong nước như là một đối trọng. Ví dụ như Mỹ và Nhật có thể đạt được một thỏa thuận, theo đó Mỹ không áp đặt hạn ngạch nhập khẩu để bảo vệ một số nhà sản xuất của họ trước sự cạnh tranh của Nhật để đổi lấy việc Nhật dỡ bỏ hàng rào đối với xuất khẩu nông nghiệp và hàng kỹ thuật cao của Mỹ sang Nhật. Những người tiêu dùng Mỹ có thể không có ảnh hưởng chính trị trong việc chống lại các hạn ngạch nhập khẩu đối với hàng ngoại, mặc dù các hạn ngạch đó gây thiệt hại cho họ; nhưng các nhà xuất khẩu, những người muốn tiếp cận những thị trường nước ngoài, có thể sẽ bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng thông qua việc vận động cùng nhau bỏ hạn ngạch nhập khẩu.

### **III- Giới thiệu một số liên kết kinh tế quốc tế quan trọng:**

#### **1- Liên kết kinh tế của các nước tư bản phát triển:**

##### **1.1- Liên minh Châu Âu- European Union ( E.U)**

EU trước ngày 01/01/1994 có tên gọi là Cộng đồng Kinh tế Châu Âu - European Economic Community, viết tắt EEC, được hình thành theo hiệp định ký kết tại Roma ngày 25/3/1957.

EU có 27 thành viên là Pháp (1957), Đức (1957), Bỉ (1957), Hà Lan (1957), Ý (1957), Luxembourg (1957), Đan Mạch (1973), Anh (1973), Ai-len (1973), Tây Ban Nha (1986), Bồ Đào Nha (1986), Hy Lạp (1981), Áo (1995), Phần Lan (1995), Thụy Điển (1995), Czech, Hungary, Slovak, Slovenia, Ba Lan, Estonia, Latvia, Lithuania, Malta, Cyprus (2004) Bulgari và Romania (2007).

Liên minh Châu Âu hiện là một tổ chức chặt chẽ và giàu có. Diện tích tự nhiên của EU là 4,33 triệu km<sup>2</sup>, dân số 496 triệu người, chiếm hơn 27,8% GDP của toàn thế giới. (khoảng 9.200 tỷ USD năm 2002 và 12.865 tỷ USD năm 2004 theo IMF). GDP bình quân đầu người trước khi mở rộng năm 2004 là 22.533 USD/năm và sau khi mở rộng là 19.718USD/năm.

Các chỉ tiêu kinh tế cơ bản của EU được so sánh với Mỹ, Nhật và của toàn thế giới được thể hiện trong bảng 5.2 như sau:

**Bảng 5.2: Vài chỉ tiêu kinh tế của EU so với Nhật và Mỹ**

|                                                                         | EU    | Mỹ    | Nhật  |
|-------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| Dân số (triệu người) (2007)                                             | 496,0 | 293,0 | 127,3 |
| Trong GDP của thế giới thì phần trăm của (%) (theo IMF, 2004)           | 31,5  | 28,7  | 11,4  |
| Trong tổng kim ngạch ngoại thương thế giới thì phần trăm của (%) (2005) | 40,5  | 12,9  | 5,3   |

(Nguồn: tổng hợp từ <http://www.europa.int>; <http://www.imf.org>

<http://www.wto.org>; <http://www.oecd.org>)

### 1.1.1- Các cơ quan tổ chức và hội đồng của EU:

**Eu có 6 cơ quan tổ chức là:** Nghị viện Châu Âu, Hội đồng Châu Âu, Ủy ban Châu Âu, Tòa án Châu Âu, Ủy ban Ngân khố và Thanh tra Châu Âu.

**(1) Nghị viện Châu Âu:** gồm 626 nghị sĩ, nhiệm kỳ 5 năm, được bầu theo nguyên tắc phổ thông đầu phiếu. Nghị viện Châu Âu chia sẻ quyền lực với Hội đồng Châu Âu trong vấn đề lập pháp, vấn đề ngân sách và có ảnh hưởng lớn đến các chỉ tiêu của EU. Nghị viện Châu Âu giám sát việc thực hiện các chính sách của Ủy ban Châu Âu, có quyền tán thành hoặc bãi miễn ủy viên Ủy ban Châu Âu. Ngoài ra, nghị viện thực thi quyền giám sát mang tính chất định hướng chính trị đối với tất cả các cơ quan khác thuộc cơ cấu tổ chức của EU.

**(2) Hội đồng Châu Âu:** Quyết định các vấn đề chủ yếu của EU và cùng với Nghị viện trong thực thi các vấn đề lập pháp, thu chi ngân sách EU. Phối hợp các chính sách kinh tế chung trong các nước thành viên và đại diện hợp tác quốc tế với các tổ chức khác. Có khả năng đưa ra các quyết định cần thiết về chính sách ngoại giao và

an ninh theo định hướng được thiết lập có hệ thống và thực hiện về chính trị các chính sách đối ngoại, hợp tác với các nước trong việc phòng chống tội phạm....

Tùy theo vấn đề nghị sự, Hội đồng sẽ triệu tập các thành viên thích hợp như về ngoại giao, tài chính, giáo dục... là đại diện cho các nước thành viên

**(3) Ủy ban Châu Âu:** Đặt trụ sở tại Brussel, là cơ quan điều hành chung gồm 20 ủy viên, nhiệm kỳ 5 năm, do các Chính phủ đề cử và chỉ thị bãi miễn với sự nhất trí của Nghị viện Châu Âu. Ủy ban Châu Âu được xem là cơ quan định hướng trong hệ thống hiệp hội EU. Ủy ban có quyền soạn thảo các vấn đề pháp lý và có quyền đề xuất những vấn đề này tới Nghị viện và Hội đồng Châu Âu. Là một cơ quan thực thi, Ủy ban Châu Âu có trách nhiệm thực thi các vấn đề pháp lý của EU (hướng dẫn, luật lệ, quyết định, nghị định...), các vấn đề về ngân sách và những chương trình có sự chấp thuận của Nghị viện và Hội đồng Châu Âu. Cùng với Tòa án Châu Âu, Ủy ban Châu Âu là cơ quan bảo vệ luật pháp cộng đồng được thi hành hợp pháp. Ngoài ra, Ủy ban Châu Âu còn là đại diện cho Liên minh Châu Âu trong những thỏa thuận và đàm phán quốc tế, chủ yếu về hợp tác và các vấn đề ngoại thương.

**(4) Tòa án Châu Âu:** Đặt trụ sở tại Luxembourg, gồm 13 thẩm phán và 6 trạng sư, do các Chính phủ thỏa thuận bổ nhiệm, nhiệm kỳ 6 năm. Tòa án có vai trò độc lập, có quyền bác bỏ những quyết định của các tổ chức của UB Châu Âu và Chính phủ các nước nếu bị coi là không phù hợp với luật pháp EU.

**(5) Ủy ban ngân khố:** Giám sát tất cả nguồn thu chi của Liên minh để đảm bảo đúng luật và làm lành mạnh tài chính.

**(6) Thanh tra Châu Âu:** Tất cả các cá nhân, cơ quan, đơn vị kinh doanh và cư ngụ trong khối EU đều chịu sự giám sát và thanh tra của cơ quan này nếu như họ nhận thấy rằng Liên minh Châu Âu có thể bị phương hại bởi những hoạt động và quản lý bất hợp pháp.

### 1.1.2- Mục tiêu của EU và các thành tựu đạt được:

Mục tiêu cơ bản của EU là xây dựng giữa các nước "thị trường chung" và sau khi hoàn thành thì biến EU thành đồng minh kinh tế và tiền tệ (EMU).

Ta có thể đánh giá những thành tựu mà EU đã đạt được trong thời gian hoạt động bằng những nét lớn sau đây:

**Thứ nhất: 1968** đã xây dựng xong **đồng minh thuế quan** giữa các nước hội viên: xóa bỏ tất cả các hình thức hạn chế khối lượng nhập khẩu và từng bước giảm thuế suất trong quan hệ buôn bán giữa các nước hội viên, điều hòa luật thuế quan, đưa ra một mức thuế suất chung bằng cách lấy trung bình cộng các mức thuế quốc gia trước đây.

**Thứ hai,** thành lập một thị trường nông nghiệp chung dựa trên các nguyên tắc:

- Thực hiện sự tự do lưu thông sản phẩm
- Thực hiện chính sách ưu đãi cho phát triển nông nghiệp
- Xây dựng một quỹ định hướng và bảo hiểm nông nghiệp Châu Âu.

**Thứ ba,** cho phép tự do lưu thông cá nhân giữa các nước trong EU

**Thứ tư,** đưa ra một chính sách chống độc quyền trong kinh doanh của nội bộ khối, chẳng hạn điều 85 về chính sách tự do cạnh tranh đã nêu rõ: cấm tất cả các thỏa thuận gây trở ngại cho sự tự do cạnh tranh như độc quyền ấn định giá cả, thỏa thuận để phân chia thị trường....

**Thứ năm,** xóa bỏ hàng rào hải quan kiểm soát biên giới giữa các nước thuộc cộng đồng thực hiện “4 tự do” qua biên giới: con người, hàng hóa, dịch vụ và tư bản(1993)

**Thứ sáu,** ngày 01/01/1999 Ngân hàng Trung ương Châu Âu bắt đầu hoạt động, ngày 4/1/1999 đồng Euro ra đời với tỷ giá là 1ECU=1,178USD; Cho đến 01/01/2007, 13 trong 27 nước thành viên EU chính thức tham gia liên minh kinh tế - tiền tệ (EMU). Các thành viên còn lại khi đã đạt được các tiêu chuẩn về hội tụ (qua 2 năm là thành viên của cơ chế Tỷ giá hối đoái II và một số điều kiện khác) sẽ chính thức tham gia khu vực sử dụng đồng euro. Các nước thành viên mới đều có kế hoạch tham gia khu vực này trong những năm tiếp theo, từ 2008 đến 2011.

### 1.1.3- Các vấn đề liên quan đến Liên minh Châu Âu mở rộng:

Sau khi thành công trong việc phát triển từ 6 nước lên 15 nước vào năm 1995, ngày 01/5/2004, các nước Đông Âu gồm Czech, Hungary, Slovak, Slovenia và Poland; ba nước vùng Ban tích là Estonia, Latvia, Lithuania; quốc đảo Malta, Cyprus ở Địa Trung Hải trở thành thành viên chính thức của EU. Ngày 01/01/2007 Bulgari, Romania chính thức gia nhập liên minh Châu Âu, nâng tổng số thành viên của liên minh này lên 27. Riêng Turkey, mặc dù đã đệ đơn xin gia nhập từ năm 1982 nhưng vẫn chưa ấn định thời gian đàm phán để gia nhập.

Để giúp đỡ các ứng viên tham gia vào EU, chính phủ EU sẽ hỗ trợ về tài chính cho các nước theo từng chương trình, như chương trình về Nông nghiệp và phát triển nông thôn, chương trình đầu tư giao thông và bảo vệ môi trường....

Việc mở rộng lần này EU sẽ đối mặt với nhiều thách thức chưa có trước đây về qui mô và tính đa dạng như số lượng ứng viên, diện tích (tăng lên 34%), dân số (tăng lên 105 triệu) và sự khác biệt về lịch sử và văn hóa.

Thông tin chi tiết về EU, EU mở rộng và các nước thành viên, tình hình tổ chức hoạt động, các chương trình hợp tác, các thống kê kinh tế, thương mại .... của EU có thể tham khảo ở các trang web <http://www.europa.int>; <http://www.imf.org>; <http://www.wto.org>; <http://www.oecd.org>.

### 1.2 Khối mậu dịch tự do của các nước Bắc Mỹ - NAFTA:

NAFTA - North American Free Trade Area - Khối mậu dịch tự do các nước Bắc Mỹ được thành lập theo hiệp định ký kết ngày 12/8/1992 bao gồm 3 nước Mỹ, Canada và Mexico. Khối này có diện tích rộng 21,3 triệu km<sup>2</sup>, dân số 414,38 triệu, tổng sản phẩm trong nước năm 2001 là 11.399,8 tỷ USD, GDP bình quân đầu người là 27.510 USD.

Năm 1993, hiệp định NAFTA được quốc hội 3 nước thông qua gồm 5 chương trình và 20 điều khoản, chủ trương dần tiến tới xóa bỏ hàng rào thuế quan giữa 3 nước

trong vòng 15 năm, gạt bỏ mọi trở ngại trong các lĩnh vực buôn bán, dịch vụ và đầu tư, cho phép công dân các nước thành viên được tự do đi lại, mở ngân hàng, thị trường chứng khoán, công ty bảo hiểm... Khác với EU, NAFTA chỉ mở rộng cửa buôn bán giữa các nước thành viên bằng cách từ từ bãi bỏ hàng rào thuế quan chứ không tiến tới xóa bỏ biên giới quốc gia và không xây dựng một thị trường thống nhất về tiền tệ.

### **1.3- Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương APEC - Asia Pacific Economic Co-operation:**

#### **1.3.1- Khái quát về APEC**

APEC được thành lập theo sáng kiến của Australia tại hội nghị Bộ trưởng kinh tế thương mại và ngoại giao 12 nước khu vực Châu Á và Thái Bình Dương, tổ chức tại Canberra tháng 11/1989.

Việt Nam, Peru và Liên bang Nga được kết nạp vào APEC tháng 11/1998 nâng số nước tham gia tổ chức lên 21 nước. Trước đó APEC có 18 thành viên, bao gồm: Australia, Mỹ, Canada, Nhật Bản, Singapore, Malaysia, Philippine, Thái lan, Brunei, New Zealand, Indonesia, Hàn Quốc, Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan, Mexico, Chile, Papua New Guinea.

Số liệu về kinh tế xã hội của APEC năm 2006 như sau:

Lãnh thổ: 62.298.000 km<sup>2</sup> , chiếm hơn 39% diện tích toàn cầu.

Dân số 2.647.000.000 người

Tổng GDP 25.566 tỷ USD

GDP bình quân/người 9.657.000USD

Tổng kim ngạch xuất khẩu 4.678 t? USD

Tổng kim ngạch nhập khẩu 4.993 t? USD

Chiếm khoảng 50% khối lượng mậu dịch thế giới

#### **1.3.2- Cơ cấu tổ chức, gồm có:**

- Hội nghị thượng đỉnh
- Hội nghị Bộ trưởng ngoại giao
- Hội đồng thương mại và đầu tư
- Hội đồng phát triển kinh tế
- Ủy ban hỗ trợ thương mại

#### **1.3.3- Mục tiêu hoạt động của APEC: có 3 mục tiêu**

- Tự do hóa thương mại và đầu tư trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương vào năm 2020

- Tạo thuận lợi cho thương mại và đầu tư giữa hai khu vực phát triển.
- Hợp tác trong các lĩnh vực kinh tế và kỹ thuật nhằm hỗ trợ lẫn nhau phát triển, phát huy những thành tựu tích cực mà nền kinh tế của các nước trong khu vực đã tạo ra vì lợi ích của khu vực và cả thế giới

#### 1.3.4- Nguyên tắc hoạt động của APEC:

Hợp tác giữa các thành viên APEC được tiến hành theo 9 nguyên tắc sau:

- **Toàn diện:** Tiến trình tự do hóa và thuận lợi hóa trong APEC sẽ được triển khai ở tất cả các lĩnh vực kinh tế để giải quyết tất cả các hình thức cản trở mục tiêu lâu dài của thương mại và đầu tư tự do.
- **Phối hợp với WTO:** Các biện pháp áp dụng trong APEC phải phù hợp những cam kết để đạt được ở WTO
- **Đảm bảo môi trường tương xứng** giữa các thành viên trong việc thực hiện tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư, xem xét thích đáng tới mức độ tự do hóa và thuận lợi hóa đã đạt được ở mỗi nước
- **Thực hiện chủ nghĩa khu vực mở, không phân biệt đối xử:** Tự do hóa thương mại và đầu tư trong APEC sẽ được thực hiện trên cơ sở không phân biệt đối xử ( kể cả các nước không phải là thành viên)
- **Đảm bảo sự rõ ràng công khai** mọi luật lệ chính sách hiện hành tại các nước thành viên APEC
- **Lấy mức bảo hộ hiện tại làm mốc**, chỉ có giảm, không tăng thêm các biện pháp bảo hộ
- **Tiến trình tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư** của APEC được tất cả các nước thành viên đồng loạt triển khai, thực hiện liên tục, với những thời gian biểu khác nhau. Mọi thành viên APEC đều bình đẳng, mọi quyết định đều đạt tới bằng sự nhất trí chung tôn trọng quan điểm của các nước tham gia.
- **Có sự linh hoạt** trong việc thực hiện các vấn đề tự do hóa thương mại và đầu tư vì trình độ phát triển kinh tế của các nước APEC khác nhau
- **Hợp tác:** APEC chủ trương hợp tác kinh tế, kỹ thuật để thúc đẩy kinh tế tăng trưởng và phát triển một cách bền vững.

#### 1.3.5- Chương trình tự do hóa thương mại của APEC:

##### (1) Tuyên bố BOGOR (15/11/1994)

Tuyên bố BOGOR là văn kiện cơ bản đầu tiên của APEC đề ra mục tiêu cụ thể và phương hướng cơ bản thực hiện tiến trình tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại, đầu tư APEC. Nội dung tuyên bố BOGOR gồm 11 điểm, nhấn mạnh ý chí chung của các nguyên thủ quốc gia APEC về việc xây dựng một khu mậu dịch tự do APEC vào năm 2010 với các nước APEC phát triển và 2020 với các nước đang phát triển.

##### (2) Chương trình hành động OSAKA:

Tại hội nghị thượng đỉnh APEC lần thứ 3 ở OSAKA (Nhật Bản) tháng 11/1995, các ủy ban chuyên môn đã soạn thảo trình các Bộ trưởng APEC kế hoạch 25 năm lấy tên là “Chương trình hành động OSAKA”. Đây là chương trình cụ thể hóa các điểm của tuyên bố BOGOR. Chương trình hành động OSAKA gồm 2 phần:

### **Phần 1: Tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại:**

Gồm 15 lĩnh vực ưu tiên thực hiện tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại, đầu tư với nội dung cơ bản như sau:

- **Thuế quan:** thực hiện liên tục giảm thuế, làm rõ, công khai hóa chính sách thuế của nước mình.

- **Phi thuế quan:** thực hiện liên tục giảm giá hàng rào phi thuế quan, làm rõ, công khai hóa chính sách phi thuế quan của nước mình.

- **Dịch vụ:** thực hiện liên tục giảm những hạn chế để mở cửa cho thương mại dịch vụ, dành cho nhau đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) và đãi ngộ quốc gia ở 4 lĩnh vực, cụ thể là viễn thông, giao thông vận tải, năng lượng và du lịch.

- **Đầu tư:** thực hiện tự do hóa chế độ đầu tư, dành cho nhau ưu đãi tối huệ quốc (MFN) và đãi ngộ quốc gia, tạo thuận lợi cho đầu tư.

- Thực hiện thống nhất tiêu chuẩn hóa và đánh giá sự phù hợp.

- Tiến tới thống nhất hóa thủ tục hải quan.

- Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.

- Thực hiện chính sách cạnh tranh công bằng.

- Công khai hóa kế hoạch thu chi của ngân sách chính phủ.

- Nói lỏng cơ chế quản lý thương mại quốc tế.

- Xây dựng quy chế xuất xứ hàng hóa xuất nhập khẩu.

- Ban hành cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các nước APEC.

- Tạo thuận lợi cho sự giao lưu thông thương giữa các nhà doanh nghiệp thương mại, đầu tư của các nước thuộc APEC

- Thực thi các kết quả của hiệp định Uruguay (vòng đàm phán WTO).

- Thu thập và xử lý thông tin kinh tế kỹ thuật các nước.

### **Phần 2: Hợp tác kinh tế và kỹ thuật:**

Chương trình hành động OSAKA định ra 13 lĩnh vực hợp tác gồm: phát triển nguồn nhân lực, khoa học kỹ thuật công nghiệp, các xí nghiệp vừa và nhỏ, xây dựng hạ tầng cơ sở về kinh tế, năng lượng, vận tải, viễn thông và thông tin, du lịch, cơ sở dữ liệu thương mại và đầu tư, xác tiến thương mại, bảo tồn nguồn tài nguyên biển, nghề cá và kỹ thuật nông nghiệp.

Chương trình hành động OSAKA là kim chỉ nam và là hướng dẫn mang tính chất toàn diện cho tiến trình tự do hóa thương mại, đầu tư và hợp tác kinh tế APEC.

### **(3) Chương trình hành động Manila:**

Hội nghị thượng đỉnh APEC lần thứ tư đã nhóm họp tại Manila (Philippines) tháng 11/1996. Hội nghị này đã đánh dấu một bước tiến mới trong hợp tác giữa các nền kinh tế ở khu vực Thái Bình Dương. Với phương thức " Từ tầm nhìn tới hành động", hội nghị APEC lần này đã thông qua một loạt văn kiện quan trọng như: tuyên bố Manila khẳng định lại cam kết biến vùng lòng chảo Thái Bình dương thành một khu vực mậu dịch tự do lớn nhất thế giới. Chương trình hợp tác kinh tế và kỹ thuật và kế hoạch hành động Manila (MAPA).

Kế hoạch hành động Manila gồm 3 phần chính: Chương trình hành động riêng của từng nước thành viên (IAPs), chương trình hành động tập thể (CAPs) và các hoạt động về hợp tác kinh tế và kỹ thuật (ECOTECH).

#### **\* Kế hoạch hành động riêng của mỗi nước thành viên (IAPs)**

Tại hội nghị Manila, các nước thành viên đã đệ trình các kế hoạch hành động riêng của mình, vạch rõ các bước đi và biện pháp tự nguyện để thực hiện mục tiêu tự do hóa thương mại, đầu tư vào năm 2010 hoặc 2020. Các kế hoạch này cũng đề cập đến hàng rào gây cản trở cho thương mại và đầu tư của khu vực như các biện pháp thuế và phi thuế quan. Các IAPs sẽ được triển khai thực hiện từ 01/01/1997. Nét chính cam kết giảm thuế quan của các thành viên APEC nhằm thúc đẩy buôn bán giữa các nước thành viên, ví dụ:

Mức thuế suất của một số thành viên sau quá trình tự do hóa:

- Mức thuế 0%: Brunei, Hongkong, Singapore, Chi Lê ( 2010 :trừ hàng hóa nông sản), New Zealand (2010)
- Mức thuế 0 -5%: Úc, Philippines (2004 trừ hàng nông sản), Papua New Guinea (đối với một số mặt hàng)
- Mức thuế 5-10%: Malaysia, Đài Loan (2010)
- Mức thuế 10 -15%: Trung Quốc

#### **\*Kế hoạch hành động tập thể (CAPs)**

Kế hoạch hành động tập thể đưa ra các biện pháp để các nước APEC cùng tiến hành thực hiện nhằm loại bỏ các trở ngại cho tự do hóa thương mại và đầu tư, đặc biệt để thuận lợi hóa kinh doanh và giảm chi phí kinh doanh trong khu vực. Nội dung chính của CAPs là:

- Thực hiện thống nhất hóa và computer hóa hệ thống hải quan.
- Công nhận lẫn nhau các thỏa thuận về các tiêu chuẩn đánh giá sự phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế.
- Đơn giản hóa thị thực cấp Visa cho các nhà kinh doanh.

- Minh bạch trong chi tiêu ngân sách chính phủ.
- Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.
- Sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp giữa khu vực tư nhân và chính phủ.
- Hoạt động tập thể trong việc thiết lập các thỏa thuận hợp tác về chính sách cạnh tranh.

**\* Các hoạt động hợp tác kinh tế kỹ thuật:**

Gồm các lĩnh vực phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển nguồn nhân lực. Các xí nghiệp vừa và nhỏ được tập trung chú trọng để giúp các nền kinh tế đặc biệt là các nước đang phát triển đạt được mức tăng trưởng ổn định và cân bằng.

Thông tin chi tiết về APEC và các nước thành viên, các chương trình hành động trong hợp tác APEC có thể tham khảo ở web site.

## **2- Liên kết kinh tế của các nước đang phát triển**

Tính đến nay, hơn 100 quốc gia đang phát triển đã hình thành 12 khối liên kết kinh tế. Ví dụ ở Mỹ La Tinh có Thị trường chung Trung Mỹ (CACM), Thị trường chung các nước vùng Caribe... Ở Châu Á có Hiệp hội quốc gia Đông Nam Á, Hội đồng hợp tác vùng Vịnh...

### **Hiệp hội quốc gia Đông Nam Á - The Association of South East Asian Nation - ASEAN**

ASEAN được thành lập ngày 08/08/1967, tính đến nay tổ chức này gồm có 10 nước bao gồm Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand và Việt Nam (Việt Nam gia nhập vào ASEAN tháng 7/1995).

Tổng diện tích của các nước ASEAN là 4.492.000km<sup>2</sup>, dân số 517,5 triệu người. Năm 2000, tổng GDP của ASEAN là 580,2 tỷ đô la Mỹ, GDP/người 1.121 USD, giao dịch thương mại 779,6 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng GDP là 5,41%.

#### **2.1- Mục tiêu hoạt động của ASEAN:**

- Thúc đẩy hợp tác đầu tư trong nội bộ khu vực và thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào ASEAN.
- Thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế, tiến bộ xã hội và phát triển văn hóa trong khu vực.
- Thúc đẩy hòa bình và ổn định khu vực, tích cực cộng tác và giúp đỡ lẫn nhau trên các lĩnh vực kinh tế, xã hội, văn hóa, giáo dục, khoa học - kỹ thuật và hành chính.
- **Mở rộng mậu dịch giữa các nước trong khối, biến ASEAN thành khu vực thương mại tự do (AFTA).**
- Xây dựng ASEAN thành một khu vực sản xuất có sức cạnh tranh mạnh hướng vào thị trường toàn cầu.

Hội nghị Bộ trưởng kinh tế ASEAN lần thứ 35 (AEM-35) từ ngày 2 đến ngày 4/9/2003 tại Phnôm Pênh (Cambodia) đã đề ra mục tiêu cuối cùng của hội nhập kinh tế ASEAN là thực hiện “Cộng đồng kinh tế ASEAN” ASEAN Economic Common (AEC). Để đạt được mục tiêu này, trước mắt, các nước ASEAN sẽ thực hiện:

- Xây dựng một hệ thống giải quyết tranh chấp có hiệu quả vào cuối năm 2004.
- Đẩy nhanh hội nhập 11 lĩnh vực ưu tiên mà ASEAN có lợi thế cạnh tranh là gỗ, cao su, ô tô, dệt may, nông sản, thủy sản, điện tử, E-ASEAN, y tế, hàng không, du lịch, áp dụng mức thuế 0% vào năm 2004, làm hài hòa các tiêu chuẩn hàng hóa, thực hiện thông quan nhanh chóng hơn và đơn giản hóa các thủ tục hải quan.

## 2.2- Cơ cấu tổ chức và nguyên tắc hoạt động của ASEAN

**Cơ cấu tổ chức gồm có:** Hội nghị thượng đỉnh; Hội nghị Liên Bộ Trưởng; Hội nghị Bộ Trưởng Kinh tế; Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao; Hội nghị Bộ trưởng chuyên ngành; Hội nghị các Bộ trưởng khác; Ủy ban thường trực ASEAN; Hội nghị các quan chức cao cấp ASEAN; Hội nghị các cơ quan kinh tế cao cấp, Hội nghị tư vấn hỗn hợp, Tổng thư ký ASEAN và Ban thư ký ASEAN.

Hội nghị thượng đỉnh: họp chính thức 3 năm 1 lần, địa điểm luân phiên theo chữ cái của tên các nước; họp không chính thức mỗi năm 1 lần để xem xét việc thực hiện các quyết định và các vấn đề đột xuất.

### Nguyên tắc hoạt động:

- **Nguyên tắc thiết lập quan hệ song phương và đa phương:** Cùng tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng, toàn vẹn lãnh thổ và bản sắc dân tộc; Không can thiệp vào nội bộ của nhau; Giải quyết bất đồng hoặc tranh chấp bằng các biện pháp hòa bình; Hợp tác có hiệu quả.

- **Nguyên tắc điều phối hoạt động:** bao gồm các nguyên tắc: nhất trí, bình đẳng; nguyên tắc 10-X: theo nguyên tắc này, một dự án hoặc kế hoạch chung của ASEAN nếu 2 hoặc nhiều nước ASEAN chấp nhận thực hiện, thì cứ tiến hành trước dự án chứ không đợi tất cả các nước thành viên thực hiện mới tiến hành.

## 2.3- Hợp tác thương mại của khối ASEAN

### 2.3.1- Chương trình thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung - Common Effective Preferential Tariff - CEPT:

Chương trình này nhằm biến ASEAN thành khu vực mậu dịch tự do AFTA, được ký kết theo hiệp định giữa 6 nước ASEAN tại Singapore ngày 28/1/1992, có hiệu lực từ 01/01/1993, nhằm cắt giảm thuế quan chung xuống mức 0% đến 5 % khi các thành viên buôn bán với nhau, các sản phẩm giảm thuế do hội viên ASEAN tự nguyện đề nghị, nằm trong 2 cấp độ cắt giảm là cắt giảm cấp tốc và cắt giảm thông thường.

### 2.3.2- Hợp tác trong lĩnh vực hàng hóa giữa các nước thành viên:

Hiện đang có 2 dự án cụ thể về hợp tác hàng hóa các nước ASEAN là Ngân hàng dữ liệu về hàng hóa của ASEAN (ADBC) và Nghiên cứu thị trường hàng hóa

của ASEAN (ACMS) nhưng chưa thực thi và đang chờ hỗ trợ của Chương trình Phát triển Liên hiệp quốc UNDP).

### **2.3.3- Hội chợ thương mại của các nước ASEAN:**

Các nước ASEAN thỏa thuận thường xuyên tổ chức Hội chợ và Hội chợ thương mại để các doanh nhân trong ngoài khu vực gặp gỡ, trao đổi thông tin thương mại... nhằm mở rộng buôn bán trong ngoài ASEAN, tranh thủ đầu tư, mở rộng du lịch.

### **2.3.4- Tham khảo ý kiến với khu vực tư nhân:**

Năm 1972, Các Phòng Thương mại và Công nghiệp ASEAN (ACCI) được thành lập nhằm lôi kéo khu vực kinh tế tư nhân tham gia vào tiến trình phát triển kinh tế khu vực.

### **2.3.5- Chương trình phối hợp lập trường trong các vấn đề thương mại quốc tế có tác động đến ASEAN.**

75% kim ngạch xuất khẩu của ASEAN là thực hiện với bên ngoài khối, việc phối hợp lập trường trong buôn bán quốc tế có ý nghĩa quan trọng giúp các nước ASEAN thống nhất hành động chống lại những chính sách bảo hộ mậu dịch của các thị trường khác làm giảm kim ngạch xuất khẩu của các thành viên ASEAN.

Thông tin chi tiết về ASEAN cũng như các thống kê kinh tế - xã hội, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại của các nước thành viên và của cả ASEAN có thể tìm hiểu ở web site;

## **IV- Liên kết kinh tế quốc tế vi mô ( Micro-Integration)**

Liên kết kinh tế quốc tế vi mô là hình thức liên kết kinh tế quốc tế ở cấp công ty, xí nghiệp... để lập ra các công ty đa quốc gia (Multinational corporation, MNC).

### **1- Các định nghĩa về công ty đa quốc gia:**

Có nhiều định nghĩa khác nhau về công ty đa quốc gia, thậm chí cũng có nhiều tên gọi về các công ty đa quốc gia này, như công ty toàn cầu, công ty xuyên quốc gia, công ty quốc tế, công ty siêu quốc gia... Định nghĩa công ty đa quốc gia có liên quan đến sự liên kết quốc tế hơn là một thể thức hợp tác thông thường. Theo Liên hiệp quốc (United Nation), công ty đa quốc gia được định nghĩa như sau:

“Công ty đa quốc gia là công ty sở hữu hoặc quản lý toàn bộ phương tiện sản xuất hoặc dịch vụ của công ty ở trong nước và cả ở quốc gia bên ngoài nơi nó tọa lạc” (Nguồn: International business 2000).

UNCTAD (Hội nghị Liên hiệp quốc về Thương mại và Phát triển) lại có một định nghĩa về công ty đa quốc gia được diễn giải khá chi tiết như sau:

“Công ty đa quốc gia là một doanh nghiệp gồm nhiều đơn vị ở hai hay nhiều nước, bất kể hình thức pháp lý, lĩnh vực hoạt động của các đơn vị này, hoạt động theo một hệ thống các chính sách tự quyết, có sự liên hệ và một chiến lược chung thông qua một hay nhiều trung tâm quyết định. Các đơn vị trong doanh nghiệp được liên kết bằng hình thức sở hữu hoặc dưới hình thức khác; sự liên kết diễn ra giữa hai hay nhiều đơn

vị để có thể tạo ra sự thuận lợi lớn cho hoạt động, đặc biệt là chia sẻ hiểu biết, nguồn lực và trách nhiệm”.

## 2- Nguyên nhân hình thành và vai trò của các công ty đa quốc gia:

### 2.1- Nguyên nhân hình thành:

Các công ty đa quốc gia được thành lập dựa trên các hiệp định liên Chính phủ hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh giữa các tổ chức riêng lẻ ở các nước khác nhau nhằm triển khai hoạt động kinh doanh ở nhiều nước.

#### Nguyên nhân của sự ra đời các công ty đa quốc gia:

- Xu hướng quốc tế hóa đời sống toàn cầu gia tăng, nền kinh tế của các nước ngày càng phụ thuộc lẫn nhau, cho nên sự ra đời của các công ty đa quốc gia phù hợp với xu hướng tiến tới nhất thể hóa thị trường thế giới.

- Sự ra đời của các công ty đa quốc gia nhằm chống lại chính sách bảo hộ mậu dịch ở các nước, ở các khối liên kết kinh tế quốc tế đang gia tăng.

- Cạnh tranh gay gắt thúc đẩy sự phát triển khoa học kỹ thuật, nhiều ngành nghề kỹ nghệ mới ra đời như công nghệ sinh học, điện tử, tin học... đòi hỏi nhiều vốn, nhiều kỹ thuật cao cấp mà công ty một quốc gia không thể đủ đáp ứng, cho nên sự ra đời của công ty đa quốc gia mang tính tất yếu khách quan.

### 2.2- Vai trò của các công ty đa quốc gia:

Việc ra đời các công ty đa quốc gia có vai trò rất lớn đối với nền kinh tế thế giới trên các mặt sau đây:

- Thúc đẩy nhanh quá trình nhất thể hóa nền kinh tế thế giới, qua đó thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển.

- Liên kết giữa các tập đoàn kinh tế lớn của các nước thúc đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung tư bản quốc tế, đó là tiền đề để phát triển cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật trên toàn cầu.

### Bảng 5.3: Chu chuyển các dòng vốn đầu tư quốc tế giai đoạn 1982-1999

Đơn vị tính: Tỷ USD

| Năm       | Các nước phát triển |        | Các nước đang phát triển |        | Tổng số |        |
|-----------|---------------------|--------|--------------------------|--------|---------|--------|
|           | Vốn vào             | Vốn ra | Vốn vào                  | Vốn ra | Vốn vào | Vốn ra |
| 1982-1986 | 44                  | 53     | 19                       | 4      | 63      | 57     |
| 1987-1991 | 605                 | 799    | 136                      | 55     | 740     | 855    |
| 1992-1996 | 789                 | 1.139  | 437                      | 180    | 1.270   | 1.321  |
| 1997      | 273                 | 407    | 173                      | 65     | 464     | 475    |
| 1998      | 460                 | 595    | 166                      | 52     | 644     | 649    |

|      |       |       |       |      |       |       |
|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|
| 1999 | 636,5 | 651,8 | 207,6 | 65,6 | 865,5 | 799,9 |
|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|

(Nguồn: Tổng hợp từ tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới năm 2002)

- Giúp trình độ kỹ thuật của các nước xích lại gần nhau thông qua việc chuyển công nghệ sang các nước phát triển bằng các cách: góp vốn bằng công nghệ trong các xí nghiệp liên doanh, các công ty mẹ cung cấp công nghệ cho các công ty con hoạt động độc lập; hoặc việc bán công nghệ cho các công ty ở các nước đang phát triển trên cơ sở trao đổi thương mại.

- Giúp các nước khai thác và sử dụng các lợi thế của mình: tài nguyên, đất đai, sức lao động... một cách có hiệu quả nhất thông qua các công cuộc đầu tư quốc tế.

- Các công ty đa quốc gia có vai trò rất lớn trong việc cung cấp vốn cho các nước đang phát triển thông qua các hình thức đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp.

Trong gần hai thập niên qua, các công ty đa quốc gia đã đóng góp hơn 90% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và là một tác nhân quan trọng giúp cho dòng vốn chu chuyển trên thế giới, đặc biệt vốn từ các nước đã phát triển sang các nước đang phát triển. Chính nhờ vốn đầu tư này mà các nước đang phát triển có đủ nguồn lực để phát triển kinh tế trong điều kiện thiếu vốn và khoa học kỹ thuật. Nhìn vào bảng 5.3, chu chuyển các dòng vốn đầu tư quốc tế giai đoạn 1982 - 1999, với 90% dòng “vốn ra” của toàn thế giới là của các công ty đa quốc gia, sự đóng góp này thực sự vô cùng quan trọng cho sự phát triển của nền kinh tế thế giới.

### 3- Đặc điểm và xu hướng phát triển của các công ty đa quốc gia:

**Thứ nhất: Thay đổi trong lĩnh vực đầu tư:** Nhìn vào dòng chảy của tư bản, chúng ta thấy trọng tâm đầu tư của các công ty xuyên quốc gia đã bắt đầu chuyển dịch từ công nghiệp khai thác nguyên nhiên liệu sang công nghiệp chế biến, từ công nghiệp sản xuất hàng sơ cấp sang công nghiệp sản xuất sản phẩm có giá trị phụ thêm cao, từ ngành sản xuất sang ngành dịch vụ. Trong đó, ngành kỹ thuật cao mới, ngành tài chính, bảo hiểm, ngành dịch vụ thương mại và bất động sản được các công ty xuyên quốc gia quan tâm nhất.

**Thứ hai: Sáp nhập là hình thức đầu tư chủ yếu để bành trướng thế lực kinh tế của các công ty quốc tế.** Trong những năm 90 xuất hiện trên thế giới 37 ngàn công ty đa quốc gia với 170 ngàn công ty con, trong đó có 200 công ty hàng đầu thế giới tập trung trong 17 nước ( 5 nước đứng đầu :Mỹ , Nhật, Đức, Pháp, Anh, Thụy Sĩ.....) Từ những năm 1986-1998 việc hợp nhất các công ty tăng 15% mỗi năm, kết quả tạo thành cấu trúc kinh tế độc quyền ở qui mô toàn cầu nhằm đồng hóa hoặc thôn tính đối thủ cạnh tranh, mở rộng thị trường. Trong năm 1998, tổng trị giá các vụ sáp nhập lên đến 2.500 tỷ USD. Tính trong thập niên 90, tổng các vụ sáp nhập lên đến 20.000 tỷ USD.

**Thứ ba: Mở rộng hình thức liên hiệp để tăng cường khả năng cạnh tranh :** Đó là sự thiết lập quan hệ hợp tác giữa hai hoặc nhiều công ty xuyên quốc gia ngang sức cùng hoặc khác quốc tịch nhằm thực hiện mục tiêu chiến lược nào đó như thu hút kỹ thuật mới và kinh nghiệm quản lý, xâm nhập thị trường, mở rộng phạm vi thế lực, tăng sức cạnh tranh phù hợp với bước phát triển mới của kinh tế kỹ thuật. Thập kỷ 90

hoạt động liên hợp giữa các công ty xuyên quốc gia diễn ra sôi động, chủ yếu dưới 3 hình thức:

- Liên hiệp “linh động” không góp vốn: thực hiện thông qua các loại hợp đồng, hiệp nghị về sản xuất, tiêu thụ, chuyển giao kỹ thuật, hợp tác nghiên cứu...
- Liên hợp theo chế độ cổ phần: Các bên mua cổ phần của nhau hoặc đơn phương mua cổ phần.
- Cùng xuất vốn lập xí nghiệp hợp tác kinh doanh.

**Thứ tư: Đa dạng hóa và chuyên môn hóa cao độ là một xu hướng chiến lược mới của mỗi công ty quốc tế:** Một số công ty thông qua sản xuất nhiều loại sản phẩm hoặc thỏa mãn nhiều lĩnh vực dịch vụ khác nhau để giảm bớt rủi ro, tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới, đối phó với tình trạng kinh tế thế giới tăng trưởng chậm, nhu cầu thị trường giảm sút. Một số khác lại thu hẹp, loại bỏ các hoạt động sản xuất phụ, dốc toàn lực phát huy thế mạnh chuyên môn của mình.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO CHƯƠNG 4 VÀ 5

- 1- Võ Thanh Thu, Kinh tế đối ngoại, NXB Thống kê 2006.
- 2- Paul R.Krugman và Maurice Obstfeld, Kinh tế học quốc tế, lý thuyết và chính sách, NXB Chính trị quốc gia năm 2000.
- 3- Đoàn Thị Hồng Vân, Giáo trình kỹ thuật ngoại thương, NXB Thống kê 2000.
- 4- Nguyễn Duy Bội và Đặng Đình Đào, Giáo trình Kinh tế thương mại, NXB Giáo dục 1997.
- 5- Website: <http://www.europa.int>; <http://www.asean.org>; <http://www.imf.org>; <http://www.apec.org>; <http://www.wto.org>; <http://www.oecd.org>;

## CÂU HỎI THẢO LUẬN

- Câu 1: Hãy nêu tên và đặc điểm của các hình thức liên kết kinh tế quốc tế nhà nước? Nêu sự khác biệt trong nội dung giữa các hình thức liên kết?
- Câu 2: Hãy nêu các mốc quan trọng trong quá trình phát triển của liên minh Châu Âu EU? Đặc trưng nào là nổi bật nhất của các thành viên Đông Âu vừa được kết nạp?
- Câu 3: APEC có phải là một tổ chức không? Tại sao? Hãy cho biết các thành viên của APEC và đặc trưng chung nhất của các thành viên này là gì?
- Câu 4: Tại sao trong các chương trình hành động của APEC lại chia thành viên ra hai “khu vực”? “Khu vực” này có nghĩa là gì?
- Câu 5: Hãy kể các thành viên của ASEAN và nêu được đặc trưng về điều kiện tự nhiên kinh tế xã hội của mỗi nước thành viên?
- Câu 6: Chương trình CEPT/AFTA là gì? Hãy nêu ý nghĩa của chương trình này?

## **Chương 6: CHÍNH SÁCH NGOẠI THƯƠNG CỦA VIỆT NAM**

### **I- Sơ lược về ngoại thương Việt Nam trước năm 1975:**

#### **1- Ngoại thương Việt Nam dưới chế độ phong kiến:**

Sản xuất hàng hóa giản đơn và một thị trường trong nước chật hẹp, chia cắt là đặc điểm nổi bật của kinh tế Việt Nam thời kỳ này. Hàng nhiều thế kỷ, tình hình kinh tế trong nước ở trạng thái không có nhiều sản phẩm cần được tiêu thụ. Vào thế kỷ thứ XVII, XVIII và đầu thế kỷ XIX, các nhà buôn phương Tây đến ta mua hàng, vì hàng không có sẵn nên họ phải đặt tiền cho những người thợ thủ công Việt Nam sản xuất. Kinh tế nước ta thời gian này là kinh tế tự nhiên, cho nên những thứ mà thương nhân nước ngoài ưa chuộng còn là những sản vật tự nhiên, lấy ở trên rừng, dưới biển về bán.

Ngoại thương dưới thời phong kiến diễn ra giữa một số nước muốn bán sản phẩm công nghiệp của mình cho Việt Nam và mua hàng thủ công nghiệp cùng sản vật thiên nhiên.

Việc mua bán hầu như do bọn vua quan độc quyền để kiếm lời cho bản thân. Họ tiến hành ngoại thương một cách tùy tiện, độc đoán. Những thể lệ mua bán thường không thành văn bản mà làm theo lệnh của vua chúa.

Quan hệ buôn bán của Việt Nam thời phong kiến chủ yếu với Trung Quốc, Nhật Bản, Hà Lan, Bồ Đào Nha....

#### **2- Ngoại thương Việt Nam dưới thời Pháp thuộc:**

Dưới sự thống trị của thực dân Pháp, Việt Nam là một “thuộc địa khai thác”, thuộc địa kém phát triển nhất trong các thuộc địa ở Châu Á.

Xuất khẩu chủ yếu của nước ta thời kỳ này là nông sản và khoáng sản với ba mặt hàng chủ yếu là gạo, cao su và than đá.

Trong 50 năm, từ năm 1890 đến năm 1939, ba nước Đông dương, trong đó chủ yếu là Việt Nam, xuất khẩu 57.788.000 tấn gạo, trung bình mỗi năm 1,15 triệu tấn (chiếm 20% tổng lượng gạo sản xuất) 397 ngàn tấn cao su (gần như toàn bộ lượng sản xuất), 28 triệu tấn than (trên 65% sản lượng than sản xuất). Hai mặt hàng gạo và cao su chiếm 70 - 80% kim ngạch xuất khẩu. Hàng thủ công chiếm tỷ trọng không đáng kể trong kim ngạch xuất khẩu.

Nhập khẩu chủ yếu là hàng tiêu dùng và một số nguyên liệu như xăng dầu, bông, vải. Nhập máy móc thiết bị cũng có, nhưng chiếm tỷ lệ thấp, từ 1,4% (năm 1915) đến 8,8% (năm cao nhất- 1931) trong tổng kim ngạch xuất khẩu.

Về cán cân ngoại thương, trong thời gian 50 năm (1890 -1939), chỉ có 9 năm các nước Đông Dương nhập siêu còn 41 năm xuất siêu. Đối với một nước thuộc địa, xuất siêu không phải là bằng chứng của sự phồn vinh và tăng trưởng kinh tế như ở các nước độc lập, vì khối lượng xuất siêu đó phản ánh mức độ tước đoạt, bóc lột của thực dân Pháp.

Để bảo vệ đặc quyền, đặc lợi trong lĩnh vực ngoại thương, Pháp thực hiện ở Đông Dương một hàng rào thuế quan rất chặt chẽ, có lợi cho chúng.

Ngày 11/11/1892, Pháp ban hành luật về “đồng hóa thuế quan”. Với chế độ “đồng hóa thuế quan”, Việt Nam và Pháp nằm trong một hàng rào thuế quan chung.

**Bảng 6.1: Xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1934 - 1939**

Đơn vị tính: Triệu đồng Đông Dương

| Năm  | Xuất khẩu | Nhập khẩu | Xuất siêu |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 1934 | 106       | 91        | 15        |
| 1935 | 134       | 90        | 44        |
| 1936 | 171       | 98        | 73        |
| 1937 | 259       | 156       | 103       |
| 1938 | 290       | 195       | 95        |
| 1939 | 350       | 239       | 111       |

(Nguồn: Tóm tắt thống kê Đông Dương 1913-1939)

Tháng 10/1940 chính sách “đồng hóa thuế quan” được nhà cầm quyền Pháp thay bằng chế độ “thuế quan tự trị” và được thi hành từ 1/1/1941. So với chính sách “đồng hóa thuế quan”, chính sách “thuế quan tự trị” có lợi cho các nước thuộc địa. Hàng rào thuế quan được nới lỏng, thuế suất tối đa được bãi bỏ, thuế suất tối thiểu được áp dụng đối với hàng nhập khẩu từ nước ngoài, trừ trường hợp hàng nhập khẩu từ Nhật Bản được hưởng thuế suất đặc biệt, thấp hơn thuế suất tối thiểu.

### 3- Ngoại thương Việt Nam sau Cách Mạng Tháng Tám năm 1945 đến 1975:

Cuối năm 1950, quan hệ chính thức về kinh tế và thương mại giữa nước ta với nước ngoài về mặt nhà nước được thiết lập.

Năm 1952, Chính phủ ta ký Hiệp định thương mại với Chính phủ Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, và năm 1953, Chính phủ ta ký với Chính phủ Trung Quốc Nghị định thư về mậu dịch tiểu ngạch biên giới, quy định việc trao đổi hàng hóa giữa nhân dân các tỉnh biên giới Việt - Trung. Thời kỳ này, Việt Nam xuất sang Trung Quốc nông, lâm, thổ sản: chè, sơn, gỗ, hoa hồi, quế, sa nhân, trâu bò.... Nhập khẩu từ Trung Quốc máy móc, dụng cụ, sắt thép, hóa chất, vải sợi, hàng tiêu dùng, dược phẩm... Giá trị hàng hóa trao đổi với nước ngoài năm 1954 so với năm 1952 tăng gấp 4 lần.

Từ năm 1955, chính phủ ta đã ký với Liên Xô, Trung Quốc và các nước XHCN khác các hiệp định về viện trợ hàng hóa và kỹ thuật. Đối với các nước ngoài hệ thống XHCN, Chính phủ ta ký Hiệp định thương mại với Chính phủ Pháp (1955), Ấn Độ (1956), Indonesia (1957),....; Các tổ chức kinh tế của ta cũng đặt quan hệ buôn bán với các công ty Nhật Bản, Hồng Kông, Singapore, Hà Lan, Anh..., đến năm 1964, Miền Bắc có mối quan hệ thương mại với 40 nước.

#### **Đặc điểm cơ bản của hoạt động ngoại thương thời kỳ này là:**

- Xuất khẩu tăng rất chậm. Trong kim ngạch NK, tỷ trọng viện trợ không hoàn lại lớn.
- Cơ cấu hàng xuất khẩu phản ánh trình độ phát triển kinh tế lạc hậu và không ổn định, hàng xuất khẩu chủ yếu là nông sản, khoáng sản và gỗ...

- Ngoại thương chủ yếu với các nước XHCN (chiếm 85-90% tổng kim ngạch buôn bán với nước ngoài).

- Nhập siêu cực kỳ lớn: nếu cộng cả giai đoạn từ năm 1958 đến 1975 theo số liệu của bảng 6.2 thì tổng giá trị xuất khẩu chỉ là 1,129 tỷ Rúp nhưng giá trị nhập khẩu lên đến 3,693 tỷ Rúp.

**Bảng 6.2: Xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1958 - 1975**

Đơn vị tính: Triệu Rúp

| Năm  | Tổng giá trị xuất nhập khẩu | Xuất khẩu | Nhập khẩu |
|------|-----------------------------|-----------|-----------|
| 1958 | 104,5                       | 46,0      | 57,9      |
| 1959 | 147,1                       | 60,5      | 86,6      |
| 1960 | 188,0                       | 71,6      | 116,4     |
| 1961 | 202,4                       | 72,5      | 129,9     |
| 1962 | 215,1                       | 80,5      | 134,6     |
| 1963 | 226,4                       | 84,1      | 142,3     |
| 1964 | 234,5                       | 97,1      | 137,4     |
| 1965 | 328,3                       | 91,0      | 237,3     |
| 1966 | 438,7                       | 67,8      | 370,9     |
| 1967 | 464,1                       | 45,6      | 418,5     |
| 1968 | 508,3                       | 42,8      | 465,5     |
| 1969 | 554,4                       | 42,6      | 512,2     |
| 1970 | 473,4                       | 47,7      | 425,7     |
| 1971 | 519,9                       | 61,4      | 458,5     |
| 1972 | 403,2                       | 40,7      | 362,5     |
| 1973 | 551,2                       | 67,4      | 484,5     |
| 1974 | 905,6                       | 110,7     | 694,9     |
| 1975 | 914,1                       | 129,5     | 784,4     |

(Nguồn: Niên giám thống kê qua các năm)

## II- Ngoại thương Việt Nam từ sau năm 1975 đến nay:

### 1- Giai đoạn trước khi đổi mới nền kinh tế, 1976-1985:

Sau ngày giải phóng Miền Nam, thống nhất đất nước, cùng với công cuộc xây dựng kinh tế, phát triển đất nước, hoạt động ở lĩnh vực ngoại thương có những sự kiện đáng lưu ý như sau:

**Bảng 6.3: Xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1976-1985**

Đơn vị tính: Triệu Rúp - USD

| Năm     | Tổng kim ngạch XNK | Xuất khẩu | Nhập khẩu | Cán cân thương mại |        |
|---------|--------------------|-----------|-----------|--------------------|--------|
|         |                    |           |           | Trị giá            | Tỉ lệ% |
| 1976    | 1226,8             | 222,7     | 1004,1    | -881,4             | 22,2%  |
| 1977    | 1540,9             | 322,5     | 1218,4    | -915,9             | 28,3%  |
| 1978    | 1630,0             | 326,8     | 1303,2    | -976,4             | 25,1%  |
| 1979    | 1846,6             | 320,5     | 1526,1    | -1205,6            | 21,0%  |
| 1980    | 1652,8             | 338,6     | 1314,2    | -975,6             | 25,8%  |
| 1981    | 1783,4             | 401,2     | 1382,2    | -981,0             | 29,0%  |
| 1982    | 1998,8             | 526,6     | 1472,2    | -945,6             | 35,8%  |
| 1983    | 2143,2             | 616,5     | 1526,7    | -910,2             | 40,4%  |
| 1984    | 2394,6             | 649,6     | 1745,0    | -1095,4            | 37,2%  |
| 1985    | 2555,9             | 698,5     | 1857,4    | -1158,9            | 37,6%  |
| Tổng số | 18733,0            | 4423,5    | 14349,5   | -9926,0            | 30,8%  |

(Nguồn: Niên giám thống kê qua các năm)

- Năm 1977, nước ta tham gia Ngân hàng Đầu tư Quốc tế và Ngân hàng Hợp tác Quốc Tế.

- Tháng 7/1978 nước ta gia nhập Hội đồng tương trợ kinh tế.

- Ngày 18/4/1977, Chính phủ ta ban hành Điều lệ về đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Về đặc điểm chung của ngoại thương giai đoạn này là chúng ta tiếp tục nhận được sự hợp tác và hỗ trợ của các nước Xã hội chủ nghĩa. Tuy nhiên, Mỹ và các nước phương Tây thực hiện cấm vận kinh tế và phân biệt đối xử trên thị trường quốc tế như ngưng viện trợ đầu tư, ngừng các khoản tín dụng đã cam kết... đã gây cho ta rất nhiều khó khăn trong phát triển ngoại thương. Ngoài ra, nguyên tắc Nhà nước độc quyền về ngoại thương và các quan hệ kinh tế đối ngoại khác được coi là nền tảng để hình thành cơ chế quản lý và tổ chức hoạt động ngoại thương lúc này đã kìm hãm sự phát triển.

Trong vòng 10 năm, từ năm 1976 đến 1985 chúng ta đã nhập siêu khoảng 10 tỷ Rúp - Đô la trong khi kim ngạch xuất khẩu hàng năm chỉ đạt vài trăm triệu Rúp - Đô la. Nếu so sánh với nhập khẩu, tỷ lệ xuất khẩu hàng năm chỉ đạt khoảng từ 21% đến 40% (bảng 6.3).

## 2- Giai đoạn từ sau khi đổi mới nền kinh tế đến 1995:

Công cuộc đổi mới, mở cửa nền kinh tế được Đảng Cộng Sản Việt Nam khởi xướng từ Hội nghị Trung ương lần thứ 6 (khóa VI) họp cuối năm 1986. Nhờ thực hiện chính sách mở cửa, đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ kinh tế đối ngoại, đến năm 1995, nước ta đã quan hệ buôn bán với hơn 100 nước và lãnh thổ thuộc đủ các châu lục trên thế giới; đã ký Hiệp định hợp tác thương mại với EU; bình thường hóa quan hệ ngoại giao với Hoa Kỳ (12/7/1995); gia nhập ASEAN (28/7/1995). Đó là những điều kiện thuận lợi để đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, mở rộng buôn bán và hợp tác kinh tế với các nước và các tổ chức kinh tế khu vực.

### 2.1- Kết quả xuất nhập khẩu giai đoạn 1986-1995:

**Bảng 6.4: Kết quả hoạt động ngoại thương Việt Nam giai đoạn 1986-1995**

Đơn vị tính: Triệu USD

| Năm        | Tổng kim ngạch XNK | Xuất khẩu | Nhập khẩu | Cán cân thương mại |         |
|------------|--------------------|-----------|-----------|--------------------|---------|
|            |                    |           |           | Trị giá            | Tỉ lệ % |
| 1986       | 2.944,2            | 789,1     | 2.155,1   | -1.366,0           | 33,6%   |
| 1987       | 3.309,3            | 854,2     | 2.455,1   | -1.600,9           | 34,8%   |
| 1988       | 3.795,1            | 1.038,4   | 2.756,7   | -1.718,3           | 37,6%   |
| 1989       | 4.511,8            | 1.946,0   | 2.565,8   | -619,8             | 75,8%   |
| 1990       | 5.156,4            | 2.404,0   | 2.752,4   | -348,4             | 87,3%   |
| Cộng 86-90 | 19.716,8           | 7.031,7   | 12.685,1  | -5.653,4           | 55,4%   |
| 1991       | 4.425,2            | 2.087,1   | 2.338,1   | -251,0             | 89,3%   |
| 1992       | 5.121,4            | 2.580,7   | 2.540,7   | +40,0              | 101,5%  |
| 1993       | 6.909,2            | 2.985,2   | 3.924,0   | -978,8             | 76,0%   |
| 1994       | 9.880,1            | 4.054,3   | 5.825,8   | -1.771,5           | 69,6%   |
| 1995       | 13.604,3           | 5.448,9   | 8.155,4   | -2.706,5           | 66,8%   |
| Cộng 91-95 | 39.940,2           | 17.156,2  | 22.784,0  | -5.627,8           | 75,3%   |

(Nguồn: Niên giám thống kê qua các năm)

Để có thể rút ra những nhận xét về hoạt động ngoại thương sau thời kỳ đổi mới, chúng ta sẽ lấy kết quả hoạt động ngoại thương trong 10 năm từ 1986 đến 1995 để so sánh với giai đoạn 10 năm trước đó như sau:

- Về tốc độ tăng trưởng: Xuất khẩu tăng bình quân 24%/năm trong khi giai đoạn 10 năm trước đó là 13,5%; Nhập khẩu tăng bình quân 16%/năm so với 7%/năm giai đoạn 10 năm trước đó (tính toán dựa vào số liệu bảng 6.3 và 6.4).

- Về cán cân thương mại: Nhập siêu vẫn còn nhưng nhờ tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao (so với nhập khẩu, xuất khẩu đã chiếm tỷ lệ từ 33,6% đến 101,5% so với nhập khẩu hàng năm) nên đã phần nào làm giảm khoảng cách giữa kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu.

Ngoài ra, trong giai đoạn này, đầu tư nước ngoài vào lãnh thổ nước ta và đầu tư trong nước gia tăng, việc nhập khẩu máy móc, thiết bị và nguyên vật liệu phục vụ sản xuất cũng là một trong những nguyên nhân gia tăng nhập siêu, nhưng điều đó lại cần thiết vô cùng cho sự phát triển.

- Về trị giá xuất nhập khẩu: Trị giá xuất khẩu và nhập khẩu hàng năm lớn hơn rất nhiều lần giai đoạn trước đó, ví dụ, bình quân kim ngạch xuất khẩu hàng năm giai đoạn 1976-1985 là 442 triệu Rúp - USD, thì số liệu tương ứng giai đoạn 1986-1995 là 2,4 tỷ USD (bảng 6.3 và 6.4).

## 2.2- Cơ cấu hàng xuất nhập khẩu và thị trường xuất nhập khẩu:

- Về cơ cấu hàng xuất khẩu: Cơ cấu hàng xuất khẩu trong 10 năm sau đổi mới có sự thay đổi khá mạnh ở nhóm hàng công nghiệp nặng và khoáng sản. Sự thay đổi này là do chúng ta tăng dần xuất khẩu dầu thô. Năm 1989, Việt Nam bắt đầu xuất dầu thô với số lượng là 1,5 triệu tấn; năm 1995 xuất khẩu mặt hàng này tăng lên hơn 7,6 triệu tấn.

**Bảng 6.5: Cơ cấu xuất khẩu phân theo nhóm hàng giai đoạn 1986-1995**

Đơn vị tính %

| Nhóm hàng                              | 1986 | 1990 | 1995 |
|----------------------------------------|------|------|------|
| 1- Hàng công nghiệp nặng và khoáng sản | 8,0  | 25,7 | 25,3 |
| 2- Hàng CN nhẹ và TTCN                 | 28,8 | 26,4 | 28,4 |
| 3- Hàng nông sản và nông sản chế biến  | 40,4 | 32,6 | 32,0 |
| 4- Hàng lâm sản                        | 9,1  | 5,3  | 2,8  |
| 5- Hàng thủy sản                       | 13,4 | 9,9  | 11,4 |
| 6- Hàng khác                           | 0,3  | 0,1  | 0    |
| Tổng số                                | 100  | 100  | 100  |

(Nguồn: Thương mại thời mở cửa, NXB Thống kê, 1996)

Nhóm nông, lâm, thủy sản xuất khẩu sau khi tăng mạnh những năm sau đổi mới, đến những năm 1990 có xu hướng giảm dần trong cơ cấu xuất khẩu. Năm 1986 nhóm các hàng này chiếm 63,2% trong tổng giá trị xuất khẩu; năm 1990 và 1995 giảm còn 48% và 46,2%. Xuất khẩu hàng công nghiệp nhẹ và thủ công nghiệp tăng nhanh về tổng trị giá nhưng tỉ lệ trong cơ cấu xuất khẩu ít thay đổi (bảng 6.5).

**- Về cơ cấu nhập khẩu: Cơ cấu nhập khẩu có sự biến động giữa hai nhóm hàng tư liệu sản xuất và vật phẩm tiêu dùng.** Nhập khẩu hàng tiêu dùng có xu hướng tăng trong 10 năm qua. Trong nhóm hàng tư liệu sản xuất, nhóm máy móc, thiết bị, động cơ và phụ tùng tăng nhanh. Nguyên vật liệu vẫn chiếm tỷ lệ cao nhất trong tổng giá trị nhập khẩu. Trong nhóm hàng vật phẩm tiêu dùng, tỷ lệ nhập khẩu lương thực giảm mạnh. Ngược lại hàng tiêu dùng khác tỷ lệ nhập khẩu tăng đều qua các năm và năm 1995 chiếm gần 11% giá trị nhập khẩu (bảng 6.6)

**Bảng 6.6: Cơ cấu nhập khẩu phân theo nhóm hàng giai đoạn 1986-1995**

Đơn vị tính %

| Nhóm hàng                | 1986 | 1990 | 1995 |
|--------------------------|------|------|------|
| I- Tư liệu sản xuất      | 86,6 | 85,1 | 83,5 |
| 1 Thiết bị toàn bộ       | 19,8 | 16,0 | 0    |
| 2 Máy móc, thiết bị ĐCPT | 15,0 | 11,4 | 25,7 |
| 3 Nguyên vật liệu        | 51,9 | 57,8 | 57,8 |
| II- Vật phẩm tiêu dùng   | 13,4 | 14,9 | 16,5 |
| 1 Lương thực             | 3,4  | 1,7  | 1,4  |
| 2 Thực phẩm              | 1,6  | 2,5  | 3,5  |
| 3 Hàng y tế              | 1,5  | 1,5  | 0,9  |
| 4 Hàng tiêu dùng khác    | 6,8  | 9,2  | 10,8 |
| Tổng số                  | 100  | 100  | 100  |

(Nguồn: Niên giám thống kê qua các năm)

**- Về thị trường xuất khẩu, nhập khẩu:**

Thị trường buôn bán của Việt Nam trong 10 năm sau đổi mới có thay đổi rất lớn. Các nước thuộc Châu Á có tỷ trọng tăng dần trong kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam. Nếu Châu Á chiếm 22,6% tổng trị giá xuất khẩu và 10,6% tổng trị giá nhập khẩu của Việt Nam trong năm 1986 thì năm 1995 tỷ lệ tương ứng là 72,4% và 77,5%. Ngược lại buôn bán với Châu Âu, đặc biệt là Đông Âu và Nga giảm dần. Năm 1995 Châu Âu chỉ chiếm 18% tổng trị giá xuất khẩu và hơn 13% giá trị nhập khẩu của Việt Nam (bảng 6.7)

Sự thay đổi thị trường xuất khẩu và nhập khẩu trong những năm này là do sự đổi mới trong đường lối phát triển kinh tế và chính sách kinh tế đối ngoại của Đảng và nhà nước ta. Từ việc chỉ quan hệ buôn bán với các nước Xã hội chủ nghĩa, sang thời kỳ đổi

mới, mối quan hệ này được mở rộng đến tất cả các nước. Cũng chính nhờ sự thay đổi này mà chúng ta đã nhanh chóng vượt qua được thời kỳ khó khăn khi thị trường Liên Xô và các nước Đông Âu có sự biến động bất lợi cho việc xuất nhập khẩu.

**Bảng 6.7: Thị trường xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam giai đoạn 1986-1995.**

Đơn vị: Triệu USD

|                            | 1986      |           | 1990      |           | 1995      |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                            | Xuất khẩu | Nhập khẩu | Xuất khẩu | Nhập khẩu | Xuất khẩu | Nhập khẩu |
| Tổng số                    | 798.100   | 2.155.100 | 2.404.000 | 2.752.400 | 5.448.900 | 8.155.400 |
| 1. Châu Á                  | 177.957   | 227.972   | 1.040.401 | 1.009.438 | 3.944.725 | 6.318.156 |
| 2. Châu Âu                 | 446.911   | 1.645.581 | 1.215.138 | 1.604.409 | 938.033   | 1.088.860 |
| 3. Châu Mỹ                 | 14.234    | 6.398     | 15.722    | 11.761    | 238.335   | 169.714   |
| 4. Châu Phi                | 40        | 399       | 4.178     | 2.413     | 38.094    | 22.659    |
| 5. Châu ĐD                 | 3.607     | 9.688     | 7.701     | 10.694    | 56.909    | 103.912   |
| 6. Tchức LHQ               |           | 31.154    | 1.781     | 23.971    | 539       | 21.588    |
| 7. Tchức qtế               | 355       | 11.577    | -         | 1.316     |           | 2.912     |
| 8. Khuchếxuất              |           |           |           |           | 225       | 2.625     |
| 9. Tgiá không phân tổ chức | 145.950   | 163.326   | 118.769   | 88.403    | 187.091   | 424.990   |

(Nguồn: Thương mại thời mở cửa, NXB Thống kê, 1996)

### 2.3- Quản lý Nhà nước trong lĩnh vực hoạt động ngoại thương có sự thay đổi sau năm 1986:

**Sự thay đổi về mặt quản lý của nhà nước trong lĩnh vực ngoại thương từ năm 1986 có thể kể đến như sau:**

- Nhà nước chuyển các hoạt động ngoại thương từ cơ chế tập trung, bao cấp sang hạch toán kinh doanh. Xóa bỏ bao cấp và bù lỗ cho kinh doanh xuất nhập khẩu.

- Nhà nước mở rộng quyền kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp cho các cơ sở sản xuất thuộc các thành phần kinh tế. Sự độc quyền kinh doanh xuất nhập khẩu như trước đây không còn.

- Tăng cường sự quản lý thống nhất của nhà nước đối với mọi hoạt động ngoại thương bằng luật pháp và chính sách. Hình thành hệ thống biện pháp, chính sách khuyến khích xuất khẩu. Quản lý nhập khẩu chủ yếu thông qua chính sách thuế; Giảm thiểu các biện pháp quản lý phi thuế quan như hạn ngạch, giấy phép xuất nhập khẩu...

Những thay đổi trong quản lý và chính sách ngoại thương những năm qua đã góp phần tích cực vào sự phát triển buôn bán của nước ta với nước ngoài, đặc biệt là với thị trường các nước phát triển

### 3- Ngoại thương Việt nam trong giai đoạn hiện nay:

#### 3.1-Tổng quan về tình hình kinh tế xã hội của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay:

Nền kinh tế Việt Nam trong những năm 1990 và cho đến hiện nay có nhiều thay đổi tích cực mặc dù gặp nhiều khó khăn nhất là từ khi Đông Âu và Liên Xô bị tan rã. Đảng và nhà nước thực hiện chính sách mở cửa kinh tế và chuyển sự hoạt động của nền kinh tế sang nền kinh tế thị trường.

**Bảng 6.8 : Tổng quan kinh tế Việt Nam 1997-2003:**

| Chỉ tiêu                       | 1997    | 1998    | 1999    | 2000    | 2001    | 2002    | 2003*   |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| GDP danh nghĩa* (Tỷ VNĐ)       | 313.624 | 361.016 | 399.942 | 441.646 | 484.493 | 565.958 | 635.000 |
| Tỷ giá hối đoái (VNĐ/USD)      | 12.936  | 13.984  | 14.000  | 14.280  | 14.565  | 15.500  | 16.000  |
| GDP danh nghĩa (Tỷ USD)        | 24,24   | 25,824  | 28,567  | 30,927  | 33,264  | 36,513  | 39,7    |
| Tốc độ tăng trưởng GDP thực    | 8,2     | 5,8     | 4,8     | 6,8     | 6,8     | 7,0     | 7,5     |
| GDPbq:USD/người                | 326     | 342     | 372     | 398     | 422     | 458     | 490     |
| Dân số(triệu người)            | 74,358  | 75,556  | 76,597  | 77,635  | 78,686  | 79,700  | 80,800  |
| Thu ngân sách *                | 65.352  | 73.000  | 78.000  | 91.000  | 101.400 | 105.200 | 125.000 |
| (Thu + Chi) ngân sách/ GDP (%) | 21,0    | 20,0    | 20,0    | 21,0    | 21,0    | 20,5    | 21,0    |
| Chi ngân sách *                | 78.057  | 80.820  | 82.500  | 103.000 | 115.000 | 133.900 | 145.000 |
| Thâm hụt ngân sách/GDP (%)     | -1,7    | -0,1    | -1,6    | -2,8    | -2,9    | -2,5    | -2,0    |
| Tỷ lệ nợ (%)                   |         |         | 12,8    | 11,2    | 10,2    | 9,0     | 8,0     |
| Chỉ số giá (%)                 | 3,6     | 9,2     | 0,1     | -0,6    | 0,8     | 4,0     | 4,5     |

(2003\*) : Số dự báo, Nguồn: <http://www.apecsec.org>.... Vietnam Economics Report

\* Đơn vị tính giống nhau

Các chỉ tiêu và số liệu trong bảng 6.8 minh họa một cách cụ thể tình hình kinh tế xã hội của nước ta trong giai đoạn hiện nay. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm cao, khoảng 8% làm tổng sản phẩm quốc nội, nguồn thu ngân sách... tăng dần qua các năm. Tỷ giá hối đoái không còn tình trạng tăng quá đột ngột và tương đối ổn định trong các năm 2000, 2001. Tỷ lệ nợ nước ngoài còn cao nhưng không có sự gia tăng quá mức so với GDP, thâm hụt ngân sách được kiềm chế ở khoảng 2% GDP. Tốc độ lạm phát giảm, thậm chí những năm 1999, 2000 nền kinh tế lại rơi vào tình trạng thiếu phát và có dấu hiệu ổn định những năm gần đây.

Nhờ tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, khoảng cách về thu nhập bình quân đầu người hàng năm của nước ta so với thế giới được rút ngắn lại. Nếu so sánh GDP theo sức mua tương đương ta có bảng số liệu ở bảng 6.9.

**Bảng 6.9: So sánh GDP bình quân/ người giữa Việt Nam và các nước**

| Tên nước và vùng lãnh thổ | GDP bình quân đầu người (tính bằng USD theo sức mua tương đương) |        | So với Việt Nam (số lần) |      |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------|--------|--------------------------|------|
|                           | 1993                                                             | 1999   | 1993                     | 1999 |
| Nhật Bản                  | 20.830                                                           | 23.480 | 17,8                     | 13,4 |
| Hồng Kông                 | 20.420                                                           | 21.830 | 17,5                     | 12,4 |
| Singapore                 | 20.050                                                           | 27.740 | 17,1                     | 15,8 |
| Hàn Quốc                  | 9.860                                                            | 12.445 | 8,4                      | 7,1  |
| Malaysia                  | 5.856                                                            | 7.370  | 5,0                      | 4,2  |
| Thái Lan                  | 5.170                                                            | 6.020  | 4,4                      | 3,4  |
| Philippines               | 2.890                                                            | 3.380  | 2,5                      | 1,9  |
| Indonesia                 | 2.650                                                            | 2.940  | 2,3                      | 1,7  |
| Việt Nam                  | 1.170                                                            | 1.755  | 1,0                      | 1,0  |

(Nguồn: <http://www.saigonnet.vn>, Thống kê kinh tế)

### 3. 2- Tình hình tăng trưởng xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài:

**Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu và nhập khẩu tiếp tục tăng bình quân 21,3%/năm và 13,3% năm.** Mặc dù giai đoạn 2001 - 2002, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu có giảm, chỉ đạt bình quân 7,5% nhưng sang năm 2003 đã có dấu hiệu phục hồi, tăng trưởng vượt qua mức 10%/năm.

Bảng 6.10 thể hiện kim ngạch xuất nhập khẩu và cán cân thương mại của nước ta giai đoạn hiện nay. Tỷ lệ xuất khẩu so với nhập khẩu đã tăng cao, đạt bình quân gần 90%, đó là một dấu hiệu đáng để chúng ta hy vọng vượt qua được tình trạng nhập siêu và bước vào thời kỳ xuất siêu.

Bên cạnh việc gia tăng kim ngạch xuất nhập khẩu, việc thu hút đầu tư nước ngoài cũng là một động lực lớn thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của nước ta trong giai đoạn hiện nay. Tính đến tháng 1/2005, tổng vốn đầu tư nước ngoài được thực hiện ở nước ta là 25,8 tỷ USD, trong đó, các nước có đầu tư lớn như Nhật Bản, Singapore, Đài Loan... (bảng 6.11).

**Bảng 6.10: Kết quả hoạt động ngoại thương Việt Nam giai đoạn 1997-2007.**

Đơn vị tính: Triệu USD

| Năm   | Tổng kim ngạch XNK | Xuất khẩu | Nhập khẩu | Cán cân thương mại |         |
|-------|--------------------|-----------|-----------|--------------------|---------|
|       |                    |           |           | Trị giá            | Tỉ lệ % |
| 1996  | 18.400             | 7.256     | 11.144    | -3.888             | 65,1    |
| 1997  | 20.050             | 8.850     | 11.200    | - 2.350            | 79,0    |
| 1998  | 20.742             | 9.352     | 11.390    | - 2.038            | 82,1    |
| 1999  | 23.159             | 11.523    | 11.636    | -113               | 99,0    |
| 2000  | 29.508             | 14.308    | 15.200    | -892               | 94,1    |
| 2001  | 31.187             | 15.027    | 16.162    | -1.135             | 93,0    |
| 2002  | 35.830             | 16.530    | 19.300    | -2.770             | 85,6    |
| 2003  | 45.405             | 20.149    | 25.256    | -5.107             | 79,8    |
| 2004  | 58.457             | 26.503    | 31.954    | -5.451             | 82,9    |
| 2005  | 69.104             | 32.223    | 36.881    | -4.658             | 87,4    |
| 2006* | 84.000             | 39.600    | 44.400    | -4.800             | 89,2    |
|       | 109.210            | 48.380    | 60.830    | -12.450            | 79,53   |

Nguồn: Tổng hợp từ [www.mot.gov.vn](http://www.mot.gov.vn) và Tạp chí Ngoại thương 1997-2007

\* Số liệu ước tính

Luồng đầu tư FDI ròng vào nước ta bình quân hơn 900 triệu USD/năm và năm 2001 chiếm 156,2% tài khoản vốn (bảng 6.12). Đầu tư nước ngoài có xu hướng giảm những năm 1998 - 2002 so với thời gian trước đó. Năm 2003, tình hình thu hút vốn đầu tư đang có dấu hiệu phục hồi, đạt khoảng 2,4 tỷ USD tăng thêm so với 1,1 tỷ USD năm 2002. Đến năm 2005, 2006 khi chúng ta tăng tốc hội nhập cũng là lúc luồng đầu tư nước ngoài đổ vào, năm 2005 vốn FDI đăng ký 4,6 tỷ USD, năm 2006 10,2 tỷ USD; Vốn FDI thực hiện năm 2006 đạt 4,1 tỷ USD.

**Bảng 6.11: Tình hình đầu tư trực tiếp của nước ngoài đến tháng từ 1988-7/2005, chỉ tính những dự án còn hiệu lực**

Đơn vị tính USD, Nguồn: <http://www.usvtc.org>, Trade Statistics

| No. | Quốc gia, vùng, Lãnh thổ | Số dự án | Vốn đăng ký   | Vốn pháp định | Vốn thực hiện |
|-----|--------------------------|----------|---------------|---------------|---------------|
| 1   | Singapore                | 366      | 8.137.774.039 | 2.780.651.371 | 3.360.840.112 |
| 2   | Taiwan                   | 1.356    | 7.614.016.381 | 3.258.596.954 | 2.873.473.395 |
| 3   | Japan                    | 544      | 6.002.319.674 | 2.721.959.105 | 4.208.185.870 |
| 4   | Korea                    | 943      | 4.831.335.066 | 2.048.402.500 | 2.460.489.126 |
| 5   | Hongkong                 | 341      | 3.612.405.782 | 1.541.865.940 | 1.922.401.322 |
| 6   | British Virgin Islands   | 235      | 2.577.736.081 | 995.243.105   | 1.222.940.948 |
| 7   | France                   | 151      | 2.155.114.450 | 1.337.358.438 | 1.176.332.866 |
| 8   | Netherland               | 55       | 1.870.286.710 | 1.159.557.274 | 1.756.782.057 |
| 9   | Malaysia                 | 170      | 1.441.384.072 | 672.142.695   | 825.543.305   |
| 10  | Thailand                 | 120      | 1.432.444.566 | 479.667.615   | 706.643.573   |
| 11  | USA                      | 237      | 1.401.864.151 | 729.494.603   | 737.839.613   |
| 12  | United Kingdom           | 65       | 1.219.194.238 | 438.671.591   | 606.020.539   |
| 13  | Luxembourg               | 15       | 809.216.324   | 725.859.400   | 14.729.132    |
| 14  | China                    | 342      | 700.317.762   | 399.794.827   | 181.577.610   |
| 15  | Switzerland              | 31       | 686.286.029   | 336.934.981   | 518.951.397   |
| 16  | Australia                | 110      | 675.939.248   | 334.477.863   | 331.765.683   |
| 17  | Cayman Islands           | 13       | 475.169.258   | 179.983.771   | 361.671.127   |
| 18  | British West Indies      | 4        | 407.000.000   | 118.000.000   | 98.799.570    |
| 19  | Germany                  | 61       | 333.774.451   | 136.095.293   | 159.366.015   |
| 20  | Russia                   | 47       | 271.023.841   | 164.883.417   | 195.137.436   |
| 21  | Bermuda                  | 5        | 260.322.867   | 98.936.700    | 172.317.885   |
| 22  | Canada                   | 49       | 254.264.159   | 112.084.428   | 18.803.412    |

|                  |                     |              |                       |                       |                       |
|------------------|---------------------|--------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 23               | Philippines         | 22           | 233.398.899           | 117.477.446           | 86.526.975            |
| 24               | Denmark             | 29           | 142.759.744           | 83.748.243            | 81.380.383            |
| 25               | Mauritius           | 15           | 138.603.600           | 101.421.519           | 689.772.331           |
| 26               | Indonesia           | 13           | 130.092.000           | 70.405.600            | 127.028.864           |
| 27               | Channel Islands     | 12           | 84.800.788            | 38.755.729            | 67.114.603            |
| 28               | Samoa               | 13           | 79.400.000            | 31.340.000            | 2.800.000             |
| 29               | Belgium             | 25           | 73.145.211            | 33.050.189            | 49.530.212            |
| 30               | Turkey              | 6            | 63.450.000            | 19.185.000            | 5.882.566             |
| 31               | Saint Kitts & Nevis | 3            | 56.685.000            | 18.625.000            | 23.458.904            |
| 32               | Cook Islands        | 2            | 55.000.000            | 17.000.000            | -                     |
| 33               | Italy               | 20           | 49.996.000            | 23.089.498            | 25.028.591            |
| 34               | Norrrway            | 13           | 46.816.918            | 24.692.001            | 15.349.258            |
| 35               | India               | 10           | 45.443.710            | 26.551.891            | 580.035.845           |
| 36               | New Zealand         | 11           | 44.367.000            | 14.938.000            | 12.327.065            |
| 37               | Czech Rep.          | 5            | 35.928.673            | 13.858.673            | 9.322.037             |
| 38               | Liechtenstein       | 2            | 35.500.000            | 10.820.000            | 35.510.100            |
| 39               | Sweden              | 9            | 30.093.005            | 14.805.005            | 14.091.214            |
|                  | Khác                | 93           | 274.853.414           | 146.848.685           | 91.258.228            |
| <b>Tổng cộng</b> |                     | <b>5.563</b> | <b>48.789.523.111</b> | <b>21.577.274.350</b> | <b>25.827.029.169</b> |

### III- Chính sách phát triển ngoại thương của Việt Nam:

Ngoại thương nước ta trong thời gian qua đã thực sự giúp cho nền kinh tế đất nước khai thác thế mạnh trong sản xuất hàng hóa hướng về xuất khẩu. Ngoại thương đóng góp rất lớn cho tốc độ tăng trưởng kinh tế và thay đổi bộ mặt ngành công nghiệp, dịch vụ và cả trong sản xuất nông nghiệp nữa. Để có thể hiểu rõ chính sách ngoại thương của nhà nước ta trong giai đoạn hiện nay, chúng ta sẽ cùng phân tích những điều kiện thuận lợi cũng như bất lợi cho sự phát triển ngoại thương của đất nước.

#### 1- Những lợi thế và hạn chế trong phát triển ngoại thương của Việt Nam:

##### 1.1- Lợi thế về vị trí địa lý:

Việt Nam nằm trong vùng Đông Nam Châu Á, là vùng có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất thế giới, bình quân mỗi nước ở khu vực này mức tăng trưởng kinh tế đạt 6-7%/năm. Việt Nam nằm trên tuyến đường giao lưu hàng hải quốc tế; ven biển, nhất là từ Phan Thiết trở vào có nhiều cảng nước sâu tàu bè có thể cập bến an toàn quanh năm. Sân bay Tân Sơn Nhất nằm ở vị trí lý tưởng, cách đều thủ đô các thành phố quan trọng trong vùng Đông Nam Á. Vị trí địa lý thuận lợi cho phép ta mở rộng quan hệ kinh tế ngoại thương và thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

### 1.2- Lợi thế về tài nguyên thiên nhiên:

So với một số nước khác thì nước ta thuộc loại có tài nguyên tương đối phong phú:

**Về đất đai:** Diện tích đất đai cả nước khoảng 330.363 Km<sup>2</sup> trong đó có tới 50% là đất vào nông nghiệp và ngư nghiệp. Khí hậu nhiệt đới mưa nắng điều hòa cho phép chúng ta phát triển nông lâm sản xuất khẩu có hiệu quả cao như gạo, cao su và các nông sản nhiệt đới. Chiều dài bờ biển 3.260km, diện tích sông ngòi và ao hồ hơn 1 triệu ha, cho phép phát triển ngành thủy sản xuất khẩu và phát triển thủy lợi, vận tải biển và du lịch

**Về khoáng sản:** Dầu mỏ hiện nay là nguồn tài nguyên mang lại nguồn thu ngoại tệ đáng kể, sản lượng khai thác hàng năm gia tăng và là nơi thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài. Than đá trữ lượng cao, khoảng 3,6 tỷ tấn; mỏ sắt với trữ lượng vài trăm triệu tấn; cả ba miền Bắc, Nam, Trung đều có nguồn clanh-ke để sản xuất xi măng dồi dào..

### 1.3- Lợi thế về lao động:

Đây là thế mạnh của nước ta, tính đến năm 2003 dân số nước ta khoảng 80,8 triệu người, trong đó có hơn 40 triệu đang trong độ tuổi lao động. Lao động dồi dào, giá nhân công rẻ, khoảng 0,16 USD/ 1 giờ lao động, trong khi đó ở Nhật là 23 USD/1 giờ lao động; tỷ lệ thất nghiệp lớn (khoảng 20-30% số người trong độ tuổi lao động). Lao động là một lợi thế cơ bản để phát triển các ngành hàng sử dụng nhiều lao động như dệt, may, chế biến nông lâm thủy sản, lắp ráp sản phẩm điện, điện tử.....

### 1.4- Những hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển của ngoại thương:

Diện tích đất canh tác bình quân trên đầu người của ta thấp so với bình quân của thế giới, chỉ khoảng 0,1 ha/ người. Sản lượng lương thực có cao nhưng trước hết phải đảm bảo nhu cầu của trên 80 triệu dân nên không thể tạo ra một nguồn tích lũy lớn cho những đòi hỏi cao hơn của sự phát triển kinh tế.

Về tài nguyên tuy có phong phú nhưng phân bố tản mạn. Giao thông vận tải kém nên khó khai thác, trữ lượng chưa xác định và chưa khoáng sản nào có trữ lượng lớn để trở thành mặt hàng chiến lược. Tài nguyên rừng, biển, thủy sản bị khai thác quá mức mà không được chăm bồi.

Vị trí địa lý đẹp nhưng cơ sở hạ tầng yếu kém., các hải cảng ít và nhỏ, đường sá và phương tiện giao thông lạc hậu.

Trình độ quản lý kinh tế, xã hội kém, bộ máy chính quyền kém hiệu quả, quan liêu, tham nhũng; chính sách, pháp luật không rõ ràng, thiếu đồng bộ, lại hay thay đổi gây cản trở cho quá trình đổi mới kinh tế.

Trình độ quản lý của cán bộ và tay nghề công nhân còn thấp cho nên năng suất lao động thấp, chất lượng hàng hóa chưa cao.

Công nghệ và trang thiết bị của nhiều ngành kinh tế Việt Nam còn ở trình độ thấp, hàng hóa của Việt Nam chưa mang tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Những năm đầu thế kỷ 21, trong xu hướng toàn cầu hóa, Việt Nam có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển hoạt động kinh tế ngoại thương, tạo điều kiện cho đất nước hòa nhập với nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên còn nhiều khó khăn trở ngại cho tiến trình này. Việc đề ra một đường lối phát triển ngoại thương phù hợp cho phép khai thác những lợi thế, hạn chế tối thiểu những trở ngại mang tính cấp bách và thiết thực.

## **2- Chính sách quản lý ngoại thương của nhà nước ta trong giai đoạn hiện nay:**

### **2.1- Các công cụ quản lý và điều tiết hoạt động ngoại thương của nhà nước Việt Nam:**

#### **2.1.1- Nhà nước quản lý hoạt động ngoại thương bằng luật pháp:**

Thông qua hệ thống luật pháp, Nhà nước quy định rõ địa vị pháp lý của các doanh nghiệp tham gia hoạt động ngoại thương, quy định các điều kiện và thủ tục trong kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa....Căn cứ vào môi trường hành lang pháp lý đã được quy định, các doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh của mình dưới sự hướng dẫn, giám sát của Nhà nước.

Theo tinh thần nghị quyết Trung ương Đảng Cộng Sản Việt Nam khóa IV, khóa VIII thì Việt Nam phát triển theo mô hình kinh tế mở có sự điều tiết của nhà nước. Chính sách ngoại thương đang áp dụng là chính sách hướng về xuất khẩu. Cơ chế quản lý xuất nhập khẩu hiện nay của Việt Nam được điều hành chủ yếu bởi Luật Thương mại được Quốc hội thông qua ngày 14/6/2005 và nghị định của Chính phủ số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 Quy định chi tiết thi hành luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài. Ngoài ra hoạt động xuất nhập khẩu (XNK) còn chịu sự điều tiết bởi các luật khác như luật thuế XNK, luật về thuế giá trị gia tăng (TVA), thuế thu nhập doanh nghiệp, luật doanh nghiệp và các luật khác.

#### **2.1.2- Quản lý Nhà nước đối với hoạt động ngoại thương bằng công cụ kế hoạch hóa:**

Nhà nước quản lý ngoại thương bằng các kế hoạch định hướng, ví dụ như các chỉ tiêu về kim ngạch xuất nhập khẩu, các mặt hàng xuất nhập khẩu trong năm...

Thông qua việc sử dụng các công cụ kinh tế khác để điều tiết hoạt động ngoại thương sao cho góp phần cân đối tổng cung tổng cầu nền kinh tế quốc dân.

#### **2.1.3- Quản lý hoạt động ngoại thương bằng công cụ tài chính:**

Đối với các doanh nghiệp nhà nước tham gia hoạt động ngoại thương, như các doanh nghiệp khác, nhà nước sẽ định hướng sử dụng vốn thông qua các hoạt động phân tích “dự báo vĩ mô, các công cụ kinh tế tài chính, hướng dẫn công tác kế toán, thống kê và kiểm tra việc thi hành pháp luật trong tạo lập, quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp”.

Thuế là công cụ tài chính quan trọng mà thông qua đó nhà nước có thể điều tiết vĩ mô nền kinh tế nói chung và đối với hoạt động ngoại thương nói riêng. Vì vậy, thuế quan đã được phân tích như một biểu hiện đặc trưng của công cụ tài chính (chương 3). Trong thời kỳ 2001-2010, nhà nước sẽ áp dụng bên cạnh thuế quan các loại thuế khác như thuế chống phá giá, chống trợ cấp...

Khi buôn bán với các nước ASEAN thuế xuất nhập khẩu được điều tiết bởi lịch trình giảm thuế CEPT được chính phủ thông qua hàng năm.

Nhìn chung xu hướng chính sách thuế nhập khẩu trong thời gian tới là giảm dần phù hợp với quy định CEPT của AFTA và đáp ứng yêu cầu của tổ chức WTO.

#### **2.1.4- Các công cụ khác của quản lý ngoại thương:**

Nhà nước còn sử dụng hệ thống kho đệm và dự trữ quốc gia để can thiệp vào thị trường. Đối với hoạt động ngoại thương có thể thấy rõ ràng nhất là việc dự trữ vàng, ngoại tệ mạnh... Ngoài ra, có các dạng công cụ thuộc về chính sách ngoại thương cũng cần được lưu ý như:

- Hạn ngạch nhập khẩu: Công cụ này trước nay đối với nước ta chưa được phổ biến, trong giai đoạn 2001-2005, nhà nước đã thực hiện hạn ngạch thuế quan cho các mặt hàng như sữa, đường... Giai đoạn 2006-2010, tiếp tục sử dụng hạn ngạch thuế quan cho một số mặt hàng như muối, thuốc lá nguyên liệu, trứng gia cầm, đường tinh luyện, đường thô.

- Các hàng rào hành chính: Các điều kiện tiêu chuẩn về y tế, về an toàn và các thủ tục hải quan ... Các công cụ quản lý ngoại thương ngày càng được cải tiến để phù hợp với các hiệp định thương mại mà nước ta đã ký kết với các nước cũng như theo thông lệ quốc tế, nhất là các thỏa ước theo WTO.

#### **2.2- Quan điểm phát triển ngoại thương:**

Nhà nước thống nhất quản lý ngoại thương, có chính sách mở rộng giao lưu hàng hóa với nước ngoài trên cơ sở tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng cùng có lợi theo hướng đa phương hóa, đa dạng hóa; khuyến khích các thành phần kinh tế sản xuất hàng xuất khẩu theo quy định của pháp luật; có chính sách ưu đãi để đẩy mạnh xuất khẩu, tạo các mặt hàng xuất khẩu có sức cạnh tranh, tăng xuất khẩu dịch vụ thương mại; hạn chế nhập khẩu những mặt hàng trong nước đã sản xuất được và có khả năng đáp ứng nhu cầu, bảo hộ hợp lý sản xuất trong nước; ưu tiên nhập khẩu vật tư, thiết bị, công nghệ cao, kỹ thuật hiện đại để phát triển sản xuất, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Chính phủ quy định các chính sách cụ thể về ngoại thương trong từng thời kỳ và chính sách đối với người Việt Nam định cư ở nước ngoài tham gia phát triển ngoại thương.

#### **2.3- Về quyền hoạt động kinh doanh XNK của doanh nghiệp:**

Quyền kinh doanh xuất khẩu, nhập khẩu của doanh nghiệp được quy định tại điều 3 chương I của Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ như sau:

(1) Đối với thương nhân Việt nam không có vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài: Trừ hàng hóa thuộc danh mục cấm xuất khẩu, tạm ngừng xuất khẩu, hàng hóa thuộc danh mục cấm nhập khẩu, tạm ngừng nhập khẩu, thương nhân được xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa không phụ thuộc vào ngành nghề đăng ký kinh doanh. Chi nhánh thương nhân được xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa theo ủy quyền của thương nhân.

(2) Đối với thương nhân có vốn đầu tư nước ngoài, công ty và chi nhánh công ty nước ngoài tại Việt Nam: Ngoài việc thực hiện các quy định tại nghị định này còn thực hiện theo các quy định khác của pháp luật có liên quan và các cam kết của Việt Nam trong các Điều ước quốc tế mà Việt nam là một bên ký kết hoặc gia nhập.

## **2.4- Tổ chức quản lý hoạt động ngoại thương:**

Chế độ quản lý ngoại thương đối với các mặt hàng xuất khẩu, nhập khẩu hiện nay được thực hiện theo Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ như sau:

Thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu:

(1) Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu theo giấy phép, thương nhân muốn xuất khẩu nhập khẩu phải có giấy phép của Bộ Thương mại hoặc các Bộ quản lý chuyên ngành.

(2) Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu phải bảo đảm các quy định liên quan về kiểm dịch động thực vật, an toàn vệ sinh thực phẩm và tiêu chuẩn, chất lượng, phải chịu sự kiểm tra của các cơ quan quản lý nhà nước chuyên ngành trước khi thông quan.

(3) Các hàng hóa khác không thuộc Danh mục cấm xuất khẩu, tạm ngừng xuất khẩu, hàng hoá cấm nhập khẩu, tạm ngừng nhập khẩu và các hàng hóa không thuộc quy định tại các khoản 1, 2 chỉ phải làm thủ tục thông quan tại Hải quan cửa khẩu.

### **2.4.1- Quy định chung về quản lý hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu:**

#### **- Hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu.**

##### **(1) Hàng cấm xuất khẩu:**

- 1 Vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ (trừ vật liệu nổ công nghiệp), trang thiết bị kỹ thuật quân sự. (Bộ Quốc phòng công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).
- 2 Di vật, cổ vật, bảo vật quốc gia thuộc sở hữu toàn dân, sở hữu của tổ chức chính trị, tổ chức chính trị xã hội. (Bộ Văn hoá - Thông tin hướng dẫn thực hiện, công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).
- 3 Các loại văn hoá phẩm thuộc diện cấm phổ biến và lưu hành tại Việt Nam. (Bộ Văn hoá - Thông tin hướng dẫn thực hiện, công bố danh mục ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).
- 4 Gỗ tròn, gỗ xẻ từ gỗ rừng tự nhiên trong nước. (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn hướng dẫn thực hiện, công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).
- 5 Động vật, thực vật hoang quý hiếm và giống vật nuôi, cây trồng quý hiếm thuộc nhóm IA-IB theo quy định tại Nghị định số 48/2002/NĐ-CP ngày 22 tháng 4 năm 2002 của Chính phủ và động vật, thực vật hoang dã quý hiếm trong "sách đỏ" mà Việt Nam đã cam kết với các tổ chức quốc tế. (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).
- 6 Các loài thủy sản quý hiếm. (Bộ Thủy sản công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).
- 7 Các loại máy mã chuyên dụng và các chương trình phần mềm mật mã sử dụng trong phạm vi bảo vệ bí mật Nhà nước. (Bộ Thương mại và Ban Cơ yếu Chính phủ hướng dẫn thực hiện).

- 8 Hoá chất độc bảng I được quy định trong Công ước cấm vũ khí hoá học. (Bộ Công nghiệp công bố danh mục và ghi mã số HS dùng trong biểu thuế xuất nhập khẩu).

**(2) Hàng cấm nhập khẩu:**

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | <p>Vũ khí; đạn dược; vật liệu nổ, trừ vật liệu nổ công nghiệp; trang thiết bị kỹ thuật quân sự.</p> <p>(Bộ Quốc phòng công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 2 | <p>Pháo các loại (trừ pháo hiệu cho an toàn hàng hải theo hướng dẫn của Bộ Giao thông vận tải); các loại thiết bị gây nhiễu máy đo tốc độ phương tiện giao thông.</p> <p>(Bộ Công an hướng dẫn thực hiện, công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 3 | <p>Hàng tiêu dùng đã qua sử dụng, bao gồm các nhóm hàng:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hàng dệt may, giày dép, quần áo</li> <li>- Hàng điện tử</li> <li>- Hàng điện lạnh</li> <li>- Hàng điện gia dụng</li> <li>- Thiết bị y tế</li> <li>- Hàng trang trí nội thất</li> <li>- Hàng gia dụng bằng gốm, sành sứ, thủy tinh, kim loại, nhựa, cao su, chất dẻo và chất liệu khác.</li> </ul> <p>(Bộ Thương mại cụ thể hoá các mặt hàng trên và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hàng hoá là sản phẩm công nghệ thông tin đã qua sử dụng.</li> </ul> <p>(Bộ Bru chính, Viễn thông cụ thể hoá mặt hàng và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p> |
| 4 | <p>Các loại văn hoá phẩm cấm phổ biến và lưu hành tại Việt Nam.</p> <p>(Bộ Văn hoá - Thông tin hướng dẫn thực hiện, công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 5 | <p>Phương tiện vận tải tay lái bên phải (kể cả dạng tháo rời và dạng đã được chuyển đổi tay lái trước khi nhập khẩu vào Việt Nam), trừ các loại phương tiện chuyên dùng có tay lái bên phải hoạt động trong phạm vi hẹp gồm: xe cần cẩu; máy đào kênh rãnh; xe quét đường, tưới đường; xe chở rác và chất thải sinh hoạt; xe thi công mặt đường; xe chở khách trong sân bay và xe nâng hàng trong kho, cảng; xe bơm bê tông; xe chỉ di chuyển trong sân golf, công viên.</p> <p>(Bộ Giao thông vận tải công bố danh mục theo mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p>                                                                                                                                                          |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6 | <p>Vật tư, phương tiện đã qua sử dụng, gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Máy, khung, sấm, lốp, phụ tùng, động cơ của ô tô, máy kéo và xe hai bánh, ba bánh gắn máy;<br/>(Bộ Giao thông vận tải công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</li> <li>- Khung gầm của ô tô, máy kéo có gắn động cơ (kể cả khung gầm mới có gắn động cơ đã qua sử dụng và hoặc khung gầm đã qua sử dụng có gắn động cơ mới);<br/>(Bộ Giao thông vận tải công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</li> <li>- Xe đạp;<br/>(Bộ Công nghiệp công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</li> <li>- Xe hai bánh, ba bánh gắn máy;<br/>(Bộ Công nghiệp công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</li> <li>- Ô tô cứu thương;<br/>(Bộ Giao thông Vận tải công bố danh mục và ghi mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</li> <li>- Ô tô các loại: đã thay đổi kết cấu chuyển đổi công năng so với thiết kế ban đầu; bị đục sửa số khung, số máy.</li> </ul> |
| 7 | <p>Phế liệu, phế thải, thiết bị làm lạnh sử dụng C.F.C.<br/>(Bộ Tài nguyên và Môi trường công bố danh mục và ghi rõ mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 8 | <p>Sản phẩm, vật liệu có chứa amiăng thuộc nhóm amfibole.<br/>(Bộ Xây dựng công bố danh mục và ghi rõ mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 9 | <p>Hoá chất độc Bảng I được quy định trong Công ước vũ khí hoá học (Bộ Công nghiệp công bố danh mục và ghi rõ mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

- Việc điều chỉnh Danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu do Thủ tướng Chính phủ quyết định trên cơ sở đề nghị của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

- Trong trường hợp đặc biệt, việc xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu phải được Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định từng trường hợp cụ thể

**- Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu theo giấy phép của Bộ Thương mại:**

**(1) Hàng xuất khẩu:**

**\* Giấy phép xuất khẩu:**

|   |                                                                                                                                                            |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Hàng dệt may xuất khẩu vào các thị trường có hạn ngạch do Bộ Thương mại công bố cho từng thời kỳ. (Bộ Thương mại cùng Bộ Công nghiệp hướng dẫn thực hiện). |
| 2 | Hàng cần kiểm soát xuất khẩu theo quy định của điều ước quốc tế, hiệp định mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia, do Bộ Thương mại công bố cho từng thời kỳ.    |

**\* Giấy phép xuất khẩu tự động:** Bộ Thương mại công bố danh mục hàng hoá áp dụng chế độ cấp giấy phép tự động cho từng thời kỳ và tổ chức cấp phép theo quy định hiện hành về cấp phép

**(2) Hàng nhập khẩu:**

**\* Giấy phép nhập khẩu:**

|   |                                                                                                                                                                                                                                  |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Hàng cần kiểm soát nhập khẩu theo quy định của điều ước quốc tế, hiệp định mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia do Bộ Thương mại công bố cho từng thời kỳ.                                                                           |
| 2 | Xe 2, 3 bánh gắn máy từ 175 cm <sup>3</sup> trở lên.<br>(Bộ Thương mại cụ thể theo mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu và hướng dẫn thực hiện; Bộ Công an quy định và công bố các đối tượng được phép đăng ký sử dụng). |
| 3 | Súng đạn thể thao (theo quyết định phê duyệt của ủy ban Thể dục Thể thao).                                                                                                                                                       |

**\* Giấy phép theo chế độ hạn ngạch thuế quan:**

|   |                             |
|---|-----------------------------|
| 1 | Muối                        |
| 2 | Thuốc lá nguyên liệu        |
| 3 | Trứng gia cầm               |
| 4 | Đường tinh luyện, đường thô |

**\* Giấy phép nhập khẩu tự động:** Bộ Thương mại công bố danh mục hàng hoá áp dụng chế độ cấp giấy phép tự động cho từng thời kỳ và tổ chức cấp phép theo quy định hiện hành về cấp phép.

**- Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thuộc diện quản lý chuyên ngành:**

**(1) Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.**

| A. | HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU                                                                                                                                                                               | HÌNH THỨC QUẢN LÝ                                                                                                                                    |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Động, thực vật hoang dã quý hiếm trên cạn, nguy cấp cần kiểm soát xuất khẩu theo quy định của Công ước CITES mà Việt Nam đã cam kết thực hiện.<br><br>Động, thực vật hoang dã, quý hiếm trên cạn | Bộ Nông nghiệp và PTNT căn cứ quy định của Công ước CITES để công bố điều kiện và hướng dẫn thủ tục xuất khẩu.<br><br>Bộ Nông nghiệp và PTNT công bố |

|           |                                                                                                                       |                                                                                                                |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           | thuộc nhóm IIA và IIB quy định tại Nghị định số 48/2002/NĐ-CP ngày 22 tháng 4 năm 2002.                               | điều kiện và hướng dẫn thủ tục xuất khẩu cụ thể.                                                               |
| 2         | Giống cây trồng và giống vật nuôi quý hiếm.                                                                           | Bộ Nông nghiệp và PTNT hướng dẫn theo quy định Pháp lệnh Giống cây trồng và Pháp lệnh Giống vật nuôi.          |
| 3         | Củi, than làm từ gỗ hoặc củi có nguồn gốc từ gỗ rừng tự nhiên trong nước.                                             | Bộ Nông nghiệp và PTNT công bố điều kiện và hướng dẫn thủ tục xuất khẩu cụ thể.                                |
| <b>B.</b> | <b>HÀNG HÓA NHẬP KHẨU</b>                                                                                             | <b>HÌNH THỨC QUẢN LÝ</b>                                                                                       |
| 1         | Thuốc thú y và nguyên liệu sản xuất thuốc thú y đăng ký nhập khẩu lần đầu tại Việt Nam.                               | Giấy phép khảo nghiệm.                                                                                         |
| 2         | Chế phẩm sinh học, vi sinh học, hoá chất dùng trong thú y đăng ký nhập khẩu lần đầu vào Việt Nam.                     | Giấy phép khảo nghiệm.                                                                                         |
| 3         | a) Thuốc bảo vệ thực vật và nguyên liệu sản xuất thuốc bảo vệ thực vật ngoài Danh mục được phép sử dụng tại Việt Nam. | a) Giấy phép nhập khẩu, quy định rõ điều kiện, số lượng và thủ tục cấp giấy phép.                              |
|           | b) Thuốc bảo vệ thực vật, nguyên liệu sản xuất thuốc bảo vệ thực vật thuộc danh mục hạn chế sử dụng.                  | b) Giấy phép nhập khẩu, quy định rõ điều kiện, số lượng và thủ tục cấp giấy phép.                              |
| 4         | Giống cây trồng, giống vật nuôi, côn trùng các loại chưa có ở Việt Nam.                                               | Giấy phép khảo nghiệm.                                                                                         |
| 5         | Thức ăn chăn nuôi và nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi, loại mới lần đầu sử dụng tại Việt Nam.                   | Giấy phép khảo nghiệm.                                                                                         |
| 6         | Phân bón loại mới lần đầu sử dụng tại Việt Nam.                                                                       | Giấy phép khảo nghiệm.                                                                                         |
| 7         | Nguồn gen của cây trồng, vật nuôi, vi sinh phục vụ nghiên cứu, trao đổi khoa học, kỹ thuật.                           | Giấy phép nhập khẩu, quy định rõ điều kiện và thủ tục cấp giấy phép.                                           |
| 8         | Động, thực vật hoang dã cần kiểm soát nhập khẩu theo quy định của Công ước CITES mà Việt Nam đã cam kết thực hiện.    | Bộ Nông nghiệp và PTNT căn cứ quy định của Công ước CITES để công bố điều kiện và hướng dẫn thủ tục nhập khẩu. |

**(2) Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành của Bộ Thủy sản.**

- Quản lý chuyên ngành của Bộ Thủy sản được công bố dưới hình thức ban hành các danh mục hàng hoá theo mã số HS đúng trong Biểu thuế xuất nhập khẩu:

- a) Danh mục các loài thủy sản xuất khẩu có điều kiện;
- b) Danh mục các mặt hàng phục vụ nuôi trồng thủy sản nhập khẩu có điều kiện;
- c) Danh mục giống thủy sản được xuất khẩu, nhập khẩu thông thường;
- d) Danh mục thuốc, hoá chất, nguyên liệu để sản xuất thuốc và hoá chất sử dụng trong nuôi trồng thủy sản được nhập khẩu thông thường.

- Nguyên tắc quản lý:

a) Việc xuất khẩu, nhập khẩu danh mục (a) và danh mục (b) ở mục 1 nêu trên, Bộ Thủy sản ban hành danh mục và quy định điều kiện xuất khẩu, nhập khẩu; khi đáp ứng đủ điều kiện theo quy định, các đơn vị trực tiếp làm thủ tục xuất nhập khẩu với cơ quan Hải quan, không cần xin phép Bộ Thủy sản và Bộ Thương mại;

b) Các loại giống, thuốc, hóa chất và nguyên liệu sản xuất thuốc, hóa chất chưa có tên trong danh mục (c) và danh mục (d) ở mục 1 nêu trên, chỉ được nhập khẩu vào Việt Nam khi có giấy phép nhập khẩu khảo nghiệm do Bộ Thủy sản cấp. Hàng năm, 6 tháng một lần, Bộ Thủy sản có trách nhiệm công bố bổ sung vào danh mục (c) và danh mục (d) các mặt hàng đã có kết quả khảo nghiệm tốt. Khi được bổ sung vào danh mục nhập khẩu thông thường, hàng hóa được nhập khẩu theo nhu cầu, không bị hạn chế về số lượng, trị giá và không phải xin cấp phép.

**(3) Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành của Ngân hàng nhà nước.**

| <b>A.</b> | <b>HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU</b>                                                                                                                                              | <b>HÌNH THỨC QUẢN LÝ</b>                   |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
|           | Không có.                                                                                                                                                              |                                            |
| <b>B.</b> | <b>HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU</b>                                                                                                                                              |                                            |
| 1         | Máy huỷ tiền (theo tiêu chuẩn kỹ thuật do Ngân hàng Nhà nước quy định).                                                                                                | Giấy phép nhập khẩu.                       |
| 2         | Cửa kho tiền (theo tiêu chuẩn kỹ thuật do Ngân hàng Nhà nước quy định).                                                                                                | Giấy phép nhập khẩu.                       |
| 3         | Giấy in tiền.                                                                                                                                                          | Chỉ định doanh nghiệp được phép nhập khẩu. |
| 4         | Mực in tiền.                                                                                                                                                           | Chỉ định doanh nghiệp được phép nhập khẩu. |
| 5         | Máy ép phôi chống giả và phôi chống giả để sử dụng cho tiền, ngân phiếu thanh toán và các loại ấn chỉ, giấy tờ có giá khác thuộc ngành Ngân hàng phát hành và quản lý. | Chỉ định doanh nghiệp được phép nhập khẩu. |
| 6         | Máy in tiền (theo tiêu chuẩn kỹ thuật do Ngân hàng                                                                                                                     | Chỉ định doanh nghiệp được                 |

|   |                                                                                      |                                            |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
|   | Nhà nước công bố).                                                                   | phép nhập khẩu.                            |
| 7 | Máy đúc, dập tiền kim loại (theo tiêu chuẩn kỹ thuật do Ngân hàng Nhà nước công bố). | Chỉ định doanh nghiệp được phép nhập khẩu. |

**(4) Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành của Tổng cục bưu điện**

| A. | HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU                                                                                                         | HÌNH THỨC QUẢN LÝ    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
|    | Không có.                                                                                                                  |                      |
| B. | HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU                                                                                                         |                      |
| 1  | Tem bưu chính, ấn phẩm tem và các mặt hàng tem bưu chính.                                                                  | Giấy phép nhập khẩu. |
| 2  | Thiết bị phát, thu-phát sóng vô tuyến điện có băng tần số nằm trong khoảng từ 9KHz đến 400 GHz, công suất từ 60mW trở lên. | Giấy phép nhập khẩu. |
| 3  | Thiết bị ra đa, thiết bị trợ giúp bằng sóng vô tuyến điện và thiết bị điều khiển xa bằng sóng vô tuyến điện.               | Giấy phép nhập khẩu. |

**(5) Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành của Bộ văn hóa thông tin**

| A. | HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU                                                                                     | HÌNH THỨC QUẢN LÝ                                                |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1  | Các loại ấn phẩm (sách, báo, tạp chí, tranh, ảnh, lịch...).                                            | Hồ sơ nguồn gốc.                                                 |
| 2  | Tác phẩm điện ảnh và sản phẩm nghe nhìn khác, được ghi trên mọi chất liệu.                             | Hồ sơ nguồn gốc.                                                 |
| 3  | Các tác phẩm nghệ thuật thuộc các thể loại, mới được sản xuất trên mọi chất liệu.                      | Hồ sơ nguồn gốc.                                                 |
| 4  | Di vật, cổ vật không thuộc: sở hữu toàn dân, sở hữu của tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội. | Giấy phép xuất khẩu.                                             |
| B. | HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU                                                                                     |                                                                  |
| 1  | Các loại ấn phẩm (sách, báo, tạp chí, tranh, ảnh, lịch...).                                            | Phê duyệt nội dung.                                              |
| 2  | Các tác phẩm điện ảnh và sản phẩm nghe nhìn khác, ghi trên mọi chất liệu.                              | Phê duyệt nội dung.                                              |
| 3  | Hệ thống chế bản và sắp chữ chuyên dùng ngành in.                                                      | Giấy phép nhập khẩu quy định điều kiện và thủ tục cấp giấy phép. |

|   |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | Máy in các loại (máy in offset, máy in Flexo, máy in ống đồng) và máy photocopy màu.                     | Quy định điều kiện.                                                                                                                                                                                                                                               |
| 5 | Thiết bị thu tín hiệu truyền hình từ vệ tinh (TVRO).                                                     | Quy định điều kiện.                                                                                                                                                                                                                                               |
| 6 | Máy trò chơi điện tử có cài đặt chương trình trả thưởng và thiết bị chuyên dùng cho trò chơi ở sòng bạc. | <p>- Quy định điều kiện (về thiết bị, về các chương trình được cài đặt).</p> <p>- Các doanh nghiệp được cấp giấy phép đầu tư hoặc đăng ký kinh doanh theo Quyết định số 32/2003/QĐ-TTg ngày 27 tháng 02 năm 2003 của Thủ tướng Chính phủ được phép nhập khẩu.</p> |
| 7 | Đồ chơi trẻ em                                                                                           | Công bố tính năng và loại đồ chơi được phép nhập khẩu                                                                                                                                                                                                             |

**(6) Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành của Bộ y tế.**

| <b>A.</b> | <b>HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU</b>                                                                                                        | <b>HÌNH THỨC QUẢN LÝ</b>                                            |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
|           | Không có.                                                                                                                        |                                                                     |
| <b>B.</b> | <b>HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU</b>                                                                                                        |                                                                     |
| 1         | Chất gây nghiện, chất hướng tâm thần, tiền chất (bao gồm cả thuốc thành phẩm).                                                   | Giấy phép nhập khẩu quy định rõ điều kiện và thủ tục cấp giấy phép. |
| 2         | Thuốc thành phẩm phòng và chữa bệnh cho người, đã có số đăng ký.                                                                 | Được nhập khẩu theo nhu cầu không phải xác nhận đơn hàng nhập khẩu. |
| 3         | Thuốc thành phẩm phòng và chữa bệnh cho người, chưa có số đăng ký.                                                               | Giấy phép khảo nghiệm.                                              |
| 4         | Nguyên liệu sản xuất thuốc, dược liệu, tá dược, vỏ nang thuốc, bao bì tiếp xúc trực tiếp với thuốc, loại mới sử dụng ở Việt Nam. | Giấy phép khảo nghiệm.                                              |
| 5         | Mỹ phẩm ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người.                                                                              | Đăng ký lưu hành.                                                   |
| 6         | Vắc xin, sinh phẩm miễn dịch, ngoài danh mục được nhập khẩu theo nhu cầu.                                                        | Giấy phép nhập khẩu.                                                |
| 7         | Thiết bị y tế có khả năng gây ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người, ngoài danh mục được                                    | Giấy phép nhập khẩu.                                                |

|   |                                                                                     |                   |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
|   | nhập khẩu theo nhu cầu.                                                             |                   |
| 8 | Hoá chất, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế. | Đăng ký lưu hành. |

**(7) Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành của Bộ Công nghiệp.**

| <b>A.</b> | <b>HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU</b>                                                                                                                                        | <b>HÌNH THỨC QUẢN LÝ</b>                                                                                            |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1         | Hoá chất độc hại và sản phẩm có hoá chất độc hại.<br>Tiền chất ma túy sử dụng trong lĩnh vực công nghiệp (theo Luật Phòng chống ma túy và văn bản có liên quan). | Ban hành danh mục xuất khẩu có quy định điều kiện, tiêu chuẩn hoặc giấy phép xuất khẩu đối với từng loại.           |
| 2         | Khoáng sản.                                                                                                                                                      | Ban hành danh mục xuất khẩu có điều kiện, quy định điều kiện hoặc tiêu chuẩn.                                       |
| 3         | Vật liệu nổ công nghiệp.                                                                                                                                         | Giấy phép.                                                                                                          |
| <b>B.</b> | <b>HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU</b>                                                                                                                                        |                                                                                                                     |
| 1         | Hoá chất độc hại và sản phẩm có hoá chất độc hại; tiền chất sử dụng trong lĩnh vực công nghiệp.                                                                  | Ban hành danh mục nhập khẩu có quy định điều kiện, tiêu chuẩn nhập khẩu hoặc giấy phép nhập khẩu đối với từng loại. |
| 2         | Natri hydroxyt (dạng lỏng).                                                                                                                                      | Quy định tiêu chuẩn.                                                                                                |
| 3         | Acid clohydric.                                                                                                                                                  | Quy định tiêu chuẩn.                                                                                                |
| 4         | Acid sulfuric kỹ thuật.                                                                                                                                          | Quy định tiêu chuẩn.                                                                                                |
| 5         | Acid sulfuric tinh khiết.                                                                                                                                        | Quy định tiêu chuẩn.                                                                                                |
| 6         | Acid phosphoric kỹ thuật.                                                                                                                                        | Quy định tiêu chuẩn.                                                                                                |
| 7         | Phèn đơn từ hydroxyt nhôm.                                                                                                                                       | Quy định tiêu chuẩn.                                                                                                |
| 8         | Vật liệu nổ công nghiệp.<br>Nitorát Amôn hàm lượng cao ( $\text{NH}_4\text{NO}_3$ )                                                                              | Giấy phép nhập khẩu quy định rõ điều kiện và thủ tục cấp giấy phép.                                                 |

**2.4.2- Qui định riêng đối với một số hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.**

**(1) Xuất khẩu gạo các loại và lúa hàng hoá.**

Thương nhân thuộc các thành phần kinh tế đều được phép xuất khẩu gạo, lúa hàng hoá.

Bộ Thương mại phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ủy ban nhân dân các tỉnh có sản lượng lúa hàng hóa lớn và Hiệp hội Lương thực Việt Nam, điều hành

việc xuất khẩu gạo hàng năm theo nguyên tắc: bảo đảm về an ninh lương thực; tiêu thụ hết lúa hàng hóa và bảo đảm giá lúa có lợi cho nông dân, đồng thời phù hợp mặt bằng giá cả hàng hoá trong nước; kiến nghị Thủ tướng Chính phủ các giải pháp xử lý khi các nguyên tắc này không được bảo đảm hài hoà.

Đối với những hợp đồng xuất khẩu theo thoả thuận của Chính phủ Việt Nam với Chính phủ nước ngoài (hợp đồng Chính phủ), Bộ Thương mại trao đổi với Hiệp hội Lương thực Việt Nam để Hiệp hội thống nhất việc tổ chức giao dịch, ký kết hợp đồng và giao hàng.

Bộ Thương mại xây dựng Quy chế để từng bước tổ chức đấu thầu thực hiện các hợp đồng này.

(2) Nhập khẩu xăng dầu, nhiên liệu.

Việc nhập khẩu xăng dầu, nhiên liệu thực hiện theo quy định hiện hành của Thủ tướng Chính phủ.

(3) Nhập khẩu ô tô các loại đã qua sử dụng.

Ô tô các loại đã qua sử dụng được nhập khẩu phải bảo đảm điều kiện: loại đã qua sử dụng không quá 05 năm, tính từ năm sản xuất đến năm nhập khẩu.

(4) Tái xuất khẩu các loại vật tư nhập khẩu chủ yếu mà Nhà nước bảo đảm cân đối ngoại tệ để nhập khẩu.

Các mặt hàng nhập khẩu mà Nhà nước bảo đảm cân đối ngoại tệ cho nhu cầu nhập khẩu, chỉ được tái xuất khẩu thu bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi.

Bộ Thương mại công bố cụ thể Danh mục hàng hoá này trong từng thời kỳ và tổ chức thực hiện.

(5). Nhập khẩu thuốc lá điếu, xì gà.

Căn cứ quy định của pháp luật hiện hành về sản xuất, kinh doanh và sử dụng thuốc lá điếu các loại và các cam kết quốc tế có liên quan, Bộ Thương mại chủ trì cùng Bộ Công nghiệp quy định cụ thể việc nhập khẩu mặt hàng này.

(6). Xuất khẩu, nhập khẩu hàng phục vụ an ninh, quốc phòng

Việc xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa phục vụ an ninh, quốc phòng, thực hiện theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

Căn cứ quyết định của Thủ tướng Chính phủ, Bộ trưởng các Bộ: Công an, Quốc phòng quy định việc cấp phép để thực hiện.

(7) Nhập khẩu gỗ các loại từ các nước có chung đường biên giới.

Bộ Thương mại hướng dẫn cụ thể việc nhập khẩu phù hợp luật pháp của Việt Nam và các nước cũng như các thoả thuận có liên quan của Việt Nam với các nước.

**\* Tạm ngừng xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá**

Trong trường hợp cần thiết, Thủ tướng Chính phủ quyết định tạm ngừng xuất khẩu, nhập khẩu với những thị trường nhất định hoặc với những mặt hàng nhất định để bảo vệ an ninh và các lợi ích quốc gia, phù hợp với pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà Việt Nam là một bên ký kết hoặc gia nhập. Quyết định của Thủ tướng Chính phủ được công bố công khai để các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước biết.

Bộ Thương mại thông báo với các tổ chức kinh tế quốc tế, các nước có liên quan theo thủ tục đã thoả thuận, khi Thủ tướng Chính phủ có quyết định về việc tạm ngừng xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá.

### **2.4.3 - Phân cấp quản lý hoạt động ngoại thương:**

#### **- Sự quản lý của Bộ Thương mại:**

Bộ Thương mại là cơ quan trực tiếp thực hiện chức năng quản lý nhà nước thống nhất đối với hoạt động xuất nhập khẩu. Bộ Thương mại có trách nhiệm:

- + Nghiên cứu chiến lược ngoại giao: Ban hành hoặc trình chính phủ ban hành các văn bản nhằm hoàn chỉnh hệ thống chính sách, pháp luật ngoại thương, cùng các Bộ hữu quan tạo môi trường kinh doanh và định hướng mặt hàng xuất khẩu.

- + Kiểm tra việc chấp hành luật pháp trong hoạt động xuất nhập khẩu toàn quốc.

#### **- Sự quản lý của các Bộ và UBND các Tỉnh, Thành phố:**

Các Bộ, UBND Tỉnh, Thành phố trực thuộc Trung ương có trách nhiệm tham gia với Bộ Thương mại quản lý hoạt động xuất nhập khẩu trên các mặt:

- + Hướng dẫn và chỉ đạo thực hiện đúng chính sách, biện pháp quản lý xuất nhập khẩu trong phạm vi ngành và địa phương.

- + Kiến nghị và điều chỉnh chính sách, biện pháp quản lý xuất nhập khẩu.

#### **- Sự quản lý của Hải quan:**

Hải quan Việt Nam có 7 nhiệm vụ như sau:

(1) Tiến hành thủ tục hải quan, thực hiện kiểm tra, giám sát, kiểm soát Hải quan theo quy định của Luật hải quan Việt Nam.

(2) Bảo đảm thực hiện theo quy định của nhà nước về xuất khẩu, nhập khẩu về thuế xuất nhập khẩu và các nghĩa vụ khác trong phạm vi thẩm quyền do pháp luật qui định. Nếu các đối tượng kiểm tra Hải quan không làm tròn các quy định của nhà nước, thì Hải quan cửa khẩu có quyền không cho xuất khẩu, nhập khẩu, xuất cảnh, nhập cảnh.

(3) Tiến hành các biện pháp thực hiện, ngăn ngừa, điều tra và xử lý hành vi buôn lậu hoặc vận chuyển trái phép hàng hóa, ngoại hối, tiền Việt Nam qua biên giới, hành vi vi phạm các quy định khác của nhà nước về Hải quan trong phạm vi thẩm quyền do pháp luật qui định.

(4) Thực hiện thống kê nhà nước về hải quan.

(5) Kiến nghị chủ trương, biện pháp quản lý nhà nước đối với hoạt động XK, NK xuất cảnh, nhập cảnh, quá cảnh, mượn đường Việt Nam, hướng dẫn các tổ chức, cá nhân thực hiện quy định của nhà nước về hải quan.

(6) Đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ nhân viên hải quan.

(7) Hợp tác quốc tế với hải quan các nước.

### **3- Chính sách xuất khẩu của Việt Nam:**

#### **3.1- Vai trò của xuất khẩu trong giai đoạn hiện nay:**

Xuất khẩu hàng hóa không chỉ đơn giản là bán hàng hóa ra nước ngoài, xuất khẩu có tầm quan trọng đặc biệt trong việc phát triển nền kinh tế đất nước. Tầm quan trọng của xuất khẩu thể hiện qua các vai trò sau:

Thứ nhất, xuất khẩu tạo ra nguồn vốn quan trọng để thỏa mãn nhu cầu nhập khẩu và tích lũy phát triển sản xuất.

Thứ hai, đẩy mạnh xuất khẩu được xem như là yếu tố quan trọng kích thích sự tăng trưởng kinh tế: Việc đẩy mạnh xuất khẩu cho phép mở rộng quy mô sản xuất, nhiều ngành nghề mới ra đời phục vụ cho xuất khẩu gây phản ứng dây chuyền giúp các ngành kinh tế khác phát triển theo, kết quả là tăng tổng sản phẩm xã hội và nền kinh tế phát triển nhanh, hiệu quả.

Thứ ba, xuất khẩu có vai trò kích thích đổi mới trang thiết bị và công nghệ sản xuất: Để đáp ứng yêu cầu cao của thị trường thế giới về quy cách, chất lượng sản phẩm thì một mặt phải đổi mới trang thiết bị phục vụ sản xuất, một mặt người lao động phải nâng cao tay nghề, học hỏi những kinh nghiệm sản xuất tiên tiến

Thứ tư, đẩy mạnh xuất khẩu có vai trò tác động đến sự thay đổi cơ cấu kinh tế ngành theo hướng sử dụng có hiệu quả nhất lợi thế so sánh tuyệt đối và tương đối của đất nước:

Thứ năm, đẩy mạnh xuất khẩu làm cho sản lượng sản xuất của quốc gia sẽ tăng thông qua mở rộng với thị trường quốc tế.

Thứ sáu, đẩy mạnh phát triển xuất khẩu có tác động tích cực và có hiệu quả đến nâng cao mức sống của nhân dân.

Thứ bảy, đẩy mạnh xuất khẩu có vai trò tăng cường sự hợp tác quốc tế giữa các nước.

Tóm lại, đẩy mạnh xuất khẩu là hướng phát triển có tính chất chiến lược để đưa nước ta thành nước công nghiệp mới trong giai đoạn hiện nay.

### **3.2- Định hướng phát triển xuất khẩu giai đoạn 2001-2010:**

Theo tinh thần chỉ thị số 22/2000/CT-TTg ngày 27/10/2000 của Thủ tướng chính phủ về Chiến lược phát triển xuất - nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001-2010 thì:

“Mục tiêu hành động của thời kỳ này là tiếp tục chủ trương dành ưu tiên cao nhất cho xuất khẩu; tạo nguồn hàng có chất lượng, có giá trị gia tăng và sức cạnh tranh cao để xuất khẩu, góp phần giải quyết việc làm cho xã hội, tạo nguồn dự trữ ngoại tệ, đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001-2010 phải đạt mức tăng trưởng bình quân từ 15% năm trở lên”

Dựa vào kết quả xuất khẩu giai đoạn 10 năm, 1990 - 2000, tốc độ xuất khẩu nước ta tăng trưởng bình quân 22%/năm, Chính phủ đã đưa ra một định hướng phấn đấu tăng trưởng thấp hơn nhiều giai đoạn trước đó. Chỉ tiêu phấn đấu này phù hợp với tình hình thực tế, dự kiến, sau năm 2005, khi nhà máy lọc dầu Dung Quốc đi vào hoạt động, kim ngạch xuất khẩu dầu thô sẽ giảm, trong khi phần kim ngạch này hiện nay chiếm tỷ trọng khoảng 20% so với tổng kim ngạch xuất khẩu.

Thực tế qua hai năm thực hiện Chiến lược xuất khẩu theo tinh thần chỉ thị 22 nêu trên, kết quả tăng trưởng xuất khẩu năm 2001, 2002 chỉ đạt bình quân 7,5%. Mặc dù năm 2003 tốc độ tăng trưởng xuất khẩu có khá hơn, nhưng chỉ tiêu tăng trưởng 15% vẫn là

một chỉ tiêu mà lĩnh vực xuất khẩu cần phải phấn đấu mới đạt được trong giai đoạn hiện nay.

Về cơ cấu hàng xuất khẩu, Chiến lược xuất khẩu giai đoạn 2001 -2010 định ra rằng “Cơ cấu xuất khẩu phải được chuyển dịch mạnh theo hướng tăng các sản phẩm chế biến, chế tạo, chú trọng các sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao; bên cạnh đó phải quan tâm khai thác các mặt hàng chủ yếu sử dụng nguyên, vật liệu tại chỗ, sử dụng nhiều lao động mà thị trường trong, cũng như ngoài nước có nhu cầu; đồng thời phải khai thác mọi nguồn hàng có khả năng xuất khẩu”.

**Bảng 6.14: Cơ cấu xuất khẩu phân theo nhóm hàng giai đoạn 1996 -2006**

Đơn vị tính %

| Nhóm hàng                    | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2002 | 2006 |
|------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Hàng hóa thông thường</b> |      |      |      |      |      |      |      |
| Gạo                          | 11,7 | 9,5  | 10,9 | 8,9  | 4,6  | 4,4  | 3,3  |
| Cà phê                       | 4,6  | 8,4  | 6,3  | 5,1  | 3,5  | 1,9  | 2,8  |
| Thủy hải sản                 | 8,9  | 8,6  | 9,2  | 8,4  | 10,2 | 12,2 | 8,5  |
| Dầu thô                      | 18,3 | 15,6 | 13,2 | 18,1 | 24,2 | 19,5 | 21,0 |
| <b>Hàng hóa chế tạo</b>      |      |      |      |      |      |      |      |
| Dệt may                      | 15,7 | 16,4 | 15,5 | 15,1 | 13,1 | 16,4 | 14,7 |
| Giày dép                     | 7,2  | 10,7 | 11,0 | 12,0 | 10,1 | 11,1 | 9,0  |
| Điện tử                      |      | 4,8  | 5,3  | 5,1  | 5,4  | 3,1  | 4,5  |
| Thủ công mỹ nghệ             | 1,1  | 1,3  | 1,2  | 1,5  | 1,6  | 2,0  | 4,9  |

Nguồn: <http://www.us-asean.org>, An Assessment of the Economic impact of the United States - Vietnam Bilateral Agreement; <http://www.hinet.net.vn>.

Cơ cấu xuất khẩu hiện nay của chúng ta mặt hàng thô vẫn còn chiếm tỷ trọng cao. Nhìn vào bảng 6.14 ta thấy tỷ trọng các mặt hàng thô có biến động giảm chút ít từ năm 2000 đến 2002, tỷ trọng mặt hàng điện tử và dệt may có gia tăng, nhưng rõ ràng, các sản phẩm “chế tạo” của chúng ta chiếm tỷ trọng còn rất nhỏ bé trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Việc thay đổi cơ cấu xuất khẩu, tăng nhanh tỷ trọng hàng chế biến, chế tạo là một yêu cầu bức xúc để tăng trưởng xuất khẩu.

Chiến lược xuất khẩu giai đoạn 2001 - 2010 còn nêu lên các vấn đề về cơ sở hạ tầng, về qui hoạch sản xuất và thị trường xuất khẩu như sau:

- Chú trọng nâng cao giá trị gia công và chất lượng từng sản phẩm xuất khẩu; giảm xuất khẩu hàng chế biến thô, tăng tỷ trọng hàng chế biến sâu bằng công nghệ mới; giảm gia công, đẩy mạnh sản xuất hàng XK sử dụng nguyên, vật liệu chất lượng cao trong nước với công nghệ mới; cải thiện cơ sở hạ tầng cơ sở nuôi, trồng, sử dụng các loại

giống cây, con có sản lượng, chất lượng cao và công nghệ chế biến thích hợp đi đôi với các biện pháp bảo vệ môi trường.

- Phải có qui hoạch vùng nguyên liệu cho từng nhóm sản phẩm; quy trình quản lý sản xuất phải được tổ chức lại một cách khoa học và tiết kiệm nhất; từng bước xây dựng tiêu chuẩn chất lượng quốc gia cho các loại hàng hóa xuất khẩu với nhãn hiệu “sản xuất tại Việt Nam”.

Sản phẩm xuất khẩu phải đáp ứng được những yêu cầu đa dạng của thị trường thế giới, đặc biệt là yêu cầu về chất lượng, mẫu mã hàng hóa. Mỗi loại hàng hóa phải hình thành được thị trường chính, chủ lực và tập trung khả năng mở rộng các thị trường này, đồng thời chủ động mở rộng sang các thị trường khác theo hướng đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ buôn bán; phải có đối sách cụ thể với từng thị trường và từng bước giảm dần việc xuất khẩu qua các thị trường trung gian. Định hướng chung là tận dụng mọi khả năng để duy trì tỷ trọng xuất khẩu hợp lý vào các thị trường đã có ở Châu Á, đặc biệt là thị trường Nhật, đẩy mạnh hơn nữa xuất khẩu trực tiếp vào các thị trường sức mua lớn như Mỹ, Tây Âu, thâm nhập, tăng dần tỷ trọng XK vào các thị trường Đông Âu, Nga và khu vực Châu Mỹ, Châu Phi.

Phấn đấu cân bằng cán cân thương mại vào những năm 2009-2010 và xuất siêu vào thời kỳ sau năm 2000.

**3.3- Một số chính sách có thể sử dụng nhằm hỗ trợ và đẩy mạnh xuất khẩu trong giai đoạn hiện nay:**

### **3.3.1 Xây dựng các mặt hàng xuất khẩu chủ lực:**

Trong nền thương mại của một nước, và trong các mặt hàng xuất khẩu của một doanh nghiệp, người ta thường chia hàng hóa thành mặt hàng xuất khẩu chủ lực, hàng xuất khẩu quan trọng và hàng xuất khẩu thứ yếu:

- Hàng chủ lực là loại hàng chiếm vị trí quyết định trong kim ngạch xuất khẩu do có thị trường ngoài nước và điều kiện sản xuất trong nước thuận lợi.

- Hàng quan trọng là hàng không chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu, nhưng đối với từng thị trường, từng địa phương lại có vị trí quan trọng

- Hàng thứ yếu gồm nhiều loại, kim ngạch của chúng thường nhỏ.

Việc phân loại các mặt hàng như trên nhằm: Phát hiện vai trò, vị trí của từng loại mặt hàng qua đó xác định được thị trường tiêu thụ và cách thức để khai thác tối đa nguồn lực bên trong, bên ngoài của doanh nghiệp, khai thác những yếu tố thuận lợi của từng thị trường tiêu thụ để tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu. Việc xác định mặt hàng chủ lực có vai trò quan trọng, giúp doanh nghiệp tập trung đầu tư, cải tiến công nghệ, đứng vững trên thị trường cạnh tranh, tạo điều kiện mở rộng quan hệ thương mại và tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu.

**Một mặt hàng chủ lực ra đời ít nhất cần có 3 yếu tố cơ bản:**

(1) Có thị trường tiêu thụ tương đối ổn định và luôn cạnh tranh được trên thị trường do.

(2) Có nguồn lực để tổ chức sản xuất và sản xuất với chi phí thấp để thu được lợi trong buôn bán.

(3) Có khối lượng kim ngạch lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu của đất nước.

### 3.3.2 Gia công xuất khẩu:

Gia công xuất khẩu là một hình thức xuất khẩu lao động nhưng là loại lao động dưới dạng được sử dụng tại chỗ (được thể hiện trong hàng hóa), chứ không phải dưới dạng xuất khẩu nhân công ra nước ngoài.

- Quan hệ gia công chủ động: Nước (hoặc người) đặt gia công cung cấp nguyên liệu hoặc bán thành phẩm (không chịu thuế quan) cho nước (hoặc người) gia công. Ở đây chưa có sự chuyển giao quyền sở hữu đối với nguyên liệu.

- Quan hệ gia công thụ động: Nguyên liệu hoặc bán thành phẩm được xuất đi nhằm gia công chế biến và sau đó nhập thành phẩm trở lại. Trong quan hệ này, quyền sở hữu đối với nguyên liệu đã được chuyển giao. Vì vậy, khi nhập trở lại các bộ phận giá trị thực tế tăng thêm đều phải chịu thuế quan.

Hình thức gia công xuất khẩu gồm có gia công sản phẩm công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp xuất khẩu và gia công sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu như trồng trọt và chăn nuôi

### 3.3.3 Đầu tư cho xuất khẩu:

Theo các nhà chuyên môn, mức tiêu dùng thực tế của dân ta trong những năm gần đây thực tế đã giảm. Nhà nước đang có chủ trương kích cầu chính là tăng mức tiêu dùng của dân cư nhằm tạo ra tiền đề cho sự tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên với nhu cầu có khả năng thanh toán không nhiều do 75% dân cư sống ở nông thôn, nguồn thu nhập chủ yếu trông cậy vào lượng hàng nông sản thực phẩm, mà giá hàng nông sản thực phẩm thô trong nước cũng như quốc tế thường hay có biến động. Vai trò đẩy mạnh xuất khẩu đang là hướng trọng điểm nhằm cải thiện mức tổng cung, tăng thu nhập cho nông dân, đạt mục tiêu kích cầu đã đề ra. Đầu tư cho sản xuất nói chung và cho xuất khẩu nói riêng là một động lực cho sự phát triển, vì vậy, nhà nước cần áp dụng các biện pháp khuyến khích đầu tư nhằm hướng vào xuất khẩu.

#### \* Nguồn vốn đầu tư cho sản xuất hàng xuất khẩu:

Vốn đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu ở ta hiện nay gồm: Vốn đầu tư trong nước và vốn đầu tư nước ngoài, vốn đầu tư nước ngoài gồm có.

(1) ODA (Official Development Assistance): Vốn hỗ trợ phát triển chính thức, bao gồm ODA không hoàn lại và ODA với lãi suất ưu đãi, hàm chứa 25% vốn không hoàn lại.

(2) FDI (Foreign Direct Investment): Đầu tư trực tiếp của nước ngoài

(3) Vốn vay thương mại từ nước ngoài, vốn đầu tư của các cơ quan ngoại giao, tổ chức quốc tế, viện trợ nhân đạo...

### 3.3.4 Lập các khu chế xuất:

Khu chế xuất (KCX) theo định nghĩa của Ngân hàng thế giới: “ KCX là một lãnh địa công nghiệp chuyên môn hóa dành riêng để sản xuất phục vụ xuất khẩu, tách khỏi chế độ thương mại và thuế quan của nước sở tại, ở đó áp dụng chế độ thương mại tự do”.

#### Lợi ích của KCX:

- Thu hút được vốn và công nghệ.
- Tăng cường khả năng xuất khẩu tại chỗ.

- Góp phần giải quyết việc làm cho người lao động.
- Góp phần làm cho nền kinh tế nước chủ nhà hòa nhập với nền kinh tế thế giới và của các nước trong khu vực.

### **3.3.5 Nhà nước thực hiện bảo hiểm đối với xuất khẩu:**

Trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu, nhiều trường hợp để chiếm lĩnh thị trường nước ngoài, thương nhân thực hiện bán chịu trả chậm hoặc thực hiện tín dụng hàng hóa với lãi suất ưu đãi cho người mua hàng nước ngoài. Bán hàng như vậy có những rủi ro dẫn đến mất vốn. Trong những trường hợp đó, để khuyến khích thương nhân mạnh dạn đẩy mạnh xuất khẩu bằng cách bán chịu, các quỹ bảo hiểm của xuất khẩu của nhà nước đứng ra đền bù nếu bị mất vốn. Tỷ lệ đền bù có thể lên tới 100% vốn bị mất, nhưng thường tỷ lệ đền bù khoảng 50- 60% khoản tín dụng để các nhà xuất khẩu buộc phải quan tâm việc kiểm tra khả năng thanh toán của các nhà nhập khẩu và quan tâm đến thu tiền của nhà nhập khẩu sau khi hết thời hạn tín dụng.

### **3.3.6 Nhà nước thực hiện tín dụng xuất khẩu:**

Tín dụng xuất khẩu cũng giống như trợ cấp xuất khẩu trừ việc nó mang hình thức một khoản cho vay có tính chất trợ cấp dành cho người mua. Nhà nước sẽ cho nước ngoài vay vốn với qui mô lớn (lãi suất ưu đãi) để nước vay sử dụng số tiền đó mua hàng hóa của nước cho vay. Các nước cho vay thường là những nước có tiềm lực về kinh tế và hình thức vay này khiến một số nước nghèo bị lệ thuộc nhiều hơn vào các nước giàu có, bởi vì khi mua chịu một mặt thường kèm theo các điều kiện chính trị, mặt khác mua hàng tràn lan dẫn đến phá hại sản xuất trong nước.

Hầu hết các nước đều có một cơ quan nhà nước là Ngân hàng xuất nhập khẩu có nhiệm vụ cung cấp các khoản cho vay ít nhiều có tính chất trợ cấp để hỗ trợ cho xuất khẩu. Ví dụ, để thực hiện chiến lược xuất khẩu quốc gia, trong năm 1998, Bộ Nông nghiệp Mỹ đã chi 2,5 tỷ USD theo chương trình đảm bảo tín dụng xuất khẩu General Sales Manager; Ngân hàng xuất nhập khẩu Mỹ đã ký biên bản cấp cho Hàn Quốc 2 tỷ USD tín dụng xuất khẩu trung hạn và cấp cho Thái Lan và Indonexia mỗi nước một tỷ USD trong khuôn khổ tài trợ ngắn hạn.

### **3.7 Nhà nước thực hiện trợ cấp xuất khẩu:**

Đây là sự ưu đãi về tài chính mà nhà nước dành cho các doanh nghiệp xuất khẩu khi họ bán được hàng ra thị trường bên ngoài. Mục đích của trợ cấp xuất khẩu là giúp cho các doanh nghiệp tăng thu nhập; tạo điều kiện để doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới, tạo điều kiện đẩy mạnh xuất khẩu.

#### **Có hai loại trợ cấp xuất khẩu:**

**Trợ cấp trực tiếp:** Nhà nước áp dụng thuế suất ưu đãi, miễn hoặc giảm thuế hoặc áp dụng giá ưu đãi đối với các yếu tố đầu vào để sản xuất hàng xuất khẩu cho các doanh nghiệp.

**Trợ cấp gián tiếp:** Nhà nước đầu tư vốn thành lập các tổ chức nghiên cứu về khoa học, hình thành các tổ chức cung cấp thông tin về kinh tế - khoa học- kỹ thuật - thị trường, thành lập các cơ sở nghiên cứu, lai tạo các loại giống, cây trồng, vật nuôi... phục vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu. Ngoài ra, nhà nước còn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có thể tổ chức giới thiệu, triển lãm, quảng cáo... sản phẩm của mình ở nước ngoài để mở rộng thị trường xuất khẩu.

**Về mức độ trợ cấp:** Xu hướng chung là tăng cường trợ cấp gián tiếp, trợ cấp trực tiếp có xu hướng giảm vì nếu phát triển loại hình này nhìn chung không phù hợp với xu hướng mậu dịch thế giới ngày càng tự do hóa.

### 3.3.8 Chính sách về tỷ giá hối đoái:

Tỷ giá hối đoái là nhân tố quan trọng trong quá trình thực hiện chiến lược đối ngoại, cụ thể là đẩy mạnh xuất khẩu để thu nhiều ngoại tệ cho đất nước. Tỷ giá hối đoái luôn bị tác động bởi tình hình lạm phát trên thị trường nội địa và thị trường thế giới. Nhà nước phải tiến hành điều chỉnh tỷ giá hối đoái theo các quá trình lạm phát có liên quan, tạo điều kiện cho doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện cạnh tranh thành công trên thị trường quốc tế

$$\text{Tỷ giá hối đoái thực} = \frac{\text{Tỷ giá hối đoái danh nghĩa} * \text{Chỉ số giá cả nội địa}}{\text{Chỉ số giá cả của nước ngoài}}$$

Điều cần lưu ý là trên thực tế, một nước có quan hệ với rất nhiều bạn hàng, vì vậy khi tính toán tỷ giá hối đoái cần tính tỷ giá đó ở dạng song phương. Nhưng có thể có rất nhiều loại hàng và nhiều bạn hàng, nên trong tính toán chỉ chọn những khách hàng quan trọng nhất, mặt hàng quan trọng nhất để tính tỷ giá hối đoái.

Từ những năm 1991 trở về trước, nhà nước ta chưa xây dựng được chính sách ngoại hối cho thích hợp. Cuối năm 1992, Nhà nước ta đã bắt đầu sử dụng linh hoạt tỷ giá hối đoái để can thiệp vào chính sách ngoại hối và ngoại thương. Nhà nước thành lập các Trung tâm giao dịch ngoại tệ, Ngân hàng Trung ương tham gia mua bán ngoại tệ. Tỷ giá hối đoái của nước ta hiện nay là loại tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý, tức là vừa chịu sự tác động của thị trường, vừa có sự quản lý của nhà nước. Từ đó sự điều chỉnh tỷ giá hối đoái luôn mang tính chiến lược của chính sách ngoại hối quốc gia. Hiện nay, tỷ giá hối đoái được ngân hàng Trung ương công bố hàng ngày, các ngân hàng thương mại giao dịch mua bán với biên độ là 0,5% so với tỷ giá hối đoái ngân hàng trung ương qui định.

### 3.3.9: Các biện pháp thuộc về cơ chế tổ chức quản lý kinh doanh xuất nhập khẩu của nhà nước:

Nhóm biện pháp này thực sự ra là những hình thức trợ cấp gián tiếp cho xuất khẩu, có thể thực hiện các biện pháp này như sau:

Nhà nước thành lập các viện nghiên cứu để tổng hợp & cung cấp thông tin cho nhà xuất khẩu.

Nhà nước tổ chức các trường đào tạo các loại chuyên gia, các cán bộ khoa học kỹ thuật để đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp xuất khẩu.

Nhà nước lập các phòng thương mại thuộc đại sứ quán ở các nước mà nước ta có quan hệ ngoại giao để nghiên cứu chính sách thương mại, luật, thị trường hàng hóa...

Nhà nước đứng ra ký kết các hiệp định về thương mại, hiệp định về hợp tác kinh doanh trên cơ sở đó để thúc đẩy XNK

Mức trợ cấp của các Chính phủ đặc biệt lớn cho lĩnh vực nông sản. Ví dụ, năm 1993, mức trợ cấp so với giá thành sản xuất nông sản lên gần 50%. Riêng Mỹ mỗi năm

trợ cấp cho xuất khẩu lên đến 700 - 800 triệu USD; Ở Nhật Bản, trợ cấp cho nông nghiệp lên đến gần 90 tỉ USD/ năm, chiếm gần 3,2% GDP.

Trên thế giới, các nước công nghiệp phát triển trợ cấp xuất khẩu nhiều hơn các nước chậm và đang phát triển chủ yếu vì lý do tài chính. Tình trạng này làm cho hoạt động thương mại quốc tế lệch lạc, sản phẩm xuất khẩu của các nước nghèo, các nước được trợ cấp ít, ít có khả năng cạnh tranh bình đẳng với các sản phẩm của nước có trợ cấp lớn. Chính vì vậy mà một trong những mục tiêu của vòng đàm phán Uruguay là gây sức ép với các Chính phủ về chống phá giá và trợ cấp xuất khẩu. Cho đến hiện nay, khi vòng đàm phán Doha đang được tiến hành thì vấn đề trợ cấp xuất khẩu nông sản của các nước giàu vẫn là vấn đề nóng bỏng trong đàm phán giữa các nước đã và đang phát triển.

#### **4- Chính sách nhập khẩu của Việt Nam:**

##### **4.1- Vai trò của nhập khẩu trong giai đoạn hiện nay:**

Nhập khẩu là một hoạt động quan trọng của ngoại thương. Nhập khẩu tác động một cách trực tiếp và quyết định đến sản xuất và đời sống trong nước.

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, vai trò quan trọng của nhập khẩu được thể hiện ở các khía cạnh sau:

- Tạo điều kiện thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa đất nước
- Bổ sung kịp thời những mặt mắt cân đối của nền kinh tế đảm bảo phát triển kinh tế cân đối và ổn định.
- Góp phần cải thiện và nâng cao mức sống của nhân dân. Nhập khẩu vừa thỏa mãn nhu cầu trực tiếp về hàng tiêu dùng đồng thời đảm bảo đầu vào cho sản xuất, tạo việc làm ổn định cho người lao động đồng thời qua đó tác động tích cực lại công tác xuất khẩu.

##### **4.2- Nguyên tắc của chính sách nhập khẩu:**

Chính sách nhập khẩu của nước ta hiện nay phải được đề ra phù hợp với những nguyên tắc chung về chính sách bảo hộ mậu dịch của các tổ chức quốc tế.

Nền công nghiệp của nước ta còn non trẻ, rất cần thiết phải có sự bảo hộ của Nhà nước thông qua chính sách hạn chế nhập khẩu. Tuy nhiên, việc gia nhập ASEAN, APEC và đàm phán gia nhập WTO đòi hỏi chính sách nhập khẩu phải đáp ứng yêu cầu mở cửa kinh tế đất nước của các tổ chức này. Việc mở cửa kinh tế sẽ giúp nước ta mau chóng hội nhập với tiến trình khu vực hóa và quốc tế hóa kinh tế toàn cầu.

Ngoài ra, nhập khẩu phải được thực hiện theo các nguyên tắc:

- Sử dụng ngoại tệ với tinh thần tiết kiệm đem lại hiệu quả kinh tế cao.
- Dành ưu tiên cho việc nhập khẩu tư liệu sản xuất đồng thời có chú ý thích đáng nhập khẩu hàng tiêu dùng thiết yếu cho đời sống nhân dân.
- Bảo vệ và thúc đẩy sản xuất trong nước phát triển, tăng nhanh xuất khẩu
- Kết hợp giữa nhập khẩu và xuất khẩu
- Xây dựng thị trường nhập khẩu ổn định vững chắc và lâu dài

##### **4.3- Chính sách nhập khẩu của Việt Nam trong những năm tới:**

Cũng dựa vào nội dung chỉ thị số 22 của Thủ tướng chính phủ (đã nêu ở phần chính sách xuất khẩu), chính sách nhập khẩu giai đoạn 2001- 2010 được đề ra cụ thể như sau:

- Nhập khẩu phải được định hướng chặt chẽ; tăng trưởng bình quân của nhập khẩu cả thời kỳ 2001-2010 được duy trì ở mức 14% năm.

- Chú trọng nhập khẩu công nghệ cao để đáp ứng yêu cầu của các ngành chế biến nông, lâm, thủy hải sản và sản xuất hàng công nghiệp nhẹ; đồng thời phải gắn với việc phát triển, sử dụng các công nghệ, giống cây con và vật liệu mới được sản xuất trong nước.

**Cơ cấu nhập khẩu:** Dựa vào cơ cấu nhập khẩu thời gian qua (bảng 6.15) và yêu cầu sản xuất, tiêu dùng trong giai đoạn 2001 -2010, cơ cấu nhập khẩu được hình thành theo quan điểm sau:

**Bảng 6.15: Cơ cấu kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 1995-2000**

Đơn vị tính: Triệu USD

| Chỉ tiêu                 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|
| 1- Thiết bị máy móc      | 27,6 | 30,3 | 30,5 | 30,1 | 30,9 |
| 2- Nguyên nhiên vật liệu | 60,0 | 59,6 | 61,0 | 63,5 | 63,8 |
| 3- Hàng tiêu dùng        | 12,4 | 10,1 | 8,5  | 6,4  | 5,3  |

Nguồn: <http://www.us-asean.org>, An Assessment of the Economic impact of the United States - Vietnam Bilateral Agreement.

Hàng nhập khẩu có thể chia ra 3 nhóm ngành hàng:

**(1) Thiết bị máy móc:**

Gồm máy móc, nguyên vật liệu, công nghệ được nhập khẩu bảo đảm sự hoạt động hoàn chỉnh của một công trình. Nhập khẩu thiết bị toàn bộ cần chú ý cả việc nhập khẩu bí quyết công nghệ, chuyên gia lắp đặt và hướng dẫn sử dụng

Khi nhập khẩu thiết bị phải cố gắng đạt được các yêu cầu theo thứ tự ưu tiên sau:

- Kỹ thuật tiên tiến, chất lượng tốt.
- Cho phép sản xuất sản phẩm xuất khẩu với khả năng cạnh tranh cao.
- Giá cả phải chăng, có điều kiện thanh toán thuận lợi.
- Phù hợp với điều kiện sản xuất và trình độ tay nghề của công nhân.
- Mang lại hiệu quả kinh tế cao.

**(2) Nguyên nhiên vật liệu:**

Hàng năm tỉ trọng nhập khẩu nhóm ngành hàng này rất cao vì để thỏa mãn 40-90% nhu cầu nguyên liệu trong nước: trên 90% xăng dầu, 80% phân bón, thuốc trừ sâu... Nguyên nhiên vật liệu được nhập khẩu dựa vào nhu cầu thực tế của sản xuất đồng thời phải theo quan điểm tận dụng nguyên nhiên vật liệu trong nước, sử dụng tiết kiệm và hiệu quả.

### (3) Hàng tiêu dùng:

Nhập khẩu hàng tiêu dùng sẽ được thực hiện để đáp ứng nhu cầu trong nước đồng thời cũng phải phù hợp với trình độ phát triển về kinh tế, văn hóa và xã hội trong nước như sau:

- Cơ cấu hàng tiêu dùng trong toàn bộ kim ngạch nhập khẩu ở mức độ vừa phải.
- Nhập khẩu có tác dụng khuyến khích và bảo vệ sản xuất hàng tiêu dùng trong nước. Khuyến khích sản xuất lương thực, thực phẩm và hàng tiêu dùng là chiến lược kinh tế cơ bản của nhà nước ta.
- Cân nhắc mặt hàng tiêu dùng nhập. Chỉ nên nhập khẩu khi thật cần thiết, chỉ nhập khẩu những mặt hàng trong nước chưa sản xuất được, không nhập khẩu những hàng xa xỉ, không phù hợp với mức sống của nhân dân ta.

Ngoài ba nhóm ngành hàng nhập khẩu thường hay được sử dụng như trên, trong giai đoạn hiện nay, để nền kinh tế có thể phát triển được cần phải nhập khẩu cả dịch vụ và bằng phát minh sáng chế nữa. Trong nội dung chiến lược xuất nhập khẩu thời kỳ 2001 - 2010, dịch vụ cũng được định hướng xuất nhập khẩu như hàng hóa. Tổng hợp định hướng chiến lược xuất nhập khẩu giai đoạn 2001 - 2010 được thể hiện qua bảng 6.16 như sau:

**Bảng 6.16: Mục tiêu chiến lược về xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2001-2010:**

Đơn vị tính: Tỷ USD

| Giai đoạn | Xuất khẩu     |                  |               |                  | Nhập khẩu     |                  |               |                  |
|-----------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|
|           | Hàng hóa      |                  | Dịch vụ       |                  | Hàng hóa      |                  | Dịch vụ       |                  |
|           | % tăng trưởng | Trị giá năm cuối | % tăng trưởng | Trị giá năm cuối | % tăng trưởng | Trị giá năm cuối | % tăng trưởng | Trị giá năm cuối |
| 2001-2005 | 16%           | 28,4             | 15%           | 4,0              | 15%           | 29,2             | 11%           | 2,02             |
| 2006-2010 | 14%           | 54,6             | 15%           | 8,1              | 13%           | 53,7             | 11%           | 3,4              |
| 2001-2010 | 15%           |                  | 15%           |                  | 14%           |                  |               |                  |

**Nguồn: Chỉ thị số 22/2000/CT-TTg ngày 27/10/2000 của Thủ tướng chính phủ về Chiến lược phát triển xuất - nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ thời kỳ 2001-2010.**

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Bùi Xuân Lưu, Giáo trình kinh tế ngoại thương, NXB Giáo dục 2002.
- 2- Võ Thanh Thu, Kinh tế đối ngoại, NXB Thống kê 2006
- 3- Nguyễn Duy Bật và Đặng Đình Đào, Giáo trình Kinh tế thương mại, NXB Giáo dục 1997.

4- Học viện hành chính quốc gia, Quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh tế, NXB Giáo dục 1997.

5- website <http://www.gso.gov.vn>; <http://www.luatvietnam.vn>

## **CÂU HỎI THẢO LUẬN**

Câu 1: Hãy nêu những đặc trưng cơ bản của ngoại thương Việt Nam trong các giai đoạn:

- Thời kỳ Pháp thuộc
- Sau năm 1954 đến 1975
- Từ 1975 đến 1985
- Từ 1986 đến nay

Câu 2: Hãy nêu tên các mặt hàng cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu trong giai đoạn hiện nay? Muốn biết quy định về điều kiện kinh doanh xuất khẩu, nhập khẩu các mặt hàng cần xem những văn bản pháp qui nào?

Câu 3: Bạn đang là nhân viên kinh doanh của công ty xuất nhập khẩu và được giao nhập khẩu (hoặc xuất khẩu) một mặt hàng mới, những vấn đề gì bạn cần tìm hiểu trước khi đề xuất quyết định kinh doanh?

Câu 4: Một mặt hàng xuất khẩu được gọi là “mặt hàng xuất khẩu chủ lực” cần có những điều kiện gì? Hãy nêu những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của nước ta hiện nay?

Câu 5: Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ liên quan đến vấn đề gì? Nêu những nội dung chủ yếu của nghị định này?

Câu 6: Chiến lược xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ của nước ta từ nay đến năm 2010 được thể hiện trong văn bản pháp qui nào? Hãy nêu những nội dung chủ yếu thể hiện trong chiến lược?

## CHƯƠNG 7: HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI

### I- Tổng quan về “toàn cầu hóa” và kinh tế quốc tế hiện nay:

#### 1- Các khái niệm về “toàn cầu hóa”:

Ngày nay, khái niệm “toàn cầu hóa” được nhiều người nhắc tới như một thuật ngữ để chỉ mức độ giao lưu trên nhiều lĩnh vực, kinh tế, xã hội, văn hóa và cả chính trị nữa trên phạm vi toàn cầu. Nhiều định nghĩa về “toàn cầu hóa” được đưa ra nhưng luôn luôn có các lập luận khác phản bác lại. Bản thân “toàn cầu hóa” thể hiện sự giao lưu trên nhiều lĩnh vực, nếu có một định nghĩa chung nhất chắc chắn phải được diễn giải ra dài dòng.

Để phù hợp với mục tiêu nghiên cứu về lĩnh vực ngoại thương của một nước, trong nội dung của giáo trình này, chúng tôi xin phép chỉ đề cập đến “toàn cầu hóa kinh tế”. Toàn cầu hóa kinh tế theo giáo sư Sarath Rajapatirana (American Enterprise Institute) có khái niệm như sau:

“Toàn cầu hóa kinh tế là một quá trình đưa hàng hóa, dịch vụ và các yếu tố của thị trường (lao động và vốn) vào thế giới cùng với nhau”.

Khái niệm này cũng được phát biểu và diễn giải tương tự bởi giáo sư Bạch Thu Cường, Hội trưởng Hội nghiên cứu các Tổ chức Thương mại thế giới Trung Quốc trong sách “Bàn về cạnh tranh toàn cầu” của Ông.

Toàn cầu hóa làm cho mọi người được hưởng lợi từ việc giảm giá rất nhiều của vận chuyển, thông tin và làm thay đổi chế độ chính trị từ chính sách hướng nội về hàng hóa và các yếu tố của thị trường sang chính sách hướng ngoại.

Cả yếu tố kỹ thuật lẫn chính sách thương mại đã dẫn đến toàn cầu hóa kinh tế:

Thay đổi trong kỹ thuật làm giảm cước phí vận chuyển, thông tin và làm cho việc quản lý quá trình sản xuất quốc tế dễ dàng hơn, hiệu quả hơn thông qua hệ thống phân phối thông tin ngay tức thì bằng máy tính điện tử.

Thay đổi trong chính sách làm cho thương mại được tự do hơn và mở ra thị trường vốn, điều đó cho phép các nước đã phát triển đầu tư vào các nước đang phát triển và làm giảm chi phí vốn.

Thêm vào đó, những thành tựu mới về khoa học kỹ thuật mới nhanh chóng được ứng dụng và phổ biến ở các quốc gia nhanh hơn so với trước đây, sự chuyển giao công nghệ ngày càng nhanh hơn.

#### 2- Các chỉ tiêu đánh giá mức độ hội nhập trong bối cảnh toàn cầu hóa:

Mức độ hội nhập trong xu hướng toàn cầu hóa có thể được đo lường, tuy nhiên thường là không đánh giá được đầy đủ. Các chỉ tiêu chỉ có thể đánh giá trên một vài lĩnh vực, ví dụ như về giao lưu thương mại, về kỹ thuật và sản phẩm chế tạo... và phải được so sánh giữa các quốc gia có trình độ theo chỉ tiêu so sánh tương đương nhau.

Ví dụ như chỉ tiêu “tỷ số giao dịch thương mại” phải được so sánh giữa các nước có GDP tương đồng. Các chỉ tiêu được giáo sư Sarath Rajapatirana giới thiệu như sau:

(1) Tỷ số giao dịch thương mại = (xuất khẩu + nhập khẩu)/ GDP

Tỷ số này càng lớn, đánh giá mức độ hội nhập càng cao. Tuy nhiên, khi so sánh bằng tỷ số này, cần lưu ý rằng, với các nước có GDP lớn, tỷ lệ này sẽ nhỏ mặc dù có mức độ hội nhập cao.

Tỷ số sản phẩm chế tạo = (xuất khẩu máy móc + nhập khẩu)/ giá trị gia tăng của sản phẩm chế tạo.

Tỷ số này có thể so sánh giữa các nước có cùng giá trị gia tăng của sản phẩm chế tạo, nước nào có tỷ số lớn, mức độ hội nhập sẽ cao hơn.

Tỷ số thu nhập lao động ròng/GNP.

Giữa các nước có GNP tương đương, nước nào có chỉ tiêu này thấp, mức độ hội nhập sẽ cao hơn.

### 3- Nội dung chủ yếu của chất lượng toàn cầu hóa kinh tế hiện nay:

Nếu như toàn cầu hóa kinh tế được khái niệm là quá trình mang hàng hóa, dịch vụ và các yếu tố thị trường đến cùng với nhau, thì cũng cần tìm hiểu thêm rằng, ai đã mang, mang như thế nào? Điều đó thể hiện nội dung toàn cầu hóa đang diễn ra thông qua các hoạt động chủ yếu như các hoạt động kinh tế quốc tế, các tổ chức kinh tế quốc tế và hệ thống mạng thông tin quốc tế.

#### 3.1 Các hoạt động kinh tế có liên quan đến toàn cầu hóa:

Mậu dịch thế giới gia tăng với lượng tư bản vô cùng lớn so với trước đây. Năm 2001 mậu dịch thế giới đạt 12.411 tỷ USD (39,6% so với tổng GDP). Tỷ lệ xuất khẩu của thế giới từ 9,1% năm 1965 tăng lên 24,3% năm 1998 và ở khoảng 20% năm những năm 2000. Trị giá trao đổi thương mại giữa các nước tăng hơn gấp đôi tốc độ tăng GDP, bằng 7- 8% so với 3%.

Đầu tư quốc tế trong vòng 15 năm nay đã tăng trưởng 6,5 lần, kim ngạch đầu tư trực tiếp trên toàn cầu năm 1995 đạt 315 tỷ USD, đến năm 1998 con số này là 430 tỷ, số dư lũy kế đến năm 1998 là 4.000 tỷ USD. Giá trị sản lượng của 55 ngàn công ty xuyên quốc gia trên thế giới chiếm 30% tổng giá trị GDP; kim ngạch mậu dịch chiếm hơn 60% tổng giá trị mậu dịch và 90% tổng giá trị đầu tư trực tiếp trên toàn thế giới.

Đầu tư trực tiếp quốc tế đã có ảnh hưởng sâu rộng đến diện mạo kinh tế toàn thế giới. Nếu như một tiêu chí của “kinh tế thế giới cũ” là sự phân công các ngành nghề chủ yếu thông qua con đường mậu dịch quốc tế, thì đặc trưng chủ yếu của nền “kinh tế thế giới mới” là sự sáng tạo và phân phối tài sản trên phạm vi toàn thế giới. Nền sản xuất được tổ chức rộng rãi trên phạm vi toàn thế giới là nội dung quan trọng của chất lượng mới của toàn cầu hóa mà đầu tư trực tiếp quốc tế là tiền đề tạo nên nền sản xuất mới đó.

Sự phát triển của thị trường tiền tệ có ảnh hưởng mạnh mẽ hơn, tốc độ nhanh hơn so với đầu tư trực tiếp quốc tế và mậu dịch quốc tế. Kể từ năm 1972 đến 1995, sản xuất thế giới tăng trưởng 7 lần, mậu dịch thế giới tăng trưởng 12 lần thì sự bành trướng của thị trường tiền tệ cũng tăng tương ứng đồng thời luôn tạo điều kiện cho đầu tư và sản xuất phát triển.

Trong hoạt động thương mại quốc tế, một điều rất đáng lưu ý là thuế quan đã giảm đáng kể, đối với các nước công nghiệp thuế quan từ 35% những năm 1960 giảm còn 5% những năm 1990. Đối với các nước đang phát triển, thuế quan trung bình giảm từ 80% xuống còn 25% so với cùng thời điểm. Hàng rào phi thuế quan cũng vậy, đối với các nước công nghiệp, đã giảm từ 14% xuống còn 2% so cùng với thời gian trên.

Đối với thị trường lao động cũng vậy, sự di dân đã giảm xuống đáng kể trong khi hợp đồng lao động nước ngoài tăng lên cùng với giá trị tạo ra trên mỗi người công nhân tăng lên trong thu nhập quốc dân.

### **3.2 Các tổ chức kinh tế thế giới:**

Hàng loạt tổ chức kinh tế thế giới ra đời sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai đã trở thành công cụ hữu hiệu cho toàn cầu hóa kinh tế. Những tổ chức kinh tế này hầu như đều chịu sự chi phối của Mỹ, bước đầu phục vụ lợi ích kinh tế của Mỹ nhưng ở mức độ nhất định nào đó cũng làm cho kinh tế thế giới mang tính tổ chức hơn và thúc đẩy kinh tế thế giới phát triển nhanh hơn. Các tổ chức kinh tế thế giới đã đóng vai trò quan trọng trong việc chế định các quy tắc cho kinh tế thế giới, về mặt lý luận, những quy tắc này là một chế độ chung cho toàn cầu hóa. Tổ chức Thương mại thế giới WTO là sự thể hiện rõ rệt nhất của một “quy tắc cho kinh tế thế giới”. Ngày nay, WTO đã trở thành một tổ chức với chế định chung cho thương mại thế giới. Các “quy định” WTO đề ra trở thành nguyên tắc chung trong giao thương quốc tế, thậm chí các tổ chức quốc tế khác như Ngân hàng thế giới, Quỹ tiền tệ quốc tế... cũng lấy các nguyên tắc chung này để điều chỉnh trong mối quan hệ với các nước khi liên quan đến vấn đề thương mại.

### **3.3 Mạng thông tin quốc tế:**

Cuộc cách mạng kỹ thuật, đặc biệt là cách mạng thông tin đã hình thành hệ thống mạng thông tin trên phạm vi toàn thế giới. Hệ thống mạng thông tin quốc tế có ảnh hưởng to lớn đến sự phát triển của toàn cầu hóa. Kỹ thuật thông tin làm cho nguồn vốn chu chuyển với mức độ lớn, các công ty đa quốc gia có điều kiện thuận lợi để mở rộng kinh doanh, phương thức sinh hoạt của loài người có sự thay đổi lớn lao và đặc biệt tạo điều kiện cho các nước đang phát triển vượt lên.

## **4- Lợi ích và chi phí của toàn cầu hóa:**

Toàn cầu hóa mang đến lợi ích và cả chi phí cho mỗi quốc gia và cho ngay cả chúng ta nữa. Các lợi ích từ toàn cầu hóa mang lại như: chu chuyển vốn, kỹ thuật nhanh chóng, lợi ích của người tiêu dùng tăng và hiệu suất lợi nhuận của nhà sản xuất tăng do thị trường được mở rộng và chu chuyển vốn nhanh hơn.

Về chi phí, đối với cấp quốc gia, chi phí thể hiện rõ nhất là chi phí để điều chỉnh mở cửa thị trường hàng hóa, tài chính tiền tệ vốn trong tình trạng chia rẽ. Mức

độ hội nhập cao, tác động của nền kinh tế thế giới đến nền kinh tế đất nước càng lớn, chính điều đó làm cho hậu quả sẽ nặng nề thêm nếu Nhà nước có sai lầm trong chính sách thuộc kinh tế vĩ mô.

Nếu được so sánh giữa lợi ích và chi phí thì có thể lợi ích sẽ nhiều hơn chi phí. Lợi ích lớn nhất có thể đo lường được đó là tốc độ tăng trưởng GDP toàn cầu cao hơn. Lợi ích thứ hai là toàn cầu hóa tạo cơ hội tốt hơn để đầu tư quốc tế gia tăng, đó là một yếu tố quan trọng để xóa đói giảm nghèo.

Toàn cầu hóa tác động vào các nước, vào những nhóm người với mức độ khác nhau. Tùy thuộc trình độ phát triển và năng lực hội nhập, những yếu tố của toàn cầu hóa đôi khi thuận lợi cho quốc gia này nhưng bất lợi cho quốc gia khác. Đối với từng con người cụ thể cũng vậy, toàn cầu hóa có thể tạo cho họ nhiều cơ hội hơn nhưng cũng chính những yếu tố đó lại gây bất lợi cho người khác. Những nhóm người “lo sợ toàn cầu hóa” có thể là:

- Đối với thị trường hàng hóa, những nhà sản xuất được bảo hộ lo sợ rào cản thương mại giảm.
- Trong các nước công nghiệp, lao động không có kỹ năng khó tìm được việc làm
- Trong các nước đang phát triển, lao động không kỹ năng càng khó tìm được việc làm hơn
- Lao động ở các nước công nghiệp phản đối việc di chuyển vốn đến các nước phát triển vì điều đó làm cho nhu cầu lao động ở nước họ sẽ giảm xuống
- Thị trường vốn trong nước sẽ phải cạnh tranh nhiều hơn với nguồn vốn nước ngoài như ngân hàng nước ngoài và các tổ chức tài chính quốc tế

Những năm 1960-1980 các nước công nghiệp (IC) ủng hộ toàn cầu hóa, các nước đang phát triển (DC) cực lực phản đối. Đến thập niên 1990 thì hoàn toàn ngược lại, các nước DC ủng hộ toàn cầu hóa, các nước IC trở nên dè dặt hơn với xu hướng toàn cầu hóa. Các IC bắt đầu đưa ra những tiêu chuẩn về môi trường như một điều kiện để hạn chế sản xuất và hàng hóa nhập khẩu của các nước DC sau khi làm ô nhiễm môi trường nhiều nhất, các nước DC lại phản đối sự áp đặt của các tiêu chuẩn này.

### **5-Tính hạn chế của toàn cầu hóa:**

Toàn cầu hóa tồn tại nhiều mâu thuẫn nội tại phản ánh những mặt tiêu cực và hạn chế. Đó là các vấn đề liên quan đến chủ quyền quốc gia; mối liên hệ giữa sức mạnh thị trường và vai trò của chính phủ; vấn đề khu vực hóa và toàn cầu hóa; vấn đề bất công trong phân phối; những xu hướng đồng nhất hóa và đa dạng hóa lại cùng tồn tại song song... Sự mâu thuẫn thể hiện rõ rệt nhất trong lĩnh vực thương mại là giữa sức mạnh thị trường và vai trò của Chính phủ. Dưới sức ép của các định chế quốc tế và yêu cầu của các nước bạn hàng, Chính phủ cần phải mở cửa thị trường. Trong khi doanh nghiệp trong nước thì ngược lại, họ luôn đòi hỏi sự bảo hộ của Chính phủ. Những mâu thuẫn này khi giải quyết lại có thể phát sinh những mâu thuẫn mới hoặc có

thể gây ra những thiệt hại to lớn về thương mại và làm giảm sút vai trò của Chính phủ trong đối nội cũng như đối ngoại.

## **II- Các tổ chức kinh tế thế giới quan trọng:**

### **1- Tổ chức thương mại thế giới WTO ( World Trade Organization)**

Tiền thân của WTO là Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

GATT ký kết năm 1947 có 30 nước tham gia ký hiệp định. GATT có hiệu lực thi hành từ năm 1948 đến hết năm 1994 thông qua việc thực hiện 8 vòng đàm phán thương mại về thuế quan và mậu dịch giữa các nước thành viên.

Tháng 4 năm 1994, tại Marrakesh (Morocco), bộ trưởng tất cả các nước là thành viên của GATT tham gia vòng đàm phán Uruguay (kéo dài 8 năm, kể từ năm 1986) đã thông qua văn kiện cuối cùng. Kết quả của vòng đàm phán này là hơn 50 thỏa thuận đa phương và các văn kiện khác, trong đó đóng vai trò chính yếu là thỏa thuận về việc thành lập WTO và các thỏa thuận thương mại đa phương.

Ngày 1/1/1995 WTO chính thức ra đời, GATT vẫn song song cùng tồn tại với WTO trong một năm.

WTO tuy là tổ chức kế thừa hoạt động của GATT, nhưng nếu như GATT chỉ là một loạt các quy định, hiệp định đa biên, không có nền tảng về thể chế thì WTO là một tổ chức thường trú, có ban thư ký riêng, với 450 nhân viên, được lãnh đạo bởi một tổng giám đốc và 4 phó tổng giám đốc. Các hiệp định của GATT mang tính tạm thời được thay đổi bổ sung qua các vòng đàm phán thương mại còn các hiệp định của WTO mang tính cam kết và cố định vĩnh viễn.

Nội dung Hiệp định của WTO gồm 16 chương và 6 phụ lục được thông qua tháng 04/1994, bao gồm các cam kết trong các lĩnh vực như thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ liên quan tới thương mại, những biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại ....và các quy định về cơ cấu tổ chức, phạm vi, nội dung hoạt động của WTO, điều kiện gia nhập và rút khỏi WTO....

Tính đến nay (12/2005), WTO có 149 thành viên , 25 nước nộp đơn xin gia nhập trong đó có Việt Nam và 7 quan sát viên là các tổ chức quốc tế.

#### **1.1- Nguyên tắc hoạt động của WTO:**

WTO hoạt động trên 5 nguyên tắc cơ bản:

- Duy trì và phát triển tự do hóa mậu dịch
- Chống phân biệt đối xử
- Ưu đãi thương mại thực hiện trên cơ sở có đi có lại
- Thực hiện công bằng, bình đẳng trong cạnh tranh

- Luật lệ chính sách của các quốc gia thành viên phải đảm bảo sự minh bạch và công khai.

### **1.2- Điều kiện, thủ tục gia nhập và rút khỏi WTO:**

Bất cứ quốc gia hay lãnh thổ nào có quyền độc lập về chính sách thương mại trong quan hệ thương mại quốc tế, đều có quyền xin gia nhập vào WTO.

Điều kiện đầu tiên của một nước muốn tham gia WTO là phải công nhận tất cả các kết quả đạt được trong vòng đàm phán Uruguay của GATT, không có ngoại lệ; Tất cả các hiệp định và văn kiện pháp lý kể cả phụ lục kèm theo Hiệp định thành lập WTO.

Thông thường, thủ tục để trở thành thành viên đầy đủ của WTO rất phức tạp và phải qua nhiều giai đoạn. WTO xây dựng trên nguyên tắc tương hỗ, theo đó các nước xin gia nhập phải có những nhượng bộ nhất định. Trong giai đoạn đầu, các nhóm công tác ở cấp đa phương xem xét chi tiết cơ chế kinh tế và chế độ chính trị - thương mại trên cơ sở các văn kiện chính thức. Sau đó bắt đầu tư vấn và đàm phán về điều kiện tham gia của các nước ứng viên. Việc tư vấn và đàm phán được tiến hành ở cấp song phương với tất cả các nước WTO quan tâm. Các cuộc đàm phán, thông thường mang tính chất đơn phương, tức là nước xin gia nhập thống nhất với các thành viên khác về cam kết trong tương lai của mình trong WTO.

Nghị quyết về kết nạp hội viên WTO do hội nghị các bộ trưởng đại diện các nước thành viên quyết định với 2/3 số phiếu thuận được coi là hợp lệ.

Một nước thành viên muốn rút khỏi WTO chỉ cần thông báo bằng văn bản cho Tổng giám đốc WTO trước 6 tháng.

### **1.3- Các bước gia nhập WTO:**

#### **Bước 1: Cung cấp thông tin:**

Nước xin gia nhập sẽ “công khai và minh bạch chính sách kinh tế, thương mại” đệ trình Hội đồng WTO xem xét. “Nhóm công tác” của WTO sẽ xin ý kiến với toàn bộ thành viên WTO và các thành viên sẽ bày tỏ thái độ của mình đối với nước xin tham gia

#### **Bước 2: Đàm phán về những cam kết và nhượng bộ:**

Sau khi bước 1 hoàn thành, “Nhóm công tác” đạt được những yêu cầu thích đáng về nguyên tắc và chính sách, nước xin tham gia sẽ tiến hành đàm phán song phương với tất cả các thành viên WTO có yêu cầu. Các vấn đề đàm phán thường liên quan đến tỷ lệ thuế quan, cam kết mở cửa thị trường, các chính sách liên quan đến hàng hóa và dịch vụ.

#### **Bước 3: Chuẩn bị thủ tục gia nhập**

Sau khi nước tham gia hoàn tất bước 1 và 2, “Nhóm công tác” sẽ hoàn thành những điều khoản của nước xin gia nhập. Bao gồm một báo cáo, một nghị định thư và danh sách các thành viên cam kết

#### **Bước 4: Chuẩn y tư cách thành viên**

Các báo cáo, nghị định thư, danh sách các thành viên cam kết sau khi được hiệu chỉnh sẽ được gửi đến Đại hội đồng hoặc Hội nghị Bộ Trưởng. Nếu được 2/3 số phiếu ủng hộ, nước xin tham gia sẽ ký vào nghị định thư và trở thành thành viên chính thức của WTO.

##### **1.4- Lợi ích của việc trở thành thành viên WTO:**

- Việc thực hiện các Hiệp định WTO nhìn chung mở rộng cơ hội thương mại cho các nước thành viên.

- Các nguyên tắc đa phương chặt chẽ bảo đảm một môi trường thương mại ổn định có thể tiên liệu được và tạo mối quan hệ thương mại chắc chắn.

- Chỉ có các nước thành viên WTO có khả năng hưởng các quyền được ghi trong các hiệp định WTO.

- Các Hiệp định WTO không ngừng nâng cao tính trong sáng minh bạch của chính sách thương mại và tập quán thương mại, điều này làm tăng cường sự ổn định trong quan hệ thương mại.

- Các nước thành viên tiếp cận với cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để bảo vệ lợi ích và quyền lợi thương mại của mình.

- Việc trở thành thành viên sẽ tạo ra các công cụ để nâng cao lợi ích kinh tế của các thành viên thông qua việc tham gia vào các cuộc đàm phán thương mại đa biên.

Chính vì những lợi ích cơ bản trên khiến nhiều nước kiên trì bền bỉ, tìm mọi cách nhân nhượng và khôn khéo trong đàm phán để gia nhập WTO.

Khi là thành viên chính thức của WTO, các nước sẽ tạo dựng cho mình một vị trí trong tiến trình quốc tế hóa toàn cầu về kinh tế, ngoài ra còn có điều kiện thuận lợi để hợp tác, đấu tranh và bảo vệ quyền lợi của quốc gia mình.

#### **2- Quỹ tiền tệ quốc tế- International Monetary Fund - IMF.**

**IMF được thành lập tháng 07/1944. Điều lệ thành lập của IMF có hiệu lực từ 27/12/1945.** IMF hoạt động như một loại ngân hàng quốc tế để cho vay trợ giúp các nước có khó khăn về cán cân thanh toán. Quỹ đã trở nên hết sức quan trọng trong việc trợ giúp các nước có thu nhập trung bình và thấp và trong việc giám sát khủng hoảng nợ quốc tế.

Trụ sở của IMF đóng tại Washington DC (Mỹ) và hai chi nhánh tại Paris và Geneve. Tính đến nay có 183 quốc gia tham gia vào IMF.

##### **2.1- Chức năng và nhiệm vụ của IMF:**

Quỹ tiền tệ quốc tế có chức năng và nhiệm vụ chính sau:

- Giám sát sự hoạt động trôi chảy của hệ thống tiền tệ quốc tế.

- Khuyến khích ổn định tỷ giá hối đoái và tạo điều kiện duy trì các quan hệ hối đoái có trật tự giữa các nước thành viên.

- Giúp đỡ tất cả các nước thành viên, cả nước công nghiệp phát triển lẫn nước đang phát triển đang gặp khó khăn tạm thời về cán cân thanh toán bằng cách cho vay ngắn hạn và trung hạn.

- **Bổ sung dự trữ ngoại hối của các nước thành viên bằng cách phân bổ SDRs** (Specical Drawing Rights - Quyền rút vốn đặc biệt SDR1 = US\$ 1.28576 - 22/2/2001). Tính đến nay 21,4 tỷ SDR đã được phát hành cho các nước thành viên tương ứng với mức đóng góp của họ.

- **Huy động nguồn vốn đóng góp chủ yếu từ phần đóng góp của của các nước thành viên.** Hiện nay các cổ phần đã đóng góp đủ là 90 tỷ SDR.

## **2.2- Điều kiện cho vay của IMF:**

IMF có 7 loại tín dụng cho vay bằng tiền mặt với các điều kiện khác nhau:

### **2.2.1- Tín dụng thông thường:**

Cho vay theo chương trình điều chỉnh kinh tế ngắn hạn , mức vay tối đa: 100% mức đóng góp của các nước hội viên, lãi suất: 6-7% năm, thời gian vay trả là 5 năm, thời gian ân hạn là 3 năm.

Cho vay làm 4 đợt, mỗi đợt 25% tổng mức được vay, đợt thứ hai trở đi có thể vay theo từng quý hoặc thực hiện chương trình đến đâu vay đến đó.

### **2.2.2- Tín dụng bổ sung:**

Khi bắt đầu vay đợt 2 tín dụng thông thường thì được vay tín dụng bổ sung để bù đắp thiếu hụt cán cân thanh toán.

Mức vay: có thể từ 100% - 350% cổ phần của nước hội viên.

Điều kiện vay trả, thời gian vay, lãi suất như tín dụng thông thường .

### **2.2.3- Tín dụng dài hạn:**

Tín dụng này dành cho các nước hội viên vay để thực hiện chương trình điều chỉnh kinh tế trung hạn. Các khoản vay được cấp theo tiến độ thực hiện chương trình đã cam kết.

Mức vay tối đa: 140% cổ phần của nước hội viên.

Thời hạn vay trả: 10 năm, thời gian ân hạn 4 năm.

Lãi suất: 6 - 7,5%/năm.

### **2.2.4- Tín dụng bù đắp thất thu xuất khẩu:**

Tín dụng này dành cho các nước đang phát triển vay khi nước này có đột biến thiếu hụt cán cân thương mại trong 1 năm.

Mức vay tối đa: 100% cổ phần của nước hội viên.

Thời gian vay trả, lãi suất ... như tín dụng thông thường.

#### 2.2.5- Tín dụng duy trì dự trữ điều hòa:

Trong trường hợp các nước tham gia các hiệp hội xuất khẩu có sản phẩm bị giảm giá trên thị trường quốc tế thì IMF cho vay với số vốn bằng nguồn thu xuất khẩu do chính sản phẩm đó mang lại nhằm giữ giá sản phẩm, chờ giá thị trường lên mới bán.

Điều kiện vay trả như tín dụng thông thường.

#### 2.2.6- Tín dụng điều chỉnh cơ cấu (SAF):

Tín dụng này dành cho các nước đang phát triển ( có thu nhập ( 600USD/ người/ năm) vay để thực hiện chương trình điều chỉnh cơ cấu kinh tế được IMF chấp thuận. Mức vay tối đa: 62,5% cổ phần của nước hội viên, lãi suất: 0,5%/năm, rút vốn trong 3 năm . Thời hạn vay trả: 10 năm, thời gian ân hạn 5,5 năm.

#### 2.2.7- Tín dụng điều chỉnh cơ cấu mở rộng ( ESAF):

Các nước được vay SAF cũng được vay ESAF khi rút vốn đợt 2 của SAF. Mức vay tối đa: 110% - 255% cổ phần của nước hội viên. Thời gian vay trả, lãi suất... như vay SAF.

### 3- Ngân hàng thế giới (World Bank):

Ngân hàng thế giới hay còn gọi là nhóm ngân hàng thế giới (World Bank Group) gồm có 5 tổ chức là :

#### 3.1- Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế (International Bank for Recontruction and Development, IBRD)

Được thành lập đồng thời với IMF, hiện có 182 nước hội viên (vốn pháp định tính đến 30/6/1990 là 125,2 tỷ USD). Các khoản cho vay của IBRD thường có thời hạn không quá 15 năm, trong đó có 5 năm ân hạn với lãi suất cho vay phụ thuộc vào lãi suất mà IBRD đi vay trên thị trường vốn quốc tế. Lãi suất được điều chỉnh 6 tháng một lần. Lãi suất được công bố úngày 1/6/1990 là 7,74%/năm.

#### 3.2- Hiệp hội phát triển quốc tế (International Development Association, IDA)

Thành lập năm 1960, hiện có 161 nước hội viên (đến 30/6/1990 số vốn pháp định là 54,6 tỷ USD). IDA cho các nước nghèo nhất thế giới vay để phát triển kinh tế (Hiện có hơn 40 nước hội viên đủ tiêu chuẩn vay vốn của IDA - có mức thu nhập bình quân đầu người dưới 650USD/năm). Một trong những nguyên tắc cho vay của IDA là chỉ cho chính phủ vay, nếu có thực thể khác được chính phủ đảm bảo thì điều kiện cho vay khắt khe hơn.

### **3.3- Công ty tài chính quốc tế (International Finance Corporation, IFC):**

Thành lập năm 1956, hiện có 174 nước hội viên (số vốn đóng góp ban đầu là 1,1 tỷ USD). Chức năng chính của IFC là hỗ trợ sự phát triển kinh tế của các nước đang phát triển bằng cách giúp đỡ khu vực kinh tế tư nhân và giúp huy động các nguồn vốn trong và ngoài nước vào mục đích này. IFC tham gia đầu tư bằng cách mua cổ phần hoặc cho vay ở các nước hội viên không cần có sự bảo lãnh của chính phủ chủ nhà. Các khoản cho vay của IFC thường có thời hạn từ 7 - 12 năm và lãi suất phụ thuộc vào chi phí huy động vốn trên thị trường.

### **3.4- Công ty đảm bảo đầu tư đa biên (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA):**

Được thành lập năm 1988, hiện có 154 nước hội viên. Số vốn pháp định của MIGA ban đầu là 1 tỷ USD. Mục tiêu chính của MIGA là khuyến khích đầu tư cổ phiếu và đầu tư trực tiếp vào các nước đang phát triển thông qua việc tháo gỡ bớt các trở ngại phi thương mại đối với các hoạt động đầu tư, MIGA cũng bảo lãnh cho các nhà đầu tư đối với rủi ro thương mại.

### **3.5- Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế (International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID):**

Được thành lập năm 1966, hiện có 133 thành viên , ICSID tạo điều kiện để giải quyết những tranh chấp giữa nhà đầu tư và nước chủ nhà thông qua hòa giải hoặc làm trọng tài phân xử.

## **4- Ngân hàng phát triển Châu Á - ADB**

ADB chính thức hoạt động từ ngày 19/12/1966, thành lập theo quyết định của Hội nghị Bộ trưởng về hợp tác kinh tế Á Châu họp tháng 12/1963 tại Manila (Philippin), với sự bảo trợ của Uỷ ban kinh tế xã hội Châu Á - Thái Bình Dương. Trụ sở của ADB đặt tại Manila.

Chức năng chính của ADB theo điều lệ là:

- Cho vay vốn và đầu tư phát triển kinh tế của các nước hội viên Châu Á đang phát triển
- Trợ giúp kỹ thuật để chuẩn bị và thực hiện các dự án, chương trình phát triển và làm tư vấn.
- Tăng cường đầu tư vốn cho nhà nước và tư nhân vì mục đích phát triển.
- Đáp ứng yêu cầu trợ giúp bằng cách phối hợp chính sách và kế hoạch phát triển của các nước hội viên.

Hội viên của ADB là các nước trong khu vực và các nước phát triển ngoài khu vực. Tính đến nay, ADB có 59 hội viên, 39 nước trong và 20 nước ngoài khu vực, 20 nước đã phát triển và 39 nước đang phát triển.

Vốn pháp định ban đầu của ADB là 1 tỷ USD, đến 31/12/1989 là 22,11 tỷ USD.

**Chính sách cho vay của ADB là:**

**- Phân loại theo trình độ phát triển của các nước hội viên để cho vay:**

+ Các nước kém phát triển, có thu nhập đầu người dưới 200USD/năm (loại A) được vay ở quỹ đặc biệt, chỉ tính phí dịch vụ 1%/năm và còn có thể vay ở nguồn vốn thông thường.

+ Các nước đang phát triển ở mức trung bình (loại B), có tiềm lực phát triển, chủ yếu vay ở nguồn vốn thông thường (lãi suất thị trường) và một phần ở quỹ đặc biệt.

+ Các nước đang phát triển có mức thu nhập cao (loại C) chỉ được vay vốn với lãi suất thị trường.

**- Ưu tiên phát triển theo ngành:** Trọng tâm đầu tư hàng đầu của ADB là nông nghiệp, công nghiệp phục vụ nông nghiệp, thủy lợi, chăn nuôi, lâm nghiệp, chế biến lâm sản...

**III- Mối quan hệ của Việt Nam với các tổ chức kinh tế trên thế giới:**

**1- Việt Nam và WTO:**

**1.1- Hành trình gia nhập WTO của Việt Nam:**

Ngày 4/1/1995 Việt Nam đệ đơn xin gia nhập WTO, ngày 31/1/1995, Nhóm công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO được thành lập với sự tham gia của trên 20 nước (đến khi hoàn tất đàm phán có gần 40 nước tham gia).

Từ năm 1996 đến 2001, đàm phán tập trung chủ yếu vào việc làm rõ chế độ và chính sách thương mại với việc phải trả lời hơn 2000 câu hỏi có liên quan đến chính sách thương mại, kinh tế, đầu tư.

Đến tháng 8/2001, Việt Nam chính thức đưa ra Bản chào ban đầu về hàng hóa và dịch vụ để bước vào giai đoạn đàm phán thực chất về mở cửa thị trường với các nước thành viên Ban Công tác.

**Về đàm phán song phương:** Từ ngày 7/1/2002 Việt Nam bắt đầu đàm phán với các nước thành viên có yêu cầu, ngày 31/5/2006, với việc ký thỏa thuận chính thức kết thúc đàm phán song phương về gia nhập WTO với Hoa Kỳ, Việt Nam đã chính thức hoàn tất đàm phán với toàn bộ 28 đối tác.

**Về đàm phán đa phương:** Đã tiến hành 15 Phiên họp với Nhóm Công tác về Việt Nam gia nhập WTO. Tại các Phiên 14 và 15, 10/2006, đoàn đàm phán đã giải quyết được toàn bộ các vấn đề đa phương còn tồn đọng giữa Việt Nam với một số đối tác, hoàn tất về cơ bản đàm phán gia nhập WTO, hoàn chỉnh toàn bộ các tài liệu, chuẩn bị cho phiên họp đặc biệt của Đại hội đồng WTO xem xét, thông qua việc gia nhập của Việt Nam sẽ được tổ chức vào ngày 7/11/2006.

Ngày 11/01/2007 các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam bắt đầu có hiệu lực, Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO.

### 1.2- Nhóm công tác của WTO yêu cầu Việt Nam những gì?

- Mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ.
- Cải cách hệ thống luật pháp và thuế quan, hàng rào phi quan thuế theo hướng minh bạch hóa, từng bước thực hiện các hiệp định của WTO.
- Thực hiện qui chế đối xử quốc gia theo WTO.
- Thực thi quyền sở hữu trí tuệ theo WTO.
- Thực thi các hiệp định về vệ sinh an toàn thực phẩm và tiêu chuẩn kỹ thuật theo WTO.
- Thúc đẩy nhanh quá trình tư nhân hóa doanh nghiệp nhà nước, tạo môi trường bình đẳng cho các loại hình doanh nghiệp.

### 1.3- Ý nghĩa của việc Việt Nam gia nhập WTO:

Việc gia nhập vào WTO, một tổ chức chiếm 97% giá trị thương mại toàn cầu sẽ tạo điều kiện rất nhiều cho phát triển thương mại nước ta:

**Thứ nhất: Trong giao lưu thương mại, đầu tư... nước ta sẽ được hưởng chế độ** tối huệ quốc của tất cả các nước thành viên. Các bên ký kết hiệp định phải đối xử với hàng hóa xuất khẩu của các thành viên khác theo nguyên tắc không phân biệt đối xử. Ngoài ra, nguyên tắc tối huệ quốc này còn được áp dụng ở lĩnh vực thương mại dịch vụ, đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ.

Đặc biệt, khi Hiệp định dệt may (Agreement on Textiles and Clothing ATC) hết hiệu lực vào năm 2005, Việt nam có thể thoải mái xuất khẩu hàng dệt may, mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất, sang các nước WTO mà không bị giới hạn bởi hạn ngạch.

**Thứ hai: Việc thâm nhập vào thị trường các nước thành viên khác của WTO** được đảm bảo và ổn định vì các sản phẩm xuất khẩu được hưởng mức thuế quan giới hạn.

**Thứ ba: Việc giải quyết các tranh chấp thương mại giữa các nước thành viên** hay tìm giải pháp cho những khó khăn thương mại được đảm bảo thông qua bộ máy của WTO, theo nguyên tắc các nước thành viên cùng trao đổi với nhau về các vấn đề thương mại.

**Thứ tư: Tận dụng được vai trò của WTO là diễn đàn cho các cuộc thảo luận đa phương** hay riêng lẻ về các vấn đề thương mại.

**Thứ năm: Tranh thủ được sự giúp đỡ của WTO về kỹ thuật, thông tin, đào tạo.**

Tuy nhiên, bên cạnh những quyền lợi được hưởng, khi trở thành thành viên của WTO chúng ta cũng phải có nghĩa vụ nhất định như:

- Phải tuân thủ các nguyên tắc của hiệp định WTO mài không được phép tự do lựa chọn trong lĩnh vực chính sách thương mại.

- Phải trao cho các nước thành viên thuộc WTO chế độ tối huệ quốc làm giảm đáng kể thuế nhập khẩu. Việc bảo hộ công nghiệp nội địa phải thông qua các biện pháp thuế quan chứ không phải bằng các biện pháp thương mại khác như hạn ngạch, trợ cấp.

- Phải tuân thủ theo thể chế điều hòa các cuộc tranh chấp buôn bán đã thiết lập trong Hiệp định, bởi vì quy chế của WTO cấm kế hoạch hóa lưu thông hàng hóa hai bên để tránh mang lại ưu thế cho một nước nào đó.

- Phải thường xuyên cung cấp thông tin về cơ cấu quản lý nền kinh tế quốc dân, quản lý hoạt động kinh tế đối ngoại, chính sách ngoại thương và hệ thống thuế quan.

Để tìm hiểu về WTO có thể tham khảo các trang web:

- Những thông tin chung về WTO <http://www.wto.org>
- WTO và Việt Nam [http://www.wto/english/thewto\\_e/acc\\_e/a1\\_vietnam\\_e.htm](http://www.wto/english/thewto_e/acc_e/a1_vietnam_e.htm)

Hay <http://www.usvtc.org>

## **2- Việt Nam và IMF**

Chính quyền Sài gòn tham gia IMF từ ngày 18/8/1956, sau giải phóng Miền Nam tháng 5/1976 chính phủ CHXHXN Việt Nam tiếp quản hội viên.

Từ năm 1976 đến tháng 3/1981 Việt Nam vay IMF 7 khoản với tổng số 205,7 triệu SDR, do không trả được nợ, tính đến cuối năm 1988 số nợ quá hạn của ta với IMF là 101,2 triệu SDR (# 140 triệu USD) và bị IMF đình chỉ quyền vay vốn. Tháng 7/1993 Chính phủ Mỹ nói lỏng lệnh cấm vận đối với Việt Nam, cho phép Việt Nam được tái gia nhập các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế, và để có thể tiếp tục được vay tiền của IMF, ngày 05/10/1993 Việt Nam đã thanh toán xong nợ với IMF.

Để thanh toán được nợ 140 triệu USD, Chính phủ Việt Nam đã huy động vốn từ hai nguồn:

- Nguồn viện trợ không hoàn lại 56 triệu USD (40%) do Pháp Nhật mỗi nước viện trợ 17,5 triệu USD, khối Bắc Âu 10 triệu, Thụy sĩ 7 triệu, Uic 3 triệu, Phần Lan, Canada mỗi nước 1 triệu.

- Nguồn vốn vay bắc cầu 84 triệu USD (60%) với lãi suất 2,7%/năm do liên kết 18 ngân hàng của các nước thực hiện.

### **3- Việt Nam và WB:**

Cho đến 30/4/1975 chính quyền Sài Gòn là hội viên của 3 tổ chức thuộc ngân hàng thế giới là IBRD, IDA và IFC và đã đóng góp tổng số vốn là 8,5 triệu USD. Chính quyền cũ không xin vay khoản nào của các tổ chức trên.

Năm 1976 ta tiếp tục kế chân hội viên của chính quyền cũ ở 3 tổ chức trên và đến nay ta vẫn chưa là thành viên của MIGA.

Cho đến hiện nay số tiền ta đã đóng góp vào WB là 17,52 triệu USD

Năm 1978 IDA cho vay 60 triệu USD để thực hiện dự án thủy lợi Dầu Tiếng.

Từ năm 1979 - 11/1993 dưới sức ép của Mỹ, WB không cho nước ta vay thêm một khoản nào nữa.

Bắt đầu từ tháng 11/1993, WB nối lại quan hệ tài chính với Việt Nam và trong hai năm 1995 - 1996 đã ký kết cho Việt Nam vay 739,5 triệu USD theo thể thức ODA dành cho các nước đang phát triển. Đây là loại tín dụng trả dần trong 40 năm, trong đó có 10 năm ân hạn, lãi suất bằng không, hàng năm chỉ trả phí hành chính bằng 0,25% trên món vay.

Theo “chiến lược hỗ trợ quốc gia” WB hàng năm sẽ cho Việt Nam vay khoảng 400- 500 triệu USD, trong đó sẽ chuyển dịch dần từ cho vay các công trình cơ sở hạ tầng kinh tế lớn sang cho vay theo ngành, nhất là các lĩnh vực thuộc cơ sở hạ tầng xã hội, môi trường...

### **4- Việt Nam và ADB**

Tính đến tháng 04/1975, chính quyền Sài Gòn đã góp cổ phần vào ADB gần 11,6 triệu USD, năm 1976 CHXHCN Việt Nam kế tục chân tại ADB và nâng cổ phần đạt hơn 15,25 triệu USD. Trước năm 1973, chính quyền Sài Gòn vay 9 khoản cho 8 dự án với tổng số tiền 44,6 triệu USD nhưng các dự án này chưa thực hiện. Đầu năm 1978 Việt Nam đã vay và sử dụng 6 khoản vay với tổng số tiền thực sử dụng là 25,4 triệu USD.

Nay sau khi Mỹ nói lỏng cấm vận tài chính đối với Việt Nam ở các tổ chức quốc tế thì ngay trong năm, ADB đã tài trợ cho VN với số tiền 260 triệu USD dưới dạng cho vay ưu đãi để đầu tư vào 3 dự án lớn.

Từ 11/1993 - 8/1996, ADB đã thỏa thuận tài trợ cho Việt Nam với 13 khoản vay, tổng trị giá 630,1 triệu USD, trong đó gần 44% giành cho lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp chế biến, hơn 24% giành cho kết cấu hạ tầng kinh tế và khoảng 20% giành cho kết cấu hạ tầng xã hội. Ngoài ra còn 59 khoản hỗ trợ kỹ thuật không hoàn lại, tổng trị giá 33,4 triệu USD đã được chuyển giao cho phía Việt Nam.

## 5- Việt Nam và Liên minh Châu Âu

Từ năm 1975 -1978 EU có quan hệ ngoại giao với Việt Nam, nhưng đến năm 1979 do vấn đề Việt Nam đưa quân vào Campuchia, EU đã rút đại sứ của mình về nước và ngừng viện trợ cho Việt Nam (mặc dù mức viện trợ của EU cho Việt Nam lúc này là rất nhỏ). Từ cuối năm 1984, khối EU lại viện trợ cho Việt Nam, nhưng chính thức 01/1990 EU mới thiết lập lại quan hệ ngoại giao với Việt Nam. Đỉnh cao của sự phát triển quan hệ giữa Việt Nam và EU được đánh dấu bằng việc ký kết Hiệp định khung hợp tác vào 17/07/1995 tại Brussel. Trong những năm gần đây, quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và EU có những bước tiến quan trọng. Cụ thể:

### 5.1 Về thương mại:

**Bảng 7.1: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - EU giai đoạn 1995-2005**

**Đơn vị tính: Triệu USD**

| Năm  | Xuất khẩu sang |        | Nhập khẩu từ |        | Tổng XNK  |        | Xuất siêu |
|------|----------------|--------|--------------|--------|-----------|--------|-----------|
|      | Trị giá        | % tăng | Trị giá      | % tăng | Trị giá   | % tăng |           |
| 1995 | 720,0          | 87,6   | 688,3        | 44,4   | 1.408,3   | 63,7   | 31,7      |
| 1996 | 900,5          | 25,1   | 1.134,2      | 64,8   | 2.034,7   | 44,5   | -233,7    |
| 1997 | 1.608,4        | 78,6   | 1.124,4      | -0,9   | 2.732,8   | 34,3   | 284,0     |
| 1998 | 2.125,8        | 32,2   | 1.307,6      | 16,3   | 3.433,4   | 17,1   | 818,2     |
| 1999 | 2.506,3        | 17,9   | 1.052,8      | -19,5  | 3.559,1   | 3,7    | 1.453,5   |
| 2000 | 2.636,9        | 13,2   | 1.416,7      | 34,6   | 4.053,6   | 13,9   | 1.620,2   |
| 2001 | 3.152,0        | 19,5   | 1.567,0      | 10,6   | 4.719,0   | 16,4   | 1.585,0   |
| 2002 | 3.311,0        | 5,0    | 1.885,0      | 20,3   | 5.196,0   | 10,1   | 1.426,0   |
| 2003 | 4.000,0        | 20,8   | 2.548,0      | 35,2   | 6.548,0   | 26,0   | 1.452,0   |
| 2004 | 4.971,0        | 24,3   | 2.678,0      | 5,1    | 7.649,0   | 16,8   | 2.293,0   |
| 2005 | 5.767,0        | 16,0   | 2.813,7      | 5,1    | 8.580,7   | 12,2   | 2.953,3   |
| Tổng | 31.698,90      |        | 18.215,70    |        | 49.914,60 |        | 13.683,2  |

Nguồn: Những vấn đề kinh tế thế giới, tháng 6/2001 và <http://www.mot.gov.vn>

Quan hệ buôn bán 2 chiều giữa Việt Nam tăng mạnh qua các năm: nếu như năm 1985 kim ngạch buôn bán hai chiều đạt trên 100 triệu USD, thì năm 1996 đạt kim ngạch buôn bán đến 1.695,5 triệu USD, tăng gần 17 lần.

Mức buôn bán này càng gia tăng từ năm 1998, vì EU tăng mức hạn ngạch nhập khẩu hàng may của Việt Nam 25% mỗi năm từ 1998 - 2000.

Trong quan hệ buôn bán với EU, Việt Nam được hưởng qui chế thuế quan ưu đãi phổ cập GSP.

### **5.2 Về hợp tác đầu tư:**

Mặc dù năm 1997-1998 kinh tế khu vực Đông Nam Á gặp khó khăn, nhưng các nhà đầu tư của các nước EU vẫn coi Việt Nam là nơi đầu tư có triển vọng so với các nước trong khu vực. Tính đến hết tháng 8/2002, các nước EU đầu tư 294 dự án, với số vốn đăng ký 7,904 tỷ USD, (vốn thực hiện: 4,032 tỷ USD) chiếm 20,27% tổng số vốn đăng ký đầu tư vào Việt Nam.

**Tóm lại, EU chẳng những là đối tác mà còn là chủ đầu tư và là thị trường xuất nhập khẩu quan trọng, tăng cường quan hệ toàn diện với khu vực này là nhân tố cơ bản giúp Việt Nam tăng trưởng kinh tế.**

## **6- Việt Nam và APEC**

Ngày 14-15 tháng 11/1998, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của APEC. Hội nghị thượng đỉnh APEC lần thứ 6 vào ngày 17 - 18/11/1998 tại Kuala Lumpur (Maylaysia), Việt Nam đã tham dự với tư cách là thành viên chính thức của một tổ chức thương mại lớn. Gia nhập vào APEC, chúng ta có những thuận lợi sau:

- Không còn bị cô lập, phân biệt đối xử trong quan hệ kinh tế, được tham gia các diễn đàn, định chế kinh tế quốc tế.

- Có cơ hội như các nước khác thâm nhập vào thị trường quốc tế, tạo điều kiện cho hàng xuất khẩu do được hưởng các quy chế tối huệ quốc (MFN), đãi ngộ quốc gia và mức thuế quan thấp của các nước.

- Có điều kiện hoàn thiện khung pháp lý, tạo môi trường để các doanh nghiệp trong nước tiếp cận dần với các chuẩn mực, tiêu chuẩn quốc tế, nâng cao sức cạnh tranh đồng thời tranh thủ sự ủng hộ của cộng đồng quốc tế.

Bên cạnh đó, do nền kinh tế của ta trình độ còn thấp, sức cạnh tranh kém nên sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình thực hiện chương trình hành động tập thể và chương trình hành động riêng để đạt mục tiêu của APEC. Mặc dù, quá trình thực hiện các chương trình này mang tính tự nguyện, tuy nhiên phải đạt mục tiêu tự do hóa thương mại và đầu tư vào năm 2020, đó là một thách thức cho Nhà nước và cả các doanh nghiệp Việt Nam.

### **Nhiệm vụ của Việt Nam cần thực hiện khi tham gia APEC:**

- Tham gia chương trình tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại, đầu tư của APEC với mốc hoàn thành là năm 2020 ( vì ta là nước đang phát triển)

- Tham gia các hoạt động hợp tác trong khuôn khổ chương trình hợp tác kinh tế kỹ thuật.

- Xây dựng kế hoạch hành động riêng về tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại và đầu tư cho 15 lĩnh vực để đạt mục tiêu tự do hóa vào năm 2020.
- Đưa ra một số cam kết tự nguyện khác.

### **Tình hình thực hiện “kế hoạch hành động riêng” (IAP) của Việt Nam:**

Việt Nam đã xây dựng bản kế hoạch hành động quốc gia 1998 (IAP) và đưa ra Hội nghị Bộ Trưởng APEC vào tháng 11/1998. IAP của Việt Nam bao gồm tình hình thực hiện tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại và đầu tư trong 15 lĩnh vực chính sách. Do lần đầu tiên xây dựng IAP và tình hình phát triển kinh tế của nước ta còn chênh lệch lớn so với các thành viên khác của APEC nên IAP 1998 mới dừng lại ở mức cam kết thấp.

Năm 1999 Việt Nam tiến hành rà soát IAP theo yêu cầu của APEC với 3 nội dung:

- Cập nhật những thay đổi về tình hình và cơ chế quản lý hiện tại trong 14/15 lĩnh vực của IAP
- Tổng kết lại các cam kết trong kế hoạch ngắn hạn mà Việt Nam đã thực hiện được
- Nghiên cứu đưa ra các hoạt động bổ sung sẽ triển khai cho năm 2000 và các năm tiếp theo có nội dung liên quan đến việc thực hiện mục tiêu tự do hóa và thuận lợi hóa của APEC

### **7- Quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và các nước ASEAN:**

Tháng 7/1995 Việt Nam chính thức trở thành hội viên của ASEAN và tham gia ngay vào chương trình thực hiện AFTA.

#### **7.1- Chương trình CEPT/AFTA của ASEAN:**

Nhằm biến ASEAN thành khu vực mậu dịch tự do AFTA, các nước ASEAN đã cùng ký kết hiệp định về thực hiện chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chung, thực hiện từ năm 1993. Nội dung Hiệp định CEPT nêu lên 3 vấn đề lớn là: cắt giảm thuế quan, bỏ hàng rào phi quan thuế và các hạn chế về số lượng, bãi bỏ các hạn chế về ngoại hối. Trong đó, chương trình cắt giảm thuế quan như một hoạt động nổi bật của CEPT. Chương trình này bao gồm:

**Chương trình cắt giảm thuế quan nhanh:** áp dụng đối với các sản phẩm hiện thời có thuế nhập khẩu ở mức từ 20% trở xuống, sẽ được cắt giảm xuống từ 0% đến 5% trong vòng 7 năm ( 1/1993 - 1/2000) và bước hai là các sản phẩm hiện nay có mức thuế quan 20% sẽ được cắt giảm đến mức 0 đến 5% trong vòng 10 năm ( 1/1993 - 1/2003)

**Chương trình cắt giảm thuế quan thông thường :** bao gồm các sản phẩm mức thuế hiện nay trên 20% cắt giảm theo 2 bước:

- + Bước 1, cắt giảm thuế quan các sản phẩm trên 20% xuống mức 20% trong vòng từ 5 đến 8 năm;

+ Bưóc 2, cắ giảm tiế tục mức thuế quan xuốg dướ 5% trong vòn 7 năm tiế theo. Do yêu cầu đẩ nhanh tiế độ tự do hóa, các nước ASEAN- 6 tự nguyện cam kết rút ngắn tiế trình thực hiệ vào năm 1/1/2003. Riêng Việ Nam là 1/1/2006. Lào và Myanmar vào năm 2008 và 2010 đối với Cambodia.

**Điều kiện để một sản phẩm được hưởng chế độ thuế quan ưu đãi theo chương trình CEPT:**

- Phải nằm trong danh mục cắ giảm của cả nước nhập khẩu và nước xuất khẩu, phải có mức thuế quan nhập khẩu bằng hoặc thấp hơn 20%
- Phải có chương trình giảm thuế được hội đồng AFTA thông qua
- Phải là một sản phẩm của khối ASEAN, tức phải thỏa mãn yêu cầu hàm lượng xuất xứ từ các nước thành viên ASEAN ( hàm lượng nội địa) ít nhất là 40%.

**Công thức 40% hàm lượng ASEAN như sau:**

|                                                                                                                            |          |                                                                                                                         |               |                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------|
| <b>Giá trị nguyên vật liệu, bộ phận các sản phẩm là đầu vào nhập khẩu từ nước không phải là thành viên ASEAN (giá CIF)</b> | <b>+</b> | <b>Giá trị nguyên vật liệu, bộ phận, các sản phẩm là đầu vào không xác định được xuất xứ (giá khi đưa vào chế biến)</b> |               |                 |
| <b>Giá FOB</b>                                                                                                             |          |                                                                                                                         | <b>X 100%</b> | <b>&lt; 60%</b> |

Sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế quan CEPT được liệt kê trong Tài liệu trao đổi ưu đãi CEPT (CCEM) xuất bản hàng năm của mỗi nước ASEAN.

**Danh mục sản phẩm chưa đưa vào danh mục sản phẩm được miễn giảm thuế, bao gồm:**

- Danh mục các sản phẩm tạm thời chưa giảm thuế: Hiệp định CEPT cho phép các nước thành viên đưa ra một số sản phẩm tạm thời chưa giảm thuế nhưng mỗi năm phải chuyển 20% sang danh mục giảm thuế, đối với VN mốc thực hiệ là 01/01/1999 - 01/01/2003.
- Danh mục loại trừ hoàn toàn.
- Danh mục sản phẩm nông sản chưa chế biến nhạy cảm.

## 7.2- Việ Nam và chương trình CEPT/AFTA:

### 7.2.1 Chương trình cắ giảm thuế quan:

Tháng 12/1995 tại Hội nghị của Hội đồng AFTA, VN đã đệ trình danh mục hàng hóa của mình để tham gia chương trình CEPT, cụ thể chương trình cắ giảm thuế quan như sau:

- **Danh mục loại trừ hoàn toàn ( General Exceptions List - GEL):** Bao gồm 213 mặt hàng (6,6%) có ảnh hưởng đến an ninh quốc gia, cuộc sống và sức khỏe,

động thực vật quý, giá trị lịch sử, nghệ thuật như vũ khí, thuốc phiện, rượu bia, thuốc lá, xăng dầu, ô tô chở khách dưới 15 chỗ ngồi...

- **Danh mục loại trừ tạm thời ( Temporary Exclusion List - TEL):** Có **1.317** mặt hàng ( 40,9%), chủ yếu các mặt hàng có thuế suất trên 20% và một số mặt hàng thuế dưới 20% nhưng trước mắt cần bảo hộ, các mặt hàng đang được áp dụng biện pháp phi thuế quan như hàng có giấy phép của Bộ Quản lý chuyên ngành, hàng phải qua kiểm tra chất lượng, kiểm tra vệ sinh dịch tễ...Từ ngày 1/1/1999 đến 1/1/2003 mỗi năm chúng ta chuyển 20% tổng số hàng loại này sang danh mục cắt giảm thuế.

- **Danh mục các mặt hàng nông sản chưa chế biến nhạy cảm (Sensitive List -SL) :** Căn cứ và nhu cầu bảo hộ cao sản xuất trong nước đối với mặt hàng này như thịt, trứng gia cầm... tất cả có 26 mặt hàng (0,8%). Đối với Việt Nam, các mặt hàng này chỉ được duy trì mức bảo hộ cao đến năm 2003 sau đó sẽ phải giảm thuế nhanh để đạt 5% vào năm 2006 ( và 0% vào 2010)

- **Danh mục cắt giảm thuế quan (Inclusion List - IL):** Gồm **1.661** mặt hàng (51,6%) có thuế suất dưới 20% hoặc cao hơn nhưng ta đang có lợi thế về xuất khẩu vào danh mục cắt giảm thuế quan cho thời kỳ 1996-2000. Trong giai đoạn 2000-2003 chúng ta tiếp tục giảm thuế một số mặt hàng được đưa thêm vào danh mục này xuống còn 0 -5% và tiếp theo thời kỳ 2003-2006 chúng ta sẽ chuyển tiếp một số mặt hàng từ TEL chuyển sang xuống mức thuế còn 0-5%.

#### 7.2.2- Tiến trình cắt giảm thuế quan của Việt Nam:

Việt Nam chỉ tham gia vào chương trình cắt giảm thuế quan thông thường, Trong chương trình cắt giảm thuế đầu tiên (1996-1997), chỉ đưa 875 danh mục hàng hóa có mức thuế nhập khẩu thấp từ 0% đến 5% đáp ứng yêu cầu CEPT và thực hiện lịch trình cắt giảm từ 01/01/1998 trở đi. Mỗi năm chúng ta đưa thêm danh sách hàng hóa tham gia vào chương trình cắt giảm thuế.

Tính đến tháng 3/2005, danh mục hàng hóa trong chương trình CEPT của Việt Nam gồm có:

- Danh mục loại trừ hoàn toàn: 371 dòng thuế (3,47%).
- Danh mục hàng nông sản chưa chế biến nhạy cảm: 27 dòng thuế (0,25%).
- Danh mục loại trừ tạm thời: 14 dòng thuế (0,13%).
- Danh mục cắt giảm thuế: 10.277 dòng thuế (96,15%).

Từ ngày 01/01/2006, danh mục và thuế suất hàng hóa theo chương trình CEPT/AFTA của Việt Nam sẽ áp dụng theo quyết định số 09/2006/QĐ-BTC ngày 28/02/2006 của Bộ Trưởng Tài Chính. Quyết định này đưa ra danh mục hàng hóa và lộ trình giảm thuế cho cả giai đoạn, từ 2006-2013.

Thuế suất các mặt hàng theo chương trình CEPT/AFTA và các cam kết khác có thể dễ dàng truy cập thông qua trang website của Tổng cục hải quan Việt Nam <http://www.customs.gov.vn/Lists/BieuThue/TraCuu.aspx>.

### 7.2.3- Chƣơng trình áp dụng các biện pháp phi thuế quan:

So với các nước trong khu vực, hiện tại ở VN đang áp dụng các biện pháp phi thuế quan bảo hộ thị trường nội địa rất giản đơn, vì vậy cần nghiên cứu bổ sung các biện pháp phi thuế quan tinh vi như ở các nước ASEAN khác để tăng cường bảo hộ thị trường nội địa khi hàng rào thuế quan giảm.

Trong năm 2007, Bộ Thương mại đã ban hành Quyết định số 35/2006/QĐ-BTM ngày 08/12/2006 về lượng hạn ngạch thuế quan đối với hàng hoá nhập khẩu năm 2007, đồng thời, Bộ Tài Chính ban hành quyết định số 77/2006/QĐ-BTC ngày 29/12/2006 nêu cụ thể danh mục hàng hóa (mã số HS) và thuế suất nhập khẩu theo hạn ngạch thuế quan như sau:

**Bảng 7.2-Lượng hạn ngạch thuế quan đối với hàng nhập khẩu năm 2007**

| Stt | Mã số hàng hóa | Tên hàng                    | Đơn vị | Số lượng | Thuế ngoài HN |
|-----|----------------|-----------------------------|--------|----------|---------------|
| 1   | 04070091       | Trứng gà                    | tá     | 30.000   | 80%           |
|     | 04070092       | Trứng vịt                   |        |          |               |
|     | 04070099       | Loại khác                   |        |          |               |
| 2   | 2401           | Thuốc lá nguyên liệu        | tấn    | 37.000   | 80-100%       |
| 3   | 2501           | Muối                        | tấn    | 200.000  | 50-60%        |
| 4   | 1701           | Đường tinh luyện, đường thô | tấn    | 55.000   | 80-100%       |

(Nguồn: <http://www.mot.gov.vn> )

### 7.3- Hợp tác với ASEAN trong lĩnh vực hải quan

Việt Nam cùng với ASEAN- 6 đã ký kết Hiệp định Hải quan vào ngày 1/3/1997 tại Phuket (Thái lan). Thông qua Hiệp định này, Việt Nam sẽ phải thực hiện:

- Mô tả hàng hóa theo hệ thống hài hòa HS gồm 8 chữ số, thống nhất danh mục Biểu thuế quan với các nước ASEAN.

- Thực hiện định giá thuế quan theo Hiệp định thực thi điều VII GATT 1994.

- Thống nhất thủ tục hải quan với các nước ASEAN theo tiêu chuẩn của Tổ chức Hải quan thế giới WCO.

Từ ngày 1/7/2002, Hải quan Việt nam bắt đầu áp dụng định giá thuế quan theo giá trị hợp đồng, bên cạnh đó một số mặt hàng vẫn duy trì biểu thuế tối thiểu. Dự kiến 1/1/2004, Việt Nam chính thức áp dụng trị giá thuế quan theo GATT 1994 đối với hàng hóa của ASEAN và Hoa Kỳ (theo Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ).

Về danh mục biểu thuế quan mô tả theo hệ thống hài hòa HS, từ ngày 1/7/2003 chúng ta đã thực hiện trong danh mục thuế quan CEPT. Về thủ tục hải quan, chúng ta đang từng bước thực hiện thống nhất với các nước ASEAN theo tinh thần hiệp định đã ký kết.

#### **7.4- Tác động của AFTA đối với nền kinh tế Việt Nam**

##### **Tác động tích cực :**

- Giúp Việt Nam đẩy mạnh quá trình hội nhập với nền kinh tế thế giới và khu vực, tham gia vào AFTA còn là điều kiện để Việt Nam tham gia vào tiến trình nhất thể hóa kinh tế toàn cầu (dưới sự ủng hộ của ASEAN, Việt Nam thuận lợi gia nhập vào WTO)
- Kích thích Việt Nam đề xuất những biện pháp duy trì tốc độ tăng trưởng cao.
- Kích thích mạnh mẽ VN thay đổi cơ cấu kinh tế theo hướng đẩy mạnh công cuộc công nghiệp hóa phục vụ cho xuất khẩu
- Gia nhập AFTA giúp VN tham gia tích cực vào quá trình phân công lao động khu vực và “tập dợt” chuẩn bị vào sân chơi chung WTO.
- Góp phần kích thích các đơn vị sản xuất trong nước đổi mới kỹ thuật, công nghệ, nâng cao trình độ quản lý sản xuất kinh doanh
- Thực hiện hiệp định CEPT tạo cơ hội cho Việt Nam mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước trong khu vực và trên thế giới
- Tạo điều kiện thuận lợi để VN đẩy nhanh tốc độ thu hút vốn đầu tư của nước ngoài.
- Tạo môi trường cạnh tranh, tạo động lực cho các nhà doanh nghiệp Việt Nam hoàn thiện để phát triển
- Thúc đẩy Việt Nam cải tổ nhanh bộ máy tổ chức, cơ chế quản lý nền kinh tế ở tầm vĩ mô
- Tạo điều kiện nâng cao đời sống của nhân dân lao động.

##### **Tác động không thuận lợi:**

Cùng với Lào, Mianma, Cambodia, Việt Nam là các nước có trình độ phát triển thấp nhất trong khu vực, thu nhập GDP bình quân đầu người chỉ ở mức 400 USD (426 USD/người 2002), trong khi các nước khác chỉ số này từ 1.059 USD/ người trở lên. Vì vậy gia nhập AFTA, Việt Nam gặp những thách thức sau:

- Công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý yếu, chất lượng hàng hóa thấp, giá thành hàng hóa cao sẽ không loại trừ hàng sẽ bị đánh bại ngay trên thị trường nội địa
- Việc giảm giá của các đồng tiền khác trong khu vực qua cơn khủng hoảng tài chính tiền tệ làm hàng xuất khẩu của nước này sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn, đặc biệt khi nhập khẩu vào Việt Nam, nơi có đồng tiền ổn định thời gian dài

- Cơ cấu hàng xuất khẩu của VN chủ yếu là những nông sản chưa qua chế biến, là những mặt hàng giảm thuế chậm nên nền kinh tế và doanh nghiệp VN được hưởng lợi ít hơn các nước trong khối.

- Nguồn thu ngân sách sẽ bị ảnh hưởng nếu hoạt động xuất nhập khẩu không gia tăng mạnh khi tham gia CEPT, chi phí cho việc tham gia hoạt động ASEAN cũng là nguồn chi không nhỏ trong điều kiện VN còn bội chi ngân sách.

- Nếu không tích cực cải thiện môi trường đầu tư, thì vốn đầu tư nước ngoài vào VN sẽ giảm sút.

### 7.5- Quan hệ kinh tế đối ngoại giữa Việt Nam và ASEAN:

**Bảng 7.3: Kim ngạch Xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước ASEAN**

| Năm  | Xuất khẩu<br>(Tỷ US\$) |          | Nhập khẩu<br>(Tỷ US\$) |          | Tổng số<br>(Tỷ US\$) |          | Cán cân thương mại<br>(Tỷ USD) |          |
|------|------------------------|----------|------------------------|----------|----------------------|----------|--------------------------------|----------|
|      | (2)                    | (3)      | (4)                    | (5)      | (6)                  | (7)      | (8)                            | (9)      |
|      | Kim ngạch              | Tỷ trọng | Kim ngạch              | Tỷ trọng | Kim ngạch            | Tỷ trọng | Kim ngạch                      | Tỷ trọng |
| 1995 | 1.112                  | 20,4     | 2.378                  | 29,1     | 3.490                | 23,9     | -1.266                         |          |
| 1996 | 1.364                  | 18,8     | 2.788                  | 24,0     | 4.152                | 33,4     | -1.424                         | 36,6     |
| 1997 | 1.911                  | 20,8     | 3.166                  | 27,3     | 5.077                | 25,5     | -1.255                         | 53,4     |
| 1998 | 2.372                  | 25,3     | 3.749                  | 32,6     | 6.122                | 29,7     | -1.377                         | 67,6     |
| 1999 | 2.463                  | 21,3     | 3.288                  | 28,0     | 5.751                | 24,9     | -0.825                         | 0,7      |
| 2000 | 2.612                  | 18,0     | 4.519                  | 29,0     | 7.131                | 23,7     | -1.907                         | 213,8    |
| 2001 | 2.551                  | 17,0     | 4.226                  | 26,1     | 6.777                | 21,8     | -1.675                         | 147,6    |
| 2002 | 2.426                  | 14,5     | 4.770                  | 24,2     | 7.196                | 19,7     | -2.344                         | 84,6     |
| 2003 | 2.958                  | 14,7     | 5.957                  | 24       | 8.915                | 19,8     | -2.999                         | 58,7     |
| 2004 | 3.874                  | 14,6     | 7.766                  | 24,7     | 11.640               | 19,8     | -3.892                         | 71,4     |
| 2005 | 5.031                  | 15,6     | 8.938                  | 24,2     | 13.969               | 16,6     | -3.907                         | 83,9     |

Nguồn : Bộ Công thương

(3): Tỷ trọng XK sang các nước ASEAN trong tổng kim ngạch XK của Việt Nam với thế giới.

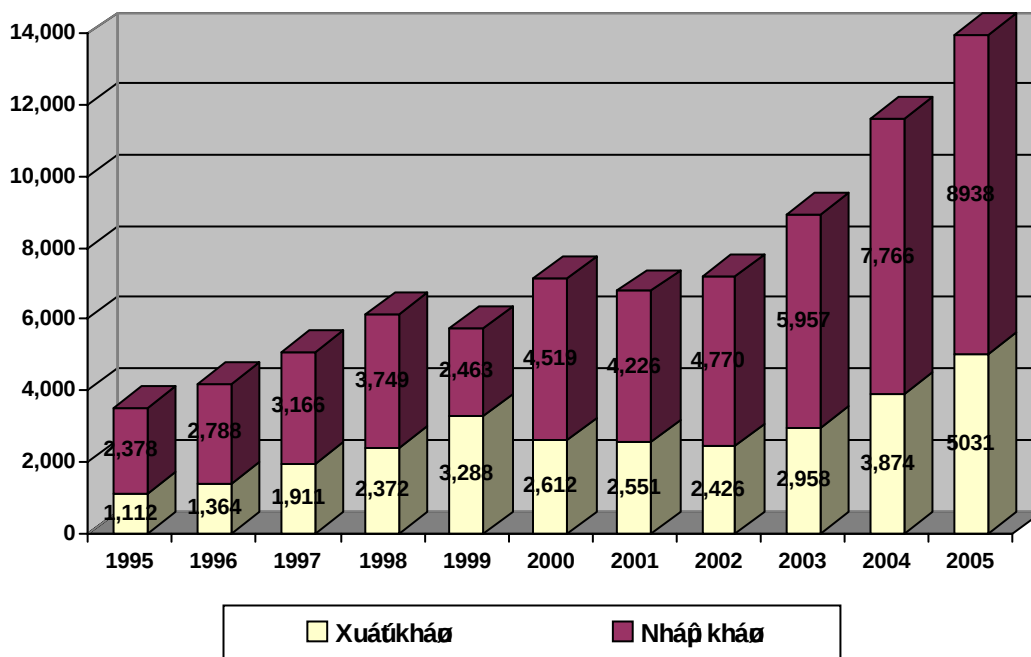
(5): Tỷ trọng NK từ các nước ASEAN trong tổng kim ngạch NK của Việt Nam với thế giới.

(7): Tỷ trọng kim ngạch thương mại với các nước ASEAN trong tổng kim ngạch XNK của Việt Nam với thế giới.

(9): Tỷ trọng xuất siêu/nhập siêu với các nước ASEAN trong tổng kim ngạch xuất siêu/nhập siêu của Việt Nam với thế giới

**Biểu đồ 7.1: Xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và ASEAN 1995-2005**

**Đơn vị tính: triệu USD**



Quan hệ thương mại: Tuy buôn bán với các nước ASEAN tăng mạnh trong những năm gần đây (chiếm gần 1/3 kim ngạch xuất nhập khẩu) nhưng lại trong tình trạng nhập siêu, mức nhập- siêu này lại có khả năng tăng hơn khi chương trình CEPT có hiệu lực. Kim ngạch xuất khẩu của VN sang các nước ASEAN chỉ khoảng 0,4% tổng kim ngạch nhập khẩu của các nước ASEAN, dù rằng họ cần khối lượng nguyên liệu lớn.

Ngoài ra, hàng hóa xuất khẩu chủ yếu của VN sang các nước ASEAN dưới dạng nguyên liệu thô như gạo, gỗ, bắp, rau..., chưa là đối tượng ưu tiên trong chương trình CEPT, còn hàng hóa nhập khẩu lại là các nguyên liệu cao cấp như xăng, phân bón, hàng điện tử.... lại nằm trong danh mục CEPT nên trong quan hệ buôn bán song phương, ta bất lợi hơn nước bạn rất nhiều (bảng 7.4).

Thêm vào đó, Các nước ASEAN là thị trường trung gian lớn nhất của VN, khoảng 30% hàng nhập khẩu vào VN không có xuất xứ từ các nước ASEAN và trên 35% hàng xuất khẩu của VN sang ASEAN lại được chế biến tái xuất khẩu sang nước khác.

**Bảng 7.4: Cơ cấu các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam với các nước ASEAN giai đoạn 1999-2003 (triệu USD):**

| Năm | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|-----|------|------|------|------|------|
|-----|------|------|------|------|------|

**Chặng 7: Hũu nhũp kinh tũu thũu giũũ**

| Mặt hàng             | Kim ngạch | Tỷ trọng | Kim ngạch | Tỷ trọng | Kim ngạch | Tỷ trọng | Kim ngạch | Tỷ trọng | Kim ngạch | Tỷ trọng |
|----------------------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|
| Chất dẻo nguyên liệu | 143       | 4.35     | -         | -        | 192.4     | 4.55     | 243.8     | 5.11     | 312.2     | 5.24     |
| Linh kiện điện tử VT | 192.8     | 5.86     | 265.9     | 5.88     | 210.7     | 4.99     | 228.7     | 4.79     | 368.8     | 6.19     |
| Máy móc TB,PT        | 310.2     | 9.43     | 470.8     | 10.42    | 405.8     | 9.60     | 382.3     | 8.01     | 649.7     | 10.91    |
| NPL dệt may, da      | 47.1      | 1.43     | 54.2      | 1.20     | 62.2      | 1.47     | 72.8      | 1.53     | 101.1     | 1.70     |
| Phân bón các loại    | 169.6     | 5.16     | 140.4     | 3.11     | 105.3     | 2.49     | 126.5     | 2.65     | 127       | 2.13     |
| Sắt thép             | 62.9      | 1.91     | 88.1      | 1.95     | 88.7      | 2.10     | 83.2      | 1.74     | 246.1     | 4.13     |
| Tân dược             | 58.1      | 1.77     | 70.6      | 1.56     | 71.9      | 1.70     | 70.4      | 1.48     | 51.5      | 0.86     |
| Xăng dầu             | 861.8     | 26.21    | 1591      | 35.21    | 1317.8    | 31.18    | 1169.8    | 24.52    | 1235.2    | 20.74    |
| Xe máy               | 283.2     | 8.61     | 240.6     | 5.32     | 152.7     | 3.61     | 127.1     | 2.66     | 135       | 2.27     |
| Tổng                 | 3288      | 100.00   | 4519      | 100.00   | 4226      | 100.00   | 4770      | 100.00   | 5957      | 100.00   |

Nguồn : Bộ Công Thương

**Bảng 7.5: Thị phần xuất khẩu của Việt Nam ở khu vực ASEAN năm 1999**

| Nước        | Trị giá (triệu USD) | Thị phần (%) |
|-------------|---------------------|--------------|
| Singapore   | 822,1               | 33,38        |
| Indonesia   | 421,0               | 17,00        |
| Philippines | 393,3               | 15,97        |
| Thái lan    | 312,7               | 12,70        |
| Malaiysia   | 256,46              | 10,40        |
| Lào         | 164,3               | 6,67         |
| Cambodia    | 91,1                | 3,70         |
| Myanmar     | 1,5                 | 0,61         |
| Brunei      | 0,54                | 0,20         |

(Nguồn: Tổng hợp từ Thời báo Kinh tế Sài Gòn)

**Bảng 7.6: Các cấu trúc hàng xuất khẩu chính của Việt Nam với các nước ASEAN 1999-2003**

Triệu USD

Nguäön :Bäü Thæǎng Maûi

|             | Số dự án | Vốn đăng ký<br>Triệu USD | Vốn thực hiện<br>Triệu USD | Thứ hạng chung,<br>theo vốn đăng ký |
|-------------|----------|--------------------------|----------------------------|-------------------------------------|
| Lào         | 6        | 16                       | 5,5                        | 46                                  |
| Philippines | 22       | 233                      | 87                         | 23                                  |
| Indonesia   | 13       | 130                      | 127                        | 26                                  |
| Malaysia    | 170      | 1.441                    | 826                        | 9                                   |
| Thailand    | 120      | 1.432                    | 707                        | 10                                  |
| Singapore   | 366      | 8.138                    | 3.361                      | (2)* 1                              |

Ghi chú: (3)\*, (6)\*: xếp thứ hạng theo vốn thực hiện

(Nguồn: <http://www.usvtc.org>)

## **8- Quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và Hoa Kỳ:**

### **8.1- Từ cấm vận đến bình thường hóa quan hệ:**

Cấm vận và trừng phạt kinh tế đã được Hoa Kỳ bắt đầu sử dụng từ sau Thế chiến thứ nhất và trở thành một công cụ quan trọng trong chính sách ngoại giao chống lại các nước Cộng sản trong thời chiến tranh lạnh. Đối với Việt Nam, mục tiêu cấm vận đã bắt đầu hình thành từ năm 1946 khi chính quyền của tổng thống Mỹ ủng hộ Pháp tái thiết lập chế độ thực dân, chống lại sự phát triển của chủ nghĩa Cộng sản tại Việt Nam. Cấm vận được duy trì chống lại Miền Bắc Việt Nam sau hiệp định Giơnevơ tháng 7/1954 và đến năm 1975, cấm vận được mở rộng ra đối với toàn bộ nước Việt Nam.

Chính sách cấm vận của Mỹ chống Việt Nam chịu sự điều chỉnh của nhiều loại luật lệ, điều kiện và các công cụ kinh tế, chính trị khác nhau của Mỹ và thực hiện như một chính sách cấm vận và trừng phạt gần như toàn diện: cấm các quan hệ đi lại, giao lưu của công dân hai nước; cấm các quan hệ buôn bán, đầu tư và kinh doanh của các công ty hai nước; trừng phạt các công ty của nước thứ ba có quan hệ kinh tế với Mỹ nhưng lại mở quan hệ kinh doanh với Việt Nam; phong tỏa các tổ chức tài chính quốc tế như WB, IMF, ADB trong quan hệ tài chính với Việt Nam, không cho Việt Nam vay tiền; găm giữ làm “đông cứng” các tài sản của chính phủ Việt Nam tại các ngân hàng của Hoa Kỳ...

Chính sách cấm vận và trừng phạt của Mỹ đã gây cho Việt Nam rất nhiều khó khăn, tuy mức độ nặng nhẹ tùy theo từng thời kỳ lịch sử cụ thể, các đến các thời kỳ sau càng đỡ tác hại hơn.

- Thời kỳ trước 1975, cấm vận của Hoa Kỳ chống lại Việt Nam gây tác hại không đáng kể nhờ có các nước và phong trào XHCN hậu thuẫn, cung cấp các khoản viện trợ mà các nước này hầu như không có quan hệ kinh tế với Hoa Kỳ cũng như các nước phương Tây khác.

- Thời kỳ 1976 -1985, cấm vận của Mỹ đã phát huy tác hại khá mạnh, góp phần làm cho Việt Nam bị cô lập hơn trên trường quốc tế và cùng với một chính sách kinh tế “duy ý chí” trong nước đã góp phần cho nước ta lún sâu hơn vào cuộc khủng hoảng kinh tế xã hội, với lạm phát ba chữ số (700-800%)

- Thời kỳ 1986 - 1992, nhờ công cuộc đổi mới toàn diện nền kinh tế- xã hội trong nước kết hợp với sự ứng xử thích hợp trên trường quốc tế như chính sách làm bạn với tất cả các nước, đa phương hóa và đa dạng hóa các quan hệ quốc tế đã kích thích được sự phát triển của các ngành nông nghiệp, công nghiệp, dịch vụ, tạo ra một lượng hàng hóa ngày càng tăng cho xã hội, đưa Việt Nam từ chỗ đang nhập khẩu khoảng 1 triệu tấn lương thực mỗi năm sang xuất khẩu trên 1 triệu tấn gạo năm 1989, sau tăng lên 2-3 triệu tấn mỗi năm, ổn định tình hình kinh tế xã hội, lạm phát chỉ còn trên dưới 10% mỗi năm. Điều đó đã làm giảm đáng kể tác hại của chính sách cấm vận của Mỹ so với thời kỳ trước đó.

- Thời kỳ 1993 đến 7/1995 khi tổng thống Mỹ Bill Clinton tuyên bố bình thường hóa quan hệ với Việt Nam, về cơ bản, Việt Nam đã thoát khỏi tình trạng bị bao vây và cô lập, được vay tiền ở các tổ chức tín dụng và ngân hàng quốc tế. Hội nghị các nhà tài trợ cho Việt Nam lần đầu tiên được tổ chức tại Pari, với sự tham gia của 23 nước và 17 tổ chức quốc tế đã cam kết giúp đỡ Việt Nam trong quá trình khôi phục và phát triển kinh tế, mở ra một thời kỳ mới với sự phát triển kinh tế đối ngoại ngày càng rộng rãi, cấm vận và trừng phạt của Hoa Kỳ giờ đây không còn tác hại đối với Việt Nam trên nhiều lĩnh vực nữa mà chỉ còn tập trung cản trở mối quan hệ giữa hai nước, nhất là về kinh tế và thương mại.

- Từ sau 1995 đến trước khi Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực, mặc dù Mỹ đã tuyên bố bình thường hóa quan hệ với Việt Nam nhưng một số biện pháp cấm vận và trừng phạt kinh tế chưa được bãi bỏ, Việt Nam chưa được hưởng quy chế quan hệ thương mại bình thường (NTR) trong quan hệ buôn bán với Mỹ. Mặc dù khối lượng xuất nhập khẩu giữa hai nước bị hạn chế do tỷ lệ thuế cao vì Mỹ chưa dành quy chế MFN cũng như GSP cho Việt Nam nhưng đã gia tăng đáng kể qua các năm, từ 446,82triệu USD năm 1995 tăng lên 1.242,74 triệu USD vào năm 1997. Về đầu tư, tuy chưa đầy 5 năm, nhưng tính đến ngày 31/3/2000 Mỹ đã có 118 dự án được cấp phép với tổng số vốn đăng ký là 1,49 tỷ USD, đứng thứ 9 trong tổng số các nước đầu tư vào Việt Nam.

## **8.2 - Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ:**

Ngày 13/7/2000, Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ được ký kết sau 4 năm đàm phán, được quốc hội 2 nước thông qua và được Tổng thống Bush và Chủ tịch nước Trần Đức Lương ký phê chuẩn, lần lượt vào các ngày 18/10 và 7/12/2001, chính thức có hiệu lực từ 15 giờ ngày 10/12/2001, khi đại diện 2 nước trao đổi thư phê chuẩn tại Washington DC.

Hiệp định gồm phần mở đầu và 7 chương kèm theo 9 phụ lục trong đó 2 bên đã thỏa thuận các vấn đề về Thương mại hàng hóa; Quyền sở hữu trí tuệ; Thương mại dịch vụ; Phát triển quan hệ đầu tư; Tạo thuận lợi cho kinh doanh; Các quy định liên quan tới tính minh bạch, công khai và quyền khiếu kiện; Những điều khoản chung.

Về căn bản, nội dung Hiệp định thương mại Việt - Mỹ gần giống các yêu cầu đặt ra của WTO, vì vậy thực hiện hiệp định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình gia nhập WTO của Việt Nam. Ví dụ như về thương mại hàng hóa, hai bên sẽ dành ngay lập tức cho nhau quy chế tối huệ quốc MFN, Hoa kỳ sẽ áp dụng biểu thuế số 2 đối với hàng hóa Việt Nam (thuế bình quân giảm từ 40% còn 3%) và xem xét cấp quy chế GSP.

Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ tạo nên những cơ hội và thách thức đối với nước ta như:

### **Về cơ hội:**

- Tăng xuất khẩu đáng kể do quy mô và tính chất của thị trường Hoa Kỳ

+ Trị giá hàng XK sẽ tăng từ 2-3 lần trong năm đầu Hiệp định có hiệu lực

+ Dự kiến hàng may mặc XK sẽ tăng 16 lần, hàng công nghiệp cơ bản tăng 463%, nhiên liệu và khoáng sản tăng 397%, nông sản chế biến tăng 296%, điện tử và cơ khí tăng 274%.

+ Sự tăng trưởng XK vào Mỹ dẫn đến tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam tăng 3,9%.

**Bảng 7.7: Thị trường Mỹ và xuất khẩu các nước, năm 2000**

| Nước       | % trong tổng kim ngạch | Nước       | % trong tổng kim ngạch |
|------------|------------------------|------------|------------------------|
| Canada     | 32,0                   | Hàn Quốc   | 7,3                    |
| Singapore  | 26,0                   | Việt Nam   | 5,1                    |
| Hồng Kông  | 26,0                   | Trung Quốc | 4,2                    |
| Mexico     | 25,0                   | Đức        | 3,2                    |
| Malaisia   | 24,0                   | Nhật       | 3,0                    |
| Philippine | 14,0                   | Ý          | 3,0                    |
| Đài Loan   | 13,0                   | Pháp       | 2,2                    |

(Nguồn: Hồi đáp về Hiệp định Thương mại Việt Mỹ, Võ Thanh Thu, NXB Thống kê)

- Cơ hội tiếp cận với công nghệ nguồn
- Đầu tư của Mỹ và các nước sẽ quay lại Việt Nam
- Quá trình hội nhập và phát triển sẽ nhanh hơn

**Bảng 7.8- Các ngành hàng xuất khẩu sang thị trường Mỹ được lợi nhiều nhất do thực hiện MFN**

| Mặt hàng                                                                | Thuế phổ thông | Thuế MFN   |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
| 1- Áo sơ mi nam (có hàm lượng silk lớn hơn 70%)<br>Sau một năm giảm còn | 60%            | 2%<br>0,9% |
| 2- Áo Jacket nam                                                        | 77,5%          | 28%        |
| 3- Áo ngủ, trang phục lót của phụ nữ                                    | 58,5%          | 11,5%      |
| 4- Tôm các loại                                                         | 20%            | 5%         |

|                               |        |      |
|-------------------------------|--------|------|
| 5- Cá (thùng đóng dưới 6,8kg) | 25%    | 3%   |
| 6- Giày đánh gôn              | 20%    | 8,5% |
| 7- Giày vải                   | 35%    | 5,1% |
| 8- Đồ mây tre lá              | 60%    | 0%   |
| 9- Đồ gỗ                      | 33,33% | 3,2% |
| 10-Thú nhồi bông              | 70%    | 0%   |

*Nguồn: Hôĩ đăp về Hiệp đĩnh Thương mại Việť Mỹ, Võ Thanh Thu, NXB Thống kê*

Chỉ qua một năm Hiệp đĩnh thương mại Việť Mỹ có hiệũ lực, kim ngạch xuất khăũ của Việť Nam vào thị trường Mỹ tăng lên hơn 2 lần (băĩg 7.9). Năm 2006, thị trường Hoa Kỳ đă chiếĩ tỷ lệ 23,1% trong tổng kim ngạch xuất khăũ của Việť Nam, trị giá đăť 9,2 tỷ USD, tăng 11,2 lần so với năm 2000.

**Và thăch thức:**

- Chuẩn bị căĩnh tranh với doanh nghiệp Mỹ ngay trên sân nhà
- Căĩnh tranh quyết liệt với nhữĩng bạn hàng đĩng dạng như Trung Quốć, ASEAN và các nước Mỹ La tinh.
- Hệ thống luật pháp đồ sộ (luật pháp liên bang cộng với 50 tiệũ bang), tinh vi, chăť chẽ và bộ máy thi hành pháp luật phăĩn ứĩng nhanh, mạnh và hiệũ quả cao.
- Các loại khoảng cách: địa lý, chính trị, trình độ phát triệĩn, phương thức và phương tiệũn kinh doanh, văn hóa, ngôn ngữ.

**Băĩg 7.9- Trao đĩĩ thương mại giữa Việť Nam - Hoa Kỳ, 1994 - 2006**

Đĩn vị tĩnĩ: Triệu USD

| Năm  | Xuất khăũ | Nhăĩp khăũ | Tổng XNK |
|------|-----------|------------|----------|
| 1994 | 50,4      | 172        | 222,4    |
| 1995 | 200       | 252        | 452      |
| 1996 | 319       | 616        | 935      |
| 1997 | 388,2     | 278        | 666,2    |
| 1998 | 353,4     | 274,2      | 827,6    |
| 1999 | 609       | 290,7      | 899,7    |
| 2000 | 821,7     | 367,7      | 989,4    |

|      |         |         |         |
|------|---------|---------|---------|
| 2001 | 1.052,6 | 460,9   | 1.523,5 |
| 2002 | 2.394,7 | 580,2   | 2.974,9 |
| 2003 | 4.554,9 | 1.324,4 | 5.879,3 |
| 2004 | 5.275,8 | 1.163,4 | 6.439,2 |
| 2005 | 6.500,0 | 1.100,0 | 7.600,0 |
| 2006 | 9.200,0 |         |         |

(Nguồn: <http://www.usvtc.org>)

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1-Vũ Thanh Thu, Kinh tế đối ngoại, NXB Thống kê 2006.
- 2- Hà Thị Ngọc Oanh, Kinh tế đối ngoại – Những nguyên lý vận dụng tại Việt Nam, NXB Lao động xã hội 2006.
- 3- Vũ Thanh Thu, Hỏi đáp về Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, NXB Thống kê 2001.
- 4- Đỗ Đức Định, Quan hệ kinh tế Việt Nam – Hoa Kỳ, NXB Thế giới 2000.
- 5- Các trang web <http://www.moit.gov.vn>; <http://www.customs.gov.vn>;  
<http://www.gso.gov.vn>; <http://www.luatvietnam.vn>; <http://www.wto.org>;  
<http://www.asean.org>; <http://www.apec.org>

Thông tin về Hoa Kỳ và quan hệ Việt Nam Hoa Kỳ có thể tìm hiểu ở các web :

Bộ thương mại Hoa Kỳ <http://www.doc.gov>

Ngân hàng dữ liệu thương mại quốc gia của Bộ thương mại Mỹ  
<http://www.domino.statusa.gov>

Hải quan Mỹ: <http://www.customs.ustreas.gov>

Hội đồng thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ <http://www.usvtc.org>

Hội đồng thương mại Mỹ- ASEAN <http://www.us-asean.org>

## CÂU HỎI THẢO LUẬN

Câu 1: Toàn cầu hóa về kinh tế là gì? Hãy nêu các giai đoạn của toàn cầu hóa về kinh tế?

Câu 2: Những yếu tố cơ bản nào dẫn đến toàn cầu hóa về kinh tế? vai trò của các yếu tố này như thế nào?

Câu 3: Hãy nêu những lợi ích và hạn chế của toàn cầu hóa về kinh tế?

Câu 4: Ngoài khái niệm và nguyên nhân dẫn đến toàn cầu hóa kinh tế đã được nêu trong bài học còn những khái niệm và lập luận nguyên nhân dẫn đến toàn cầu hóa khác nhau, bạn hãy tìm hiểu ít nhất một lập luận khác và so sánh với các thông tin đã được cung cấp trong bài học, từ đó đề xuất quan điểm của bạn về vấn đề này?

Câu 5: Hãy nêu những nguyên tắc hoạt động của WTO, các nguyên tắc hoạt động này có mối liên hệ như thế nào với ba nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế?

Câu 6: Nêu những cơ hội và thách thức, thuận lợi và khó khăn khi nước ta gia nhập WTO?

Câu 7: Khi Việt Nam gia nhập WTO đã thực hiện nhiều cam kết, ví dụ cam kết về thuế quan, cam kết về mở cửa thị trường ...Bạn hãy tìm hiểu xem khi nào doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài được quyền kinh doanh bán lẻ trên thị trường Việt Nam?

Câu 8: Khi Việt Nam gia nhập WTO sẽ phải tuân thủ tất cả các hiệp định hiện hành của WTO. Bạn biết gì về hiệp định TBT? AoA? SPS?

Câu 9: Hãy nêu những điều kiện cần thiết để hàng hóa nhập khẩu vào Liên minh Châu Âu có xuất xứ từ Việt Nam được hưởng thuế quan ưu đãi phổ cập?

Câu 10: Hãy nêu ba điều kiện cần thiết để hàng hóa xuất khẩu của Việt nam được hưởng thuế quan ưu đãi CEPT/AFTA khi xuất khẩu sang các nước ASEAN?

### PHẦN III: LỢI NHUẬN VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG

#### Chương 8: LỢI NHUẬN VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU

##### I- Khái niệm về lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh:

###### 1- Khái niệm về hiệu quả kinh doanh:

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của đơn vị cũng như của nền kinh tế để thực hiện các mục tiêu đặt ra. Hiểu một cách đơn giản, hiệu quả là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu, hay hiệu quả kinh doanh là kết quả đầu ra tối đa trên chi phí đầu vào tối thiểu

Kết quả đầu ra

Hiệu quả kinh doanh = -----

Chi phí đầu vào

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị sản xuất công nghiệp, doanh thu, lợi nhuận...

Chi phí đầu vào có thể bao gồm: lao động tiền lương, chi phí kinh doanh, chi phí nguyên vật liệu, vốn kinh doanh

Chỉ tiêu lợi nhuận trong hiệu quả kinh doanh chỉ được coi là có hiệu quả khi lợi nhuận thu được không ảnh hưởng đến lợi ích của nền kinh tế, của các đơn vị và của toàn xã hội. Hiệu quả mà đơn vị đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Hiệu quả trên góc độ nền kinh tế mà người ta nhận thấy được là nâng cao năng lực sản xuất, tiềm lực kinh tế của đất nước, phát triển kinh tế nhanh, nâng cao mức sống của nhân dân, nâng cao dân trí...trên cơ sở khai thác hết năng lực của nền kinh tế. Gắn chặt hiệu quả kinh doanh của đơn vị với hiệu quả kinh tế xã hội là đặc trưng thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN.

Bản chất của hiệu quả kinh tế là hiệu quả của lao động xã hội, được xác định bằng cách so sánh giữa chất lượng kết quả lợi ích thu được với lượng hao phí lao động xã hội và tiêu chuẩn của hiệu quả là tối đa hoá kết quả hoặc tối thiểu hoá chi phí trên nguồn thu sẵn có.

###### 2- Lợi nhuận và việc phân phối lợi nhuận

###### 2.1- Lợi nhuận:

Trong mỗi kỳ khác nhau người ta có những khái niệm khác nhau và từ đó có những cách tính khác nhau về lợi nhuận. Ngày nay, lợi nhuận được hiểu một cách đơn giản là một khoản tiền dôi ra của một hoạt động sau khi đã trừ đi mọi chi phí cho hoạt động đó. Theo chế độ báo cáo tài chính được ban hành ngày 25/10/2000 của Bộ trưởng

Bộ Tài chính thì lợi nhuận của doanh nghiệp là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm lợi nhuận hoạt động kinh doanh và lợi nhuận hoạt động khác:

- **Lợi nhuận hoạt động kinh doanh:** Khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu bán sản phẩm trừ đi các khoản giảm trừ, giá thành toàn bộ sản phẩm, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp.

- **Lợi nhuận hoạt động khác bao gồm:**

+ Lợi nhuận hoạt động tài chính: Số thu lớn hơn chi của các hoạt động tài chính, bao gồm các hoạt động cho thuê tài sản, mua, bán trái phiếu, chứng khoán, mua bán ngoại tệ, lãi tiền gửi ngân hàng thuộc vốn kinh doanh, lãi cho vay thuộc các nguồn vốn và quỹ, lãi cổ phần và lãi do góp vốn liên doanh, hoàn nhập số dư khoản dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán dài hạn, ngắn hạn.

+ Lợi nhuận của hoạt động bất thường là khoản thu nhập bất thường lớn hơn chi phí bất thường, bao gồm các khoản phải trả không có chủ nợ; thu hồi lại các khoản nợ khó đòi đã được duyệt bỏ; các khoản vật tư, tài sản thừa sau khi đã bù trừ hao hụt; chênh lệch thanh lý, nhượng bán tài sản; các khoản lợi tức năm trước phát hiện năm nay; số dư hoàn nhập các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, phải thu khó đòi, khoản tiền trích bảo hành sản phẩm còn thừa khi hết hạn bảo hành

## 2.2- Lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu

Doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện quá trình mua bán hàng hoá với nước ngoài bao gồm mua và bán hàng xuất khẩu, mua và bán hàng nhập khẩu. Quá trình này nằm trong khâu lưu thông phân phối và chịu sự chi phối của các qui luật thị trường. Lợi nhuận trong kinh doanh xuất nhập khẩu là phần dôi ra trong hoạt động kinh doanh sau khi trừ đi toàn bộ chi phí, hay nói khác đi, lợi nhuận kinh doanh xuất nhập khẩu là phần dôi ra của bộ phận giá trị thặng dư do sản xuất nhường lại cho lưu thông và toàn bộ giá trị thặng dư do lao động có tính chất sản xuất trong lưu thông tạo ra.

## 2.3- Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận ngoại thương bao gồm:

### 2.3.1- Mức lưu chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu:

Tốc độ lưu chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu tăng làm tăng sức sản xuất của đồng vốn kinh doanh và từ đó làm tăng mức thu lợi nhuận.

Khi tốc độ lưu chuyển hàng hoá tăng, chi phí biến đổi cũng tăng theo (chi phí vận tải, bảo quản...) nhưng chi phí cố định thường không đổi, ngoài ra lưu chuyển hàng hoá được mở rộng sẽ tạo điều kiện sử dụng phương tiện vận tải hợp lý, năng suất lao động tăng cao... Như vậy tốc độ tăng chi phí tuyệt đối bao giờ cũng nhỏ hơn tốc độ của mức luân chuyển hàng hoá.

### 2.3.2- Cơ cấu hàng hoá kinh doanh xuất nhập khẩu:

Mỗi loại hàng hoá kinh doanh xuất nhập khẩu có một mức lợi nhuận riêng phụ thuộc vào nhiều yếu tố kinh doanh: mức độ cạnh tranh trên thị trường, chi phí kinh doanh, thuế xuất nhập khẩu... nếu kinh doanh mặt hàng có mức lãi suất lớn chiếm tỷ

trọng cao trong toàn bộ cơ cấu hàng xuất nhập khẩu thì sẽ làm tăng mức lợi nhuận ngoại thương và ngược lại.

### 2.3.3- Nhân tố giá cả: bao gồm

#### Giá cả hàng hoá:

Giá mua hàng hoá và giá bán hàng hoá XNK sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của đơn vị kinh doanh ngoại thương. Giá mua quá cao so với kế hoạch và giá bán thì không đổi; hoặc giá bán quá thấp so với KH trong điều kiện giá mua không đổi trong một thương vụ đều làm mức lãi gộp bị giảm, ảnh hưởng đến lợi nhuận. Vì vậy doanh nghiệp cần nắm bắt tình hình thị trường, phân tích và dự báo để xác định giá mua tối đa hoặc giá bán tối thiểu đối với từng mặt hàng trong từng thương vụ kinh doanh phù hợp với chiến lược của doanh nghiệp.

#### Giá cả chi phí lưu thông (chi phí lưu thông trên một đơn vị sản phẩm):

Lợi nhuận ngoại thương thu được sau lãi gộp trừ đi chi phí lưu thông (chi phí bán hàng và chi phí quản lý) và thuế thu nhập doanh nghiệp. Nếu chi phí lưu thông cao thì lợi nhuận cũng giảm. Phần đầu hạ chi phí lưu thông có ý nghĩa thiết thực đối với tăng lợi nhuận XNK

#### Tỷ giá hối đoái:

Tỷ giá hối đoái tăng giảm theo yếu tố khách quan, nhưng đối với doanh nghiệp, sự tăng giảm này ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận doanh nghiệp. Tỷ giá hối đoái tăng (VND giảm giá) thì có lợi cho thương vụ xuất khẩu (chuyển tiền về nước) trong khi nhập khẩu (chuyển hàng về nước) thì ngược lại; tỷ giá hối đoái giảm (VND tăng giá) thì lại có lợi cho nhập khẩu trong khi xuất khẩu bất lợi.

#### Thuế và các nhân tố khác:

Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có thể chọn kinh doanh các mặt hàng khuyến khích xuất khẩu, nhập khẩu của nhà nước thông qua biểu thuế, tức là mặt hàng có mức thuế suất thấp. Việc giảm đến mức tối thiểu các khoản tiền bị phạt, giám lượng hàng hoá hao hụt, lựa chọn hình thức thanh toán thích hợp... cũng góp phần làm tăng mức lợi nhuận doanh nghiệp.

## II- Các chỉ tiêu về lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh

### 1- Các chỉ tiêu về lợi nhuận:

#### 1.1- Tổng mức lợi nhuận:

Là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh kết quả kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp, nói lên quy mô của kết quả và phản ánh một phần hiệu quả hoạt động doanh nghiệp.

Tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận từ hoạt động khác

$$\text{TLN trước thuế} = \text{LN thuần} + \text{LN}_{\text{TC}} + \text{LNBT}$$

LN thuần : Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh

LNTC : Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

LNBT : Lợi nhuận từ hoạt động bất thường

LN thuần = DTthuần - Giá vốn hàng bán - Chi phí bán - Chi phí quản lý DN

Lãi gộp (Lg) = DTthuần - Giá vốn hàng bán

DTthuần = Tổng doanh thu - Các khoản giảm trừ

LN<sub>TC</sub> = DTTC - TCPTC

DTTC : Doanh thu từ hoạt động tài chính

TCPTC : Tổng chi phí từ hoạt động tài chính

LN<sub>BT</sub> = DTBT - TCPBT

DTBT : Doanh thu từ hoạt động bất thường

TCPBT : Chi phí cho hoạt động bất thường

LN sau thuế = LN trước thuế - Thuế thu nhập doanh nghiệp

Trong các doanh nghiệp, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là bộ phận chủ yếu quyết định toàn bộ lợi nhuận của doanh nghiệp.

## 1.2- Tỷ suất lợi nhuận và tỷ suất chi phí:

### 1.2.1: Tỷ suất lợi nhuận:

Là chỉ tiêu tương đối phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu, phản ánh một phần hiệu quả trong hoạt động của doanh nghiệp

PLN : Tỷ suất lợi nhuận

PLg : Tỷ suất lãi gộp

$$P_{LN} = \frac{LN}{DT}$$

Chỉ tiêu này là chỉ tiêu hiệu quả nhưng không thể dùng để so sánh hiệu quả của các doanh nghiệp khác nhau hoặc của các năm tài chính khác nhau:

$$P_{LNj} = \frac{LN_j}{DT_j}$$

j: loại sản phẩm hàng hoá

Chỉ tiêu này dùng để so sánh mức sinh lợi của các loại sản phẩm hàng hoá khác nhau, có thể dùng để ước tính mức giá bán sản phẩm hàng hoá. Trong cùng một thời kỳ, chỉ tiêu PLN và PLN<sub>J</sub> có mối quan hệ qua lại với nhau. Nếu tăng doanh thu bán hàng ở những sản phẩm hàng hoá có tỷ suất lợi nhuận cao thì tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu bình quân của doanh nghiệp sẽ tăng và ngược lại.

### 1.2.2: Tỷ suất chi phí:

Là chỉ tiêu tương đối phản ánh mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu, phản ánh một phần hiệu quả trong hoạt động của doanh nghiệp

PCP : Tỷ suất chi phí

PBH<sub>&QL</sub> : Tỷ suất chi phí bán hàng và quản lý

$$P_{BH \& QL} = \frac{CP_{BH \& QL}}{DT_{thuận}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí, cứ mỗi đồng doanh thu thuần sẽ phải tiêu tốn bao nhiêu chi phí bán hàng và quản lý.

PGV : Tỷ suất chi phí giá vốn

$$P_{GV} = \frac{GV}{DT_{thuận}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện, cứ mỗi đồng doanh thu thuần sẽ phải tiêu tốn bao nhiêu chi phí giá vốn.

PT : Tỷ suất các khoản giảm trừ

$$P_T = \frac{T}{DT_{thuận}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện, các khoản giảm trừ chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu, từ đó phân đầu hạ thấp khoản giảm trừ do “hàng bán bị trả lại”

Khi PLN ; PL<sub>g</sub>; PBH<sub>&QL</sub> được tính với cùng một mẫu số doanh thu (tổng doanh thu, hoặc doanh thu thuần) thì:

$$PLN_{thuận} = PL_g - PBH_{\&QL}$$

$$PLN_{thuận} = 100\% - PGV - PBH_{\&QL}$$

## 2- Các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh

Để đánh giá tổng quát về hiệu quả hoạt động kinh doanh người ta thường sử dụng chỉ tiêu doanh lợi. Chỉ tiêu này phản ánh mức lời của doanh nghiệp. Ngoài ra còn sử

dùng nhiều chỉ tiêu khác để phản ánh hiệu quả của việc sử dụng các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp.

### 2.1- Hiệu quả sử dụng vốn:

$$\text{Sức sản xuất của đồng vốn kinh doanh} = \frac{DT_{thuan}}{VKD_{bq}}$$

Khi tính sức sản xuất của vốn cố định, vốn lưu động hoặc vốn chủ sở hữu ta lại có chỉ tiêu ở mẫu số tương ứng là vốn cố định, vốn lưu động, vốn chủ sở hữu bình quân.

$$\text{Sức sinh lợi của đồng vốn kinh doanh} = \frac{LN_{truoc (sau) thue}}{VKD_{bq}}$$

Tương tự như chỉ tiêu sức sản xuất của đồng vốn, khi ta thay đổi mẫu số sẽ có các chỉ tiêu tương ứng về sức sinh lợi của vốn cố định, vốn lưu động hoặc vốn chủ sở hữu. Cần lưu ý, chỉ tiêu vốn phải được tính bình quân

Các chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả tổng hợp của doanh nghiệp, đặc biệt là chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Sử dụng các chỉ tiêu này có thể so sánh, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của các năm khác nhau hay của các doanh nghiệp khác nhau. Nó còn là tiêu thức quan trọng để lựa chọn các phương án tài chính khác nhau đối với doanh nghiệp.

### 2.2- Hiệu quả sử dụng chi phí:

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí} = \frac{DT}{TCP}$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí tiền lương} = \frac{DT}{TCP_{TL}}$$

$$\text{Doanh lợi trên chi phí} = \frac{LN_{truoc (sau) thue}}{TCP}$$

$$\text{Doanh lợi trên chi phí tiền lương} = \frac{LN_{truoc (sau) thue}}{TCP_{TL}}$$

### 2.3- Hiệu quả sử dụng lao động :

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{DT}{LD_{bq}}$$

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{LN_{truoc} (sau)_{thue}}{LD_{bq}}$$

**Khi tính toán các chỉ tiêu hiệu quả cần lưu ý, giữa tử số và mẫu số cần có mối liên hệ nhân quả với nhau**, ví dụ, đối với chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chẳng hạn, khi tử số là lợi nhuận thuần từ HĐKD thì mẫu số phải là doanh thu thuần; khi tử số là lợi nhuận trước hoặc sau thuế, thì doanh thu phải là tổng doanh thu của doanh nghiệp, tức bằng doanh thu từ HĐKD, cộng doanh thu tài chính và doanh thu bất thường (mã số 10 + 31 + 41). Đối với hiệu suất sử dụng chi phí, khi tử số là doanh thu thuần, thì mẫu số là tổng chi phí từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp; khi tử số là tổng doanh thu (mã số 10 + 31 + 41), thì mẫu số phải là toàn bộ chi phí của doanh nghiệp.

### **III- Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh qua phân tích lợi nhuận doanh nghiệp và chi phí lưu thông**

#### **1- Phương pháp dùng trong phân tích:**

(1) Phương pháp số tương đối: Thường sử dụng trong phân tích chung để so sánh tình hình thực hiện một chỉ tiêu kinh tế so với kế hoạch hoặc so với thực hiện năm trước (xem “Thông kê ứng dụng và dự báo”, MBA Võ Thị Thanh Lộc, NXB Thống kê)

(2) Phương pháp chỉ số : Xem “Thông kê ứng dụng và dự báo”, MBA Võ Thị Thanh Lộc, NXB Thống kê.

**(3) Phương pháp loại trừ:** Một chỉ tiêu kinh tế chịu sự tác động của nhiều nhân tố. Ví dụ chỉ tiêu doanh số bán hàng của một công ty ít nhất chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi 2 nhân tố: khối lượng bán hàng và giá cả hàng bán. Thông qua phương pháp loại trừ cho phép các nhà phân tích nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên chỉ tiêu cần phân tích. Phương pháp này có mối liên hệ chặt chẽ với phương pháp chỉ số, trong thực tế, phương pháp loại trừ được sử dụng phân tích dưới hai dạng:

**(3.1) - Phương pháp thay thế liên hoàn:** phương pháp này xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu phân tích bằng cách thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố từ giá trị gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Sau đó, so sánh trị số của chỉ tiêu vừa tính được với trị số của chỉ tiêu khi chưa có biến đổi của nhân tố cần xác định sẽ tính được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó.

#### **Nguyên tắc sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn:**

- Xác định đầy đủ các nhân tố ảnh hưởng lên chỉ tiêu kinh tế phân tích và thể hiện mối quan hệ các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích bằng một công thức nhất định
- Sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng trong công thức theo trình tự nhất định, chú ý
  - + Nhân tố lượng thay thế trước, nhân tố chất lượng thay thế sau

- + Nhân tố khối lượng thay thế trước, nhân tố trọng lượng thay thế sau
- + Nhân tố ban đầu thay thế trước, nhân tố thứ phát thay thế sau
- + Lưu ý ý nghĩa kinh tế khi thay thế
- Xác định ảnh hưởng của nhân tố nào thì lấy kết quả tính toán của bước trước để tính mức độ ảnh hưởng và cố định các nhân tố còn lại
- Chúng ta có thể khái quát mô hình chung của phép thay thế liên hoàn như sau:

Nếu có  $Q = abcd$  thì  $Q_1 = a_1b_1c_1d_1$  và  $Q_0 = a_0b_0c_0d_0$

|                                                                                                                                                                                  |                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| $\Delta Qa = a_1b_0c_0d_0 - a_0b_0c_0d_0$<br>$\Delta Qb = a_1b_1c_0d_0 - a_1b_0c_0d_0$<br>$\Delta Qc = a_1b_1c_1d_0 - a_1b_1c_0d_0$<br>$\Delta Qd = a_1b_1c_1d_1 - a_1b_1c_1d_0$ | $\Delta Q = Q_1 - Q_0$<br>$= \Delta Qa + \Delta Qb + \Delta Qc + \Delta Qd$ |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|

(3.2) - **Phương pháp số chênh lệch:** Là một biến thể của phương pháp thay thế liên hoàn thông qua việc tính toán thừa số chung. Cách tính này cho phép tính ngay được kết quả cuối cùng bằng cách xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào thì trực tiếp dùng số chênh lệch về giá trị kỳ phân tích so với kỳ kế hoạch của nhân tố đó.

**Dạng tổng quát như sau:**

|                                                                                                                                                          |                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| $\Delta Qa = (a_1 - a_0) b_0c_0d_0$<br>$\Delta Qb = (b_1 - b_0) a_1c_0d_0$<br>$\Delta Qc = (c_1 - c_0) a_1b_1d_0$<br>$\Delta Qd = (d_1 - d_0) a_1b_1c_1$ | $\Delta Q = Q_1 - Q_0$<br>$= \Delta Qa + \Delta Qb + \Delta Qc + \Delta Qd$ |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|

## 2- Phân tích lợi nhuận dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Theo tinh thần quyết định số 167/2000/QĐ-BTC ngày 25 tháng 10 năm 2000 của Bộ Trưởng Tài Chính về chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp thì kết quả hoạt động của doanh nghiệp biểu hiện qua hoạt động kinh doanh và hoạt động khác, bao gồm hoạt động tài chính và hoạt động bất thường. Khi phân tích lợi nhuận doanh nghiệp, trước tiên phải dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Báo cáo này được biểu hiện qua mẫu số B02-DN.

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

QUÝ.....NĂM.....

### PHẦN I- BÁO CÁO LÃI LỖ

Đơn vị tính: .....

| Chỉ tiêu                                               | Mã số | Quý trước | Quý này | Luỹ kế từ đầu năm |
|--------------------------------------------------------|-------|-----------|---------|-------------------|
| 1                                                      | 2     | 3         | 4       | 5                 |
| - Tổng doanh thu                                       | 01    |           | 1.000   |                   |
| +Trong đó doanh thu hàng xuất khẩu                     | 02    |           | -       |                   |
| - Các khoản giảm trừ (05+06+07)                        | 03    |           | 44,60   |                   |
| + Giảm giá                                             | 05    |           | 3,00    |                   |
| + Giá trị hàng bán bị trả lại                          | 06    |           | 2,00    |                   |
| +Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế XK phải nộp              | 07    |           | 39,60   |                   |
| 1. Doanh thu thuần (01 -03)                            | 10    |           | 955,40  |                   |
| 2. Giá vốn hàng bán                                    | 11    |           | 880,00  |                   |
| 3. Lợi nhuận gộp (10-11)                               | 20    |           | 75,40   |                   |
| 4. Chi phí bán hàng                                    | 21    |           | 25,00   |                   |
| 5. Chi phí quản lý doanh nghiệp                        | 22    |           | 9,00    |                   |
| 6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (20 -21-22) | 30    |           | 41,40   |                   |
| 7.Thu nhập từ hoạt động tài chính                      | 31    |           | 12,00   |                   |
| 8. Chi phí hoạt động tài chính                         | 32    |           | 6,50    |                   |
| 9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính (31-32)      | 40    |           | 5,50    |                   |
| 10. Các khoản thu nhập bất thường                      | 41    |           | 6,00    |                   |
| 11. Chi phí bất thường                                 | 42    |           | 4,40    |                   |
| 12. Lợi nhuận bất thường (41-42)                       | 50    |           | 1,60    |                   |

|                                            |    |  |       |  |
|--------------------------------------------|----|--|-------|--|
| 9. Tổng lợi nhuận trước thuế<br>(30+40+50) | 60 |  | 48,50 |  |
| 10. Thuế thu nhập DN phải nộp              | 70 |  | 15,52 |  |
| 11. Lợi nhuận sau thuế (60-70)             | 80 |  | 32,98 |  |

**PHẦN II - TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHĨA VỤ ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC:**

Đơn vị tính: triệu đồng

| Chỉ tiêu                     | Số còn phải nộp kỳ trước | Số phải nộp kỳ này | Số đã nộp trong kỳ này | Số còn phải nộp đến cuối kỳ này |
|------------------------------|--------------------------|--------------------|------------------------|---------------------------------|
| I- Thuế                      |                          |                    |                        |                                 |
| 1. Thuế doanh thu (hoặc VAT) |                          |                    |                        |                                 |
| 2. Thuế tiêu thụ đặc biệt    |                          |                    |                        |                                 |
| 3. Thuế suất, nhập khẩu      |                          |                    |                        |                                 |
| 4. Thuế lợi tức              |                          |                    |                        |                                 |
| 5. Thu trên vốn              |                          |                    |                        |                                 |
| 6. Thuế tài nguyên           |                          |                    |                        |                                 |
| 7. Thuế nhà đất              |                          |                    |                        |                                 |
| 8. Tiền thuê đất             |                          |                    |                        |                                 |
| 9. Các loại thuế khác        |                          |                    |                        |                                 |
| II- Bảo hiểm, kinh phí CĐ    |                          |                    |                        |                                 |
| 1. Bảo hiểm xã hội           |                          |                    |                        |                                 |
| 2. Bảo hiểm y tế             |                          |                    |                        |                                 |
| 3. Kinh phí công đoàn        |                          |                    |                        |                                 |
| III- Các khoản phải nộp khác |                          |                    |                        |                                 |
| 1. Các khoản phụ thu         |                          |                    |                        |                                 |
| 2. Các khoản phí, lệ phí     |                          |                    |                        |                                 |

|                            |  |  |  |  |
|----------------------------|--|--|--|--|
| 3. Các khoản phải nộp khác |  |  |  |  |
| Tổng cộng                  |  |  |  |  |

Tổng số thuế còn phải nộp năm trước chuyển sang kỳ này:.....

Trong đó:

Thuế lợi tức:.....

Lập biểu ngày ..... tháng..... năm 200....

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ, tên)

(Ký, họ, tên)

(Ký, họ, tên)

### 2.1- Phân tích chung LN doanh nghiệp:

Khi phân tích chung lợi nhuận doanh nghiệp thường sử dụng phương pháp số tương đối và được tiến hành theo các nội dung sau:

- So sánh lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế:

$$\Delta LN = LN_1 - LN_0$$

$$\% \text{ thực hiện LN} = \frac{LN_1}{LN_0}$$

$$\text{Tốc độ tăng trưởng LN} = \frac{LN_1 - LN_0}{LN_0}$$

- Nếu so sánh lợi nhuận thuần thì sẽ lấy lợi nhuận kỳ thực hiện so sánh kỳ gốc tương tự như trên

- Xác định cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp, đặc biệt lưu ý đến tỷ trọng lợi nhuận hoạt động kinh doanh trong tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp và đánh giá sự biến động tỷ trọng này qua các kỳ. Trong phân tích cơ cấu có thể lưu ý đến cơ cấu lợi nhuận của từng mặt hàng trong tổng lợi nhuận hoạt động kinh doanh.

- Xác định tỷ suất lợi nhuận chung của doanh nghiệp, đặc biệt là từ hoạt động kinh doanh và đánh giá sự biến động của nó qua các kỳ.

- Từ báo cáo kết quả kinh doanh chúng ta có thể lập bảng phân tích chung về lợi nhuận của doanh nghiệp.

Ví dụ, lợi nhuận tính đến cuối năm của một doanh nghiệp được phân tích như sau:

**Bảng 8.1: Phân tích chung lợi nhuận doanh nghiệp**

**Đơn vị tính: triệu đồng.**

| Các chỉ tiêu                        | 1999    |              | 2000    |              | Chênh lệch |                 |              |
|-------------------------------------|---------|--------------|---------|--------------|------------|-----------------|--------------|
|                                     | Số tiền | Tỷ trọng (%) | Số tiền | Tỷ trọng (%) | Số tiền    | Tốc độ tăng (%) | Tỷ trọng (%) |
| 1. Lợi nhuận thuần từ HĐKD          | 83.000  | 99,64        | 84.000  | 99,41        | 1.000      | 1,2             | -0,23        |
| 2. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính | 300     | 0,36         | 400     | 0,47         | 100        | 33,3            | 0,11         |
| 3. Lợi nhuận từ HĐ bất thường       | -       | -            | 100     | 0,12         | 100        | -               | 0,12         |
| LN trước thuế                       | 83.300  | 100          | 84.500  | 100          | 1.200      | 1,4             |              |
| Doanh thu từ HĐKD                   | 800.000 |              | 830.000 |              | 30.000     | 3,75            |              |
| Tỷ suất lợi nhuận từ HĐKD           |         | 10,37        |         | 10,12        |            |                 | -0,25        |

Qua bảng phân tích chúng ta thấy:

$$\Delta \text{LN trước thuế} = 84.500 - 83.300 = 1.200$$

Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp năm 2000 tăng lên so với năm 1999 là 1.200 triệu đồng

Lợi nhuận từ HĐKD tăng lên là 1.000 triệu đồng, nhưng tỷ trọng của nó giảm do tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tài chính và bất thường tăng lên.

$$\Delta \text{PLN} = 10,12\% - 10,375\% = -0,255\%.$$

Tỷ suất lợi nhuận HĐKD giảm có thể do doanh nghiệp chưa khai thác một cách hiệu quả các năng lực về vốn, lao động, cơ sở vật chất kỹ thuật...đặt ra dẫn đến tốc độ tăng lợi nhuận chậm hơn tốc độ tăng doanh thu. Có thể có hai trường hợp sau:

+ **Trường hợp 1:** Vốn kinh doanh không thay đổi, doanh nghiệp tăng doanh thu nhờ tăng tốc độ chu chuyển vốn, nhưng có thể do chi phí tăng hoặc thuế tăng dẫn đến lợi nhuận của một vòng chu chuyển thấp làm tỷ suất lợi nhuận giảm.

+ **Trường hợp 2:** Vốn kinh doanh tăng (được bổ sung vào lưu chuyển) làm cho doanh thu tăng nhưng hiệu quả sử dụng đồng vốn không cao làm tỷ suất lợi nhuận bị giảm.

Cả hai trường hợp, tỷ suất lợi nhuận (so với doanh thu) bị giảm nhưng tổng mức lợi nhuận lại tăng, nhìn chung hiệu quả kinh doanh thực tế tăng so với năm trước, chỉ trừ trường hợp bổ sung thêm vốn mà tốc độ tăng của vốn nhanh hơn tốc độ tăng của lợi nhuận.

Sau khi phân tích sự biến động lợi nhuận của doanh nghiệp và có thể từng mặt hàng, cần tìm biện pháp để nâng cao lợi nhuận của từng mặt hàng và của toàn doanh nghiệp.

## **2.2- Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh qua các kỳ:**

Trong phân tích chung có thể so sánh các chỉ tiêu tương đối về lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh qua nhiều kỳ khác nhau, ví dụ qua nhiều năm khác nhau để thấy hướng phát triển của lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh.

Thông qua bảng phân tích trên, chúng ta đánh giá sự biến động của lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh qua các kỳ theo các nội dung:

- Xem xét tốc độ tăng của lợi nhuận và doanh thu qua các kỳ để xác định hướng phát triển của kinh doanh và từ đó xác định sự thay đổi của tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu. Tuy nhiên, tỷ suất này tăng hay giảm chưa đánh giá được hiệu quả kinh doanh.

- Cần xem xét các chỉ tiêu sức sản xuất của đồng vốn, chi phí, năng suất lao động để xác định khả năng sử dụng các yếu tố trên vào hoạt động kinh doanh, từ đó dẫn đến khả năng sinh lời của các yếu tố này.

Trong các chỉ tiêu trên thì chỉ tiêu LN/VKDbq và đặc biệt là chỉ tiêu LN/VCSHbq nói lên hiệu quả kinh doanh tổng hợp. Nếu các chỉ tiêu này có biến động qua các kỳ cho ta biết hiệu quả kinh doanh có thay đổi.

Xác định hiệu quả kinh doanh bình quân qua các kỳ và những thời kỳ có tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu đặc biệt thay đổi như đạt mức cao nhất hay đạt mức thấp nhất. Hãy tìm những nguyên nhân cụ thể trong năm để rút ra những bài học kinh nghiệm từ thực tiễn thành công hay thất bại để không ngừng nâng cao lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

**Bảng 8.2: Phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh qua các kỳ**

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Các chỉ tiêu                                 | 1999 | 2000 | Chênh lệch |               |
|----------------------------------------------|------|------|------------|---------------|
|                                              |      |      | Tổng số    | % tăng trưởng |
| a. Tổng doanh thu<br>(mã số 10+31+41)        |      |      |            |               |
| b. Lợi nhuận trước (sau) thuế                |      |      |            |               |
| c. Vốn kinh doanh bình quân                  |      |      |            |               |
| d. Vốn chủ sở hữu bình quân                  |      |      |            |               |
| 1. Tỷ suất lợi nhuận (b/a) (%)               |      |      | *          |               |
| 2. Sức sinh lợi của đồng vốn (b/c) (%)       |      |      | *          |               |
| 3. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (b/d) (%) |      |      | *          |               |
| 4. Sức sản xuất của đồng vốn (a/c) (%)       |      |      | *          |               |
| 5. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu (a/d) (%) |      |      | *          |               |

(\*) Các chỉ tiêu 1,2,3,4,5 chỉ so sánh chênh lệch tổng số)

Để đánh giá chính xác hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, cần xác định lợi nhuận thực và tỷ suất lợi nhuận thực của doanh nghiệp. Tổng lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được qua các kỳ phải loại trừ yếu tố lạm phát. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn sở hữu cũng phải xác định thực chất doanh nghiệp có thực lãi như vậy không, có thể xác định bằng cách:

$$PLN_{/CSH \text{ thực}} = PLN_{/CSHbq} - PL\tilde{A}I_{NH}$$

$PL\tilde{A}I_{NH}$  : lãi suất ngân hàng.

Lãi suất ngân hàng coi như giá vốn bình quân trên thị trường, có thể đại diện cho hiệu quả sử dụng vốn bình quân trên thị trường. Nếu doanh nghiệp đạt được tỷ suất lợi nhuận cao hơn lãi suất ngân hàng coi như hoạt động có hiệu quả cao, nếu ngược lại coi như thuộc doanh nghiệp đạt hiệu quả thấp.

Trong điều kiện nền kinh tế có lạm phát, để đánh giá tỷ suất lợi nhuận thực có thể lấy mức lạm phát làm tiêu thức so sánh. Ta có:

$$PLN_{/CSH} \text{ thực} = PLN_{/CSH} - \text{Tốc độ lạm phát}$$

Việc so sánh này giúp ta thấy được thực chất hiệu quả của đồng vốn trong kinh doanh, đặc biệt khi so sánh qua các kỳ

### **2.3- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh:**

Ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp có nhiều nhân tố khách quan và có thể phân tích thành các nhóm chính như mở rộng thị trường tiêu thụ, giảm chi phí sản xuất kinh doanh và hoàn thiện tổ chức SXKD. Mỗi nhóm nhân tố đều có nhiều nhân tố khác nhau ảnh hưởng, nhưng chỉ có một số nhân tố có thể định lượng được mức tác động của nó. Chúng ta hãy xem xét một số nhân tố chủ yếu như kết cấu hàng hoá tiêu thụ, khối lượng, giá cả hàng hoá, chi phí sản xuất kinh doanh, các khoản giảm trừ...

**Công thức xác định lợi nhuận theo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như sau:**

$LN \text{ (thuần từ HĐKD)} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Các khoản giảm trừ} - \text{Giá vốn hàng bán} -$

$(\text{Chi phí bán hàng} + \text{chi phí quản lý doanh nghiệp})$

Ký hiệu:

$$DT = \sum_{j=0}^n q_j p_j$$

$DT = \text{Tổng doanh thu}$

$GV = \text{Giá vốn hàng bán}$

Với  $j$  là số mặt hàng của doanh nghiệp

$q_j$  sản lượng hàng hoá thứ  $j$

$p_j$  giá bán hàng hoá thứ  $j$

$z_j$  giá vốn hàng hoá thứ  $j$

Tuy nhiên, để thuận tiện, khi viết  $DT = \sum qp$  và  $GV = \sum qz$  ta ngầm hiểu giá trị tương đương như các viết đầy đủ

$T = \text{Các khoản giảm trừ}$

$$T\% = (T / DT) * 100\% = \text{Tỷ suất các khoản giảm trừ} (= PT)$$

$$S = \text{Chi phí bán hàng} + \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp} = \text{Chi phí lưu thông}$$

$$S\% = (S/DT) * 100\% = \text{Tỷ suất chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp} (=PBH\&QL)$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận PLN} = (LN/DT) * 100\%$$

Gọi  $LN_1$  là lợi nhuận năm nay ;  $LN_0$  là lợi nhuận năm trước ;  $LN_{1GKH}$  là lợi nhuận năm nay điều chỉnh theo giá cả năm trước, ta có:

$$LN_1 = DT_1 - T_1 - GV_1 - S_1 = \sum q_1 p_1 - T_1 - \sum q_1 z_1 - S_1$$

$$LN_0 = DT_0 - T_0 - GV_0 - S_0 = \sum q_0 p_0 - T_0 - \sum q_0 z_0 - S_0$$

$$LN_{1GKH} = DT_{1GKH} - T_{1GKH} - GV_{1GKH} - S_{1GKH} = \sum q_1 p_0 - T_{\%0} \sum q_1 p_0 - \sum q_1 z_0 - S_{\%0} \sum q_1 p_0$$

$$PLN_1 = (LN_1 / DT_1) * 100\%$$

$$PLN_0 = (LN_0 / DT_0) * 100\%$$

$$PLN_{1GKH} = (LN_{1GKH} / DT_{1GKH}) * 100\%$$

Nếu gọi:  $\Delta LN = LN_1 - LN_0$  là độ chênh lệch lợi nhuận giữa năm nay và năm trước

Có 6 nhân tố ảnh hưởng đến  $\Delta LN$  được xác định qua các công thức sau:

**(1) Nhân tố kết cấu hàng bán:**

$$\Delta LN_{kc} = (PLN_{1GKH} - PLN_0) * DT_{1GKH}$$

**(2) Nhân tố khối lượng hàng bán:**

$$\Delta LN_q = (DT_{1GKH} - DT_0) * PLN_0$$

**(3) Nhân tố giá cả hàng hoá bán ra:**

$$\Delta LN_p = DT_1 - DT_{1GKH}$$

**(4) Nhân tố giá vốn hàng bán:**

$$\Delta LN_z = GV_1 - GV_{1GKH}$$

**(5) Nhân tố chi phí lưu thông:**

$$\Delta LN_s = S_1 - S_{1GKH}$$

**(6) Nhân tố các khoản giảm trừ:**

$$\Delta LN_t = T_1 - T_{1GKH}$$

Tổng hợp, ta có:  $\Delta LN = \Delta LN_{kc} + \Delta LN_q + \Delta LN_p - \Delta LN_z - \Delta LNT - \Delta LNS$

Trong trường hợp không xác định được  $DT_{IGKH} = \sum q_1 p_0$  và  $GV_{IGKH} = \sum q_1 z_0$  qua giá cả của chính doanh nghiệp, chúng ta có thể dựa vào chỉ số giá cả hàng hoá cùng loại của xã hội theo thống kê hàng năm (Niên giám thống kê) để tính toán. Gọi  $I_p$  là chỉ số giá cả hàng hoá bán ra;  $I_z$  là chỉ số giá cả hàng hoá mua vào, ta có:

$$DT_{IGKH} = \sum q_1 p_0 = (\sum q_1 p_1 / I_p)$$

$$GV_{IGKH} = \sum q_1 z_0 = (\sum q_1 z_1 / I_z)$$

**Ví dụ 1:** Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 1999 và 2000 của một doanh nghiệp được thể hiện như sau:

ĐVT: triệu đồng

| Chỉ tiêu                   | 1999   | 2000   |
|----------------------------|--------|--------|
| Tổng doanh thu             | 80.000 | 90.000 |
| Các khoản giảm trừ         | 1.000  | 450    |
| 1- Doanh thu thuần         | 79.000 | 89.550 |
| 2- Giá vốn hàng bán        | 48.000 | 54.900 |
| 3- Lợi nhuận gộp           | 31.000 | 34.650 |
| 4- Chi phí bán hàng        | 800    | 750    |
| 5- Chi phí quản lý         | 800    | 600    |
| 6- Lợi nhuận thuần từ HĐKD | 29.400 | 33.300 |

Biết rằng chỉ số giá cả hàng hoá mua vào của doanh nghiệp năm 2000 là 1,02; chỉ số giá cả hàng hoá bán ra của doanh nghiệp năm 2000 là 1,03. Yêu cầu: Hãy phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến độ chênh lệch lợi nhuận thuần từ HĐKD của doanh nghiệp giữa năm 2000 và 1999.

**Giải:**

Bảng 8.3: Phân tích sơ bộ kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu đồng

| Chỉ tiêu       | 1999    |         | 2000 điều chỉnh |         | 2000    |         |
|----------------|---------|---------|-----------------|---------|---------|---------|
|                | Tỷ suất | Số tiền | Tỷ suất         | Số tiền | Tỷ suất | Số tiền |
| Tổng doanh thu |         | 80.000  |                 | 87.379  |         | 90.000  |



### 3- Phân tích chi phí lưu thông trong kinh doanh XNK

Chỉ tiêu chi phí lưu thông là một chỉ tiêu chất lượng quan trọng đánh giá hiệu quả kinh doanh XNK: giảm chi phí cho phép tăng lợi nhuận và doanh lợi của doanh nghiệp, vì vậy phân tích chi phí lưu thông là một trong những biện pháp quan trọng của công tác quản lý phí.

Có nhiều cách phân loại chi phí lưu thông, nhưng trong phân tích cần lưu ý đến chi phí lưu thông trong nước và chi phí lưu thông ngoài nước:

- **Về chi phí lưu thông trong nước:** Tính bằng VNĐ: Gồm chi phí vận chuyển, bốc dỡ hàng hoá, chi phí phân loại, đóng gói hàng hoá, chi phí để làm thủ tục XNK, chi phí xin giấy phép, chi phí mở L/C, chi phí hao hụt tự nhiên... Nếu tỷ suất và tỷ trọng chi phí lưu thông có xu hướng tăng phải xem xét lại trình độ quản lý, trình độ cán bộ... vì chỉ tiêu này tăng do phải làm lại nhiều lần thủ tục XNK, số lượng hàng hoá thực hiện không đúng theo hợp đồng đã ký, phải kiểm hoá hải quan nhiều lần do số lượng và chất lượng thực tế, mẫu mã hàng hoá không đúng với chứng từ đã có..

- **Về chi phí lưu thông ngoài nước.** Tính bằng ngoại tệ (USD): Chi phí này chiếm tỷ trọng không cao nếu xuất khẩu theo điều kiện của nhóm E và F còn nhập khẩu theo điều kiện của nhóm C và D. Ngược lại, nếu xuất theo điều kiện C và D, nhập theo điều kiện E và F thì tỷ trọng chi phí lưu thông ngoài nước sẽ tương đối cao làm tăng cao tỷ suất chi phí lưu thông. Tuy nhiên, trong trường hợp này giá mua hàng lại giảm và giá bán hàng thì cao nên tỷ suất chi phí nói chung thường không bị ảnh hưởng, đôi khi lại giảm.

Ngoài ra, chi phí lưu thông còn được phân tích dưới dạng chi phí cố định và chi phí biến đổi. Mục đích phân tích chi phí lưu thông là đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch chi phí lưu thông của doanh nghiệp XNK thông qua các chỉ tiêu cơ bản, cụ thể là:

#### 3.1- Phân tích chung tình hình thực hiện kế hoạch CPLT hàng hoá:

Nếu gọi S là chi phí lưu thông,  $PBH_{\&QL} = S\%$  là tỷ suất chi phí lưu thông =  $(S/DT)*100\%$ , trong phân tích chúng ta thực hiện:

##### Xác định mức chênh lệch chi phí:

$$\Delta S = S_1 - S_0$$

$$\Delta S\% = S\%_1 - S\%_0$$

##### Xác định % thực hiện kế hoạch chi phí:

$$\% \text{ thực hiện } S = (S_1/S_0)*100$$

##### Xác định mức chênh lệch chi phí có liên hệ đến doanh thu thực tế:

Với M là doanh thu, ta có:

$$\Delta S_{\&c} = S_1 - S_0*(DT_1/DT_0)$$

Chỉ tiêu này đánh giá chính xác hơn mức tăng giảm chi phí so với doanh thu thực tế và thường được dùng trong phân tích, với:

$$\% \text{ thực hiện doanh thu} = (DT_1/DT_0) * 100$$

**Xác định mức tiết kiệm hoặc bội chi chi phí:**

**Trong trường hợp không phân biệt định phí và biến phí, không xác định được chỉ số giá cả chi phí lưu thông nhưng biết được tỷ suất chi phí lưu thông  $S\%$ , ta xác định mức tiết kiệm (bội chi) chi phí lưu thông như sau:**

$$E = (S_{\%1} - S_{\%0}) DT_{1GKH} \text{ và mức độ tiết kiệm (bội chi) tương đối: } PE = E/DT_{1GKH}$$

### 3.2- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến CPLT hàng hoá

Trong trường hợp không phân biệt định phí và biến phí, không xác định được chỉ số giá cả chi phí lưu thông nhưng biết được tỷ suất chi phí lưu thông, với  $q$  là khối lượng hàng hoá,  $p$  là giá cả hàng hoá, ta có thể khái quát cách tính các nhân tố ảnh hưởng qua phương pháp thay thế liên hoàn như sau:

**Đối tượng phân tích:**

$$\text{Chênh lệch tỷ suất chi phí lưu thông : } \Delta S_{\%} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_1} - \frac{(\sum q_0 p_0) S_{\%0}}{\sum q_0 p_0}$$

Ta có: (1) Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu

$$\Delta S_{\% \text{ketcau}} = \frac{(\sum q_1 p_0) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0} - \frac{(\sum q_0 p_0) S_{\%0}}{\sum q_0 p_0}$$

(2) Ảnh hưởng của nhân tố chất lượng công tác quản lý

$$\Delta S_{\% \text{quanly}} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0} - \frac{(\sum q_1 p_0) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0}$$

(3) Ảnh hưởng của chi phí lưu thông trên đơn vị sản phẩm (f)

$$\Delta S_{\%f} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_0} - \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0}$$

(4) Ảnh hưởng của giá cả hàng hoá (p)

$$\Delta S_{\%p} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_1} - \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_0}$$

$$\Delta S\% = \Delta S\% \text{ kết cấu} + \Delta S\% \text{ chql} + \Delta S\% f + \Delta S\% p$$

Chênh lệch tổng mức chi phí lưu thông.  $\Delta S = S_1 - S_0$

Ta có: (1) Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu =  $\Delta S_{\text{kết cấu}} = \Delta S\% \text{ kết cấu} * \sum q_1 p_0$

(2) Ảnh hưởng của nhân tố quản lý =  $\Delta S_{\text{quan ly}} = \Delta S\% \text{ quan ly} * \sum q_1 p_0$

(3) Ảnh hưởng của chi phí lưu thông/đơn vị sản phẩm

$$\Delta S_f = \Delta S\% f * \sum q_1 p_0$$

(4) Ảnh hưởng của mức tiêu thụ hàng hoá  $\Delta S_q = (\sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0) S\%_0$

$$\Delta S = S_1 - S_0 = \Delta S_{\text{kết cấu}} + \Delta S_{\text{quan ly}} + \Delta S_f + \Delta S_q$$

#### 4- Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến lợi nhuận kinh doanh xuất nhập khẩu:

Trong kinh doanh xuất nhập khẩu, phần chi phí và doanh thu đều xuất hiện những loại tiền tệ khác nhau, nói chung là bản tệ và ngoại tệ, vì vậy sự thay đổi tỉ giá hối đoái sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận kinh doanh. Ta có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến lợi nhuận qua cách tính sau:

- Tỷ giá ảnh hưởng đến tổng chi phí:

$$\Delta TCP_{\text{tỷ giá}} = TCP_1 - TCP_1 \text{ với tỷ giá kế hoạch}$$

- Tỷ giá ảnh hưởng đến tỷ suất chi phí:

$$\text{Ảnh hưởng do yếu tố chi phí trong tỷ suất chi phí: } \Delta P_{cp} \text{ tỷ giá} = \frac{\Delta TCP_{tỷ giá}}{DT_{1tỷ giáKH}}$$

Ảnh hưởng do yếu tố giá cả hàng hoá (doanh thu) trong tỷ suất chi phí :

$$\Delta P_{dt} \text{ tỷ giá} = \frac{TCP_1}{DT_1} - \frac{TCP_1}{DT_{1tỷ giáKH}}$$

Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến tỷ suất chi phí =

$$\Delta P_{cp} \text{ tỷ giá} + \Delta P_{dt} \text{ tỷ giá} = \frac{TCP_1}{DT_1} - \frac{TCP_{1tỷ giáKH}}{DT_{1tỷ giáKH}}$$

Ví dụ: Doanh nghiệp XNK có số liệu :

| Chỉ tiêu                                     | Kế hoạch | Thực hiện |
|----------------------------------------------|----------|-----------|
| 1. Kim ngạch xuất khẩu (triệu USD)           | 6        | 8         |
| 2. Doanh thu xuất khẩu (triệu VNĐ)           | 78.000   | 112.000   |
| 3. Tổng chi phí (triệu VNĐ)                  | 63.000   | 81.000    |
| Trong đó, chi phí bằng ngoại tệ ( triệu USD) | 1        | 1,5       |
| chi phí bằng nội tệ ( triệu VNĐ)             | 50.000   | 60.000    |
| 4. Tỷ giá hối đoái bình quân (VNĐ/USD)       | 13.000   | 14.000    |
| 5. Tỷ suất chi phí bình quân                 | 80,77%   | 72,32%    |

**Ghi chú:** Trong thực tế, có thể thay đổi kỳ kế hoạch và thực hiện bằng năm gốc và năm thực hiện

Cụ thể theo ví dụ , ta có:

+ Ảnh hưởng của tỷ giá đến tổng chi phí:

$$\Delta TCP_{tỷ giá} = TCP_1 - TCP_1 \text{ với tỷ giá kế hoạch}$$

$$= 81.000 \text{ triệu VNĐ} - (60.000 + 1,5 * 13.000) =$$

$$= 81.000 - 79.500 = +1.500 \text{ triệu VNĐ}$$

Tỷ giá tăng làm tổng chi phí tăng 1.500 triệu đồng.

$$\begin{aligned} + \text{Ảnh hưởng của tỷ giá đến tỷ suất chi phí} &= \frac{TCP_1}{DT_1} - \frac{TCP_{1tygiaKH}}{DT_{1tygiaKH}} \\ &= \frac{81.000}{112.000} - \frac{79.500}{104.000} = 72,32\% - 76,44\% = -4,12\% \end{aligned}$$

Tỷ giá tăng làm chi phí tăng nhưng doanh thu tăng nhiều hơn làm giảm tỷ suất chi phí 4,12%

Trong đó:

$$\text{Ảnh hưởng do yếu tố chi phí : } \Delta P_{cp} \text{ tỷ giá} = \frac{1.500}{104.000} = +1,44\%$$

Ảnh hưởng do yếu tố doanh thu :

$$\Delta P_{dt} \text{ tỷ giá} = \frac{81.000}{112.000} - \frac{81.000}{104.000} = 72,32\% - 77,88\% = -5,56\%$$

### 5- Một số lưu ý khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận:

Giữa hai nhân tố khối lượng hàng hoá và giá cả hàng hoá tiêu thụ có mối quan hệ nhất định với nhau. Đối với một loại hàng hóa, trong nhiều trường hợp, khi khối lượng hàng hoá bán một lần tăng, giá bán có thể giảm hoặc khi khối lượng hàng bán giảm, giá bán có thể tăng. Tùy điều kiện cụ thể, doanh nghiệp có thể áp dụng các chính sách giá khác nhau, tuy nhiên để lợi nhuận của doanh nghiệp không bị giảm thì cần điều kiện:

- Mức giảm giá ít hơn mức tăng khối lượng hàng bán và doanh thu phải vượt qua doanh thu hoà vốn
- Mức tăng giá bán phải lớn hơn mức giảm khối lượng hàng bán

Nếu gọi  $H_q$  là hệ số thay đổi số lượng sản phẩm hàng hoá bán ra

$H_p$  là hệ số thay đổi giá bán sản phẩm hàng hoá

Lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ không giảm nếu  $H_q \times H_p \geq 1$

Chi phí của doanh nghiệp bao gồm nhiều khoản mục chi phí khác nhau nên khi phân tích sự ảnh hưởng của nhân tố chi phí có thể tách theo khoản mục khác nhau như: nhân tố giá vốn hàng bán (chi phí sản xuất, chi phí cho việc mua hàng), nhân tố chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp... Khi xác định tỷ suất chi phí của từng khoản mục, có thể xác định mức ảnh hưởng của từng khoản mục chi phí đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Cụ thể khi phân tích  $\Delta LN_{cp}$ , yếu tố  $\Delta P_{cp}$  sẽ là  $\sum(\Delta P_{cpv} + \Delta P_{cpb} + \Delta P_{cpq})$ , khi đó

$$\Delta LN_{cp} = (\sum \Delta P_{cpjv} + \Delta P_{cpjb} + \Delta P_{cpjq}) p_{1j} q_{1j}$$

Tỷ suất chi phí thực chất là chi phí bình quân của doanh nghiệp, cũng bằng phương pháp phân tích có thể xác định mức ảnh hưởng của chi phí bình quân trên sản phẩm hàng hoá đến lợi nhuận.

Chi phí bình quân thấp cho phép doanh nghiệp bán giá thấp hơn nhưng lợi nhuận thu được không giảm.

#### IV- Phân tích lợi nhuận theo các thời điểm:

Trong phần trình bày ở trên, chúng ta phân tích lợi nhuận sau một chu kỳ kinh doanh và đó là kết quả kinh doanh sau một thời gian nhất định, ví dụ như một năm. Phân tích lợi nhuận theo các thời điểm được tiến hành trong quá trình kinh doanh hay trước khi quyết định kinh doanh.

##### 1- Phân tích dựa vào chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi)

Trong quá trình kinh doanh, các doanh nghiệp luôn luôn hướng tới việc xây dựng một cơ cấu hàng hoá hợp lý và tìm kiếm những thời cơ để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Mỗi doanh nghiệp, trên cơ sở vật chất hiện có thường chỉ có thể sản xuất kinh doanh một số mặt hàng nhất định. Nếu sản xuất kinh doanh loại này thì đôi khi phải loại bỏ hoặc giảm bớt loại khác, tức là doanh nghiệp luôn phải lựa chọn những mặt hàng kinh doanh có lợi nhất cho mình mà thị trường chấp nhận.

Mặt khác, cũng trên cơ sở năng lực hiện có nếu xuất hiện những thời cơ thuận lợi, doanh nghiệp phải có những tính toán cụ thể để có những quyết định đúng đắn có lợi cho doanh nghiệp như có nên chấp nhận đơn hàng; có nên mở rộng kinh doanh thêm mặt hàng không...

Trong những điều kiện như vậy, doanh nghiệp không thể dựa vào lợi nhuận ròng để quyết định vì nó được xác định dựa trên giá thành sản phẩm mà giá thành thì chỉ xác định sau một chu kỳ kinh doanh nhất định. Để có những quyết định kịp thời doanh nghiệp có thể dựa vào chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) vì chi phí gián tiếp (chi phí cố định) dù có kinh doanh mặt hàng nào thì cũng bấy nhiêu chi phí, hoặc có thay đổi thì rất ít. Như vậy khi thay đổi cơ cấu sản xuất kinh doanh, chủ yếu là thay đổi phần chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) kể cả thuế, do đó lợi nhuận thu được nhiều hay ít phụ thuộc vào việc kinh doanh mặt hàng nào, chi phí trực tiếp là bao nhiêu.

Từ những điều phân tích trên, có thể rút ra nhận định:

- Có thể coi vai trò của chi phí cố định (chi phí gián tiếp) đối với các loại sản phẩm hàng hoá khác nhau mà doanh nghiệp kinh doanh là như nhau.

- Mặt hàng có mức lãi cao là mặt hàng có tỷ suất chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi, kể cả thuế) ở mức thấp nhất.

- Tổng lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ gia tăng nếu gia tăng các sản phẩm hàng hoá có mức chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) thấp hơn mức giá hiện hành.

- Doanh nghiệp càng gia tăng khối lượng sản xuất kinh doanh ở những mặt hàng có tỷ suất chi phí trực tiếp thấp thì lợi nhuận mang lại càng nhiều.

**Ví dụ 2:** Ở một thời điểm, doanh nghiệp có thể gia tăng khối lượng sản xuất kinh doanh để đạt doanh thu 150 triệu đồng. Nếu gia tăng sản phẩm A chi phí biên tối khoảng 120.000 đồng, nếu gia tăng sản phẩm B chi phí biên tối khoảng 150.000 đồng. Giá tiêu thụ vào thời điểm đó một sản phẩm A là 150.000 đồng, sản phẩm B là 182.000 đồng. Khả năng tiêu thụ đối với sản phẩm A là 500 đơn vị, sản phẩm B là 800 đơn vị.

Doanh nghiệp nên gia tăng mặt hàng nào và số lượng là bao nhiêu ?

Ta thấy Lg định phí của mặt hàng A là 30.000đ, mặt hàng B là 32.000đ. Tỷ suất Lg định phí của mặt hàng A là 20%, mặt hàng B là 17,58%. Để mang lại lợi nhuận tối đa doanh nghiệp nên ưu tiên chọn mặt hàng A trước sau đó còn khả năng mới kinh doanh thêm mặt hàng B

Doanh thu của A là :  $500 \text{ sp} \times 150.000\text{đ/sp} = 75.000.000\text{đ}$

Doanh thu còn lại cho mặt hàng B là:  $150.000.000 \text{ đ} - 75.000.000\text{đ} = 75.000.000\text{đ}$

$$\Delta q_B = \frac{\Delta M_B}{P_B} = \frac{75.000.000}{182.000} = 412$$

Như vậy kết cấu sản phẩm

A - 500 sản phẩm                      Doanh thu 75.000.000đ

B - 412 sản phẩm                      Doanh thu 75.000.000đ

được coi là kết quả tối ưu

Qua việc mở rộng kinh doanh , doanh nghiệp thu thêm Lg là 28.184.000đ trong đó mặt hàng A 15.000.000đ, mặt hàng B 13.184.000đ

Giả sử doanh nghiệp mong muốn đạt lợi nhuận là 35.000.000 triệu đồng thì nên mở rộng sản xuất kinh doanh mặt hàng nào và bao nhiêu?

Ta chọn mặt hàng A trước và tiêu thụ hết 500 sản phẩm như đã tính như trên và đạt Lg là 15.000.000đ như vậy lợi nhuận còn lại cho mặt hàng B là 20.000.000đ

Như vậy kết cấu sản phẩm:

$$\Delta q_B = \frac{\Delta LN_{MM}}{LN / 1sp} = \frac{20.000.000}{32.000} = 625$$

A - 500 sp Doanh thu 75.000.000đ

B - 625sp Doanh thu 113.750.000đ

là kết cấu tối ưu vì sẽ đạt hiệu quả cao nhất.

Dựa vào chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) doanh nghiệp có những quyết định cụ thể khi thị trường có những biến động về giá; khi khách hàng có những yêu cầu cao hơn về chất lượng sản phẩm dẫn đến tăng chi phí trực tiếp trong sản xuất.... Đối với doanh nghiệp, vấn đề được quan tâm là bỏ ra bao nhiêu chi phí và thu được bao nhiêu lợi nhuận. Khi có cơ hội mở rộng kinh doanh trên cơ sở năng lực sản xuất hiện có để tăng thêm lợi nhuận thì doanh nghiệp phải có những tính toán chính xác để có quyết định đúng đắn kịp thời.

**Ví dụ 3:** Tại doanh nghiệp chế biến xuất khẩu, kế hoạch xuất khẩu mặt hàng khóm đông lạnh trong năm 1999 là 6.000 tấn (công suất sản xuất 10.000tấn/năm). Dự kiến chi phí kinh doanh như sau:

|                         |              |
|-------------------------|--------------|
| - Nguyên vật liệu chính | 36.000 triệu |
| - Tiền công lao động    | 20.000 triệu |
| - Chi phí biến đổi khác | 6.000 triệu  |
| - Tổng chi phí cố định  | 10.000 triệu |

Giá xuất khẩu 1 tấn sản phẩm theo hợp đồng là 880USD/tấn, tỷ giá hối đoái là 14.000VND/USD ( giả sử tỷ giá này không đổi trong năm)

Vào đầu năm, có một đơn đặt hàng mới mua thêm 4.000 tấn nhưng với giá 840USD/tấn. Do nguồn cung cấp nguyên liệu chính từ nông trường có hạn nên phải tốn cho việc thu mua nguyên vật liệu là 500 triệu đồng. Tiền thuê thêm nhân công và làm thêm giờ làm tăng chi phí nhân công 2.000triệu đồng. Doanh nghiệp có nên tiếp nhận đơn đặt hàng mới?

Theo kế hoạch xuất khẩu thì chi phí bình quân cho một tấn sản phẩm là

$$CP / \text{tan} = \frac{36.000 + 20.000 + 6.000 + 10.000}{6.000} = 12\text{tr}$$

12.000.000 đ tương đương 857USD/tấn

Nếu tính đơn thuần doanh nghiệp bán với giá 880USD/tấn mới có lời, còn bán với giá 840USD/tấn lại phải chịu thêm chi phí nguyên vật liệu và nhân công tăng thêm thì doanh nghiệp bị lỗ.

Tuy nhiên, về khả năng sản xuất, doanh nghiệp vẫn có thể tiếp nhận đơn hàng, vấn đề là có lợi hay không khi tiếp nhận đơn đặt hàng mới?

- Khi sản xuất 6.000 tấn sản phẩm theo kế hoạch ban đầu thì chi phí cố định phân bổ cho toàn bộ 6.000 tấn SP này nhưng khi tiếp nhận thêm 4.000 tấn sản phẩm mới, doanh nghiệp chỉ phải gánh chịu chi phí biến đổi, và do đó chi phí biên tế cho một tấn hàng sản xuất thêm sẽ là:

$$CP_{\text{biến đổi}} / \text{tan} = \frac{36.000 + 20.000 + 6.000}{6.000} + \frac{500 + 2.000}{4.000} = 10,33 + 0,63 = 10,96\text{tr}$$

- 10,96triệu/tấn tương đương 783USD/tấn, với giá bán 840USD/tấn doanh nghiệp vẫn có lời 57USD/tấn (840USD/tấn - 783USD/tấn)

- Vậy doanh nghiệp có thể tiếp nhận thêm đơn hàng mới, qua đơn hàng này, doanh nghiệp sẽ tăng thêm lợi nhuận 57USD/tấn x 4.000tấn = 228.000USD

### 3- Phân tích LN dựa vào điểm hoà vốn:

Doanh thu hoà vốn là điểm tại đó tổng doanh thu bằng với tổng chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh. Phần doanh thu sau hoà vốn là doanh thu cho lợi nhuận. Doanh thu hoà vốn thường được xác định đầu khoá tài chính hoặc đầu kỳ hoạt động kinh doanh.

Để xác định được doanh thu hoà vốn cần xác định chi phí cố định trong kỳ, tỷ suất chi phí biến đổi bao gồm cả thuế doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu...

#### 3.1- Doanh thu hoà vốn:

Ký hiệu:

DTHV      Doanh thu hoà vốn

PLg      Tỷ lệ lãi gộp định phí

(Lg định phí = Doanh thu - Tổng chi phí biến đổi; ở thời điểm hoà vốn Doanh thu = Tổng chi phí; khi đó Lg định phí sẽ bằng =  $Tcp - Tcp_{BD} = Tcp_{CD}$  hay  $PLg = Tcp_{CD} / DTHV$ )

Với:  $P_{cpBD}$ ,  $P_{cpCD}$ ,  $PLN$  : Tỷ suất chi phí biến đổi, tỷ suất chi phí cố định, tỷ suất lợi nhuận

Doanh thu hoà vốn có thể được xác định trên một cơ cấu sản xuất kinh doanh đã được lựa chọn, cũng có thể xuất phát từ doanh thu hoà vốn để tìm kiếm một cơ cấu sản phẩm hàng hoá hợp lý.

$$DT_{HV} = \frac{T_{cpCD}}{P_{Lg}} = \frac{T_{cpCD}}{1 - P_{cpBD}} = \frac{T_{cpCD}}{P_{cpCD} + P_{LN}}$$

### 3.2- Thời điểm hoà vốn:

Gọi **TDHV là thời điểm hoà vốn**, ta có thể xác định được yếu tố này nếu biết doanh thu kế hoạch DTKH và thời gian thời kỳ kế hoạch

$$TD_{HV} = \frac{DT_{HV}}{DT_{KH}} = \frac{DT_{HV} * T_{KH}}{DT_{KH}}$$

### 3.3- Sản lượng hoà vốn:

Sản lượng hoà vốn  $Q_{JHV}$  là số lượng sản phẩm hàng hoá  $j$  tiêu thụ mà tại đó doanh thu cân bằng với toàn bộ chi phí liên quan đến sản xuất kinh doanh mặt hàng  $j$ . Sản lượng hoà vốn phải được xác định theo từng loại sản phẩm hàng hoá riêng biệt, được xác định cho từng thời kỳ sản xuất kinh doanh hoặc theo từng thương vụ.

Nếu gọi  $p_j$  là giá bán sản phẩm  $j$ ;  $cp_{BDj}$  là chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm  $j$ , ta có:

$$Q_{HVj} = \frac{T_{cpCD}}{p_j * P_{lgj}} = \frac{T_{cpCD}}{p_j * (1 - P_{cpBD})} = \frac{T_{cpCD}}{p_j - cp_{BDj}}$$

Ta thấy sản lượng hoà vốn phụ thuộc vào tổng chi phí cố định, giá bán và chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm. Chi phí cố định thường ít thay đổi trong chu kỳ kinh doanh còn giá bán và chi phí biến đổi có thể thay đổi vì thế sản lượng hoà vốn sẽ thay đổi theo. Như vậy tùy điều kiện kinh doanh cụ thể mà doanh nghiệp lựa chọn phương án thích hợp.

### 3.4- Công suất hoà vốn:

Ta có thể tính được **công suất hoà vốn CSHVj** qua  $Q_{HVj}$  và công suất thiết kế tối đa  $Q_{jmax}$  như sau:

$$CS_{HV} = \frac{Q_{jHV}}{Q_{jmax}}$$

Hoặc tính bằng DTHV và Doanh thu tối đa theo công suất thiết kế DTmax theo công thức:

$$CS_{HV} = \frac{\sum_{j=1}^n Q_{jHV} * p_j}{\sum_{j=1}^n Q_{jmax} * p_j} = \frac{DT_{HV}}{DT_{max}}$$

Trở lại với ví dụ 4, ta có:  $p = 880\text{USD} = 12.320.000\text{đ}$

### 3.5- Sản lượng hoà vốn QHV là:

$$Q_{HVj} = \frac{10.000\text{tr}}{12,320\text{tr} * 0,161282} = \frac{10.000\text{tr}}{1,986994} = 5.033 \text{ tan}$$

$$\text{hay} = \frac{10.000\text{tr}}{12,320\text{tr} - 10,333\text{tr}} = 5.033 \text{ tan}$$

$$DT_{HV} = \frac{10.000\text{tr}}{\frac{12,320\text{tr} - 10,333\text{tr}}{12,320\text{tr}}} = \frac{10.000\text{tr}}{0,161282} = 62.003\text{tr}$$

$$\text{hay} = \frac{10.000\text{tr}}{1 - \frac{10,333\text{tr}}{12,320\text{tr}}} = \frac{10.000\text{tr}}{0,161282} = 62.003\text{tr}$$

### 3.6- Công suất hoà vốn

$$CS_{HV} = \frac{5.033 \text{ tan}}{10.000 \text{ tan}} = 50,33\%$$

Trên cơ sở công suất hoà vốn, doanh nghiệp quyết định có tiếp nhận đơn hàng nữa hay không và tiếp nhận bao nhiêu để phù hợp với năng lực sản xuất của mình.

Nếu có nhiều mặt hàng sản xuất kinh doanh cùng một lúc, doanh nghiệp lựa chọn mặt hàng nào, khối lượng là bao nhiêu để vừa tận dụng tối đa năng lực sản xuất vừa mang lại nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Trong ví dụ 3, giả sử trong năm doanh nghiệp chỉ ký hợp đồng tiêu thụ được 5.500 tấn sản phẩm với giá 12.320.000đ/tấn (880USD/tấn), còn tồn kho 500 tấn. Thuế lợi tức của doanh nghiệp là 32%. Theo ví dụ 4, ta có CP/tấn khóm đông lạnh là 12.000.000đ như vậy lợi nhuận trên mỗi tấn là 320.000đ, tổng lợi nhuận trước thuế của 5.500 tấn là = 1.760.000.000đ; thuế úlợi tức phải nộp  $1.760.000.000đ \times 32\% = 563.200.000đ$ .

Nhưng nếu dựa vào điểm hoà vốn để tính chính xác hơn lợi nhuận của doanh nghiệp, ta có sản lượng hoà vốn QHV = 5.033 tấn

Số lượng sản phẩm cho lợi nhuận là:  $5.500\text{ tấn} - 5.033\text{ tấn} = 467\text{ tấn}$

Lợi nhuận của doanh nghiệp  $(12.320.000đ - 10.333.333đ)/\text{tấn} \times 467\text{ tấn} = 927.773.489đ$ ; Như vậy, thuế lợi tức phải nộp là 296.887.516đ

### 3.7-Điểm ngừng sản xuất và giá bán hoà vốn:

Giữa giá bán sản phẩm trên thị trường với chi phí biên tế (chi phí biến đổi), chi phí bình quân của sản phẩm (AC) có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Có thể có 4 trường hợp sau:

**(1) Giá bán cao hơn chi phí bình quân** của sản phẩm  $p > AC$ , doanh nghiệp đạt lợi nhuận tối đa ở mức sản lượng tại đó chi phí biên bằng doanh thu biên ( $MC = MR$ )

**(2) Giá bán bằng với chi phí bình quân** ( $p = AC$ ) của sản phẩm, doanh nghiệp sẽ hoà vốn, tổng chi phí bằng tổng thu nhập

**(3) Giá bán thấp hơn chi phí bình quân** của sản phẩm nhưng cao hơn chi phí biến đổi bình quân (trong ví dụ 4 đó là 10,33 triệu  $< p < 12$  triệu), doanh nghiệp sẽ bị lỗ. Nhưng do doanh thu biên lớn hơn chi phí biến đổi nên khi bán sản phẩm, doanh nghiệp còn có thể bù đắp một phần chi phí cố định. Tức là doanh nghiệp tiếp tục sản xuất sẽ bị lỗ ít hơn ngừng sản xuất.

#### **(4) Giá bán thấp hơn chi phí bình quân và chi phí biến đổi bình quân**

( $p < 10,33\text{tr}$ ). Lúc này doanh nghiệp nên ngừng sản xuất vì khi bán sẽ không bù đắp được cả chi phí cố định lẫn chi phí biến đổi.

Như vậy, điểm ngừng sản xuất kinh doanh là điểm mà tại đó giá bán sản phẩm bằng hay nhỏ hơn chi phí biến đổi bình quân của sản phẩm, tức là doanh thu tiêu thụ sản phẩm bằng hay nhỏ hơn tổng chi phí biến đổi đã bỏ ra.

**Giá bán ngừng sản xuất** được xác định trong điều kiện biết được khả năng tiêu thụ sản phẩm trong kỳ, chi phí biến đổi để sản xuất sản phẩm, ta có:

$$p_{\text{JNSX}} = cp_{\text{JBD}} = \frac{T_{\text{cpjBD}}}{Q_j}$$

với  $cp_{jBD}$  = chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm  $j$

Nếu trong chi phí biến đổi, thuế doanh thu chưa được tính vào thì giá ngừng sản xuất sẽ tính theo công thức:

$$p_{jNSX} = \frac{T_{cp_{jBDT}}}{Q_j(100\% - P_{thj})} = \frac{cp_{jBDT}}{100\% - P_{thj}}$$

Với  $P_{jth}$  là thuế suất sản phẩm  $j$

**Giá bán hoà vốn  $p_{jHV}$**  của sản phẩm là giá bằng với chi phí vốn của sản phẩm đó (chi phí cố định và biến đổi bình quân của sản phẩm)

$p_{jHV} = cp_j = cp_{jCD} + cp_{jBD}$ . Trong trường hợp  $cp_{jBD}$  chưa tính thuế, ta tính giá hoà vốn theo công thức:

$$p_{jHV} = \frac{cp_{jCD} + cp_{jBD}}{100\% - P_{jth}} = \frac{Tcp_{jCD} + Tcp_{jBD}}{Q_j * (100\% - P_{jth})}$$

Cũng tính theo ví dụ 4, giả sử thuế doanh thu (thuế xuất khẩu) của doanh nghiệp là 2%, khi đó giá bán ngừng sản xuất sẽ là:

$$p_{jNSX} = \frac{10.333.333}{1 - 0,02} = 10.544.220$$

giá bán hoà vốn là:

$$p_{jHV} = \frac{10.000tr + 62.000tr}{6.000 * (1 - 0,02)} = 12.245.000$$

#### 4- Phân tích lợi nhuận từng thương vụ:

##### 4.1- Lợi nhuận và giá mua, giá bán của từng thương vụ:

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần lựa chọn những thương vụ, những mặt hàng kinh doanh có hiệu quả cao. Muốn vậy doanh nghiệp cần tính toán đầy đủ các chi phí phát sinh trong quá trình kinh doanh mặt hàng đó.

Các chi phí trực tiếp liên quan đến mặt hàng thường được tính toán thuận lợi. Các chi phí gián tiếp (chi phí cố định) phân bổ cho mặt hàng được tính toán khó khăn hơn. Vì vậy, thông thường, khi xây dựng kế hoạch sản xuất trong năm, chi phí cố định thường được phân bổ cho các loại sản phẩm hàng hoá, hoặc cho từng bộ phận trực thuộc doanh nghiệp.

Lợi nhuận của từng mặt hàng, từng thương vụ có thể xác định bằng công thức

$LN_j = DT_j - T_{cpjBD} - DT_j(P_{cpjCD} + P_{thj})$  và tỷ suất lợi nhuận sẽ là

$PLN_j = 100\% - P_{cpjBD} - P_{cpjCD} - P_{thj}$

Ngoài ra, giá mua, giá bán của sản phẩm hàng hoá ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận của thương vụ nhưng thường bị chi phối bởi quan hệ cung cầu trên thị trường. Trên cơ sở phân tích, dự báo biến động của thị trường có thể xác định giá mua tối đa hoặc giá bán tối thiểu hợp lý để đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận mong muốn. Nếu gọi  $P_{cpHD}$  là tỷ suất chi phí hoạt động bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, ta có:

Giá mua tối đa  $p_{Mmax} = p_B (100\% - P_{cpHD} - PLN - P_{th})$

Giá bán tối thiểu

$$p_{Bmin} = \frac{p_M}{100\% - P_{cpHD} - P_{LN} - P_{th}}$$

Trong công thức trên, nếu giá cần được xác định là giá chi phí biến đổi thì tỷ suất chi phí trong công thức sẽ được thay bằng tỷ suất chi phí cố định.

Ví dụ: Ở một doanh nghiệp, chi phí trực tiếp bình quân cho sản phẩm A là 20.000 đ/sp. Định mức chi phí cố định là 10%, định mức lợi nhuận mong muốn là 8%. Thuế suất tiêu thụ là 2%. Giá bán tối thiểu là bao nhiêu?

$$p_{Bmin} = \frac{p_{cpBD}}{100\% - P_{cpCD} - P_{LN} - P_{th}} = \frac{20.000}{100\% - 10\% - 8\% - 2\%} = 25.000$$

Giả sử giá bán chỉ có 24.000 đ/sp thì chi phí trực tiếp tối đa của sản phẩm là bao nhiêu? trong trường hợp không hạ được chi phí trực tiếp thì lợi nhuận sẽ là bao nhiêu?

- Chi phí trực tiếp =  $24.000 \text{ đ/sp} * 80\% = 19.200 \text{ đ/sp}$
- Tỷ suất lợi nhuận :  $20.000 / 24.000 = 100\% - 10\% - x\% - 2\% = 88\% - x\%$   
 $x\% = 88\% - 83,33\% = 4,67\%$

Như vậy, nếu như giá mua, giá bán không được như mong muốn mà doanh nghiệp vẫn muốn tiến hành thương vụ thì phải hạ tỷ suất lợi nhuận. Tỷ suất lợi nhuận mong muốn hạ thấp đến mức không còn thấy hiệu quả (thấp hơn hay bằng lãi suất ngân hàng) thì không tiến hành thương vụ đó.

#### 4.2- Lợi nhuận của một thương vụ kinh doanh xuất nhập khẩu:

Trong thực tế để tính toán kết quả kinh doanh lời hay lỗ, nên hay không nên thực hiện thương vụ xuất khẩu hay nhập khẩu, người ta dùng các cách sau để tính toán:

**4.2.1- Cách 1:** Dự kiến tổng doanh thu sau khi thực hiện thương vụ xuất hay nhập khẩu và trừ đi tổng chi phí kể cả thuế suất hay nhập khẩu:

$\Sigma \text{Lợi nhuận} = \Sigma \text{Doanh thu} - \Sigma \text{Chi phí}$  ; nếu kinh doanh nhiều mặt hàng, mỗi loại hàng sẽ được tính toán lỗ lãi riêng.

- Đối với hàng xuất khẩu:  $\Sigma \text{Doanh thu} = \text{QXK} * p * e$

với QXK là khối lượng hàng XK, p là giá bán hàng xuất khẩu tính bằng ngoại tệ và e là tỷ giá hối đoái

- Đối với hàng nhập khẩu:  $\Sigma \text{Doanh thu} = \text{QNK} * p$

với QNK là khối lượng hàng nhập khẩu, p là giá bán hàng nhập khẩu trên thị trường nội địa

Tổng chi phí liên quan đến thương vụ xuất nhập khẩu gồm có: chi phí mua hàng, chi phí vận chuyển, ắc dỡ; chi phí bảo quản hàng hoá, lưu kho, lưu bãi; chi phí xin giấy phép hay quota, lệ phí hạn ngạch; chi phí giám định hàng xuất khẩu, nhập khẩu; chi phí giao dịch xuất khẩu, nhập khẩu; chi phí ký hợp đồng; chi phí fax, telex; chi phí làm thủ tục thanh toán; chi phí trả lãi suất vay ngân hàng; chi phí làm thủ tục Hải quan; chi phí trả các loại thuế có liên quan....

**4.2.2- Cách 2: Tính lời lỗ bằng cách tính chi phí kinh doanh cho một đồng ngoại tệ thực hiện(USD)**

- Đối với thương vụ xuất khẩu:

$\Sigma \text{Chi phí (VND)}$

Chi phí cho 1USD làm hàng xuất khẩu = -----

$\Sigma \text{Kim ngạch hàng XK (USD)}$

Thương vụ chỉ được thực hiện khi chi phí cho 1USD làm hàng xuất khẩu thấp hơn tỷ giá hối đoái của ngân hàng ở thời điểm thanh toán.

Mặt khác, để khắc phục yếu tố trượt giá và sự biến động của tỷ giá hối đoái, khi tính toán, phần chi phí (VND) thường được dự tính ở mức cao nhất có thể xảy ra trong khi tỷ giá hối đoái được tính ở mức thấp nhất ( VND tăng giá so USD)

Bằng phương pháp kinh nghiệm, mỗi mặt hàng đều có mức chi phí kinh doanh tính trên 1USD riêng để quyết định nên hay không nên thực hiện thương vụ., ví dụ như chênh lệch giữa tỷ giá hối đoái và chi phí cho 1USD gạo xuất khẩu từ 300 - 500 đồng, cà phê trên 600 đ... xuất khẩu mới có lợi.

Ví dụ: Năm 1999, có thời điểm gạo 15% tằm, giá FOB xuất khẩu 185USD/tấn, chi phí tối đa cho một kg gạo xuất khẩu là 2.500VND. Nhà xuất khẩu có lợi hay không khi tỷ giá hối đoái tối thiểu trong năm là 13.900VND/USD?

$$2.500\text{đ/kg} * 1.000\text{kg}$$

Chi phí cho 1USD làm gạo xuất khẩu là: = ----- = 13.514đ/USD

$$185\text{USD/tấn}$$

So sánh với tỷ giá hối đoái tối thiểu ở thời điểm thanh toán thì nhà xuất khẩu thu chênh lệch 386đ/USD. Như vậy xuất khẩu vẫn có lợi.

**- Đối với thương vụ nhập khẩu:**

Người ta xác định doanh thu có được khi bỏ một đồng ngoại tệ để kinh doanh hàng nhập khẩu, người ta chỉ thực hiện thương vụ nhập khẩu khi doanh thu này cao hơn tỉ giá hối đoái ngoại tệ của ngân hàng ở thời điểm thanh toán.

$\Sigma$  Doanh thu bán hàng nhập khẩu

(tính bằng VNĐ)

Doanh thu khi bỏ ra 1USD để kinh doanh hàng NK =-----

$\Sigma$  Chi phí kinh doanh hàng NK

Nhằm hạn chế trượt giá và các biến động của thị trường, theo cách tính này, doanh thu được tính ở mức tối thiểu còn chi phí được tính ở mức tối đa.

Để đảm bảo đưa ra kết luận chính xác về tình hình lợi nhuận của công ty kinh doanh xuất nhập khẩu thì các số liệu cần phải có sự so sánh, đối chiếu qua nhiều năm, nhiều kỳ kinh doanh để loại ra những thông tin không chính xác. Ngoài ra, người phân tích còn phải có trong tay những chính sách, chế độ qui định của nhà nước liên quan đến lợi nhuận, chi phí lưu thông, thuế, quản lý ngoại hối... và biểu tỷ giá hối đoái ở các thời điểm kinh doanh đã qua.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

1- Bùi Xuân Lưu, Giáo trình kinh tế ngoại thương, NXB Giáo dục 2002.

2- Võ Thanh Thu và Nguyễn Thị My, Kinh tế và phân tích hoạt động doanh nghiệp, NXB Thống kê 1997.

3- Đoàn Thị Hồng Vân, Giáo trình kỹ thuật ngoại thương, NXB Thống kê 2000.

### **CÂU HỎI THẢO LUẬN VÀ BÀI TẬP**

Câu 1: Tại một thời điểm, doanh nghiệp có thể gia tăng khối lượng sản xuất kinh doanh và mong muốn đạt được lợi nhuận thêm là 350 triệu đồng, nếu biết thị trường có thể chấp nhận thêm mặt hàng A là 10.000 sản phẩm, mặt hàng B là 7.000 sản phẩm, giá bán mặt hàng A là 200.000đ/ một sản phẩm, giá bán mặt hàng B là 150.000đ/một sản phẩm, chi phí biên tế cho một đơn vị sản phẩm đối với mặt hàng A là 170.000đ và đối với mặt hàng B là 120.000đ. Doanh nghiệp nên kinh doanh mặt hàng nào? Với khối lượng bao nhiêu? Tại sao?

Câu 2 : Tại một doanh nghiệp sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ xuất khẩu có sản xuất 3 mặt hàng A,B và C. Giá bán mỗi sản phẩm theo tỷ giá hối đoái hiện hành lần lượt là 100.000đ, 120.000đ và 150.000đ. Trong năm, doanh nghiệp tìm kiếm thêm thị trường và biết được rằng khả năng tiêu thụ thêm cho mỗi sản phẩm là 2000 sản phẩm (cho mỗi mặt hàng). Do vốn kinh doanh của doanh nghiệp có hạn, chỉ có thể có được 500 triệu đồng, nên không thể sản xuất tất cả số lượng sản phẩm mà có thể tiêu thụ được. Biết chi phí biên tế lần lượt cho mỗi sản phẩm A,B, C là 70.000đ, 88.000đ và 115.000đ. Anh (chị) sẽ khuyên doanh nghiệp này sản xuất mặt hàng nào? số lượng là bao nhiêu? tại sao?

Câu 3: Một công ty tổ chức du lịch theo hình thức trọn gói. Chi phí bất biến cho một chuyến du lịch là 20.000USD, giá vé du lịch là 2.000USD/người. Chi tiêu cho mỗi người trong quá trình du lịch hết khoảng 90% giá vé.

Yêu cầu:

- (1) Tính số lượng khách du lịch hòa vốn?
- (2) Tính số lợi nhuận tối đa nếu bán được hết số vé của một chuyến du lịch là 150 vé?

Câu 4: Công ty Y chuyên doanh sản phẩm A có giá bán đơn vị bình quân là 30 đ, chi phí khả biến đơn vị bình quân là 21 đ, tổng định phí hàng tháng là 180.000đ. Tháng 5 vừa qua, công ty đã tiêu thụ được 19.500 sản phẩm A.

Yêu cầu:

- (1) Lập báo cáo thu nhập đơn giản để tính lãi cho công ty trong tháng 5?
- (2) Tính sản lượng và doanh số hòa vốn?
- (3) Một phương án cho rằng nếu tăng thêm 16.000đ chi phí quảng cáo trong tháng 6 thì doanh số có thể tăng thêm 80.000đ. Theo bạn, nếu điều này đúng thì công ty sẽ lãi thêm hay lỗ thêm bao nhiêu?
- (4) Trở về số liệu ban đầu, một phương án khác cho rằng nếu giảm giá bán đơn vị sản phẩm đi 10% và tăng thêm 60.000đ chi phí quảng cáo trong

tháng 6 thì doanh thu có khả năng tăng gấp đôi? Theo bạn có nên áp dụng phương pháp này không?

Câu 5: Được biết giá bán nhãn tươi tại cửa khẩu Lạng Sơn là 12.000đồng/kg, trong khi đó giá mua nhãn tươi tại Bạc Liêu là 6.000đồng/kg. Theo kinh nghiệm, chi phí xử lý, chuyên chở đến cửa khẩu Lạng Sơn, thuế, trả lãi vay (nếu có), chi phí khác... bình quân cho mỗi kg nhãn là 2.500đ. Để đầu tư cho việc kinh doanh, Anh Thanh đã mua điện thoại di động, xe máy, các vật dụng chuyên dùng khác... được khấu hao cho mỗi thương vụ là 3.500.000đồng, Ngoài ra, do chưa có khách hàng quen, nên mỗi thương vụ anh phải chi trả hoa hồng là 1.000.000đ.

Hỏi: Mỗi thương vụ anh Thanh phải bán được bao nhiêu tấn hàng thì mới đạt doanh thu hoà vốn?

Câu 6: Tại một doanh nghiệp có số liệu sau:

| Chỉ tiêu                                         | Sản phẩm A |         | Sản phẩm B |         |
|--------------------------------------------------|------------|---------|------------|---------|
|                                                  | Kế hoạch   | Thực tế | Kế hoạch   | Thực tế |
| Số lượng tiêu thụ (đơn vị)                       | 4.000      | 4.500   | 4.500      | 6.000   |
| Đơn giá mua (đ)                                  | 4.800      | 6.000   | 3.000      | 4.500   |
| Đơn giá bán (đ)                                  | 5.800      | 7.000   | 4.000      | 6.000   |
| Tỷ suất chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp | 6%         | 5%      | 6%         | 6,2%    |
| Tỷ suất các khoản giảm trừ                       | 0,5%       | 0%      | 0,5%       | 1%      |

Hãy phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp?

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Bùi Xuân Luru, Giáo trình kinh tế ngoại thương, NXB Giáo dục 2002.
- 2- Võ Thanh Thu, Kinh tế đối ngoại, NXB Thống kê 2006.
- 3- Paul R.Krugman và Maurice Obstfeld, Kinh tế học quốc tế, lý thuyết và chính sách, NXB Chính trị quốc gia năm 2000.
- 4- Bộ môn Kinh tế học Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, Kinh tế vi mô, 1998.
- 5- Đoàn Thị Hồng Vân, Giáo trình kỹ thuật ngoại thương, NXB Thống kê 2000.
- 6- Nguyễn Duy Bột và Đặng Đình Đào, Giáo trình Kinh tế thương mại, NXB Giáo dục 1997.
- 7- Nguyễn Viết Hùng, Bảng giá tính thuế đối với hàng hóa xuất nhập khẩu năm 2003, 2003.
- 8- Đinh Sơn Hùng, Những vấn đề cơ bản của các lý thuyết kinh tế, NXB Giáo dục 1996.
- 9- Võ Thanh Thu và Nguyễn Thị Mỹ, Kinh tế và phân tích hoạt động doanh nghiệp, NXB Thống kê 1997.
- 10- Học viện hành chính quốc gia, Quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh tế, NXB Giáo dục 1997.
- 11- Hà Thị Ngọc Oanh, Kinh tế đối ngoại – Những nguyên lý vận dụng tại Việt Nam, NXB Lao động xã hội 2006.
- 12- Võ Thanh Thu, Hỏi đáp về Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, NXB Thống kê 2001.
- 13- Đỗ Đức Định, Quan hệ kinh tế Việt Nam – Hoa Kỳ, NXB Thế giới 2000.
- 14- Luật thương mại.
- 15- Luật doanh nghiệp.
- 16- Tạp chí Ngoại thương.
- 17- Thời báo Kinh tế Sài Gòn.
- 18- Tạp chí Những vấn đề Kinh tế thế giới.
- 19- Các trang web

<http://www.moit.gov.vn>

<http://www.customs.gov.vn>

<http://www.exim-pro.com>

<http://www.saigonnet.vn>

<http://www.ueh.edu.vn>

<http://www.gso.gov.vn>

<http://www.luatvietnam.vn>

<http://www.eurunion.org>

<http://www.us-asean.org>

<http://www.usvtc.org>

<http://www.wto.org>

<http://www.oecd.org>

<http://www.worldbank.org>.

<http://www.asean.org>

<http://www.apec.org>

**Phụ lục 1:**

**NGHỊ ĐỊNH SỐ 60/2002/NĐ-CP CỦA CHÍNH PHỦ NGÀY 06-06-2002**

***Quy định về việc xác định trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu theo nguyên tắc của Hiệp định thực hiện Điều 7 Hiệp định chung về thuế quan và thương mại***

**CHÍNH PHỦ**

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001:

Căn cứ Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu:

Căn cứ điều 71 Luật hải quan:

Theo đề nghị của Tổng cục hải quan.

**NGHỊ ĐỊNH**

**Chương I**

**NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

❖ **ĐIỀU 1:**

**PHẠM VI VÀ ĐỐI TƯỢNG ÁP DỤNG.**

1. Nghị định này quy định việc xác định trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu theo nguyên tắc của Hiệp định thực hiện Điều 7 Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (sau đây viết tắt là trị giá tính thuế theo GATT).

2. Hàng hóa nhập khẩu theo hợp đồng thương mại có xuất khẩu từ các nước hoặc tổ chức quốc tế mà Việt Nam cam kết thực hiện trị giá tính thuế theo GATT là đối tượng áp dụng trị giá tính thuế qui định tại nghị định này.

3. Căn cứ vào cam kết của Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam với các nước, các tổ chức quốc tế và tình hình thực tế của Việt Nam, Tổng cục trưởng Tổng cục hải quan phối hợp với các bộ, cơ quan liên quan trình Thủ tướng Chính phủ quyết định cụ thể phạm vi, đối tượng áp dụng trị giá tính thuế qui định tại nghị định này.

4. Trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu ngoài đối tượng qui định tại khoản 2, khoản 3 Điều 1 và khoản 1 Điều 18 Nghị định này được thực hiện theo qui định của pháp luật về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu hiện hành.

❖ **ĐIỀU 2:**

**THỜI ĐIỂM VÀ PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ TÍNH THUẾ:**

1. Thời điểm xác định giá trị tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu là ngày người khai hải quan đăng ký tờ khai hải quan hàng hóa nhập khẩu.

2. Trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu được xác định bằng cách áp dụng tuần tự một trong các phương pháp quy định từ Điều 5 đến Điều 10 Nghị định này và dừng ngay ở phương pháp xác định được trị giá tính thuế.

Trường hợp người khai hải quan đề nghị thì trình tự áp dụng các phương pháp xác định tính thuế tính thuế qui định tại Điều 8 và Điều 9 Nghị định này có thể thay đổi cho nhau.

❖ **ĐIỀU 3:**

**TỶ GIÁ DÙNG ĐỂ XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ.**

1. Trị giá tính thuế được tính bằng đồng Việt Nam.
2. Tỷ giá dùng để xác định trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu là tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm đăng ký tờ khai hàng hóa nhập khẩu. Trong trường hợp Ngân hàng không công bố tỷ giá tính thuế của ngày liền kề trước đó.

❖ **ĐIỀU 4.**

**GIẢI THÍCH CÁC TỪ NGỮ.**

Trong Nghị định này những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. Trị giá giao dịch là giá thực tế đã thanh toán hoặc sẽ phải thanh toán cho hàng hóa được bán để xuất khẩu đến Việt Nam.
2. Hàng hóa nhập khẩu giống hệt là những hàng hóa giống nhau về mọi phương diện, kể cả đặc điểm vật lý, chất lượng và danh tiếng; chúng được sản xuất ở cùng một nước, bởi cùng một nhà sản xuất hoặc nhà sản xuất khác theo sự ủy quyền của nhà sản xuất đó, được nhập khẩu vào Việt Nam.
3. Hàng hóa nhập khẩu tương tự là hàng hóa mặc dù không giống nhau về mọi phương diện nhưng có các đặc trưng cơ bản giống nhau, được làm từ các nguyên vật liệu tương đương; chúng có cùng chức năng và chúng có thể hoán đổi cho nhau trong giao dịch thương mại; chúng được sản xuất ở cùng một nước; bởi cùng một nhà sản xuất hoặc nhà sản xuất theo sự ủy quyền của nhà sản xuất đó, được nhập khẩu vào Việt Nam.
4. Mỗi quan hệ đặc biệt giữa người mua và người bán là những mối quan hệ sau đây.
  - A. Họ cùng là thành viên của một doanh nghiệp khác.
  - B. Họ cùng là chủ một doanh nghiệp.
  - C. Họ là chủ và người làm thuê.
  - D. Người bán có quyền điều khiển người mua hoặc ngược lại.
  - E. Họ điều bị một bên thứ ba điều khiển.
  - F. Họ cùng điều khiển một bên thứ ba.

G. Họ cùng là thành viên của một gia đình trong các mối quan hệ sau:

- ◆ Vợ chồng
- ◆ Bố mẹ và con cái
- ◆ Anh chị em ruột
- ◆ Ông bà và cháu, có quan hệ huyết thống với nhau
- ◆ Cô chú bác và cháu, có quan hệ huyết thống với nhau
- ◆ Bố mẹ vợ và con rể, bố mẹ chồng và con dâu
- ◆ Anh chị em dâu, rể.

H. Một người thứ ba sở hữu, kiểm soát hoặc nắm giữ từ 5% trở lên số cổ phiếu có quyền biểu quyết của mỗi bên.

## Chương II

### CÁC PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ ĐỐI VỚI HÀNG HÓA NHẬP KHẨU

#### ❖ **ĐIỀU 5.**

#### **PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ GIAO DỊCH ĐỐI VỚI HÀNG HÓA NHẬP KHẨU.**

1. Trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu là trị giá giao dịch, sau khi đã được điều chỉnh theo qui định tại Điều 11 Nghị định này.

2. Điều kiện áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế theo trị giá giao dịch:

A. Người mua có đầy đủ quyền định đoạt, sử dụng hàng hóa sau khi nhập khẩu. Nếu có những hạn chế dưới đây thì được coi là thỏa mãn điều kiện này:

- ◆ Việc mua bán sử dụng hàng hóa phải tuân theo những qui định của pháp luật Việt Nam.

- ◆ Người mua và người bán có thỏa thuận về nơi tiêu thụ hàng hóa sau khi nhập khẩu.

- ◆ Những hạn chế khác không ảnh hưởng đến giá trị hàng hóa.

B. Việc bán hàng hay giá cả không phụ thuộc vào một số điều kiện dẫn đến việc không xác định được trị giá của những hàng hóa cần xác định trị giá tính thuế

C. Sau khi bán lại hàng hóa, người nhập khẩu không phải trả thêm bất kỳ khoản tiền nào từ số tiền thu được từ việc định đoạt, sử dụng hàng hóa mang lại, không kể các khoản điều qui định tại Điều 11 Nghị định này

D. Người mua và người bán không có mối quan hệ đặc biệt nếu có thì mối quan hệ đó không ảnh hưởng đến giá trị giao dịch. Việc xác định ảnh hưởng của mối quan hệ đặc biệt được quy định tại khoản 3 Điều này.

3. Xác định ảnh hưởng của mối quan hệ đặc biệt đến trị giá giao dịch:

A. Trường hợp người mua khai báo họ có mối quan hệ đặc biệt với người bán những mối quan hệ đặc biệt này không ảnh hưởng đến trị giá giao dịch thì được coi là thỏa mãn quy định tại điểm d khoản 2 Điều này.

B. Trường hợp cơ quan hải quan có căn cứ cho rằng mối quan hệ đặc biệt này có ảnh hưởng đến trị giá giao dịch thì phải thông báo ngay bằng văn bản cho người khai hải quan biết để chứng minh bằng cách chỉ ra trị giá giao dịch xấp xỉ với một trong những trị giá dưới đây của lô hàng được xuất khẩu đến Việt Nam lô hàng được xác định trị giá:

Trị giá giao dịch của hàng nhập khẩu giống hệt hay tương tự được bán cho người nhập khẩu khác không có mối quan hệ đặc biệt với người xuất khẩu (người bán)

Trị giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay tương tự được xác định theo quy định tại Điều 8 Nghị định này.

Trị giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay tương tự được xác định theo quy định tại Điều 9 Nghị định này.

Trị giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay tương tự được xác định theo quy định tại Điều 8 Nghị định này.

Nếu quá 30 ngày, kể từ ngày nhận được thông báo của cơ quan hải quan mà người khai hải quan không chứng minh được thì cơ quan hải quan thực hiện theo qui định tại điểm b khoản 4 Điều 13 Nghị định này.

❖ **Điều 6:**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ GIAO DỊCH CỦA HÀNG HÓA NHẬP KHẨU GIỐNG HẾT**

1. Hàng hóa nhập khẩu Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo quy định Điều 5 Nghị định này thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu giống hệt đã được xác định trị giá tính thuế theo quy định tại Điều 5 Nghị định này.

2. Hàng hóa nhập khẩu giống hệt phải thỏa mãn các điều kiện sau:

A. Lô hàng nhập khẩu giống hệt phải thỏa mãn các điều kiện sau ngày hoặc trong vòng 30 ngày trước, hoặc sau ngày xuất khẩu của lô hàng đã được xác định trị giá tính thuế.

B. Lô hàng nhập khẩu giống hệt có giao dịch mua bán ở cùng cấp độ hoặc đã được điều chỉnh về cùng số lượng với lô hàng đã được xác định trị giá tính thuế.

C. Lô hàng nhập khẩu giống hệt có cùng khoảng cách và phương thức vận chuyển hoặc đã được điều chỉnh về cùng khoảng cách và phương thức vận chuyển giống như lô hàng đang được xác định trị giá tính thuế

3. Khi áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này, nếu không có lô hàng nhập khẩu được sản xuất bởi cùng một nhà sản xuất thì mới xét đến hàng hóa được sản xuất bởi nhà sản xuất khác, nhưng phải đảm bảo các qui định về hàng hóa nhập khẩu giống hệt.

5. Khi xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này mà xác định được từ hai trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu giống hệt trở lên thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch thấp nhất, sau khi đã điều chỉnh mức giá về cùng các điều kiện qui định tại khoản 2 Điều này.

❖ **ĐIỀU 7:**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ GIAO DỊCH CỦA HÀNG HÓA NHẬP KHẨU TƯƠNG TỰ**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế qui định tại điều 6 và điều 5 Nghị định này thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu tương tự đã xác định giá tính thuế tại điều 5 Nghị định này.

2. Hàng hóa nhập khẩu tương tự phải thỏa mãn các điều kiện sau:

A. Lô hàng nhập khẩu tương tự được xuất khẩu đến Việt Nam vào cùng ngày hoặc trong vòng 30 ngày trước, hoặc sau ngày xuất khẩu của lô hàng đang được xác định trị giá tính thuế

B. Lô hàng nhập khẩu tương tự có giao dịch mua bán ở cùng cấp độ hoặc đã được điều chỉnh về cùng cấp độ bán buôn hoặc bán lẻ, có cùng số lượng hoặc đã được điều chỉnh về cùng số lượng với lô hàng đang được xác định trị giá tính thuế

C. Lô hàng nhập khẩu tương tự có cùng khoảng cách và phương thức chuyển, hoặc đã được điều chỉnh về cùng khoảng cách và phương thức vận chuyển giống như hàng đang được xác định trị giá tính thuế.

3. Khi áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này, nếu không có lô hàng nhập khẩu được sản xuất bởi cùng một nhà sản xuất thì mới xét đến hàng hóa được sản xuất bởi nhà sản xuất khác, nhưng phải đảm bảo các qui định về hàng hóa nhập khẩu tương tự.

4. Khi xác định trị giá qui định tại điều này mà xác định được từ hai trị giá giao dịch của hàng nhập khẩu tương tự trở lên thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch thấp nhất, sau khi đã điều chỉnh mức giá về cùng điều kiện qui định tại khoản 2 điều này.

❖ **ĐIỀU 8:**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ KHẤU TRỪ**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo quy định tại Điều 5, Điều 6 và Điều 7 Nghị định này là trị giá khấu trừ. Trị giá

khấu trừ được xác định căn cứ vào giá bán của hàng hóa nhập khẩu trên thị trường Việt Nam trừ (-) đi các chi phí hợp lý, lợi nhuận bán hàng phát sinh sau khi nhập khẩu

2. Giá bán hàng hóa nhập khẩu trên thị trường Việt Nam được xác định theo những nguyên tắc sau:

A. Giá bán hàng hóa nhập khẩu là giá bán thực tế nếu không có giá bán thực tế của hàng hóa nhập khẩu cần xác định thì lấy giá bán thực tế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay hàng hoá nhập khẩu tương tự còn nguyên trạng như khi nhập khẩu được bán trên thị trường trong nước để xác định giá bán thực tế

B. Người nhập khẩu và người mua hàng trong nước không có mối quan hệ đặc biệt

C. Mức giá bán tính trên số lượng bán ra lớn nhất

D. Hàng hóa được bán ra (buôn bán hoặc bán lẻ) ngay sau khi nhập khẩu, nhưng không chậm quá 90 ngày sau ngày nhập khẩu lô hàng đó

3. Các chi phí hợp lý, lợi nhuận bán hàng phát sinh sau khi nhập khẩu hàng hóa

A. Trường hợp người nhập khẩu mua hàng theo phương thức mua đứt bán đoạn, các khoản được khấu trừ gồm

- ◆ Các chi phí mua bảo hiểm cho hàng hóa khi tiêu thụ trên thị trường nội địa.
- ◆ Các khoản thuế, phí và lệ phí phải nộp ngân sách Nhà nước khi nhập khẩu và bán hàng nhập khẩu theo qui định của pháp luật hiện hành được hạch toán vào doanh thu bán hàng, giá vốn và chi phí bán hàng nhập khẩu
- ◆ Chi phí quản lý chung liên quan đến việc bán hàng nhập khẩu
- ◆ Lợi nhuận bán hàng sau khi nhập khẩu

B. Trường hợp người nhập khẩu là đại lý bán hàng cho thương nhân nước ngoài thì chi phí được trừ là hoa hồng bán hàng.

Trường hợp, đại lý bán hàng được thương nhân nước ngoài ủy quyền thực hiện một số hoạt động có liên quan đến việc bán hàng sau khi nhập khẩu tại Việt Nam ngoài hợp đồng đại lý, thì những chi phí của các hoạt động này phát sinh tại Việt Nam cũng được trừ trong phạm vi Việt Nam các chi phí đã được thỏa thuận trong hợp đồng.

4. Hàng hóa nhập khẩu qua quá trình gia công, chế biến thêm ở trong nước thì cũng có thể được xác định trị giá theo nguyên tắc qui định tại khoản 1 điều này trừ thêm các chi phí gia công, chế biến làm tăng thêm trị giá của hàng hóa

Trường hợp sau khi gia công, chế biến hàng hóa nhập khẩu bị thay đổi đặc điểm, tính chất, công dụng và không còn nhận biết được như hàng hóa nhập khẩu ban đầu thì không được áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này.

5. Việc xác định chi phí hợp lý, lợi nhuận bán hàng quy định tại khoản 3 Điều này phải dựa vào số liệu khách quan có sẵn, phù hợp với các nguyên tắc kế toán Việt Nam

❖ **ĐIỀU 9.**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ TÍNH TOÁN**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo các phương pháp quy định tại Điều 5 đến Điều 8 Nghị định này thì trị giá tính thuế là trị giá tính toán. Trị giá tính toán được xác định bao gồm các khoản sau:

- A. Chi phí, lợi nhuận sản xuất hàng hóa nhập khẩu
- B. Các chi phí điều chỉnh quy định tại khoản 1 Điều 11 Nghị định này

2. Việc xác định trị giá tính toán phải dựa trên các số liệu của nhà sản xuất cung cấp và phù hợp với các nguyên tắc kế toán của nước sản xuất hàng hóa

❖ **ĐIỀU 10.**

**PHƯƠNG PHÁP SUY LUẬN**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo các phương pháp qui định tại điều 5 điều 9 Nghị định này thì trị giá tính thuế được xác định bằng phương pháp thích hợp dựa vào các tài liệu, số liệu khách quan có sẵn tại thời điểm xác định trị giá tính thuế và phù hợp với các qui định của nghị định này

2. Khi áp dụng phương pháp suy luận thì không sử dụng các trị giá dưới đây để xác định trị giá tính thuế:

- A. Giá bán trên thị trường nội địa của mặt hàng cùng loại đã được sản xuất tại Việt Nam
- B. Giá bán hàng hóa thị trường nội địa nước xuất khẩu
- C. Giá bán hàng hóa để xuất khẩu đến một nước khác
- D. Chi phí sản xuất hàng hóa, trừ chi phí sản xuất của hàng hóa nhập khẩu qui định tại Điều 9 Nghị định này
- E. Giá tính thuế tối thiểu
- F. Loại giá giả định
- G. Trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay hàng hóa nhập khẩu tương tự cao hơn khi xác định được từ 2 trị giá khác nhau trở lên

❖ **ĐIỀU 11.**

**CÁC KHOẢN ĐIỀU CHỈNH**

1. Các khoản phải cộng vào trị giá giao dịch để xác định trị giá tính thuế:

A. Các chi phí dưới đây do người nhập khẩu hàng hóa phải chịu nhưng chưa được tính vào trị giá giao dịch

- Chi phí hoa hồng và chi phí môi giới, trừ hoa hồng mua hàng
- Chi phí bao bì gắn liền với hàng hóa
- Chi phí đóng gói, bao gồm cả chi phí vật liệu và chi phí công nhân

B. Trị giá hàng hóa, dịch vụ do người mua cung cấp cho người bán miễn phí hoặc giảm giá, để sản xuất và tiêu thụ chúng và được phân bổ cho lô hàng nhập khẩu, bao gồm:

- Nguyên liệu, bộ phận cấu thành hàng hóa, các phụ tùng và các chi tiết tương tự hợp thành trong hàng hóa nhập khẩu.
- Các công cụ, khuôn mẫu, khuôn rập và các chi tiết tương tự được sử dụng để sản xuất hàng hóa nhập khẩu.
- Nhiên liệu, năng lượng tiêu hao trong quá trình sản xuất hàng hóa nhập khẩu

C. Tiền bản quyền, phí giấy phép sử dụng các quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến hàng hóa nhập khẩu mà người mua phải trả như điều kiện của việc mua bán hàng hóa nhập khẩu

D. Các khoản tiền mà người nhập khẩu thu được sau khi định đoạt, sử dụng hàng hóa nhập khẩu được chuyển dưới mọi hình thức cho người bán hàng nhập khẩu

E. Chi phí vận tải, bốc xếp, chuyển hàng có liên quan đến vận chuyển hàng nhập khẩu đến cửa nhập khẩu

F. Chi phí bảo hiểm hàng hóa đến cửa khẩu nhập

3. Các khoản dưới đây được trừ ra khỏi trị giá giao dịch nếu đã được tính trong giá mua hàng nhập khẩu

A. Chi phí cho những hoạt động phát sinh sau khi nhập khẩu hàng hóa bao gồm: chi phí về xây dựng, kiến trúc, lắp đặt, bảo dưỡng hoặc trợ giúp kỹ thuật

B. Chi phí vận chuyển, bảo hiểm trong nội địa phát sinh sau khi nhập khẩu

C. Các khoản thuế phí, lệ phí phải nộp ngân sách Nhà nước tính trong giá mua hàng nhập khẩu

H. Tiền lãi phải trả liên quan đến việc thanh toán tiền mua hàng nhập khẩu với điều kiện lãi suất phải trả được quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán và phù hợp với lãi suất tín dụng thông thường do các tổ chức tín dụng của Nhà nước xuất khẩu áp dụng tại thời điểm ký kết hợp đồng.

I. Các khoản giảm giá thực hiện trước khi xếp hàng lên phương tiện vận chuyển ở nước xuất khẩu

J. Hàng hóa, được lập thành văn bản và nộp cùng với tờ khai hải quan hàng hóa nhập khẩu

4. Việc cộng thêm hoặc trừ đi các chi phí qui định tại khoản 1 và khoản 2. Điều này chỉ được thực hiện trên cơ sở các số liệu khách quan có sẵn

5. Không được cộng thêm hay trừ ra bất cứ điều khoản nào khác ngoài các khoản qui định tại khoản 1 và khoản 2 Điều này.

### **Chương III**

## **QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI HẢI QUAN TRÁCH NHIỆM CỦA CƠ QUAN HẢI QUAN**

### **❖ ĐIỀU 12:**

#### **QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI KHAI HẢI QUAN**

1. Quyền của người khai hải quan:

A. Được đề nghị cơ quan hải quan giữ bí mật về các thông tin liên quan đến việc xác định trị giá tính thuế đã cung cấp.

B. Được đề nghị cơ quan hải quan hướng dẫn, thông báo việc xác định trị giá tính thuế theo qui định tại nghị định này.

C. Được quyền chứng minh tính chính xác, trung thực của trị giá tính thuế đã được khai báo và khiếu nại các quyết định về trị giá tính thuế của cơ quan hải quan theo qui định của Điều 14 tại nghị định này.

2. Nghĩa vụ của người khai hải quan:

A. Tự kê khai đầy đủ, chính xác các nội dung theo mẫu tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu; tự xác định trị giá và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác, tính trung thực của các nội dung kê khai và kết quả xác định trị giá tính thuế.

B. Nộp xuất trình các tài liệu căn cứ làm kiểm tra, xác định trị giá tính thuế theo yêu cầu của cơ quan hải quan.

C. Chịu sự kiểm tra của cơ quan hải quan về trị giá tính thuế qui định tại nghị định này.

### **❖ ĐIỀU 13:**

#### **TRÁCH NHIỆM QUYỀN HẠN CỦA CƠ QUAN HẢI QUAN**

1. Tổng cục hải quan phát hành tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu; quy định cụ thể nội dung kê khai phù hợp với từng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại nghị định này. Cục hải quan tỉnh, liên tỉnh thành phố trực thuộc trung ương hoặc chi cục hàng hóa cửa khẩu cấp tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu theo qui định tại Nghị định này.

2. Yêu cầu người khai hải quan nộp, xuất trình các tài liệu liên quan đến việc mua bán hàng hóa để chứng minh tính chính xác, tính trung thực của trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu đã khai báo.

Trường hợp người khai hải quan không chứng minh được tính chính xác trung thực của trị giá tính thuế thì phải thông báo ngay bằng văn bản cho người khai hải quan biết.

3. Giữ bí mật các thông tin do người khai hải quan cung cấp có liên quan đến việc xác định trị giá tính thuế theo đề nghị của người khai hải quan.

4. Cơ quan hải quan có quyền xác định trị giá tính thuế đối với các trường hợp sau đây:

A. Người khai hải quan không xác định được trị giá tính thuế theo một trong các phương pháp quy định từ điều 5 đến điều 10 Nghị định này trong thời hạn làm thủ tục hải quan.

B. Người khai hải quan không có văn bằng chứng minh hoặc không chứng minh được tính chính xác, tính trung thực của trị giá tính thuế đã khai báo trong thời gian 30 ngày kể từ ngày nhận được thông báo của cơ quan hải quan.

C. Người khai hải quan xác định sai trị giá tính thuế hay việc xác định trị giá tính thuế không đúng với qui định tại Nghị định này.

5. Kiểm tra việc kê khai, xác định trị giá làm căn cứ tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu.

#### Chương IV

### KHIẾU NẠI VÀ XỬ LÝ VI PHẠM

#### ❖ **ĐIỀU 14.**

#### **KHIẾU NẠI VÀ GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI**

1. Trong trường hợp người khai hải quan có cơ sở rằng quyết định về trị giá tính thuế của cơ quan hải quan không đúng thì gửi đơn đến khiếu nại tới Chi cục trưởng Cục hải quan nơi đã xác định trị giá tính thuế, trong khi chờ giải quyết người khai hải quan vẫn phải chấp hành quyết định về trị giá tính thuế của cơ quan hải quan.

2. Nếu không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của chi cục trưởng chi cục hải quan thì người khai hải quan phải có quyền khiếu nại tiếp đến. Nếu không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của cục trưởng cục hải quan tỉnh, liên tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương thì người khai hải quan có quyền khiếu nại đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo qui định của pháp luật.

Người khai hải quan có quyền khởi kiện đến tòa án theo qui định của pháp luật.

3. Thời điểm thủ tục giải quyết khiếu nại, thẩm quyền giải quyết khiếu nại được thực hiện theo qui định của pháp luật về khiếu nại và các qui định khác của quy luật có liên quan.

❖ **ĐIỀU 15:**

**XỬ LÝ VI PHẠM**

Tổ chức cá nhân vi phạm qui định của Nghị định này thì tùy theo tính chất và mức độ vi phạm sẽ xử lý vi phạm hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự theo qui định của pháp luật.

Cán bộ, công chức hải quan và các cá nhân khác thiếu tinh thần trách nhiệm, vi phạm qui định của Nghị định này, gây thiệt hại cho người khai hải quan thì phải bồi thường thiệt hại theo qui định của pháp luật và tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật hoặc truy cứu trách nhiệm hình sự theo qui định của pháp luật.

**Chương V**

**TỔ CHỨC THỰC HIỆN**

❖ **ĐIỀU 16:**

**TRÁCH NHIỆM CỦA CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC**

1. Tổng cục hải quan chủ trì, phối hợp với các bộ, cơ quan liên quan đề thu thập xây dựng dữ liệu phục vụ xác định trị giá tính thuế theo qui định tại Nghị định này và biện pháp chống gian lận thương mại quá giá.

2. Ngân hàng nhà nước Việt Nam chỉ đạo, hướng dẫn các tổ chức tín dụng cung cấp đầy đủ tài liệu liên quan đến việc thanh toán lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu phục vụ cho việc kiểm tra, xác định trị giá tính thuế

❖ **ĐIỀU 17:**

**ĐIỀU KHOẢN BẢO LƯU**

1. Nghị định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/07/2002-12-17

Hàng hóa nhập khẩu trong danh mục hàng hóa Việt Nam để thực hiện hiệp định về ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) của các nước ASEAN được áp dụng trị giá tính thuế theo qui định của Nghị định này.

2. Trường hợp, khi thực hiện Điều 7 Hiệp định chung về thuế quan và thương mại có sửa đổi, bổ sung mà các nội dung sửa đổi, bổ sung của hiệp định không trái với những nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia, thì áp dụng theo nội dung đã được sửa đổi, bổ sung của hiệp định. Tổng cục hải quan trình Chính phủ sửa đổi, bổ sung nghị định này cho phù hợp với nội dung sửa đổi, bổ sung của hiệp định.

3. Tổng cục hải quan nghiên cứu soạn thảo văn bản hướng dẫn thực hiện nghị định này để Bộ trưởng, Chủ nhiệm văn phòng Chính phủ ký ban hành theo qui định tại quyết định số 40/2002/QĐ - TTg ngày 18/03/2002 của Thủ tướng Chính phủ về thẩm quyền ký ban hành văn bản quy phạm pháp luật để thực hiện quản lý nhà nước đối với ngành, lĩnh vực do cơ quan thuộc Chính phủ quản lý.

4. Các bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ Tịch UBND các tỉnh. Thành phố trực thuộc Trung ương có trách nhiệm thi hành nghị định này.

TM.CHÍNH PHỦ

THỦ TƯỚNG

(Đã ký)

Phan Văn Khải

**Phụ lục 2:**

**Ủy ban thường vụ Quốc hội**

**Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số : 41/2002/PL-UBTVQH10

**PHÁP LỆNH  
VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA  
TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

Để thống nhất quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trên cơ sở bình đẳng và cùng có lợi trong thương mại quốc tế; thực hiện có hiệu quả chính sách kinh tế đối ngoại, góp phần tăng cường quan hệ hợp tác kinh tế giữa Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam với các nước;

Căn cứ vào Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã được sửa đổi, bổ sung theo Nghị quyết số 51/2001/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2001 của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10;

Căn cứ vào Nghị quyết của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10 về Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2002;

Pháp lệnh này quy định về áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế.

**Chương I  
NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

**❖ ĐIỀU 1.**

**PHẠM VI ĐIỀU CHỈNH**

Pháp lệnh này quy định về phạm vi, nguyên tắc, trường hợp áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế, gồm các lĩnh vực thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ.

**❖ ĐIỀU 2.**

**ĐỐI TƯỢNG ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA ĐƯỢC ÁP DỤNG ĐỐI VỚI:**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam và hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam;
2. Dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài;
3. Đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài;
4. Chủ thể quyền sở hữu trí tuệ là tổ chức, cá nhân nước ngoài.

**❖ ĐIỀU 3.**

## GIẢI THÍCH KHÁI NIỆM

Trong Pháp lệnh này, những khái niệm dưới đây được hiểu như sau:

1. "Đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hóa" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hóa nhập khẩu có xuất xứ từ một nước so với hàng hóa tương tự nhập khẩu có xuất xứ từ nước thứ ba hoặc hàng hoá xuất khẩu đến một nước so với hàng hóa tương tự xuất khẩu đến nước thứ ba.
2. "Đối xử tối huệ quốc trong thương mại dịch vụ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của một nước so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự của nước thứ ba.
3. "Đối xử tối huệ quốc trong đầu tư" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho đầu tư và nhà đầu tư của một nước so với đầu tư và nhà đầu tư của nước thứ ba trong những điều kiện tương tự.
4. "Đối xử tối huệ quốc đối với quyền sở hữu trí tuệ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho việc xác lập, bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ và mọi lợi ích có được từ các quyền đó của tổ chức, cá nhân của một nước so với tổ chức, cá nhân của nước thứ ba.
5. "Đối xử quốc gia trong thương mại hàng hóa" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hóa nhập khẩu so với hàng hóa tương tự trong nước.
6. "Đối xử quốc gia trong thương mại dịch vụ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.
7. "Đối xử quốc gia trong đầu tư" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài so với đầu tư và nhà đầu tư trong nước trong những điều kiện tương tự.
8. "Đối xử quốc gia đối với quyền sở hữu trí tuệ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho việc xác lập, bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ và mọi lợi ích có được từ các quyền đó của tổ chức, cá nhân nước ngoài so với tổ chức, cá nhân trong nước.

### ❖ ĐIỀU 4.

#### NGUYÊN TẮC ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA

Nhà nước Việt Nam áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế trên cơ sở các nguyên tắc bình đẳng, có đi có lại và cùng có lợi.

### ❖ ĐIỀU 5.

#### NGOẠI LỆ CHUNG

1. Không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong trường hợp cần thiết để bảo đảm lợi ích quốc phòng, an ninh quốc gia, bảo vệ các giá trị văn hóa, tinh

thần của dân tộc, bảo vệ sức khỏe con người, bảo vệ động vật, thực vật và môi trường, ngăn chặn các hành vi gian lận thương mại.

2. Không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia đối với những nước tiến hành hoặc tham gia tiến hành các hoạt động chống lại độc lập, chủ quyền, thống nhất và toàn vẹn lãnh thổ của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

## **Chương II**

### **ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC**

#### **❖ ĐIỀU 6.**

#### **TRƯỜNG HỢP ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC**

Nhà nước Việt Nam áp dụng một phần hay toàn bộ đối xử tối huệ quốc trong các trường hợp:

1. Pháp luật Việt Nam có quy định về áp dụng đối xử tối huệ quốc;
2. Điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập có quy định áp dụng đối xử tối huệ quốc;
3. Quốc gia hoặc vùng lãnh thổ trên thực tế đã áp dụng đối xử tối huệ quốc đối với Việt Nam;
4. Các trường hợp khác do Chính phủ quyết định.

#### **❖ ĐIỀU 7.**

#### **PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA.**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hóa được áp dụng đối với:

1. Thuế, các loại phí và các khoản thu khác đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu hoặc liên quan đến hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu;
2. Phương thức thanh toán và việc chuyển tiền thanh toán cho hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu;
3. Những quy định và thủ tục liên quan đến xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa;
4. Thuế và các loại phí thu trực tiếp hoặc gián tiếp trong nước đối với hàng hóa nhập khẩu;
5. Hạn chế định lượng và cấp phép xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa;
6. Các quy định khác của pháp luật có ảnh hưởng đến việc bán, chào bán, mua, vận tải, phân phối, lưu kho và sử dụng hàng hóa tại thị trường trong nước.

#### **❖ ĐIỀU 8.**

#### **NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA.**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hóa không áp dụng đối với:

1. Các ưu đãi dành cho các thành viên của thỏa thuận về liên kết kinh tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
2. Các ưu đãi dành cho nước có chung biên giới với Việt Nam nhằm tạo thuận lợi cho việc giao lưu hàng hóa biên giới trên cơ sở hiệp định song phương;
3. Các ưu đãi dành cho các nước đang phát triển và các nước kém phát triển;
4. Các ưu đãi theo các hiệp định quá cảnh hàng hóa mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
5. Đấu thầu mua sắm hàng hóa đối với các dự án sử dụng nguồn vốn tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc nước ngoài và các dự án khác theo quy định của Chính phủ.

❖ **ĐIỀU 9.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại dịch vụ được áp dụng đối với các biện pháp điều chỉnh hoạt động thương mại dịch vụ có sự tham gia của nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam.

❖ **ĐIỀU 10.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ.**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại dịch vụ không áp dụng đối với:

1. Các ngoại lệ về đối xử tối huệ quốc đối với các ngành dịch vụ được quy định trong hiệp định song phương hoặc đa phương mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
2. Các ưu đãi dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của nước có chung biên giới nhằm thúc đẩy hoạt động thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với nước này;
3. Các ưu đãi dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được quy định trong các hiệp định kinh tế khu vực, hiệp định về khu vực thương mại tự do và các thỏa thuận tương tự khác mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
4. Đấu thầu cung cấp dịch vụ đối với các dự án sử dụng nguồn vốn tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc nước ngoài và các dự án khác theo quy định của Chính phủ;
5. Các trường hợp khác do Chính phủ quyết định.

❖ **ĐIỀU 11.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG ĐẦU TƯ**

Đối xử tối huệ quốc trong hoạt động đầu tư nước ngoài được áp dụng đối với đầu tư và nhà đầu tư của một nước trong việc thành lập, bán, mua lại, mở rộng, quản

lý, điều hành, vận hành cơ sở sản xuất, kinh doanh và các khoản đầu tư hoặc định đoạt bằng các hình thức khác.

❖ **ĐIỀU 12.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG ĐẦU TƯ**

Việc áp dụng các ngoại lệ về đối xử tối huệ quốc cho đầu tư và nhà đầu tư của một nước phù hợp với pháp luật Việt Nam và các điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

❖ **ĐIỀU 13.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

Đối xử tối huệ quốc đối với quyền sở hữu trí tuệ được áp dụng cho mọi loại quyền sở hữu trí tuệ được Nhà nước Việt Nam bảo hộ theo pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập gồm:

1. Quyền tác giả và quyền liên quan;
2. Quyền sở hữu công nghiệp đối với sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu hàng hóa, chỉ dẫn địa lý bao gồm cả tên gọi xuất xứ hàng hóa, tên thương mại, bí mật kinh doanh, thiết kế bố trí mạch tích hợp, giống cây trồng;
3. Quyền chống cạnh tranh không đúng pháp luật liên quan đến quyền sở hữu công nghiệp và các quyền sở hữu trí tuệ khác.

❖ **ĐIỀU 14.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC ĐỐI VỚI QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

Đối xử tối huệ quốc đối với quyền sở hữu trí tuệ không áp dụng đối với:

1. Các ngoại lệ về đối xử tối huệ quốc được quy định trong điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
2. Các quy định pháp luật hoặc các biện pháp thực tế cần thiết để bảo đảm thực thi pháp luật về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, trong đó có các yêu cầu về đại diện và địa chỉ giao dịch tại Việt Nam của các chủ thể nước ngoài liên quan đến thủ tục hành chính và thủ tục xét xử.

**Chương III**  
**ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

❖ **ĐIỀU 15.**

**TRƯỜNG HỢP ÁP DỤNG ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Nhà nước Việt Nam áp dụng một phần hay toàn bộ đối xử quốc gia trong các trường hợp:

1. Pháp luật Việt Nam có quy định về áp dụng đối xử quốc gia;
2. Điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập có quy định áp dụng đối xử quốc gia;
3. Quốc gia hoặc vùng lãnh thổ trên thực tế đã áp dụng đối xử quốc gia đối với Việt Nam;
4. Các trường hợp khác do Chính phủ quyết định.

❖ **ĐIỀU 16.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Đối xử quốc gia được áp dụng đối với các đối tượng thuộc Điều 2 của Pháp lệnh này theo nguyên tắc quy định tại Điều 4 trên cơ sở tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế có liên quan đến đối xử quốc gia mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

❖ **ĐIỀU 17.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Đối xử quốc gia không áp dụng đối với:

1. Việc mua sắm của Chính phủ Việt Nam nhằm mục đích tiêu dùng của Chính phủ;
2. Các khoản trợ cấp dành cho nhà sản xuất trong nước, các chương trình trợ cấp thực hiện dưới hình thức Chính phủ Việt Nam mua lại hàng hóa sản xuất trong nước;
3. Các quy định hạn chế thời lượng phim ảnh trình chiếu;
4. Các khoản phí vận tải trong nước được tính trên cơ sở các hoạt động mang tính kinh tế của phương tiện vận tải.

**Chương IV**

**QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

❖ **ĐIỀU 18.**

**NỘI DUNG QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Nội dung quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia bao gồm:

1. Ban hành và tổ chức thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
2. Quyết định việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;

3. Ký kết, gia nhập và thực hiện các điều ước quốc tế liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
4. Xây dựng và tổ chức thực hiện các chính sách về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
5. Tổ chức thu thập, xử lý, cung cấp thông tin liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
6. Tuyên truyền, phổ biến pháp luật và chính sách liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
7. Thanh tra, kiểm tra việc chấp hành pháp luật về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
8. Giải quyết khiếu nại và xử lý các vi phạm pháp luật liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

❖ **ĐIỀU 19.**

**CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.
2. Bộ Thương mại chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện việc thống nhất quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.
3. Các bộ, cơ quan ngang bộ trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Thương mại thực hiện việc quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong lĩnh vực được phân công phụ trách.

Chính phủ quy định cụ thể trách nhiệm của các bộ, cơ quan ngang bộ trong việc phối hợp với Bộ Thương mại thực hiện quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

❖ **ĐIỀU 20.**

**ĐỀ XUẤT VÀ QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG HAY KHÔNG ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

1. Bộ Thương mại đề xuất và trình Chính phủ việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước của mình sau khi có ý kiến bằng văn bản của bộ, ngành có liên quan.
2. Các bộ, cơ quan ngang bộ đề xuất và trình Chính phủ việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước của mình sau khi có ý kiến bằng văn bản của Bộ Thương mại.
3. Chính phủ quyết định hoặc trình cơ quan nhà nước có thẩm quyền quyết định việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

❖ **ĐIỀU 21.**

**KÝ KẾT VÀ THỰC HIỆN ĐIỀU ƯỚC QUỐC TẾ**

Việc ký kết, gia nhập và thực hiện điều ước quốc tế có liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam về ký kết và thực hiện điều ước quốc tế.

❖ **ĐIỀU 22.**

**GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ XỬ LÝ VI PHẠM**

Việc giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm có liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

**Chương V**  
**ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

❖ **ĐIỀU 23.**

**HIỆU LỰC THI HÀNH**

Pháp lệnh này có hiệu lực từ ngày 01 tháng 9 năm 2002.

❖ **ĐIỀU 24.**

**HƯỚNG DẪN THI HÀNH**

Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Pháp lệnh này.

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2002

**T/M ủy ban thường vụ quốc hội**  
**Chủ tịch**

**Nguyễn Văn An**

**Phụ lục 3:**

**Ủy ban thường vụ Quốc hội**

Số : 42/2002/PL-UBTVQH10

**Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**PHÁP LỆNH VỀ TỰ VỆ TRONG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA**

**NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM**

Để tăng cường quản lý nhà nước về kinh tế, tạo điều kiện để nền kinh tế Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế quốc tế có hiệu quả, hạn chế những tác động không thuận lợi gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước do việc gia tăng bất thường nhập khẩu hàng hóa vào Việt Nam;

Căn cứ vào Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã được sửa đổi bổ sung theo Nghị quyết số 51/2001/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2001 của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10;

Căn cứ vào Nghị quyết của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10 về Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2002;

Pháp lệnh này quy định về các biện pháp tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam.

**Chương I**  
**NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

**❖ ĐIỀU 1.**

**PHẠM VI ĐIỀU CHỈNH**

Pháp lệnh này quy định về các biện pháp tự vệ, điều kiện và thủ tục áp dụng các biện pháp đó trong trường hợp nhập khẩu hàng hóa quá mức vào Việt Nam gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước.

**❖ ĐIỀU 2.**

**QUYỀN ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Chính phủ Việt Nam có quyền áp dụng các biện pháp tự vệ trong trường hợp một loại hàng hóa nhất định được nhập khẩu quá mức vào Việt Nam theo quy định của Pháp lệnh này.

**❖ ĐIỀU 3.**

**CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Các biện pháp tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam bao gồm:

1. Tăng mức thuế nhập khẩu;
2. Áp dụng hạn ngạch nhập khẩu;

3. Áp dụng các biện pháp khác do Chính phủ quy định.

❖ **ĐIỀU 4.**

**GIẢI THÍCH KHÁI NIỆM**

Trong Pháp lệnh này, những khái niệm dưới đây được hiểu như sau:

1. "Nhập khẩu hàng hóa quá mức" là việc nhập khẩu hàng hóa với khối lượng, số lượng hoặc trị giá gia tăng một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước.

2. "Thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước" là tình trạng ngành sản xuất đó suy giảm một cách đáng kể về sản lượng, mức tiêu thụ trong nước, lợi nhuận sản xuất, tốc độ phát triển sản xuất; gia tăng mức tồn đọng hàng hóa; ảnh hưởng xấu đến việc làm, mức tiền lương, đầu tư và tới các chỉ tiêu khác của ngành sản xuất trong nước sản xuất hàng hóa đó.

3. "Đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước" là khả năng chắc chắn, rõ ràng và chứng minh được về sự thiệt hại nghiêm trọng gây ra cho ngành sản xuất trong nước.

4. "Ngành sản xuất trong nước" là toàn bộ các nhà sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam hoặc đại diện hợp pháp của họ chiếm tỷ lệ chủ yếu trong tổng sản lượng hàng hóa của ngành đó được sản xuất ra ở trong nước.

5. "Hàng hóa tương tự" là hàng hóa giống hệt nhau hoặc giống nhau về chức năng, công dụng, chỉ số chất lượng, tính năng kỹ thuật và các thuộc tính cơ bản khác.

6. "Hàng hóa cạnh tranh trực tiếp" là hàng hóa có khả năng được người mua chấp nhận thay thế cho hàng hóa thuộc phạm vi áp dụng các biện pháp tự vệ do ưu thế về giá và mục đích sử dụng.

❖ **ĐIỀU 5.**

**NGUYÊN TẮC ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Các biện pháp tự vệ được áp dụng trong phạm vi và mức độ cần thiết nhằm ngăn ngừa hoặc hạn chế thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và tạo điều kiện để ngành sản xuất đó nâng cao khả năng cạnh tranh.

2. Việc áp dụng các biện pháp tự vệ phải căn cứ vào kết quả điều tra quy định tại Chương II của Pháp lệnh này, trừ trường hợp áp dụng các biện pháp tự vệ tạm thời.

3. Các biện pháp tự vệ được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử và không phụ thuộc vào xuất xứ hàng hóa.

❖ **ĐIỀU 6.**

**ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Các biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu khi có đủ các điều kiện sau đây:

1. Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa nhập khẩu gia tăng đột biến một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước;

2. Việc gia tăng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa nhập khẩu quy định tại khoản 1 điều này gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp trong nước.

❖ **ĐIỀU 7.**

**THAM VẤN**

1. Bộ Thương mại có thể tiến hành tham vấn với các bên liên quan đến quá trình điều tra và áp dụng các biện pháp tự vệ theo yêu cầu của họ nhằm tạo điều kiện cho tất cả các bên liên quan trình bày ý kiến và cung cấp thông tin cần thiết.

2. Các bên liên quan không bắt buộc phải có mặt tại các cuộc tham vấn; nếu bên nào không có mặt tại các cuộc tham vấn thì lợi ích của họ liên quan đến biện pháp tự vệ vẫn được bảo đảm.

❖ **ĐIỀU 8.**

**BÙ ĐÁP THIẾT HẠI**

1. Việc bù đắp và mức độ bù đắp thiệt hại do áp dụng các biện pháp tự vệ được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam, điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

2. Việc bù đắp và mức độ thiệt hại được xác định trên cơ sở kết quả tham vấn giữa các bên liên quan.

**Chương II**

**ĐIỀU TRA ĐỂ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 9.**

**CƠ QUAN CHỊU TRÁCH NHIỆM TIẾN HÀNH ĐIỀU TRA**

Bộ Thương mại chịu trách nhiệm tiến hành điều tra trước khi quyết định áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp tự vệ.

❖ **ĐIỀU 10.**

**CĂN CỨ TIẾN HÀNH ĐIỀU TRA**

1. Bộ Thương mại tiến hành điều tra khi có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ của tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước với điều kiện toàn bộ hàng hóa do tổ chức, cá nhân đó sản xuất chiếm ít nhất 25% sản lượng hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu phải chịu trách nhiệm về các thông tin trong hồ sơ.

2. Bộ Thương mại chủ động tiến hành điều tra trong trường hợp có bằng chứng chứng minh sự cần thiết phải áp dụng các biện pháp tự vệ.

❖ **ĐIỀU 11.**

**HỒ SƠ YÊU CẦU ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ được gửi cho Bộ Thương mại bao gồm:

1. Đơn yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ theo mẫu do Bộ Thương mại quy định;
2. Các tài liệu và thông tin có liên quan đến loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra để áp dụng biện pháp tự vệ và hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp.

❖ **ĐIỀU 12.**

**QUYẾT ĐỊNH TIẾN HÀNH ĐIỀU TRA ĐỂ ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Trong trường hợp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ chưa đầy đủ thông tin thì chậm nhất là 15 ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ, Bộ Thương mại phải thông báo cho tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ yêu cầu bổ sung thông tin. Thời hạn bổ sung thông tin ít nhất là 30 ngày, kể từ ngày tổ chức, cá nhân đó nhận được yêu cầu bổ sung thông tin. Bộ Thương mại không ra quyết định tiến hành điều tra, nếu các thông tin đó không được cung cấp trong thời hạn quy định.

2. Trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ bổ sung có đầy đủ thông tin, Bộ Thương mại phải ra quyết định tiến hành điều tra.

3. Khi chưa có quyết định chính thức về việc tiến hành điều tra, Bộ Thương mại không được tiết lộ nội dung của hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ.

4. Trường hợp không ra quyết định tiến hành điều tra, Bộ Thương mại phải thông báo lý do cho tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ.

5. Bộ Thương mại không ra quyết định tiến hành điều tra nếu tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ rút hồ sơ, trừ trường hợp có bằng chứng cho thấy cần thiết phải tiếp tục điều tra.

❖ **ĐIỀU 13.**

**CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐẾN QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA**

Các bên liên quan đến quá trình điều tra bao gồm:

1. Tổ chức, cá nhân ở nước ngoài sản xuất và xuất khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;
2. Tổ chức, cá nhân nhập khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;
3. Hiệp hội ngành hàng nước ngoài đại diện cho đa số các tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hoặc nhập khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;

4. Chính phủ và cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;
5. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ;
6. Tổ chức, cá nhân trong nước sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp;
7. Hiệp hội ngành hàng trong nước đại diện cho đa số các tổ chức, cá nhân sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp;
8. Tổ chức công đoàn đại diện cho quyền lợi của người lao động trong ngành sản xuất trong nước;
9. Hội nông dân Việt Nam;
10. Tổ chức bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng Việt Nam;
11. Cơ quan nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam;
12. Tổ chức, cá nhân có quyền và lợi ích hợp pháp liên quan đến quá trình điều tra hoặc có thể giúp ích cho quá trình điều tra.

❖ **ĐIỀU 14.**

**CUNG CẤP THÔNG TIN CHO QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA**

1. Cơ quan nhà nước, tổ chức, cá nhân có liên quan có trách nhiệm phối hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình điều tra và cung cấp thông tin cần thiết theo yêu cầu của Bộ Thương mại.
2. Bộ Thương mại có trách nhiệm bảo mật thông tin theo quy định của pháp luật.

❖ **ĐIỀU 15.**

**QUẢN LÝ NHẬP KHẨU HÀNG HÓA THUỘC ĐỐI TƯỢNG ĐIỀU TRA**

1. Quá trình điều tra để xem xét khả năng áp dụng các biện pháp tự vệ không được gây trở ngại cho việc làm thủ tục hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu đang là đối tượng điều tra.
2. Kể từ khi có quyết định tiến hành điều tra cho đến khi kết thúc quá trình điều tra, Bộ Thương mại có thể thực hiện chế độ cấp giấy phép việc nhập khẩu đối với loại hàng hóa đang là đối tượng điều tra. Việc cấp giấy phép đó chỉ nhằm mục đích thống kê, không hạn chế về số lượng, khối lượng hoặc trị giá hàng hóa nhập khẩu.

❖ **ĐIỀU 16.**

**NỘI DUNG ĐIỀU TRA**

Việc điều tra phải bảo đảm khách quan, có tính đến các yếu tố đặc trưng của tình hình sản xuất trong nước và làm rõ các nội dung sau đây:

1. Sự gia tăng nhập khẩu của loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra một cách đột biến về khối lượng, số lượng hoặc trị giá;

2. Thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước trên cơ sở đánh giá:

A) Những thay đổi về tình hình tiêu thụ hàng hóa là đối tượng điều tra tại thị trường trong nước;

B) Những thay đổi về khối lượng sản xuất hàng hóa, các chỉ số năng suất lao động, hệ số sử dụng công suất sản xuất, mức lãi và lỗ, tỷ lệ người có công ăn việc làm trong ngành sản xuất hàng hóa là đối tượng điều tra;

C) Tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu là đối tượng điều tra trong tổng khối lượng hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp đang tiêu thụ tại thị trường trong nước.

3. Quan hệ giữa việc gia tăng hàng hóa nhập khẩu với thiệt hại nghiêm trọng hoặc nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước.

#### ❖ ĐIỀU 17.

##### **ĐÌNH CHỈ ĐIỀU TRA**

Bộ Thương mại ra quyết định đình chỉ điều tra trong các trường hợp sau đây:

1. Người có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ rút hồ sơ trong quá trình điều tra;

2. Bên nước ngoài liên quan cam kết loại trừ thiệt hại nghiêm trọng hoặc nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước;

3. Các trường hợp khác do Chính phủ quy định.

#### ❖ ĐIỀU 18.

##### **THỜI HẠN ĐIỀU TRA VÀ CÔNG BỐ KẾT QUẢ ĐIỀU TRA**

1. Thời hạn điều tra không quá 6 tháng, kể từ ngày Bộ Thương mại ra quyết định điều tra; trong trường hợp cần thiết, thời hạn điều tra có thể được gia hạn một lần không quá 2 tháng tiếp theo.

2. Sau khi kết thúc điều tra, Bộ Thương mại công bố công khai kết quả điều tra.

#### ❖ ĐIỀU 19.

##### **QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG HOẶC KHÔNG ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Trên cơ sở kết quả điều tra, Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp tự vệ sau khi đã tham khảo ý kiến của các bộ, cơ quan ngang bộ có liên quan. Quyết định này phải được công bố công khai.

2. Các biện pháp tự vệ quy định tại Pháp lệnh này có thể không được áp dụng, nếu việc áp dụng các biện pháp đó dẫn đến một trong các hậu quả sau đây:

- A) Gây thiệt hại đến kinh tế - xã hội trong nước;
- B) Gây thiệt hại đến lợi ích của đa số các nhà tiêu thụ hàng hóa;
- C) Các hậu quả khác do Chính phủ xác định.

### **Chương III**

#### **ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

#### **❖ ĐIỀU 20.**

##### **ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ TẠM THỜI**

1. Bộ Thương mại có thể ra quyết định áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời trước khi kết thúc điều tra, nếu xét thấy việc chậm thi hành các biện pháp tự vệ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và thiệt hại đó khó có thể khắc phục về sau.

2. Biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng với điều kiện Bộ Thương mại tiếp tục tiến hành điều tra.

3. Quyết định áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời phải được thông báo công khai cho các bên liên quan.

4. Biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng dưới hình thức thuế nhập khẩu theo quy định của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

5. Thời hạn hiệu lực của biện pháp tự vệ tạm thời không được vượt quá thời hạn cần thiết để loại trừ thiệt hại nghiêm trọng hoặc phòng ngừa nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành sản xuất trong nước và để ngành sản xuất trong nước điều chỉnh thích ứng với hoàn cảnh cạnh tranh. Thời hạn có hiệu lực của biện pháp tự vệ tạm thời kết thúc khi có quyết định của Bộ Thương mại về việc áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp tự vệ, nhưng trong mọi trường hợp không được vượt quá 200 ngày, kể từ ngày bắt đầu áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời.

6. Bộ Thương mại có thể ra quyết định đình chỉ áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời trước thời hạn trong trường hợp cần thiết.

7. Trong trường hợp kết quả điều tra của Bộ Thương mại cho thấy việc thi hành các biện pháp tự vệ tạm thời là chưa cần thiết hoặc chỉ nên ấn định mức tăng thuế nhập khẩu ở mức thấp hơn so với mức tăng thuế nhập khẩu đã áp dụng, thì khoản chênh lệch thuế đó được hoàn trả cho người nộp thuế theo quy định của pháp luật.

#### **❖ ĐIỀU 21.**

##### **ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Việc áp dụng các biện pháp tự vệ được tiến hành trên cơ sở quyết định đã có hiệu lực của Bộ Thương mại.

2. Các biện pháp tự vệ có thể không được áp dụng đối với hàng hóa có xuất xứ từ các nước kém phát triển.

❖ **ĐIỀU 22.**

**THỜI HẠN ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ, bao gồm cả thời gian áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời, là không quá 4 năm.

2. Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ có thể được gia hạn một lần không quá 6 năm tiếp theo, với điều kiện vẫn còn thiệt hại nghiêm trọng hoặc nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và có các bằng chứng chứng minh rằng ngành sản xuất đó đang điều chỉnh để nâng cao khả năng cạnh tranh.

❖ **ĐIỀU 23.**

**ĐÌNH CHỈ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Bộ Thương mại ra quyết định đình chỉ việc áp dụng các biện pháp tự vệ trong các trường hợp sau đây:

1. Khi các điều kiện áp dụng các biện pháp tự vệ không còn tồn tại;
2. Việc tiếp tục áp dụng các biện pháp tự vệ gây thiệt hại nghiêm trọng đến kinh tế - xã hội trong nước.

**Chương IV**  
**RÀ SOÁT CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 24.**

**NGUYÊN TẮC TIẾN HÀNH RÀ SOÁT CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Trong trường hợp thời gian áp dụng các biện pháp tự vệ vượt quá ba năm, Bộ Thương mại phải tiến hành rà soát các biện pháp tự vệ trước khi hết một nửa thời gian này để có kết luận về việc duy trì, hủy bỏ hoặc giảm nhẹ mức độ áp dụng các biện pháp tự vệ.

2. Việc rà soát các biện pháp tự vệ phải phù hợp với các quy định tại Chương II của Pháp lệnh này.

❖ **ĐIỀU 25.**

**QUYẾT ĐỊNH VỀ KẾT QUẢ RÀ SOÁT CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Sau khi rà soát các biện pháp tự vệ, Bộ Thương mại ra một trong các quyết định sau đây:

1. Duy trì các biện pháp tự vệ đang được áp dụng;
2. Giảm nhẹ mức độ áp dụng các biện pháp đó;
3. Đình chỉ các biện pháp tự vệ đang được áp dụng.

---

**Chương V**  
**GIA HẠN VÀ TÁI ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 26.**

**GIA HẠN VIỆC ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Bộ Thương mại xem xét gia hạn việc áp dụng biện pháp tự vệ trên cơ sở tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước có hồ sơ yêu cầu gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ phù hợp với quy định tại khoản 1 điều 10 của Pháp lệnh này.

Hồ sơ yêu cầu gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ phải bao gồm bằng chứng cho thấy ngành sản xuất trong nước đó đã thực hiện các biện pháp điều chỉnh cần thiết để nâng cao khả năng cạnh tranh và phải được gửi cho Bộ Thương mại chậm nhất là 6 tháng trước ngày biện pháp tự vệ đó hết hiệu lực.

2. Các thủ tục về điều tra, công bố, thông báo quy định tại Chương II của Pháp lệnh này được áp dụng tương ứng cho việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ.

3. Mức độ áp dụng biện pháp tự vệ trong thời gian gia hạn không được cao hơn mức độ áp dụng trong thời gian ngay trước đó.

❖ **ĐIỀU 27.**

**QUY ĐỊNH VỀ VIỆC TÁI ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Một biện pháp tự vệ đã được áp dụng đối với một loại hàng hóa có thể được áp dụng trở lại đối với loại hàng hóa đó theo các quy định sau đây:

1. Trong trường hợp một biện pháp tự vệ đã được áp dụng đối với một loại hàng hóa trên 4 năm thì chỉ được tái áp dụng đối với loại hàng hóa đó sau một thời gian bằng nửa thời gian đó.

2. Trong trường hợp một biện pháp tự vệ được áp dụng đối với một loại hàng hóa từ 6 tháng đến 4 năm thì chỉ được tái áp dụng đối với loại hàng hóa đó sau 2 năm.

3. Trong trường hợp một biện pháp tự vệ được áp dụng đối với một loại hàng hóa có thời hạn dưới 6 tháng thì có thể tái áp dụng biện pháp tự vệ đó khi có đủ các điều kiện sau đây:

A) ít nhất sau 1 năm, kể từ ngày áp dụng biện pháp tự vệ trước đó;

B) Biện pháp tự vệ đã được áp dụng đối với loại hàng hóa không quá 2 lần trong thời gian 5 năm trước ngày tái áp dụng các biện pháp tự vệ.

4. Việc tái áp dụng một biện pháp tự vệ đối với một loại hàng hóa phải được thực hiện theo các thủ tục như khi biện pháp này được áp dụng lần đầu tiên.

**Chương VI**  
**QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 28.**

## **NỘI DUNG QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Nội dung quản lý nhà nước về áp dụng các biện pháp tự vệ bao gồm:

1. Ban hành và tổ chức thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về áp dụng các biện pháp tự vệ;
2. Tổ chức thực hiện các biện pháp tự vệ;
3. Tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến việc áp dụng các biện pháp tự vệ;
4. Tiến hành điều tra để áp dụng các biện pháp tự vệ;
5. Tổ chức và tiến hành tham vấn với các bên liên quan;
6. Quyết định áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp tự vệ;
7. Hướng dẫn áp dụng các biện pháp tự vệ;
8. Tổ chức thu thập, xử lý và cung cấp thông tin liên quan đến việc áp dụng các biện pháp tự vệ;
9. Thanh tra, kiểm tra việc chấp hành pháp luật về áp dụng các biện pháp tự vệ;
10. Giải quyết khiếu nại và xử lý vi phạm pháp luật về áp dụng các biện pháp tự vệ.

### **❖ ĐIỀU 29.**

#### **CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về áp dụng các biện pháp tự vệ.
2. Bộ Thương mại chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện việc thống nhất quản lý nhà nước về áp dụng các biện pháp tự vệ; tổ chức thực hiện việc áp dụng các biện pháp tự vệ trên cơ sở tham khảo ý kiến của các bộ, cơ quan ngang bộ có liên quan.
3. Các bộ, cơ quan ngang bộ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Thương mại trong việc thực hiện quản lý áp dụng các biện pháp tự vệ.

#### **Chương VII KHIẾU NẠI VÀ XỬ LÝ VI PHẠM**

### **❖ ĐIỀU 30: KHIẾU NẠI**

1. Các khiếu nại liên quan đến quá trình điều tra và áp dụng các biện pháp tự vệ phải được gửi đến Bộ Thương mại.

2. Bộ Thương mại có trách nhiệm giải quyết khiếu nại trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày nhận được đơn khiếu nại; trường hợp đặc biệt, thời hạn này có thể kéo dài nhưng không quá 60 ngày.

3. Trong trường hợp hết thời hạn quy định tại khoản 2 điều này mà Bộ Thương mại chưa giải quyết khiếu nại hoặc tổ chức, cá nhân khiếu nại không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của Bộ Thương mại, thì tổ chức, cá nhân đó có quyền khởi kiện tại Tòa án theo quy định của pháp luật.

❖ **ĐIỀU 31.**

**GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ XỬ LÝ VI PHẠM**

Việc giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam, điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

**Chương VIII**  
**ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

❖ **ĐIỀU 32.**

**HIỆU LỰC THI HÀNH**

Pháp lệnh này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 9 năm 2002.

❖ **ĐIỀU 33.**

**HƯỚNG DẪN THI HÀNH**

Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn việc thi hành Pháp lệnh này.

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2002

**T/M ủy ban thường vụ quốc hội**  
**Chủ tịch**

**Nguyễn Văn An**

Phụ lục 4:

## PHÁP LỆNH

**của Ủy ban thường vụ quốc hội số 20/2004/PL-UBTVQH11  
ngày 29 tháng 4 năm 2004 về việc Chống bán phá giá  
hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam**

*Căn cứ vào Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã được sửa đổi, bổ sung theo Nghị quyết số 51/2001/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2001 của Quốc hội khoá X, kỳ họp thứ 10;*

*Căn cứ vào Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu ngày 26 tháng 12 năm 1991 đã được sửa đổi, bổ sung theo Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu ngày 05 tháng 7 năm 1993 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu ngày 20 tháng 5 năm 1998;*

*Căn cứ vào Nghị quyết số 21/2003/QH11 ngày 26 tháng 11 năm 2003 của Quốc hội khoá XI, kỳ họp thứ 4 về Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2004;*

*Pháp lệnh này quy định về chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam.*

### **Chương I Những quy định chung**

#### **Điều 1. Phạm vi điều chỉnh**

Pháp lệnh này quy định về các biện pháp chống bán phá giá; thủ tục, nội dung điều tra để áp dụng và việc áp dụng các biện pháp đó đối với hàng hóa bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam.

#### **Điều 2. Giải thích từ ngữ**

Trong Pháp lệnh này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. *Thuế chống bán phá giá* là thuế nhập khẩu bổ sung được áp dụng trong trường hợp hàng hóa bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.
2. *Biên độ bán phá giá* là khoảng chênh lệch có thể tính được giữa giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam so với giá xuất khẩu hàng hóa đó vào Việt Nam.
3. *Biên độ bán phá giá không đáng kể* là biên độ bán phá giá không vượt quá 2% giá xuất khẩu hàng hóa vào Việt Nam.
4. *Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam không đáng kể* là khi khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam đáp ứng các điều kiện sau đây:

- a) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá từ một nước không vượt quá 3% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự nhập khẩu vào Việt Nam;
- b) Tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá từ nhiều nước đáp ứng điều kiện quy định tại điểm a khoản này không vượt quá 7% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự nhập khẩu vào Việt Nam.
5. *Ngành sản xuất trong nước* là tập hợp các nhà sản xuất trong nước hoặc đại diện của họ có khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa sản xuất chiếm tỷ lệ chủ yếu trong tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự được sản xuất ở trong nước với điều kiện các nhà sản xuất này không nhập khẩu và không có mối quan hệ liên kết trực tiếp với tổ chức, cá nhân xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá.
6. *Hàng hóa tương tự* là hàng hoá có tất cả các đặc tính giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc trong trường hợp không có hàng hoá nào như vậy thì là hàng hoá có nhiều đặc tính cơ bản giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá.
7. *Thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước* là tình trạng suy giảm đáng kể hoặc kìm hãm tăng trưởng về sản lượng, mức giá, mức tiêu thụ hàng hoá, lợi nhuận, tốc độ phát triển sản xuất, việc làm của người lao động, đầu tư và các chỉ tiêu khác của ngành sản xuất trong nước hoặc là tình trạng dẫn đến khó khăn cho việc hình thành một ngành sản xuất trong nước.
8. *Đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước* là khả năng trước mắt, rõ ràng và chứng minh được sẽ gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.
- Điều 3.** Xác định hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam
1. Hàng hóa có xuất xứ từ nước hoặc vùng lãnh thổ bị coi là bán phá giá khi nhập khẩu vào Việt Nam (sau đây gọi là hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam) nếu hàng hoá đó được bán với giá thấp hơn giá thông thường theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này.
2. Giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam là giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự đang được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường.
3. Trong trường hợp không có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu nhưng với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa không đáng kể thì giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam được xác định theo một trong hai cách sau đây:
- a) Giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu đang được bán trên thị trường một nước thứ ba trong các điều kiện thương mại thông thường;

b) Giá thành hợp lý của hàng hoá cộng thêm các chi phí hợp lý khác và lợi nhuận ở mức hợp lý, xét theo từng công đoạn từ sản xuất đến lưu thông trên thị trường của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc nước thứ ba.

#### **Điều 4. Các biện pháp chống bán phá giá**

1. áp dụng thuế chống bán phá giá.
2. Cam kết về các biện pháp loại trừ bán phá giá của tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá với cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng biện pháp chống bán phá giá của Việt Nam hoặc với các nhà sản xuất trong nước nếu được cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng biện pháp chống bán phá giá của Việt Nam đồng ý.

#### **Điều 5. Nguyên tắc áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

1. Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng ở mức độ cần thiết, hợp lý nhằm ngăn ngừa hoặc hạn chế thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.
2. Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chỉ được thực hiện khi đã tiến hành điều tra và phải dựa trên các kết luận điều tra quy định tại Chương II của Pháp lệnh này.
3. Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng trực tiếp đối với hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam theo quy định của Pháp lệnh này.
4. Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá không được gây thiệt hại đến lợi ích kinh tế - xã hội trong nước.

#### **Điều 6. Điều kiện áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng đối với hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam khi có hai điều kiện sau đây:

1. Hàng hoá bị bán phá giá vào Việt Nam và biên độ bán phá giá phải được xác định cụ thể;
2. Việc bán phá giá hàng hoá quy định tại khoản 1 Điều này là nguyên nhân gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

#### **Điều 7. Trách nhiệm quản lý nhà nước về chống bán phá giá**

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.
2. Chính phủ thành lập và quy định tổ chức bộ máy, chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn cụ thể của cơ quan chống bán phá giá thuộc Bộ Thương mại gồm:
  - a) Cơ quan điều tra chống bán phá giá (sau đây gọi là cơ quan điều tra) để tiến hành điều tra, rà soát vụ việc chống bán phá giá và trong trường hợp cần thiết kiến nghị Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời;

b) Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá gồm một số thành viên thường trực và một số thành viên khác làm việc theo từng vụ việc để xem xét các kết luận của cơ quan điều tra; thảo luận và quyết định theo đa số về việc không có hoặc có bán phá giá hàng hoá vào Việt Nam gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước; kiến nghị Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá.

3. Bộ trưởng Bộ Thương mại chịu trách nhiệm trước Chính phủ về việc thực hiện quản lý nhà nước về chống bán phá giá, quyết định việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chịu trách nhiệm về quyết định này.

4. Các bộ, cơ quan ngang bộ, ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Thương mại trong việc thực hiện quản lý nhà nước về chống bán phá giá và áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

## **Chương II**

### **Điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

#### **Điều 8. Căn cứ tiến hành điều tra**

1. Việc điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá được thực hiện khi có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá của tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước.

Tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá được coi là đại diện cho ngành sản xuất trong nước khi có hai điều kiện sau đây:

a) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá do họ sản xuất hoặc đại diện chiếm ít nhất 25% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự của ngành sản xuất trong nước;

b) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hoá quy định tại điểm a khoản này và của các nhà sản xuất trong nước ủng hộ việc nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá phải lớn hơn khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự của các nhà sản xuất trong nước phản đối yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

2. Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể ra quyết định điều tra khi có bằng chứng rõ ràng về việc bán phá giá hàng hoá gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

#### **Điều 9. Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá được gửi đến cơ quan điều tra, bao gồm:

1. Đơn yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá có các nội dung sau đây:

a) Tên, địa chỉ và thông tin cần thiết khác của tổ chức, cá nhân có yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;

- b) Mô tả hàng hoá nhập khẩu là đối tượng bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá, trong đó bao gồm tên gọi của hàng hoá, các đặc tính cơ bản và mục đích sử dụng chính, mã số theo biểu thuế nhập khẩu hiện hành và mức thuế nhập khẩu đang áp dụng, xuất xứ của hàng hoá nhập khẩu;
- c) Mô tả khối lượng, số lượng và trị giá của hàng hoá nhập khẩu quy định tại điểm b khoản này trong thời hạn mười hai tháng trước khi nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- d) Mô tả khối lượng, số lượng và trị giá của hàng hoá tương tự được sản xuất trong nước trong thời hạn mười hai tháng trước khi nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- đ) Thông tin về giá thông thường và giá xuất khẩu của hàng hoá được mô tả theo quy định tại điểm b khoản này tại thời điểm nhập khẩu vào Việt Nam trong thời hạn mười hai tháng trước khi nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- e) Biên độ bán phá giá của hàng hóa nhập khẩu bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- g) Thông tin, số liệu, chứng cứ về thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước do hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam gây ra hoặc đe dọa gây ra;
- h) Tên, địa chỉ và thông tin cần thiết khác của tổ chức, cá nhân sản xuất và xuất khẩu hàng hoá vào Việt Nam bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- i) Yêu cầu cụ thể về việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá, thời hạn áp dụng và mức độ áp dụng;
2. Tài liệu, thông tin liên quan khác mà tổ chức, cá nhân yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá cho là cần thiết.

**Điều 10.** Quyết định điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá

1. Trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày nhận hồ sơ, nếu xét thấy hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá chưa đầy đủ nội dung quy định tại Điều 9 của Pháp lệnh này, cơ quan điều tra phải thông báo cho tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ để bổ sung.
2. Thời hạn để bổ sung hồ sơ do cơ quan điều tra quy định nhưng không được ít hơn ba mươi ngày, kể từ ngày tổ chức, cá nhân được yêu cầu bổ sung hồ sơ nhận được thông báo.
3. Trước khi Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định điều tra, cơ quan điều tra phải thông báo cho cơ quan có thẩm quyền của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá về các quy định chống bán phá giá của Việt Nam.
4. Trong thời hạn sáu mươi ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ có đầy đủ nội dung quy định tại Điều 9 của Pháp lệnh này, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định điều tra; trường hợp đặc biệt, thời hạn ra quyết định điều tra có thể được gia hạn nhưng không quá ba mươi ngày.

5. Trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá, cơ quan điều tra thông báo quyết định điều tra cho tổ chức, cá nhân có yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá, các nhà sản xuất, xuất khẩu, cơ quan có thẩm quyền của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá và công bố cho các bên liên quan khác.

6. Bộ trưởng Bộ Thương mại không được ra quyết định điều tra nếu tổ chức, cá nhân yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá rút hồ sơ, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều 8 của Pháp lệnh này.

### **Điều 11.** Các bên liên quan đến quá trình điều tra

Các bên liên quan đến quá trình điều tra bao gồm:

1. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
2. Tổ chức, cá nhân nước ngoài sản xuất hoặc xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
3. Tổ chức, cá nhân nhập khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
4. Tổ chức, cá nhân trong nước sản xuất hàng hoá tương tự;
5. Hiệp hội ngành hàng trong nước đại diện cho đa số tổ chức, cá nhân sản xuất, nhập khẩu hàng hoá tương tự;
6. Hiệp hội ngành hàng nước ngoài đại diện cho đa số tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
7. Tổ chức công đoàn hoặc các tổ chức khác đại diện cho quyền lợi của người lao động trong ngành sản xuất trong nước;
8. Tổ chức bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng;
9. Cơ quan nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam;
10. Cơ quan có thẩm quyền của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
11. Tổ chức, cá nhân khác mà quyền và lợi ích của họ có liên quan đến quá trình điều tra.

### **Điều 12.** Nội dung điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá

1. Xác định hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam và biên độ bán phá giá.
2. Xác định thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước trên cơ sở xem xét các nội dung sau:
  - a) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự được sản xuất hoặc tiêu thụ trong nước đã, đang hoặc sẽ tăng lên đáng kể một cách tuyệt đối hoặc tương đối;

b) Tác động về giá của hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá đến việc phải hạ giá hoặc kìm hãm khả năng tăng giá hợp lý của hàng hoá tương tự trong nước;

c) Tác động xấu đến ngành sản xuất trong nước hoặc đến sự hình thành ngành sản xuất trong nước.

3. Quan hệ giữa việc bán phá giá hàng hoá vào Việt Nam với thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

### **Điều 13.** Cung cấp thông tin, tài liệu trong quá trình điều tra

1. Các bên liên quan đến quá trình điều tra quy định tại Điều 11 của Pháp lệnh này có trách nhiệm cung cấp thông tin xác thực và tài liệu cần thiết theo yêu cầu của cơ quan điều tra.

2. Trường hợp thông tin, tài liệu cần thiết không được cung cấp theo đúng yêu cầu thì cơ quan điều tra quyết định dựa trên những thông tin, tài liệu sẵn có.

### **Điều 14.** Tham vấn

1. Cơ quan điều tra tổ chức tham vấn với các bên liên quan đến quá trình điều tra quy định tại Điều 11 của Pháp lệnh này để tạo điều kiện cho các bên trình bày ý kiến và cung cấp thông tin cần thiết.

2. Các bên liên quan đến quá trình điều tra không bắt buộc phải có mặt tại các cuộc tham vấn; nếu bên nào không có mặt tại các cuộc tham vấn thì lợi ích của bên đó liên quan đến việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá vẫn được đảm bảo.

3. Việc tiến hành tham vấn không được gây cản trở đến quá trình điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của Pháp lệnh này.

### **Điều 15.** Bảo mật thông tin

1. Cơ quan điều tra chịu trách nhiệm giữ bí mật thông tin được cung cấp khi nhận được yêu cầu thoả đáng của các bên liên quan đến quá trình điều tra và yêu cầu các bên này cung cấp tóm tắt thông tin cần giữ bí mật.

2. Các bên liên quan đến quá trình điều tra được phép tiếp cận các thông tin đã cung cấp cho cơ quan điều tra, trừ thông tin cần giữ bí mật.

### **Điều 16.** Thời hạn điều tra

1. Thời hạn điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá là không quá mười hai tháng, kể từ ngày có quyết định điều tra.

2. Trong trường hợp đặc biệt, Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể quyết định gia hạn điều tra nhưng không quá sáu tháng.

### **Điều 17.** Kết luận sơ bộ

1. Trong thời hạn chín mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra, cơ quan điều tra công bố kết luận sơ bộ về các nội dung liên quan đến quá trình điều tra quy định tại

Điều 12 của Pháp lệnh này; trường hợp đặc biệt, thời hạn công bố kết luận sơ bộ có thể được gia hạn nhưng không quá sáu mươi ngày.

2. Kết luận sơ bộ và các căn cứ chính để kết luận sơ bộ phải được thông báo bằng phương thức thích hợp cho các bên liên quan đến quá trình điều tra.

#### **Điều 18. Kết luận cuối cùng**

1. Khi kết thúc quá trình điều tra, cơ quan điều tra công bố kết luận cuối cùng về các nội dung liên quan đến quá trình điều tra quy định tại Điều 12 của Pháp lệnh này.

2. Kết luận cuối cùng và các căn cứ chính để kết luận cuối cùng phải được thông báo bằng phương thức thích hợp cho các bên liên quan đến quá trình điều tra.

#### **Điều 19. Chấm dứt điều tra**

Bộ trưởng Bộ Thương mại quyết định chấm dứt điều tra trong các trường hợp sau đây:

1. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá tự nguyện rút hồ sơ;

2. Kết luận sơ bộ quy định tại Điều 17 của Pháp lệnh này có ít nhất một nội dung sau đây:

a) Không có bán phá giá theo quy định tại Điều 3 của Pháp lệnh này;

b) Biên độ bán phá giá không đáng kể;

c) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam không đáng kể;

d) Không có thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

### **Chương III áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

#### **Điều 20. áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời**

1. Sau sáu mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra, căn cứ vào kết luận sơ bộ, Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời.

2. Thuế suất thuế chống bán phá giá tạm thời không được vượt quá biên độ bán phá giá trong kết luận sơ bộ.

3. Thuế chống bán phá giá tạm thời có thể được bảo đảm thanh toán bằng tiền mặt đặt cọc hoặc được bảo đảm bằng các biện pháp khác theo quy định của pháp luật.

4. Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời không được quá một trăm hai mươi ngày, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp này.

5. Khi có yêu cầu của các nhà xuất khẩu hàng hóa tương tự, Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể gia hạn áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời nhưng không quá sáu mươi ngày.

---

**Điều 21.** áp dụng biện pháp cam kết

1. Sau khi có kết luận sơ bộ và trước khi kết thúc giai đoạn điều tra, tổ chức, cá nhân sản xuất hoặc xuất khẩu hàng hoá thuộc đối tượng điều tra có thể đưa ra cam kết với Bộ Thương mại, với các nhà sản xuất trong nước về một hoặc các nội dung sau đây:

a) Điều chỉnh giá bán;

b) Tự nguyện hạn chế khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam.

2. Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể chấp nhận, không chấp nhận hoặc đề nghị điều chỉnh nội dung cam kết nhưng không được ép buộc các bên phải cam kết.

3. Cơ quan điều tra công bố công khai nội dung cam kết cho các bên liên quan đến quá trình điều tra được biết.

4. Trường hợp không chấp nhận cam kết của các bên liên quan, Bộ trưởng Bộ Thương mại phải thông báo lý do không chấp nhận cam kết đó và cho tiếp tục tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của Pháp lệnh này.

5. Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định đình chỉ điều tra chống bán phá giá và áp dụng biện pháp cam kết nếu xét thấy việc thực hiện cam kết đó không gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

Các bên có cam kết phải định kỳ cung cấp cho cơ quan điều tra thông tin, tài liệu liên quan đến việc thực hiện cam kết và chứng minh tính chính xác của các thông tin đó theo quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

6. Trường hợp các bên liên quan không thực hiện đúng theo cam kết, gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định tiếp tục tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc ra quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của Pháp lệnh này.

**Điều 22.** áp dụng thuế chống bán phá giá

1. Trường hợp không đạt được cam kết quy định tại Điều 21 của Pháp lệnh này, căn cứ vào kết luận cuối cùng và kiến nghị của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng hay không áp dụng thuế chống bán phá giá.

2. Thuế suất thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ bán phá giá trong kết luận cuối cùng.

3. Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá không quá năm năm, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

4. Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá có thể được gia hạn trong trường hợp Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định rà soát việc áp dụng thuế chống phá giá theo quy định tại Chương IV của Pháp lệnh này.

5. Cơ quan điều tra thông báo bằng phương thức thích hợp quyết định áp dụng hay không áp dụng thuế chống bán phá giá cho các bên liên quan đến quá trình điều tra.

---

**Điều 23.** áp dụng thuế chống bán phá giá có hiệu lực trở về trước

1. Trường hợp kết luận cuối cùng xác định có thiệt hại đáng kể hoặc có đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước và thuế chống bán phá giá tạm thời đã được áp dụng trước khi có kết luận cuối cùng thì thuế chống bán phá giá được áp dụng có hiệu lực trở về trước.
2. Thuế chống bán phá giá được áp dụng có hiệu lực trở về trước đối với hàng hoá nhập khẩu trong thời hạn chín mươi ngày trước khi áp dụng biện pháp tạm thời nếu có hai điều kiện sau đây:
  - a) Hàng hoá nhập khẩu đó bị bán phá giá;
  - b) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam tăng nhanh đột biến gây ra thiệt hại khó có khả năng khắc phục cho ngành sản xuất trong nước.
3. Không truy thu khoản chênh lệch về thuế khi áp dụng mức thuế chống bán phá giá trong kết luận cuối cùng cao hơn mức thuế chống bán phá giá tạm thời quy định tại Điều 20 của Pháp lệnh này.
4. Hoàn lại khoản chênh lệch về thuế khi áp dụng mức thuế chống bán phá giá trong kết luận cuối cùng thấp hơn mức thuế chống bán phá giá tạm thời quy định tại Điều 20 của Pháp lệnh này.
5. Trường hợp Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định không áp dụng thuế chống bán phá giá thì thuế chống bán phá giá tạm thời đã được thu hoặc các khoản bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá tạm thời quy định tại Điều 20 của Pháp lệnh này sẽ được hoàn lại.

**Chương IV**

**rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

**Điều 24.** Rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá

1. Sau một năm, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá, Bộ trưởng Bộ Thương mại có quyền quyết định rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá khi có đề nghị của một hoặc nhiều bên có liên quan quy định tại Điều 11 của Pháp lệnh này và trên cơ sở xem xét các bằng chứng do bên đề nghị cung cấp.
2. Một năm trước ngày thời hạn quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá hết hiệu lực, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá.
3. Cơ quan điều tra tiến hành rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định tại các điều 9, 10, 11, 12, 13, 14 và 15 của Pháp lệnh này.
4. Việc tiến hành các thủ tục liên quan đến quá trình rà soát không được gây cản trở việc đang áp dụng biện pháp chống bán phá giá.
5. Thời hạn rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá quy định tại khoản 1 và khoản 2 Điều này là không quá mười hai tháng, kể từ ngày có quyết định rà soát.

**Điều 25.** Quyết định về kết quả rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Khi kết thúc rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra một trong các quyết định sau đây:

1. Tiếp tục áp dụng hoặc gia hạn áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
2. Điều chỉnh mức thuế chống bán phá giá tương ứng với kết quả rà soát;
3. Chấm dứt việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

## **Chương V**

### **Khiếu nại và xử lý vi phạm**

**Điều 26.** Khiếu nại, khởi kiện

1. Trong thời hạn sáu mươi ngày, kể từ ngày Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định về áp dụng thuế chống bán phá giá, nếu các bên liên quan đến quá trình điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá không đồng ý với quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại thì có quyền khiếu nại đến Bộ trưởng Bộ Thương mại.
2. Trong thời hạn sáu mươi ngày, kể từ ngày nhận được khiếu nại, Bộ trưởng Bộ Thương mại có trách nhiệm giải quyết khiếu nại; trường hợp đặc biệt, thời hạn giải quyết khiếu nại được gia hạn nhưng không quá sáu mươi ngày và phải thông báo bằng phương thức thích hợp cho tổ chức, cá nhân có khiếu nại.
3. Trường hợp quá thời hạn quy định tại khoản 2 Điều này mà Bộ trưởng Bộ Thương mại chưa ra quyết định giải quyết khiếu nại hoặc tổ chức, cá nhân khiếu nại không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của Bộ trưởng Bộ Thương mại thì có quyền khởi kiện tại Tòa án theo quy định của pháp luật Việt Nam.

**Điều 27.** Giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm

Việc giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm pháp luật về chống bán phá giá hàng hoá vào Việt Nam được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam; trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập có quy định khác thì thực hiện theo điều ước quốc tế đó.

## **Chương VI**

### **Điều khoản thi hành**

**Điều 28.** Hiệu lực thi hành

Pháp lệnh này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 10 năm 2004.

**Điều 29.** Hướng dẫn thi hành

Chính phủ, Tòa án nhân dân tối cao trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Pháp lệnh này.