



Giáo trình KINH TẾ QUỐC TẾ

Quan hệ kinh tế quốc tế (Đại học Hàng hải Việt Nam)



Scan to open on Studocu

Mục lục

CHƯƠNG 1	2
TỔNG QUAN VỀ NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ GIỚI THIỆU MÔN HỌC KINH TẾ QUỐC TẾ	2
1.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI	2
1.1.1. Khái niệm và cơ cấu nền kinh tế thế giới	2
1.1.1.1. Khái niệm	2
1.1.1.2. Cơ cấu của nền kinh tế thế giới	4
1.1.2. Các giai đoạn phát triển của nền kinh tế thế giới	5
1.1.3. Bối cảnh mới của nền kinh tế thế giới	6
1.2. NHỮNG XU THẾ LỚN TRONG SỰ VẬN ĐỘNG CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ DỰ BÁO TƯƠNG LAI CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI	8
1.3. NHỮNG VẤN ĐỀ CÓ TÍNH CHẤT TOÀN CẦU	12
1.3.1. Tính tất yếu khách quan của việc hình thành những vấn đề có tính chất toàn cầu	12
1.3.2. Khái quát về các vấn đề có tính chất toàn cầu	12
1.3.3. Ý nghĩa của các vấn đề có tính chất toàn cầu	14
1.4. NỘI DUNG VÀ TÍNH CHẤT CỦA CÁC QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ	14
1.4.1. Khái niệm và nội dung	14
1.4.2. Tính chất của quan hệ kinh tế quốc tế	18
1.5. MỤC ĐÍCH VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	18
1.6. CÁC QUAN ĐIỂM CƠ BẢN CỦA ĐẢNG VÀ CHÍNH PHỦ VIỆT NAM VỀ PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI	19
1.6.1. Phát triển kinh tế đối ngoại là một tất yếu khách quan nhằm phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế, xây dựng đất nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa	19
1.6.2. Xử lý đúng đắn mối quan hệ giữa kinh tế và chính trị	20
1.6.3. Quan điểm “mở cửa”, tích cực và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế	21
1.6.4. Phát huy ý chí tự lực tự cường, kết hợp sức mạnh của dân tộc với sức mạnh của thời đại, triệt để khai thác những lợi thế khu vực và thế giới	22
1.6.5. Mở rộng diện bạn hàng, đối tượng hợp tác, đa phương hóa các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, phù hợp với cơ chế thị trường, trên nguyên tắc bình đẳng, các bên cùng có lợi	22
1.6.6. Đa dạng hóa hoạt động kinh tế đối ngoại phù hợp với điều kiện của nền kinh tế và điều kiện quốc tế	23
1.6.7. Nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại trên cơ sở phát huy sức mạnh tổng hợp của kinh tế đối ngoại đối với nền kinh tế và đời sống xã hội	24
1.6.8. Đổi mới cơ chế quản lý kinh tế đối ngoại phù hợp với thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và các cam kết quốc tế	24

1.7. CÁC NGUỒN LỰC VÀ LỢI THẾ CỦA VIỆT NAM VỀ PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI	25
1.7.1. Vị trí của nền kinh tế Việt Nam trong nền kinh tế thế giới và khả năng mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại của Việt Nam	25
1.7.2. Các nguồn lực và lợi thế trong việc phát triển lĩnh vực kinh tế đối ngoại ở Việt Nam	25
1.7.3. Các điều kiện cần thiết để phát triển lĩnh vực kinh tế đối ngoại ở Việt Nam	26
CHƯƠNG 2: THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	29
2.1. KHÁI NIỆM, NỘI DUNG VÀ CHỨC NĂNG CỦA THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	29
2.1.1. Khái niệm và nội dung của thương mại quốc tế	29
2.2. MỘT SỐ LÝ THUYẾT VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	31
2.2.1. Quan điểm của phái trọng thương (Mercantilism) về mậu dịch quốc tế	31
2.2.2. Lợi thế tuyệt đối của Adam Smith (1723 - 1790)	33
2.2.3. Lợi thế so sánh của David Ricardo (1772 - 1823)	36
2.2.4. Lý thuyết của Haberler về lợi thế tương đối	40
2.2.5. Lý thuyết của Heckscher - Ohlin về lợi thế tương đối a) Các giả thiết của Heckscher - Ohlin	42
2.3. CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ	45
2.3.4. Mở rộng tự do thương mại	48
2.3.6. Minh bạch hoá chính sách kinh tế	49
2.3.7. Ưu đãi cho các nước đang phát triển	49
2.4. CÁC TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ CỦA CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ	49
2.4.1. Các ngoại lệ chung	49
2.4.2. Ngoại lệ về an ninh	50
2.4.3. Ngoại lệ trong trường hợp tự vệ thương mại	50
2.4.4. Điều khoản không áp dụng GATT (Non Application Clause)	50
2.4.5. Ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP Generalised System of Preference)	50
2.4.6. Thành lập khu vực mậu dịch tự do và Liên minh hải quan (Điều XXIV GATT)	50
2.5. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	51
2.5.1. Khái niệm chính sách thương mại quốc tế	51
2.5.2. Vai trò của chính sách thương mại quốc tế	51
2.6. CÁC CÔNG CỤ CHỦ YẾU CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	51
2.6.1. Thuế quan (Tariff)	52
2.6.2. Hạn ngạch (Quota)	54
2.6.3. Giấy phép (Licence)	55
2.6.4. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (Voluntary export restraint - VER)	55

2.6.6. Trợ cấp xuất khẩu (Export subsidise)	56
2.6.7. Tín dụng xuất khẩu (Export Credits)	56
2.6.8. Bán phá giá (Dumping)	56
2.6.9. Phá giá tiền tệ (Exchange Dumping)	58
2.6.10. Một số biện pháp khác	58
2.7. THUẾ QUAN NHẬP KHẨU VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA NÓ	59
2.7.1. Phân tích cân bằng cục bộ của thuế quan khẩu	59
2.7.2. Môi trường quan giữa thuế quan danh nghĩa và mức độ bảo hộ thực tế	60
2.7.3. Phân tích cân bằng tổng quát về thuế quan đối với các nước nhỏ	61
2.7.4. Một số phân tích khác về thuế quan	62
2.8. XU HƯỚNG TỰ DO HOÁ THƯƠNG MẠI VÀ XU HƯỚNG BẢO HỘ MẬU DỊCH TRONG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	63
2.8.1. Xu hướng tự do hoá thương mại	63
2.8.2. Xu hướng bảo hộ mậu dịch	63
2.8.3. Môi quan hệ giữa xu hướng tự do hoá thương mại và xu hướng bảo hộ mậu dịch	64
2.9. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM ĐỔI MỚI	65
2.9.1. Ưu điểm	65
2.9.2. Nhược điểm	66
CHƯƠNG 3: ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VÀ DI CHUYỂN LAO ĐỘNG QUỐC TẾ	69
3.1. KHÁI NIỆM VÀ TÁC ĐỘNG CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	69
3.1.1. Khái niệm và nguyên nhân của đầu tư quốc tế	69
3.1.1.1. Khái niệm	69
3.1.1.2. Nguyên nhân của đầu tư quốc tế	69
3.1.2. Tác động của đầu tư quốc tế	70
3.1.2.1. Đối với nước chủ đầu tư	70
3.1.2.2. Đối với nước tiếp nhận đầu tư:	70
3.1.3. Một số lý thuyết về đầu tư quốc tế	70
3.1.3.1. Lý thuyết lợi ích cận biên	71
3.1.3.2. Lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm	72
3.1.3.3. Lý thuyết về quyền lực thị trường	73
3.1.3.4. Lý thuyết chiết trung	73
3.2. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP NƯỚC NGOÀI	74
3.2.1. Khái niệm và đặc điểm của đầu tư gián tiếp nước ngoài	74
3.2.1.1. Khái niệm:	74

3.2.1.2. Đặc điểm	74
3.2.2. Các hình thức đầu tư gián tiếp nước ngoài	74
3.2.2.1. Hỗ trợ phát triển chính thức - ODA	74
3.2.2.2. Lợi thế và bất lợi của đầu tư gián tiếp nước ngoài	76
3.3. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI	77
3.3.1. Khái niệm và đặc điểm của đầu tư trực tiếp nước ngoài	77
3.3.1.1. Khái niệm và nguồn vốn của đầu tư trực tiếp nước ngoài	77
3.3.1.2. Đặc điểm của đầu tư trực tiếp nước ngoài	77
3.3.2. Các hình thức của đầu tư trực tiếp nước ngoài	77
3.3.3. Khu chế xuất và khu công nghiệp tập trung	78
3.3.3.1. Khu chế xuất (Export Processing Zone - EPZ)	78
3.3.3.2. Khu công	79
3.3.4. Lợi thế và bất lợi của đầu tư trực tiếp nước ngoài	80
3.3.4.2. Bất lợi	81
3.4. MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM	81
3.4.1. Những vấn đề chung về luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam	81
3.4.1.1. Quá trình ban hành và sửa đổi	81
3.4.1.2. Tư tưởng chủ đạo của Luật đầu tư nước	82
3.4.1.3. Quy định của Luật về đối tượng, lĩnh vực và hình thức đầu tư	82
3.4.2. Đánh giá tình hình thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam thời gian qua	82
3.4.2.1. Những kết quả đạt được	82
3.4.2.2. Những mặt tồn tại	83
3.4.3. Đánh giá tình hình thu hút, quản lý và sử dụng ODA tại Việt Nam thời gian qua	83
3.4.3.1. Những kết quả đạt được	83
3.4.3.2. Những vấn đề tồn tại	84
3.4.4. Những định hướng và biện pháp để thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam	84
3.5. DI CHUYỂN LAO ĐỘNG QUỐC TẾ	85
3.5.1. Khái niệm	85
3.5.2. Xu hướng xuất - nhập khẩu lao động	85
3.5.3. Ảnh hưởng phúc lợi của di chuyển lao động quốc tế	86
3.5.4. Các tác động khác của di chuyển sức lao	88
3.5.5. Tình hình xuất khẩu lao động của Việt Nam	89
CHƯƠNG 4: CÁN CÂN THANH TOÁN VÀ THỊ TRƯỜNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ	93
4.1. CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ	93
4.1.1. Khái niệm và các nguyên tắc hạch toán	93

4.1.1.1. Khái niệm	93
4.1.1.2. Nguyên tắc hạch toán trong cân cân thanh toán	93
4.1.2. Các bộ phận của cân cân thanh toán	94
4.1.2.1. Cán cân thường xuyên (current account)	94
4.1.2.2. Cán cân luồng vốn (capital account)	95
4.1.2.3. Cán cân tài trợ chính thức (official reserve account)	95
4.1.2.4. Cân bằng cán cân thanh toán	96
4.1.3. Mối quan hệ giữa cán cân thường xuyên và thu nhập quốc dân	96
4.2. THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI VÀ TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI	97
4.2.1. Thị trường ngoại hối	97
4.2.1.1. Khái niệm thị trường ngoại hối	97
4.2.1.2. Các chức năng cơ bản của thị trường ngoại hối	97
4.2.1.3. Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối	98
4.2.2. Các nghiệp vụ kinh doanh cơ bản trên thị trường ngoại hối	99
4.2.2.1. Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối giao ngay (Spot transactions)	99
4.2.2.2. Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch tỷ giá (Arbitrage transactions)	99
4.2.2.3. Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối có kỳ hạn (Forward exchange transactions)	100
4.2.2.4. Nghiệp vụ hoán đổi (SWAP)	100
4.2.2.6. Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối quyền chọn (Option transactions)	101
4.2.3. Rủi ro hối đoái, tự bảo hiểm và đầu cơ hối đoái	101
4.2.3.1. Rủi ro hối đoái (Foreign exchange risks)	101
4.3. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI	102
4.3.1. Khái niệm	102
4.3.2. Phân loại	103
4.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái	103
4.3.3.1. Mức chênh lệch lạm phát giữa các nước	103
4.3.3.3. Mức chênh lệch lãi suất giữa các nước	104
4.3.3.4. Những kỳ vọng về tỷ giá hối đoái	105
4.3.4. Các chế độ tỷ giá hối đoái	105
4.3.4.1. Chế độ tỷ giá hối đoái cố định	106
4.3.4.2. Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do	106
4.3.5. Tác động của tỷ giá hối đoái quốc tế	107
4.3.5.1. Tác động đến thương mại quốc tế	107
4.3.5.2. Tác động đến hoạt động đầu tư quốc tế	108
4.4. HỆ THỐNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ	108

4.4.1. Những vấn đề chung về hệ thống tiền tệ	108
4.4.1.1. Khái niệm	108
4.4.1.2. Mục đích hoạt động	108
4.4.1.3. Phân loại	108
4.4.1.4. Các đặc trưng của một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả	109
4.4.2. Các hệ thống tiền tệ quốc tế	109
4.4.2.1. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất (1867-1914)	109
4.4.2.2. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ hai (1922-1939)	110
4.4.2.3. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ ba (1944-1971)	111
4.4.2.4. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ tư (hệ thống Giamaiica)	113
4.4.2.5. Hệ thống tiền tệ châu Âu (EMS)	114
CHƯƠNG 5: LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ	121
5.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ	121
5.1.1. Khái niệm và đặc trưng của liên kết kinh tế quốc tế	121
5.1.1.1. Khái niệm	121
5.1.1.2. Đặc trưng	121
5.1.2. Bản chất và tính tất yếu khách quan của hội nhập kinh tế quốc tế	122
5.1.2.1. Khái niệm và bản chất	122
5.1.2.2. Hội nhập kinh tế quốc tế là xu hướng khách quan	123
5.1.3. Các tác động của liên kết và hội nhập	124
5.1.3.1. Các tác động tích cực	124
5.1.3.2. Tác động tiêu cực	125
5.1.4. Các loại hình liên kết và hội nhập	125
5.1.5. Các tác động kinh tế của liên minh thuế quan	127
5.1.5.1. Tạo lập mẫu dịch	127
5.1.5.2. Chuyển hướng mẫu dịch	129
5.2. HIỆP HỘI CÁC QUỐC GIA ĐÔNG NAM Á (ASEAN) VÀ KHU VỰC MẬU DỊCH TỰ DO ASEAN (AFTA)	131
5.2.1. Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN)	131
5.2.1.1. Mục đích thành lập	131
5.2.1.1. Những nguyên tắc hoạt động chủ yếu	132
5.2.2. Khu vực mẫu dịch tự do ASEAN (AFTA)	132
5.2.2.1. Những đặc điểm chung	132
5.2.2.2. Tác động của việc tham gia AFTA đến nền kinh tế Việt Nam	134
5.3. LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)	136

5.3.1. Quá trình hình thành và phát triển của EU	136
5.4. DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á-THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)	138
5.4.1. Hoàn cảnh ra đời	138
5.4.3. Các nguyên tắc của APEC	138
5.4.4. Cơ cấu tổ chức của APEC	140
5.5. CÁC TỔ CHỨC KINH TẾ - TÀI CHÍNH QUỐC TẾ: WTO (TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI) IMF (QUỸ TIỀN TỆ QUỐC TẾ) VÀ ADB (NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN CHÂU Á)	141
5.5.1. Tổ chức Thương mại thế giới trình hình thành	141
5.5.2. Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF)	145
5.5.3. Ngân hàng phát triển châu Á (ADB)	146
5.6. VẤN ĐỀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM	147
5.6.1. Tiến trình tự do hoá đơn phương	148
5.6.2. Tham gia vào các thể chế liên kết	148
5.6.3. Tham gia vào các liên kết kinh tế song phương	149
5.6.4. Tham gia liên kết kinh tế khu vực	149

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ GIỚI THIỆU MÔN HỌC KINH TẾ QUỐC TẾ

1.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

Cùng với sự phát triển của lịch sử loài người, các hoạt động kinh tế diễn ra với quy mô ngày càng lớn, phạm vi các quan hệ kinh tế ngày càng rộng, tính chất của chúng ngày càng phức tạp, trình độ phát triển của chúng ngày càng cao. Từ khi phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa ra đời, quan hệ thương mại giữa các quốc gia ngày càng phát triển cả về chiều rộng và chiều sâu, sự phân công lao động diễn ra ở tầm quốc tế, các doanh nghiệp tìm cách mở rộng thị trường ra nước ngoài, các quan hệ kinh tế quốc tế diễn ra không những trên lĩnh vực thương mại mà cả trên lĩnh vực đầu tư, lĩnh vực chuyển giao công nghệ, lĩnh vực di chuyển quốc tế sức lao động và nhiều lĩnh vực khác. Do sự phát triển của các hoạt động thương mại quốc tế và các hoạt động trao đổi quốc tế khác, thị trường thế giới được hình thành. Nhưng không phải khi hình thành thị trường thế giới là đã xuất hiện khái niệm nền kinh tế thế giới. Khái niệm nền kinh tế thế giới chỉ ra đời trên cơ sở sự phát triển đến một trình độ nhất định không những của các nền kinh tế quốc gia mà quan trọng hơn là sự phát triển đáng kể của các quan hệ kinh tế quốc tế, vì chính các quan hệ kinh tế quốc tế này mới làm cho các nền kinh tế quốc gia liên hệ và phụ thuộc lẫn nhau, tác động qua lại và thúc đẩy lẫn nhau, tạo nên tính thống nhất, tính chỉnh thể của nền kinh tế thế giới.

1.1.1. Khái niệm và cơ cấu nền kinh tế thế giới

1.1.1.1. Khái niệm

Nền kinh tế thế giới là tổng thể các nền kinh tế của các quốc gia trên trái đất có mối liên hệ hữu cơ và tác động qua lại lẫn nhau thông qua sự phân công lao động quốc tế cùng với các quan hệ kinh tế quốc tế của chúng. Sự phát triển của nền kinh tế thế giới phụ thuộc trước hết vào trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, của phân công lao động quốc tế và của việc phát triển quan hệ kinh tế quốc tế. Ngày nay, nền kinh tế thế giới là một thực thể kinh tế đặc thù, duy nhất, có cơ cấu nhiều tầng nấc, nhiều cấp độ quan hệ với những phạm vi hoạt động khác nhau. Các bộ phận cấu thành nền kinh tế thế giới tác động qua lại, nhiều chiều trong sự vận động không ngừng cả về mặt lượng và mặt chất. Nền kinh tế thế giới, theo cách tiếp cận hệ thống bao gồm hai bộ phận cơ bản sau đây:

* Bộ phận thứ nhất là các chủ thể kinh tế quốc tế: Đây là những người đại diện cho nền kinh tế thế giới và là nơi phát sinh ra những quan hệ kinh tế quốc tế. Sự tách biệt về sở hữu và địa vị pháp lý trong các quan hệ kinh tế quốc tế là cơ sở hình thành các chủ thể kinh tế quốc tế độc lập. Các chủ thể kinh tế quốc tế tác động qua lại lẫn nhau làm xuất hiện các mối quan hệ kinh tế quốc tế. Các chủ thể kinh tế quốc tế bao gồm các thực thể kinh tế với các cấp độ khác nhau:

- Các nền kinh tế quốc gia độc lập trên thế giới (kể cả các vùng lãnh thổ): Với khoảng trên 170 quốc gia và trên 30 vùng lãnh thổ tham gia vào nền kinh tế thế giới, các chủ thể kinh tế quốc tế này được coi là các chủ thể đầy đủ xét về mặt chính trị, cũng như về mặt kinh tế và luật pháp. Ngày nay, các quốc gia và vùng lãnh thổ đều là các chủ thể độc lập. Quan hệ giữa các chủ thể này được bảo đảm bằng các hiệp định quốc tế ký kết theo những điều khoản của công pháp quốc tế. Các chủ thể này theo trình độ phát triển kinh tế gồm có các nước phát triển, các nước đang phát triển và các nước chậm phát triển.

Các chủ thể kinh tế ở cấp độ thấp hơn phạm vi quốc gia: Đây là những công ty, xí nghiệp, tập đoàn, đơn vị kinh doanh tham gia vào nền kinh tế thế giới thường là ở mức độ thấp và phạm vi hẹp cả về khối

lượng buôn bán và đầu tư cũng như số lượng các chi nhánh hoạt động ở nước ngoài. Các chủ thể này không được coi là những chủ thể đầy đủ từ khía cạnh chính trị và pháp lý giống như chủ thể là các quốc gia độc lập. Các chủ thể này tham gia vào các hoạt động kinh tế quốc tế dựa trên những hợp đồng thương mại hoặc đầu tư được thoả thuận giữa các bên trong khuôn khổ của những hiệp định ký kết giữa các chủ thể nhà nước nêu trên. Các công ty xuyên quốc gia là loại hình tổ chức kinh doanh đặc biệt, chúng có tầm hoạt động rộng lớn ở nhiều quốc gia khác nhau, thậm chí vượt khỏi sự kiểm soát của một nhà nước nhất định và trở thành loại chủ thể thứ ba.

Các chủ thể ở cấp độ vượt ra ngoài khuôn khổ quốc gia: Đây là những thiết chế quốc tế, các tổ chức quốc tế hoạt động với tư cách là những thực thể độc lập có địa vị pháp lý rộng hơn địa vị pháp lý của chủ thể quốc gia. Các tổ chức quốc tế xuất hiện do quá trình quốc tế hoá đời sống kinh tế và sự phát triển của liên kết kinh tế quốc tế như tổ chức Liên hợp quốc và các tổ chức chuyên môn của nó (Quỹ tiền tệ quốc tế - IMF, Ngân hàng thế giới - WB...), các liên kết kinh tế quốc tế khu vực như: Liên minh Châu Âu (EU), Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA), Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN)... Ngoài ra còn có các hiệp hội ngành hàng như: hiệp hội chè thế giới, hiệp hội tơ tằm thế giới...

Ngoài ba loại chủ thể nêu trên, trong nền kinh tế thế giới ngày nay còn có một loại chủ thể đặc biệt, đó là các công ty xuyên quốc gia, công ty đa quốc gia và công ty siêu quốc gia. Cho đến nay các thuật ngữ nói trên chưa được sử dụng một cách thống nhất, tùy thuộc vào nội dung kinh tế cụ thể của từng trường hợp.

Thuật ngữ “công ty đa quốc gia” thường được dùng để chỉ các công ty mà vốn của nó thuộc sở hữu của các doanh nghiệp hoặc các cá nhân thuộc nhiều quốc tịch khác nhau, và do đó phạm vi hoạt động kinh doanh của nó cũng diễn ra ở trên lãnh thổ nhiều quốc gia khác nhau. Trong trường hợp này, người ta chưa chú ý đến tỷ trọng vốn đóng góp của từng bên và cũng chưa quan tâm đến sức mạnh kinh tế của các công ty đó.

Thuật ngữ “công ty xuyên quốc gia” được sử dụng một tương đối phổ biến trong các sách báo kinh tế. Nó dùng để chỉ những công ty có trụ sở chính ở một quốc gia nào đó, tầm hoạt động của các công ty này vươn sang nhiều quốc gia khác (có các công ty con, các chi nhánh, các văn phòng đại diện... ở các quốc gia ấy). Các công ty này có sức mạnh kinh tế to lớn, giữ vai trò chi phối một lĩnh vực thị trường liên quan đến nhiều quốc gia. Bởi vậy, những công ty xuyên quốc gia có khả năng nằm ngoài tầm kiểm soát của một chính phủ. Những công ty này được phát triển một cách mạnh mẽ trong hơn 3 thập kỷ gần đây và ngày càng giữ vai trò có tính chất chi phối đến các quan hệ kinh tế quốc tế.

Còn thuật ngữ “công ty siêu quốc gia” cũng được sử dụng trong một số trường hợp, chủ yếu ám chỉ tầm hoạt động của những công ty này vượt ra ngoài lãnh thổ của một quốc gia mà không quan tâm đến việc hình thành và tổ chức bộ máy của nó.

Các loại công ty nói trên là một loại chủ thể kinh tế quốc tế quan trọng vì nó chiếm tỷ trọng lớn trong các hoạt động thương mại quốc tế, đầu tư quốc tế, chuyển giao công nghệ. Nhưng khi phân nhóm, không thể coi các loại công ty này là những chủ thể kinh tế ở cấp độ thấp hơn phạm vi quốc gia, đồng thời cũng không thể khẳng định nó là các chủ thể ở cấp độ vượt ra ngoài khuôn khổ quốc gia.

* Bộ phận thứ hai là các quan hệ kinh tế quốc tế: Đây là bộ phận cốt lõi của nền kinh tế thế giới, chúng là kết quả tất yếu của sự tác động qua lại giữa các chủ thể kinh tế quốc tế đã nói ở trên. Quan hệ kinh tế quốc tế ra đời trên cơ sở phát triển các hoạt động thương mại quốc tế, hoạt động đầu tư quốc tế, hoạt động xuất và nhập khẩu sức lao động, các hoạt động dịch vụ quốc tế, hoạt động chuyển giao công

nghệ, hoạt động tài chính và tín dụng quốc tế... Nội dung của các quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng phong phú và đa dạng, nó có liên quan đến tất cả các giai đoạn của quá trình tái sản xuất, nó diễn ra ở mọi doanh nghiệp, mọi địa phương, mọi ngành kinh tế quốc dân.

Căn cứ vào đối tượng vận động, các quan hệ kinh tế quốc tế gồm có:

- Các quan hệ về di chuyển quốc tế hàng hóa và dịch vụ: Đó chính là việc mua bán hàng hóa và dịch vụ giữa các quốc gia. Việc mua bán hàng hóa hiểu theo nghĩa hẹp là các hàng hóa vật chất (hàng hóa hữu hình), còn hiểu theo nghĩa rộng thì nó gồm cả các hàng hóa phi vật chất (hàng hóa vô hình). Trong thực tế, các quan hệ di chuyển quốc tế về hàng hóa và dịch vụ được gọi là hoạt động thương mại quốc tế.

Các quan hệ về di chuyển quốc tế vốn đầu tư. Đây là việc đưa các nguồn vốn từ nước này sang nước khác để thực hiện các hoạt động đầu tư, bao gồm đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp. Các quan hệ về di chuyển quốc tế vốn đầu tư trong thực tế được gọi là hoạt động đầu tư quốc tế.

- Các quan hệ về di chuyển quốc tế sức lao động: Đó là việc di cư một cách tạm thời một bộ phận dân cư trong độ tuổi lao động giữa các quốc gia với nhau để điều chỉnh quan hệ cung cầu về sức lao động theo trình độ chuyên môn khác nhau giữa các quốc gia. Đó chính là hoạt động xuất và nhập khẩu sức lao động. Thực chất của hoạt động xuất và nhập khẩu sức lao động cũng là một loại hình xuất - nhập khẩu dịch vụ quốc tế nhưng do đặc điểm riêng của đối tượng trao đổi nên nó trở thành một lĩnh vực riêng.

- Các quan hệ về di chuyển quốc tế các phương tiện tiền tệ: Đó là việc di chuyển các loại tiền mặt, các loại kim khí quý, các loại giấy tờ có giá trị (trái phiếu, cổ phiếu, chứng khoán, hối phiếu...) giữa các quốc gia nhằm phục vụ cho hoạt động lưu thông tiền tệ, hoạt động tín dụng, hoạt động thanh toán cũng như hoạt động đầu tư ... Như vậy, giữa việc di chuyển quốc tế các phương tiện tiền tệ và việc di chuyển quốc tế vốn đầu tư có một bộ phận trùng hợp với nhau, nhưng giữa chúng vẫn có sự khác nhau quan trọng. Không phải mọi sự di chuyển quốc tế về vốn đều là sự di chuyển quốc tế các phương tiện tiền tệ (vốn không phải bằng tiền) và ngược lại, không phải mọi sự di chuyển quốc tế về tiền tệ đều có liên quan đến sự di chuyển quốc tế về vốn.]

Nội dung các quan hệ kinh tế quốc tế là rất phong phú và phức tạp. Theo đà phát triển của khoa học và công nghệ, với nhu cầu của con người ngày càng đa dạng, nội dung của các quan hệ kinh tế quốc tế nói trên tiếp tục phát triển về chiều rộng và chiều sâu. Trong thực tế, nội dung của kinh tế quốc tế còn bao gồm hợp tác và trao đổi quốc tế về khoa học công nghệ và nhiều hoạt động quốc tế khác. Chính sự phong phú và chiều sâu của các quan hệ kinh tế quốc tế này tạo nên cốt lõi và đánh dấu trình độ phát triển ngày càng cao của nền kinh tế thế giới.

Nền kinh tế thế giới là một thực thể thống nhất hữu cơ của 2 bộ của quá phận nói trên, nó vận động theo những quy luật khách quan trình phân công lao động quốc tế và của hoạt động đầu tư và thương mại quốc tế. Cơ cấu của nền kinh tế thế giới biến đổi gắn liền với các cuộc cách mạng công nghiệp. Ngày nay, với xu hướng khu vực hóa và toàn cầu hóa làm tăng dần tính đa dạng của các mối quan hệ kinh tế quốc tế và làm tăng tính chỉnh thể của nền kinh tế thế giới.

1.1.1.2. Cơ cấu của nền kinh tế thế giới

Cơ cấu của nền kinh tế thế giới có thể được xem xét trên nhiều góc độ:

- Theo hệ thống kinh tế - xã hội, người ta chia nền kinh tế thế giới ra thành hệ thống kinh tế tự bản chủ nghĩa, hệ thống kinh tế xã hội chủ nghĩa và hệ thống kinh tế của các nước thuộc thế giới thứ ba. Thực ra, sự phân chia này chủ yếu có ý nghĩa về mặt nhận thức chính trị và tư tưởng, còn trên thực tế nó mang

tính hết sức tương đối do sự biến đổi và sự đan xen giữa các mô hình kinh tế - xã hội khác nhau đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ trong thế giới hiện đại. Ngay trong các quốc gia tư bản chủ nghĩa phát triển cao cũng không phải chỉ tồn tại duy nhất loại hình kinh tế tư bản chủ nghĩa. Đối với các nước thuộc thế giới thứ ba cũng đang diễn ra sự phối hợp và đan xen giữa nhiều mô hình kinh tế - xã hội và mô hình phát triển khác nhau. Sự tan rã của mô hình chủ nghĩa xã hội kiểu Liên Xô (cũ) và Đông Âu chỉ chứng minh sự yếu kém và không phù hợp với thực tiễn của một mô hình cứng nhắc nào đó, còn phương thức sản xuất xã hội chủ nghĩa với tư cách là một chế độ xã hội ưu việt vẫn là mục tiêu hướng tới trong tương lai và trên thực tế người ta vẫn đang tìm cách biến nó thành hiện thực sao cho phù hợp với đặc điểm và trình độ phát triển ở một số quốc gia.

- Theo trình độ phát triển kinh tế, người ta chia nền kinh tế thế giới thành 3 nhóm quốc gia: các nước công nghiệp phát triển cao, các nước đang phát triển và các nước chậm phát triển. Theo cách phân chia này, thế giới ngày nay có khoảng 30 quốc gia được xếp vào nhóm các nước công nghiệp phát triển cao với đặc trưng là họ đã hoàn thành quá trình công nghiệp hóa nền kinh tế quốc dân, đạt được cơ cấu kinh tế hiện đại và có mức GDP bình quân đầu người một năm hàng chục ngàn USD. Một số nước công nghiệp mới (NICs) đã dần dần được chuyển lên nhóm các nước công nghiệp phát triển cao này. Nhóm các nước đang phát triển chiếm đại bộ phận số lượng các quốc gia trong nền kinh tế thế giới. Những quốc gia này đang thực hiện nhiều biện pháp khác nhau để tiến hành công nghiệp hóa đất nước họ và bước đầu cũng đạt được những kết quả nhất định trong việc đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế. Trong số các nước đang phát triển, có một số nước đạt được thành công với sự tăng trưởng kinh tế cao trong 3-4 thập kỷ gần đây và họ được xếp thành nhóm các nước công nghiệp mới (NICs). Trên thế giới ngày nay, còn có một số quốc gia do điều kiện kinh tế, chính trị, xã hội và tự nhiên của họ không thuận lợi, mặc dù đã giành được độc lập dân tộc nhưng vẫn ở tình trạng nghèo đói và tốc độ phát triển kinh tế rất thấp, nền kinh tế của các quốc gia này được xếp vào nhóm các nền kinh tế chậm phát triển.

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

1.1.2. Các giai đoạn phát triển của nền kinh tế thế giới

Theo tiến trình lịch sử của sự vận động các quan hệ kinh tế quốc tế, nền kinh tế thế giới hình thành sau sự ra đời của thị trường thế giới. Bởi vì, chỉ khi phân công lao động quốc tế và các quan hệ kinh tế quốc tế phát triển đến một giai đoạn nhất định mới đạt tới điều kiện của sự hình thành nền kinh tế thế giới. Ở hình thái ban đầu, nền kinh tế thế giới mới chỉ thể hiện qua những mối quan hệ buôn bán diễn ra có tính chất tự nhiên giữa các quốc gia trên thế giới. Khi ấy, phân công lao động quốc tế diễn ra có tính chất tự phát, chủ yếu dựa trên sự khác biệt về điều kiện tự nhiên sẵn có của từng nước. Đến cuối thế kỷ XV và đầu thế kỷ XVI, nhờ những phát kiến địa lý vĩ đại của Christoph Colombo (1446-1506) nền sản xuất hàng hóa tư bản đã vượt qua các biên giới quốc gia, hình thành các trung tâm thương mại quốc tế lớn trên thế giới. Vào giai đoạn này, phân công lao động quốc tế đã dần dần chuyển sang tự giác trên cơ sở lợi thế so sánh của từng nước.

Cơ cấu sản xuất và trao đổi quốc tế được biến đổi về chất theo các cuộc cách mạng công nghiệp.

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ nhất (1820-1870) làm cho giao thông vận tải phát triển nhanh chóng, công nghiệp được mở rộng và bước đầu hình thành một thị trường thế giới rộng lớn.

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ hai (1870-1913) gây ra những biến đổi lớn trong các ngành điện lực, hóa chất, luyện kim. Những thay đổi cơ bản trong buôn bán quốc tế tăng cường quá trình đầu tư quốc tế, hình thành những quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng bền vững. Đây là thời kỳ đánh dấu sự xuất hiện nền kinh tế thế giới - một thực thể thống nhất hữu cơ bao gồm cả hoạt động sản xuất, buôn bán, đầu tư, tài chính - tín dụng diễn ra giữa các quốc gia chủ đạo và các khu vực kinh tế chủ yếu trên thế giới.)

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ ba (1913-1950) làm xuất hiện và phát triển nhanh chóng các ngành năng lượng hạt nhân, hóa dầu, công nghệ vũ trụ và khai thác đáy đại dương, tin học, công nghệ sinh học,... làm gia tăng dòng đầu tư và buôn bán quốc tế, thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế thế giới lên một cơ sở vật chất - kỹ thuật mới.

Hiện nay, nền kinh tế thế giới đang đi vào cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư với các hướng chủ yếu như phát triển ngành vi điện tử, tin học, thông tin viễn thông và tự động hóa, năng lượng mới, vật liệu mới, công nghệ sinh học... Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư đưa tới sự biến đổi sâu sắc về cơ cấu kinh tế của các quốc gia và đưa xã hội loài người bước sang một nền văn minh mới - nền văn minh thứ ba. Phân công lao động quốc tế diễn ra cả về chiều rộng và chiều sâu với những mức độ và phạm vi khác nhau. Quá trình khu vực hóa và toàn cầu hóa tác động đan xen lẫn nhau. Các mối quan hệ kinh tế phát triển đa dạng với những cường độ khác nhau làm tăng tính chính thể của nền kinh tế thế giới.

1.1.3. Bối cảnh mới của nền kinh tế thế giới

Nền kinh tế thế giới đang bước vào thiên niên kỷ thứ 3 với những đặc điểm mới trong tốc độ tăng trưởng, trong sự thay đổi cơ cấu và đặc biệt là sự sống động trong các quan hệ kinh tế quốc tế.

a- Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế thế giới diễn ra không đều giữa các quốc gia, giữa các khu vực, giữa các nhóm nước và giữa các thời kỳ. Sau những năm trì trệ đầu thập kỷ 90, kinh tế thế giới tăng trưởng khá cao trong 2 năm 1995-1996 (3,8%) song lại bị suy giảm nhẹ vào năm 1997 (3,5%) và tiếp tục tăng không đều ở các năm tiếp theo. Nền kinh tế các nước công nghiệp phát triển trong nhóm G7 được phục hồi. Riêng kinh tế Nhật Bản đang đứng trước những vấn đề nan giải, và đang đòi hỏi những cải cách đáng kể nếu như nó muốn trở lại tăng trưởng với tốc độ cao. Kinh tế các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước mới công nghiệp hóa (NICs) vẫn đạt mức tăng trưởng khá cao, đặc biệt Trung Quốc vẫn đạt tốc độ rất cao (9%). Riêng các nước ASEAN do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính tiền tệ nên tốc độ tăng trưởng chậm lại, gần đây đã bước sang giai đoạn phục hồi. Kinh tế các nước Mỹ La tinh cũng đang tiếp tục phục hồi với tốc độ tăng GDP 3,3% sau cuộc khủng hoảng tiền tệ ở Mêhicô năm 1994. Kinh tế các nước châu Phi cũng được phục hồi tốc độ tăng toàn châu lục về GDP đạt khoảng 3%. Kinh tế các nước Đông Âu (kể cả các nước SNG) đã xoay bản lề bước sang thời kỳ mới với tốc độ tăng trưởng GDP dương (1,7%). Điển hình là kinh tế Cộng hòa Liên bang Nga đã chấm dứt thời kỳ suy thoái 10 năm. Thế giới đang dần phục hồi sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu bùng nổ từ năm 2008-2009 và được đánh giá là tồi tệ nhất kể từ cuộc đại suy thoái những năm 1930 của thế kỷ trước.

Như vậy, tốc độ tăng trưởng kinh tế của các nước và nhóm nước diễn ra rất không đều, làm mở rộng hơn nữa hố sâu ngăn cách về sự giàu có và trình độ phát triển giữa các quốc gia.

b- Thương mại quốc tế tiếp tục gia tăng với tốc độ khá cao gấp khoảng hơn 2 lần so với tốc độ tăng trưởng GDP, thể hiện xu hướng tự do hoá thương mại trong quá trình toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, sự gia tăng thương mại không đều giữa các nước và nhóm nước đưa đến tình trạng thặng dư thương mại của một số nước này và sự thâm hụt của một số nước khác. Sự cạnh tranh trong buôn bán

quốc tế ngày càng gay gắt. Đặc biệt, thách đư thương mại giữa các nước châu Á với Mỹ cùng với sự căng thẳng chính trị nảy sinh trong quá trình đó trở thành những vấn đề tiềm ẩn của những nguy cơ trong nền thương mại thế giới.

c- Đầu tư nước ngoài trên thế giới vẫn tiếp tục gia tăng ở mức độ cao hơn mức độ gia tăng của thương mại quốc tế (trên 10%/năm) với những thay đổi đáng kể trong cơ cấu chủ đầu tư, cơ cấu lĩnh vực đầu tư cũng như tính đa phương và đa chiều, đa hình thức của hoạt động đầu tư quốc tế. Sự thành công trong phát triển kinh tế của các nước tiếp nhận đầu tư phản ánh các dòng vốn ồ ạt đổ vào các thị trường đầu tư mới nổi lên trong những năm gần đây, đồng thời cũng thể hiện quá trình chuyển đổi mạnh mẽ sang hệ thống tài chính toàn cầu thông thoáng hơn. Tuy nhiên, các quốc gia trước hết là các nước đang phát triển, cũng cần phải thận trọng hơn trước sự tiếp nhận với quy mô ngày càng lớn các dòng vốn nói trên vì bản thân sự vận động của chúng rất dễ bị tổn thương do sự nhạy cảm của thị trường vốn quốc tế vì những ảnh hưởng tiêu cực đến quá trình phát triển bền vững cũng như những hậu quả tiêu cực khác có thể xảy ra trong hoạt động đầu tư quốc tế.

d- Thị trường tài chính phát triển đang vấn đề hết sức nghiêm trọng đối với các Tàn hiệu chính viên tiền tệ quốc tế. Các quan hệ tài chính - tiền tệ quốc tế diễn ra với tốc độ vận hành tức thời của mạng lưới thông tin viễn thông hiện đại vừa thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của những quan hệ thương mại và đầu tư quốc tế, vừa đặt ra những yêu cầu mới cho việc kiểm soát những rủi ro về hối đoái cũng như về khả năng thanh toán. Sự cạnh tranh giữa các đồng tiền, trước hết là những ngoại tệ mạnh, trong hệ thống tiền tệ quốc tế ngày càng gay gắt. Các cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực, sự chao đảo của thị trường chứng khoán thế giới, sự gia tăng của các khoản nợ nước ngoài, đặc biệt là những khoản nợ không có khả năng thanh toán có thể gây nên những biến động mạnh và sự thiệt hại to lớn cho không những một nhóm nước mà cả cho nền kinh tế toàn cầu. Bởi vậy, cần thiết phải có những tổ chức và cơ chế phối hợp một cách nhạy bén trên phạm vi toàn thế giới để dự báo và ngăn ngừa những rủi ro trên thị trường chứng khoán và tiền tệ thế giới. Vai trò của các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế ngày càng trở nên quan trọng và đang đặt ra những yêu cầu mới đối với việc hình thành các tổ chức tài chính tiền tệ khu vực cũng như cải tổ các tổ chức hiện có.

e- Bên cạnh các quá trình phát triển kinh tế, các vấn đề xã hội và môi trường sinh thái đặt ra ngày càng gay gắt. Đó là các vấn đề giải quyết nạn thất nghiệp, vấn đề đói nghèo, vấn đề bệnh tật của xã hội hiện đại, vấn đề thay đổi khí hậu và thời tiết, vấn đề dân số, lương thực, năng lượng... Đây chính là các vấn đề có tính chất toàn cầu, liên quan đến sự phát triển và sự sống còn của tất cả các quốc gia, đòi hỏi sự phối hợp liên quốc gia, thậm chí trên bình diện toàn cầu trong việc giải quyết các vấn đề liên quan đến sự phát triển bền vững của các dân tộc.

g- Trong các hoạt động kinh doanh quốc tế, sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt hơn đồng thời quá trình hợp tác cũng diễn ra ngày càng phong phú hơn, ở nhiều cấp độ khác nhau, rộng và sâu hơn. Các phương thức cạnh tranh mới xuất hiện. Muốn đạt được thắng lợi trong cạnh tranh đòi hỏi một sự năng động, một tầm nhìn rộng rãi, một sự thích ứng thường xuyên, một trình độ khoa học và công nghệ cao cũng như sự am hiểu về nền văn hoá, tâm lý của các dân tộc, một trình độ quản lý giỏi và khả năng hợp tác đầu tư quốc tế. Đi đôi với cạnh tranh là sự hợp tác với các cấp độ khác nhau, các bình diện khác nhau, các hình thức khác nhau. Sự hợp tác diễn ra trong hoạt động buôn bán, hoạt động đầu tư, hoạt động chuyển giao công nghệ cũng như trong các loại hình dịch vụ khác nhau. Các khuôn khổ mới cho sự hợp tác phát triển giữa các quốc gia được hình thành theo khu vực cũng như trên phạm vi toàn thế giới. Sự hội nhập khu vực và quốc tế của các quốc gia, đặc biệt là đối với các nước đang phát triển diễn ra với quy mô ngày càng lớn và cường độ ngày càng mạnh mẽ. Điều đó tạo nên cơ hội mới cho sự phát triển nhưng đồng

thời cũng đặt ra những thách thức mới cho tất cả các quốc gia, trước hết là các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam.

h- Các trung tâm kinh tế và cường quốc kinh tế mới được hình thành và phát triển, chúng giữ vai trò ngày càng lớn trong sự vận động của các quan hệ kinh tế quốc tế, tác động ngày càng mạnh đến quá trình quốc tế hóa thể hiện trên các bình diện toàn cầu hóa và khu vực hóa nền kinh tế thế giới.

Nền kinh tế thế giới đang chuyển từ trật tự cũ sang trật tự mới với một số nét đại lược như sau:

* Ba liên minh kinh tế lớn chi phối các quan hệ kinh tế quốc tế:

- Liên minh châu Âu (EU) đã mở rộng ra 27 nước từ ngày 1/1/2007 và có thể sẽ được mở rộng ra hơn nữa.

- Khối NAFTA cũng mở rộng ra khỏi khuôn khổ Bắc Mỹ. Đồng thời cũng sẽ hình thành khu vực Mậu dịch tự do cho các nước châu Mỹ La tinh từ sau năm 2000.

- APEC sẽ trở thành khối mậu dịch tự do từ năm 2020 với dân số và tiềm lực kinh tế và kỹ thuật không nhỏ.

* Các cường quốc thế giới mới nổi lên như Trung Quốc, Ấn Độ, CHLB Nga, CHLB Đức... Riêng khu vực châu Á, các nhân tố giữ vai trò quan trọng là Trung Quốc, Nhật Bản, Mỹ, Hàn Quốc và các nước công nghiệp mới NICs.

* Hình thành trật tự kinh tế mới với các liên kết kinh tế khu vực và tiểu khu vực, các trung tâm kinh tế lớn giữ vai trò quan trọng trong việc chi phối các quan hệ kinh tế quốc tế. Sự phân hóa giữa các nước giàu nghèo ngày càng nổi rõ. Nguy cơ đối với các quốc gia đang phát triển tăng lên và càng ở vị trí bất lợi hơn trong giao lưu kinh tế quốc tế. Vấn đề dân tộc và quốc gia cũng nổi lên và chi phối các quan hệ kinh tế quốc tế.

1.2. NHỮNG XU THẾ LỚN TRONG SỰ VẬN ĐỘNG CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ DỰ BÁO TƯƠNG LAI CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

Nền kinh tế thế giới ngày nay chịu sự tác động của rất nhiều nhân tố khác nhau, cả nhân tố kinh tế, kỹ thuật, xã hội, chính trị cũng như các nhân tố tự nhiên. Sự vận động của nền kinh tế thế giới cũng diễn ra với nhiều xu thế khác nhau, thậm chí trái ngược nhau, bởi vì thế giới là sự thống nhất của các mâu thuẫn.

Từ những năm 80 của thế kỷ XX, sự phát triển của nền kinh tế thế giới đã chịu sự tác động của một loạt những xu thế mới, trong đó nổi bật lên là:

- Xu thế phát triển mang tính bùng nổ của cách mạng khoa học và công nghệ.

- Xu thế quốc tế hoá đời sống kinh tế thế giới.

- Xu thế chuyển từ đối đầu sang đối thoại, từ biệt lập sang hợp tác với sự ưu tiên các nguồn lực cho phát triển kinh tế.

Bên cạnh nhiều xu thế khác, ba xu thế nói trên giữ vai trò chủ yếu trong việc định hướng sự phát triển của nền kinh tế thế giới nói chung, sự phát triển kinh tế của từng quốc gia nói riêng. Nó giữ vai trò chủ yếu vì chúng phản ánh động lực của sự phát triển (xu thế thứ nhất), trạng thái của sự phát triển (xu thế thứ hai) và phương thức của sự phát triển (xu thế thứ ba) của nền kinh tế thế giới.

Bước sang thế kỷ XXI, ba xu thế nói trên vẫn tiếp tục thể hiện 'vai trò có tính bao trùm và thường xuyên quyết định, mặc dù có thêm những sắc thái mới, phức tạp hơn và đa dạng hơn.

Những sắc thái mới này thể hiện ở các khía cạnh sau:

a. Do tác động của cách mạng khoa học - công nghệ với một cường độ lớn hơn và trình độ cao hơn làm thay đổi cơ cấu các ngành sản xuất và dịch vụ mạnh mẽ hơn và sâu sắc hơn, thể hiện ở một số hướng sau:

- Các ngành công nghiệp "cổ điển" giảm dần tỷ trọng và vai trò của nó, trở nên "mãn chiều xế bóng". Các ngành có hàm lượng khoa học - công nghệ cao tăng nhanh, đặc biệt là các ngành dịch vụ kỹ thuật phục vụ sản xuất. Chúng giữ vai trò "khớp nối", bảo đảm cho toàn bộ quá trình tái sản xuất xã hội được thông suốt và phát triển với tốc độ cao.

- Cơ cấu kinh tế trở nên "mềm hóa", khu vực kinh tế phi hình thức được mở rộng, nền "kinh tế tượng trưng" có quy mô lớn hơn nền "kinh tế thực" nhiều lần.

- Cơ cấu lao động theo ngành nghề có sự thay đổi sâu sắc, xuất hiện nhiều nghề mới, những nghề với sự đan kết của nhiều lĩnh vực khoa học - công nghệ.

b. Do tác động của cách mạng khoa học - công nghệ, của sự phân công lao động quốc tế, do vai trò và tầm hoạt động mới của các công ty đa quốc gia và xuyên quốc gia, quá trình quốc tế hóa nền kinh tế thế giới ngày càng phát triển mạnh mẽ cả về chiều rộng và chiều sâu trên 2 cấp độ toàn cầu hóa và khu vực hóa và đưa đến sự chuyển biến nhanh chóng của thể chế kinh tế thế giới, đưa nền kinh tế thế giới trên bước vào cạnh tranh toàn cầu bên cạnh việc đẩy mạnh tìm kiếm sự hợp tác trong cạnh tranh.

Thể chế kinh tế thế giới chuyển biến theo hướng thị trường hóa nền kinh tế của từng quốc gia; quốc tế hóa thể chế kinh tế giữa các nước theo hướng mở cửa với sự xuyên suốt của thể chế thị trường; theo hướng nhất thể hóa và tập đoàn hóa kinh tế khu vực (thành lập và phát triển các tổ chức kinh tế quốc tế, các liên kết kinh tế khu vực dưới dạng hiệp hội mậu dịch tự do, đồng minh thuế quan, khu vực đầu tư tự do, liên minh kinh tế...)

c. Xu thế toàn cầu hoá kinh tế gia tăng với các biểu hiện mới về vai trò ngày càng lớn của hoạt động tài chính - tiền tệ; sự gia tăng của Mậu dịch quốc tế nhanh hơn nhiều tốc độ tăng trưởng kinh tế; việc gia tăng làn sóng sáp nhập các công ty xuyên quốc gia; vai trò ngày càng quan trọng của trí thức và sự phát triển loại hình kinh tế tri thức. Công nghệ thông tin phát triển làm thay đổi cách thức tổ chức sản xuất và đời sống, đưa đến sự tác động ngày càng lớn của kinh tế đến chính trị và xã hội.

Quá trình toàn cầu hóa diễn ra cả bề rộng và bề sâu, một mặt đưa tới cơ hội cho sự phát triển kinh tế của từng quốc gia cũng như của toàn thế giới, giúp cho việc sử dụng hợp lý các nguồn tài nguyên hiện có trên trái đất cũng như gây tác động ngược trở lại đối với sự phát triển của cách mạng khoa học - công nghệ và đối với việc phân công lao động quốc tế.

Tuy nhiên, quá trình toàn cầu hóa kinh tế cũng đưa đến những thách thức lớn ở nhiều góc độ khác nhau như sự gia tăng của các rủi ro kinh tế (khủng hoảng tài chính - tiền tệ khu vực, sự sụt giảm của thương mại toàn cầu, việc hình thành các "bong bóng" tài chính và tiền tệ...) cũng như gây nên mâu thuẫn giữa kinh tế với chính trị và xã hội (làm suy giảm tính độc lập và chủ quyền quốc gia, gây nên sự phụ thuộc quá mức vào các trung tâm kinh tế lớn, phương hại đến sự phát triển văn hóa dân tộc...). Trong quá trình toàn cầu hóa kẻ mạnh thường là thu được nhiều lợi ích hơn còn người yếu dễ bị thua thiệt. Những quốc gia có tiềm lực lớn, có điều kiện thuận lợi trong cạnh tranh quốc tế sẽ tìm cách khai thác quá trình toàn cầu hóa và cài đặt các lợi ích của họ. Các quốc gia phát triển chậm hơn không thể bị động theo sau, cũng không thể tham gia vào quá trình toàn cầu hóa một cách bị động và vô vọng được.

Bên cạnh ba xu thế nổi bật nêu trên, đối với các quốc gia ở Châu Á phải kể đến xu thế thứ tư là: Sự phát triển của vòng cung châu Á - Thái Bình Dương với các quốc gia có nền kinh tế hết sức năng động, đạt nhịp độ phát triển cao liên tục qua nhiều năm, đang làm cho trung tâm của nền kinh tế thế giới dịch chuyển dần về khu vực này. Vòng cung châu Á - Thái Bình Dương có khoảng 2 tỷ dân, chiếm gần 40% GNP của toàn thế giới với những tài nguyên thiên nhiên phong phú, đã từng có những nền văn minh rực rỡ trong quá khứ và ngày nay đang chứng tỏ một sự phát triển hết sức mau lẹ chưa từng có trong tiền lệ. Người ta dự báo rằng thế kỷ 21 là thế kỷ Châu Á - Thái Bình Dương. Điều đó tạo điều kiện cho việc hình thành những quan hệ quốc tế mới, tạo nên những khả năng mới cho sự phát triển đồng thời cũng đặt ra những thách thức mới cho tất cả các quốc gia. Sự phát triển của vòng cung châu Á - Thái Bình Dương đòi hỏi mỗi nước phải tính đến trong chiến lược phát triển của mình.

Ngoài những xu thế nêu trên còn có nhiều xu thế khác chi phối sự vận động của nền kinh tế thế giới, thí dụ xu thế “mềm hóa” cơ cấu kinh tế của các quốc gia, xu thế hình thành các liên kết tiểu khu vực (tam giác phát triển, tứ giác phát triển...), xu thế phát huy các nhân tố truyền thống, xã hội và văn hóa trong cạnh tranh kinh tế, xu thế đa nguyên tranh cực, xu thế phục hồi kinh tế, xu thế cạnh tranh khoa học - kỹ thuật, xu thế chấn chỉnh xã hội, xu thế cảnh giới quốc tế, xu thế bành trướng tôn giáo...

Trên cơ sở phân tích tác động của các xu thế nêu trên, có thể dự báo tương lai của nền kinh tế thế giới sau vài ba thập kỷ tới

1- Do tác động của cách mạng khoa học - công nghệ mà kết cấu ngành sản xuất và dịch vụ chuyên dịch theo hướng:

- Các ngành công nghiệp cổ điển giảm dần tỷ trọng và ý nghĩa của nó. Nhiều ngành trở nên mất chiều xé bóng và thu hẹp dần tỷ trọng trong tổng sản phẩm quốc dân.

- Các ngành có hàm lượng khoa học - công nghệ cao tăng nhanh, đặc biệt là các ngành dịch vụ kỹ thuật phục vụ sản xuất chiếm vị trí ngày càng lớn. Chúng giữ vai trò “khớp nối” đảm bảo cho toàn bộ quá trình tái sản xuất xã hội được thông suốt và phát triển với tốc độ cao.

- Kết cấu kinh tế trở nên “mềm hóa”, khu vực kinh tế phi hình thức được mở rộng, nền kinh tế “tượng trưng” có quy mô lớn hơn nền kinh tế “thực” nhiều lần. Vai trò của các hoạt động tài chính và tiền tệ, dịch vụ ngân hàng, dịch vụ công nghệ càng trở nên quan trọng, các luồng vốn di chuyển với quy mô lớn và đa chiều giữa các quốc gia trên thế giới.

- Kết cấu lao động theo ngành nghề có những thay đổi sâu sắc, xuất hiện nhiều nghề mới, những nghề với sự đan kết của nhiều lĩnh vực khoa học - công nghệ.

2- Sự phân công lao động quốc tế phát triển cả về chiều rộng và chiều sâu, vai trò của các công ty đa quốc gia và công ty xuyên quốc gia ngày càng lớn trong sự phát triển của nền kinh tế thế giới. Chúng như những con bạch tuộc khổng lồ với các vòi hút bám ở khắp nơi với các hệ thống chi nhánh bao trùm mọi lĩnh vực lưu thông hàng hóa, lưu thông tiền tệ, tham gia mạnh mẽ vào quá trình phát triển khoa học - kỹ thuật và chuyển giao công nghệ, thực hiện phân công chuyên môn hóa và hợp tác hóa ở tầm quốc tế cũng như tham gia vào sự điều tiết kinh tế quốc tế. Các công ty lớn theo đuổi giá thành thấp trên phạm vi toàn cầu với cơ cấu tổ chức sản xuất và tiêu thụ tối ưu: tổ chức nghiên cứu ở nước thứ nhất, sản xuất các yếu tố sản phẩm ở nước thứ hai, lắp ráp ở nước thứ ba, tiêu thụ ở nước thứ tư, gửi tiền về nước thứ năm... Các công ty đa quốc gia tìm cách thoát ly khỏi sự kiểm soát của chính phủ, đồng thời ảnh hưởng mạnh đến việc hoạch định chính sách của các chính phủ. Sự cạnh tranh quốc tế ngày càng khốc liệt đi đôi với sự phát triển mạnh mẽ của tình báo công nghiệp.

Mức độ xã hội hóa lao động và tư bản tăng lên. Lao động sống ngày càng có trình độ cao và trở nên đắt đỏ hơn.

3- Phương thức tổ chức của nền sản xuất phát triển theo chiều hướng ngược lại so với tính chất của xã hội công nghiệp, đó là chiều hướng :

- Phi tiêu chuẩn hóa
- Phi chuyên môn hóa
- Phi tập trung hóa
- Phi tối đa hóa

Tự động hóa sản xuất đồng bộ với kỹ thuật điều khiển linh hoạt là đặc điểm nổi bật của tổ chức sản xuất trong tương lai.

4- Xã hội loài người đang bước sang nền văn minh mới với những cơ sở mới cho sự phát triển của nó.

- Cơ sở năng lượng mới với nhiều nguồn khác nhau có thể tái sinh được.
- Cơ sở công nghệ mới: công nghệ không phế thải, công nghệ khép kín.
- Cơ sở nguyên liệu mới: thông tin là một nguồn nguyên liệu lớn.
- Cơ sở tổ chức sản xuất mới: quy mô nhỏ, linh hoạt, ít tổn năng lượng.
- Khái niệm kinh tế trở nên rộng hơn: phải tính giá thành xã hội, tính lợi ích sinh thái và môi trường, sở hữu trí tuệ là loại hình sở hữu phát triển cao.

Trong cuốn sách “Dự báo thế kỷ XXI” - công trình tập thể của các tác giả Trung Quốc (NXB Thượng Hải - 12/1996), bản dịch ra tiếng Việt do NXB Thống kê Hà Nội ấn hành năm 1998, đã nêu lên dự báo về nền kinh tế thế giới thế kỷ XXI với một số xu thế phát triển mới của nền kinh tế thế giới là:

- Cải cách và điều chỉnh.

Xu thế nhất thể hóa.

Tập đoàn hóa khu vực.

Mậu dịch quốc tế trở nên “mềm hóa” về nội dung, “cao cấp hóa” về cơ cấu, “tập đoàn hóa” về hình thức tổ chức, “cao tốc hóa” về phát triển dịch vụ, “bảo hộ hóa” “về lợi ích, “toàn cầu quản lý, “đa phương hóa” về thể chế mậu dịch...

Vai trò mới của các công ty xuyên quốc gia thể hiện ở việc “nguyên hóa” chủ thể đầu tư, “toàn cầu hóa” chiến lược kinh doanh, “đa dạng hóa” cơ cấu đầu tư, “địa phương hóa xí nghiệp” của các công ty ở nước ngoài.

Xa lộ thông tin phục vụ cho sự phát triển kinh tế.

Cũng trong cuốn sách trên, người ta dự báo về những đặc trưng mới của “tinh thần kinh tế thị trường hiện đại” trên 6 phương diện sau đây:

Một là, biến động cơ mưu lợi đơn thuần và dục vọng muốn làm giàu về vật chất thành cảm giác tự hào về thành tựu và trách nhiệm xã hội, làm cho hành động kinh tế của toàn dân tộc có động cơ cao cả hơn.

Hai là, biến chủ nghĩa coi trọng thương nghiệp và ý thức làm giàu bằng lưu thông hàng hóa thành tinh thần công nghiệp và thực nghiệp.

Ba là, biến ý thức coi trọng tư bản hàng hóa và tiền bạc thành ý thức coi trọng nguồn vốn nhân lực.

Bốn là, biến ý thức hại người lợi mình thành ý thức vừa lợi mình vừa lợi người, tôn trọng tinh thần chính nghĩa và lành mạnh trong trao đổi kinh tế.

Năm là, biến ý thức coi thiên nhiên và tài nguyên thiên nhiên là đối tượng của lao động thành ý thức coi sự thống nhất hữu cơ giữa con người và thiên nhiên trong hiện tại, đề cao lý thuyết sinh thái

Sáu là, biến ý thức an nhàn hưởng lạc trong sự giàu có vô cùng tận và thủ đoạn làm giàu không lương thiện thành tinh thần siêu việt mưu cầu giá trị và ý nghĩa cuộc sống.

Với những dự báo nêu trên, người ta đưa ra những nét phác thảo về quang cảnh toàn cầu của thiên niên kỷ tới thể hiện ở bước nhảy vọt về khoa học kỹ thuật, ở việc nâng cao chất lượng tăng trưởng kinh tế gắn liền với sức sản xuất sinh thái cũng như ở những đường nét mới về sự phát triển của văn hóa nghệ thuật.

1.3. NHỮNG VẤN ĐỀ CÓ TÍNH CHẤT TOÀN CẦU

1.3.1. Tính tất yếu khách quan của việc hình thành những vấn đề có tính chất toàn cầu

Trái đất là một thực thể thống nhất, trước hết là về mặt cấu tạo địa chất và vật lý địa cầu, về mặt môi trường sinh thái. Tuy nhiên, do Trái đất rất phong phú và đa dạng về các yếu tố tự nhiên, do sự rộng lớn về mặt không gian lãnh thổ cũng như do sự phức tạp về mặt kinh tế - xã hội với hàng trăm quốc gia, hàng vạn dân tộc và chủng tộc cùng những sự đối kháng và mâu thuẫn về mặt lợi ích cho nên ban đầu người ta chưa nhận rõ những vấn đề có tính chất toàn cầu.

Phải đến một trình độ phát triển nhất định của khoa học và công nghệ, của sự phân công lao động quốc tế, của sự phát triển quan hệ kinh tế quốc tế, của sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế và xã hội giữa các quốc gia, người ta mới nhận thức rõ ràng hơn và đầy đủ hơn tính thống nhất về mọi khía cạnh khác nhau của thế giới, đặc biệt là nhận thức sâu sắc hơn về những lợi ích chung và những hiểm họa đặt ra trước toàn thể loài người. Chính trên cơ sở đó mà xuất hiện khái niệm về các vấn đề có tính chất toàn cầu.

Vấn đề có tính chất toàn cầu là những vấn đề có liên quan đến lợi ích và sự sống còn của tất cả các quốc gia trên thế giới. Nó hình thành và phát triển một cách khách quan trên cơ sở sự phát huy tác dụng của các quy luật tự nhiên và cả các quy luật kinh tế - xã hội. Nó không phụ thuộc vào ý muốn cá nhân của từng con người nhưng chính hoạt động của loài người nói chung lại là một tác nhân quan trọng đưa tới sự hình thành và phát triển của các vấn đề có tính chất toàn cầu.

Nhận thức chính xác và rõ ràng về quy mô, tính chất, tầm quan trọng của các vấn đề có tính chất toàn cầu là đòi hỏi cấp bách hiện nay không những đối với các nhà khoa học mà đối với cả từng người dân, đặc biệt là đối với các chính phủ cũng như đối với các tổ chức chính trị và xã hội trên toàn thế giới.

1.3.2. Khái quát về các vấn đề có tính chất toàn cầu

Cho đến nay, các vấn đề có tính chất toàn cầu bao gồm nhiều loại hình, liên quan đến nhiều lĩnh vực kinh tế - xã hội cũng như tự nhiên. Theo quan điểm của Đảng Cộng sản Việt Nam, có bốn vấn đề toàn cầu nổi bật là "giữ vững hòa bình và đẩy lùi nguy cơ chiến tranh, bảo vệ môi trường sống, hạn chế sự bùng nổ dân số, phòng ngừa và đẩy lùi những bệnh tật hiểm nghèo" (xem cuốn Một số vấn đề quan hệ quốc tế và đường lối đối ngoại của Đảng và Nhà nước ta - Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh xuất bản -

1994). Bên cạnh những vấn đề trên, thực tiễn của đời sống kinh tế và xã hội đang tiếp tục xuất hiện những vấn đề có tính chất toàn cầu khác nữa. Có thể phân loại một cách khái quát các vấn đề có tính chất toàn cầu như sau:

Các vấn đề có tính chất toàn cầu liên quan đến nguồn lực phát triển: vấn đề dân số, vấn đề lương thực, vấn đề nguyên liệu, vấn đề năng lượng.

- Các vấn đề có tính chất toàn cầu liên quan đến môi trường sinh thái: vấn đề nước ngọt, nạn cháy rừng, trái đất nóng dần lên, lỗ thủng tầng ô-zôn, vấn đề ô nhiễm môi trường sinh thái...

Các vấn đề có tính chất toàn cầu liên quan đến việc tăng trưởng và phát triển kinh tế: vấn đề nợ nước ngoài, vấn đề thất nghiệp và lạm phát, vấn đề chiến tranh thương mại, vấn đề khủng hoảng tài chính - tiền tệ ...

- Các vấn đề có tính chất toàn cầu liên quan đến khía cạnh xã hội: vấn đề phân cực giàu nghèo, vấn đề bệnh tật của xã hội công nghiệp hiện đại, vấn đề bành trướng tôn giáo, vấn đề xung đột chủng tộc và sắc tộc...

Một vấn đề toàn cầu có tính chất bao trùm ảnh hưởng đến sự tồn vong của nhân loại là vấn đề chiến tranh và hòa bình. Mặt khác, số lượng các vấn đề có tính chất toàn cầu ngày càng nảy sinh nhiều hơn, cũng như quy mô, phạm vi ảnh hưởng và tính chất của nó ngày càng phức tạp và lớn hơn. Trong những vấn đề toàn cầu nêu trên, người ta thường đề cập đến và phải đương đầu một cách thường xuyên là vấn đề bùng nổ dân số, vấn đề thiếu lương thực và thiếu năng lượng, vấn đề nợ nước ngoài, vấn đề khủng hoảng tài chính - tiền tệ và vấn đề ô nhiễm môi trường sinh thái... Đến nay, sự bùng nổ dân số vẫn là mối đe dọa đối với sự phát triển của nhiều quốc gia cũng như toàn thể nhân loại. Mặc dù số lượng dân số là điều kiện đầu tiên và có ý nghĩa quyết định cho sự tăng trưởng và phát triển kinh tế nhưng một sự tăng trưởng cao hơn ý muốn vẫn là một sức ép về nhiều phương diện như đảm bảo lương thực, nhà ở, việc làm, y tế, văn hóa... đối với mỗi quốc gia. Dân số Trái đất năm 1825 mới là 1 tỷ người sau nhiều nghìn năm phát triển. Một trăm năm sau dân số thế giới tăng gấp đôi tới 2 tỷ người. Một nửa thế kỷ tiếp sau nữa (1925-1975) dân số thế giới đã tăng lên 4 tỷ. Đến năm 2000, dân số thế giới khoảng 6 tỷ. Nếu như tốc độ tăng dân số vẫn giữ ở mức của nửa đầu thế kỷ XX thì dân số thế giới sẽ đạt 12 tỷ người vào năm 2050. Tất nhiên, điều đó khó có thể xảy ra nhưng để đạt được quy mô dân số phù hợp với các nguồn tài nguyên trên trái đất và sự phát triển của khoa học - công nghệ đòi hỏi sự cố gắng vượt bậc và sự phối hợp chung của tất cả các quốc gia trên thế giới. Hiện nay, tốc độ tăng dân số giữa các quốc gia, giữa các dân tộc, giữa các vùng thành thị và nông thôn, giữa các tầng lớp dân cư khác nhau về mức sống và trình độ văn hóa là rất không đều, điều đó đưa đến hậu quả về sự thay đổi tỷ trọng dân số theo các tiêu thức nói trên. Hơn nữa, chính sự bùng nổ dân số sẽ kéo theo mức độ gia tăng của nhiều vấn đề có tính chất toàn cầu khác (vấn đề lương thực, vấn đề năng lượng, vấn đề việc làm, vấn đề ô nhiễm...).

Một vấn đề có tính chất toàn cầu khác liên quan đến khía cạnh kinh tế là vấn đề nợ nước ngoài. Nếu như sau Thế chiến thứ II, các quốc gia lâm vào tình trạng nợ nước ngoài chủ yếu là các nước bại trận hoặc các nước phải trải qua các cuộc chiến tranh tàn khốc, thì đến thập kỷ 70 tình trạng nợ nước ngoài lại trở thành gánh nặng đối với hầu hết các nước đang và chậm phát triển. Hiện nay, có nhiều quốc gia đã rơi vào tình trạng nợ nước ngoài lớn hơn chỉ tiêu GDP được sản xuất hàng năm, thậm chí có quốc gia tăng trưởng cao và liên tục trong vài thập kỷ cũng rơi vào tình trạng nợ nước ngoài chồng chất. Có thể nhận xét rằng, vấn đề nợ nước ngoài đang phát triển với một gia tốc ngày càng cao và nó có thể cuốn hút vào đó mọi quốc gia, không phân biệt là có trình độ phát triển cao hay thấp, không phân biệt là nước lớn hay nhỏ, nếu như quốc gia đó không chú trọng khắc phục những nguyên nhân khác nhau có thể dẫn đến tình trạng

nợ nước ngoài. Nợ nước ngoài lớn không những là một sự đe dọa nghiêm trọng đối với tương lai của một quốc gia, gây nên sự phụ thuộc không những về kinh tế mà cả về chính trị và ngoại giao, mà nó còn là một trong những nguyên nhân đưa đến các cuộc khủng hoảng tài chính và tiền tệ và từ đó đưa tới sự tàn phá và đổ vỡ khủng khiếp, phá hoại thành quả phát triển kinh tế - xã hội qua nhiều thập kỷ của một quốc gia. Bởi vậy, kết luận đối với sự phát triển kinh tế ngày nay không đơn thuần là một tốc độ tăng trưởng cao mà điều quan trọng hơn là phải đạt được sự tăng trưởng trong an toàn và ổn định, tăng trưởng một cách vững chắc và lâu dài.

Gần đây, môi trường sinh thái trở nên một vấn đề có tính chất toàn cầu hết sức gay gắt. Sự hủy hoại và ô nhiễm về môi trường sinh thái là hậu quả tất yếu của sự tăng trưởng kinh tế nhanh và khai thác tài nguyên quá mức ở nhiều quốc gia trên thế giới. Sự hủy hoại và ô nhiễm môi trường sinh thái lại diễn ra một cách từ từ, khó nhận biết, trong khi để khắc phục một hậu quả xấu lại phải mất một khoảng thời gian rất dài với chi phí cực kỳ tốn kém. Trong thực tế, việc theo đuổi lợi ích riêng của một tập đoàn kinh doanh, thậm chí của một quốc gia lại đưa tới tác hại cho nhiều quốc gia khác và cho cả nhân loại. Bởi vậy, việc hủy hoại và ô nhiễm môi trường sinh thái trở thành vấn đề toàn cầu nghiêm trọng nhất, đòi hỏi sự cố gắng và nỗ lực trên nhiều phương diện, sự phối hợp hành động chung của tất cả các tổ chức cũng như của toàn nhân loại.

1.3.3. Ý nghĩa của các vấn đề có tính chất toàn cầu

Rõ ràng là các vấn đề có tính chất toàn cầu phản ánh trình độ phát triển ngày càng cao của nền kinh tế thế giới và các quan hệ kinh tế quốc tế, thể hiện tính thống nhất và tùy thuộc lẫn nhau trong quá trình tồn tại và phát triển giữa các quốc gia trên thế giới.

Các vấn đề có tính chất toàn cầu phản ánh những mâu thuẫn trong quá trình phát triển của thế giới, không những là mâu thuẫn giữa lợi ích của các quốc gia, mà còn là mâu thuẫn giữa lợi ích trước mắt với lợi ích lâu dài, mâu thuẫn giữa lợi ích cục bộ với lợi ích toàn cục, mâu thuẫn giữa tăng trưởng nhanh với phát triển bền vững, mâu thuẫn giữa lợi ích kinh tế với lợi ích xã hội...

Việc giải quyết các vấn đề có tính chất toàn cầu là một đòi hỏi cấp bách đối với toàn thế giới trong điều kiện ngày nay. Đó không chỉ là nhiệm vụ của các chính phủ mà còn là nhiệm vụ của các tổ chức quốc tế, các tổ chức chính trị, xã hội và tư nhân, của các doanh nghiệp và từng người dân. Để giải quyết các vấn đề có tính chất toàn cầu đòi hỏi có sự phối hợp toàn diện và chặt chẽ về các chương trình phát triển kinh tế - xã hội, các chương trình phát triển khoa học và công nghệ, trên cơ sở một khuôn khổ pháp lý thống nhất và nghiêm ngặt. Chính ở đây vai trò của các tổ chức quốc tế, các liên kết kinh tế quốc tế khu vực và các định chế trên phạm vi toàn cầu có ý nghĩa quyết định. Các chính phủ, các doanh nghiệp cũng như các tổ chức khác cần phối hợp chương trình phát triển, các dự án phát triển của mình và đặt nó trong yêu cầu chung của việc giải quyết các vấn đề có tính chất toàn cầu.

1.4. NỘI DUNG VÀ TÍNH CHẤT CỦA CÁC QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

1.4.1. Khái niệm và nội dung

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

Chủ thể của các quan hệ kinh tế quốc tế là các quốc gia cùng với các tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân trong các quốc gia đó cũng như các tổ chức kinh tế quốc tế. Các công ty đa quốc gia và công ty

xuân quốc gia là những chủ thể có vị trí quan trọng trong việc hình thành và phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế. Phạm vi vận động của các quan hệ kinh tế quốc tế thường vượt ra ngoài biên giới một quốc gia.

Các quan hệ kinh tế quốc tế của một quốc gia với các quốc gia khác và các tổ chức kinh tế quốc tế tạo thành lĩnh vực kinh tế đối ngoại của quốc gia đó.

Nội dung của các quan hệ kinh tế quốc tế rất rộng và đa dạng, trước hết phải kể đến các hoạt động sau đây:

*** Thương mại quốc tế**

Thương mại quốc tế là việc trao đổi hàng hóa và dịch vụ giữa đối thường là vượt ra ngoài phạm vi địa lý của một quốc gia) thông qua hoạt động mua bán, lấy tiền tệ làm môi giới. Hoạt động thương mại quốc tế ra đời sớm nhất trong các quan hệ kinh tế quốc tế và ngày nay nó vẫn giữ vị trí trung tâm trong các quan hệ kinh tế quốc tế. Sở dĩ thương mại quốc tế có vai trò quan trọng như vậy bởi vì kết quả của các quan hệ kinh tế quốc tế khác cuối cùng được thể hiện tập trung trong thương mại quốc tế và quan hệ hàng hóa - tiền tệ vẫn là quan hệ phổ biến nhất trong các quan hệ kinh tế quốc tế.

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

- Xuất và nhập khẩu hàng hóa hữu hình (nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, lương thực thực phẩm, các loại hàng tiêu dùng...). Đây là bộ phận chủ yếu và giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.

- Xuất và nhập khẩu hàng hóa vô hình (các bí quyết công nghệ, bằng sáng chế phát minh, phần mềm máy tính, các bằng thiết kế kỹ thuật, các dịch vụ lắp ráp thiết bị máy móc, dịch vụ du lịch và nhiều loại hình dịch vụ khác...). Đây là bộ phận có tỷ trọng ngày càng gia tăng phù hợp với sự bùng nổ của cách mạng khoa học - công nghệ và việc phát triển các ngành dịch vụ trong nền kinh tế quốc dân.

- Gia công thuê cho nước ngoài và thuê nước ngoài gia công. Gia công quốc tế là một hình thức cần thiết trong điều kiện phát triển của phân công lao động quốc tế và do sự khác biệt về điều kiện tái sản xuất giữa các quốc gia. Nó được phân chia thành hai loại hình chủ yếu tùy theo vai trò của bên đặt hàng và bên nhận gia công. Khi trình độ phát triển của một quốc gia còn thấp, thiếu vốn, thiếu công nghệ, thiếu thị trường thì các doanh nghiệp thường ở vào vị trí nhận gia công thuê cho nước ngoài. Nhưng khi trình độ phát triển ngày càng cao thì nên chuyển qua hình thức thuê nước ngoài gia công cho mình. Hoạt động gia công mang tính chất công nghiệp nhưng chu kỳ gia công thường rất ngắn, đầu vào và đầu ra của nó gắn liền với thị trường nước ngoài nên nó được coi là một bộ phận của hoạt động ngoại thương.

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

Xuất khẩu tại chỗ: Trong trường hợp này, hàng hóa và dịch vụ có thể chưa vượt ra ngoài biên giới quốc gia nhưng ý nghĩa kinh tế của nó tương tự như hoạt động xuất khẩu. Đó là việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho các ngoại giao đoàn, cho khách du lịch quốc tế... Hoạt động xuất khẩu tại chỗ có thể đạt

được hiệu quả cao do giảm bớt chi phí bao bì đóng gói, chi phí bảo quản, chi phí vận tải, thời gian thu hồi vốn nhanh, trong khi vẫn có thể thu được ngoại tệ.

*** Đầu tư quốc tế**

Đầu tư quốc tế là một quá trình kinh doanh trong đó vốn đầu tư được di chuyển từ quốc gia này sang quốc gia khác với mục đích sinh lời.

Trong đầu tư quốc tế thường có hai hoặc nhiều bên có quốc tịch khác nhau cùng phối hợp với nhau để triển khai một dự án đầu tư nhằm đem lại lợi ích cho tất cả các bên. Khác với hoạt động thương mại quốc tế có thể chỉ diễn ra theo từng vụ việc, đầu tư quốc tế là một quá trình được kéo dài, có trường hợp đến 30 năm, 50 năm hoặc lâu hơn nữa. Vốn đầu tư quốc tế có thể được biểu hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, như bằng các loại tiền mặt hoặc giấy tờ có giá trị, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, quyền sử dụng đất đai, các sáng chế, phát minh, bí quyết công nghệ, nhãn hiệu hàng hóa, v.v... Lợi ích do hoạt động đầu tư mang lại thường là lợi ích kinh tế, đồng thời còn có cả lợi ích chính trị, lợi ích văn hóa xã hội, lợi ích về bảo vệ môi trường sinh thái..

Vốn đầu tư quốc tế có hai dòng chính: đầu tư của tư nhân và Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) của các chính phủ, các tổ chức quốc tế.

a, Đầu tư của tư nhân:

Đầu tư của tư nhân được thực hiện dưới 3 hình thức:

* Đầu tư trực tiếp: chủ đầu tư nước ngoài toàn bộ hay phân lớn vốn đầu tư vào các dự án nhằm giành quyền điều hành hoặc tham gia điều hành các doanh nghiệp sản xuất hoặc kinh doanh dịch vụ, thương mại ...

* Đầu tư gián tiếp: chủ đầu tư nước ngoài mua cổ phần của các công ty ở nước sở tại (ở mức nhất định) để thu lợi nhuận mà không tham gia điều hành trực tiếp đối tượng mà họ bỏ vốn đầu tư * Tín dụng thương mại: cho vay vốn và thu lợi nhuận qua lãi suất tiền vay.

b, Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA).

Hỗ trợ phát triển chính thức ODA là tất cả các khoản viện trợ không hoàn lại (cho vay dài hạn với một số thời gian ân hạn và lãi suất thấp) của Chính phủ, các hệ thống của tổ chức Liên hiệp quốc, các tổ chức phi chính phủ, các tổ chức tài chính quốc tế (như Ngân hàng Thế giới WB, Ngân hàng phát triển Châu Á - ADB, Quỹ tiền tệ quốc tế - IMF ...) dành cho chính phủ và nhân dân nước nhận viện trợ. Các cơ quan và tổ chức hỗ trợ phát triển trên được gọi chung là đối tác viện trợ nước ngoài.

*** Hợp tác quốc tế về kinh tế và khoa học - công nghệ**

Bao gồm việc chuyên môn hóa và hợp tác hóa ở tầm quốc tế giữa các tổ chức kinh tế thuộc các quốc gia khác nhau trong việc sản xuất một loại sản phẩm nào đó, hợp tác quốc tế trong nghiên cứu, sáng chế, thiết kế, thử nghiệm, trong đào tạo cán bộ...

a, Việc chuyên môn hóa và hợp tác hóa quốc tế trong sản xuất.

Việc chuyên môn hóa có thể diễn ra theo các ngành, trong nội bộ từng ngành (theo từng sản phẩm), theo chi tiết sản phẩm và theo quy trình công nghệ. Chuyên môn hóa theo các ngành diễn ra khi có sự khác biệt lớn về điều kiện tự nhiên, sự chênh lệch đáng kể về trình độ công nghệ, trong đó mỗi quốc gia sẽ tập trung vào những ngành mà bản thân họ có điều kiện sản xuất thuận lợi và đạt được hiệu quả cao. Việc chuyên môn hóa theo chi tiết sản phẩm và theo trình công nghệ đòi hỏi sự tương đồng về trình độ

công nghệ, trong đó mỗi bên chịu trách nhiệm chế tạo một số chi tiết sản phẩm nhất định hoặc từng giai đoạn nhất định trong quá trình tạo nên sản phẩm cuối cùng. Đây là việc chuyên môn hóa có tính chất chiều sâu và nó phát huy được thế mạnh công nghệ của từng quốc gia. Việc chuyên môn hóa thường gắn liền với việc hợp tác hóa vì đây là hai mặt của một vấn đề: Việc chuyên môn hóa đòi hỏi việc hợp tác hóa và việc hợp tác hóa phải trên cơ sở chuyên môn hóa.

Quá trình chuyên môn hóa và hợp tác hóa trong sản xuất gắn liền với sự phát triển của cách mạng khoa học - công nghệ và quá trình phát triển của các công ty xuyên quốc gia. Những công ty lớn có chi nhánh ở hàng chục quốc gia có khả năng thực hiện quá trình chuyên môn hóa và hợp tác hóa một cách ăn khớp trên những phạm vi rộng lớn. Đặc biệt, sự ra đời của các khối liên kết kinh tế đã tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình phát triển của việc chuyên môn hóa và việc hợp tác hóa quốc tế trong lĩnh vực sản xuất.

b, Sự hợp tác và trao đổi quốc tế về khoa học - công nghệ

* Sự hợp tác quốc tế về nghiên cứu khoa học - công nghệ

Đây là một loại hình hoạt động bao gồm các hình thức phối hợp giữa các nước để cùng nhau tiến hành nghiên cứu, sáng chế, thiết kế, thử nghiệm, trao đổi các kết quả nghiên cứu, thông tin về khoa học - công nghệ, áp dụng các thành tựu khoa học - công nghệ mới vào thực tiễn sản xuất. Sự hợp tác quốc tế về nghiên cứu khoa học - công nghệ là một đòi hỏi khách quan trong thời đại ngày nay, không một quốc gia nào có khả năng tự mình giải quyết mọi vấn đề khoa học - công nghệ mà thực tiễn đặt ra. Khoa học - công nghệ ngày càng trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp và những thành tựu khoa học - công nghệ phải trở thành tài sản chung của nhân loại. Điều đó không loại trừ tình hình thực tế là vẫn có việc giữ bí mật những kết quả nghiên cứu và nhiều khi nó còn là phương tiện để khống chế lẫn nhau.

* Việc chuyển giao công nghệ

Hoạt động chuyển giao công nghệ không chỉ là một hoạt động mua bán đơn thuần vì hàng hóa công nghệ có những đặc điểm riêng. Quá trình chuyển giao công nghệ phải giải quyết các khía cạnh kinh tế, kỹ thuật và pháp lý thì mới bảo đảm cho việc chuyển giao đạt kết quả mong muốn. Việc chuyển giao công nghệ không chỉ đơn thuần là việc mua bán máy móc, thiết bị. Đó mới chỉ là "phần cứng" của công nghệ đã được vật chất hóa, có giá cả xác định và được mua bán theo mối quan hệ thương mại thông thường. Công nghệ còn có "phần mềm" bao gồm các kiến thức khoa học, các công thức và bí quyết kỹ thuật... Đó là hàng hóa "vô hình" và không có giá cả xác định. Các dạng khác nhau của công nghệ và quyền sử dụng chúng vào sản xuất được phản ánh bằng các khái niệm "kiểu dáng công nghiệp", "nhãn hiệu hàng hóa", "sáng chế", "bí quyết kỹ thuật", "bằng bảo hộ sáng chế", giấy phép sử dụng", v.v...

* Các dịch vụ thu ngoại tệ

Các dịch vụ thu ngoại tệ bao gồm các hoạt động kinh tế quốc tế dưới dạng các dịch vụ quốc tế như du lịch quốc tế, giao thông vận tải quốc tế, thông tin liên lạc quốc tế, bảo hiểm quốc tế, thanh toán và tín dụng quốc tế, xuất và nhập khẩu sức lao động, v.v... Yếu tố quốc tế ở đây thể hiện ở phạm vi hoạt động hoặc chủ thể sản xuất và đối tượng tiêu dùng thuộc các quốc tịch khác nhau. Để thuận tiện, người ta quy ước tính quốc tế của các dịch vụ này đồng nhất với hình thức thanh toán là việc thu được ngoại tệ. Các dịch vụ thu ngoại tệ có quy mô ngày càng lớn, nội dung ngày càng phong phú và hình thức ngày càng trở nên đa dạng.

Như vậy, quan hệ kinh tế quốc tế có nội dung rộng lớn hơn nhiều so với thương mại quốc tế (theo nghĩa thông thường). Theo nghĩa rộng, người ta có thể dùng khái niệm thương mại quốc tế để chỉ toàn bộ

các quan hệ kinh tế quốc tế nói chung, bởi vì hình thức biểu hiện phổ biến hiện nay trong các quan hệ kinh tế quốc tế là thông qua buôn bán hàng hóa và dịch vụ.

1.4.2. Tính chất của quan hệ kinh tế quốc tế

Nói một cách cụ thể hơn, kinh tế học quốc tế nghiên cứu các học thuyết về thương mại quốc tế, chính sách thương mại quốc tế, học thuyết về đầu tư quốc tế, chính sách đầu tư quốc tế, thị trường ngoại hối và hệ thống tiền tệ quốc tế, tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán quốc tế. Trên giác độ tổng quát, kinh tế học quốc tế nghiên cứu những vấn đề nói trên một cách chung nhất, nhưng để thấy rõ tác động của các nhân tố đến phúc lợi của một quốc gia, nền kinh tế thế giới thường được phân chia ra thành hai bộ phận: một bên là từng quốc gia và một bên là phần còn lại của thế giới. Thông thường, một quốc gia chỉ đóng một vai trò nhất định, nói chung là tương đối nhỏ, trong nền kinh tế thế giới. Khi ấy, tác động của các quan hệ kinh tế quốc tế giữa quốc gia này với phần còn lại của thế giới không làm thay đổi mặt bằng chung về giá cả hàng hóa và dịch vụ, tỷ giá hối đoái cũng như các chỉ số kinh tế quốc tế khác. Ngược lại, chính mặt bằng chung về các chỉ số kinh tế quốc tế sẽ gây ảnh hưởng lớn đến các chỉ số kinh tế trong từng quốc gia.

Tuy nhiên, trong thực tế cũng có một số quốc gia lớn, chúng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thế giới cũng như gây ảnh hưởng lớn đến các quan hệ kinh tế quốc tế. Trong trường hợp này, tác động của các quan hệ kinh tế quốc tế giữa quốc gia ấy với phần còn lại của thế giới sẽ gây ra những thay đổi đáng kể đến mặt bằng chung của các chỉ số kinh tế quốc tế. Bởi vậy, khi phân tích tác động của các quan hệ kinh tế quốc tế, người ta thường chia ra trường hợp của nước nhỏ và trường hợp của nước lớn, bởi vì trong mỗi trường hợp chiều hướng tác động sẽ khác nhau.

Trong cuốn giáo trình này, để nâng cao tính thực tiễn, việc phân tích các tác động của các quan hệ kinh tế quốc tế chủ yếu đứng trên giác độ của các quốc gia nhỏ, vì nó phù hợp với điều kiện cụ thể của Việt Nam. Bởi vậy, trong từng chương, ngoài phần lý luận chung còn đề cập đến thực tiễn phát triển các hoạt động kinh tế đối ngoại của Việt Nam.

Như vậy, đối tượng nghiên cứu của môn học “Kinh tế quốc tế” là tính quy luật của các quá trình kinh tế diễn ra trong mối quan hệ giữa các quốc gia với nhau và giữa các quốc gia với các tổ chức kinh tế quốc tế trong đó đặc biệt chú ý xem xét sự phân phối về mặt lợi ích giữa các chủ thể kinh tế quốc tế. Chúng mang tính khách quan và trải rộng trên quy mô toàn cầu.

1.5. MỤC ĐÍCH VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Mục đích nghiên cứu môn học này là cung cấp cho học viên các kiến thức chuyên môn về các quy luật vận động của nền kinh tế thế giới và các quan hệ kinh tế quốc tế, trước hết là các quy luật vận động của thương mại quốc tế, quy luật vận động của hoạt động đầu tư quốc tế, quy luật vận động của hệ thống tiền tệ và quan hệ tài chính quốc tế, quy luật vận động của các hoạt động dịch vụ quốc tế, quy luật hình thành và phát triển của các loại hình liên kết kinh tế quốc tế...cũng như nghiên cứu các xu hướng vận động chủ yếu của nền kinh tế thế giới trong giai đoạn hiện nay.

Môn học này còn nghiên cứu các nhân tố và sự tác động của chúng đến các quan hệ kinh tế quốc tế nói chung và lĩnh vực kinh tế đối ngoại của một quốc gia nói riêng. Trên cơ sở đó, nó giúp cho sinh viên hiểu rõ cơ sở khoa học và thực tiễn của các chính sách mà các chính phủ áp dụng trong lĩnh vực các quan hệ kinh tế quốc tế của mỗi quốc gia.

Một trong những mục đích quan trọng khi nghiên cứu môn học này là làm rõ những vấn đề lý luận và thực tiễn trong quá trình hình thành và phát triển lĩnh vực kinh tế đối ngoại của Việt Nam. Điều đó không

những thể hiện tính thực tiễn, tính hướng đích mà đồng thời còn phản ánh yêu cầu khách quan đặt ra đối với môn học này.

Để nghiên cứu và học tập môn học kinh tế quốc tế có kết quả cần sử dụng các phương pháp của phép biện chứng duy vật và duy vật lịch sử, cũng như các phương pháp quy nạp và diễn giải, so sánh và lịch sử. Đặc biệt, các phương pháp mô hình hoá và các phương pháp phân tích của kinh tế học vĩ mô và kinh tế học vi mô được sử dụng khá phổ biến khi tiếp cận các vấn đề kinh tế cụ thể. Việc sử dụng các công cụ trừu tượng hoá được kết hợp với việc phân tích thực tiễn phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế của mỗi quốc gia. Bởi vậy, bên cạnh những nguyên lý có tính phổ biến của sự vận động các quan hệ kinh tế quốc tế, trong giáo trình này còn đề cập đến thực tiễn Việt Nam để phục vụ cho việc đào tạo cán bộ quản lý lĩnh vực kinh tế đối ngoại của Việt Nam.

1.6. CÁC QUAN ĐIỂM CƠ BẢN CỦA ĐẢNG VÀ CHÍNH PHỦ VIỆT NAM VỀ PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

Các văn kiện Đại hội lần thứ VI, VII, VIII, IX, X khẳng định chính sách đổi mới và mở cửa với những quan điểm sau đây về kinh tế đối ngoại:

1.6.1. Phát triển kinh tế đối ngoại là một tất yếu khách quan nhằm phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế, xây dựng đất nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa

Thế giới ngày nay là một thể thống nhất, trong đó các quốc gia là những đơn vị độc lập, tự chủ, nhưng phụ thuộc vào nhau về kinh tế và khoa học - công nghệ. Sự phụ thuộc giữa các quốc gia bắt nguồn từ những yếu tố khách quan. Nhiều nhà kinh tế học cho rằng đối với bất kỳ quốc gia nào sự phát triển kinh tế đòi hỏi phải có 16 sản phẩm cơ bản như: năng lượng, than, dầu khô, khí đốt, sắt, đồng, chì, kẽm, nhôm, ni-ken, gỗ, lương thực, thiết bị kỹ thuật,... Do điều kiện địa lý, do sự phân bố không đều tài nguyên thiên nhiên, không một quốc gia nào có khả năng tự bảo đảm các sản phẩm cơ bản nói trên. Mọi quốc gia đều phụ thuộc vào nước ngoài với mức độ khác nhau về các sản phẩm đó.

Mặt khác, sự phụ thuộc giữa các quốc gia còn bắt nguồn từ sự phát triển của lực lượng sản xuất và cuộc cách mạng khoa học - công nghệ trên thế giới nữa.

Lịch sử thế giới chứng minh không có quốc gia nào có thể phát triển nếu thực hiện chính sách tự cấp tự túc. Ngược lại, những nước có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao đều là những nước dựa vào kinh tế đối ngoại để thúc đẩy kinh tế trong nước phát triển; biết sử dụng những thành tựu của cuộc cách mạng khoa học - công nghệ để hiện đại hóa nền sản xuất, biết khai thác những nguồn lực ngoài nước để phát huy các nguồn lực trong nước.

Đối với nước ta là một nước nghèo và kém phát triển, nông nghiệp lạc hậu, trang bị kỹ thuật và kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội còn thấp, nhưng có nhiều tiềm năng chưa được khai thác, để đảm bảo đường lối xây dựng đất nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, phát triển ngoại thương, mở rộng hợp tác kinh tế, khoa học - công nghệ với bên ngoài là một tất yếu khách quan và là một yêu cầu cấp bách.

Để bảo đảm mục tiêu tổng quát của chiến lược ổn định và phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2000 đã được xác định tại Đại hội VII: “Ra khỏi khủng hoảng, ổn định tình hình kinh tế - xã hội, phấn đấu vượt qua tình trạng nước nghèo và kém phát triển, cải thiện đời sống nhân dân, củng cố quốc phòng và an ninh, tạo điều kiện cho đất nước phát triển nhanh hơn vào đầu thế kỷ 21. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) đến năm 2000 tăng khoảng gấp đôi so với năm 1990”,

- Tạo nguồn ngoại tệ cần thiết cho việc thực tổng quát, phục vụ nhập khẩu công nghệ, nguyên, nhiên vật liệu và hàng hóa thiết yếu, góp phần đẩy lùi lạm phát và ổn định đời sống nhân dân, đồng thời góp

phần đổi mới cơ cấu kinh tế, hình thành cơ cấu kinh tế mới gắn với nền kinh tế thế giới, tăng cường tiềm lực kinh tế, tiềm lực khoa học - công nghệ, tạo điều kiện cho đất nước phát triển nhanh vào những năm đầu thế kỷ 21.

Đại hội VIII, IX và X “đưa Việt Nam về cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020”. Những mục tiêu của kinh tế đối ngoại trong đó có thể xác định như sau: hiện mục tiêu

- Khai thác có hiệu quả những lợi thế của nước ta, tham gia sâu rộng vào các giao dịch kinh tế khu vực và thế giới, gắn thị trường trong nước với thị trường thế giới, hội nhập tích cực và chủ động nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới phù hợp với trình độ phát triển của nền kinh tế, thu hẹp sự mất cân đối trong cán cân thanh toán quốc tế, sự chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế và khoa học - công nghệ giữa Việt Nam với các nước khác, nhất là các nước láng giềng trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

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

Trong lĩnh vực đối ngoại, hai mặt kinh tế và chính trị có mối quan hệ mật thiết với nhau, tác động lẫn nhau, có trường hợp không tách rời nhau, quyện chặt vào nhau.

Thông thường, mối quan hệ chính trị - ngoại giao mở đường và thúc đẩy mối quan hệ thương mại - kinh tế phát triển. Việc khai thông mối quan hệ chính trị là tiền đề không thiếu được để phát triển và mở rộng mối quan hệ kinh tế. Ngược lại, mối quan hệ kinh tế chính trị, tế - thương mại phát triển có tác dụng củng cố, tăng cường mối

Trong điều kiện thông thường, chính sách kinh tế đối ngoại gắn bó với chính sách ngoại giao trong một chính thể, chính sách đối ngoại với từng khu vực, từng nước nhằm thúc đẩy kinh tế đối ngoại phát triển và mở rộng phù hợp với đặc điểm khu vực, nước hữu quan trong từng giai đoạn nhất định.

Khác với hoạt động kinh tế trong nước, hoạt động kinh tế đối ngoại không chỉ tùy thuộc vào những yếu tố kinh tế, vào lợi ích của các bên trực tiếp tham gia hoạt động, mà còn tùy thuộc một phần quan trọng vào những yếu tố chính trị, vào lợi ích của các quốc gia hữu quan, tùy thuộc vào đặc điểm từng loại hình kinh tế đối ngoại, mức độ gắn bó giữa kinh tế với chính trị đối với loại hình đó và được thể hiện trong chính sách của các nước hữu quan trong từng giai đoạn nhất định nữa.

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

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

Trong một thế giới thống nhất nhưng đa dạng gồm những quốc gia có những đặc điểm, mục tiêu khác nhau, những lợi ích mâu thuẫn nhau, phương hướng xử lý mối quan hệ giữa kinh tế và chính trị trong kinh tế đối ngoại nước ta là: mở rộng, đa phương hóa và đa dạng hóa quan hệ đối ngoại trên nguyên tắc giữ vững độc lập, chủ quyền, an ninh quốc gia, bình đẳng, các bên cùng có lợi. Độc lập cần được hiểu một cách toàn diện bao gồm độc lập chính trị và độc lập kinh tế.

Phù hợp với phương hướng nói trên, công tác quốc phòng an ninh phải tạo thuận lợi cho việc mở rộng kinh tế đối ngoại và không được gây trở ngại cho hoạt động kinh tế đối ngoại. Ngược lại, kinh tế đối ngoại phải bảo đảm độc lập, chủ quyền an ninh quốc gia, phải góp phần nâng cao năng lực quốc phòng, nhất là trong khi các thế lực thù địch còn những âm mưu và hoạt động phá hoại nước ta. Kinh tế đối ngoại phải quán triệt cả hai nhiệm vụ chiến lược là xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.

Mặt khác, sự phát triển và việc mở rộng kinh tế đối ngoại đòi hỏi phải quan tâm đầy đủ đến lợi ích chính đáng, hợp lý của các bên đối tác trên cơ sở đó xác định những điểm các bên có thể gặp nhau, có sự cân bằng lợi ích giữa các bên đối tác trên nguyên tắc bình đẳng, các bên cùng có lợi.

1.6.3. Quan điểm “mở cửa”, tích cực và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế

“Mở cửa”, tích cực và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế là một chính sách có tính chiến lược hoàn toàn phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế thế giới.

“Mở cửa”, tích cực và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế là một tất yếu khách quan và là một yêu cầu cấp bách đối với sự nghiệp xây dựng và phát triển kinh tế, nhất là trong điều kiện nước ta còn là một nước đang phát triển ở trình độ phát triển thấp nhưng có nhiều khả năng tiềm tàng chưa được khai thác, nhiều lợi thế chưa được phát huy.

Việc “mở cửa” và tích cực, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế là mở rộng giao lưu kinh tế - thương mại, khoa học - công nghệ với nước ngoài, tham gia sâu rộng vào sự trao đổi, sự phân công lao động quốc tế và chuỗi giá trị toàn cầu, tham gia vào quá trình tự do hoá thương mại, các tổ chức, định chế và liên kết kinh tế quốc tế. “Mở cửa” và tích cực, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế là một chính sách kinh tế lớn và là một điều kiện bảo đảm việc thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội của đất nước.

Mục tiêu của chính sách “mở cửa”, chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế là góp phần thực hiện đường lối xây dựng và phát triển kinh tế, các mục tiêu kinh tế - xã hội trong những năm 1991-1995 và thực hiện các mục tiêu đề ra trong chiến lược kinh tế - xã hội đến năm 2000, chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2001- 2010 nhằm sớm đưa Việt Nam ra khỏi tình trạng một nước kém phát triển và phấn đấu về cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020.

Việc “mở cửa”, hội nhập còn góp phần thực hiện đường lối đối ngoại, các mục tiêu về kinh tế đối ngoại trên cơ sở gắn thị trường trong nước và thị trường quốc tế, từng bước hội nhập tích cực và chủ động kinh tế quốc gia là một đơn vị kinh tế độc lập, tự chủ với nền kinh tế thế giới.

Nhưng việc “mở cửa”, hội nhập phải bảo đảm sự ổn định chính trị, an ninh quốc gia, phải bảo vệ được tài nguyên và môi trường, phải có biện pháp hạn chế những mặt tiêu cực phát sinh trong quá trình “mở cửa”, hội nhập. Ngược lại, sự ổn định về chính trị, kinh tế, pháp luật, tổ chức là điều kiện để “mở cửa”, hội nhập.

Với tinh thần trên, việc “mở cửa”, hội nhập phải có định hướng, có kế hoạch cụ thể, bước đi vững chắc và phải được quản lý chặt chẽ. “Mở cửa”, hội nhập và quản lý không được hạn chế quá trình “mở cửa”, nhưng “mở rộng cửa” và hội nhập kinh tế quốc tế tích cực, chủ động đòi hỏi phải tăng cường có hiệu quả hoạt động quản lý của nhà nước, có những biện pháp thích hợp để tạo môi trường thuận lợi cho việc “mở cửa”, hội nhập, đồng thời hạn chế những mặt tiêu cực có thể phát sinh.

Trên cơ sở nhận thức đúng đắn quan điểm mở cửa, hệ thống kinh tế mở, phải phê phán sâu sắc các quan niệm sai lầm về mở cửa như:

- “Mở toang cửa”, “thả cửa”, hội nhập vội vàng thiếu cân nhắc kỹ lưỡng các tác động nhiều mặt.
- Coi việc “mở cửa”, hội nhập là một chính sách nhất thời, một biện pháp tình thế, v.v..

Đồng thời, khắc phục những xu hướng không đúng như: 1 Xu hướng giản đơn mà biểu hiện là chỉ thấy những mặt tích cực, cơ hội không thấy hoặc không đánh giá đầy đủ những mặt tiêu cực, thách thức của “mở cửa”, hội nhập.

- Xu hướng tiêu cực đối với chính sách “mở cửa”, hội nhập mà biểu hiện là sự do dự, ngập ngừng trong “mở cửa”, hội nhập.

Việc nhận thức đúng đắn quan điểm mở cửa đòi hỏi phải dự kiến, đánh giá đầy đủ, sâu sắc các mặt tích cực và tiêu cực của chính sách “mở cửa”, hội nhập chủ động và tích cực, trên cơ sở đó mạnh dạn “mở cửa”, hội nhập kinh tế quốc tế tích cực, chủ động nhằm phát triển và mở rộng kinh tế đối ngoại, đồng thời đề cao cảnh giác đối với các âm mưu của các thế lực thù địch, có những biện pháp khắc phục những hiện tượng tiêu cực trong các lĩnh vực chính trị - tư tưởng - kinh tế - văn hóa - xã hội, gìn giữ được những truyền thống tốt đẹp và những giá trị tinh thần của dân tộc Việt Nam.

1.6.4. Phát huy ý chí tự lực tự cường, kết hợp sức mạnh của dân tộc với sức mạnh của thời đại, triệt để khai thác những lợi thế khu vực và thế giới

Việc phát huy ý chí tự lực tự cường không đồng nghĩa với việc coi nhẹ sức mạnh của thời đại, các yếu tố bên ngoài, bao gồm sự giúp đỡ quốc tế. Ngược lại, trong bối cảnh mới việc khai thác sức mạnh của thời đại, đặc biệt những thành tựu của cách mạng khoa học - công nghệ đang diễn ra trên thế giới, tranh thủ các nguồn lực bên ngoài, chủ yếu là vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý, thị trường thế giới để khai thác có hiệu quả các nguồn lực trong nước là một nhân tố bảo đảm sự thành công của công cuộc xây dựng đất nước với nhịp độ nhanh.

Tình hình quốc tế phức tạp đòi hỏi phải có chính sách mềm dẻo, khôn khéo, được điều chỉnh kịp thời, phù hợp với những biến động của tình hình và phải có cách làm thông minh, sáng tạo, nhằm mở rộng sự hợp tác toàn diện với nước ngoài, với các tổ chức quốc gia và tổ chức quốc tế, chính phủ và phi chính phủ và khai thác có hiệu quả sự giúp đỡ quốc tế.

Giải quyết mối quan hệ giữa các yếu tố bên trong và bên ngoài, các yếu tố trong nước và quốc tế cùng với việc xử lý đúng đắn mối quan hệ giữa chính trị với kinh tế là vấn đề cốt lõi trong chiến lược và chính sách kinh tế đối ngoại của nước ta.

Vận dụng lý thuyết “lợi thế so sánh” vào điều kiện Việt Nam trong thời đại ngày nay có thể khẳng định nước ta có những lợi thế quan trọng trong sự trao đổi và sự phân công lao động quốc tế (con người Việt Nam, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý,...)

Khai thác hiệu quả các lợi thế, kết hợp các nguồn lực bên trong và bên ngoài là biện pháp cơ bản để đưa nước ta ra khỏi khủng hoảng, vượt qua tình trạng kém phát triển và phấn đấu về cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020.

Chìa khóa giải quyết vấn đề là sự kết hợp sức mạnh của dân tộc với sức mạnh của thời đại, là việc mở rộng quan hệ hợp tác kinh tế, khoa học - công nghệ với bên ngoài, là sự phát triển các hoạt động thương mại, đầu tư, dịch vụ quốc tế, khoa học-công nghệ, phát triển các quan hệ hợp tác trên nguyên tắc bình đẳng và cùng có lợi, tranh thủ sự giúp đỡ quốc tế bằng mọi hình thức và từ mọi nguồn.

1.6.5. Mở rộng diện bạn hàng, đối tượng hợp tác, đa phương hóa các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, phù hợp với cơ chế thị trường, trên nguyên tắc bình đẳng, các bên cùng có lợi

Kinh tế đối ngoại vận động trong một khung cảnh rộng lớn là nền kinh tế thế giới, thị trường quốc tế. Đối tượng hợp tác trong mối quan hệ đối ngoại rất đa dạng:

- Ở bình diện quốc gia: Chính phủ nước ngoài, các tổ chức quốc gia (chính phủ và phi chính phủ), các tổ chức quốc tế, các tổ chức liên quốc gia.

- Đối với các tổ chức tham gia kinh tế đối ngoại: Các bạn hàng các đối tượng hợp tác trong kinh doanh, bao gồm tổ chức kinh doanh và tư nhân nước ngoài, kể cả các công ty xuyên quốc gia.

- Ở bình diện quốc gia, sự phát triển và mở rộng kinh tế đối ngoại đòi hỏi phải mở rộng đối tượng hợp tác, đa phương hóa các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, thiết lập các mối quan hệ kinh tế - thương mại, khoa học - công nghệ với nước ngoài, không phân biệt chế độ kinh tế - xã hội.

Đối với tổ chức kinh doanh, việc mở rộng kinh tế đối ngoại đòi hỏi phải mở rộng diện bạn hàng ở ngoài nước, có chính sách đối với bạn hàng, nhất là các bạn hàng có độ tín nhiệm cao và thực sự muốn làm ăn lâu dài, trên nguyên tắc bình đẳng và cùng có lợi.

Việc mở rộng diện đối tác ở cấp nhà nước và mở rộng diện bạn hàng đối với các tổ chức kinh doanh có quan hệ mật thiết với nhau.

Việc mở rộng các mối quan hệ chính trị - ngoại giao sẽ tạo điều kiện thuận lợi và tiền đề pháp lý cho các tổ chức kinh doanh phát triển bạn hàng mới. Việc mở rộng diện bạn hàng trong kinh doanh đối ngoại góp phần củng cố, phát triển, mở rộng các mối quan hệ chính trị - ngoại giao.

Vì vậy, phải có chính sách mở rộng các mối quan hệ chính trị - ngoại giao ở bình diện quốc gia, và chính sách mở rộng diện bạn hàng trong các hoạt động kinh tế đối ngoại, hình thành chính sách kinh tế đối ngoại đối với các khu vực và các nước chủ yếu mà nước ta có các mối quan hệ kinh tế - thương mại.

1.6.6. Đa dạng hóa hoạt động kinh tế đối ngoại phù hợp với điều kiện của nền kinh tế và điều kiện quốc tế

Đa dạng hóa hoạt động kinh tế đối ngoại là một tiền đề của sự phát triển và việc mở rộng kinh tế đối ngoại. Đa dạng hóa hoạt động kinh tế đối ngoại gắn bó chặt chẽ với đa phương hóa quan hệ kinh tế đối ngoại và phải phù hợp với điều kiện của nền kinh tế trong từng giai đoạn phát triển, tùy thuộc vào những lợi thế của đất nước trong sự trao đổi và sự phân công lao động quốc tế, vào chính sách đối ngoại và không tách rời những diễn biến trong các mối quan hệ kinh tế quốc tế.

Điều kiện trong nước và điều kiện quốc tế cho phép Việt Nam đa dạng hóa các hoạt động kinh tế đối ngoại theo các hướng chủ yếu dưới đây:

Đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa (xuất khẩu hữu hình), xuất khẩu lao động.

- Phát triển các dịch vụ thu ngoại tệ (xuất khẩu vô hình).

- Thu hút mạnh mẽ đầu tư trực tiếp từ nước ngoài, từng bước đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.

- Thu hút công nghệ và kinh nghiệm quản lý của thế giới thông qua nhiều hình thức trong đó đặc biệt coi trọng hình thức đầu tư trực tiếp và chuyển giao công nghệ.

Tranh thủ sự viện trợ quốc tế bằng nhiều hình thức và từ nhiều nguồn, kể cả viện trợ phát triển chính thức

Trong điều kiện nói trên, việc đa dạng hóa hoạt động kinh tế đối ngoại cần tiến hành toàn diện, nhưng có trọng điểm theo phương châm vừa mở rộng diện, vừa tập trung sức vào một số hoạt động có điều kiện phát triển nhanh và có hiệu quả cao. Căn cứ vào các yếu tố trong nước và các yếu tố quốc tế, phát triển lĩnh vực thương mại quốc tế và đầu tư nước ngoài trực tiếp là những hoạt động kinh tế đối ngoại quan trọng hàng đầu.

1.6.7. Nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại trên cơ sở phát huy sức mạnh tổng hợp của kinh tế đối ngoại đối với nền kinh tế và đời sống xã hội

Hiệu quả là mục tiêu đồng thời là thước đo kết quả của hoạt động kinh tế đối ngoại. Ở nước ta, xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ là điều kiện cơ bản để mở rộng quy mô và tăng nhanh nhịp độ nhập khẩu. Nhưng sự hợp tác sản xuất, việc đầu tư trực tiếp nước ngoài lại là điều kiện không thể thiếu được để tăng nguồn hàng xuất khẩu và các dịch vụ. Trong điều kiện nói trên cần nâng cao hiệu quả của từng hoạt động kinh tế đối ngoại, đồng thời phải nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại với tính cách là một tổng thể, phát huy sức mạnh tổng hợp của các mối quan hệ kinh tế đối ngoại đối với nền kinh tế và đời sống xã hội.

1.6.8. Đổi mới cơ chế quản lý kinh tế đối ngoại phù hợp với thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và các cam kết quốc tế

Cơ chế quản lý kinh tế đối ngoại cần được đổi mới theo các hướng sau:

a- Mở rộng quyền giao dịch với thế giới cho các cơ quan và tổ chức trong nước, mở rộng quyền hoạt động kinh doanh đối ngoại cho các tổ chức kinh tế thuộc các thành phần và cá nhân trong khuôn khổ luật pháp và phù hợp với điều kiện của nền kinh tế.

b- Phân biệt chức năng quản lý nhà nước và chức năng quản lý kinh doanh trong các hoạt động kinh tế đối ngoại.

c- Xóa bỏ các quy định về trợ cấp trái với các nguyên tắc quốc tế và các cam kết trong WTO và với các tổ chức, định chế, liên kết và các đối tác của Việt Nam, thực hiện quản lý kinh tế đối ngoại bằng công cụ quản lý gián tiếp (dự báo, định hướng, chính sách kinh tế, luật pháp).

d- Bảo đảm quyền tự chủ kinh doanh, tài chính của các tổ chức kinh doanh đối ngoại, đi đôi với sự tăng cường quản lý thống nhất của nhà nước.

e- Nhà nước, mà các cơ quan có chức năng quản lý kinh tế đối ngoại là người đại diện, không can thiệp vào sự hoạt động kinh doanh của các tổ chức kinh doanh và thực hiện các chức năng quản lý chủ yếu là:

+ Tạo môi trường pháp lý, kinh tế, điều kiện (trong nước và quốc tế) thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh đối ngoại, thông suốt giữa trong nước với nước ngoài, mở rộng quan hệ đối ngoại làm chỗ dựa cho các tổ chức và cá nhân trong kinh tế đối ngoại, xây dựng cơ sở hạ tầng cho các hoạt động kinh tế đối ngoại.

+ Hoàn thiện các quy định pháp luật để tạo hành lang pháp lý cho những hoạt động kinh tế đối ngoại, trong phạm vi đó các tổ chức kinh tế đối ngoại được quyền hoạt động trên nguyên tắc được làm những gì luật pháp không cấm và những gì không trái với pháp luật.

+ Hướng dẫn các tổ chức kinh doanh hoạt động theo pháp luật và có hiệu quả cao, thông qua cung cấp thông tin về thị trường thế giới, dự báo sự phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế, ban hành các chính sách kinh tế, đặc biệt các chính sách tài chính, tín dụng cải thiện hệ thống tài chính, ngân hàng - tiền tệ.

Thiết lập cơ chế kiểm tra, giám sát các hoạt động kinh tế đối ngoại, định ra những chế tài hữu hiệu bảo đảm sự vận hành hữu hiệu của lĩnh vực kinh tế đối ngoại trong điều kiện mới.

1.7. CÁC NGUỒN LỰC VÀ LỢI THẾ CỦA VIỆT NAM VỀ PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

1.7.1. Vị trí của nền kinh tế Việt Nam trong nền kinh tế thế giới và khả năng mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại của Việt Nam

- Quy mô của nền kinh tế Việt Nam còn nhỏ bé cả về chỉ tiêu GDP cũng như kim ngạch xuất nhập khẩu so với nền kinh tế thế giới, trong khi đó Việt Nam đứng thứ 12 trên thế giới về dân số mà tốc độ tăng dân số vẫn ở mức cao khoảng 2%/ năm. Điều này đặt ra các yêu cầu lớn về giải quyết việc làm cũng như phải tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao và bền vững.

- Cơ cấu kinh tế còn mang tính chất lạc hậu, trình độ công nghệ thấp, vẫn là một nền kinh tế ở giai đoạn khai thác tài nguyên và khai thác sức lao động, hàm lượng khoa học - công nghệ và hàm lượng vốn trong sản phẩm còn thấp, hệ thống hạ tầng yếu kém. Điều này gây khó khăn cho việc tham gia vào phân công lao động quốc tế và thương mại quốc tế.

- Đang thực hiện quá trình đổi mới, đạt được tốc độ tăng trưởng khá cao trong mười năm qua cả về GDP cũng như về kim ngạch xuất nhập khẩu, thu hút đầu tư nước ngoài với quy mô ngày càng lớn. Nhưng để đạt được một cơ sở phát triển lâu dài và bền vững còn phải giải quyết nhiều vấn đề kinh tế và xã hội phức tạp, thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng năng động và có hiệu quả.

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế đối ngoại từ khi thực hiện chính sách đổi mới khá cao, đã gia nhập được với cộng đồng tài chính quốc tế, mở rộng quan hệ ngoại giao và buôn bán với hàng trăm quốc gia, tích cực tham gia vào các tổ chức kinh tế quốc tế và liên kết kinh tế khu vực (ASEAN, WTO...). Việt Nam có khả năng mở rộng quan hệ buôn bán và hợp tác kinh tế với những thị trường lớn và những cường quốc kinh tế và công nghệ trên thế giới, đa phương hóa quan hệ thị trường và đối tượng hợp tác, phát triển lĩnh vực kinh tế đối ngoại với tốc độ cao.

- Tuy nhiên, còn có sự chênh lệch đáng kể giữa mặt bằng giá cả trong nước với mặt bằng giá cả quốc tế: giá một số hàng hóa và dịch vụ trong nước cao hơn mức giá quốc tế (giá cước bưu điện, giá điện năng, giá thuê đất...) nhưng cũng có khá nhiều hàng hóa và dịch vụ trong nước có mức giá thấp hơn mặt bằng giá quốc tế (giá một số thực phẩm, một số dịch vụ sinh hoạt, một số hàng tiêu dùng...). Điều đó chứng tỏ mức độ mở cửa và hội nhập kinh tế của Việt Nam chưa cao, chưa khai thác triệt để lợi thế và những nguồn lực của nền kinh tế trong nước.

1.7.2. Các nguồn lực và lợi thế trong việc phát triển lĩnh vực kinh tế đối ngoại ở Việt Nam

- Nguồn nhân lực dồi dào, giá nhân công rẻ, tư chất con người Việt Nam rất cần cù, sáng tạo, tiếp thu nhanh công nghệ mới, có thể tham gia vào phân công lao động quốc tế. Tuy nhiên, người lao động Việt Nam bị hạn chế về thể lực, về trình độ và ý thức kỷ luật trong lao động, còn thiếu nhiều việc làm, thiếu tác phong công nghiệp và chuyên nghiệp, tâm lý hẹp hòi, tàn mạn.

- Tài nguyên thiên nhiên ở Việt Nam rất đa dạng và phong phú, bao gồm đất đai, khoáng sản, tài nguyên rừng, tài nguyên biển... cho phép phát triển nhiều ngành công nghiệp để tham gia tích cực vào nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, các nguồn tài nguyên này phân bố rải rác, điều kiện khai thác khó khăn, khối lượng không lớn, tài nguyên rừng và biển bị xói mòn và hiệu quả sử dụng thấp.

- Vị trí địa lý của Việt Nam nằm trên các đường hàng không và hàng hải quốc tế quan trọng. Hệ thống cảng biển là cửa ngõ không những cho nền kinh tế Việt Nam mà cả các quốc gia lân cận. Vị trí địa

lý thuận lợi của Việt Nam tạo khả năng phát triển các hoạt động trung chuyển, tái xuất khẩu, và chuyển khẩu hàng hóa qua các khu vực lân cận. Đây chính là nguồn tài nguyên vô hình rất quan trọng.

Việc đánh giá các nguồn lực trên phải đứng trên quan điểm toàn diện và thực tiễn. Cụ thể là phải xem xét trên các yếu tố hữu hình và vô hình, đồng thời phải xem xét chúng trong trạng thái vận động, trong mối quan hệ với các quốc gia khác. Tuy nhiên, cũng phải đánh giá chúng trên cả các mặt thuận lợi và khó khăn của nguồn lực để xác định rõ những điều kiện cần có khi khai thác và sử dụng chúng. Theo cách phân tích đó có thể phát triển các ngành như khai thác dầu khí, chế biến hải sản và các ngành sử dụng nhiều lao động...

1.7.3. Các điều kiện cần thiết để phát triển lĩnh vực kinh tế đối ngoại ở Việt Nam.

Để phát huy lợi thế so sánh nhằm mở rộng lĩnh vực kinh tế đối ngoại ở Việt Nam cần phải bảo đảm những điều kiện cần thiết sau đây:

a- Đảm bảo ổn định về chính trị và kinh tế, giữ vững môi trường hòa bình và hữu nghị với các nước trong khu vực và trên thế giới, tạo bầu không khí thuận lợi cho các hoạt động kinh tế đối ngoại...Bảo đảm sự ổn định vĩ mô nền kinh tế trong đó chú ý bảo đảm ổn định giá cả, chế độ tỷ giá hối đoái ổn định và phù hợp; khắc phục sự thâm hụt của cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế nhằm lành mạnh hóa môi trường kinh doanh.

b- Hoàn thiện hệ thống luật pháp một cách đồng bộ và nhất quán, phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế nhằm tạo nên hành lang pháp lý rõ ràng cho các hoạt động kinh tế đối ngoại.

c- Thực hiện cải cách hành chính, kiện toàn bộ máy quản lý theo hướng gọn nhẹ, có hiệu lực; thực hiện nguyên tắc quản lý “một cửa” cho các hoạt động kinh tế đối ngoại, khắc phục sự chồng chéo, phiền hà, đùn đẩy trong thủ tục hành chính gây lãng phí và bỏ lỡ cơ hội.

d- Từng bước hiện đại hoá kết cấu hạ tầng kinh tế và xã hội, trước hết là ở những trung tâm và cửa ngõ giao dịch kinh tế với thế giới như hệ thống đường giao thông, cảng biển, sân bay, thông tin liên lạc, điện nước, các dịch vụ cần thiết khác...đạt trình độ quốc tế để tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động của các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

e- Khẩn trương đào tạo và xây dựng đội ngũ cán bộ kỹ thuật, công nhân lành nghề và đặc biệt là cán bộ lĩnh vực kinh tế đối ngoại, có đủ năng lực chuyên môn và bản lĩnh để làm việc với đối tác nước ngoài. Bản lĩnh của các nhà kinh doanh phải được xây dựng trên cơ sở có trình độ chuyên môn vững vàng, mức độ chuyên nghiệp hoá cao, thâm nhuần tinh thần dân tộc, dám chịu trách nhiệm và chấp nhận mạo hiểm trong hoạt động.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương 1 trình bày những vấn đề cơ bản về nền kinh tế thế giới như khái niệm, cơ cấu, quá trình hình thành và phát triển của nền kinh tế thế giới. Đây là những kiến thức cơ bản liên quan đến phương pháp luận nghiên cứu và phân tích bản chất của các quan hệ kinh tế quốc tế.

Chương này còn trình bày các xu thế lớn của sự vận động của nền kinh tế thế giới. Trên cơ sở xu thế đó, có thể dự báo về tương lai của nền kinh tế thế giới và việc điều chỉnh chính sách của các quốc gia để thích nghi có hiệu quả với xu thế lớn của nền kinh tế thế giới và tương lai của nền kinh tế thế giới.

Chương 1 phân tích những vấn đề có tính chất toàn cầu có tác động lớn đến sự vận động của nền kinh tế thế giới, trình bày cụ thể nội dung và phân tích các tính chất của các quan hệ kinh tế quốc tế cũng như cơ sở hình thành và phát triển của các quan hệ kinh tế quốc tế.

Mục đích, đối tượng và phương pháp nghiên cứu môn học kinh tế quốc tế có những điểm đặc thù nhất định do bản chất của môn học quyết định. Tuy nhiên, môn học này có mối quan hệ với nhiều môn học kinh tế khác trong hệ thống các môn học kinh tế.

Các quan điểm của Đảng và Chính phủ Việt Nam về phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại là nền tảng tư tưởng quan trọng hoạch định các chính sách phát triển quan hệ kinh tế đối ngoại phù hợp với nguồn lực đất nước, bối cảnh quốc tế trong từng giai đoạn phát triển.

Việt Nam có nhiều nguồn lực để phát triển kinh tế đối ngoại. Để khai thác có hiệu quả các nguồn lực đó cần có các điều kiện và giải pháp nhất định.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Trình bày khái niệm, cơ cấu và các giai đoạn phát triển của nền kinh tế thế giới?
2. Trình bày những xu thế vận động chính của nền kinh tế thế giới và tác động của các xu thế này đến nền kinh tế của các nước cũng như việc hoạch định và điều chỉnh chính sách hội nhập kinh tế quốc tế.
3. Trình bày nội dung của các vấn đề có tính chất toàn cầu và ý nghĩa của các vấn đề này đối với sự phát triển của nền kinh tế thế giới?
4. Phân tích nội dung và tính chất của các quan hệ kinh tế quốc tế? Cơ sở hình thành các quan hệ kinh tế quốc tế và tác động của chúng đến các chính phủ và doanh nghiệp?
5. Thảo luận về đối tượng và phương pháp nghiên cứu môn học kinh tế quốc tế?
6. Trình bày các quan điểm cơ bản của Đảng và Chính phủ Việt Nam về phát triển quan hệ kinh tế đối ngoại?
7. Hãy chỉ ra các nguồn lực và lợi thế phát triển các mối quan hệ kinh tế quốc tế của Việt Nam và những giải pháp khai thác?

PCHƯƠNG 2: THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

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

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

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

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

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

Thương mại quốc tế thường được nghiên cứu dưới ba góc độ. Góc độ thứ nhất nhìn nhận hoạt động thương mại trên quan điểm toàn cầu, tìm ra những quy luật, xu hướng, vấn đề mang tính chất chung nhất trên thế giới, không phụ thuộc vào lợi ích của từng quốc gia. Góc độ thứ hai đứng trên lợi ích và quan điểm của từng quốc gia để xem xét hoạt động buôn bán chủ yếu của quốc gia đó đối với phần còn lại của thế giới. Góc độ thứ ba gắn với hoạt động kinh doanh quốc tế của các công ty nhằm mục đích thu lợi cao nhất cho công ty.

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

- Xuất và nhập khẩu hàng hoá hữu hình (nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị, lương thực, thực phẩm, các loại hàng tiêu dùng...) thông qua xuất nhập khẩu trực tiếp hoặc xuất - nhập khẩu uỷ thác.
- Xuất và nhập khẩu hàng hoá vô hình (các bí quyết công nghệ, bằng sáng chế, phát minh, phần mềm máy tính, các bằng thiết kế kỹ thuật, các dịch vụ lắp ráp thiết bị, máy móc, dịch vụ du lịch, kiểu dáng công nghiệp, quyền tác giả, độc quyền nhãn hiệu, thương hiệu...) thông qua xuất - nhập khẩu trực tiếp hoặc xuất nhập khẩu uỷ thác.
- Gia công thuê cho nước ngoài và thuê nước ngoài gia công. Khi trình độ phát triển còn thấp, thiếu vốn, thiếu công nghệ, thiếu thị trường thì cần phải chú trọng các hoạt động gia công thuê cho nước ngoài, nhưng khi trình độ phát triển ngày càng cao thì nên chuyển qua hình thức thuê nước ngoài gia công cho mình và cao hơn là phải sản xuất và xuất khẩu trực tiếp trong ngoại thương gọi là hình thức xuất khẩu FOB). Hoạt động gia công mang tính chất công nghiệp nhưng chu kỳ gia công thường rất ngắn, có đầu vào và đầu ra gắn liền với thị trường nước ngoài, nên nó được coi là một bộ phận của hoạt động ngoại thương.
- Tái xuất khẩu và chuyển khẩu. Trong hoạt động tái xuất khẩu người ta tiến hành nhập khẩu tạm thời hàng hoá từ bên ngoài vào, sau đó lại tiến hành xuất khẩu sang một nước thứ ba với điều kiện hàng hoá đó không qua gia công, chế biến. Như vậy, ở đây có cả hành động mua và hành động bán nên mức rủi ro có thể lớn và lợi nhuận có thể cao. Còn trong hoạt động chuyển khẩu không có hành vi mua bán mà ở đây chỉ thực hiện các dịch vụ như vận tải cảnh, lưu kho, lưu bãi, bảo quản... Bởi vậy, mức độ rủi ro trong hoạt động chuyển khẩu nói chung là thấp và lợi nhuận cũng không cao.

- Xuất khẩu tại chỗ. Trong trường hợp này, hàng hoá và dịch vụ có thể chưa vượt ra ngoài biên giới quốc gia những ý nghĩa kinh tế của nó tương tự như hoạt động xuất khẩu. Đó là việc cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho các ngoại giao đoàn, cho khách du lịch quốc tế... Hoạt động xuất khẩu tại chỗ có thể đạt được hiệu quả cao do giảm bớt chi phí bao bì đóng gói, chi phí bảo quản, chi phí vận tải, thời gian thu hồi vốn nhanh,...

2.1.2. Chức năng của thương mại quốc tế

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

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

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

2.1.3. Đặc điểm của thương mại quốc tế

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

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

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

- + Giảm đáng kể tỷ trọng của nhóm hàng lương thực, thực phẩm và đồ uống.
- + Giảm mạnh tỷ trọng của nhóm hàng nguyên vật liệu, tăng nhanh tỷ trọng của dầu mỏ và khí đốt.
- + Giảm tỷ trọng hàng thô, tăng nhanh tỷ trọng sản phẩm công nghiệp chế tạo, nhất là máy móc, thiết bị và những mặt hàng tinh chế.
- + Giảm tỷ trọng buôn bán những mặt hàng chứa đựng nhiều lao động giản đơn, tăng nhanh những mặt hàng kết tinh lao động . thành thạo, lao động phức tạp.

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

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

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

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

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

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

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

2.2. MỘT SỐ LÝ THUYẾT VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

b) Các quan điểm của phái trọng thương

Coi trọng xuất - nhập khẩu, phái này cho rằng đó là con đường mang lại sự phồn thịnh cho đất nước - Một quốc gia giàu có phải có nhiều tiền, muốn có nhiều tiền phải phát triển thương nghiệp. Phát triển thương nghiệp nếu chỉ chú ý đến nội thương thì quốc gia không mạnh. Quốc gia mạnh phải phát triển

ngoại thương, nhưng trong ngoại thương đất nước luôn luôn nhập siêu là đất nước yếu. Do vậy, muốn trở thành quốc gia mạnh thì phải thực hiện xuất siêu: "Một quốc gia chỉ có thể thu lợi do ngoại thương nếu xuất khẩu vượt nhập khẩu".

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

a) Đặc điểm tình hình

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

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

khác nhau. Công nghiệp phát triển, đặc biệt là ở Anh. Cuộc cách mạng kỹ nghệ đã biến nước này từ một nền kinh tế kỹ nghệ tại gia sang một nền kinh tế với những cơ xưởng dựa vào sức máy và hơi nước. Vị trí của tư sản công nghiệp trở nên rất quan trọng, thay thế cho vị trí của thương nhân trước đây.

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

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

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

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

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

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

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

Điều gì đã có ảnh hưởng đến mậu dịch quốc tế xuất phát từ quan niệm "Bàn tay vô hình" của Adam Smith. Theo ông, Chính phủ cũng không cần can thiệp vào các hoạt động mậu dịch quốc tế. Hãy để cho

nó được tự do! Nếu xem xét ở góc độ lợi ích kinh tế và tương lai lâu dài thì đây là một quan điểm hết sức tích cực, ngược lại với quan điểm của phái trọng thương khi cho rằng Chính phủ cần phải can thiệp vào các hoạt động mậu dịch quốc tế.

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

Những lợi ích mậu dịch đó do đâu mà có?

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

c) Minh hoạ bằng số của lợi thế tuyệt đối

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

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

bảng 2.1 sau:

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

lúa mì và vải

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

Theo lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith thì Mỹ sản xuất lúa mì có hiệu quả hay có lợi thế tuyệt đối so với Anh, còn Anh thì có lợi thế tuyệt đối so với Mỹ trong sản xuất vải. Như vậy, Mỹ sẽ chuyên môn hoá sản xuất lúa mì còn Anh sẽ chuyên môn hoá sản xuất vải, sau đó đem trao đổi cho nhau: Mỹ xuất lúa mì, nhập vải; còn Anh thì xuất vải, nhập lúa mì.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

a) Bản chất của quy luật lợi thế so sánh

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

1. Thế giới chỉ có 2 quốc gia và chỉ sản xuất 2 mặt hàng.
2. Mậu dịch tự do giữa hai quốc gia.
3. Lao động là yếu tố sản xuất duy nhất và được di chuyển tự do giữa các ngành sản xuất trong một quốc gia nhưng không di chuyển được giữa các quốc gia.
4. Công nghệ là cố định cả hai quốc gia.
5. Không có chi phí vận chuyển.
6. Cạnh tranh hoàn hảo tồn tại trên tất cả các thị trường.
7. Thương mại là cân bằng

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

quốc gia của họ.

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

$$\frac{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị X ở quốc gia I}}{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị X ở quốc gia II}} < \frac{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị Y ở quốc gia I}}{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị Y ở quốc gia II}}$$

Như vậy : Quốc gia I sẽ có lợi thế so sánh về mặt hàng X.

Quốc gia II sẽ có lợi thế so sánh về mặt hàng Y.

hay:

$$\frac{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị X ở quốc gia I}}{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị X ở quốc gia II}} > \frac{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị Y ở quốc gia I}}{\text{Chi phí sản xuất 1 đơn vị Y ở quốc gia II}}$$

Như vậy : Quốc gia I sẽ có lợi thế so sánh về mặt hàng Y.

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

b) Phân tích lợi ích của mậu dịch

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cũng cần lưu ý thêm rằng, trong các ví dụ trên, lợi ích từ chuyên môn hoá sản xuất và mậu dịch được biểu hiện qua vải. Tuy nhiên, cũng có thể biểu hiện lợi ích mậu dịch bằng lúa mì hoặc bằng cả lúa mì và vải. Phải chăng quy luật lợi thế so sánh lúc nào cũng đúng? Để trả lời câu hỏi này chúng ta xét trường hợp: Trong bảng 2.3 thay vì 1 giờ Anh sản xuất được 1W thì bây giờ sản xuất được 3W. Như vậy, năng suất lao động của Anh sẽ đúng bằng 1/2 năng suất lao động của Mỹ ở cả 2 sản phẩm. Trong trường hợp này, cả Anh và Mỹ đều không có lợi thế so sánh ở cả 2 sản phẩm và không có chỗ cho lợi ích đôi bên từ mậu dịch.

Vì sao vậy? Như trên đã khẳng định, Mỹ chỉ đồng ý trao đổi khi nào 6W lấy nhiều hơn 4C. Nhưng bây giờ Anh lại không sẵn sàng bỏ một số lớn hơn 4C để thu về 6W từ Mỹ vì ngay trong nước, Anh đã có thể sản xuất được 6W mà chỉ mất có 4C. Ở tình huống mới này mâu thuẫn sẽ không xảy ra. Trường hợp ngoại lệ trên đây cũng không làm giảm vai trò của quy luật lợi thế so sánh mà còn sẽ giúp chúng ta có thể bổ sung thêm cho quy luật này chính xác hơn.

2.2.4. Lý thuyết của Haberler về lợi thế tương đối

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

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

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

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

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

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

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

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

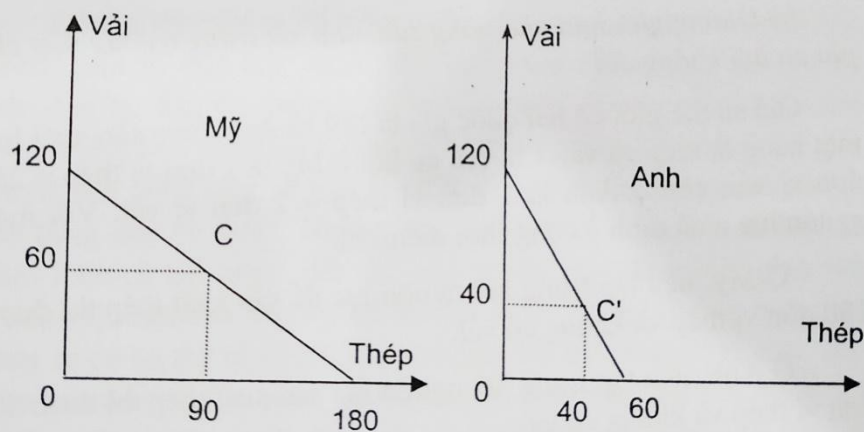
Nhìn vào đồ thị ta thấy, mỗi điểm trên đường giới hạn tiềm năng sản xuất đại diện cho một cách kết hợp giữa thép và vải mà mỗi quốc gia có thể sản xuất được. Vị trí tại điểm C, Mỹ sản xuất được 90 đơn vị thép và 60 đơn vị vải. Tại C, Anh sản xuất được 40 đơn vị thép và 40 đơn vị vải và giả sử đây cũng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

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

ở từng quốc gia.

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

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



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

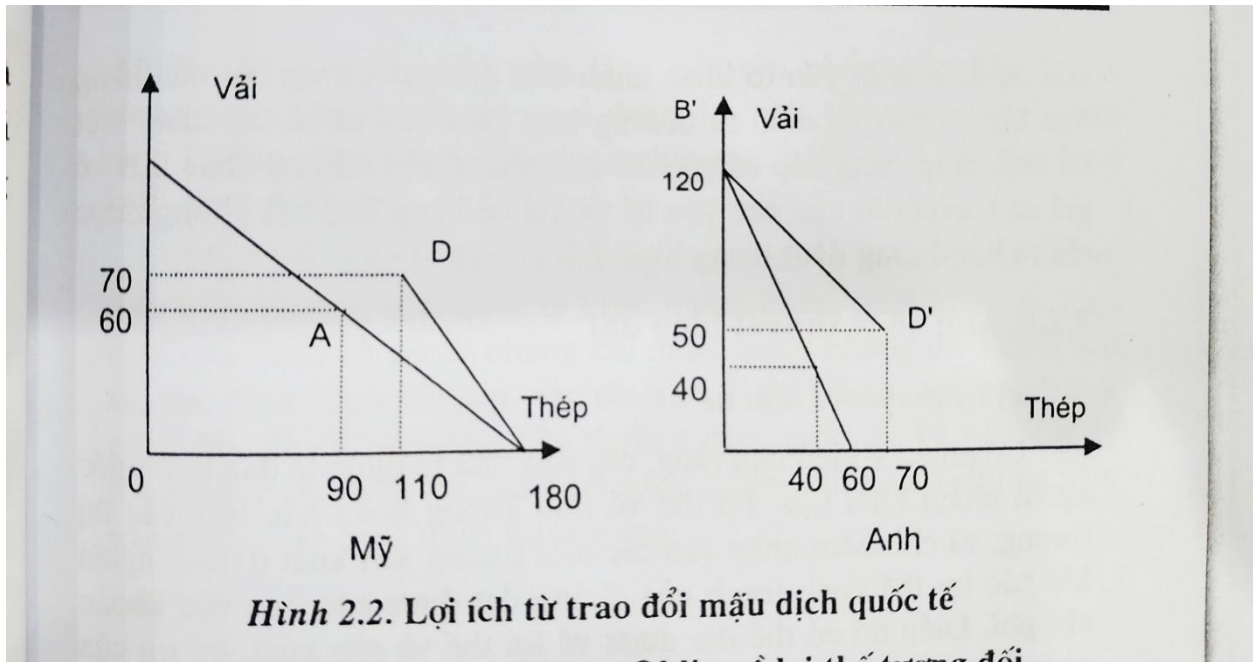
Những điểm ở trong đường giới hạn tiềm năng sản xuất là những điểm mà nền sản xuất có thể đạt tới, nhưng với hiệu quả thấp (vì chưa sử dụng hết tài nguyên sẵn có). Mặt khác, những điểm ở bên ngoài đường giới hạn tiềm năng sản xuất là những điểm không thể nào đạt được trong điều kiện kinh tế đóng.

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

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

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

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



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

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

2.2.5. Lý thuyết của Heckscher - Ohlin về lợi thế tương đối a) Các giả thiết của Heckscher - Ohlin

- Thế giới chỉ có 2 quốc gia chỉ có 2 loại hàng hoá (X và Y) và chỉ có 2 yếu tố là lao động và vốn.
- Hai quốc gia sử dụng công nghệ sản xuất hàng hoá giống nhau và thị hiếu của các dân tộc như nhau. Hàng hoá X chứa đựng nhiều lao động, còn hàng hoá Y chứa đựng nhiều vốn.

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

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

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

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

b) Hàm lượng các yếu tố sản xuất trong các hàng hoá

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

Chúng ta cũng nói rằng quốc gia thứ II là quốc gia dồi dào về vốn so với quốc gia thứ I nếu tỷ số giữa lãi suất trên tiền lương (r/w) ở quốc gia này thấp hơn so với quốc gia thứ nhất.

c. Mức độ dồi dào của các yếu tố sản xuất

Một quốc gia được coi là tương đối dồi dào về lao động (hay về vốn) nếu như tỷ lệ giữa lượng lao động (hay lượng vốn) và các yếu tố sản xuất khác của quốc gia đó lớn hơn tỷ lệ tương ứng của quốc gia kia.

d. Định lý Heckscher-Ohlin

Xuất phát từ các giả thiết và các khái niệm cơ bản trên nội dung của định lý Heckscher-Ohlin có thể được trình bày ngắn gọn như sau:

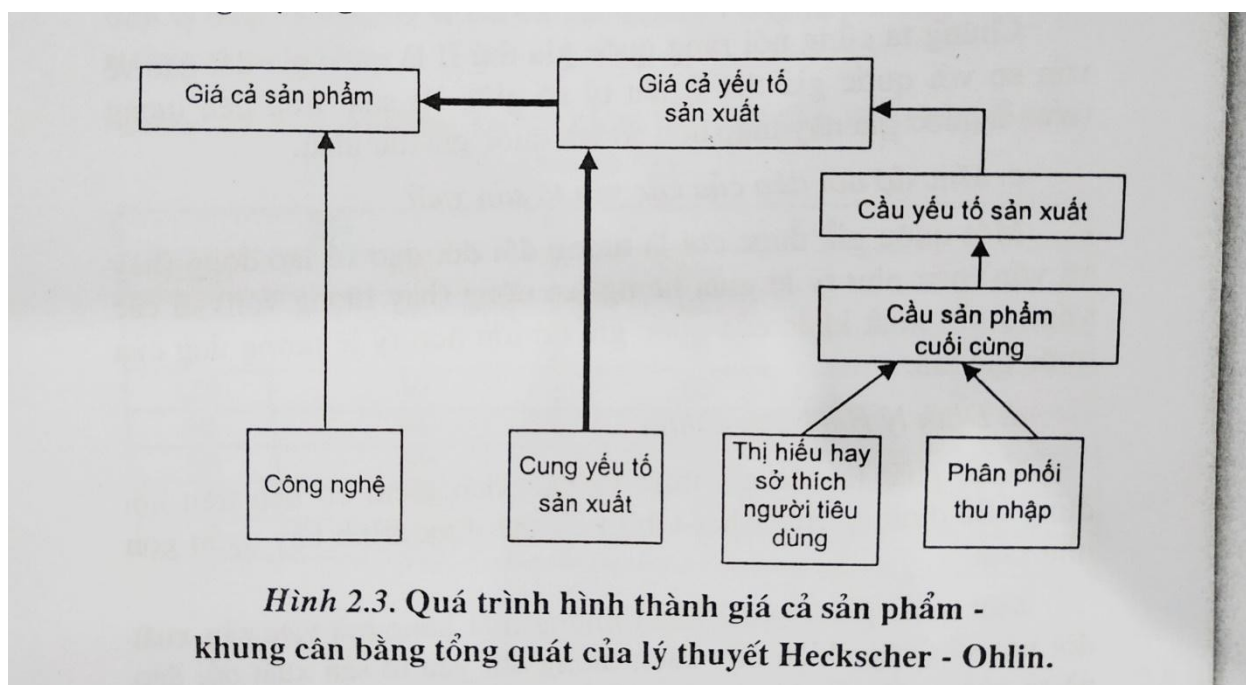
Một quốc gia sẽ xuất khẩu những mặt hàng mà việc sản xuất đòi hỏi sử dụng nhiều một cách tương đối yếu tố sản xuất dồi dào và rẻ của quốc gia đó và nhập khẩu những mặt hàng mà việc sản xuất đòi hỏi sử dụng nhiều một cách tương đối yếu tố khan hiếm và đắt của quốc gia đó. Tóm lại, quốc gia dồi dào về lao động nên xuất khẩu những mặt hàng sử dụng nhiều lao động một cách tương đối và nhập khẩu những mặt hàng sử dụng nhiều vốn một cách tương đối.

e) Cấu trúc cân bằng chung của học thuyết Heckscher - Ohlin

Cấu trúc cân bằng chung của học thuyết Heckscher - Ohlin được tóm tắt trong sơ đồ hình 2.3. Bắt đầu tại góc phải phía dưới của sơ đồ, ta thấy rằng sở thích và sự phân phối theo quyền sở hữu các yếu tố sản xuất (nghĩa là phân phối thu nhập) xác định nhu cầu hàng hoá. Cầu hàng hoá cuối cùng xác định cầu yếu tố sản xuất. Lượng cầu về các yếu tố sản xuất, cùng với lượng cung sẽ xác định giá cả và yếu tố sản xuất trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo. Giá cả các yếu tố sản xuất cùng với công nghệ sẽ xác định giá cả của hàng hoá cuối cùng. Sự khác biệt về giá tương đối cuối cùng của hàng hoá giữa các nước quyết định lợi thế so sánh và mô hình thương mại (nghĩa là nước nào sản xuất hàng hoá gì?).

Giá cả sản phẩm Giá cả yếu tố sản xuất Cầu yếu tố sản xuất Cầu sản phẩm cuối cùng Công nghệ Cung yếu tố sản xuất Thị hiếu hay sở thích người tiêu dùng Phân phối thu nhập

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



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

2.2.6. Một số lý thuyết hiện đại

a) Lý thuyết về đầu tư

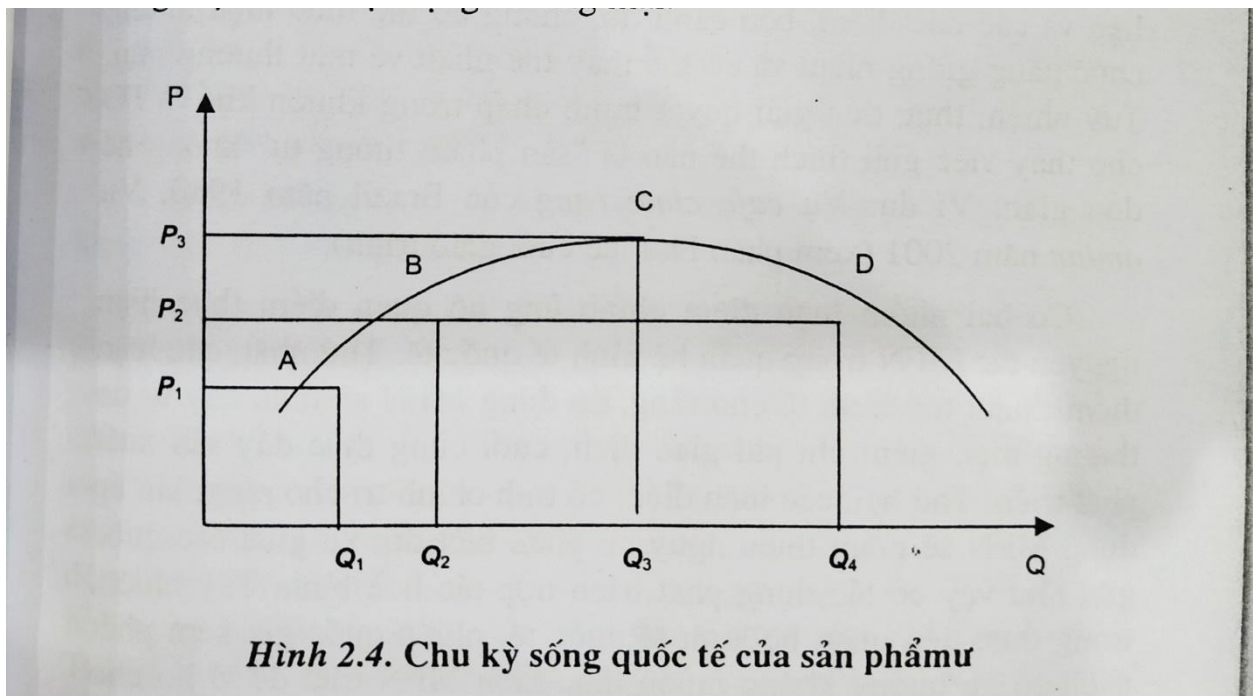
Có nhiều ý kiến cho rằng, các nhà đầu tư quốc tế đầu tư ở nước ngoài nhằm khai thác lợi thế về tính không hoàn hảo trên các thị trường, và chỉ thâm nhập vào các môi trường sản xuất ở nước ngoài khi các lợi thế cạnh tranh của chúng đạt được cao hơn các khoản chi phí. Điều đó có thể đạt được về lợi thế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

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

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

Nhận xét: Các lý thuyết thương mại quốc tế ra đời trong những điều kiện thương mại quốc tế khác nhau, nhằm thực hiện các mục đích nhất định và do đó chúng chỉ đúng trong những điều kiện lịch sử nhất định. Cho đến nay, vẫn chưa có lý thuyết nào giải thích một cách đầy đủ về bản chất của thương mại quốc tế. Vì vậy, các lý thuyết này còn tiếp tục được bổ sung, hoàn chỉnh và kiểm nghiệm trong thực tiễn hoạt động thương mại.

Hình 2.4. Chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm



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

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

Đó là các nguyên tắc cơ bản sau đây:

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

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

Điều 1 của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) đã nêu rõ: MFN phải được coi là nguyên tắc cơ bản đầu tiên trong quan hệ thương mại quốc tế:

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

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

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

cho thuật ngữ MFN. Quy chế NTR của Hoa Kỳ được chia thành hai loại: NTR phê chuẩn hàng năm và NTR vĩnh viễn hay PNTR (Permanent Normal Trade Relations). Tháng 12/2006, Hoa Kỳ đã phê chuẩn quy chế PNTR cho Việt Nam, đánh dấu giai đoạn mới trong quan hệ hai nước Việt Nam - Hoa Kỳ.

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

Có hai nhóm luận điểm chính ủng hộ quan điểm thực hiện nguyên tắc MFN trong quan hệ kinh tế quốc tế. Thứ nhất, các luận điểm thuận tuý kinh tế cho rằng, áp dụng MFN sẽ thúc đẩy tự do thương mại, giảm chi phí giao dịch, cuối cùng thúc đẩy sản xuất phát triển. Thứ hai, các luận điểm có tính chính trị cho rằng, khi áp dụng MFN sẽ giảm thiểu nguy cơ phân biệt đối xử giữa các quốc gia, như vậy có tác dụng phát triển hợp tác hoà bình. Tuy nhiên, trong thực tiễn quan hệ kinh tế quốc tế, nhiều quốc gia kém phát triển có xu hướng không muốn thực hiện MFN triệt để vì họ cho rằng MFN sẽ tạo điều kiện cho các công ty của các nước phát triển chiếm lĩnh thị trường trong nước, tiêu diệt các ngành công nghiệp non trẻ. Các nước này luôn đòi hỏi áp dụng ngoại lệ khi thực hiện nguyên tắc MFN (nguyên tắc ưu đãi thuế quan phổ cập GSP ra đời chính là để thực hiện quan điểm này).

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

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

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

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

Trong những năm gần đây, Việt Nam rất quan tâm đến quy chế MFN trong quan hệ kinh tế quốc tế. Từ ngày 11/01/2007, Việt Nam trở thành viên chính thức của WTO. Việc áp dụng MFN cho tất cả các thành viên WTO mang tính bắt buộc. Về quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, trong một thời gian dài, Hoa Kỳ thực hiện cấm vận nên việc buôn bán của Việt Nam với Hoa Kỳ và các nước đồng minh của Hoa Kỳ gặp rất nhiều trở ngại. Ngày 3/2/1994, Hoa Kỳ tuyên bố bãi bỏ hoàn toàn cấm vận kinh tế đối với Việt Nam. Tháng 7/1995, Hoa Kỳ thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam. Ngày 10/3/1998, Hoa Kỳ đã tuyên bố ngừng áp dụng Điều khoản Jackson - Vanik đối với Việt Nam. Sau đó, Việt Nam đã ký Hiệp định bản quyền với Hoa Kỳ (1997) và Hiệp định này đã có hiệu lực từ ngày 23/12/1998. Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ được đại diện thương mại hai nước ký kết ngày 13/7/2000, có hiệu lực từ ngày 10/12/2001. Đó là cơ sở pháp lý để hai nước áp dụng MFN cho nhau, tạo thuận lợi cho các công ty Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá của mình sang thị trường Hoa Kỳ với thuế suất nhập khẩu ưu đãi. Đồng thời, Hiệp định cũng đòi hỏi phía Việt Nam, sau một thời hạn nhất định, từng bước mở cửa một số thị trường dịch vụ cho các công ty Hoa Kỳ, tạo điều kiện cho hoạt động của các cơ quan của Hoa Kỳ như: Ngân hàng xuất nhập khẩu (Eximbank), Cơ quan đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC), Cơ quan phát

triển quốc tế (USAID) trong việc hỗ trợ về tài chính và bảo hiểm các khoản đầu tư của các công ty Hoa Kỳ đang làm ăn ở Việt Nam, làm tăng sức cạnh tranh của các công ty Hoa Kỳ so với các công ty nước ngoài khác. Tháng 12/2006, Hoa Kỳ đã phê chuẩn Quy chế PNTR cho Việt Nam, tạo thuận lợi cho việc thúc đẩy quan hệ thương mại giữa hai nước.

Trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước khác, MEN được ghi nhận trong các hiệp định song phương về thương mại và đầu tư. Trong quan hệ thương mại với EU, Việt Nam được hưởng MFN của EU lần đầu tiên vào năm 1939. Khi trở thành thành viên của WTO (tháng 01/2007), Việt Nam được hưởng, đồng thời phải áp dụng MFN với tất cả 149 thành viên còn lại của WTO. 2.3.2. Đối xử quốc gia (NT - National Treatment)

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

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

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

Trong thời gian trước khi trở thành thành viên của WTO, nguyên tắc đối xử quốc gia để bảo vệ sản xuất nội địa hoặc thực hiện một số mục đích khác trong các lĩnh vực như: áp dụng thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế VAT, trong chính sách đầu tư nước ngoài, chính sách thương mại dịch vụ. Nhưng kể từ khi gia nhập WTO, theo lộ trình cam kết, các biện pháp này sẽ bị bãi bỏ. 2.3.3. Có đi có lại (Reciprocity)

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

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

2.3.4. Mở rộng tự do thương mại

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

- Tiến tới xoá bỏ các biện pháp kiểm soát phi thuế quan, chỉ được sử dụng biện pháp thuế quan trong kiểm soát hàng hoá xuất khẩu.

- Bất kể mặt hàng gì, mức thuế quan tối đa không được vượt quá 60%.

- Dần dần giảm mức thuế quan trung bình cũng như giảm thuế với từng mặt hàng.

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

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

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

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

2.3.5. Cạnh tranh lành mạnh

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

- Các doanh nghiệp và quốc gia không được áp dụng biện pháp bán phá giá đối với nước khác, đồng thời cho phép các quốc gia bị xâm hại được áp dụng các biện pháp tự vệ khi cần thiết.
- Các công ty đa quốc gia không được áp dụng các biện pháp phi kinh tế trong cạnh tranh, gây tổn thất thị trường hoặc lũng đoạn thị trường các nước đang phát triển.
- Nghiêm cấm áp dụng các biện pháp phá giá trá hình như trợ cấp xuất khẩu quá mức cần thiết.

2.3.6. Minh bạch hoá chính sách kinh tế

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

Chính sách thương mại, đầu tư quốc tế và các chính sách khác liên quan phải được soạn thảo và thực hiện theo quy trình dân chủ, có sự tham gia của các chủ thể liên quan.

- Phải có lộ trình soạn thảo chính sách. - Khi ban hành phải có thời gian để chuẩn bị thực hiện.
- Phải có các biện pháp bảo đảm đầu tư phù hợp, trong đó đặc biệt quan trọng là cơ chế bảo hộ đầu tư và cơ chế tránh đánh thuế hai lần.

2.3.7. Ưu đãi cho các nước đang phát triển

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

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

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

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

2.4.1. Các ngoại lệ chung

Điều XX GATT quy định những ngoại lệ chung. Danh mục các ngoại lệ này khá dài và có thể hiểu rất khác nhau. Theo điều khoản ngoại lệ này, các quốc gia được phép áp dụng các biện pháp không theo các nguyên tắc chung, nếu xét thấy cần thiết trong các trường hợp: bảo vệ đạo đức công cộng; bảo vệ cuộc sống con người, động vật, thực vật; bảo đảm tuân thủ pháp luật trong nước không trái với GATT; ngăn cản buôn bán các sản phẩm sử dụng lao động tù nhân; bảo vệ di sản quốc gia gìn giữ tài nguyên thiên nhiên; bình ổn cung cầu thị trường trong nước đối với sản phẩm thiết yếu v....

2.4.2. Ngoại lệ về an ninh

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

2.4.3. Ngoại lệ trong trường hợp tự vệ thương mại

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.5. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.5.1. Khái niệm chính sách thương mại quốc tế

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

2.5.2. Vai trò của chính sách thương mại quốc tế

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

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

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

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

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

Chính sách thương mại quốc tế là một bộ phận trong chính sách kinh tế đối ngoại của một quốc gia. Chính sách kinh tế đối ngoại bao gồm chính sách thương mại quốc tế (chính sách ngoại thương); chính sách đầu tư nước ngoài; chính sách cán cân thanh toán quốc tế,... Chính sách kinh tế đối ngoại cùng với chính sách ngoại giao tạo thành chính sách đối ngoại của một quốc gia. Chúng lại là một bộ phận cấu thành của chính sách phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Vai trò của chính sách thương mại quốc tế thể hiện:

Chính sách thương mại quốc tế phục vụ cho sự phát triển kinh tế của đất nước, hỗ trợ mạnh mẽ cho quá trình tái sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế của đất nước, hình thành quy mô và phương thức tham

gia của nền kinh tế mỗi nước vào phân công lao động quốc tế. Ngoài ra, nó có vai trò to lớn trong việc khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế, phát triển các ngành sản xuất và dịch vụ đến quy mô tối ưu, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế và nâng cao hiệu quả của các hoạt động kinh tế.

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

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

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

2.6.1. Thuế quan (Tariff)

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

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

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

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

Thuế quan tăng – giá cả hàng hoá ngoại thương tăng cầu hàng hoá ngoại thương giảm xuống (cầu hàng hoá nội địa tăng lên) » cung hàng hoá ngoại thương cũng giảm xuống (cung hàng hoá nội địa sẽ tăng lên). Và ngược lại: Thuế quan giảm → giá cả hàng hoá ngoại thương giảm đi 2 cầu hàng hoá ngoại thương tăng lên (cầu hàng hoá nội địa giảm đi) » cung hàng hoá ngoại thương cũng tăng lên (cung hàng hoá nội địa sẽ giảm xuống).

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

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

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

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

$$P_1 = P_0 + T_s$$

Trong đó: P_0 là giá cả hàng hoá trước thuế nhập khẩu. (2.1)

T_s là thuế quan tính theo đơn vị hàng hoá.

P_1 là giá cả hàng hoá sau thuế nhập khẩu.

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

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

trong đó: P_0 là thuế nhập khẩu

P_1 là giá cả hàng hoá sau thuế nhập khẩu.

t là tỷ lệ % thuế đánh vào giá hàng.

- Thuế quan hỗn hợp là thuế quan vừa tính theo một tỷ lệ phần trăm so với giá trị hàng hoá vừa cộng với mức thuế tính theo một đơn vị vật chất của hàng hoá. Có trường hợp thuế quan tính theo tỷ lệ phần trăm của mức giá hàng hoá được bán ở thị trường trong nước P , chứ không tính theo P . Có thể dùng phép tính số học để chuyển hoá giữa hai hình thức thuế quan nói trên.

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

Như vậy, thuế quan nhập khẩu tạo điều kiện cho các nhà sản xuất trong nước mở rộng sản xuất, tạo thêm công ăn việc làm, tăng thêm nguồn thu cho ngân sách, tăng cường khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước. Chính vì vậy, thuế quan nhập khẩu được áp dụng phổ biến ở mọi nước tuy rằng mức thuế là khác nhau. Tuy nhiên, kết quả kinh tế của thuế nhập khẩu là làm cho giá trị hàng hoá trong nước cao vượt hơn mức giá nhập khẩu và chính người tiêu dùng trong nước phải trang trải cho gánh nặng thuế quan này. Điều đó đưa đến tình trạng giảm mức cầu của người tiêu dùng đối với hàng hoá nhập khẩu

và làm hạn chế mức nhập khẩu. Đây chính là một khía cạnh trong mục tiêu của chính sách thương mại nhưng đôi khi việc thực hiện mục tiêu này lại đi quá mức cần thiết, đưa đến những hạn chế cho quá trình trao đổi thương mại quốc tế. Bởi vậy, việc quy định tỷ lệ thuế nhập khẩu luôn luôn là một đề tài được quan tâm từ nhiều phương diện.

Thuế quan xuất khẩu cũng làm tăng nguồn thu cho ngân sách, nhưng nó lại làm cho giá cả quốc tế của hàng hoá bị đánh thuế cao hơn mức giá cả trong nước. Tuy nhiên, tác động của thuế quan xuất khẩu nhiều khi lại trực tiếp đưa đến bất lợi cho khả năng xuất khẩu. Do quy mô xuất khẩu của một nước thường là nhỏ so với dung lượng của thị trường thế giới cho nên thuế xuất khẩu sẽ làm hạ thấp tương đối mức giá cả trong nước của hàng hoá có thể xuất khẩu xuống so với mức giá cả quốc tế. Điều đó sẽ làm cho sản lượng trong nước của mặt hàng có thể xuất khẩu sẽ giảm đi và sản xuất trong nước sẽ thay đổi bất lợi cho những mặt hàng này. Trong một số trường hợp, việc đánh thuế xuất khẩu không làm cho khối lượng xuất khẩu giảm đi nhiều và vẫn có lợi nhiều cho nước xuất khẩu, nếu như họ có thể tác động đáng kể đến mức giá quốc tế. Ví dụ: sự độc quyền xuất khẩu sẫm của Triều Tiên. Một mức thuế xuất khẩu cao và duy trì quá lâu có thể làm lợi cho các địch thủ cạnh tranh (trường hợp xuất khẩu cacao của Ghana). Chính vì vậy mà các nước công nghiệp phát triển hiện nay hầu như không áp dụng thuế xuất khẩu.

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

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

2.6.2. Hạn ngạch (Quota)

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

Hạn ngạch nhập khẩu đưa tới sự hạn chế số đồng thời gây ảnh hưởng đến giá nội địa của hàng hoá. Do mức cung thấp, giá cân bằng sẽ cao hơn so với giá trong điều kiện thương mại tự do. Như vậy, hạn ngạch nhập khẩu tác động tương đối giống với thuế nhập khẩu. Do hạn ngạch nhập nên giá hàng nhập nội địa sẽ tăng lên và nó cho phép các nhà sản xuất trong nước thực hiện một quy mô sản xuất với hiệu quả thấp hơn là so với điều kiện thương mại tự do. Như vậy, hạn ngạch nhập khẩu cũng dẫn tới sự lãng phí nguồn lực của xã hội giống như đối với thuế nhập khẩu – là công cụ quan trọng để thực hiện chiến lược sản xuất hay thay thế nhập khẩu, bảo hộ nền sản xuất nội địa. Đối với Chính phủ và các nhà doanh nghiệp, hạn ngạch cho biết trước số lượng hàng nhập khẩu (điều này lại khác với thuế quan nhập khẩu vì nó phụ thuộc vào mức độ co giãn của quan hệ cung - cầu).

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

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

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

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

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

2.6.3. Giấy phép (Licence)

Đây là hình thức cơ quan có thẩm quyền cho phép các nhà kinh doanh được xuất khẩu hoặc nhập khẩu. Công cụ này có hiệu lực mạnh hơn so với thuế quan nhưng thuộc nhóm hạn chế phi thuế quan, nên xu hướng chung là các nước dần dần ít sử dụng. Hiện nay, Việt Nam chỉ sử dụng giấy phép đối với một số mặt hàng nhất định, chứ không áp dụng đối với tất cả những mặt hàng như trước đây.

Giấy phép có nhiều loại:

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

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

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

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

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

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

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

Những quy định này xuất phát từ các đòi hỏi thực tế của Sống xã hội và phản ánh trình độ phát triển của nền văn minh nhân loại. Tuy nhiên, trên thực tế người ta thường khéo léo sử dụng các quy định này một cách thiên lệch giữa các công ty trong nước với các công ty nước ngoài và biến chúng thành công cụ cạnh tranh có lợi cho nước chủ nhà trong quan hệ thương mại quốc tế. Về mặt kinh tế, những quy định này có tác dụng bảo hộ đối với thị trường trong nước, hạn chế và làm méo mó dòng vận động của hàng hoá trên thị trường thế giới. Hiện nay có đến 1/3 khối lượng buôn bán quốc tế gặp trở ngại do có quá nhiều tiêu chuẩn mà các quốc gia tự đặt ra. Khắc phục tình trạng này, người ta tìm cách ban hành các tiêu

chuẩn quốc tế thống nhất (ISO). Nói chung, những nước phát triển có lợi hơn các nước chậm phát triển trong việc áp dụng các quy định này.

2.6.6. Trợ cấp xuất khẩu (Export subsidise)

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

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

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

- Chi phí ròng của xã hội phải bỏ ra để bảo hộ việc khuyến khích xuất khẩu gây thiệt hại cho xã hội gồm có chi phí nội địa tăng lên do sản xuất thêm nhiều sản phẩm để xuất khẩu (chi phí cận biên nội địa tăng lên), đồng thời gồm cả chi phí do giảm mức tiêu dùng trong nước. Lưu ý là lợi ích mà nhà sản xuất thu nhỏ hơn chi phí mà xã hội phải bỏ thêm. Như vậy, trợ cấp xuất khẩu đưa đến cái hại nhiều hơn là cái lợi. Nhưng trong thực tế nó vẫn được sử dụng để phục vụ cho một mục đích cụ thể nào đó. Bởi vậy, cần phải cân nhắc thận trọng trong khi áp dụng công cụ này.

2.6.7. Tín dụng xuất khẩu (Export Credits)

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

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

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

2.6.8. Bán phá giá (Dumping)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.6.9. Phá giá tiền tệ (Exchange Dumping)

Phá giá tiền tệ (hay phá giá hối đoái) là hình thức biến tướng của phá giá. Đặc điểm của biện pháp này là thông qua các thủ thuật tác động vào tỷ giá hối đoái làm cho đồng tiền nội tệ mất giá so với một, một nhóm hoặc tất cả các đồng tiền ngoại tệ để hàng xuất khẩu trở nên rẻ hơn khi tính bằng ngoại tệ và do vậy có lợi thế cạnh tranh mạnh hơn trên thị trường nước ngoài.

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

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

2.6.10. Một số biện pháp khác

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.7.1. Phân tích cân bằng cục bộ của thuế quan khẩu

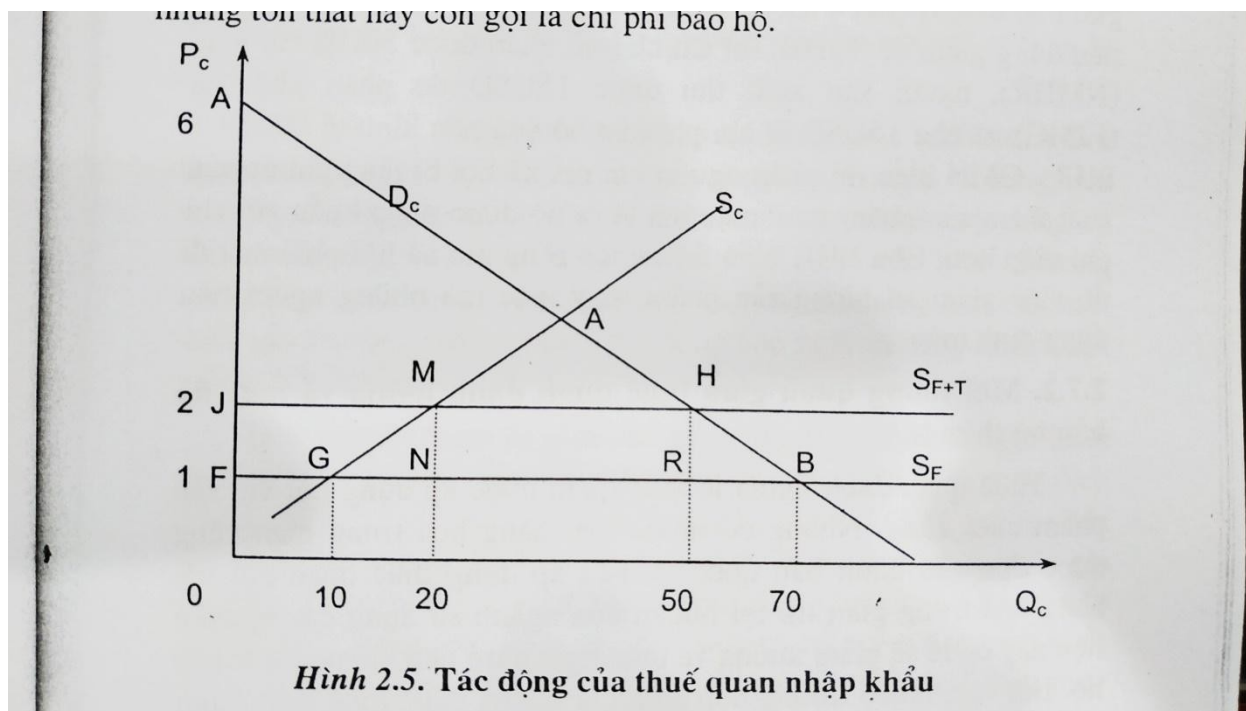
Đối với một ngành và một nước nhỏ, khi đánh thuế nhập sẽ không làm ảnh hưởng đến giá cả thế giới. Sự phân tích cân bằng cục bộ của thuế quan nhập khẩu chỉ ra rằng:

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

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

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

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



Hình 2.5. Tác động của thuế quan nhập khẩu

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

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

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

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

Như vậy:

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

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

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

Trong đó:

f: Mức độ bảo hộ thực tế.

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

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

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

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

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

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

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

+ Khi t_i càng tăng thì mức độ bảo hộ.

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

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

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

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

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

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

2.7.4. Một số phân tích khác về thuế quan

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.8.1. Xu hướng tự do hoá thương mại

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

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

Nội dung của tự do hoá thương mại là Nhà biện pháp cần thiết để từng bước giảm thiểu những trở ngại trong hàng rào thuế quan và hàng rào phi thuế quan trong quan hệ mậu dịch quốc tế, nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc phát triển các hoạt động thương mại quốc tế cả về bề rộng và bề sâu. Đương nhiên, tự do hoá thương mại trước hết nhằm thực hiện việc mở rộng quy mô xuất khẩu của mỗi nước cũng như đạt tới điều kiện thuận lợi hơn cho hoạt động nhập khẩu. Kết quả của tự do hoá thương mại là tạo điều kiện mở cửa thị trường nội địa để hàng hoá, công nghệ nước ngoài cũng như những hoạt động dịch vụ quốc tế được xâm nhập dễ dàng vào thị trường nội địa, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ ra nước ngoài, Điều đó có nghĩa là cần phải đạt tới một sự hài hoà giữa tăng cường xuất khẩu với nới lỏng nhập khẩu.

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

2.8.2. Xu hướng bảo hộ mậu dịch

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

Cơ sở khách quan của xu hướng này là sự phát triển không và sự khác biệt trong điều kiện tái sản xuất giữa các quốc gia, do SỰ chênh lệch về khả năng cạnh tranh giữa các công ty trong nước với các công ty nước ngoài cũng như do các nguyên nhân lịch sử để lại.

Ở buổi đầu hình thành nên thương mại quốc tế, người ta thường quan tâm đến việc đẩy mạnh xuất khẩu để thu về kim khí quý, trong khi đó lại chủ trương hạn chế nhập khẩu để giảm bớt khả năng di chuyển của kim khí quý ra nước ngoài. Bên cạnh đó còn các lý do về chính trị và xã hội cũng đưa đến yêu cầu về bảo hộ mậu dịch.

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

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

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

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

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

Bốn là, lý lẽ về việc thực hiện phân phối lại thu nhập" thông qua việc áp dụng chế độ bảo hộ. Theo lý lẽ này, các loại thuế nhập khẩu sẽ làm dịch chuyển một phần thu nhập của những người tiêu dùng giàu có hơn sang cho những người sản xuất các loại hàng hoá được sản xuất trong nước tương ứng các hàng hoá nhập khẩu. Điều đó sẽ có lợi về mặt xã hội. Tuy nhiên, cũng có ý kiến cho rằng thuế , quan nhập khẩu chưa hẳn là đáp ứng được mục tiêu mong muốn, như trường hợp của Nhật Bản và các nước trong cộng đồng châu Âu đánh thuế nhập khẩu vào nông sản dẫn đến thực tế là nhiều nông dân không hẳn đã nghèo và nhiều người tiêu dùng nông sản không hẳn đã là giàu.

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

Về nguyên tắc thì hai xu hướng đó đối nghịch nhau vì chúng gây nên tác động ngược chiều nhau đến hoạt động thương mại quốc tế. Nhưng chúng không bài trừ nhau mà trái lại, chúng thống nhất với nhau – một sự thống nhất giữa hai mặt đối lập. Trong thực tế, hai xu hướng cơ bản này song song tồn tại và chúng được sử dụng kết hợp với nhau. Tuỳ theo trình độ phát triển kinh tế của mỗi nước, tuỳ theo các

điều kiện và đặc điểm cụ thể mà người ta sử dụng và khéo léo kết hợp giữa hai xu hướng trên với những mức độ khác nhau ở từng lĩnh vực của hoạt động thương mại quốc tế.

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

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

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

Một sự vận dụng phù hợp các công cụ bảo hộ mậu dịch là bảo hộ có chọn lọc và có điều kiện, gắn liền với các điều kiện về thời gian và không gian nhất định. Công cụ bảo hộ không chỉ mang tính tự vệ, hỗ trợ cho các ngành sản xuất trong nước trong quá trình cạnh tranh với hàng hoá từ bên ngoài mà còn tạo điều kiện cho các ngành sản xuất trong nước vươn lên cạnh tranh thắng lợi không thị trường nội địa mà còn cả thị trường nước ngoài. Điều này có nghĩa là phải vận dụng các công cụ bảo hộ mậu dịch một cách tích cực và năng động. Việc thực hiện bảo hộ phải gắn liền với quá trình tự do hoá thương mại đạt được trong các quan hệ quốc tế.

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

2.9.1. Ưu điểm

- Tốc độ tăng trưởng ngoại thương Việt Nam khá cao qua các năm (trung bình trên 20%/năm) và cao hơn tốc độ tăng trưởng của nền sản xuất xã hội (cao hơn khoảng 2 - 3 lần). Điều đó làm cho quy mô của kim ngạch xuất - nhập khẩu cũng tăng lên nhanh chóng: năm 1988, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam lần đầu tiên đạt 1 tỷ USD, đến năm 2000 chỉ tiêu này hơn 14 tỷ; năm 2001 chỉ tiêu này là hơn 15 tỷ USD; năm 2002 chỉ tiêu này là 16,7 tỷ USD; năm 2005: 32,4 tỷ USD; năm 2006: 39,8 tỷ USD; năm 2007 là: 48,5 tỷ USD, năm 2008: 62,7 tỷ USD, năm 2009: 57,0 tỷ USD. Tốc độ tăng trưởng cao có được như trên chính là nhờ vào chính sách mở cửa của Đảng và Nhà Nước ta trong những năm qua.

- Thị trường trong hoạt động ngoại thương của Việt Nam ngày càng mở rộng và đã chuyển mạnh từ đơn thị trường sang đa thị trường. Trước năm 1986, thị trường chủ yếu của Việt Nam là Liên Xô và Đông Âu (chiếm khoảng 80% kim ngạch xuất - nhập khẩu). Từ năm 1987, với chủ trương đổi mới của Đảng và Nhà nước theo hướng đa phương hoá trong quan hệ bạn hàng và đa dạng hoá trong các loại sản phẩm nên hiện nay Việt Nam đã có quan hệ buôn bán với hơn 165 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, trong đó ký hiệp định thương mại song phương với hơn 90 nước. Các bạn hàng lớn nhất của Việt Nam hiện nay là Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Singapore, Trung Quốc, EU, Mỹ... Sự kiện Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO đã, đang và sẽ giúp cho nền kinh tế nước ta liên tục tăng trưởng trong thời gian qua và những năm tới

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

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

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

2.9.2. Nhược điểm

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

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

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

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

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

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

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

I - LÝ THUYẾT

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

II - BÀI TẬP

1.
 - a) Xác định lợi thế của các quốc gia cho trong mô gia nên xuất khẩu, nhập khẩu mặt hàng nào? Tại sao?
 - b) Xác định tỷ lệ trao đổi quốc tế để cả hai quốc gia cùng có
 - c) Tính lợi ích tối đa của các quốc gia có thể đạt được khi trao đổi 1.000 đơn vị sản phẩm được lựa chọn.
 - d) Tính tỷ lệ trao đổi quốc tế để lợi ích của các quốc gia là ngang bằng nhau.
2. Cho phương trình đường cung và đường cầu về mặt hàng X của một quốc gia lần lượt là: $S_x = 1 + 2P_x$, $D_x = 13 - P_x$. Giá hàng hoá nhập khẩu trong điều kiện thương mại hoàn toàn tự do là P. 1USD. Chính phủ đánh thuế quan nhập khẩu đối với hàng hoá X là $t = 30\%$.
Hãy tính:
 - a) Thu nhập của Chính phủ từ thuế quan nhập khẩu.
 - b) Thặng dư của nhà sản xuất từ thuế quan nhập khẩu
 - c) Chi phí bảo hộ của Chính phủ từ thuế quan nhập khẩu.
 - d) Sự giảm thặng dư của người tiêu dùng khi Chính phủ đánh thuế quan nhập khẩu.

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

CHƯƠNG 3: ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VÀ DI CHUYỂN LAO ĐỘNG QUỐC TẾ

Giới thiệu

Đầu tư quốc tế là một trong những nội dung quan trọng của các quan hệ kinh tế quốc tế. Nội dung chương này trước hết giới thiệu về khái niệm và những tác động của đầu tư quốc tế đối với nước tiếp nhận và nước đi đầu tư. Tiếp đến là phần giới thiệu những vấn đề cơ bản về hai loại hình đầu tư quốc tế (đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp nước ngoài). Tiếp sau những vấn đề chung về đầu tư nước ngoài tại Việt Nam là phần di chuyển lao động quốc tế với những vấn đề liên quan đến quan niệm, xu hướng vận động, hiệu quả phúc lợi, các tác động đến các đối tượng hữu quan và tình hình xuất khẩu lao động của Việt Nam.

3.1. KHÁI NIỆM VÀ TÁC ĐỘNG CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

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

3.1.1.1. Khái niệm

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

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

3.1.1.2. Nguyên nhân của đầu tư quốc tế

Trong thực tế, đầu tư quốc tế được thực hiện với nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó có thể tổng kết một số nguyên nhân sau:

Thứ nhất, do sự mất cân đối về các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia nên có sự chênh lệch về giá cả các yếu tố, đầu tư quốc tế được thực hiện nhằm đạt được lợi ích từ sự chênh lệch đó (khai thác lợi thế so sánh của mỗi quốc gia).

Thứ hai, do sự gặp gỡ về lợi ích của các bên tham gia, cụ thể là:

+ Đối với bên có vốn đầu tư: Cần tìm nơi đầu tư có lợi, cần tránh hàng rào bảo hộ mậu dịch cũng như sự kiểm soát hải quan trong buôn bán quốc tế, cần khuếch trương thị trường, uy tín, tăng cường vị thế và mở rộng quy mô kinh doanh.

+ Đối với bên tiếp nhận vốn đầu tư: Do thiếu vốn tích lũy, do nhu cầu tăng trưởng nhanh, nhu cầu đổi mới kỹ thuật, công nghệ và tiếp nhận kinh nghiệm quản lý tiên tiến để khai thác có hiệu quả các nguồn tài nguyên và tạo việc làm cho lao động trong nước, đầu tư quốc tế được thực hiện để đáp ứng các nhu cầu đó. Đặc biệt, đối với các nước đang phát triển, thực hiện tiếp nhận đầu tư quốc tế còn nhằm mục đích chuyển dịch cơ cấu kinh tế, xây dựng các khu công nghiệp và khu công nghệ cao, góp phần thực hiện công cuộc công nghiệp hoá đất nước.

Thứ ba, trong nhiều trường hợp, đầu tư quốc tế nhằm giải quyết các nhiệm vụ đặc biệt như xây dựng các công trình có quy mô vượt ra ngoài phạm vi biên giới quốc gia, đòi hỏi phải có sự phối hợp của nhiều quốc gia.

3.1.2. Tác động của đầu tư quốc tế

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

3.1.2.1. Đối với nước chủ đầu tư

*** Tác động tích cực:**

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

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

+ Khuếch trương được sản phẩm, danh tiếng, tạo vị thế của họ trên thị trường thế giới;

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

*** Tác động tiêu cực:**

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

+ Dẫn đến làm giảm việc làm ở nước chủ đầu tư; + Có thể xảy ra hiện tượng chảy máu chất xám trong quá trình chuyển giao công nghệ;

+ Chủ đầu tư có thể gặp rủi ro lớn nếu không hiểu rõ về môi trường đầu tư,...

3.1.2.2. Đối với nước tiếp nhận đầu tư:

*** Tác động tích cực:**

+ Góp phần giải quyết khó khăn do thiếu vốn;

+ Tạo việc làm, tăng thu nhập cho lao động trong nước; + Học tập kinh nghiệm quản lý, tác phong làm việc tiên tiến tiếp nhận công nghệ hiện đại từ nước chủ đầu tư;

+ Tạo điều kiện để khai thác các nguồn tài nguyên một cách có hiệu quả;

- Giúp cho việc xây dựng các khu công nghiệp, khu công nghệ cao nhằm hỗ trợ cho quá trình công nghiệp hoá, chuyển dịch cơ cấu kinh tế;

+ Góp phần khắc phục những khó khăn do thiên tai, hoả hoạn và giải quyết các vấn đề xã hội.

*** Tác động tiêu cực:**

+ Có thể dẫn tới tình trạng khai thác tài nguyên thái quá, gây ô nhiễm môi trường;

+ Gây ra sự phân hoá, tăng khoảng cách phát triển giữa các vùng và giữa các tầng lớp dân cư;

+ Có thể làm tăng các vấn đề về tệ nạn xã hội, bệnh tật; + Có thể bị ảnh hưởng hoặc lệ thuộc vào những yêu cầu từ phía chủ đầu tư.

3.1.3. Một số lý thuyết về đầu tư quốc tế

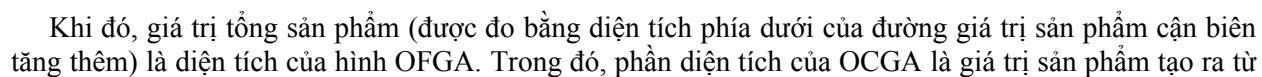
Những nội dung trên đây đã hệ thống những nguyên nhân và tác động mang tính thực tiễn của đầu tư quốc tế. Bên cạnh đó, thông qua nhiều công trình nghiên cứu, các nhà kinh tế học đã đưa ra những quan điểm khác nhau làm cơ sở lý luận để giải thích cho động cơ thực hiện đầu tư quốc tế ở các quốc gia. Trong đó, các lý thuyết tiêu biểu cần được kể tới là: lý thuyết lợi ích cận biên, lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm, lý thuyết về quyền lực thị trường, lý thuyết về tính không hoàn hảo của thị trường và lý thuyết chiết trung.

3.1.3.1. Lý thuyết lợi ích cận biên

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

+ Thế giới có hai quốc gia: quốc gia 1 và quốc gia 2

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



vốn đầu tư và phần còn lại là diện tích tam giác CFG là giá trị sản phẩm tạo ra từ các yếu tố phối hợp như đất đai, lao động.

- Đối với quốc gia 2: đầu tư toàn bộ vốn trong nước OA với mức lợi nhuận O'H. Tổng giá trị sản phẩm tạo ra là diện tích của hình O'JMA, trong đó diện tích O'HMA là giá trị sản phẩm tạo ra từ vốn và phần còn lại là diện tích HJM - giá trị sản phẩm của các yếu tố phối hợp.

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

Do lợi nhuận của vốn đầu tư ở quốc gia 2 (O'H) cao hơn ở quốc gia 1 (OC) nên phần AB của vốn đầu tư sẽ chuyển từ quốc gia 1 sang đầu tư ở quốc gia 2 và cân bằng ở mức lợi nhuận BE ($BE = ON = 0''T$). BE chính là mức tỷ suất lợi nhuận bình quân ở hai quốc gia. Khi đó, tổng giá trị sản phẩm tạo ra bởi quốc gia 1 là diện tích của OFEB (thu nhập từ đầu tư trong nước) cộng thêm phần diện tích ABER (tổng lợi nhuận thu được nhà đầu tư ra nước ngoài). Như vậy, tổng thu nhập của quốc gia 1 là diện tích OFERA, trong đó diện tích ERG là phần thu nhập tăng thêm so với trước khi có đầu tư ra nước ngoài. Nhờ dòng vốn đầu tư quốc tế di chuyển tự do, tổng giá trị sản phẩm tạo ra (thu nhập) từ vốn ở quốc gia tăng lên đến diện tích ONRA, còn tổng thu nhập từ các yếu tố phối hợp giảm xuống còn diện tích tam giác NFE.

Dòng vốn đầu tư nước ngoài AB từ quốc gia 1 đổ vào quốc gia 2 làm cho tỷ suất lợi nhuận của vốn đầu tư ở quốc gia này giảm O'H xuống còn OT. Khi đó, tổng giá trị sản phẩm (tổng thu nhập của quốc gia 2 tăng từ diện tích OIMA lên diện tích OJEB. Tổng giá trị sản phẩm tăng thêm là diện tích ABEM, trong đó phần diện tích ABER là phần thu nhập thuộc về nhà đầu tư nước ngoài (các nhà đầu tư đến từ quốc gia 1), còn diện tích ERM là thu nhập lợi ích) thực sự của quốc gia 2 nhờ có đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, tổng giá trị sản phẩm thu nhập tạo ra từ vốn đầu tư trong nước giảm từ diện tích O'HMA xuống còn diện tích O'TRA, còn thu nhập từ các yếu tố phối hợp tăng từ diện tích HJM lên diện tích TJE.

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

3.1.3.2. Lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm

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

3.1.3.3. Lý thuyết về quyền lực thị trường

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

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

Theo lý thuyết này, các công ty thực hiện đầu tư một số lý do như sau: trở nên

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

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

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

3.1.3.4. Lý thuyết chiết trung

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

Lợi thế về địa điểm là lợi thế có được do việc tiến hành hoạt động kinh doanh tại một địa điểm nhất định với những đặc thù riêng (do điều kiện tự nhiên hoặc được tạo ra). Lợi thế về địa điểm có thể gắn liền với sự giàu có của nguồn tài nguyên thiên nhiên, sự sẵn có của lực lượng lao động với giá rẻ, lao động lành nghề,...

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

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

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

3.2. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP NƯỚC NGOÀI

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

3.2.1.1. Khái niệm:

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

3.2.1.2. Đặc điểm

Nguồn vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài được cung cấp bởi các Chính phủ, các tổ chức quốc tế, các tổ chức phi chính phủ (NGO) và tư nhân. Nếu là vốn đầu tư của các tổ chức quốc tế thì thường có khối lượng lớn và kèm theo là các điều kiện ưu đãi về lãi suất và thời gian (gồm thời gian ân hạn và thời gian trả nợ). Ngoài ra, nó còn gắn liền với các yêu cầu mang sắc thái chính trị của các tổ chức quốc tế. Nếu là

vốn đầu tư của tư nhân thì được thực hiện thông qua việc mua cổ phiếu, trái phiếu và bị khống chế ở mức dưới 10-25% vốn pháp định.

- Chủ đầu tư nước ngoài không trực tiếp tham gia điều hành hoạt động của đối tượng đầu tư.
- Chủ đầu tư, nước ngoài thu được lợi nhuận thông qua lãi suất cho vay hoặc lợi tức cổ phần.

3.2.2. Các hình thức đầu tư gián tiếp nước ngoài

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

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

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

3.2.2.1. Hỗ trợ phát triển chính thức - ODA

a. Khái niệm:

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

b. Các hình thức của ODA

- ODA không hoàn lại là hình thức cung cấp ODA không phải hoàn lại cho nhà tài trợ.
- ODA cho vay ưu đãi (tín dụng ưu đãi): là hình thức cung cấp ODA dưới dạng cho vay với lãi suất và điều kiện ưu đãi sao cho “yếu tố không hoàn lại” hay “thành tố hỗ trợ đạt không dưới 25% của tổng trị giá khoản vay.
- ODA hỗn hợp: là các khoản viện trợ không hoàn lại hoặc các khoản cho vay ưu đãi được cung cấp đồng thời với các khoản tín dụng thương mại nhưng tính chung lại, “yếu tố không hoàn lại” đạt không dưới 25% tổng giá trị các khoản đó.

Ngoài ra còn bao gồm các khoản vay từ các tổ chức tài chính quốc tế có thành tố hỗ trợ dưới 25%. (IMF, Ngân hàng tái thiết phát triển quốc tế (IBRD) thuộc WB, Quỹ nguồn vốn thông thường (OCR) thuộc ADB).

c. Các phương thức cung cấp ODA

- Hỗ trợ cán cân thanh toán và ngân sách: gồm các khoản ODA được cung cấp dưới dạng tiền mặt hoặc hàng hoá để hỗ trợ cán cân thanh toán hoặc ngân sách của nhà nước.
- Hỗ trợ chương trình: gồm các khoản ODA được cung cấp để thực hiện một tập hợp các hoạt động, các dự án có liên quan nhằm đạt được một hoặc một số mục tiêu thực hiện trong một thời hạn cụ thể.
- Hỗ trợ dự án: là các khoản ODA cung cấp để thực hiện dự án xây dựng cơ bản bao gồm xây dựng cơ sở hạ tầng, cung cấp thiết bị, dịch vụ tư vấn, đào tạo cán bộ, ...

d. Các đối tác cung cấp ODA

- Chính phủ nước ngoài;
- Các tổ chức liên chính phủ hoặc liên quốc gia, bao gồm:

Các tổ chức phát triển của Liên Hợp Quốc (LHQ) như: Chương trình phát triển của LHQ (UNDP); Quỹ Nhi đồng LHQ (UNICEF); Chương trình Lương thực Thế giới (WFP); Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp của LHQ (FAO); Quỹ Dân số LHQ (UNFPA); Quỹ Trang thiết bị của LHQ (UNDCF); Tổ chức Phát triển công nghiệp của LHQ (UNIDO); Cao uỷ LHQ về người tị nạn (UNHCR); Tổ chức Y tế thế giới (WHO); Cơ quan năng lượng nguyên tử quốc tế (IAEA); Tổ chức văn hoá, khoa học và giáo dục của LHQ (UNESCO); Quỹ quốc tế về phát triển nông nghiệp (FAD); Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF); Hiệp hội phát triển quốc tế DA) và Ngân hàng tái thiết phát triển quốc tế (IBRD) thuộc nhóm Ngân hàng thế giới (WB).

Liên minh châu Âu (EU), Tổ chức hợp tác kinh triển (OECD), Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN).

Các Tổ chức tài chính quốc tế: Ngân hàng phát triển châu Á (ADB); Quỹ các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC); Ngân hàng đầu tư Bắc Âu (NIB); Quỹ phát triển Bắc Âu (NDF); Quỹ Cô-ôét.

e. Các lĩnh vực thu tiền sử dụng ODA

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

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

- Xoá đói giảm nghèo, trước hết tại các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa;
- Y tế, dân số và phát triển;
- Giáo dục, phát triển nguồn nhân lực;
- Các vấn đề xã hội (tạo việc làm, cấp nước sinh hoạt, phòng chống dịch bệnh, phòng chống các tệ nạn xã hội);
- Bảo vệ môi trường, bảo vệ phát triển các nguồn tài nguyên thiên nhiên, nghiên cứu khoa học và công nghệ, nâng cao năng lực nghiên cứu và triển khai;
- Nghiên cứu chuẩn bị các chương trình, dự án phát triển;
- Cải cách hành chính, tư pháp, tăng cường năng lực của cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương, địa phương và phát triển thể chế;
- Một số lĩnh vực khác theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ. * Vốn ODA vay được sử dụng cho những chương trình, dự án thuộc các lĩnh vực:
 - Xoá đói giảm nghèo, nông nghiệp và phát triển nông thôn; , thông tin liên lạc;
 - Giao thông vận tải
 - Năng lượng;
 - Cơ sở hạ tầng xã hội (các công trình phúc lợi công cộng, y tế, giáo dục và đào tạo, cấp thoát nước, bảo vệ môi trường);
 - Hỗ trợ cán cân thanh toán.
 - Một số lĩnh vực khác theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

g. Quy trình thu hút, quản lý và sử dụng ODA

- Quy trình thu hút, quản lý và sử dụng ODA được tiến hành theo các bước chủ yếu sau:
- Xây dựng danh mục các chương trình, dự án ưu tiên vận động và sử dụng ODA.

- Vận động ODA.
- Đàm phán, ký kết điều ước quốc tế khung về ODA. - Thông báo điều ước quốc tế khung về ODA. Chuẩn bị văn kiện chương trình, dự án ODA.
- Thẩm định, phê duyệt nội dung chương trình, dự án ODA. - Đàm phán, ký kết, phê chuẩn hoặc phê duyệt điều ước quốc tế cụ thể về ODA.
- Thực hiện chương trình, dự án ODA.
- Theo dõi, đánh giá, nghiệm thu, quyết toán và bàn giao kết quả chương trình, dự án ODA.

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

a. Lợi thế

- Bên tiếp nhận vốn đầu tư hoàn toàn chủ động trong việc sử dụng vốn, do đó vốn đầu tư được phân bổ hợp lý cho các vùng, các ngành, các lĩnh vực.
- Doanh nghiệp có khả năng phân tán rủi ro kinh doanh trong những người mua cổ phiếu, trái phiếu. được
- Chủ đầu tư nước ngoài ít chịu rủi ro vì lợi nhuận luôn theo một tỷ lệ lãi suất cố định.

b. Bất lợi

- Hạn chế khả năng thu hút vốn đầu tư vì chủ đầu tư nước ngoài bị khống chế ở mức độ góp vốn tối đa.
- Đầu tư gián tiếp nước ngoài hạn chế khả năng tiếp nghệ, kỹ thuật hiện đại và kinh nghiệm quản lý tiên tiến từ các chủ đầu tư nước ngoài.
- Phạm vi đầu tư bị hạn chế do chủ đầu tư nước ngoài tư vào các doanh nghiệp có triển vọng kinh doanh.
- Hiệu quả sử dụng vốn không cao ở các nước tiếp nhận vốn đầu tư và thường dẫn đến tình trạng nợ nước ngoài, có nước còn rơi vào tình trạng không có khả năng trả nợ.
- Các nước tiếp nhận vốn đầu tư dễ bị các chủ đầu tư nước ngoài trói buộc vào vòng ảnh hưởng chính trị của họ.

3.3. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

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

3.3.1.1. Khái niệm và nguồn vốn của đầu tư trực tiếp nước ngoài

* Khái niệm:

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là một loại hình của đầu tư quốc tế, trong đó người chủ sở hữu vốn đồng thời là người trực tiếp quản lý và điều hành hoạt động sử dụng vốn.

Về thực chất, FDI là sự đầu tư của các công ty nhằm xây dựng các cơ sở, chi nhánh ở nước ngoài và làm chủ toàn bộ hay từng phần cơ sở đó. Đây là loại hình đầu tư, trong đó chủ đầu tư nước ngoài tham gia đóng góp một số vốn đủ lớn vào việc sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ và cho phép họ trực tiếp tham gia quản lý, điều hành đối tượng đầu tư.

* Nguồn vốn: FDI chủ yếu được thực hiện từ nguồn vốn tự nhân, vốn của các công ty nhằm mục đích thu được lợi nhuận cao hơn qua việc triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh ở nước ngoài.

3.3.1.2. Đặc điểm của đầu tư trực tiếp nước ngoài

+ Các chủ đầu tư nước ngoài phải đóng góp một số tối thiểu vào vốn pháp định, tùy theo luật doanh nghiệp của mỗi nước.

+ Quyền quản lý, điều hành đối tượng đầu tư tùy thuộc vào mức độ góp vốn. Nếu góp 100% vốn thì đối tượng đầu tư hoàn toàn do chủ đầu tư nước ngoài điều hành và quản lý.

+ Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư phụ thuộc vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và được phân chia theo tỷ lệ góp vốn trong vốn pháp định.

+ FDI được xây dựng thông qua việc xây dựng doanh nghiệp mới, mua lại toàn bộ hay từng phần doanh nghiệp đang hoạt động hoặc mua cổ phiếu để thôn tính hay sáp nhập các doanh nghiệp với nhau.

3.3.2. Các hình thức của đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong thực tiễn, FDI được thực hiện theo nhiều hình thức khác nhau, trong đó những hình thức được áp dụng phổ biến bao gồm:

- + Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng hợp tác kinh doanh + Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài
- + Doanh nghiệp liên doanh

Tùy vào điều kiện cụ thể của từng quốc gia, các hình thức đầu tư trên được áp dụng ở mức độ khác nhau.

Bên cạnh đó, để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư, chính phủ nước sở tại còn lập ra các khu vực ưu đãi đầu tư trong lãnh thổ nước mình như: Khu chế xuất, khu công nghiệp tập trung, khu công nghệ cao và đặc khu kinh tế, đồng thời còn áp dụng các hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (B.O.T), xây dựng chuyển giao - kinh doanh (B.T.O) và xây dựng chuyển giao (BRT)

3.3.3. Khu chế xuất và khu công nghiệp tập trung

3.3.3.1. Khu chế xuất (Export Processing Zone - EPZ)

* Khái niệm

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

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

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

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

Theo nghĩa hẹp, khu chế xuất là một khu vực riêng biệt, có ấn định ranh giới, ấn định cả sự kiểm tra riêng đối với các luồng hàng hoá vào và ra khu vực đó.

* Đặc điểm của khu chế xuất

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

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

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

* Vai trò của khu chế xuất

Việc xây dựng và đưa các khu chế xuất vào hoạt động nhằm đạt được những mục tiêu sau:

+ Tăng khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài;

+ Tiếp nhận khoa học - công nghệ và kinh nghiệm, tác phong làm việc tiên tiến của chủ đầu tư nước ngoài;

+ Tạo việc làm, tăng thu nhập, đồng thời nâng cao chất lượng làm việc của lao động ở nước sở tại;

+ Tăng thu ngoại tệ thông qua việc thu tiền các dịch vụ điện, nước, thông tin, thuê mặt bằng,...

+ Thúc đẩy sự phát triển kinh tế và cải thiện cảnh quan của một số vùng lãnh thổ quốc gia.

+ Lựa chọn thời điểm để xây dựng khu chế xuất + Lựa chọn địa điểm để xây dựng khu chế xuất

* Các bước hình thành và triển khai một khu chế xuất

+ Tìm nguồn vốn đầu tư cho việc xây dựng khu chế xuất + Xây dựng luận chứng kinh tế - kỹ thuật cho khu chế xuất + Thẩm định và ra quy định về thành lập khu chế xuất + Triển khai hoạt động kinh doanh khu chế xuất nghiệp tập trung (KCNTT)

3.3.3.2. Khu công

* Khái niệm:

Khu công nghiệp tập trung là một khu vực được xây dựng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó có sẵn các nhà máy và các dịch vụ tiện nghi cho con người sinh sống.

Mục tiêu xây dựng các khu công nghiệp tập trung của nước sở tại được thể hiện ở một số điểm sau:

+ Thu hút đầu tư trên quy mô lớn và phát triển kinh tế; + Thúc đẩy xuất khẩu;

+ Tạo việc làm;

+ Tiếp nhận công nghệ kinh nghiệm quản lý và tác phong làm việc tiên tiến;

+ Phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ,

+ Phát triển cơ sở hạ tầng;

+ Cân đối sự phát triển giữa các vùng;

+ Kiểm soát sự ô nhiễm môi trường.

* Đặc điểm của khu công nghiệp tập trung

- Về mặt pháp lý, khu công nghiệp tập trung là một phần lãnh thổ của nước sở tại, các doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghiệp tập trung chịu sự điều chỉnh của pháp luật nước sở tại.

Ví dụ, các doanh nghiệp hoạt động trong các khu công nghiệp | tập trung ở Việt Nam chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam, trong đó bao gồm: Quy chế về khu công nghiệp và khu chế xuất,

Luật đầu tư nước ngoài, Luật khuyến khích đầu tư trong nước, Luật

- Về mặt kinh tế, khu công nghiệp tập trung là nơi tập trung - để phát triển công nghiệp, cụ thể nguồn lực

- + Huy động được các nguồn lực của nước sở tại, của nhà đầu tư nước ngoài đóng góp vào việc phát triển cơ cấu vùng và các ngành công nghiệp ưu tiên theo mục tiêu của nước sở tại.

- + Việc phát triển kinh tế của khu công nghiệp tập trung thuận lợi hơn so với các khu vực khác của đất nước. Đó là do các khu công nghiệp được áp dụng quy chế và các thủ tục thông thoáng, hấp dẫn hơn các khu vực khác (trừ khu chế xuất), chẳng hạn như: thủ tục hành chính đơn giản, gọn nhẹ; được hưởng các khuyến khích tài chính, đảm bảo an ninh, an toàn xã hội,...) đồng thời có cơ sở hạ tầng phát triển hiện đại hơn.

c. Phân biệt khu chế xuất (KCX) và khu công nghiệp tập trung (KCNTT)

Từ khái niệm, các đặc điểm nêu trên và xuất phát từ quá trình triển khai thực tế của các KCX và KCNTT có thể rút ra một số điểm khác nhau cơ bản giữa chúng như sau:

- Về hàng hoá sản xuất: KCNTT sản xuất các hàng hoá công nghiệp có thể phục vụ xuất khẩu, có thể đáp ứng nhu cầu sử dụng trong nước, còn KCX sản xuất các hàng hoá chủ yếu phục vụ mục đích xuất khẩu, từng thời kỳ,

- Về các khuyến khích tài chính: Tùy thuộc vào mức độ ưu tiên cho từng khu, chính phủ nước sở tại ban hành các ưu đãi cụ thể khác nhau (dựa trên cơ sở không ưu đãi đã công bố cho các nhà đầu tư cho các KCX và KCNTT. Trong đó thường bao gồm các ưu đãi về thuế thu nhập công ty, thuế xuất - nhập khẩu, chế độ hoàn thuế, thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài v.v...

- Về mức độ ảnh hưởng đến nền kinh tế nước sở tại: Kinh nghiệm phát triển của các nước trong khu vực và trên thế giới cho thấy, nhìn chung KCNTT tạo ra mối liên kết với nền kinh tế nước sở tại tốt hơn các KCX thông qua tạo việc làm và mua nguyên vật liệu từ các nhà cung cấp địa phương. Các KCX thường tìm nguồn nguyên liệu trong nội bộ công ty nên chúng chủ yếu mua nguyên liệu từ nước ngoài, do đó ít mua nguyên liệu từ nguồn địa phương hơn các KCNTT.

- Về việc phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nước sở tại

Theo nghiên cứu của Ngân hàng thế giới, các doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc biệt là ở các nước đang phát triển như Việt Nam thường cũng gặp khó khăn tương tự như các nhà đầu tư nước ngoài về thủ tục hành chính và điều kiện được hưởng ưu đãi đầu tư. Do vậy, việc xây dựng các KCNTT sẽ giúp các doanh nghiệp này tận dụng được các ưu đãi để vượt hết tập trung vào phát triển thị trường trong nước, sau đó là xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài khi đã đủ lực, còn các KCX đòi hỏi các doanh nghiệp phải thoả mãn yêu cầu về tỷ lệ xuất khẩu cao ngay từ khi mới tham gia.

- Về vị trí xây dựng các KCX và KCNTT: do sự định hướng phát triển sản xuất hàng hoá ở các khu này khác nhau nên việc lựa chọn địa điểm của chúng cũng khác nhau. Các KCX yêu cầu có vị trí thuận lợi để thực hiện hoạt động xuất khẩu (ở gần hoặc có điều kiện giao thông thuận tiện đến các cảng, bến bãi, hệ thống kho tập kết hàng,...) Các KCNTT lại yêu cầu vị trí đảm bảo có hệ thống giao thông thuận tiện cả tới các địa điểm tiêu thụ nội địa. giá của

- Về tính thời gian của KCX và KCNTT: theo đánh giá Ngân hàng thế giới qua xem xét các trường hợp của Hàn Quốc, Đài Loan, Malaixia, các KCX chỉ đóng góp động lực ban đầu cho phát triển các hàng hoá chế biến xuất khẩu của nước sở tại (có hiệu quả trong ngắn hạn). Khi nền kinh tế phát triển, tỷ trọng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các KCX giảm dần và đóng góp của chúng đối với toàn bộ nền kinh tế nước sở tại cũng có xu hướng giảm. Trong khi đó, khả năng đóng góp của các KCNTT đối với nền kinh tế nước sở tại mang tính lâu dài hơn vì chúng phát huy tốt hơn cả nguồn lực trong và ngoài nước, tận dụng cả sức tiêu thụ của thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu.

3.3.4. Lợi thế và bất lợi của đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong quá trình triển khai thực hiện, đầu tư trực tiếp nước ngoài có những điểm mạnh (lợi thế) và hạn chế (bất lợi) nhất định cả đối với nước chủ đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư.

3.3.4.1. Lợi thế

* Đối với nước chủ đầu tư (nước chủ nhà)

+ Chủ đầu tư có khả năng kiểm soát hoạt động sử dụng vốn đầu tư và có thể đưa ra những quyết định có lợi nhất cho họ. Do đó, vốn đầu tư thường được sử dụng với hiệu quả cao.

+ Giúp chủ đầu tư nước ngoài tránh được hàng rào bảo hộ mậu dịch và chiếm lĩnh thị trường nước sở tại.

+ Chủ đầu tư nước ngoài có thể giảm được chi phí, hạ giá thành sản phẩm do khai thác được nguồn nguyên liệu và lao động với giá cả thấp của nước sở tại. Vì vậy, thông qua thực hiện đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, chủ đầu tư có thể nâng cao được khả năng cạnh tranh của họ trên thị trường thế giới.

* Đối với nước tiếp nhận đầu tư (nước sở tại)

+ Tạo điều kiện cho nước sở tại có thể tiếp thu được kỹ thuật và công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý và tác phong làm việc tiên tiến của nước ngoài.

+ Giúp cho nước sở tại khai thác một cách có hiệu quả nguồn lao động và nguồn tài nguyên thiên nhiên và nguồn vốn trong nước, từ đó góp phần mở rộng tích lũy và nâng cao tốc độ tăng trưởng kinh tế.

3.3.4.2. Bất lợi

* Đối với nước chủ đầu tư

+ Chủ đầu tư có thể gặp rủi ro cao nếu không hiểu rõ về môi trường đầu tư của nước sở tại.

+ Có thể xảy ra tình trạng chảy máu chất xám nếu chủ đầu tư nước ngoài để mất bản quyền sở hữu công nghệ, bí quyết sản xuất trong quá trình chuyển giao.

* Đối với nước tiếp nhận đầu tư

+ Nước sở tại khó chủ động trong việc bố trí cơ cấu đầu tư theo ngành và theo vùng lãnh thổ. Nếu nước sở tại không có một tu quy hoạch đầu tư cụ thể và khoa học, dễ dẫn đến hiện tượng đầu tư tràn lan kém hiệu quả, tài nguyên thiên nhiên bị khai thác quá mức và nạn ô nhiễm môi trường trầm trọng.

+ Nếu không thẩm định kỹ sẽ dẫn đến sự du nhập của các Công nghệ lạc hậu, công nghệ gây ô nhiễm môi trường với giá đắt làm thiệt hại lợi ích của nước sở tại.

3.4. MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

3.4.1. Những vấn đề chung về luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

3.4.1.1. Quá trình ban hành và sửa đổi

Năm 1977, Chính phủ Việt Nam đã ban hành "Điều lệ về đầu tư nước ngoài tại Nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam". Do những khó khăn về môi trường kinh tế và chính trị ở nước ta lúc đó nên việc triển khai điều lệ này trên thực tế không có kết quả.

Trên cơ sở những đổi mới tư duy kinh tế và đổi mới cơ chế quản lý được đề ra tại Đại hội VI của Đảng cộng sản Việt Nam năm 1987, Quốc hội khoá VIII đã thông qua và ban hành "Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam" với mục tiêu tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và môi trường pháp lý cho hoạt động đầu tư nước ngoài nói riêng, cho đến nay "Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam" đã được sửa đổi bổ sung và ban hành mới 4 lần:

+ Lần thứ nhất được Quốc hội thông qua vào tháng 6 năm 1990: Luật sửa đổi, bổ sung

+ Lần thứ hai được Quốc hội thông qua vào tháng 12 năm 1992: Luật sửa đổi, bổ sung

+ Lần thứ ba được Quốc hội thông qua vào tháng 12 năm 1996: Luật đầu tư nước ngoài (ban hành mới)

+ Lần thứ tư được Quốc hội thông qua vào tháng 6 năm 2000: Luật sửa đổi, bổ sung

Tháng 11 năm 2005, Quốc hội đã thông qua Luật đầu tư, đây là luật điều chỉnh chung thống nhất cả hoạt động đầu tư trong nước và hoạt động đầu tư nước ngoài.

Bên cạnh đó, Chính phủ và các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan còn ban hành hệ thống các văn bản dưới luật nhằm quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. ngoài tại Việt Nam

3.4.1.2. Tư tưởng chủ đạo của Luật đầu tư nước

Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam có tư tưởng chủ đạo là tạo nên khu cảnh pháp lý thuận lợi và bình đẳng cho môi trường đầu tư tại Việt Nam (vừa tạo nên sự hấp dẫn, vừa bảo vệ lợi ích của đất nước và phù hợp với thông lệ quốc tế). Do vậy, Luật phải xử lý thoả đáng mối quan hệ lợi ích giữa các bên. Cụ thể là đảm bảo lợi ích chính đáng của bên nước ngoài là an toàn về vốn, thu lợi nhuận tương đối cao và được xét xử công khai khi có tranh chấp. Lợi ích của bên Việt Nam phải được nhìn nhận một cách toàn diện và lâu dài cả về kinh tế, chính trị và xã hội.

3.4.1.3. Quy định của Luật về đối tượng, lĩnh vực và hình thức đầu tư

* Đối tượng đầu tư:

Theo quy định của Luật hiện hành, đối tượng đầu tư tại Việt Nam là các doanh nghiệp, các cá nhân người nước ngoài, người Việt Nam định cư tại nước ngoài có đủ năng lực pháp lý được phép tham gia liên doanh với bên Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế, kể cả doanh nghiệp tư nhân để thực hiện dự án đầu tư tại Việt Nam.

* Lĩnh vực đầu tư:

Cho đến nay, các dự án FDI được phép triển khai trong hầu hết các ngành kinh tế của Việt Nam, kể cả các ngành y tế và đào tạo. Trong đó có sự khuyến khích và ưu đãi đối với những dự án đầu tư vào các chương trình kinh tế lớn, sử dụng nhiều lao động, công nghệ cao và xây dựng cơ sở hạ tầng.

* Hình thức đầu tư, bao gồm những hình thức chủ yếu sau:

+ Hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) là hình thức đầu tư, trong đó bên Việt Nam và bên nước ngoài, cùng nhau thực hiện hợp đồng được ký kết giữa hai bên, trong đó quy định rõ trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền lợi của mỗi bên trong hoạt động sản xuất kinh doanh mà không thành lập một pháp nhân mới.

+ Doanh nghiệp liên doanh: Bên Việt Nam và bên nước ngoài cùng nhau góp vốn theo tỷ lệ nhất định để thành lập một doanh nghiệp mới (thường là dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn) có hội đồng quản trị và ban giám đốc điều hành riêng. Doanh nghiệp liên doanh có tư cách pháp nhân Việt Nam. Mỗi bên liên doanh được chia lợi nhuận và chia sẻ rủi ro theo tỷ lệ góp vốn. tư

+ Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài: Trong hình thức đầu này, bên nước ngoài chịu trách nhiệm đầu tư toàn bộ vốn để thành lập doanh nghiệp theo quy định của luật pháp Việt Nam (doanh nghiệp là một pháp nhân Việt Nam). Phía Việt Nam không góp vốn, chỉ thực hiện việc cung cấp các dịch vụ điện, nước, cho thuê đất, lao động,... đảm bảo cho quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Trong trường hợp này, chủ đầu tư nước ngoài có toàn quyền quyết định và tự chịu trách nhiệm cũng như hưởng lợi từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, Luật còn quy định các hình thức đầu tư khác như: Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (BOT), hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh, hợp đồng xây dựng - chuyển giao (BT), ...

Ngoài những vấn đề nêu trên, Luật cũng qui định các biện pháp bảo hộ đầu tư, cơ quan quản lý đầu tư,...

3.4.2. Đánh giá tình hình thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam thời gian qua

3.4.2.1. Những kết quả đạt được

- + Các dự án đầu tư đã và đang hướng vào một số ngành công nghiệp và dịch vụ quan trọng, góp phần công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

- + Quy mô bình quân của một dự án đầu tư ngày càng lớn, trong đó có những dự án có số vốn hàng trăm triệu USD, ví dụ: dự án phát triển viễn thông (230 triệu USD), nhà máy nhiệt điện khí Phú Mỹ 2 -2 (400 triệu USD), dự án nhà máy nhiệt điện khí Phú Mỹ 3 (412,8 triệu USD), dự án trung tâm thương mại Sài Gòn (542 triệu USD),...

- + Nhiều công ty hàng đầu trên thế giới đến đầu tư tại Việt Nam chứng tỏ môi trường đầu tư tại Việt Nam ngày càng hấp dẫn và đáp ứng được các yêu cầu của hoạt động đầu tư quốc tế.

- + Thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài, công nghệ và kỹ thuật tiên tiến đã thâm nhập vào quá trình sản xuất kinh doanh của nước ta. Cụ thể là, đầu tư trực tiếp nước ngoài đã góp phần xây dựng một số cơ sở công nghiệp quy mô lớn và có trình độ công nghệ cao, khai thác tốt hơn lợi thế của Việt Nam như công nghiệp dầu khí, điện tử, lắp ráp ô tô, xe máy, viễn thông, công nghệ thông tin, ... Điều đó góp phần tích cực vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá. đáng kể vào tạo việc

- + Các dự án FDI đã có những đóng góp làm, tăng thu nhập và nâng cao trình độ cho đội ngũ lao động Việt Nam.

- + Đầu tư trực tiếp nước ngoài góp phần tích cực vào tăng khẩu, tạo nguồn thu cho ngân sách của chính phủ và duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định,....

Tuy vậy, trong thời gian qua, đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam vẫn còn có những tồn tại nhất định cần phải khắc phục.

3.4.2.2. Những mặt tồn tại

- + Còn có nhiều dự án bị rút giấy phép trước thời hạn dẫn đến thua thiệt về lợi ích cho cả bên nước ngoài và bên Việt Nam.

- + Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam trong những năm qua đã tạo ra sự phát triển mất cân đối không đồng bộ giữa các vùng, ngành, địa phương trong cả nước.

- + Tỷ lệ góp vốn trong nhiều dự án liên doanh của bên Việt Nam chỉ xấp xỉ 30% đã gây khó khăn cho việc tổ chức, quản lý, do đó dễ dẫn đến sự thiệt thòi cho bên Việt Nam.

- + Một số hợp đồng liên doanh ở tình trạng bất hợp lý như: tiếp nhận công nghệ lạc hậu với giá cao hơn giá thị trường, vai trò của bên Việt Nam bị lấn át, công nhân bị ngược đãi,...

- + Một số văn bản chính sách liên quan đến đầu tư trong quá trình thực hiện vẫn đang còn không ít bất cập cần phải tiếp tục tháo gỡ.

3.4.3. Đánh giá tình hình thu hút, quản lý và sử dụng ODA tại Việt Nam thời gian qua

Trong giai đoạn từ 1993 đến nay, nguồn vốn Hỗ trợ phát triển chính thức ODA đã đóng vai trò quan trọng vào công cuộc phát triển kinh tế, xã hội của Việt Nam. ODA đã đem lại nhiều thành tựu, tuy nhiên vẫn còn một số vấn đề tồn tại.

3.4.3.1. Những kết quả đạt được

- Từ 1993 tới nay, Việt Nam đã kết hợp với cộng đồng các nhà tài trợ tổ chức thành công 17 Hội nghị Nhóm tư vấn các nhà tài trợ và được cộng đồng các nhà tài trợ cam kết cung cấp ODA với giá trị là hơn 42,5 tỷ USD.

- Chính phủ đã ký kết với các nhà tài trợ các Điều ước quốc tế cụ thể về ODA.
- Vốn ODA giải ngân (thực hiện) đạt khoảng trên 50% so với tổng vốn ODA cam kết.
- Nguồn ODA đã góp phần đáng kể hỗ trợ cho Ngân sách Nhà nước, điều chỉnh cơ cấu kinh tế và thực hiện cải cách kinh tế.
- Môi trường pháp lý để quản lý và sử dụng nguồn vốn ODA đã từng bước được hoàn thiện với việc ban hành Nghị định 131/2006/NĐ-CP ngày 9/11/2006 về quy chế quản lý và sử dụng ODA, và một số văn bản pháp quy khác quy định về thuế giá trị gia tăng (VAT), Quy chế vay và trả nợ nước ngoài, Quy chế chuyên gia đối với các dự án ODA,...
- Vấn đề vốn đối ứng đã được đảm bảo kịp thời hơn.

3.4.3.2. Những vấn đề tồn tại

- Vấn đề giải ngân ODA còn chậm, hiệu quả và chất lượng thực hiện các dự án thấp.
- Việt Nam còn nhiều yếu kém ở các khâu chuẩn bị, tổ chức thực hiện và theo dõi, đánh giá dự án.
 - Công tác đền bù giải phóng mặt bằng đang là vấn đề khó khăn, ảnh hưởng đến quá trình thực hiện dự án.
 - Thiếu sự nhất quán về mặt thủ tục tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án giữa Việt Nam và các nhà tài trợ.
- Năng lực thực hiện và quản lý các chương trình, dự án ODA của cán bộ Việt Nam từ cấp quản lý vĩ mô đến các Ban quản lý dự án còn nhiều hạn chế.

3.4.4. Những định hướng và biện pháp để thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam

Thực hiện chiến lược phát triển kinh tế-xã hội, trong 5 năm tới mục tiêu đầu tư phát triển của Việt Nam là: tăng nhanh vốn đầu tư phát triển kinh tế, xã hội; xây dựng cơ cấu kinh tế có hiệu quả và nâng cao sức cạnh tranh. Hoàn chỉnh một bước cơ bản hệ thống kết cấu hạ tầng. Tạo điều kiện đầu tư thích đáng cho các vùng kinh tế trọng điểm; hỗ trợ đầu tư nhiều hơn cho các vùng còn nhiều khó khăn.

Trong đó, định hướng sử dụng nguồn vốn ODA: tiếp tục tranh thủ sự ủng hộ của cộng đồng tài trợ nhằm hỗ trợ cho phát triển kinh tế- xã hội, góp phần thực hiện mục tiêu xoá đói giảm nghèo, phát triển nguồn nhân lực và tạo tiền đề cho sự phát triển nhanh, bền vững.

Để thực hiện mục tiêu trên, Việt Nam cần thực hiện tốt các biện pháp chủ yếu sau:

- Đảm bảo sự ổn định vĩ mô nền kinh tế, phát huy lợi thế, tạo thế và lực trong xu thế hội nhập quốc tế.
 - Chủ động hội nhập, đa dạng hoá, đa phương hoá các quan hệ kinh tế quốc tế.
 - Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống luật pháp theo hướng đầy đủ hơn, đồng bộ hơn, nhất quán hơn và minh bạch hơn.
 - Cải cách cơ chế quản lý theo hướng đơn giản, gọn nhẹ, tránh lãng phí ngân sách Nhà nước và không sách nhiễu và tạo thuận lợi nhất, thông thoáng nhất cho các hoạt động kinh tế.
- Phát triển nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, tạo mọi điều kiện thuận lợi để các thành phần kinh tế phát huy sức mạnh, đầu tư sản xuất kinh doanh.

- Đổi mới và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, trong đó có đội ngũ cán bộ hoạt động trên lĩnh vực hợp tác và đầu tư quốc tế.

- Thực hiện tốt công tác quy hoạch tổng thể về đầu tư, công tác này phải kết hợp chặt chẽ với chiến lược phát triển kinh tế, xã hội của đất nước; công tác đền bù, giải phóng mặt bằng, tái định cư, giải quyết việc làm phải được chú trọng giải quyết kịp thời, thoả đáng hạn chế các tiêu cực phát sinh, ...

3.5. DI CHUYỂN LAO ĐỘNG QUỐC TẾ

3.5.1. Khái niệm

Di chuyển lao động quốc tế là việc người lao động nước này di chuyển sang nước khác vì những mục đích nhất định. So với di chuyển vốn quốc tế, hoạt động di chuyển lao động quốc tế có tính cơ động thấp hơn vì có nhiều rào cản về phong tục tập quán, tôn giáo, tín ngưỡng, ngôn ngữ, lối sống, hạn chế của chính phủ về thủ tục xuất- nhập cảnh... Vào thế kỷ 19, các làn sóng di cư lao động quốc tế xuất hiện vì các lý do như tránh sự đàn áp về tôn giáo, chính trị... Hiện nay, việc di chuyển lao động quốc tế chủ yếu vì các lý do kinh tế như tìm việc làm có tiền lương và thu nhập cao hơn trong nước, điều kiện làm việc tốt, phát triển được nghề nghiệp, mở rộng hiểu biết và quan hệ..., do đó, hoạt động di chuyển lao động quốc tế được gọi là hoạt động xuất - nhập khẩu lao động. Theo Tổ chức mại thế giới (WTO), di chuyển lao động quốc tế được coi là di thể nhân (phương thức 4 cung ứng dịch vụ).

Nếu người lao động nước này ra nước ngoài bán sức lao động của mình cho chủ lao động ở nước khác (nhà nước hoặc doanh nghiệp) gọi là xuất khẩu lao động trực tiếp. Quốc gia có người lao động xuất khẩu gọi là nước xuất khẩu lao động và quốc gia có người lao động nhập khẩu gọi là nước nhập khẩu lao động. Còn hiện tượng người lao động bán sức lao động của mình trong nước cho chủ lao động nước ngoài như làm việc trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, gia công thuê cho nước ngoài, cung ứng các dịch vụ quốc tế, làm việc cho các tổ chức quốc tế... gọi là xuất khẩu lao động tại chỗ.

Sức lao động là loại hàng hoá đặc biệt, trong đó có một đặc điểm quan trọng là việc sử dụng nó tạo ra giá trị lớn hơn giá trị bản thân nó và bên cạnh việc sử dụng lao động phải trả đúng giá thị trường của nó, người sử dụng lao động còn phải tôn trọng phẩm chất và nhân cách con người.

3.5.2. Xu hướng xuất - nhập khẩu lao động

Do những nguyên nhân khách quan, xu hướng xuất-nhập khẩu lao động có xu hướng tăng lên do sự mất cân đối về cung - cầu trên thị trường lao động thế giới. Theo thống kê của Tổ chức Lao động quốc tế (ILO), năm 1965 toàn thế giới có 75 triệu người di cư và lao động ở nước ngoài, đến năm 2000 con số này đã tăng lên gấp đôi. Trạng thái mất cân đối cung - cầu lao động này diễn ra khác nhau tùy điều kiện của từng khu vực và từng nước cụ thể với những yêu cầu rất khác nhau theo ngành nghề, trình độ giáo dục, tay nghề...

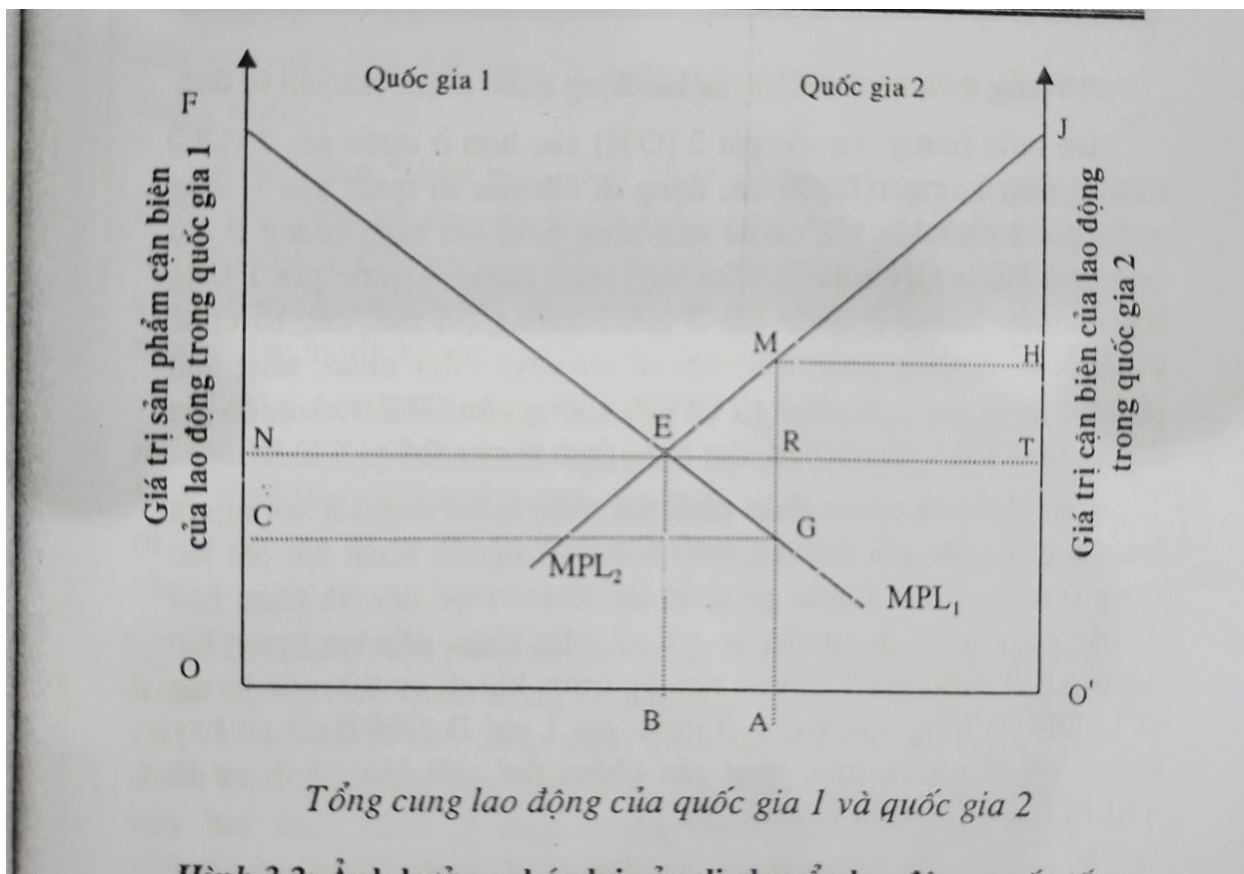
Đối với các nước công nghiệp phát triển như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản... với xu hướng chuyển từ kinh tế công nghiệp sang kinh tế thông tin và kinh tế tri thức, làm gia tăng lớn về nhu cầu lao động có trình độ chuyên môn cao. Các nước này đang có xu hướng giảm thu hút lao động giản đơn mà tập trung thu hút và nhập khẩu nhiều lao động có hàm lượng tri thức và chất xám cao như các chuyên gia lập trình máy tính, luật sư, chuyên gia toán học, vật lý, chuyên gia cao cấp về tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, các nhà quản trị kinh doanh cao cấp... Chính sức hút khá mạnh về lao động trình độ cao từ các nước này làm xuất hiện tình trạng chảy máu chất xám từ các nước cung ứng nguồn lao động này đặc biệt các nước đang phát triển. Tuy nhiên, các nước này vẫn cần nhập khẩu lao động giản đơn làm việc trong một số ngành như xây dựng, nông nghiệp, dịch vụ ẩm thực, chăm sóc người cao tuổi...

Đối với các nước đang phát triển, các nước này có hiện tượng dư thừa lao động do tỷ lệ tăng dân số cao, thiếu vốn, công nghệ để giải quyết tình trạng này, các nước coi trọng việc xuất khẩu tại chỗ lao động thông qua việc thu hút vốn và công nghệ nước ngoài, phát triển các dịch vụ quốc tế, tăng các hoạt động giao công quốc tế, thành lập các khu công nghiệp, khu chế xuất. Việc xuất khẩu lao động trực tiếp của các

nước đang phát triển ra nước ngoài thường tập trung vào các ngành nghề độc hại, nguy hiểm, nặng nhọc với mức tiền lương thấp hơn nhiều so với công việc cùng loại của lao động trong nước. Việc giảm thiểu những thiệt hại của người lao động phụ thuộc rất lớn vào kết quả đàm phán ký kết các hiệp định về xuất khẩu lao động ở cấp chính phủ cũng như các hợp đồng lao động giữa chủ doanh nghiệp với người lao động.

3.5.3. Ảnh hưởng phúc lợi của di chuyển lao động quốc tế

Tương tự như phân tích ảnh hưởng đầu tư quốc tế đến các nước, ảnh hưởng phúc lợi của việc di chuyển lao động quốc tế đối với cả nước xuất cư và nhập cư có thể được phân tích dưới góc độ kinh tế học. Việc phân tích biểu hiện ở hình 3.2.



Hình 3.2: Ảnh hưởng phúc lợi của di chuyển lao động quốc tế

Hình 3.2 cho thấy, cung lao động ở quốc gia 1 là OA, của quốc gia 2 là O'A. Các đường MPL và MPL, biểu diễn giá trị sản phẩm cận biên của lao động ở quốc gia 1 và quốc gia 2. Trong điều kiện cạnh tranh trên thị trường lao động, MPL thể hiện ở mức lương thực tế.

* Trước khi có di chuyển lao động quốc tế, ở quốc gia 1 với mức lương là OC và tổng sản phẩm do quốc gia này tạo ra là OFGA trong đó phần diện tích OCGA biểu diễn phần sản phẩm chỉ do lao động tạo ra còn phần diện tích CFG biểu diễn phần sản phẩm do các yếu tố khác tạo ra như vốn, đất đai, công nghệ...; ở quốc gia 2, mức lương là O'H và tổng sản phẩm là O'JMA trong đó phần diện tích O'HMA cho biết phần sản phẩm do chính lao động tạo ra còn phần còn lại do các yếu tố khác tạo ra.

- Do mức lương ở quốc gia 2 (OH) cao hơn ở quốc gia 1 (OC) nên có một lượng AB sức lao động di chuyển từ quốc gia 1 sang quốc gia 2 cho đến khi có sự cân bằng giữa hai mức lương ở hai quốc gia BE = ON = OT. Như vậy, mức lương ở quốc gia 1 tăng lên và mức lương ở quốc gia 2 giảm xuống (vì thế, các

tổ chức công đoàn thường phản đối việc di cư này). Mặt khác, tổng sản phẩm ở quốc gia 1 bị giảm từ OFGA xuống còn OFEB và quốc gia 2 tăng từ O'JMA lên O'JEB, thu nhập thực tế của thế giới là EGM.

* Trong điều kiện di chuyển lao động quốc tế (di chuyển tự do)

Cần chú ý là có sự phân phối thu nhập quốc dân đối với người lao động ở quốc gia 1 (có người di cư) và nguồn nhân lực phi lao động ở quốc gia 2. Quốc gia 1 có thể nhận được tiền và hàng hoá do các công nhân di cư của họ gửi về. Mặt khác, nếu lực lượng lao động AB ở quốc gia 1 bị thất nghiệp trước khi di cư thì mức lương sẽ là ON và tổng sản phẩm ở quốc gia 1 chỉ là OFEB dù có hay không có di cư và mức tăng sản phẩm thế giới khi có di cư là ABEM (tất cả đổ dồn về quốc gia 2).

Tóm lại, với lượng cung lao động OA, quốc gia 1 có mức lương thực tế OC và tổng sản lượng là OFGA. Với lượng cung lao động O'A, quốc gia 2 có mức lương thực tế là O'H và tổng sản lượng O'JMA. Chính lượng lao động di cư AB từ quốc gia 1 di chuyển sang quốc gia 2 đã tạo ra sự cân bằng về mức lương thực tế trong hai quốc gia tại BE. Sự di chuyển này đã làm giảm sản lượng tương ứng được biểu diễn bằng diện tích hình OFEB tại quốc gia 1, nhưng tăng tại quốc gia 2 tương ứng ở phần diện tích O'JEB và khi đó tổng sản lượng ròng của hai quốc gia tăng lên bằng diện tích EGM. Nói một cách khái quát, sự chênh lệch mức lương giữa các quốc gia là yếu tố trực tiếp dẫn đến tình trạng di chuyển lao động quốc tế và sự di chuyển đó làm phân phối lại các khoản lợi ích giữa các quốc gia cũng như làm gia tăng phúc lợi của toàn thể giới (xem thêm hộp 3.1).

HỘP 3.1: NGUYÊN NHÂN CỦA SỰ DI CHUYỂN LAO ĐỘNG QUỐC TẾ

1. Lý thuyết kinh tế vĩ mô tân cổ điển coi sự khác lương và sản lượng giữa các khu vực địa lý kéo theo sự khác biệt về cung và cầu về lao động ở nước xuất khẩu và nước tiếp nhận là động lực chủ yếu dẫn đến các quyết định di chuyển lao động.

2. Lý thuyết kinh tế vi mô tân cổ điển coi di chuyển là kết quả của việc phân tích chi phí- lợi ích của các cá nhân. Sự khác biệt về tiền lương là yếu tố quyết định.

3. Lý thuyết kinh tế mới về di chuyển lao động coi sự di chuyển là phương thức đa dạng hoá nguồn thu nhập, giảm thiểu rủi ro, thu được ngoại tệ và tích lũy vốn. Hoạt động di chuyển là do sự yếu kém của thị trường đặc biệt là thị trường vốn và bảo hiểm.

4. Lý thuyết thị trường lao động kép giải thích hoạt động di chuyển lao động diễn ra là do nhu cầu của chủ lao động ở các nước phát triển đối với lao động tiền lương thấp. Chính sách tuyển dụng của các nước tiếp nhận lao động là cơ sở hình thành sự di chuyển này.

5. Lý thuyết hệ thống tiền tệ thế giới giải thích sự di chuyển là do tương tác cơ cấu lẫn nhau giữa cơ cấu kinh tế tư bản với xã hội phi tư bản, cơ cấu kinh tế ngoại biên và truyền thống.

Khi quá trình di chuyển quốc tế diễn ra, cơ chế hỗ trợ di chuyển xuất hiện. Các cơ chế này bao gồm sự hình thành các mạng lưới di chuyển nhằm giảm chi phí và rủi ro, hình thành các thể chế tư nhân tự nguyện hỗ trợ di chuyển, và vấn đề cơ bản vẫn là sự mở rộng chênh lệch về tiền lương và việc làm giữa các khu vực. Tác động này cũng có thể do tác động của hiệu ứng lợi thế theo quy mô và tác động có tính chất sàng lọc đối với sự di chuyển lao động chất lượng cao gắn với vấn đề “chảy máu chất xám”.

Nguồn: World Bank "International Migration: Implication for the World Bank". Human Capital Development and Operation Policy Division, No.54, May 1995.

3.5.4. Các tác động khác của di chuyển sức lao

Theo mô hình trên, giả định ở đây là lượng lao động di cư là không có trình độ chuyên môn hoặc đơn thuần là lao động giản đơn. Nhưng thực tế có sự khác nhau rất lớn về số lượng và chất lượng lao động giữa các quốc gia (kiến thức, kỹ năng và thể chất).

Một vấn đề đặt ra là ảnh hưởng của việc di cư người lao động có trình độ chuyên môn cao ở nước đi cư đến lực lượng này ở nước có người di cư và nhập cư như thế nào? Từ năm 1956 đến 1960 có một số lượng lớn các nhà khoa học, kỹ sư, bác sĩ, y tá từ các nước đang phát triển di cư sang các quốc gia phát triển và từ Châu Âu sang Châu Mỹ, đặc biệt là sang Mỹ. Vấn đề này được diễn tả bằng thuật ngữ "chảy máu chất xám". Vì vậy, nhiều quốc gia thường phàn nàn họ phải tốn kém trong đào tạo, bồi dưỡng chuyên gia, cán bộ có trình độ cao nhưng đối tượng hưởng lợi là nước nhập cư.

Một trong những lý do giải thích tình trạng trên là ở trong nước (đặc biệt là ở các nước đang phát triển) số lao động có trình độ chuyên môn cao không được bố trí công việc đúng với vị trí và ngành nghề do thị trường lao động chưa phát triển. Ví dụ như bác sĩ thì làm việc của y sĩ, y tá, kỹ sư thì làm công việc của kỹ thuật viên, thậm chí công nhân tác nghiệp khác. Thêm vào đó, tiền công trả cho họ quá thấp, cuộc sống khó khăn buộc họ phải ra đi. Kết quả là quốc gia bị mất dần đội ngũ trí thức, công nhân lành nghề mà đã tốn kém nhiều chi phí để đào tạo. Khoản lợi mà quốc gia nhận được thật là ít ỏi, có chăng chỉ là một số ít tiền, hàng do người di cư gửi về. Một thực tế nữa cũng đang làm đau đầu đối với các nước đang phát triển đó là chất lượng lao động bị giảm đi rõ rệt, do đội ngũ người di cư gồm đa số là lao động trẻ, khoẻ và có tay nghề cao, nhanh nhạy linh hoạt với công nghệ, thông tin mới. Tất nhiên những người đi lao động nước ngoài có cơ hội để học tập, tiếp cận nghề nghiệp, nâng cao tay nghề, rèn luyện kỷ luật lao động và tác Phong công nghiệp, có thu nhập cao hơn trong nước, hiểu biết thêm các nền văn hoá, lối sống ở nước ngoài, tạo việc làm cho người trong nước...

Tình trạng "chảy máu chất xám" thường được luật pháp của quốc gia nhập cư khuyến khích (như Mỹ, Anh và các nước công nghiệp khác). Các bộ luật này khuyến khích sự di cư của lao động chuyên môn, nhưng nói chung là cản trở nhiều đối với việc di cư của những người không có trình độ chuyên môn, tay nghề.

Để khuyến khích hoặc hạn chế di cư, nhiều quốc gia đã đánh thuế di dân có chuyên môn, ngay khi họ vừa rời khỏi nước chủ nhà hoặc thuế thu nhập cao ở nước họ nhập cư làm cho nước có người di cư có thể được bù lại chi phí thiệt hại do đào tạo lao động chuyên môn nhưng không được sử dụng.

Khi những biện pháp này được coi là hợp lý cũng cần thấy một trong những điều quan trọng cơ bản của tự do cá nhân là quyền di cư. Vì vậy, có lẽ nên chấp nhận quan điểm cá nhân và các quan điểm kinh tế khả thi hơn của chính phủ nước nhập cư là bằng cách này hay cách khác sẽ tăng cường viện trợ, bồi dưỡng hoặc di chuyển tài chính đến nước có người di cư để bù đắp lại chi phí đào tạo đội ngũ lao động di cư có trình độ chuyên môn cao, đặc biệt là các nước đang phát triển.

Việc di chuyển quốc tế lao động ít nhiều có tính thường xuyên. Các quyết định di cư có thể là vĩnh viễn hoặc không. Với việc thống nhất và mở rộng EU, người lao động được di cư tự do trong các nước thành viên. Một số nước đã bỏ thủ tục cấp thị thực nhập cảnh theo các hiệp định hoặc các thoả thuận song phương hoặc đa phương nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư và công dân nước ngoài đến tìm kiếm cơ hội đầu tư và đầu tư lâu dài, khách du lịch quốc tế, các hoạt động giao lưu văn hoá, giáo dục và tìm việc làm... ,

Vào những năm của thập kỷ 70 của thế kỷ XX chiếm 10% lực lượng lao động của Pháp, Đức, Anh và gần 20% của Thụy Sĩ.

Trong những năm gần đây, để đối phó với tỉ lệ thất nghiệp cao ở các nước công nghiệp, đặc biệt là các nước Châu Âu nằm trong tình trạng chuyển đổi nền kinh tế từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế thị trường, chính phủ các nước này đưa ra những hạn chế đối với lực lượng lao động di cư nhất thời và tăng sự phân biệt đối xử. Ngay cả những quốc gia như Anh, Pháp trước đây vẫn thường chào đón nồng nhiệt thì hiện nay lại khuyến khích họ trở về nước.

Vấn đề đang nổi lên là việc di chuyển sức lao động bất hợp pháp, đặc biệt là ở Mỹ, nơi có hàng triệu người lao động bất hợp pháp làm việc dưới danh nghĩa là thành phần "kinh tế ngầm". Thu nhập của họ ở

dưới mức tiền công tối thiểu và hầu như không được hưởng an sinh xã hội. Dân di cư bất hợp pháp đang ảnh hưởng đáng kể đến phân phối thu nhập ở Mỹ bằng việc giảm thu nhập của công nhân Mỹ có trình độ chuyên môn thấp. Tình hình này dẫn đến gia tăng cuộc chiến mãnh liệt ở Mỹ là làm thế nào để hạn chế hoặc chấm dứt dòng di chuyển bất hợp pháp, chiếm 3,5% đến 7% lực lượng lao động ở Mỹ. Sự việc này càng trở nên xấu đi khi hàng năm có khoảng hàng trăm ngàn người tiếp tục di cư vào Mỹ bất hợp pháp. Sự di cư chính thức vào Mỹ dường như khó có thể giải quyết được. Các nhân viên phụ trách vấn đề nhập cư của Hoa Kỳ hầu như hoàn toàn bất lực trước những làn sóng hàng ngàn người vượt biên giới Mexico đến mỗi ngày bằng đường không và đường thủy từ vùng Caribe, Trung Mỹ, Nam Mỹ và các nước khác.

Năm 1986 Mỹ thông qua “Đạo luật kiểm soát và điều chỉnh di cư 1986”. Luật này cho phép trao quyền cư trú hợp pháp và quyền công dân đối với người nước ngoài đang cư trú bất hợp pháp. Những người cư trú tại Mỹ từ nước ngoài trước ngày 1/1/1982 được tiếp tục cư trú và có thể tham gia vào các cuộc đình công. Luật này cũng quy định phạt giới chủ doanh nghiệp từ 250USD đến 10000USD, nếu như cho mỗi người nước ngoài làm thuê bất hợp pháp.

Ngày nay, do xu hướng toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, các quy định về xuất- nhập cảnh đã dễ dàng hơn nên việc di chuyển chuyên gia gắn với các hoạt động thương mại, đầu tư và các hoạt động hợp tác khác cũng được gia tăng và ngày càng đa dạng và đưa lại nhiều lợi ích cho cả nước xuất cử và nhập cư.

3.5.5. Tình hình xuất khẩu lao động của Việt Nam

Việt Nam có đại đa số dân cư sống ở nông thôn và sống sản xuất nông nghiệp với điều kiện canh tác lạc hậu, tình trạng thất nghiệp cao, sức ép về việc làm gay gắt làm cho nhu cầu xuất khẩu lao động tăng lên rất lớn. Hoạt động xuất khẩu lao động Việt Nam thay đổi qua nhiều giai đoạn khác nhau mặc dù Việt Nam tham gia vào thị trường lao động quốc tế muộn hơn các nước khác trong khu vực. Nghị quyết NQ362/CP-29/11/1980 là nghị quyết đầu tiên nhấn mạnh đến vấn đề hợp tác lao động quốc tế với mục tiêu đơn giản chỉ để giải quyết việc làm và đào tạo tay nghề cho người lao động, phù hợp với cơ chế kế hoạch hoá mệnh lệnh chưa chú trọng đến những lợi ích nhiều mặt của xuất khẩu lao động và bản chất thương mại của loại giao dịch này. Tiếp theo, mục tiêu này được mở rộng thành mục tiêu mở rộng hợp tác với nước ngoài, tăng thu ngoại tệ cho ngân sách nhà nước và tăng thu nhập cho người lao động (Chỉ thị 108/HĐBT-30/6/1988). Trong giai đoạn những năm 1980, Việt Nam đã ký hiệp định Chính phủ về hợp tác lao động với 4 nước là Liên Xô (cũ), Cộng hoà dân chủ Đức (cũ), Tiệp Khắc, Bun-ga-ri, các hiệp định về hợp tác trao đổi chuyên gia với một SỐ nước châu Phi và ký thoả thuận ngành về sử dụng lao động Việt Nam với các nước Irắc, Libi. Tuy nhiên, lao động xuất khẩu Việt Nam trong giai đoạn này có tỷ lệ tay nghề thấp và chi phí đào tạo do phía nước ngoài chịu. Trong giai đoạn này, cơ cấu lao động xuất khẩu của Việt Nam là 45% làm trong ngành công nghiệp nhẹ, 26 lao động trong xây dựng, 20% trong ngành cơ khí, 6% trong ngành nông nghiệp và chế biến thực phẩm và các ngành nghề khác là 3%.

Trong giai đoạn cuối những năm 1990, Chỉ thị 41-CT/TW ngày 22/9/1998 đã chỉ rõ “Xuất khẩu lao động là một hoạt động kinh tế - xã hội góp phần phát triển nguồn nhân lực, giải quyết việc làm, nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động, tăng nguồn thu ngoại tệ cho đất nước và tăng cường quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước”. Có thể nói, chỉ thị này đã tạo ra bước ngoặt cơ bản cho hoạt động xuất khẩu lao động của Việt Nam và làm cho hoạt động này phản ánh đúng hơn bản chất của loại giao dịch kinh tế này. Lao động xuất khẩu của Việt Nam đã được đưa sang các thị trường các nước ở Đông Á, Đông Nam Á như Ma-lai-xia, Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản) và các thị trường Trung Đông và Tây Âu (Anh) và Mỹ. Trong giai đoạn này, quy chế xuất khẩu lao động đã có sự thay đổi, quy mô lao động xuất khẩu hoàn toàn phụ thuộc vào quan hệ cung - cầu thị trường lao động. Hoạt động xuất khẩu lao động của Việt Nam phải cạnh tranh với các nước trong khu vực với những thế mạnh nổi trội về khả năng và kinh nghiệm. Trong giai đoạn này, chính phủ đã ban hành hàng loạt các quy định. Nghị định 152/1999/NĐ-CP ngày 20/9/1999 về việc đưa người lao động Việt Nam đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài thay thế Nghị định 07/CP ngày 20/01/95. Nghị định 81/2003/NĐ-CP ngày 17/07/03 quy định chi tiết và hướng dẫn thi

hành Bộ Luật lao động về vấn đề người lao động Việt Nam ở nước ngoài. Nghị định 141/2005/NĐ-CP ngày 11/11/2005 về quản lý lao động Việt Nam làm việc ở nước ngoài và Luật đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài năm 2006.

Tính đến nay, Việt Nam đã xuất khẩu lao động đến trên nước và vùng lãnh thổ với khoảng 700.000 lao động phổ thông và chuyên gia trong đó tỷ lệ lao động có tay nghề chỉ chiếm khoảng | 30%. Lượng lao động xuất khẩu các năm từ 2000 đến 2009 lần lượt là 28.372, 36.168, 46.122, 75.453, 76.298, 78.855, 85.020, 85.000, 75.000 người. Hàng năm, số ngoại tệ do lao động xuất khẩu gửi về | qua con đường chính thức khoảng 1,25 tỷ USD năm 2000 và 2,5 tỷ USD trong những năm gần đây. Năm 2006, Ma-lai-xia tiếp nhận 26.704 lao động Việt Nam nâng tổng số lao động Việt Nam ở nước này lên tới 120 ngàn người và mức lương ở thị trường này đang có xu hướng giảm hấp dẫn. Năm 2007, Đài Loan đã tiếp nhận 24 ngàn lao động Việt Nam và đang tạm dừng nhập khẩu lao động làm việc trong các gia đình, lao động chủ yếu là lao động công nghiệp, xây dựng và thuyền viên đánh cá. Hàn Quốc cũng là một thị trường tiếp nhận được 46 ngàn lao động Việt Nam. Nhật Bản là thị trường mang lại thu nhập cao cho lao động Việt Nam chủ yếu theo phương thức tu nghiệp sinh (7.00-1.100 USD/tháng) song mức tiếp nhận hạn chế chỉ khoảng 3.000 người/năm.

Đến năm 2007, theo Cục Quản lý lao động nước ngoài (Bộ Lao động- Thương binh và Xã hội), ngoài các thị trường truyền thống, Việt Nam đã ký được Bản ghi nhớ về hợp tác lao động với Oman, ký kết Hiệp định với các Tiểu vương quốc Ảrập thống nhất, Libi, Liên bang Nga, Lào, thiết lập quan hệ chính thức với Cộng hoà Séc, Cộng hoà Cyprus, Úc và Mỹ... Năm 2010, mục tiêu lượng lao động xuất khẩu của Việt Nam là 85 ngàn người.

Hoạt động xuất khẩu lao động của Việt Nam thời gian qua bộc lộ những vấn đề sau đây:

- Kết quả xuất khẩu lao động chưa tương xứng với tiềm năng của đất nước giàu lao động, sức ép về việc làm và thu nhập cao, thiếu chiến lược dài hạn;
- Thị trường xuất khẩu lao động chưa ổn định, quy mô còn nhỏ hẹp chủ yếu ở khu vực Đông Á và tiếp cận hạn chế với khu vực khác như Bắc Mỹ, vùng Vịnh; như
- Hạn chế của các doanh nghiệp xuất khẩu lao động thông tin, quan hệ, nguồn vốn và nguồn nhân lực có tính chuyên nghiệp cao; nguồn lao động
- Nguồn lao động xuất khẩu còn dựa vào các cơ sở hạn chế về trình độ, tay nghề, năng lực ứng xử, tác phong công nghiệp...;
- Các chính sách và pháp luật về xuất khẩu lao động thiếu đồng bộ, thiếu cụ thể và mức độ hỗ trợ chưa cao từ các cấp, các ngành đối với doanh nghiệp và người lao động;
- Công tác quản lý lao động hiệu quả chưa cao, chi phí lớn, nhiều tiêu cực, các vấn đề khó khăn, vướng mắc liên quan đến xuất khẩu lao động xử lý thiếu kịp thời vừa gây thiệt hại về lợi ích đối với người lao động, vừa làm giảm lòng tin từ phía đối tác...
- Các vấn đề đặt ra trên đây đòi hỏi phải có những giải pháp đồng bộ từ cả chính phủ, doanh nghiệp và người lao động cũng như sự hợp tác của các nước đối tác tiếp nhận lao động xuất khẩu của Việt Nam.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

1) Trong xu thế toàn cầu hóa, di chuyển quốc tế đã và đang có những ảnh hưởng lớn đến quá trình phát triển của nền kinh tế quốc gia nói riêng và nền kinh tế thế giới nói chung. Đầu tư quốc tế là một hình thức của di chuyển quốc tế về vốn, trong đó vốn được di chuyển từ quốc gia này sang quốc gia khác để thực hiện một hoặc một số dự án đầu tư nào đó nhằm đem lại lợi ích cho tất cả các bên tham gia. Trên

thực tế, đầu tư quốc tế không chỉ đem lại lợi ích (có tác động tích cực) mà còn có cả những tác động tiêu cực nhất định đối với nước tiếp nhận cũng như nước chủ đầu tư.

2) Sự hình thành và phát triển của đầu tư quốc tế đã được giải thích bởi nhiều công trình nghiên cứu của nhiều tác giả khác nhau, trong đó cần phải kể đến lý thuyết lợi ích cận biên, lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm, lý thuyết quyền lực thị trường, lý thuyết chiết trung,... Mỗi lý thuyết đều có những thành công và hạn chế nhất định, nhưng các lý thuyết này đều tập trung lý giải cho những động cơ thực sự của đầu tư quốc tế.

3) Căn cứ vào mức độ tham gia vào quản lý dự án của chủ đầu tư, đầu tư quốc tế được chia thành hai loại hình là đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp nước ngoài. Vận dụng trong thực tế hai loại hình đầu tư này có những đặc điểm, hình thức, những ưu thế và bất lợi khác nhau đối với cả bên tiếp nhận và bên chủ đầu tư.

4) Sau một thời gian thực hiện, đầu tư nước ngoài đã có những đóng góp đáng kể cho sự phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam, trong đó phải kể tới những đóng góp vào tăng xuất khẩu, tạo việc làm, tăng thu nhập, nâng cao trình độ sản xuất, phát triển cơ sở hạ tầng... Cho đến nay, môi trường đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đã có nhiều bước cải thiện, tuy nhiên vẫn còn những mặt tồn tại cần khắc phục bằng những biện pháp cụ thể, phù hợp trong thời gian tới. Nếu làm tốt những điều đó, Việt Nam có thể tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài và tiến tới tiến hành đầu tư ra nước ngoài một cách có hiệu quả.

5) Di chuyển lao động quốc tế ngày càng có xu hướng gia tăng trong điều kiện toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế. Hoạt động này có những tác động nhất định cho nước xuất khẩu và nhập khẩu cả tích cực và tiêu cực. Dưới góc độ kinh tế học, di chuyển lao động quốc tế là quá trình phân công lại lao động, phân bổ lại nguồn lực lao động giữa các quốc gia do chênh lệch về giá cao động (tiền lương). Quá trình này làm tăng phúc lợi của toàn thế giới. Việt Nam là một quốc gia có tiềm năng lớn về nguồn lao động, hoạt động xuất khẩu lao động của Việt Nam thời gian qua có những thành công và hạn chế nhất định. Vấn đề là cần có những giải pháp hữu hiệu để nâng cao hiệu quả hoạt động này cả từ phía nhà nước và doanh nghiệp.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Đầu tư quốc tế là gì? Nó có tác động như thế nào đối với nước nhận đầu tư và nước chủ đầu tư?
2. Trình bày nội dung chủ yếu của các lý thuyết về đầu tư quốc tế?
3. Phân tích lợi thế và bất lợi của hai loại hình đầu tư quốc tế (đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp nước ngoài)?
4. So sánh hai loại hình đầu tư quốc tế? Mối quan hệ giữa hai loại hình đầu tư này khi áp dụng tại Việt Nam?
5. Phân tích nội dung của các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài được quy định trong Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam? Trên thực tế, hình thức đầu tư nào được áp dụng phổ biến?
6. Đánh giá những kết quả đạt được và vấn đề tồn tại trong việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam thời gian qua?
7. Trình bày các giải pháp tăng cường thu hút và sử dụng có hiệu quả đầu tư nước ngoài tại Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế?

8. Di chuyển lao động quốc tế là gì? Các loại hình di chuyển lao động quốc tế và xu hướng di chuyển lao động trên thế giới?

9. Phân tích những tác động tích cực và hạn chế của xuất nhập khẩu sức lao động đối với các nước có liên quan?

10. Phân tích hiệu quả phúc lợi của di chuyển lao động quốc tế bằng đồ thị? Rút ra những kết luận cần thiết cho các nhà hoạch định chính sách và doanh nghiệp?

11. Tình hình xuất khẩu lao động của Việt Nam thời gian qua, những vấn đề đặt ra và giải pháp khắc phục?

CHƯƠNG 4: CÁN CÂN THANH TOÁN VÀ THỊ TRƯỜNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ

Giới thiệu

Tất cả các giao dịch kinh tế đều liên quan đến tiền tệ bằng cách này hay cách khác, và các giao dịch kinh tế quốc tế được đặc trưng bởi sự giao thoa của các loại tiền tệ khác nhau.

Trong phần này chúng ta sẽ làm quen với khái niệm cán cân thanh toán quốc tế. Chúng ta sẽ nghiên cứu cách thức và các nguyên tắc ghi sổ trong cán cân thanh toán, ý nghĩa của các khoản mục cấu thành và mối liên hệ giữa cán cân thanh toán quốc tế với thu nhập quốc dân. Sau đó, chúng ta nghiên cứu thị trường ngoại hối và tỷ giá hối đoái. Thị trường ngoại hối được đề cập ở đây bao gồm khái niệm, chức năng, các thành viên tham gia giao dịch, các nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường, các vấn đề rủi ro hối đoái, tự bảo hiểm và đầu cơ hối đoái. Tỷ giá hối đoái được nghiên cứu trong phần này bao gồm các khái niệm, chế độ, nhân tố ảnh hưởng và tác động của tỷ giá đến các quan hệ kinh tế quốc tế. Cuối cùng, hệ thống tiền tệ quốc tế, bao gồm khái niệm, mục đích, các tiêu thức để đánh giá hiệu quả và các hệ thống tiền tệ quốc tế cũng sẽ được đề cập cụ thể.

4.1. CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ

4.1.1. Khái niệm và các nguyên tắc hạch toán

4.1.1.1. Khái niệm

Cán cân thanh toán là một bảng tổng kết ghi lại một cách hệ thống tất cả các giao dịch quốc tế giữa cư dân của một quốc gia với cư dân của các nước khác trên thế giới trong một khoảng thời gian nhất định, thường là một năm.

Các giao dịch quốc tế là sự trao đổi hàng hóa, dịch vụ và tài sản (nhà cửa, đất đai, cổ phiếu.v.v...) giữa cư dân của một quốc gia với cư dân của các quốc gia khác. Các cư dân của một quốc gia bao gồm tất cả các cá nhân thường trú trên lãnh thổ quốc gia đó, các tổ chức chính phủ, các công ty hoạt động trong nước (không tính các chi nhánh nước ngoài của các công ty đó) và các chi nhánh công ty nước ngoài đang hoạt động trong nước. Giao dịch giữa các tổ chức quốc tế như Liên hợp quốc, Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng thế giới và cư dân của nước sở tại được coi như giao dịch quốc tế.

4.1.1.2. Nguyên tắc hạch toán trong cán cân thanh toán

a. Nguyên tắc ghi có (credits) và ghi nợ (debits)

Những giao dịch làm tăng dòng tiền vào trong nước thì việc ghi sổ sẽ là ghi có và được ký hiệu bằng dấu cộng (+). Những giao dịch dẫn đến tăng dòng tiền ra khỏi đất nước thì sẽ được ghi nợ và ký hiệu bằng dấu trừ (-). Chẳng hạn, xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, nhận quà biếu từ người nước ngoài, đầu tư của người nước ngoài vào trong nước v... dẫn đến kết quả là quốc gia nhận được dòng tiền từ nước ngoài, cho nên được ghi có. Mặt khác, nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, tặng quà biếu cho người nước ngoài, đầu tư của cư dân trong nước ra nước ngoài v.v... dẫn đến quốc gia phải chi trả cho nước ngoài nên được ghi nợ.

Ví dụ 1: Giả sử người dân Mỹ mua cổ phần ở Việt Nam, tức là tài sản của nước ngoài ở Việt Nam tăng lên. Đó là dòng vốn đi vào Việt Nam và khoản này được ghi có trong cán cân thanh toán của Việt Nam.

Ví dụ 2: Giả sử người dân Mỹ bán cổ phần của mình ở ngoài, tức là tài sản của Mỹ ở nước ngoài sẽ giảm xuống. Khoản giao dịch này cũng là nguồn vốn đi vào Mỹ vì Mỹ nhận được sự chi trả của người nước ngoài. Như vậy, khoản này được ghi có trong cán cân thanh toán của Nhật Bản.

b. Nguyên tắc ghi sổ kép (double-entry bookkeeping)

Cán cân thanh toán quốc tế của một quốc gia được xây dựng theo nguyên tắc ghi sổ kép giống như nguyên tắc kế toán thông thường. Mỗi một khoản giao dịch quốc tế đều được ghi chép hai lần, một lần ghi nợ (debit) và một lần ghi có (credit), với giá trị tuyệt đối bằng nhau nhưng ngược dấu. Nguyên tắc ghi chép này được dựa trên cơ sở là mỗi một giao dịch đều có hai mặt: Chúng ta bán một thứ gì đó chúng ta sẽ được thanh toán, chúng ta mua một thứ gì đó chúng ta sẽ phải thanh toán.

Ví dụ 1: Giả sử một công ty dệt may của Việt Nam xuất khẩu lượng hàng hóa trị giá 8.000USD sang Mỹ và khoản thanh toán được chuyển vào tài khoản của công ty dệt may của Việt Nam tại ngân hàng ở Mỹ. Hai mặt của giao dịch này được thể hiện trong cán cân thanh toán của Việt Nam như sau:

hiện trong cán cân thanh toán của Việt Nam như sau:		
	Có (+)	Nợ (-)
Xuất khẩu hàng hóa	8.000 USD	
Gia tăng tài sản ngắn hạn của tư nhân tại nước ngoài		8.000 USD
<i>Ví dụ 2:</i> Giả sử một cư dân của Việt Nam đi du lịch, tham quan ở Thái Lan một tuần và chi tiêu hết 250USD cho việc ăn, ở, đi lại. Hai mặt của giao dịch này được thể hiện trong cán cân thanh toán của Việt Nam như sau:		
	Có (+)	Nợ (-)
Mua dịch vụ du lịch của nước ngoài		250 USD
Gia tăng tài sản ngắn hạn của tư nhân nước ngoài tại Việt Nam	250 USD	
4.1.2. Các bộ phận của cán cân thanh toán		

4.1.2. Các bộ phận của cán cân thanh toán

Cán cân thanh toán quốc tế của một nước bao gồm ba khoản mục chính: cán cân thường xuyên, cán cân luồng vốn và cán cân tài trợ chính thức.

4.1.2.1. Cán cân thường xuyên (current account)

- Cán cân thường xuyên ghi lại tất cả các giao dịch mua bán hàng hóa, dịch vụ và các giao dịch chuyển giao đơn phương. Cán cân thường xuyên bao gồm các tiểu bộ phận là:

- Cán cân thương mại hàng hoá hoặc cán cân thương mại hữu hình,
- Cán cân thương mại dịch vụ hay còn gọi là cán cân thương mại vô hình, và
- Cán cân chuyển giao đơn phương.

Tổng của cán cân thương mại hữu hình và vô hình được gọi là cán cân thương mại. Cán cân này cho thấy mức chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ của quốc gia. Nếu giá trị xuất khẩu (giao dịch ghi có) vượt quá giá trị nhập khẩu (giao dịch ghi nợ) thì cán cân thương mại được gọi là thặng dư, và ngược lại nếu nhập khẩu vượt quá xuất khẩu thì cán cân thương mại được coi là ở trong tình trạng thâm hụt.

Các giao dịch của cán cân chuyển giao đơn phương gồm các giao dịch về thu nhập (nhận thu nhập của cư dân trong nước từ nước ngoài: Cổ tức trên cổ phiếu nước ngoài, lãi suất cho vay nước ngoài v.v... và trả thu nhập cho nước ngoài: Cổ tức trên cổ phiếu trong nước, lãi suất đi vay v.v...) và các giao dịch chuyển tiền đơn phương (viện trợ nhân đạo, quà tặng, chuyển tiền cho thân nhân v.v...). Các giao dịch này nói chung không có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

4.1.2.2. Cán cân luồng vốn (capital account)

Cán cân luồng vốn ghi lại các giao dịch quốc tế có liên quan đến các dòng chảy của vốn vào và ra khỏi mặt nước. Trong cán cân luồng vốn, các cán cân bộ phận bao gồm:

- Cán cân vốn dài hạn;
- Cán cân vốn ngắn hạn.

Cán cân vốn dài hạn gồm có đầu tư trực tiếp, đầu tư gián tiếp và vốn dài hạn khác bao gồm chủ yếu là tín dụng dài hạn thuộc khu vực nhà nước và tín dụng thương mại dài hạn thuộc khu vực tư nhân (thường thời hạn trên 1 năm). Tổng của cán cân thường xuyên và cán cân vốn dài hạn được gọi là cán cân cơ sở. Cán cân cơ sở phản ánh những yếu tố tác động dài hạn lên nền kinh tế quốc gia và tỷ giá hối đoái. Cán cân thường xuyên phản ánh các tác động lên cán cân thanh toán của thu nhập quốc dân và tốc độ tăng trưởng, thói quen tiêu dùng của quốc gia, khả năng cạnh tranh quốc tế của quốc gia đó. Còn cán cân vốn dài hạn phản ánh sự đánh giá của các nhà đầu tư dài hạn về mức sinh lời tương đối giữa các cơ hội đầu tư trong nước và nước ngoài.

Cán cân vốn ngắn hạn bao gồm các dòng chảy của vốn ngắn hạn (thường là dưới 1 năm), chủ yếu là tín dụng thương mại ngắn hạn, hoạt động tiền gửi, mua bán các giấy tờ có giá ngắn hạn, các khoản tín dụng ngân hàng ngắn hạn, kinh doanh ngoại hối v.v... Trong môi trường tự do hóa tài chính hiện nay, luồng vốn đầu cơ tăng nên nhanh chóng, làm cho cán cân vốn ngắn hạn trở lên có ảnh hưởng đáng kể đến cán cân thanh toán các quốc tế của mỗi quốc gia nói chung.

4.1.2.3. Cán cân tài trợ chính thức (official reserve account)

Cán cân tài trợ chính thức ghi lại những giao dịch quốc tế do các tổ chức của nhà nước thực hiện để điều chỉnh tất cả những giao dịch khác được ghi trong cán cân thanh toán quốc tế. Cán cân tài trợ chính thức bao gồm các bộ phận:

- Thay đổi dự trữ ngoại hối của quốc gia - Tín dụng với IMF và các ngân hàng trung ương khác
- Thay đổi dự trữ của các ngân hàng trung ương khác bằng đồng tiền của quốc gia lập cán cân thanh toán.

Cán cân tài trợ chính thức đóng vai trò quan trọng để làm công cụ giúp phân định các giao dịch tự định (autonomous transactions) với các giao dịch hỗ trợ (accommodating transactions). Tất cả các giao dịch của tư nhân và thậm chí của chính phủ nếu không nhằm mục đích điều tiết tỷ giá hối đoái (như vay và cho vay vốn nước ngoài, nhận viện trợ) đều là giao dịch tự định. Do vậy, phần giao dịch hỗ trợ ở đây-chính là cán cân tài trợ chính thức sẽ cho biết ở chính phủ cần phải can thiệp ở mức độ nào vào thị trường nhằm bù đắp sự mất cân bằng của tổng các giao dịch tư nhân và các giao dịch chính phủ không liên quan đến thực thi chính sách tiền tệ. Như vậy, cán cân này có chức năng làm cân bằng cung cầu về ngoại tệ và cho biết mức độ của các dòng tiền được đưa vào và rút ra khỏi nền kinh tế từ các giao dịch với nước ngoài, cũng như áp lực của hoạt động kinh tế với nước ngoài của một quốc gia lên dự trữ ngoại hối của quốc gia đó.

4.1.2.4. Cân bằng cán cân thanh toán

Với nguyên tắc ghi sổ kép thì về mặt lý thuyết cán cân thanh toán của một quốc gia phải cân bằng, tức tổng của cột giao dịch ghi có (dấu +) phải bằng với tổng của các giao dịch ghi nợ (dấu -). Nói cách khác, tổng ghi sổ của tất cả các giao dịch phải bằng 0. Nhưng trên thực tế thì cán cân thanh toán của các quốc gia rất hiếm khi ở trạng thái cân bằng. Những nguyên nhân chủ yếu là do nguyên tắc ghi sổ kép thực ra

chỉ là hình thức và hai vế ghi sổ của một giao dịch thường được ghi tách rời nhau. Số liệu về xuất nhập khẩu hàng hóa có thể thu được tại cơ quan hải quan ngay sau khi hàng hóa được xuất đi hay nhập vào, nhưng số liệu về thanh toán cho hoạt động xuất nhập khẩu đó lại do các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức khác cung cấp một cách độc lập. Hơn nữa, không thể biết ngay được hoạt động đó được tài trợ bởi vay tín dụng hay thanh toán bằng chuyển khoản. Hầu hết các giao dịch đều ghi hai vế vào các thời điểm khác nhau và được đo lường ở các cơ quan chuyên trách một cách khác nhau (chẳng hạn như áp dụng các tỷ giá hối đoái khác nhau khi xuất nhập khẩu và khi thanh toán). Ngoài ra, có rất nhiều giao dịch quốc tế về mua bán dịch vụ ở một số nước (như vận tải, kho bãi) bị bỏ qua không ghi lại trong khi tiến chuyển thanh toán (chẳng hạn qua hệ thống ngân hàng tư nhân) thì vẫn được tính. Cuối cùng là các lỗi sai sót thông thường về mặt hành chính khi nhập và xử lý số liệu. Vì những lý do trên đây nên cán cân thanh toán rất ít khi cân bằng và người ta thường đưa thêm vào một mục nữa là mục sai số thống kê với mục đích làm cân bằng cán cân thanh toán.

Cũng nên chú ý rằng các hoạt động kinh tế ngầm giữa các quốc gia như buôn lậu hay chuyển tiền bất hợp pháp có thể dẫn đến một số chênh lệch khi tính toán tài trợ của chính phủ (ví dụ nếu một lượng lớn ngoại tệ bị chuyển ra nước ngoài để mua hàng lậu chuyển về theo đường bất hợp pháp và không được ghi chép lại ở bất kỳ đâu thì sẽ dẫn đến sự can thiệp của chính phủ thông qua bán ngoại tệ từ dự trữ ngoại hối ra sẽ phải nhiều hơn so với tính toán). Tuy nhiên, điều này không phải lý do để cán cân thanh toán bị mất cân bằng vì cả hai vế ghi có và ghi nợ đều không được hạch toán.

4.1.3. Mối quan hệ giữa cán cân thường xuyên và thu nhập quốc dân

Tầm quan trọng của cán cân thường xuyên thể hiện ở chỗ nó phản ánh việc thu nhập của quốc gia được hình thành và sử dụng như thế nào. Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, thu nhập đầu tư từ nước ngoài chính là nguồn thu nhập của quốc gia. Cư dân và chính phủ sau đó sử dụng nguồn thu nhập thường xuyên của mình để nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, và thanh toán thu nhập đầu tư cho nước ngoài. Mối liên hệ giữa cán cân thường xuyên và thu nhập quốc dân có thể được thể hiện qua đẳng thức cơ bản trong kinh tế học vĩ mô sau đây:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (3.1)$$

Trong đó Y = tổng thu nhập, C = chi tiêu cho tiêu dùng, I = chi tiêu cho đầu tư, G = chi tiêu của chính phủ, X = xuất khẩu + thu nhập nhận từ nước ngoài, và M = nhập khẩu + thu nhập trả cho người nước ngoài. Như vậy, X bao gồm không chỉ thu nhập từ xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, mà cả thu nhập từ các khoản đầu tư trực tiếp cũng như gián tiếp ở nước ngoài. Tương tự, M bao gồm tất cả các khoản ghi nợ trong cán cân thường xuyên, chứ không chỉ mình nhập khẩu hàng hóa nói riêng. Tổng $(C + I + G)$ chính là tổng chi tiêu của quốc gia, gồm có chi tiêu của các cá nhân, chi tiêu của các doanh nghiệp và chi tiêu của chính phủ. Đẳng thức (4.1) có thể được viết lại như sau:

$$Y - (C + I + G) = X - M \quad (3.2)$$

Đẳng thức (4.2) chỉ ra rằng cán cân thường xuyên chính là chênh lệch giữa thu nhập và chi tiêu của quốc gia. Nếu cán cân thường xuyên bị thiếu hụt ($X - M < 0$) thì điều đó có nghĩa $(C + I + G)$ lớn hơn Y : quốc gia chi tiêu nhiều hơn thu nhập của mình. Ngược lại, nếu cán cân thường xuyên có dư thì quốc gia chi tiêu ít hơn so với thu nhập của mình.

Ngoài biểu thức (4.1) nói trên thì thu nhập còn có thể biểu thị như là tổng của chi tiêu (C), tiết kiệm (S), và thu nhập từ được thuế (T):

$$Y = C + S + T \quad (3.3)$$

Từ (4.1) và (4.3) có thể rút ra: $C + I + G + (X - M) = C + S + T$

$$\text{hoặc: } X - M = (S - I) + (T - G) \quad (3.4)$$

Nếu (S-1) là tiết kiệm ròng của tư nhân và (T - G) là tiết kiệm ròng của chính phủ thì cán cân thường xuyên biểu thị cho tổng tiết kiệm ròng của quốc gia (chính là chênh lệch giữa tiết kiệm và đầu tư của quốc gia đó). Cán cân thường xuyên thâm hụt có nghĩa là quốc gia tiết kiệm ít hơn đầu tư, và ngược lại nếu cán cân thường xuyên có dư thì quốc gia tiết kiệm nhiều hơn so với đầu tư.

4.2. THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI VÀ TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

4.2.1. Thị trường ngoại hối

4.2.1.1. Khái niệm thị trường ngoại hối

Hiện nay, trong mọi hoạt động buôn bán quốc tế, ít nhất phải có một bên tham gia sử dụng đến ngoại tệ. Còn nếu như đồng tiền của tất cả các bên tham gia đều không đổi được thì họ phải thỏa thuận sử dụng đến một ngoại tệ chuyển đổi tự do nào đó để giao dịch với nhau. Để thực hiện các giao dịch này, các bên tham gia mua bán phải tìm gặp gỡ nhau để thương lượng. Do vậy, cần phải có một thị trường để thực hiện chuyển đổi từ đồng tiền nước này sang đồng tiền nước khác, tức là đòi hỏi phải có thị trường ngoại hối.

Thị trường ngoại hối là thị trường tiền tệ quốc tế diễn ra các hoạt động giao dịch các ngoại tệ và các phương tiện thanh toán có giá trị như ngoại tệ.

Các giao dịch thực hiện trên thị trường ngoại hối sẽ quyết định các mức tỷ giá theo đó các đồng tiền được trao đổi với nhau, và từ đó tác động tới chi phí của các giao dịch mua bán hàng hóa, dịch vụ và tài sản.

Hiện nay có hai hệ thống tổ chức thị trường ngoại hối khác nhau: (1) theo hệ thống Anh- Mỹ, thị trường ngoại hối có tính chất biểu tượng, các giao dịch ngoại hối chỉ được xảy ra thường xuyên giữa một số ngân hàng và người môi giới, chủ yếu thông qua điện thoại, telex; (2) theo hệ thống ngoại hối châu Âu, thị trường ngoại hối có địa điểm nhất định, giao dịch hàng ngày. Các ngân hàng thương mại cỡ lớn có các chi nhánh, đại lý ở nước ngoài giữ vai trò kinh doanh chủ yếu, chi phối các ngân hàng khác trên thị trường ngoại hối.

4.2.1.2. Các chức năng cơ bản của thị trường ngoại hối

Thông qua các giao dịch mua bán ngoại tệ mà thị trường ngoại hối thực hiện các chức năng cơ bản sau đây:

- Thị trường ngoại hối là cơ chế hữu hiệu đáp ứng nhu cầu mua bán, trao đổi ngoại tệ nhằm phục vụ cho chu chuyển, thanh toán trong các lĩnh vực đầu tư, thương mại và phi thương mại quốc tế.

- Thị trường ngoại hối là công cụ để ngân hàng trung ương có thể thực hiện chính sách tiền tệ nhằm điều khiển nền kinh tế theo mục tiêu chính phủ. Chẳng hạn, chính phủ muốn khuyến khích xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu nhằm giảm thiểu sự thâm hụt cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế, chính phủ có thể yêu cầu ngân hàng trung ương can thiệp thông qua thị trường ngoại hối bằng cách mua ngoại tệ vào. Ngược lại, nếu ngoại tệ lên giá quá cao so với nội tệ đến mức có thể tạo áp lực gây ra lạm phát, chính phủ có thể yêu cầu ngân hàng trung ương can thiệp bằng cách bán ngoại tệ ra để nâng giá nội tệ lên.

- Thị trường ngoại hối có chức năng tín dụng. Tín dụng là sự cần thiết thường xuyên khi hàng hoá được quá cảnh và cho phép người mua có thời gian bán lại hàng hoá và thanh toán cho nhà xuất khẩu. Thông thường, nhà xuất khẩu cho phép nhà nhập khẩu khoảng thời gian thanh toán là 90 ngày. Tuy nhiên, nhà xuất khẩu thường yêu cầu nhà nhập khẩu thanh toán ở phòng ngoại hối của ngân hàng thương mại nơi mà nhà xuất khẩu có tài khoản. Nhà xuất khẩu luôn nhận được khoản thanh toán đúng hạn và ngân hàng sẽ thu được khoản thanh toán từ nhà nhập khẩu khi đến hạn.

- Ngoài ra, thị trường ngoại hối còn có chức năng cung cấp các công cụ cho các nhà kinh doanh nghiên cứu để phòng ngừa rủi ro hối đoái trong trao đổi ngoại tệ. Đồng thời giúp cho các nhà đầu tư nghiên cứu để có thể thu được lợi nhuận nếu như dự đoán trước được sự biến động của tỷ giá hối đoái trong tương lai.

4.2.1.3. Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối

Về nguyên tắc, bất cứ một cá nhân hay một chủ thể kinh tế nào muốn đổi từ một đồng tiền này sang một đồng tiền khác đều trở thành chủ thể tham gia vào thị trường hối đoái. Song tùy theo những luật lệ riêng của mỗi nước qui định, chủ thể tham gia vào thị trường ngoại hối có thể khác nhau. Nhưng nói chung, các thành phần tham gia vào thị trường ngoại hối bao gồm những chủ thể sau:

a. Các ngân hàng

Các ngân hàng trung ương: Ở hầu hết các nước, ngân hàng trung ương là người đóng vai trò tổ chức, kiểm soát điều hành và ổn định sự hoạt động của thị trường ngoại hối nhằm ổn định giá cả và tỷ giá hối đoái.

Các ngân hàng thương mại và các ngân hàng đầu tư: tham gia vào thị trường ngoại hối nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh hay cung cấp các dịch vụ cho khách hàng khi đóng vai trò môi giới. Mức độ tham gia vào thị trường ngoại hối của các ngân hàng phụ thuộc nhiều vào các yếu tố như quy mô, uy tín, mạng lưới các chi nhánh ở nước ngoài, tình trạng mạng lưới thông tin liên lạc tại nơi ngân hàng đặt trụ sở v.v... Do vậy, phần lớn các giao dịch về ngoại tệ thuộc về các ngân hàng hàng đầu, chẳng hạn như ngân hàng Châu Mỹ, Citybank, các ngân hàng Clearing ở Anh, các ngân hàng của Canada.

b. Các nhà môi giới (Brokers)

Các nhà môi giới là chủ thể trung gian trong các giao dịch ngoại hối. Do có nhiều mối quan hệ nên họ cung cấp cho ngân hàng những thông tin tức thời về thị trường một cách thường xuyên, đồng thời giúp ngân hàng có được khả năng tìm thấy bạn hàng ngay khi cần thiết. Thông thường trên thế giới, người ta áp dụng cách phân chia phí môi giới trả cho người môi giới, trong đó bên bán và bên mua phải trả một nửa.

c. Các công ty xuyên quốc gia và các doanh nghiệp

Từ cuối những năm 1960, vai trò của các công ty xuyên quốc gia (XQG) trên thị trường ngoại hối đã tăng lên mạnh mẽ. Nguyên nhân là do các công ty này thi hành chính sách mở rộng các nguồn dự trữ ngoại tệ, giảm bớt nguy cơ thiệt hại do sự mất giá của các nguồn vốn tính bằng các đồng tiền không ổn định, đồng thời tích cực chạy đua vì lợi nhuận trên cơ sở thu chênh lệch tỷ giá. Nếu như tỷ giá của một đồng tiền nào đó có xu hướng giảm xuống thì các công ty XQG sẽ chuyển nguồn vốn của mình sang các đồng tiền khác ổn định hơn. Hiện nay, các chi nhánh của nhiều công ty XQG có quy mô lớn hơn cả một vài ngân hàng cỡ trung bình.

Các doanh nghiệp tham gia vào thị trường ngoại hối chủ yếu là các doanh nghiệp có chức năng xuất nhập khẩu vì các doanh nghiệp này vừa là chủ thể cần ngoại tệ, vừa là chủ thể cung ngoại tệ trong các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Các doanh nghiệp này được xem như là chủ thể hình thành nên khối lượng mua và bán ngoại hối lớn nhất trên thị trường ngoại hối

d. Các cá nhân

Nhóm này bao gồm những công dân trong và ngoài nước nhu cầu mua bán ngoại tệ trên thị trường ngoại hối khi đầu tư, cho vay, đi công tác hay du lịch ở nước ngoài hoặc khi nhận được các khoản lợi tức đầu tư hay chuyển tiền.

4.2.2. Các nghiệp vụ kinh doanh cơ bản trên thị trường ngoại hối

4.2.2.1. Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối giao ngay (Spot transactions)

Đây là nghiệp vụ mua hay bán ngoại tệ mà ngoại tệ được thực hiện ngay hay là chậm nhất là sau hai ngày làm việc kể từ khi thỏa thuận hợp đồng mua bán. Nghiệp vụ này diễn ra trên thị trường giao ngay và áp dụng tỷ giá giao ngay.

Tỷ giá giao ngay (spot rate) là tỷ giá được xác định và có giá trị tại thời điểm giao dịch. Tỷ giá này thường được niêm yết ở tất cả các ngân hàng thương mại và trên các phương tiện thông tin đại chúng như báo chí, đài truyền thanh và truyền hình.

Ví dụ: Công ty A mua 200USD vào thứ Ba (6/5/2007) theo như hợp đồng thỏa thuận về tỷ giá và hình thức thanh toán. Sau đó hai ngày làm việc, tức là vào thứ Năm (8/5/2007), công ty A sẽ nhận được báo có trên tài khoản số USD đó.

Về chi phí giao dịch, các ngân hàng thường không thu phí giao dịch mà sử dụng chênh lệch giữa tỷ giá bán và tỷ giá mua để trang trải chi phí giao dịch, bù đắp rủi ro và thu lợi nhuận. Chênh lệch giữa tỷ giá bán và tỷ giá mua thường được xác định như sau:

$$\text{Chênh lệch (\%)} = (\text{Tỷ giá bán} - \text{Tỷ giá mua}) \times 100 \text{ Tỷ giá bán}$$

Đối với đồng tiền được giao dịch mua bán rộng rãi như GBP, CAD và JPY, phần trăm chênh lệch thường chỉ ở trong khoảng 0,1%-0,5%. Còn các đồng tiền khác được giao dịch mua bán kém rộng rãi hơn thì phần trăm chênh lệch cao hơn.

4.2.2.2. Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch tỷ giá (Arbitrage transactions)

Đây là nghiệp vụ dựa vào mức chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường ngoại hối để thu lợi nhuận thông qua hoạt động mua và bán. Ví dụ: Tại New York: 1GBP = 1,99USD Tại London: 1GBP = 2,01USD

Nhìn vào bảng yết giá trên, nhà kinh doanh hối đoái có thể dùng USD để mua GBP ở thị trường New York, sau đó ngay lập tức bán lại số GBP thu được ở thị trường London. Như vậy, nhà kinh doanh sẽ thu được số lãi là 0,02USD cho 1GBP (giả sử chi phí giao dịch không đáng kể). Số lợi nhuận này sẽ hấp dẫn nhiều nhà kinh doanh tham gia vào thị trường nhằm khai thác cơ hội kinh doanh chênh lệch giá. Kết quả là nhu cầu mua GBP sẽ tăng lên ở New York và trong cùng thời gian, cung GBP sẽ tăng lên ở London cho đến tận khi cân bằng tỷ giá ở cả hai thị trường (1GBP = 2USD).

Trong điều kiện hiện nay, các phương tiện thông tin hiện đại phát triển đã làm cho các thị trường ngoại hối trở nên thông suốt trên phạm vi toàn thế giới và nghiệp vụ chuyển hối không còn ý nghĩa lớn trong kinh doanh ngoại hối nữa.

4.2.2.3. Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối có kỳ hạn (Forward exchange transactions)

Đây là nghiệp vụ mua bán ngoại tệ mà việc giao nhận sẽ được thực hiện sau một thời gian nhất định theo tỷ giá thỏa thuận lúc ký kết hợp đồng. Tỷ giá thỏa thuận lúc ký kết hợp đồng là tỷ giá có kỳ hạn (forward rate), tức là tỷ giá áp dụng cho tương lai nhưng được xác định trước ở hiện tại. mua 100USD.

Ví dụ: Bên A có thể ký hợp đồng hôm nay để thời hạn thanh toán là sau 3 tháng với tỷ giá 1USD = 15150VND Sau 3 tháng, Bên A sẽ nhận được 1515000VND mà không cần quan tâm đến tỷ giá giao ngay tại thời điểm này là bao nhiêu.

Tỷ giá có kỳ hạn được xác định tại giao điểm đường cung và cầu về ngoại hối đối với các khoản thanh toán trong tương lai. Lượng cung và cầu về trao đổi ngoại hối có liên quan đến mức độ tự bảo hiểm hối đoái (hedging), đầu cơ hối đoái (foreign exchange speculation), và chênh lệch lãi suất (interest arbitrage).

Tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn có mối quan hệ với nhau. Nếu tỷ giá có kỳ hạn thấp hơn tỷ giá giao ngay hiện tại, có thể nhận xét rằng đồng ngoại tệ giảm giá so với đồng nội tệ. Nếu tỷ giá có kỳ hạn lớn hơn tỷ giá giao ngay, có thể nhận xét rằng đồng ngoại tệ tăng giá so với đồng nội tệ.

Ví dụ: Nếu tỷ giá giao ngay: 1USD = 15000VND Tỷ giá có kỳ hạn 3 tháng: 1USD = 15150VND Chúng ta có thể nhận xét rằng đồng USD thanh toán có kỳ hạn tính trước 3 tháng tăng 150VND hay 1% (hoặc 4%/năm).

Sự giảm giá có kỳ hạn tính trước (Forward discount) hoặc tăng giá có kỳ hạn tính trước (foreign premiums) tính cho cả năm thể tính theo công thức sau:

$$FD \text{ (hoặc FP)} = ((FR - SR) \times 4 \times 100) / SR$$

Trong đó: FD: Sự giảm giá có kỳ hạn tính trước; FR: Tỷ giá có kỳ hạn; FP: Sự tăng giá có kỳ hạn tính trước; SR: Tỷ giá giao ngay.

4.2.2.4. Nghiệp vụ hoán đổi (SWAP)

Đây là nghiệp vụ ngoại hối phối hợp giữa hai nghiệp vụ giao dịch ngoại hối giao ngay và giao dịch ngoại hối có kỳ hạn để kiếm lãi, tức là việc mua bán ngoại tệ xảy ra đồng thời ở hai thời điểm khác nhau, bán một đồng tiền nào đó ở một thời điểm hiện tại và mua lại chính đồng tiền đó vào một thời điểm xác định trong tương lai, hoặc ngược lại.

Ví dụ: giả sử Citybank nhận được 1 triệu USD vào ngày hôm nay và sẽ cần số tiền này sau 3 tháng. Trong thời gian chờ đợi, ngân hàng muốn đầu tư toàn bộ số tiền này bằng GBP. Citybank sẽ trả phí môi giới để đổi 1 triệu USD ra GBP với London Barclays bank hoặc sẽ bán USD lấy GBP trên thị trường giao ngay vào ngày hôm nay và trong cùng thời gian mua lại chính USD bằng GBP trên thị trường giao dịch có kỳ hạn thời hạn 3 tháng. Tỷ giá hoán đổi là 3 phần chênh lệch giữa tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn trong giao dịch hoán đổi.

Như vậy, nghiệp vụ SWAP không chỉ tạo ra lợi nhuận mà còn thực hiện việc bảo tồn ngân quỹ và cân bằng trạng thái hối đoái.

4.2.2.5. Nghiệp vụ ngoại hối giao sau (Foreign exchange future transactions)

Đây là nghiệp vụ tiến hành một thỏa thuận mua bán một số lượng ngoại tệ đã biết theo tỷ giá cố định tại thời điểm hợp đồng có hiệu lực và việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện vào một ngày trong tương lai được xác định bởi Sở giao dịch.

Thị trường giao sau khác với thị trường có kỳ hạn là ở chỗ nó có tính tiêu chuẩn hóa cao về loại ngoại tệ giao dịch, số lượng ngoại tệ giao dịch và ngày chuyển giao ngoại tệ. Hơn nữa, trị giá một hợp đồng giao sau thường nhỏ hơn một hợp đồng kỳ hạn và chính vì vậy nó có ý nghĩa lớn đối với các công ty nhỏ hơn đối với các công ty lớn, mặc dù các công ty này phải trả chi phí giao dịch khá cao. Ngoài ra, hợp đồng giao sau có thể được hạn, trong khi đó hợp đồng kỳ hạn thì không thể. Đặc điểm này khiến cho hầu hết các hợp đồng giao sau đều được thanh toán trước ngày hợp đồng đến hạn nên ít bị rủi ro. Phạm vi hoạt động của thị trường giao sau nhỏ hơn so với thị trường kỳ hạn nhưng nó đang phát triển rất mạnh mẽ, đặc biệt trong những năm gần đây. Thị trường giao sau và thị trường kỳ hạn được kết nối với nhau thông qua các giao dịch chuyển hối khi có sự chênh lệch về giá cả.

4.2.2.6. Nghiệp vụ giao dịch ngoại hối quyền chọn (Option transactions)

Đây là một loại nghiệp vụ được thực hiện trên cơ sở hợp đồng quyền chọn mua (call option), tức là cho phép người mua có quyền nhưng không bắt buộc mua một số lượng ngoại tệ nhất định hoặc quyền chọn bán (put option), tức là cho phép người bán có quyền nhưng không bắt buộc bán một số lượng ngoại tệ nhất định ở một chọn của châu Âu) hoặc ở bất kỳ thời gian nào đó trước khi hợp nức giá và trong thời hạn được xác định trước (theo kiểu quyền đồng đến hạn (theo kiểu quyền chọn của Mỹ)).

Người mua quyền chọn có thể mua hoặc hủy bỏ hợp đồng nếu thấy không có lợi. Tuy nhiên, người bán quyền chọn phải thực hiện hợp đồng nếu như người mua yêu cầu. Người mua phải trả cho người bán một khoản phí quyền chọn (premium) từ 1-5% giá trị | hợp đồng cho quyền này khi ký hợp đồng.

Giá trị của quyền chọn tùy thuộc vào tỷ giá thực hiện, mức chênh lệch lãi suất, thời hạn hợp đồng và thông số biến động tỷ giá mong đợi.

4.2.3. Rủi ro hối đoái, tự bảo hiểm và đầu cơ hối đoái

4.2.3.1. Rủi ro hối đoái (Foreign exchange risks)

Sự dịch chuyển thường xuyên của đường cung và đường cầu về ngoại tệ gây nên sự biến động của tỷ giá hối đoái. Đường cung và đường cầu về ngoại tệ của một quốc gia biến động chủ yếu do sự khác biệt về thị hiếu sản phẩm trong nước với sản phẩm nước ngoài, sự khác nhau về mức độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát, sự thay đổi mức lãi suất tương quan v.v...

Ví dụ: Nếu thị hiếu của người Việt Nam về sản phẩm của Mỹ tăng lên, nhu cầu của người Việt Nam về USD tăng lên (đường cầu dịch chuyển lên trên), dẫn đến tỷ giá hối đoái tăng lên (VND giảm giá). Mặt khác, nếu tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam thấp hơn ở Mỹ, sản phẩm của Việt Nam sẽ trở nên rẻ hơn đối với người Mỹ. Người Mỹ sẽ có khả năng mua nhiều sản phẩm của Việt Nam hơn và dẫn đến khả năng tăng cung ứng người Việt Nam đối với USD (đường cung dịch chuyển sang phải) và gây nên sự giảm xuống của tỷ giá hối đoái (VND tăng giá).

Như vậy, sự dao động mạnh và thay đổi thường xuyên của tỷ giá hối đoái có thể gây nên rủi ro hối đoái đối với tất cả các cá nhân, các nhà xuất nhập khẩu, các nhà đầu tư và các ngân hàng khi nhận hoặc phải thanh toán trong tương lai một ngoại tệ nào đó. Chẳng hạn, nhà nhập khẩu Việt Nam phải thanh toán 100.000USD cho một lô hàng nhập khẩu từ Mỹ trong thời gian 3 tháng. Nếu tỷ giá hiện tại là 1USD = 15.000VND thì sau 3 tháng, nhà nhập khẩu phải thanh toán một số tiền trị giá 1500 triệu VND. Tuy nhiên, trong 3 tháng tỷ giá giao ngay có thể thay đổi 1USD = 15.200VND. Lúc đó, nhà nhập khẩu phải thanh toán 1.520 triệu VND, tức là nhiều hơn số tiền dự tính ban đầu là 20 triệu VND. Nhưng nếu vào ngày thanh toán, tỷ giá giao ngay là 1USD = 14.800VND thì nhà nhập khẩu phải thanh toán số tiền ít hơn dự tính ban đầu là 20 triệu VND.

Nhìn chung các nhà kinh doanh đều không muốn bị rủi ro và muốn tránh hoặc tự bảo hiểm để chống lại rủi ro hối đoái.

4.2.3.2. Tự bảo hiểm (Hedging)

Tự bảo hiểm có nghĩa là tránh hoặc kiểm soát rủi ro hối đoái. Kỹ thuật tự bảo hiểm rủi ro hối đoái có thể được thực hiện trên các thị trường giao ngay, thị trường có kỳ hạn, thị trường giao sau và thị trường quyền chọn. Chẳng hạn, trên thị trường giao ngay, trong ví dụ ở trên, khi dự đoán tỷ giá giao ngay sau 3 tháng sẽ tăng lên, nhà nhập khẩu Việt Nam có thể vay 100.000USD với tỷ giá 1USD 15.000VND và gửi toàn bộ số tiền này tại ngân hàng để thu lãi trong thời hạn 3 tháng. Bằng cách làm đó, nhà nhập khẩu sẽ tránh được phần nào rủi ro do tỷ giá tăng lên. Chi phí tránh rủi ro hối đoái chính là phần chênh lệch giữa lãi suất tiền vay và lãi suất tiền gửi. Trên thị trường có kỳ hạn, nhà nhập khẩu Việt Nam có thể mua USD theo hợp đồng có kỳ hạn 3 tháng với tỷ giá kỳ hạn. Nếu như mức bù kỳ hạn của USD (forward premium) là 4%/năm, nhà nhập khẩu sẽ phải trả 1515 triệu VND sau thời hạn 3 tháng cho khoản 100.000USD thanh toán cho nhà xuất khẩu. Như vậy, chi phí tự bảo hiểm sẽ là 15 triệu VND (1% của 15.000 triệu VND trong =

Trong điều kiện tỷ giá hối đoái luôn thay đổi, khả năng tự bảo hiểm của các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu và các nhà đầu tư đã có tác động rất lớn đến giao dịch thương mại và đầu tư trên phạm vi quốc tế. Nếu như không có kỹ thuật tự bảo hiểm thì các dòng thương mại, đầu tư và chuyên môn hóa sản xuất trên phạm vi quốc tế sẽ ít hơn và tất yếu lợi ích do thương mại quốc tế đem lại sẽ ít hơn.

4.2.3.3. Đầu cơ ngoại hối (Speculation)

Đầu cơ là hoạt động kinh doanh ngoại tệ dựa trên sự thay đổi của tỷ giá hối đoái nhằm thu được lợi nhuận. Nếu nhà đầu cơ dự đoán chính xác được tỷ giá hối đoái trong tương lai, anh ta sẽ thu được lợi nhuận và ngược lại sẽ bị lỗ. Cũng giống như hoạt động tự bảo hiểm, hoạt động đầu cơ có thể được thực hiện trên thị trường giao ngay, thị trường kỳ hạn, thị trường giao sau và thị trường quyền chọn.

Ví dụ: trên thị trường giao ngay, nếu nhà đầu cơ tin rằng tỷ giá giao ngay của một ngoại tệ nào đó sẽ tăng giá, anh ta có thể mua đồng ngoại tệ đó bây giờ và gửi toàn bộ số tiền đó vào ngân hàng để bán lại vào thời điểm thích hợp. Nếu nhà đầu cơ dự đoán đúng, có nghĩa là tỷ giá giao ngay tăng lên, anh ta sẽ kiếm được lãi trên mỗi đơn vị ngoại tệ. Số lãi này chính là phần chênh lệch giữa tỷ giá giao ngay tại thời điểm mua và tỷ giá giao ngay tại thời điểm bán với tỷ giá cao hơn. Ngược lại, nếu nhà đầu cơ dự đoán sai, anh ta sẽ bị lỗ.

4.3. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

4.3.1. Khái niệm

Trong điều kiện nền kinh tế mở, các quan hệ giữa các nước về kinh tế, chính trị, văn hoá, ngày càng được mở rộng, cho nên phát sinh những quan hệ thanh toán quốc tế. Trong thanh toán quốc tế, vàng được dùng làm tiền tệ thế giới. Nhưng trong giao dịch quốc tế nói chung, người ta không dùng vàng để chi trả trực tiếp mà dùng đơn vị tiền tệ của một nước nào đó thông qua các phương tiện thanh toán quốc tế như séc, hối phiếu, kỳ phiếu, thẻ tín dụng, v.v..

Phương tiện thanh toán dùng trong giao dịch quốc tế ghi đơn vị tiền tệ của một nước hay là ngoại hối đối với nước khác

Đồng tiền của một nước là công cụ chi trả bắt buộc và chỉ có giá trị lưu thông trên lãnh thổ nước đó. Vì thế, để có thể mua bán hàng hoá, dịch vụ, chi trả nợ nần cho nhau, v.v... đòi hỏi phải đổi tiền nước này ra tiền nước khác, từ đó phát sinh ra vấn đề tỷ giá hối đoái.

Tỷ giá hối đoái là giá cả của một đơn vị tiền tệ của một nước tính bằng tiền tệ của một nước khác, hay là quan hệ so sánh về giá cả giữa hai đồng tiền của các nước khác nhau.

Ví dụ: Tỷ giá hối đoái giữa đô la Mỹ và đồng Việt Nam là $1\text{USD} = 16.000\text{VND}$ (biểu thị rằng 16.000VND có thể mua được 1USD)

Theo tập quán kinh doanh tiền tệ, tỷ giá hối đoái thường được yết giá theo hai phương pháp như sau:

Phương pháp thứ nhất: Lấy đồng nội tệ làm đơn vị so sánh với Số lượng ngoại tệ

Ví dụ: Ngân hàng National Anh công bố: $1\text{GBP} = 1,0556\text{USD}$. Trong đó: GBP (đồng nội tệ) đóng vai trò là đồng tiền yết giá, còn USD (đồng ngoại tệ) đóng vai trò là đồng tiền định giá. Phương pháp này được sử dụng ở một số quốc gia như Mỹ, Anh và Úc.

Phương pháp thứ hai: Lấy ngoại tệ làm đơn vị so sánh với số lượng nội tệ?

Tùy theo quan niệm của luật quản lý ngoại hối của mỗi nước, khái niệm ngoại | phương tiện thanh toán có giá trị ngoại tệ.

Ví dụ: Ngân hàng Vietcombank công bố $1\text{USD} = 16200\text{VND}$

Trong đó: USD (đồng ngoại tệ) đóng vai trò là đồng tiền yết giá, còn VND (đồng nội tệ) đóng vai trò là đồng tiền định giá. Phương pháp này được sử dụng ở các nước còn lại, trong đó có Việt Nam.

Sự biến động của tỷ giá hối đoái diễn ra khi có sự tăng giá hoặc giảm giá các đồng tiền, (hoặc gọi là nâng giá hay phá giá trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định). Sự tăng giá (nâng giá) cho thấy giá trị đồng tiền tăng lên.

- Ví dụ: Ban đầu $1\text{USD} = 1,2\text{CAD}$ Sau đó $1\text{USD} = 1,5\text{CAD}$

Như vậy, USD tăng giá 25% so với CAD hoặc CAD giảm giá 20% so với USD hay nói cách khác tỷ giá hối đoái tăng lên.

4.3.2. Phân loại

Các nhà kinh tế thường đề cập đến hai loại tỷ giá hối đoái: tỷ giá hối đoái danh nghĩa và tỷ giá hối đoái thực tế.

Tỷ giá hối đoái danh nghĩa: là mức giá thị trường của một đồng tiền tính bằng đồng tiền khác vào một thời điểm nhất định. Tuy có giá trị tham khảo nhất định nhưng tỷ giá hối đoái danh nghĩa chưa phản ánh được tương quan thực sự giữa các đồng tiền do sự tác động của giá cả hàng hóa, lạm phát và các nhân tố khác. Tỷ giá này thường được công bố hàng ngày trên các phương tiện thông tin đại chúng như báo chí, đài phát thanh, vv... do ngân hàng Nhà nước công bố.

Tỷ giá hối đoái thực tế: là tỷ giá phản ánh tương quan sức mua giữa hai đồng tiền trong tỷ giá. Khi giá hàng hóa và dịch vụ trong hoặc ngoài nước tăng lên hoặc giảm xuống thì không thể xác định được giá cả tương quan của hàng hóa và dịch vụ của nước ngoài nếu như chỉ căn cứ vào tỷ giá hối đoái danh nghĩa mà không tính đến các biến động giá cả đó.

4.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái

Ngày nay, trong điều kiện lưu thông tiền giấy và tình trạng lạm phát tiền giấy đang trở thành phổ biến thì tỷ giá hối đoái biến động rất thường xuyên và thất thường. Sự tăng hay giảm của nó chịu ảnh hưởng của rất nhiều nhân tố khác nhau, trong đó phải kể đến một số nhân tố chủ yếu như: mức chênh lệch lạm phát, mức độ tăng hay giảm thu nhập quốc dân giữa các nước, mức chênh lệch lãi suất, những kỳ vọng về tỷ giá hối đoái và sự can thiệp của chính phủ v. v...

4.3.3.1. Mức chênh lệch lạm phát giữa các nước

Nếu như mức độ lạm phát giữa hai nước khác nhau, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, sẽ dẫn đến giá cả hàng hóa ở hai nước đó sẽ có những biến động khác nhau, làm cho ngang giá sức mua của hai đồng tiền đó bị phá vỡ, tức là làm thay đổi tỷ giá hối đoái.

Chẳng hạn, Việt Nam và Mỹ đang duy trì tỷ lệ lạm phát thấp, nhưng sau đó tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam tăng lên một cách tương đối so với tỷ lệ lạm phát ở Mỹ. Vậy, tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ thay đổi như thế nào trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi?

Ở Mỹ, vì tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam cao hơn, giá cả hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu từ Việt Nam sẽ tăng lên và bởi vậy, nhu cầu về các hàng hóa và dịch vụ này ở Mỹ sẽ giảm xuống. Cùng với sự giảm nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ này, nhu cầu về VND ở Mỹ cũng sẽ giảm xuống. Sự giảm nhu cầu về VND ở Mỹ tương đương với sự giảm cung USD trên thị trường ngoại hối.

Ngược lại, ở Việt Nam, vì tỷ lệ lạm phát ở Mỹ thấp hơn, nhu cầu về các hàng hóa và dịch vụ của Mỹ sẽ tăng lên. Điều này có nghĩa là nhu cầu về USD sẽ tăng lên.

Sự tăng lên nhu cầu về USD xảy ra đồng thời với sự giảm xuống cung về USD sẽ gây nên sự tăng giá USD (tức là tỷ giá hối đoái sẽ tăng lên). Giá của USD sẽ tăng lên đến tận khi bù đắp hoàn toàn mức chênh lệch lạm phát giữa hai quốc gia.

Tương tự, nếu tỷ lệ lạm phát ở Mỹ tăng lên so với tỷ lệ lạm phát của Việt Nam thì tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

Thu nhập quốc dân của một nước tăng lên hay giảm xuống so với nước khác, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, sẽ làm tăng hay giảm nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu, do đó sẽ làm cho nhu cầu ngoại hối để thanh toán hàng nhập khẩu sẽ tăng lên hoặc giảm xuống.

Giả sử thu nhập quốc dân của Mỹ tăng lên trong khi mức thu nhập quốc dân của Việt Nam không thay đổi. Điều này dẫn đến nhu cầu nhập khẩu hàng hóa Việt Nam ở Mỹ sẽ tăng lên. Do đó, cung về USD sẽ tăng lên trên thị trường ngoại hối vì những nhà nhập khẩu cần bán USD để mua ngoại tệ dùng thanh toán hàng nhập khẩu. Vì mức thu nhập quốc dân của Việt Nam không đổi, nhu cầu nhập khẩu hàng hóa Mỹ

không đổi và bởi vậy, nhu cầu về USD sẽ không đổi. Kết quả là, USD sẽ giảm giá, tức là tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ giảm xuống.

Tương tự, nếu tỷ lệ tăng thu nhập quốc dân của Mỹ giảm xuống so với của Việt Nam dẫn đến tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ tăng lên.

4.3.3.3. Mức chênh lệch lãi suất giữa các nước

Khi mức lãi suất ngắn hạn của một nước tăng lên một cách tương đối so với các nước khác, trong những điều kiện tổ khác không thay đổi, thì vốn ngắn hạn từ nước ngoài sẽ chảy vào nhằm thu phần chênh lệch do tiền lãi tạo ra đó. Điều này làm cho cung ngoại hối tăng lên, cầu ngoại hối giảm đi, dẫn đến sự thay đổi tỷ giá.

Giả sử Mỹ nâng lãi suất tiền gửi trong khi Việt Nam vẫn giữ nguyên mức lãi suất như cũ, các nhà kinh doanh ở Việt Nam sẽ mua các tín phiếu ngắn hạn ở Mỹ để nhằm thu tiền lãi cao hơn.

Đồng thời, các nhà kinh doanh Mỹ muốn giữ tiền gửi ở ngân hàng hoặc các chứng từ có giá ở nước mình hơn là đầu tư ở Việt Nam với lãi suất thấp. Do vậy, cung USD sẽ giảm xuống trên thị trường hối đoái.

Như vậy, sự tăng lãi suất tiền gửi ở Mỹ so với Việt Nam sẽ tăng cầu USD nhưng đồng thời làm giảm cung USD dẫn đến giá USD sẽ tăng lên, tức là tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ tăng lên.

Tương tự, sự giảm lãi suất tiền gửi của USD so với VND sẽ dẫn đến giá USD sẽ giảm xuống, tức là tỷ giá hối đoái giữa USD và VND sẽ giảm xuống.

4.3.3.4. Những kỳ vọng về tỷ giá hối đoái

Kỳ vọng của những người tham gia vào thị trường ngoại hối về triển vọng lên giá hay xuống giá của một đồng tiền nào đó có thể là một nhân tố rất quan trọng quyết định tỷ giá. Những kỳ vọng cả của các đồng tiền có liên quan rất chặt chẽ đến những kỳ vọng về biến động tỷ lệ lạm phát, lãi suất và thu nhập giữa các quốc gia.

Giả sử rất nhiều người tham gia vào thị trường ngoại hối, đặc biệt là các nhà đầu cơ lớn cho rằng đồng USD sẽ giảm giá trong thời gian tới, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi. Điều này sẽ dẫn đến cung về USD sẽ tăng lên trên thị trường ngoại hối vì nhiều người muốn bán chúng để mua ngoại tệ trước khi USD bị mất giá. Đồng thời, cầu về USD sẽ giảm xuống đến tận sau khi sự giảm giá USD xảy ra. Kết quả là tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

Bất kỳ một chính sách nào của chính phủ mà có tác động đến tỷ lệ lạm phát, thu nhập thực tế hoặc mức lãi suất trong nước đều có ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái. Chính phủ có thể sử dụng ba loại hình can thiệp chủ yếu: (1) can thiệp vào thương mại quốc tế, (2) đầu tư quốc tế và (3) can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại hối.

Đối với loại hình thứ nhất, sự can thiệp của chính phủ nhằm khuyến khích xuất khẩu hoặc hạn chế nhập khẩu. Chính phủ có thể sử dụng các biện pháp khuyến khích xuất khẩu như trợ cấp sản xuất xuất khẩu hoặc áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu như áp dụng thuế nhập khẩu, hạn ngạch, cấm nhập khẩu.v.v. Việc áp dụng các biện pháp trên sẽ có ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái vì chúng ảnh hưởng đến nhu cầu xuất khẩu hoặc nhập khẩu và bởi vậy ảnh hưởng đến cầu hoặc cung về nội tệ trên thị trường ngoại hối.

Đối với loại hình thứ hai, chính phủ có thể can thiệp dòng đầu tư quốc tế bằng biện pháp cấm đầu tư ra nước ngoài, đánh thuế thu nhập lợi tức của công dân nước mình ở nước ngoài hoặc của công dân nước ngoài ở nước mình v.v...

Cuối cùng, chính phủ có thể can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại hối bằng cách mua hay bán trực tiếp nội tệ trên thị trường ngoại hối để điều chỉnh tỷ giá hối đoái theo mục tiêu đặt ra.

Ngoài ra, tỷ giá hối đoái còn chịu ảnh hưởng của các nhân tố khác như năng suất lao động, tốc độ tăng trưởng ngoại thương, khủng hoảng ngoại hối, khủng hoảng kinh tế, chiến tranh, thiên tai, đình công, các quyết sách lớn của nhà nước trong lĩnh vực kinh tế, tài chính, tiền tệ. Điều này có thể giải thích hiện tượng tại sao tỷ giá của một đồng tiền tăng lên ngay cả khi sức mua của nó bị giảm sút.

4.3.4. Các chế độ tỷ giá hối đoái

Quá trình phát triển của các chế độ tỷ giá hối đoái cũng là quá trình chọn lựa các vật ngang giá chung giữa các đồng tiền khác nhau cho phù hợp với quá trình sản xuất và trao đổi hàng hoá giữa các nước. Thế giới đã trải qua nhiều chế độ tỷ giá khác nhau, thích ứng với từng giai đoạn phát triển của lịch sử về chế độ tiền tệ của một nước, quan hệ thương mại.v.v.

Nếu căn cứ vào tiêu thức về sự phát triển của hệ thống tài chính thế giới, thì trong lịch sử tồn tại của mình, tỷ giá hối đoái đã trải qua các thời kỳ cơ bản: (1) chế độ tỷ giá hối đoái cố định lấy vàng làm bản vị (hay còn gọi là chế độ bản vị vàng); (2) chế độ tỷ giá hối đoái cố định Bretton Woods; (3) chế độ tỷ giá hối đoái Giamaica; (4) chế độ tỷ giá hối đoái bán thả nổi đặc trưng hiện nay.

Nếu căn cứ vào tiêu thức những điều kiện hiện đang tồn tại trong nền kinh tế quốc tế, có thể phân chia thành hai chế độ tỷ giá hối đoái: (1) chế độ tỷ giá hối đoái cố định; (2) chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi.

4.3.4.1. Chế độ tỷ giá hối đoái cố định

Trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định, tỷ giá được hình thành trên cơ sở ấn định mức tỷ giá trung tâm (hay còn gọi là mức ngang giá chính thức) và cho phép nó dao động trong một giới hạn nhất định. Chẳng hạn, nếu tỷ giá trung tâm là $1\text{USD} = 1,6\text{CAD}$ thì tỷ giá hối đoái sẽ dao động trong khoảng từ $1,584\text{CAD}$ đến $1,616\text{CAD}$ ăn 1USD (+1%). Để đạt được điều này, ngân hàng trung ương Canada phải can thiệp vào thị trường ngoại hối, cụ thể là luôn sẵn sàng mua USD với giá $1,584\text{CAD}$ và bán USD với giá $1,616\text{CAD}$ để giá USD không vượt ra khỏi giới hạn (+1%). Đây là những giao dịch về các nguồn dự trữ chính thức, và nếu xuất hiện các mất cân đối về các nguồn dự trữ này thì đó là kết quả của sự biến động quy mô nguồn dự trữ, chứ không phải do biến động tỷ giá.

4.3.4.2. Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do

Trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do, tỷ giá hối đoái được xác định hoàn toàn dựa trên tương quan cung cầu giữa các đồng tiền trên thị trường ngoại hối mà không cần đến bất kỳ sự can thiệp nào của ngân hàng trung ương. Khi xảy ra những biến động về cung cầu của các đồng tiền thì các đồng tiền đó sẽ có xu hướng tăng hoặc giảm giá một cách tự động, và từ đó làm đảo ngược những biến động nói trên. Chẳng hạn, mức tỷ giá cân bằng giữa USD và CAD trên thị trường hối đoái ở Canada là $1\text{USD} = 2\text{CAD}$, và vì lý do nào đó nhu cầu đối với hàng hóa Mỹ ở Canada tăng lên khiến cho nhu cầu đối với USD cũng tăng lên. Kết quả là, USD có xu hướng tăng giá so với CAD. Nhưng khi USD tăng giá thì giá hàng hóa của Mỹ tính bằng CAD sẽ tăng lên. Do vậy, nhập khẩu của Canada giảm đi, nhu cầu đối với USD ở Canada hạ xuống. USD giảm giá sẽ đẩy tỷ giá giữa hai đồng tiền lại quay trở lại mức cân bằng ban đầu.

Đối với những nước có nền kinh tế đã có thị trường ngoại hối tương đối hoàn chỉnh thì việc chính phủ thả nổi tự do tỷ giá đồng tiền của nước mình cho thị trường điều tiết có tác dụng tốt trong việc đề cho quan hệ cung cầu tự điều chỉnh thế cân bằng của cán cân thanh toán quốc tế. Ngược lại, đối với đại bộ phận các nước đang phát triển, thực trạng yếu kém của nền kinh tế đất nước dễ bị biến động trước những yếu tố bất thường từ bên ngoài, các nước này đã lựa chọn chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý. Trên thực tế không có thị trường thuần túy nên càng không có chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn tự do.

Hình 4.1 minh họa sự cân bằng trên thị trường ngoại hối dưới các chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi và tỷ giá hối đoái cố định. Đường cầu đối với USD (D) cho thấy mức cầu đối với USD tại các mức tỷ giá khác nhau. Đường này có độ dốc đi xuống và vì vậy khi giá USD tính bằng CAD tăng lên, mức cầu đối với USD giảm xuống. Đường cung đối với USD (S) cho thấy mức cung đối với USD tại các mức tỷ giá khác

nhau. Độ dốc đi lên của S chỉ ra rằng khi tỷ giá hối đoái tăng lên (USD trở nên đắt hơn) thì mức cung USD cũng sẽ tăng lên.

Với các đường cung và cầu như trên thì điểm cân bằng sẽ là E, nơi hai đường cắt nhau. Tại mức tỷ giá cân bằng (1USD = 2CAD) sẽ có 100 triệu USD được đem ra trao đổi.

Hình 4.1: Cân bằng trên thị trường ngoại hối

Dưới chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do, tại mức tỷ giá cao hơn mức tỷ giá cân bằng, mức cung đô la sẽ vượt quá mức cầu nên tỷ giá sẽ có xu hướng giảm xuống. Ngược lại, tại mức tỷ giá thấp hơn thì mức cầu USD sẽ vượt quá mức cung, và khi đó tỷ giá sẽ có xu hướng tăng lên. Tỷ giá cân bằng sẽ thay đổi (tăng hoặc giảm tùy thuộc vào sự dịch chuyển của các đường cung và cầu đối với USD). Khi tỷ giá cân bằng tăng lên thì USD được coi là tăng giá so với CAD (vì số lượng CAD cần thiết để mua 1USD tăng lên), hoặc CAD giảm giá so với USD.

Dưới chế độ tỷ giá hối đoái cố định, giả sử tỷ giá được "neo" tại mức 1USD = 1,6CAD (tức tỷ giá trung tâm hay ngang giá chính thức). Để đơn giản hóa phần minh họa, chúng ta giả định rằng không tồn tại giới hạn dao động xung quanh mức ngang giá chính thức này. Do mức ngang giá chính thức thấp hơn mức tỷ giá cân bằng nên sẽ có tình trạng dư cầu đối với USD (được đo bằng đoạn AB). Để duy trì tỷ giá hối đoái tại mức ngang giá chính thức, ngân hàng trung ương của Mỹ hoặc Canada sẽ phải giải quyết tình dư cầu nói trên bằng cách bán ra mỗi ngày 40 triệu USD tại mức 1USD = 1,6CAD. Do dự trữ ngoại tệ có hạn, ngân hàng trung ương không thể thực hiện giao dịch này một cách dài hạn. Chính vì vậy, trên thực tế chính phủ thường theo đuổi các công cụ chính sách nhằm dịch chuyển các đường cung và cầu đối với USD cho đến khi chúng cắt nhau đúng tại mức ngang giá chính thức. Nếu như các biện pháp chính sách này thất bại trong việc thu tiêu tình trạng mất cân bằng thì ngân hàng Trung ương sẽ buộc phải thay đổi mức ngang giá chính thức. Nếu mức ngang giá chính thức tăng lên thì đồng nội tệ (CAD) được coi là bị phá giá, và ngược lại nếu mức ngang giá chính thức giảm xuống thì đồng nội tệ được coi là được nâng giá. Phá giá (hay nâng giá) đồng tiền cũng được coi tương đương như đồng tiền tăng giá (hoặc giảm giá). Tuy nhiên, điểm khác biệt cơ bản giữa phá giá hay nâng giá đồng tiền là các biện pháp chính sách của chính phủ nhằm phản ứng lại các biến động trên thị trường, còn việc đồng tiền tăng giá hay giảm giá lại là kết quả của biến động về tương quan cung cầu giữa các đồng tiền trên thị trường hối đoái. hai chế độ tỷ giá hối

Việc cố gắng kết hợp những ưu điểm của hai chế độ tỷ giá hối đoái nói trên có thể dẫn đến hình thành một số chế độ tỷ giá hối đoái khác nằm giữa hai hệ thống đó. Thứ nhất, tỷ giá cố định có điều chỉnh, theo đó tỷ giá cố định được duy trì, nhưng khi xảy ra tình trạng "mất cân đối cơ bản" thì mức ngang giá chính thức có thể được thay đổi. Chế độ tỷ giá dưới hệ thống tiền tệ quốc tế Bretton Woods (1944-1971) là ví dụ điển hình. Thứ hai, chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý, theo đó về cơ bản tỷ giá được thả nổi nhưng chính phủ có thể can thiệp nhằm đạt tới những mục tiêu nhất định. Từ năm 1973 trở đi, phần lớn các quốc gia trên thế giới đã theo đuổi dạng chế độ tỷ giá hối đoái này.

4.3.5. Tác động của tỷ giá hối đoái quốc tế

Tỷ giá hối đoái là phương tiện so sánh về mặt giá trị tương đối giữa các ngoại tệ và từ đó có tác động như một công cụ trong cạnh tranh trong quan hệ kinh tế quốc tế. Một nền kinh tế càng mở ra bên ngoài bao nhiêu, quy mô và vị trí của nền kinh tế đó càng mở rộng và tăng trưởng trong phân công lao động quốc tế bao nhiêu thì vai trò của đồng tiền nước đó, sức mua của nó so với các đồng tiền khác trong quan hệ kinh tế quốc tế càng lớn bấy nhiêu. Cụ thể tỷ giá hối đoái có những tác động sau đây:

4.3.5.1. Tác động đến thương mại quốc tế

Khi tỷ giá hối đoái tăng lên, có nghĩa là đồng nội tệ có giá trị giảm xuống so với đồng ngoại tệ, trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, sẽ có tác động bất lợi cho nhập khẩu nhưng lại có lợi cho xuất khẩu.

Trong trường hợp này, tỷ giá tăng lên có tác động khuyến xuất khẩu vì cùng một lượng ngoại tệ thu được do xuất khẩu có thể đổi được nhiều hơn đồng nội tệ, hàng xuất khẩu rẻ hơn, dễ cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, khi tỷ giá hối đoái tăng lên, hàng nhập khẩu đắt hơn, nên các nhà nhập khẩu hạn chế kinh doanh hàng nhập, gây nên tình trạng khan hiếm nguyên liệu, vật tư, hàng hoá ngoại nhập, làm tăng giá các mặt hàng này, gây khó khăn cho các nhà sản xuất trong nước, nhất là những cơ sở chỉ sử dụng nguyên liệu nhập. Đồng thời, lưu lượng ngoại tệ vận chuyển vào trong nước có xu hướng tăng lên, khối lượng dự trữ ngoại hối dồi dào, tạo điều kiện cho sự ổn định cán cân thương mại quốc tế.

Trong trường hợp tỷ giá giảm xuống có tác động hạn chế xuất khẩu vì cùng một lượng ngoại tệ thu được do xuất khẩu sẽ đổi được ít hơn đồng nội tệ. Tuy nhiên, đây là cơ hội tốt cho các nhà nhập khẩu, nhất là nhập khẩu nguyên liệu, máy móc để phục vụ cho nhu cầu sản xuất trong nước. Đồng thời, lưu lượng ngoại tệ chuyển vào trong nước có xu hướng giảm xuống làm cho khối lượng dự trữ ngoại tệ ngày càng bị xói mòn vì khuynh hướng gia tăng nhập khẩu để có lợi nhuận, có thể gây nên tình trạng mất cân đối cán cân thương mại quốc tế.

4.3.5.2. Tác động đến hoạt động đầu tư quốc tế

Khi tỷ giá hối đoái tăng lên trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi sẽ hạn chế sự bành trướng ra nước ngoài của các nhà đầu tư trong nước, vì họ sẽ không có lợi nếu chuyển ra nước ngoài các khoản vốn đầu tư bằng đồng nội tệ đã bị mất giá để đổi lấy ngoại tệ tăng giá. Các khoản vốn đầu tư này nếu được tái đầu tư hoặc để mua hàng hoá trong nước dành cho xuất khẩu tới thì sẽ đem lại hiệu quả cao hơn.

Tương tự, khi tỷ giá hối đoái giảm xuống sẽ kích thích sự bành trướng ra nước ngoài của các nhà đầu tư trong nước vì việc chuyển ra nước ngoài các khoản vốn đầu tư bằng nội tệ tăng giá để đổi lấy ngoại tệ bị mất giá sẽ có lợi hơn.

Ngoài ra, sự biến động của tỷ giá hối đoái còn tác động đến các hoạt động kinh tế quốc tế khác như các hợp tác quốc tế về kinh tế và khoa học-công nghệ và các dịch vụ thu ngoại tệ.

Việc xác định tỷ giá hối đoái đúng đắn, hợp lý có phối hợp với các biện pháp kinh tế khác có ý nghĩa rất lớn đối với trong việc sử dụng nó làm công cụ quản lý và điều tiết những mất cân đối trong hoạt động kinh tế trong nước, cũng như mất cân đối hệ kinh tế quốc tế.

4.4. HỆ THỐNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ

4.4.1. Những vấn đề chung về hệ thống tiền tệ

4.4.1.1. Khái niệm

Hệ thống tiền tệ quốc tế là tập hợp các quy tắc, thể lệ và các chức năng tác động tới các quan hệ tài chính - tiền tệ giữa các quốc gia trên thế giới. Sự tồn tại và phát triển của hệ thống tiền tệ quốc tế là tất yếu và có tác động lớn đến kinh tế thế giới nói chung và từng quốc gia nói riêng.

4.4.1.2. Mục đích hoạt động

Hệ thống tiền tệ quốc tế nhằm điều chỉnh các mối quan hệ tiền tệ quốc tế, bảo đảm sự ổn định cho các mối quan hệ đó, từ đó tạo cơ sở cho các quan hệ kinh tế quốc tế nói chung phát triển. Tính liên hệ phụ thuộc giữa các nền kinh tế mở, một mặt, thúc đẩy sự hợp tác kinh tế giữa các nước, nhưng mặt khác, gây ra những trở ngại đối với các quốc gia trong việc hoạch định chính sách và đạt được các mục tiêu đối nội. Do vậy, cần thiết phải có những thỏa thuận thống nhất giữa các quốc gia về lĩnh vực tiền tệ - tài chính và tỷ giá hối đoái nhằm giúp các quốc gia đó vừa đạt được những mục tiêu đối nội (sử dụng tối đa các yếu tố

sản xuất, ổn định giá cả) và đối ngoại (cân bằng cán cân thanh toán), vừa hạn chế tối đa những mâu thuẫn có thể nảy sinh.

4.4.1.3. Phân loại

Hoạt động hệ thống tiền tệ quốc tế gắn liền với các giai đoạn lịch sử nhất định. Mỗi một hệ thống chỉ có thể vận hành có hiệu quả khi có những điều kiện thích hợp về kinh tế chính trị và xã hội nhất định. Một khi những điều kiện đó thay đổi thì sự sụp đổ của hệ thống tiền tệ quốc tế là tất yếu. Điều này giải thích cho sự ra đời và phát triển của các hệ thống tiền tệ quốc tế khác nhau.

Sự phân biệt giữa các hệ thống tiền tệ quốc tế dựa vào hai yếu tố cơ bản sau đây: (1) việc xác định chế độ tỷ giá hối đoái, và (2) các dạng dự trữ tiền tệ quốc tế (là công cụ để giúp các quốc gia tiến hành điều chỉnh tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán). Mỗi một hệ tiền tệ quốc tế có thể kết hợp một hay vài dạng chế độ tỷ giá với một hay nhiều hình thức dự trữ quốc tế khác nhau. Chẳng hạn, chế độ bản vị vàng là chế độ tỷ giá cố định với nguồn dự trữ duy nhất là vàng. Một chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh, hoặc chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý có thể đồng thời gắn với vàng và một đồng tiền nào đó, hoặc chỉ dựa vào một đồng tiền duy nhất nào đó có chức năng là phương tiện dự trữ quốc tế. Chế độ tỷ giá thả nổi hoàn toàn, xét về mặt lý thuyết, không cần đến nguồn dự trữ vì những thay đổi tỷ giá sẽ tự động thủ tiêu tình trạng mất cân đối trong cán cân thanh toán.

4.4.1.4. Các đặc trưng của một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả

Một hệ thống tiền tệ quốc tế được coi là có hiệu quả nếu nó góp phần đạt được hai mục tiêu sau đây: (1) tối đa hoá sản lượng và mức độ sử dụng các yếu tố sản xuất của thế giới, và (2) phân phối công bằng các lợi ích kinh tế giữa các quốc gia cũng như giữa các tầng lớp xã hội trong mỗi quốc gia.

Người ta thường sử dụng ba tiêu thức cơ bản để đánh giá hiệu quả hoạt động của một hệ thống tiền tệ quốc tế:

Điều chỉnh là tiến trình tái lập cân bằng trong cán cân thanh toán quốc tế của các quốc gia. Một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả là hệ thống có khả năng giúp các quốc gia giảm một cách tối đa thời gian và chi phí điều chỉnh cán cân thanh toán của mình.

Dữ trữ là toàn bộ số lượng tiền tệ dự trữ quốc tế sẵn có để điều chỉnh mức thâm hụt tạm thời trong cán cân thanh toán quốc tế. Một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả là hệ thống có khả năng cung cấp đủ dự trữ quốc tế nhằm giúp các quốc gia có thể điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế của mình mà không gây ra giảm phát trong nền kinh tế các quốc gia đó hoặc lạm phát trên phạm vi thế giới.

Độ tin cậy là khả năng duy trì cả giá trị tuyệt đối và giá trị tương đối của dự trữ quốc tế. Một hệ thống tiền tệ quốc tế có hiệu quả là hệ thống hoạt động một cách suôn sẻ, không dễ xảy ra khủng hoảng về độ tin cậy của hệ thống.

4.4.2. Các hệ thống tiền tệ quốc tế

4.4.2.1. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất (1867-1914)

Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất ra đời vào năm 1867 tại Paris và kéo dài đến năm 1914. Hệ thống này đã giữ một vị trí đặc biệt quan trọng trong lịch sử các quan hệ tiền tệ quốc tế. Trong giai đoạn này, vàng đóng vai trò đặc biệt và tạo nên nền tảng hoạt động của hệ thống. Vì vậy, hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất còn được gọi là chế độ bản vị vàng.

a. Nguyên tắc hoạt động của chế độ bản vị vàng

Dưới chế độ bản vị vàng, mỗi quốc gia gắn đồng tiền của mình với vàng bằng cách quy định giá vàng tính bằng đồng tiền đó và cho phép việc mua bán vàng tự do theo mức giá quy định trên (được gọi là mức ngang giá vàng). Vàng còn được phép trao đổi tự do giữa các nước và trở thành nguồn dự trữ quốc tế chính thức. Do nội dung vàng của mỗi đồng tiền là cố định cho nên tỷ giá hối đoái được thiết lập trong khuôn khổ chế độ bản vị vàng cũng cố định.

b. Sự vận động của vàng và sự ổn định của tỷ giá hối đoái Tỷ giá hối đoái được thiết lập bằng cách đối chiếu nội dung vàng của các đồng tiền với nhau. Tương quan giữa nội dung vàng của hai đồng tiền nào đó được gọi là mức ngang giá chính thức giữa chúng. Trên thực tế, các đồng tiền không phải lúc nào cũng được trao đổi với nhau theo mức ngang giá chính thức này. Do những yếu tố liên quan đến cung cầu nên tỷ giá hối đoái thường xuyên dao động trượt khỏi mức ngang giá chính thức. Tuy nhiên, các mức dao động này thường rất nhỏ mặc dầu chính phủ không sử dụng các biện pháp can thiệp trực tiếp trên thị trường hối đoái nhằm kiểm soát các mức tỷ giá.

Về lý thuyết, sự trao đổi vàng tự do giữa các nước là yếu tố cơ bản giữ cho tỷ giá hối đoái luôn sát với mức ngang giá chính thức. Giả sử, xét tương quan giữa đồng bảng Anh và đồng đô la Mỹ, khi mức cầu đối với đồng bảng tăng lên, khi đó tỷ giá giữa hai đồng tiền vượt quá mức ngang giá chính thức làm nảy sinh cơ hội cho các công dân Mỹ (hoặc Anh) kiếm được lợi nhuận bằng cách dùng đô la mua vàng ở Mỹ theo mức giá chính thức, chở vàng sang Anh bán lấy đồng bảng và sau đó bán số đồng bảng đó trên thị trường hối đoái để thu về số đô la lớn hơn so với số lượng bỏ ra ban đầu để mua vàng. Do đồng bảng được bán đi để đổi lấy đồng đô la cho nên đồng bảng lại có xu hướng hạ giá so với đồng đô la, và vì vậy đẩy mức tỷ giá quay trở lại mức ngang giá chính thức. Lập luận hoàn toàn tương tự trong trường hợp tỷ giá giữa đồng bảng và đồng đô la hạ xuống dưới mức ngang giá chính thức.

Tuy nhiên, việc vận chuyển vàng đòi hỏi phải có những khoản chi phí nhất định, thường được ước tính bằng một tỷ lệ phần trăm nào đó của giá trị vàng chuyên chở và người ta lấy luôn mức chi phí đó để quy định giới hạn dao động của tỷ giá về hai phía so với mức ngang giá chính thức. Các giới hạn này được gọi là các điểm vàng và cơ chế hoạt động nhằm giữ cho tỷ giá không vượt quá khỏi các điểm đó được gọi là cơ chế các điểm vàng.

c. Sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng

Trước khi trong lưu thông bị chiến tranh thế giới thứ nhất bùng nổ, tất cả các nước tư bản chủ nghĩa đã tìm mọi cách vơ vét, dự trữ vàng để chuẩn bị cho cuộc chiến tranh. Vì thế, tiền vàng giảm mạnh, các dấu hiệu tiền tệ, tiền giấy tăng lên. Đến 1913, toàn thế giới có 10 tỷ đô la-vàng, thì 7 tỷ đã nằm trong tay 5 nước: Anh, Pháp, Mỹ, Canada và Nga. Ở các nước này, phần lớn vàng lại bị hút vào kho dự trữ của Nhà nước, số còn lại trong tay bọn đầu cơ. Các ngân hàng đình chỉ đổi kỳ phiếu lấy vàng, đồng thời lạm phát kỳ phiếu không đổi được vàng tăng lên. Trong quan hệ mậu dịch giữa các nước, chế độ mậu dịch tự do bị chế độ bảo hộ mậu dịch thay thế, các quốc gia đã ngừng việc chuyển đổi các đồng tiền ra vàng, áp đặt việc cấm xuất khẩu vàng để duy trì nguồn dự trữ vàng của mình. Điều này đánh dấu sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng. Cho đến khi chiến tranh thế giới thứ nhất bùng nổ (1914), chế độ bản vị vàng hoàn toàn sụp đổ.

4.4.2.2. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ hai (1922-1939)

a. Lĩnh vực tài chính - tiền tệ quốc tế sau chiến tranh thế giới thứ nhất

Những năm sau chiến tranh thế giới thứ nhất, tỷ giá hối đoái được thả nổi hoàn toàn, dao động với quy mô và tần số rất lớn. Các quốc gia đều cho rằng sự thả nổi như vậy chỉ là tạm thời và cần phải cải tổ lại hệ thống tiền tệ quốc tế theo hướng phục hồi chế độ bản vị vàng. Tuy nhiên, để khắc phục những yếu điểm của chế độ bản vị vàng trước đây, các quốc gia cho rằng bên cạnh vàng phải có ít nhất một đồng tiền mạnh nào đó đóng vai trò là đồng tiền dự trữ và thanh toán quốc tế. Vì vậy, hệ thống tiền tệ quốc tế mới ra đời, thực chất là một chế độ bản vị vàng hối đoái.

b. Nguyên tắc hoạt động của chế độ bản vị vàng hối đoái

Năm 1922, tại hội nghị quốc tế ở Giơ-noa (Italia), một nhóm các nước gồm Anh, Pháp, Italia và Nhật Bản đã kêu gọi các nước quay trở lại chế độ bản vị vàng và thực hiện sự hợp tác giữa các ngân hàng trung ương để đạt được đồng thời các mục tiêu đối nội và đối ngoại. Hội nghị đã đưa ra kế hoạch hình thành chế độ bản vị hối đoái nhằm cho phép các quốc gia tiết kiệm được nguồn dự trữ vàng hạn chế của mình.

Thực chất của chế độ bản vị vàng hồi đoái là đồng thời vàng và một số đồng tiền chủ chốt được coi là các “ngoại tệ vàng” (chủ yếu là đồng bảng Anh, ngoài ra còn có đồng đô la Mỹ và franc Pháp) được sử dụng làm phương tiện thanh toán và dự trữ quốc tế. Các “ngoại tệ vàng” được đổi ra vàng theo mức giá quy định trước chiến tranh thế giới thứ nhất. Các đồng tiền khác thì chỉ được phép chuyển đổi ra một trong số các “ngoại tệ vàng” nói trên (không được phép trực tiếp đổi ra vàng).

Năm 1925, Anh tái lập khả năng chuyển đổi ra vàng của đồng bảng và xoá bỏ mọi hạn chế đối với việc xuất khẩu vàng. Sau đó, các quốc gia khác cũng lần lượt quay lại chế độ bản vị vàng. Riêng Mỹ thì đã thực hiện điều đó từ năm 1919.

Tuy nhiên, hoạt động của hệ thống tiền tệ này quá ngắn ngủi. Yếu tố trực tiếp đầu tiên dẫn tới sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng hồi đoái là việc Pháp quyết định chuyển, đầu tiên, là mức dư trong cán cân thanh toán và sau đó, là toàn bộ số vàng Anh tích lũy được ra vàng (năm 1928) với ý định biến Pari thành một trung tâm tài chính quốc tế tầm cỡ. Vào năm 1931, Anh đã buộc phải tuyên bố ngừng đổi đồng bảng ra vàng và tiến hành phá giá đồng bảng để tránh sự thất thoát nguồn dự trữ của mình. Tiếp sau hành động của Anh, các nước khác cũng lần lượt tuyên bố thủ tiêu chế độ bản vị vàng hồi đoái của mình: Canada vào năm 1931, Mỹ - 1933 và Pháp - 1936, v.v...

c. Sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng hồi đoái

Các lý do dẫn đến sự sụp đổ của chế độ bản vị vàng hồi đoái | cũng tương tự như trường hợp đối với chế độ bản vị vàng. Ngoài ra, có thể do tác động sâu sắc của chiến tranh thế giới thứ nhất, và đặc biệt Đại khủng hoảng kinh tế những năm 1929-1933. Do mức lạm phát cao ở các nước nhưng giá vàng vẫn được duy trì một cách bất hợp lý ở các mức giá áp dụng trong thời gian trước chiến tranh. Nước Anh bị suy yếu và do đó không còn khả năng kiểm soát được dòng vận động của các nguồn vốn ngắn hạn bằng chính lãi suất của mình. Trong khi đó các quốc gia khác đặc biệt là Mỹ nổi lên và dần dần lấn át địa vị của Anh trong nền kinh tế thế giới.

4.4.2.3. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ ba (1944-1971)

Ngay trước khi chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc, các nước đồng minh đã bắt đầu việc xây dựng một hệ thống tiền tệ quốc tế mới nhằm thúc đẩy các quan hệ tiền tệ và thương mại quốc tế. Vào năm 1944, một hội nghị quốc tế được nhóm họp tại Bretton Woods, New Hampshire (Mỹ) với sự tham gia của đại diện của 44 quốc gia đã đưa ra một loạt các biện pháp liên quan đến lĩnh vực tài chính - tiền tệ, dẫn đến sự hình thành hệ thống tiền tệ quốc tế mới với tên gọi là hệ thống Bretton Woods.

a. Những đặc trưng cơ bản

Hệ thống tiền tệ quốc tế mới được xây dựng chủ yếu trên cơ sở kế hoạch do đoàn đại biểu Mỹ đưa ra một kế hoạch khác do Anh đưa ra đã không được chấp thuận), theo đó hệ thống phải đáp ứng được một số yêu cầu cơ bản sau đây:

- Các tổ chức quốc tế: hợp tác quốc tế trong lĩnh vực tài chính tiền tệ đòi hỏi phải thành lập một tổ chức quốc tế với những chức năng và quyền hạn nhất định.

- Chế độ tỷ giá hối đoái: tỷ giá hối đoái phải được ấn định cố định về mặt ngắn hạn, nhưng có thể được điều chỉnh khi xuất hiện tình trạng “mất cân đối cơ bản”.

- Dự trữ quốc tế: để giúp chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh hoạt động một cách có hiệu quả, các quốc gia cần tới một số lượng dự trữ quốc tế lớn, và vì vậy phải có sự gia tăng vàng và các nguồn trữ bằng tiền.

- Khả năng chuyển đổi của đồng tiền: vì sự hoà hợp về chính trị và lợi ích kinh tế chung mà tất cả các quốc gia phải tham gia vào mọi hệ thống thương mại đa phương tự do, sử dụng các đồng tiền tự do chuyển đổi.

b. Chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh

Hội nghị Bretton Woods đã thống nhất việc áp dụng một chế độ tỷ giá hối đoái có khả năng kết hợp những ưu thế của chế độ tỷ giá cố định và chế độ tỷ giá thả nổi, với tên gọi là chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh. Các quốc gia hy vọng là chế độ tỷ giá mới, một mặt, đưa lại sự ổn định về tỷ giá xét về ngắn hạn (tương tự như trong chế độ bản vị vàng), nhưng mặt khác cho phép khả năng điều chỉnh tỷ giá khi cán cân thanh toán của đất nước lâm vào tình trạng mất cân đối cơ bản (tương tự như sự điều chỉnh tự động của tỷ giá dưới chế độ tỷ giá linh hoạt nhằm duy trì cán cân đối ngoại).

Chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh tương tự như chế độ bản vị vàng xét về khía cạnh xác định và duy trì tỷ giá hối đoái giao ngay trong ngắn hạn. Theo thỏa thuận ban đầu, đồng đô la Mỹ được coi là đồng tiền chủ chốt được gắn giá trị với vàng với giá cố định $35\text{USD} = 1\text{ounce}$ ($1\text{ounce} = 31,1035\text{g}$ vàng nguyên chất). Mỹ có nghĩa vụ đổi đô la ra vàng cho các ngân hàng trung ương một cách không hạn chế. Tỷ giá hối đoái chính thức giữa các nước thành viên được hình thành trên cơ sở so sánh với hàm lượng vàng chính thức của USD và không được phép biến động quá phạm vi $\pm 1\%$ của tỷ giá chính thức được đăng ký tại Quỹ". Để duy trì được tỷ giá trong phạm vi cho phép này, các quốc gia đó phải tiến hành can thiệp trên thị trường ngoại hối bằng cách dùng đồng tiền của mình để mua hoặc bán đô la khi tỷ giá vượt quá $\pm 1\%$ so với ngang giá. Tuy một số nước vẫn gắn đồng tiền của mình với đồng bằng những trên thực tế đồng bằng lại được gắn với đồng đô la. Do vị trí thống trị của đồng đô la nên hệ thống còn được gọi là chế độ bản vị vàng đô la.

Tuy các mức ngang giá chính thức giữa các đồng tiền với đồng đô la, và từ đó với vàng phải được duy trì cố định, nhưng thỏa thuận Bretton Woods quy định cho phép thay đổi các mức ngang giá đó trong trường hợp thanh toán quốc tế bị mất cân đối nghiêm trọng (bằng cách phá giá hoặc nâng giá đồng tiền). Chính vì vậy mà hệ thống Bretton Woods là một chế độ tỷ giá cố định nhưng mức ngang giá chính thức có thể được điều chỉnh lại.

c. Dự trữ quốc tế

Để nhằm cung cấp nguồn dự trữ quốc tế thích hợp với chế độ tỷ giá cố định có điều chỉnh, IMF đã xây dựng một hệ thống các hạn mức cho vay và hạn mức đóng góp đối với các thành viên.

Mỗi nước thành viên được hưởng một hạn mức cho vay nhất định (hạn mức này được xây dựng dựa trên một công thức tính toán phức tạp thể hiện tầm quan trọng tương quan về tiềm năng kinh tế và quy mô thương mại). Việc xác định hạn mức cho vay được dựa vào quyền biểu quyết và khả năng vay của nước đó. Khi đó, mỗi thành viên sẽ phải có trách nhiệm đóng góp đúng bằng hạn mức cho vay của Quỹ. Cụ thể, mỗi nước đóng góp 25% hạn mức của mình là bằng vàng hoặc ngoại tệ có khả năng chuyển đổi được thành vàng (chủ yếu là đô la Mỹ) và 75% là đồng tiền của mình.

Vào năm 1944, tổng số vốn của Quỹ là khoảng 8,8 tỷ USD, trong đó hạn mức cho vay của Mỹ chiếm phần lớn nhất: 31%. Cứ sau 5 năm các hạn mức cho vay lại được xét lại để phản ánh những thay đổi về tầm quan trọng tương quan về kinh tế và thương mại của các nước thành viên. Cuối năm 1991, tổng số vốn của Quỹ tăng lên tới 136.7 tỷ SDR (183 tỷ USD, tương ứng với số thành viên và hạn mức cho vay định kỳ tăng lên. Tương ứng, hạn mức cho vay của Mỹ giảm xuống còn 19%. Khác với nguyên tắc "một nước một phiếu" sử dụng ở Liên hợp quốc, quyền biểu quyết ở IMF của các quốc gia nói chung tỷ lệ với hạn mức đóng góp của họ.

Ngoài hình thức cấp vốn tín dụng thông thường, Quỹ còn sử dụng nhiều hình thức cấp vốn khác cho các nước thành viên nhằm đáp ứng những nhu cầu cấp thiết nảy sinh, chẳng hạn cho vay điều chỉnh kéo dài, cho vay mở rộng, cho vay dự trữ điều hòa, cho vay điều chỉnh cơ cấu, v.v... Nét chung của tất cả các hình thức cấp vốn này là quy mô các khoản tín dụng phụ thuộc vào hạn mức của các quốc gia đi vay.

d. Sự sụp đổ của chế độ tỷ giá hối đoái cố định Bretton Woods

Nguyên nhân trực tiếp dẫn đến sự sụp đổ của hệ thống Bretton Woods là sự thất thoát ô ạt nguồn vốn của Mỹ vào cuối năm 1970 và đầu năm 1971 do nhận định phổ biến rằng với mức thâm hụt cán cân thanh

toán không lỗ, Mỹ sẽ phá giá đồng đô la. Tuy nhiên, nguyên nhân cơ bản là ở chỗ hệ thống chứa đựng trong nó những mầm mống của sự đổ vỡ.

Cũng như bất kỳ chế độ bản vị vàng hồi đoi nào, sự tồn tại của hệ thống Bretton Woods phụ thuộc vào sự tin tưởng rằng nội dung vàng của đồng tiền chủ chốt (đồng đô la) phải được duy trì. Điều đó đòi hỏi Mỹ phải có đủ dự trữ vàng để đáp ứng nhu cầu chuyển đô la thành vàng của các ngân hàng trung ương nước ngoài với giá chính thức là 35 USD/auzơ. Các nước khác (ngoài Mỹ) phải có nghĩa vụ tạo nguồn dự trữ quốc tế với quy mô thích hợp để bù đắp thiếu hụt trong cán cân thanh toán, tức để duy trì các mức ngang giá với đồng đô la. Để tránh thất thoát nguồn dự trữ, các nước đó có thể phá giá đồng tiền của mình với đồng đô la trong khi Mỹ không thể thực hiện được điều đó vì các mức ngang giá chính thức là do chính phủ các nước khác kiểm soát. Xuất hiện nguy cơ là các nước khác sẽ đánh giá thấp (phá giá) đồng tiền của mình, do đó dẫn đến mức thâm hụt trong cán cân thanh toán của Mỹ và sự thất thoát nguồn dự trữ vàng của nước này. Trên thực tế điều đó đã Xảy ra, do các nước, đặc biệt những nước có mức dư cao trong cán cân thanh toán, không muốn nâng giá đồng tiền của mình so với đồng đô la, cho nên có nguy cơ dự trữ vàng của Mỹ sẽ biến mất để đáp ứng nhu cầu của ngân hàng trung ương các nước. Vì vậy, Mỹ đã chấm dứt cam kết đổi đô la ra vàng: cái "chốt" cơ bản của hệ thống đã bị rút ra và sự sụp đổ của toàn bộ hệ thống là điều tất yếu.

4.4.2.4. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ tư (hệ thống Giamaica)

a. Sự ra đời

Kể từ năm 1973, thế giới chuyển sang áp dụng chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý. Các quốc gia thực hiện các biện pháp can thiệp trên thị trường ngoại hối để loại trừ những dao động tỷ giá ngắn hạn nhưng làm ảnh hưởng đến các xu hướng dài hạn của chúng.

Vào năm 1976, hội nghị Ủy ban lâm thời của IMF được triệu tập ở Giamaica và đã thông qua quyết định sửa đổi điều lệ của quỹ. Chế độ thả nổi tỷ giá có quản lý được chính thức thừa nhận. Các nước được quyền lựa chọn chế độ tỷ giá tùy ý với điều kiện không gây tác động tiêu cực tới các bạn hàng buôn bán và nền kinh tế thế giới. Hội nghị đã đưa ra dự thảo về một hệ thống tiền tệ quốc tế mới. Năm 1978, cũng tại Giamaica, dự thảo này cùng với một loạt các điểm bổ sung khác được chính thức thông qua, đánh dấu sự ra đời của hệ thống tiền tệ quốc tế thứ tư - hệ thống Giamaica.

b. Những nguyên tắc hoạt động chủ yếu

Hệ thống tiền tệ mới khác căn bản với hệ thống Bretton Woods về các nguyên tắc hoạt động chủ yếu. Trong hệ thống mới, vàng hoàn toàn bị loại khỏi thanh toán quốc tế, giá vàng chính thức bị bãi bỏ, không một đồng tiền nào còn nội dung vàng nữa, các giao dịch với vàng trong khuôn khổ IMF bị cấm. Dự trữ vàng của Quỹ đã được bán đi một phần để dùng cho các mục đích khác nhau. Hạn mức đóng góp tính bằng vàng (25%) cũng được bãi bỏ và chuyển sang tính bằng ngoại tệ.

Kể từ năm 1974, các nguồn dự trữ và các giao dịch chính thức của IMF được tính bằng SDR, thay vì tính bằng đô la Mỹ như trước đây. Tuy vai trò của đồng đô la có bị giảm sút mạnh nhưng nó vẫn giữ được chức năng là phương tiện thanh toán quốc tế chủ yếu. Ngoài ra, cùng với một số đồng tiền khác, đồng đô la còn được dùng để xác định mức ngang giá chính thức đối với một số quốc gia trên thế giới. Đồng đô la vẫn là đồng tiền được dùng chủ yếu trong can thiệp tiền tệ trên thị trường hối đoái để điều chỉnh các dao động ngắn hạn của tỷ giá hối đoái.

Tuy nhiên, nguyên tắc cơ bản nhất của hệ thống Giamaica là các nước hoàn toàn tự do lựa chọn chế độ tỷ giá hối đoái sao cho phù hợp với những mục tiêu chính của mình. Các nước không còn bị bắt buộc thực hiện nghĩa vụ duy trì các mức ngang giá đối với đồng tiền của mình và họ có quyền theo đuổi các chính sách kinh tế đối nội để tạo ra sự ổn định về kinh tế và tài chính. Các nước được kêu gọi không tiến hành các biện pháp phá giá mang tính cạnh tranh nhằm chiếm ưu thế đối các bạn hàng.

Trong hệ thống mới, vai trò của Quỹ tiền tệ quốc tế được tăng cường. Ngoài các chức năng truyền thống, Quỹ có sự phối hợp chặt chẽ với ngân hàng thế giới trong việc tư vấn cho các quốc gia cũng như

các tập đoàn tài chính - công nghiệp lớn trên thế giới, giải quyết vấn đề nợ nước ngoài của các nước đang phát triển, vấn đề cho vay để điều chỉnh cơ cấu kinh tế, vấn đề tỷ giá thả nổi trên cơ sở bản vị SDR v.v...

Một đặc điểm quan trọng của hệ thống tiền tệ quốc tế mới là cho phép tồn tại các khối tiền tệ thu hẹp. Một mặt, các thành viên của các khối đó vẫn là những thành viên bình đẳng của hệ thống tiền tệ quốc tế, nhưng mặt khác giữa họ có những mối quan hệ đặc biệt phản ánh những mục tiêu riêng rẽ trong khối. Dẫn chứng cụ thể là sự ra đời của hệ thống tiền tệ Châu Âu năm 1979 với các mục tiêu phục vụ chính sách liên kết kinh tế giữa các nước Tây Âu.

4.4.2.5. Hệ thống tiền tệ châu Âu (EMS)

a. Đặc điểm cơ bản

Tháng 3 năm 1979, hệ thống tiền tệ châu Âu được thành lập. Sự ra đời của hệ thống tiền tệ này tạo điều kiện để xây dựng một thị trường tiền tệ chung thống nhất châu Âu.

Mục tiêu của EMS là hình thành trong khuôn khổ Cộng đồng kinh tế châu Âu một “khu vực ổn định” với đồng tiền riêng của nó, nhằm tạo ra một đối trọng đối với hệ thống tiền tệ quốc tế dựa trên bá quyền của Mỹ, bảo vệ cộng đồng trước sự bành trướng của đô la Mỹ và tiến đến xoá bỏ đô la Mỹ trong các tài khoản châu Âu.

Đặc điểm cơ bản của hệ thống tiền tệ này như sau:

Thứ nhất, xây dựng đồng tiền chung cho EMS, đó là đồng ECU có chức năng tương tự như đồng SDR của IMF, được dùng như một đơn vị tính toán trong một số giao dịch nhất định giữa các chính phủ của các nước thành viên. Giá trị của đồng ECU được xác định trên cơ sở giá của một giỏ tiền tệ” bao gồm một số lượng cố định mỗi đồng tiền trong cộng đồng. Số lượng mỗi đồng tiền này lại được xác định tùy thuộc vào tiềm lực kinh tế của mỗi nước. Cứ 5 năm một lần giá trị và thành phần tham gia định giá ECU được xem xét lại một lần.

Thứ hai, mỗi chính phủ nước thành viên phải gửi 20% dự trữ ngoại hối của họ vào Quỹ hợp tác tiền tệ châu Âu, và nhận về một Số lượng tài sản tương ứng bằng ECU. Quỹ này dành cho ngân hàng trung ương để can thiệp theo sự phối hợp ngắn hạn vào các thị trường ngoại hối.

Thứ ba, tỷ giá tiền tệ giữa các nước thành viên chỉ được dao động trong giới hạn cho phép + 2,25% của mức ngang giá đã thỏa thuận đối với hầu hết các đồng tiền mạnh như mác Canada, curon Đan Mạch, vv... và + 6% đối với các đồng tiền yếu như • Lia Y, Pound Ai Nhi Lan v.VKhi đồng tiền đạt tới giới hạn dao động buộc phải can han tiền tệ nước mình. | tối đa thì tất cả các ngân hàng trung ương các nước ERM 1 thiệp để cố gắng bảo vệ sự ngang giá. Sự ổn định tỷ giá giữa các đồng tiền thường được thực hiện bằng theo ba cách: (1) Thay đổi lãi suất chiết khấu của ngân hàng Trung ương các nước. Ngân hàng trung ương hạ lãi suất khi tỷ giá gần đạt tới giới 1 tối thiểu và ngược lại, ngân hàng trung ương nâng cao lãi suất khi tỷ giá gần đạt tới giới hạn tối đa; (2) Ngân hàng trung ương can thiệp trực tiếp vào thị trường tiền tệ, mua đồng tiền vào khi giá hạ và bán đồng tiền ra khi giá cao; (3) Giữa ngân hàng trung ương các nước thành viên sẽ cho nhau vay để giữ ổn định tỷ giá

Sự thành lập EMS là một bước tiến quan trọng trên con đường đi tới thống nhất kinh tế tiền tệ tạo điều kiện dễ dàng cho quá trình lưu thông hàng hoá, dịch vụ và vốn giữa các nước thành viên. Nền kinh tế thế giới với sự xuất hiện của hệ thống tiền tệ châu Âu đã trở thành một khối tiền tệ thứ 3 bên cạnh đồng đô la Mỹ và đồng yên Nhật Bản để ổn định hệ thống tiền tệ và kinh tế quốc tế. Với hệ thống tiền tệ châu Âu, các quốc gia hoặc các ngân hàng trung ương quốc gia các nước thành viên xây dựng khu vực tỷ giá hối đoái ổn định.

Tuy nhiên, hệ thống tiền tệ châu Âu vẫn còn phụ thuộc nhiều vào đồng đô la Mỹ. Mỗi khi giá trị đồng đô la Mỹ lên xuống vẫn gây ra sự thay đổi tỷ giá giữa các đồng tiền trong khối. Song dù sao đi chăng nữa, EMS với hệ thống tỷ giá châu Âu được coi là giai đoạn trung gian cho việc hình thành một thị trường thống nhất có một đồng tiền thống nhất.

b. Tiến trình thống nhất tiền tệ châu Âu

Trong quá trình tiến tới thống nhất tiền tệ châu Âu đã có nhiều kế hoạch được đưa ra thảo luận. Điển hình nhất là kế hoạch P.Werner và J.Delors. Vào đầu những năm 1970, thủ tướng Lúcxambua là P.Werner đã đưa ra kế hoạch thiết lập một đồng tiền thống nhất châu Âu, kế hoạch này được chia làm 2 giai đoạn:

Giai đoạn thứ nhất: Liên kết đồng tiền của các nước EEC vào một đơn vị tiền tệ thống nhất gọi là “đơn vị tiền tệ châu Âu” (ECU); tăng cường phối hợp giữa các ngân hàng nhà nước các nước Tây Âu trong việc giải quyết các vấn đề tiền tệ.

Giai đoạn thứ hai: Biến ECU thành đồng tiền chung được sử dụng song song với các đồng tiền riêng của từng nước làm chức năng dự trữ và thanh toán cho EEC và sau đó là trên phạm vi quốc tế.

Tuy nhiên, dự án của P.Werner đã bị hoãn lại do cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng trên thế giới mà cộng đồng kinh tế châu Âu vấp phải.

Tại hội nghị Hội đồng châu Âu ở Hanover tháng 6-năm 1988, chủ tịch Ủy ban EEC J. Delors, có trách nhiệm soạn thảo kế hoạch thống nhất tiền tệ châu Âu. Đến tháng 4 năm 1989, Delors đã đưa ra kế hoạch thống nhất tiền tệ theo 3 giai đoạn và tháng 12-1991 kế hoạch thống nhất tiền tệ châu Âu của EEC đã được ký tại Maastricht (Hà Lan).

Kế hoạch của Delors kế tục một số mục đích và quan điểm của kế hoạch của P.Werner. Điểm giống nhau là cả hai bản kế hoạch đều đề xuất sự hình thành đồng tiền thống nhất theo ba bước tiến triển. Trong khi kế hoạch Werner nêu ra những giới hạn về thời gian thì kế hoạch Delors lại không đưa ra khuôn mẫu về thời gian, một trong những lý do của sự khác nhau này là các nước thành viên cho rằng sự hình thành đồng tiền thống nhất sẽ được thực hiện ở độ tiến triển khác nhau.

Kế hoạch cụ thể mà ủy ban Delors đưa ra gồm ba giai đoạn sau:

Giai đoạn 1: từ 1-7-1990 đến 31-12-1993, với nội dung là tăng cường sự phối hợp chính sách tiền tệ và chính sách kinh tế giữa các nước. Cụ thể là thực hiện tự do hoá lưu thông vốn và thanh toán. Sự tự do hoá này thông qua tăng cường hợp tác của các uỷ ban hiện có để đi đến sự nhất trí lớn hơn trong chính sách kinh tế, tăng cường phối hợp hoạt động giữa các ngân hàng trung ương của 12 nước thành viên EC.

Giai đoạn 2: từ 1-1-1994 đến 31-12-1998, với nội dung là tiếp tục phối hợp chính sách kinh tế, tiền tệ nhưng ở mức cao hơn, để chuẩn bị điều kiện cho sự ra đời của đồng EURO. Trong giai đoạn này, ra đời các tiêu thức gia nhập liên minh kinh tế và tiền tệ châu Âu; đồng thời thành lập viện Tiền tệ châu Âu, với nhiệm vụ thực hiện một số chính sách tiền tệ chung để ổn định giá cả, tạo điều kiện chuẩn bị cho sự ra đời và lưu hành đồng EURO, Đây là bước chuyển tiếp để đưa Ngân hàng trung ương châu Âu (ECB) vào hoạt động.”

Giai đoạn 3: từ 1-1-1999 đến 30-6-2002, với nội dung là cho ra đời đồng EURO', công bố tỷ giá chuyển đổi chính thức giữa đồng EURO và các đồng tiền quốc gia thành viên. ECB chính thức vận hành và chịu trách nhiệm điều hành chính sách tiền tệ của liên minh.

Quá trình đưa đồng EURO ra đời và đưa vào lưu thông được chia làm hai bước:

Bước 1: Từ ngày 1-1-1999 đến ngày 31-12-2001, đây là giai đoạn quá độ, đồng EURO ra đời và đi vào lưu thông song song tồn tại với các đồng tiền quốc gia thành viên, thông qua tỷ giá chuyển đổi đã được công bố. Đồng EURO chỉ tham gia lưu thông trong lĩnh vực không dùng tiền mặt.

Bước 2: Từ ngày 1-1-2002 đến hết ngày 30-6-2002, đây là quá trình thu đổi các đồng tiền quốc gia. Trong giai đoạn này, đồng EURO giấy và xu ra đời và đi vào các kênh lưu thông thay thế cho các đồng tiền của các quốc gia thành viên. Trong thời gian này, đồng tiền của các quốc gia thành viên vẫn được sử dụng dưới danh nghĩa của đồng EURO. Từ ngày 1-7-2002, đồng EURO tồn tại độc trong các kênh lưu thông của toàn khối EURO.

Quá trình thống nhất tiền tệ châu Âu diễn gây tác động lớn đến sự phát triển kinh tế của các nước trong khối liên kết EEC nói riêng và các nước, các khu vực trên thế giới nói chung.

TÓM TẮT

1. Cán cân thanh toán của một quốc gia ghi lại một cách có hệ thống toàn bộ các giao dịch thương mại, đầu tư, chuyển giao v.v.. của quốc gia đó với phần còn lại của thế giới trong thời gian nhất định thường là một năm.

2. Nguyên tắc chủ yếu trong việc ghi chép các giao dịch trong cán cân thanh toán là ghi sổ kép: tất cả các giao dịch đều được ghi sổ hai lần, một lần với dấu cộng và một lần với dấu trừ. Điều này cho thấy về nguyên tắc cán cân thanh toán phải luôn cân bằng.

3. Các khoản mục chính trong cán cân thanh toán là khoản mục thường xuyên, khoản mục dòng vốn và khoản mục tài trợ chính thức (còn gọi là các cán cân). Trong mỗi khoản mục/cán cân này lại có thể có những cán cân bộ phận nhỏ hơn. Việc phân nhóm các giao dịch thành các cán cân bộ phận như vậy cho phép phân tích các hoạt động kinh tế đối ngoại một cách dễ dàng và cụ thể hơn.

4. Tổng của cán cân thường xuyên và cán cân bộ phận dòng Vốn dài hạn được gọi là cán cân cơ sở. Ý nghĩa của cán cân cơ sở là chỗ nó phản ánh những yếu tố tác động dài hạn trong nền kinh tế của quốc gia.

5. Cán cân khoản mục tài trợ chính thức cho phép phân biệt về cơ bản các giao dịch tự định và hỗ trợ. Nó cho biết mức độ can thiệp của chính phủ quốc gia vào thị trường để cân bằng cán cân thanh toán. Khi cán cân cơ sở thâm hụt thì chính phủ thường can thiệp bằng cách bán từ dự trữ ngoại hối của mình ra để bù đắp một phần hoặc toàn bộ phần thiếu hụt đó và ngược lại.

6. Vì nhiều lý do khác nhau trong cán cân thanh toán luôn có thêm một mục nhỏ gọi là mục điều chỉnh sai sót thống kê.

7. Cán cân thường xuyên và GDP hay thu nhập của một nước có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Cán cân thường xuyên bị thâm hụt cho thấy nước đó đã tiêu dùng nhiều hơn thu nhập của mình và ngược lại. Cán cân thường xuyên thâm hụt cũng còn có nghĩa là quốc gia tiết kiệm ít hơn đầu tư và ngược lại.

8. Thị trường ngoại hối là thị trường tiền tệ quốc tế trong đó diễn ra các hoạt động giao dịch các ngoại tệ và các phương tiện có giá trị thanh toán nhà ngoại tệ.

9. Về nguyên tắc, bất cứ một cá nhân hay một chủ thể kinh tế nào muốn đổi từ một đồng tiền này sang một đồng tiền khác đều trở thành chủ thể tham gia thị trường ngoại hối. Các chủ thể tham gia thị trường ngoại hối có những động cơ rất khác nhau, trong đó các ngân hàng trung ương luôn luôn đóng vai trò là người tổ chức, kiểm soát điều hành nhằm ổn định tỷ giá hối đoái trên thị trường.

10. Thị trường ngoại hối có 4 chức năng cơ bản (1) đáp ứng nhu cầu mua bán, trao đổi ngoại tệ; (2) là công cụ để ngân hàng trung ương có thể can thiệp bằng cách mua hay bán ngoại tệ để điều chỉnh tỷ giá hối đoái theo “tỷ giá mục tiêu” có lợi cho đất nước; (3) là công cụ tín dụng cần thiết; (4) cung cấp các công cụ cho các nhà kinh doanh nghiên cứu để phòng ngừa rủi ro hối đoái hoặc thu lợi nhuận trong trao đổi ngoại tệ.

11. Ngoài các giao dịch giao ngay và giao dịch có kỳ hạn, trên thị trường ngoại hối còn phổ biến nhiều loại giao dịch phức tạp khác như giao dịch chuyển hối, giao dịch hoán đổi, giao dịch giao sau và giao dịch quyền chọn.

12. Tỷ giá hối đoái là giá cả của một đơn vị tiền tệ của một nước tính bằng tiền tệ của một nước khác, hay là quan hệ so sánh về mặt giá cả giữa hai đồng tiền của các nước với nhau. độ tỷ

13. Có hai dạng chế độ tỷ giá hối đoái chủ yếu: (1) chế độ tỷ giá hối đoái cố định - đó là tỷ giá được hình thành trên cơ sở ấn định mức ngang giá chính thức và cho phép nó dao động trong một giới hạn nhất định; (2) chế độ tỷ giá thả nổi tự do - đó là tỷ giá được xác định hoàn toàn dựa trên tương quan cung cầu giữa các đồng tiền trên thị trường hối đoái. Sự kết hợp những ưu điểm của hai dạng tỷ giá hối đoái trên dẫn đến hình thành một số chế độ tỷ giá hối đoái khác nằm giữa hai chế độ tỷ giá đó, đó là chế độ tỷ giá cố định được điều chỉnh hạn chế và chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý.

14. Trong nền kinh tế thị trường, tỷ giá hối đoái chịu ảnh hưởng của rất nhiều nhân tố khác nhau, bao gồm mức chênh lệch lạm phát, tỷ lệ tăng trưởng thu nhập quốc dân, mức chênh lệch lãi suất, những kỳ vọng về tỷ giá hối đoái và sự can thiệp của chính phủ, v.v...

15. Tỷ giá hối đoái có tác động tích cực và tiêu cực đối với các hoạt động kinh tế quốc tế, nó có thể thúc đẩy hoặc hạn chế các hoạt động này.

16. Hệ thống tiền tệ quốc tế là tập hợp các quy tắc, thể lệ và các tổ chức nhằm tác động tới các quan hệ tài chính-tiền tệ giữa các quốc gia trên thế giới.

17. Mục đích của hệ thống tiền tệ quốc tế là nhằm điều chỉnh các mối quan hệ về tiền tệ quốc tế, đảm bảo cho sự ổn định các mối quan hệ đó, từ đó tạo cơ sở cho các quan hệ kinh tế quốc tế phát triển.

18. Có hai yếu tố cơ bản quy định sự hình thành của hệ thống tiền tệ quốc tế: (1) cách thức xây dựng chế độ tỷ giá hối đoái; (2) các dạng dự trữ tiền tệ quốc tế.

19. Một hệ thống được coi là có hiệu quả nếu nó giúp đạt được hai mục tiêu cơ bản: (1) tối đa hoá sản lượng và mức độ sử dụng các yếu tố sản xuất của thế giới; (2) phân phối công bằng các lợi ích kinh tế giữa các quốc gia cũng như giữa các tầng lớp kinh tế, xã hội trong một quốc gia.

20. Hệ thống tiền tệ quốc tế thứ nhất, còn gọi là chế độ vàng. Do nội dung vàng của mỗi đồng tiền là cố định cho nên tỷ hối đoái được thiết lập trong khuôn khổ vàng cũng cố định.

21. Dự trữ quốc tế trong hệ thống bản vị vàng hối đoái bao gồm vàng và một số đồng tiền chủ chốt có thể đổi được ra vàng (còn gọi là các ngoại tệ vàng). Các đồng tiền khác chỉ được phép chuyển đổi ra một trong số các ngoại tệ vàng nói trên.

22. Đặc trưng cơ bản của hệ thống tiền tệ cố định Bretton Woods là IMF và WB đã được lập ra để điều tiết thanh toán và tài chính quốc tế. Các nước thành viên phải gắn đồng tiền của nước mình với đồng đô la và từ đó gián tiếp gắn với vàng. Các nước này phải duy trì giá trị tiền tệ của họ trong giới hạn dao động $\pm 1\%$ so với mức ngang giá chính thức, nếu thay đổi tỷ giá trên phải có sự đồng ý của IMF.

23. Trong hệ thống tiền tệ quốc tế thứ tư, vàng bị loại khỏi thanh toán quốc tế và không một đồng tiền nào có nội dung vàng nữa. Kể từ năm 1974, các nguồn dự trữ và các giao dịch chính thức của Quỹ tiền tệ quốc tế được tính bằng SDR, thay vì tính bằng đô la Mỹ như trước đây. Các nước hoàn toàn tự do lựa chọn chế độ tỷ giá hối đoái cố định hoặc thả nổi hoặc kết hợp giữa chúng thành chế độ chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý.

24. Hệ thống tiền tệ Châu Âu được thành lập vào năm 1979 với việc xây dựng đồng tiền chung ECU. Sự ổn định của đồng tiền này theo hai cách: thay đổi lãi suất chiết khấu của ngân hàng Trung ương các nước và ngân hàng Trung ương can thiệp trực tiếp vào thị trường tiền tệ bằng cách mua vào hay bán ra.

CÂU HỎI THẢO LUẬN VÀ BÀI TẬP

HỎI THẢO LUẬN

CÂU 1. Thế nào là cán cân thanh toán quốc tế? Hãy mô tả các khoản mục chính trong cán cân thanh toán? Theo anh (chị) cán cân xuyên và cán cân vốn được phân biệt theo tiêu chí nào?

2. Các nguyên tắc xây dựng một cán cân thanh toán là gì? Phân biệt giao dịch tự định và giao dịch hỗ trợ?

3. Cán cân tài trợ chính thức bao gồm những giao dịch nào? Hãy trình bày trường hợp nào có dòng ngoại tệ ra hay vào dự trữ ngoại hối của một quốc gia?

4. Các nguyên nhân nào dẫn đến sai sót thống kê trong cán cân thanh toán?

5. Hãy nghiên cứu và nhận xét về cán cân thanh toán của Việt Nam trong những năm gần đây?

6. Trình bày khái niệm, đặc điểm và các chức năng chủ yếu của thị trường ngoại hối?

7. Phân tích vai trò và động cơ chủ yếu của các thành viên tham gia vào thị trường ngoại hối?

8. Phân tích các kỹ thuật phòng chống rủi ro hoặc đầu cơ trên thị trường ngoại hối?

9. Bình luận đoạn trích dẫn sau: “Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là bước quan trọng trong quá trình triển khai thị trường ngoại hối ở Việt Nam”.

10. Trong thời gian qua, chính phủ Việt Nam đã chính sách gì để tác động vào thị trường ngoại tệ liên ngân hàng?

11. Trình bày khái niệm về tỷ giá hối đoái? Phân biệt tỷ giá hối đoái danh nghĩa và tỷ giá hối đoái thực tế?

12. Với điều kiện các nhân tố khác không thay đổi và tỷ giá giữa VND và USD được tự do biến động, giá trị VND sẽ thay đổi thế nào trong các trường hợp sau đây:

a. Tốc độ tăng thu nhập quốc dân của Việt Nam cao hơn của Mỹ

b. Lạm phát ở Việt Nam cao hơn ở Mỹ

c. Mức lãi suất của VND cao hơn USD

d. Mỹ tăng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam.

13. Giải thích tại sao khi tỷ giá hối đoái thay đổi theo hướng giảm giá trị đồng tiền trong nước lại chỉ có lợi cho các nhà xuất khẩu, gây thiệt hại cho các nhà nhập khẩu?

14. Bình luận một đoạn trích sau: "Phá giá tiền tệ đưa đến tăng giá hàng nhập khẩu và giảm giá hàng xuất khẩu của quốc gia. Do đó, cải thiện được sức cạnh tranh quốc tế và lượng xuất khẩu ròng tăng lên tạo ra một khoản thặng dư trong tài khoản vãng lai của cán cân thanh toán".

15. Bình luận một đoạn trích sau: “Việt Nam hiện đang có mức lạm phát cao cần phải phá giá VND để duy trì sức cạnh tranh trong thương mại quốc tế”.

16. Trình bày khái niệm, phân loại và những đặc trưng chủ yếu thống tiền tệ quốc tế?

17. Trình bày các tiêu thức chủ yếu để đánh giá hiệu quả hoạt động tiền tệ quốc tế?

18. Chế độ bản vị vàng hối đoái khác với chế độ bản vị vàng như thế nào? Những nguyên nhân nào dẫn đến sự sụp đổ của ? Woods có

19. Chế độ tỷ giá hối đoái trong hệ thống Bretton những đặc điểm gì? Tại sao đồng đô la Mỹ trở thành đồng tiền dự trữ chủ chốt?

20. Hãy trình bày những đặc điểm chủ yếu của liên minh tiền tệ Châu Âu? Việc sử dụng đồng tiền chung có ảnh hưởng như thế nào đến các quan hệ thương mại, đầu tư và tiền tệ quốc tế nói chung, và với Việt Nam nói riêng?

21. Sự ra đời của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) và vai trò của IMF đối với Việt Nam?

BÀI TẬP

1. Hãy hạch toán các giao dịch sau đây vào cán cân thanh toán của Việt Nam?

a) Việt Nam xuất khẩu hàng hóa sang Nhật Bản trị giá 100 triệu JPY, đồng thời nhập khẩu hàng hóa từ Nhật Bản trị giá 60 triệu JPY.

b) Một công ty Việt Nam xuất khẩu lô hàng trị giá 700 triệu đồng sang Mỹ với điều kiện trả chậm trong vòng 3 tháng.

c) Một người Việt Nam mua xe ô tô ở Thái Lan với giá 400 triệu đồng và trả chi phí vận chuyển về Việt Nam hết 4 triệu đồng. Các khoản này được thanh toán bằng séc từ tài khoản của người này ở ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

d) Chính phủ Việt Nam viện trợ cho Lào một lô hàng trị giá 200 triệu đồng.

e) Các nước cứu trợ cho các tỉnh của Việt Nam bị thiên tai lượng hàng hóa trị giá 20 triệu USD và tiền mặt trị giá 10 triệu USD.

f) Một công ty của Việt Nam mua trái phiếu công ty dài hạn trị giá 10.000USD do một công ty của Mỹ phát hành và thanh toán bằng cách chuyển lượng tiền trên từ tài khoản của mình tại ngân hàng Việt Nam sang tài khoản của công ty Mỹ tại ngân hàng Mỹ.

3. Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, khi tỷ giá giữa VND và USD tăng làm dịch chuyển đường cung và đường cầu USD của Việt Nam sang trái hay sang phải? Hãy mô tả bằng hơn giá cả đồ thị?

4. Nếu giá cả hàng hóa ở Mỹ dự tính tăng nhanh hàng hóa ở Việt Nam, chúng ta kỳ vọng tỷ giá giữa VND và như thế nào? Hãy mô tả bằng đồ thị?

5. Giả sử 1 tấn gạo ở Việt Nam có chi phí sản xuất là triệu VND. Năm 1998, tỷ giá 1USD = 14.000VND. Đến năm 2007, tỷ giá tăng lên 1USD = 16.000VND. Nếu các yếu tố khác không đổi thì ở mức giá là bao nhiêu, các nhà xuất khẩu mới có lãi? Rút ra nhận xét từ các kết quả tính toán trên?

CHƯƠNG 5: LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

Giới thiệu

Chương này sẽ nghiên cứu các vấn đề về liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế. Đây là một trong những đặc điểm quan trọng của nền kinh tế thế giới trong điều kiện toàn cầu hoá và khu vực hoá. Quá trình liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế được hình thành và phát triển cùng với sự phát triển của quá trình tự do hoá thương mại và xu hướng mở cửa nền kinh tế của các quốc gia. Nội dung của hoạt động hội nhập kinh tế quốc tế rộng hơn so với quá trình liên kết. Hội nhập có thể thông qua việc mở rộng các hoạt động thương mại, đầu tư quốc tế, và/hoặc phát triển các dịch vụ quốc tế hoặc hội nhập cũng có thể thực hiện thông qua việc tham gia các liên kết kinh tế và tổ chức quốc tế. Các hoạt động thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế đã được trình bày trong các chương trước. Tuy nhiên, quá trình hội nhập hiểu theo nghĩa rộng là cả lĩnh vực kinh tế quốc tế còn theo nghĩa hẹp là quá trình tham gia vào các liên kết kinh tế quốc tế và các tổ chức kinh tế quốc tế. Quá trình này có ảnh hưởng rất lớn đến chính sách kinh tế đối ngoại của các quốc gia và chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp. Chương này sẽ đề cập đến hội nhập kinh tế quốc tế từ góc độ liên kết kinh tế quốc tế. Một số liên kết kinh tế quốc tế và tổ chức quốc tế tiêu biểu mà Việt Nam tham gia sẽ được giới thiệu trong chương này.

5.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ LIÊN KẾT VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

5.1.1. Khái niệm và đặc trưng của liên kết kinh tế quốc tế

5.1.1.1. Khái niệm

Liên kết kinh tế quốc tế là quá trình hợp nhất các nền kinh tế của các quốc gia trong một hệ thống kinh tế thống nhất với các mối quan hệ kinh tế được sắp xếp trong một trật tự nhất định trên cơ sở thoả thuận giữa các nước thành viên. Liên kết kinh tế quốc tế làm tăng cường quá trình phối hợp và điều chỉnh lợi ích và lợi thế của các thành viên, giảm thiểu những chênh lệch về trình độ phát triển và thúc đẩy các quan hệ kinh tế quốc tế phát triển cả về khối lượng và cường độ, cả về chiều rộng và chiều sâu. Liên kết kinh tế quốc tế góp phần mở rộng quy mô và phạm vi của các quan hệ kinh tế quốc tế, đồng thời tạo điều kiện xây dựng một cơ cấu kinh tế mới có tính chất khu vực. Liên kết kinh tế quốc tế là một quá trình kinh tế khách quan gắn với sự phát triển của các mối quan hệ kinh tế quốc tế theo chiều sâu và nhu cầu phát triển của nền kinh tế các nước.

5.1.1.2. Đặc trưng

Liên kết kinh tế quốc tế hình thành và phát triển là do sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia ngày càng gia tăng. Quá trình này có nguồn gốc từ sự phân công lao động quốc tế theo chiều sâu trên cơ sở việc ứng dụng nhanh chóng và có hiệu quả những tiến bộ khoa học-công nghệ. Các sản phẩm hoặc chi tiết sản phẩm được sản xuất ở một nước và được tiêu thụ hoặc lắp ráp ở một nước khác. Do đó, các quốc gia trở thành một bộ phận trong quá trình phân công lao động quốc tế thống nhất. Tuy nhiên, quá trình liên kết kinh tế quốc tế sẽ góp phần tăng cường sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia. Biểu hiện của quá trình này là mức độ đa dạng của các mối quan hệ kinh tế lẫn nhau giữa các quốc gia ngày càng lớn, tính phức tạp ngày càng mở rộng, khối lượng và cường độ của các quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng tăng. Đây là cơ sở để hình thành một cơ cấu kinh tế có tính chất khu vực trong đó các nền kinh tế của các quốc gia có mối quan hệ hữu cơ với nhau.

Liên kết kinh tế quốc tế là một chính phủ trên cơ sở nhận thức được những lợi ích do quá trình này mang lại. Những lợi ích thu được từ quá trình liên kết này bao gồm việc mở rộng thị trường ngoài nước, gia tăng khả năng cạnh tranh, thu hút được các nguồn lực bên ngoài phục vụ cho sự phát triển, khai thác được các tác động của quá trình cạnh tranh và bổ sung cơ cấu kinh tế cho nhau giữa các nền kinh tế của các nước thành viên, giảm bớt được các loại chi phí giao dịch, hạn chế được việc sử dụng lãng phí các

nguồn lực của xã hội do các loại hàng rào thuế quan và phi thuế quan gây ra, gia tăng phúc lợi của toàn thể cộng đồng. Các chính phủ sẽ thực hiện việc điều chỉnh chính sách bên trong để đạt đến cân bằng bên ngoài. Liên kết kinh tế quốc tế tạo ra khuôn khổ lớn hơn về mặt kinh tế và pháp lý cho cuộc cạnh tranh kinh tế giữa các chủ thể thuộc nền kinh tế của các nước thành viên và tạo môi trường thuận lợi cho các hoạt động kinh tế quốc tế.

Liên kết kinh tế quốc tế là một giải pháp hợp lý để xử lý mối quan hệ có tính chất đối nghịch nhau giữa xu hướng tự do hoá thương mại và bảo hộ mậu dịch trong chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia, tạo điều kiện cho các quốc gia khai thác có hiệu quả các nguồn lực và lợi thế phát triển trong khu vực, nâng cao hiệu quả của từng nền kinh tế và của cả liên kết kinh tế.

Liên kết kinh tế quốc tế góp phần loại bỏ tính biệt lập của nền kinh tế và chủ nghĩa cục bộ của từng quốc gia trong kinh tế thế giới. Đây là quá trình mở rộng giao lưu về mọi mặt nên giữa các cộng đồng người và làm cho các quốc gia trở nên gần gũi nhau hơn trong các mối quan hệ, giảm bớt những xung đột cục bộ và góp phần giữ gìn hoà bình, ổn định trong khu vực và thế giới.

5.1.2. Bản chất và tính tất yếu khách quan của hội nhập kinh tế quốc tế

5.1.2.1. Khái niệm và bản chất

Hội nhập kinh tế quốc tế là một xu thế vận động tất yếu của các nền kinh tế trên thế giới gắn với quá trình toàn cầu hoá và khu do dưới tác động của cuộc cách mạng khoa học- công nghệ. VỚI Đối với các nước công nghiệp, hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình chuyển từ nền kinh tế công nghiệp sang nền kinh tế tri thức. Đối với các nước đang và chậm phát triển, hội nhập kinh tế quốc tế là giải pháp để khai thác có hiệu quả các nguồn lực và lợi thế so sánh, khai thác có hiệu quả các nguồn lực phát triển bên ngoài, tránh được tình trạng tụt hậu trong phát triển.

Hội nhập kinh tế quốc tế là một thuật ngữ xuất hiện trong vài thập kỷ gần đây và cho đến nay, vẫn có nhiều cách hiểu khác nhau về hội nhập kinh tế quốc tế. Các cách hiểu đó xoay quanh hai loại ý kiến.

Loại ý kiến thứ nhất quan niệm hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình các quốc gia tiến hành xây dựng, thương lượng, ký kết và tuân thủ các cam kết quốc tế song phương, đa phương và toàn cầu về các lĩnh vực thương mại, đầu tư và các lĩnh vực khác có liên quan nhằm bảo đảm tính tương thích giữa hệ thống kinh tế quốc gia với hệ thống kinh tế quốc tế khu vực và toàn cầu trên cơ sở những nguyên quy định thống nhất. Điều thấy rõ nhất về quá trình hội nhập kinh tế quốc tế từ quan niệm này là việc thống nhất các chính sách, quy định pháp lý trong từng quốc gia với những nguyên tắc, thông lệ và tập quán quốc tế.

Loại ý kiến thứ hai quan niệm hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình các quốc gia loại bỏ dần các rào cản để hoạt động thương mại, di chuyển các yếu tố sản xuất và thanh toán quốc tế diễn ra một cách thuận lợi. Loại quan niệm thứ hai này hiểu quá trình hội nhập gắn với quá trình tự do hoá.

Mặc dù còn có những quan niệm khác nhau nhưng quan niệm tương đối phổ biến hiện nay là: Hội nhập kinh tế quốc tế là sự gắn kết nền kinh tế của mỗi quốc gia vào các tổ chức hợp tác kinh tế khu vực và toàn cầu trong đó các nước thành viên chịu sự ràng buộc theo những quy định chung của cả khối. Nói một cách khái quát, hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình các quốc gia thực hiện mô hình kinh tế mở, tự nguyện tham gia vào các định chế và tài chính quốc tế, thực hiện thuận lợi hoá và tự do hoá thương mại, đầu tư và các hoạt động kinh tế đối ngoại khác.

Hội nhập kinh tế quốc tế nhằm giải quyết 6 vấn đề chủ yếu:

- + Đàm phán để cắt giảm các rào cản thuế quan;
- + Giảm dần và loại bỏ các rào cản phi thuế quan;
- + Giảm thiểu các hạn chế đối với các hoạt động dịch vụ;
- + Giảm thiểu các trở ngại đối với hoạt động đầu tư quốc tế;
- + Điều chỉnh các quy định và công cụ của chính sách thương mại khác;

+ Phát triển các hoạt động văn hoá, giáo dục, y tế...trên toàn y cầu.

Hội nhập kinh tế quốc tế được thể hiện chủ yếu ở các khía cạnh sau đây:

- Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình đan xen, gắn bó và phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế quốc gia và phần còn lại của thế giới. Nó là quá trình vừa hợp tác để phát triển, vừa đấu tranh lẫn nhau rất phức tạp, đặc biệt là đấu tranh của các nước đang phát triển để bảo vệ lợi ích quốc gia và vì một trật tự công bằng, chống lại những áp đặt phi lý của các cường quốc kinh tế và các công ty xuyên quốc gia.
- Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình giảm thiểu và xoá bỏ từng bước và từng phần các rào cản thương mại và đầu tư giữa các quốc gia theo xu hướng tự do hoá thương mại, đầu tư, tài chính...;
- Hội nhập kinh tế quốc tế một mặt, tạo ra những điều kiện thuận lợi mới cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; mặt khác, buộc các doanh nghiệp phải tiến hành đổi mới để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường;
- Hội nhập kinh tế quốc tế tạo thuận lợi cho hoạt động điều chỉnh chính sách ở các quốc gia đồng thời cũng gây sức ép buộc các quốc gia phải đổi mới và hoàn thiện thể chế kinh tế, đặc biệt là chính sách, luật pháp và phương thức quản lý;
- Hội nhập kinh tế quốc tế là tạo dựng các nhân tố mới và điều kiện mới cho sự phát triển của từng quốc gia và cộng đồng quốc tế trên cơ sở sự phát triển của lực lượng sản xuất và việc khai thác, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực trong nước và quốc tế;
- Hội nhập kinh tế quốc tế là sự mở rộng quá trình khai thác, phân bổ và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực phát triển trong và ngoài nước, tạo điều kiện mở rộng thị trường, chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm quản lý.
- Hội nhập kinh tế quốc tế là quá trình mà các doanh nghiệp tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu trong các khâu như nghiên cứu thiết kế, thử nghiệm, sản xuất, phân phối, dịch vụ sau bán hàng...

5.1.2.2. Hội nhập kinh tế quốc tế là xu hướng khách quan

Hội nhập kinh tế quốc tế gắn với quá trình vận động của các quy luật kinh tế khách quan của phân công lao động quốc tế, chuyên môn hoá và tự do hoá thương mại, đầu tư, tài chính và việc hình thành chuỗi giá trị toàn cầu. Bản chất của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế được giải thích thông qua các lý thuyết về tự do hoá thương mại, đầu tư, tài chính và liên kết kinh tế quốc tế. Hội nhập kinh tế quốc tế gắn với quá trình xã hội hoá quốc tế về sản xuất và thị trường. Đây là một quá trình vận động kinh tế diễn ra từ thấp đến cao và được mở rộng về mức độ và phạm vi lực lượng sản xuất và quan hệ sản xuất, động sản xuất.

Ban đầu, quá trình xã hội hoá này gắn với và diễn ra trong phạm vi từng quốc gia. Quá trình này liên kết và gắn bó các quá trình sản xuất, kinh doanh riêng rẽ, biệt lập với nhau, hình thành các tập đoàn kinh tế quốc gia và làm xuất hiện phổ biến các loại hình công ty cổ phần. Tính chất của quan hệ sở hữu có sự thay đổi trong đó, quan hệ sở hữu về tư liệu sản xuất có sự thay đổi đáng kể mà đặc biệt là việc hình thành các quan hệ sở hữu hỗn hợp. Do việc thay đổi về tính chất sở hữu cho nên quy mô vốn lớn cho hoạt động kinh doanh ngày càng gia tăng và đây là điều kiện thuận lợi cho việc phát triển các hoạt động kinh doanh trên bình diện quốc tế, tạo sự tương thích và liên thông về các quan hệ kinh tế, loại bỏ tính chất cát cứ và biệt lập của các quan hệ kinh tế. Đây là yếu tố đòi hỏi sự tham gia ngày càng lớn của tất cả các quốc gia đặc biệt là các quốc gia có nền kinh tế phát triển và các tập đoàn xuyên quốc gia và các quốc gia và các tập đoàn này có thể mạnh về vốn, công nghệ, trình độ quản lý và thương hiệu.

Hiện nay, một mặt do trình độ phát triển cao của lực lượng sản xuất làm tăng tính chất xã hội hoá và mở rộng ra khỏi phạm vi của từng quốc gia, lan rộng ra các quốc gia khu vực và thế giới, mặt khác, tự do hoá thương mại đang trở thành xu hướng cơ bản, bao trùm và là yếu tố động lực thúc đẩy giao lưu, buôn bán giữa các nước, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và cải thiện điều kiện sống của dân cư. Chính vì vậy, hầu hết các quốc gia trên thế giới, dù ở trình độ phát triển nào, đều dựa vào định hướng phát triển của mình

tiến hành điều chỉnh chính sách theo hướng mở cửa, giảm thiểu và tiến tới dỡ bỏ các rào cản thương mại, tạo điều kiện cho việc di chuyển các nguồn lực và các loại hàng hoá, dịch vụ thuận lợi hơn.

Như vậy, mỗi quốc gia trong quá trình hội nhập để phát triển, điều kiện cạnh tranh gay gắt đều phải chú ý phát triển các mối quan hệ bên trong và bên ngoài khu vực. Về lâu dài cũng như trước mắt, việc giải quyết các vấn đề của các quốc gia đều phải tính đến xu hướng hội nhập toàn cầu để bảo đảm lợi ích phát triển tối ưu của quốc gia. Hơn nữa, trong quá trình phát triển, các quốc gia dù có trình độ phát triển cao đến đâu chăng nữa thì cũng không thể tự mình đáp ứng được mọi nhu cầu trong quá trình phát triển. Quốc gia có trình độ phát triển càng cao lại càng phụ thuộc nhiều vào thị trường thế giới. Vấn đề đó đã trở thành một vấn đề có tính quy luật trong phát triển của các quốc gia. Những quốc gia chậm trễ trong hội nhập kinh tế quốc tế thường phải trả giá bằng sự tụt hậu. Ngược lại, những quốc gia quá vội vã trong hội nhập, thiếu sự chuẩn bị đầy đủ điều kiện và thiếu chủ động trong nắm bắt cơ hội và vượt qua thách thức cũng phải mất nhiều chi phí để điều chỉnh. Vì vậy, để hội nhập có hiệu quả, các quốc gia cần có quan điểm, nhận thức đúng đắn và nhất quán lợi ích-chi phí, có cơ chế và chính sách thích hợp, có bước đi thận trọng và hợp lý, phát huy triệt để nội lực, tận dụng có hiệu quả cơ hội, giảm thiểu thách thức, kiểm soát và hạn chế rủi ro.

5.1.3. Các tác động của liên kết và hội nhập

5.1.3.1. Các tác động tích cực

Liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế có những tác động tích cực đến các nước thành viên. Những tác động này thể hiện các cơ hội mà quá trình này tạo ra và được phản ánh ở các khía cạnh sau đây:

- Khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của các nước thành viên, hình thành cơ cấu kinh tế khu vực phù hợp, tạo điều kiện thuận lợi và tăng cường phát triển các quan hệ thương mại và đầu tư, mở rộng thị trường xuất khẩu và nhập khẩu.
- Tạo nên sự ổn định lâu dài trong quan hệ giữa các nước nhằm đạt đến các mục tiêu của quá trình liên kết và hội nhập.
- Hình thành cơ cấu kinh tế quốc tế mới với những ưu thế về quy mô và nguồn lực phát triển, tạo việc làm, cải thiện thu nhập cho dân cư và gia tăng phúc lợi của toàn thể cộng đồng.
- Tạo động lực cạnh tranh, kích thích việc ứng dụng các thành tựu khoa học-công nghệ mới ở các quốc gia và các doanh nghiệp đặc biệt cạnh tranh đổi mới cơ cấu kinh tế, cơ chế quản lý, tiết kiệm chi phí...
- Điều chỉnh chính sách phát triển của các quốc gia để tương thích và phù hợp với chính sách phát triển của toàn thể liên kết.
- Tiết kiệm được các loại chi phí quản lý, chi phí hải quan cửa khẩu và các loại chi phí giao dịch khác.

5.1.3.2. Tác động tiêu cực

Bên cạnh những tác động tích cực, liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế có những tác động tiêu cực đối với từng quốc gia thành viên và đối với cả nền kinh tế thế giới nói chung. Về thực chất, đây là những thách thức mà các quốc gia phải vượt qua. Các tác động tiêu cực chủ yếu thể hiện:

- Tạo ra sự cạnh tranh giữa các nước thành viên khi hình một thị trường thống nhất, gây xáo trộn các quan hệ kinh tế đã được hình thành trong từng nền kinh tế của từng nước, làm phá sản doanh nghiệp và có thể ảnh hưởng đến công ăn việc làm của dân cư trong các nước thành viên. Chính vì tác động này nên thường xuất hiện các làn sóng phản đối toàn cầu hoá của những người lao động trong các cuộc đàm phán đa biên giữa các quốc gia thành viên Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

- Gây ra tình trạng chia cắt thị trường thế giới, hình thành các nhóm lợi ích cục bộ của các nước và làm chậm tiến trình toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới.

5.1.4. Các loại hình liên kết và hội nhập

Liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế được xem xét theo các góc độ khác nhau. Tương ứng với mỗi góc độ xem xét có những hình thức nhất định.

- Thứ nhất, theo góc độ chủ thể có liên kết nhỏ và liên kết lớn. Liên kết nhỏ là loại hình liên kết giữa các công ty hoặc giữa các doanh nghiệp. Hình thức này được thực hiện ở từng khâu của quá trình sản xuất bao gồm nghiên cứu, thiết kế, thử nghiệm chế tạo sản phẩm mới, chuyên môn hoá và hợp tác hoá sản xuất các sản phẩm và chi tiết sản phẩm, liên kết trong tiêu thụ, quảng cáo, vận tải và thực hiện các dịch vụ sau bán hàng. Thực chất của liên kết nhỏ là việc hình thành chuỗi giá trị toàn cầu. Liên kết lớn là liên kết giữa các chính phủ giữa các nước thành viên thông qua việc ký kết các hiệp định quốc tế. Hình thức liên kết lớn gồm có liên kết giữa các quốc gia và liên kết siêu quốc gia. Liên kết giữa các quốc gia là loại hình liên kết trong đó cơ quan lãnh đạo liên kết là đại biểu của các quốc gia thành viên tham gia với các quyền hạn chế. Các quyết định của liên kết chỉ có tính chất tham khảo đối với các nước thành viên còn quyết định cuối cùng do từng chính phủ quy định. Liên kết siêu quốc gia là liên kết trong đó cơ quan lãnh đạo là đại diện của các quốc gia có những quyền rộng lớn. Các quyết định do liên kết đưa ra có tính chất bắt buộc đối với các nước thành viên và liên kết có quyền áp dụng các biện pháp cần thiết để bắt buộc các thành viên phải thi hành các quyết định của liên kết. Liên hợp quốc (UN) là một ví dụ điển hình về liên kết siêu nhà nước. Các quyết định của Liên hợp quốc được thông qua tại Đại hội đồng đòi hỏi các nước thành viên phải thực hiện. Nếu các nước thành viên không thực hiện, Liên hợp quốc có thể sử dụng các biện pháp cưỡng chế như dùng vũ lực can thiệp, áp dụng các biện pháp cấm vận kinh tế... để bắt buộc các nước thành viên phải thực hiện. Có thể nói trong liên kết siêu nhà nước chủ quyền của các quốc gia thành viên bị vi phạm.

- Thứ hai, căn cứ vào các cấp độ của liên kết có khu vực mậu dịch tự do, liên minh thuế quan, thị trường chung, đồng minh kinh tế và liên minh tiền tệ. Đây là các hình thức liên kết và hội nhập kinh tế khu vực. Sự hình thành và phát triển của chúng đang trở thành một xu hướng phổ biến trong nền kinh tế thế giới hiện nay.

+ Khu vực mậu dịch tự do (Free Trade Area): Đây là một hình thức liên kết trong đó các nước thành viên thoả thuận hạ thấp hoặc loại bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan để hàng hoá và dịch vụ được di chuyển tự do giữa các nước. Mức thuế quan nhập khẩu thường được hạ thấp xuống còn 2-5%. Tuy nhiên, các nước thành viên vẫn duy trì chính sách thương mại quốc tế độc lập với các nước không phải là thành viên. Đồng thời, các nước thành viên do có những đặc điểm đặc thù trong quá trình phát triển có thể đưa ra những thoả thuận đặc biệt phù hợp với trình độ phát triển của quốc gia mình so với thoả thuận chung giữa các nước thành viên. Khu vực buôn bán tự do Bắc Mỹ (Northern American Free Trade Area-NAFTA) được thành lập vào năm 1994 gồm có 3 nước thành viên là Mỹ, Ca-na-đa và Mê-hi-cô có 340 triệu dân, Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (ASEAN Free Trade Area-AFTA) với khoảng 500 triệu dân được thành lập từ năm 1993 với các thành viên của Hiệp hội các nước Đông Nam Á sẽ hoàn thành việc bãi bỏ các hàng rào thuế quan vào năm 2003. Một số nước thành viên của Khu vực này do gia nhập chậm hơn cho nên tiến trình này kéo đến năm 2006 và năm 2008. Khu vực (ACFTA) cũng là biểu hiện của cấp độ liên kết này. Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) với sự tham gia của Trung Quốc dịch tự do là hình thức đơn giản nhất của liên kết kinh tế quốc tế để tiến đến các cấp độ liên kết cao hơn. Tuy nhiên, để đi đến hình thức liên kết ổn định này, các quốc gia thành viên có thể áp dụng một hình thức quá độ và mang tính chất thử nghiệm là xây dựng khu vực ưu đãi thương mại.

+ Liên minh hải quan (Custom Union): Đây là một liên minh có những nội dung về các thoả thuận của liên minh kinh tế giống như các thoả thuận được đưa ra trong Khu vực mậu dịch tự do tức là các rào cản thương mại giữa các nước thành viên được loại bỏ. Tuy nhiên, một đặc điểm nổi bật trong loại hình liên kết này là các nước thành viên cùng thống nhất chính sách thuế quan với các nước không phải thành viên. Hình thức liên kết này cao hơn so với khu vực mậu dịch tự do. Các nước thành viên trở thành một bộ phận trong chính sách thương mại thống nhất của các nước trong liên minh. Chẳng hạn, Thị trường chung Châu Âu (EEC) trước năm 1992 là một thí dụ về loại hình liên kết này.

+ Thị trường chung (Common Market): Thị trường chung là một hình thức liên kết cao hơn so với các hình thức liên kết trên đây. Nó có những nội dung giống với khu vực mậu dịch tự do là loại bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Đồng thời, nó có đặc điểm tương tự với hình thức liên minh thuế quan. Tuy nhiên, nội dung liên kết của nó rộng hơn so với các hình thức trên thể hiện ở việc các hàng hoá sức lao động và vốn đầu tư được di chuyển tự do giữa các nước thành viên. Thị trường chung Châu Âu (EEC) trước đây là một ví dụ cho hình thức liên kết này.

+ Liên minh tiền tệ (Monetary Union): Liên minh tiền tệ là một hình thức liên kết trong đó các nước thành viên cùng phối hợp và thống nhất các chính sách tiền tệ, giao dịch tiền tệ quốc tế, dự trữ tiền tệ, phát hành đồng tiền tập thể. Đồng thời, các quốc gia thống nhất chính sách tỷ giá hối đoái, duy trì chế độ tỷ giá hối đoái được điều tiết trong một giới hạn nhất định và có những biện pháp can thiệp trong những trường hợp nhất định để ổn định các quan hệ tiền tệ trong liên kết. Đây là hình thức liên kết cao hơn so với các hình thức liên kết trên đây. Liên minh tiền tệ Châu Âu là một ví dụ điển hình của loại hình liên kết này. Liên minh tiền tệ châu Âu đã cho ra đời đồng tiền chung của các nước châu Âu (EURO) kể từ 1/1/2000 và thành lập Ngân hàng trung ương châu Âu. Đồng tiền EURO ra đời đã góp phần làm giảm chi phí giao dịch, thúc đẩy quá trình tự do hoá tài chính và tự do hoá thương mại, đầu tư và lao động giữa các nước thành viên. Kể từ 1/7/2002, các đồng tiền quốc gia của các nước thành viên sẽ được thay thế hoàn toàn bằng đồng tiền EURO.

+ Liên minh kinh tế (Economic Union): Liên minh kinh tế là một hình thức phát triển cao trong liên kết kinh tế khu vực. Đặc trưng của hình thức liên kết này là các thành viên có thể là hai hoặc nhiều hơn thành lập một thị trường chung nghĩa là các hàng hoá, dịch vụ, sức lao động và vốn đầu tư được di chuyển một cách tự do. Các nước có biên thuế quan chung với các nước không phải là thành viên. Một đặc điểm nổi bật là các nước thống nhất và phối hợp hài hoà các chính sách kinh tế, tài khoá và tiền tệ, phối hợp điều chỉnh cán cân thanh toán. Liên minh kinh tế có thể làm thay đổi cơ cấu kinh tế của cả khu vực. Liên minh kinh tế Benelux được thành lập từ năm 1960 gồm có 3 thành viên là Bỉ, Hà Lan và Luých-xăm-bua và Liên minh châu Âu (EU) có thể được coi là một liên minh kinh tế.

Có thể thấy sự khác nhau giữa các hình thức liên kết kinh tế khu vực qua bảng 5.1.

Bảng 5.1: Đặc trưng của các hình thức liên kết kinh tế khu vực

5.1.5. Các tác động kinh tế của liên minh thuế quan

Liên minh thuế quan gây ra những tác động nhất định. Các tác động kinh tế chủ yếu của đồng minh thuế quan là tạo lập mậu dịch và chuyển hướng mậu dịch. Tuy nhiên, hai tác động này diễn ra ngược chiều nhau. Tạo lập mậu dịch có tác dụng tốt và có xu hướng là tăng phúc lợi của toàn thể cộng đồng. Còn chuyển hướng mậu dịch có tác dụng hạn chế và có xu hướng làm giảm phúc lợi của toàn thể liên minh. Tác động cuối cùng đối với phúc lợi sẽ phụ thuộc vào tác động nào lớn hơn.

5.1.5.1. Tạo lập mậu dịch

Khi thành lập liên minh thuế quan, các nước thành viên sẽ thoả thuận loại bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Việc làm này ngược với quan hệ thương mại giữa các nước thành viên trước khi thành lập liên minh thuế quan là các nước sử dụng các hàng rào thuế quan và phi thuế quan cản trở sự vận động của hàng hoá và dịch vụ. Như vậy, tác động đầu tiên của liên minh thuế quan dễ nhận thấy là việc tạo lập các mối quan hệ thương mại giữa các nước thành viên thể hiện qua việc gia tăng các hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Đây là điều kiện để khai thác tốt hơn các lợi thế và nguồn lực phát triển của các nước thành viên, tăng cường quá trình chuyên môn hóa quốc tế và gia tăng phúc lợi của cả cộng đồng nghĩa là làm tăng hiệu quả của cả liên minh.

Chẳng hạn, trước khi thành lập Cộng đồng châu Âu, Pháp Đức là những nước đóng cửa trong việc sản xuất hàng hoá X. Không có nước nào nhập khẩu hàng hoá X vì hàng rào thuế nhập khẩu cao. Tuy nhiên, giả sử sau khi thành lập Cộng đồng châu Âu và loại bỏ hàng rào thuế quan đối với các hoạt động thương

mại trong Cộng đồng, Pháp đã nhập khẩu hàng hoá X rẻ hơn từ Đức do Đức có hiệu quả sản xuất hàng hoá X cao hơn. Việc sản xuất hàng hoá X sẽ được chuyển dịch từ các nhà sản xuất ở Pháp có chi phí cao hơn sang các nhà sản xuất ở Đức có chi phí sản xuất thấp hơn. Do đó, hoạt động thương mại mới được tạo ra giữa Pháp và Đức. Đây là trường hợp tạo lập mật dịch.

Quá trình tạo lập mật dịch góp phần cải thiện việc phân phối các nguồn lực trên phạm vi quốc tế do di chuyển hoạt động sản xuất của quốc gia từ nhà sản xuất có chi phí cao sang nhà sản xuất có chi phí thấp. Do đó, tạo lập mật dịch làm tăng phúc lợi nhờ việc giảm thiểu các loại chi phí hay nói cách khác là làm tăng thu nhập của toàn thế giới. Khi có một sự dịch chuyển hoạt động sản xuất của một hàng hoá nhất định thì đó là việc sáng tạo ra hoạt động thương mại mới. Vì vậy, có thể nói liên minh hải quan làm xuất hiện quá trình tạo lập mật dịch. Tạo lập mật dịch nâng cao hiệu quả của toàn bộ liên minh.

Có thể minh hoạ cho quá trình tạo lập mật dịch qua các số liệu mô phỏng sau đây. Giả sử có 3 nước là A (nước chủ nhà), B (nước bạn hàng), và C (phần còn lại của thế giới). Giả sử các nước đều sản xuất hàng hoá X với chi phí trung bình không đổi. (xem bảng 5.2)

Bảng 5.2: Minh họa tác động tạo lập mật dịch

Trong điều kiện thương mại tự do, nước C xuất khẩu hàng hoá X sang cả nước A và B ($30\$ < 40\$$, $30\$ < 50\$$). Giả sử nước A đánh thuế nhập khẩu tính theo giá 100% lên tất cả các hàng nhập khẩu. Trong khi chi phí sản xuất hàng hoá X ở nước A vẫn duy trì ở mức 50\$, giá (tính cả thuế) nhập khẩu hàng hoá từ B và C tăng lên tương ứng là 80\$ và 60\$ như được chỉ ra ở cột 2. Vì $50\$ < 80\$$ và $50\$ < 60\$$ cho nên nước A sẽ sản xuất hàng hoá X ở trong nước.

Giả sử nước A và B thành lập một liên minh hải quan và loại bỏ các hàng rào thuế quan giữa hai nước (trừ hàng nhập khẩu từ nước C). Mức giá hiện tại đối với nước A được trình bày ở cột 3. Giá nhập khẩu hàng hoá X trong nước A giảm xuống 40\$ (do nước A hiện đã loại bỏ thuế nhập khẩu từ nước B), và giá nhập khẩu hàng hoá X từ nước C (kể cả thuế) vẫn giữ ở mức 60\$. Rõ ràng, sau khi thành lập liên minh hải quan, nước A ngừng sản xuất hàng hoá X và chuyển sang nhập khẩu từ nước B (một thành viên của liên minh hải quan). Trước khi thành lập liên minh hải quan, nước A sản xuất hàng hoá X với mức giá 50\$. Sau khi thành lập liên minh hải quan, nước A chấm dứt sản xuất hàng hoá X và tiến hành nhập khẩu từ nước B. Do chi phí sản xuất của nước B thấp hơn chi phí sản xuất của nước A ($40\$ < 50\$$) cho nên sự di chuyển sản xuất giữa các nước thể hiện quá trình tạo lập mật dịch và cải thiện tình hình phân phối các nguồn lực. Đó là tác động của liên minh hải quan đối với quá trình tạo lập mật dịch được xem xét từ những ảnh hưởng của nó đến hoạt động sản xuất.

Liên minh hải quan còn có thể gây ra những ảnh hưởng đến hoạt động tiêu dùng. Trở lại với ví dụ trên, sau khi nước A loại bỏ hàng rào thuế quan nhập khẩu từ nước B (không phải từ nước C), mức giá mà những người tiêu dùng của nước A phải trả sẽ giảm xuống. Cụ thể là mức giá này giảm từ 50\$ (giá hàng X ở nước A) xuống 40\$ (mức giá trung bình của hàng X ở nước B).

Đồ thị 5.1: Tác động tạo lập mật dịch của liên minh thuế quan

Tác động tạo lập mật dịch của liên minh hải quan có thể được phân tích kết hợp cả những tác động về mặt sản xuất và về mặt tiêu dùng qua đồ thị 5.1.

Đồ thị 5.1. biểu diễn cả tác động về mặt sản xuất và tiêu dùng của liên minh hải quan. Đường DD^0 là đường cầu của nước A về mặt hàng X. Tương ứng, đường SS^0 là đường cung nước A về hàng hoá X. Để đơn giản, giả sử đường cung nước B co giãn hoàn toàn và được biểu diễn bằng đường nằm ngang PP' . Nếu cộng thêm mức thuế vào đường cung của nước B sẽ thu được đường nằm ngang TT . Trước khi thành lập liên minh hải quan (giả sử chi phí sản xuất trung bình của nước C cao hơn OP) nước A sẽ tiêu

dùng một lượng QQ3 trong khi lượng sản xuất trong nước là 0Q2 và lượng Q2Q3 được nhập khẩu từ nước B. Diện tích tứ giác GIF2F3G2 là thu nhập từ thu nhập khẩu của nước A.

Sau khi thành lập liên minh thuế quan và nước A bỏ thuế nhập khẩu, mức tiêu dùng của nước A sẽ tăng lên mức 024. Mức sản xuất của nước A giảm xuống 001. Mức nhập khẩu tăng lên QiQ4 và thu nhập từ thuế nhập khẩu bị mất đi. Người tiêu dùng sẽ thu được lợi ích do loại bỏ thuế nhập khẩu của nước A với mức được minh họa bằng diện tích hình thang PF4G2T. Nhưng không phải tất cả các khoản lợi ích này là khoản thu được đối với nước A. Một mặt, diện tích PFIGIT là thặng dư thu được của nhà sản xuất trước khi nước A bỏ thuế nhập khẩu và bây giờ nó bị mất đi (rơi vào người tiêu dùng nước A). Mặt khác, diện tích hình chữ nhật GIF2F3G2 biểu thị thu nhập từ thuế nhập khẩu của chính phủ nước A trước khi thành lập liên minh hải quan. Mức thu thuế nhập khẩu này hiện nay bị mất đi. Phần thu được thuần túy từ nước A được biểu diễn bằng diện tích của hai tam giác FIF2G1 và F3F4G2.

Diện tích tam giác FIF2G1 cho biết phần tiết kiệm chi phí thực tế của hoạt động sản xuất trong nước được thay thế bằng hoạt động nhập khẩu và biểu thị ảnh hưởng về mặt sản xuất của liên minh thuế quan dẫn tới quá trình tạo lập mậu dịch. Khối lượng QiQ2 là lượng sản xuất trong nước với tổng chi phí biểu thị bằng diện tích QiQ2F2F1. Khối lượng này (QiQ2) bây giờ được nhập khẩu từ nước có chi phí thấp hơn với tổng chi phí đo bằng diện tích QiQ2F2F1. Rõ ràng, phần thu nhập thuần túy là F1F2G1. Tương tự, diện tích tam giác F3F4G2 biểu thị phần thu được thuần túy của thặng dư sản xuất. Đây là ảnh hưởng về tiêu dùng.

Toàn bộ khoản lợi thu được từ việc tạo lập mậu dịch được biểu thị trên đồ thị 3.1 thông qua tổng diện tích của hai tam giác FIF2G1 và F3F4G2. Tổng diện tích của hai tam giác này phụ thuộc vào 3 tham số: (1) mức thuế ban đầu của nước A (đó là khoảng cách PT), (2) hệ số co giãn của cung nước A tại điểm sản xuất trước khi thành lập liên minh G1, và (3) hệ số co giãn của cầu tại điểm tiêu dùng G2 trước khi thành lập liên minh. Nói chung, toàn bộ các khoản thu được từ tạo lập mậu dịch khá lớn nếu mức đánh thuế ban đầu của nước A cao và hệ số co giãn của cung và cầu nội địa của nước A lớn.

Bây giờ, đường G1F5 được vẽ song song với đường G2F4. Tổng diện tích của hai tam giác bằng diện tích của tam giác F1F5G1, tức là bằng một nửa diện tích của hình chữ nhật F1F5G4G3 (tức là bằng lượng nhập khẩu tăng lên nhân với thuế nhập khẩu). Điều này cho phép xây dựng một công thức khá thuận tiện để tính toán về mặt thực tiễn các khoản lợi thu được từ hoạt động tạo lập mậu dịch của liên minh hải quan. Các số liệu ước tính rất thấp khoảng 1% hoặc 2% của tổng sản phẩm quốc dân của các nước tham gia và có trường hợp còn thấp hơn. Để hiểu rõ tại sao hãy giả định có một nước có lượng nhập khẩu (M) chiếm 30% tổng sản phẩm quốc dân (GNP) áp dụng một mức thuế nhập khẩu 40% (t). Giả định tiếp theo là giá nhập khẩu là Pm và sau khi loại bỏ thuế, lượng nhập khẩu tăng lên 50%. Toàn bộ khoản lợi ích thu được theo công thức trên là: $(tP_mAM)/2 = (0.4 \cdot 0.5MP_m)/2 = (0.4 \cdot 0.5 \cdot 0.3GNP)/2 = 0.03GNP$. Theo ví dụ, toàn bộ các khoản lợi ích thu được do tạo lập mậu dịch chiếm 3% tổng sản phẩm quốc dân.

Có thể tham khảo thêm ví dụ về các kịch bản cắt giảm thuế quan trung bình của Việt Nam theo các cam kết trong WTO từ 17,4% xuống 13,4% trong vòng 5-7 năm (giả định việc giảm thuế được thực hiện đều đặn trung bình 1%/năm).

5.1.5.2. Chuyển hướng mậu dịch

Khi thành lập liên minh thuế quan, các điều kiện thương mại giữa các nước thành viên trở nên thuận lợi hơn so với trước đó do các hàng rào thuế quan và phi thuế quan được loại bỏ. Có trường hợp, các nước thành viên nhập khẩu những sản phẩm của các nước thành viên với giá cả cao hơn so với giá nhập khẩu của các nước ngoài liên minh. Kết quả là các nước thành viên sẽ chuyển hướng mậu dịch từ các nước ngoài liên minh vào các nước trong liên minh.

Khi có sự chuyển dịch trong hoạt động sản xuất quốc gia thì đó chính là việc chuyển hướng một số hoạt động thương mại cũ từ nước này sang nước khác. Vì vậy, có thể nói liên minh thuế quan làm xuất hiện quá trình chuyển hướng mậu dịch.

Giả sử trước khi thành lập Cộng đồng châu Âu, Pháp nhập khẩu hàng hoá Y từ Mỹ do Mỹ là nước sản xuất có hiệu quả cao nhất (chi phí sản xuất thấp hơn) hàng hoá Y trên thế giới. Sau khi thành lập Cộng đồng và loại bỏ thuế quan trong nội bộ Cộng đồng, Pháp sẽ nhập khẩu hàng hoá Y rẻ hơn từ Đức vì Đức bỏ thuế nhập khẩu. Do có sự phân biệt về thuế quan theo khu vực địa lý, hoạt động sản xuất hàng hoá Y dịch chuyển từ nhà sản xuất chi phí thấp hơn (Mỹ) sang nhà sản xuất có chi phí cao hơn (Đức). Hoạt động nhập khẩu hàng hoá Y đã được chuyển hướng từ Mỹ sang Đức. Đây là trường hợp chuyển hướng mậu dịch.

Hộp 5.1: Tác động tạo lập mậu dịch đối với Việt Nam theo các cam kết giảm thuế quan trong WTO

Có thể minh họa tác động chuyển hướng mậu dịch quan ví dụ mô phỏng sau đây với chi phí sản xuất hàng hoá Y ở 3 nước như ở bảng 3.1. Điểm khác chủ yếu là ở chỗ mức thuế nhập khẩu ban đầu của nước A là 50%. Trước khi thành lập liên minh thuế quan, nước A nhập khẩu hàng hoá Y từ nước C do $45\$ < 50\$ < 60\$$ (xem cột 2). Tuy nhiên, sau khi thành lập liên minh thuế quan, nước A nhập khẩu hàng hoá Y từ nước B do $40\$ < 45\$ < 50\$$ (xem cột 3). (xem bảng 5.3)

Bảng 5.3: Minh họa tác động chuyển hướng mậu dịch

Hoạt động sản xuất sẽ dịch chuyển từ nhà sản xuất giá cả thấp ở nước C (30\$) sang nhà sản xuất giá cả cao ở nước B. Sự dịch chuyển này trong hoạt động sản xuất biểu thị quá trình chuyển hướng mậu dịch và gây bất lợi cho việc phân bổ các nguồn lực và phúc lợi. Như vậy, hoạt động chuyển hướng mậu dịch làm giảm hiệu quả của cả liên minh.

Tác động chuyển hướng mậu dịch của liên minh thuế quan có thể được phân tích kết hợp cả các tác động về sản xuất và tiêu dùng qua đồ thị 5.2.

Đồ thị 5.2: Tác động chuyển hướng mậu dịch của liên minh thuế quan

Theo đồ thị 5.2 đường DD và SS'' biểu thị cung và cầu nội địa nước A. Tương tự, đường BB và CC biểu thị đường cung co giãn hoàn toàn (trước khi tăng thêm mức thuế quan của nước A) của nước B và C. Giả sử mức chi phí sản xuất trung bình của nước C (OC) thấp hơn của nước B (OB). Cộng mức thuế quan của nước A vào đường cung CC của nước C được đường TT. (đường cung của "nước B có tính cả thuế quan là không cần thiết). Trước khi thành lập liên minh thuế quan, nước A tiêu dùng một lượng hàng hoá là OQ3 trong đó OQ2 được sản xuất ở trong nước A và Q2Q3 được nhập khẩu từ nước C. Thu nhập từ thuế quan được tính bằng diện tích G1H1H2G2.

Sau khi thành lập liên minh thuế quan và đại bỏ hàng rào thuế nhập khẩu từ nước B, nước A nhập khẩu hàng hoá Y rẻ hơn từ nước B ($OB < OT$). Lượng tiêu dùng của nước A tăng lên mức O24. Lượng sản xuất nội địa giảm xuống còn OQ1. Lượng nhập khẩu của nước A tăng lên đến mức QiQ4 (nghĩa là mức nhập khẩu của nước A tăng lên bằng mức giảm sản xuất trong nước là QiQ2, cộng với lượng tiêu dùng tăng lên trong nước, Q3Q4) và thu nhập từ thuế nhập khẩu của nước A bị triệt tiêu. Mức thặng dư tiêu dùng tăng một lượng bằng diện tích TBF4G2 nhưng mức thặng dư sản xuất giảm một lượng bằng diện tích TBF1G1.

Phần tổn thất về thuế (nghĩa là diện tích G1H1H2O2) được chia thành 2 phần là G1F2F3G2 và F2H1H2F3. Trừ phần tổn thất của thặng dư sản xuất (diện tích TBF1G1) cũng như phần thứ nhất của tổn thất về thuế (đó là diện tích G1F2F3G2) từ phần thu được của thặng dư tiêu dùng (đó là diện tích TBF4G2) thu được 2 tam giác F1F2G1 và F3F4G2, Tổng diện tích của hai tam giác này cho biết phần lợi ích thu được mà chúng ta phải so sánh với khoản tổn thất còn lại của phần thứ hai của thu nhập về thuế

nhập khẩu (đó là diện tích $F2H1H2F3$). Nếu tổng diện tích của hai tam giác $F1F2G1$ và $F3F4G2$ lớn hơn diện tích của hình chữ nhật $12H1H2-3$ thì chuyển hướng mậu dịch gây ra khoản thiệt hại thuần túy về mặt xã hội.

Ý nghĩa của diện tích tam giác $F1F2G1$ và $F3F4G2$ và diện tích hình chữ nhật $F2H1H2F3$ là gì? Diện tích hình chữ nhật $F2H1H2F3$ biểu thị phần tổn thất thuần túy từ việc chuyển khối lượng nhập khẩu ban đầu ($Q2Q3$) từ nước C có giá cả thấp sang nước B có giá cả cao. Đây là ảnh hưởng tiêu cực của việc chuyển hướng mậu dịch. Tuy nhiên, đây không phải là tác động duy nhất. Diện tích các tam giác $F1F2G1$ và $F3F4G2$ biểu thị các tác động có lợi. Trong đó, diện tích tam giác $F1F2G1$ biểu thị khoản lợi thu được từ sản xuất còn diện tích tam giác $F3F4G2$ biểu thị khoản lợi thu được từ tiêu dùng. Khoản lợi thu được từ sản xuất phản ánh phần giảm xuống thuần túy về chi phí xã hội do dịch chuyển sản xuất với khối lượng $Q1Q2$ từ nước A nơi có tổng chi phí tính bằng diện tích $F1QQ2G1$ sang nước B nơi có tổng chi phí đo bằng diện tích $F1Q1Q2F2$. Khoản lợi về tiêu dùng thu được cho biết phần tăng lên thuần túy của thặng dư tiêu dùng nhờ tăng tiêu dùng ở nước A lên một lượng $Q3Q4$. Nói cách khác, nước B sản xuất được một lượng $Q3Q4$ với tổng chi phí tính bằng diện tích $F3Q3Q4F4$.

Qua phân tích hai tác động kinh tế chủ yếu trên đây của việc thành lập liên minh thuế quan có thể thấy tác động tạo lập mậu dịch tốt hơn so với chuyển hướng mậu dịch vì loại tác động đầu cho phép khai thác có hiệu quả các nguồn lực (tăng phúc lợi) của toàn thể cộng đồng còn loại tác động sau hiệu quả đạt được không cao (giảm phúc lợi) do quá đề cao lợi ích cục bộ của cộng đồng. Do đó, tác động thuần túy của liên minh thuế quan phụ thuộc vào loại tác động nào được chú ý nhiều hơn.

5.2. HIỆP HỘI CÁC QUỐC GIA ĐÔNG NAM Á (ASEAN) VÀ KHU VỰC MẬU DỊCH TỰ DO ASEAN (AFTA)

5.2.1. Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN)

ASEAN được thành lập vào ngày 8/8/1967 bằng sự kiện các Bộ trưởng Ngoại giao các nước In-đô-nê-xi-a, Phi-lip-pin, Xinh-ga-po và Thái Lan ký vào bản tuyên bố ASEAN (hay tuyên bố Băng Cốc). Cho đến nay, ngoài các nước trên còn có Bru-nây, Việt Nam, Lào, Cam-pu-chia, và Mi-an-ma. Số lượng thành viên của các nước ASEAN là 9 thành viên. Đây là Hiệp hội của tất cả các nước Đông Nam Á theo đúng ý tưởng ban đầu của những người sáng tạo ra Hiệp hội.

ASEAN ra đời trong bối cảnh nội bộ từng nước trong khu vực và trên thế giới có nhiều biến động. Cuộc chiến tranh ở Việt Nam đang diễn ra ác liệt và các nước Đông Nam Á tham gia vào cuộc chiến. Đồng thời, các nước Đông Nam Á phải xử lý nhiều vấn đề về chính trị, kinh tế trong từng nước và cả xung đột trong quan hệ giữa các nước với nhau. Trước bối cảnh đó, ASEAN ra đời để đối phó với những khó khăn bên trong và thách thức bên ngoài.

Qua hơn 3 thập kỷ, ASEAN đã có nhiều hoạt động hợp tác trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Các nước thành viên ASEAN đã đạt được nhiều kết quả trong phát triển kinh tế, tốc độ tăng trưởng trung bình của các nước ASEAN trong những năm 1990 vào khoảng 6-7%. Đây được coi là khu vực tăng trưởng cao nhất thế giới. Những nước có nền kinh tế phát triển nhất trong Hiệp hội là Xinh-ga-po, Mai-lai-xi-a, Thái Lan. Hiệp hội các nước ASEAN có vị trí ngày càng quan trọng trong khu vực châu Á-Thái Bình Dương và nền kinh tế thế giới.

5.2.1.1. Mục đích thành lập

ASEAN được thành lập để thực hiện các mục đích chủ yếu sau đây:

- Thúc đẩy hoà bình và ổn định khu vực trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc luật pháp trong quan hệ giữa các nước trong khu vực và tuân thủ các nguyên tắc của Hiến chương Liên hợp quốc.
- Thúc đẩy sự hợp tác tích cực và giúp đỡ lẫn nhau về các vấn đề cùng quan tâm trên các lĩnh vực kinh tế, văn hoá, xã hội, khoa học-kỹ thuật, hành chính.

- Hợp tác trên lĩnh vực đào tạo và cung cấp các phương tiện nghiên cứu trong lĩnh vực giáo dục, chuyên môn, kỹ thuật và hành chính.

- Phát triển các ngành nông nghiệp, công nghiệp, mở rộng hoạt động thương mại quốc tế, cải thiện hệ thống thông tin liên lạc, vận tải và nâng cao mức sống của nhân dân.

- Thúc đẩy việc nghiên cứu về Đông Nam Á.

- Duy trì quan hệ hợp tác chặt chẽ cùng có lợi với các tổ chức quốc tế và khu vực có tôn chỉ và mục đích tương tự và đề xuất các biện pháp để tăng cường hợp tác giữa các tổ chức này.

5.2.1.2. Cơ cấu tổ chức của ASEAN

Hiện nay, cơ cấu tổ chức của ASEAN gồm có các cơ quan sau đây:

- Các cơ quan hoạch định chính sách bao gồm Hội nghị Cấp cao ASEAN, Hội nghị Bộ trưởng ASEAN, Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế, các Hội nghị Bộ trưởng các ngành khác, Hội nghị liên Bộ trưởng, Tổng Thư ký ASEAN, cuộc họp các quan chức cao cấp, cuộc họp các quan chức kinh tế cao cấp, cuộc họp các quan chức cao cấp khác, cuộc họp tư vấn chung.

- Các uỷ ban của ASEAN gồm có Uỷ ban thường trực ASEAN, các uỷ ban hợp tác chuyên ngành.

- Các Ban Thư ký ASEAN gồm có Ban thư ký ASEAN quốc tế và Ban thư ký ASEAN quốc gia.

Ngoài ra còn có các cơ chế hợp tác với nước thứ ba bao gồm Hội nghị sau Bộ trưởng, cuộc họp của ASEAN với các bên đối thoại và uỷ ban ASEAN ở các nước thứ ba.

5.2.1.1. Những nguyên tắc hoạt động chủ yếu

Các nguyên tắc hoạt động của ASEAN được phản ánh trong nhiều văn kiện được ASEAN thông qua bao gồm:

Các nguyên tắc làm nền tảng cho quan hệ giữa các quốc gia thành viên và với bên ngoài. Có 6 nguyên tắc chính là:

- + Cùng tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng, toàn vẹn lãnh thổ và bản sắc dân tộc của tất cả các dân tộc;

- + Quyền của mọi quốc gia được lãnh đạo hoạt động của dân tộc mình, không có sự can thiệp, lật đổ hoặc cưỡng ép của bên ngoài,

- + Không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau;

- + Giải quyết bất đồng hoặc tranh chấp bằng các biện pháp hoà bình;

- + Không đe dọa hoặc sử dụng vũ lực;

- + Hợp tác với nhau một cách hiệu quả

- Các nguyên tắc điều phối của Hiệp hội

- + Nguyên tắc nhất trí. Nguyên tắc này quy định mọi quyết định về các vấn đề quan trọng chỉ được coi là của ASEAN khi được tất cả các thành viên nhất trí thông qua.

- + Nguyên tắc bình đẳng thể hiện trên hai mặt. Thứ nhất, các nước thành viên ASEAN dù ở trình độ phát triển nào đều bình đẳng với nhau trong nghĩa vụ đóng góp cũng như chia sẻ quyền lợi. Thứ hai, hoạt động của tổ chức ASEAN được duy trì trên cơ sở luân phiên, các chức chủ toạ các cuộc họp của ASEAN từ cấp chuyên viên đến cấp cao cũng như địa điểm tổ chức các cuộc họp được phân công đều giữa các nước thành viên trên cơ sở luân phiên theo vần A, B, C của tiếng Anh.

+ Ngoài ra, trong quan hệ giữa các nước ASEAN cũng đang hình thành một số nguyên tắc khác như nguyên tắc có đi có lại, không đối đầu, thân thiện, không tuyên truyền tố cáo nhau qua báo chí, giữ gìn đoàn kết ASEAN và giữ bản sắc chung của Hiệp hội, bảo đảm tính chất thống nhất trong đa dạng của các quan hệ giữa các nước thành viên.

5.2.2. Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA)

5.2.2.1. Những đặc điểm chung

Vào đầu những năm 1990, do môi trường chính trị, kinh tế trong khu vực Đông Nam Á có những chuyển biến đáng kể khi chiến tranh lạnh kết thúc, vị trí của các nước ASEAN đã được cải thiện, các cam kết quốc tế giữa Mỹ, Trung Quốc và Nga đã thay đổi. Để đối phó với những thách thức đó, Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) ra đời với 3 mục tiêu cơ bản là tự do hoá thương mại, thu hút đầu tư nước ngoài và mở rộng quan hệ thương mại với các nước ngoài khu vực. Cả 3 mục tiêu này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau trong đó mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài là mục tiêu quan trọng nhất.

Khu vực AFTA được hình thành trên cơ sở các yếu tố cơ bản sau đây:

Chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chung (CEPT- Common Effective Preferential Tariffs)

- Thống nhất và công nhận tiêu chuẩn hàng hoá giữa các nước thành viên.
- Công nhận việc cấp giấy xác nhận
- Xoá bỏ những quy định hạn chế đối với hoạt động thương mại tư vấn kinh tế vĩ mô.
- Tăng cường hoạt động tư vấn kinh tế vĩ mô

Theo Hiệp định CEPT, các nước sẽ tiến hành cắt giảm thuế quan đến 0-5% kể từ ngày 1/1/1993 và quá trình này ban đầu dự kiến sẽ thực hiện trong vòng 15 năm sau đó được rút xuống 10 năm. Nghĩa là đến năm 2003, các nước thành viên sẽ hoàn thành việc cắt giảm thuế quan theo cam kết. Danh mục các sản phẩm được cắt giảm thuế quan theo Hiệp định CEPT được chia ra làm 4 loại. Đối với các sản phẩm được cắt giảm thuế, việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện theo hai phương thức cắt giảm nhanh và cắt giảm bình thường. Theo lịch trình cắt giảm nhanh, quá trình cắt giảm sẽ hoàn thành vào cuối năm 1998. Đối với các sản phẩm cắt giảm thuế bình thường, việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện theo đúng cam kết theo lịch trình tức là việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện vào năm 2003. Đối với các sản phẩm chưa giảm thuế thì sau thời 5 năm, các nước phải đưa vào danh mục giảm thuế.

Đối với danh mục các mặt hàng loại trừ hoàn toàn, đây là những sản phẩm ảnh hưởng đến an ninh quốc gia, đạo đức xã hội, cuộc sống, sức khoẻ của con người, động thực vật, các giá trị văn nghệ thuật, di tích lịch sử, khảo cổ. Đối với danh mục mặt hàng nhạy cảm của hàng nông sản chưa chế biến, lúc đầu không được đưa vào Chương trình CEPT. Theo CEPT sửa đổi, các mặt hàng nông sản chế biến này sẽ được đưa vào 3 loại danh mục khác nhau là danh mục giảm thuế, danh mục tạm thời và danh mục các sản phẩm nông sản chưa chế biến. Các sản phẩm thuộc danh mục này sẽ được đối xử theo các quy định của Hiệp định về hàng nông sản của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Các cam kết giảm thuế các sản phẩm trong danh mục nhạy cảm của các nước ASEAN sẽ thấp hơn so với WTO tại vòng đàm phán Uruguay

Các nước tham gia tham gia CEPT đã đưa ra 15 nhóm sản phẩm cắt giảm thuế nhanh với mức thuế 0-5% trong thời gian dài nhất là 7 năm (5 năm đối với mặt hàng chịu thuế thấp). Đối với lịch trình cắt giảm bình thường, tốc độ cắt giảm thuế có thể chậm hơn nhưng đối với các hàng hoá chịu mức thuế suất cao thì việc giảm thuế có thể thực hiện trong vòng 10 năm.

Cơ chế trao đổi của các quốc gia trong Chương trình CEPT dựa trên nguyên tắc có đi có lại. Để được hưởng các nhượng bộ về thuế quan khi xuất khẩu hàng hoá trong khối vực, một sản phẩm phải thoả mãn đồng thời các điều kiện là sản phẩm đó phải nằm trong danh mục cắt giảm thuế của nước xuất khẩu và nước nhập khẩu và phải có mức thuế nhập khẩu bằng hoặc cao hơn 20%; sản phẩm đó phải có chương trình giảm thuế được Hội đồng AFTA thông qua; sản phẩm đó là một sản phẩm của AFTA tức là phải

thoả mãn yêu cầu hàm lượng xuất xứ từ các nước thành viên ASEAN (hàm lượng nội địa) ít nhất là 40%. Theo công thức:

$$\{(\text{Giá đầu vào nhập khẩu các nước không phải là thành viên ASEAN}) + (\text{Giá đầu vào không xác định được xuất xứ}) / \text{Giá FOB}\} \times 100\% \leq 60\%$$

Giá đầu vào nhập khẩu là giá của các nguyên liệu, bộ phận, các sản phẩm nhập khẩu từ các nước không phải là thành viên của ASEAN. Đây là giá CIF tại thời điểm nhập khẩu. Giá không rõ xuất xứ là giá nguyên vật liệu, bộ phận, các sản phẩm là đầu vào được xác định ban đầu trước khi đưa vào chế biến trên lãnh thổ của nước xuất khẩu thành viên của ASEAN.

Nếu một sản phẩm có đủ cả 3 điều kiện trên thì sẽ được hưởng mọi ưu đãi khi quốc gia nhập khẩu đưa ra. Nếu sản phẩm thoả mãn các yêu cầu nêu trên trong trường hợp có mức thuế nhập khẩu bằng hoặc thấp hơn 20% (sản phẩm có thuế suất trên 20%) thì sản phẩm đó chỉ được hưởng thuế suất CEPT cao hơn 20% trước đó hoặc thuế suất của chế độ tối huệ quốc (MFN) tùy thuộc thuế suất thấp hơn.

Để xác định các sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế quan theo chương trình CEPT, mỗi nước thành viên hàng năm xuất bản Tài liệu trao đổi ưu đãi CEPT (CCEM) của nước mình trong đó cho biết danh mục các sản phẩm có thuế quan theo CEPT và các sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế quan của các nước thành viên khác.

Đối với vấn đề loại bỏ các hạn chế về số lượng và hàng rào phi thuế quan, chương trình CEPT quy định các nước thành viên sẽ xoá bỏ tất cả các hạn chế số lượng đối với các sản phẩm trong CEPT trên cơ sở hưởng ưu đãi áp dụng cho sản phẩm đó. Các hàng rào phi quan thuế khác sẽ được xoá bỏ dần trong vòng 5 năm sau khi sản phẩm được hưởng ưu đãi.

Đối với vấn đề hợp tác trong lĩnh vực hải quan, các nước thành viên sẽ thống nhất biểu thuế quan, thống nhất hệ thống tính giá hải quan, xây dựng Hệ thống luồng xanh hải quan, thống nhất thủ tục hải quan với hai vấn đề được ưu tiên là áp dụng mẫu khai hải quan cho hàng hoá thuộc diện CEPT và thủ tục xuất nhập cảnh (thủ tục trước khi nộp tờ khai hàng hoá xuất, nhập khẩu, vấn đề giám định hàng hoá, vấn đề cấp giấy chứng nhận xuất xứ, hiệu lực hồi tố và các vấn đề liên quan đến hoàn trả... Lịch trình cắt giảm thuế nhập khẩu của các nước trong AFTA được trình bày trong bảng 5.4.

Bảng 5.4. Lịch trình cắt giảm thuế nhập khẩu của một số nước trong AFTA

5.2.2.2. Tác động của việc tham gia AFTA đến nền kinh tế Việt Nam

Việt Nam trở thành thành viên chính thức của ASEAN vào ngày 28/7/1995 và ngày 1/1/1996, Việt Nam đã chính thức gia nhập AFTA.

Khi tham gia vào AFTA, có 3 loại chủ thể chính chịu tác động là Nhà nước, doanh nghiệp và người tiêu dùng. Sự tác động của việc tham gia vào AFTA của 3 chủ thể này rất khác nhau.

- Thứ nhất, đối với Nhà nước, nguồn thu thuế xuất-nhập khẩu bị giảm xuống nếu việc tham gia vào AFTA không làm tăng khối lượng buôn bán đến mức số lượng thuế thu được do tăng doanh thu không bù đắp được việc cắt giảm thuế suất.

- + Thứ hai, các doanh nghiệp chịu hai loại tác động ngược chiều là tăng được khả năng cạnh tranh về giá cả và chịu sức ép cạnh tranh lớn hơn do xoá bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. và chủng

- Thứ ba, người tiêu dùng được lợi do giá cả rẻ hơn loại hàng hoá phong phú hơn. Họ được quyền lựa chọn lớn hơn và mức độ thoả mãn trong tiêu dùng cao hơn.

Những khoản thiệt hại trực tiếp về mặt lợi ích của Nhà nước và khoản lợi ích mà người tiêu dùng thu được do giảm thuế trong giá là hai khoản bù trừ cho nhau. Đây là sự tác động phân phối thu nhập từ chính phủ sang người tiêu dùng. Điều này sẽ tác động gián tiếp đến cơ cấu đầu tư xét theo thành phần kinh tế

trong đó tỷ trọng đầu tư của tư nhân sẽ tăng lên do tăng phần tiết kiệm từ việc mua hàng hoá với giá rẻ hơn.

Việc xoá bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan tác động đến các doanh nghiệp có tính chất hai mặt. Thứ nhất, các doanh nghiệp chịu sức ép cạnh tranh quốc tế khu vực do đó phải đổi mới toàn diện và vươn lên được trong cạnh tranh. Thứ hai, các doanh nghiệp có thể bị phá sản mà thậm chí hàng loạt ngành sản xuất bị phá sản nếu không đủ khả năng vươn lên trong cạnh tranh quốc tế. Đây chính là yếu tố làm thay đổi cơ cấu kinh tế của các nước và cơ cấu kinh tế dựa trên thế mạnh và lợi thế so sánh của quốc gia trong AFTA sẽ được hình thành. So với tác động đến ngân sách quốc gia, việc thành lập AFTA gây ra những tác động đến cơ cấu kinh tế có tầm quan trọng hơn vì nó cho phép lựa chọn cơ cấu kinh tế thích hợp và tạo điều kiện thay đổi vị thế của Việt Nam trong khu vực một cách nhanh chóng. Đây là yếu tố tác động có tính chất lâu dài và cơ bản đến quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam.

Tác động của việc tham gia vào AFTA đến nền kinh tế Việt Nam có thể xem xét ở các khía cạnh khác nhau:

- Tác động đến ngân sách chính phủ

Tác động của việc tham gia vào AFTA đến ngân sách được thể hiện ở sự thay đổi khoản thu về thuế nhập khẩu. Khoản thu này được tính toán căn cứ vào chương trình cắt giảm thuế đã được công bố, biểu thuế nhập khẩu, kim ngạch nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước thành viên AFTA, kim ngạch nhập khẩu những mặt hàng thoả mãn được yêu cầu về xuất xứ, tỷ trọng nhập khẩu từ các nước trong AFTA trong tổng kim ngạch xuất-nhập khẩu của Việt Nam, tỷ trọng số thu từ thuế nhập khẩu trong tổng số thu của Ngân sách. Tất cả các yếu tố trên đều là những yếu tố thường xuyên biến động, do đó việc tính toán sẽ hết sức phức tạp. Vì vậy, các yếu tố được sử dụng để tính toán mức tăng, giảm của số thu ngân sách này là:

- + Danh mục các mặt hàng thực hiện giảm thuế

- + Kim ngạch nhập khẩu năm 1995 và các mặt hàng nhập khẩu đáp ứng tiêu chuẩn xuất xứ từ các nước trong AFTA.

- + Mức thuế suất lấy theo tiêu chuẩn hiện hành và là mức thuế trung bình của cả nhóm mặt hàng, được giảm dần theo các năm đến mức cuối cùng là 5%. Trong đó, thuế suất của một số mặt hàng như hoá chất, tân dược, plastic nguyên liệu đang có thuế suất 0% hoặc 1% sẽ được nâng lên thành 5%. Trong hai năm 1996 và 1997 sẽ không có mức giảm thuế nhập khẩu trên thực tế do chỉ có những mặt hàng có thuế suất từ 0%-5% vào thực hiện chương trìnhCEPT.

Như vậy, việc gia nhập của Việt Nam vào AFTA sẽ không gây biến động lớn do giảm khoản thu thuế nhập khẩu sẽ được bù lại bởi phần tăng của kim ngạch nhập khẩu và phần tăng thu từ các loại thuế khác (thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp...)

- Tác động đến hoạt động thương mại và cơ cấu sản xuất

Việc tham gia vào AFTA ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thương mại và hoạt động thương mại lại ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất. Tác động của AFTA đến các ngành sản xuất thể hiện ở tác động của AFTA đến khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam so với hàng hoá các nước trong AFTA trên thị trường Việt Nam, trong AFTA và ngoài thị trường AFTA. Khả năng này phụ thuộc vào nhiều yếu tố trong đó chủ yếu là chất lượng, chủng loại và mẫu mã, giá cả. Khi tham gia vào AFTA, giá cả hàng hoá sẽ được hạ thấp vì thuế quan được cắt giảm và thủ tục hành chính được đơn giản hoá. Chất lượng, mẫu mã hàng hoá cũng sẽ được thay đổi do sức ép cạnh tranh trong nội bộ AFTA. Việc thành lập AFTA dẫn đến xoá bỏ thuế xuất-nhập khẩu trong nội bộ các nước AFTA nhưng vẫn giữ nguyên thuế nhập khẩu đối với bên ngoài. Vì vậy, nó sẽ tái phân bố lại các hoạt động buôn bán giữa các nước trong AFTA, quan hệ thương mại với các nước bên ngoài khu vực sẽ thay đổi, thay đổi hoạt động đầu tư quốc tế, hình thành cơ cấu các ngành sản xuất mới, tạo khả năng kiểm soát và phụ thuộc là nhau giữa các nước thành viên và hình

thành một tương quan mới với bên ngoài, các thành viên trong AFTA có trình độ phát triển kinh tế, cơ cấu kinh tế và thương mại tương tự nhau sẽ cạnh tranh rất mạnh.

Thời gian qua, tốc độ tăng kim ngạch buôn bán của Việt Nam với các nước trong AFTA là 27%/năm. Kim ngạch buôn bán với các nước trong AFTA chiếm gần 1/3 tổng kim ngạch ngoại thương của Việt Nam. Về cán cân thương mại, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các nước trong AFTA chiếm khoảng 1/4 tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam còn kim ngạch nhập khẩu chiếm khoảng 1/3 tổng kim ngạch nhập khẩu. Việt Nam luôn luôn ở tình trạng nhập siêu.

Về cơ cấu mặt hàng, Việt Nam xuất khẩu sang AFTA dầu thô, gạo, đỗ, cao su, chè, ngô, hạt điều, tiêu, rau quả tươi, thủy sản, thép, gỗ, than, thiếc, da thuộc, hàng thủ công. Trong số các mặt hàng nông sản, những mặt hàng được các nước thành viên AFTA bổ sung vào CEPT chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong khi những mặt hàng chủ đạo như dầu thô và nông sản chưa chế biến chiếm hầu hết kim ngạch xuất khẩu. Tác động của CEPT chủ yếu đối với các mặt hàng công nghiệp chế biến bởi vì mức cắt giảm thuế suất lớn áp dụng đối với các mặt hàng này. Như vậy, những nước có trình độ phát triển cao như Xinh-ga-po và Ma-lai-xi-a có ưu thế hơn trong việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá khi các hàng rào thuế quan phi thuế quan bị cắt giảm và xoá bỏ. Do đó, việc dịch chuyển cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng những sản phẩm công nghiệp chế biến do cắt giảm thuế quan có thể trở thành một nhân tố kích thích quan trọng đối với các doanh nghiệp xuất khẩu. Tác động này sẽ gây ra những ảnh hưởng quan trọng đến cơ cấu ngành và cơ cấu vùng của Việt Nam.

- Tác động đến hoạt động đầu tư nước ngoài

Việc tham gia vào AFTA sẽ làm tăng lượng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Đối với các nhà đầu tư ngoài AFTA, Việt Nam có nhiều lợi thế trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Đồng thời, nguyên tắc xuất xứ hàng hoá của AFTA có yêu cầu thấp hơn so với yêu cầu của các khu vực mật dịch tự do khác cho nên tham gia vào AFTA còn tạo điều kiện để thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Việc đầu tư sản xuất ở các nước trong AFTA và tiêu thụ sản phẩm ở các nước khác sẽ tạo động lực thu hút mạnh hơn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Các nhà đầu tư trong AFTA sẽ chú ý nhiều hơn đến việc di chuyển một số ngành sản xuất sang Việt Nam do các nước này đang mất dần lợi thế về lao động rẻ. Đồng thời, Việt Nam đang có mục tiêu tạo nhiều việc làm cho người lao động do đó, việc di chuyển các cơ sở sản xuất từ các nước sang Việt Nam sử dụng nhiều lao động rất phù hợp với chiến lược phát triển của Việt Nam.

Hơn nữa, thế mạnh của các nước trong việc đầu tư ra nước ngoài không phải ở các ngành công nghiệp có công nghệ cao, thậm chí cũng không phải ở lĩnh vực công nghiệp chế biến quy mô lớn. Các nước này cũng đang cạnh tranh để thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Vì vậy, hoạt động đầu tư của các nước trong AFTA sang Việt Nam sẽ tiếp tục tăng ở các hoạt động dịch vụ, thương mại, công nghiệp chế biến vừa và nhỏ.

Ngoài ra, việc tham gia vào AFTA còn tác động đến việc hình thành và phát triển thị trường tài chính-tiền tệ, mở rộng các hoạt động dịch vụ và nâng cao hiệu lực của bộ máy Nhà nước, hoàn thiện hệ thống pháp luật...

5.3. LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

5.3.1. Quá trình hình thành và phát triển của EU

Vào năm 1952, Cộng đồng thanh thép châu Âu (gồm 6 nước thành viên là Luých-xăm-bua, Pháp, Đức, Italia, Bỉ, Hà Lan) là mô hình thử nghiệm đầu tiên của thị trường chung với hai sản phẩm là than và thép. Nguyên nhân là do hai sản phẩm này là nguyên liệu chính để sản xuất vũ khí. Từ Cộng đồng này, một kiểu quan hệ mới ra đời là đặt toàn bộ việc sản xuất than và thép dưới sự chi phối của một cơ quan quyền lực tối cao. Các nước thành viên phải trao một phần quyền lực cho cơ quan quyền lực siêu quốc gia này và các quyết định của cơ quan này có tính chất bắt buộc đối với nhà nước. Đồng thời, đây là cơ quan điều phối việc sản xuất và lưu thông hai sản phẩm nhằm điều tiết quan hệ cung - cầu. Bên cạnh mục tiêu chính

trị, mục tiêu kinh tế là nhằm tạo ra một thị trường chung, khuyến khích cạnh tranh lành mạnh, đẩy mạnh sản xuất, hạ giá cả và đẩy mạnh buôn bán quốc tế.

Từ năm 1957 đến năm 1970, đây là giai đoạn xây dựng Liên minh thuế quan. Giai đoạn này hoàn tất vào tháng 7/1968. Liên minh thuế quan gồm có 2 nội dung chính là (1) Xoá bỏ hoàn toàn thuế quan và hạn chế về số lượng đối với hoạt động thương mại trong cộng đồng; (2) Xây dựng một biểu thuế quan chung đối với các hàng hoá nhập khẩu ngoài Cộng đồng. Do việc thành lập Liên minh thuế quan, hoạt động thương mại quốc tế đã được thúc đẩy mạnh mẽ giữa các nước trong Cộng đồng. Từ năm 1958 đến năm 1968, khối lượng xuất khẩu giữa các nước trong Cộng đồng tăng từ 37% lên 50%, tỷ lệ nhập khẩu tăng từ 30% lên 47%.

Trong giai đoạn từ năm 1970 đến năm 1980, tiến trình xây dựng thị trường chung bị chậm lại do khủng hoảng kinh tế và sự sụp đổ của hệ thống Bretton Woods, các nước thành viên đề cao cân việc bảo vệ lợi ích quốc gia cho nên các hàng rào kỹ thuật gây trở ngại cho hoạt động thương mại giữa các nước. Đến năm 1973, có tham gia Cộng đồng. Từ năm 1980 đến năm 1982, đây là giai đoạn hoàn thành việc thành lập thị trường chung xoá bỏ các đường biên giới nội bộ, đưa ra nguyên tắc công nhận lẫn nhau và tạo điều kiện cho sự lưu thông tự do của hàng hoá, sức lao động, dịch vụ và vốn đầu tư. Kết quả của chính sách này là tiết kiệm được chi phí giao dịch giữa các nước, tổng sản phẩm nội địa tăng 5%, chi phí sản xuất giảm từ 1% đến 7% trong 1/3 ngành sản xuất ở châu Âu do mở rộng thị trường. Ngày 1/1/1993, thị trường nội địa duy nhất của Cộng đồng châu Âu chính thức ra đời sống các hàng rào vô hình, những sự phân biệt đối xử đối với hàng hoá, lao động, dịch vụ và vốn đầu tư vẫn còn tồn tại giữa các nước. Điều này đòi hỏi các nước phải cân nhắc giữa việc bảo vệ lợi ích quốc gia với việc bảo vệ lợi ích của toàn bộ Cộng đồng. 5.3.2. Liên minh tiền tệ châu Âu thêm 3 nước là Anh, Đan Mạch và Ireland

Liên minh tiền tệ châu Âu được phát triển trên cơ sở Hệ thống tiền tệ châu Âu ra đời vào ngày 13/3/1979 với sự tham gia của 8 nước là Pháp, Đức, Bỉ, Hà Lan, Luých-xăm-bua, Đan Mạch, Ý và Ireland, tiếp theo là Hy Lạp (năm 1981), Anh (năm 1990), Bồ Đào Nha (năm 1992). Hệ thống tiền tệ châu Âu được cấu thành bởi hai yếu tố chính là đồng ECU và hệ thống tỷ giá hối đoái. Đồng ECU giữ vai trò là phương tiện chuyển khoản giữa các nước thành viên và là phương tiện dự trữ và cơ sở xác định tỷ giá giữa các đồng tiền. Hệ thống tỷ giá hối đoái có biên độ dao động giữa các đồng tiền là 2,25%, riêng Anh, Ý, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, biên độ được phép mở rộng tới 6%. Có hai loại hệ thống tỷ giá hối đoái. Loại thứ nhất có biên độ mà Ngân hàng Trung ương châu Âu được phép can thiệp tự động khi một nước không đạt đến mức này. Loại thứ hai được áp dụng để kiểm soát lạm phát và khống chế tỷ giá hối đoái trong biên độ dao động 15%. Yếu tố quan trọng trong hệ thống tiền tệ châu Âu là tỷ giá hối đoái phải ổn định và tỷ giá đó phải thích ứng với tình hình biến động về kinh tế.

Theo hiệp ước Maastricht, các nước đã tiến hành thành lập Liên minh tiền tệ châu Âu (EMU). Liên minh này sẽ được triển khai theo ba giai đoạn và năm tiêu chuẩn hội tụ.

- Giai đoạn 1 bắt đầu từ ngày 1/7/1990 đến ngày 31/12/1993 với các nội dung là tăng cường phối hợp các chính sách kinh tế giữa các nước, tăng cường hợp tác giữa các Ngân hàng Trung ương, hoàn thành thị trường chung thống nhất châu Âu và tự do lưu thông về vốn.

- Giai đoạn 2 bắt đầu từ ngày 1/1/1994 đến ngày 31/12/1998 với các nội dung là triển khai chiến lược hội tụ về chính sách kinh tế và tiền tệ nhằm ổn định giá cả, bảo đảm sự lành mạnh của hệ thống tài chính cho đồng EURO ra đời, hoàn chỉnh công tác chuẩn bị về mặt thể chế, kỹ thuật và nhân sự, xác định đặc điểm của đồng EURO, phê chuẩn danh sách 11 nước thành viên chính thức tham gia vào Liên minh tiền tệ châu Âu là Đức, Pháp, Ireland, Áo, Bỉ, Bồ Đào Nha, Hà Lan, Ý, Luých-xăm-bua, Phần Lan và Tây Ban Nha. Đồng thời, viện tiền tệ châu Âu chính thức công bố tỷ giá cố định giữa các đồng tiền của 11 nước thành viên bắt đầu áp dụng từ ngày 1/1/1999.

- + Giai đoạn 3 bắt đầu từ ngày 1/1/1999 với các nội dung là cho ra đời đồng EURO chính thức vào ngày 1/1/1999 thay thế đồng ECU và Ngân hàng Trung ương châu Âu chính thức đi vào hoạt động. Ngày 1/1/2002, đồng EURO tiền mặt được đưa vào lưu hành và việc đổi tiền trong khu vực EURO diễn ra

trong sáu tháng. Từ ngày 1/7/2002, các đồng tiền của các nước thành viên sẽ chấm dứt tồn tại nhường chỗ hoàn toàn cho đồng EURO.

Về tiêu chuẩn hội tụ, theo Hiệp ước Maastricht, các thành viên phải đạt năm tiêu chuẩn hội tụ mới được tham gia Liên minh tiền tệ. Các tiêu chuẩn hội tụ, đó bao gồm:

Lạm phát không vượt quá 1,5% so với mức lạm phát trung bình của 3 nước có tỷ lệ lạm phát thấp nhất.

- Lãi suất dài hạn không được vượt quá 2% so với mức lãi suất trung bình của 3 nước có tỷ lệ lãi suất dài hạn thấp nhất.

Thâm hụt ngân sách không quá 3% GDP.

Nợ nhà nước không quá 60% GDP.

- Đồng tiền quốc gia không được phá giá trong hai năm liên tục, chỉ được dao động trong giới hạn cho phép với biên độ 15%. Liên minh tiền tệ châu Âu làm thay đổi vị thế của EU trong các tổ chức tài chính thế giới, thay đổi cơ cấu dự trữ quốc tế, ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư, thương mại, hoạt động thanh toán quốc tế và các chính sách tiền tệ của các quốc gia. Đồng EURO có xu hướng lên giá so với đồng USD.

5.4. DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á-THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)

5.4.1. Hoàn cảnh ra đời

APEC được thành lập theo sáng kiến của Úc tại Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế, Thương mại và Ngoại giao 12 nước khu vực châu Á - Thái Bình Dương tháng 11/1989 với 12 nước thành viên sáng lập là Mỹ, Úc, Ca-na-đa, Nhật Bản, Xinh-ga-po, Ma-lai-xi-a, Phi-lippin, Thái Lan, Brunây, Niu-Di-Lân, Indônêxia và Hàn Quốc. Sau đó, qua 4 lần kết nạp các thành viên mới vào năm 1991 (Đài Loan, Hồng Kông, Trung Quốc), năm 1993 (Mê hi cô, Papua New Guinea), năm 1994 (Chi Lê) và năm 1998 (Việt Nam, Nga, Peru) đã đưa tổng số thành viên lên 21 quốc gia và vùng lãnh thổ, đồng thời APEC quyết định sẽ không mở rộng trong vòng 10 năm tới. APEC ra đời trong hoàn cảnh kinh tế thế giới ở thập kỷ 80 lâm vào tình trạng suy thoái. Đỉnh cao là năm 1980-1983, thế giới có sự khủng hoảng trên các mặt nguyên liệu, tiền tệ, tín dụng, lạm phát, thất nghiệp, nợ nước ngoài, chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch phát triển dưới nhiều hình thức đa dạng gây cản trở nghiêm trọng cho kinh tế, thương mại và phát triển. Hầu hết các nước trên thế giới đều phải

xem xét lại nền kinh tế của mình, thực hiện cải cách cơ cấu kinh tế để phù hợp với xu thế phát triển của khoa học công nghệ, cạnh tranh quốc tế, thúc đẩy các hoạt động kinh tế toàn cầu phát triển, đồng thời giảm bớt tình trạng suy thoái kinh tế thế giới.

5.4.2. Mục tiêu của APEC

Các mục tiêu chủ yếu của APEC là:

- Duy trì sự tăng trưởng và phát triển của khu vực vì lợi ích chung của nhân dân trong khu vực và đóng góp vào sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế thế giới.

- Thúc đẩy các hoạt động kinh tế trong khu vực và thế giới thông qua việc khuyến khích trao đổi hàng hoá, dịch vụ, vốn đầu tư và công nghệ.

- Phát triển và tăng cường hệ thống thương mại đa phương và rộng mở vì lợi ích của khu vực và các nền kinh tế khác.

- Giảm bớt các hàng rào thương mại về hàng hoá, dịch vụ và đầu tư giữa các nước thành viên theo những nguyên tắc của GATT trong điều kiện có thể thực hiện được và không gây hại cho những nền kinh tế khác.

Đồng thời, APEC dự kiến tự do hoá thương mại và đầu tư cho các nước phát triển vào năm 2010 và cho các nền kinh tế đang phát triển vào năm 2020.

5.4.3. Các nguyên tắc của APEC

a. Nguyên tắc tự do hoá, thuận lợi hoá thương mại

Nguyên tắc toàn diện: Tiến trình tự do hoá và thuận lợi hoá toàn diện các lĩnh vực nhằm giải quyết tình trạng cản trở tiến trình thương mại và đầu tư tự do.

- Nguyên tắc phù hợp với GATT/WTO: Quá trình tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư phải phù hợp với các luật lệ, cam kết của GATT/WTO.

- Nguyên tắc đồng đều: Các thành viên mặc dù ở những trình độ phát triển kinh tế khác nhau, phải cùng cải cách và thực hiện các biện pháp để tự do hoá thương mại và đầu tư.

- Nguyên tắc cùng bắt đầu, quá trình liên tục và thời gian biểu khác nhau: Tất cả các thành viên phải cùng triển khai các biện pháp để đạt mục tiêu tự do hoá thương mại và đầu tư vào năm 2010 đối với các nước phát triển và năm 2020 đối với các nước đang phát triển. Thời gian biểu áp dụng đối với các nước đang phát triển được ưu đãi hơn.

- Nguyên tắc nguyên trạng: Các thành viên không được tăng thêm mức bảo hộ so với hiện trạng và phải giảm dần theo thời gian để tạo cơ sở dự báo cho việc thực hiện tự do hoá thương mại.

- Nguyên tắc linh hoạt: Các thành viên phải linh hoạt trong quá trình thực hiện thời gian biểu theo mục tiêu đã thông qua. Nguyên tắc này cho phép các thành viên tùy theo trình độ phát triển kinh tế mà xây dựng thời gian biểu, lộ trình và biện pháp thực hiện thích hợp.

- Nguyên tắc không phân biệt đối xử: Các thành viên sẽ áp dụng nguyên tắc không phân biệt đối xử giữa các nước thành viên với nhau cũng như giữa các nước thành viên với các nước không thuộc APEC trong việc tự do hoá.

- Nguyên tắc công khai: Tất cả các chính sách, biện pháp nhằm tự do hoá đều phải công khai để các thành viên có thể hiểu được nhau trong quá trình thực hiện lịch trình tự do hoá.

- Nguyên tắc hợp tác kỹ thuật: APEC chủ trương phát triển hợp tác kinh tế, kỹ thuật để thúc đẩy quá trình tự do hoá, phát triển khoa học-kỹ thuật và chuyển giao công nghệ.

b. Các nguyên tắc đầu tư không ràng buộc của APEC

- Nguyên tắc công khai: Các thành viên phải công bố tất cả các luật lệ quy định và chính sách liên quan đến hoạt động đầu tư.

- Nguyên tắc không phân biệt đối xử: Các thành viên với các nhà đầu tư từ bất kỳ một nền kinh tế nào không kém ưu đãi hơn so với các nhà đầu tư bất kỳ của nền kinh tế nào khác có cùng hoàn cảnh trong việc thành lập, mở rộng và thực hiện các khoản đầu tư không gây tổn hại đến nghĩa vụ và các nguyên tắc quốc tế có liên quan.

Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia: Các thành viên sẽ các nhà đầu tư trong nước có cùng hoàn cảnh trong việc hình thành, mở rộng thực hiện và bảo hộ các khoản đầu tư.

- Nguyên tắc khuyến khích đầu tư: Các thành viên sẽ không nới lỏng các quy định về sức khoẻ, an toàn và môi trường để khuyến khích đầu tư nước ngoài.

- Nguyên tắc yêu cầu về hoạt động: Các thành viên sẽ giảm thiểu việc sử dụng các biện pháp gây phiền hà cho việc mở rộng hoạt động thương mại và đầu tư.

- Nguyên tắc trung thu và bồi thường: Các thành viên sẽ không trung thu các khoản đầu tư nước ngoài hay thực hiện những biện pháp có hậu quả tương tự trừ trường hợp vì những mục đích xã hội phù hợp với luật pháp mỗi nước và luật quốc tế và phải bồi thường một cách đầy đủ.

- Nguyên tắc giải quyết tranh chấp: Các tranh chấp được giải quyết thông qua hoạt động tư vấn và đàm phán giữa các bên tranh chấp. Nếu tranh chấp không giải quyết được thì sẽ thông qua thủ tục trọng tài phù hợp với các cam kết quốc tế của các thành viên hoặc thông qua cơ chế trọng tài mà hai bên chấp nhận.

- Nguyên tắc nhập cảnh và lưu trú tạm thời của các doanh nhân: Những nhân viên kỹ thuật và quản lý nước ngoài được phép nhập cảnh và lưu trú tạm thời với mục đích tham gia vào các hoạt động liên quan đến đầu tư theo quy định và luật lệ phù hợp.

Nguyên tắc chuyển tiền về nước và chuyển đổi ngoại tệ: Cho phép chuyển đổi tự do và nhanh chóng các khoản tiền liên quan đến đầu tư nước ngoài như lợi nhuận, cổ tức, phí bản quyền, tiền trả nợ và tiền thanh lý tài sản.

Nguyên tắc tránh đánh thuế hai lần: Các thành viên sẽ tránh đánh thuế hai lần liên quan đến các khoản đầu tư nước ngoài.

- Nguyên tắc về thái độ của các nhà đầu tư: Để các khoản đầu tư được tiến hành dễ dàng, các nhà đầu tư cần phải tuân thủ các luật lệ, quy định, chỉ thị hành chính và chính sách của nước tiếp nhận đầu tư cũng như các nhà đầu tư trong nước phải tuân thủ theo các luật lệ và các quy định này.

- Nguyên tắc loại bỏ trở ngại đối với xuất khẩu vốn: Các thành viên đồng ý giảm thiểu những hàng rào thể chế và luật lệ đối với luồng vốn đầu tư di chuyển ra nước ngoài.

5.4.4. Cơ cấu tổ chức của APEC

APEC có các cơ quan sau đây:

- Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC
- Hội nghị Bộ trưởng APEC
- Hội nghị Quan chức cao cấp
- Ban Thư ký APEC
- Ủy ban Ngân sách và Quản trị
- Ủy ban Thương mại và Đầu tư
- Ủy ban Kinh tế
- Nhóm Danh nhân
- Hội đồng Tư vấn doanh nghiệp nhóm Đặc trách
- Các nhóm Công tác và các Khi tham gia vào APEC, các nước đều phải xây dựng chương trình hành động cụ thể của mình phù hợp với các cam kết giữa các nước.

Việt Nam trở thành thành viên của APEC tháng 11 năm 1998. Quá trình này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận được với một thị trường khu vực rộng lớn, thu hút đầu tư nước ngoài, tiếp nhận chuyển giao công nghệ và gia tăng khả năng cạnh tranh quốc tế. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả của quá trình tham gia này, Việt Nam cần phải tiếp tục hoàn thiện hệ thống luật pháp, các chính sách và quy định để tương thích với các quy định của APEC. Đồng thời, việc đào tạo đội ngũ cán bộ, chuẩn bị thực lực về kinh tế cũng là những yếu tố quan trọng để Việt Nam thực hiện tốt những cam kết với các thành viên trong APEC.

5.5. CÁC TỔ CHỨC KINH TẾ - TÀI CHÍNH QUỐC TẾ: WTO (TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI) IMF (QUỸ TIỀN TỆ QUỐC TẾ) VÀ ADB (NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN CHÂU Á)

5.5.1. Tổ chức Thương mại thế giới trình hình thành

a. Quá trình hình thành

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) là một định chế mang tính toàn cầu về kinh tế và thương mại. WTO được thành lập ngày 1 tháng 1 năm 1995, kế tục và mở rộng phạm vi điều tiết thương mại quốc tế của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT). GATT ra đời sau Đại chiến thế giới thứ 2 theo xu hướng thành lập một loạt cơ chế đa biên trong khuôn khổ của hệ thống tiền tệ Bretton Woods để điều tiết các hoạt động hợp tác kinh tế quốc tế. Với ý tưởng hình thành những nguyên tắc, thể lệ, quy định cho hoạt động thương mại quốc tế nhằm tác động đến công ăn việc làm, thương mại hàng hoá, khắc phục tình trạng hạn chế, ràng buộc các hoạt động này phát triển, 23 nước sáng lập GATT đã cùng một số nước khác tham gia Hội nghị về thương mại và việc làm và dự thảo Hiến chương La Havana để thành lập Tổ chức Thương mại quốc tế (ITO) một cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc. Do một số quốc gia gặp khó khăn trong việc phê chuẩn nên việc thành lập ITO không thực hiện được. Nhưng với mục tiêu đầy mạnh quả trình tự do hoá thương mại, loại bỏ các biện pháp bảo hộ được duy trì trước đó cùng với kết quả đạt được trong vòng đàm phán đầu tiên với 45.000 ưu đãi về thuế được áp dụng chiếm khoảng 1/5 tổng khối lượng mậu dịch toàn thế giới, 23 nước sáng lập đã cùng nhau ký kết GATT và chính thức có hiệu lực vào tháng 1 năm 1948. Cho đến nay, GATT đã tiến hành 8 vòng đàm phán chủ yếu về thuế quan (xem bảng 5.5).

Bảng 5.5: Các vòng đàm phán thương mại GATT

Kể từ những năm 1970 và đặc biệt là kể từ Hiệp định Uruguay (1986-1994), do các hoạt động thương mại quốc tế không ngừng phát triển, đàm phán không chỉ về thuế quan mà còn về việc hình thành các chuẩn mực, quy định pháp luật về hàng rào phi thuế quan, thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ, các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại, thương mại hàng nông sản, hàng dệt may và cơ chế giải quyết tranh chấp. Ngày 15/4/1994, tại Marrakesh (Ma-rốc), Hiệp định Uruguay đã kết thúc, các thành viên của GATT đã ký kết Hiệp định thành lập WTO. Như vậy, WTO được chính thức thành lập độc lập với hệ thống của Liên hợp quốc và đi vào hoạt động từ 1/1/1995. Hầu hết các thành viên hiện tại của WTO đều là thành viên trước đây của GATT. Đến hết năm 2007, WTO có 151 thành viên và hơn 20 nước đã nộp đơn và/hoặc đang đàm phán gia nhập. Khối lượng giao dịch của các thành viên WTO hiện nay chiếm trên 98% giao dịch thương mại thế giới. Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO vào ngày 11/1/2007.

b. Cơ cấu tổ chức và nguyên tắc hoạt động

• Cơ cấu tổ chức

- Cơ quan quyền lực cao nhất của WTO là Hội nghị Bộ trưởng họp ít nhất mỗi năm 2 lần.

- Đại Hội đồng (bao gồm đại diện có thẩm quyền của tất cả các thành viên tham gia) ở giữa hai kỳ Hội nghị có chức năng thường trực và báo cáo lên Hội nghị Bộ trưởng. Đại Hội đồng còn đóng vai trò là một cơ quan giải quyết tranh chấp và là cơ quan và soát chính sách của WTO.

- Các Hội đồng (gồm có đại diện của các nước thành viên có trách nhiệm điều hành việc thực hiện Hiệp định WTO về từng lĩnh vực thương mại tương ứng. Các Hội đồng gồm có Hội đồng Thương mại hàng hoá (điều hành công việc của 11 Ủy ban và Cơ quan giám sát hàng dệt), Hội đồng về thương mại dịch vụ (gồm các Ủy ban về dịch vụ tài chính, Ủy ban về các cam kết cụ thể và các nhóm công tác chuyên trách một số lĩnh vực) và Hội đồng về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ. Phần lớn các quyết định của WTO đều được thông qua trên cơ sở đồng thuận. Trong một số trường hợp,

khi không đạt được sự đồng thuận, các thành viên có thể tiến hành bỏ phiếu. Mỗi thành viên chỉ có quyền bỏ một phiếu và các phiếu bầu của các thành viên có giá trị ngang nhau. Việc kết nạp thành viên mới có thể chỉ cần 2/3 số phiếu bầu. Quá trình gia nhập được dựa trên cơ sở việc xem xét các chính sách kinh tế, thương mại của các nước đang xin gia nhập và các cuộc đàm phán song phương về mở cửa thị trường. Việc gia nhập của một nước được chính thức hoá bằng việc ký vào Nghị định thư gia nhập và có hiệu lực 30 ngày sau khi nộp văn bản thông báo việc cơ quan có thẩm quyền đã thông qua hay phê chuẩn Nghị định thư gia nhập.

c. Nguyên tắc hoạt động

- + Không phân biệt đối xử: Mỗi thành viên sẽ giành cho sản phẩm của một thành viên khác một sự đối xử không kém ưu đãi hơn đối xử mà thành viên đó giành cho sản phẩm của một nước thứ ba (Đãi ngộ Tối huệ quốc-MFN). Mỗi thành viên sẽ không dành cho sản phẩm của công dân nước mình đối xử ưu đãi hơn so với sản phẩm của người nước ngoài (Đãi ngộ quốc gia -NT)

- + Thương mại phải ngày càng được tự do hơn thông qua đàm phán: Các hàng rào cản trở thương mại dần dần được loại bỏ, cho phép các nhà sản xuất hoạch định chiến lược kinh doanh dài hạn có thời gian điều chỉnh, nâng cao sức cạnh tranh hoặc chuyển đổi cơ cấu. Mức độ cắt giảm các hàng rào bảo hộ được thoả thuận thông qua các cuộc đàm phán song phương và đa phương.

- + Dễ dự đoán: Các nhà đầu tư cũng như chính phủ nước ngoài tin tưởng một cách chắc chắn rằng các hàng rào thương mại (thuế quan và các hàng rào phi thuế khác) sẽ không bị tăng một cách tùy tiện. Cam kết về thuế quan và các biện pháp khác bị “ràng buộc” về mặt pháp lý.

Tạo ra môi trường cạnh tranh ngày càng bình đẳng: Hạn chế tác động tiêu cực của các biện pháp cạnh tranh không bình đẳng như bán phá giá, trợ cấp hay dành các đặc quyền cho một số doanh nghiệp nhất định.

- + Giành cho các thành viên đang phát triển một số ưu đãi: Các ưu đãi này được thể hiện thông qua việc cho phép các thành viên đang phát triển có một số quyền và không phải thực hiện một số nghĩa vụ hay có thời gian quá độ dài hơn để điều chỉnh chính sách.

- * Thương mại hàng hoá

- **Thuế quan

WTO thừa nhận thuế nhập khẩu là công cụ bảo hộ hợp pháp duy nhất để bảo hộ các ngành sản xuất trong nước. Các hàng rào bảo hộ phi thuế phải được bãi bỏ. Có được như vậy là do thuế quan là biện pháp bảo hộ ít bóp méo thương mại nhất và cũng là biện pháp mang tính minh bạch hơn cả. Thuế quan phải được áp dụng trên nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN) cho tất cả các thành viên WTO. Các phương thức kỹ thuật áp dụng cho các biện pháp thuế quan của WTO là thuế hoá (chuyển biện pháp phi thuế quan thành một mức thuế quan bổ sung có tác dụng tương đương), ràng buộc thuế (không được nâng thuế cao hơn mức đã cam kết ràng buộc), cắt giảm thuế quan hơn nữa (sau khi ràng buộc thuế, các nước phải không ngừng cam kết giảm thuế quan).

- ** Phi thuế quan

WTO thừa nhận việc các quốc gia có thể sử dụng các biện pháp phi thuế để hạn chế nhập khẩu trong những trường hợp cần thiết để bảo vệ an ninh quốc gia, văn hoá truyền thống, môi trường, con người...

Các biện pháp phi thuế quan có thể được áp dụng là hạn định lượng nhập khẩu, doanh nghiệp có đặc quyền thương mại, các vấn đề về trị giá tính thuế hải quan và các phụ thu tại cửa khẩu, thủ tục cấp phép nhập khẩu, các biện pháp bảo vệ tạm thời (thuế chống bán phá giá, thuế đối kháng và hành động tự vệ khẩn cấp).

- * *Đầu tư

Cho đến tận vòng đàm phán Uruguay thì vấn đề đầu tư mới được bắt đầu đề cập như một vấn đề độc lập trong WTO thể hiện trong Hiệp định các biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại (TRIMs). Hiệp định này chỉ áp dụng cho thương mại hàng hoá mà không áp dụng cho lĩnh vực khác. Hiệp định TRIMs cấm áp dụng một số biện pháp bị coi là vi phạm nguyên tắc “Đãi ngộ quốc gia” và các biện pháp có tác dụng hạn chế thương mại, chủ yếu bao gồm:

Các biện pháp bắt buộc hay điều kiện quy định một “tỷ lệ nội địa hoá” đối với các doanh nghiệp;

Các biện pháp “cân bằng thương mại” buộc các doanh nghiệp phải tự cân đối về khối lượng và trị giá xuất nhập khẩu, về ngoại hối...

Theo Hiệp định này, các nước có nghĩa vụ phải thông báo các biện pháp này và phải tiến hành loại bỏ trong vòng 2 năm đối với các nước phát triển, 5 năm đối với các nước đang phát triển và 7 năm đối với các nước chậm phát triển.

**** Hàng dệt may**

Hàng dệt may là lĩnh vực các nước đang phát triển có lợi thế và tiềm năng phát triển cao. Đây là ngành sử dụng nhiều lao động, công nghệ dễ tiếp cận, quy mô thị trường lớn cho nên là đối tượng bảo hộ cao trong chính sách của các nước phát triển. Trước đây, hàng dệt may bị hạn chế nhập khẩu lan tràn. Tại vòng đàm phán Uruguay, các nước đang phát triển đã giành thắng lợi trong Hiệp định Dệt may (ATC) dẫn tới loại bỏ hạn ngạch cũng như tất cả các biện pháp hạn chế nhập khẩu đối với hàng dệt may. Quá trình loại bỏ này sẽ được hoàn thành vào 31/12/2004, WTO thiết lập Cơ quan giám sát hàng dệt để đảm bảo Hiệp định Hàng Dệt may của WTO được các nước thực hiện một cách nghiêm túc.

*** Thương mại dịch vụ**

Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS) được đưa ra tại vòng đàm phán Uruguay và đã trở thành một bộ phận không thể tách rời trong hệ thống pháp lý của WTO. Mục đích của Hiệp định này là tạo ra một khuôn khổ pháp lý cho tự do hoá thương mại dịch vụ. Các nước thành viên đưa ra các cam kết mở cửa thị trường dịch vụ và không phân biệt đối xử trên cơ sở điều chỉnh luật trong nước. Việc điều chỉnh luật được tiến hành từng bước nhằm xoá bỏ hoàn toàn mọi hạn chế đối với các sản phẩm dịch vụ nhập khẩu cũng như đối với nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài khi tiến hành cung cấp dịch vụ theo các phương thức khác nhau (đãi ngộ quốc gia). Đồng thời, mỗi thành viên phải dành cho nhà cung cấp dịch vụ hoặc dịch vụ của thành viên khác đối xử không kém ưu đãi hơn đối xử mà nước này dành cho một nước thứ ba (Đãi ngộ Tối huệ quốc).

GATS điều chỉnh các loại dịch vụ ngoại trừ những dịch vụ cung cấp thuộc chức năng của chính phủ tức là việc cung cấp dịch vụ đó không mang tính chất thương mại và cạnh tranh với bất cứ nhà cung cấp dịch vụ nào. Các loại dịch vụ được chia thành 12 ngành và 155 phân ngành. Việc cung cấp dịch vụ có thể được thực hiện theo một trong bốn phương thức hoặc kết hợp giữa các phương thức như cung cấp dịch vụ qua biên giới, tiêu thụ dịch vụ ở nước ngoài, cung cấp dịch vụ thông qua hiện diện thương mại và cung cấp dịch vụ thông qua sự hiện diện của thể nhân.

Các nội dung chính của GATS bao gồm đãi ngộ Tối huệ quốc, Đãi ngộ quốc gia, cam kết mở cửa thị trường, thừa nhận lẫn nhau, thanh toán quốc tế, dịch vụ tài chính, dịch vụ viễn thông, dịch vụ vận tải hàng không, di chuyển của tự nhiên nhân.

*** Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại**

Hiệp định về những vấn đề liên quan tới thương mại của Quyền sở hữu Trí tuệ (TRIPs) bắt đầu có hiệu lực từ ngày 1/1/1995. Theo Hiệp định này, các thành viên có thể, nhưng không bị bắt buộc, áp dụng trong luật của mình mức bảo hộ cao hơn so với các yêu cầu của Hiệp định, miễn là việc bảo hộ đó không trái với các điều khoản của Hiệp định.

Các đối tượng điều chỉnh của Hiệp định bao gồm: bản quyền và các quyền có liên quan; nhãn hiệu hàng hoá; chỉ dẫn địa lý, kiểu dáng công nghiệp; sáng chế; thiết kế bố trí mạch tích hợp; bảo hộ thông tin bí mật; và hạn chế các hoạt động chống cạnh tranh trong các hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng.

Các nguyên tắc chính của Hiệp định TRIPS bao gồm Đãi ngộ Tối huệ quốc (bất kỳ một sự ưu tiên, chiếu cố, đặc quyền, hoặc sự miễn trừ nào được một thành viên dành cho công dân của bất kỳ một thành viên nào khác cũng phải lập tức và vô điều kiện dành cho công dân tất cả các thành viên khác), đãi ngộ quốc gia (mỗi thành viên chấp nhận cho công dân của các thành viên khác sự đối xử không kém thuận lợi hơn so với sự đối xử mà thành viên đó dành cho công dân của mình trong việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ). Tuy nhiên, các nguyên tắc này cũng có ngoại lệ mà các thành viên có thể dựa vào đó để miễn trừ nghĩa vụ tuân thủ Hiệp định TRIPS. Các trường hợp ngoại lệ được quy định cụ thể trong Công ước Paris về bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp, Công ước Berne về | bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật, Công ước Rome về bảo | vệ người biểu diễn, người sản xuất bản ghi âm và các tổ chức phát thanh truyền hình và Hiệp ước Wahington về sở hữu trí tuệ trong 1 vực mạch tích hợp. Hiệp định này cho phép các thành viên có | một khoảng thời gian chuyển đổi thích hợp để bảo đảm việc thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ. Các nước phát triển được phép trì hoãn thực hiện Hiệp định trong vòng 1 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực, thời hạn này đối với các nước đang phát triển là 05 năm và các nước kém phát triển là 11 năm.

d. Tình hình gia nhập WTO của Việt Nam

Tháng 1 năm 1995, Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập WTO. Ban công tác với nhiều thành viên WTO quan tâm đến thị trường Việt Nam đã được thành lập. Tháng 8 năm 1996, Việt Nam đã hoàn thành “Bị vong lục về chế độ ngoại thương Việt Nam” và đã gửi tới Ban thư ký của WTO để luân chuyển tới các thành viên của Ban công tác. Bị Vong lục đã giới thiệu tổng quan về nền kinh tế, các chính sách kinh tế vĩ mô, cơ sở hoạch định và thực thi chính sách cũng như các thông tin chi tiết về chính sách liên quan tới thương mại hàng hoá, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ. Sau khi nghiên cứu, nhiều thành viên của WTO đã đặt ra các câu hỏi yêu cầu Việt Nam trả lời nhằm hiểu rõ chính sách, bộ máy quản lý và thực thi chính sách của Việt Nam. Việt Nam cũng đã đưa ra câu trả lời về các câu hỏi này và đã cung cấp nhiều thông tin khác có liên quan theo các biểu mẫu do WTO quy định về hỗ trợ nông nghiệp, trợ cấp trong công nghiệp, các doanh nghiệp có đặc quyền, các biện pháp đầu tư không phù hợp với quy định của WTO, thủ tục hải quan, hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh... Cho đến nay, đã có 9 phiên họp về các chính sách của Việt Nam. Hai phiên họp đầu tổ chức trong năm 1998 còn phiên họp thứ 3 diễn ra vào tháng 7 năm 1999. Đến tháng 8/2001, Việt Nam chính thức đưa ra Bản chào đầu tiên về hàng hoá và dịch vụ để bước vào giai đoạn đàm phán mở cửa thị trường. Từ phiên 1 đến phiên 6 Việt Nam đã trả lời 2000 câu hỏi về chính sách thương mại, kinh tế, đầu tư của Việt Nam. Từ phiên thứ 6 (12-22/5/2003), Việt Nam và các đối tác thực chất đã tiến hành các cuộc đàm phán đa phương và song phương. Phiên thứ 9 (15/12/2004) là phiên đánh dấu một bước tiến quan trọng trong quá trình đàm phán gia nhập WTO với các công việc: xem xét và thảo luận lần đầu tiên Dự thảo báo cáo của Nhóm Công tác; đánh giá tình hình đàm phán song phương; rà soát tình hình xây dựng pháp luật của Việt Nam và xây dựng lịch trình đàm phán năm 2005 với phiên 10 vào tháng 3/2005 và phiên thứ 11 vào tháng 6/2006

Khi được gia nhập vào WTO, Việt Nam sẽ được quyền tiếp cận tới thị trường của tất cả các thành viên khác trên cơ sở đối xử MFN. Để hưởng thuận lợi này, Việt Nam phải cam kết chấp nhận các nguyên tắc đa biên đồng thời giảm mức độ bảo hộ thông qua loại bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Mặt khác, Việt Nam cũng phải mở cửa cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia kinh doanh trong nhiều lĩnh vực dịch vụ như dịch vụ viễn thông, tài chính, ngân hàng, xây dựng và dịch vụ vận tải.

Sau khi kết thúc đạt kết quả khả quan các cuộc đàm phán song phương, đa phương và tổng hợp các cam kết song phương đồng thời với sự kiện Việt Nam ký kết Hiệp định thương mại song phương với Hợp chủng quốc Hoa Kỳ và có hiệu lực từ ngày 10 tháng 12 năm 2001 đã tạo một bước tiến quan trọng để gia nhập WTO. Các đối tác quan trọng hàng đầu mà Việt Nam đã mất khá nhiều thời gian đàm phán để đạt được sự đồng thuận của các thành viên WTO là Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản...Sau khi đã

đạt được sự nhất trí của tất cả các đối tác đàm phán, theo đúng thủ tục của WTO, Việt Nam được kết nạp là thành viên của WTO và chính thức trở thành thành viên của tổ chức này từ ngày 11/1/2007 (xem hộp 5.2).

Hộp 5.2: Một số cam kết của Việt Nam trong WTO

Kết quả đàm phán: 10600 đồng thuế

5.5.2. Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF)

IMF được thành lập cùng với Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế (IBRD) tại hội nghị quốc tế và tài chính năm 1944. Điều lệ của IMF có hiệu lực từ ngày 27/12/1945. Trụ sở của IMF đóng tại Oasinhton (Mỹ) và 2 chi nhánh tại Paris và Gionevơ.

IMF được thành lập nhằm thực hiện các hoạt động cho vay để cải thiện cán cân thanh toán, điều chỉnh cơ cấu kinh tế và điều tiết tỷ giá hối đoái theo đúng mục tiêu đặt ra.

Cơ cấu tổ chức bao gồm Hội nghị toàn thể, Hội đồng thống đốc, Ban Giám đốc, Ủy ban lâm thời.

- Hội đồng thống đốc mỗi năm họp 1 lần. Đây là cơ quan quyết định tối cao gồm có các Thống đốc do từng nước cử ra. Hội đồng có thể tiến hành bỏ phiếu qua bưu điện. Hội đồng quyết định các vấn đề như điều chỉnh mức góp vốn, bầu thêm giám đốc, quyết định tỷ lệ phân phối Quyền rút vốn đặc biệt (SDR), khai trừ thành viên cũ và tiếp nhận thành viên mới, sửa đổi hiệp định, thanh toán SDR, thanh toán vốn, quyết định thời gian kéo dài các quyết định tạm thời... Tổng Giám đốc do Ban Giám đốc bầu ra với nhiệm kỳ 5 năm.

- Ủy ban lâm thời là cơ quan tư vấn cho Ban giám đốc. Vốn của IMF do các thành viên đóng góp. Các nước góp vốn theo cơ cấu 25% bằng SDR và 75% bằng đồng tiền nước mình.

IMF có 7 loại tín dụng cho vay bằng tiền mặt với các điều kiện khác nhau.

- Tín dụng thông thường được thực hiện gắn với các chương trình điều chỉnh kinh tế ngắn hạn mức vay tối đa là 100% cổ phần 4 của nước thành viên và được vay 4 đợt, mỗi đợt 25% tổng mức vay, thời gian vay trả là 5 năm, thời gian ân hạn là 3 năm và lãi suất từ 6-7,5%/năm. hực cán cân

- Tín dụng bổ sung được sử dụng để bù đắp thâm hụt cán cân thanh toán. Mức vay có thể từ 100% đến 350% cổ phần của hội viên tùy theo mức thâm hụt của cán cân thanh toán. Điều kiện vay trả, ân hạn và lãi suất giống như tín dụng thông thường.

- Tín dụng dài hạn được thực hiện để phục vụ cho các chương trình điều chỉnh kinh tế trung hạn. Các khoản vay được cấp theo tiến độ thực hiện chương trình đã cam kết. Mức vay vốn tối đa là 140% cổ phần của nước hội viên, thời hạn vay trả là 10 năm và thời gian ân hạn là 4 năm, mức lãi suất là 6-7,5%/năm.

- Tín dụng bù đắp thất thu xuất khẩu áp dụng đối với các nước đang phát triển khi có đột biến thiếu hụt cán cân thương mại trong 1 năm với mức vay tối đa là 100% cổ phần của nước thành viên. Các điều kiện khác giống với tín dụng thông thường.

- Tín dụng duy trì dự trữ điều hoà có các điều kiện giống với tín dụng thông thường được áp dụng khi các nước tham gia các hiệp hội xuất khẩu có sản phẩm xuất khẩu bị giảm giá trên thị trường quốc tế. Nguồn tín dụng này bằng nguồn thu xuất khẩu sản phẩm được sử dụng để giữ lại sản phẩm chờ giá thị trường tăng lên mới bán.

- Tín dụng điều chỉnh cơ cấu áp dụng đối với các nước đang phát triển có thu nhập 600USD/người/năm có chương trình điều chỉnh cơ cấu kinh tế được IMF chấp nhận. Mức vay tối đa là

62,5% cổ phần của nước hội viên và được rút vốn trong 3 năm. Năm thứ nhất được rút 12,5% cổ phần, năm thứ 2 được rút 20,0% cổ phần và năm thứ ba được rút 30,0% cổ phần. Thời hạn vay trả là 10 năm, thời gian ân hạn là 5,5 năm và lãi suất là 0,5%/năm.

- Tín dụng điều chỉnh cơ cấu mở rộng được thực hiện khi rút Vốn đợt 2 của loại tín dụng này. Mức vay tối đa là 110 đến 225% cổ phần của nước hội viên, thời hạn vay trả là 10 năm và thời gian ân hạn là 5,5 năm, lãi suất 0,5%/năm.

Hiện nay, Việt Nam đã là thành viên của IMF sau khi Việt Nam đã thực hiện đầy đủ các điều kiện do IMF đưa ra. Đây là điều kiện quan trọng để Việt Nam tiếp nhận các khoản vay của IMF phục vụ cho công cuộc phát triển kinh tế đất nước.

Bên cạnh IMF, Ngân hàng thế giới (WB) cũng là một định chế tài chính quan trọng. Tổ chức này được thành lập nhằm cung cấp các khoản vốn dài hạn cho phát triển của các nước thông qua việc chuyển các nguồn tài trợ từ các nước công nghiệp phát triển sang các nước đang phát triển. Các cơ quan cấu thành của Ngân hàng này bao gồm:

Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế (IBRD)

Hiệp hội phát triển quốc tế (IDA)

Công ty tài chính quốc tế (IFC) t

Công ty bảo đảm đầu tư đa phương (MIGA)

Hoạt động cho vay của WB được thực hiện theo hai phương thức chính là cho vay để hỗ trợ cải tổ chính sách và cho vay theo dự án. Số tiền vay của các dự án phải ít nhất ở mức 100 triệu USD. Hiện nay, Việt Nam là thành viên của WB và đã tiếp nhận được nhiều Nguồn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) của WB cho nâng cấp cơ sở hạ tầng, thực hiện các chương trình phát triển kinh tế và các dự án về xã hội...

5.5.3. Ngân hàng phát triển châu Á (ADB)

ADB chính thức hoạt động từ ngày 19/12/1966 theo quyết định của Hội nghị Bộ trưởng hợp tác kinh tế châu Á họp tại Ma-nila (Phi-lip-pin) với sự bảo trợ của Ủy ban kinh tế - xã hội Châu Á Thái Bình Dương (ESCAP). Trụ sở của ADB đặt ở Ma-ni-la. Các thành viên của ADB bao gồm các nước châu Á như Mỹ, Nhật Bản, Xinh-ga-po, Phi-lip-pin, Ma-lai-xi-a, Thái Lan, Việt Nam, In-đônê-xi-a, Bru-nây... và các nước ở các châu lục khác như Thụy Sĩ, Thụy Điển, Đan Mạch, Pháp, Đức, Hà Lan...

Theo điều lệ, các chức năng của ADB bao gồm:

- Cho vay vốn và đầu tư phát triển kinh tế của các nước hội viên châu Á đang phát triển
- Trợ giúp kỹ thuật để chuẩn bị và thực hiện các dự án, chương trình phát triển và công tác tư vấn.
- Tăng cường đầu tư vốn cho Nhà nước và tư nhân vì mục đích phát triển
- Đáp ứng yêu cầu trợ giúp bằng cách phối hợp chính sách và kế hoạch phát triển của các nước hội viên

Vốn góp của ADB có 2 dạng chủ yếu là vốn thực đóng và vốn chờ gọi trong đó vốn chờ gọi của ADB chiếm tỷ trọng đáng kể. Việc tăng vốn pháp định của ADB phải được Hội đồng thống đốc thông qua bằng thủ tục bỏ phiếu. Khi có 2/3 số Thống đốc đại diện cho 3/4 số phiếu bầu chấp thuận thì việc tăng vốn mới có hiệu lực. Các hội viên không được tăng vốn góp của mình để làm giảm số vốn góp của các nước trong khu vực xuống dưới 60% tổng số vốn của ADB.

Quyền bỏ phiếu của hội viên ADB gồm có 2 phần:

Số phiếu cơ bản là số phiếu mà mỗi hội viên được nhận như nhau nhằm bảo đảm quyền lợi tối thiểu của họ.

- Số phiếu gia tăng là số phiếu có số lượng nhiều hay ít phụ thuộc vào số lượng vốn góp của mỗi hội viên.

Nguồn vốn của ADB có 2 loại là nguồn vốn thông thường và Quỹ đặc biệt. Nguồn vốn thông thường là vốn góp của các hội viên, các khoản dự trữ, thu nhập chưa chia của Ngân hàng và vốn đi vay. Nguồn vốn thông thường chiếm khoảng 2/3 tổng mức cho vay của ADB chủ yếu dành cho các nước đang phát triển. Lãi suất của nguồn vốn này cố định và được tính ở thời điểm ký kết hiệp định vay vốn cho tới khi hoàn trả. Lãi suất áp dụng trên cơ sở lãi suất biến động theo phương pháp “rở tiền vay và được điều chỉnh 2 lần trong 1 năm theo mức biến động của chỉ phí trung bình các khoản đi vay của ngân hàng 6 tháng trước đó. Quỹ đặc biệt do các nước 6 hội viên có nền kinh tế phát triển đóng góp cho các nước đang phát triển vay theo điều kiện ưu đãi trên cơ sở mức thu nhập bình quân thấp. Quỹ đặc biệt có 3 loại là Quỹ phát triển châu Á (ADF), Quỹ trợ giúp kỹ thuật (TASF), Quỹ đặc biệt của Nhật Bản (JSF).

Chính sách cho vay của ADB được thực hiện theo trình độ phát triển của các nước hội viên và ưu tiên phát triển theo ngành trong nền kinh tế. Đối với những nước kém phát triển, chịu ảnh hưởng nặng của biến động kinh tế thế giới, có thu nhập bình quân đầu người dưới 200USD họ được ưu tiên vay ở quỹ đặc biệt. Ngoài ra, các nước này có thể vay ở nguồn vốn thông thường. Đối với các nước có trình độ phát triển trung bình, có khả năng phát triển nhưng cần sự trợ giúp từ bên ngoài, họ có thể vay vốn từ nguồn vốn thông thường và một phần ở Quỹ đặc biệt. Đối với các nước có thu nhập cao chỉ được vay vốn ở nguồn vay thông thường theo lãi suất thị trường. Đối với các ngành được ưu tiên phát triển, ADB quan tâm hàng đầu đến các ngành nông nghiệp, công nghiệp phục vụ nông nghiệp, thủy lợi, chăn nuôi, lâm nghiệp, chế biến lâm sản...

Việt Nam là thành viên của ADB. Thời gian qua, Việt Nam đã tiếp nhận được nhiều khoản cho vay của ADB để nâng cấp cơ sở hạ tầng với thời hạn dài và lãi suất ưu đãi. Ngoài ra, ADB còn trợ giúp Việt Nam trong việc phát triển nguồn nhân lực, hỗ trợ chuyên gia tư vấn trong việc củng cố công tác hoạch định chính sách.

5.6. VẤN ĐỀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM

Một trong những bài học kinh nghiệm quan trọng được Đảng Cộng sản Việt Nam tổng kết trong Đại hội VI “Kết hợp sức mạnh dân tộc với sức mạnh thời đại trong điều kiện mới” đã tạo nền tảng quan trọng và rõ ràng về mặt quan điểm khẳng định tính nhất quán và liên tục của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Đại hội IX, quan điểm hội nhập kinh tế quốc tế đã được khẳng định rõ nét và đầy đủ hơn “Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực theo tinh thần phát huy tối đa nội lực, nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế, bảo đảm độc lập tự chủ và định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích dân tộc, an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc, bảo vệ môi trường”. Đại hội X cụ thể tiếp đường lối hội nhập kinh tế quốc tế “Chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế, đồng thời mở rộng hợp tác quốc tế trên các lĩnh vực khác. Việt Nam là bạn, đối tác đáng tin cậy của các nước trong cộng đồng quốc tế, tham gia tích cực vào tiến trình hợp tác quốc tế và khu vực”.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, về thực chất, là quá trình thực hiện từng bước việc mở cửa thị trường trong nước, khai thác các nguồn lực bên ngoài kết hợp với nội lực nhằm phục vụ mục đích phát triển kinh tế- xã hội. Đây là quá trình Việt Nam tham gia chủ động và ngày càng sâu rộng hơn vào các mối liên kết kinh tế quốc tế để tạo cho nền kinh tế Việt Nam vị trí tối ưu trong phân công lao động quốc tế.

Kể từ khi tiến hành công cuộc đổi mới nền kinh tế năm 1986 đến nay, Việt Nam đã từng bước chủ động hội nhập kinh tế quốc tế. Kể từ khi tiến hành đổi mới đến giữa những năm 1990, Việt Nam hội nhập chủ yếu thông qua việc tự do hoá đơn phương, ký kết các hiệp định thương mại và hiệp định bảo hộ và khuyến khích đầu tư với các nước, nối lại quan hệ với các tổ chức tiền tệ - tài chính quốc tế và cộng đồng tài trợ quốc tế. Kể từ giữa những năm 1990 đến nay, đặc biệt là từ tháng 7/1995, khi Việt Nam bình thường hoá quan hệ với Hoa Kỳ, thiết lập quan hệ kinh tế - thương mại với EU và gia nhập ASEAN, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra đa dạng với nhiều hình thức khác nhau: vừa tiếp tục đơn phương

tiến hành tự do hoá, vừa đẩy mạnh phát triển các mối liên kết song phương, tiểu khu vực và đa phương (khu vực, liên khu vực và toàn cầu). Các giao dịch thương mại, đầu tư và dịch vụ giữa các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế của Việt Nam với phần còn lại của thế giới ngày càng được mở rộng về quy mô, phạm vi và gia tăng về tốc độ. Điều này càng làm tăng mức độ hội nhập quốc tế các quan hệ kinh tế của Việt Nam.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế mở ra nhiều cơ hội đồng thời cũng dẫn đến nhiều thách thức to lớn đối với nền kinh tế Việt Nam. Các cơ hội chủ yếu từ quá trình này là việc tiếp cận với thị trường rộng lớn trên phạm vi khu vực và toàn cầu, tiếp cận với nguồn vốn đầu tư lớn, công nghệ hiện đại và kỹ năng quản lý tiên tiến, tạo ra được lợi thế theo quy mô, người tiêu dùng hưởng lợi lớn từ các hàng hoá và dịch vụ chất lượng cao hơn và giá cả rẻ hơn... Các thách thức gắn với quá trình này là khả năng cạnh tranh quốc tế khá hạn chế của hàng hoá, dịch vụ, doanh nghiệp Việt Nam và khả năng cạnh tranh thấp của quốc gia, nguy cơ bị phá sản của doanh nghiệp và mất thị trường trong nước các đối thủ nước ngoài, giảm việc làm, suy thoái tài nguyên và môi trường, tác động xấu về văn hoá, an ninh... Rõ ràng, các tác động ngược chiều này luôn tồn tại trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Vấn đề là cần triệt để khai thác cơ hội và giảm thiểu các thách thức để chủ động hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả.

5.6.1. Tiến trình tự do hoá đơn phương

Kể từ khi tiến hành công cuộc đổi mới nền kinh tế, Việt Nam đã chuyển dần từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa với những biện pháp cải cách quan trọng về giá- lương- tiền, xác lập chế độ một giá, giảm thiểu và xoá bỏ dần chế độ độc quyền ngoại thương, mở rộng quyền kinh doanh doanh nghiệp, thực hiện khoán sản phẩm trong nông nghiệp, cải cách kinh tế nhà nước, đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài, phát triển kinh tế tập thể, kinh tế tư nhân... từng bước mở cửa thị trường và tạo điều kiện quan trọng để nền kinh tế Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế từng bước từ song phương, tiểu khu vực, khu vực đến liên khu vực và toàn cầu.

5.6.2. Tham gia vào các thể chế liên kết

Trước hết, Việt Nam tham gia Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) và tham gia Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) từ năm 1996. Đồng thời, Việt Nam cũng tham gia vào các cơ chế liên kết khác trong ASEAN như lĩnh vực công nghiệp (chương trình AICO), dịch vụ (Hiệp định AFAS), đầu tư (AIA), sở hữu trí tuệ, công nghệ thông tin (Hiệp định E-ASEAN)...

Tháng 5/1994, Việt Nam tham gia chính thức Hội đồng hợp tác Kinh tế Thái Bình Dương (PECC) và Chính phủ đã quyết định thành lập Ủy ban Quốc gia (gọi tắt VNCPPEC) do Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam làm Chủ tịch. Tháng 3/1996, Việt Nam tham gia Diễn đàn Á- Âu (ASEM) với tư cách là một trong những thành viên sáng lập. Tháng 11/1998, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương (APEC). Đây là một cơ chế tự nguyện, chiếm hơn 80% kim ngạch buôn bán, 2/3 đầu tư và hơn 50% ODA của Việt Nam.

Việt Nam đã chính thức nộp đơn xin gia nhập WTO tháng 1/1995 và đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức này vào 11/1/2007.

Từ đầu năm 2002, Việt Nam cùng các nước ASEAN đàm phán với Trung Quốc thành lập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN- Trung Quốc (ACFTA). Đầu tháng 11/2002, các nước ASEAN và Trung Quốc đã ký Hiệp định khung về hợp tác kinh tế hai bên thống nhất các nguyên tắc cơ bản của Khu vực mậu dịch tự do ASEAN- Trung Quốc hoàn thành vào năm 2010. Bắt đầu từ năm 2003, hai bên tiến hành đàm phán để cụ thể hoá các nguyên tắc thành quy định cụ thể đặc biệt là cam kết mở cửa thị trường hàng hoá, dịch vụ và đầu tư

Tháng 9/2002, tại Bru-nây, ASEAN, Úc và Niu-di- lân đã ký | tuyên bố chung thiết lập quan hệ đối tác gần gũi giữa hai bên.

Tháng 10/2004, tại Viên- Chăn, ASEAN, Úc và Niu-di-lân đã ra | tuyên bố chung ASEAN- CER chuẩn bị đàm phán Hiệp định khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Úc- Niu-di-lân (AFTA- CER FTA) , thời

gian 2 năm kể từ năm 2005 và hoàn thành FTA trong 10 năm đối với ASEAN-6, Úc, Niu-di-lân và 15 năm đối với tất cả các thành viên.

Tháng 11/2002, các nhà lãnh đạo ASEAN và Nhật Bản đã nhất trí thiết lập đối tác kinh tế toàn diện (AJCEP) trong đó có Khu vực mậu dịch tự do ASEAN- Nhật Bản. Các bên đã nhất trí đàm phán chính thức với ASEAN từ tháng 4/2005. Thời gian đàm phán kéo dài 2 năm và hoàn thành CEP là 2012 đối với Nhật Bản và ASEAN-6, 2017 đối với tất cả các thành viên.

Tháng 11/2003, ASEAN và Ấn Độ đã ký Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN-Ấn Độ (AICEP) nhất trí thành lập Khu vực mậu dịch tự do giữa hai bên vào 2012/2016/2017. Các cuộc đàm phán bắt đầu vào năm 2004 và kết thúc vào năm 2005. việc

Liên kết kinh tế ASEAN- Hoa Kỳ được bắt đầu bằng Tổng thống Mỹ đưa ra “Sáng kiến vì sự năng động của ASEAN” tại Hội nghị cấp cao APEC ở Mê-hi-cô tháng 10/2002. Các bên nhất trí đàm phán ký Hiệp định thuận lợi hoá Thương mại và Đầu tư ASEAN- Hoa Kỳ (TIFA) và các Hiệp định thương mại tự do song phương (BFTA) giữa Hoa Kỳ với từng nước ASEAN. Hoa Kỳ đã ký FTA với Xinh-ga-po, đang đàm phán FTA với Thái Lan và thảo việc hình thành FTA với Ma-lai-xi-a. Đông Bắc Á (gồm luận Liên kết kinh tế giữa ASEAN với các nước Nhật Bản, Trung Quốc và Hàn Quốc) đang được xúc tiến với một chương trình trên 30 biện pháp ngắn hạn và trung hạn để thành lập Khu vực Mậu dịch tự do Đông Á gồm các nước ASEAN và các nước Đông Bắc Á do Nhóm Nghiên cứu tầm nhìn Đông Á đề xuất.

5.6.3. Tham gia vào các liên kết kinh tế song phương

Năm 2000, Việt Nam đã ký kết Hiệp định thương mại với Hợp chúng quốc Hoa Kỳ dựa trên những nguyên tắc cơ bản của WTO. Hiệp định bắt đầu có hiệu lực từ 12/2001. Việt Nam cũng đã nghiên cứu và thúc đẩy khả năng đàm phán hiệp định thương mại song phương với một số nước khác như Nga, EU, Nhật Bản và Ukraina... Việc chưa phải là thành viên WTO của Việt Nam đã hạn chế phần nào việc thúc đẩy các hoạt động đàm phán này.

5.6.4. Tham gia liên kết kinh tế khu vực

Đồng thời với việc tham gia vào các liên kết song phương và đa phương đã nêu Việt Nam cũng đã tham gia vào các liên kết khu vực như Hợp tác Tiểu vùng sông Mê-kông (GMS), Hành lang Đông - Tây (WEC), Tam giác phát triển Việt Nam - LàoCampuchia và tháng 5/2004, Việt Nam đã tham gia Tổ chức Chiến lược hợp tác kinh tế (ACMECS) gồm 5 nước là Thái Lan, Lào, Cam-pu-chia, Mi-an-ma và Việt Nam.

Các quá trình tham gia của Việt Nam vào các liên kết trên đây thể hiện tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam từ góc độ chính phủ. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế được thể hiện ở việc gia tăng các hoạt động thương mại, đầu tư và dịch vụ từ trong nước ra nước ngoài và từ nước ngoài vào trong nước như các hoạt động xuất-nhập khẩu, gia công quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài phát triển các hoạt động dịch vụ quốc tế như giao thông vận tải, tài chính-ngân hàng, thanh toán- tín dụng... Chính sự gia tăng của các giao dịch kinh tế và kinh doanh này làm cho độ mở nền kinh tế Việt Nam tăng lên. Điều đó thể hiện mức độ hội nhập ngày càng sâu của nền kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế thế giới được khởi đầu bằng việc phê chuẩn các cam kết kinh tế quốc tế.

TÓM TẮT

Chương này trình bày các vấn đề về liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế. Hội nhập kinh tế quốc tế bao hàm cả việc phát triển các quan hệ kinh tế theo chiều rộng và chiều sâu nhưng nếu hiểu trực tiếp đó là quá trình liên kết kinh tế quốc tế. Liên kết kinh tế quốc tế là một quá trình phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế theo chiều sâu và việc nhận thức những lợi ích cơ bản do liên kết kinh tế quốc tế mang lại của chính

phủ của các nước cũng như các doanh nghiệp. Đây là quá trình đàm phán, thương lượng của từng quốc gia để nhận được sự công nhận của các nước thành viên trong một tổ chức hoặc một liên kết nào đó. Liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế được thể hiện trực tiếp ở việc giảm thiểu các rào cản thuế quan và quan để các giao dịch thương mại, đầu tư, dịch vụ diễn ra thuận lợi theo những nguyên tắc và cam kết quốc tế.

Liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế có những vai trò nhất định đặc biệt là việc khai thác có hiệu quả các lợi thế so sánh quốc gia, hình thành cơ cấu kinh tế khu vực, gia tăng về cường độ và khối lượng của các quan hệ kinh tế quốc tế, thúc đẩy cạnh tranh quốc tế và điều chỉnh chính sách cũng như cơ cấu kinh tế của từng quốc gia. Đây là những quy mô và phạm vi mới lớn hơn của các giao dịch kinh tế quốc tế giữa các nước.

Liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra theo nhiều cấp độ và phạm vi khác nhau từ liên kết nhỏ (sáp nhập, mua lại, liên doanh) đến liên kết lớn giữa các quốc gia và hình thành các tổ chức quốc tế. Ở cấp độ khu vực thường có các liên kết như thành lập các khu vực ưu đãi thương mại, khu vực mậu dịch tự do, liên minh hải quan, thị trường chung, liên minh tiền tệ và liên minh kinh tế.

Liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế có những tác động quan trọng nhất định. Những tác động quan trọng trước hết có thể kể đến là tác động tạo lập mậu dịch và chuyển hướng mậu dịch. Tạo lập mậu dịch phân bổ có hiệu quả các nguồn lực và tăng phúc lợi cho tất cả các nước có liên quan. Chuyển hướng mậu dịch thường bảo vệ lợi ích của các nước thành viên vừa có tác động tích cực vừa gây tác động kém hiệu quả cho nên lợi ích tổng thể không thật rõ ràng. Đây là những tác động cơ bản và tiếp theo là các tác động về khả năng cạnh tranh, thể chế vận hành và nguồn lực sử dụng... Tùy điều kiện của từng nước mà đặc biệt là độ mở của nền kinh tế ở trạng thái nào mà tác động của liên kết có thể lớn hay nhỏ. Các quốc gia có thể khai thác các tác động này ở các góc độ khác nhau.

Mỗi một loại liên kết hoặc tổ chức quốc tế có những nguyên tắc hoạt động nhất định như Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), Liên minh châu Âu (EU), Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA), Ngân hàng thế giới (WB), Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF)... Các quốc gia muốn trở thành thành viên của liên kết phải đáp ứng những tiêu chuẩn nhất định. Tham gia vào các liên kết kinh tế và tổ chức quốc tế là thực hiện quá trình hội nhập quốc tế. Đây là một xu hướng khách quan và điều kiện để phát triển của mọi quốc gia trong điều kiện hiện nay.

Việt Nam đang từng bước thực hiện tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế tích cực, chủ động và sâu rộng với từng bước đi cụ thể. Quá trình này đang mở ra cho Việt Nam nhiều cơ hội và nhiều thách thức. Những cơ hội là tiềm năng còn thách thức là hiện hữu. Vấn đề là cần khai thác triệt để cơ hội và giảm thiểu tối đa thách thức để chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Trình bày khái niệm và những đặc trưng của liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế?
2. Các loại hình liên kết và hội nhập kinh tế quốc tế có những đặc điểm chủ yếu nào và các liên kết kinh tế quốc tế tác động đến nền kinh tế của các nước thành viên ra sao?
3. Hãy phân tích những đặc trưng của các hình thức liên kết và hội nhập kinh tế khu vực? Các hình thức đó của liên kết kinh tế quốc tế khác nhau như thế nào?
4. Hãy phân tích những tác động kinh tế của việc thành lập liên minh thuế quan đến các nước thành viên?
5. Vì sao Hiệp hội ASEAN quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) ra đời? Vai trò của Hiệp hội này được thể hiện như thế nào? Cơ cấu tổ chức ra sao?

6. Những đặc trưng của Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA)? Tác động của việc thành lập khu vực này đến nền kinh tế Việt Nam như thế nào?
7. Quá trình hình thành và vai trò của việc thành lập Liên minh châu Âu (EU)? Liên minh tiền tệ châu Âu có những đặc trưng gì? dàn hợp tác
8. Quá trình hình thành và đặc trưng của Diễn châu Á - Thái Bình Dương (APEC)?
9. Mục đích thành lập và đặc điểm của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)? Việt Nam có những thuận lợi và khó khăn gì khi nhập WTO? IMF), cơ cấu tổ chức
10. Lý do thành lập Quỹ tiền tệ quốc tế (của IMF đối với nền kinh tế thế giới?
11. Chức năng và vai trò của Ngân hàng thế giới (WB) đối với nền kinh tế thế giới và Việt Nam?
12. Lý do thành lập và vai trò của Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đối với sự phát triển của nền kinh tế của các nước?
13. Hãy trình bày quan điểm chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam? Tiến trình chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam diễn ra như thế nào? Việt Nam có những cơ hội và gặp phải những thách thức gì trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay? Làm thế nào để khai thác có hiệu quả cơ hội và vượt qua những thách thức đó một cách có hiệu quả?
14. Nghiên cứu kinh nghiệm điều chỉnh chính sách của Trung Quốc và các nước khác theo các cam kết trong WTO và rút ra bài học đối với Việt Nam?