



THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP ĐỂ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VƯỢT RÀO CẢN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Do ảnh hưởng của WTO và yêu cầu của cuộc sống, bảo vệ môi trường, ... các nước vẫn xây dựng hệ thống rào cản mới khó đối phó hơn.

1. Tóm tắt

Gia nhập WTO, doanh nghiệp xuất khẩu VN hiển nhiên sẽ được hưởng những thành quả hơn 60 năm tồn tại của GATT và WTO về giảm thiểu các rào cản thương mại quốc tế để tiến đến một thế giới thương mại tự do. Điều đó đồng nghĩa rào cản thuế quan đối với hàng xuất khẩu sẽ giảm, nhưng xuất khẩu hàng hóa VN sẽ vẫn gặp nhiều khó khăn khi phải đối phó với nhiều rào cản thương mại mới và tinh vi ở các thị trường nhập khẩu. Rào cản thương mại quốc tế là một vấn đề rộng, bài viết chỉ đề cập đến thực trạng rào cản mà hàng xuất khẩu VN đang gặp phải, đánh giá những ảnh hưởng cả tích cực

và tiêu cực của rào cản thương mại các nước đối với xuất khẩu VN, đồng thời đề xuất giải pháp để các doanh nghiệp VN đẩy mạnh xuất khẩu.

2. Thực trạng vướng mắc rào cản thương mại của xuất khẩu VN

Thị trường xuất khẩu VN trải rộng trên thị trường với khoảng 200 quốc gia và vùng lãnh thổ. Tại mỗi thị trường, ở từng ngành hàng, xuất khẩu VN gặp nhiều loại rào cản thương mại khác nhau. Tuy nhiên, xuất khẩu VN thường gặp nhất tập trung vào một số loại rào cản sau: thứ nhất là các biện pháp thuế quan đặc thù như thuế chống bán phá giá, thuế tự vệ đối với hàng

TRẦN THANH LONG

nhập khẩu, thuế chống trợ cấp. Thứ hai là các rào cản kỹ thuật và các rào cản an toàn vệ sinh thực phẩm.

2.1 Các biện pháp thuế quan đặc thù

Biện pháp thuế quan đặc thù gây ảnh hưởng tiêu cực to lớn đối với hàng xuất khẩu của VN là các vụ kiện bán phá giá ở các thị trường nhập khẩu. Doanh nghiệp xuất khẩu VN biết đến loại rào cản này từ năm 1994. Đến năm 2008, hàng năm các doanh nghiệp xuất khẩu VN đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá với số lượng ngày càng tăng. Theo Cục Quản lý Cạnh tranh (Bộ Công thương) tính đến tháng 7 năm 2009, VN đã bị các đối tác nước ngoài đưa vào diện bị điều tra chống bán phá giá khoảng trên 35 lần (Bảng 1).

Nghiên cứu các vụ kiện chống

Bảng 1: Các vụ kiện chống bán phá giá mà VN có liên quan

Năm	Tổng số vụ kiện	Mặt hàng	Nước kiện
2009	34	Máy điều hòa	Thổ Nhĩ Kỳ
	33	Đĩa ghi DVD	Ấn Độ
	32	Túi nhựa PE	Mỹ
	31	Giày và đế giày cao su	Canada
	30	Giày	Braxin
2008	29	Sợi vải	Ấn Độ
	28	Lò xo không bọc	Mỹ
	27	Vải nhựa	Thổ Nhĩ Kỳ
2007	26	Đĩa ghi	Ấn Độ
	25	Đèn huỳnh quang	Ấn Độ
	24	Bật lửa ga	Thổ Nhĩ Kỳ
2006	23	Giày mũ vải	Peru
	22	Dây curoa	Thổ Nhĩ Kỳ
2005	21	Nan hoa xe đạp, xe máy	Argentina
	20	Đèn huỳnh quang	Ai Cập
	19	Giày mũ da	EU
2004	18	Ván lướt sóng	Peru
	17	Đèn huỳnh quang	EU
	16	Chốt cài inox	EU
	15	Ổng tuyết thép	EU
	14	Xe đạp	EU
	13	Lốp xe	Thổ Nhĩ Kỳ
	12	Vòng khuyên kim loại	EU
2003	11	Tôm	Mỹ
	10	Ô xít kẽm	EU
2002	9	Cá da trơn	Mỹ
	8	Bật lửa ga	Hàn Quốc
	7	Bật lửa ga	EU
	6	Giày, đế giày không thấm nước	Canada
2001	5	Tỏi	Canada
2000	4	Bật lửa ga	Ba Lan
1998	3	Giày dép	EU
	2	Mì chính	EU
1994	1	Gạo	Columbia

Nguồn: Cục Quản lý cạnh tranh – Bộ Công thương

bán phá giá có liên quan đến hàng xuất khẩu VN, người viết thấy nổi lên mấy vấn đề mà các doanh nghiệp xuất khẩu và các cơ quan hữu quan của Nhà nước cần quan tâm.

ngành và các cơ quan hữu quan không có đối sách hiệu quả để giải quyết.

Doanh nghiệp VN gần đây lo ngại trước ảnh hưởng của biện pháp tự vệ của nước ngoài đối

Thứ nhất, số lượng các vụ điều tra chống bán phá giá có liên quan VN có xu hướng ngày càng tăng.

Thứ hai, quốc gia tiến hành điều tra bán phá giá đối với xuất khẩu VN thường là các thị trường quan trọng của VN.

Thứ ba, diện tích các mặt hàng bị kiện bán phá giá ngày càng mở rộng và thường là các mặt hàng lợi thế xuất khẩu. Điều đó có nghĩa là điều tra chống bán phá giá do các nước tiến hành hàm chứa nhiều yếu tố rủi ro to lớn về việc mất các thị trường quan trọng của VN trong tương lai nếu các doanh

với hàng xuất khẩu của VN. So với các vụ kiện chống bán phá giá, số lượng các vụ kiện liên quan biện pháp tự vệ không nhiều. Tuy nhiên, ảnh hưởng của các biện pháp thuế tự vệ đối với xuất khẩu VN rất lớn nếu doanh nghiệp VN bị áp thuế tự vệ từ các thị trường nhập khẩu. Hiện nay, xuất khẩu VN đang tăng trưởng với tốc độ cao, trong khi hiệp hội ngành hàng xuất khẩu của VN không mạnh để điều tiết sản lượng, cung cấp thông tin đầy đủ về thị trường nhập khẩu và dự báo kịp thời những phản ứng của các thị trường nhập khẩu. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp và cơ quan hữu quan của nhà nước VN chưa có nhiều kinh nghiệm trong đối phó với loại rào cản này. Số liệu (Bảng 2), thể hiện VN chưa gặp nhiều về loại rào cản này, nhưng doanh nghiệp, các hiệp hội ngành hàng xuất khẩu và các cơ quan nhà nước không thể chủ quan với biện pháp tự vệ đối với hàng nhập khẩu vì ảnh hưởng của nó đối với xuất khẩu và sản xuất trong nước là không nhỏ.

Ngoài rào cản chống bán phá giá và tự vệ như trên, doanh nghiệp VN còn phải đối phó với thuế chống trợ cấp, đây cũng là loại rào cản thương mại có ảnh hưởng nhất định đến thương mại của các nước. Theo số liệu của Cục Quản lý Cạnh tranh, VN mới chỉ đối phó với 1 vụ kiện được tiến hành bởi Mỹ. Tuy nhiên, VN là nền kinh tế chuyên đổi từ kinh tế bao cấp, doanh nghiệp nhà nước còn chiếm tỉ trọng tương đối lớn trong xuất khẩu, một số biện pháp hỗ trợ, khuyến khích của Nhà nước đối với doanh nghiệp không rõ ràng, công tác phản ánh, lưu trữ chứng từ kế toán của doanh

Bảng 2: Số vụ kiện tự vệ ở nước ngoài đối với hàng hoá Việt Nam (Tính đến tháng 5/2009)

Năm	Mặt hàng	Nước điều tra
2009	Thép cuộn/tấm/xê băng cán nóng	Ấn Độ
2006	Hoá chất STPP	Philippines
2005	Xe đạp	Canada
2004	Tinh bột sắn	Ấn Độ
2003	Kính nổi	Philippines
2001	Gạch ốp lát	Philippines

Nguồn: Cục quản lý cạnh tranh – Bộ Công thương

ngành còn hạn chế, ... thì có thể đây là biện pháp mà các nước có thể sử dụng để kiện hàng xuất khẩu VN, đặc biệt vào những thời điểm kinh tế suy thoái.

2.2 Rào cản kỹ thuật và an toàn vệ sinh thực phẩm

Bên cạnh đối phó với các rào cản thuế quan đặc thù, hàng VN còn phải đối phó với các rào cản phức tạp và tinh vi hơn là rào cản phi thuế quan ở các thị trường nhập khẩu, bài viết chỉ đề cập đến rào cản SPS và TBT.

Với đặc trưng là một nước đang phát triển ở trình độ thấp, khoa học công nghệ chưa phát triển, hệ thống sản xuất, qui trình sản xuất và chất lượng sản phẩm chưa cao, điều đó làm cho hàng xuất khẩu VN gặp rất nhiều khó khăn khi thâm nhập thị trường các nước đặc biệt là nước có nhu cầu nhập khẩu cao thường đưa ra các yêu cầu về TBT rất nghiêm ngặt từ đó hạn chế nhất định khả năng tiếp cận thị trường của hàng xuất khẩu VN. Điều này được thể hiện thông qua số lượng cảnh báo TBT mà hàng tháng Văn phòng TBT VN nhận được từ các nước thành viên của WTO liên quan đến xuất khẩu của VN. Do khó khăn tư liệu, tác giả chỉ lấy số liệu thống kê tháng 6 năm 2009 để minh chứng cho tần suất của rào cản TBT với hàng xuất khẩu VN trên một số thị trường.

Bảng 3: Cảnh báo các quốc gia về TBT trong tháng 6 năm 2009 đối với VN

	Quốc gia	Số lượng cảnh báo
1	Bahrain	6
2	Canada	10
3	Trung Quốc	24
4	Cộng đồng châu Âu	5
5	Israel	12
6	Kenya	14
7	Trinidad và Tobago	11
8	Ukraine	15
9	Mỹ	14
10	Các quốc gia khác	26
	Tổng cộng	137

Nguồn: Văn phòng TBT VN

Như vậy, chỉ trong tháng 6 năm 2009, VN đã bị 24 đối tác cảnh báo 137 lần về vi phạm các hàng rào TBT tại các nước. Theo Văn phòng TBT VN, các tháng trước đó số lượng cảnh báo cũng gần với con số này. Điều đó chứng tỏ đây là rào cản phổ biến mà các doanh nghiệp VN phải vượt qua để chiếm lĩnh thị trường nước ngoài. Điều này có phần nghiêm trọng hơn khi xu thế các nước đang thắt chặt các rào cản TBT.

VN cũng là quốc gia đang có lợi thế lớn trong xuất khẩu một số mặt hàng nông sản, thủy sản, thực phẩm, ... những mặt hàng bị chi phối bởi các rào cản an toàn vệ sinh thực phẩm, dịch bệnh

cho người và động thực vật bị chi phối bởi hiệp định SPS trong khuôn khổ WTO. Gia nhập WTO, VN đã thành lập văn phòng SPS tại các bộ ngành, địa phương, qua đó văn phòng SPS VN đã nhận được khoảng 57 cảnh báo của các quốc gia chủ yếu là Châu Âu, thị trường lớn về thủy sản của VN, mặt hàng xuất khẩu lớn của VN.

Bảng 4: Rào cản SPS đối với VN từ các nước thành viên WTO.

Năm	Số lượng TB nhận được
2008	23
2009	34
Tổng cộng	57

Nguồn: Văn phòng SPS VN

Bảng 5: Cảnh báo SPS từ các quốc gia thành viên WTO đối với VN (theo quốc gia) (tính đến tháng 8 năm 2009)

	Số lượng TB nhận được	
1	Anh	4
2	Đức	7
3	Séc	2
4	Hy Lạp	9
5	Ý	5
6	Ba lan	1
7	Liên minh châu Âu	20
8	Na Uy	3
9	Tây Ban Nha	6
	Tổng cộng	57

Nguồn: Văn phòng SPS VN

Mặc dù số lượng các cảnh báo về rào cản SPS đối với hàng xuất khẩu của VN không nhiều như các cảnh báo TBT. Tuy nhiên, đây là biện pháp có xu hướng đang được cả các nước phát triển và đang phát triển sử dụng rất phổ biến trong quản lý hoạt



động nhập khẩu của các nước. Vì vậy, doanh nghiệp, các cơ quan nhà nước cần đặc biệt lưu ý khi đưa hàng VN vào thị trường các nước.

3. Ảnh hưởng của rào cản thương mại các nước đến xuất khẩu VN

Qua nghiên cứu tình hình rào cản thương mại của các nước nhắm vào hàng xuất khẩu VN, người viết thấy rằng, gia nhập WTO cho phép hàng xuất khẩu VN được hưởng các ưu đãi liên quan đến thuế quan, nhưng mức độ bảo hộ ở các thị trường vẫn còn cao, biện pháp bảo hộ đã có sự chuyển đổi từ thuế quan sang các biện pháp và công cụ phi thuế quan và các biện pháp thuế quan đặc thù mà ảnh hưởng của nó đối với xuất khẩu của VN là vô cùng lớn cả ở mặt tích cực và tiêu cực.

3.1 Ảnh hưởng tiêu cực của rào cản thương mại đối với xuất khẩu VN

Thứ nhất, các rào cản thuế quan hay phi thuế quan đều có xu hướng làm tăng chi phí sản xuất, chi phí quản lý, chi phí chứng minh sự phù hợp. Bởi vì, các rào cản thương mại thường đặt ra các qui định liên quan đến qui trình sản xuất, nguyên vật liệu sản xuất, nguyên liệu bao gói, khống chế hàm lượng độc tố và dư lượng thuốc trừ sâu,... để vượt qua rào cản này, doanh nghiệp xuất khẩu VN phải tăng các khoản đầu tư cố định vào máy móc thiết bị, công nghệ và qui trình quản lý,... để nâng cao chất lượng sản phẩm, cùng với đó là chi phí thử nghiệm, kiểm định, giám định, công nhận và lấy giấy chứng nhận. Nhìn chung, doanh nghiệp xuất khẩu VN phải gánh chịu chi phí này. Điều này sẽ ảnh hưởng

đặc biệt tới các doanh nghiệp xuất khẩu VN, vì doanh nghiệp VN vẫn chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (chiếm trên 95%, Tổng cục Thống kê, 2008) sẽ gặp khó khăn trong đầu tư để đáp ứng rào cản ở thị trường nhập khẩu.

Ngoài chi phí nêu trên, thì nền kinh tế VN và các doanh nghiệp xuất khẩu còn chịu chi phí liên quan thương mại khác. Ở đây chúng ta có thể thấy qua vụ kiện cá basa giữa Mỹ và VN, chưa nói đến chi phí cho vụ tranh kiện mà chi đề cập liên quan chi phí điều chỉnh về mặt thương mại đã là khoản không nhỏ: “...Sau vụ kiện, các doanh nghiệp xuất khẩu VN phải đăng ký lại nhãn hiệu (chi phí khoảng 450 USD) cũng như thay đổi toàn bộ bao bì, nhãn mác, ... rất tốn kém. Việc tổ chức tiếp thị, giới thiệu lại sản phẩm cũng góp phần làm tăng giá thành sản phẩm. Hơn nữa, theo các chuyên gia của VASEP, việc phải thay đổi tên gọi của sản phẩm ở thị trường Mỹ sẽ ảnh hưởng đến lượng hàng hoá được tiêu thụ vì người tiêu dùng chưa quen với tên sản phẩm mới...[1] .

Thứ hai, rào cản thương mại các nước kéo theo các thủ tục quản lý, chứng minh, kiểm định, chứng nhận, công nhận tương đối phức tạp,... đối với hàng xuất khẩu VN cả ở VN và thị trường nhập khẩu. Ông Digby Gascoine, chuyên gia quốc tế của dự án hỗ trợ thương mại đa biên MUTRAP III (Bộ Công thương) xác nhận, các hàng rào thương mại do EU áp dụng phần lớn đều hết sức ngặt nghèo: “*Nhưng các nước xuất khẩu buộc phải chấp nhận để tiếp cận thị trường này*”. Vì vậy, dù muốn hay không các doanh nghiệp phải chấp nhận qui

định do nước ngoài đặt ra. Việc tiến hành nhiều khâu, nhiều bước trong kiểm tra, đánh giá, trong khi còn thiếu sự công nhận về kết quả kiểm tra, đánh giá giữa VN và đối tác nhập khẩu sẽ gây ra sự chậm trễ trong giao hàng, hàm chứa yếu tố rủi ro do hư hỏng đặc biệt là các mặt hàng thủy sản, rau quả,... và đi kèm đó là khả năng bị tịch thu, thiêu hủy tại cửa khẩu nước nhập...đây là nỗi lo của các doanh nghiệp xuất khẩu VN. Không ít lô hàng xuất khẩu VN đã gặp rủi ro này, đơn cử “*Vải hộp có hàm lượng kim loại, dưa có hàm lượng Acid lactic, rau đông lạnh xuất đi Nhật bị phát hiện có vật lạ (nút áo, tóc)... Một số thị trường như: Nhật, Hàn Quốc, Mỹ, Đài Loan... không cho nhập rau quả tươi từ VN do vấn đề "ruồi đục quả"*. [2]

Thứ ba, một tác động không thể xem thường của các rào cản thương mại quốc tế là gây ra tình trạng chệch hướng thương mại so với thương mại tự do. Thực tiễn xuất khẩu VN đã chứng minh điều này, năm 2001 Mỹ áp đặt thuế chống bán phá giá tôm đối với VN, lập tức kim ngạch xuất khẩu tôm VN vào Mỹ giảm sút nghiêm trọng nhưng các thị trường khác và tổng kim ngạch xuất khẩu tôm của VN vẫn gia tăng. Điều đó chứng tỏ rào cản tạm thời này của Mỹ đã làm cho hàng VN chuyển hướng vào các thị trường khác. Việc chuyển hướng vào thị trường mới bao hàm rủi ro và chi phí cũng như ảnh hưởng đến sản xuất trong nước xuất khẩu gây ra các xáo trộn cho đời sống người sản xuất và kinh doanh của các doanh nghiệp. Lãnh đạo của một công ty xuất khẩu thủy sản đông lạnh đã lý giải việc công ty của



ông ngừng xuất khẩu tôm vào thị trường châu Âu vì rào cản quá cao như sau: “*Lợi nhuận khi xuất hàng vào EU chỉ khoảng 1-2%, nhưng rủi ro có khi lên đến 100%*”. [3]

3.2 Ảnh hưởng tích cực của rào cản thương mại đối với xuất khẩu VN

Mặc dù có những ảnh hưởng xấu đến xuất khẩu VN, nhưng rào cản thương mại quốc tế cũng có tác động tích cực mang tính hệ thống và toàn diện đối các doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan nhà nước VN trong dài hạn. Điều này thể hiện ở điểm:

Một là, rào cản thương mại các nước sẽ góp phần tăng cường nhận thức cho các cấp lãnh đạo VN, các hiệp hội ngành hàng và cho các doanh nghiệp xuất khẩu về rào cản thương mại quốc tế. Từ chỗ doanh nghiệp xuất khẩu VN và các cơ quan nhà nước, hiệp hội ngành hàng lo ngại, phản ứng tiêu cực trước rào cản thương mại ở các nước, hiện nay các cơ quan nhà nước, hiệp hội ngành hàng, doanh nghiệp xuất khẩu VN đã có nhiều thông tin và phản ứng tích cực hơn với rào cản tại các thị trường nhập khẩu. Chính vì vậy, nói như ông Trương Đình Hòe, Tổng thư ký Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản VN: “*Các quy định của EU áp dụng cho toàn thế giới chứ không riêng gì VN, nên vấn đề của chúng ta là cần phải nhanh chóng tổ chức lại sản xuất và kinh doanh theo yêu cầu của họ chứ không còn cách nào khác*”. [4]

Hai là, rào cản thương mại các nước thúc đẩy doanh nghiệp tăng cường đầu tư để vượt qua rào cản tại các thị trường nhập khẩu. Từ quan điểm chấp nhận rào cản thương mại là một thực tế hiện hữu và phổ

biến trong giai đoạn hiện nay, các doanh nghiệp đã có bước chuyển động trong việc sống chung với rào cản là tăng cường đầu tư để vượt qua rào cản chiếm lĩnh thị trường nước ngoài. Điều đó được phản ánh qua số lượng doanh nghiệp tăng cường đầu tư trang thiết bị để đáp ứng các chuẩn mực sản phẩm tại các thị trường khó tính như Mỹ, EU, Nhật, ..., Tăng cường năng lực doanh nghiệp, nhà sản xuất để vượt rào cản. Minh chứng rõ ràng nhất trong lĩnh vực xuất khẩu thủy sản của VN, theo số liệu thống kê số lượng doanh nghiệp VN tăng dần qua các năm xuất khẩu vào EU, thị trường được xem là khó tính nhất đối với các mặt hàng thủy sản, điều này do các doanh nghiệp đã tăng cường đầu tư cho đánh bắt, nuôi trồng, bảo quản đáp ứng các chứng nhận sản phẩm an toàn của EU cũng như ở một số thị trường trọng điểm khác của thủy sản VN.

Ba là, rào cản thương mại các nước cũng thúc đẩy sự chuyển động của cơ quan nhà nước VN trong đối phó với rào cản tại thị trường nhập khẩu. Thời gian gần đây đặc biệt sau khi gia nhập WTO VN đã có nhiều nỗ lực trong tăng cường thiết lập, hoàn thiện và vận hành hoạt động của Văn phòng SPS và

Văn phòng TBT VN, ...Tiếp đến là hoàn thiện hệ thống luật liên quan tiêu chuẩn, chất lượng sản phẩm, nâng cao năng lực của các phòng thí nghiệm, kiểm nghiệm, chứng nhận phù hợp, tích cực tham gia các tổ chức tiêu chuẩn khu vực và thế giới, ... điều này giúp cho các doanh nghiệp tiếp cận tốt với hệ thống tin và luật, tạo điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm vượt qua rào cản.

Bốn là, từ nỗ lực của các doanh nghiệp, các hiệp hội ngành hàng, các cơ quan có thẩm quyền của Nhà nước làm cho các doanh nghiệp quen và sống tốt với các rào cản nghiêm ngặt của các nước trên cơ sở nâng cao sức mạnh của nền kinh tế và các ngành hàng xuất khẩu. Chúng ta đều hiểu rằng, rào cản là thách thức và nguy cơ, tuy nhiên nếu nhà nước và doanh nghiệp VN có sự quan tâm đầu tư, chuẩn bị tốt trong ứng phó với rào cản của các nước thì nguy cơ này sẽ biến thành cơ hội tốt để VN quảng bá hình ảnh quốc gia tích cực trong xây dựng nền sản xuất có trách nhiệm với cộng đồng, với môi trường, với các vấn đề xã hội đương đại. Điều đó giúp cho VN có thể định vị được sản phẩm VN trên trường quốc tế, đồng nghĩa VN chắc chắn sẽ trở

Bảng 6: Số lượng các doanh nghiệp được xuất khẩu sang các thị trường

TT	Thị trường	2005	2006	2007	2008
1	EU, Na Uy, Thụy Sĩ	171	209	269	303
2	Hàn Quốc	251	320	379	415
3	Mỹ	292	350	370	370
4	Trung Quốc	260	290	381	417
5	Canada	264	298	221	224
6	Nga	-	-	25	34
7	Đạt tiêu chuẩn ngành	264	319	386	415

Nguồn: Nguyễn Tử Cương, tài liệu hội thảo do Văn phòng SPS VN tổ chức tháng 4 năm 2009
*Tổng số doanh nghiệp 2008: 444

thành nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ được đánh giá cao trong chuỗi giá trị toàn cầu. Việc đáp ứng các quy định, quy chuẩn kỹ thuật các nước thể

hiện là một sự cam kết chắc chắn của các doanh nghiệp xuất khẩu về chất lượng sản phẩm đảm bảo sự ổn định đầu ra trên thương trường.

Bảng 7: Thị trường chấp nhận sản phẩm thủy sản VN

Nguồn : Tài liệu hội thảo do Văn phòng TBT VN tổ chức tháng 4 năm 2009

STT	Năm	Vùng, khu vực nhập khẩu thủy sản Việt Nam
1	2001	71
2	2002	78
3	2003	85
4	2004	90
5	2005	106
6	2006	116
7	2007	134
8	2008	140

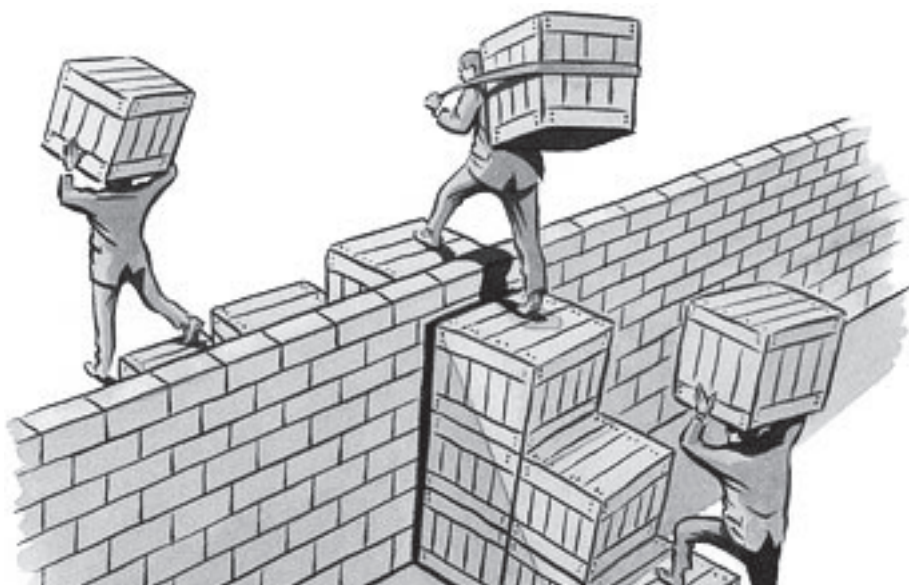
4. Giải pháp để doanh nghiệp VN vượt rào cản thương mại các nước đẩy mạnh xuất khẩu

4.1 Giải pháp từ phía Nhà nước

Nhà nước cần tập trung hoàn thiện hệ thống pháp luật đặc biệt trong các lĩnh vực: lao động, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, luật về môi trường... cần đẩy nhanh việc rà soát và chuyển dần các khoản trợ cấp, các chính sách khuyến khích xuất khẩu sang các hình thức hỗ trợ doanh nghiệp phù hợp với các qui định của WTO.

Xây dựng ban hành tiêu chuẩn VN theo hướng hội nhập và phù hợp tình hình mới. Vì vậy, nhà nước cần tích cực tham gia các tổ chức tiêu chuẩn khu vực và quốc tế để tìm kiếm sự hỗ trợ và thông tin tham khảo để xây dựng tiêu chuẩn VN hiện đại, phù hợp và khoa học.

Nhà nước ban hành các chính sách để hỗ trợ và khuyến khích các doanh nghiệp áp dụng các qui trình sản xuất và nuôi trồng sạch, tiến đến áp dụng các nhãn mác sinh



thái để đối phó và vượt qua các rào cản môi trường chủ yếu các nước phát triển.

Nhà nước thu thập và cung cấp nhanh, kịp thời, đầy đủ thông tin chính sách thương mại, tình hình thị trường các đối tác nhập khẩu, hệ thống rào cản tại thị trường nhập khẩu cho doanh nghiệp.

Các cơ quan thông tin đại chúng và các cơ quan nghiên cứu, đào tạo cần phổ biến, hướng dẫn một cách cụ thể các biện pháp đối phó có hiệu quả với rào cản thương mại. Nhà nước phát huy vai trò của các cơ quan đại diện thương mại VN ở nước ngoài, tăng cường hiệu quả thông tin ở các bộ ngành trong nước, các vụ thuộc Bộ Công thương thường xuyên cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp. Tăng cường chất lượng hoạt động của các tham tán thương mại VN ở các nước trong việc thu thập và cung cấp thông tin về rào cản thương mại tại các thị trường nhập khẩu và phối hợp xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến rào cản thương mại ở các nước.

Nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống văn phòng SPS và

TBT VN trên cơ sở đầu tư con người, kinh phí để hoàn thiện năng lực thu thập xử lý thông tin, ban hành thường xuyên các khuyến cáo kịp thời đến với hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp xuất khẩu.

Nhà nước dự báo tốt tình hình xuất khẩu VN tại các nước, dự báo sớm những khả năng áp dụng các rào cản tại thị trường nước ngoài để các cơ quan, doanh nghiệp và hiệp hội chủ động xử lý trong khả năng và thẩm quyền của mình.

Nhà nước cần thiết lập kênh và duy trì thông tin giữa doanh nghiệp, hiệp hội và các cơ quan hữu quan hiệu quả và thông suốt. Các cơ quan thường xuyên tổ chức các đợt gặp gỡ để nắm bắt tình hình diễn biến ở các thị trường.

Nhà nước hoàn thiện, đầu tư cho hệ thống phòng thí nghiệm, đánh giá, kiểm định có chất lượng tốt. Nhà nước nên tập trung đầu tư mạnh mẽ cho việc xây dựng các hệ thống phòng thí nghiệm, nâng cấp các cơ quan kiểm nghiệm để đạt được các mức độ tin cậy cao, từ đó tiến hành đàm phán với các nước để sớm có các thoả thuận về sự công nhận lẫn nhau về các tiêu



chuẩn và ủy quyền cho nhau trong việc kiểm tra chất lượng sản phẩm và vệ sinh an toàn thực phẩm, dược phẩm... để giảm chi phí cho doanh nghiệp khi phải đối mặt với các loại rào cản này.

4.2 Các hiệp hội ngành hàng

Đầu tư nâng chất các hoạt động hiệp hội trong xử lý các vấn đề liên quan rào cản thương mại. Các hiệp hội ngành hàng phải đầu tư nâng cao năng lực của mình trên cơ sở đầu tư con người và hoàn thiện mạng dịch vụ hỗ trợ các doanh nghiệp. Các hiệp hội phải thành lập hoặc củng cố bộ phận thông tin của hiệp hội để thu thập và xử lý thông tin có tính chất chuyên ngành về các thị trường xuất khẩu chủ yếu, trong đó trọng tâm là thông tin về rào cản.

Phát huy hơn nữa vai trò điều hòa quy mô sản xuất và xuất khẩu, giá cả và chất lượng sản phẩm để hạn chế các nguy cơ gặp phải các vụ kiện chống bán phá giá. Hiệp hội cần phải chủ động tính toán và thảo luận với các doanh nghiệp cùng ngành hàng để điều tiết sản lượng xuất khẩu ở qui mô phù hợp tránh các rào cản tự vệ và các vụ kiện chống bán phá giá ở các nước.

Các hiệp hội nghiên cứu, phát hành nhiều ấn phẩm, cẩm nang thị trường có tính hướng dẫn trên cơ sở phối hợp với các chuyên gia giỏi của ngành hàng, các nhà khoa học hàng đầu trong và ngoài nước tiến hành biên soạn các tài liệu thông tin dữ liệu về thị trường các nước và thông tin liên quan ngành hàng xuất khẩu của hiệp hội.

Hiệp hội xây dựng và phát hành các rào cản thương mại tại thị trường các nước để cung cấp cho các doanh nghiệp về thị trường mà

doanh nghiệp đang hoạt động. Ban hành các cẩm nang ngành hàng có giá trị triển khai bằng ngôn ngữ cụ thể dễ hiểu để các doanh nghiệp nắm bắt và vận dụng vào thực tiễn doanh nghiệp. Phối hợp các cơ quan ban ngành liên quan SBT, SPS để dịch, xuất bản và phổ biến các ấn phẩm nước ngoài có liên quan đến rào cản thương mại.

Thường xuyên trao đổi doanh nghiệp để nắm bắt thông tin và xử lý các phức tạp phát sinh. Hiệp hội thông qua nhiều kênh khác nhau để nắm bắt các vấn đề liên quan đến đối phó rào cản của các doanh nghiệp, từ đó cùng các doanh nghiệp, ban ngành tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

Thiết lập và duy trì tốt các quan hệ với các cơ quan ban ngành, SPS, TBT để nắm bắt kịp thời thông tin khuyến cáo từ các nước bạn hàng để từ đó có kế hoạch ban hành các xử lý cho các doanh nghiệp hội viên.

Hiệp hội tích cực xử lý các vấn đề nhân danh hiệp hội để bảo vệ các thành viên. Hiệp hội cần nắm bắt, dự báo và phản ứng nhanh với các diễn biến của từng thị trường, từ đó có kế hoạch chủ động trong hầu kiện và kháng kiện.

4.3 Doanh nghiệp

Doanh nghiệp cần tích cực tham gia các hoạt động của Nhà nước, hiệp hội ngành hàng ở các vấn đề liên quan đến ngành hàng của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng tích cực tham gia các diễn đàn, các hội thảo do các cơ quan nhà nước tổ chức, nhằm trao đổi, đề xuất và thông tin tình hình rào cản tại thị trường các nước nhập khẩu và tìm kiếm sự hỗ trợ, hướng dẫn từ các cơ quan hữu quan.

Doanh nghiệp duy trì thường xuyên quan hệ với Cục Quản lý Cạnh tranh (Bộ Công thương), Văn phòng SPS, Văn phòng TBT VN, các tham tán thương mại VN ở các nước để cập nhập thường xuyên tình hình chuyển động của rào cản thương mại ở các thị trường nhập khẩu của doanh nghiệp.

Hợp tác tốt với các cơ quan nhà nước trong hỗ trợ, cung cấp thông tin, phối kết hợp trong việc chứng minh, khiếu kiện nhằm đạt được kết quả xử lý tốt nhất các vụ kiện, vụ tranh chấp từ thị trường nước ngoài.

Đầu tư, đổi mới công nghệ, trang thiết bị theo hướng hiện đại nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và hàng hóa khi xuất khẩu. Thị trường xuất khẩu VN hiện nay là trên 200 quốc gia vùng và lãnh thổ, có yêu cầu khác nhau về chủng loại, về mẫu mã, về chất lượng hàng hóa,... với đời sống vật chất ngày càng nâng cao, người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến chất lượng sản phẩm. Vì vậy, để vượt qua các rào cản về thương mại, các doanh nghiệp cần chủ động xây dựng và triển khai áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng quốc tế như ISO 9000, HACCP và ISO 14000, SA 8000.... Các chứng nhận này cho các doanh nghiệp xuất khẩu được xem như giấy thông hành để đi vào các thị trường chủ lực có yêu cầu cao về tiêu chuẩn hàng hóa.

Đào tạo nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp có sự am hiểu tốt về hệ thống rào cản trong thương mại quốc tế. Doanh nghiệp cần phải tranh thủ các nguồn hỗ trợ tài chính của Nhà nước và các tổ chức quốc tế cho công tác đào tạo, mặt khác, doanh

ngành cần chủ động bố trí kinh phí để đào tạo các chuyên gia giỏi theo yêu cầu của doanh nghiệp.

Để có thể chủ động đối phó và vượt qua các rào cản thương mại thì cần phải đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu thị trường nhằm hiểu rõ hơn về thị trường nước ngoài và để cho các nhà nhập khẩu hiểu rõ hơn về hàng hóa của doanh nghiệp mình.

Tích cực mở rộng các hình thức liên doanh, liên kết giữa kinh tế nhà nước nói chung và doanh nghiệp nhà nước nói riêng với các thành phần kinh tế khác, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các công ty đa quốc gia hoặc các tập đoàn kinh tế lớn. Từ thực tiễn kinh doanh quốc tế cho thấy, nếu có yếu tố nước ngoài thì các phán quyết của phía đối tác thường có lợi cho bên VN hơn trong quá trình giải quyết các vụ tranh chấp.

5. Kết luận

Gia nhập WTO, hàng xuất khẩu VN có nhiều cơ hội để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài. Cơ hội, điều kiện thuận lợi nhất đối với xuất khẩu của các doanh nghiệp là các hàng rào thuế quan và các biện pháp mang tính hạn chế định lượng đã giảm đáng kể. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của WTO và yêu cầu của cuộc sống, bảo vệ môi trường, ... các nước vẫn xây dựng hệ thống rào cản mới khó đối phó hơn.

Trong quá trình thâm nhập thị trường nước ngoài, các doanh nghiệp VN thường gặp các loại rào cản sau: thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp, thuế tự vệ... bên cạnh đó là các rào cản kỹ thuật hoặc vệ sinh thực phẩm. Những rào cản này có ảnh hưởng lớn đến xuất khẩu VN cả về tích cực và

tiêu cực. Điều quan trọng là doanh nghiệp, các cơ quan nhà nước, hiệp hội ngành hàng xuất khẩu cần có những biện pháp đối phó hữu hiệu với những rào cản này.

Đề tài phần nào đã đề cập đến mức độ nhất định thực trạng của rào cản thương mại đối với xuất khẩu của VN và những ảnh hưởng của nó. Tuy nhiên, rào cản thương mại là một vấn đề rộng, trong khi đó thông tin, tư liệu về vấn đề này không nhiều. Do đó, đề tài chỉ làm rõ một phần nội dung cơ bản của vấn đề. Vì vậy, để nắm rõ về vấn đề phức tạp này cần có những nghiên cứu chuyên sâu cho từng thị trường và ngành hàng để từ đó cung cấp cho các doanh nghiệp các thông tin hữu ích hơn trong đối phó với rào cản thương mại ở các thị trường nhập khẩu, góp phần thúc đẩy xuất khẩu VN phát triển một cách mạnh

mẽ giai đoạn sau gia nhập WTO●

Ghi chú

1. <http://mfo.mquiz.net/news/PrintFriendly/?1899>
2. Báo CAND, số ra ngày 3/7/2009.
3. <http://mfo.mquiz.net/news/PrintFriendly/?1899>
4. Báo Tuổi trẻ số ra 06/08/2009

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Văn phòng SPS VN, tài liệu hội thảo, tháng 4 năm 2009
2. Văn phòng TBT VN, tài liệu hội thảo tháng 4 năm 2009
3. Văn phòng TBT VN, sổ tay TBT, năm 2008

Nâng cao tính chuyên nghiệp...

(Tiếp theo trang 20)

8. Phải chịu sự giám sát chất lượng của các tổ chức kiểm định và uy tín.

Tóm lại, nếu nâng cao được tính chuyên nghiệp của phòng đào tạo sẽ là một trong những điều kiện thuận lợi để thu hút sinh viên trong bối cảnh cạnh tranh giữa các trường đại học Việt Nam hiện nay. Tính chuyên nghiệp của phòng đào tạo sẽ làm sự hài lòng của sinh viên đối với hoạt động đào tạo của nhà trường tăng lên, góp phần đổi mới giáo dục đại học một cách thiết thực. Tính chuyên nghiệp của các chuyên viên phòng đào tạo sẽ giúp hạn chế được tối đa các sai sót trong việc quản lý hoạt động đào tạo, bảo đảm tốt hơn lợi ích của người dạy và người học●

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. A report of office of the registrar Chulalongkorn University 2005.p.5
2. Xây dựng học chế tín chỉ ở trường Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn. Thực trạng, lộ trình, giải pháp/Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Đại học Quốc gia trọng điểm. Năm 2008. Tr.37-38.
3. Website một số trường đại học Việt Nam.