

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG  
KHOA KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ  
CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ ĐỐI NGOẠI



## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

VIỆT NAM – APEC: CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI  
CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC

*Họ và tên sinh viên* : Trịnh Thu Ngân  
*Lớp* : Anh 13  
*Khoá* : 44 D  
*Giáo viên hướng dẫn* : ThS. Vũ Huyền Phương

Hà Nội, tháng 5 năm 2009

## LỜI MỞ ĐẦU

Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế là đặc trưng và xu hướng phát triển phổ biến của hầu hết các nền kinh tế trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Những văn kiện thể hiện đường lối chính sách đối ngoại của Việt Nam trong những năm qua đều dành sự ưu tiên thúc đẩy tiến trình hội nhập sâu rộng vào các nền kinh tế khu vực và quốc tế. Sự kiện Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) vào năm 1998 là một trong những minh chứng sống động thể hiện sự nhất quán trong đường lối đối ngoại của Đảng và Nhà nước. Đồng thời, tham gia APEC còn là một bước đệm quan trọng giúp Việt Nam tiến gần hơn đến mục tiêu gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và tăng cường quan hệ song phương với các nền kinh tế lớn như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Canada, Australia...

Hơn 10 năm hợp tác trong khuôn khổ APEC đã mang lại cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam nhiều cơ hội phát triển, song cũng đặt ra không ít thách thức buộc các doanh nghiệp phải đối mặt. Một vấn đề đặt ra là giải pháp nào để cộng đồng doanh nghiệp trong nước có thể hạn chế được những thách thức và tận dụng được tối đa những lợi ích mà tiến trình này đem lại. Với mục đích đi tìm câu trả lời cho vấn đề đó, em đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Việt Nam - APEC: Cơ hội và thách thức đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước” cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Khóa luận nhằm cung cấp cho người đọc cái nhìn tổng quan về APEC và thực trạng tham gia hợp tác APEC của Việt Nam trong thời gian qua, khái quát những thành tựu đã đạt được và hạn chế còn tồn tại. Trên cơ sở đó, khóa luận tập trung phân tích để nêu bật những cơ hội và thách thức mà hợp tác APEC đã, đang và sẽ tiếp tục mang lại cho cộng đồng doanh nghiệp Việt

Nam; cũng như đề xuất một số giải pháp nhằm tạo điều kiện cho cộng đồng doanh nghiệp trong nước vượt qua thách thức và tận dụng tối đa những cơ hội đến từ tiến trình hợp tác này.

Ngoài lời mở đầu và kết luận, kết cấu của khoá luận gồm 3 chương:

**Chương I:** Tổng quan về Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC).

**Chương II:** Cơ hội và thách thức đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước khi Việt Nam tham gia APEC.

**Chương III:** Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hợp tác của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong APEC.

Qua đây, em xin được gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy cô giáo trường Đại học Ngoại Thương Hà Nội trong suốt bốn năm học vừa qua đã truyền đạt cho em một nền tảng kiến thức vững chắc để phục vụ cho quá trình nghiên cứu đề tài. Em cũng xin bày tỏ sự biết ơn đặc biệt tới ThS. Vũ Huyền Phương, người đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ và tạo điều kiện thuận lợi để em hoàn chỉnh khóa luận này.

Do hạn chế về kiến thức thực tế cũng như nguồn tài liệu, khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong sẽ nhận được những ý kiến chỉ bảo, đóng góp từ phía các thầy cô, các bạn và những người quan tâm để đề tài nghiên cứu của mình có thể được hoàn thiện hơn nữa.

*Hà Nội, Ngày 05 tháng 05 năm 2009*

TRỊNH THU NGÂN

## **CHƯƠNG I:**

### **TỔNG QUAN VỀ DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ**

#### **CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**

#### **I. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**

##### **1. Bối cảnh thế giới và khu vực cho sự hình thành của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)**

###### ***1.1 Chiến tranh lạnh chấm dứt và sự hình thành hai xu thế toàn cầu hóa - khu vực hóa trong quan hệ quốc tế***

Đầu năm 1945, đại chiến thế giới thứ hai tiến gần đến kết thúc đặt ra những vấn đề quan trọng và cấp bách buộc các cường quốc Đồng minh phải đối mặt. Một trong số những vấn đề cấp thiết hàng đầu là tổ chức lại thế giới sau chiến tranh, dẫn đến sự hình thành của hội nghị quốc tế Ianta vào tháng 2 năm 1945 giữa ba quốc gia Mỹ, Anh và Liên Xô. Những quyết định của hội nghị quốc tế Ianta nhằm phân chia phạm vi ảnh hưởng của các cường quốc thắng trận ở châu Âu và châu Á, từ đó từng bước xây dựng nên khuôn khổ của một trật tự thế giới mới với hai cực đối đầu "Xô - Mỹ", hay thường được gọi là "Trật tự hai cực Ianta". Trải qua hơn 40 năm, cục diện chiến tranh lạnh giữa hai cường quốc Mỹ và Liên Xô về cơ bản vẫn được duy trì. Tuy nhiên, những diễn biến lịch sử mang tích chất bước ngoặt như: thắng lợi của cuộc Cách mạng Trung Quốc (1949) đã đập tan âm mưu khống chế của Mỹ và xóa bỏ những đặc quyền của Liên Xô ở vùng Đông Bắc nước này; sự lớn mạnh về kinh tế của các nước tư bản Tây Âu; sự phát triển "thần kỳ" của Nhật Bản khiến nước này trở thành một trong ba trung tâm kinh tế - tài chính của thế giới; sự phát triển và thắng lợi của phong trào giải phóng dân tộc ở những khu vực vốn thuộc ảnh hưởng của Mỹ và Tây Âu như Á, Phi, Mỹ Latin... cũng đã

tạo ra những tác động không nhỏ góp phần làm suy yếu "Trật tự hai cực Ianta".

Cho đến nửa sau những năm 1980, quan hệ Xô - Mỹ từng bước được cải thiện từ hướng đối đầu chuyển sang đối thoại thông qua các Hội nghị cấp cao giữa những người đứng đầu hai quốc gia, mà theo đó rất nhiều văn kiện hợp tác quan trọng ở các lĩnh vực kinh tế - thương mại, văn hóa, khoa học - kỹ thuật... được kí kết. Đặc biệt, bằng việc thỏa thuận cùng giảm một bước quan trọng trong cuộc chạy đua vũ trang vào năm 1987, Mỹ và Liên Xô đã thể hiện rõ ý chí muốn chấm dứt cục diện chiến tranh lạnh và cùng hợp tác để giải quyết các xung đột quốc tế. Đây chính là điểm khởi nguồn cho một xu thế phát triển mới trong quan hệ quốc tế: từ đối đầu chuyển sang đối thoại và hợp tác, trên nguyên tắc các bên cùng có lợi và cùng tồn tại hòa bình. Xu thế toàn cầu hóa phát triển mạnh mẽ không ngừng và ngày càng nhận được sự ủng hộ của nhiều quốc gia, được minh chứng bằng những nỗ lực đàm phán kéo dài nhằm thành lập nên một tổ chức đóng vai trò điều tiết chung ở các lĩnh vực thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp... Song các quốc gia thường xuyên gặp phải bế tắc trong tiến trình đàm phán đa phương do không dung hòa được những mâu thuẫn về lợi ích giữa các nước. Phải tới khi vòng đàm phán thứ 8 diễn ra (Vòng đàm phán Uruguay) - vòng đàm phán kéo dài nhất (từ tháng 9 năm 1986 đến tháng 4 năm 1994), thu hút nhiều quốc gia tham gia nhất, và có nhiều diễn biến phức tạp nhất trong lịch sử - Tổ chức Thương mại thế giới (World Trade Organisation - WTO) mới được hình thành.

Cũng trong giai đoạn đầu những năm 1980, cuộc khủng hoảng kinh tế diễn ra tại Mỹ bắt nguồn từ việc giá năng lượng không ngừng leo thang kéo theo lạm phát, thất nghiệp đã tạo ra những ảnh hưởng tiêu cực lan rộng trên toàn thế giới. Các quốc gia ngày càng thắt chặt các biện pháp bảo hộ và rào

cản thương mại để bảo vệ các ngành sản xuất và thị trường trong nước khiến xu thế toàn cầu hóa tạm thời lắng xuống. Để ứng phó với tình hình mới, xu thế khu vực hóa ra đời và cũng có những bước phát triển nhanh chóng về cả chiều rộng và chiều sâu: ở Bắc Mỹ, Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (North American Free Trade Agreement - NAFTA) được kí kết năm 1992 giữa ba nước Hoa Kỳ - Canada - Mexico; và cùng năm đó, các nước thuộc Liên minh châu Âu cũng lên kế hoạch cho một thị trường chung và một liên minh tiền tệ chung. Trong khi đó, khu vực Châu Á - Thái Bình Dương vốn được xem là một khu vực có tình hình an ninh chính trị ổn định, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, song lại chưa xây dựng được một hình thức liên kết khu vực chính thức nào để bảo vệ lợi ích của các quốc gia thành viên trước sự phát triển không ngừng của chủ nghĩa bảo hộ khu vực ở Bắc Mỹ và Tây Âu.

### ***1.2 Khu vực Châu Á - Thái Bình Dương trở thành khu vực kinh tế phát triển năng động nhất, thu hút được sự chú ý của cả thế giới***

Từ nửa sau những năm 1970 cho đến những năm 1980, nền kinh tế khu vực Châu Á và đặc biệt là các quốc gia Đông Á đã đạt được những bước tăng trưởng mạnh mẽ. Phong trào công nghiệp hóa sâu rộng được tiến hành ở khu vực Đông Á từ những năm 50 lúc này đã đem lại những tác động tích cực: tốc độ tăng trưởng GDP trên đầu người của Nhật Bản giai đoạn 1953 - 1975 là 8%/ năm, tỷ trọng công nghiệp trong GDP của Nhật Bản đạt đỉnh cao 35% vào giữa thập niên 60 [4]. Trong khi đó, nhiều nước Đông Á bắt đầu chuyển sang áp dụng lần lượt chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu và chiến lược hướng về xuất khẩu để cạnh tranh với Nhật Bản ở những ngành có hàm lượng lao động cao. Cho đến cuối thập niên 70, làn sóng công nghiệp châu Á đã lan rộng sang Trung Quốc; và từ giữa những năm 80 quá trình này bắt đầu bước sang giai đoạn phát triển mới với những thay đổi lớn về chất, thể hiện ở tốc độ công nghiệp hóa cao ở Trung Quốc và Đông Nam Á, cũng như

sự chuyển dịch cơ cấu công nghiệp nhanh chóng (từ các ngành sử dụng nhiều lao động sang các ngành có hàm lượng cao về tư bản, công nghệ) ở hầu hết các nền kinh tế công nghiệp hóa mới (Newly Industrialized Economies - NIEs) như Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan... Thành quả đạt được là, trong suốt giai đoạn 1980 - 1992 châu Á trở thành khu vực kinh tế phát triển năng động nhất thế giới, với động lực phát triển chủ yếu là ngoại thương. Những con số thống kê cho thấy xuất khẩu của châu Á giai đoạn này tăng nhanh nhất thế giới, đạt tốc độ bình quân 10% (so với 4% của các nước châu Âu và Mỹ Latin, và 6% của các nước công nghiệp phát triển vốn chiếm tới 2/3 thương mại thế giới) [37]. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment - FDI) vào châu Á cũng tăng mạnh, chủ yếu là dòng FDI từ Mỹ, Nhật Bản và các nền kinh tế NIEs. Để duy trì tốc độ phát triển này, các quốc gia châu Á đều nhận thấy sự cần thiết của việc hợp tác và liên kết kinh tế trong khu vực, nhằm hạn chế tối đa các rào cản trong tiếp cận thị trường và lưu chuyển hàng hóa dịch vụ, cũng như để ổn định hóa thị trường xuất - nhập khẩu.

### ***1.3 Quan hệ thương mại giữa các nền kinh tế khu vực Châu Á - Thái Bình Dương ngày càng phụ thuộc lẫn nhau một cách chặt chẽ***

Thống kê về tỷ trọng xuất khẩu giữa các vùng kinh tế trong phạm vi khu vực châu Á - Thái Bình Dương trong những năm 1980 cho thấy, các con số này không ngừng tăng lên. Điển hình là vào năm 1989, kim ngạch xuất khẩu của Nhật Bản sang Hoa Kỳ đạt 34,2% tổng kim ngạch xuất khẩu của nước này; tổng kim ngạch xuất khẩu của các nền kinh tế còn lại trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương sang Hoa Kỳ đạt 25,8%. Trong cùng năm đó, xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Nhật Bản cũng đạt tới 12,3%, và 30,5% tổng kim ngạch xuất khẩu của Hoa Kỳ là sang các nước còn lại ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Bản thân các quốc gia này cũng có mối quan hệ thương

mai phụ thuộc chặt chẽ với Nhật Bản: các quốc gia dành 9,8% tổng kim ngạch xuất khẩu cho thị trường Nhật Bản, và ngược lại, xuất khẩu từ Nhật Bản sang các nền kinh tế này cũng đạt tới 33% [37]. Có thể thấy rằng, chính sự phụ thuộc ngày càng gia tăng về mặt kinh tế đã tạo ra một nhu cầu cấp thiết được gắn kết giữa các quốc gia trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương, nhằm hướng đến một sự phát triển ổn định và bền vững cho toàn khu vực.

Tóm lại, sự hình thành và phát triển mạnh mẽ của xu thế toàn cầu hóa - khu vực hóa, sự phát triển năng động và "thần kỳ" của các nền kinh tế châu Á - Thái Bình Dương trong giai đoạn những năm 1980 và sự phụ thuộc về mặt kinh tế ngày càng chặt chẽ giữa các nền kinh tế này là ba nhân tố quan trọng đưa đến yêu cầu khách quan và cấp bách cho việc hình thành một diễn đàn hợp tác kinh tế rộng mở trong khu vực để đảm trách nhiệm vụ điều phối chung đối với các hoạt động thương mại, đầu tư, hợp tác khoa học kỹ thuật; khuyến khích tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư; thúc đẩy và duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao; hướng đến sự phát triển bền vững và thịnh vượng cho khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

## **2. Sự hình thành và phát triển của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)**

Ý tưởng về một tổ chức liên kết kinh tế khu vực châu á - Thái Bình Dương đã được hình thành từ những năm 1960 bởi một số học giả người Nhật, mà tiêu biểu là Kojima và Kurimoto với đề xuất thành lập Khu vực mậu dịch tự do Thái Bình Dương (1965), gồm 5 quốc gia công nghiệp phát triển là Mỹ, Nhật Bản, New Zealand, Canada và Australia, mở cửa cho một số thành viên liên kết là các nước đang phát triển ở khu vực lòng chảo Thái Bình Dương [5]. Tuy nhiên, đề xuất này chỉ nhận được sự ủng hộ hạn chế của một vài quốc gia. Đến năm 1980, Nhật Bản và Australia tiếp tục dành nhiều nỗ lực



và bước đầu xây dựng thành công một thể chế hợp tác kinh tế khu vực đầu tiên mang tên Hội đồng hợp tác kinh tế Thái Bình Dương (Pacific Economic Cooperation Council - PECC). Cùng năm đó, Bộ trưởng Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản Hajime Tamura lại đưa ra gợi ý thành lập một diễn đàn hợp tác mang tính chất kỹ thuật vì mục tiêu phát triển kinh tế, và ngay lập tức nhận được sự quan tâm của Thủ tướng Australia Bob Hawke, trong khi Hoa Kỳ tỏ ra thờ ơ với gợi ý này vì đang tập trung thúc đẩy tiến triển vòng đàm phán Uruguay và chuẩn bị thiết lập Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ. Tháng 1 năm 1989, tại Seoul (Hàn Quốc), Thủ tướng Bob Hawke đã đề xuất việc xây dựng một diễn đàn tư vấn kinh tế cấp Bộ trưởng ở châu Á - Thái Bình Dương, với mục đích phối hợp hoạt động của các chính phủ để thúc đẩy sự phát triển của hệ thống thương mại đa phương. 10 tháng sau đó, trong Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao và Kinh tế khu vực Châu Á - Thái Bình Dương diễn ra tại Canberra (Australia), quyết định thành lập Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) đã được chính thức thông qua bởi 12 thành viên sáng lập bao gồm: Australia, Mỹ, Nhật, Singapore, Malaysia, Philippines, Thái Lan, Brunei, New Zealand, Indonesia, Hàn Quốc và Canada. 3 nền kinh tế Trung Quốc, Hồng Kông và Đài Loan được phê chuẩn gia nhập APEC vào tháng 11 năm 1991 và năm 1993 APEC lại đón nhận thêm hai thành viên mới là Mexico và Papua New Guinea. Năm 1994 APEC kết nạp thêm Chile nâng tổng số các thành viên lên 18 nước và vùng lãnh thổ kinh tế và quyết định giữ nguyên con số này trong 3 năm để chấn chỉnh tổ chức. Tháng 11 năm 1997, Hội nghị thượng đỉnh APEC diễn ra tại Vancouver (Canada) ra quyết định kết nạp thêm Việt Nam, Peru và Nga vào tháng 11 năm 1998. Hiện tại, APEC bao gồm 21 nền kinh tế thành viên và vẫn còn 8 nước đang chờ gia nhập APEC là: Lào, Campuchia, Mianma, Ấn Độ, Pakistan, Srilanka, Mông Cổ và Columbia [5].

Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương ra đời nhằm tạo ra sự liên kết giữa những khu vực kinh tế năng động nhất trên thế giới (Đông Á và Bắc Mỹ); giữa những nền kinh tế siêu cường (Mỹ, Nhật) với các nền kinh tế đang hùng mạnh (Canada, Trung Quốc, Australia, Hàn Quốc...) và cả những nền kinh tế đang phát triển (ASEAN) với những nét đặc thù đa dạng về kinh tế - chính trị - xã hội; trên cơ sở đó đưa khu vực châu Á - Thái Bình Dương trở thành động lực cạnh tranh mạnh mẽ của thế giới. Trải qua gần 20 năm hoạt động, với những lĩnh vực và nội dung hoạt động ngày càng được mở rộng, với rất nhiều nỗ lực thúc đẩy tự do hóa, thuận lợi hóa mậu dịch và đầu tư giữa các nền kinh tế thành viên dựa trên các nguyên tắc của WTO nhằm hướng đến sự phát triển thịnh vượng và bền vững, Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương ngày nay đã trở thành một liên kết kinh tế - thương mại khu vực hùng mạnh và gặt hái được nhiều thành tựu quan trọng. Một số thành tựu chủ yếu phải kể đến là:

- **Về quy mô**, trong suốt quá trình phát triển APEC đã không ngừng mở rộng quy mô và phạm vi ảnh hưởng của mình bằng cách kết nạp thêm 9 thành viên mới bên cạnh 12 thành viên sáng lập. Tính đến năm 2006, 21 nền kinh tế thành viên APEC với hơn 2,7 tỷ dân đã đóng góp khoảng 55% GDP thế giới và 49% khối lượng giao dịch thương mại toàn cầu [14].
- **Về vị thế**, nếu ban đầu APEC chỉ là một Diễn đàn cấp bộ trưởng ngoại giao và Thương mại, thì từ năm 1993, việc tổ chức các hội nghị cấp cao đã nâng vị thế của APEC lên cấp các nguyên thủ quốc gia. Bên cạnh đó, các hội nghị cấp bộ trưởng và hội nghị bộ trưởng chuyên ngành cũng được tổ chức thường kỳ hàng năm để góp phần làm phong phú thêm các hoạt động của Diễn đàn và thúc đẩy sự hợp tác toàn diện giữa các nền kinh tế trong khu vực.

- ***Về lĩnh vực hoạt động***, khi mới thành lập mục tiêu của diễn đàn là tập hợp lực lượng chính trị để tạo thế và lực trong quan hệ kinh tế - thương mại đa biên và ổn định kinh tế trong khu vực. Song chỉ sau 3 năm hoạt động APEC đã mở rộng hướng đi sang thúc đẩy tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư, và hợp tác kinh tế - kỹ thuật giữa các quốc gia trong Diễn đàn. Cho đến nay, APEC còn có nhiều đóng góp rộng rãi trong các lĩnh vực như ngăn chặn biến đổi khí hậu, chống khủng bố, hợp tác giải quyết các vấn đề xã hội, an ninh năng lượng, an ninh lương thực và nhân quyền... Tuy nhiên, diễn đàn vẫn xem việc tự do hóa thương mại theo nguyên tắc của WTO là vấn đề ưu tiên hàng đầu.
- ***Về khả năng lôi kéo sự tham gia của doanh nghiệp vào các hoạt động***, APEC ngày càng được đánh giá cao bởi các hoạt động chính thức của Diễn đàn luôn nhận được sự ủng hộ và tham gia của đông đảo giới doanh nhân. APEC thành lập một Hội đồng tư vấn kinh doanh (APEC Business Advisory Council - ABAC) từ năm 1995 và định kỳ tổ chức các cuộc họp thường niên với các nhà lãnh đạo; đồng thời các Hội nghị Bộ trưởng ngành của APEC luôn nhiệt tình đón nhận sự tham gia của đại diện các doanh nghiệp. Các hoạt động tích cực của Ban thư ký APEC và việc xây dựng mạng thông tin rộng rãi về Diễn đàn cũng là cơ sở để các doanh nghiệp dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm sự hỗ trợ và các cơ hội kinh doanh trong khu vực.

Như vậy, với lịch sử tồn tại lâu dài, những bước phát triển đúng đắn cùng những nỗ lực ngày càng tăng nhằm việc điều phối quan hệ thương mại - đầu tư trong khu vực theo hướng tự do hóa và đối mặt với các vấn đề kinh tế - xã hội mang tính thời đại, Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương đã và đang chứng tỏ được quy mô, hiệu quả và vị thế quan trọng bậc

nhất của mình trong việc thúc đẩy sự phát triển năng động, ổn định và bền vững của khu vực và thế giới.

**BẢNG 1: CÁC CHỈ SỐ KINH TẾ CỦA CÁC NỀN KINH TẾ  
THÀNH VIÊN APEC (NĂM 2006)**

Nền kinh tế thành viên & Năm gia nhập	Diện tích (Nghìn Km <sup>2</sup> )	Dân số (Triệu người)	GDP (Tỷ Đôla)	Xuất khẩu (Triệu Đôla)	Nhập khẩu (Triệu Đôla)
<b>Australia</b> (1989)	7,692	20.7	822.1	123,283	132,638
<b>Brunei</b> (1989)	6	0.4	12	6,625	2,047
<b>Canada</b> (1989)	9,971	32.6	1,266.4	387,999	349,805
<b>Chile</b> (1994)	757	16.4	149.6	55,884	34,750
<b>Đài Loan</b> (1991)	36	23	365.3	213,004	202,038
<b>Hàn Quốc</b> (1989)	99	48.3	943	325,465	309,383
<b>Hoa Kỳ</b> (1989)	9,364	299.7	13,770.3	1,037,143	1,855,119
<b>Hong Kong</b> (1991)	1	6.9	201.8	322,664	335,753
<b>Indonesia</b> (1989)	1,905	222.1	407.5	100,799	61,065
<b>Malaysia</b> (1989)	330	26.4	160.6	160,845	131,223
<b>Mexico</b> (1993)	1,958	104.1	897.3	250,461	256,205
<b>New Zealand</b> (1989)	271	4.1	114.3	22,438	24,825
<b>Nga</b> (1998)	17,098	142.8	1,166.6	301,551	137,728
<b>Nhật Bản</b> (1989)	378	127.7	4,302.1	646,513	577,227
<b>Papua New Guinea</b> (1993)	463	6.1	4.3	6,293	2,136
<b>Peru</b> (1998)	1,285	27.6	100.6	23,431	15,327
<b>Philippines</b> (1989)	300	87	133.3	47,037	51,533
<b>Singapore</b> (1989)	1	4.4	146.1	271,916	238,900
<b>Thái Lan</b> (1989)	513	65.8	219.4	130,621	128,652
<b>Trung Quốc</b> (1991)	9,561	1,314.1	3,051.2	969,324	791,794
<b>Việt Nam</b> (1998)	332	84.4	68.3	39,826	44,891

Nguồn: APEC Secretariat, APEC Outcomes & Outlooks, 2007 - 2008, tr. 31

## II. MỤC TIÊU VÀ LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG CỦA DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)

### 1. Mục tiêu hoạt động của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)

Mục tiêu chiến lược dài hạn của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương được xác định là: thông qua việc đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy hợp tác kinh tế - kỹ thuật và nâng cao ý thức cộng đồng, APEC hướng đến những lợi ích ngày càng gia tăng do sự phụ thuộc lẫn nhau ngày càng chặt chẽ giữa các nền kinh tế thành viên và tạo ra sự thịnh vượng cho cộng đồng khu vực. Ngay trong hội nghị APEC lần thứ nhất diễn ra tại Canberra (Australia) năm 1989, mục tiêu dài hạn kể trên đã được xác định và cụ thể hóa bằng ba nội dung: phát triển và củng cố hệ thống thương mại đa phương; tăng cường sự phụ thuộc lẫn nhau và sự thịnh vượng của các nền kinh tế thành viên; và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ổn định và bền vững [17]. Tại các kỳ hội nghị chính thức tiếp theo của APEC, định hướng chiến lược kể trên luôn được tái khẳng định và trở thành nền tảng cho mọi hoạt động của Diễn đàn. Bên cạnh đó, lộ trình đạt tới mục tiêu dài hạn còn được chia thành các giai đoạn bao gồm những mục tiêu ngắn hạn phù hợp với trình độ phát triển của các nền kinh tế thành viên và thích ứng với những chuyển biến về kinh tế - chính trị - văn hóa diễn ra trên thế giới và khu vực:

- *Tuyên bố của các nhà lãnh đạo APEC tại hội nghị năm 1993, Blake Island, Hoa Kỳ* thể hiện rõ quyết tâm đối mặt với mọi thách thức để thúc đẩy thương mại tự do trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương và trên phạm vi toàn cầu. Biện pháp được đề xuất là xây dựng Chương trình giáo dục APEC nhằm cải thiện chất lượng nguồn nhân lực và nâng cao hiểu biết lẫn nhau giữa các nền kinh tế thành viên.

- *Đặc biệt, tuyên bố về các mục tiêu Bogor tại Hội nghị APEC 1994 (Indonesia) là một trong những tài liệu quan trọng hàng đầu góp phần cụ thể hóa hướng đi của Diễn đàn. Các mục tiêu Bogor xoay quanh:*
  - + *Thúc đẩy thương mại và đầu tư tự do và mở trong khu vực, có tính đến trình độ phát triển kinh tế khác biệt của các nền kinh tế APEC, "với các nền kinh tế đã công nghiệp hóa cần phải đạt được mục tiêu thương mại và đầu tư tự do và mở không muộn hơn năm 2010 và các nền kinh tế đang phát triển không muộn hơn năm 2020".*
  - + *Đảm bảo rằng cộng đồng Châu Á - Thái Bình Dương luôn san sẻ những lợi ích có được từ tăng trưởng kinh tế cao và ổn định; chú trọng công tác giáo dục và đào tạo; liên kết chặt chẽ thông qua những thành tựu về vận tải và viễn thông; sử dụng tiết kiệm và hợp lí nguồn tài nguyên.*
- *Năm 1998, tình hình kinh tế thế giới trở nên đặc biệt u ám do tác động nghiêm trọng của cuộc khủng hoảng kinh tế - tài chính Châu Á. Trước tình hình đó, Hội nghị APEC tại Kuala Lumpur, Malaysia đã xác định mục tiêu "Củng cố nền móng cho sự tăng trưởng"; vạch ra những thách thức mới đe dọa tiến trình tự do hóa - thuận lợi hóa thương mại và đầu tư và hợp tác kinh tế - kỹ thuật; đồng thời nhận định thương mại và đầu tư mở là một trong những nhân tố thiết yếu giúp khôi phục kinh tế khu vực và toàn cầu.*
- *Năm APEC - Việt Nam 2006 không chỉ đề ra các mục tiêu ngắn hạn nhằm từng bước hướng tới các mục tiêu Bogor về tự do hóa thương mại và đầu tư, mà còn nhấn mạnh vào mục tiêu cải thiện an toàn đời sống cho cộng đồng dân cư khu vực, cũng như xây dựng châu Á - Thái Bình Dương trở thành một cộng đồng kinh tế hài hòa và năng động.*

- *Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC lần thứ 16 vừa khép lại tại Lima, Peru vào năm 2008, với "Cam kết mới cho sự phát triển của khu vực châu Á - Thái Bình Dương". Cam kết này đề cập đến những thách thức mới về biến đổi khí hậu, an ninh năng lượng trên phạm vi toàn cầu và khẳng định những nỗ lực trong tương lai nhằm đối phó với các vấn đề đó; bên cạnh việc cải thiện an ninh lương thực, thúc đẩy cải tổ cơ cấu và tăng cường hội nhập liên kết kinh tế khu vực.*

Tóm lại, APEC được thành lập với tầm nhìn dài hạn là thắt chặt quan hệ trong cộng đồng khu vực châu Á - Thái Bình Dương, tạo đà cho sự tăng trưởng thịnh vượng và sự phát triển bền vững của khu vực và thế giới. Các hoạt động hiện tại của APEC chủ yếu xoay quanh nội dung thúc đẩy thương mại và đầu tư tự do, với những nỗ lực cắt giảm thuế quan và các rào cản thương mại, đẩy mạnh xuất khẩu và cải cách cơ cấu nhằm xây dựng các nền kinh tế hiệu quả. Bên cạnh đó, APEC cũng đang phấn đấu tạo dựng một môi trường thông thoáng để lưu chuyển an toàn và hiệu quả các dòng hàng hóa, dịch vụ và con người trong khu vực bằng các chính sách hợp tác về kinh tế - kỹ thuật.

## **2. Lĩnh vực hoạt động của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)**

Trong Tuyên bố của các nhà lãnh đạo kinh tế APEC năm 1994, lộ trình đạt tới các mục tiêu Bogor của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương được xác định xoay quanh ba lĩnh vực hoạt động chủ yếu; hay nói cách khác ba "cột trụ" của APEC gồm có: tự do hóa thương mại và đầu tư; thuận lợi hóa thương mại và đầu tư; và hợp tác kinh tế - kỹ thuật.

### **2.1 Tự do hóa thương mại và đầu tư**

Tự do hóa thương mại và đầu tư trong khuôn khổ APEC tập trung vào việc mở cửa thị trường, cắt giảm và tiến tới xóa bỏ các rào cản thuế quan và



phi thuế quan đối với hoạt động thương mại và đầu tư. Các biện pháp tự do hóa đã giúp hạn chế đáng kể tác động của thuế quan: thuế suất trung bình của các nền kinh tế thành viên APEC đã giảm từ 16,6% năm 1988 xuống 6,4% năm 2004. Hiện nay hầu hết các thành viên phát triển của APEC đều có mức thuế suất trung bình dưới 5% [14].

Mục tiêu tự do hóa thương mại và đầu tư được APEC xác định rất rõ trong Tuyên bố Bogor 1994 và ngay trong Hội nghị APEC diễn ra một năm sau đó tại Nhật Bản, Chương trình hành động Osaka 1995 được phê chuẩn nhằm vạch ra một lộ trình chiến lược giúp các nền kinh tế thành viên từng bước đạt tới mục tiêu thương mại và đầu tư tự do. Cụ thể, Chương trình hành động Osaka đặt ra 9 nguyên tắc ở 14 lĩnh vực áp dụng chung cho cả hai lĩnh vực tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại và đầu tư.

Tại Vancouver, Canada 1997, Hội nghị cấp cao APEC đã thống nhất với đề xuất xác định các lĩnh vực cho Chương trình tự do hóa tự nguyện sớm theo ngành (Early Voluntary Sectoral Liberalization – EVSL). Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á đã khiến nhiều thành viên không thực hiện được các cam kết đã đặt ra và chương trình EVSL bị thất bại.

Mặc dù vậy từng nền kinh tế thành viên APEC vẫn dành nhiều nỗ lực thúc đẩy tự do hoá thương mại thông qua việc thực hiện các Kế hoạch hành động quốc gia (Individual Action Plans – IAPs). Hàng năm, các nền kinh tế thành viên APEC báo cáo tiến trình thực hiện mục tiêu thương mại và đầu tư tự do thông qua Kế hoạch hành động quốc gia, dựa trên 14 lĩnh vực được hướng dẫn trong chương trình hành động Osaka 1995 bao gồm:

- **Thuế quan:** giảm dần thuế và công khai hóa chính sách thuế.
- **Phi thuế quan:** giảm dần rào cản phi thuế (hạn ngạch, giấy phép, xuất xứ...) và công khai hóa chính sách phi thuế.

- ***Dịch vụ***: mở cửa cho thương mại dịch vụ và dành cho các thành viên hưởng chế độ đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia.
- ***Đầu tư***: thực hiện tự do hoá đầu tư và dành cho các thành viên APEC chế độ đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia.
- ***Tiêu chuẩn và hợp chuẩn***: thống nhất các tiêu chuẩn của các thành viên với các tiêu chuẩn quốc tế; công nhận lẫn nhau về tiêu chuẩn, chất lượng.
- ***Thủ tục hải quan***: đơn giản hóa và hài hòa hóa thủ tục hải quan.
- ***Quyền sở hữu trí tuệ***: bảo hộ đầy đủ và hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương trên cơ sở các nguyên tắc tối huệ quốc và nguyên tắc đãi ngộ quốc gia.
- ***Chính sách cạnh tranh***: thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh trong khu vực bằng việc áp dụng chính sách luật pháp về cạnh tranh.
- ***Mua sắm của chính phủ***: nâng cao nhận thức về vai trò và tác động của hoạt động mua sắm của chính phủ đối với các nền kinh tế thành viên APEC, tiến tới tự do hoá thị trường mua sắm chính phủ.
- ***Rà soát các quy định, luật lệ***: tăng cường tính công khai và minh bạch trong việc thực thi các quy định, luật lệ và tiến tới loại bỏ các quy định rườm rà cản trở sự phát triển thương mại và đầu tư.
- ***Tuân thủ các nguyên tắc của WTO***: mọi hoạt động của Diễn đàn đều dựa trên cơ sở tôn trọng và tuân thủ các kết quả có được từ các vòng đàm phán của WTO.
- ***Giải quyết tranh chấp***: khi xảy ra tranh chấp đòi hỏi các nền kinh tế thành viên phải phối hợp để tìm ra biện pháp giải quyết kịp thời và hiệu quả.

- ***Di chuyển của doanh nhân***: tạo thuận lợi cho việc di chuyển của các doanh nhân tham gia hoạt động thương mại và đầu tư ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương.
- ***Thu nhập và phân tích thông tin***: cải thiện chất lượng hoạt động trong các lĩnh vực cụ thể cũng như nội dung của các Kế hoạch hành động quốc gia và tập thể bằng cách tiến hành các hoạt động liên ngành.

Trong những năm gần đây, trước những biến động không ngừng về kinh tế- chính trị - xã hội của khu vực và thế giới, nội dung của IAPs được bổ sung phong phú hơn bởi một số lĩnh vực gồm có: hệ thống lương thực APEC, tính minh bạch, các hiệp định thương mại tự do (Free Trade Agreements – FTAs) và thỏa thuận thương mại khu vực (Regional Trade Agreements – RTAs). Tuy nhiên, những đóng góp quan trọng nhất của APEC cho tiến trình tự do hóa thương mại khu vực và thế giới lại mang màu sắc quyết tâm chính trị nhiều hơn là triển khai nội dung kinh tế; thể hiện qua các thông điệp chính trị hàng năm của các nhà lãnh đạo kinh tế APEC ủng hộ tinh thần và hướng đi của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO.

## ***2.2 Thuận lợi hóa thương mại và đầu tư***

Thuận lợi hóa thương mại và đầu tư trong khuôn khổ APEC trước hết tập trung vào việc cắt giảm chi phí giao dịch. Năm 2001, tại Hội nghị cấp cao APEC họp tại Thượng Hải, Trung Quốc, các nhà lãnh đạo kinh tế đã bàn thảo Kế hoạch hành động thuận lợi hóa thương mại lần thứ nhất (Trade Facilitation Action Plans 1 – TFAP 1) đặt mục tiêu cắt giảm 5% chi phí giao dịch giữa các nền kinh tế thành viên trong giai đoạn 2002-2006. Năm 2007, kế hoạch hành động thuận lợi hóa thương mại lần thứ hai được đưa ra tại Hội nghị APEC diễn ra tại Sydney (Australia) với mục tiêu tiếp tục cắt giảm 5% chi phí giao dịch giai đoạn 2007-2010.

Bên cạnh đó, quan điểm của APEC về thuận lợi hóa thương mại và đầu tư còn được mở rộng sang việc thúc đẩy tự do trao đổi thông tin thương mại, tận dụng tối đa lợi ích của công nghệ thông tin và truyền thông, điều chỉnh chính sách và kế hoạch kinh doanh nhằm đẩy mạnh tăng trưởng. Thực hiện các biện pháp về thuận lợi hóa thương mại và đầu tư sẽ giúp gia tăng hiệu quả của hoạt động xuất nhập khẩu trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành và nâng cao sức cạnh tranh cho hàng hóa dịch vụ, đồng thời tạo ra nhiều công ăn việc làm cho người lao động.

Dưới hình thức hoạt động chủ yếu là triển khai các kế hoạch hành động tập thể (Collective Action Plans – CAPs), có thể nói lĩnh vực thuận lợi hoá thương mại và đầu tư là lĩnh vực thành công hơn cả trong ba "cột trụ" của APEC. CAPs bao gồm những hoạt động đòi hỏi sự phối hợp thực hiện của tất cả các nền kinh tế thành viên APEC, ở 14 lĩnh vực cơ bản tương tự như IAPs và được liệt kê cụ thể trong chương trình hành động Osaka 1995. Một số lĩnh vực tiêu biểu của CAPs gặt hái được nhiều thành tựu là:

- **Thương mại dịch vụ:** bằng nỗ lực của các nền kinh tế thành viên hạn chế và dần tiến tới xóa bỏ các rào cản thương mại trong việc tiếp cận thị trường, mở rộng phạm vi đối xử theo nguyên tắc tối huệ quốc (Most Favoured Nation – MFN) và nguyên tắc đối xử quốc gia (National Treatment- NT), tuân thủ chặt chẽ các cam kết trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (General Agreement on Trade and Services – GATS), thị trường dịch vụ khu vực đã và đang có những bước phát triển sôi động với khối lượng giao dịch không ngừng tăng lên.
- **Đầu tư:** thuận lợi hóa đầu tư trong khuôn khổ APEC nhằm đến mục tiêu cuối cùng là tăng hiệu quả của dòng vốn đầu tư và đem lại lợi ích tối đa cho cả nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư. Để đạt được mục tiêu đó, điều kiện cơ bản mà các nền kinh tế thành viên APEC phải đáp

ứng là minh bạch hóa, đơn giản hóa thủ tục và cơ chế quản lý hoạt động đầu tư; duy trì sự ổn định và đảm bảo khả năng dự báo được của môi trường đầu tư. Về lĩnh vực này, một số thành tựu quan trọng của APEC là việc thông qua Nguyên tắc đầu tư không ràng buộc (1994); Nghiên cứu về thúc đẩy tự do hóa và thuận lợi hóa đầu tư trong quá trình phát triển kinh tế khu vực châu Á - Thái Bình Dương; và việc triển khai Kế hoạch hành động thuận lợi hóa đầu tư (Investment Facilitation Action Plan – IFAP) tại Sydney năm 2007.

- **Tiêu chuẩn và Hợp chuẩn:** APEC khuyến khích gắn tiêu chuẩn của mỗi nền kinh tế thành viên với hệ thống tiêu chuẩn quốc tế (ISO, CODEX, IEC...) và thúc đẩy việc công nhận lẫn nhau giữa các thành viên về chứng nhận hợp chuẩn trong các lĩnh vực được quy định. Đồng thời, Diễn đàn còn tập trung phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật để thuận lợi hóa và minh bạch hóa quy trình này.
- **Thủ tục hải quan:** một thành tựu quan trọng của APEC về lĩnh vực này là Sáng kiến một cửa cho phép các doanh nghiệp và cá nhân xuất nhập khẩu hàng hóa khai báo thông tin đã được chuẩn hóa một lần duy nhất cho cả quy trình xuất, nhập và chuyển tải hàng hóa. Bên cạnh đó, các nền kinh tế thành viên APEC cũng nhất trí thực hiện đơn giản hóa và hài hòa hóa thủ tục hải quan bằng việc vận dụng thống nhất khung tiêu chuẩn của Tổ chức Hải quan Thế giới (World Customs Organisation – WCO) và các Công ước quốc tế về Hải quan (Công ước Kyoto, Công ước HS), cũng như từng bước đưa vào áp dụng chế độ hải quan điện tử.
- **Di chuyển của doanh nhân:** việc di chuyển của doanh nhân trong phạm vi châu Á - Thái Bình Dương đã trở nên thuận tiện hơn nhờ sự ra đời của Thẻ đi lại của doanh nhân APEC (APEC Business Travel Card – ABTC) áp dụng cho 17 nền kinh tế thành viên, với những đặc quyền

ưu tiên cho người dùng thẻ khi làm thủ tục xuất cảnh, nhập cảnh, xin visa trong thời hạn 3 năm.

### **2.3 Hợp tác kinh tế - kỹ thuật (ECOTECH)**

Tuyên bố Bogor của các nhà lãnh đạo kinh tế APEC năm 1994 khẳng định chương trình hợp tác kinh tế - kỹ thuật là một lĩnh vực hoạt động quan trọng của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương. Chương trình ECOTECH nhằm mục đích hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực; nâng cao năng lực của các thành viên APEC; giảm chênh lệch phát triển kinh tế, hướng tới sự phát triển bình đẳng, cân bằng và bền vững trong khu vực; chủ yếu thông qua các dự án và chương trình hợp tác cụ thể. Hội nghị APEC năm 1996 diễn ra tại Manila (Philippines) đã xác định các nội dung ưu tiên hợp tác kinh tế - kỹ thuật bao gồm:

- ***Phát triển nguồn nhân lực***: là lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu trong chương trình hợp tác kinh tế - kỹ thuật của APEC. Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của khu vực.
- ***Phát triển thị trường tài chính ổn định, an toàn và hiệu quả***: nhằm tạo điều kiện thúc đẩy sự lưu chuyển vốn, khuyến khích tiết kiệm và tăng cường thu hút đầu tư tư nhân vào cơ sở hạ tầng.
- ***Củng cố cơ sở hạ tầng kinh tế***: đặc biệt trong các lĩnh vực chủ chốt của nền kinh tế như viễn thông, vận tải và năng lượng.
- ***Phát triển khoa học - công nghệ hiện đại***: khoa học công nghệ là nhân tố quan trọng góp phần nâng cao hiệu quả và đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng ở tất cả các ngành kinh tế.
- ***Thúc đẩy sự phát triển năng động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ*** (Small and Medium Enterprises – SMEs)

Tiểu ban về hợp tác kinh tế - kỹ thuật (ECOTECH Subcommittee - ESC) được thành lập hai năm sau đó nhằm hỗ trợ và tăng cường việc điều phối chương trình hợp tác kinh tế - kỹ thuật của APEC. Năm 2002, ESC được đổi tên thành Ủy ban SOM (Senior Officials' Meeting) về hợp tác kinh tế - kỹ thuật, và tiếp tục dành nhiều nỗ lực cho việc rà soát các dự án ECOTECH; đơn giản hóa các thủ tục xây dựng và phê duyệt dự án; chỉ đạo quản lý và phối hợp hoạt động với 11 nhóm công tác về hợp tác kỹ thuật trong các lĩnh vực chuyên biệt gồm: nông nghiệp, công nghiệp và khoa học công nghệ, ngư nghiệp, năng lượng, giao thông vận tải, du lịch, thông tin và viễn thông, bảo tồn tài nguyên biển, doanh nghiệp vừa và nhỏ, xúc tiến thương mại và phát triển nguồn nhân lực.

Thành tựu nổi bật trong lĩnh vực hợp tác kinh tế - kỹ thuật của APEC tính đến thời điểm này phải kể đến việc xây dựng thành công Trang chủ của nhóm tiếp cận thị trường (Market Access Group - MAG homepage). Địa chỉ này cho phép kết nối tới website của các nền kinh tế thành viên, cung cấp đầy đủ những thông tin về các biện pháp quản lý và các cơ quan chức năng làm nhiệm vụ quản lý thị trường của từng thành viên đó, nhằm hạn chế những khó khăn có thể gặp phải khi tiếp cận thị trường khu vực. Ngoài ra, dự án về mạng thông tin APEC (APEC Net) - nơi cung cấp các thông tin kinh tế thương mại và các cơ hội kinh doanh cho cộng đồng doanh nghiệp APEC - cũng đã góp phần quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại giữa các nền kinh tế thành viên của Diễn đàn.

Như vậy, có thể thấy rằng mọi hoạt động của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương đều xoay quanh ba cột trụ: tự do hóa thương mại và đầu tư - nhằm giảm và xóa bỏ dần các rào cản đối với hoạt động thương mại và đầu tư, chủ yếu thông qua các kế hoạch hành động quốc gia; thuận lợi hóa thương mại và đầu tư - nhằm cắt giảm chi phí giao dịch trong kinh doanh,

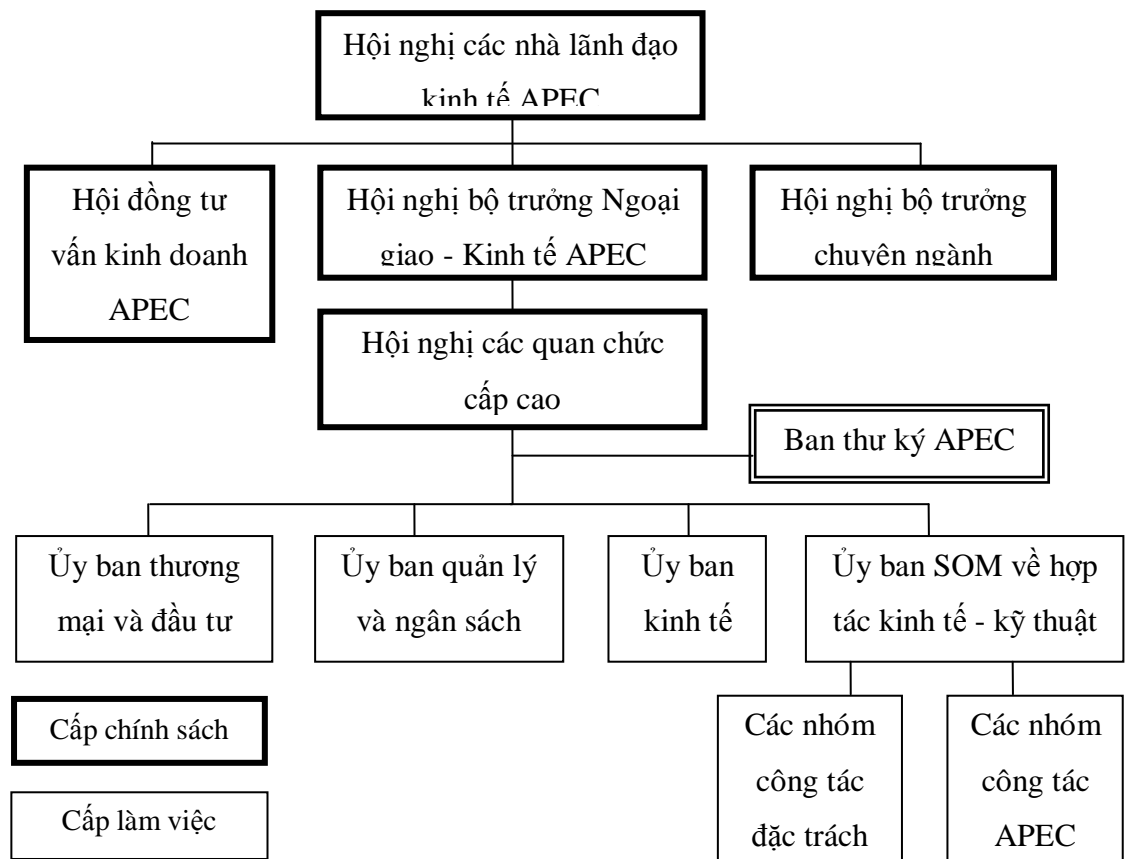
tăng cường tự do trao đổi thông tin thương mại, chủ yếu thông qua các kế hoạch hành động tập thể và hợp tác kinh tế - kỹ thuật (ECOTECH). Bằng nỗ lực hợp tác giữa 21 nền kinh tế thành viên, cũng như những nỗ lực riêng của từng nền kinh tế, APEC đang ngày càng tiến gần hơn đến các mục tiêu Bogor về thương mại và đầu tư tự do, phát triển ổn định và bền vững, vì sự thịnh vượng chung cho cộng đồng khu vực châu Á - Thái Bình Dương.



### III. CƠ CẤU TỔ CHỨC, CƠ CHẾ VÀ NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)

#### 1. Cơ cấu tổ chức của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)

HÌNH 1: CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA APEC



Nguồn: APEC at a Glance, 2008, trang 03

Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương là tổ chức liên chính phủ duy nhất cam kết cắt giảm các rào cản thương mại và đầu tư mà không bắt buộc các thành viên phải tham gia điều khoản pháp lí bắt buộc nào. Mặc dù hoạt động dưới hình thức một Diễn đàn hợp tác kinh tế khu vực mở, APEC lại xây dựng được một cơ cấu tổ chức tương đối chặt chẽ, được chia thành hai cấp: cấp chính sách và cấp làm việc [14].

## **1.1 Cấp chính sách**

- **Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC (APEC Economic Leaders' Meeting - AELM):** AELM là cơ quan quyết định chính sách cao nhất của Diễn đàn, nơi hoạch định những chiến lược phát triển dài hạn và phê duyệt các kiến nghị của Hội nghị bộ trưởng Ngoại giao - Kinh tế cũng như các Hội nghị bộ trưởng chuyên ngành. AELM được tổ chức thường niên vào trung tuần tháng 11 kể từ năm 1993 theo sáng kiến của Tổng thống Mỹ Bill Clinton.
- **Hội nghị liên bộ trưởng ngoại giao - kinh tế APEC (APEC Ministerial Meeting - AMM):** kể từ năm 1989, AMM được tổ chức hàng năm vào thời điểm ngay trước Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC hoặc theo từng vụ việc. Chức năng chủ yếu của AMM là đánh giá hiệu quả hoạt động của APEC trong năm, thông qua các chương trình hành động và ngân sách của Diễn đàn, điều chỉnh cơ cấu tổ chức, quy chế thành viên và xây dựng kế hoạch hành động cho năm sau trên cơ sở chiến lược phát triển dài hạn AELM đã hoạch định.
- **Hội nghị bộ trưởng chuyên ngành (APEC Sectoral Ministerial Meetings):** hội nghị bộ trưởng chuyên ngành thường được tổ chức định kỳ trước AMM và AELM, với chức năng chủ yếu là định hướng và thúc đẩy các hoạt động hợp tác chuyên ngành trong APEC ở các lĩnh vực: giáo dục; năng lượng; môi trường và phát triển bền vững; tài chính; sức khỏe; phát triển nguồn nhân lực; khai thác mỏ; tài nguyên biển; hợp tác khoa học - công nghệ khu vực; doanh nghiệp vừa và nhỏ; thông tin và viễn thông; thương mại; giao thông vận tải; phụ nữ; du lịch.
- **Hội đồng tư vấn kinh doanh APEC (APEC Business Advisory Council - ABAC):** ABAC ra đời từ Hội nghị APEC diễn ra tại Osaka

năm 1995, thay thế cho Diễn đàn Kinh doanh Thái Bình Dương (PBF). Nhiệm vụ chủ yếu của ABAC là thúc đẩy sự tham gia của các doanh nghiệp vào các hoạt động của APEC, tăng cường mối liên kết giữa Diễn đàn và giới doanh nghiệp khu vực. ABAC tiến hành họp 4 lần trong một năm và có đại diện thường trực tại AELM, AMM và các Hội nghị bộ trưởng chuyên ngành.

- **Hội nghị các quan chức cấp cao (Senior Officials' Meeting - SOM):** SOM được thành lập năm 1989 và được tiến hành 4 lần trong một năm, vào các tháng 1 (SOM1), tháng 5 (SOM2), tháng 9 (SOM3) và tháng 11 (Conclusion SOM - CSOM) trước khi diễn ra AMM và AELM. Mục đích của việc tổ chức Hội nghị này là để triển khai các chương trình hoạt động của AELM và AMM đồng thời đề xuất những sáng kiến, khuyến nghị để AMM xem xét phê duyệt. Bên cạnh đó, SOM còn đảm trách việc điều phối và quản lý ngân sách và các chương trình hoạt động của các ủy ban, tiểu ban và nhóm công tác thuộc cấp làm việc của Diễn đàn.

## **1.2 Cấp làm việc**

- **Ủy ban thương mại và đầu tư (Committee on Trade and Investment - CTI):** được thành lập năm 1993, CTI đảm nhận nhiệm vụ tăng cường thúc đẩy tiến triển trong lĩnh vực tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại và đầu tư khu vực châu Á - Thái Bình Dương.
- **Ủy ban quản lý và ngân sách (Budget and Management Committee - BMC):** được thành lập năm 1993, thực hiện nhiệm vụ cố vấn cho SOM về các vấn đề ngân sách và quản lý hành chính.
- **Ủy ban kinh tế (Economic Committee - EC):** được thành lập năm 1995 với nhiệm vụ nghiên cứu và phân tích những diễn biến kinh tế - thương mại - đầu tư trong khu vực và thế giới, đánh giá và dự báo xu

hướng tự do hóa thương mại trong khu vực, điều chỉnh cơ sở hạ tầng và cải cách cơ cấu nhằm hướng đến mục tiêu phát triển kinh tế ổn định và bền vững.

- **Ủy ban SOM về hợp tác kinh tế - kỹ thuật (SOM Steering Committee on ECOTECH - SCE):** tồn tại và đi vào hoạt động từ năm 1998 với tên gọi Tiểu ban hợp tác kinh tế - kỹ thuật (ESC), đến năm 2006 tiểu ban được đổi tên thành SCE và giữ nhiệm vụ điều phối hoạt động của các nhóm công tác APEC và các nhóm công tác đặc trách của SOM.

+ **Các nhóm công tác APEC (Working Groups - WG):** được tổ chức ở các lĩnh vực bao gồm: hợp tác kỹ thuật trong nông nghiệp (từ 2000); năng lượng (từ 1990); nghề cá (từ 1991); sức khỏe (từ 2007); phát triển nguồn nhân lực (từ 1990); khoa học - công nghệ trong công nghiệp (từ 1990); bảo tồn tài nguyên biển (từ 1990); doanh nghiệp vừa và nhỏ (từ 2000); thông tin và viễn thông (từ 1990); du lịch (từ 1991); giao thông vận tải (từ 1991).

+ **Các nhóm công tác đặc trách của SOM (SOM Special Task Groups):** các lĩnh vực được triển khai bao gồm: lực lượng công tác chống tham nhũng (từ 2005); chống khủng bố (từ 2003); nhóm tư vấn tạm thời về hội nhập giới (từ 1999 đến tháng 12/2002); lực lượng công tác về khai thác mỏ (từ 2007); lực lượng đối phó với các trường hợp khẩn cấp (từ 2005).

### **1.3 Ban thư ký APEC (APEC Secretariat)**

Từ năm 1992, hội nghị bộ trưởng đã quyết định thành lập ban thư ký APEC, đóng trụ sở thường trực tại Singapore để trợ giúp hoạt động của Diễn đàn. Đứng đầu ban thư ký là một giám đốc điều hành (Executive Director) do nền kinh tế đang giữ chức chủ tịch APEC đề cử, với nhiệm kỳ 1 năm. Ngoài

ra còn có một phó giám đốc điều hành do nền kinh tế sẽ giữ chức chủ tịch năm kế tiếp đề cử.

Ban thư kí APEC hoạt động dưới sự điều hành và giám sát chặt chẽ của hội nghị các quan chức cấp cao (SOM); giữ chức năng chủ chốt trong việc quản lí dự án; quản lí thông tin; điều hành ngân sách và hỗ trợ, phối hợp với hoạt động của các ủy ban, tiểu ban và nhóm công tác trong APEC. Cùng với cấp chính sách và cấp làm việc, ban thư kí APEC là một bộ phận không thể thiếu trong cơ cấu tổ chức của APEC, đã và đang có những đóng góp quan trọng cho tiến trình phát triển của Diễn đàn.

## **2. Cơ chế hoạt động của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)**

APEC hoạt động với tư cách một diễn đàn hợp tác thương mại và kinh tế đa phương. Hàng năm, một trong 21 nền kinh tế thành viên APEC sẽ đăng cai các hội nghị lớn của APEC và giữ ghế chủ tịch APEC theo quy tắc: 1 thành viên ASEAN rồi đến 2 thành viên ngoài ASEAN [5].

Các nền kinh tế thành viên APEC vừa phối hợp thực hiện, vừa riêng biệt triển khai các kế hoạch hành động cụ thể nhằm mở cửa thị trường và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Những kế hoạch hành động này được bàn thảo tại các hội nghị các quan chức cấp cao, hội nghị bộ trưởng và hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC. 21 nhà lãnh đạo kinh tế APEC là những người đưa ra định hướng chính sách của Diễn đàn trên cơ sở các khuyến nghị mang tính chiến lược do các bộ trưởng và hội đồng tư vấn kinh doanh APEC đệ trình.

Những hoạt động và dự án ở cấp làm việc của APEC chịu sự quản lí của các quan chức cấp cao và được triển khai thông qua 4 ủy ban nòng cốt: ủy ban thương mại và đầu tư, ủy ban quản lí và ngân sách, ủy ban kinh tế và ủy ban SOM về hợp tác kinh tế - kỹ thuật. Các ủy ban này tiếp tục đề ra những

nội dung hoạt động cụ thể để các nhóm công tác đặc trách cấp dưới tiếp nhận và thực hiện.

### **3. Nguyên tắc hoạt động của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)**

#### **3.1 Nguyên tắc chủ đạo**

Tuyên bố của Hội nghị APEC diễn ra tại Seoul, Hàn Quốc năm 1991 đã đề ra hai nguyên tắc chủ đạo điều chỉnh thống nhất và xuyên suốt các hoạt động của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương, đó là:

- ***Nguyên tắc cùng có lợi (Mutual Benefit):***

+ Trước hết, nguyên tắc này đề cập đến việc các nền kinh tế thành viên phải tôn trọng lợi ích chung của Diễn đàn cũng như của các bên liên quan trong khi theo đuổi lợi ích của riêng mình. Nguyên tắc này xuất phát từ chính những đặc điểm của APEC, là tập hợp của 21 nền kinh tế thành viên có những điều kiện kinh tế - chính trị - xã hội đa dạng, trong đó mỗi thành viên ở các trình độ phát triển khác nhau lại theo đuổi các mục tiêu không hoàn toàn giống nhau. Bởi thế, muốn tạo ra được sự gắn kết giữa các thành viên trong Diễn đàn, mỗi nền kinh tế phải tôn trọng lẫn nhau về lợi ích, mục tiêu; phối hợp triển khai các hoạt động của Diễn đàn nhằm thu được nhiều lợi ích nhất cho APEC và trên cơ sở đó công bằng chia sẻ lợi ích cho các nền kinh tế thành viên.

+ Bên cạnh đó, "cùng có lợi" còn "tính đến sự khác biệt trong các giai đoạn phát triển kinh tế trong các hệ thống chính trị - xã hội, và chú ý đầy đủ đến các nhu cầu của những nền kinh tế thành viên đang phát triển" [17]. Theo nguyên tắc này, APEC luôn dành những ưu đãi nhất định cho các thành viên đang phát triển; điển hình là việc phân chia lộ trình thực hiện mục tiêu tự do hóa thương mại và đầu tư thành hai mốc: năm 2010 đối với các nền kinh tế thành viên phát triển và năm 2020 đối

với các nền kinh tế thành viên đang phát triển. Ngoài ra, Diễn đàn còn dành nhiều hỗ trợ về mặt kinh tế - kỹ thuật cho nhóm thành viên đang phát triển để nhóm nước này có thể dễ dàng và nhanh chóng theo đuổi các mục tiêu phát triển của mình.

- ***Nguyên tắc đối thoại mở và xây dựng sự đồng thuận (Open dialogue and Consensus -building):***

+ Tinh thần "Đối thoại mở" được đề cập ngay trong Tuyên bố Bogor 1994 tại Indonesia thông qua nội dung: "quyết tâm theo đuổi thương mại, đầu tư tự do và mở cửa ở châu Á - Thái Bình Dương theo cách sẽ thúc đẩy tự do hóa thương mại và đầu tư trên thế giới". Theo đó, các hoạt động tự do hóa thương mại và đầu tư trong khuôn khổ APEC còn mở rộng cho các nền kinh tế ngoài APEC tham gia; đồng thời thành tựu APEC đạt được cũng sẽ được áp dụng cho cả khu vực và thế giới.

+ Mặt khác, sự đồng thuận chính là cơ sở đi đến các quyết định của APEC; hay tuyên bố chung của các nhà lãnh đạo kinh tế APEC muốn được thông qua phải phản ánh được ý chí của tất cả các thành viên. Nguyên tắc này cũng có xuất phát điểm từ những đặc điểm đa dạng của các nền kinh tế APEC và tỏ ra thật sự hiệu quả khi đảm bảo được sự bình đẳng và tôn trọng ngang bằng quan điểm của tất cả các thành viên.

### ***3.2 Nguyên tắc cụ thể***

Lĩnh vực tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại và đầu tư của APEC còn chịu sự điều chỉnh của 9 nguyên tắc được xem là sự "cụ thể hóa" của hai nguyên tắc chủ đạo kể trên. Nội dung của 9 nguyên tắc này được đề cập đến trong Chương trình hành động Osaka năm 1995 của APEC. Đó là:

- ***Nguyên tắc toàn diện (Comprehensiveness):*** loại bỏ mọi trở ngại trong tiến trình hướng tới mục tiêu dài hạn về thương mại và đầu tư tự do.

- ***Nguyên tắc phù hợp với WTO (WTO - Consistency)***: các chương trình hành động APEC phải phù hợp với nguyên tắc của WTO.
- ***Nguyên tắc tương xứng (Comparability)***: các nền kinh tế thành viên APEC phải nỗ lực tương xứng trong việc thúc đẩy tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư căn cứ vào mức độ tự do hóa và thuận lợi hóa đã đạt được ở từng thành viên.
- ***Nguyên tắc không phân biệt đối xử (Non-discrimination)***: thành tựu của APEC trong việc cắt giảm các rào cản thương mại phải được áp dụng chung cho các nền kinh tế thành viên APEC và các nền kinh tế ngoài APEC.
- ***Nguyên tắc minh bạch (Transparency)***: minh bạch hóa các luật lệ, quy định và thủ tục hành chính tác động đến dòng lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ và vốn giữa các nền kinh tế thành viên APEC.
- ***Nguyên tắc giảm dần các biện pháp bảo hộ (Standstill)***: các nền kinh tế thành viên không được áp dụng các biện pháp làm gia tăng mức độ bảo hộ hiện tại.
- ***Nguyên tắc triển khai đồng loạt, thực hiện liên tục với lộ trình khác biệt (Simultaneous start, continuous process and differentiated timetables)***: các nền kinh tế thành viên phải đồng loạt triển khai thực hiện tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư; không ngừng đóng góp cho mục tiêu dài hạn của Diễn đàn về thương mại và đầu tư tự do; đồng thời tuân theo lộ trình thích hợp với trình độ phát triển của từng nền kinh tế.
- ***Nguyên tắc linh hoạt (Flexibility)***: các thành viên APEC phải tiếp cận tiến trình tự do hóa thương mại và đầu tư với lập trường quan điểm linh hoạt, cân nhắc đến sự khác biệt về trình độ phát triển kinh tế để tìm ra hướng đi phù hợp với thực tiễn và khả năng của mình.



- **Nguyên tắc hợp tác (Cooperation):** các hoạt động hợp tác kinh tế - kỹ thuật giữa các thành viên, đặc biệt là hỗ trợ kỹ thuật cho các thành viên đang phát triển luôn được chú trọng nhằm thúc đẩy mục tiêu tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư trong khu vực và trên thế giới.

Như vậy, có thể thấy rằng mặc dù Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương là một thể chế hợp tác kinh tế khu vực với khuynh hướng đối thoại rõ rệt nhằm đạt đến các thỏa thuận trên cơ sở đồng thuận, tự nguyện, không ràng buộc; song lại có cơ cấu tổ chức chặt chẽ, hoạt động trên nền tảng mục tiêu rõ ràng, với những chương trình hành động cụ thể, dưới sự điều chỉnh thống nhất và xuyên suốt của một hệ thống nguyên tắc. Điều đó lí giải vì sao những nỗ lực của APEC nhằm thúc đẩy thương mại và đầu tư tự do lại thu hút được sự tham gia của đông đảo các nền kinh tế trong và ngoài Diễn đàn. Đồng thời, các thành tựu về tự do hóa thương mại - đầu tư và hợp tác kinh tế - kỹ thuật của APEC cũng được áp dụng rộng rãi, đem lại lợi ích to lớn cho cộng đồng doanh nghiệp khu vực và thế giới.

Là một trong những thành viên sau cùng gia nhập Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương, Việt Nam hiện nay vẫn đang tiếp tục đẩy mạnh hợp tác APEC ở tất cả các lĩnh vực, đặc biệt là kinh tế - thương mại - đầu tư nhằm đạt tới các mục tiêu Bogor. Cộng đồng doanh nghiệp trong nước cũng đã từng bước thấy được được lợi ích mang lại từ tiến trình này; và dần có những động thái tích cực đóng góp cho các chương trình hoạt động của APEC. Tuy nhiên, quá trình hợp tác APEC có thật sự phát huy được hiệu quả tích cực hay không còn phụ thuộc rất nhiều vào nhận thức, sự chuẩn bị và khả năng thích ứng của các doanh nghiệp Việt Nam. Và một trong những bước chuẩn bị cơ bản mà các doanh nghiệp phải thực hiện là tìm hiểu và phân tích những cơ hội sẽ phải nắm lấy, những thách thức sẽ phải đối mặt khi nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng hơn vào khu vực và thế giới.

**CHƯƠNG II:**  
**CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG**  
**DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC KHI VIỆT NAM**  
**THAM GIA DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á**  
**- THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**

**I. THỰC TRẠNG THAM GIA DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ**  
**CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC) CỦA VIỆT NAM**

**1. Những nhân tố thúc đẩy Việt Nam gia nhập Diễn đàn Hợp tác Kinh tế**  
**Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)**

Một trong những động lực quan trọng nhất để Việt Nam gia nhập APEC là nhằm tạo điều kiện cho cộng đồng doanh nghiệp trong nước mở rộng thị trường, thiết lập rộng rãi các mối quan hệ đối tác kinh doanh và tăng cường xuất khẩu. Là tập hợp của những nền kinh tế năng động nhất thế giới với các đặc điểm đa dạng, thị trường APEC thực sự rộng lớn với hơn 2,5 tỷ dân cùng sức mua phong phú dồi dào. Bên cạnh đó, Diễn đàn cũng có sự góp mặt của các nền kinh tế gần gũi về vị trí địa lý với Việt Nam (khối ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hồng Kông...) vốn là bạn hàng truyền thống của các doanh nghiệp trong nước. Bởi vậy, có thể nói APEC là thị trường có tiềm năng xuất khẩu rất lớn mà các doanh nghiệp Việt Nam cần tìm cách tiếp cận. Hợp tác trong khuôn khổ APEC sẽ tạo ra các điều kiện cần thiết để cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam nâng cao hiểu biết về tình hình kinh tế, thương mại thế giới và khu vực, đồng thời mở rộng quan hệ kinh doanh với các đối tác tầm cỡ đến từ các nền kinh tế trong và ngoài Diễn đàn.

Nhân tố thứ hai thúc đẩy việc gia nhập APEC của Việt Nam là để tận dụng sự ủng hộ của các nền kinh tế thành viên trong quá trình đàm phán gia

nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Một số lượng lớn các thành viên APEC là những cường quốc kinh tế có vị thế và tiếng nói quan trọng trong WTO, như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Canada, Trung Quốc, Australia... ; không kể đến việc các hoạt động của Diễn đàn đều tuân thủ nguyên tắc và kết quả của các vòng đàm phán trong khuôn khổ Tổ chức này. Tham gia hợp tác trong APEC, Việt Nam muốn tranh thủ sự đồng thuận từ phía các thành viên để đẩy nhanh tiến trình đàm phán song phương về nội dung gia nhập WTO với chính các nền kinh tế đó. Những hoạt động tích cực của Việt Nam trong APEC cũng sẽ góp phần hiệu quả trong việc tạo dựng hình ảnh và uy tín của Việt Nam trước bè bạn khu vực và quốc tế, thuận lợi hóa quá trình đàm phán đa phương và rút ngắn chặng đường bước vào Tổ chức thương mại thế giới.

Bên cạnh đó, việc tăng cường cơ hội tập dượt, cọ sát của các cán bộ làm công tác hoạch định chính sách, cán bộ đàm phán quốc tế và cộng đồng doanh nghiệp trong nước trước khi chính thức bước vào sân chơi quốc tế cũng là một động lực cho việc Việt Nam gia nhập Diễn đàn. APEC hướng đến mục tiêu thúc đẩy tự do hóa và hợp tác trên rất nhiều lĩnh vực đa dạng, từ kinh tế - thương mại - đầu tư đến các lĩnh vực phi kinh tế, bởi vậy đội ngũ cán bộ và doanh nghiệp Việt Nam tham gia các hội nghị, chương trình trong APEC sẽ có cơ hội trau dồi khả năng đàm phán, trình bày, học hỏi kỹ năng và kinh nghiệm phong phú từ các đại diện của các nền kinh tế thành viên. Cơ chế hoạt động trên cơ sở đồng thuận và tự nguyện của APEC cũng không tạo ra nhiều sức ép đối với một thành viên non trẻ như Việt Nam; là bước đệm quan trọng và cần thiết trước khi Việt Nam sẵn sàng đón nhận những cam kết và nghĩa vụ ràng buộc chặt chẽ hơn trong WTO.

Một nhân tố khác không thể thiếu đó là tham gia APEC còn giúp Việt Nam tận dụng được các nguồn lực từ các nền kinh tế thành viên để phục vụ cho công tác đào tạo nhân lực, xây dựng năng lực trong nước. Là một thành

viên đang phát triển, Việt Nam sẽ được hưởng nhiều ưu đãi từ Chương trình hợp tác kinh tế - kỹ thuật (ECOTECH) của Diễn đàn. Chương trình này bao trùm nhiều lĩnh vực hợp tác với hàng trăm dự án được triển khai; ngân sách hàng năm lên tới 7 triệu Đôla; xoay quanh các vấn đề trọng yếu như phát triển nguồn nhân lực, cải tạo cơ sở hạ tầng, tăng cường các kênh thông tin, hợp tác chuyển giao công nghệ...; trong đó, các dự án từ một thành viên non trẻ và kém phát triển nhất trong APEC như Việt Nam đề xuất hứa hẹn sẽ giành được nhiều quan tâm và ưu tiên hơn cả.

Nhân tố cuối cùng quyết định việc gia nhập APEC của Việt Nam là để củng cố và tăng cường vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế, tạo dựng các mối quan hệ kinh tế - thương mại bền vững giữa Việt Nam với các nền kinh tế khu vực và thế giới. Là thành viên chính thức của APEC, Việt Nam sẽ có được vị thế bình đẳng với các thành viên có vai trò kinh tế - chính trị quan trọng trên thế giới như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc..., cùng đóng góp tiếng nói cho sự phát triển chung của khu vực. Ngoài ra, những nỗ lực hợp tác trong APEC sẽ góp phần tạo nên vị thế cạnh tranh lớn mạnh cho khu vực châu Á - Thái Bình Dương, củng cố vị trí đối trọng của khu vực này so với các trung tâm kinh tế lớn như Bắc Mỹ, EU (European Union)... ; mở ra những cơ hội thúc đẩy quan hệ song phương và đa phương giữa Việt Nam và các đối tác khu vực và thế giới.

Xuất phát từ những nhân tố trên, tháng 6 năm 1996 Việt Nam đã chính thức nộp đơn xin gia nhập APEC; và đến tháng 11 năm 1997, Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC lần thứ 5 tại Vancouver, Canada đã thống nhất kết nạp Việt Nam (cùng hai thành viên khác là Peru và Nga) trở thành thành viên chính thức của Diễn đàn vào tháng 11 năm 1998. Kết quả này là minh chứng sống động cho những nỗ lực của Việt Nam hội nhập sâu rộng và toàn diện vào cộng đồng quốc tế; đồng thời là một bước phát triển logic và tất yếu trong

quá trình đa dạng hóa, đa phương hóa quan hệ hợp tác của Việt Nam.

## **2. Những hoạt động chủ yếu của Việt Nam trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)**

Mục tiêu cơ bản của Việt Nam khi gia nhập Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương đã được xác định là: “Mở rộng thị trường xuất khẩu cho hàng hóa của Việt Nam xâm nhập thị trường các nước, đẩy mạnh xuất khẩu, tạo điều kiện thu hút đầu tư trong và ngoài nước, thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phát huy lợi thế so sánh, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa và dịch vụ Việt Nam, bảo đảm nền kinh tế tăng trưởng cao và bền vững” [43]. Đây cũng chính là động lực thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam nói chung và cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam nói riêng tích cực tham gia vào các chương trình hoạt động của APEC về tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư, hợp tác kinh tế - kỹ thuật... trong hơn 10 năm qua.

### ***2.1 Dưới góc độ một nền kinh tế thành viên***

Là một trong những nền kinh tế có trình độ phát triển thấp nhất trong APEC song Việt Nam đã và đang thể hiện những nỗ lực tích cực, chủ động không kém gì các thành viên khác nhằm tham gia rộng rãi vào các hoạt động hợp tác của Diễn đàn. Những chương trình hoạt động quan trọng của APEC có sự tham gia của Việt Nam phải kể đến là:

#### ***2.1.1 Kế hoạch hành động quốc gia (IAP)***

Xuất phát từ chính mục tiêu của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương ủng hộ và thúc đẩy hệ thống thương mại đa phương, đồng thời căn cứ vào tình hình kinh tế - chính trị - xã hội thực tế của quốc gia mình, hàng năm chính phủ Việt Nam giao cho Bộ Thương mại chủ trì phối hợp với các ban ngành hữu quan rà soát và bổ sung IAP trên cơ sở 14 lĩnh vực được hướng dẫn chung của APEC. Với ý nghĩa là một cam kết tự nguyện, IAP của Việt Nam vẫn bao quát toàn diện ở cả 14 lĩnh vực; trong đó những lĩnh vực

hợp tác chủ yếu có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của cộng đồng doanh nghiệp, đến sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế Việt Nam bao gồm:

- **Thuế quan:** hàng rào thuế quan của Việt Nam được điều chỉnh theo hướng minh bạch và công khai hóa, giảm dần và tiến tới gỡ bỏ hoàn toàn nhằm đạt đến mục tiêu thương mại và đầu tư tự do nội khối vào năm 2010 như đã đặt ra trong tuyên bố Bogor. Bước đầu tiên của quá trình này phải kể đến việc phân chia thuế suất thành ba mức: thuế suất thông thường, thuế suất ưu đãi và thuế suất ưu đãi đặc biệt (năm 1999). Tiếp đó, Luật thuế xuất - nhập khẩu mới của Việt Nam được ban hành năm 2005 áp dụng phương pháp xác định trị giá Hải quan của GATT (1994). Đến ngày 1/1/2006, Việt Nam đã hoàn thành lộ trình cắt giảm thuế CEPT (Common Effective Preferential Tariff), trong đó 96% số dòng thuế trong biểu thuế có mức thuế suất từ 0% – 5% [30]. Ngoài ra, các Hiệp định song phương về tránh đánh thuế hai lần cũng được Việt Nam ký kết với các thành viên APEC [42]. Hiện nay, Việt Nam đang tiếp tục điều chỉnh chính sách thuế theo các cam kết khi gia nhập WTO; biểu thuế nhập khẩu ưu đãi của Việt Nam đã được Bộ Tài chính ban hành với 10689 dòng thuế chi tiết, mức thuế suất cuối cùng theo cam kết giảm trung bình 23% so với mức thuế suất ưu đãi hiện hành [10].
- **Phi thuế quan:** hướng điều chỉnh các rào cản phi thuế của Việt Nam tương tự như đối với hàng rào thuế quan; các quy định về hạn ngạch, giấy phép kinh doanh, hạn chế quyền thương mại... trong công tác xuất - nhập khẩu dần được gỡ bỏ và thay thế bằng các quy định thiết lập quyền thương mại bình đẳng giữa doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp tư nhân, bỏ trợ cấp xuất khẩu đối với các mặt hàng nông sản,

giảm số mặt hàng chịu hạn ngạch nhập khẩu từ 7 mặt hàng (năm 2003) xuống còn 4 mặt hàng (năm 2006), bỏ quy định giá tối thiểu... [11].

- **Dịch vụ:** trong lĩnh vực dịch vụ, Việt Nam chủ trương giảm dần những hạn chế về thâm nhập thị trường; tăng dần các ưu đãi tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia mở rộng các cam kết theo Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (General Agreement on Trade and Services - GATS). Đặc biệt, trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, Việt Nam đã chủ động đưa ra các cam kết cho phép hiện diện thương mại của các tổ chức tín dụng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam; trong lĩnh vực viễn thông, Việt Nam đã tham gia thỏa thuận công nhận lẫn nhau về chứng nhận thiết bị viễn thông, hợp tác trong các hoạt động chống tội phạm mạng, các dự án về an toàn thông tin, chính phủ điện tử... ; chưa kể đến việc sửa đổi và ban hành mới các văn bản quy phạm pháp luật trong lĩnh vực thương mại dịch vụ như Luật công cụ chuyển nhượng, Pháp lệnh ngoại hối, Luật hàng không dân dụng... nhằm tạo ra một môi trường pháp lý minh bạch và bình đẳng, khuyến khích các hoạt động liên doanh, liên kết, đầu tư của các nhà cung cấp dịch vụ trong khu vực với Việt Nam.
- **Đầu tư:** Việt Nam khẳng định bãi bỏ các biện pháp hạn chế đầu tư theo Hiệp định TRIMS (Trade-Related Investment Measures) trong khuôn khổ WTO. Bên cạnh đó, Việt Nam còn ban hành Luật đầu tư năm 2005 (thay thế cho Luật đầu tư nước ngoài và Luật khuyến khích đầu tư trong nước) gồm những quy định tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài được hưởng quy chế đãi ngộ quốc gia; bổ sung khuyến khích các dự án đầu tư được hưởng ưu đãi đặc biệt; thuận lợi hóa thủ tục quản lý và cấp giấy phép đầu tư...
- **Tiêu chuẩn và chứng nhận hợp chuẩn:** trên tinh thần của Tuyên bố về khuôn khổ tiêu chuẩn và chứng nhận hợp chuẩn APEC, Hiệp định về

hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (Technical Barriers to Trade - TBT) và Hiệp định về việc áp dụng các biện pháp vệ sinh và vệ sinh thực vật (Sanitary and Phytosanitary Measures - SPS). Việt Nam đã ban hành Luật Tiêu chuẩn và Quy chuẩn kỹ thuật Việt Nam, hệ thống Tiêu chuẩn quốc gia (TCVN) gồm 6200 tiêu chuẩn, trong đó 2077 tiêu chuẩn hoàn toàn hài hòa với các tiêu chuẩn khu vực và quốc tế như IEC, ISO, Codex, ASTM, BS... dưới sự quản lý của 141 ủy ban và tiểu ban chuyên trách [45]. Luật tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật áp dụng trong hoạt động xây dựng, dự thảo Luật chất lượng hàng hóa cũng đã được hoàn tất nhằm hoàn thiện cơ sở pháp lý cho lĩnh vực này. Hiện nay, Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức dịch tễ thế giới (Office International Des Epizooties - OIE) và Tổ chức bảo vệ thực vật châu Á - Thái Bình Dương (Asia and Pacific Plant Protection Commission - APPPC); đồng thời hệ thống tiêu chuẩn hiện nay của Việt Nam về kiểm dịch động thực vật cũng được giới chuyên gia đánh giá là khá phù hợp với các quy định của WTO về mặt nội dung và tính minh bạch.

- **Thủ tục hải quan:** ngày 1 tháng 7 năm 1993, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Hội đồng hợp tác hải quan (Customs Cooperation Council – CCC) nay là Tổ chức hải quan thế giới; tham gia Công ước Kyoto về đơn giản hoá và hài hoà hoá thủ tục hải quan (1997) và Công ước quốc tế về hài hoà mô tả và mã hoá hàng hoá (Công ước HS - 1998). Gia nhập APEC, hải quan Việt Nam luôn thực hiện đầy đủ các nội dung cam kết tại Tiểu ban thủ tục hải quan APEC (Sub-Committee on Customs Procedures – SCCP); đồng thời phối hợp chặt chẽ với các cơ quan hữu quan các nước ASEAN xây dựng chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chung, đàm phán xây dựng danh mục biểu thuế



hài hoà ASEAN, phối hợp thực hiện chương trình hành động Hà Nội về các vấn đề có liên quan đến hải quan. Từ năm 2003, Việt Nam bắt đầu áp dụng phương pháp xác định trị giá hải quan theo Hiệp định trị giá GATT của Tổ chức thương mại thế giới. Hiện nay, hải quan Việt Nam vẫn tiếp tục đẩy mạnh các thoả thuận hợp tác song phương, mở rộng triển khai quy trình hải quan điện tử... nhằm đạt đến mục tiêu chuyển đổi các hoạt động nghiệp vụ hải quan theo chuẩn mực của một tổ chức hải quan hiện đại vào năm 2010.

- ***Quyền sở hữu trí tuệ:*** những nỗ lực quan trọng của Việt Nam trong lĩnh vực này bao gồm việc tuân thủ chặt chẽ và phối hợp thực hiện Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights - TRIPS); ban hành một số nghị định chi tiết về các đối tượng bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ như: thông tin bí mật, chỉ dẫn địa lý, giống cây trồng, tên thương mại...; tham gia Công ước Bern về quyền tác giả (2004); và thông qua Luật sở hữu trí tuệ có hiệu lực từ 1/7/2006.
- ***Chính sách cạnh tranh:*** luật cạnh tranh của Việt Nam được ban hành và bắt đầu có hiệu lực từ tháng 7 năm 2005 dưới sự quản lý của Bộ công thương, nhằm loại bỏ tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, xây dựng một môi trường kinh doanh minh bạch và hiệu quả trong bối cảnh kinh tế mở cửa.

### ***2.1.2 Kế hoạch hành động tập thể (CAP)***

Bên cạnh việc triển khai IAP, Việt Nam còn có nhiều đóng góp tích cực vào các Kế hoạch hành động tập thể (CAP) trong khuôn khổ APEC nhằm thực hiện các mục tiêu về thuận lợi hoá thương mại và đầu tư; tập trung ở hai lĩnh vực là thủ tục hải quan và tiêu chuẩn và chứng nhận hợp chuẩn. Ngoài ra, để tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho các hoạt động giao thương giữa cộng

đồng doanh nhân trong nước và khu vực, Việt Nam đã tham gia Chương trình thế đi lại của doanh nhân trong APEC, thực hiện Kế hoạch hành động thuận lợi hoá thương mại 1 và 2 (TFAP 1 và 2) nhằm cắt giảm 5% chi phí giao dịch trong giai đoạn 2002 - 2006 và tiếp tục giảm 5% trong giai đoạn 2007 - 2010.

### ***2.1.3 Hợp tác kinh tế - kỹ thuật (ECOTECH)***

Với mục đích tăng cường khả năng hợp tác sâu rộng và dài hạn trong khuôn khổ Diễn đàn, đồng thời rút ngắn khoảng cách phát triển kinh tế - xã hội với các nền kinh tế thành viên, Việt Nam cũng đã giành nhiều nỗ lực thúc đẩy các hoạt động hợp tác kinh tế - kỹ thuật của APEC; tham gia thường xuyên và tích cực vào các chương trình phát triển nguồn nhân lực, đào tạo chuyên gia, đào tạo cán bộ quản lí, xây dựng và củng cố hệ thống cơ sở hạ tầng, phát triển khoa học - công nghệ hiện đại... xoay quanh cột trụ này.

## ***2.2 Dưới góc độ một cộng đồng doanh nghiệp***

Trên lộ trình theo đuổi các mục tiêu thương mại và đầu tư tự do trong phạm vi khu vực châu Á - Thái Bình Dương, các thành viên APEC nói chung và Việt Nam nói riêng đều nhận thức rõ rệt rằng quá trình hợp tác APEC chỉ xoay quanh các nền kinh tế là chưa đủ; bên cạnh đó cần thiết phải lôi kéo được sự tham gia trực tiếp của cộng đồng kinh doanh khu vực - lực lượng có vai trò, tác động to lớn đối với sự tăng trưởng, phát triển đồng đều và bền vững của các thành viên Diễn đàn. Bởi vậy, trên nền tảng ba lĩnh vực hoạt động trụ cột, APEC đã chủ động xây dựng nhiều hình thức hợp tác khu vực đòi hỏi sự tham gia của giới doanh nghiệp; bản thân các nền kinh tế trong đó có Việt Nam cũng đã không ngừng củng cố và nâng cao nhận thức của cộng đồng doanh nghiệp mình về những cơ hội “vàng” có được từ việc tham gia hợp tác APEC; nhằm thúc đẩy sự góp mặt của lực lượng đông đảo này vào tiến trình đạt tới các mục tiêu Bogor.

### ***2.2.1 Các hình thức tham gia Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái***

### ***Bình Dương (APEC) của cộng đồng doanh nghiệp khu vực***

Thực tế đã cho thấy APEC không chỉ là một Diễn đàn Hợp tác Kinh tế hoạt động theo nguyên tắc mở, bình đẳng và đồng thuận với sự tham gia của 21 nền kinh tế thành viên, các hoạt động của Diễn đàn còn thu hút được sự quan tâm rất lớn từ phía cộng đồng doanh nghiệp khu vực. Chính đặc điểm này đã tạo nên sự khác biệt giữa APEC và các hình thức liên kết kinh tế khu vực khác trên thế giới. Đến với APEC, cộng đồng doanh nghiệp từ khắp các nền kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương có cơ hội được tham gia trực tiếp vào các hoạt động của Diễn đàn thông qua nhiều hình thức đa dạng:

- ***Tham gia vào Diễn đàn kinh doanh Thái Bình Dương (Pacific Business Forum - PBF)***: Diễn đàn kinh doanh Thái Bình Dương được thành lập tại Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC lần thứ nhất (tháng 11 năm 1993) tại Blake Island, Hoa Kỳ. PBF tập hợp từ một đến hai đại diện là doanh nhân từ mỗi nền kinh tế thành viên, hàng năm đề trình một báo cáo dựa trên những ý kiến đóng góp của cộng đồng doanh nghiệp khu vực về các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh lên Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC (AELM). Những báo cáo của PBF bao gồm Kế hoạch hành động kinh doanh cho APEC: chiến lược cho sự tăng trưởng và thịnh vượng chung (1994) và Kế hoạch hành động Osaka: lộ trình thực hiện tầm nhìn APEC (1995) hoàn toàn không bị ảnh hưởng bởi màu sắc chính trị và đã góp phần không nhỏ trong việc chỉ ra những thách thức Diễn đàn phải đối mặt cũng như tham vấn cho những định hướng của APEC trong tương lai.
- ***Tham gia vào Hội đồng tư vấn kinh doanh APEC (APEC Business Advisory Council - ABAC)***: Hội nghị liên bộ trưởng ngoại giao - kinh tế APEC lần thứ 7 tại Osaka, Nhật Bản tháng 11 năm 1995 đánh dấu sự ra đời của ABAC với tư cách là cơ chế đại diện chính thức và thường

trực của cộng đồng doanh nghiệp khu vực thay thế cho Diễn đàn kinh doanh Thái Bình Dương. Mỗi nền kinh tế chỉ định tối đa ba đại diện từ cộng đồng doanh nghiệp tham gia vào ABAC, thực hiện hai chức năng chủ yếu là tư vấn cho quá trình thực hiện Kế hoạch hành động Osaka 1995, đồng thời cung cấp thông tin về các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh và quan điểm của cộng đồng doanh nghiệp khu vực về các lĩnh vực hợp tác trong APEC. Quan điểm này được thể hiện phần lớn qua các báo cáo thường niên của ABAC đệ trình lên các nhà lãnh đạo kinh tế APEC; trong đó đi sâu phân tích diễn biến kinh tế, thương mại và đầu tư trên thế giới và trong khu vực, đánh giá kết quả hoạt động của APEC và ABAC, chỉ ra những thành tựu, hạn chế, đồng thời kiến nghị các giải pháp nhằm đạt đến mục tiêu tăng trưởng và phát triển bền vững cho khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Bên cạnh đó, ABAC còn đảm trách việc lôi kéo sự tham gia hợp tác của các tổ chức dành cho doanh nghiệp khác trong khu vực, như Hội đồng kinh tế lòng chảo Thái Bình Dương (Pacific Basin Economic Council - PBEC), Hội đồng hợp tác kinh tế Thái Bình Dương (Pacific Economic Cooperation Council - PECC) và Mạng lưới kinh doanh châu Á - Thái Bình Dương (Asia Pacific Business Network - APB-Net). Hiện nay, ABAC được xem là đại diện đầy đủ và hiệu quả nhất cho lợi ích và tiếng nói của cộng đồng doanh nghiệp khu vực trong Diễn đàn.

- ***Tham gia vào Hội nghị thượng đỉnh các nhà lãnh đạo doanh nghiệp APEC (APEC CEO Summit):*** hình thành từ năm 1997, APEC CEO Summit là hình thức hợp tác độc đáo giữa khu vực công và khu vực tư bởi nó thu hút được sự tham gia của cả các nhà lãnh đạo kinh tế APEC, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp thuộc mọi ngành nghề và đại diện của các cộng đồng xã hội. Đến với hội nghị này, các doanh nghiệp có cơ

hội gặp gỡ và trao đổi với các nhà lãnh đạo, các nhà hoạch định chính sách trong APEC về những vấn đề kinh tế đang phải đối mặt; đồng thời tìm kiếm, tạo dựng những mối quan hệ kinh doanh, thiết lập mạng lưới đối tác, bạn hàng với hàng trăm doanh nghiệp đến từ các nền kinh tế thành viên APEC. Chính vì lẽ đó, APEC CEO Summit được coi là sự kiện quan trọng bậc nhất đối với các nhà lãnh đạo của cộng đồng doanh nghiệp khu vực.

- ***Tham gia vào các đối thoại ngành***: đối thoại ngành được tổ chức trong khuôn khổ APEC nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngành được đề cập, bao gồm: ô tô, hóa chất (thuộc Chương trình tự do hóa sớm tự nguyện theo ngành EVSL 1997) và kim loại màu. Các quan chức chính phủ, các nhà hoạch định chính sách trong lĩnh vực có liên quan sẽ gặp gỡ và trao đổi với các đại diện của cộng đồng doanh nghiệp khu vực, nhằm tìm ra cách thức nâng cao sức cạnh tranh của ngành, điều chỉnh các chính sách một cách phù hợp, hướng đến sự phát triển bền vững của từng ngành.

Như vậy, với bốn hình thức hợp tác đa dạng kể trên, có thể nói các chương trình hoạt động của APEC luôn rộng mở chào đón sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp khu vực. Và chính những nỗ lực nhằm duy trì mối quan hệ hợp tác bền vững giữa chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp cũng được xem là chìa khóa cho sự thành công lâu dài của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương.

### ***2.2.2 Những hoạt động chủ yếu của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)***

Ngay từ thời điểm Việt Nam trở thành thành viên chính thức của APEC (tháng 11 năm 1998), cộng đồng doanh nghiệp trong nước đã bắt đầu tham

gia vào các hoạt động hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn. Trải qua hơn 10 năm hoạt động, quá trình hợp tác trong APEC của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam có thể chia thành hai giai đoạn:

- ***Từ năm 1998 đến năm 2005:*** bước khởi đầu cho các hoạt động của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn này là việc đề cử 3 đại diện tham gia vào Diễn đàn Kinh doanh Thái Bình Dương (ABAC) năm 1998. Tuy nhiên, trong những năm sau đó các hoạt động của cộng đồng doanh nghiệp cũng chỉ xoay quanh việc thay thế ba đại diện để tham gia vào các cuộc họp định kỳ và các hoạt động không thường kỳ của ABAC. Hầu như các doanh nghiệp Việt Nam không chủ động tham gia vào các hình thức hợp tác khác trong APEC, hoặc tham gia một cách phân tán, nhỏ lẻ, rời rạc; do nhận thức của phần lớn doanh nghiệp về tầm quan trọng của việc tham gia hợp tác trong APEC còn nhiều hạn chế.
- ***Từ năm 2006 đến nay:*** thành công của năm APEC - Việt Nam 2006 thực sự là một dấu mốc quan trọng góp phần nâng tầm hội nhập của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong khuôn khổ Diễn đàn. Gần 500 đại biểu đại diện cho các doanh nghiệp trong nước đã tham dự Hội nghị thượng đỉnh các nhà lãnh đạo doanh nghiệp APEC (APEC CEO Summit) 2006 trong tổng số khoảng 1100 đại biểu đến từ các nền kinh tế thành viên. Bên cạnh đó, các Hội nghị của ABAC, Hội nghị các doanh nghiệp vừa và nhỏ, Hội nghị vườn ươm Doanh nghiệp, Diễn đàn xúc tiến thương mại đầu tư với Việt Nam (Doing business with Vietnam Forum), Đối thoại hải quan - doanh nghiệp (APEC Customs - Business Dialogue - ACBD) trong khuôn khổ Hội nghị các quan chức cấp cao APEC lần thứ 3... cũng thu hút được sự góp mặt của đông đảo các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Kể từ năm APEC - Việt Nam

2006, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam từng bước tiến tới sự nhận thức đầy đủ hơn về tầm quan trọng của việc thúc đẩy hợp tác trong Diễn đàn; trên cơ sở đó chủ động, tích cực và trực tiếp tham gia hầu hết các hoạt động hợp tác trong APEC có liên quan đến cộng đồng doanh nghiệp khu vực.

Mở rộng nội dung và hình thức hoạt động trong khuôn khổ APEC đồng nghĩa với việc cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam mở rộng cơ hội tiếp cận với các chiến lược phát triển thương mại - đầu tư trong khu vực, trao đổi và đóng góp tiếng nói trong quá trình hoạch định chính sách kinh tế khu vực và toàn cầu. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp trong nước còn có điều kiện gặp gỡ, học hỏi kinh nghiệm từ các đối tác hàng đầu trên thế giới, tìm kiếm các cơ hội kinh doanh và đầu tư, thiết lập mối quan hệ uy tín lâu bền với cộng đồng doanh nghiệp khu vực, hướng tới các thương vụ hợp tác trong tương lai.

### **3. Một số thành tựu và hạn chế từ việc tham gia Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) của Việt Nam**

Những thành tựu nổi bật sau hơn 10 năm Việt Nam gia nhập APEC có thể tóm lược như sau:

- *Rào cản thuế quan bình quân trong khu vực APEC đã giảm từ 16,6% năm 1988 xuống 6,4% năm 2004. Hiện nay hầu hết các thành viên phát triển của APEC đều có mức thuế suất trung bình dưới 5% [18]. Phần lớn rào cản phi thuế đã được cắt giảm hoặc chuyển sang dạng thuế suất nhằm tăng cường tính minh bạch và dễ dự đoán cho doanh nghiệp.*
- *Rào cản đầu tư được cắt giảm một cách đáng kể, áp dụng cơ chế đầu tư một cửa, giảm thiểu các rào cản sau biên giới đối với hoạt động đầu tư.*
- *Triển khai thành công TFAP 1 giai đoạn 2002 -2006, cắt giảm 5% chi phí giao dịch trong khu vực.*
- *Bước đầu triển khai quy trình hải quan điện tử, giảm đáng kể thời gian*

xử lý hồ sơ hải quan (từ 7-8 giờ xuống còn 10-15 phút).

- *Chương trình thẻ đi lại của doanh nhân APEC (ABTC) và các chương trình hợp tác về xuất - nhập cảnh* tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động giao thương của các doanh nhân trong khu vực.
- *Mở rộng thị trường xuất - nhập khẩu*: hiện nay kim ngạch xuất khẩu sang thị trường APEC chiếm khoảng 70% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam [23]; những mặt hàng có thế mạnh xuất khẩu đều có đối tác là các thành viên APEC; nhiều mặt hàng mang tính chiến lược đã và đang được xuất khẩu rất mạnh sang khu vực.
- *Đàm phán thành công gia nhập Tổ chức thương mại thế giới* dưới sự hậu thuẫn của các nền kinh tế thành viên. Thúc đẩy tiềm năng phát triển quan hệ hợp tác song phương và đa phương với các thành viên trong và ngoài APEC.

Bên cạnh đó, quá trình hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương của Việt Nam còn tồn tại một số hạn chế nhất định:

- *Bối cảnh tham gia APEC của Việt Nam có nhiều bất lợi so với các thành viên khác* do Việt Nam là một nước đang phát triển, có nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi từ quản lý tập trung sang cơ chế thị trường; thiếu đội ngũ cán bộ giỏi có chuyên môn và kinh nghiệm trong hợp tác kinh tế và kinh doanh quốc tế. Điều này làm hạn chế đáng kể khả năng phát triển những kết quả đạt được của APEC liên quan đến tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư.
- *Nhận thức về vai trò của hợp tác APEC trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế* của các cán bộ, doanh nghiệp và người dân còn nhiều hạn chế do sự thiếu hiệu quả của công tác tuyên truyền. Một số doanh nghiệp vẫn chưa nhận thức được đầy đủ về vai trò và lợi ích mà APEC



mang lại cho chính bản thân họ. Điều này gây cản trở rất lớn cho Việt Nam trong quá trình hội nhập và hợp tác sâu rộng vào APEC nói riêng và kinh tế quốc tế nói chung.

Mặc dù còn tồn tại những vướng mắc kể trên, song những lợi ích và cơ hội quý giá mà APEC đã và đang đem lại cho nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua là không thể phủ nhận. Và cũng chính những hạn chế đó đã lý giải nguyên nhân của sự cần thiết phải đi sâu tìm hiểu, phân tích, tuyên truyền và nâng cao nhận thức về những lợi ích và cơ hội đến từ quá trình hợp tác trong khuôn khổ APEC cho cộng đồng doanh nghiệp trong nước, như một giải pháp hữu hiệu nhằm giải quyết phần lớn những trở ngại trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

## **II. CƠ HỘI ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC KHI VIỆT NAM THAM GIA DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**

Ngay từ định hướng của Việt Nam khi gia nhập APEC: mở rộng thị trường và đẩy mạnh xuất khẩu, thu hút đầu tư, thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phát huy lợi thế so sánh, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa và dịch vụ... có thể thấy rằng phần lớn các mục tiêu hợp tác của Việt Nam đều xoay quanh lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp; hay nói cách khác, đối tượng được hưởng lợi nhiều nhất từ quá trình hợp tác trong khuôn khổ APEC chính là cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

Tuy nhiên, trên thực tế thật khó có thể lượng hoá được một cách chính xác tất cả lợi ích và cơ hội mang lại cho các doanh nghiệp trong nước từ việc gia nhập Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương của Việt Nam. Bởi lẽ có những lợi ích, cơ hội là hữu hình, nhưng cũng có những ích lợi vô hình; có những ích lợi ngắn hạn bên cạnh những lợi ích dài hạn. Dưới đây chỉ

xin được đề cập đến những cơ hội chủ yếu trên hai phương diện thương mại và đầu tư mà quá trình hợp tác APEC đã, đang và sẽ tiếp tục đem lại cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

### **1. Mở rộng khả năng tiếp cận thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu sang các nền kinh tế trong và ngoài khu vực**

Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương là nơi hội tụ của 21 nền kinh tế thành viên trải rộng trên khắp bốn châu lục, chiếm khoảng 46% diện tích và 41,2% dân số thế giới, chứa đựng những đặc điểm kinh tế - xã hội đa dạng khiến nhu cầu về hàng hóa dịch vụ đến từ thị trường này đặc biệt phong phú. Thêm vào đó, 7 trong 14 nền kinh tế lớn nhất thế giới với GDP trên 500 tỷ Đôla (Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức, Anh, Pháp, Trung Quốc, Italia, Canada, Tây Ban Nha, Mexico, Hàn Quốc, Ấn Độ, Australia, Hà Lan) đều là thành viên của APEC, trong đó có 2 nền kinh tế lớn nhất thế giới là Hoa Kỳ và Nhật Bản [36]. Có thể nói, APEC là một thị trường thật sự rộng lớn và tiềm năng để các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận và khai thác.

Ngay từ những ngày đầu gia nhập Diễn đàn, các hoạt động hợp tác trong khuôn khổ APEC của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đã gắn chặt với định hướng đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường khu vực; thông qua việc tham gia có chọn lọc vào các chương trình hành động nhằm giảm bớt và gỡ bỏ các rào cản thương mại. Xu hướng thúc đẩy tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại trong APEC đã đem lại cho các doanh nghiệp Việt Nam khả năng tiếp cận thị trường rộng lớn hơn. Đến năm 2004, mức thuế suất trung bình của các nền kinh tế APEC đã giảm xuống còn 6,4%; tất cả các thành viên phát triển của APEC hiện tại đều có mức thuế suất trung bình thấp hơn 5% [18]; một số thành viên như Singapore và Chile đã cam kết áp dụng thuế suất 0% với tất cả các mặt hàng nhập khẩu [29]; Hàn Quốc áp dụng thuế suất 0% với 70% mặt hàng nhập khẩu theo mô hình khu vực mậu dịch tự do ASEAN –

Hàn Quốc (ASEAN - Korea Free Trade Agreements - AKFTA) từ 2007 ; Trung Quốc cam kết miễn bỏ thuế nhập khẩu đối với 300 loại hàng nông sản từ 4 nước: Việt Nam, Lào, Myanmar, Campuchia (tháng 1/2004) [34]; Indonesia, Malaysia, Thái Lan áp dụng thuế suất ưu đãi dưới 5% cho lần lượt 50, 170 và 19 mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam theo Chương trình ưu đãi hội nhập ASEAN (Asian Integration System of Preferences - AISP) năm 2004; 92% hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Nhật Bản sẽ được miễn thuế [29]... APEC cũng liên tục đề xuất các chương trình hành động đòi hỏi sự phối hợp của các thành viên nhằm xử lý các rào cản phi thuế; cắt giảm 5% chi phí giao dịch; đơn giản hóa và hài hòa hóa thủ tục hải quan; xây dựng những thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau trong nhiều lĩnh vực như thiết bị viễn thông, thiết bị điện và điện tử, thực phẩm, đồ chơi.. tạo điều kiện cho hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận thị trường dễ dàng hơn, thủ tục xuất khẩu đơn giản hơn, với mức giá cạnh tranh hơn - từ đó đẩy mạnh kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường khu vực.

Ngoài ra, không thể không kể đến tác động tích cực của Chương trình thẻ đi lại của doanh nhân APEC, chương trình hỗ trợ năng lực ứng dụng thương mại điện tử cho các doanh nghiệp APEC đối với việc mở rộng thị trường và tăng cường xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Thông qua các hoạt động này, doanh nhân Việt Nam có nhu cầu đi lại thường xuyên, ngắn hạn để thực hiện các hoạt động hợp tác kinh doanh trong phạm vi APEC có thể liên hệ với Cục quản lý xuất - nhập cảnh, trực thuộc Bộ Công An để được cấp thẻ đi lại trong lãnh thổ 17 nền kinh tế thành viên APEC mà không cần visa. Mặt khác, các doanh nghiệp trong nước cũng có thể tiến hành các hoạt động nghiên cứu thị trường, tiếp cận, đàm phán và ký kết hợp đồng trực tuyến với các đối tác thuộc các nền kinh tế APEC nhằm giảm bớt chi phí giao

dịch phát sinh, tận dụng thời cơ và nâng cao hiệu quả kinh doanh, không ngừng mở rộng phạm vi ảnh hưởng trên thị trường khu vực.

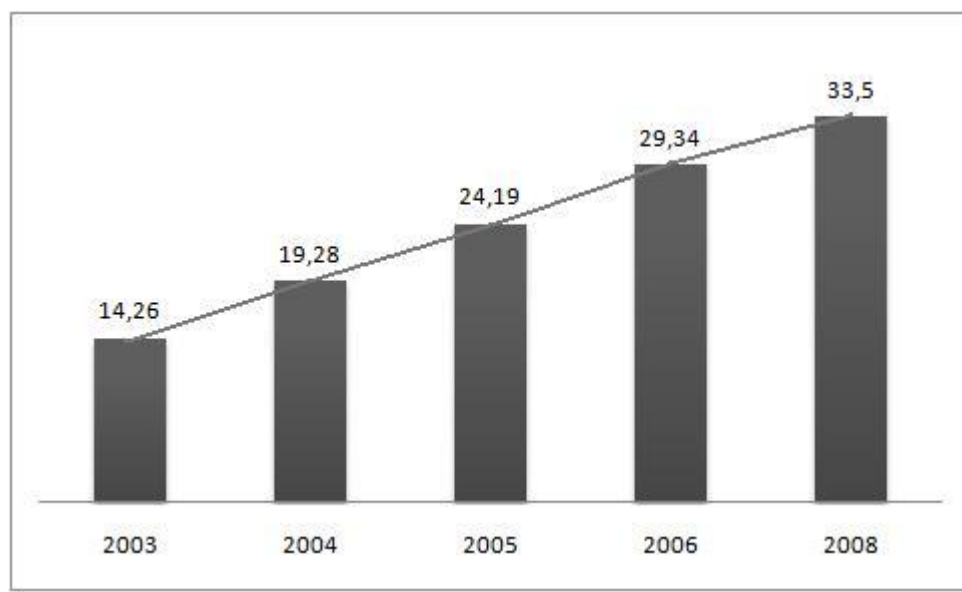
Một nhân tố khác không kém phần quan trọng góp phần gia tăng cơ hội tiếp cận thị trường APEC cho các doanh nghiệp Việt Nam là việc phổ biến rộng rãi các thông tin doanh nghiệp cần biết khi tiến hành hoạt động giao thương với các nền kinh tế thành viên của Diễn đàn. Tiêu biểu là trong ấn phẩm Sổ tay hải quan và thuận lợi hóa thương mại APEC, hay trên chính website chính thức của Diễn đàn tại địa chỉ <http://www.apec.org/>, các doanh nghiệp Việt Nam có thể dễ dàng tìm thấy những thông tin hữu ích về cơ chế, chính sách, thủ tục... khi tiếp cận từng thị trường thành viên APEC, trên cơ sở đó xây dựng cho mình một định hướng kinh doanh đúng đắn. Thêm vào đó, sự kiện APEC - Việt Nam 2006 thực sự là cơ hội lớn để các doanh nghiệp trong nước trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với các nhà lãnh đạo kinh tế cao cấp của Diễn đàn, hòa mình vào hàng trăm gian hàng lớn nhỏ trong Hội chợ triển lãm thương mại APEC, gặp gỡ hàng nghìn đối tác đến từ các nền kinh tế khu vực, học hỏi kinh nghiệm và thiết lập rộng rãi quan hệ với các đối tác tiềm năng...

Thống kê thực tế những năm qua đã cho thấy cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đã và đang tận dụng tương đối hiệu quả cơ hội tiếp cận và khai thác thị trường Châu Á - Thái Bình Dương mang lại từ hợp tác APEC, thể hiện bằng việc kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp sang thị trường này không ngừng tăng lên.

- *Về kim ngạch xuất khẩu qua các năm:* theo số liệu của Tổng cục Thống kê Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu năm 2004 đạt khoảng 19,28 tỷ Đôla; năm 2006 đã tăng lên khoảng 52,2% (tương đương 29,34 tỷ Đôla); và đến năm 2008 là 33,5 tỷ Đôla.

### **BIỂU ĐỒ 1: KIM NGẠCH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM SANG CÁC THỊ TRƯỜNG APEC 2003 – 2008**

Đơn vị: Tỷ Đôla



Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam

- **Về thị trường xuất khẩu:** số liệu về thị trường xuất khẩu từ năm 2004 - 2008 của Tổng cục Thống kê Việt Nam cho thấy 5 thị trường có kim ngạch nhập khẩu lớn nhất từ Việt Nam theo thứ tự gồm có Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc, Australia và Singapore đều là các thành viên APEC với tốc độ tăng kim ngạch khá ổn định qua các năm. Năm 2008, chỉ tính riêng 5 thị trường này đã chiếm tới 95,1% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các nền kinh tế APEC và 50,8% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới (tương đương 31,84 tỷ Đôla).

## **BẢNG 2: KIM NGẠCH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM SANG MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG APEC (2004 - 2008)**

Đơn vị: Tỷ Đôla

STT	Thành viên	2004	2005	2006	2007	2008
1	Australia	1.89	2.77	3.75	3.56	4.23
2	Canada	0.27	0.36	0.44	0.54	0.66
3	Đài Loan	0.89	0.94	0.97	1.14	1.4

4	Hàn Quốc	0.61	0.66	0.84	1.25	1.78
5	Hoa Kỳ	5.03	5.92	7.85	10.09	11.87
6	Hồng Kông	0.38	0.35	0.45	0.58	0.88
7	Indonesia	0.45	0.47	0.96	1.11	0.79
8	Malaysia	0.62	1.03	1.25	1.39	1.96
9	New Zealand	0.05	0.05	0.05	0.07	0.08
10	Nga	0.22	0.25	0.41	0.46	0.67
11	Nhật Bản	3.54	4.34	5.24	6.07	8.54
12	Philippines	0.5	0.83	0.78	0.97	1.83
13	Singapore	1.49	1.92	1.81	2.2	2.66
14	Thái Lan	0.52	0.86	0.93	1.03	1.35
15	Trung Quốc	2.9	3.25	3.24	3.36	4.54

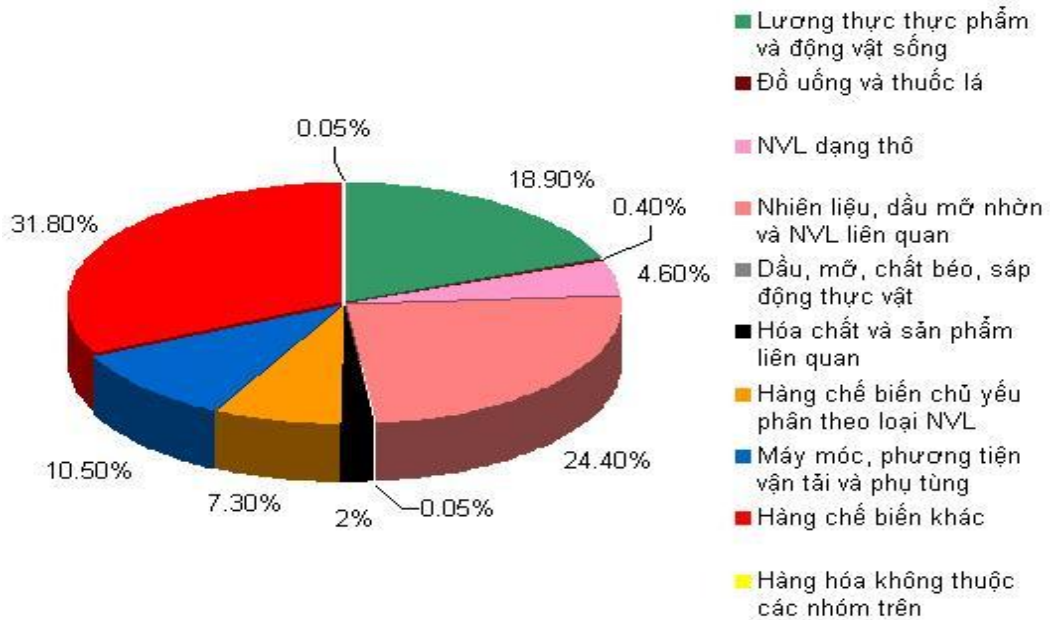
*Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam & Vụ Thị trường Châu Á - Thái Bình Dương (Bộ Công Thương Việt Nam)*

Đặc biệt, một số đối tác quan trọng của Việt Nam trong APEC lại là những nhà xuất khẩu trung gian lớn, thực hiện tái xuất hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam sang các nền kinh tế phát triển. Điển hình trong số đó là các đối tác như Singapore, Thái Lan, Hồng Kông, Đài Loan, Hàn Quốc... Nhờ vậy, hàng hóa Việt Nam ngày càng có cơ hội tiếp cận các thị trường ngoài khu vực và đến tay người tiêu dùng trên toàn thế giới.

- **Về cơ cấu hàng xuất khẩu:** năm 2006, những mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường APEC được chia thành hai nhóm: nhóm hàng thô và sơ chế chiếm tỷ trọng khoảng 48,3% (trong đó: nhiên liệu, dầu mỡ nhờn và nguyên vật liệu liên quan chiếm 24,4%; lương thực, thực phẩm và động vật sống chiếm 18,9%; nguyên vật liệu dạng thô trừ nhiên liệu chiếm 4,6%); nhóm hàng chế biến hay đã tinh chế chiếm tỷ

trọng 51,7% (trong đó: máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng chiếm 10,5%; hàng chế biến khác chiếm 31,8%) [41].

**BIỂU ĐỒ 2: CƠ CẤU HÀNG XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG APEC NĂM 2006**



*Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam*

Như vậy, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chỉ tập trung xuất khẩu sang thị trường khu vực những sản phẩm có hàm lượng chế biến thấp, giá trị gia tăng của sản phẩm không nhiều, chủ yếu dựa vào việc khai thác các lợi thế về tài nguyên thiên nhiên. Tuy nhiên, tỷ trọng xuất khẩu của nhóm hàng đã qua chế biến sang thị trường APEC cũng được duy trì ở mức ổn định qua các năm (năm 2004: 52,6%; năm 2005: 50,4% và năm 2006: 51,7%) [41].

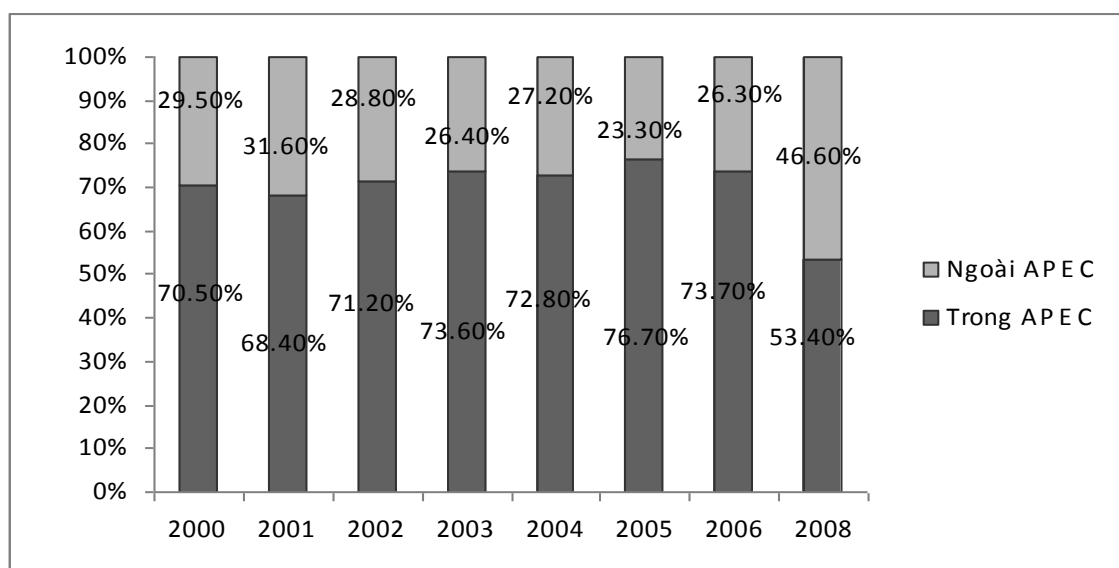
Ngoài ra, những thị trường có kim ngạch nhập khẩu lớn nhất đối với 8 trong 11 mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam năm 2008 (dầu thô; than đá; hàng dệt may; gạo; cao su; gỗ và sản phẩm gỗ; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; dây điện và dây cáp điện) đều là thành viên APEC. 3 mặt hàng thế mạnh còn lại gồm giày dép, thủy sản và cà phê cũng được xuất rất mạnh sang thị trường khu vực. Hoa Kỳ là thị trường nhập khẩu lớn thứ hai

đối với hai mặt hàng giày dép và cà phê của Việt Nam, với kim ngạch nhập khẩu giày dép là 1,08 tỷ Đôla (chỉ xếp sau EU), và lượng nhập khẩu cà phê là 106 nghìn tấn (chỉ xếp sau Đức). Nhập khẩu đến 18,4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam năm 2008, Nhật Bản cũng là thị trường đối tác lớn thứ hai đối với các doanh nghiệp Việt Nam tiến hành hoạt động kinh doanh xuất khẩu trong ngành này (sau EU) [31].

Song song với cơ hội mở rộng phạm vi ảnh hưởng lên các thị trường châu Á - Thái Bình Dương, hợp tác APEC còn giúp các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận và khai thác sâu rộng hơn các thị trường ngoài khu vực. Đàm phán thành công gia nhập Tổ chức thương mại thế giới là một trong những thành tựu quan trọng hàng đầu của Việt Nam sau hơn 10 năm gia nhập APEC; theo đó, các doanh nghiệp Việt Nam được chính thức góp mặt vào sân chơi chung của thế giới, tiếp cận với những đối tác đến từ các nền kinh tế xa xôi, hưởng những quy chế ưu đãi tối đa về thương mại và đầu tư, và khai thác hàng nghìn cơ hội “vàng” về xuất khẩu. Thực tế đã cho thấy, tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các nền kinh tế ngoài APEC từ năm 2006 đến nay đã tăng đáng kể, thể hiện nhất quán đường lối đa dạng hóa, đa phương hóa trong thương mại quốc tế của Việt Nam.



### BIỂU ĐỒ 3: TỶ TRỌNG KIM NGẠCH XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM SANG CÁC THỊ TRƯỜNG TRONG VÀ NGOÀI APEC (2000 - 2008)



*Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam & Vụ Thị trường Châu Á - Thái Bình Dương (Bộ Công Thương Việt Nam)*

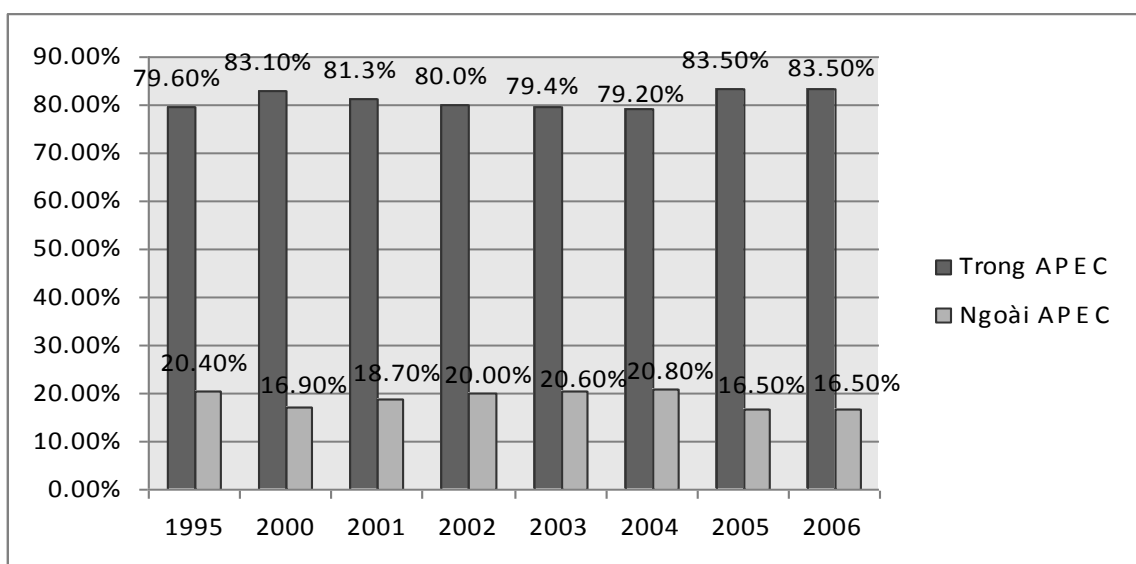
Tóm lại, quá trình hợp tác hiệu quả trong khuôn khổ APEC đã và đang đem lại cho các doanh nghiệp Việt Nam cơ hội lớn trong việc tiếp cận và thâm nhập các thị trường nước ngoài, mở rộng phạm vi ảnh hưởng, cũng như đẩy mạnh xuất khẩu với những con số ấn tượng. Trong thời gian tới, nếu tiếp tục khai thác hiệu quả những thành tựu tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại của tiến trình APEC, các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu Việt Nam còn có thể trở thành đối tác thường xuyên và uy tín của nhiều nền kinh tế lớn trong và ngoài khu vực; đóng góp nhiều hơn vào tình hình tăng trưởng và phát triển kinh tế của đất nước; đồng thời khẳng định vị thế quan trọng và bình đẳng của mình trên thị trường quốc tế.

#### **2. Tiếp cận được nguồn cung vật liệu và hàng hóa rẻ, phục vụ tốt hơn cho nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu**

Không chỉ là thị trường xuất khẩu chủ lực của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua, các thành viên APEC còn là những đối tác thương

mại quan trọng cung cấp cho Việt Nam những mặt hàng trong nước chưa sản xuất được hoặc sản xuất chưa hiệu quả; cung cấp những nguyên vật liệu, phụ tùng, máy móc... cần thiết phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh hàng tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Kim ngạch nhập khẩu từ các thành viên APEC luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam và tăng đều qua các năm. Trong giai đoạn 2004 - 2006, tốc độ tăng kim ngạch nhập khẩu từ các thành viên APEC của Việt Nam vào khoảng 22%/năm. Tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu từ APEC so với tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam giữ ổn định ở mức trên dưới 80% [39].

**BIỂU ĐỒ 4: TỶ TRỌNG KIM NGẠCH NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM TỪ CÁC THỊ TRƯỜNG TRONG VÀ NGOÀI APEC (1995 - 2008)**



*Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam & Vụ Thị trường Châu Á - Thái Bình Dương (Bộ Công Thương Việt Nam)*

Năm 2007, cả 11 đối tác lớn mà Việt Nam nhập khẩu trên 1 tỷ Đôla đều là thành viên APEC: Trung Quốc (12,5 tỷ Đôla), Singapore (7,61 tỷ Đôla), Đài Loan (6,92 tỷ Đôla), Nhật Bản (6,18 tỷ Đôla), Hàn Quốc (5,33 tỷ Đôla), Thái Lan (3,74 tỷ Đôla), Malaysia (2,29 tỷ Đôla), Hồng Kông (1,94 tỷ Đôla), Hoa Kỳ (1,9 tỷ Đôla), Indonesia (1,35 tỷ Đôla) và Australia (1,06 tỷ

Đôla). Cơ cấu hàng nhập khẩu của Việt Nam năm 2006 từ các thị trường thành viên APEC gồm khoảng 25,6% là hàng thô, sơ chế; 70,2% là hàng đã qua chế biến hay tinh chế - trong đó máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng chiếm 24,1%, hàng chế biến chủ yếu chiếm 27,1%, hóa chất và sản phẩm liên quan chiếm 14,1%, hàng chế biến khác chiếm 4,9% [39].

**BẢNG 3: KIM NGẠCH NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM TỪ MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG APEC (2004 - 2008)**

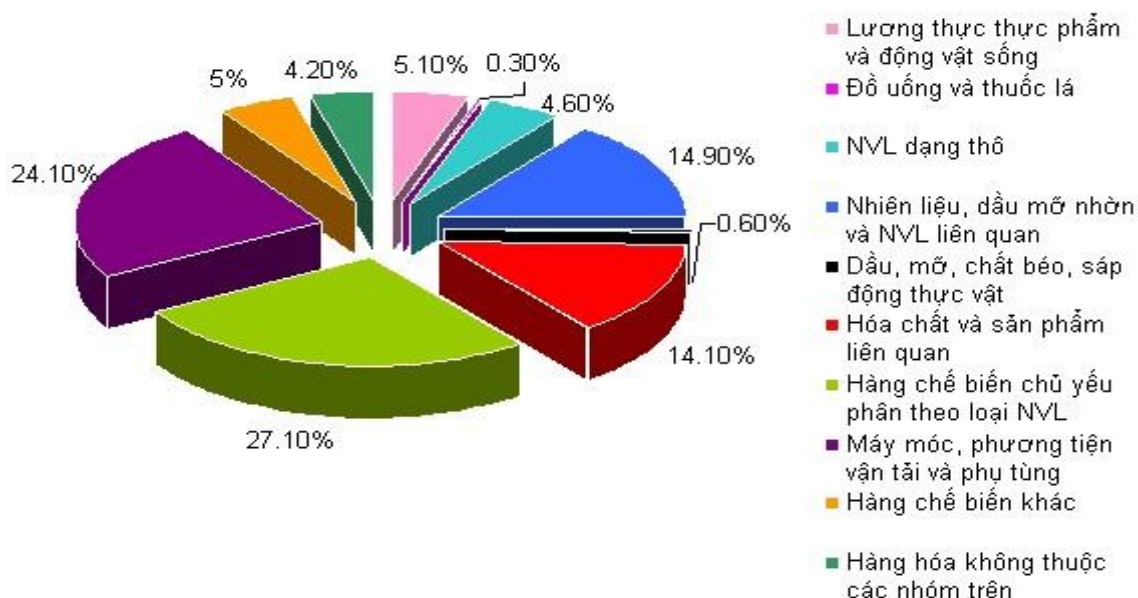
*Đơn vị: Tỷ Đôla*

STT	Thành viên	2004	2005	2006	2007	2008
1	Australia	0.46	0.5	1.1	1.06	1.36
2	Canada	0.09	0.17	0.18	0.29	0.3
3	Đài Loan	3.7	4.3	4.82	6.92	8.36
4	Hàn Quốc	3.36	3.59	3.91	5.33	7.07
5	Hoa Kỳ	1.13	0.86	0.99	1.67	2.64
6	Hồng Kông	1.07	1.24	1.44	1.94	2.63
7	Indonesia	0.66	0.7	1.01	1.35	1.73
8	Malaysia	1.22	1.26	1.48	2.29	2.6
9	New Zealand	0.11	0.12	0.16	0.25	0.24
10	Nga	0.67	0.77	0.46	0.55	0.97
11	Nhật Bản	3.55	4.07	4.7	6.18	8.24
12	Philippines	0.19	0.21	0.34	0.41	0.39
13	Singapore	3.62	4.48	6.27	7.61	9.39
14	Thái Lan	1.86	2.37	3.03	3.74	4.91
15	Trung Quốc	4.6	5.9	7.39	12.5	15.65

*Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam & Vụ Thị trường Châu Á - Thái Bình*

*Dương (Bộ Công Thương Việt Nam)*

## BIỂU ĐỒ 5: CƠ CẤU HÀNG NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM TỪ THỊ TRƯỜNG APEC NĂM 2006



*Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam & Vụ Thị trường Châu Á - Thái Bình Dương (Bộ Công Thương Việt Nam)*

Phần lớn các ngành công nghiệp xuất khẩu quan trọng của nước ta như dệt may, da giày, đồ gỗ... đều đòi hỏi tỷ trọng nguyên vật liệu nhập khẩu lên tới 60 - 80%; trong đó các thị trường chủ yếu cung cấp nguyên phụ liệu cho các doanh nghiệp Việt Nam đều tập trung trong khối APEC. Theo số liệu của Tổng cục hải quan, trong năm 2008 ngành dệt may và da giày đã nhập khẩu trên 2,3 tỷ Đôla nguyên phụ liệu từ 36 thị trường quốc tế; trong đó có 14 thị trường là thành viên APEC, với tổng trị giá nguyên phụ liệu cung cấp đạt 1,96 tỷ Đôla (chiếm 85,2%).

Như vậy, có thể thấy rằng các thành viên APEC luôn là những đối tác quan trọng của các doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu Việt Nam, đáp ứng các nhu cầu về nguyên vật liệu, hàng tiêu dùng... và đặc biệt là máy móc thiết

bi, phương tiện vận tải và phụ tùng nhằm phục vụ tích cực cho các hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng gia tăng trong nước. Bởi vậy, những thành tựu quan trọng về tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại trong khuôn khổ APEC trở nên đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam; nó tạo ra những tác động tích cực và trực tiếp lên hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp với các đối tác chủ yếu là thành viên của Diễn đàn. Giờ đây, các công đoạn nhập khẩu nguyên vật liệu sản xuất hay hàng hóa từ các thị trường châu Á láng giềng hoặc ngay cả các thị trường bên kia bờ đại dương đều trở nên thuận tiện và dễ dàng đối với các doanh nghiệp trong nước. Doanh nghiệp có thể tiết kiệm được tới 5% chi phí giao dịch khi tiến hành các hoạt động nhập khẩu với các nền kinh tế thành viên APEC, cũng như rút ngắn thời gian tiến hành các thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Quan trọng hơn, các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam sẽ được hưởng những ưu đãi đáng kể về thuế quan; từ đó hạ giá thành và từng bước cải thiện năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Cho đến nay, xuất phát từ những thành tựu của tiến trình thúc đẩy tự do hóa thương mại trong khuôn khổ APEC - mở rộng ra phạm vi quốc tế, Việt Nam đã tham gia ký kết nhiều thỏa thuận song phương và đa phương về các ưu đãi thuế quan dành cho hàng nhập khẩu từ các nền kinh tế trong và ngoài khu vực. Có thể kể đến việc ban hành Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc theo quyết định 26/2007/QĐ-BTC, trong đó quy định mức thuế suất nhập khẩu ưu đãi áp dụng cho hàng hóa nhập khẩu từ các nước ASEAN và Trung Quốc vào Việt Nam là 0 - 25%. Theo tinh thần của Hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung trong ASEAN, giai đoạn 2008 - 2013, thuế suất nhập khẩu giấy từ các nước này giảm xuống còn 3%, thuế suất nhập khẩu linh kiện phụ tùng ô tô là 5% (thấp hơn các nước ngoài khối 5 - 10%), thuế nhập

khẩu clinker là 5% (các nước ngoài khối là 10%)... Bên cạnh đó, Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản cũng cho phép 92% hàng hóa từ thị trường Nhật Bản vào Việt Nam được miễn thuế trong vòng 10 năm; các mặt hàng công nghiệp, gồm cả phụ tùng ô tô và sản phẩm điện tử của nước này khi vào Việt Nam sẽ được miễn hoặc giảm thuế nhập khẩu. Ngoài ra, một trong những cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO là giảm mức thuế suất nhập khẩu bình quân từ 17,4% xuống còn 13,4%, thực hiện trong vòng 5 - 7 năm. Việc cắt giảm thuế như vậy có ý nghĩa rất quan trọng đối với các doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu Việt Nam; bởi nó làm tăng đáng kể tính hấp dẫn của thị trường nội địa, lôi kéo được sự quan tâm và tín nhiệm của các đối tác nước ngoài, nhờ đó các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận và khai thác những nguồn cung rẻ, phong phú và ổn định.

Trên cơ sở những thỏa thuận ưu đãi về thuế quan đã đạt được kể trên, hoạt động nhập khẩu máy móc thiết bị, phụ tùng và nguyên vật liệu từ các nền kinh tế APEC ngày càng được các doanh nghiệp Việt Nam đẩy mạnh khai thác để đáp ứng tốt hơn nhu cầu sản xuất kinh doanh hàng hóa tiêu dùng và xuất khẩu. Thống kê tình hình nhập khẩu năm 2008 cho thấy Trung Quốc và Nhật Bản là những đối tác quan trọng hàng đầu của các doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu nước ta, khi hai thị trường này cung cấp lần lượt 3,77 tỷ Đôla và 2,48 tỷ Đôla trị giá hàng nhập khẩu là máy móc thiết bị, dụng cụ, phụ tùng cho Việt Nam (chiếm gần 27% và 17,3% tổng trị giá nhập khẩu nhóm hàng này của cả nước). Đặc biệt, Trung Quốc cũng là thị trường dẫn đầu trong việc cung cấp nhóm hàng nguyên liệu, phụ liệu phục vụ cho hai ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam là dệt may và da giày (2,03 tỷ Đôla); bên cạnh các đối tác khác như Đài Loan (1,62 tỷ Đôla), Hàn Quốc (1,38 tỷ Đôla), Hồng Kông (732 triệu Đôla), Nhật Bản (482 triệu Đôla). Với 77% tổng kim ngạch nguyên liệu, phụ liệu nhập khẩu từ 5 thị trường APEC này, ngành dệt

may Việt Nam năm 2008 đã xuất khẩu được 9,12 tỷ Đôla - tăng 17,7% so với năm 2007; kim ngạch xuất khẩu ngành da giày đạt hơn 4,77 tỷ Đôla - tăng 19,4% so với năm trước và hoàn thành vượt 6% mức kế hoạch năm [38]. Hưởng lợi đáng kể từ những ưu đãi về thuế quan theo tinh thần của Hiệp định ASEAN - Hàn Quốc, hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam trong 5 tháng đầu năm 2008 từ thị trường Hàn Quốc cũng đạt trên 3,1 tỷ Đôla (tăng 60% so với cùng kỳ năm trước); gồm một số mặt hàng như xăng dầu (0,56 tỷ Đôla), máy móc thiết bị (0,4 tỷ Đôla), sắt thép (0,3 tỷ Đôla), ô tô nguyên chiếc (0,2 tỷ Đôla), linh kiện ô tô (0,11 tỷ Đôla), phân bón (0,05 tỷ Đôla), hóa chất (0,07 tỷ Đôla)... [31]. Hàn Quốc cùng Mexico cũng là 2 trong số 5 thị trường cung cấp lượng thép nhập khẩu lớn nhất cho các doanh nghiệp Việt Nam, sau khi Trung Quốc có sự điều chỉnh chính sách hạn chế xuất khẩu thép vào đầu năm 2008.

Như vậy, hợp tác trong khuôn khổ APEC đã tạo cơ hội cho các doanh nghiệp trong nước hưởng lợi nhiều hơn từ các nguồn cung nguyên, phụ liệu và máy móc thiết bị truyền thống do tiết kiệm được đáng kể chi phí cho quá trình giao dịch, thông quan khi nhập khẩu các mặt hàng... Bên cạnh đó, tiến trình hợp tác cũng đem lại cho doanh nghiệp nhiều lựa chọn phong phú về các nguồn cung để tìm ra mức giá hợp lý nhất với chất lượng tốt nhất nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các mặt hàng tiêu dùng và xuất khẩu.

### **3. Tăng khả năng thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh**

Tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư, thúc đẩy hợp tác kinh tế - kỹ thuật là những mục tiêu xuyên suốt các chương trình hành động của Diễn đàn APEC. Bởi vậy, tham gia tích cực vào các chương trình hoạt động của Diễn đàn, Việt Nam đã và đang tự tạo dựng cho mình một nền móng vững chắc để thu hút vốn đầu tư nhanh, mạnh và ổn định; bằng việc xây dựng môi

trường đầu tư thông thoáng, minh bạch, xóa bỏ các rào cản đầu tư và dành cho nhà đầu tư nước ngoài được hưởng quy chế đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia. Thực tế cho thấy rằng, những nỗ lực điều chỉnh cơ chế, chính sách đầu tư để phù hợp với luật chơi chung của thế giới đã khiến dòng vốn đầu tư nước ngoài đổ vào Việt Nam trong những năm qua không ngừng tăng lên, đem lại lợi ích không nhỏ cho sự tăng trưởng chung của nền kinh tế và đặc biệt là cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

Tính từ năm 1988 đến hết 2007, Việt Nam có 8684 dự án FDI còn hiệu lực, với tổng vốn đầu tư lên tới hơn 85 tỷ Đôla, vốn thực hiện gần 30 tỷ Đôla. Trong đó, FDI từ các thành viên APEC vào Việt Nam có 4933 dự án (chiếm 56,81%), tổng vốn đầu tư trên 62,84 tỷ Đôla (chiếm 73,89%), vốn thực hiện 20,62 tỷ Đôla (chiếm 70,5%). Như vậy, các thành viên APEC là đối tác quan trọng hàng đầu của Việt Nam ở cả hai lĩnh vực thương mại và đầu tư [25].

#### **BẢNG 4: ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ APEC 1988 - 2007**

(tính tới ngày 31/12/2007 – chỉ tính các dự án còn hiệu lực)

*Đơn vị: Đôla*

<b>STT</b>	<b>Thành viên</b>	<b>Số dự án</b>	<b>Vốn đầu tư</b>	<b>Vốn thực hiện</b>
1	Hàn Quốc	1.857	14.398.138.655	2.738.114.393
2	Singapore	549	11.058.802.313	3.858.078.376
3	Đài Loan	1.801	10.763.147.783	3.079.209.610
4	Nhật Bản	934	9.179.715.704	4.987.063.346
5	Hồng Kông	457	5.933.188.334	2.161.176.270
6	Malaysia	245	2.823.171.518	1.083.158.348
7	Hoa Kỳ	376	2.788.623.488	746.009.069
8	Trung Quốc	550	1.792.264.711	253.214.212
9	Thái Lan	167	1.664.884.302	832.736.253



10	Australia	171	999.263.145	396.948.361
11	Canada	63	489.726.124	46.820.476
12	Liên bang Nga	55	302.924.841	207.163.789
13	Philippines	34	268.878.899	85.911.741
14	Brunei	46	165.681.421	8.628.862
15	Indonesia	18	145.392.000	127.188.864
16	New Zealand	15	70.397.000	4.856.167
17	Mêxico	1	50.000	-
<b>Tổng vốn FDI từ APEC</b>		<b>7.339</b>	<b>62.844.250.238</b>	<b>20.616.278.137</b>
<b>Tổng vốn FDI vào Việt Nam</b>		<b>8.684</b>	<b>85.056.833.170</b>	<b>29.234.437.306</b>
<b>Tỷ trọng</b>		<b>85%</b>	<b>73,89%</b>	<b>70,52%</b>

*Nguồn: Cục Đầu tư Nước ngoài, Bộ Kế Hoạch và Đầu tư Việt Nam*

Năm 2008 chứng kiến sự gia tăng kỷ lục của dòng vốn FDI đổ vào Việt Nam với tổng số dự án cấp mới là 1171 bên cạnh 31 dự án tăng vốn; vốn cấp mới đạt 60,27 tỷ Đôla, vốn tăng thêm đạt 3,74 tỷ Đôla; tổng vốn thực hiện 11,5 tỷ Đôla (tăng 43,2% so với cùng kỳ năm 2007). Các nhà đầu tư APEC vẫn tiếp tục giữ vai trò chủ chốt khi đóng góp tới 25,8% lượng vốn tăng thêm (tương đương 0,97 tỷ Đôla) và 83,12% lượng vốn cấp mới (tương đương 52,1 tỷ Đôla) cho Việt Nam. Cũng trong năm 2008, 9 trong 11 nhà đầu tư lớn nhất (vốn FDI trên 1 tỷ Đôla) của Việt Nam là các thành viên APEC; trong đó Malaysia, Đài Loan, Nhật Bản, Singapore, Brunei, Canada, Thái Lan theo thứ tự là 7 nền kinh tế có lượng vốn FDI đóng góp cho Việt Nam nhiều nhất so với toàn thế giới [27].

Mặt khác, thông qua các hoạt động hợp tác trong khuôn khổ APEC, các doanh nghiệp Việt Nam còn có cơ hội tăng cường khả năng thu hút vốn FDI từ các nước nền kinh tế ngoài khu vực, đặc biệt là từ các công ty xuyên quốc

gia (Transnational Corporations - TNCs). Hiện nay, có một số lượng lớn TNCs hoạt động tại các nền kinh tế thành viên phát triển của Diễn đàn như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc... Chỉ tính riêng tại thị trường Singapore - trung tâm kinh tế tài chính quan trọng của châu Á - đã có tới 1600 TNCs hoạt động trong các lĩnh vực chủ yếu như công nghệ thông tin, công nghiệp điện tử, tin học, dịch vụ khách sạn - du lịch, bất động sản... đều là những lĩnh vực Việt Nam kêu gọi vốn FDI [32]. Với điều kiện cơ sở hạ tầng phát triển, Singapore có thể đóng vai trò điểm kết nối cho các nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam. Thêm vào đó, các TNCs của Nhật Bản đang thực hiện chiến lược chuyển dịch đầu tư từ Trung Quốc sang một số nước khác trong khu vực theo mô hình “Trung Quốc + 1”, tạo cơ hội mới cho Việt Nam trong việc thu hút đầu tư từ các công ty xuyên quốc gia này. Do vậy, tăng cường quan hệ hợp tác với các thành viên phát triển trong APEC sẽ giúp cộng đồng doanh nghiệp trong nước tranh thủ được sự quan tâm đầu tư của các TNCs đến từ nhiều nền kinh tế khác nhau trên thế giới.

Lượng vốn FDI dồi dào đem lại cơ hội nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp trong nước. Cụ thể hơn, tính hiệu quả ở đây biểu hiện ở một số mặt rõ rệt:

- ***Đóng góp của các doanh nghiệp FDI vào tình hình tăng trưởng kinh tế:***

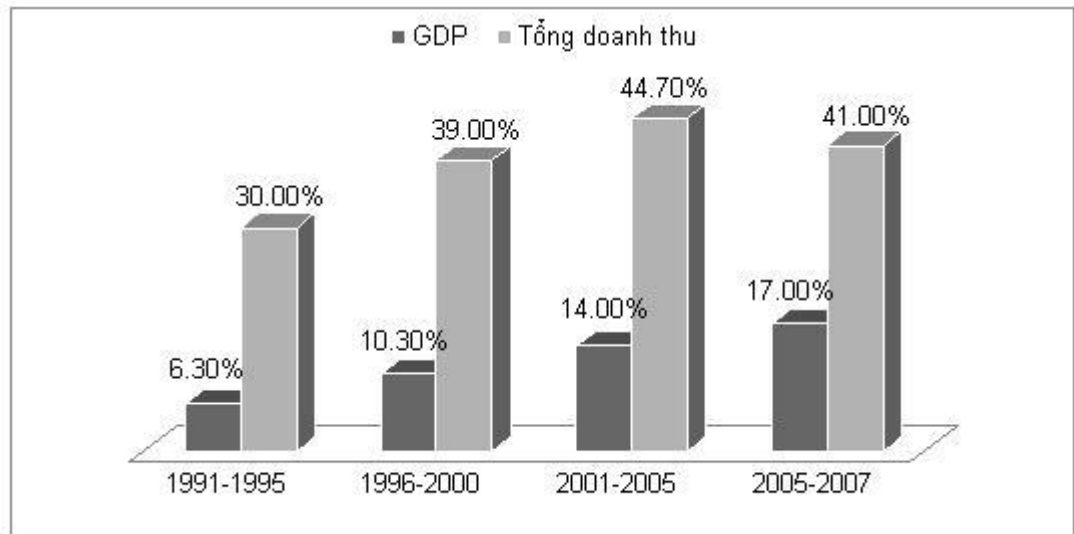
+ ***Đóng góp chung:***

Kể từ khi tham gia hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương và trở thành điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư trong và ngoài khu vực, nền kinh tế Việt Nam đã ghi nhận sự đóng góp đáng kể từ phía các doanh nghiệp FDI trong việc tạo ra tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product - GDP), tổng giá trị doanh thu (bao gồm giá trị xuất khẩu) và tỷ lệ nộp ngân sách ngày

càng gia tăng. So sánh với mức đóng góp trung bình 6,3% GDP trong giai đoạn 1991 - 1995, đến giai đoạn 1996 - 2000 khu vực doanh nghiệp FDI đã đóng góp tới 10,3% GDP của Việt Nam. Trong những năm 2001 - 2005, tỷ lệ này còn đạt trên 14%; và các doanh nghiệp FDI đã tạo ra trên 17% GDP trong 2 năm 2006 - 2007 [28].

Mức đóng góp của khối doanh nghiệp FDI trong tổng giá trị doanh thu của cả nước cũng tăng theo từng giai đoạn. Nếu trị giá xuất khẩu (không kể dầu thô) của khu vực doanh nghiệp này giai đoạn 1991 - 1995 mới chỉ đạt 1,2 tỷ Đôla (chiếm 30% tổng doanh thu), thì đến các giai đoạn 1996 - 2000, 2001 - 2005 con số tương ứng là 10,59 tỷ Đôla (chiếm 39%) và 34,6 tỷ Đôla (chiếm 44,7%). Riêng hai năm 2006 - 2007, giá trị xuất khẩu (không kể dầu thô) của các doanh nghiệp FDI lên đến 28,6 tỷ Đôla (chiếm 41 % tổng doanh thu). Nếu tính cả dầu thô, tỷ lệ đóng góp của khối doanh nghiệp FDI vào tổng giá trị xuất khẩu của cả nước năm 2006 là 57% (tương đương 12,6 tỷ Đôla) và năm 2007 là 56,8% (tương đương 27,3 tỷ Đôla). Gần đây nhất, tổng doanh thu của khối năm 2008 lên đến 50,55 tỷ Đôla (tăng 24,4% so với năm 2007), trong đó giá trị xuất khẩu là 24,47 tỷ Đôla, chiếm khoảng 40% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước [28].

#### **BIỂU ĐỒ 6: ĐÓNG GÓP CỦA KHU VỰC DOANH NGHIỆP FDI VÀO GDP VÀ TỔNG DOANH THU CỦA VIỆT NAM**



*Nguồn: Cục Đầu tư Nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam*

Thu nộp ngân sách Nhà nước của khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng tăng dần theo các năm và bắt đầu vượt ngưỡng 1 tỷ Đôla từ năm 2005. Con số này chỉ vào khoảng 0,12 tỷ Đôla trong các năm 1991 - 1995, nhưng đã tăng hơn 10 lần trong giai đoạn 5 năm kế tiếp (1,49 tỷ Đôla). Giai đoạn 2001 - 2005, khu vực doanh nghiệp FDI nộp vào ngân sách hơn 3,6 tỷ Đôla; năm 2006 đạt 1,4 tỷ Đôla (gần bằng cả giai đoạn 1996 - 2000) và năm 2007 đạt 1,58 tỷ Đôla. Năm 2008, con số này tiếp tục tăng 25,8% so với cùng kỳ năm trước khi khối doanh nghiệp đóng góp tới 1,98 tỷ Đôla vào ngân sách quốc gia [28].

- ***Đóng góp theo lĩnh vực:***

Đặc biệt, trong những năm qua cơ cấu đầu tư của các nền kinh tế APEC vào Việt Nam tập trung chủ yếu vào các ngành công nghiệp, xây dựng và dịch vụ. Tính đến hết tháng 7 năm 2008, tỷ trọng vốn FDI của một số nhà đầu tư hàng đầu trong khu vực dành cho các ngành này đều đạt trên 80%, số còn lại dành cho nông - lâm - ngư nghiệp [26]. Như vậy, có thể nói các doanh nghiệp hoạt động trong 3 ngành được ưu tiên

hợp tác đầu tư kể trên là đối tượng được hưởng lợi nhiều nhất từ dòng vốn FDI dồi dào này.

**BẢNG 5: CƠ CẤU ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA MỘT SỐ THÀNH VIÊN APEC VÀO VIỆT NAM (TÍNH ĐẾN HẾT NĂM 2008)**

Thành viên	Cơ cấu đầu tư (%/ tổng số dự án)			Cơ cấu đầu tư (%/ tổng vốn FDI)		
	CN&XD	Dịch vụ	Nông lâm ngư nghiệp	CN&XD	Dịch vụ	Nông lâm ngư nghiệp
Malaysia	60.50%	26.70%	12.80%	18.20%	78.40%	3.40%
Đài Loan	75.30%	6.90%	17.80%	80.50%	12.30%	7.20%
Nhật Bản	67.70%	26%	6.30%	85.60%	13.20%	1.20%
Hoa Kỳ	60%	29%	11%	30%	66%	4%
Hàn Quốc	74.80%	20.50%	4.70%	56.80%	42%	1.20%

*Nguồn: Cục Đầu tư Nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam*

Tương ứng với tỷ trọng vốn thu hút được, khối doanh nghiệp FDI hoạt động trong ngành công nghiệp cũng có sự đóng góp đáng kể vào tình hình tăng trưởng kinh tế của cả nước trong những năm qua. Các doanh nghiệp FDI ngày càng khẳng định vị trí quan trọng trong việc thúc đẩy tốc độ tăng trưởng chung của toàn ngành; bằng việc tham gia hầu hết các lĩnh vực sản xuất công nghiệp và chiếm phần lớn sản lượng của nhiều sản phẩm công nghiệp quan trọng (100% sản lượng dầu khí, thiết bị máy tính, máy giặt điều hòa; 60% sản lượng cán thép; 33% hàng điện tử; 76% dụng cụ y tế chính xác; 49% da giày; 25% hàng may mặc...). Giá trị sản xuất của khối doanh nghiệp này trong 5 năm 2000 - 2005 chiếm trung bình 42,4% giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước; tăng tỷ trọng của khu vực kinh tế FDI trong ngành công

nghiệp từ 41,3% năm 2000 đến 43,7% năm 2004 và 2005 [33]. Khu vực dịch vụ cũng có sự chuyển biến tích cực, một số ngành dịch vụ có sự góp mặt của các doanh nghiệp FDI như bưu chính viễn thông, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, vận tải, du lịch, bất động sản đều đạt được tốc độ tăng trưởng nhanh, đóng góp ngày càng nhiều vào tổng giá trị xuất khẩu toàn ngành; đặc biệt trong lĩnh vực du lịch, nhiều khách sạn cao cấp đạt tiêu chuẩn quốc tế 4, 5 sao và các khu du lịch nghỉ dưỡng đã được xây dựng từ vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, góp phần gia tăng nhanh chóng giá trị xuất khẩu tại chỗ của toàn ngành.

- ***Trình độ khoa học - công nghệ và chất lượng nguồn nhân lực của các doanh nghiệp FDI:***

Trước hết, trình độ khoa học - công nghệ và chất lượng nguồn nhân lực của khu vực doanh nghiệp FDI cũng như các khu vực kinh tế khác của Việt Nam đều đã và đang được cải thiện bằng việc tham gia chương trình ECOTECH trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương. Một số nội dung hợp tác chủ yếu của chương trình này xoay quanh việc tăng cường tính năng động cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hợp tác phát triển khoa học - công nghệ công nghiệp, nâng cao kỹ năng quản lý và chất lượng lao động cho cộng đồng doanh nghiệp khu vực...

Song song với những lợi ích có được từ chương trình ECOTECH, trình độ của các doanh nghiệp trong nước được nâng cao một cách trực tiếp hơn từ việc tham gia vào các dự án FDI. Thông qua các dự án này, quá trình chuyển giao công nghệ giữa các thành viên phát triển APEC và Việt Nam được thúc đẩy không ngừng; nhiều công nghệ mới, hiện đại được đưa vào áp dụng trong các lĩnh vực quan trọng như tìm kiếm, thăm dò và khai thác dầu khí, bưu chính viễn thông, sản

xuất vi mạch điện tử, máy tính, hóa chất, ô tô, thiết kế phần mềm... Theo thống kê của Bộ kế hoạch và đầu tư, tính đến ngày 20/4/2006 có 106 TNCs đầu tư vào Việt Nam; rất nhiều trong số đó là các tập đoàn đa quốc gia khổng lồ trên thế giới, như Intel, Canon, Panasonic, Ritech... với tiềm lực công nghệ tiên tiến và lớn mạnh bậc nhất. Nhờ được tiếp nhận những hỗ trợ về khoa học - công nghệ từ các nhà đầu tư nước ngoài, trang thiết bị của khu vực doanh nghiệp FDI Việt Nam được đánh giá là cao hơn hoặc ngang bằng với các thiết bị tiên tiến nhất trong nước và tương đương với các nước trong khu vực.

Bên cạnh đó, hầu hết các doanh nghiệp FDI cũng áp dụng phương thức quản lý tiên tiến, được kết nối và chịu sự giám sát của hệ thống quản lý hiện đại từ công ty mẹ. Việc tiếp cận thường xuyên với những thành tựu khoa học tiên tiến, máy móc thiết bị hiện đại cũng gián tiếp đào tạo cho các doanh nghiệp FDI một đội ngũ cán bộ quản lý và lao động có trình độ tay nghề cao, có kỷ luật nghiêm ngặt và tác phong công nghiệp hiện đại.

- ***Tác động lan tỏa của các doanh nghiệp FDI đối với các thành phần kinh tế khác:***

Hiệu quả mà dòng vốn đầu tư nước ngoài đem lại cho các doanh nghiệp FDI Việt Nam còn tạo ra tác động lan tỏa đến các thành phần khác của nền kinh tế. Thông qua quá trình liên kết giữa khu vực doanh nghiệp FDI và các khu vực kinh tế còn lại, một lần nữa quá trình chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản lý, trình độ lao động lại được diễn ra; theo đó, những doanh nghiệp còn yếu kém về các mặt này sẽ có cơ hội cải thiện và khắc phục điểm yếu của mình. Mặt khác, khu vực doanh nghiệp FDI cũng tạo ra động lực cạnh tranh mạnh mẽ, thôi thúc các doanh nghiệp trong nước phải tích cực đầu tư đổi mới công nghệ,

thay đổi tư duy quản lý để nâng cao chất lượng và khả năng cạnh tranh của hàng hóa dịch vụ trên thị trường nội địa và quốc tế.

Tóm lại, cùng với việc gia nhập APEC và thực hiện các cam kết vì mục tiêu tự do hóa - thuận lợi hóa đầu tư được nêu cao trong Diễn đàn, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đã và đang tự mở rộng cơ hội thu hút các dòng vốn đầu tư trực tiếp dồi dào để cải thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật, nâng cao tay nghề của nhân công, tăng cường chuyển giao công nghệ hiện đại... vào trong nước. Chính điều đó cũng đã góp phần tạo ra những tác động tích cực nhằm thúc đẩy năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nội địa trong thời gian qua.

### **III. THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC KHI VIỆT NAM THAM GIA DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**

Từ những phân tích kể trên, có thể nói sự kiện Việt Nam tham gia hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) là một tất yếu khách quan trong xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay; thể hiện quyết tâm của Việt Nam hội nhập sâu rộng và nền kinh tế thế giới và khu vực để tận dụng mọi cơ hội có thể đem lại. Song bên cạnh những lợi ích và cơ hội quý giá, tiến trình hợp tác trong APEC còn tạo ra một số khó khăn và thách thức buộc các doanh nghiệp trong nước phải đối mặt.

#### **1. Áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng từ phía các doanh nghiệp trong và ngoài khu vực APEC**

Thực hiện các cam kết về tự do hóa, thuận lợi hóa thương mại và đầu tư trong khuôn khổ APEC đồng nghĩa với việc cánh cửa bước vào nền kinh tế Việt Nam ngày càng rộng mở và áp lực cạnh tranh từ phía các nhà đầu tư, các tập đoàn và doanh nghiệp khu vực sẽ không ngừng tăng lên. Điều này gây ra



không ít trở ngại đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước, bởi trên thực tế năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp này còn rất yếu kém, thể hiện ở một số điểm cơ bản như sau:

- ***Phần lớn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs):*** theo nghiên cứu của Tổng cục Thống kê (General Statistics Office - GSO) và Ngân hàng thế giới về tình hình các doanh nghiệp Việt Nam năm 2005, nếu dựa vào tiêu chí SMEs là những doanh nghiệp có dưới 300 lao động và vốn dưới 10 tỷ Đồng, thì 96,81% số doanh nghiệp Việt Nam có quy mô vừa, nhỏ và siêu nhỏ. Trong đó, xét về quy mô vốn thì các doanh nghiệp có số vốn dưới 1 tỷ Đồng chiếm 41,8%; từ 1 - 5 tỷ Đồng chiếm 37,03%; và 8,18% số doanh nghiệp có số vốn từ 5 - 10 tỷ. Như vậy, có thể nói phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động đều ở trong tình trạng không đủ vốn cần thiết, trong khi các chính sách bảo hộ của Nhà nước hầu như không còn được duy trì, và khả năng tiếp cận các nguồn vốn của bản thân doanh nghiệp còn rất nhiều hạn chế. Điều này gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường trong nước và nước ngoài.
- ***Trình độ công nghệ lạc hậu, phương thức quản lý lỗi thời:*** đi kèm với quy mô nhỏ là trình độ kỹ thuật công nghệ nhìn chung còn thấp. Bên cạnh một số doanh nghiệp FDI được chuyển giao công nghệ từ các nước công nghiệp phát triển, hầu hết các doanh nghiệp trong nước vẫn duy trì tốc độ đổi mới công nghệ và trang thiết bị chậm chạp, chưa đồng đều và chưa theo một định hướng phát triển rõ rệt; phần lớn công nghệ sử dụng tại Việt Nam hiện nay tụt hậu so với mức trung bình của thế giới 2 - 3 thế hệ, 75% số thiết bị đã hết khấu hao, 50% là đồ tân trang; đầu tư đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam chỉ

chiếm 0,2 - 0,3% doanh thu (so với mức 5% của Ấn Độ và 10% của Hàn Quốc). Ngoài ra, 59,4% số doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật để nâng cao hiệu quả quản lý (số liệu năm 2005) [21].

- **Chiến lược kinh doanh kém chủ động:** do hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay vẫn phải nhập khẩu nguyên phụ liệu từ nước ngoài để phục vụ cho quá trình sản xuất, chịu tác động và phụ thuộc rất lớn vào các thị trường cung cấp (về mặt số lượng, chất lượng, giá cả...); nên việc xây dựng chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp cũng thiếu đi sự chủ động cần thiết. Quy mô vốn nhỏ cũng hạn chế khả năng xây dựng và mở rộng mạng lưới phân phối của doanh nghiệp, gây khó khăn trong việc kiểm soát quá trình tiêu thụ và nắm bắt thông tin thị trường. Thêm vào đó, các hoạt động xúc tiến kinh doanh, quảng bá thương hiệu và giới thiệu sản phẩm của các doanh nghiệp Việt Nam còn đơn giản và kém hiệu quả, do nhận thức chưa đầy đủ về vai trò của vũ khí thương hiệu trong cạnh tranh. Đến năm 2005, đầu tư phát triển thương hiệu của 74% số doanh nghiệp chỉ chiếm dưới 5% doanh thu; chi phí dành cho quảng cáo trung bình dưới 1% doanh thu, dưới các hình thức đơn điệu như in ấn và phát hành tờ rơi... [21].

Trái lại, sức cạnh tranh mạnh mẽ của các đối thủ đến từ những nền kinh tế thành viên APEC, vốn có trình độ phát triển cao hơn Việt Nam là không thể phủ nhận. Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc... được xem là những nền kinh tế có trình độ khoa học - công nghệ phát triển hàng đầu thế giới, ứng dụng các hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế, triển khai rộng rãi marketing điện tử, khẳng định vị thế đi đầu (đặc biệt trong lĩnh vực công nghiệp chế tạo) bằng những thương hiệu nổi tiếng toàn cầu. Bên cạnh đó, Canada, Singapore, Hồng Kông, Đài Loan... cũng là những nền kinh tế công

nghiệp hóa với tốc độ tăng trưởng ở mức cao. Bởi vậy, khi Việt Nam thực hiện các cam kết mở cửa thị trường và xóa bỏ dần các quy định bảo hộ đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước, áp lực và khó khăn đè nặng lên các doanh nghiệp nội địa vốn yếu thế hơn về mọi mặt là điều không thể tránh khỏi.

Đặc biệt, trong các lĩnh vực “nhạy cảm” của nền kinh tế như tài chính - ngân hàng, bảo hiểm, viễn thông, công nghiệp điện, vận tải biển... sự xâm nhập của các doanh nghiệp nước ngoài có tiềm lực kinh tế mạnh càng đe dọa khả năng tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp trong nước. Hiện nay, cước viễn thông quốc tế của Việt Nam cao hơn các nước trong khu vực từ 50 - 80%; cước vận tải biển cao hơn 40 - 50% (so với Malaysia và Singapore) [21]; điều này cho thấy các doanh nghiệp viễn thông và vận tải Việt Nam sẽ phải đối mặt với rất nhiều khó khăn khi xu thế hội nhập kinh tế quốc tế đặt họ vào môi trường cạnh tranh bình đẳng với các đối thủ trong và ngoài khu vực. Đến năm 2008, trong lĩnh vực ngân hàng đã có 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài được cấp phép hoạt động tại Việt Nam (HSBC, ANZ, Standard Chartered, Shinhan Việt Nam và Hong Leong Bank Việt Nam), được hưởng quy chế đối xử bình đẳng, cạnh tranh trực tiếp với các ngân hàng trong nước bằng tiềm lực vốn vượt trội (Ngân hàng Việt Nam có quy mô vốn lớn nhất là Agribank với 11.000 tỷ Đồng; trong khi đó chỉ riêng Ngân hàng con HSBC đã có vốn điều lệ 3.000 tỷ Đồng, chưa kể tiềm lực tài chính rất mạnh của Ngân hàng mẹ ở nước ngoài)... Như vậy, nếu các ngân hàng trong nước không kịp thời tìm ra cách thức cải thiện hiệu hoạt động và năng lực cạnh tranh của chính mình, thị trường tài chính - ngân hàng rất có thể sẽ bị chiếm lĩnh bởi các đối thủ mạnh hơn đến từ các nền kinh tế khu vực và thế giới.

## **2. Gian lận thương mại nảy sinh trong hoạt động xuất - nhập khẩu của thị trường nội địa**

Khi nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào các thể chế liên kết kinh tế khu vực và quốc tế, các hành vi gian lận thương mại càng có điều kiện nảy sinh và gia tăng. Độ mở của nền kinh tế càng lớn thì xuất hiện càng nhiều những “kẻ hở” để gian lận thương mại nảy sinh dưới các hình thức tinh vi, phức tạp hơn.

Tham gia hợp tác trong khuôn khổ APEC, thực hiện những cam kết về ưu đãi xuất - nhập khẩu và đầu tư theo các thỏa thuận song phương và đa phương, Việt Nam hiện đang phải đối mặt với hình thức gian lận thương mại phổ biến về mã số và xuất xứ hàng hóa để hưởng các ưu đãi thuế quan. Thực hiện lộ trình tham gia Khu vực mậu dịch tự do ASEAN, Việt Nam đã cam kết cắt giảm thuế cho 21 nhóm hàng nhập khẩu từ khu vực này. Song một vài doanh nghiệp lợi dụng chính sách này để giả mạo xuất xứ của các mặt hàng nhập khẩu có giá trị cao (hoặc chênh lệch thuế nhiều) từ các nước ngoài ASEAN như hàng điện tử, điện lạnh, sắt thép, thực phẩm... nhằm trốn lậu thuế. Bên cạnh đó, một số nhóm hàng nhập khẩu từ khu vực này song không đáp ứng đủ điều kiện chứa trên 40% hàm lượng xuất xứ từ ASEAN để sử dụng giấy chứng nhận xuất xứ ASEAN (Certificate of Origin - C/O form D) mà vẫn sử dụng, hoặc thậm chí sử dụng cả C/O giả để hưởng các mức thuế suất ưu đãi. Ngoài ra, nhiều doanh nghiệp cũng lợi dụng sự phức tạp trong cơ cấu hàng hóa để khai báo sai mã số nhằm chịu thuế thấp hơn; hoặc tháo rời các bộ phận của máy móc thiết bị thành dạng chưa đồng bộ để tránh thuế đồng bộ khi nhập khẩu vào thị trường Việt Nam...

Trước tình hình gian lận thương mại ngày càng diễn biến phức tạp, hệ thống pháp luật của Việt Nam điều chỉnh trong lĩnh vực này còn tồn tại rất nhiều thiếu sót, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và cần thêm nhiều thời gian để hoàn thiện. Bởi vậy, số vụ việc vi phạm trong những năm qua vẫn không ngừng gia tăng. Theo báo cáo của Bộ công thương, riêng năm 2007 đã

có trên 130 nghìn vụ vi phạm bị phát hiện và xử lý; với tổng giá trị hàng hóa vi phạm, xử phạt và truy thu thuế lên tới 1,28 tỷ Đồng. Năm 2008, Tổng cục hải quan cho biết tình hình buôn lậu, gian lận thuế vẫn tiếp tục diễn ra; nhiều nhất dưới hình thức khai báo sai mã số và xuất xứ hàng hóa.

Thực tế này tạo ra những tác động tiêu cực đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam. Hệ quả của các hành vi gian lận thương mại không bị phát hiện, kiểm soát và xử lý nghiêm minh là một môi trường cạnh tranh không lành mạnh sẽ hình thành; tại đó các doanh nghiệp làm ăn chân chính sẽ phải ra sức chống đỡ trước áp lực hàng lậu với mức giá rẻ được bán tràn lan trên thị trường. Đặc biệt là đối với các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ như ở Việt Nam, tiềm lực kinh tế không đủ khiến việc chống chọi càng trở nên khó khăn. Doanh thu, thị phần của các doanh nghiệp đều bị đe dọa nghiêm trọng; và nếu không kịp thời tìm ra được những giải pháp hiệu quả, khả năng dẫn đến phá sản doanh nghiệp là rất cao. Do vậy, áp lực cải thiện chất lượng hàng hóa, dịch vụ và hạ thấp giá thành để nâng cao sức cạnh tranh lại càng đè nặng lên cộng đồng doanh nghiệp trong nước.

### **3. Thiếu khả năng gắn kết giữa các doanh nghiệp trong nước, giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài**

Một trong những hạn chế chủ quan dễ thấy nhất ở các doanh nghiệp Việt Nam là thiếu khả năng gắn kết chủ động và chặt chẽ với nhau. Bản thân các doanh nghiệp trong nước vẫn chưa thực sự tích cực liên kết dưới hình thức các hiệp hội kinh doanh hàng hóa và dịch vụ; để chia sẻ kinh nghiệm, trao đổi thông tin, thảo luận các phương án kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của toàn ngành. Trong thời kỳ hội nhập vào các nền kinh tế khu vực và quốc tế, yêu cầu phát huy tối đa vai trò của các hiệp hội ngành nghề ở Việt Nam càng trở nên cấp thiết; để đại diện và tăng cường quyền lợi cho các hội viên trước áp lực cạnh tranh của các đối thủ bên ngoài. Trên thực tế, hàng

trăm các hiệp hội ngành nghề đã được thành lập ở Việt Nam; nhưng chỉ một số ít phát huy được hiệu quả, số còn lại còn vấp phải rất nhiều hạn chế về cách thức hoạt động:

- ***Nguồn kinh phí hoạt động không ổn định:*** chủ yếu dựa vào bốn nguồn thu là ngân sách Nhà nước, phí cung cấp dịch vụ, hội phí và các nguồn tài trợ. Tồn tại nhờ những nguồn kinh phí không thường xuyên và bấp bênh như vậy, các hiệp hội ngành nghề ở Việt Nam thật khó có thể xây dựng một kế hoạch hoạt động dài hạn và quy củ để phát huy tối đa vai trò của mình.
- ***Thiếu cán bộ chuyên trách có năng lực và trình độ:*** lãnh đạo các hiệp hội trong nước hiện nay chủ yếu vẫn là các doanh nhân thiếu kinh nghiệm, trình độ và thời gian để gắn bó với các công việc của hội; làm suy giảm đáng kể mức độ chuyên nghiệp của các hiệp hội ngành nghề Việt Nam.
- ***Vai trò của hiệp hội chưa được quan tâm đúng mức:*** các cơ quan Nhà nước được xem là chưa nhận thức đầy đủ và chú trọng đúng mức về sự cần thiết phải thành lập hiệp hội các ngành nghề, do vậy không có những quy định chặt chẽ, minh bạch, công khai và dân chủ để bảo vệ tiếng nói của các hiệp hội.
- ***Cách thức hoạt động của hiệp hội vẫn mang danh nghĩa cá nhân hơn là một thể chế:*** việc lấy ý kiến đóng góp của các thành viên vẫn mang tính chất thủ tục, danh nghĩa; các nỗ lực vận động chính sách vẫn rời rạc, thiếu tập trung. Khả năng liên kết giữa các hiệp hội với nhau cũng rất hạn chế, do vậy không thể hiện được tiếng nói đồng thuận của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

Ngược lại, ở một số nền kinh tế thành viên APEC phát triển như Hoa Kỳ, Australia... tồn tại rất nhiều hiệp hội doanh nghiệp hoạt động chuyên

nghiệp và hiệu quả với vai trò được chính phủ đặc biệt coi trọng. Các quốc gia này thường xuyên lấy ý kiến đóng góp của các hiệp hội trong những vấn đề liên quan đến lợi ích quốc gia. Bởi vậy, thách thức đặt ra đối với cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam khi hội nhập trong APEC cũng như các tổ chức kinh tế quốc tế, là phải gắn kết chặt chẽ và hiệu quả với nhau dưới hình thức các hiệp hội ngành nghề tương tự như các nước bạn, để bảo vệ tích cực hơn nữa hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp thành viên.

Mặt khác, khả năng thiết lập mối quan hệ kinh doanh bền chặt với các đối tác nước ngoài cũng là một hạn chế đáng kể của các doanh nghiệp trong nước. Việc tìm kiếm, tiếp cận đối tác, bạn hàng của ta chủ yếu vẫn thông qua hình thức tham gia vào các hội chợ thương mại - đầu tư không thường xuyên trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương; song việc tham gia này cũng không được tổ chức bài bản và hầu hết các doanh nghiệp còn thiếu sự chuẩn bị kỹ lưỡng. Vì vậy, cho đến nay các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa vượt qua được những khó khăn khách quan xuất phát từ tính bị động của một nền kinh tế đang phát triển, để tích cực và chủ động hòa mình vào sân chơi khu vực và quốc tế. Trái lại, các doanh nghiệp nội địa vẫn có xu hướng phụ thuộc vào các đối tác lớn hơn và do vậy tự hạn chế rất nhiều lợi ích mà tiến trình hợp tác APEC đem lại.

Như vậy, tham gia hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC), các doanh nghiệp Việt Nam không thể chỉ nhìn thấy những cơ hội to lớn để phát triển thương mại và đầu tư; mà còn cần nhận thức và lường trước đầy đủ về những thách thức, hiểm họa mà tiến trình này đem lại. Bên cạnh khả năng mở rộng thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu, nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa và hưởng lợi rất nhiều từ các dòng vốn FDI...các doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với áp lực cạnh tranh không ngừng gia tăng, sự lấn át của các đối thủ có tiềm lực kinh tế mạnh hơn

rất nhiều lần, và nguy cơ “thua ngay tại sân nhà”. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần có được tầm nhìn bao quát và sự chuẩn bị kỹ càng để phát huy được những ưu thế và hạn chế những thách thức đem lại từ quá trình hội nhập kinh tế trong khu vực. Hơn lúc nào hết, những giải pháp thiết thực và hiệu quả là điều mà các doanh nghiệp đang rất cần để đạt được thành công tối đa trong bối cảnh hợp tác kinh tế này.



**CHƯƠNG III:**  
**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HỢP TÁC CỦA**  
**CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRONG**  
**KHUÔN KHỔ DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ**  
**CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**

**I. ĐỊNH HƯỚNG HỢP TÁC TRONG KHUÔN KHỔ DIỄN ĐÀN**  
**HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**  
**CỦA CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

Từ những thành tựu quan trọng đã đạt được sau hơn 10 năm hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đã ngày càng nhận thức đầy đủ hơn về ý nghĩa của tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, cùng với sự cần thiết phải xây dựng những định hướng hợp tác cụ thể, phù hợp với từng bối cảnh kinh tế; nhằm tận dụng và phát huy một cách tối đa những lợi ích mà tiến trình này đem lại. Cho đến thời điểm hiện nay, Việt Nam không chỉ đảm trách một vai trò quan trọng trong các tổ chức, diễn đàn hợp tác khu vực như ASEAN, APEC mà còn tích cực tham gia vào nhiều hình thức liên kết kinh tế quốc tế như Diễn đàn kinh tế thế giới (World Economy Forum - WEF), Diễn đàn hợp tác Á - Âu (The Asia - Europe Meeting - ASEM), Tổ chức thương mại thế giới (WTO)... Nền kinh tế Việt Nam ngày càng có độ mở lớn để tiếp nhận những cơ hội mới, đồng thời cũng đứng trước nguy cơ gia tăng sự phụ thuộc vào các nền kinh tế bên ngoài, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế thế giới đang suy thoái nghiêm trọng. Thực tế này đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải gấp rút tạo ra những điều chỉnh chiến lược về định hướng hợp tác APEC nói riêng và hợp tác quốc tế nói chung, trên cơ sở đáp ứng hai yêu cầu cơ bản:

Trước hết, sự điều chỉnh này phải thống nhất với định hướng hội nhập kinh tế mà Đảng và Nhà Nước đã vạch ra. Điều này sẽ tạo nền tảng cho sự phát triển hài hoà của khối doanh nghiệp trong nước đồng thời giúp các doanh nghiệp dễ dàng hơn trong việc tiếp cận và đẩy mạnh tiến trình hợp tác khu vực và quốc tế. Văn kiện đại hội Đảng lần thứ X khẳng định những định hướng phát triển kinh tế giai đoạn 2006 - 2010 là "chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế", "hội nhập sâu rộng và đầy đủ hơn với các thể chế kinh tế toàn cầu, khu vực và song phương" [12] thông qua năm bước đi cụ thể:

- *Thực hiện có hiệu quả các cam kết quốc tế thuộc lĩnh vực thương mại và đầu tư.*
- *Tiếp tục đổi mới thể chế kinh tế, hoàn thiện hệ thống luật pháp, cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư, chú trọng công tác đào tạo nguồn nhân lực.*
- *Tăng hiệu quả thu hút và sử dụng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, vốn ODA và các nguồn vốn khác.*
- *Đổi mới công nghệ và phương pháp quản lý, phát huy lợi thế so sánh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.*
- *Phát huy tính năng động của cộng đồng doanh nghiệp, tăng cường các biện pháp xúc tiến thương mại và đầu tư để mở rộng thị trường.*

Song, bản thân mỗi doanh nghiệp cũng cần tích cực, chủ động và sáng tạo để tìm ra hướng đi riêng cho mình; để vừa tranh thủ những cơ hội mà tiến trình hợp tác APEC mang lại, vừa hạn chế tối đa những ảnh hưởng tiêu cực của nền kinh tế thế giới. Hướng đi này phải tận dụng hiệu quả mọi nguồn lực của doanh nghiệp, thể hiện một tầm nhìn sâu rộng dựa trên cơ sở những hiểu biết sâu sắc về tình hình kinh tế - chính trị - xã hội thời đại, với mục tiêu hoàn thiện và nâng cao năng lực cạnh tranh. Để làm được điều đó, các doanh nghiệp cần có một sự chú trọng đầu tư thích đáng vào chính sách con người;

cũng như công tác tìm hiểu, phân tích, dự báo thị trường; đồng thời tham gia tích cực hơn nữa vào các chương trình hợp tác trong khuôn khổ APEC về thuận lợi hoá thương mại - đầu tư và hợp tác kinh tế - kỹ thuật. Sản xuất công nghiệp, cơ khí hàng hải, đóng tàu, công nghệ thông tin... là một số lĩnh vực cụ thể cần ưu tiên hợp tác trong thời gian tới, nhằm từng bước nâng cao trình độ của các doanh nghiệp trong nước, khai thác tối đa lợi thế so sánh để tạo thêm nhiều mặt hàng thế mạnh, và gia tăng hàm lượng công nghệ trong các mặt hàng xuất khẩu. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần tập trung tham gia có chọn lọc vào các sự kiện đem lại lợi ích trực tiếp, có tính thiết thực cao như các hội chợ - triển lãm xúc tiến thương mại và đầu tư, các diễn đàn doanh nghiệp khu vực, các dự án hỗ trợ nâng cao năng lực quản lý và chuyển giao công nghệ... Và cuối cùng, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cần tuyệt đối tuân thủ các quy định của từng thị trường thành viên APEC; tích cực gắn kết chặt chẽ với cộng đồng doanh nghiệp khu vực trong tiến trình hướng tới các mục tiêu Bogor, loại bỏ các hành vi gian lận thương mại, xây dựng và bảo vệ một môi trường kinh doanh lành mạnh, bình đẳng và năng động ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương.

Như vậy, định hướng hợp tác APEC của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian tới cũng có thể được hiểu là những nỗ lực nhằm đạt đến một sự hài hoà giữa lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp trong nước và cộng đồng doanh nghiệp khu vực; giữa lợi ích của Việt Nam và các nền kinh tế thành viên khác của Diễn đàn; hay giữa chính lợi ích của các doanh nghiệp nội địa và lợi ích của quốc gia. Không chỉ vậy, bản thân mỗi doanh nghiệp khi tham gia một cách chủ động, tích cực và nghiêm túc vào tiến trình này cũng sẽ đạt được những cơ hội ngang bằng để hiện đại hoá cơ sở vật chất hạ tầng, khai thác rộng rãi các cơ hội hợp tác thương mại và đầu tư, nâng cao hiệu quả

sản xuất kinh doanh, từng bước nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

## **II. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HỢP TÁC CỦA CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TRONG DIỄN ĐÀN HỢP TÁC KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APEC)**

Để đạt tới những mục tiêu hài hoà và cân bằng về lợi ích kể trên đòi hỏi cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam phải trải qua một quá trình nỗ lực không ngừng; bắt đầu từ một hệ thống biện pháp cụ thể nhằm tự đánh giá và hoàn thiện những mặt hạn chế còn tồn tại trong tiến trình hợp tác APEC. Bên cạnh đó, việc điều chỉnh các chính sách vĩ mô của Nhà nước trong lĩnh vực này cũng đóng vai trò rất quan trọng, bởi nó tạo ra một cơ sở pháp lý vững chắc thúc đẩy và thuận lợi hoá sự điều chỉnh vi mô của các doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả hợp tác của cộng đồng doanh nghiệp nội địa trong Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương.

### **1. Nhóm giải pháp vĩ mô**

Những thiếu sót có thể nhận thấy một cách rõ rệt trong hệ thống các công cụ vĩ mô điều chỉnh nền kinh tế Việt Nam hiện nay bao gồm: khung pháp luật, chính sách chưa hoàn thiện; thiếu sự hỗ trợ cần thiết để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp; chưa thật sự chuyên nghiệp và sát sao trong công tác quản lý, giám sát và tiến hành các biện pháp xúc tiến thương mại và đầu tư. Bởi vậy, yêu cầu cấp thiết đối với các cơ quan quản lý Nhà nước ở thời điểm hiện nay là kịp thời xác định và nghiêm túc triển khai nhóm giải pháp nhằm nhanh chóng khắc phục những tồn tại nêu trên.

#### ***1.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật, chính sách liên quan đến các hoạt động thương mại và đầu tư***

Khung pháp lý thiếu chặt chẽ là một trong những hạn chế lớn nhất khiến cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam chưa thể tận dụng tối đa các cơ hội

đến từ tiến trình hợp tác APEC về thương mại và đầu tư trong thời gian qua. Mặc dù đã có sự điều chỉnh đáng kể về hệ thống chính sách để hỗ trợ việc tạo lập một nền kinh tế thị trường hội nhập sâu rộng và hiệu quả; song nhìn chung vẫn tồn tại nhiều kẽ hở trong hệ thống luật pháp của Việt Nam, thậm chí là sự thiếu đồng bộ và thống nhất khi đối chiếu các văn bản quy phạm pháp luật được ban hành. Điều này gây ra những bất lợi không nhỏ cản trở quyết định hợp tác thương mại - đầu tư của các đối tác trong và ngoài khu vực với các doanh nghiệp Việt Nam; đồng thời hạn chế khả năng tự bảo vệ của các doanh nghiệp nội địa trước áp lực cạnh tranh và những tranh chấp ngày càng gia tăng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Do vậy, để nâng cao hiệu quả hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương nói riêng, cũng như thúc đẩy các quan hệ hợp tác kinh tế song phương và đa phương mà tiến trình này đem lại, việc hoàn thiện hệ thống luật pháp và chính sách liên quan được xem là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu.

### ***1.1.1 Đơn giản hóa, thuận lợi hóa việc tiến hành các hoạt động thương mại và đầu tư để thu hút sự quan tâm của các đối tác nước ngoài***

Yêu cầu đầu tiên đặt ra đối với Đảng, Nhà Nước và các cơ quan quản lý vĩ mô của nền kinh tế Việt Nam là rà soát và đổi mới hệ thống cơ chế chính sách theo hướng đơn giản hóa, thuận lợi hóa việc tiến hành các hoạt động thương mại và đầu tư để thu hút sự quan tâm của các đối tác nước ngoài. Đây cũng là tinh thần chung của các chương trình hành động thuận lợi hóa thương mại và đầu tư trong khuôn khổ APEC mà Việt Nam đã và đang tham gia một cách chủ động, tích cực và gặt hái được một số thành tựu nhất định. Tuy nhiên, những kết quả đã đạt được này vẫn chưa thực sự làm hài lòng các đối tác thương mại và đầu tư nước ngoài.

Theo Báo cáo về môi trường kinh doanh của Việt Nam do Ngân hàng Thế giới công bố năm 2008, để hoàn thành thủ tục thành lập doanh nghiệp ở

Việt Nam cần trung bình 50 ngày, trải qua 11 thủ tục, với chi phí bằng 20% thu nhập bình quân đầu người, xếp thứ 97 trong tổng số 178 quốc gia. Luật doanh nghiệp và Luật đầu tư Việt Nam 2005 đã được triển khai gần 3 năm, thống nhất phân định doanh nghiệp theo loại hình tổ chức kinh doanh, mở rộng quyền tự chủ kinh doanh cho các doanh nghiệp nước ngoài, đồng thời thống nhất áp dụng quy trình, thủ tục và điều kiện đầu tư chung cho tất cả các thành phần kinh tế; song các thủ tục hành chính (đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư) vẫn còn phức tạp, phiền hà và không thống nhất giữa các địa phương. Theo kết quả điều tra thực tế của Tổ công tác thi hành Luật doanh nghiệp và Luật đầu tư, ở một số địa phương còn có khoảng 50 thủ tục “nhánh” đối với mỗi dự án đầu tư, và để hoàn thành được các thủ tục nhánh đó, nhà đầu tư phải trải qua tới 10 cửa kiểm tra, phê duyệt, thẩm định dự án cùng hàng trăm bước khác nhau. Năm 2009, Việt Nam xếp thứ 113 trong bảng xếp hạng Môi trường kinh doanh thuận lợi của tạp chí Forbes (Mỹ), sau tất cả các quốc gia Đông Nam Á được xếp hạng - bao gồm cả Campuchia; trong đó nếu xét riêng về mặt chính sách thì thứ hạng của Việt Nam là 110/127 quốc gia.

Do vậy, hệ thống pháp luật, chính sách của Việt Nam trong thời gian tới cần được tập trung cải thiện theo hướng đơn giản hóa, thuận lợi hóa; giảm thiểu các gánh nặng hành chính trong môi trường kinh doanh để thu hút được sự quan tâm tín nhiệm của các doanh nghiệp trong và ngoài khu vực. Hướng điều chỉnh cụ thể là áp dụng và thể chế hóa cơ chế quản lý “một cửa, tại chỗ” tại các ban ngành quản lý và cấp phép kinh doanh thương mại và đầu tư; quy định rõ ràng các thủ tục, quy trình và phạm vi trách nhiệm ở từng khâu, từng cấp; cắt giảm các thủ tục hành chính phiền hà, rắc rối.

Mặt khác, Chính Phủ cũng cần tích cực đưa ra những sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện hệ thống chính sách thuế; nhằm tránh sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài, giữa doanh nghiệp

Nhà nước và doanh nghiệp tư nhân; từng bước thay thế các biện pháp bảo hộ phi thuế bằng thuế hạn ngạch; nâng thuế nhập khẩu nhằm vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước thích nghi với tình trạng chỉ được bảo hộ duy nhất bằng thuế nhập khẩu, vừa đảm bảo phù hợp với thông lệ quốc tế.

### ***1.1.2 Minh bạch hóa khung pháp lý để tạo dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng***

Bên cạnh việc đơn giản hoá các quy trình thủ tục, tăng cường tính minh bạch khi ban hành các văn bản quy phạm pháp luật trong lĩnh vực thương mại và đầu tư cũng là một giải pháp vĩ mô góp phần nâng cao hiệu quả hợp tác của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong APEC. Bởi lẽ, minh bạch là một trong những nguyên tắc cơ bản của APEC nói riêng và tất cả các đối tác kinh tế quốc tế nói chung khi tiến hành hoạt động thương mại và đầu tư với bất kỳ quốc gia nào. Theo đó, khuôn khổ pháp lý của Việt Nam cần đảm bảo sự chặt chẽ, công khai, tích cực thúc đẩy cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh để giành được sự tín nhiệm và ưu tiên hợp tác của các doanh nghiệp trong và ngoài khu vực.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, cạnh tranh được xem là động lực mạnh mẽ của sự phát triển. Song trên thực tế đã có không ít các doanh nghiệp lợi dụng những quy định ngày càng thông thoáng của nền kinh tế mở cửa để thực hiện những hành vi như gian lận thương mại, cấu kết giữa các nhà thầu, thỏa thuận ấn định giá hay phân chia thị trường... Những hành vi này đã bóp méo ý nghĩa của tiến trình hợp tác APEC nói riêng và hội nhập kinh tế quốc tế nói chung; và trở thành một thách thức to lớn mà các doanh nghiệp làm ăn chân chính phải đối mặt. Đồng thời, cũng chính việc kiểm soát và xử lý lỏng lẻo của các cơ quan chức năng đối với các hành vi đó đã làm giảm đáng kể sự tin tưởng của các đối tác nước ngoài khi bắt tay hợp

tác với các doanh nghiệp nội địa, hay khi bỏ vốn đầu tư vào thị trường Việt Nam.

Nhận thức được thực tế này, Chính Phủ Việt Nam đã cho ban hành một số văn bản quy phạm pháp luật nhằm tạo dựng một môi trường cạnh tranh công bằng để các doanh nghiệp trong và ngoài nước cùng tham gia hoạt động. Luật cạnh tranh chính thức có hiệu lực từ 1/7/2005 với 6 chương, 123 điều khoản; quy định các hành vi hạn chế cạnh tranh bị cấm như: thỏa thuận ấn định giá, phân chia thị trường; lạm dụng vị thế thống lĩnh thị trường để áp đặt giá mua, giá bán bất hợp lý... Song trên thực tế, việc thực thi Luật cạnh tranh tại Việt Nam còn nhiều điểm phức tạp do:

- Vị thế độc quyền các công ty có được không từ quá trình cạnh tranh mà từ sự bảo hộ của Nhà Nước. Hơn nữa, theo các chuyên gia của Cục quản lý cạnh tranh, với chế độ sổ sách, kế toán và thống kê hiện nay ở Việt Nam không dễ để có thể tính toán và xác định thế nào là chiếm lĩnh thị phần, độc quyền hay lạm dụng vị trí thống lĩnh... Như vậy, về mặt nguyên tắc Luật cạnh tranh sẽ tạo điều kiện cho nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước tham gia thị trường một cách bình đẳng; nhưng thực tế thì các doanh nghiệp ngoài quốc doanh sẽ vẫn gặp phải nhiều khó khăn dù đã có công cụ pháp lý bảo vệ mình.
- Thủ tục điều tra về các vấn đề hạn chế cạnh tranh còn phức tạp và rườm rà nên nhiều doanh nghiệp không muốn đâm đơn khiếu kiện. Một số các doanh nghiệp nhỏ không có đủ kinh nghiệm về tiềm lực tài chính để chứng minh mình bị hạn chế tham gia thị trường.
- Quá trình xử lý các vi phạm còn chậm, hình thức xử lý chưa thích đáng do hạn chế về năng lực của Cơ quan quản lý cạnh tranh. Trong năm 2008 đã xảy ra hai vụ việc điển hình vi phạm Luật cạnh tranh: Hiệp hội Thép Việt Nam ra nghị quyết ấn định ấn định giá bán ở mức 13,7 đến



14 triệu đồng/tấn thép; và Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam thống nhất nâng mức phí bảo hiểm lên 3,95%/năm cho tất cả các đối tượng khách hàng [24]. Theo Luật cạnh tranh, những doanh nghiệp tham gia thực hiện hành vi này sẽ bị xử phạt tối đa 10% tổng doanh thu trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi. Tuy nhiên cho đến nay Cục quản lý cạnh tranh vẫn chưa đi đến một quyết định xử phạt nào.

Do vậy, trong thời gian tới Cơ quan Nhà nước cần duy trì và củng cố vai trò tiên phong trong việc tạo dựng môi trường cạnh tranh bình đẳng, tự do bằng việc thực thi Luật cạnh tranh một cách quyết liệt; kiên quyết xóa bỏ các hình thức bảo hộ không phù hợp với thông lệ quốc tế đã giảm tư tưởng ỷ lại của doanh nghiệp; tách biệt quản lý Nhà nước ra khỏi hoạt động kinh doanh để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được tự do cạnh tranh; thúc đẩy tiến trình cổ phần hóa doanh nghiệp để đặt các doanh nghiệp Nhà nước và tư nhân, trong và ngoài nước bình đẳng trước môi trường pháp luật. Thêm vào đó, cần khẩn trương tăng cường rà soát và xử lý nghiêm minh đối với các hành vi gian lận thương mại như buôn lậu, trốn thuế, sản xuất hàng giả, hàng kém chất lượng và độc hại... ; bổ sung công cụ thuế nhập khẩu tuyệt đối nhằm hạn chế các gian lận về giá tính thuế và kiểm soát hàng nhập khẩu. Ngoài ra, cần công bố rộng rãi các đề án cải cách hệ thống doanh nghiệp của các bộ ngành, cũng như ý kiến phản bác của bản thân doanh nghiệp và hình thành diễn đàn thảo luận công khai trên báo chí. Có như vậy, các doanh nghiệp trong và ngoài nước mới được tiếp cận đầy đủ thông tin về những chủ trương, chính sách có quan hệ mật thiết tới hoạt động sản xuất kinh doanh của chính mình.

## ***1.2 Hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của cộng đồng doanh nghiệp trong nước***

Những giải pháp vĩ mô hướng vào việc cải thiện năng lực cạnh tranh của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trước sự áp đảo của các doanh nghiệp khu vực và quốc tế cũng là điều hết sức cần thiết trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay. Năng lực cạnh tranh còn hạn chế là nguyên nhân trực tiếp khiến các doanh nghiệp Việt Nam đánh mất tính chủ động và gia tăng sự phụ thuộc vào các đối tác nước ngoài. Đặc biệt, trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu đang trên đà suy thoái như hiện nay, tăng cường năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp được xem là giải pháp hiệu quả nhất giúp né tránh các tác động của khủng hoảng.

Để từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nội địa, Chính phủ cần thực hiện đồng thời các biện pháp như cải thiện chất lượng nguồn nhân lực, đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng, trợ giúp đổi mới công nghệ mới và cung cấp thông tin thị trường, đẩy mạnh hỗ trợ tài chính, tăng cường các kênh huy động vốn cho hệ thống doanh nghiệp... nhằm tác động trực tiếp vào những khía cạnh đã và đang làm hạn chế khả năng cạnh tranh của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

### ***1.2.1 Cải thiện chất lượng nguồn nhân lực***

Nguồn nhân lực dồi dào, cần cù, chăm chỉ vốn được xem là một lợi thế của Việt Nam; song trên thực tế sự yếu kém về trình độ lao động và quản lý lại là một hạn chế nổi cộm cần được giải quyết ngay. Trong những năm qua, chi thường xuyên ngân sách Nhà nước cho giáo dục và đào tạo đã không ngừng tăng lên, từ 12.649 tỷ Đồng (năm 2001) lên đến 27.830 tỷ Đồng (năm 2004) và 55.240 tỷ Đồng (năm 2007); chi riêng cho vấn đề dạy nghề cũng tăng nhanh từ 90 tỷ Đồng (năm 2001) đến 700 tỷ Đồng (năm 2007) [22]. Mặc dù vậy, hiệu quả thực tế của các khoản đầu tư này chưa cao; khiến tỷ lệ lao động qua đào tạo của Việt Nam mới chỉ đạt xấp xỉ 30%, kém xa con số mục tiêu 50% vào năm 2010 mà Chính phủ đã đặt ra [35].

Bởi vậy, trong thời gian tới cần tập trung nâng cao hiệu quả đào tạo thông qua việc cải cách mạnh mẽ hệ thống giáo dục, với trọng tâm hướng vào các hoạt động dạy nghề, trong các lĩnh vực mũi nhọn cần trình độ tay nghề cao; thực hiện các chính sách thu hút các chuyên gia Việt Kiều về phục vụ cho đất nước; triển khai nhiều ưu đãi và tạo điều kiện thuận lợi để khuyến khích nguồn nhân lực chất lượng cao được đào tạo tại nước ngoài trở về phát huy năng lực tại Việt Nam.

### ***1.2.2 Đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng***

Hạ tầng cơ sở ở Việt Nam thực sự yếu kém, gây ra không ít khó khăn cho việc tiến hành các hoạt động đầu tư, kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước; và chưa cân đối với yêu cầu của các đối tác nước ngoài muốn bỏ vốn đầu tư vào thị trường Việt Nam.

Do vậy, một trong những nhiệm vụ chính hiện nay là tập trung nâng cấp cơ sở hạ tầng để phục vụ phát triển kinh tế; thông qua việc tăng cường huy động các nguồn vốn, mà đặc biệt quan trọng là nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức (Official Development Assistance - ODA) từ Nhật Bản và các tổ chức kinh tế - tài chính quốc tế như Ngân hàng thế giới, Quỹ tiền tệ quốc tế. Bên cạnh đó, cần nhanh chóng đổi mới phương thức quản lý nguồn vốn ODA, đảm bảo giải ngân kịp thời và đúng mục đích; đồng thời phối hợp chặt chẽ với các tổ chức và chính phủ viện trợ trong việc kiểm tra, giám sát và kiên quyết chống lại các hiện tượng gian lận, tiêu cực.

Ngoài ra, khi đầu tư xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng cần đặc biệt chú ý đến việc nâng cấp mạng lưới giao thông, để đáp ứng đầy đủ nhu cầu vận chuyển hàng hoá xuyên suốt và rộng khắp, từ đó cắt giảm chi phí, hạ giá thành và tăng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp. Một biện pháp khả quan khác nữa là tích cực tham gia các chương trình hợp tác song phương và

đa phương trong APEC về lĩnh vực giao thông vận tải, để học hỏi các kinh nghiệm trong quản lý an ninh, an toàn giao thông.

### ***1.2.3 Trợ giúp đổi mới công nghệ và cung cấp thông tin thị trường***

Trình độ công nghệ lạc hậu là một hạn chế rõ rệt của các doanh nghiệp trong nước so với các đối thủ cạnh tranh khu vực và quốc tế. Do vậy, một mặt chính phủ cần tăng cường khuyến khích sự tham gia của các doanh nghiệp Việt Nam vào các chương trình hợp tác kinh tế - kỹ thuật trong khuôn khổ APEC; mặt khác cần tích cực hỗ trợ quá trình đổi mới về thiết bị, công nghệ hiện đại cho các doanh nghiệp (đặc biệt là khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ). Các biện pháp hỗ trợ bao gồm thành lập một số tổ chức tư vấn về công nghệ trong các lĩnh vực, ngành nghề khác nhau; thành lập quỹ hỗ trợ tư vấn dành riêng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để đào tạo, tuyển chọn, xây dựng và duy trì mạng lưới các chuyên gia tư vấn kỹ thuật; chia sẻ rủi ro trong giai đoạn nghiên cứu cải tiến quy trình công nghệ ở một số lĩnh vực ưu tiên như công nghệ sinh học, công nghệ thông tin, vật liệu tiên tiến... Một số giải pháp hiệu quả khác là tổ chức cho các doanh nghiệp tham quan các viện nghiên cứu hay các cơ sở đã áp dụng thành công công nghệ mới; hình thành các buổi hội thảo, triển lãm trình diễn các thành tựu khoa học công nghệ hiện đại...

Cùng với việc hỗ trợ đổi mới công nghệ, chính phủ cần phát triển nhiều hơn nữa các kênh cung cấp thông tin cho đối tượng doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bên cạnh cơ hội khai thác thông tin từ cơ sở dữ liệu trực tuyến của Trung tâm thông tin tiêu chuẩn đo lường chất lượng tại địa chỉ <http://sme.tcvn.gov.vn>, khối doanh nghiệp vừa và nhỏ cần được tiếp cận với nhiều hình thức cung cấp thông tin đa dạng khác, nhằm hình thành hiểu biết sâu sắc về đặc điểm, tính chất, tập quán và các quy định pháp lý liên quan đến chuyển giao công nghệ, quyền sở hữu trí tuệ... của từng thị trường đối tác; tạo điều kiện nâng cao hiệu

quả sản xuất kinh doanh, củng cố tiềm lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

#### ***1.2.4 Đẩy mạnh hỗ trợ tài chính và tăng cường các kênh huy động vốn***

Hỗ trợ tài chính là giải pháp vĩ mô đặc biệt quan trọng, góp phần giúp các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu có thể mở rộng quy mô, đẩy mạnh tiếp cận và khai thác thị trường, gia tăng kim ngạch xuất khẩu nhanh chóng và ổn định. Những nội dung hỗ trợ tài chính cần tập trung thực hiện trong thời gian tới gồm có: tăng cường và đa dạng hoá các hình thức tín dụng xuất khẩu phù hợp với các nguyên tắc của WTO; thuận lợi hoá quy trình thanh toán xuất - nhập khẩu cho các doanh nghiệp; hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong quá trình nghiên cứu, phát triển và giới thiệu sản phẩm ra các thị trường mới...

Mặt khác, chính phủ cần tăng cường xây dựng các kênh huy động vốn cho các doanh nghiệp trong nước; giúp đỡ khối doanh nghiệp vừa và nhỏ tháo gỡ những vướng mắc nảy sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển do hạn chế về quy mô vốn hoạt động. Để làm được điều đó, cần chú trọng phát triển thị trường chứng khoán cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ; cho phép mở rộng các loại hình doanh nghiệp được phát hành trái phiếu, tín phiếu; thí điểm loại trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phần doanh nghiệp; khuyến khích doanh nghiệp được bổ sung vốn từ phần thuế thu nhập nộp tăng thêm so với năm trước... Ngoài ra, chính phủ cần đưa ra những chỉ đạo đổi mới phương thức hoạt động của hệ thống ngân hàng; để các ngân hàng tích cực hơn nữa trong việc đa dạng hoá phương thức cho vay, bình đẳng hoá quản lý tín dụng giữa các loại hình doanh nghiệp, áp dụng các biện pháp khuyến khích đối với các doanh nghiệp làm ăn có uy tín, nâng cao tỷ trọng cho vay doanh nghiệp nhỏ...

#### ***1.3 Thúc đẩy các biện pháp xúc tiến thương mại và đầu tư***

Triển khai các biện pháp xúc tiến thương mại và đầu tư một cách tích cực và hiệu quả là một trong những cách thức tối ưu giúp cộng đồng doanh nghiệp trong nước tận dụng tốt hơn những cơ hội mà tiến trình hợp tác APEC đem lại. Do đó, bên cạnh việc thúc đẩy các doanh nghiệp nội địa tham gia rộng rãi vào các chương trình hội thảo, hội nghị xúc tiến thương mại và đầu tư trong khuôn khổ Diễn đàn, chính phủ Việt Nam cần chủ động hơn nữa trong việc xây dựng cho riêng mình một chiến lược xúc tiến tổng thể, với các hình thức xúc tiến ngày càng đa dạng, dưới sự quản lý và giám sát chặt chẽ; để quảng bá rộng rãi hình ảnh của quốc gia và doanh nghiệp, tạo điều kiện thu hút sự quan tâm hợp tác của các đối tác thương mại và đầu tư trong và ngoài khu vực.

### ***1.3.1 Xây dựng một chiến lược xúc tiến thương mại và đầu tư tổng thể***

Trong những năm qua, nhận thức của chính phủ về vai trò của các cơ hội xúc tiến đã được cải thiện đáng kể; đồng nghĩa với việc các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư ngày càng được chú trọng phát triển. Tuy nhiên, nhìn chung đây vẫn là một hoạt động mới trong bối cảnh Việt Nam đang từng bước hoàn thiện mục tiêu vận hành nền kinh tế theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Do vậy, cơ sở vật chất phục vụ cho việc tổ chức còn thiếu thốn, sự chuẩn bị của các doanh nghiệp còn thiếu kỹ càng, công tác xúc tiến còn thiếu trọng điểm, các hoạt động mới chỉ diễn ra rời rạc... Thực tế này đòi hỏi chính phủ và các cơ quan chức năng phải tích cực hơn nữa trong việc xây dựng một chiến lược xúc tiến tổng thể và toàn diện; trong đó tập trung tổ chức các hình thức xúc tiến đa dạng như hội nghị, hội thảo, hội chợ, triển lãm... quy mô lớn, với định hướng thu hút sự quan tâm của các nền kinh tế phát triển trong một số lĩnh vực mũi nhọn. Mặt khác, cần tăng cường củng cố cơ sở hạ tầng; hỗ trợ các doanh nghiệp nội địa về thông tin thị trường để có đối sách phù hợp với từng mặt hàng tham gia xúc tiến; tăng cường khả năng

phân tích, dự báo để lường trước và đối phó với những diễn biến thất thường của cung cầu, giá cả thị trường.

Ngoài ra, một hình thức xúc tiến kinh doanh hiệu quả không thể không nhắc tới trong bối cảnh công nghệ thông tin bùng nổ như hiện nay là khai thác các cổng thông tin thương mại điện tử. Hiện nay, các bộ ngành liên quan như Bộ kế hoạch và đầu tư, Bộ công thương... đều đã xây dựng được trang web riêng nhưng hình thức còn kém hấp dẫn, nội dung thiếu tính tập trung và không được cập nhật thường xuyên. Trong thời gian tới, những hạn chế này cần được cải thiện nhanh chóng; đồng thời cần bổ sung các công cụ tương tác giữa cơ quan quản lý website và đối tác nước ngoài để giải đáp mọi thắc mắc, tiếp thu mọi phản hồi về môi trường kinh doanh và đầu tư của Việt Nam; liên kết rộng rãi với các website xúc tiến thương mại và đầu tư của các nền kinh tế trong và ngoài APEC để trở thành cầu nối hiệu quả giữa các doanh nghiệp trong nước và các đối tác tiềm năng.

### ***1.3.2 Tăng cường hiệu quả quản lý, giám sát của các cơ quan chức năng đối với các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư***

Hiệu quả quản lý, giám sát của các cơ quan chức năng sẽ được cải thiện khi chính phủ ban hành các văn bản pháp lý quy định cụ thể chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, bộ máy của các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư ở từng địa phương. Ngoài ra, cần có các biện pháp thúc đẩy sự liên kết, phối hợp giữa các tổ chức xúc tiến của từng địa phương, ở từng ngành hàng để vừa đảm bảo lợi ích của mỗi tổ chức, vừa phát huy sức mạnh tổng hợp của cả hệ thống.

Đối với các cán bộ làm công tác quản lý, giám sát, chính phủ cũng cần tăng cường đào tạo bằng nhiều hình thức, bằng nhiều nguồn vốn để hỗ trợ nâng cao năng lực chuyên môn. Bên cạnh đó, việc tăng cường ứng dụng các công nghệ điện tử nhằm thúc đẩy năng lực khai thác, tiếp nhận, phân tích, xử

lý và dự báo thông tin ở các cơ quan, tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư cũng là một giải pháp hiệu quả cần triển khai mạnh mẽ trong thời gian tới.

Tóm lại, Nhà nước với các công cụ điều tiết vĩ mô của mình đóng một vai trò đặc biệt quan trọng trong quá trình nâng cao hiệu quả hợp tác APEC của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam. Bất kỳ kẽ hở nào trong hệ thống luật pháp hay thiếu sót nào trong công tác hỗ trợ xúc tiến và nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp cũng sẽ tạo ra những ảnh hưởng tiêu cực đối với quá trình này. Ngược lại, việc Nhà nước triển khai đầy đủ những nội dung của nhóm giải pháp kể trên sẽ tạo dựng một nền móng vững chắc để cộng đồng doanh nghiệp nội địa vượt qua được những khó khăn và khai thác tốt hơn những lợi ích trên chặng đường hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

## **2. Nhóm giải pháp vĩ mô**

Mặc dù vai trò của các giải pháp vĩ mô là hết sức quan trọng, song nhân tố quyết định sự thành bại của tiến trình hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương lại chính là sự tích cực, chủ động của các doanh nghiệp nội địa trong việc điều chỉnh nhận thức, chiến lược nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, từ đó hạn chế những thách thức và mở rộng khả năng tiếp cận đối với các cơ hội kinh doanh, đầu tư trong và ngoài khu vực. Những giải pháp cụ thể góp phần thúc đẩy khả năng cạnh tranh của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian tới bao gồm:

### ***2.1 Nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm***

Chất lượng, mẫu mã, giá thành... của sản phẩm là một trong những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp; bởi lẽ đó là cầu nối đưa các doanh nghiệp đến gần hơn với người tiêu dùng, tạo ra sự khác biệt và lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ khác trên thị trường. Do vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm là một trong những vấn đề cốt lõi mà các doanh nghiệp phải chú trọng.



### ***2.1.1 Đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, hoàn thiện chiến lược sản phẩm***

Nghiên cứu thị trường là công việc cần thiết đầu tiên đối với bất kỳ doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động kinh doanh. Quá trình nghiên cứu thị trường có thể được coi là quá trình thu thập thông tin, số liệu về thị trường kinh doanh để đề ra những phương án chiến lược và biện pháp cụ thể để thực hiện mục tiêu kinh doanh đã đề ra. Đầu tư đúng mức để nắm bắt đầy đủ thông tin thị trường và thông tin về các đối thủ cạnh tranh sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam khai thác tối đa tiềm năng của mình, xây dựng được quyết sách đầu tư đúng đắn; từ đó tạo dựng được sức mạnh về quy mô, giá cả và chất lượng cho sản phẩm để thắng thế trong cạnh tranh.

Như vậy, công tác nghiên cứu thị trường cũng sẽ không phát huy được tác dụng nếu các doanh nghiệp không biết cách tận dụng những kết quả nghiên cứu để xây dựng cho mình một chiến lược phát triển sản phẩm hoàn thiện. Những sản phẩm được doanh nghiệp lựa chọn cung ứng ra thị trường phải dựa trên sự nhìn nhận về thế mạnh của bản thân doanh nghiệp hay lợi thế của quốc gia. Đồng thời, chất lượng và mẫu mã sản phẩm cũng đòi hỏi sự cải tiến không ngừng để thích ứng với nhu cầu ngày càng đa dạng và khắt khe của thị trường. Để làm được điều đó, ngay từ bây giờ các doanh nghiệp trong nước phải nhanh chóng tiến hành hiện đại hoá khâu thiết kế sản phẩm, đổi mới dây chuyền công nghệ, lựa chọn hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến, thúc đẩy việc nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới...

### ***2.1.2 Giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm***

Bên cạnh việc cải tiến chất lượng và mẫu mã của sản phẩm, giảm chi phí sản xuất và hạ giá thành cũng là một mục tiêu thiết thực đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Điều này xuất phát từ thực tế, khi các doanh nghiệp trong nước đang lãng phí quá nhiều các khoản chi cho nguyên, nhiên liệu; chi cho sửa chữa, bảo dưỡng dây chuyền máy móc thiết bị sản xuất lạc hậu; dẫn đến

sự gia tăng không hợp lý trong giá thành sản phẩm và làm giảm khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường nội địa và quốc tế. Do vậy, trong thời gian tới các doanh nghiệp cần nhanh chóng đẩy mạnh công tác đầu tư đổi mới dây chuyền công nghệ, thay thế những thiết bị sản xuất đã quá lạc hậu bằng thiết bị mới tiên tiến, cho năng suất tốt hơn và tiêu hao ít năng lượng hơn. Mặt khác, bản thân mỗi doanh nghiệp cần chủ động mở rộng sự liên kết, hợp tác trong và ngoài ngành để giảm thiểu những khó khăn về vốn và công nghệ trong điều kiện hầu hết các doanh nghiệp còn gặp phải nhiều hạn chế về tiềm lực tài chính như hiện nay.

### ***2.1.3 Phát triển hệ thống kênh phân phối sản phẩm***

Hệ thống kênh phân phối là cầu nối trực tiếp giữa doanh nghiệp và người tiêu dùng. Một hệ thống kênh phân phối hiệu quả sẽ góp phần đưa những sản phẩm chất lượng cao, mẫu mã đẹp của doanh nghiệp đến tận tay từng khách hàng, mang lại sự hài lòng và tín nhiệm từ phía khách hàng; đồng thời gia tăng doanh thu, mở rộng thị trường và phạm vi ảnh hưởng của doanh nghiệp. Với vai trò hết sức quan trọng như vậy, hệ thống kênh phân phối cần được xây dựng và quản lý bởi những cán bộ cấp cao nhất của từng doanh nghiệp, bằng những chiến lược phát triển cụ thể, với qui mô đầu tư thích đáng về vật chất và nhân lực.

Nghiên cứu và học hỏi kinh nghiệm phát triển hệ thống kênh phân phối của các doanh nghiệp lớn trong khu vực và trên thế giới, có thể thấy rằng hình thức phân phối mà các doanh nghiệp Việt Nam nên áp dụng là kênh phân phối dọc - bao gồm nhiều thành viên khác nhau (nhà sản xuất, nhà bán buôn, nhà bán lẻ) liên kết chặt chẽ và bền vững trên cơ sở thống nhất về lợi ích, dưới sự chỉ huy của một tổ chức duy nhất (thường là nhà sản xuất); nhằm tạo ra một dòng chảy thông suốt trong quá trình lưu thông hàng hoá. Xây dựng hệ thống kênh phân phối dọc hoàn chỉnh yêu cầu các doanh nghiệp nội địa phải

có sự đầu tư nghiên cứu toàn diện về tiềm lực và các yếu tố nội tại của chính mình; để quyết định số cấp độ trung gian tối ưu của kênh, số lượng kênh và tỷ trọng hàng hoá phân bổ vào mỗi kênh. Trong quá trình triển khai phân phối, các doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi, đánh giá hiệu quả hoạt động từng mắt xích trong hệ thống kênh để xử lý và điều chỉnh kịp thời trước những vấn đề nảy sinh.

Tóm lại, đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, hoàn thiện chiến lược sản phẩm, cải tiến dây chuyền công nghệ để hạ giá thành sản phẩm và tổ chức tốt hệ thống kênh phân phối là những biện pháp chủ lực đòi hỏi cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam phải tiến hành nghiêm túc và cùng lúc, bằng những nỗ lực cao độ nhằm đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách nhanh chóng, chính xác và chu đáo với chất lượng cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh.

## ***2.2 Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp***

Sức ép cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế không chỉ gói gọn trong khía cạnh sản phẩm cung ứng ra thị trường, mà còn bao trùm lên toàn bộ các yếu tố nội tại của bản thân doanh nghiệp. Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam với những hạn chế rõ rệt về chất lượng nguồn nhân lực, kinh nghiệm và trình độ quản lý, khả năng xúc tiến kinh doanh và quảng bá hình ảnh đang gặp không ít khó khăn trong việc đáp ứng những yêu cầu ngày càng gay gắt của nền kinh tế mở cửa. Đứng trước những áp lực và thách thức to lớn, giải pháp duy nhất giành cho các doanh nghiệp trong nước để duy trì sự tồn tại và phát triển là từng bước hoàn thiện những mặt hạn chế để củng cố vị thế cạnh tranh và tận dụng tốt hơn những cơ hội do tiến trình hợp tác kinh tế quốc tế mang lại.

### ***2.2.1 Cải thiện chất lượng nguồn nhân lực***

Song song với các chương trình hỗ trợ nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Chính phủ, bản thân mỗi doanh nghiệp vẫn phải đóng vai trò chủ

động trong việc xây dựng các đối sách, chiến lược để từng bước cải thiện năng lực của đội ngũ cán bộ và lao động ở đơn vị mình. Những nhiệm vụ và biện pháp cụ thể xoay quanh nội dung này bao gồm:

*Thứ nhất*, hoàn thiện năng lực của đội ngũ cán bộ lãnh đạo. Trong môi trường cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế mở cửa, năng lực quản lý, quản trị của cán bộ đóng vai trò thiết yếu đối với việc hình thành năng lực tổng hợp của doanh nghiệp. Xây dựng được đội ngũ cán bộ quản lý tận tụy, năng động và có trình độ chuyên môn cao sẽ giúp doanh nghiệp có được lợi thế cạnh tranh lớn trước các đối thủ khu vực và quốc tế. Do vậy, bản thân mỗi doanh nghiệp cần chủ động, tích cực xây dựng và nỗ lực hết mình trong việc triển khai các chương trình đào tạo nhằm nâng cao kỹ năng quản trị kinh doanh, kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng quản lý thời gian, kỹ năng thuyết trình - đàm phán, năng lực quản trị chiến lược, quản trị rủi ro, khả năng giao dịch quốc tế, kiến thức văn hoá - xã hội - pháp luật kinh doanh... cho bộ phận lãnh đạo và quản lý trong doanh nghiệp mình. Đây đều là những kỹ năng hữu ích góp phần loại bỏ sự yếu kém về tầm nhìn chiến lược và năng lực điều hành - nguyên nhân hạn chế quá trình mở rộng quy mô và gây ra thất bại của rất nhiều doanh nghiệp nội địa trong thời gian qua.

*Thứ hai*, nâng cao trình độ của nguồn lực lao động. Hiện nay, tình trạng đầu tư quá ít cho công tác đào tạo lao động vẫn còn rất phổ biến ở các doanh nghiệp Việt Nam. Thực tế này dẫn đến việc hầu hết các doanh nghiệp trong nước đều sở hữu một lực lượng lao động lạc hậu về trình độ, yếu kém về tay nghề, chưa được tiêu chuẩn hoá; gây ra những ảnh hưởng tiêu cực đến chất lượng sản phẩm, năng suất lao động và hiệu quả kinh doanh. Bởi vậy, hơn lúc nào hết, vấn đề tăng cường các chương trình đào tạo, dạy nghề nhằm cải thiện trình độ tay nghề của người lao động đang trở thành một yêu cầu cấp thiết đối với các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

*Thứ ba*, bố trí hợp lý đội ngũ cán bộ quản lý và lao động hiện có. Việc làm này nhằm thúc đẩy mỗi cá nhân trong doanh nghiệp làm việc với năng suất, chất lượng và hiệu quả cao nhất; thể hiện, chứng tỏ trình độ chuyên môn và năng lực sở trường; trên cơ sở đó được bố trí vào những công việc phù hợp nhất với khả năng của chính mình. Những cán bộ, lao động đáp ứng đầy đủ tiêu chuẩn sẽ được tiếp cận nhiều hơn với các cơ hội phát triển nghề nghiệp; trong khi đó những cá nhân không đủ năng lực sẽ bị đào thải, thay thế.

*Thứ tư*, thu hút nguồn nhân lực mới chất lượng cao. Chú trọng vào hai nội dung: cải thiện môi trường làm việc và chuyên nghiệp hoá quy trình tuyển dụng sẽ giúp các doanh nghiệp hoàn thành tốt nhiệm vụ này. Một mặt, môi trường làm việc của các doanh nghiệp cần được điều chỉnh theo hướng tăng cường sự tương tác giữa bộ phận quản lý và nhân viên; tạo sự gắn bó về quyền lợi và trách nhiệm giữa từng cá nhân với doanh nghiệp thông qua các chính sách như: tích cực đầu tư cho đào tạo, đảm bảo công ăn việc làm ổn định, xây dựng chế độ tiền lương và thưởng nhằm khuyến khích người lao động phát huy khả năng sáng tạo và cống hiến trong công việc. Mặt khác, đổi mới quy trình tuyển dụng theo hướng chuyên nghiệp hoá, đề cao yếu tố minh bạch, công bằng cũng là một đòi hỏi cấp bách đối với các doanh nghiệp Việt Nam nhằm tìm kiếm và phát hiện những cá nhân thực sự xuất sắc, có đầy đủ triển vọng và năng lực đóng góp lâu dài cho sự thành công của doanh nghiệp.

### ***2.2.2 Xây dựng và hiện đại hoá hệ thống thông tin***

Hệ thống thông tin cũng là một nhân tố cần được các doanh nghiệp nội địa xây dựng và hoàn thiện trong thời gian tới để thúc đẩy năng lực khai thác thị trường, phát huy thế mạnh và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Một số biện pháp cụ thể cần triển khai là xây dựng mạng lưới chi nhánh để nắm bắt được chính xác, kịp thời những tin tức mới về giá cả, chất lượng, hình thức phân phối...; liên kết với các bạn hàng truyền thống để nhận được sự trợ

giúp rộng rãi về thông tin; đào tạo đội ngũ cán bộ chuyên trách đảm nhận việc nghiên cứu và cung cấp đầy đủ thông tin về môi trường kinh doanh, phân tích và dự báo những biến động và viễn cảnh của thị trường... Ngoài ra, ứng dụng hệ thống thông tin được kết nối với mạng thông tin toàn cầu cũng là một giải pháp rất cần khuyến khích, vừa hiệu quả về mặt chi phí, vừa đẩy nhanh tốc độ tiếp cận và thu thập thông tin về thị trường thế giới cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Đồng thời, cộng đồng doanh nghiệp trong nước cũng cần tập trung tổ chức lại các kênh thông tin nội bộ; giảm bớt việc sử dụng các phương tiện truyền tin kém hiệu quả như văn bản, thư tín, các cuộc họp... và thay thế bằng các phương tiện truyền tin tiên tiến (fax, email...) để đảm bảo rằng thông tin luôn được truyền đi trực tiếp, ngắn gọn, thông suốt và xác thực; tiết kiệm thời gian thu thập, xử lý và triển khai nội dung thông tin; nâng cao hiệu quả hoạt động của từng doanh nghiệp.

### ***2.2.3 Tích cực tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư***

Cải thiện chất lượng nguồn nhân lực, hiện đại hoá hệ thống thông tin là những bước đi quan trọng giúp các doanh nghiệp Việt Nam củng cố vị thế cạnh tranh, đối mặt với những thách thức ngày càng gia tăng trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế. Tuy nhiên, việc các doanh nghiệp có tận dụng được hiệu quả những cơ hội mang lại từ quá trình này hay không lại phụ thuộc chủ yếu vào sự chủ động, tích cực và sáng tạo của chính các doanh nghiệp khi tham gia vào các hoạt động xúc tiến thương mại- đầu tư trong khuôn khổ APEC, hay khi tự xây dựng một chiến lược xúc tiến hoàn chỉnh cho riêng mình.

Tham gia vào các chương trình xúc tiến thương mại - đầu tư trong APEC, cộng đồng doanh nghiệp trong nước cần nhận thức đầy đủ rằng đây chính là cơ hội lớn để giới thiệu, quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp mình;

để ghi lại những dấu ấn tốt đẹp, tạo sự tin tưởng và tín nhiệm trong mắt bạn bè quốc tế. Từ đó, bản thân mỗi doanh nghiệp cần có ý thức chuẩn bị kỹ lưỡng về việc lựa chọn hàng hoá sẽ trưng bày, giới thiệu; về thông tin và hình thức giới thiệu thông tin doanh nghiệp... để thể hiện thật ấn tượng, chuyên nghiệp khi tham dự mỗi sự kiện xúc tiến của Diễn đàn.

Thêm vào đó, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cũng cần tiến hành những biện pháp nhất định nhằm khắc phục sự yếu kém trong khả năng liên kết ở phạm vi quốc gia, dưới hình thức các hiệp hội ngành nghề. Hạn chế này đã khiến các doanh nghiệp đánh mất cơ hội được góp mặt trong các buổi sinh hoạt trao đổi, giới thiệu kinh nghiệm xúc tiến trong nước và quốc tế, cập nhật thông tin về các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư sắp diễn ra... Những hoạt động tuy đơn giản song lại rất bổ ích đối với các doanh nghiệp trong nước vốn tích lũy được rất ít kinh nghiệm thực tế về lĩnh vực này. Vì vậy, trong thời gian tới việc tích cực thúc đẩy và phát huy vai trò của các hiệp hội ngành nghề cần được coi là một trong những ưu tiên hàng đầu trong chiến lược xúc tiến của các doanh nghiệp Việt Nam.

Mặc dù vậy, sự chủ động của các doanh nghiệp trong công tác nghiên cứu mở rộng thị trường, tìm kiếm đối tác kinh doanh, đa dạng hoá hình thức xúc tiến vẫn là điều cần thiết nhất vào thời điểm hiện nay. Nhờ đó, các doanh nghiệp sẽ vừa tận dụng tốt cơ hội mở rộng mạng lưới kinh doanh dựa vào những mối quan hệ khách hàng sẵn có; vừa tăng cường tiếp cận và khai thác nhiều thị trường mới thông qua việc đầu tư thích đáng cho công tác nghiên cứu, phân tích, xác định thị trường trọng điểm... Mặt khác, cộng đồng doanh nghiệp trong nước còn có thể tận dụng lợi ích của một hình thức xúc tiến còn tương đối mới mẻ ở Việt Nam - xúc tiến qua mạng internet - để đẩy mạnh tìm kiếm, trao đổi thông tin với các đối tác đến từ những nền kinh tế xa xôi nhất, với tốc độ nhanh nhất và mức chi phí tiết kiệm nhất. Hiện nay, các doanh

ngành nội địa áp dụng chiến lược xúc tiến qua mạng internet thường lựa chọn một trong các biện pháp như: đăng ký tham gia vào các cổng thông tin thương mại điện tử, các sàn giao dịch điện tử (B2B, B2C) để kết nối với đối tác và người tiêu dùng; hoặc tự xây dựng website và đăng tải những thông tin mong muốn để quảng bá rộng rãi về hình ảnh và các lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả khi sử dụng những công cụ thương mại điện tử kể trên là không thể phủ nhận; song muốn khai thác được tối đa những lợi ích của hình thức xúc tiến đầy tiềm năng này, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam vẫn cần tích cực trau dồi hiểu biết về lĩnh vực công nghệ thông tin, chú trọng đầu tư cải thiện hạ tầng công nghệ, đào tạo đội ngũ chuyên gia có trình độ để quản trị và nâng cấp hệ thống, thường xuyên cải tiến hình thức và cập nhật thông tin để tăng tính hấp dẫn cho các website xúc tiến thương mại và đầu tư...

Tóm lại, sự phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp nhằm triển khai đồng thời hai nhóm giải pháp vĩ mô và vi mô là cách thức tốt nhất giúp các doanh nghiệp Việt Nam củng cố nội lực, nâng cao vị thế để phát triển mạnh mẽ và bền vững trong bối cảnh hội nhập kinh tế đầy khó khăn hiện nay. Những biện pháp của chính phủ, nếu được triển khai nghiêm túc và đầy đủ, sẽ tạo ra một nền tảng vững chắc cho nhóm giải pháp của doanh nghiệp dễ dàng đi vào thực tiễn hơn, phát huy hiệu quả nhanh chóng và mạnh mẽ hơn. Ngược lại, nếu không có những chiến lược điều chỉnh tích cực, chủ động của bản thân các doanh nghiệp, thì nhóm giải pháp mà chính phủ đề ra cũng sẽ không bao giờ đạt được mục tiêu cao nhất mà nó hướng tới. Điều này nói lên rằng, khi Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới, thì càng cần đến sự gắn kết chặt chẽ giữa Nhà nước với cộng đồng doanh nghiệp, giữa bản thân các doanh nghiệp với nhau. Sự gắn kết này giúp Nhà nước và các thành phần kinh tế trở thành một khối thống nhất về định hướng, đường lối và lợi ích; phát huy tối đa thế mạnh



của quốc gia, dân tộc; vững vàng đối mặt với mọi thử thách và tranh thủ hiệu quả mọi cơ hội mà tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đã, đang và sẽ tiếp tục đem lại cho cộng đồng doanh nghiệp trong nước nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung.

## KẾT LUẬN

Tham gia hợp tác trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương là một sự kiện có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với Việt Nam. Với ba cột trụ chính: tự do hoá thương mại và đầu tư, thuận lợi hoá thương mại và đầu tư, hợp tác kinh tế - kỹ thuật, tiến trình hợp tác APEC đã đem lại cho Việt Nam cơ hội thúc đẩy quan hệ song phương, đa phương với các đối tác kinh tế khu vực và quốc tế, hội nhập chủ động và tích cực vào các thể chế liên kết kinh tế toàn cầu. Dưới góc độ của bản thân cộng đồng doanh nghiệp trong nước, đẩy mạnh hợp tác APEC đồng nghĩa với gia tăng cơ hội phát triển thị trường, tăng cường xuất khẩu, tiếp cận nguồn cung rẻ để phục vụ tốt hơn cho sản xuất kinh doanh, thu hút được những khoản đầu tư lớn để đổi mới hạ tầng cơ sở, cải tiến công nghệ, mở rộng qui mô...

Tuy nhiên, đi kèm những cơ hội là không ít thách thức buộc các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt. Sự yếu kém về năng lực cạnh tranh, về khả năng liên kết giữa các doanh nghiệp; sự lỏng lẻo trong khung pháp lý khiến tình trạng gian lận thương mại và cạnh tranh không lành mạnh vẫn ngang nhiên diễn ra... là những khó khăn bao trùm làm hạn chế hiệu quả hợp tác APEC của các doanh nghiệp nước ta. Để giải quyết những vấn đề này đòi hỏi cộng đồng doanh nghiệp và Nhà nước phải có sự phối hợp chặt chẽ trong việc triển khai các giải pháp vi mô và vĩ mô. Phía Nhà nước cần tích cực hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật liên quan để cải thiện môi trường kinh doanh; hỗ trợ nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp và thúc đẩy hơn nữa các hình thức xúc tiến đầu tư - thương mại. Đồng thời, phía doanh nghiệp cũng cần chủ động xây dựng và tiến hành những biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm, cho bản thân doanh nghiệp; bởi lẽ đây mới là nhân

tổ quyết định tiến trình hợp tác APEC trong thời gian tới có thể phát huy hiệu quả tối đa hay không.

Nâng cao hiệu quả hợp tác trong khuôn khổ APEC không thể là việc làm một sớm một chiều mà đòi hỏi Nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp phải kiên trì, nỗ lực trong cả quá trình lâu dài; không ngại đối mặt với khó khăn để điều chỉnh mọi khía cạnh còn hạn chế trong nội tại doanh nghiệp hay trong nền kinh tế; tích cực học hỏi những kinh nghiệm hữu ích từ các quốc gia phát triển... Làm được những điều đó, tiến trình hợp tác APEC sẽ ngày càng đem lại những lợi ích to lớn cho cộng đồng doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung; củng cố vị thế cạnh tranh và phạm vi ảnh hưởng của các doanh nghiệp trên thị trường khu vực và quốc tế; thúc đẩy sự tăng trưởng, phát triển bền vững và thịnh vượng của nền kinh tế; rút ngắn khoảng cách giữa Việt Nam và các cường quốc kinh tế trên toàn thế giới.

# MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	01
<b>Chương I: Tổng quan về Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)</b> .....	03
<b>I. Lịch sử hình thành và phát triển của APEC</b> .....	03
1. Bối cảnh thế giới và khu vực cho sự hình thành APEC.....	03
1.1 Chiến tranh lạnh chấm dứt và sự hình thành hai xu thế toàn cầu hóa - khu vực hóa trong quan hệ quốc tế.....	03
1.2 Khu vực Châu Á - Thái Bình Dương trở thành khu vực kinh tế phát triển năng động nhất, thu hút được sự chú ý của cả thế giới.....	05
1.3 Quan hệ thương mại giữa các nền kinh tế khu vực Châu Á - Thái Bình Dương ngày càng phụ thuộc lẫn nhau một cách chặt chẽ.....	06
2. Sự hình thành và phát triển của APEC.....	07
<b>II. Mục tiêu và lĩnh vực hoạt động của APEC</b> .....	12
1. Mục tiêu hoạt động.....	12
2. Lĩnh vực hoạt động.....	14
2.1 Tự do hóa thương mại và đầu tư.....	14
2.2 Thuận lợi hóa thương mại và đầu tư.....	17
2.3 Hợp tác kinh tế - kỹ thuật.....	19
<b>III. Cơ cấu tổ chức, cơ chế và nguyên tắc hoạt động của APEC</b> .....	22
1. Cơ cấu tổ chức.....	22
1.1 Cấp Chính sách.....	23
1.2 Cấp làm việc.....	24
1.3 Ban thư kí APEC.....	25
2. Cơ chế hoạt động.....	26
3. Nguyên tắc hoạt động.....	26

3.1 Nguyên tắc chủ đạo.....	27
3.2 Nguyên tắc cụ thể.....	28
<b>Chương II: Cơ hội và thách thức đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước khi Việt Nam tham gia APEC.....</b>	<b>31</b>
<b>I. Thực trạng tham gia APEC của Việt Nam.....</b>	<b>31</b>
1. Những nhân tố thúc đẩy Việt Nam gia nhập APEC.....	31
2. Những hoạt động chủ yếu của Việt Nam trong APEC.....	33
2.1 Dưới góc độ một nền kinh tế thành viên.....	34
2.1.1 Kế hoạch hành động quốc gia (IAP).....	34
2.1.2 Kế hoạch hành động tập thể (CAP).....	38
2.1.3 Hợp tác kinh tế - kỹ thuật (ECOTECH).....	38
2.2 Dưới góc độ một cộng đồng doanh nghiệp.....	39
2.2.1 Các hình thức tham gia APEC của cộng đồng doanh nghiệp.....	39
2.2.2 Những hoạt động chủ yếu của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong APEC.....	42
3. Một số thành tựu và hạn chế từ việc tham gia APEC của Việt Nam.....	44
<b>II. Cơ hội đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước khi Việt Nam tham gia APEC.....</b>	<b>46</b>
1. Mở rộng khả năng tiếp cận thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu sang các nền kinh tế trong và ngoài khu vực.....	46
2. Tiếp cận được nguồn cung vật liệu và hàng hóa rẻ, phục vụ tốt hơn cho nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.....	53
3. Tăng khả năng thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh.....	59
<b>III. Thách thức đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước khi Việt Nam tham gia APEC.....</b>	<b>67</b>

1. Áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng từ phía các doanh nghiệp trong và ngoài khu vực APEC.....	68
2. Gian lận thương mại nảy sinh trong hoạt động xuất - nhập khẩu của thị trường nội địa.....	71
3. Thiếu khả năng gắn kết giữa các doanh nghiệp trong nước, giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài.....	72
<b>Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả hợp tác của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong APEC.....</b>	<b>76</b>
<b>I. Định hướng hợp tác trong khuôn khổ APEC của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.....</b>	<b>76</b>
<b>II. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hợp tác của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong APEC.....</b>	<b>79</b>
1. Nhóm giải pháp vĩ mô.....	79
1.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật, chính sách liên quan đến các hoạt động thương mại và đầu tư.....	79
1.1.1 Đơn giản hóa, thuận lợi hóa việc tiến hành các hoạt động thương mại và đầu tư để thu hút sự quan tâm của các đối tác nước ngoài.....	80
1.1.2 Minh bạch hóa khung pháp lý để tạo dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng.....	82
1.2 Hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của cộng đồng doanh nghiệp trong nước.....	84
1.2.1 Cải thiện chất lượng nguồn nhân lực.....	85
1.2.2 Đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng.....	85
1.2.3 Trợ giúp đổi mới công nghệ và cung cấp thông tin thị trường.....	86
1.2.4 Đẩy mạnh hỗ trợ tài chính và tăng cường các kênh huy động vốn.....	87
1.3 Thúc đẩy các biện pháp xúc tiến thương mại và đầu tư.....	88
1.3.1 Xây dựng một chiến lược xúc tiến thương mại và đầu tư tổng thể....	88

1.3.2 Tăng cường hiệu quả quản lý, giám sát của các cơ quan chức năng đối với các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư.....	89
2. Nhóm giải pháp vi mô.....	90
2.1 Nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.....	91
2.1.1 Đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, hoàn thiện chiến lược sản phẩm...91	
2.1.2 Giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.....	92
2.1.3 Phát triển hệ thống kênh phân phối sản phẩm.....	92
2.2 Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.....	93
2.2.1 Cải thiện chất lượng nguồn nhân lực.....	94
2.2.2 Xây dựng và hiện đại hoá hệ thống thông tin.....	95
2.2.3 Tích cực tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư.....	96
<b>KẾT LUẬN</b> .....	100

# DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

## **Sách chuyên khảo**

1. Vũ Ngọc Diệp, Đinh Trọng Minh, Trần Ngọc Hùng (1997), *APEC - những thách thức và cơ hội*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
2. Đỗ Trí Dũng, Nguyễn Ngọc Mạnh, Hoàng Hoa Lan (2006), *Việt Nam - APEC tăng cường hợp tác cùng phát triển*, NXB Thế giới, Hà Nội.
3. Vũ Tuyết Loan, Phạm Đức Thành (2006), *APEC và sự tham gia của Việt Nam*, NXB Từ điển Bách khoa, Hà Nội.
4. Trần Văn Thọ, *Biến động Kinh tế Đông Á và con đường công nghiệp hoá Việt Nam*, NXB Trẻ, Hà Nội.
5. PGS.TS Nguyễn Văn Trình (2007), *Kinh tế đối ngoại Việt Nam*, NXB Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.
6. Trung tâm nghiên cứu APEC - Học viện Quan hệ Quốc tế (2007), *Đánh giá tiến trình APEC và tác động đối với Việt Nam*.
7. Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (2006), *Sổ tay doanh nghiệp: APEC và những vấn đề doanh nghiệp cần quan tâm*, NXB Văn hoá - Thông tin, Hà Nội.
8. Văn phòng Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (2008), *Việt Nam và các tổ chức kinh tế quốc tế*, NXB Tài chính, Hà Nội.
9. Vụ Hợp tác Kinh tế đa phương - Bộ Ngoại giao và Vụ Chính sách Thương mại đa biên - Bộ Thương mại (2003), *Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

## **Văn kiện đại hội, nghị quyết, quyết định**

10. Bộ Tài Chính (2008), *Biểu thuế 2008*, NXB Văn hóa.
11. Vụ CSTMĐB - Bộ Thương Mại, *Cam kết gia nhập WTO của Việt Nam*.
12. Đảng Cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
13. APEC Secretariat (1989 - 2008), *APEC Annual Ministerial Statements*.
14. APEC Secretariat (2008), *APEC at a Glance*.



15. APEC Secretariat (2008), *APEC Economic Policy Report*.
16. APEC Secretariat (2007), *Individual Action Plan Update for Vietnam*.
17. APEC Secretariat (1989 - 2008), *APEC Leaders' Declaration*.
18. APEC Secretariat (2007 - 2008), *APEC Outcomes and Outlooks*.
19. APEC Secretariat (2008), *APEC SOM Report on Economic and Technical Cooperation*.

### **Bài báo, tạp chí**

20. Nguyễn Vĩnh Thanh, *Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*, Tạp chí nghiên cứu kinh tế.
21. PGS.TS Vũ Văn Phúc (2007), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp*, Tạp chí Cộng sản điện tử (số 21).

### **Tài liệu trực tuyến**

22. Bộ Giáo dục và Đào tạo, *Chi ngân sách Nhà nước cho giáo dục*, <http://www.moet.gov.vn/?page=11.6&view=9268>
23. Báo Công nghiệp (08/02/2007), *Quan hệ kinh tế Việt Nam - APEC*, <http://irv.moit.gov.vn/News/PrintView.aspx?ID=16693>
24. Lê Châu (06/03/2009), *Luật cạnh tranh khoanh tay đứng nhìn độc quyền?*, <http://vneconomy.vn/20090306095723894P0C5/luat-canhh-tranh-khoanh-tay-nhin-doc-quyen.htm>
25. Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *20 năm đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (1988 - 2007)*, <http://fia.mpi.gov.vn/Default.aspx?ctl=FIAs&TabID=4&mID=237>
26. Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Số liệu các nước đầu tư vào Việt Nam*, <http://fia.mpi.gov.vn/Default.aspx?ctl=FIAs&TabID=4&mID=266>
27. Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Tình hình đầu tư nước ngoài tháng 12 và 12 tháng năm 2008*, <http://fia.mpi.gov.vn/Default.aspx?ctl=FIAs&TabID=4&mID=265&aID=571>
28. Ngô Huy Nam, *Đánh giá hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam*, <http://www.lrc.ctu.edu.vn/pdoc/24/kth-31.pdf>

29. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - VCCI, *Hồ sơ thị trường*, <http://vcci.vn/hstt/>
30. Theo báo Nhân Dân (06/07/2006), *Lộ trình giảm thuế để hội nhập*, <http://vndgforclus.vietnamgateway.org/shownews.php?id=50610082276&lang=viet>
31. Theo CafeF (07/01/2009), *Kinh tế Việt Nam: Tổng quan tình hình xuất nhập khẩu hàng hóa năm 2008*, <http://www.vntrades.com/tintuc/name-News-file-article-sid-38874.htm>
32. Theo Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư (04/01/2008), *FDI vào Việt Nam: nước nào sẽ giữ vị trí số một?*, <http://vietstock.com.vn/Tianyon2/Index.aspx?ArticleID=58756&ChannelID=38>
33. Theo Thông tấn xã Việt Nam, *FDI đóng góp tích cực trong công nghiệp*, <http://www.mofa.gov.vn/vi/nr040807104143/nr040807105039/ns081007100037/view>
34. Theo Thời báo kinh tế Việt Nam (26/12/2006), *Giảm mạnh thuế nhập khẩu từ Trung Quốc và Hàn Quốc*, <http://vietbao.vn/Kinh-te/Giam-manh-thue-nhap-khau-tu-Trung-Quoc-va-Han-Quoc/65078036/87/>
35. Theo Thời báo kinh tế Việt Nam (18/11/2005], *Hơn 76% lao động chưa qua đào tạo*, <http://vietbao.vn/Kinh-te/Hon-76-lao-dong-chua-qua-dao-tao/70030850/87/>
36. Theo Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (19/11/2008), *Hội nghị lịch sử của APEC*, <http://www.nciec.gov.vn/print.nciec?1771>
37. Theo website Hiệp hội du lịch Châu Á - Thái Bình Dương (29/09/2006), *Bối cảnh và sự ra đời của APEC*, <http://patavietnam.org/vn/content/view/1126/52/>
38. Tổng cục hải quan (18/03/2009), *Tình hình xuất nhập khẩu tháng 12 và cả năm 2008*, <http://www.customs.gov.vn/Lists/TinHoatDong/ViewDetails.aspx?ID=17221&Category=Th%E1%BB%91ng%20k%C3%AA%20H%E1%BA%A3i%20quan>
39. Tổng cục thống kê, *Trị giá nhập khẩu hàng hóa phân theo khối nước, phân theo nước và vùng lãnh thổ chủ yếu*, <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=393&idmid=3&ItemID=7633>
40. Tổng cục thống kê, *Trị giá xuất khẩu hàng hóa phân theo khối nước, phân theo nước và vùng lãnh thổ chủ yếu*, <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=393&idmid=3&ItemID=7637>

41. Tổng cục thống kê, *Trị giá xuất khẩu hàng hóa phân theo khu vực kinh tế và phân theo nhóm hàng*,  
<http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=393&idmid=3&ItemID=7638>
42. Tổng cục thuế - Bộ Tài Chính (31/05/2004), *Hiệp định tránh đánh thuế hai lần*,  
<http://www.gdt.gov.vn/gdtLive/Trang-chu/Tin-tuc/News?contentId=113263&location=tct>
43. Website Bộ LĐ-TB&XH (22/2/2006), *Sự khởi đầu tốt đẹp*,  
<http://www.molisa.gov.vn/details.asp?mbien2=500&mbien4=5199&mbien3={6D03CE0D-A8A7-488F-A5D1-70B5DD1E798D}>
44. Website Văn hóa doanh nhân Việt Nam, *Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*,  
[http://www.vhđn.vn/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4689:Nng-cao-nng-lc-cn-h-tranh-ca-doanh-nghip-Vit-Nam-trong-giai-on-hin-nay-&catid=59](http://www.vhđn.vn/index.php?option=com_content&view=article&id=4689:Nng-cao-nng-lc-cn-h-tranh-ca-doanh-nghip-Vit-Nam-trong-giai-on-hin-nay-&catid=59)
45. Website Xúc tiến đầu tư vào các khu công nghiệp Việt Nam, *Khái quát về hệ thống TCVN*, [http://viipip.com/DataUpload/file/TCVN\(1\).pdf](http://viipip.com/DataUpload/file/TCVN(1).pdf)

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nguyên nghĩa
<b>ABAC</b>	<b>APEC Business Advisory Council</b> Hội đồng tư vấn kinh doanh APEC
<b>ABTC</b>	<b>APEC Business Travel Card</b> Thẻ đi lại của doanh nhân APEC
<b>ACBD</b>	<b>APEC Customs - Business Dialogue</b> Đối thoại hải quan - doanh nghiệp APEC
<b>AELM</b>	<b>APEC Economic Leaders' Meeting</b> Hội nghị các nhà lãnh đạo kinh tế APEC
<b>AISP</b>	<b>ASEAN Integration System of Preferences</b> Chương trình ưu đãi hội nhập ASEAN
<b>AKFTA</b>	<b>ASEAN - Korea Free Trade Agreement</b> Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Hàn Quốc
<b>AMM</b>	<b>APEC Ministerial Meeting</b> Hội nghị liên bộ trưởng ngoại giao - kinh tế APEC
<b>APB-Net</b>	<b>Asia Pacific Business Network</b> Mạng lưới kinh doanh Châu á - Thái Bình Dương
<b>APEC</b>	<b>Asia Pacific Economic Cooperation</b> Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu á - Thái Bình Dương
<b>APPPC</b>	<b>Asia and Pacific Plant Protection Commission</b> Tổ chức bảo vệ thực vật Châu á - Thái Bình Dương
<b>ASEAN</b>	<b>Association of Southeast Asia Nations</b> Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam á
<b>ASEM</b>	<b>The Asia - Europe Meeting</b> Diễn đàn hợp tác Á - Âu
<b>BMC</b>	<b>Budget and Management Committee</b> ủy ban quản lý và ngân sách
<b>C/O</b>	<b>Certificate of Origin</b> Giấy chứng nhận xuất xứ
<b>CAPs</b>	<b>Collective Action Plans</b>

	Kế hoạch hành động tập thể
<b>CCC</b>	<b><u>Customs Cooperation Council</u></b> Hội đồng hợp tác hải quan
<b>CEPT</b>	<b>Common Effective Preferential Tariff</b> Chương trình cắt giảm thuế quan có hiệu lực chung
<b>CTI</b>	<b>Committee on Trade and Investment</b> ủy ban thương mại và đầu tư
<b>EC</b>	<b>Economic Committee</b> ủy ban kinh tế
<b>EPA</b>	<b>Economic Partnership Agreement</b> Hiệp định đối tác kinh tế song phương
<b>ESC</b>	<b>ECOTECH Subcommittee</b> Tiểu ban về hợp tác kinh tế - kỹ thuật
<b>EU</b>	<b>European Union</b> Liên minh Châu Âu
<b>EVSL</b>	<b>Early Voluntary Sectoral Liberalization</b> Chương trình tự do hóa sớm tự nguyện theo ngành
<b>FDI</b>	<b>Foreign Direct Investment</b> Đầu tư trực tiếp nước ngoài
<b>FTAs</b>	<b>Free Trade Agreements</b> Hiệp định thương mại tự do
<b>GATS</b>	<b>General Agreement on Trade in Services</b> Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
<b>GATT</b>	<b>General Agreement on Tariffs and Trade</b> Hiệp ước chung về thuế quan và mậu dịch
<b>GDP</b>	<b>Gross Domestic Product</b> Tổng sản phẩm quốc nội
<b>GSO</b>	<b>General Statistics Office</b> Tổng cục thống kê
<b>IAPs</b>	<b>Individual Action Plans</b> Kế hoạch hành động quốc gia
<b>IFAP</b>	<b>Investment Facilitation Action Plan</b>

	Kế hoạch hành động thuận lợi hóa đầu tư
<b>IMF</b>	<b>International Monetary Fund</b> Quỹ tiền tệ Quốc tế
<b>ISO</b>	<b>International Organization for Standardization</b> Tổ chức Tiêu chuẩn hóa quốc tế
<b>MAG homepage</b>	<b>Market Access Group's homepage</b> Trang chủ của nhóm tiếp cận thị trường
<b>MFN</b>	<b>Most Favoured Nation</b> Nguyên tắc tối huệ quốc
<b>NAFTA</b>	<b>North American Free Trade Agreement</b> Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ
<b>NIEs</b>	<b>Newly Industrialized Economies</b> Các quốc gia công nghiệp hóa mới
<b>NT</b>	<b>National Treatment</b> Nguyên tắc đối xử quốc gia
<b>ODA</b>	<b>Official Development Assistance</b> Hỗ trợ phát triển chính thức
<b>OIE</b>	<b>Office International Des Epizooties</b> Tổ chức dịch tễ thế giới
<b>PBEC</b>	<b>Pacific Basin Economic Council</b> Hội đồng kinh tế lòng chảo Thái Bình Dương
<b>PBF</b>	<b>Pacific Business Forum</b> Diễn đàn kinh doanh Thái Bình Dương
<b>PECC</b>	<b>Pacific Economic Cooperation Council</b> Diễn đàn hợp tác kinh tế Thái Bình Dương
<b>RTAs</b>	<b>Regional Trade Agreements</b> Thỏa thuận thương mại khu vực
<b>SCCP</b>	<b>Sub-Committee on Customs Procedures</b> Tiểu ban thủ tục hải quan APEC
<b>SCE</b>	<b>SOM Steering Committee on ECOTECH</b> Tiểu ban SOM về hợp tác kinh tế - kỹ thuật
<b>SMEs</b>	<b>Small and Medium Enterprises</b>

	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
<b>SOM</b>	<b>Senior Officials' Meeting</b> Hội nghị các quan chức cấp cao
<b>SPS</b>	<b>Sanitary and Phytosanitary Measures</b> Hiệp định về việc áp dụng các biện pháp vệ sinh và vệ sinh thực vật
<b>TBT</b>	<b>Technical Barriers to Trade</b> Hàng rào kỹ thuật trong thương mại
<b>TFAP</b>	<b>Trade Facilitation Action Plan</b> Kế hoạch hành động thuận lợi hóa thương mại
<b>TNCs</b>	<b>Transnational Corporations</b> Các công ty xuyên quốc gia
<b>TRIMS</b>	<b>Trade-Related Investment Measures</b> Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại
<b>TRIPS</b>	<b>Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</b> Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại
<b>WB</b>	<b>World Bank</b> Ngân hàng thế giới
<b>WCO</b>	<b>World Customs Organization</b> Tổ chức hải quan thế giới
<b>WEF</b>	<b>World Economic Forum</b> Diễn đàn kinh tế thế giới
<b>WG</b>	<b>(APEC) Working Group</b> Các nhóm công tác APEC
<b>WTO</b>	<b>World Trade Organization</b> Tổ chức thương mại thế giới