


BẢN TIN

# DOANH NGHIỆP & CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

[WWW.TRUNGAMWTO.VN](http://WWW.TRUNGAMWTO.VN)

Số 20+21, Quý III+IV/2014



Những thách thức  
tự do thương mại  
Việt Nam năm 2015

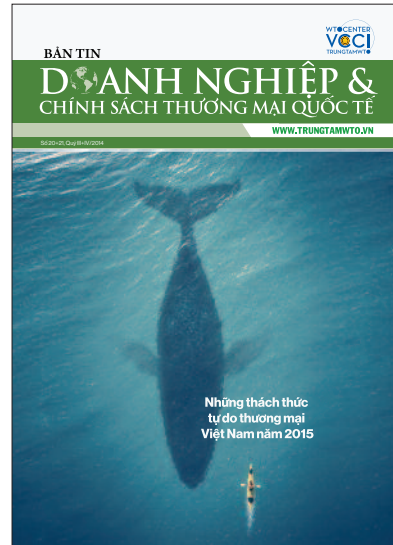
## Lời giới thiệu

Trong tay Bạn là Bản tin “**Doanh nghiệp và Chính sách thương mại quốc tế**”, ấn phẩm phát hành hàng quý của Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế - Trung tâm WTO – Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

Mục “**Điểm tin**” của Bản tin sẽ mang đến cho Bạn các thông tin cập nhật cùng các bình luận cơ bản về những sự kiện, những câu chuyện từ tất cả các chiều hội nhập (WTO, đa phương, song phương).

Mục “**Chuyên đề**” tập trung chuyên sâu vào một chính sách, quy định, vấn đề thương mại quốc tế đặc biệt, đã hoặc có thể có tác động mạnh mẽ đến các doanh nghiệp với những phân tích, bình luận sâu sắc của các chuyên gia.

Hy vọng rằng Bản tin “Doanh nghiệp và Chính sách Thương mại quốc tế” sẽ là cẩm nang hữu ích cho doanh nghiệp, hiệp hội trong việc tăng cường thông tin về chính sách, pháp luật thương mại quốc tế để chủ động xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình hội nhập, có tiếng nói tích cực hơn và tham gia hiệu quả hơn cùng với Nhà nước trong việc hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế.



## Điểm tin

### Tin quốc tế

Đàm phán TPP: Những tín hiệu khả quan	2
EU công bố kết quả lấy ý kiến về Cơ chế giải quyết tranh chấp Nhà nước – Nhà đầu tư trong dự thảo TTIP	4
EU và Canada kết thúc đàm phán FTA	5
FTA Nhật Bản – Australia có hiệu lực	7

### Tin Việt Nam

FTA Việt Nam – Liên minh thuế quan Nga-Belarus-Kazakstan: Cơ hội lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam	8
Hiệp định Tạo thuận lợi Thương mại của WTO – Cơ hội cải cách thủ tục hải quan của Việt Nam	10
Nghành gỗ - cần một chiến lược phát triển toàn diện	11
EVFTA và những thách thức với Việt Nam trong thiết lập và vận hành các thiết chế bảo đảm thực thi cam kết hiệu quả	12



## Chuyên đề

### NHỮNG THÁCH THỨC TỰ DO THƯƠNG MẠI VIỆT NAM NĂM 2015

Nghành bán lẻ: Đã mở đến đâu?	18
Những Hiệp định tự do thương mại mới: Bờ gần, bến xa	22
“Mau với chứ, vội vàng lên với chứ”	26

ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ  
TRUNG TÂM WTO  
PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM  
**Địa chỉ:** Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội  
**Điện thoại:** 04.35771458  
**Fax:** 04.35771459  
**Email:** banthuky@trungtamwto.vn  
**Website:** www.trungtamwto.vn/www.wtocomercenter.vn

**Chịu trách nhiệm xuất bản**  
TS. Nguyễn Thị Thu Trang  
**Giấy phép xuất bản số**  
Số 42/GP-XBBT, ngày 9/6/2014  
**Thiết kế đồ họa**  
anchorgraphics.vn  
**In ấn tại**  
Công ty CP In truyền thông Việt Nam

## Tin thế giới



### Đàm phán TPP: Những tín hiệu khả quan

**H**iệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP), một trong những đàm phán thương mại tự do đình đám nhất trong vài năm trở lại đây đã trải qua một năm 2014 khá “thất vọng”: đàm phán không có nhiều tiến triển và kế hoạch kết thúc đàm phán một lần nữa lỗi hẹn. Dù vậy, những ngày cuối năm lại mang đến những tín hiệu lạc quan: các nước TPP lại bận rộn với những lịch trình mới.

Theo các nguồn tin, **vòng đàm phán cấp kỹ thuật sẽ diễn ra từ ngày 26/1 đến 1/2** tại khách sạn Sheraton, thành phố New York, bao gồm các trưởng đoàn đàm phán và các nhóm đàm phán về Doanh nghiệp nhà nước, Sở hữu trí tuệ, Quy tắc xuất xứ, Dịch vụ tài

chính, Đầu tư và các vấn đề pháp lý. Ngoài ra, có thể sẽ có một số cuộc gặp song phương giữa các nước để thảo luận về vấn đề tiếp cận thị trường.

Tiếp đó, **phiên họp cấp bộ trưởng dự kiến diễn ra vào giữa tháng 3/2015** sẽ giải quyết các vấn đề ở cấp cao hơn, mang tính chính trị nhạy cảm. Phiên họp này ban đầu dự định tổ chức vào tháng cuối tháng 2 - đầu tháng 3, nhưng sau lại bị đẩy lùi sang giữa tháng 3 để chờ kết quả từ việc Quốc hội Hoa Kỳ xem xét thông qua TPA cho tổng thống (quyền đàm phán nhanh cho phép một FTA được thông qua cả gói khi kết thúc đàm phán), dự kiến sẽ diễn ra trong tháng 3. Tin cho biết chính quyền Obama dường

như đang chờ đợi TPA sẽ được thông qua lần này hoặc ít nhất có thêm một số tiến triển tại Quốc hội làm cái cớ để thuyết phục các Bộ trưởng các nước TPP kết thúc nhanh đàm phán này.

Trước khi các cuộc đàm phán diễn ra, Quyền phó Đại diện Thương mại Hoa Kỳ Wendy Cutler đã **sang Nhật để nổi lại các cuộc thảo luận song phương với nước này về tiếp cận thị trường** đối với các sản phẩm nông nghiệp và ô tô trong TPP, từ ngày 13-16/01/2015. Tại cuộc họp báo sau cuộc thảo luận, bà Wendy Cutler cho biết hai bên đã xác định được “điểm dừng chân” cho các vấn đề còn nhiều tranh cãi. Đặc biệt, đã có nhiều tiến triển đạt được trong đàm phán về

lĩnh vực ô tô như các rào cản phi thuế, giải quyết tranh chấp và một số vấn đề về tiếp cận thị trường.

Về lĩnh vực nông nghiệp, mặc dù không có nhiều thông tin sau cuộc thảo luận lần này, nhưng trước đó, hồi đầu tháng 12/2014, Đại diện Thương mại Hoa Kỳ Michael Froman đã từng phát biểu trước một nhóm thành viên Đảng Dân chủ rằng Hoa Kỳ và Nhật Bản đã đạt được tiến triển đáng kể trong đàm phán về tiếp cận thị trường đối với các sản phẩm nông nghiệp. Trong đó, đàm phán về thịt bò và các sản phẩm sữa đạt kết quả khả quan nhưng đối với sản phẩm gạo thì hai bên mới chỉ bắt đầu đàm phán và dự đoán sẽ gặp nhiều khó khăn.

Được biết Hoa Kỳ đã từng từ chối bản chào mở cửa thị trường nông nghiệp của Nhật Bản đưa ra hồi tháng 9/2014 vì cho rằng bản chào này không đầy đủ và do đó Hoa Kỳ cũng rút lại bản chào của họ cho Nhật Bản về phụ tùng ô tô.

Đàm phán về tiếp cận thị trường giữa Hoa Kỳ và Nhật Bản đặc biệt đối với các sản phẩm nông nghiệp và ô tô là một trong những điểm mấu chốt trong đàm phán TPP. Hiện tại các thành viên khác dường như vẫn đang chờ đợi kết quả từ cuộc đàm phán song phương này để đưa ra phương án cuối cùng của mình.

Chẳng hạn như Canada vừa qua đã bị Bộ trưởng Nông nghiệp Hoa Kỳ Tom Vilsack, trong một cuộc họp ngày 09/12/2014 của Ủy ban Tư vấn Nông nghiệp thuộc Hội đồng Thương mại Tương lai của Hoa Kỳ, chỉ trích là “không nhiệt tình tham gia vào các cuộc đàm phán về mở cửa thị trường”.

Hiện tại, Hoa Kỳ vẫn đang yêu cầu Canada mở cửa hơn nữa đối với các sản phẩm sữa và gia cầm, còn nước này thì có vẻ như vẫn đang chờ đợi xem Nhật Bản sẽ chấp nhận mở cửa thị trường nông nghiệp của nước họ như thế nào,



và Hòa Kỳ sẽ mở cửa thị trường mua sắm công của họ ra sao để đưa ra bản chào cuối cùng của mình.

Như vậy, nếu bài toán giữa Hoa Kỳ và Nhật Bản được giải thì triển vọng kết thúc đàm phán TPP sẽ khả quan hơn rất nhiều.

Một tín hiệu tích cực khác cũng cho thấy các nước TPP đang chuẩn bị sẵn sàng cho việc kết thúc đàm phán. Đó là việc **một số nước đang có ý định hoặc đã bắt đầu rà soát pháp lý các chương đã hoàn thành trong TPP**, theo một số nguồn tin, hiện đã có 15 trên 29 chương TPP là kết thúc đàm phán. Động thái này là nhằm giảm thiểu các công đoạn có thể gây chậm trễ cho quá trình kết thúc đàm phán và ký kết hiệp định.

Chẳng hạn như ở Hoa Kỳ, Tổng thống muốn ký kết một hiệp định phải gửi bản thảo chi tiết của hiệp định cho Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) và thông báo tới Quốc hội trước ít nhất 90 ngày. 90 ngày là khoảng thời gian để ITC tiến hành phân tích các tác động kinh tế của hiệp định và Quốc hội sẽ bỏ phiếu thông qua việc ký hiệp định đó dựa trên những phân tích của ITC. Do đó, việc rà soát trước các Chương trong TPP có thể giúp rút ngắn thời gian phân tích của ITC mặc dù cơ quan này không nhất thiết phải dựa vào các kết quả rà soát đó.

Vì vậy, theo tính toán nếu Hoa Kỳ

muốn ký kết TPP vào giữa năm 2015 thì Tổng thống Obama phải gửi bản thảo hiệp định cho ITC và thông báo tới Quốc hội nước này vào đầu tháng 04/2015, cũng có nghĩa là các nước TPP phải kết thúc đàm phán vào trước thời hạn đó.

Theo một nguồn tin, trong các cuộc nói chuyện với các Thượng nghị sỹ đầu tháng 01/2015, ông Froman đã đề cập tới chuyện các cuộc đàm phán TPP có thể kết thúc trong vòng 02 tháng tới. Và để thúc đẩy hơn nữa tiến triển đàm phán, theo thông tin từ phát ngôn viên của Đại diện Thương mại Hoa Kỳ, đầu tháng 2 tới một nhóm đàm phán của Hoa Kỳ dẫn đầu bởi Trưởng đoàn đàm phán, bà Barbara Weisel, sẽ **sang Việt Nam để thảo luận về các vấn đề còn nhiều tranh cãi giữa hai nước như lao động, doanh nghiệp nhà nước, tiếp cận thị trường và một số vấn đề khác**. Sau đó, nhóm đàm phán này cũng sẽ đến một số nước TPP khác, bao gồm Malaysia, Singapore, Nhật Bản, Peru, Chile và Mexico.

Tóm lại, với những động thái hết sức tích cực của nước hiện đang cầm trịch trong TPP - Hoa Kỳ với việc thúc đẩy thông qua TPA, đẩy nhanh đàm phán về các vấn đề còn tồn đọng, chuẩn bị rà soát sẵn sàng cho ký kết hiệp định... người ta lại dấy lên hy vọng, rằng dường như TPP có thể sắp kết thúc đàm phán. ■

## Tin thế giới

# EU công bố kết quả lấy ý kiến về Cơ chế giải quyết tranh chấp Nhà nước – Nhà đầu tư trong dự thảo TTIP

**Đ**ầu tháng 01/2015, Ủy ban châu Âu (EC) đã công bố Báo cáo kết quả cuộc trưng cầu dân ý về Cơ chế giải quyết tranh chấp Nhà nước - Nhà đầu tư (ISDS) mà EU đang đàm phán với Hoa Kỳ trong Hiệp định Đối tác Thương mại và Đầu tư Xuyên Đại Tây Dương (TTIP). Đây là một trong những vấn đề của TTIP đã được EU đưa ra lấy ý kiến rộng rãi trong kế hoạch công khai minh bạch về đàm phán này của EU

Kết quả là trong vòng 4 tháng đã có gần 150.000 ý kiến bình luận đã được gửi lên EC và phần lớn trong số đó phản đối cơ chế ISDS và đề nghị loại bỏ khỏi đàm phán TTIP. Trong đó, 97 % số bình luận là từ các tổ chức phi chính phủ và đều lên tiếng phản đối cơ chế này.

Đáng chú ý, tất cả phản hồi từ các cấp chính quyền địa phương của EU đều chỉ trích việc đưa ISDS vào TTIP.

Đây là một kết quả không bất ngờ bởi trước đó trong nội bộ EU đã dấy lên làn sóng quan ngại về cơ chế gây nhiều tranh cãi này, đặc biệt là Đức hiện đang bảo lưu ý kiến trong EC về ISDS vì cho rằng hệ thống tòa án của họ đã đủ mạnh để giải quyết những vấn đề này.

Tuy nhiên, tỷ lệ phản đối quá cao cho thấy một mối lo thực sự của người dân EU trước cơ chế này. Trong một cuộc họp báo tại Strasbourg ngày 13/1/2014, Cao ủy Thương mại EU bà Cecilia Malmstrom đã phải thừa nhận: “Kết quả phản hồi cho thấy một sự quan ngại lớn từ phía công chúng đối với

cơ chế ISDS”.

Mặc dù kết quả phản hồi và lời thừa nhận của bà Malmstrom đều rất rõ ràng, nhưng dường như EC vẫn không có ý định loại bỏ cơ chế ISDS ra khỏi TTIP. Lý do được đưa ra là EC đã nhận được Chỉ thị đàm phán từ các nước thành viên EU về việc chấp thuận đàm phán cơ chế này nhưng theo hướng cân bằng với các lợi ích của EU.

Báo cáo của EC cũng tuyên bố rõ ràng trong thời gian tới Ủy ban này sẽ tập trung nghiên cứu cách thức làm sao xây dựng các điều khoản về bảo hộ đầu tư và ISDS để cân bằng giữa đảm bảo lợi ích của nhà đầu tư và quyền quản lý của nhà nước, chứ không tập trung vào việc xem xét nên hay không nên đưa ISDS vào TTIP. ■

**Tháng 11/2014**, Ủy ban châu Âu (EC) đã chính thức thông qua một kế hoạch công bố rộng rãi các đề xuất của phía Liên minh châu Âu (EU) trong đàm phán Hiệp định Đối tác Thương mại và Đầu tư Xuyên Đại Tây Dương (TTIP). Tuy nhiên, việc công bố này chỉ giới hạn ở các đề xuất về quy tắc, không bao gồm các đề xuất về tiếp cận thị trường đối với hàng hóa, dịch vụ và mua sắm công, cũng như là các đề xuất chung của cả EU và Hoa Kỳ.

“Kết quả phản hồi cho thấy một sự quan ngại lớn từ phía công chúng đối với cơ chế ISDS”

## EU và Canada kết thúc đàm phán FTA



**N**gày 26/9/2014, tại Hội nghị Thương đỉnh EU-Canada, hai bên đã chính thức tuyên bố kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại tự do EU-Canada (CETA) và công bố toàn văn bản đàm phán. Bước tiếp theo, cả EU và Canada sẽ tiến hành các thủ tục nội bộ của mỗi bên để thông qua Hiệp định này.

Đây là một FTA thế hệ mới, tương đối toàn diện về cả phạm vi lẫn mức độ cam kết. Đối với EU, sau khi FTA này được thông qua và có hiệu lực, Canada sẽ là đối tác FTA lớn nhất cho tới thời điểm này về cả quy mô thị trường lẫn mức độ phát triển kinh tế. Còn đối với Canada, đây là Hiệp định có mức độ mở cửa sâu rộng nhất mà nước

này đã từng đàm phán, lớn hơn cả Hiệp định Thương mại Bắc Mỹ (NAFTA) với Hoa Kỳ và Mexico trước đây.

Còn đối với các nước khác, đặc biệt là các đối tác đang đàm phán FTA với EU và Canada, thì đây có thể là một mô hình FTA rất đáng để tìm hiểu, bởi EU và Canada đều là các nền kinh tế lớn, do đó thường có vai trò dẫn dắt trong các FTA mà họ tham gia.

CETA bao gồm rất nhiều nội dung, trong đó có cả các vấn đề thương mại và phi thương mại, nhưng đáng lưu ý nhất ở Hiệp định này là các cam kết về mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ và đầu tư rất rộng và sâu của cả hai phía EU và Canada.

### Về mở cửa thị trường hàng hóa

Cả EU và Canada đều cam kết mở cửa thị trường hàng hóa rất mạnh theo CETA. Hầu hết các rào cản thuế quan đều sẽ được dỡ bỏ ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực (98,2% đối với Canada và 97,7% đối với EU), một tỷ lệ nhỏ sẽ được dỡ bỏ dần theo lộ trình 3, 5 và tối đa là 7 năm sau khi CETA chính thức có hiệu lực.

- Đối với các sản phẩm công nghiệp, cả hai bên cam kết sẽ dỡ bỏ hoàn toàn 100% các dòng thuế, trong đó tỷ lệ dòng thuế được xóa bỏ ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực đối với Canada là 99,6% còn EU là 99,4%. Trong số ít các dòng thuế

## Tin thế giới

dỡ bỏ có lộ trình là một số sản phẩm ô tô của cả hai nước và các sản phẩm tàu thuyền của Canada.

▪ Đối với các sản phẩm nông nghiệp, mỗi bên đều giữ lại (không cam kết loại bỏ thuế quan) gần 10% số dòng thuế là các sản phẩm nhạy cảm nhất, còn lại trên 90% là sẽ được loại bỏ thuế. Cụ thể, Canada sẽ xóa bỏ ngay 90,9% và 91,7% các sản phẩm nông nghiệp sau 7 năm, tương ứng với EU là 92,2% và 93,8%. Các sản phẩm nhạy cảm được Canada giữ lại hoặc theo hình thức hạn ngạch thuế quan (sữa), hoặc theo hình thức miễn trừ khỏi cam kết thuế (thịt gà, trứng và các sản phẩm từ trứng). Còn EU bảo hộ các sản phẩm nhạy cảm còn lại theo các hình thức hệ thống áp giá nhập khẩu, hạn ngạch thuế quan (thịt bò, thịt lợn, ngô đóng hộp) và miễn trừ khỏi cam kết thuế (thịt gà, trứng và các sản phẩm từ trứng).

Hai bên cũng cam kết đối với các sản phẩm nông nghiệp đã được tự do hóa theo hình thức xóa bỏ thuế và/hoặc áp dụng hạn ngạch thuế quan mà mức thuế trong hạn ngạch là 0% thì nước xuất khẩu sẽ không được áp dụng bất kỳ hình thức trợ cấp xuất khẩu nào.

Còn đối với trợ cấp trong nước cho các sản phẩm nông nghiệp hoặc đánh bắt cá thì các bên hoàn toàn không bị hạn chế, trường hợp việc trợ cấp của một bên ảnh hưởng tiêu cực đến quyền lợi của bên kia thì các bên sẽ giải quyết thông qua hình thức tham vấn.

Đáng lưu ý là các rào cản về tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ và các quy định nhằm đảm bảo sức khỏe người tiêu dùng, bảo vệ môi trường của mỗi Bên sẽ không bị ảnh hưởng hay hạn chế nào bởi

Hiệp định này.

Một vấn đề rất quan trọng trong các cam kết về mở cửa thị trường hàng hóa đó là quy tắc xuất xứ để xác định nguồn gốc của hàng hóa có đủ tiêu chuẩn để hưởng ưu đãi thuế quan theo CETA hay không. Một điểm đáng lưu ý của Hiệp định này đó là mặc dù hệ thống quy tắc xuất xứ của EU và Canada rất khác nhau nhưng trong CETA, hầu hết các quy định về xuất xứ dù là chung hay cụ thể theo từng mặt hàng, đều sử dụng các quy định tiêu chuẩn của EU. Chỉ một số mặt hàng như ô tô, dệt may, cá và một số sản phẩm nông nghiệp và nông nghiệp chế biến hai bên phải cùng đàm phán các quy tắc xuất xứ riêng.

Về vấn đề cộng gộp xuất xứ, mặc dù hiện tại trong Hiệp định chưa có quy định nhưng cả EU và Canada đều thống nhất để mở khả năng cộng gộp xuất xứ trong tương lai với các nước thứ ba mà cả hai nước này đều có FTA.

### Về mở cửa thị trường dịch vụ và đầu tư

CETA là FTA toàn diện nhất từ trước đến nay của EU về dịch vụ và đầu tư. Đây cũng là lần đầu tiên khu vực này đàm phán mở cửa thị trường dịch vụ và đầu tư trên nguyên tắc “negative list” (nguyên tắc “chọn - bỏ”). Theo đó ngoài các biện pháp/lĩnh vực được nêu ra để bảo lưu, tất cả các biện pháp/lĩnh vực khác sẽ phải mở cửa theo CETA.

Đối với Canada, các cam kết mở cửa thị trường dịch vụ và đầu tư trong CETA cũng rộng hơn nhiều so với NAFTA. Đáng chú ý, Canada đồng ý mở cửa ngay cho EU một số lĩnh vực chủ chốt như dịch vụ bưu điện, truyền thông, và vận tải biển. Đối lại, nước này sẽ được hưởng lợi nhiều từ các cam kết của EU về khai mở, một số dịch vụ liên quan

đến năng lượng, môi trường và dịch vụ chuyên môn.

Ngoài các cam kết về mở cửa thị trường, chương Dịch vụ và Đầu tư của CETA bao gồm rất nhiều các quy tắc nhằm đảm bảo cạnh tranh công bằng, đảm bảo quyền lợi của các nhà cung cấp dịch vụ và đầu tư của mỗi bên ở tất cả các lĩnh vực, đặc biệt ở các lĩnh vực chủ chốt như tài chính và truyền thông.

Đặc biệt, CETA đã đưa vào cơ chế giải quyết tranh chấp Nhà nước-Nhà đầu tư (ISDS), cơ chế cho phép một nhà đầu tư có thể kiện nước nhận đầu tư ra một tổ chức trọng tài độc lập vốn gây nhiều tranh cãi ở EU và trên thế giới. Mặc dù trong quá trình đàm phán Hiệp định này đã gặp phải rất nhiều sự phản đối từ các tổ chức xã hội dân sự về việc đưa ISDS vào CETA, cuối cùng các nhà đàm phán đã quyết định đưa vào nhưng nhấn mạnh đã giải quyết theo hướng “vừa bảo vệ quyền lợi của các nhà đầu tư nhưng vẫn đảm bảo được quyền hạn của các chính phủ trong việc bảo vệ sức khỏe người dân, an ninh quốc gia và môi trường”.

### Về các lĩnh vực khác

Ngoài các cam kết mạnh mẽ về mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ và đầu tư, EU và Canada cũng đạt được nhiều cam kết đáng kể về mua sắm công, sở hữu trí tuệ, chỉ dẫn địa lý... biến CETA trở thành Hiệp định toàn diện nhất từ trước đến nay đối với cả hai bên. Đặc biệt, ngoài tập trung vào các cam kết về thương mại và các vấn đề liên quan đến thương mại, CETA còn đặc biệt nhấn mạnh đến các tiêu chuẩn về phát triển bền vững, đa dạng văn hóa và lợi ích công cộng - hầu như không có một cam kết ràng buộc nào đối với cả hai bên liên quan đến các dịch vụ công. Đây là một đặc điểm rất đáng chú ý ở một FTA thế hệ mới như CETA. ■





## FTA Nhật Bản – Australia có hiệu lực



**N**gày 15/01/2015, Hiệp định đối tác kinh tế Nhật Bản - Australia (JAEPA) đã chính thức có hiệu lực, mở ra cơ hội thương mại lớn cho hai nền kinh tế lớn nhất khu vực Châu Á - Thái Bình Dương này.

Sau 7 năm đàm phán, JAEPA đã được ký kết vào ngày 8/7/2014 và bắt đầu có hiệu lực từ ngày 15/1/2015. Hiệp định đã đạt được những cam kết mạnh về mở cửa thị trường hàng hóa và thúc đẩy đầu tư giữa hai nước. Đặc biệt, đây là lần đầu tiên Nhật Bản mở cửa đáng kể thị trường nông nghiệp vốn được bảo hộ vô cùng kỹ càng cho một đối tác xuất khẩu nông nghiệp hàng đầu thế giới như Australia.

Cụ thể, các sản phẩm nông nghiệp chủ chốt của Australia như thịt bò, pho mát, rượu, các sản phẩm vườn sẽ được hưởng nhiều ưu đãi mở cửa thị trường theo JAEPA.

Thịt bò là sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu lớn nhất của Australia sang Nhật Bản, sẽ được giảm thuế từ mức hiện hành 38,5% xuống còn 19,5%.

Pho mát, sản phẩm sữa xuất khẩu nhiều nhất của Australia sang Nhật Bản sẽ được xóa bỏ thuế hoàn toàn. Đây là một trong những lợi thế đáng kể mà Australia đạt được từ JAEPA

Các sản phẩm vườn như hoa quả, rau, các loại hạt và các sản phẩm nông nghiệp đóng hộp như cà chua, đào, lê, nước rau và nước hoa quả cũng được dỡ bỏ thuế ngay sau khi hiệp định có hiệu lực.

Ngoài những lợi thế quan trọng đạt được cho các sản phẩm nông nghiệp, Australia cũng giành thêm nhiều ưu đãi khi tiếp cận thị trường dịch vụ của Nhật Bản đặc biệt ở các lĩnh vực tài chính, giáo dục, truyền thông và dịch vụ pháp lý.

Đổi lại, Nhật Bản sẽ được tăng cường tiếp cận đối với một số sản phẩm xuất khẩu chủ lực của nước này như ô tô, điện tử và thiết bị gia đình. Đặc biệt đối với ô tô, sản phẩm chiếm tới gần một nửa xuất khẩu của nước này, 75% các sản phẩm xe nguyên chiếc sẽ được xóa bỏ ngay mức thuế hiện hành 5%, số còn lại sẽ được loại bỏ thuế

trong vòng 3 năm.

Ngoài ra, thông qua JAEPA, Australia cũng dành thêm nhiều ưu đãi cho các nhà đầu tư của Nhật Bản - nước đầu tư lớn thứ 3 tại Australia. Tuy nhiên, khác với FTA của Australia với Hàn Quốc (KAFTA) cũng vừa có hiệu lực tháng 12/2014, JAEPA không đưa vào cơ chế giải quyết tranh chấp Nhà nước - nhà đầu tư (ISDS) gây nhiều tranh cãi.

Nhật Bản hiện là đối tác thương mại lớn thứ hai của Australia còn Australia là một trong 5 đối tác thương mại lớn nhất của Nhật Bản. Quan hệ thương mại hai chiều trong năm 2013-2014 đạt 72,2 tỷ USD. Nhật Bản cũng đang có đầu tư lớn tại Australia với số vốn đầu tư tính đến cuối năm 2013 đạt 131 tỷ USD, còn Australia đầu tư sang Nhật khoảng 50,2 tỷ USD. Hiện tại hai nước này cũng đang là thành viên của đàm phán Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) gồm 12 nước ven bờ Thái Bình Dương và Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) gồm 10 nước ASEAN và 6 nước đối tác. ■



## FTA Việt Nam – Liên minh thuế quan Nga-Belarus-Kazakhstan: Cơ hội lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam

**N**gày 15/12/2014, Việt Nam và Liên minh thuế quan Nga-Belarus-Kazakhstan đã ký Biên bản thỏa thuận về việc kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - Liên minh thuế quan (VCUFTA) và dự kiến ký kết Hiệp định chính thức vào đầu năm 2015. Trước sự kiện này, chúng tôi đã có bài phỏng vấn bà Phùng Thị Lan Phương - Trưởng nhóm FTA - Trung tâm WTO thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) về những cơ hội và thách thức mà Hiệp định này có thể đem lại cho các doanh nghiệp Việt Nam.

### Xin Bà cho biết các nội dung chính của VCUFTA?

VCUFTA mới chỉ được tuyên bố kết thúc đàm phán (ký Biên bản thỏa thuận kết thúc đàm phán), chứ hiệp định chưa được chính thức ký kết. Do đó hiện tại văn bản của hiệp

định vẫn chưa được công khai.

Tuy nhiên, theo thông tin từ Bộ Công thương thì Hiệp định này bao gồm các nội dung chính là: Thương mại hàng hóa; Quy tắc xuất xứ; Phòng vệ thương mại; Thương mại dịch vụ; Đầu tư; Sở hữu trí tuệ; Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS); Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT); Công nghệ điện tử trong thương mại; Cạnh tranh; Pháp lý và thể chế.

Trong đó, nội dung quan trọng nhất của Hiệp định là các cam kết mở cửa thị trường hàng hóa của cả hai bên, cụ thể:

- Liên minh thuế quan sẽ dành cho Việt Nam nhiều ưu đãi thuế quan, đặc biệt đối với một số nhóm hàng xuất khẩu thế mạnh của chúng ta như nông sản, thủy sản, dệt, may, da giày và đồ gỗ.

- Việt Nam cũng mở cửa cho Liên minh thuế quan ở nhiều mặt hàng như chăn nuôi, máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải.

### Vậy các doanh nghiệp sẽ được lợi gì từ VCUFTA thưa bà?

Việt Nam hiện đang cùng lúc đàm phán rất nhiều FTA với các đối tác lớn như Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương TPP trong đó có Mỹ, Nhật, Canada, FTA Việt Nam - EU với khu vực EU, FTAViệt Nam - Liên minh hải quan trong đó có Nga...

Mỗi FTA lại đem đến cho doanh nghiệp những cơ hội khác nhau. Riêng đối với VCUFTA, doanh nghiệp rất kỳ vọng vào FTA này bởi 3 lý do:

Thứ nhất, Liên minh hải quan trong đó đặc biệt là Nga là một thị trường rộng lớn mà hiện vẫn tương đối

đóng với hàng hoá nước ngoài. Dù đã gia nhập WTO nhưng mức thuế NK trung bình vào Nga vẫn còn là cao, đặc biệt là các sản phẩm nông nghiệp. VCUFTA có thể khai thông hàng rào thuế quan cao này.

Thứ hai, Việt Nam gần như là đối tác FTA đầu tiên của Liên minh Hải quan - khu vực này đã từng đàm phán FTA với một số nước nhưng không đạt được tiến triển và bị đình trệ hoặc hủy bỏ. Vì vậy, nếu ký được FTA với khu vực này, hàng hóa Việt Nam sẽ có lợi thế đặc biệt.

Cuối cùng và cũng rất quan trọng đó là: Cơ cấu sản phẩm giữa Việt Nam và Liên minh hải quan là tương đối bổ sung cho nhau chứ không cạnh tranh trực tiếp nên những tác động bất lợi truyền thống của việc mở cửa thị trường Việt Nam cho đối tác qua FTA sẽ được giảm bớt nhiều.

### **Thế còn các thách thức từ VCUFTA?**

Việt Nam sẽ phải mở cửa thị trường cho các nước Liên minh thuế quan theo VCUFTA

Và chắc chắn là các sản phẩm thế mạnh của Liên minh thuế quan

như phụ tùng-thiết bị-máy móc, kim loại, phân bón, dầu thô, khí hoá lỏng...sẽ vào thị trường Việt Nam với giá cả cạnh tranh hơn.

Nhưng điều này cũng không quá lo ngại bởi i) thứ nhất một phần các sản phẩm này Việt Nam không sản xuất được, phải nhập khẩu i) thứ hai, với sản phẩm cạnh tranh trực tiếp, thì thực tế ta cũng đã mở cửa theo các FTA đã có, hoặc dự kiến cũng sẽ mở cửa trong các FTA sắp tới rồi, nên tác động đến các doanh nghiệp trong nước của Hiệp định này, nếu có, thì cũng không quá lớn so với việc không có cam kết mở cửa theo VCUFTA.

**Hiện tại, các doanh nghiệp Việt Nam đang gặp những khó khăn gì khi xuất khẩu sang thị trường các nước Liên minh thuế quan, và theo bà những khó khăn đó có thể được giải quyết khi VCUFTA được ký kết hay không?**

Cái khó chính của doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang thị trường các nước Liên minh thuế quan đó là khu vực thị trường này hiện tại vẫn tương đối đóng với

hàng hoá nước ngoài, “đóng” ở đây bao gồm cả hai nghĩa:

Thứ nhất, “đóng” do thuế quan còn tương cao với hàng hoá nhập khẩu: trở ngại này thì chúng ta đang cố gắng thông qua đàm phán FTA với khu vực này để dỡ bỏ.

Và Thứ hai, “đóng” do rất nhiều những rào cản phi thuế khác như:

– Yêu cầu về chất lượng sản phẩm tương đối cao, và quan trọng là không thật minh bạch nên rất khó lường.

– Quy trình, thủ tục nhập khẩu tương đối phức tạp và không rõ ràng, không nhất quán ngay trong bản thân nội khối 3 nước của Liên minh, gây rất nhiều trở ngại cho hàng XK của VN sang khu vực này

– Ngoài ra, còn rất nhiều khó khăn khác như ngôn ngữ tiếng Nga không thông dụng hay thiếu thông tin về đối tác bạn hàng hay cơ chế thanh toán không thuận tiện...mà các DN VN đã thực tế gặp phải rất nhiều khi xuất khẩu sang khu vực thị trường này. Mà những rào cản “phi thuế” như thế này thì lại khó có thể giải quyết bằng FTA.

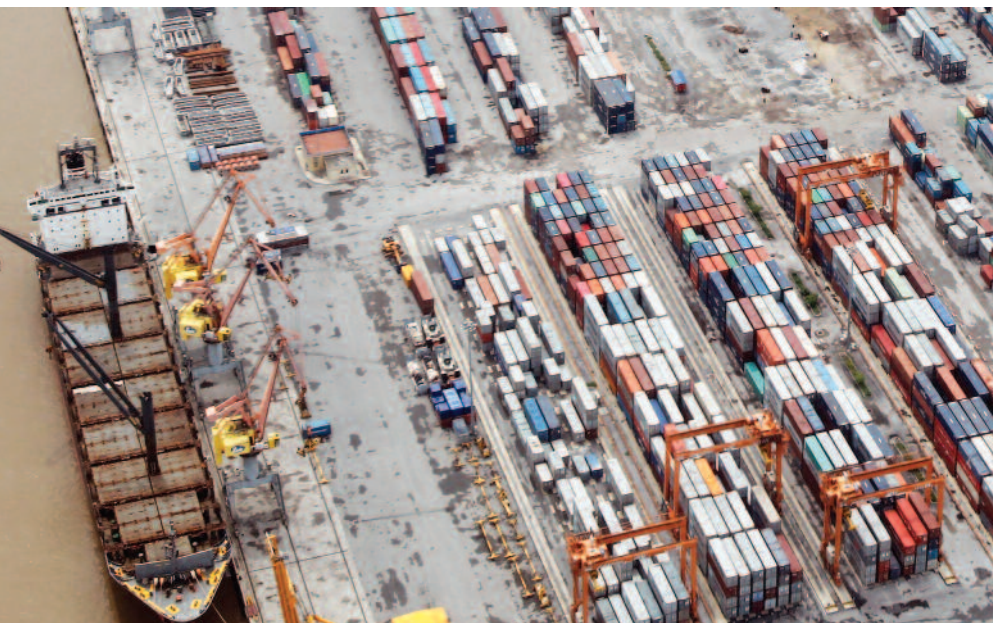
### **Vậy bà có lời khuyên của bà cho các doanh nghiệp là gì?**

Theo tôi, việc cần nhất mà doanh nghiệp chúng ta cần làm tăng cường tính chủ động.

Một khi hiệp định có hiệu lực, cần chủ động tìm hiểu các nội dung cam kết và tìm cách vận dụng sao cho có lợi nhất cho mình.

Nhưng quan trọng nhất doanh nghiệp cần chủ động cải thiện năng lực cạnh tranh của chính mình (đặc biệt là nâng cao chất lượng sản phẩm) để tận dụng được các cơ hội từ FTA này cũng như các FTA khác sắp tới.

**Trân trọng cảm ơn bà.**



# Hiệp định Tạo thuận lợi Thương mại của WTO Cơ hội cải cách thủ tục hải quan của Việt Nam

**N**gày 27/11/2014, các nước thành viên WTO đã thống nhất thông qua Nghị định thư sửa đổi để đưa vào hệ thống các hiệp định bắt buộc của WTO một hiệp định mới - Hiệp định Tạo thuận lợi thương mại (TFA). Hiệp định này được bắt đầu đàm phán từ năm 2004 và sau gần 10 năm đàm phán đã kết thúc vào tháng 12/2013. Hiện tại các nước thành viên WTO đang tiến hành các thủ tục thông qua ở từng nước và Hiệp định sẽ có hiệu lực một khi 2/3 số thành viên đồng ý thông qua.

Với nội dung bao trùm các vấn đề về hải quan nhằm thúc đẩy và tạo thuận lợi cho hoạt động vận chuyển, thông quan, giải phóng hàng hóa xuất nhập khẩu, quá cảnh tại các cửa khẩu cũng như các biện pháp hợp tác giữa hải quan các nước và hỗ trợ kỹ thuật thực hiện, Hiệp định TFA hứa hẹn tạo ra một động lực mới thúc đẩy hoạt động thương mại hàng hóa quốc tế và mang lại lợi ích chung cho tất cả các quốc gia thành viên WTO. Theo dự đoán của Tổng Giám đốc WTO ông Roberto Azevedo, TFA có thể giúp giảm tới 15% các chi phí thương mại.

Đối với Việt Nam, những nội dung trong TFA hoàn toàn phù hợp với các mục tiêu cải cách hành chính trong lĩnh vực thuế, hải quan mà Chính phủ đang thúc đẩy mạnh mẽ trong thời gian gần đây. Hơn thế nữa, TFA còn đặt ra các tiêu chuẩn thuận lợi hóa thương mại rõ ràng, thống nhất, kèm theo các hỗ trợ kỹ thuật cần thiết để thực thi. Vì vậy, TFA có thể là động lực cộng hưởng có ý nghĩa và là thước đo khách quan cho quá trình cải cách tự thân này của Việt Nam.

Với ý nghĩa đặc biệt quan trọng

đó, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ là những đối tượng được hưởng lợi nhiều nhất từ TFA, bởi hiện tại thủ tục hải quan đang là một trong những vấn đề gây nhiều cản trở nhất cho các doanh nghiệp trong quá trình xuất nhập khẩu. Theo các nghiên cứu, Việt Nam hiện đang đứng thứ 65/189 nước về thủ tục hải quan, chỉ cần giảm 1 ngày trong thủ tục hải quan có thể tiết kiệm cho các doanh nghiệp tới 1,6 tỷ USD.

Nhưng để việc thực thi TFA thật sự đem lại hiệu quả, thì doanh nghiệp và nhà nước phải cùng làm. Nhà nước có chức năng sửa đổi các quy trình, quy định pháp luật trong nước cho phù hợp với TFA. Còn doanh nghiệp có nhiệm

vụ cùng với nhà nước rà soát và khuyến nghị sửa đổi các quy định đó phù hợp với các quyền và lợi ích của mình. Doanh nghiệp cũng có vai trò giám sát Nhà nước trong việc thực thi TFA đúng và đầy đủ.

Tuy nhiên, không nhiều các doanh nghiệp Việt Nam biết đến TFA, lại càng ít doanh nghiệp hiểu được các nội dung của TFA như thế nào để có những đề xuất, khuyến nghị phù hợp lên Chính phủ.

Vì vậy, để tăng cường thông tin và sự tham gia của các hiệp hội, doanh nghiệp vào quá trình thực thi TFA, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã tiến hành hàng loạt các hoạt động về TFA cho doanh nghiệp như phối hợp với Tổng cục Hải quan và Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) tổ chức các hội thảo phổ biến TFA cho các doanh nghiệp Việt Nam, phối hợp cùng Tổng cục Hải quan tiến hành rà soát pháp luật Việt Nam so với TFA.

Đặc biệt, VCCI đã cùng với Phòng Thương mại Hoa Kỳ tại Việt Nam và USAID thành lập Liên minh Thuận lợi hoá Thương mại Việt Nam. Liên minh bao gồm các đại diện các doanh nghiệp Việt Nam và Hoa Kỳ này sẽ có vai trò hỗ trợ chính sách và kỹ thuật cho Tổng cục Hải quan nhằm thực thi TFA.

Hy vọng là, với sự phối hợp chặt chẽ giữa khu vực công và tư như vậy, TFA sẽ là một sức ép, một cú huých thực sự cho việc cải cách thủ tục hải quan triệt để của Việt Nam, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam tận dụng hiệu quả các lợi ích từ thương mại quốc tế, đặc biệt từ các cam kết mở cửa thương mại tự do sắp tới. ■

Theo dự đoán của Tổng Giám đốc WTO ông Roberto Azevedo, TFA có thể giúp giảm tới 15% các chi phí thương mại.



## Ngành gỗ - cần một chiến lược phát triển toàn diện

**T**rong những năm vừa qua, sản phẩm gỗ liên tục nằm trong nhóm 5 sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam với tổng kim ngạch tăng đều qua các năm, lên tới 5,7 tỷ USD năm 2013. Xuất khẩu gỗ của Việt Nam hiện đứng thứ nhất ở Đông Nam Á, thứ 2 tại châu Á và thâm nhập được nhiều thị trường lớn như Mỹ, EU.

Ngoài vai trò quan trọng trong xuất khẩu đóng góp đáng kể vào tổng thu nhập quốc dân, ngành gỗ còn giúp giải quyết công ăn việc làm cho một lượng lớn các lao động phổ thông, đặc biệt là lao động nhàn rỗi ở các vùng nông thôn, miền núi.

Tuy nhiên, cho đến nay ngành gỗ dường như vẫn chưa nhận được nhiều sự quan tâm từ Chính phủ để khuyến khích phát triển ngành này xứng đáng với tiềm năng của nó. Các chính sách ưu đãi, nếu có, chủ yếu liên quan đến lâm nghiệp, hầu như không có ưu đãi riêng cho ngành chế biến gỗ. Mặc dù đây là ngành sản xuất đặc thù với nguyên liệu phụ thuộc chủ yếu vào nguồn tài nguyên thiên nhiên rừng, nhưng các chính sách pháp luật trong nước cần đồng bộ thì mới có thể thúc đẩy phát triển ngành này một cách toàn diện.

Trong khi đó, Việt Nam đang tham gia đàm phán rất nhiều các hiệp định thương mại tự do (FTA) với các đối tác lớn như Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP), Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) với nhiều nội dung có thể sẽ tác động mạnh đến ngành sản xuất, chế biến gỗ. Có thể nói, ngành gỗ đang đứng trước các cơ hội chưa từng có nhưng kèm theo đó là các thách thức không hề nhỏ từ việc mở cửa thị trường theo các FTA này.



Trước thực trạng đó, ngành gỗ Việt Nam dường như vẫn còn khá bị động và lúng túng trong việc đưa ra các đề xuất khuyến nghị lên Chính phủ đối với cả các chính sách trong nước lẫn các hiệp định thương mại quốc tế để có thể bảo vệ và tăng cường các lợi ích cho mình.

Một trong những nguyên nhân của tình trạng này được cho là ngành thiếu một định hướng phát triển về sản phẩm, thị trường cũng như năng lực sản xuất phù hợp với năng lực, nhu cầu của doanh nghiệp. Từ góc độ quản lý, tương tự như nhiều ngành kinh tế khác, ngành gỗ đã được Chính phủ xây dựng và thông qua các quy hoạch và chiến lược phát triển ngành gỗ. Tuy nhiên, đây hầu hết là các mục tiêu chủ quan từ góc độ quản lý Nhà nước, không có các biện pháp hỗ trợ thực hiện cụ thể và đặc biệt là không gắn trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Vì vậy, với sự hỗ trợ của Dự án Hỗ trợ Chính sách Thương mại và Đầu tư của châu Âu (MUTRAP), Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã tiến hành cứu Báo cáo tổng thể “Chiến lược phát triển ngành gỗ” và tổ chức hội thảo công bố Báo cáo tại Hà Nội ngày 18/11/2014.

Tại hội thảo, các doanh nghiệp, hiệp hội gỗ cũng như các đơn vị liên quan đã đánh giá cao nội dung Báo cáo trong việc xây dựng được một bức tranh toàn diện về thực trạng năng lực cạnh tranh của ngành chế biến gỗ Việt Nam, cũng như xác định được các định hướng phát triển phù hợp của ngành này trong tương lai. Đây sẽ là cơ sở để ngành gỗ đưa ra các đề xuất chính sách lên Chính phủ nhằm phát triển hiệu quả và bền vững ngành sản xuất quan trọng này trong tương lai, đem lại các lợi ích thực sự cho các doanh nghiệp và người lao động trong ngành.

Báo cáo Chiến lược phát triển ngành gỗ là một trong những hoạt động nằm trong Kế hoạch tổng thể hỗ trợ các hiệp hội thực hiện nghiên cứu phát triển ngành của Trung tâm WTO-Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. Mục tiêu của Kế hoạch này là nhằm giúp các hiệp hội ngành hàng thực hiện các nghiên cứu tổng thể về thực trạng và giải pháp phát triển của ngành mình, từ đó có các đề xuất hợp lý lên Chính phủ trong việc xây dựng các chính sách liên quan đến ngành hoặc trong đàm phán các thoả thuận thương mại quốc tế. ■



## EVFTA và những thách thức với Việt Nam trong thiết lập và vận hành các thiết chế bảo đảm thực thi cam kết hiệu quả

**D**àm phán Hiệp định Thương mại Việt Nam - EU, một trong những đàm phán thương mại tự do quan trọng nhất của Việt Nam hiện nay, đang đi vào những giai đoạn cuối cùng. Với tính chất là một FTA thế hệ mới, có phạm vi rộng và mức độ tự do hóa sâu, khi đi vào thực hiện, EVFTA dự kiến sẽ mang lại những tác động quan trọng đối với hoạt động kinh doanh thương mại giữa Việt Nam và EU.

Tuy nhiên, kinh nghiệm thực thi các cam kết WTO và các FTA trước đây của Việt Nam cho thấy, các lợi ích suy đoán từ một hiệp định sẽ không đương nhiên trở thành hiện thực, cũng như vậy, các quyền và nghĩa vụ theo các cam kết không tự nhiên phát huy tác dụng. Cần những nỗ lực lớn để thực thi các cam kết, hiện thực hóa các lợi ích và xử lý thách thức liên quan.

Bài viết dưới đây tập trung phân tích các thách thức trong thiết lập và vận hành các thiết chế thực thi cam kết EVFTA trong tương lai, cả từ góc độ bảo đảm các nghĩa vụ theo cam kết được triển khai đồng bộ, đầy đủ (I) lẫn từ góc độ bảo đảm tận dụng hiệu quả các quyền theo các cam kết này (II); trên cơ sở đó đưa ra các lưu ý về giải pháp mà Việt Nam cần chú ý trong quá trình này (III).

Các nội dung được đề cập trong Bài viết được xây dựng trên cơ sở rà soát các FTA mà EU ký kết với các đối tác trong thời gian gần đây (suy đoán EVFTA sẽ có nội dung gần tương tự), các thông tin về tiến triển cũng như các nội dung đàm phán EVFTA tới thời điểm hiện tại mà tác giả tập hợp được cũng như những bài học kinh nghiệm từ quá trình thực thi các cam kết WTO và FTA đã ký của Việt Nam thời gian qua.

### Thách thức về thiết chế trong bảo đảm thực thi các nghĩa vụ trong EVFTA

Về mặt nguyên tắc, tương tự như trong bất kỳ đàm phán FTA nào khác, “không một vấn đề nào được thỏa thuận cho tới khi mọi vấn đề được thỏa thuận” (nothing is agreed until everything is agreed), chưa ai có thể nói chính xác về các nội dung của EVFTA vào thời điểm này, khi mà đàm phán chưa kết thúc.

Mặc dù vậy, như đã đề cập, được thống nhất là một FTA thế hệ mới, EVFTA chắc chắn sẽ có mức độ cam kết mở cửa sâu, và với diện các vấn đề được điều chỉnh đa dạng, bao trùm nhiều lĩnh vực cả thương mại và phi thương mại, cả truyền thống lẫn hiện đại. Việc thực thi các cam kết của EVFTA tại

Việt Nam, vì vậy, sẽ trải rộng trên nhiều khía cạnh, liên quan tới nhiều lĩnh vực, đòi hỏi các biện pháp khác nhau, với số lượng các chủ thể liên quan lớn.

Trong bối cảnh đó, việc thiết lập và duy trì một (các) thiết chế nhằm bảo đảm thực thi đồng bộ và hiệu quả các cam kết tương lai trong EVFTA đứng trước những thách thức lớn, trong đó đặc biệt là:

*Thách thức trong thiết lập và vận hành hiệu quả các thiết chế theo yêu cầu “cứng” của EVFTA*

Trong các FTA giữa EU và đối tác ký thời gian gần đây, có thể thấy có một số thiết chế phải thiết lập trên thực tế đã được quy định cứng (về mô hình, chức năng, lộ trình..) ngay trong nội dung cam kết FTA mà EU cũng như các đối tác liên quan bắt buộc phải triển khai trong quá trình thực thi cam kết. Các thiết chế này có thể là thiết chế chung (do hai Bên thống nhất thành lập và thực hiện), cũng có thể là thiết chế riêng mà mỗi Bên tự triển khai theo yêu cầu/mô hình như trong cam kết.

Việc hình thành những tổ chức/thiết chế này, đặc biệt là những thiết chế riêng do mỗi Bên tự tổ chức, đòi hỏi những thay đổi, bổ sung về bộ máy, cơ chế vận hành, năng lực của cán bộ phụ trách... Trong điều kiện cụ thể về nhân lực, vật lực của Việt Nam, những yêu cầu này không dễ dàng thực hiện.

*Thách thức trong sửa đổi, điều chỉnh các thiết chế đang tồn tại theo các yêu cầu mới về thủ tục, trình tự trong các cam kết EVFTA*

Trong một FTA thế hệ mới như EVFTA, bên cạnh các cam kết mang tính truyền thống về mở cửa/tiếp cận thị trường (mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ), số các cam kết mang tính quy tắc (rules), có ý nghĩa ràng buộc cách hành xử chính sách của các Bên,

## Ví dụ về một số thiết chế cứng bắt buộc thiết lập theo FTA EU-Singapore

▪ Các Đầu mối hỏi đáp – liên lạc (Enquiries and Contact Points) theo cam kết về Minh bạch hóa tại Chương 14, Chương 4

▪ Ủy ban về Thương mại (Chương 11, 17)

▪ Các Ủy ban đặc biệt, hoạt động dưới Ủy ban Thương mại, bao gồm:

Ủy ban về các Biện pháp SPS (Chương 5, 17)

Ủy ban về Hải quan (Chương 6, 17)

Ủy ban về Thương mại dịch vụ, Đầu tư và Mua sắm công (Chương 17)

là rất lớn, trải rộng trên nhiều lĩnh vực liên quan tới thương mại, kinh doanh.

Các cam kết về quy tắc này thường được chia thành 02 nhóm với các yêu cầu thực thi tương ứng, bao gồm: nhóm các quy tắc về nội dung (gắn với yêu cầu về ban hành/sửa đổi pháp luật nội địa khi thực thi) và nhóm các quy tắc về trình tự, thủ tục (gắn với yêu cầu sửa đổi pháp luật và thiết chế tổ chức thực thi).

Việc thực thi các cam kết có liên

quan tới trình tự, thủ tục hành chính này đòi hỏi việc cùng lúc rà soát và điều chỉnh về cơ chế, trong một số trường hợp còn điều chỉnh cả bộ máy và phương thức thực hiện, trong các lĩnh vực khác nhau. Hơn thế nữa, phần lớn các cam kết dạng này đều phải thực hiện ngay khi FTA phát sinh hiệu lực hoặc trong một thời hạn rất ngắn sau đó. Điều này đặt ra thách thức lớn không chỉ về năng lực mà cả về nguồn lực thực thi đối với Việt Nam.

## Ví dụ về các yêu cầu mới về trình tự, thủ tục trong theo FTA EU-Singapore

▪ Chương 2: Các thủ tục cấp phép xuất, nhập khẩu

▪ Chương 3: Các thủ tục minh bạch hóa và trao đổi thông tin về các biện pháp phòng vệ thương mại; các biện pháp tự vệ song phương

▪ Chương 4, 5: Thủ tục đánh giá phù hợp, thủ tục thông báo, tạo thuận lợi thương mại liên quan tới áp dụng, thực thi các biện pháp TBT, SPS

▪ Chương 6: Các thủ tục về hải quan, tạo thuận lợi thương mại (minh bạch, tham vấn)

▪ Chương 7: Các thủ tục mới liên quan tới bảo hộ sở hữu trí tuệ (trình tự cấp phép bảo hộ, tố tụng bảo vệ quyền, các biện pháp tại biên giới)

▪ Chương 10: Các trình tự, thủ tục trong mua sắm Chính phủ (minh bạch hóa)

▪ Chương 12: Hợp tác, tham vấn lẫn nhau trong thực thi pháp luật cạnh tranh

▪ Chương 13: Hợp tác trong các vấn đề lao động, phát triển bền vững, , tham vấn Chính phủ trong các vấn đề liên quan tới môi trường

▪ Chương 14: Các yêu cầu minh bạch hóa trong ban hành quy định, áp dụng các thủ tục hành chính, khiếu nại/kiện

▪ Chương 15, 16: Thủ tục giải quyết tranh chấp, cơ chế hòa giải liên quan tới thực thi FTA

Thách thức trong thiết lập cơ chế bảo đảm thực hiện đồng bộ các nghĩa vụ cụ thể theo cam kết

*Thách thức trong thiết lập cơ chế bảo đảm thực hiện đồng bộ các nghĩa vụ cụ thể theo cam kết*

Một phần lớn các cam kết (cả về tiếp cận thị trường và về quy tắc) trong các FTA thế hệ mới như EVFTA đòi hỏi việc điều chỉnh, sửa đổi, bổ sung pháp luật nội địa trong những lĩnh vực liên quan cho phù hợp.

Thông thường thì các Bên của FTA được chủ động lựa chọn cách thức thích hợp để triển khai các hoạt động này mà không có bất kỳ ràng buộc nào về mặt thiết chế. Mặc dù vậy, kinh nghiệm từ thực thi WTO của Việt Nam thời gian qua cho thấy, để đảm bảo việc triển khai thực thi các nghĩa vụ theo cam kết một cách đồng bộ (thống nhất về cách hiểu giữa các Bộ ngành, địa phương) và có hiệu quả (tránh trường hợp thực thi “bê mặt” - chỉ sửa đổi cho phù hợp với cam kết về hình thức trong khi không sửa đổi các quy định có liên quan, khiến cam kết không có ý nghĩa thực tiễn hoặc không thể triển khai hiệu quả).

Do đó, để thực thi hiệu quả các cam kết trong EVFTA tương lai, ít nhất là từ gốc độ các nghĩa vụ bắt buộc, cần thiết phải thiết lập một cơ chế chung, thống nhất, ở cấp Chính phủ với các mục tiêu như rà soát hệ thống pháp luật, để điều chỉnh đồng bộ pháp luật, kiểm soát tiến độ, hiệu quả điều chỉnh pháp luật theo cam kết ...Cách thức vận hành của thiết chế này cũng cần được thiết kế phù hợp để đảm bảo khả năng chỉ đạo thống nhất việc thực thi trên thực tế.

### **Thách thức về thiết chế nhằm tận dụng hiệu quả các quyền trong cam kết EVFTA**

Trong khi việc thực thi các nghĩa vụ theo cam kết là yêu cầu bắt buộc và được đặt dưới áp lực phải

thực thi thì việc tận dụng hiệu quả các quyền hoàn toàn thuộc về lựa chọn của mỗi Bên cam kết.

Trên thực tế, với nguồn lực hạn hẹp của Nhà nước cũng như nhận thức còn hạn chế của cộng đồng doanh nghiệp, ở Việt Nam, câu chuyện vận dụng các quyền trong các cam kết thương mại quốc tế để bảo vệ những lợi ích hợp pháp còn ít được quan tâm. Điều này dẫn tới một thực tế là Việt Nam chưa tận dụng được đầy đủ các quyền của mình từ các cam kết này, khiến những lợi ích kỳ vọng khi đàm phán không được hiện thực hóa, trong khi những tác động bất lợi từ các cam kết lại chưa được hạn chế tối đa.

Việc hiện thực hóa các quyền trong cam kết FTA trên thực tế không chỉ đòi hỏi những thay đổi về nhận thức hay năng lực mà còn đặt ra những thách thức đáng kể về mặt thiết chế/cơ chế:

*Thách thức về cơ chế minh bạch hóa thông tin để có thể sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại*

Theo quy định của WTO, để thực hiện được quyền yêu cầu sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) vốn rất có ý nghĩa trong việc bảo vệ các ngành sản xuất nội địa trước các hành vi cạnh tranh không lành mạnh hoặc tăng trưởng thương mại đột biến gây thiệt hại, các ngành sản xuất nội địa phải có thông tin về diễn tiến nhập khẩu, khối lượng/số lượng, kim ngạch nhập khẩu, giá nhập khẩu... của hàng hóa liên quan. Trong khi đó, ở Việt Nam, những thông tin này lại là thông tin mà chỉ cơ quan hải quan có và không cho phép công chúng tiếp cận. Hệ quả là sau 8 năm gia nhập WTO, sau 10 năm kể từ ngày quyền sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại được ghi nhận trong pháp luật nội địa, ở Việt

Nam mới chỉ có 03 vụ điều tra phòng vệ thương mại.

*Thách thức về thiết chế liên quan tới các hàng rào kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ (SPS)*

Trong các cam kết WTO và FTA, để bảo vệ các mục tiêu công cộng quan trọng, Việt Nam có quyền áp đặt các hàng rào kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ (SPS), và tương ứng là việc thiết lập các thiết chế tại biên giới nhằm kiểm soát chất lượng hàng hóa nhập khẩu theo các tiêu chuẩn TBT, SPS này.

Tuy nhiên, trên thực tế, do những hạn chế về cả về năng lực và nguồn lực, Việt Nam hầu như chưa ban hành được thêm các hàng rào TBT, SPS nào, trong khi đó việc thực thi tại biên giới nhằm kiểm soát hàng hóa nhập khẩu với các hàng rào TBT, SPS tối thiểu đã có hầu như không hiệu quả. Hàng hóa buôn lậu, có chất lượng kém vẫn nhập khẩu tràn lan, cạnh tranh không lành mạnh với hàng hóa nội địa cũng như gây ảnh hưởng đáng kể tới sản xuất, tiêu dùng trong nước.

*Thách thức trong tư vấn, hướng dẫn, giải quyết vướng mắc trong quá trình thực thi các cam kết*

Trong quá trình thực thi các cam kết, luôn xảy ra các tình huống liên quan tới việc giải thích cam kết, áp dụng cam kết, gắn trực tiếp với quyền và lợi ích của các tổ chức, cá nhân liên quan. Với một nước đang phát triển, mới hội nhập và chưa có nhiều kinh nghiệm trong thực thi các cam kết như Việt Nam, hiện tượng này càng phổ biến hơn. Mặc dù vậy, ở Việt Nam chưa có bất kỳ một đầu mối hay thiết chế nào chính thức thực hiện việc tư vấn, hướng dẫn, giải quyết vướng mắc cho các tổ chức, cá nhân (phần lớn là doanh nghiệp) trong những trường hợp như vậy.





## Đề xuất giải pháp

Giải pháp để xử lý các thách thức về thiết chế này, từ đó bảo đảm và nâng cao hiệu quả thực thi EVFTA cần chú ý một số vấn đề sau đây:

- Cần có nghiên cứu đầy đủ trên cơ sở rà soát các yêu cầu trong EVFTA cũng như thực tiễn hội nhập thời gian qua để thiết lập danh mục các vấn đề về mặt thiết chế cần được xử lý;
- Cần có những hỗ trợ kỹ thuật từ đối tác cho Việt Nam cho các hoạt động thiết lập và vận hành các thiết chế cần thiết cho việc đảm bảo thực thi các nghĩa vụ và tận dụng hiệu quả các quyền theo cam kết EVFTA ở Việt Nam, đặc biệt là các hỗ trợ nâng cao năng lực, đóng góp kỹ thuật, thiết kế cơ chế và hỗ trợ nguồn lực xây dựng, vận hành bộ máy cho các thiết chế tương ứng;
- Quá trình thiết kế cũng như vận hành các thiết chế liên quan cần có sự tham gia sâu của Đoàn đàm phán và các Bộ ngành liên quan, những người hiểu rõ nhất, chi tiết nhất về các yêu cầu, mục tiêu của các cam kết cụ thể liên quan;
- Cần nhấn mạnh sự tham gia, phối hợp của khu vực tư nhân trong thiết kế và vận hành các thiết chế này nhằm đảm bảo tính khả thi, hiệu quả và kiểm soát thực tế của các thiết chế này;
- Mỗi thiết chế cần được thiết kế phù hợp với tính chất, chức năng và đảm bảo tính khả thi trong triển khai (ví dụ thiết chế phục vụ việc kiểm soát quá trình điều chỉnh pháp luật thực thi EVFTA cần được thiết

kế ở cấp Chính phủ, đủ khả năng bao quát hoạt động pháp luật của tất cả các Bộ ngành; hoặc thiết chế có chức năng làm đầu mối tư vấn, giải thích, hướng dẫn về các cam kết EVFTA phải có đủ thẩm quyền chính thức để đảm bảo hiệu lực của các tư vấn, giải thích liên quan).

Tóm lại, với tính chất là một FTA thế hệ mới, EVFTA đặt ra những thách thức lớn cho Việt Nam không chỉ trong đàm phán mà cả trong quá trình thực thi, đặc biệt là từ góc độ thiết chế. Việc chuẩn bị các yếu tố cần thiết cũng như xây dựng các tiêu chí, dự liệu các giải pháp để vượt qua các thách thức này, thực thi tốt EVFTA là điều kiện tiên quyết để Việt Nam có thể đạt được những lợi ích kỳ vọng từ FTA quan trọng này. ■

Những  
thách thức  
tự do thương mại  
Việt Nam  
năm  
2015





# Ngành bán lẻ: Đã mở đến đâu?

Nếu như thị trường dịch vụ phân phối của Việt Nam là thị trường đặc biệt hấp dẫn với các đối tác nước ngoài thì dịch vụ bán lẻ Việt Nam có thể xem là một trong các phần hấp dẫn nhất với tốc độ tăng trưởng ngoạn mục cả trong những giai đoạn kinh tế khó khăn nhất.

Do đó, không ngạc nhiên khi dịch vụ phân phối nói chung và bán lẻ nói riêng là khu vực tập trung nhiều yêu cầu nhất của các đối tác trong đàm phán cũng như trong thực thi các cam kết thương mại quốc tế của Việt Nam. Và cũng phải ghi nhận rằng Việt Nam có quan điểm tiếp cận khá mở trong lĩnh vực này.

Đây có thể coi là đặc điểm xuyên suốt trong hầu như tất cả các cam kết mở cửa phân phối, bán lẻ của Việt Nam từ trước tới nay.

Cam kết mở cửa thị trường bán lẻ đầu tiên phải kể đến là Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ năm 2001 (BTA). Mức độ mở cửa thị trường phân phối trong BTA cũng đã rộng không kém gì các cam kết sau này. Mặc dù vậy, ảnh hưởng thực tế của BTA không lớn, có lẽ bởi phạm vi đối tác chỉ gói gọn ở Hoa Kỳ, mà thời điểm đó thì các nhà bán lẻ Hoa Kỳ dường như chưa ngó ngang gì tới Việt Nam.

## Mở cửa mạnh mẽ cam kết WTO

Cam kết mở cửa chủ yếu và được nhắc tới nhiều nhất trong lĩnh vực phân phối cho tới thời điểm này là các cam kết gia nhập WTO năm 2007 với 04 điểm nổi bật thể hiện rõ cách tiếp cận mở của Việt Nam trong lĩnh vực này.

Thứ nhất, từ góc độ các phân ngành cam kết, Việt Nam đã cam kết mở cửa cho phép nhà cung cấp nước ngoài tiếp cận thị trường Việt Nam ở hầu hết các phân ngành trong ngành dịch vụ phân phối của WTO, bao gồm cả đại lý hoa hồng, bán buôn, bán lẻ, bán hàng đa cấp, nhượng quyền thương mại.

Đây quả thực là một cam kết mở và mạnh nếu biết rằng nguyên tắc đàm phán mở cửa dịch vụ trong WTO là “chọn - cho”, các nước được phép chọn một số lĩnh vực dịch vụ để mở cho nước ngoài, còn các lĩnh vực khác không cam kết thì không bị ràng buộc gì, muốn mở cửa tới đâu, lúc nào... thì tùy. Bản thân Việt Nam ta cũng khá e dè trong mở cửa dịch vụ, với chỉ các cam kết ở 110 phân ngành dịch vụ trong tổng số 155 phân ngành dịch vụ trong WTO.

Thứ hai, về mức độ mở cửa, lộ trình mở cửa áp dụng cho các nhà bán lẻ nước ngoài so với nhiều phân ngành khác là khá ngắn. Cụ thể, Việt Nam cam kết cho phép các nhà đầu tư nước ngoài được thực hiện hoạt động phân phối tại Việt Nam sau thời điểm Việt Nam gia nhập WTO 11/1/2007 dưới hình thức bắt buộc là liên doanh với đối tác Việt Nam (phần vốn nước ngoài trong liên doanh bị giới hạn không quá 49%); từ ngày 1/1/2008 được phép hoạt động dưới hình thức liên doanh nhưng không bị hạn chế về tỷ lệ vốn nước ngoài trong liên doanh; và được phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài trong lĩnh vực bán lẻ kể từ sau ngày 1/1/2009.

Như vậy, chỉ chưa đầy 3 năm sau thời điểm gia nhập WTO, Việt Nam đã mở cửa hoàn toàn thị trường bán lẻ. Lộ trình này là khá ngắn so với lộ trình 5 năm của các dịch vụ chuyển phát, chứng khoán, vận tải... và còn ngắn hơn nữa so với rất nhiều ngành dịch vụ mà Việt Nam thậm chí không có cam kết gì về thời điểm mở cửa hoàn toàn như các dịch vụ viễn thông cơ bản, dịch vụ nghe nhìn, phim ảnh, du lịch...

Trên thực tế, không phải tới tận 2009 Việt Nam mới mở cửa thị trường bán lẻ cho nhà cung cấp nước

ngoài. Thậm chí, cam kết WTO còn là “đóng” hơn so với trước đó, khi mà Việt Nam đã cấp phép đơn lẻ (xét cho từng trường hợp) cho những đại gia bán lẻ lấy lòng thế giới vào thị trường Việt Nam từ rất lâu trước khi gia nhập WTO (như Casino của Pháp vào Việt Nam với thương hiệu Big C năm 1998 dưới hình thức liên doanh, Metro Cash& Carry của Đức vào Việt Nam năm 2002 dưới hình thức 100% vốn nước ngoài).

Thứ ba, về phạm vi hoạt động, một điều kiện mà Việt Nam đã đưa ra trong cam kết mở cửa trong WTO là các nhà bán lẻ nước ngoài chỉ được phép cung cấp dịch vụ bán lẻ thông qua việc lập cơ sở bán lẻ (cửa hàng, siêu thị...) và chỉ được tự động mở một (01) địa điểm bán lẻ (mà không cần phải đáp ứng điều kiện gì), việc thành lập các cơ sở bán lẻ (ngoài cơ sở thứ nhất) phải được cơ quan có thẩm quyền cho phép

## ENT là gì?

Kiểm tra nhu cầu kinh tế (Economic Need Test-ENT) có thể hiểu là việc cơ quan có thẩm quyền căn cứ vào tình hình thực tế để xem xét có cấp phép mở từng cơ sở bán lẻ cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hay không trừ cơ sở bán lẻ thứ nhất.

Tuy nhiên, Việt Nam cũng cam kết đảm bảo:

- Quy trình xem xét, cấp phép cơ sở bán lẻ ngoài cơ sở thứ nhất được xây dựng và công bố **công khai**; và
- Việc kiểm tra nhu cầu kinh tế và quyết định cấp phép dựa trên các **tiêu chí khách quan**, bao gồm số lượng các nhà cung cấp dịch vụ (các cơ sở bán lẻ) đang hiện diện trong một khu vực địa lý, sự ổn định của thị trường và quy mô địa lý.

trên cơ sở phân tích nhu cầu kinh tế (Economic-Need-Test hay ENT).

ENT thực chất là một loại “rào cản kỹ thuật” trong lĩnh vực bán lẻ mà các nước đã phải chấp thuận để đánh đổi lấy việc Việt Nam mở cửa hoàn toàn thị trường bán lẻ của mình. ENT được thiết kế như một công cụ cho phép Việt Nam kiểm soát được số lượng cơ sở bán lẻ của một nhà bán lẻ nước ngoài tại Việt Nam và giới hạn số lượng này tùy thuộc vào nhu cầu kinh tế trong những bối cảnh cụ thể.

Tất nhiên, Việt Nam không được sử dụng ENT một cách tùy tiện, nhưng nếu biết cách sử dụng hiệu quả, ENT được coi như một “chốt chặn” quan trọng của Việt Nam trong kiểm soát các nhà phân phối nước



ngoài tại thị trường của mình, đặc biệt trong bối cảnh đã mở cửa hoàn toàn. Không có gì ngạc nhiên khi trên thực tế các nhà bán lẻ nước ngoài rất hay phàn nàn về việc sử dụng ENT của Việt Nam. Mặc dù vậy cho đến nay chưa có vụ việc pháp lý nào khẳng định Việt Nam lạm dụng ENT, vi phạm WTO. Thậm chí, theo những nhà bán lẻ nội địa, một số địa phương còn tỏ ra quá dễ dãi trong áp dụng ENT, khiến bán lẻ ngoại vào tận từng ngõ ngách, “vùi dập” bán lẻ nội địa.

Thứ tư, từ góc độ phạm vi loại sản phẩm mà nhà cung cấp nước ngoài được phép phân phối, trong WTO, Việt Nam cam kết mở cửa các dịch vụ phân phối đối với tất cả các sản phẩm sản xuất tại Việt Nam và các sản phẩm nhập khẩu hợp pháp vào Việt Nam kể từ ngày 11/1/2007, trừ với một số mặt hàng được liệt kê (xi măng, giấy, phân bón...) được mở dần tới 2010.

Tuy nhiên, Việt Nam loại bỏ hoàn toàn 07 nhóm sản phẩm khỏi danh mục cam kết cho phép nhà đầu tư nước ngoài được phân phối tại Việt Nam (bao gồm Thuốc lá và xì gà; Sách, báo và tạp chí, vật phẩm đã ghi hình; Kim loại quý và đá quý; Dược phẩm; Thuốc nổ; Dầu thô và dầu đã qua chế biến; Gạo, đường mía và đường củ cải).

Sẽ có băn khoăn rằng tại sao ở một số siêu thị lớn của nước ngoài, người ta vẫn thấy bày bán công khai một số các sản phẩm trong Danh mục 07 nhóm này (như gạo, đường, sách báo, thuốc lá, kim loại quý...). Điều này được giải thích như sau: Các hạn chế về loại hàng hóa được phép phân phối trong WTO chỉ áp dụng với các nhà phân phối vào Việt Nam sau ngày 11/1/2007. Với các nhà phân phối nước ngoài đã vào Việt Nam từ trước đó thì thực hiện theo giấy phép đầu tư - mà thời đó thì Việt Nam chưa có hạn chế gì đáng kể về loại sản phẩm được phép phân phối cả.

Cũng liên quan tới vấn đề này, đáng chú ý là Việt Nam đã cam kết không hạn chế về nguồn gốc các sản phẩm phân phối trong các cơ sở bán lẻ nước ngoài. Do đó, các cơ sở này có toàn quyền quyết định bán loại hàng hóa nào, nguồn gốc Việt Nam hay nước ngoài, tại các cửa hàng, siêu thị của mình.

## Mở rộng trong các FTAs

Song song với WTO, Việt Nam còn thực hiện đồng thời các cam kết trong khuôn khổ các Hiệp định thương mại tự do (FTA) khu vực và song phương khác (như AFTA với các nước ASEAN, các FTAs giữa ASEAN và Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ, Úc-New Zealand, FTA Việt Nam - Nhật Bản và gần đây nhất là FTA Việt Nam - Chile). Mặc dù vậy, các FTA này có nội dung chủ yếu là về thương mại hàng hóa (loại bỏ thuế quan đối với hàng hóa nhập khẩu), phần về dịch vụ hầu như không có gì mới so với WTO. Vì vậy, lĩnh vực bán lẻ không bị ảnh hưởng từ các FTA này. Đây là thực tế cả với việc thành lập Cộng đồng kinh tế ASEAN năm 2015 tới đây.

Cuối cùng, Việt Nam hiện đang đàm phán 6 FTA trong đó có những FTA với các đối tác đặc biệt mạnh về bán lẻ như Hoa Kỳ, Canada (trong TPP) hay EU (trong FTA Việt Nam - EU). Mặc dù vậy, như đã đề cập ở trên, cam kết mở cửa thị trường bán lẻ của Việt Nam trong WTO đã rất rộng, gần như mở hoàn toàn. Do đó, dù các FTAs đang đàm phán này được dự báo là có mức độ tự do hóa rất mạnh trong dịch vụ (thậm chí trong TPP, phương pháp đàm phán cho mở cửa dịch vụ còn là “chọn - bỏ” - mở hết, không hạn chế, trừ các lĩnh vực được liệt kê, với các điều kiện cụ thể được liệt kê) thì cam kết mở cửa thị trường bán lẻ có lẽ cũng sẽ không thay đổi gì nhiều so với hiện nay.

Tóm lại, Việt Nam đã cam kết mở cửa gần như hoàn toàn thị trường bán lẻ Việt Nam cho các nhà cung cấp nước ngoài. Việt Nam cũng không phải trường hợp đầu tiên

trên thế giới chứng kiến sự lấn lướt của các nhà bán lẻ nước ngoài trên thị trường. Vấn đề chỉ còn ở chỗ Việt Nam học được gì từ các nước trong việc tăng cường năng lực cạnh tranh của ngành bán lẻ cũng như sử dụng các công cụ được phép (như “chốt chặn ENT”, các kiểm soát hoạt động thực tế của các nhà bán lẻ nước ngoài về thuế má, về giờ giấc hoạt động, về cạnh tranh...) để bảo vệ tốt nhất lợi ích của người tiêu dùng, bảo vệ lợi ích hợp pháp và chính đáng của các kênh phân phối hàng Việt và sự tồn tại của các khu chợ truyền thống, của hàng triệu hộ kinh doanh nhỏ lẻ và nhỏ bé trong nước mà thôi. ■

**Đáng chú ý là Việt Nam đã cam kết không hạn chế về nguồn gốc các sản phẩm phân phối trong các cơ sở bán lẻ nước ngoài. Do đó, các cơ sở này có toàn quyền quyết định bán loại hàng hóa nào, nguồn gốc Việt Nam hay nước ngoài, tại các cửa hàng, siêu thị của mình.**

**Những Hiệp định  
tự do thương mại mới**

# BỜ GẦN





# bên Xa

Với những người vất vả đàm phán cả năm qua thì những ngày cuối 2014 thực sự là những ngày hái quả. Với tương lai kinh tế của Việt Nam, những ngày này cũng là dấu mốc quan trọng cho tiến trình mở cửa thương mại theo chiều sâu mà chúng ta đã bắt đầu từ vài năm nay. Phân nửa số Hiệp định thương mại tự do (FTA) mà Việt Nam đang đàm phán bấy lâu đã cơ bản hoàn tất. Số còn lại nghe đâu cũng đã đang rất gần bờ.

Với những người thận trọng hơn, muốn nhìn tận mặt những lợi ích của tự do hóa thương mại, muốn đong đếm tận tay những thành quả của mở cửa bằng thu nhập của những người lao động Việt, bằng lợi nhuận của doanh nghiệp Việt, thì có lẽ chuyện này chưa hẳn đã là đủ. Bến đỗ của thịnh vượng cho nền kinh tế nước nhà trên con tàu TFA dường như vẫn còn xa ngái.

## Nào những bờ gần...

Chỉ một vài tháng trước đây, có lẽ không ai dám tin rằng những cuộc đàm phán thương mại mà Việt Nam đang thực hiện lại đi được những quãng dài như vậy để tới bờ.

Với đàm phán Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP), FTA tham vọng nhất mục, những tưởng đã có đủ lý do để hoàn tất ngay nửa đầu năm 2014. Trước đó, các Bộ trưởng TPP thậm chí đã khoanh vùng được các “điểm đỗ” (“landing zones”). Thêm nữa, nguy cơ bối cảnh chính trị đảo chiều sau

một loạt các cuộc bầu cử nửa cuối năm 2014 ở Úc, Chi Lê, Hoa Kỳ... cũng thúc giục TPP phải nhanh chân. Và lại cũng đã đến lúc phải sốt ruột lắm rồi, TPP sắp đạt kỷ lục về thời gian đàm phán với ngọt nghét hai chục Vòng chính thức và vô số cuộc gặp trong hơn 6 năm trời.

Rồi thì hy vọng về một TPP hoàn tất cứ rơi rụng dần. Theo những cuộc gặp song phương căng thẳng và kín bưng giữa Mỹ và Nhật, quanh câu chuyện mở cửa các mặt hàng nông sản và ô tô mà cả hai đều coi là thiêng liêng. Theo những giằng co không ngã ngũ về việc bao giờ Nghị viện Mỹ đồng ý trao quyền đàm phán nhanh cho Tổng thống và thông qua cả gói TPP khi hoàn tất đàm phán (TPA). Theo cả những ngại ngần của các nước còn lại trong TPP; cũng phải thôi, ai mà dám rút ruột đưa ra tất cả những gì mình có khi đối tác lớn nhất còn chưa thể chắc về mình.

Thế mà những ngày giữa tháng 12 cơ hội kết thúc đàm phán TPP lại được nhen nhóm khi các nước TPP thống nhất được về lịch trình đàm phán tiếp theo vào cuối tháng 1, sau đó sẽ là cuộc gặp cấp Bộ trưởng TPP. Thậm chí nghe đâu các nước đã lên kế hoạch rà soát lại các chương đã thống nhất được, sẵn sàng cho kết thúc đàm phán TPP ngay khi có thể. Ở Mỹ, người ta còn rục rịch lên kế hoạch cho việc đánh giá tác động và phê chuẩn TPP theo quy trình nội bộ cuối năm 2015.

Đàm phán FTA với Liên minh châu Âu (EVFTA), một đàm phán mở cửa thương mại quan trọng ngang ngửa TPP, cũng đứng trước sức ép không thể lớn hơn để kết thúc đàm phán năm 2014. Ngay từ đầu năm các

nhà đàm phán đã phải vắt chân lên cổ với hy vọng đạt được thỏa thuận cơ bản trước khi Ủy ban châu Âu, cơ quan chịu trách nhiệm đàm phán EVFTA của EU, chuyển sang nhiệm kỳ mới vào tháng 10/2014. Mà đằng thẳng ra thì đàm phán này không phải quá khó khăn với Việt Nam sau khi đã được trui rèn qua “lò lửa TPP” cùng với những câu chuyện tương tự. Quan trọng hơn, đối tác EU được tiếng là nhẹ nhàng, ít thực dụng và nhiều thông cảm hơn một số đối tác trong TPP.

Mà rồi thành sự chẳng tại nhân. Một Ủy ban châu Âu mới đã tiếp nhận nhiệm sở mà bản thảo đàm phán EVFTA vẫn còn dang dở. Rồi chuyển thăm châu Âu giữa tháng 10 của Thủ tướng Việt Nam cũng không thể là dịp để tuyên bố kết thúc đàm phán EVFTA.

Hy vọng cho EVFTA lại vụt lóe vào cuối năm khi mà cuối tháng 11, Thỏa thuận Đối tác Toàn diện (PCA) giữa EU và Việt Nam được ký chính thức, làm cơ sở thúc đẩy tiến trình hoàn thiện đàm phán EVFTA. Và chỉ vừa giữa tháng 12 này, Bộ trưởng Công thương Việt Nam thông tin đàm phán EVFTA đã thống nhất được về cơ bản và chỉ còn một vài vấn đề cần thảo luận thêm trước khi có thể chính thức hoàn tất.

Với Hiệp định Hợp tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) mà Việt Nam đang cùng ASEAN đàm phán với 6 nước đối tác ngoài ASEAN (trong đó có Trung Quốc) hay Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Khối EFTA (VEFTA), 2014 không phải là mục tiêu kết thúc bởi cả hai chỉ mới bắt đầu cách đây không lâu. Dù vậy người ta vẫn hy vọng những tiến triển vượt bậc trong 2014, với một RCEP khá đơn giản, hầu như chỉ là mở rộng thêm và hài hòa các FTA đã có giữa ASEAN với từng đối tác, và một VEFTA gần như không khác lắm so với EVFTA. Thế rồi năm 2014 lại chẳng chứng kiến bước nhảy vọt nào trong kết quả đàm phán.

Hai con tàu thấy bờ đúng lịch trình hy vọng của 2014 là FTA Việt Nam - Hàn Quốc (VKFTA) và FTA Việt Nam - Liên minh thuế quan Nga, Belarus, Kazakhstan (VCUFTA). Việc hai FTA được tuyên bố chính thức kết thúc đàm phán liên tiếp trong nửa đầu tháng 12 này không phải là chuyện khó dự đoán, bởi đây dường như là hai đàm phán ít gai góc nhất. Với VKFTA thì là bởi vì phạm vi hẹp, gần như chỉ liên quan tới thương mại hàng hóa, mà thực chất thì là mở rộng hơn so với FTA ASEAN - Hàn Quốc (AKFTA) đang có hiệu lực. Với VCUFTA thì là do mức độ tham vọng không lớn, chỉ dỡ bỏ những hàng rào trong thương mại hàng hóa vốn đang khá cao, Việt Nam hiện là đối tác duy nhất đang đàm phán FTA với Liên minh này, Nga thì lại đang gặp khó trước sức ép cấm vận từ các nước phương Tây và cần tìm kiếm càng sớm càng tốt các nguồn cung thay thế.

**Vẫn biết tàu đã  
thấy bờ mà trên  
bến mới rục  
rịch làm kè thì  
muộn quá lắm  
rồi, nhưng  
chẳng phải  
muộn còn hơn  
không, có hành  
động vẫn hơn  
chẳng làm gì cả  
hay sao?**

## nào những bến xa

Bằng hai FTA vừa kết thúc đàm phán, cả Hàn Quốc và Liên minh thuế quan đều dành cho Việt Nam ưu đãi thuế quan đối với các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của chúng ta như tôm, cá, hoa quả, dệt may... Việt Nam mở cửa cho bạn những sản phẩm mà sản xuất trong nước đang cần như máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, nguyên phụ liệu... Có lẽ đây cũng sẽ là kịch bản mở cửa thị trường hàng hóa chung trong các FTA còn lại mà Việt Nam đang cố gắng kết thúc đàm phán.

Dù vậy, nếu như bến đỗ mà con tàu kinh tế Việt Nam mong ngóng không chỉ là những cam kết mà là những lợi ích được hiện thực hóa từ các cam kết này thì có lẽ kết thúc đàm phán các FTA là chưa đủ.

Đầu năm nay, không ít người đã phải giật mình khi nghe con số trung bình vốn vện chưa đầy 30% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các đối tác FTA

tận dụng được ưu đãi thuế quan. Tới giữa năm, rất nhiều người đã phải ngậm ngùi trước con số kỷ lục hơn 60% thành tích xuất khẩu nằm trong tay thiếu số các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI). Cuối năm, giới kinh doanh lại xôn xao trước thương vụ mua lại Metro của Tập đoàn Thái Lan và câu chuyện nay mai hàng Thái sẽ ngọam dần chợ Việt trong một tương lai Cộng đồng kinh tế ASEAN... Có vẻ như trong khi chúng ta còn lúng túng không biết làm thế nào để hiện thực hóa những cơ hội, các nguy cơ đã lấn lướt mất rồi.

Mà cứ giả sử từ bài học đáng của quá khứ mà ta có thể làm tốt hơn cho các FTA đang sắp cập bờ thì cũng

còn nhiều lắm những lý do để lo lắng. Chúng ta tự hào về một dân số “vàng” nhưng bao nhiêu sẽ là đủ nếu năng suất lao động của lực lượng ấy lại là “thau”? Chúng ta có thể tự tin về sức mạnh của vựa nông sản nữa hay không khi trong nhà ngập tràn thực phẩm nhập khẩu, còn ngoài cửa thì bị o ép đủ bề? Chúng ta có còn kiêu hãnh về sức hấp dẫn của mình trong mắt nhà đầu tư nước ngoài không khi con ốc vít, mẩu bánh mì cũng không đáp ứng được yêu cầu?...

Vẫn biết tàu đã thấy bờ mà trên bến mới rục rịch làm kè thì muộn quá lắm rồi, nhưng chẳng phải muộn còn hơn không, có hành động vẫn hơn chẳng làm gì cả hay sao? ■

# “Mau với chứ, vội vàng lên với chứ”

Có lẽ chưa bao giờ câu chuyện hội nhập lại trở nên nóng bỏng như bây giờ. Năm 2014 đã khép lại, đánh dấu một năm hội nhập tích cực của Việt Nam với những nỗ lực ấn tượng trong đàm phán các hiệp định thương mại tự do (FTA). Hai trong số đó, FTA Việt Nam - Hàn Quốc (VKFTA) và FTA Việt Nam - Liên minh thuế quan Nga-Belarus-Karzakstan (VCUFTA) thậm chí đã kịp hoàn tất ngay trước thềm năm mới.

Năm 2015 đã bắt đầu, cũng với những tin tức hội nhập dồn dập. Ngày đầu năm đồng thời là ngày bắt đầu lộ trình mở cửa cho 2015 của các FTA mà Việt Nam đã từng ký kết. Trong quãng vài tháng tới là viễn cảnh các FTA thế hệ mới đình đám như FTA Việt Nam - EU, Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) có thể sẽ hoàn tất đàm phán. Xa hơn một chút, Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) và kỳ vọng về một thị trường đơn nhất, một không gian sản xuất chung đang gấp gáp, với hạn chót là 31/12/2015.

Hội nhập và mở cửa, vì vậy đang là không khí mà các

doanh nghiệp ta hít thở, sống và hoạt động hàng ngày. Cơ hội cũng như thách thức từ hội nhập cũng là việc mà doanh nghiệp phải suy tư, phải tính toán và phải đối mặt hàng ngày.

## **Dòng chảy bình thường...**

Nghe thì có vẻ lạ, nhưng đằng thẳng mà nói thì năm 2015 không có những biến động thực sự lớn chính sách trong mở cửa thị trường Việt Nam cho các đối tác, cũng như ngược lại.

Điều này đúng trước hết với cả 8 FTA mà Việt Nam đã lần lượt ký kết trong khuôn khổ ASEAN (mà đáng kể là Hiệp định thương mại hàng hóa giữa các nước ASEAN-ATIGA), ASEAN+ (05 Hiệp định giữa các nước ASEAN với 06 đối tác bên ngoài ASEAN) và song phương (với Nhật Bản, Chi lê). Đây là những FTA đã có hiệu lực từ chỉ ít vài năm rồi, 2015 cũng sẽ giống các năm trước, Việt Nam và các đối tác sẽ tiếp tục thực

hiện lộ trình mở cửa cho nhau mà thôi. Cũng xin nói thêm là sở dĩ các nước phải thỏa thuận về “lộ trình” mở cửa là để “tự do hóa dần dần”, một liệu pháp chống sốc cho các nền kinh tế cũng như cho một số ngành chưa sẵn sàng cạnh tranh ngay từ khi FTA có hiệu lực. Nằm trong lộ trình chống sốc đó, 2015 vì vậy về nguyên tắc sẽ không có có chính sách tự do hóa đột ngột nào.

Điều này cũng đúng với các FTA mà Việt Nam vừa hoặc hy vọng là sẽ hoàn tất đàm phán trong năm 2015. FTA với Hàn Quốc và Liên minh thuế quan thì đã kết thúc đàm phán hẳn rồi, nhưng chưa ký chính thức, mà sau khi ký chính thức thì cũng còn cần một khoảng thời gian không phải là ngắn cho việc hoàn tất cả thủ tục phê chuẩn nội bộ và chuẩn bị thực thi. Chẳng đâu xa xôi, ngay như FTA gần đây nhất, và cũng khá đơn giản là FTA Việt Nam - Chi lê, thì từ khi ký kết cho tới lúc có hiệu lực thực thi chính thức cũng phải mất tới hơn 2 năm. Với những FTA thế hệ mới mà ta đang đàm phán như EVFTA (với EU) hay TPP, giả sử cứ lạc

quan mà cho rằng có thể ký kết trong năm nay đi nữa, thì với độ phức tạp đặc biệt cả về đối tác lẫn nội dung đàm phán, “quãng chờ” từ ký kết tới hiệu lực này dự kiến sẽ còn lâu hơn nhiều. Vì thế 2015 sẽ chưa cử chính sách mở cửa nào bắt buộc từ các FTA này.

Tất nhiên, chúng ta cũng không thể bỏ qua các cam kết WTO, với mức độ mở cửa thị trường hạn chế hơn nhiều so với các FTA nhưng lại có diện áp dụng rất rộng, với hầu hết các đối tác thương mại của Việt Nam. 2015 này chúng ta bước sang năm thứ 9 thực thi các cam kết WTO. Ngoài một vài mặt hàng như một số loại cá, ô tô, xe máy... sẽ được tiếp tục giảm thuế trong năm 2015 theo lộ trình cam kết, Việt Nam đã hoàn thành lộ trình mở cửa dịch vụ, đầu tư trong WTO. Các đàm phán mở cửa mới trong WTO (Vòng Doha) thì ai cũng biết, vất vả đầy voi hơn chục năm rồi chưa đi tới đâu cả, trừ Hiệp định tạo thuận lợi thương mại, mà Hiệp định này thì mục tiêu chủ yếu là cải cách thủ tục hải quan, không liên quan tới việc giảm thuế hay mở cửa thị trường.



## Và những con sóng ngầm

Đôi khi, nói vậy mà không phải vậy. Nhìn thẳng thì chính sách thương mại 2015 sẽ chẳng có thay đổi hay cú sốc đột biến nào. Mà nhìn xung quanh thì quả là nhiều điều cần lo lắng.

Có lẽ chúng ta còn chưa quên những xô xao gần đây trên thị trường bán lẻ, rằng các nhà bán lẻ nhiều tiền, thừa kinh nghiệm và lắm khôn ngoan từ nước ngoài đang len chân nhau tiến vào Việt Nam. Chuyện chẳng có gì mới về chính sách, vì cánh cửa thị trường Việt Nam đã mở cho họ từ năm 2009 rồi, theo lộ trình WTO. Dù vậy không thể không đặt câu hỏi tại sao giờ này họ mới quyết định vào Việt Nam?

Tất nhiên, tính toán kinh doanh thì khôn cùng, người ngoài chẳng thể nào dò cho được. Nhưng có một sự trùng hợp về thời điểm có thể nhìn thấy: 2015 là năm mà Việt Nam hoàn tất việc loại bỏ hoàn toàn tới 90% số dòng thuế cho hàng hóa nhập khẩu từ các nước ASEAN. Điều này có nghĩa xấp xỉ 9.000 loại hàng hóa từ các nước này có thể vô tư vào Việt Nam mà không mất một đồng thuế nhập khẩu nào. Rồi 2015 cũng là năm thứ 5, thứ 10 của mà nhiều FTA khác mà Việt Nam đã ký. Vậy tức là lộ trình đến 2015 cũng đủ để có khoảng vài nghìn loại hàng hóa từ các nước đối tác khác như Trung Quốc, Nhật, Hàn, Úc, New Zealand... tự do vào Việt Nam không mất thuế, và nhiều nghìn loại hàng hóa khác vào với mức thuế thấp hơn thời gian trước. Xét riêng rẽ thì không lớn, nhưng hiệu ứng cộng gộp từ lộ trình mở cửa 2015 của hàng chục FTA này, rồi tác động cộng hưởng từ cả chục năm mở cửa dần dần, liệu có thể nhỏ được không? Và khi hàng hóa vào dễ dàng rồi, tất nhiên người ta sẽ nghĩ tới việc thiết lập các kênh phân phối bán buôn bán lẻ để hàng tới

tay người tiêu dùng Việt Nam nhanh hơn, phải không?

Câu trả lời cho thắc mắc phía trên, rằng sao dạo này nhiều hãng bán lẻ nước ngoài vào Việt Nam đến thế, biết đâu nằm ở đây một phần. Mà không chừng tới đây chúng ta sẽ còn chứng kiến những cuộc đổ bộ tiếp theo của các dịch vụ khác phục vụ cho hàng hóa nhập khẩu, như logistics, ngân hàng...

Tất nhiên, cũng theo lộ trình mở cửa chiều ngược lại, các đối tác cũng sẽ mở rộng cửa hơn cho hàng hóa, dịch vụ Việt Nam. Dù vậy, sân nhà mà chưa giữ được thì sân khách cũng chẳng dễ dàng gì. Đó là chưa kể tới việc có những doanh nghiệp thậm chí còn không biết thị trường xuất khẩu sẽ loại bỏ thuế mặt hàng nào để mà đón lõng thời cơ.

Mà không chỉ những FTA đã có hiệu lực, cả những FTA đang nằm trên bàn đàm phán kia cũng không phải là hoàn toàn bình lặng. Dường như đang có một cơn sóng ngầm từ các doanh nghiệp nước ngoài ở Việt Nam trong việc chuẩn bị những cơ sở tốt nhất cho sản xuất, kinh doanh để tận dụng ngay những lợi thế mở cửa thương mại khi TPP, EVFTA, VCUFTA, VKFTA... có hiệu lực. Bởi ở các FTA ấy, ưu đãi thuế quan đi kèm điều kiện xuất xứ, mà việc thay đổi nguồn nguyên liệu hay quy trình sản xuất đâu phải có thể thực hiện ngày một ngày hai. Bởi ở đó, những đòi hỏi bắt buộc về tiêu chuẩn lao động, môi trường, sở hữu trí tuệ đâu dễ đáp ứng chỉ trong một sớm một chiều...

Còn chúng ta đã có bao nhiêu doanh nghiệp có sự chuẩn bị này?

Bàn cờ hội nhập của 2015 như thế, bảo sao chúng ta cứ nhất định cứ phải nhanh lên, cứ phải sốt ruột đi. ■





ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ  
TRUNG TÂM WTO  
PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM  
**Địa chỉ:** Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội  
**Điện thoại:** 04.35771458  
**Fax:** 04.35771459  
**Email:** banthuky@trungtamwto.vn  
**Website:** www.trungtamwto.vn/www.wtocenter.vn