


# DOANH NGHIỆP & CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

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

SỐ 06, QUÝ I, NĂM 2011



## Hiệp định thương mại tự do Việt Nam-EU



Việt Nam và EU đang đứng trước cơ hội lớn để đàm phán và ký kết một Hiệp định thương mại tự do song phương (FTA). EU đang bật đèn xanh, thậm chí sẵn sàng cho một FTA tương lai với Việt Nam. Việt Nam có phần e dè hơn và cho đến nay chưa có phản hồi chính thức trước “lời mời giao kết” của EU...

Việt Nam và EU đều là thành viên WTO, về nguyên tắc phải đối xử với nhau bình đẳng như đối xử với tất cả các thành viên khác trong WTO. Tuy nhiên, WTO cho phép một số ngoại lệ đối với nguyên tắc này, trong đó có các FTA. Theo đó, nguyên tắc không phân biệt đối xử sẽ không áp dụng nếu hai quốc gia thành viên có thỏa thuận thương mại tự do...

Cho đến nay, EU đã ký kết và thực hiện nhiều FTA với các đối tác thương mại có điều kiện và trình độ phát triển gần giống với Việt Nam. Bài học từ những người đi trước, cả thành công và thất bại trong các FTA này, đều là quý giá với người dò dẫm đi sau như Việt Nam...

# 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 “**Tin Hội Nhập**” 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 “**Chủ đề chính sách**” 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.



ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ  
TRUNG TÂM WTO

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Địa chỉ: 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 04-35771458

Fax: 04-35771459

Email: [banthuky@trungtamwto.vn](mailto:banthuky@trungtamwto.vn)

Website: [www.trungtamwto.vn](http://www.trungtamwto.vn)

Bản tin này được thực hiện với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu

Thông tin của UFT cho biết Trong 11 tháng đầu năm 2010, Việt Nam xuất gần 58,5 triệu đô la quần áo, 83 triệu đô la vải dệt vào Thổ Nhĩ Kỳ, đứng thứ 5 về xuất khẩu vải dệt vào thị trường này, sau Trung Quốc, Pakistan, Indonesia, và Ý.



Việt Nam và EU đang đứng trước cơ hội lớn để đàm phán và ký kết một Hiệp định thương mại tự do song phương (FTA). Tuy nhiên, cơ hội đó có trở thành hiện thực hay không còn phụ thuộc vào tính toán và hành động thực tế của mỗi bên. EU đã có quyết định của mình. Việt Nam dường như vẫn đang cân nhắc nhiều bề...

**Chịu trách nhiệm xuất bản:**

LS Trần Hữu Huỳnh

**Giấy phép xuất bản số:**

15/GP-XBBT ngày 17/2/2011

**Chế bản và in tại:** Công ty TNHH In và sản xuất bao bì Hà Nội

**Thiết kế đồ họa:**



OZEN/EAS  
pd.openideas@gmail.com

## ĐIỂM TIN



4

Vòng đàm phán Doha  
Lại những thời hạn mới

4

Diễn đàn Kinh tế Thế giới Davos  
Nóng bỏng đề tài kinh tế, ổn định  
chính trị và an ninh khu vực

5

Hội nghị Bộ trưởng kinh tế ASEAN  
Xây dựng Cộng đồng kinh tế  
ASEAN - con đường ở phía trước

6

TPP - Bắt đầu những  
đàm phán thực chất

6

Chấm dứt lệnh áp thuế chống bán  
phá giá đối với giày mũ da tại EU

7

Thổ Nhĩ Kỳ điều tra tự vệ  
đối với vải và hàng dệt may

7

Tham vấn doanh nghiệp trong đàm  
phán chính sách thương mại

Kết quả rà soát thuế chống bán phá giá  
đối với cá - tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ

Rà soát lần 5 Thuế chống bán phá  
giá tôm nước ấm đông lạnh

8

Rà soát lần 6 Thuế chống bán phá  
giá đối với cá tra - ba sa

## CHUYÊN ĐỀ



10

Cơ hội thoát đến

13

Từ những người đi trước

Trích trao đổi với GS Claudio Dordi  
về những vấn đề cụ thể trong một FTA Việt Nam - EU  
FTA Việt Nam - EU - tại sao không?

14



Diễn đàn Kinh tế Thế giới Davos lần 41 năm nay diễn ra từ ngày 26-30/1 tại Davos-Klosters, Thụy Sĩ quy tụ 2.500 đại biểu đến từ các nước, trong đó có hơn 30 lãnh đạo/nguyên thủ quốc gia.



Giữa tháng 3/2011, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã thông báo kết quả cuối cùng giai đoạn rà soát hành chính thuế chống bán phá giá (CBPG) lần thứ 6 đối với cá tra - ba sa xuất khẩu vào Hoa Kỳ trong giai đoạn từ ngày 01/08/2008 đến 31/07/2009 (POR6). Theo đó, mức thuế suất đối với các doanh nghiệp Việt Nam đều thấp hơn mức thuế suất tạm thời trong kết quả sơ bộ công bố ngày 15/09/2010.



14

## Vòng đàm phán Doha

# Lại những thời hạn mới

Liên quan đến Vòng Doha, trong quý I năm 2011, Geneva, đại bản doanh của WTO, đã chứng kiến một sự sôi động mà theo nhiều chuyên gia là “đáng ghi nhận” trong các hoạt động đàm phán ở nhiều vấn đề khác nhau.

**ĐIỀU NÀY CÓ VỀ NHU** một sự phản hồi tích cực cho lời kêu gọi của Tổng Thư ký WTO, Ông Pascal Lamy, về các thời hạn cho việc chốt lại các dự thảo cam kết tự do hóa (Lễ Phục sinh năm nay, tức là khoảng tháng 4/2011) và hoàn thành toàn bộ Vòng đàm phán (tháng 12/2011). Động thái này lại một lần nữa nhen tia hy vọng cho Vòng Doha, Vòng đàm phán được khởi động cách nay đã 10 năm tại Qatar nhằm tiếp tục tự do hóa thương mại trong khuôn khổ WTO nhưng đã rơi vào bế tắc do những bất đồng triền miên giữa các quốc gia đang phát triển và các quốc gia phát triển và các nhóm về từng vấn đề khác.

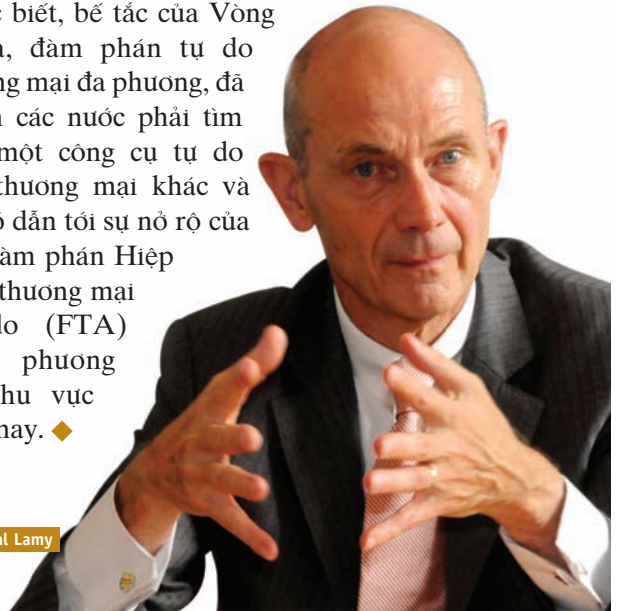
Tuy nhiên, sôi động là vậy, quyết tâm là vậy nhưng kết quả thực tế vẫn chưa đạt được bao nhiêu do các Đoàn đàm phán tiếp tục có ý kiến khác nhau về mức độ cắt giảm thuế quan hàng hóa công nghiệp (NAMA), trợ cấp nông nghiệp, và không tìm được tiếng nói chung trong các đàm phán quy tắc (về những vấn đề như sửa đổi Hiệp định về chống bán phá giá, Xây dựng Hiệp định về Tạo thuận lợi cho Thương mại...). Gần đây người ta nói nhiều đến mâu thuẫn giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc trong các vấn đề (đặc biệt là đàm phán NAMA) như một trong những trở ngại chính của đàm phán giai đoạn này.

Với những tiến triển chậm chạp, Vòng Doha rất có khả năng sẽ lỡ cái hẹn đầu tiên tháng 4/2011 mà ông Pascal

Lamy đề cập. Hy vọng kết thúc Doha năm 2011 vì thế lại càng mong manh hơn. Ngày 29/3, tại cuộc họp của ủy ban đàm phán thương mại đánh giá tiến trình đàm phán Doha, ông Lamy cũng phải thừa nhận sự bế tắc và nguy cơ đổ vỡ của Vòng đàm phán này. Ông thậm chí còn phải kêu gọi các nước suy nghĩ nghiêm túc về hệ lụy của sự đổ vỡ này đối với hệ thống thương mại đa phương mà các nước đã nỗ lực xây dựng trong suốt hơn 70 năm qua để từ đó có động lực, tạo đột phá mới trong đàm phán.

Được biết, bế tắc của Vòng Doha, đàm phán tự do thương mại đa phương, đã khiến các nước phải tìm đến một công cụ tự do hóa thương mại khác và do đó dẫn tới sự nở rộ của các đàm phán Hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và khu vực hiện nay. ◆

Pascal Lamy



## Diễn đàn Kinh tế Thế giới Davos

# Nóng bỏng đề tài kinh tế, ổn định chính trị và an ninh khu vực

Diễn đàn Kinh tế Thế giới Davos lần 41 năm nay diễn ra từ ngày 26-30/1 tại Davos-Klosters, Thụy Sĩ quy tụ 2.500 đại biểu đến từ các nước, trong đó có hơn 30 lãnh đạo/nguyên thủ quốc gia.

**ĐỀ TÀI** của diễn đàn năm nay là “Chia sẻ những chuẩn mực cho thực tế mới” với mục tiêu tìm được tiếng nói chung trong giới doanh nhân và lãnh đạo hành tinh để phát triển kinh tế và ngăn chặn sự tái diễn những nguyên nhân dẫn đến khủng hoảng năm 2008. Bên cạnh đó, Davos cũng nêu trong chương trình thảo luận tất cả những chủ đề nằm trong chương trình nghị sự của G20

như nguy cơ chiến tranh tiền tệ, quản lý tài nguyên thiên nhiên, căng thẳng mậu dịch giữa Trung Quốc và Mỹ, vai trò của các nền kinh tế mới nổi và những hệ lụy xã hội liên quan.

Lần đầu tiên trong lịch sử của Diễn đàn, các nước công nghiệp phát triển không còn độc quyền kiểm soát vận mệnh kinh tế toàn cầu. Khủng hoảng 2008 -2009 cho thấy trọng tâm kinh



### Hội nghị Bộ trưởng kinh tế ASEAN

## Xây dựng Cộng đồng kinh tế ASEAN - con đường ở phía trước

Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN họp lần thứ 17 (AEM Retreat-17) đã được tổ chức tại thủ đô Viêng Chăn, Lào trong 2 ngày 26-27/2 năm 2011. Mục tiêu chính của Hội nghị là xây dựng kế hoạch hợp tác của ASEAN năm 2011 và thảo luận một số định hướng chiến lược về hội nhập kinh tế của ASEAN trong những năm tiếp theo với ưu tiên là thực thi Lộ trình xây dựng Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) đến năm 2015.

► tế toàn cầu đang chuyển dần đến các nước đang phát triển như Trung Quốc hay Ấn Độ. Trong lúc khởi này đang vươn lên, thì các nước công nghiệp phát triển lại phải lo giải quyết những vấn đề cấp bách như là thất nghiệp, ngân sách bội chi và thâm hụt cán cân thương mại.

Bên cạnh chủ đề kinh tế, ổn định chính trị cũng trở thành chủ đề quan trọng không kém. Các cuộc nổi dậy ở Algeria, Ai Cập, Tunisia... cho thấy một nền kinh tế bị “sa lầy”, cộng thêm với hiện tượng vật giá leo thang, và tham nhũng có thể trở thành những “quả bom xăng vô cùng nguy hiểm”.

Ngoài ra, an ninh lương thực cũng được đề cập đến một cách nóng bỏng. Cách đây hai năm, nạn đói, thiếu lương thực đã gây ra những vụ bạo loạn tại nhiều quốc gia. Do vậy, nguy cơ cuộc khủng hoảng lương thực tái diễn là chủ đề của những cuộc tranh luận sôi nổi tại Diễn đàn năm nay. Lãnh đạo Indonesia cảnh báo nguy cơ bùng nổ nạn đói và xung đột kinh tế trong tương lai do nạn khan hiếm các nguồn cung ứng nếu cộng đồng quốc tế không cùng nhau quản lý tốt. Còn Bộ trưởng Kinh tế - Tài chính Pháp nhấn mạnh các cuộc khủng hoảng khan hiếm lương thực sẽ làm nảy sinh rất nhiều vấn đề không phải chỉ đối với các nền kinh tế đang phát triển mà đối với tất cả các quốc gia.

Diễn đàn Kinh tế Thế giới 2011 bế mạc ngày 30/1 trong cảm giác bất lực của đa số người tham dự trước những vấn đề quan trọng của thế giới. ◆

**BÁO CÁO TẠI HỘI NGHỊ** cho thấy 83,2% tổng số biện pháp nêu cho giai đoạn 2008-2009 đã được hoàn thành. Việt Nam là một trong 3 nước thành viên có mức thực hiện cao nhất với trên 94,2% số biện pháp đã hoàn thành. Tuy vậy, ở tầm chung nhiều cam kết hội nhập của khu vực chưa được nội luật hóa một cách đầy đủ, quá trình hài hòa hóa chính sách, quy định, tiêu chuẩn trong nước giữa các thành viên diễn ra không như mong đợi. Đặc biệt, trong giai đoạn 2010 - 2011 có 104 biện pháp trong Lộ trình xây dựng AEC cần hoàn tất nhưng năm 2010 mới chỉ hoàn thành khoảng 40%.

Nhiều giải pháp lớn được đưa ra nhằm giám sát tốt hơn việc thực thi Lộ trình xây dựng AEC của các thành viên như hoàn thiện Biểu đánh giá thực hiện AEC, xây dựng Hệ thống tính điểm về chất lượng triển khai AEC đối với từng thành viên và nâng cao năng lực của cơ quan điều phối thực hiện AEC ở cấp quốc gia cũng như khu vực.

Tại Hội nghị, vấn đề tăng cường đối thoại với cộng đồng doanh nghiệp và hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tạo điều kiện phát huy tốt nhất lợi ích thiết thực của AEC trong khối này đã được nhấn mạnh.

Trong quan hệ với các bên đối thoại, Hội nghị đã nhìn nhận những biến đổi mạnh mẽ trong cấu trúc liên kết khu vực, đặc biệt là sự hình thành của các trung tâm kinh tế mới nổi trong khu vực đang ảnh hưởng nhiều chiều đến vị thế của ASEAN, từ đó thống nhất quan điểm rằng ASEAN cần khẩn trương triển khai đầy đủ, đúng hạn các mục tiêu hội nhập nội khối, củng cố “vai trò trung tâm” trong quan hệ với các bên đối tác cũng như thực hiện nhiều biện pháp tiếp tục mở rộng quan hệ hợp tác, đối tác giữa ASEAN với các đối tác ngoài khối như Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, EU, Nga. ◆



## TPP - Bắt đầu những đàm phán thực chất

Vòng đàm phán thứ năm của Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược Xuyên Thái Bình Dương (TPP) đã diễn ra tại Santiago, Chile từ ngày 13 - 18/02/2011.

**T**HAM GIA VÒNG ĐÀM PHÁN này là 9 Đoàn đàm phán từ các quốc gia thành viên TPP tính đến thời điểm này, bao gồm New Zealand, Chile, Singapore, Brunei, Peru, Mỹ, Australia, Malaysia và Việt Nam.

Được biết đây là lần đầu tiên trong khuôn khổ TPP việc đàm phán đi vào những vấn đề thực chất của mô của thị trường. Tại Vòng đàm phán này, các Bên đưa ra bản chào đầu tiên của mình về cắt giảm thuế quan đối với hàng hóa từ các nước đối tác trong TPP và thảo luận sơ bộ về các bản chào này.

Hoa Kỳ, nền kinh tế lớn nhất trong đàm phán TPP nhiều lần bày tỏ ý định muốn hoàn thành đàm phán TPP vào tháng 11 năm nay. Một số các nước khác trong TPP cũng ủng hộ quan điểm sớm kết thúc đàm phán TPP. Vì vậy dự kiến các Vòng đàm phán TPP trong năm nay sẽ rất khẩn trương để hy vọng có thể đạt được mục tiêu đầy tham vọng này.

Trước đó, ngày 26/01/2011, thay mặt cộng đồng doanh nghiệp, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã gửi bản Khuyến nghị lần thứ nhất về phương án đàm phán chung TPP tới Đoàn đàm phán

Chính phủ và các cơ quan liên quan. Khuyến nghị được đưa ra dựa trên kết quả của việc tham khảo ý kiến cộng đồng doanh nghiệp, nghiên cứu của các chuyên gia Ủy ban Tư vấn Chính sách Thương mại Quốc tế VCCI và góp ý của các Hiệp hội đại diện cho trên 24000 doanh nghiệp cả nước. Đây là lần đầu tiên cộng đồng doanh nghiệp có tiếng nói và quan điểm chính thức về đàm phán thương mại quốc tế của Chính phủ sau khi Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo thiết lập một cơ chế tham vấn bắt buộc với cộng đồng doanh nghiệp về các vấn đề này. ♦

## Chấm dứt lệnh áp thuế chống bán phá giá đối với giày mũ da tại EU

Cuối tháng 1/2011 các nhà sản xuất xuất khẩu giày mũ da Việt Nam nhận được tin vui từ EU: Ủy ban châu Âu (EC) thông báo khả năng thuế chống bán phá giá đối với giày mũ da Việt Nam tại EU sẽ chấm dứt hoàn toàn từ ngày 1/4/2011.



**ÔNG JOHN CLANCY** - người phát ngôn của EC cho biết Hiệp hội các nhà sản xuất giày Châu Âu đã tuyên bố công khai không yêu cầu kéo dài thuế đối với một số loại giày của Trung Quốc và Việt Nam. Theo quy định của EU, thuế chống bán phá giá sẽ chấm dứt tự động khi hết thời hạn nếu không có yêu cầu của ngành sản xuất nội địa liên quan về việc rà soát gia hạn thuế này.

Thực tế đã diễn ra đúng như vậy: ngày 1/4/2011 đánh dấu sự chấm dứt hoàn toàn của lệnh thuế chống bán phá giá đối với giày mũ da Việt Nam tại EU.

EU đã áp dụng mức thuế chống bán phá giá 10% đối với giày mũ da Việt Nam (và 16,5% đối với giày Trung Quốc) từ 2005. Năm 2008 thuế này kết thúc thời hạn áp dụng lần đầu tiên nhưng sau đó do có yêu cầu rà soát lại của các nhà sản xuất giày Ý, Ủy ban châu Âu đã tiến hành điều tra và quyết định gia hạn thuế này thêm 15 tháng nữa, kết thúc vào 1/4/2011.

Theo Hiệp hội Da giày Việt Nam (Lefaso), trong 5 năm phải chịu thuế chống bán phá giá, ngành da giày Việt Nam đã phải chịu thiệt hại rất lớn do EU là thị trường chiếm hơn 60% tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép Việt Nam. Theo thống kê, giày mũ da chỉ chiếm hơn 10% trong tổng số các mặt hàng khác vào EU, nhưng thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm này đã ảnh hưởng lan rộng, khiến tỷ trọng xuất khẩu vào EU giảm chỉ còn 47% tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép của Việt Nam.

Việc thuế chống bán phá giá được bãi bỏ là cơ hội rất lớn để giày mũ da Việt Nam cải thiện sức cạnh tranh ở thị trường EU. Tuy nhiên, các chuyên gia cũng cảnh báo rằng từ thời điểm này Việt Nam cũng sẽ phải chịu thách thức lớn hơn từ cạnh tranh với hàng Trung Quốc trên thị trường này (do trong thời gian qua, chênh lệch về mức thuế chống bán phá giá giúp giày mũ da Việt Nam có lợi thế nhất định so với hàng Trung Quốc). ♦

## Thổ Nhĩ Kỳ điều tra tự vệ đối với vải và hàng dệt may

**NGÀY 13/1/2011**, Tổng cục Ngoại thương Thổ Nhĩ Kỳ (UFT) bắt đầu điều tra áp dụng biện pháp tự vệ đối với quần áo và vải dệt từ tất cả các nguồn nhập khẩu vào nước này..

Trong khi chờ đợi kết quả điều tra, UFT áp dụng biện pháp tạm thời lên các mặt hàng quần áo liên quan (apparel - mã HS 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6112; 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6211) và vải dệt (woven fabrics - mã HS 5111, 5112, 5208, 5209, 5210, 5211; 5407, 5408; 5512, 5513, 5514, 5215, 5216).

Thuế tạm thời được áp dụng dành cho nước kém phát triển và nước được hưởng GSP ở mức 27% (tối thiểu 3,5 đô la Mỹ/kg - tối đa 16 đô la Mỹ/kg) đối với quần áo và 21% (tối thiểu 0,75 đô la Mỹ/kg - tối đa 3,75 đô la Mỹ/kg) đối với vải sợi. Mức thuế dành cho nước đang phát triển là 37% (tối thiểu 4,5 đô la Mỹ/kg - tối đa 18 đô la Mỹ/kg) đối với quần áo,



28% (tối thiểu 1 đô la Mỹ/kg - tối đa 4 đô la Mỹ/kg) đối với vải sợi. Đối với các nước không thuộc hai đối tượng trên là 40% đối với quần áo, và 30% với vải sợi.

Thông tin của UFT cho biết Trong 11 tháng đầu năm 2010, Việt Nam xuất gần 58,5 triệu đô la quần áo, 83 triệu đô la vải dệt vào Thổ Nhĩ Kỳ, đứng thứ 5 về xuất khẩu vải dệt vào thị trường này, sau Trung Quốc, Pakistan, Indonesia, và Ý.

Nếu tính hai điều tra tự vệ trên (quần áo và vải dệt), đến nay Thổ Nhĩ Kỳ đã tiến hành 8 điều tra phòng vệ phương mại đối với hàng hóa Việt Nam.

Biện pháp tự vệ là phòng vệ thương mại mà WTO cho phép một nước nhập khẩu có thể sử dụng đối với sản phẩm liên quan nhập khẩu từ tất cả các nguồn nhằm đối phó với hiện tượng nhập khẩu ồ ạt gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa liên quan. ♦

## Tham vấn doanh nghiệp trong đàm phán chính sách thương mại

Trong Công văn mới đây gửi các Đoàn đàm phán chính sách thương mại quốc tế, Thủ tướng Chính phủ đã yêu cầu phải thực hiện cơ chế tham vấn cộng đồng doanh nghiệp có liên quan trong quá trình đàm phán.

**CỤ THỂ**, theo Công văn số 9317/VPC-QHQT ngày 24/12/2010, Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế và các đoàn đàm phán Chính phủ về kinh tế - thương mại quốc tế phải thực hiện cơ chế tham vấn các doanh nghiệp có quyền lợi và nghĩa vụ liên quan mỗi khi thực hiện các cuộc đàm phán về các hiệp định,

chính sách thương mại quốc tế. Việc lấy ý kiến sẽ được tập hợp thông qua đầu mối là Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

Chỉ đạo này của Thủ tướng Chính phủ được đánh giá sẽ có tác động rất lớn đến các cuộc đàm phán chính sách, hiệp định thương mại quốc tế cũng như cộng đồng doanh nghiệp, lần đầu tiên mở ra một cơ chế chính

thức để doanh nghiệp và Chính phủ “cùng nhau đi đàm phán”.

Thời gian trước đây, trong các cuộc đàm phán mở cửa thương mại lớn như WTO, Hiệp định thương mại ASEAN - Trung Quốc (ACFTA), Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA)... việc tham vấn ý kiến cộng đồng doanh nghiệp đã không được thực

► hiện, hoặc nếu có thì không đầy đủ và mang tính hình thức. Theo nhiều ý kiến, đây có thể là một trong những nguyên nhân tạo ra khoảng cách giữa các cam kết và doanh nghiệp, khiến quá trình thực thi của doanh nghiệp gặp khó khăn, thiếu sự chuẩn bị hoặc chủ động cần thiết.

Trong hoàn cảnh Việt Nam đang tham gia đàm phán Doha, Hiệp định

Thương mại Tự do Xuyên Thái Bình Dương và xem xét, nghiên cứu khả năng triển khai đàm phán với nhiều đối tác thương mại khác (EU, Chi Lê, Thụy Sĩ...), sự ra đời của cơ chế tham vấn này là rất có ý nghĩa đối với cả cộng đồng doanh nghiệp và các cơ quan có thẩm quyền trong việc hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế này. ♦



### Kết quả rà soát thuế chống bán phá giá đối với cá - tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ

## Rà soát lần 5 Thuế chống bán phá giá tôm nước ấm đông lạnh

**NGÀY 28/2/2011** Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã thông báo kết quả sơ bộ giai đoạn rà soát hành chính thuế chống bán phá giá (CBPG) lần thứ 5 cho các lô hàng xuất khẩu vào Hoa Kỳ trong giai đoạn từ ngày 1/2/2009 đến 31/1/2010 (POR5) đối với tôm nước ấm đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam.

Trong đợt rà soát này, đã có ba doanh nghiệp được chọn làm bị đơn bắt buộc gồm: Nha Trang Seaproduct Company, Minh Phu Seafood Group và Camimex. Đây là những doanh nghiệp Việt Nam có lượng xuất khẩu lớn nhất vào Hoa Kỳ trong giai đoạn rà soát nêu trên.

Theo đó, mức thuế CBPG của các công ty thuộc đối tượng của giai đoạn POR5 này đều giảm so với mức thuế

CBPG của giai đoạn POR4 (giai đoạn từ 1/2/2008 đến 31/1/2009) mà DOC đã công bố vào ngày 29 tháng 9 năm 2010.

Ba bị đơn bắt buộc có mức thuế suất lần lượt là: **Nha Trang Seaproduct Company** được giảm thuế xuống mức tối thiểu **0%**, **Minh Phu Seafood Group** được giảm từ **2,95% xuống 1,67%**, **Camimex** được giảm từ **3,92% xuống 1,36%**. 29 công ty khác là các doanh nghiệp được hưởng mức thuế suất riêng (bằng bình quân gia quyền của các doanh nghiệp bị đơn bắt buộc, loại trừ các trường hợp thuế suất bằng 0 hoặc tối thiểu (*deminimis*)) được giảm thuế từ 3,92% xuống còn 1,52%. Mức thuế suất toàn quốc cho các công ty còn lại trên cả nước là 25,76%. ♦

## Rà soát lần 6 Thuế chống bán phá giá đối với cá tra - ba sa

**GIỮA THÁNG 3/2011**, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã thông báo kết quả cuối cùng giai đoạn rà soát hành chính thuế chống bán phá giá (CBPG) lần thứ 6 đối với cá tra - ba sa xuất khẩu vào Hoa Kỳ trong giai đoạn từ ngày 01/08/2008 đến 31/07/2009 (POR6). Theo đó, mức thuế suất đối với các doanh nghiệp Việt Nam đều thấp hơn mức thuế suất tạm thời trong kết quả sơ bộ công bố ngày 15/09/2010.

Trong đợt rà soát này, các doanh nghiệp tự nguyện và được chọn làm bị đơn bắt buộc bao gồm: Vinh Hoàn Corporation, Vinh Quang Fisheries Corporation, Cuu Long Fish Joint

Stock Company (CL-Fish), An Giang Fisheries Import and Export (Agifish), ESS LLC và South Vina đều có mức thuế suất 0-0.02 USD/kg, mức thuế suất toàn quốc áp dụng cho các doanh nghiệp còn lại là 2.11 USD/kg. Sở dĩ có sự thay đổi tích cực này là do Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã chọn Bangladesh làm quốc gia thứ ba thay thế thay vì chọn Philippines trong tính biên độ phá giá. ♦







## HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO **VIỆT NAM-EU**

**ĐẦU THÁNG 3/2011**, Ủy ban Tư vấn Chính sách Thương mại Quốc tế của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tổ chức 02 Hội thảo quốc tế về bàn những cơ hội và thách thức của một Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa Việt Nam và EU.

Đây được xem là một sự mở đường chủ động và ý nghĩa của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cho các thảo luận về FTA này trong xu hướng “hội nhập từ dưới lên” và “hội nhập từ trong ra”...

Những xem xét từ phía doanh nghiệp có thể chưa đầy đủ nhưng đã phần nào cho thấy những lợi ích to lớn mà FTA này có thể mang lại cho doanh nghiệp và nền kinh tế.

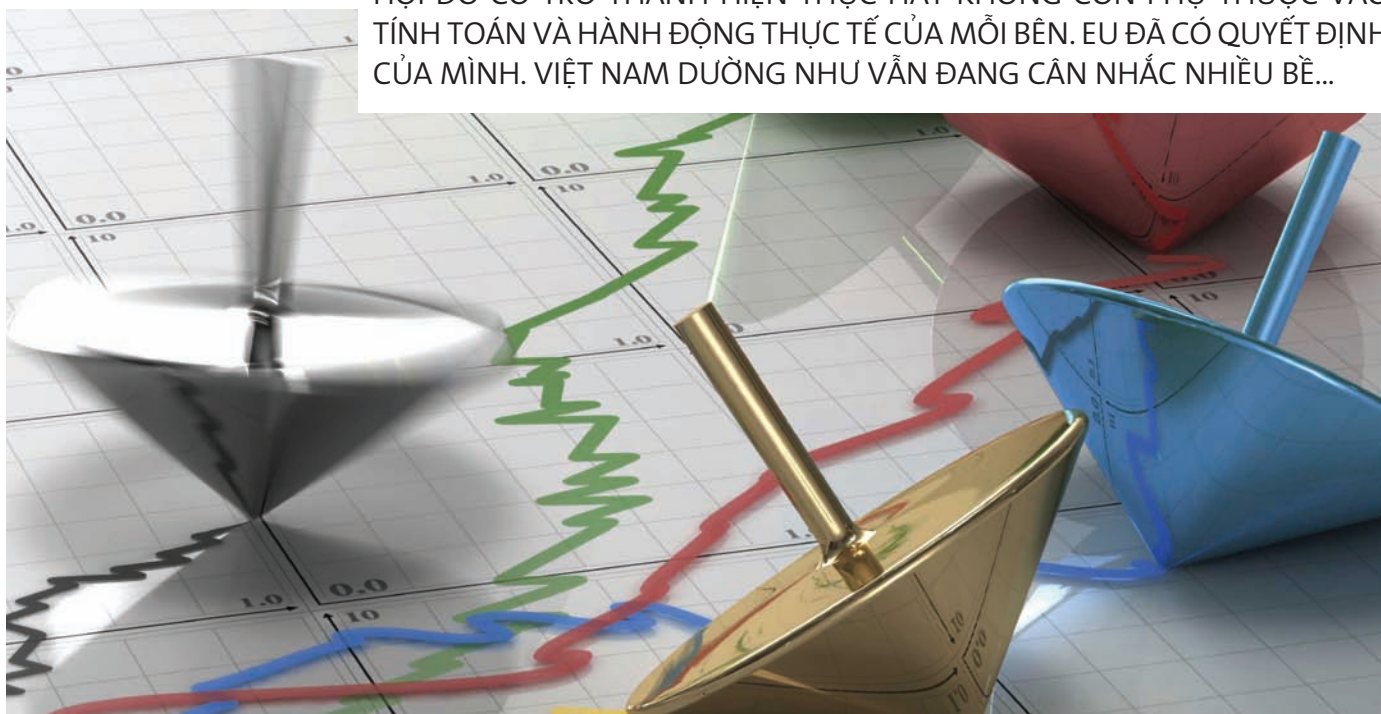
Vậy thì một FTA Việt Nam - EU, tại sao không?

# CƠ HỘI

## thoắt đến



VIỆT NAM VÀ EU ĐANG ĐỨNG TRƯỚC CƠ HỘI LỚN ĐỂ ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT MỘT HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO SONG PHƯƠNG (FTA). TUY NHIÊN, CƠ HỘI ĐÓ CÓ TRỞ THÀNH HIỆN THỰC HAY KHÔNG CÒN PHỤ THUỘC VÀO TÍNH TOÁN VÀ HÀNH ĐỘNG THỰC TẾ CỦA MỖI BÊN. EU ĐÃ CÓ QUYẾT ĐỊNH CỦA MÌNH. VIỆT NAM DƯỠNG NHU VẪN ĐANG CÂN NHẮC NHIỀU BỀ...



**T**HÁNG 10/2010, tại buổi lễ ký tắt Hiệp định hợp tác toàn diện (PCA) giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng và Chủ tịch ủy ban châu Âu J. M. Barroso đã thống nhất về việc xem xét và chuẩn bị kỹ thuật để có thể sớm khởi động đàm phán Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa hai bên.

Hai tháng sau, ngày 11/1/2011, trong buổi họp báo đầu năm, Đại sứ Trưởng Phái đoàn EU tại Việt Nam, ông Sean Doyle nhấn mạnh mong muốn của EU có thể bắt đầu đàm phán FTA với Việt Nam càng nhanh càng tốt.

Hai tháng sau nữa, ngày 2/3/2011, tại

Hội thảo về triển vọng FTA Việt Nam - EU, ông Jean - Jacques Boufflet, Tham tán thương mại EU tại Việt Nam, tiếp tục khẳng định EU muốn sớm đàm phán FTA với Việt Nam và rằng quyết định lúc này hoàn toàn nằm trong tay Việt Nam. EU rõ ràng đang bật đèn xanh, thậm chí sốt sắng, cho một FTA tương lai với Việt Nam. Đây cũng là điều không quá khó hiểu bởi EU có nhiều lý do để muốn ký FTA với Việt Nam, trong đó phải kể đến những cơ hội gia tăng lợi ích thương mại của doanh nghiệp EU thông qua khả năng tiếp cận một thị trường tiêu thụ hàng hóa dịch vụ đầy tiềm năng như Việt Nam, mở một cửa ngõ vào châu Á - Thái Bình Dương, khu vực kinh tế năng

động bậc nhất thế giới hiện nay, đồng thời tránh bị đứng ngoài làn sóng FTA mạnh mẽ ở khu vực này. Không phải ngẫu nhiên mà Việt Nam, một thị trường xuất khẩu đứng thứ 41 và chỉ chiếm 0,3% kim ngạch xuất khẩu của EU (tính đến quý 2 năm 2010) lại giành được sự chú ý như vậy từ khối này.

Về phía mình, Việt Nam có phần e dè hơn và cho đến nay chưa có phản hồi chính thức trước “lời mời giao kết” cụ thể này của EU (trừ sự đồng thuận ở cấp cao như đã nói). Việt Nam tất nhiên cũng có nhiều lý do để thận trọng. Một nền kinh tế nhỏ, ở mức độ bảo hộ còn tương đối cao, đang chịu nhiều sức ép cạnh tranh... ▶

► thường sẽ bị tác động mạnh hơn từ FTA với đối tác như EU. Bên cạnh đó, không thể không tính đến những phân nân, thậm chí là dấu hiệu đuối sức khi doanh nghiệp phải cạnh tranh trong khuôn khổ những FTA đã ký (đặc biệt là các cam kết với Trung Quốc trong khuôn khổ ACFTA). Ngoài ra, Việt Nam đang phải đầu tư nhiều nguồn lực cho đàm phán Hiệp định đối tác chiến lược Xuyên Thái Bình Dương (TPP). Đó là chưa kể đến không ít những khả năng đàm phán FTA với nhiều đối tác (Chi Lê, Hàn Quốc, Khối EFTA bao gồm Iceland, Na uy, Thụy Sĩ, Liechtenstein,..) mà Việt Nam đang phải xem xét.

Những gì đề cập dưới đây chỉ như một mạn đàm, góp thêm vào câu chuyện “toan tính nhiều bề” của chúng ta về FTA Việt Nam - EU.

### Những lợi ích có thật...

Là nền kinh tế định hướng xuất khẩu, việc khai thông con đường thương mại ưu tiên vào một thị trường xuất khẩu lớn bao giờ cũng có ý nghĩa quan trọng. Điều này đặc biệt có ý nghĩa khi mà những lợi thế cạnh tranh khác trong thương mại thì Việt Nam hoặc là đã bão hòa (như giá nhân công rẻ, tài nguyên dồi dào), hoặc là chưa thể đạt được trong ngày một ngày hai (như thương hiệu, chất lượng). Vì vậy, ký kết một FTA thế hệ mới với đặc trưng là mở cửa thị trường mạnh mẽ (với mức độ cắt giảm thuế về 0% với ít nhất là 90% số mặt hàng) với EU sẽ là chìa khóa để thúc đẩy mạnh mẽ dòng hàng hóa từ Việt Nam sang thị trường lớn của 27 nước thành viên EU với 500 triệu dân này, từ đó tạo nên một bước ngoặt lớn trong tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam.

Trên thực tế, mặc dù EU hiện đã là thị trường tương đối mở, với các mức thuế suất thấp đối với các sản phẩm nhập khẩu từ nước ngoài (mức thuế suất trung bình mà hàng hóa Việt Nam đang phải chịu tại EU là 4,1%) nhưng xét một cách chi li hơn, theo tỷ trọng thương mại giữa các nhóm sản

phẩm, thì Việt Nam đang phải chịu mức thuế quan trung bình vào EU lên tới 7%. Nói cách khác, dù áp dụng mức thuế suất rất thấp với đa số dòng thuế, EU đang duy trì mức thuế tương đối cao đối với các nhóm hàng xuất khẩu trọng điểm từ Việt Nam (trên thực tế mức thuế suất trung bình áp dụng cho nhóm hàng dệt may là 11,7%, thủy sản 10,8% và giày dép 12,4%, trong đó có những dòng thuế lên tới trên 57%). Đây rõ ràng là một cản trở đáng kể đối với sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam ở thị trường này, đặc biệt trong hoàn cảnh EU đã và đang ký FTA với nhiều đối thủ cạnh tranh của Việt Nam (và vì vậy hàng hóa của họ khi vào EU sẽ được hưởng mức thuế quan về cơ bản là 0%). Một FTA với EU sẽ là công cụ tốt để xử lý rào cản quan trọng này.

Một điểm nữa cần lưu ý là ngay cả trong những FTA gần đây, EU vẫn duy trì mức thuế quan cao trong lĩnh vực nông nghiệp. Điều này về mặt lý thuyết đồng nghĩa với việc con đường tiếp cận thị trường nông sản EU khó có thể trông cậy vào một FTA để có thể được khai thông. Tuy vậy, theo nhiều chuyên gia, điều này cũng không phải là rào cản quá lớn đối với nông sản Việt Nam khi tiếp cận thị trường này bởi những nông sản mà Việt Nam có thể mạnh (nông sản nhiệt đới) lại không phải là mặt hàng được bảo hộ mạnh của EU, và vì vậy vẫn có thể hy vọng có mức thuế tốt qua FTA.

### Và những hiệu ứng lâu dài...

Để có những lợi ích ở thị trường EU qua FTA, Việt Nam tất nhiên phải đánh đổi bằng việc mở cửa thị trường của mình cho hàng hóa và dịch vụ từ EU. Đây cũng chính là điểm tập trung phần lớn những quan ngại về những tác động tiêu cực của FTA với EU.

Về mặt lý thuyết, những lo ngại rằng hàng hóa EU nhập khẩu vào Việt Nam sẽ khiến các doanh nghiệp nội địa cạnh tranh khó khăn hơn trên chính sân nhà, rằng dịch vụ từ những

nhà cung cấp lớn của EU sẽ đè bẹp dịch vụ của doanh nghiệp nội địa không phải không có cơ sở. Đây thực tế cũng là điều chúng ta đã gặp phải ít hay nhiều trong quá trình thực hiện các FTA đã ký (đặc biệt là FTA với Trung Quốc).

Tuy nhiên, nhiều chuyên gia kinh tế lại cho rằng với một nền kinh tế có tính bổ sung cao với thị trường Việt Nam như EU, việc mở cửa thị trường Việt Nam cho các nhà xuất khẩu và cung cấp dịch vụ EU không hẳn là một bất lợi cho Việt Nam (nếu không nói là lợi thế).

Ví dụ, EU có thể mạnh vượt trội về máy móc thiết bị, các loại công nghệ, được phẩm... Đây lại là những loại hàng hóa, dịch vụ mà Việt Nam đang rất cần trong đầu tư phát triển, nâng cao hàm lượng công nghệ trong sản xuất, tiêu dùng và thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa. FTA với EU sẽ cho phép doanh nghiệp và người dân Việt Nam có thể mua được các hàng hóa, dịch vụ này với giá rẻ, chất lượng tốt, công nghệ sạch, từ đó có cơ hội để tăng sức cạnh tranh của các sản phẩm Việt Nam. Những mặt hàng tiêu dùng hoặc sản xuất mà doanh nghiệp Việt Nam có thể mạnh thì lại EU không hẳn đã mạnh mà (ví dụ EU ở quá xa, hàng hóa vận chuyển tới Việt Nam mất quá nhiều chi phí, hàng EU giá cao khó cạnh tranh...). Và vì vậy các doanh nghiệp Việt Nam có lẽ không phải quá lo lắng về cạnh tranh từ EU. Từ góc độ này, EU không “thôn tính” thị phần của doanh nghiệp Việt Nam đối với các sản phẩm liên quan mà chỉ làm thay đổi tỷ trọng nhập khẩu của các sản phẩm vào Việt Nam. Và điều này, ở một chừng mực nào đó, có thể giúp Việt Nam tránh phải phụ thuộc quá lớn vào một nguồn cung kém chất lượng và dễ biến động (Trung Quốc) như hiện nay.

Trong lĩnh vực dịch vụ, nguy cơ các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam, đa phần là nhỏ cả về quy mô vốn, kinh nghiệm, mức độ đa dạng và chất lượng có thể bị ảnh hưởng bất lợi từ việc thâm nhập thị trường của các đối

► thù EU mạnh và dạn dày kinh nghiệm qua FTA là có thật. Tuy vậy, ngay cả ở đây, nhóm lạc quan vẫn tin tưởng rằng đây là sức ép tốt để các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam cải thiện năng lực cạnh tranh của chính mình. Hơn thế, nhiều ý kiến quan tâm đến lợi ích của các nhà sản xuất và cả nền kinh tế còn cho rằng việc cho phép các nhà cung cấp dịch vụ EU vào Việt Nam là điều kiện để hạ giá và nâng cao chất lượng những dịch vụ cơ bản (đặc biệt trong những lĩnh vực cơ sở vận tải và tài chính) và mang lại lợi ích lớn, ở diện rộng cho các ngành sản xuất và cho toàn bộ nền kinh tế nói chung.

Bên cạnh những tác động trực tiếp của việc mở cửa thị trường, những cam kết qua FTA khác trong các lĩnh vực mà EU quan tâm như cạnh tranh, môi trường, lao động... cũng được xem là những yếu tố tích cực có thể giúp môi trường kinh doanh và thương mại ở Việt Nam tiến bộ hơn, an toàn và ổn định hơn. Điều này sẽ mang lại những tác động trong lâu dài đối với các doanh nghiệp Việt Nam, tới toàn bộ nền kinh tế chứ không chỉ là cải thiện hình ảnh và mức độ hấp dẫn của Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư nước ngoài.

Trở lại với câu chuyện ban đầu, về cơ hội một FTA song phương Việt Nam - EU mà chúng ta đang có, xin được nhắc rằng mọi cơ hội đều không là mãi mãi, và như Thám tán Thương mại EU đã bóng gió khi ông dẫn ra ví dụ EU đã quyết định dùng đàm phán FTA với ASEAN khi không nhìn thấy tín hiệu lạc quan từ khối này, EU sẽ không chờ đợi Việt Nam quá lâu. Và chúng ta hẳn đã biết cái giá phải trả của việc để vuột mất cơ hội vào thời điểm thích hợp với Hiệp định thương mại song phương Việt Mỹ (BTA) đầu những năm 2000.

Vấn biết việc cày cấy nhỏ bé còn phải trông mưa trông nắng trông ngày trông đêm, việc đàm phán ký kết một FTA lớn như FTA Việt Nam là phải trông nhiều bề... Vẫn mong rằng chúng ta đừng trông quá lâu... ♦



## Từ những người **ĐI TRƯỚC**

CHO ĐẾN NAY, EU ĐÃ KÝ KẾT VÀ THỰC HIỆN NHIỀU FTA VỚI CÁC ĐỐI TÁC THƯƠNG MẠI CÓ ĐIỀU KIỆN VÀ TRÌNH ĐỘ PHÁT TRIỂN GẦN GIỐNG VỚI VIỆT NAM. BÀI HỌC TỪ NHỮNG NGƯỜI LỢI NƯỚC ĐI TRƯỚC, CẢ THÀNH CÔNG VÀ THẤT BẠI TRONG CÁC FTA NÀY, ĐỀU LÀ QUÝ GIÁ VỚI NGƯỜI DÒ DẪM ĐI SAU NHƯ VIỆT NAM...

### Mở cửa liệu có quá rộng?

Mọi so sánh đều khập khiễng nhưng nếu phải so sánh thì đàm phán các FTA cũng giống như thương lượng hợp đồng. Tức là về nguyên tắc mỗi bên đều có quyền tự do đưa ra ý kiến của mình, không bên nào được áp đặt bên nào. Tuy vậy, trên thực tế, cũng như hợp đồng thương mại, nội dung kết cấu cũng như tham vọng của một FTA thường thể hiện nhiều hơn quan điểm của đối tác mạnh. Vì vậy việc nghiên cứu các FTA mà EU đã ký để lường tượng trước những gì mà EU có thể đòi hỏi Việt Nam trong FTA tương lai là rất quan trọng.

Rà soát các FTA mà EU ký gần đây cho thấy chúng đều có mức độ mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ mạnh mẽ bên cạnh những nội dung thương mại và phi thương mại như cạnh tranh, sở hữu trí tuệ, lao động, môi trường... Đây thực tế là một sự thay

đổi lớn trong chính sách ký kết các FTA của EU so với những FTA nặng về những yếu tố phi thương mại nhằm một số mục tiêu (như tăng cường các giá trị EU, đảm bảo sự ổn định tương đối ở những khu vực gần EU...) thời gian trước đây. Điều này cũng được khẳng định rõ ràng trong “Chiến lược Châu Âu Toàn cầu” - văn bản định hướng chính sách thương mại của EU từ năm 2006.

Vì vậy, Việt Nam cần chuẩn bị cho khả năng một FTA tham vọng, với những cam kết sâu về mức độ và rộng về diện mở cửa với EU để đổi lại việc mở cửa thị trường mạnh mẽ của EU. Đây cũng là xu hướng chung của các FTA thế hệ mới.

Tuy nhiên, đối với riêng đối tác EU, một số điểm khác biệt sau đây có thể rất có ý nghĩa với Việt Nam.

Thứ nhất, về thương mại hàng hóa,

EU thường cam kết miễn thuế nhập khẩu đối với hầu hết các dòng sản phẩm và dịch vụ của mình để đổi lại mức độ cam kết tương ứng của các đối tác. Tuy nhiên, các nhà đàm phán EU thường kiên quyết giữ các dòng thuế đối với các sản phẩm nông nghiệp và thủy hải sản. Vì vậy, EU có thể hoặc không đòi hỏi quá cao với các đối tác về việc mở cửa thị trường nông sản tương ứng, hoặc chấp nhận nhượng bộ ở những vấn đề khác để bù đắp việc này. Ngoài ra, trong khi EU chấp nhận mở cửa ngay thị trường của mình cho đối tác, khối này thường chấp nhận cho đối tác một lộ trình hoàn tất việc cắt giảm thuế tương đối dài (khoảng 10-12 năm, đôi khi tới 15 năm). Rõ ràng, từ góc độ này, EU không phải đối tác quá “cứng rắn” hay “khó chịu”.

Thứ hai, EU không quá chú trọng tới độ dài của danh mục mở thị trường dịch vụ của đối tác mặc dù thúc đẩy mức độ mở cửa cao. Thay vào đó, EU sẽ chỉ tập trung vào việc tăng cường điều kiện gia nhập thị trường và hoạt động dịch vụ của các nhà cung cấp EU trong một số lĩnh vực dịch vụ cụ thể. Đây có thể là một thuận lợi cho Việt Nam khi mà chúng ta vẫn còn tương đối e dè trong mở cửa thị trường dịch vụ.

Thứ ba, những vấn đề khác về các rào cản phi thuế quan (TBT, SPS, chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ, hải quan...) các FTA của EU đều có xu hướng tuân thủ các nguyên tắc trong WTO và chỉ bổ sung các cơ chế hợp tác nhằm giải quyết nhanh những bất đồng, tạo thuận lợi cho thương mại. Điều này rõ ràng không tạo thêm gánh nặng cam kết cho những đối tác như Việt Nam mà ngược lại còn mở ra những cơ hội để xử lý những khó khăn mà các nhà xuất khẩu Việt Nam thường gặp phải.

Thứ tư, liên quan đến các vấn đề về sở hữu trí tuệ, các FTA của EU thường không ràng buộc đối tác mức bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cao hơn mức WTO ở mọi khía cạnh mà tập trung các yêu cầu vào những điểm mà khối này có thể mạnh như bản quyền, thiết kế và chỉ dẫn địa lý đối với các loại

ruợu, giảm bông, pho mát. Các yêu cầu “có trọng điểm” này có lẽ không phải là yêu cầu quá cao đối với Việt Nam.

Nhìn vào cách mà EU ký kết các FTA với các đối tác đang phát triển, rõ ràng Việt Nam có nhiều hy vọng để đạt được những thỏa thuận có chấp nhận được cho cả hai phía nếu chúng ta “học tốt” từ những gì mà các nước khác đã làm được trước đó.

**Lợi ích thật sự đến từ đâu?**

Là một nước đang phát triển định hướng xuất khẩu, Mexico có vẻ như là một ví dụ tương đối tốt để Việt Nam tham khảo về những tác động xuất nhập khẩu của một FTA với EU. Bắt đầu có hiệu lực từ 1/7/2000, FTA giữa Mexico và EU cho đến nay đã thực thi được hơn 10 năm, 10 năm với nhiều biến cố, trạng thái khác nhau trong thương mại quốc tế. Những đánh giá từ tác động thực tế của FTA này vì vậy có thể tin cậy được.

Số liệu thống kê cho thấy thương mại hai chiều giữa hai bên đã tăng trên 207% sau 9 năm thực hiện, với mức tăng trưởng xuất khẩu từ Mexico sang EU là 228% và mức tăng trưởng thương mại theo chiều ngược lại là 196%.

Tuy vậy, xét trong cân cán lợi ích thì có vẻ như EU được hưởng lợi nhiều hơn Mexico trong FTA này. Cụ thể, mặc dù mức tăng trưởng xuất khẩu từ Mexico sang EU mạnh hơn chiều ngược lại, nhưng sau 10 năm thực hiện FTA, Mexico vẫn là nước nhập siêu, và cùng với thời gian thực thi FTA, giá trị nhập siêu cũng tăng lên.

Trường hợp này của Mexico là bằng chứng cho những lo ngại của một số chuyên gia Việt Nam rằng EU có thể được lợi hơn Việt Nam nếu một FTA được ký kết và thực hiện giữa hai bên (bởi mức thuế quan EU áp dụng cho hàng Việt Nam hiện giờ đã ở mức thấp trong khi Việt Nam lại đang áp dụng mức thuế quan bình quân tương đối cao với hàng hóa EU). Điều thú vị là Mexico không thấy đây là một biểu hiện xấu của quan hệ thương mại. Với họ, điều quan trọng là họ được lợi từ FTA này, mà không nhất thiết phải là được lợi bằng hoặc hơn đối tác. Cụ thể, nhờ FTA này, Mexico đã có thể gia tăng ngoạn mục kim ngạch xuất khẩu vào EU, có thể mua thiết bị công nghệ tốt từ EU với giá hợp lý, có thêm nguồn nguyên liệu dồi dào và có chất lượng hơn (sắt thép, nhựa, hóa chất hữu cơ...) để có thể gia tăng sản xuất và thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa sang thị trường chính của họ là Hoa Kỳ.

Đây cũng là điều mà chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan đã nhận định: Lợi ích từ FTA Việt Nam - EU cần được nhìn nhận từ nhiều khía cạnh khác nhau chứ không chỉ là ở cán cân xuất nhập khẩu. Thậm chí, theo bà Chi Lan, ngay cả nếu khi sau FTA, Việt Nam trở thành nước nhập siêu trong quan hệ thương mại với EU (một khả năng khó xảy ra) thì điều này cũng tốt cho Việt Nam khi có thể có nguồn cung chất lượng cao và bền vững thay vì tập trung nhập khẩu hàng hóa kém chất lượng, công nghệ lạc hậu từ một nguồn Trung Quốc như hiện nay.

Rõ ràng là bài học từ những nước đi trước trong việc ký kết và thực thi FTA với EU, vì vậy, cần được xem xét không chỉ ở bề mặt... ♦

**Bảng 1**

**Thương mại song phương Mexico-EU**

	1999 (tỷ USD)	2008 (tỷ USD)
Xuất khẩu từ Mexico	5.2	17.2
Nhập khẩu từ Mexico	13.2	39.3
Tổng giá trị thương mại	18.4	46.5
Thâm hụt thương mại	8	22.1

Trích trao đổi với GS Claudio Dordi  
về những vấn đề cụ thể trong một FTA Việt Nam - EU

# FTA VIỆT NAM - EU

## Tại sao không

**Q** Hiện nay EU đang cho một số hàng hóa Việt Nam hưởng GSP - hệ thống ưu đãi phổ cập. Vậy sau khi mà VN ký FTA với EU thì VN có được hưởng ưu đãi đó nữa hay không, và xin bình luận sâu thêm một chút là nhu vậy, giữa GSP và FTA thì cái nào sẽ lợi hơn cho Việt Nam?

**A** Chúng ta cũng biết rằng có nhiều mức độ khác nhau trong quan hệ thương mại (mà ở đây là thuế quan) giữa hai nước đối tác bất kỳ. Giữa EU và Việt Nam, có thể có 03 mức đối xử. Mức bình thường nhất là mức thuế suất tối huệ quốc áp dụng đối với hàng hóa Việt Nam theo cam kết của EU trong WTO. Mức này là ngang bằng giữa tất cả các đối tác WTO khác của EU. Mức thứ hai, ưu tiên hơn một chút, là mức thuế suất GSP mà EU dành cho Việt Nam một cách đơn phương. Đây là đối xử mà một nước phát triển có thể xem xét trao cho một số mặt hàng của nước đang hoặc

kém phát triển nhằm hỗ trợ năng lực cạnh tranh cho hàng hóa đó. Mức thứ ba, tốt nhất, là xóa bỏ toàn bộ hoặc phần lớn các dòng thuế theo cam kết trong một FTA.

Như vậy, xét về phạm vi, ưu đãi thuế có được từ một FTA sẽ ở diện rộng và sâu hơn rất nhiều so với ưu đãi theo GSP cả về số mặt hàng được hưởng cũng như mức cắt giảm. Trong khuôn khổ GSP, những mặt hàng được hưởng GSP là “thiếu số”, sản phẩm nào mà Việt Nam đã đủ sức cạnh tranh EU có thể sẽ cho “tốt nghiệp GSP”, nói cách khác là không cho hưởng nữa. Đây là điều đã thấy đối với mặt hàng giày dép của Việt Nam. Trong khi đó, trong FTA, việc bãi bỏ thuế là nguyên tắc cho hầu hết các mặt hàng.

Thứ hai, GSP là hình thức ưu đãi đơn phương, và do đó EU có thể rút lại tùy ý. Nhưng FTA lại là cam kết song phương, hai bên đều buộc phải cắt giảm và không được quyền tự ý đơn phương hủy bỏ nghĩa vụ này.

Từ hai yếu tố này có thể thấy về thuế quan, FTA mang lại nhiều lợi ích hơn hẳn so với GSP.

**Q** Rất nhiều hàng hóa của Việt Nam hiện nay đang sản xuất có quy trình sản xuất lẫn chất lượng thành phẩm rõ ràng là thấp hơn so với EU và do đó có thể không đáp ứng được tiêu chuẩn để nhập khẩu vào EU. Điều này có thể thấy từ các loại rau quả vốn là thế mạnh của Việt Nam đến các loại sản phẩm công nghiệp với các loại thiết bị sản xuất lạc hậu, ô nhiễm môi trường. Vậy EU có thể hỗ trợ gì cho Việt Nam về vấn đề này để Việt Nam có thể tận dụng những lợi thế trong tiếp cận thị

KHÔNG CÓ NHIỀU SẢN PHẨM CỦA VIỆT NAM CẠNH TRANH TRỰC TIẾP VỚI SẢN PHẨM CỦA EU

trường EU mà một FTA với EU có thể mang lại?

**A** Đúng là các FTA mà EU ký gần đây với các nước đều đề cập đến các vấn đề về tiêu chuẩn kỹ thuật hay môi trường mà EU cũng như đối tác của mình cũng phải tuân thủ. Tuy nhiên, các quy định này phần nhiều dẫn chiếu tới các tiêu chuẩn quốc tế được thừa nhận chung (ví dụ trong các công ước quốc tế về môi trường) chứ không hẳn là những điều khoản với quy định cụ thể về các điều kiện kỹ thuật hay môi trường. Tôi không nghĩ là sẽ có những quy định như vậy trong FTA tương lai với Việt Nam.

Liên quan đến vấn đề nông sản, một trong những điều kiện ảnh hưởng lớn là các tiêu chuẩn vệ sinh dịch tễ (SPS). Tuy nhiên, cũng như đã nói phía trên, EU sẽ không áp đặt các yêu cầu về quy trình sản xuất phía Việt Nam, miễn là các sản phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn SPS vốn đang áp dụng chung cho tất cả các sản phẩm nhập khẩu (không phân biệt là có FTA với EU hay không) nhằm bảo vệ tính mạng, sức khỏe của người tiêu dùng EU.

**Q** Cũng liên quan đến vấn đề nông nghiệp, theo như tôi được biết EU đang trợ cấp rất lớn cho nông nghiệp của mình. Điều này liệu có gây khó khăn cho nông sản Việt Nam khi tiếp cận thị trường EU theo FTA (bởi dù thuế có được loại trừ thì giá cả của nông sản Việt Nam vẫn có thể khó cạnh tranh với sản phẩm nông nghiệp được trợ giá của EU)?

**A** Tôi không nghĩ là có nhiều sản phẩm mà Việt Nam cạnh tranh trực tiếp với EU. Trên thực tế, những nông sản mà Việt Nam có thế mạnh (nông sản nhiệt đới) thì EU lại rất yếu. Dứa Việt Nam ngọt hơn, xoài Việt Nam ngon hơn, lại rẻ hơn rất nhiều so với EU. Những mặt hàng mà EU có truyền thống lâu đời như rượu, pho mát... lại không phải mũi nhọn xuất khẩu của Việt Nam. Vậy chúng ta có gì phải lo lắng nào, kể cả khi nông sản của EU được trợ cấp? Về vấn đề trợ cấp nông sản của EU thì thú thực đây

là vấn đề lớn mà không thể trả lời bằng một vài câu được. Tuy nhiên, tôi xin thông tin là theo lộ trình thì EU sẽ phải sát giảm dần trợ cấp nông sản với đến 2015 lộ trình này sẽ hoàn thành.

**Q** Việt Nam và EU đều là thành viên WTO và về nguyên tắc phải đối xử với nhau bình đẳng như đối xử với tất cả các thành viên khác trong WTO. Vậy việc ký kết một FTA giữa 2 bên nhằm dành cho nhau những đối xử ưu ái hơn liệu có vi phạm WTO hay không?

**A** Đúng là WTO là một sân chơi chung, bình đẳng giữa 153 nước thành viên (tính đến thời điểm hiện nay). Là thành viên WTO, Việt Nam và EU sẽ phải đối xử với nhau hết như đối xử với Canada, Mỹ hay bất kỳ nước thành viên WTO nào khác. Tuy nhiên, WTO lại cho phép một số ngoại lệ đối với nguyên tắc này, trong đó có các FTA. Cụ thể, theo quy định của WTO thì nguyên tắc không phân biệt đối xử sẽ không áp dụng đối với trường hợp giữa hai nước thành viên WTO có thỏa thuận thương mại tự do trong đó cam kết tự do hóa hầu hết thương mại (cắt giảm phần lớn dòng thuế). Nếu một thỏa thuận thương mại đáp ứng điều kiện này, nó được xem là phù hợp với WTO.

**Q** Ký FTA với EU, Việt Nam sẽ phải cắt giảm các dòng thuế nhập khẩu. Hàng EU liệu có tràn ngập Việt Nam sau đó không, thua Ông? Một nền kinh tế non trẻ, nhỏ bé, yếu ớt như Việt Nam liệu có chịu được áp lực lớn đến vậy không?

**A** Vâng, một nền kinh tế nhỏ bé nhưng đứng thứ 2 về xuất khẩu thực phẩm vào EU, là một trong số các nguồn cung hàng dệt may lớn nhất cho EU... Tôi nói vui vậy thôi, còn quan ngại vừa rồi là rất đúng. Đây thực ra là quan ngại đối với bất kỳ FTA. Ví dụ, số dư EU chưa, và rất ít khả năng ký FTA với Trung Quốc chủ yếu do lo ngại rằng hàng hóa Trung Quốc có thể tràn ngập thị trường EU bởi nước này có thế sản xuất hàng hóa với giá rất rẻ, và do đó có thế mạnh lớn trong cạnh tranh với



các nhà sản xuất EU. Tuy nhiên, trường hợp FTA Việt Nam - EU thì khác, tôi không nghĩ các nhà sản xuất EU có thể xuất khẩu sản phẩm tiêu dùng hay các sản phẩm cuối cùng vào Việt Nam với giá thấp ngay cả khi có FTA. Vì vậy tại thị trường nội địa của Việt Nam, các nhà sản xuất Việt Nam sẽ bị các nhà sản xuất EU áp đảo.

Vậy thì những ngành nào của Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng? và ảnh hưởng như thế nào? Tôi cho rằng các nhà cung cấp một số loại dịch vụ như tài chính, viễn thông, giao thông, giao vận, hàng hải... có thể thuộc nhóm này. Họ là những ai? Tôi nhìn thấy rất nhiều các doanh nghiệp Nhà nước trong số này, và một số hoạt động không hiệu quả cho lắm, vì thế dễ bị tác động bởi cạnh tranh mới. Như vậy, đối tượng có thể phải chịu ảnh hưởng từ FTA với EU là các doanh nghiệp dịch vụ hoạt động không hiệu quả.

Tuy nhiên, nếu như một số nhỏ bị ảnh hưởng tiêu cực thì số lượng lợi cũng từ việc này lại lớn hơn nhiều. Ví dụ khi EU mở cửa thị trường, rất nhiều ngành sản xuất và hạ tầng đã được cải thiện nhờ vào các dịch vụ, công nghệ tốt đến từ bên ngoài. ♦



DỰ ÁN MUTRAP DO LIÊN MINH CHÂU ÂU TÀI TRỢ  
BỘ CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM PHỐI HỢP THỰC HIỆN

**MUTRAP**  
EU - VIETNAM MUTRAP III  
DỰ ÁN HỖ TRỢ THƯƠNG MẠI ĐA BIÊN