

Kiến nghị chính sách

HIỆP ĐỊNH
thương mại tự do
Việt Nam - Liên minh châu Âu
(FTA Việt Nam - EU)



Báo cáo này được thực hiện với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu
Quan điểm trong báo cáo này là của các tác giả và do đó không thể hiện quan điểm chính thức của Liên minh
châu Âu, VCCI hay Bộ Công Thương

Kiến nghị chính sách



HIỆP ĐỊNH

thương mại tự do

Việt Nam - Liên minh châu Âu

(FTA Việt Nam - EU)

Lời nói đầu

Với việc gia nhập WTO ngày 11/1/2007, Việt Nam đã tiến một bước dài trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy nhiên, nếu như việc gia nhập WTO năm 2007 có thể được xem là bước hội nhập “theo chiều rộng” với những cam kết mở cửa ở mức độ tương đối áp dụng chung cho tất cả 150 thành viên của WTO thì việc ký kết các Thỏa thuận thương mại tự do (Free Trade Agreements – FTA) giữa Việt Nam với các đối tác khác hiện nay là hình thức hội nhập “theo chiều sâu” trong đó các cam kết mạnh mẽ hơn, ở nhiều lĩnh vực hơn và do đó mức độ tác động tới tương lai của nền kinh tế cũng như của mỗi ngành cũng lớn hơn và phức tạp hơn.

Để quá trình đàm phán và hội nhập của Chính phủ gắn kết tốt hơn với lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, thực hiện ý kiến chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại Công văn số 9317/VPCP-QHQT ngày 24/12/2010 về việc giao Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) làm đầu mối tập hợp ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp về các đàm phán cam kết thương mại quốc tế, VCCI đã và đang tiến hành các hoạt động cần thiết nhằm thúc đẩy và tạo điều kiện để cộng đồng doanh nghiệp nâng cao nhận thức và chủ động có ý kiến đối với các đàm phán thương mại quốc tế mà Nhà nước đang hoặc sẽ tiến hành đàm phán trong tương lai.

Trong khuôn khổ các hoạt động này, VCCI đã tổ chức nghiên cứu, lấy ý kiến cộng đồng doanh nghiệp về khả năng đàm phán và ký kết Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU¹.

Tài liệu **Kiến nghị chính sách của Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam về triển vọng FTA Việt Nam – EU** này là kết quả của việc tham khảo ý kiến cộng đồng, nghiên cứu của các chuyên gia Ủy ban Tư vấn Chính sách Thương mại Quốc tế VCCI² và góp ý của các Hiệp hội doanh nghiệp ngành hàng.

Rất mong các Cơ quan có thẩm quyền tham khảo và cân nhắc các nội dung trong Kiến nghị khi thực hiện những quyết định liên quan đến FTA này./

Ủy ban Tư vấn Chính sách Thương mại Quốc tế
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

1. Xin tham khảo tại Website www.trungtamwto.vn Mục Chuyên đề “Đàm phán FTA Việt Nam - EU”

2. Đơn vị trực thuộc VCCI, với các thành viên là đại diện các hiệp hội doanh nghiệp trong những lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế và các chuyên gia pháp luật kinh tế độc lập, được thành lập với mục tiêu thúc đẩy sự tham gia tích cực và hiệu quả của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế.

Mục lục

PHẦN 1: Liên minh Châu Âu – Sự chủ động chính đáng	07
1. Sự chủ động của EU	08
2. Động cơ của EU	12
PHẦN 2: Việt Nam – Những cân nhắc nhiều bề	21
1. Một công cụ cải thiện các yếu tố kinh tế vĩ mô	22
2. Khai thông con đường ưu tiên cho xuất khẩu Việt Nam sang EU	23
3. Sức ép và cơ hội phát triển cho thị trường nội địa	30
4. Một cơ hội để cải thiện môi trường kinh doanh và thu hút đầu tư cho Việt Nam	32
5. Vượt qua thách thức của một FTA Bắc – Nam ?	36
PHẦN 3: FTA Việt Nam – EU – Thử định hình một Khung đàm phán	40
1. Về phạm vi điều chỉnh	41
2. Về nội dung và mức độ cam kết	42
PHẦN 4: Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam và FTA Việt Nam – EU	52
1. Giới thiệu về khảo sát ý kiến cộng đồng doanh nghiệp về FTA Việt Nam – EU	53
2. Về kỳ vọng và những quan ngại của cộng đồng về FTA Việt Nam – EU	54
3. Về các lĩnh vực mở cửa trong FTA Việt Nam – EU	57
4. Về những vấn đề khác cần lưu ý trong FTA Việt Nam – EU	58
PHẦN KẾT: Và hành động của chúng ta...	60
Phụ lục 1 : Tóm tắt Báo cáo Nghiên cứu đánh giá tác động tiềm tàng của FTA Việt Nam – EU đối với Việt Nam (MUTRAP)	62
Phụ lục 2 : Các FTA của EU – Những đặc điểm cơ bản	73
Phụ lục 3 : Số liệu thương mại Việt Nam – EU	89

Thế giới đang chứng kiến một làn sóng đàm phán và ký kết những Hiệp định thương mại tự do khu vực và song phương với nhiều tham vọng hơn và mức độ cam kết mạnh mẽ hơn. Đây có thể xem như một giai đoạn phát triển tất yếu của quá trình tự do hóa thương mại và hội nhập kinh tế quốc tế của nhiều quốc gia. Xu hướng là vậy nhưng nguyên tắc quan trọng nhất trong mọi đàm phán và ký kết FTA vẫn là ý chí và quyết tâm của các Bên. Đến lượt mình, quyết định của mỗi Bên lại được quy định bởi nhiều yếu tố, trong đó có chiến lược ký kết FTA của họ, hoàn cảnh quốc tế và những sức ép tại thời điểm liên quan tới những tính toán về kinh tế, văn hóa, xã hội, an ninh...

Đối với một FTA giữa Việt Nam và EU, sự đồng thuận về nguyên tắc đã được cả hai phía phát đi một cách chính thức, sau nhiều thông tin về FTA này. Cụ thể, tháng 10/2010, tại buổi lễ ký tắt Hiệp định hợp tác toàn diện (PCA) giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU), 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. Khả năng thiết lập một khu vực thương mại với mức độ mở cửa rộng, xóa bỏ các rào cản và tăng cường các điều kiện cho thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và EU vậy là đã được chính thức mở ra.

Tương lai của việc đàm phán FTA này càng hiện thực hơn khi một trong hai bên, EU – đối tác lớn hơn, đã thể hiện rõ ý định và quyết tâm của mình (Mục 1). Và những lý do thúc đẩy họ cũng khá hiện thực chứ không hẳn là suy đoán (Mục 2). Điều này có tác động không nhỏ đến hành động của Việt Nam trước FTA này.



Nhìn lại hai năm trước đây, vào giai đoạn cuối của quá trình đàm phán PCA giữa Việt Nam và EU (một văn bản với phạm vi hợp tác rộng trong nhiều lĩnh vực như kinh tế, văn hóa, xã hội, giáo dục, môi trường...), người ta đã nói đến khả năng đàm phán một FTA giữa Việt Nam và EU. Cụ thể, cuối năm 2009, sau khi không thành công trong kế hoạch đàm phán thiết lập khu vực thương mại tự do EU – ASEAN do những bước tiến chậm chạp và nhiều quan điểm khác nhau giữa các nước ASEAN, EU đã chuyển sang thăm dò khả năng đàm phán FTA giữa khối này với một số thành viên riêng lẻ của ASEAN trong đó có Việt Nam. Vào thời điểm đó, một số ý kiến tỏ ra nghi ngờ động cơ ký kết FTA của EU với Việt Nam, cho rằng đây chỉ là giải pháp tạm thời cho một FTA chưa thể bắt đầu của EU với ASEAN, và do đó không có nền tảng vững chắc và có thể thay đổi, thậm chí chấm dứt khi tình hình thay đổi.

Tuy nhiên, những diễn tiến tiếp theo cho thấy nghi ngờ này hoàn toàn không có cơ sở. Cụ thể, hai tháng sau tuyên bố giữa hai Bên tháng 10/2010 như đã nói ở trên, trong

khôn khổ buổi họp báo đầu năm tổ chức tháng 1/2011, 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. Rõ ràng không phải ngẫu nhiên khi EU chọn việc bắt đầu đàm phán FTA với Việt Nam là một trọng tâm hoạt động của Phái đoàn EU tại Việt Nam trong năm 2011. EU đã đi bước đầu tiên trong nỗ lực hiện thực hóa đàm phán này, với việc đưa ra mục tiêu bắt đầu đàm phán chính thức FTA với Việt Nam trong năm nay.

Tại Hội thảo về triển vọng FTA Việt Nam – EU tháng 3/2011, 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. Ông này còn nhấn mạnh những quan tâm của EU trong FTA này. Và cho rằng lúc này “quyết định” hoàn toàn nằm trong tay Việt Nam. Điều này một lần nữa khẳng định một cách chính thức và rõ ràng về quyết tâm của EU trong việc tiến hành đàm phán FTA với Việt Nam.

Trong suốt thời gian giữa những phát ngôn này là những hoạt động

nhỏ của Phái đoàn châu Âu tại Việt Nam nhưng thể hiện một quyết tâm lớn của EU trong việc tiến tới một FTA với Việt Nam. Không phải ngẫu nhiên mà Phái đoàn EU tại Việt Nam ủng hộ, thậm chí là chủ động trong các nghiên cứu về triển vọng và những tác động có thể có của FTA Việt Nam – EU cũng như những hoạt động tuyên truyền về FTA này tại Việt Nam thời gian qua.

Rõ ràng EU đã phát đi tín hiệu đầy đủ cho việc đàm phán FTA với Việt Nam, thống nhất trong cả phát ngôn lẫn hành động liên quan. Quyết tâm này là rất có ý nghĩa đối với tương lai một FTA Việt Nam – EU bởi ít nhất những lý do sau đây:

■ *Thứ nhất*, trong một FTA giữa một đối tác thương mại lớn với một đối tác thương mại nhỏ, dù bình đẳng về ý chí giữa hai Bên nhưng quan điểm và quyết tâm của đối tác lớn có tác động mạnh đến tiến độ của việc đàm phán và ký kết, và do đó có ảnh hưởng không nhỏ đến triển vọng thực tế của một FTA. Có thể nhìn thấy điều này qua nhiều FTA “Bắc – Nam” (FTA giữa một bên là nước đang phát triển với bên kia là nước phát triển) trên thế giới. Ví dụ gần đây nhất có thể kể đến là

Hiệp định đối tác thương mại Xuyên Thái Bình Dương (TPP) hiện đang đàm phán rất khẩn trương. Đàm phán TPP hiện nay bắt đầu được nói tới từ năm 2007. Ban đầu là Hoa Kỳ và sau đó là nhiều nước khác tham gia vào ý tưởng này. Mặc dù vậy, những diễn biến chính trị trong nội bộ Hoa Kỳ đã không cho phép nước này có quyết định và hành động cụ thể liên quan đến đàm phán TPP thời gian sau đó. Sự lưỡng lự của Hoa Kỳ, đối tác thương mại lớn nhất trong số các nước thành viên TPP tại thời điểm đó, đã khiến cho TPP không thể tiến thêm bước nào dù tất cả các nước còn lại hầu như đều sẵn sàng đàm phán. Tới 2009, khi tình hình tại Hoa Kỳ đã tương đối ổn định với Chính quyền Obama mới cùng các chiến lược cụ thể hơn về các vấn đề, Hoa Kỳ quay lại TPP với quyết tâm mới. Điều này ngay lập tức đã tạo ra những kết quả tích cực. Cụ thể, chỉ ngay sau khi Hoa Kỳ tỏ rõ quyết tâm đàm phán, với sự ủng hộ của các đối tác còn lại, các Vòng đàm phán TPP đã được hiện thực hóa. Chỉ trong năm 2010, đã có 4 Vòng đàm phán chính thức cùng một số cuộc trao đổi giữa kỳ được tiến hành. Năm 2011 vừa mới bắt đầu người ta đã chứng kiến Vòng đàm phán thứ 5 vào tháng 2/2011 tại

Chile, Vòng 6 vào cuối tháng 3/2011 tại Singapore và Vòng 7 vào trung tuần tháng 6 tại Việt Nam. Các Vòng đàm phán tiếp theo được dự kiến cấp tập trong năm 2011 khi các đối tác TPP ủng hộ mục tiêu mà Hoa Kỳ đặt ra là kết thúc đàm phán TPP vào tháng 11/2011 nhân dịp cuộc họp APEC tại Hoa Kỳ.

Với trường hợp FTA Việt Nam – EU, việc EU, đối tác lớn hơn trong quan hệ song phương này, có ý định rõ ràng và nghiêm túc về việc đàm phán FTA là một đảm bảo tốt ban đầu về triển vọng của đàm phán này. Việt Nam rõ ràng cần cân nhắc đầy đủ điều này khi lựa chọn theo đuổi FTA nào trong thời gian tới. Bởi một FTA không triển vọng sẽ là một sự lãng phí lớn về nhân lực, vật lực và cả cơ hội (trong hoàn cảnh Việt Nam đang đứng trước nhiều lựa chọn FTA khác với nhiều đối tác khác nhau).

■ *Thứ hai*, khi tiến tới với Việt Nam sau khi không thành công trong ý định đàm phán FTA với ASEAN, EU đã có lựa chọn của mình với những lý do nhất định. Dù là lý do gì thì rõ ràng EU đã nhìn thấy những lợi ích có thể có được từ quan hệ thương mại ưu tiên với Việt Nam

thông qua một FTA. Sự chủ động của EU cho thấy Việt Nam có “cái thế” nhất định khi đàm phán FTA với khối này. Đây không phải là điều lúc nào Việt Nam cũng có được trong các đàm phán trước đây. Gia nhập WTO, Việt Nam ở thế đàm phán một chiều trong đó chỉ có chấp nhận hay không chấp nhận những điều kiện mà các thành viên WTO cũ đưa ra, kết quả tốt hay không tùy thuộc vào khả năng thuyết phục họ chấp nhận mức mà mình có thể “kháng cự” được là chủ yếu. Trong đàm phán AFTA và các FTA của ASEAN +, cơ chế đàm phán có bình đẳng ý chí hơn, nhưng Việt Nam vẫn ở thế bị động và bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố, sức ép mang tính cộng đồng trong ASEAN. Kết quả là những cam kết trong khuôn khổ các FTA này không hẳn đã thể hiện lợi thế đàm phán của Việt Nam.

Điều này sẽ không lặp lại trong FTA với EU, khi mà Việt Nam có sự chủ động và thế mạnh nhất định trong đàm phán. Rõ ràng, việc “lời mời giao kết” xuất phát từ EU không có nghĩa là Việt Nam bị động trong FTA này như một số ý kiến đã quan ngại. Và Việt Nam cần cân nhắc để có thể làm tốt nhất từ vị thế có được này.

■ *Thứ ba*, tính từ tháng 10/2010, thời điểm EU và Việt Nam thống nhất về việc xem xét khả năng đàm phán một FTA, đến nay đã được gần một năm. Còn nhớ EU đã quyết định hoãn đàm phán FTA giữa EU và ASEAN sau 2 năm kể từ ngày bắt đầu, trong đó đặc biệt là khoảng hơn 6 tháng bế tắc. Điều này cho thấy EU, mặc dù sốt sắng trong đàm phán FTA, không phải là đối tác có thể chấp nhận kiên nhẫn chờ

đợi lâu dài. Điều này đồng nghĩa với việc đàm phán FTA Việt Nam – EU, có thể là một cơ hội với Việt Nam, có thể không, nhưng là điều “thoắt đến thoát đi”. EU sẽ không chờ đợi quá lâu và vì thế Việt Nam cần có quyết định sớm. Chính Tham tán Thương mại tại Việt Nam, ông Jean-Jacques Boufflet cũng không úp mở về điều này trong phát ngôn của mình (tại Hội thảo về FTA Việt Nam – EU do VCCI tổ chức tháng 3/2011).



Đương nhiên, EU không tự nhiên ủng hộ và quyết tâm trong việc ký kết một FTA nói chung, và một FTA với Việt Nam trong trường hợp cụ thể này. Và cũng tất nhiên, EU không liệt kê với Việt Nam hay với bất kỳ nước nào về những lý do thúc đẩy khối này nhiệt tình “chào” Việt Nam đàm phán và ký kết FTA.

Mặc dù vậy, việc xem xét các động cơ ký FTA của đối tác là rất quan trọng, đặc biệt là với đối tác thương mại lớn như EU, bởi:

- ✓ Nếu động cơ của đối tác là bền vững và thực chất (ví dụ lợi ích kinh tế, chính trị trong lâu dài) thì khả năng đàm phán đi tới kết quả và FTA có hiệu lực sẽ cao hơn;
- ✓ Động cơ của đối tác sẽ có ảnh hưởng lớn đến phạm vi, mức độ tham vọng cũng như những nội dung cơ bản của FTA liên quan;
- ✓ Một FTA sẽ không thể được chấp nhận nếu những lý do khiến đối tác mong muốn đàm phán FTA đó không phù hợp với mục tiêu và không đảm bảo những nguyên tắc cơ bản, ảnh hưởng đến lợi ích lâu dài của mình.

Vì vậy, liên quan đến FTA giữa Việt Nam và EU, cần thiết phải có những nghiên cứu và đánh giá về động cơ của EU trong FTA này. Theo nhiều chuyên gia, việc này có thể được thực hiện thông qua việc rà soát nguyên nhân thúc đẩy EU ký kết những FTA trong quá khứ, xem xét các Chiến lược chung về FTA của EU và đối chiếu với trường hợp của Việt Nam để tìm ra đâu là động lực chính thúc đẩy khối này đàm phán FTA với Việt Nam.

Liên quan đến động cơ của EU trong việc ký kết các FTA trong quá khứ, nhóm chuyên gia độc lập của Ủy ban Tư vấn Chính sách Thương mại Quốc tế - VCCI đã thực hiện rà soát các FTA mà EU đã ký kết (EU bắt đầu sử dụng các FTA một cách hệ thống kể từ đầu những năm 90) và thấy rằng với mỗi nhóm đối tượng và trong từng thời kỳ EU có những động cơ khác nhau để tiến hành đàm phán FTA (Xem thêm tại Phụ lục). Cụ thể, có thể phân nhóm các FTA mà EU đã ký kết như sau:

■ *Nhóm các hiệp định với các nước gần về địa lý, những nước có thể sẽ gia nhập EU*

Nhóm này bao gồm các hiệp định mà EU đã ký với các nước láng giềng thứ ba, kể cả những nước đang trong tiến trình gia nhập Liên minh (ví dụ, Hiệp định ổn định và liên kết với Tây Balkans và Hiệp định Châu Âu với Các nước Trung và Tây Âu).

Với nhóm này, động cơ chính của EU là thiết lập quan hệ kinh tế ổn định và hài hòa với các nước xung quanh, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển chung cũng như tạo tiền đề về kinh tế cho việc sáp nhập sau này. Điều này đồng nghĩa với việc những lợi ích kinh tế và vấn đề tự do hóa thương mại có đi có lại không phải là mục tiêu hàng đầu của các FTA này.

Việt Nam tất nhiên không thuộc nhóm nước mà EU muốn ký FTA vì động cơ này.

■ *Nhóm các hiệp định nhằm đảm bảo ổn định chung trong khu vực EU mở rộng*

Nhóm này gồm các hiệp định mà EU đã ký nhằm mục đích tạo ra sự ổn định kinh tế và chính trị quanh biên giới của khối. Lý do đằng sau việc ký các hiệp định này là các điều kiện kinh tế và chính trị bất ổn ở khu vực

EU mở rộng có thể gây ra những tác động tiêu cực đến chính EU; vì thế, bất kỳ khả năng bất ổn nào cũng phải được giảm thiểu (ví dụ như Hiệp định Liên kết Địa Trung Hải châu Âu) và FTA có thể là công cụ phục vụ mục tiêu này.

Như vậy, cũng giống như nhóm thứ nhất, ở nhóm này những động cơ chính trị và ổn định được đặt cao hơn. Và, tương tự, Việt Nam không phải là đối tượng hưởng lợi của FTA nhóm này.

■ *Nhóm các hiệp định mà trọng tâm chính nhằm thúc đẩy sự phát triển của một khu vực nào đó*

Nhóm này gồm các hiệp định mà EU đã ký với các nước thứ ba dựa trên các yếu tố lịch sử và phát triển. Việc ký kết này nhằm giảm đói nghèo và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế tại các nước đang phát triển và kém phát triển mà trong quá khứ có quan hệ thuộc địa với EU (ví dụ các Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược với các nước ACP (bao gồm 5 quốc gia tại Châu Phi)).

Đây chính là lý do mà nhiều nhà nghiên cứu nhận thấy các FTA của EU có thể là một công cụ để “xuất khẩu” những giá trị và sự hỗ trợ của EU chứ không nhất thiết là một

cánh cửa tự do hóa thương mại như ý nghĩa ban đầu của nó. Đây là một đặc trưng rất riêng của EU bởi trên thực tế hầu như ít có đối tác thương mại lớn nào sử dụng FTA như là một công cụ thực hiện vai trò hỗ trợ xã hội như thế này (mặc dù không ít cường quốc sử dụng các công cụ kinh tế khác để gây các áp lực chính trị hoặc buộc tuân thủ các điều kiện về thể chế khác). Động lực “riêng biệt” này xét từ góc độ nội dung là có lợi cho nước đối tác liên quan.

Xét trong trường hợp của Việt Nam, là một quốc gia có những mối quan hệ rất đặc biệt với EU trong lịch sử, bao gồm cả quan hệ phụ thuộc (và vì vậy chịu những ảnh hưởng lớn trong đời sống văn hóa xã hội) và quan hệ hợp tác (và do đó có nhiều điểm tương đồng trong định hướng phát triển), rất có thể đây là một động cơ thúc đẩy EU đàm phán FTA với Việt Nam. Điều này đã được ông Sean Doyle, Đại sứ Trưởng Phái đoàn EU tại Việt Nam đề cập tới trong phát biểu khá súc tích của ông nhân dịp một Hội thảo về triển vọng quan hệ Việt Nam EU do Văn phòng Chính phủ của Việt Nam tổ chức giữa tháng 11 năm 2010 vừa rồi tại Hà Nội.

■ *Nhóm các hiệp định có mục tiêu chính là đảm bảo lợi ích thương mại cho các nhà xuất khẩu EU*

Nhóm này gồm các hiệp định thương mại EU đã ký chủ yếu với mục đích đảm bảo cho các doanh nghiệp EU được hưởng các lợi ích thương mại lớn nhất khi xuất khẩu sang các nước thứ ba. Các hiệp định với Chile, Mexico, Hàn Quốc, Colombia và Peru đều thuộc nhóm này.

Theo nhiều chuyên gia, đây là nhóm động cơ nổi bật nhất trong thời điểm hiện nay của EU trong các hoạt động hợp tác về khía cạnh kinh tế của khối này với các đối tác trên thế giới, đặc biệt là trong việc đàm phán ký kết các FTA. Về mặt nguyên tắc, động cơ kinh tế này đã được ghi nhận một cách chính thức tại Chiến lược Châu Âu Toàn cầu (văn bản định hướng chính sách kinh tế của Châu Âu cho giai đoạn sau 2006 – sẽ được xem xét kỹ hơn trong phần dưới đây). Trên thực tế, người ta nhận thấy có nhiều lý do để châu Âu quan tâm nhiều hơn đến vấn đề này khi mà “lục địa già” này đang tỏ ra chậm chạp trong các hoạt động kinh tế, kéo theo tình hình tăng trưởng ảm đạm và những khoản nợ công khổng lồ ở một số nước thành viên có thể đe dọa gây ra trì trệ kinh tế. Việc hướng tới những FTA mang lại

nhiều lợi ích kinh tế hơn cho EU, qua đó giúp cải thiện thu nhập và mức độ tăng trưởng kinh tế của khối này là một xu hướng có thể xem là tất yếu trong giai đoạn hiện nay. Bên cạnh đó, một số ý kiến chuyên gia còn cho rằng EU đang phải chịu sức ép từ việc Hoa Kỳ, đối thủ cạnh tranh thương mại lớn của khối này, đang dồn dập đàm phán ký kết các FTA với nhiều nước, và vì vậy EU cũng phải nhanh chân hơn trong việc đàm phán, ký kết các FTA mới (đặc biệt với các đối tác FTA của Hoa Kỳ³) để không bị gạt ra ngoài các lợi ích thương mại ở những thị trường đang dần trở nên quan trọng trong bản đồ thương mại thế giới⁴.

Liên quan đến vấn đề này, có thể thấy Việt Nam là một đích đến tương đối tiềm năng của EU trong việc hiện thực hóa mục tiêu này (như được đề cập cụ thể hơn dưới đây). Và do đó đây có thể xem là động lực chủ yếu thúc đẩy EU mong muốn sớm đàm phán và ký kết một FTA với Việt Nam.

Liên quan đến chiến lược ký kết các FTA của EU trong thời gian tới, ít nhất 02 văn bản cần được xem xét, bao gồm (i) Chiến lược “Châu Âu Toàn Cầu – Cạnh tranh trên Thế giới” (“Global Europe – Competing in

the World”), trong đó có nêu định hướng chính sách thương mại mới của EU, do Ủy ban châu Âu đưa ra trong năm 2006 và (ii) Báo cáo “Thương mại, Tăng trưởng và Các vấn đề toàn cầu” (“Trade, Growth and World Affairs”) trong đó nêu kế hoạch phát triển thương mại EU giai đoạn 2011-2015 mà Ủy ban Châu Âu công bố ngày 9/11/2010. Theo các văn bản này, có thể thấy động lực chính của EU trong việc ký kết các FTA trong thời gian gần đây và tương lai là vấn đề kinh tế. Cụ thể:

■ *Trong Chiến lược Châu Âu Toàn Cầu 2006*, việc ký kết những FTA mới và “tham vọng” với các đối tác chiến lược là một trong những ưu tiên hàng đầu. Có thể nhìn thấy trong phạm vi “tham vọng” của các FTA tương lai tại Chiến lược này những điểm nhấn rõ ràng, không che dấu, về lợi ích kinh tế mà EU cần đạt được trong các FTA;

3. Nhiều ý kiến cho rằng việc EU đàm phán và ký kết FTA với Chile, Mexico, Hàn Quốc hay một số nước ASEAN một phần là do Hoa Kỳ đã bắt đầu “quan hệ” FTA với những đối tác này.

4. Theo “EU FTA Manual” của Actionaid-Christian Aid-Oxfam phát hành tháng 2/2008

■ Trong Báo cáo “*Thương mại, Tăng trưởng và Các vấn đề toàn cầu*” 2010, Ủy ban châu Âu một lần nữa khẳng định vai trò quan trọng của thương mại trong tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm cho khối này và do đó cơ quan này đã nêu kế hoạch chi tiết cho việc phát triển thương mại của khối, bao gồm “giảm các rào cản thương mại, mở rộng thị trường toàn cầu, tìm kiếm những cơ hội công bằng cho các doanh nghiệp châu Âu”. Hình bóng của những FTA vì mục tiêu tăng trưởng thương mại cho EU đã được phác họa tương đối rõ nét.



HỘP 1

CÁC ƯU TIÊN THƯƠNG MẠI HÀNG ĐẦU CỦA EU TRONG GIAI ĐOẠN 2011-2015

1. Hoàn thành chương trình đàm phán đầy tham vọng trong WTO và với các đối tác thương mại lớn như Ấn Độ và Mercosur (dự báo điều này sẽ giúp EU tăng trưởng thêm 1% GDP mỗi năm);
2. Làm sâu sắc hơn quan hệ thương mại với các đối tác chiến lược như Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nga và Nhật Bản mà nội dung chủ yếu là xóa bỏ các rào cản phi thuế quan đối với thương mại;
3. Giúp các doanh nghiệp EU tiếp cận thị trường thế giới thông qua việc thiết lập một cơ chế để khắc phục sự mất cân bằng giữa việc EU mở cửa nhiều lĩnh vực (ví dụ trong lĩnh vực mua sắm công) trong khi các đối tác lại hạn chế các lĩnh vực này;
4. Bắt đầu triển khai đàm phán các quy định cơ bản về đầu tư với một số đối tác thương mại chủ chốt;
5. Đảm bảo rằng thương mại là công bằng và các quyền của EU được thực thi đầy đủ, những cam kết trên giấy được chuyển thành những lợi ích trên thực tế;
6. Đảm bảo rằng thương mại có lợi cho số đông chứ không phải cho số ít và phải làm rõ được rằng thương mại sẽ hỗ trợ cho phát triển như thế nào khi xác định các nguyên tắc ưu đãi thương mại cho các nước đang phát triển.

Theo “Trade, Growth and World Affairs” của Ủy ban Châu Âu, ra ngày 9/11/2010

Nếu như những Chiến lược hay Báo cáo này được xem là sự tuyên bố chính thức của EU về các mục tiêu và động cơ đàm phán FTA của khối này thì nội dung các FTA mà EU đã ký trong giai đoạn gần đây được xem

như sự hiện thực hóa các tuyên bố nói trên. Và người ta thấy có một sự thống nhất về cơ bản giữa tuyên bố của EU và hành động của khối này: EU đàm phán và ký kết các FTA để mang lại lợi ích kinh tế cho các doanh nghiệp và sự tăng trưởng kinh tế của khối này. Những động cơ khác, nếu có, về cơ bản sẽ không còn vai trò mạnh mẽ như trước đây mà chỉ là bổ trợ.

Về tính thực chất của một FTA mà EU mong muốn đàm phán với Việt Nam, có thể thấy đây là một FTA có khả năng mang lại lợi ích kinh tế đáng kể cho EU và do đó đáp ứng được những chiến lược liên quan mà EU đặt ra. Cụ thể:

■ *Một thị trường hấp dẫn cho hàng hóa EU:*

Mặc dù đã thực hiện cắt giảm thuế quan theo cam kết trong khuôn khổ WTO, Việt Nam hiện vẫn là thị trường còn tương đối bảo hộ đối với EU. Cụ thể Việt Nam hiện đang áp dụng mức thuế quan trung bình là 9,3% (giảm từ 13,7% năm 2005) trong tương quan với mức thuế bình quân 4,1% mà EU đang áp dụng cho Việt Nam thì gấp trên 2 lần. Hơn nữa, nhiều mặt hàng xuất khẩu mà EU có thể mạnh có mức thuế cao

hơn nhiều (từ 10% đối với dược phẩm đến 90% đối với ngành ô tô). Vì vậy, cùng với mức độ tăng trưởng ấn tượng về xuất khẩu sang Việt Nam từ EU hiện nay (trung bình là 18,7%/năm trong giai đoạn 2005-2009), việc khai thông một thị trường đang có sức tiêu thụ gia tăng ấn tượng như Việt Nam bằng việc đạt được cam kết cắt giảm phần lớn các dòng thuế, đồng nghĩa với việc Việt Nam dỡ bỏ hàng rào bảo hộ thông qua FTA, sẽ mang lại những lợi ích thương mại lớn cho các nhà xuất khẩu EU⁵;

■ *Một thị trường nhiều nhu cầu cho dịch vụ EU:*

Là một nền kinh tế đang phát triển, định hướng xuất khẩu, Việt Nam có nhu cầu đặc biệt lớn về các loại dịch vụ phục vụ sản xuất (cơ sở hạ tầng và tài chính). Việt Nam đang rất e dè trong việc mở cửa các ngành dịch vụ này, hầu như chưa cho đối tác nào quyền ưu tiên tiếp cận thị trường dịch vụ (kể cả với các đối tác đã có FTAs trong khuôn khổ AFTA và

5. Báo cáo Đánh giá tác động của FTA Việt Nam – EU đối với Việt Nam, MUTRAP III, tháng 3/2011 – Xem Bản tóm tắt Báo cáo này do Nhóm chuyên gia tư vấn của VCCI thực hiện trong Phụ lục Kiến nghị này.

ASEAN +)⁶. Lĩnh vực dịch vụ lại là thế mạnh truyền thống của EU. Vì vậy việc đạt được một FTA tham vọng trong lĩnh vực dịch vụ với Việt Nam sẽ mang lại những cơ hội rất lớn cho các nhà cung cấp dịch vụ EU trong so sánh với các nhà cung cấp dịch vụ đến từ các nước khác. Trên thực tế, theo nhiều chuyên gia, dịch vụ chứ không phải vấn đề nào khác là mối quan tâm hàng đầu của EU trong FTA với Việt Nam;

■ *Một địa điểm đầu tư năng động:*

Theo đánh giá thống nhất từ nhiều nguồn, Việt Nam hiện đang là một trong những điểm đến hấp dẫn nhất của các dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Những số liệu trên thực tế (FDI năm 2010 ước tính khoảng 11 tỷ US\$, tăng 10% so với năm 2009)⁷ là dẫn chứng thuyết phục cho điều này. Việc có được vị thế ưu tiên cho các nhà đầu tư EU tại Việt Nam thông qua một FTA sẽ mang lại lợi ích rất lớn cho nhóm này. Với tính chất là khu vực có dòng vốn đầu tư nước ngoài lớn bậc nhất, rõ ràng EU cần dành sự quan tâm tới một địa chỉ như Việt Nam. Ngoài ra, cũng liên quan đến vấn đề này, một loạt các quan ngại của các nhà đầu tư EU khi đầu tư vào Việt

Nam như môi trường và pháp luật cạnh tranh, vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, minh bạch và cơ hội trong mua sắm công... có thể được giải quyết hoặc khắc phục một phần thông qua FTA và điều này một lần nữa lý giải tại sao từ góc độ lợi ích đầu tư EU muốn đàm phán FTA với Việt Nam;

■ *Một cửa ngõ kinh tế quan trọng:*

Việt Nam hiện đã có FTA (ít nhất là trong lĩnh vực hàng hóa) với 15 nước khác (bao gồm 9 nước ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ, Úc, New Zealand, Nhật Bản). Vì vậy Việt Nam trở thành một trung tâm xuất khẩu tiềm năng tới một khu vực rộng lớn xung quanh – một khu vực kinh tế đang được xem là có tốc độ tăng trưởng và năng động nhất toàn cầu. Sức hấp dẫn của Việt Nam do đó có được sự cộng hưởng từ sự phát triển mạnh mẽ của thị trường nội địa Việt Nam và khả năng tiếp cận thuận lợi vào thị trường các nước đối tác đã có FTA với Việt Nam. Do đó

6. Theo văn bản các Hiệp định FTAs đã ký của Việt Nam và Bản tóm tắt các cam kết trong các Hiệp định này.

7. Theo Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2010 của Chính phủ (www.chinhphu.vn)

Việt Nam trong FTA có “giá trị” hơn nhiều với EU so với thứ bậc khiêm tốn hiện nay trong quan hệ với khu vực này (Việt Nam hiện mới chỉ là thị trường xuất khẩu đứng thứ 41 với kim ngạch chiếm 0.3% kim ngạch xuất khẩu của EU)⁸.

Cũng ở khía cạnh này, một thực tế quan trọng không thể bỏ qua là khu vực châu Á này đang là tâm điểm của việc đàm phán, ký kết nhiều FTA với sự tham gia của nhiều đối thủ thương mại quan trọng trên thế giới. Nhiều nước đang tìm kiếm lợi ích ở khu vực này thông qua các FTA. Trong hoàn cảnh một FTA với ASEAN đang đổ vỡ và chưa biết bao giờ có thể khôi phục lại, rõ ràng việc tiếp cận với Việt Nam và một số nước ASEAN khác là một lựa chọn không thể bỏ qua của EU nếu khối này không muốn đứng ngoài làn sóng FTA ở đây và đánh mất đi cơ hội được cạnh tranh bình đẳng của các nhà xuất khẩu và cung cấp dịch vụ của mình.

Những phân tích về động cơ kinh tế của EU trong một FTA tiềm năng với Việt Nam nói trên là:

- EU có nhiều lý do kinh tế để mong muốn đàm phán FTA với Việt Nam và những lý do này là bền vững (nằm trong kế hoạch ngắn hạn 5 năm và cả chiến lược dài hạn của EU về phát triển tương mại, ra khỏi khủng hoảng và tiến tới tăng trưởng kinh tế) và thực chất (trong bối cảnh EU bị dồn vào thế phải tìm được những con đường gia tăng lợi ích kinh tế và phát triển cho chính mình);

- Việc EU nhấn mạnh tới những yếu tố kinh tế trong các FTA cho thấy EU trông chờ vào một FTA tham vọng (với mức độ cam kết cao), và do đó Việt Nam nếu chấp nhận đàm phán FTA với EU thì cũng đồng nghĩa với việc phải chấp nhận mức độ mở cửa tương đối lớn của FTA này;

Từ những phân tích trên đây có thể thấy mong muốn đàm phán FTA với Việt Nam của EU là có thật và xét từ góc độ nội dung thì mong muốn này là thực chất như động cơ của nó. Điều này chắc chắn sẽ là yếu tố có giá trị tham khảo tích cực khi Việt Nam cân nhắc việc có chấp thuận “lời mời” đàm phán và ký kết FTA với EU hay không.

8. Xem thêm tại Phụ lục của Kiến nghị về Số liệu thống kê quan hệ thương mại Việt Nam – EU của Eurostat

KẾT LUẬN

Khác với một số FTA mà Việt Nam đã ký kết trước đây, FTA giữa EU và Việt Nam, nếu có, sẽ là một FTA mà Việt Nam tham gia với lựa chọn đầy đủ, không phải chịu sức ép từ bất kỳ đối tác, xu hướng hay hoàn cảnh nào. Do đó, sự nhiệt tình sốt sắng hay cả động cơ bền vững của EU trong FTA tương lai này chắc chắn không phải là lý do duy nhất hay chủ yếu thúc đẩy Việt Nam chấp nhận đàm phán.

Mặc dù vậy, việc xem xét thái độ và động cơ của EU vẫn có ý nghĩa nhất định trong cân nhắc liên quan của Việt Nam. Và kết quả ban đầu từ việc xem xét này cho thấy Việt Nam hoàn toàn có thể yên tâm đàm phán FTA với EU, ít nhất là từ góc độ tính chắc chắn và động cơ của đối tác.



Mặc dù EU mong muốn có thể bắt đầu việc đàm phán FTA với Việt Nam trong năm 2011 này, cho đến cuối quý II năm nay, Việt Nam vẫn chưa có động thái gì đi xa hơn tuyên bố của Thủ tướng Chính phủ trong tuyên bố chung ủng hộ FTA này cùng với Chủ tịch Ủy ban châu Âu tháng 10/2010.

Sự im lặng này phần nào cho thấy Việt Nam không tham gia các đàm phán FTA một cách bốc đồng. Thái độ thận trọng với mỗi FTA đều là cần thiết và hợp lý. Một FTA với đối tác lớn như EU càng cần điều này bởi nó chắc chắn sẽ tạo ra những tác động không nhỏ tới một nền kinh tế Việt Nam. Sự thận trọng càng được nhấn mạnh trong hoàn cảnh Việt Nam đang triển khai thực hiện nhiều cam kết mở cửa thị trường trong khuôn khổ bầy FTA mà Việt Nam đã ký kết và đang có hiệu lực cho đến thời điểm hiện tại và đang chứng kiến những tác động theo cả chiều thuận và nghịch đối với doanh nghiệp và nhiều tầng lớp trong xã hội. 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), một đàm phán nhiều tham vọng với các đối tác thương mại quan trọng, trong đó có Hoa Kỳ. 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. Điều này càng khó hơn khi mà đến nay Việt Nam chưa có một Chiến lược tham gia các FTA chính thức và hoàn chỉnh.

Do đó, việc Việt Nam cân nhắc cẩn trọng triển vọng cũng như thách thức từ một FTA với EU trong hoàn cảnh cụ thể của Việt Nam là việc cần và nên làm.

Trong quá trình cân nhắc này, bên cạnh những tính toán vĩ mô từ nhiều góc độ của Chính phủ, trong hoàn cảnh “hội nhập từ bên trong” – hội nhập từ nhu cầu trong nước, và “hội nhập từ dưới lên” – hội nhập xuất phát từ nhu cầu của doanh nghiệp, Kiến nghị này đóng góp một góc nhìn về những tác động mà một FTA với EU có thể tạo ra đối với nền kinh tế và doanh nghiệp.



Việc đánh giá một cách chính xác tác động đối với nền kinh tế Việt Nam của một cam kết mở cửa thương mại chưa định hình như FTA với EU là điều không thể. Tuy nhiên, với phương pháp phân tích kinh tế lượng theo những kịch bản (với mức độ cam kết mở cửa khác nhau) thực hiện bởi các chuyên gia độc lập trên cơ sở các số liệu đầu vào chính thức được cung cấp bởi các cơ quan Nhà nước liên quan của Việt Nam, Dự án Thương mại Đa biên MUTRAP III đã đưa ra một Báo cáo Đánh giá tác động định tính và định lượng của FTA này⁹.

Theo Báo cáo này, FTA với EU ở tất cả các kịch bản đều mang lại những tác động tích cực đáng kể đối với các yếu tố cơ bản của nền kinh tế. Cụ thể, theo Báo cáo này:

■ **Thu tài khóa** sẽ tăng đáng kể do thu từ tăng trưởng nhập khẩu lớn hơn mức thiệt hại do giảm thuế (529 tỷ đồng hàng năm từ năm đầu tiên thực hiện mở cửa theo giả thuyết cắt giảm ngay và từ 0 tỷ đồng trong năm đầu tiên lên tới 6305 tỷ đồng sau 15 năm theo giả thuyết cắt giảm dần dần);

■ Tác động đối với **GDP** sẽ thực sự tích cực: khoảng +2,7% /năm trong giả thuyết cắt giảm ngay, trong khi đối với giả thuyết cắt giảm dần dần, sẽ tăng dần từ năm thứ hai thực hiện và lên đến +3,7% sau 15 năm.

■ **Tiêu dùng Chính phủ và khu vực tư nhân** dự kiến sẽ tăng hơn 2% trong cả hai trường hợp giả thuyết trong khi đầu tư cũng tăng tương ứng là 2,3 – 2,6% trong trường hợp cắt giảm ngay và lên đến 3,4% trong năm thứ năm trong trường hợp cắt giảm dần dần.

■ Kết quả là **giá** nhập khẩu và giá tổng hợp (gồm cả giá nhập khẩu và giá nội địa) sẽ giảm đối với hầu hết các sản phẩm nhập khẩu (ít hơn đối với máy móc và điện tử - sản phẩm nhập khẩu quan trọng nhất từ EU), làm gia tăng tự nhiên tiêu dùng nội địa (2% đối với cả tiêu dùng hộ gia đình và chi tiêu chính phủ).

■ **Lương** cũng được dự đoán sẽ tăng trong những ngành mà hiện nay ít được bảo hộ hơn (máy móc, điện tử, hóa chất và ngành công nghiệp nói chung). Do những ngành được bảo hộ nhiều nhất cũng là những ngành Việt Nam kỳ vọng tăng trưởng xuất khẩu nên kết quả cuối cùng đối với lương sẽ có thể tích cực do xuất khẩu tăng nhiều hơn nhập khẩu. Nhìn chung, liên quan đến chiến lược tự do hóa, mô hình cho thấy giả thuyết cắt giảm dần dần sẽ mang lại nhiều kết quả tích cực hơn với giả thuyết cắt giảm ngay xét trong dài hạn.

9. "The FTA between Vietnam and EU: Quantitative and Qualitative Impact Analysis", Jean Marc-Philips, Eugenia Laureanza, Federico Lupo Pasini – MUTRAP III Acitivity Coded FTA-9 EU

Là nền kinh tế định hướng xuất khẩu¹⁰, việc thiết lập một điều kiện thuế quan ưu tiên vào một thị trường xuất khẩu lớn bao giờ cũng có ý nghĩa quan trọng đối với Việt Nam. 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 giấy dếp 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%) (Xem Danh mục các FTA mà EU đã ký kết trong Phụ lục). Một FTA với EU sẽ là công cụ tốt để xử lý rào cản quan trọng này.

Bên cạnh những đánh giá định tính nói trên, Báo cáo của MUTRAP III về tác động định lượng của FTA với EU trong xuất khẩu cũng cho kết quả rất tích cực. Cụ thể, xuất khẩu của Việt Nam sẽ tăng trung bình 4%

10. Theo số liệu thống kê, năm 2008 kim ngạch xuất khẩu chiếm 69% GDP, 64% năm 2009; 16% GDP được xuất khẩu sang EU với giá trị kim ngạch là 14,9 tỷ USD (14% năm 2009 với 12,6 tỷ) và chiếm 17% tổng xuất khẩu Việt Nam (tỷ lệ này giữ ổn định kể từ năm 2005)

HỘP 2

GSP HAY FTA?

Hiện tại EU đang cho một số nhóm hàng hóa của Việt Nam hưởng GSP – hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập theo đó một nước phát triển (EU) tự nguyện cắt giảm thuế cho hàng hóa đến từ các nước đang phát triển (Việt Nam). Được hưởng GSP, hàng hóa liên quan sẽ được áp mức thuế suất thấp hơn nhiều so với mức thuế tối huệ quốc mà nước phát triển đang áp dụng. Trong khi đó nước đang phát triển không phải cam kết cắt giảm thuế quan hay bất kỳ cam kết mở cửa nào khác theo kiểu “có đi có lại” như trong một FTA.

Mặc dù vậy, một FTA có nhiều lợi thế hơn GSP:

- ✓ **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 thiểu số, sản phẩm nào mà Việt Nam đã đủ sức cạnh tranh (ngành hàng trưởng thành) 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 giấy dếp của Việt Nam. Trong khi đó, trong FTA, việc bãi bỏ thuế là nguyên tắc cho hầu hết các mặt hàng.
- ✓ **Về hiệu lực:** 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.

năm, mức cao nhất 6% năm đối với các ngành mà hiện nay Việt Nam đang phải chịu mức thuế nhập khẩu cao vào EU và trung bình 3% đối với các ngành khác (không bao gồm các sản phẩm cụ thể có dữ liệu cao hơn). Lấy 2008 là năm tham chiếu, điều này có nghĩa là xuất khẩu sang EU

sẽ tăng hơn 3,2 tỷ USD trong vòng 5 năm và hơn 7,1 tỷ USD trong 10 năm.

Cũng trong Báo cáo này, phần đánh giá tác động của FTA Việt Nam – EU với 02 ngành xuất khẩu mũi nhọn của Việt Nam sang thị trường này cho thấy một bức tranh tương lai khá sáng sủa. Cụ thể:

■ **Đối với ngành giấy dếp:**

Mức thuế suất bình quân gia quyền EU áp dụng đối với giấy dếp nhập khẩu từ Việt Nam hiện là 12,4%. FTA với EU sẽ giúp xuất khẩu các loại giấy dếp hưởng mức thuế 0%, do đó kim ngạch dự kiến sẽ tăng từ 7 đến 21%/năm (con số này được tính toán theo số liệu tại thời điểm giấy Việt Nam đang phải chịu thuế chống bán phá giá, trên thực tế có thể được bổ sung thêm 14-16% nữa do hết hạn áp dụng thuế chống bán phá giá);

■ **Đối với ngành dệt may:**

FTA với EU sẽ làm giảm mức thuế quan 12% mà hiện EU đang áp dụng đối với hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam xuống còn 0%. Điều này sẽ mang lại lợi thế cạnh tranh đáng kể cho nhóm 5 sản phẩm dệt may xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam với mức tăng trưởng về kim ngạch trung bình trên 20%/năm;

Liên quan đến lĩnh vực **nông nghiệp**, 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 thế mạnh (nông sản nhiệt đới) lại không phải là mặt hàng được bảo hộ lớn của EU, và vì vậy vẫn có thể hy vọng có mức thuế tốt qua FTA, qua đó nâng cao sức cạnh tranh và kim ngạch của nông sản Việt Nam ở EU.



HỘP 3

BÀI HỌC MEXICO LỢI ÍCH THỰC 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 cán cân 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 (từ 8 tỷ USD năm 1999 lên trên 22 tỷ USD năm 2008).

Trường hợp này của Mexico là bằng chứng cho một số lo ngại 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.

Thêm nữa, khác với một số đối tác FTA với những đòi hỏi khắt khe về **quy tắc xuất xứ** (hàm lượng nội địa của hàng hóa) khiến những lợi ích từ việc cắt giảm thuế có thể chỉ là trên giấy (do hàng hóa Việt Nam chủ yếu sử dụng nguyên liệu nhập khẩu và do đó không đáp ứng được quy tắc xuất xứ chặt chẽ để có thể hưởng ưu đãi thuế theo FTA), EU tỏ ra “dễ chịu” hơn nhiều trong các đòi hỏi về vấn đề này tại các FTA đã ký. Ví dụ, từ nội dung các FTA ký với Ai Cập, Nam Phi, Mexico¹¹ có thể thấy EU có xu hướng chấp nhận các quy tắc xuất xứ mềm dẻo, áp dụng riêng cho mỗi bên đối tác¹². Và vì vậy, chúng ta có cơ sở để hy vọng rằng những cắt giảm thuế trong một FTA với EU sẽ không bị vô hiệu hóa vì các nguyên tắc xuất xứ ngặt nghèo và vô lý.

Mặc dù vậy, theo nhiều chuyên gia, EU đang tỏ ra ngày càng “giống Mỹ” hơn trong nhiều vấn đề thuộc khuôn khổ đàm phán các FTA. Và vì vậy không thể bỏ qua nguy cơ EU cũng có những đòi hỏi chặt về xuất xứ hàng hóa. Nếu Việt Nam chấp nhận những quy tắc xuất xứ hàng hóa quá chặt trong hoàn cảnh phần lớn nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu của chúng ta vẫn còn phải phụ thuộc vào nguồn cung từ bên

ngoài (mà chủ yếu là Trung Quốc), những lợi ích đầy hứa hẹn cho xuất khẩu Việt Nam nói trên có thể sẽ không bao giờ là hiện thực.

Vì vậy, trong quá trình đàm phán FTA với EU, đây chắc chắn sẽ là vấn đề mà các nhà đàm phán Việt Nam cần có sự lưu tâm đặc biệt. Một hệ thống quy tắc xuất xứ đơn giản, linh hoạt, phù hợp với tình hình Việt Nam và cho phép Việt Nam hưởng các lợi ích chính đáng từ FTA với EU sẽ là điều kiện tiên quyết cần đảm bảo. Yêu cầu này là hoàn toàn hợp lý đứng từ góc độ lợi ích (lợi ích lớn nhất và trực tiếp nhất từ FTA với EU của Việt Nam nằm ở việc cắt giảm thuế quan đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam). Hơn nữa, đây cũng là điều công bằng khi mà các FTA mà EU ký kết gần đây với các nước có hoàn cảnh và trình độ phát triển tương tự Việt Nam cũng áp dụng các nguyên tắc xuất xứ ở mức độ này.

11. Xem thêm tại Mục 2 Phần thứ ba Kiến nghị này

12. Điều này thậm chí được thể hiện rất rõ qua FTA gần đây giữa EU với Hàn Quốc, vốn được xem là một FTA “cứng rắn” của EU trong việc bảo vệ lợi ích thương mại. Cụ thể, tại FTA này, EU chấp nhận quy tắc xuất xứ theo giá trị nội địa ở mức 55% đối với hầu hết các loại hàng hóa Hàn Quốc và còn chấp nhận biện pháp duty drawback cho Hàn Quốc (xét lại 5 năm một lần), một phương pháp vốn bị EU từ chối trong tất cả các FTA trước đây.

HỘP 4

NGÀNH DỆT MAY QUY TẮC XUẤT XỨ TRONG FTA LÀ YẾU TỐ QUAN TRỌNG NHẤT

Nếu như đối với nhiều mặt hàng (ví dụ như thủy sản, nông sản), vấn đề xuất xứ trong một FTA không quá quan trọng thì dệt may lại có nhiều điểm khác biệt. Chúng ta đều biết rằng sản xuất hàng dệt may của Việt Nam hiện nay chủ yếu thu lợi từ lao động (gia công sản phẩm). Nói cách khác, xuất khẩu dệt may thực chất là xuất khẩu sức lao động còn phần lớn các giá trị đầu vào (nguyên phụ liệu) cho sản xuất đều không có xuất xứ từ Việt Nam. Vì vậy nếu các FTA đòi hỏi quy tắc xuất xứ chặt chẽ (ví dụ vải, sợi phải là của Việt Nam) thì ngành dệt may hầu như không thu lợi được gì từ việc mở cửa thị trường theo các FTA này.

Đây là bài học đã nhìn thấy được ở các FTA mà Việt Nam chúng ta đã ký và đang thực hiện. Ngành dệt may đã không được hưởng lợi từ FTA với Trung Quốc, Úc, New Zealand vì vấn đề quy tắc xuất xứ.

Đối với FTA với Nhật Bản, mặc dù Hiệp hội dệt may Việt Nam đã nêu rất quyết liệt vấn đề này và mặc dù Nhật Bản cũng đã có những nhượng bộ theo đó chấp nhận cho các sản phẩm dệt may Việt Nam hưởng ưu đãi thuế khi xuất sang Nhật nếu có vải xuất xứ từ Việt Nam, Nhật Bản hay các nước ASEAN, tăng trưởng dệt may sang nước này sau FTA cũng không là bao (10% - trong khi tăng trưởng xuất khẩu dệt may cùng thời kỳ sang Hoa Kỳ là 20%, sang EU là 16% dù Việt Nam chưa có FTA với hai thị trường này). Lý do nằm ở chỗ Việt Nam không có vải, vải nhập từ Nhật Bản hay ASEAN cũng rất ít. Những hỗ trợ kỹ thuật mà Nhật Bản hứa thực hiện nhằm thu hút đầu tư vào công nghiệp phụ trợ cho ngành dệt may cũng không giúp xử lý được vấn đề này.

Trong đàm phán Hiệp định đối tác thương mại Xuyên Thái Bình Dương (TPP) hiện nay, vấn đề xuất xứ thậm chí còn nan giải hơn khi Hoa Kỳ đòi hỏi quy tắc xuất xứ nội khối (nội bộ trong các nước tham gia TPP) đối với sợi.

Ngược lại, nếu quy tắc xuất xứ phù hợp, một FTA có thể mang lại lợi ích lớn cho ngành dệt may. Có thể thấy rõ điều này qua FTA với Hàn Quốc, với quy tắc xuất xứ chỉ liên quan đến giai đoạn cắt và may, tăng trưởng xuất khẩu dệt may Việt Nam sang nước này đã có sự tăng trưởng rõ rệt.

Tóm lại, đối với ngành dệt may, lợi ích và tăng trưởng xuất khẩu từ một FTA phụ thuộc vào quy tắc xuất xứ của FTA đó. Vì vậy FTA với EU cần quan tâm đến vấn đề này. Cần có sự tham gia của doanh nghiệp 2 bên để hỗ trợ các nhà đàm phán, giúp nhau hiểu rõ hơn vấn đề, giải thích các khúc mắc và đi đến chấp nhận các điều kiện của nhau.

Trích ý kiến của Ông Lê Văn Đạo – Hiệp hội dệt may Việt Nam tại Hội thảo “FTA Việt Nam – EU? Cơ hội và thách thức nào cho Việt Nam” của VCCI tại HN-HCMC ngày 2-3/3/2011



Bên cạnh đó, những cam kết trong các lĩnh vực khác như **phòng vệ thương mại** (chống bán phá giá – chống trợ cấp – tự vệ), hàng rào kỹ thuật (**TBT**), biện pháp vệ sinh dịch tễ (**SPS**) với những nội dung thường thấy trong các FTA mà EU đã ký được suy đoán là có thể mang lại những lợi ích đáng kể cho xuất khẩu của Việt Nam, cụ thể:

■ Với nội dung chủ yếu là không cam kết các quy định cụ thể về những vấn đề chi tiết mà tập trung vào việc thiết lập cơ chế hợp tác nhằm minh bạch hóa và xử lý nhanh những tranh chấp phát sinh, một FTA Việt Nam-EU không những không làm xấu hơn hiện trạng về các quy định áp dụng cho hàng xuất khẩu của Việt Nam vào EU (nói cách khác FTA không tạo ra các quy định khắt khe hơn) mà góp phần cải thiện quá trình thực thi các quy định liên quan (cơ hội để bình luận nhiều hơn vào việc ban hành hay sửa đổi các quy định của EU, cơ hội để giải quyết ôn hòa những khúc mắc phát sinh trong quá trình áp dụng...). Nếu không tham gia FTA với EU, Việt Nam sẽ không có cơ hội này trong khi vẫn phải tuân thủ các nguyên tắc liên quan của EU (được áp dụng không phân biệt nguồn gốc nhập khẩu của hàng hóa);

■ Riêng đối với vấn đề chống bán phá giá và chống trợ cấp: Đàm phán FTA với EU là cơ hội để Việt Nam đặt lên bàn đàm phán vấn đề EU công nhận nền kinh tế thị trường cho Việt Nam trước thời hạn chấm dứt tự động quy chế kinh tế phi thị trường cuối năm 2018 theo cam kết WTO của Việt Nam – và với những lợi thế nhất định trong đàm phán (như đã đề cập ở Phần thứ nhất), khả năng EU chấp nhận điều kiện này sẽ lớn hơn nhiều so với việc thảo luận trong khuôn khổ Nhóm công tác Việt Nam – EU về việc trao quy chế nền kinh tế thị trường cho Việt Nam¹³. Trên thực tế, khả năng đàm phán thực chất hơn về vấn đề này trong FTA đã được mở ra từ PCA Việt Nam – EU.

Cũng liên quan đến vấn đề này, nhiều chuyên gia cho rằng triển vọng được công nhận nền kinh tế thị trường của Việt Nam trong khuôn khổ FTA với EU khả quan hơn nhiều

13. Nhóm này được thành lập trên cơ sở sáng kiến chung của Cao ủy Thương mại EU Peter Mandelson và Bộ trưởng Thương mại Việt Nam Trương Đình Tuyển tháng 4/2006 và bắt đầu các cuộc trao đổi song phương từ tháng 2/2007. Tuy nhiên, cho đến nay Nhóm này chưa đạt được tiến triển gì trong việc công nhận nền kinh tế thị trường cho Việt Nam (ví dụ tới tháng 2/2010, trong Báo cáo đánh giá công nhận nền kinh tế thị trường của Việt Nam, EU mới chỉ thừa nhận Việt Nam đã đạt được tiêu chí thứ nhất - Mức độ ảnh hưởng của Nhà nước đối với việc phân bổ các nguồn lực và các quyết định của doanh nghiệp – trong 5 tiêu chí cho việc công nhận này).

so với đàm phán cũng về vấn đề này trong khuôn khổ Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương TPP với Hoa Kỳ (khi mà Hoa Kỳ tỏ ra rất cứng rắn trong việc đưa ra bất kỳ nhượng bộ nào về vấn đề này).

Cuối cùng, những quy định về **tiêu chuẩn lao động, môi trường** liên quan trong FTA với EU được dự kiến là cũng sẽ không tạo ra thách thức quá lớn cho xuất khẩu Việt Nam. Cụ thể, ở những nội dung này, việc rà soát các FTA trước đây của EU cho thấy khối này không đặt ra những tiêu chuẩn quá cao cho đối tác (đặc biệt là đối tác đang phát triển) mà thường có xu hướng chấp nhận hoặc khuyến cáo áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế liên quan vốn được thừa nhận rộng rãi tại thời điểm đàm phán FTA. Vì vậy, một FTA giữa Việt Nam và EU không phải là

một nguy cơ làm gia tăng các điều kiện đối với hàng hóa Việt Nam khi xuất khẩu vào thị trường EU hơn so với hiện trạng (trên thực tế, hiện nay các tiêu chuẩn và hàng rào kỹ thuật đang là khó khăn lớn nhất đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam sang thị trường EU).

Tuy nhiên, cũng như trong vấn đề quy tắc xuất xứ hàng hóa, cùng với những thay đổi đáng kể trong chính sách và quan điểm ký kết các FTA, không loại trừ nguy cơ EU trong đàm phán FTA với Việt Nam có thể đưa ra những đòi hỏi khắt khe về các tiêu chuẩn lao động, môi trường. Dù rủi ro này không lớn nhưng các nhà đàm phán vẫn cần quan tâm để đảm bảo rằng các yêu cầu liên quan của phía EU, nếu có, phải ở mức chấp nhận được đối với các doanh nghiệp Việt Nam.



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 lý thuyết, **nhập khẩu hàng hóa** từ EU vào Việt Nam sau khi hàng rào thuế quan được bãi bỏ theo FTA có thể khiến các doanh nghiệp nội địa cạnh tranh khó khăn hơn trên chính sân nhà 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 FTAs 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, dược 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 vì nhiều lý do 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

HỘP 5

VẤN LÀ CƠ HỘI LỚN NGAY CẢ KHI EU XUẤT SIÊU VÀO VIỆT NAM SAU FTA...

Khi thực hiện FTA Việt Nam – EU, Việt Nam vẫn có thể xuất siêu sang EU. Tuy nhiên, tôi không lo lắng về chuyện xuất siêu hay nhập siêu trong quan hệ giữa hai bên. Kể cả tương lai nếu Việt Nam nhập siêu từ EU thay vì nhập siêu từ Trung Quốc như hiện nay thì đó có thể lại là điều tốt cho Việt Nam.

Vấn đề đối với Việt Nam không phải là giảm nhập siêu xuống, mà vấn đề của chất lượng nhập siêu. Nói cách khác là nhập khẩu từ đâu thì có lợi nhất cho nền kinh tế về lâu về dài. Vấn đề của Việt Nam hiện nay không chỉ là nhập siêu quá lớn mà còn là nhập những công nghệ-thiết bị tồi, không giúp cho nền kinh tế cải thiện năng lực cạnh tranh được.

Vì vậy trong thương mại Việt Nam – EU, dù Việt Nam có nhập siêu đi chăng nữa, nếu nhập siêu đó phục vụ cho quá trình hiện đại hóa kinh tế, công nghiệp hóa của Việt Nam thực sự thì có thể điều này vẫn còn tốt hơn là Việt Nam xuất siêu sang EU để lấy tiền đi nhập siêu từ những nước có trình độ công nghệ thấp.

Trích ý kiến của Chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan tại Hội thảo “FTA Việt Nam – EU? Cơ hội và thách thức nào cho Việt Nam” của VCCI tại HN-HCMC ngày 2-3/3/2011

việc thâm nhập thị trường của các đối thủ 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 (bởi hiện nay dịch vụ đang chiếm phần đáng kể trong giá thành sản xuất của nhiều loại hàng hóa).

Bảng 1 - Giá trị dịch vụ trong trị giá hàng hóa Việt Nam

	Tổng chi phí trực tiếp (%)	Tổng chi phí đầu vào (%)	Giá trị gia tăng liên quan (đóng góp của dịch vụ) (%)
Gạo	9.23	14.39	11.56
Rau quả	2.74	14.93	3.36
Lâm nghiệp	5.50	23.92	7.14
Thủy sản	8.66	21.97	14.28
Thực phẩm	5.65	7.22	20.05
Dệt	5.79	7.08	31.55
Máy mặc	4.99	5.68	41.19
Sản phẩm da	5.61	6.54	39.23
Đồ gỗ	7.16	9.64	27.87
Điện tử	6.69	7.66	53.06
Máy móc	5.87	7.44	27.93

Nguồn: Bài trình bày của GS Claudio Dordio tại Hội thảo “FTA Việt Nam – EU? Cơ hội và thách thức nào cho Việt Nam” của VCCI tại HN-HCMC ngày 2-3/3/2011

Bên cạnh những tác động trực tiếp của việc mở cửa thị trường, những cam kết ngang khác trong các lĩnh vực mà EU quan tâm như ***ạnh 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 theo nhiều cách thức khác nhau.

Ví dụ, liên quan đến vấn đề môi trường, một FTA với EU có thể mang lại cho Việt Nam những điều kiện quan trọng để nâng cao chất lượng môi trường và cải thiện nền kinh tế theo hướng bền vững ở nhiều khía cạnh:

- *Thứ nhất*, các cam kết về môi trường trong FTA là sức ép, đòi hỏi để Việt Nam tự cải thiện vấn đề này trong quan hệ thương mại với EU, và từ đó trong thương mại nói chung;

- *Thứ hai*, bản thân những tiêu chuẩn cao về môi trường mà hàng hóa và dịch vụ EU đang tuân thủ khi “nhập khẩu” vào Việt Nam tạo nên thế mạnh cạnh tranh riêng của họ và để không bị mất thị phần cho EU, các doanh nghiệp Việt Nam cũng sẽ phải phát triển theo hướng này và từ đó có thay đổi nhận thức về môi trường cũng như chiến lược kinh doanh liên quan đến vấn đề này;

- *Thứ ba*, qua FTA với EU, các doanh nghiệp Việt Nam có thể tiếp cận máy móc thiết bị nhập khẩu từ EU với giá rẻ hơn, trong khi đó các thiết bị này lại sử dụng công nghệ mới, thân thiện với môi trường theo tiêu chuẩn mà EU đang áp dụng. Và vì vậy đây sẽ là điều kiện để cải tạo phương thức sản xuất của nhiều doanh nghiệp theo hướng tốt hơn cho môi trường, từ đó góp phần xây dựng một nền kinh tế phát triển bền vững.



NGÀNH GIẤY – CƠ HỘI XANH TỪ FTA VỚI EU

Một FTA với EU sẽ có lợi cho ngành giấy và cả tiêu dùng giấy ở Việt Nam.

Liên quan đến ngành giấy, Việt Nam hiện tại và trong một thời gian dài thì chỉ có thể tự túc được khoảng 60%, còn lại 40% giấy là phải nhập khẩu. Thiết bị sản xuất giấy chủ yếu phải nhập từ nước ngoài, mà cụ thể là Trung Quốc với công nghệ rất kém. Thiết bị châu Âu thì gần đây chúng tôi đang tiếp cận tới, tất nhiên là đắt, thí dụ của Voicepaper, của Siemens, và một số hãng hàng đầu thế giới về thiết bị công nghệ giấy khác.

Vì vậy, nếu FTA Việt Nam – EU được ký kết và áp dụng thì khả năng ngành giấy tiếp cận công nghệ cao của châu Âu sẽ thuận lợi và dễ dàng hơn. Ngoài thiết bị, EU còn có rất nhiều vật tư tốt cho ngành giấy, ví dụ như chần lưới và hóa chất. Đến năm 2015, ACFTA bắt đầu có hiệu lực toàn bộ, nếu đến lúc đó FTA Việt Nam – EU mà cũng phát huy được hết tác dụng của nó thì có lẽ đây là một sự cân bằng rất là lý thú giữa một thị trường giá rất rẻ và với một thị trường chất lượng cao hiệu quả cao.

Về khía cạnh tiêu dùng, chúng tôi thấy từ FTA Việt Nam – EU những lợi ích đáng kể về môi trường. EU từ lâu đã áp dụng chính sách tái sử dụng giấy. Trong khi đó, ở Việt Nam, việc tái sử dụng giấy hãn còn rất sơ khai và chưa được nhà nước và xã hội coi trọng. Chúng tôi đã rất nỗ lực, cuối năm 2008 tổ chức một hội nghị lớn về tái chế giấy. Sau đó, Bộ Công Thương cũng có một nghiên cứu về việc có nên tái chế giấy hay không. Nhiều báo cáo, nghiên cứu hay đã được đưa ra. Nhưng mọi việc chỉ dừng lại ở đó, cho tới nay vẫn chưa có tiến triển gì thêm. Có thể hình dung, ở Việt Nam cứ 3 tờ giấy được dùng thì chỉ 1 tờ được tái chế, 2 tờ đem đi chôn lấp. Mà chôn lấp giấy thì sẽ tạo ra khí metan, gây hiệu ứng nhà kính và các tác hại khác đến môi trường. Đó là chưa nói tới những tổn kém trong việc chôn lấp (ví dụ TP Hồ Chí Minh mất 15 đôla để xử lý 1 tấn chất thải chôn lấp). Đây là một sự lãng phí và ô nhiễm lớn bởi giấy thì có thể tái chế được ít nhất là 6 lần, thậm chí có những trường hợp lên tới 12 lần.

Một FTA với EU có thể mang “ý thức về môi trường kiểu EU” vào Việt Nam, tác động tới Việt Nam thông qua những thay đổi về mặt chính sách, pháp luật hoặc những khái niệm mới trong tiêu dùng. Ví dụ, sản phẩm nhân xanh của EU (tức sản phẩm gắn với môi trường) vào Việt Nam sẽ tạo ra một làn sóng mới, một sự khuyến khích, xu hướng để người tiêu dùng Việt Nam có sự ủng hộ những sản xuất sạch hơn, sản xuất đảm bảo hiệu quả kinh tế tốt hơn, tận dụng triệt để tài nguyên và bảo vệ môi trường.

Trích ý kiến của TS Vũ Ngọc Bảo – Hiệp hội Giấy và Bột Giấy Việt Nam tại Hội thảo “FTA Việt Nam – EU? Cơ hội và thách thức nào cho Việt Nam” của VCCI tại HN-HCMC ngày 2-3/3/2011

Liên quan đến vấn đề thu hút **đầu tư nước ngoài**, một FTA với EU có thể tạo cho Việt Nam thêm sức hấp dẫn trong mắt các nhà đầu tư nước ngoài từ nhiều góc độ:

■ *Liên quan đến đầu tư vào sản xuất:* FTA Việt Nam – EU với con đường ưu tiên sang thị trường rộng lớn của EU và các dịch vụ hỗ trợ sản xuất được cải thiện với sự có mặt của các nhà cung cấp dịch vụ EU rõ ràng là tạo ra một tương lai triển vọng hơn cho các khoản đầu tư sản xuất kinh doanh tại Việt Nam, từ đó thu hút nhiều hơn đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này;

■ *Liên quan đến đầu tư trong các lĩnh vực dịch vụ:* FTA Việt Nam - EU sẽ giảm các điều kiện đối với các nhà cung cấp dịch vụ EU và do đó khả năng tăng trưởng FDI từ các nước EU, vốn rất mạnh về nhiều ngành dịch vụ sẽ gia tăng, từ đó thậm chí có thể kích thích việc gia nhập thị trường dịch vụ của các nhà đầu tư từ các nước khác nhằm tranh thủ cơ hội đầu tư tại thị trường Việt Nam sớm;

■ *Liên quan đến môi trường kinh doanh:* Những thay đổi “ngang” trong pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh (pháp luật cạnh tranh, sở hữu trí tuệ, lao động, môi

trường)... theo các yêu cầu trong FTA với EU sẽ giúp cải thiện môi trường kinh doanh Việt Nam, từ đó tăng sức hấp dẫn của Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư.

Về bảo hộ **quyền sở hữu trí tuệ**, rà soát các FTA mà EU đã ký trước đây với các đối tác đang phát triển cho thấy EU không đặt những yêu cầu quá cao về vấn đề này trừ một số nội dung mà EU đặc biệt quan tâm như bản quyền thiết kế, chỉ dẫn địa lý (đối với một số loại rượu, pho mát...). Do đó, FTA Việt Nam – EU có thể sẽ không đặt gánh nặng bổ sung quá lớn đối với Việt Nam trong lĩnh vực này. Ngoài ra, như nhiều chuyên gia nhận định, việc tăng cường bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ (ở mức cao hơn cam kết WTO) xét về lâu dài là có lợi cho nền kinh tế Việt Nam, cụ thể:

■ Bảo hộ tốt quyền sở hữu trí tuệ là một phương thức hiệu quả để thu hút đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực công nghệ cao. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp (đặc biệt là nhóm hoạt động trong các lĩnh vực sáng tạo, công nghệ cao) ở EU và các nước phát triển coi pháp luật và cơ chế thực thi quyền sở hữu trí tuệ ở nước nhận đầu tư như là một “hình thức bảo đảm” cho tài sản “trí tuệ”

của họ - và vì vậy khi vấn đề này được cải thiện thì khả năng thu hút đầu tư nước ngoài có chất lượng vào Việt Nam;

■ Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là phương thức khuyến khích và bảo đảm triển vọng cho các sáng tạo (phát minh, sáng chế) của các doanh nghiệp, từ đó góp phần đẩy nhanh sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa ở Việt Nam.

Mặc dù vậy, từ một góc độ khác, một yêu cầu quá cao về bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ (về mức độ cũng như lộ trình thực hiện) từ phía EU có thể sẽ là một bất lợi cho phía Việt Nam. Khả năng này, như đã phân tích, tuy không lớn nếu nhìn từ quá khứ (các FTA mà EU đã ký), vẫn có thể xảy ra (trong hoàn cảnh EU

đang càng ngày càng giống Hoa Kỳ hơn trong các đòi hỏi cam kết trong FTA). Vì vậy, các nhà đàm phán Việt Nam cần có sự lưu ý để đảm bảo rằng các cam kết về vấn đề này có tính đến hoàn cảnh của Việt Nam với tính chất là nước có trình độ phát triển thấp hơn nhiều so với EU.

Nhìn một cách tổng thể, từ những phân tích ở trên có thể thấy, một FTA giữa Việt Nam và EU có thể mang lại những tác động tích cực trong cải thiện môi trường kinh doanh, đầu tư ở Việt Nam. Những lợi ích này xét trong bình diện chung của nền kinh tế là rất có ý nghĩa bởi chúng có tác động lâu dài, bền vững, vượt ra ngoài những lợi ích trực tiếp từ xuất nhập khẩu hay dịch vụ có thể nhìn thấy trước mắt từ một FTA.



Những nghiên cứu trên thế giới về tác động của các FTA đối với các nước đang phát triển cho các kết quả trái chiều nhưng đều thống nhất ở điểm rằng không phải trong mọi trường hợp thương mại tự do đều mang đến cho những nước này các lợi ích mong đợi.

Trong khi các thỏa thuận thương mại (tự do) giữa các nước có trình độ phát triển tương đồng có thể tạo ra những thị trường hấp dẫn hơn, rộng lớn hơn, hiệu quả hơn đồng thời góp phần quan trọng vào việc thắt chặt mối quan hệ song phương về kinh tế - chính trị, các FTA giữa các nước có trình độ phát triển khác nhau không hẳn đã mang lại hiệu quả tích cực¹⁴. Đặc biệt, đã xuất hiện một “trường phái nghi ngờ” về hiệu quả của các FTA Bắc – Nam (giữa một bên là nền kinh tế phát triển (như EU) và một bên là nền kinh tế đang hoặc kém phát triển (như Việt Nam)) đối với nước đang phát triển¹⁵. Nhiều bất lợi đối với các nước đang phát triển trong thực thi các FTA Bắc – Nam đã được nêu một cách xác đáng, với bằng chứng thuyết phục từ không ít các FTA Bắc – Nam đã ký kết và thực hiện trong thực tế¹⁶.

Mặc dù vậy, các chuyên gia trong lĩnh vực này đều thừa nhận rằng tác động cụ thể của một FTA tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể và năng lực

cũng như nhu cầu riêng biệt của các bên tham gia FTA, và không có một đáp số chung hoàn toàn đúng nào cho mọi FTA bởi:

■ *Thứ nhất*, dù đều là FTA Bắc-Nam nhưng mỗi nước đang phát triển hay phát triển tham gia các FTA đó đều là một thực thể cá biệt và do đó lĩnh vực, mức độ quan tâm của mỗi nước đối với một FTA cũng như tác động của FTA với mỗi nước đó là không giống nhau. Ví dụ, tất cả các chuyên gia đều phải thừa nhận rằng một FTA Bắc Nam trong đó “Bắc” (nước phát triển) là EU sẽ không hẳn giống như trường hợp “Bắc” là Hoa Kỳ. Dù EU đang có xu hướng “học tập” Hoa Kỳ ở nhiều điểm trong đàm phán FTA, vẫn có sự khác biệt đáng kể trong quan ngại cũng như quan tâm của hai nước này trong thể hiện trong các đàm phán FTA gần đây. Cũng như vậy, nếu “Nam” (nước đang phát triển) là Việt Nam thì chắc chắn có những thuận lợi và khó khăn khác với trường hợp “Nam” là một nước châu Phi.

14. EU FTA Manual, Actionaid-Christian Aid-Oxfam, 2/2008

15. Trade and Development Report 2007, UNCTAD

16. Globalization and the South, Martin Khor, UNCTAD Discussion Paper No. 147, 4/2000; Bilateral/Regional FTAs: An outline of element, nature and development implications, Martin Khor, TWN, 9/2005; Global Rules and Markets: Constraints over policy autonomy in developing countries, Yilmaz Akyuz, TWN 2007;

■ *Thứ hai*, mỗi FTA Bắc – Nam có những đối tác riêng với những quan hệ qua lại về cấu trúc nền kinh tế không giống nhau và do đó tác động bất lợi hay có lợi cho nền kinh tế nước đang phát triển tham gia FTA cũng sẽ tùy thuộc từng trường hợp cụ thể. Ví dụ một FTA Bắc – Nam mà trong đó nước phát triển và nước đang phát triển có cơ cấu kinh tế bổ sung cho nhau thì triển vọng lợi ích mà FTA đó có thể mang tới cho mỗi nước được đánh giá là khả quan hơn nhiều so với trường hợp “Bắc” “Nam” là hai nền kinh tế cạnh tranh nhau.

■ *Thứ ba*, những yếu tố khác về chính trị, xã hội... của từng nước đang phát triển được dự báo là sẽ có tác động không nhỏ đến ảnh hưởng của FTA Bắc – Nam đối với nước đó. Ví dụ, trong hoàn cảnh của một nền kinh tế trong giai đoạn chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hóa sang kinh tế thị trường như Việt Nam, những đòi hỏi của các nguyên tắc cạnh tranh hay thuận lợi hóa đầu tư có thể lại là một cách thức hữu hiệu để tạo sức ép hợp lý cho cải cách nội địa thay vì là một sự hạn chế quyền quyết định chính sách như thường thấy. Thậm chí, khoảng cách địa lý giữa các nước trong FTA Bắc – Nam cũng có thể ảnh hưởng đến tác động kinh tế của các FTA với nước đang phát triển.... Chính vì vậy, mặc dù những quan

ngại về các bất lợi mà một FTA Bắc – Nam có thể mang lại cho nước đang phát triển là xác đáng và cần được các nước này nghiên cứu một cách đầy đủ để có phương án đàm phán tối ưu, điều này không ngăn cản nhiều nước đang phát triển tiếp tục đàm phán, ký kết các FTA với các nước phát triển vì mục tiêu phát triển của chính mình. Việt Nam cũng nằm trong số này.

Mặc dù vậy, những nghiên cứu và tổng kết về những bất lợi và tác động trái chiều mà các nước đang phát triển đã phải chịu trong các FTA với các nước phát triển sẽ là những bài học kinh nghiệm rất tốt cho những nước đi sau nhằm hạn chế tối đa những bất lợi này. Vì vậy, trong quá trình đàm phán FTA Việt Nam - EU, các nhà hoạch định chính sách và đàm phán của Việt Nam cần có nghiên cứu đầy đủ về những nội dung này và có phương án đàm phán thích hợp nhằm hạn chế tối đa những tác động bất lợi có thể có của những FTA Bắc – Nam này.

Bảng dưới đây tập hợp những điểm chính trong lập luận về các bất lợi của một FTA Bắc – Nam đối với một nước đang phát triển và những xem xét tương ứng từ góc độ của Việt Nam cũng như những lưu ý trong đàm phán FTA với EU nhằm đảm bảo hạn chế tối đa những bất lợi này đối với Việt Nam.

Bảng 2 - Bất lợi từ các FTA Bắc – Nam và trường hợp của Việt Nam

Bất lợi cho nước đang phát triển ¹⁷	Trường hợp của Việt Nam	Lưu ý trong đàm phán FTA Việt Nam – EU
<p>Một loạt những vấn đề có ảnh hưởng lớn đến phát triển được đề cập trong FTA, trong đó có những vấn đề mà các nước đang phát triển đã từ chối chấp thuận trong khuôn khổ WTO (đầu tư, mua sắm công, cạnh tranh...) do lo ngại những vấn đề này sẽ làm hạn chế “không gian chính sách” của các nước này</p>	<p>Đàm phán đa phương trong khuôn khổ WTO và đàm phán song phương (khu vực) trong khuôn khổ FTA có mức độ tác động khác nhau (tùy thuộc vào số đối tác tham gia). Vì thế không nhất thiết là những lo ngại của các nước đang phát triển trong khuôn khổ WTO cũng là lo ngại trong khuôn khổ FTA.</p> <p>Đối với Việt Nam, mặc dù không phải tất cả nhưng nhiều nội dung trong các chủ đề Singapore (minh bạch hóa trong mua sắm công, tăng cường các quy định đảm bảo cạnh tranh lành mạnh...) là phù hợp với mục tiêu và tiến trình cải cách môi trường kinh doanh, đầu tư ở Việt Nam.</p>	<p>Những yêu cầu của đối tác đi xa hơn với mục tiêu cải cách nội địa cần được xem xét cẩn trọng và hạn chế tối đa, ví dụ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Về đầu tư (quyền tự do chuyển vốn, đối xử quốc gia...) - Về mua sắm công (nguyên tắc không phân biệt đối xử, quyền tiếp cận thị trường...)
<p>Các nước đang phát triển thường bị ép phải thực hiện tự do hóa và mở cửa thị trường ở mức rộng và sâu</p>	<p>Không phải lúc nào việc mở cửa thị trường và tự do hóa thương mại sâu cũng là bất lợi cho nước đang phát triển</p> <p>Ví dụ về phát triển của Việt Nam sau 10 năm hội nhập sâu rộng đã cho thấy những hiệu quả không thể bàn cãi.</p>	<p>Mặc dù vậy, mức độ mở cửa của các FTA thế hệ mới sẽ sâu hơn các cam kết mà Việt Nam đã từng ký kết từ trước đến nay. Vì vậy, Việt Nam cần lưu ý thận trọng và hạn chế việc mở cửa các lĩnh vực đặc biệt như:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nông sản và các sản phẩm của nông dân, ngư dân, diêm dân; - Các lĩnh vực sản xuất thu hút nhiều lao động; - Các lĩnh vực dịch vụ có ảnh hưởng quan trọng tới kinh tế vĩ mô, chính sách tiền tệ quốc gia, an ninh quốc phòng.

17. Trade and Development Report 2007, UNCTAD

<p>Khả năng thực tế trong tiếp cận thị trường đối tác của nước đang phát triển có thể bị hạn chế bởi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nước phát triển từ chối đưa cam kết cắt giảm trợ cấp nông nghiệp vào các FTA; - Nước phát triển áp dụng các quy tắc xuất xứ khó khăn, các biện pháp phi thuế và các hạn chế từ góc độ nguồn cung. 	<p>Mặc dù vậy với một FTA, nước đang phát triển vẫn có thể thu lợi ít nhiều thay vì không thu lợi gì nếu không ký kết các FTA.</p>	<p>Việt Nam có lợi thế đánh đổi nhất định trong đàm phán (bởi nền kinh tế Việt Nam còn tương đối đóng). Vì vậy, trong đàm phán với đối tác, Việt Nam cần chú ý nhấn mạnh các nội dung nhằm đảm bảo lợi ích thu được là hiện thực, ví dụ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quy tắc xuất xứ linh hoạt, đơn giản, phù hợp với hoàn cảnh Việt Nam; - Các quy tắc phù hợp về lao động, môi trường...
<p>Những đòi hỏi cao từ nước phát triển về các tiêu chuẩn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có thể khiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chi phí cho các sản phẩm công nghệ, khoa học được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ tăng lên đáng kể; - Khả năng tiếp cận của người dân đối với các loại thuốc giảm; - Nảy sinh các vấn đề liên quan đến đa dạng sinh học, an ninh lương thực... 	<p>Sự quan tâm về IP của đối tác phát triển trong mỗi FTA là khác nhau và không phải trong mọi trường hợp đều đòi hỏi quá cao.</p> <p>Việt Nam đã ký FTA với Nhật Bản (một nước có nhu cầu lớn về chuẩn IP cao) nhưng vẫn đạt được những cam kết ở mức độ hợp lý.</p>	<p>Lưu ý để đảm bảo rằng những đòi hỏi về IP của đối tác không vượt quá xa TRIPS trừ trong một số lĩnh vực mà đối tác quan tâm đặc biệt và Việt Nam có thể đáp ứng được.</p>
<p>Tính có đi có lại trong các FTA làm mất đi khả năng được đối xử đặc biệt và khác biệt của các nước đang và kém phát triển</p>	<p>Điều này phụ thuộc vào hoàn cảnh và kết quả đàm phán cụ thể của các FTA</p>	<p>Việt Nam cần xem xét đầy đủ các FTA mà EU đã ký với các nước đang phát triển (với tương đối nhiều các điều khoản có nội dung dành ưu tiên cho nước đang phát triển) và yêu cầu được đối xử ít nhất là tương tự như các nước này.</p>

KẾT LUẬN

Phân tích định tính và định lượng về tác động của một FTA Việt Nam – EU đối với Việt Nam từ các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế đến các khía cạnh của môi trường kinh doanh, từ hoạt động xuất khẩu ra nước ngoài đến cạnh tranh trong thị trường nội địa đều cho thấy những kết quả rất tích cực.

Vì vậy, nếu như lợi ích kinh tế được xem là có vai trò quan trọng (tuy không phải là tất cả) trong cân nhắc của Việt Nam về việc có tham gia đàm phán và ký kết FTA với EU hay không thì rõ ràng phân tích nói trên góp một điểm cộng lớn vào “phép tính” này.

Mặc dù là văn bản có tính chất “hợp đồng” bình đẳng giữa hai (các) đối tác tham gia, kết cấu và xu hướng của một FTA thường mang nhiều dấu ấn của đối tác lớn hơn (trong khi, tất nhiên, các cam kết mở của cụ thể thể hiện ý chí riêng của mỗi bên). Thực tế này đã được chứng minh qua hầu hết các FTA đã được ký kết hoặc đang đàm phán bởi các đối tác lớn trên thế giới (như Hoa Kỳ, EU...).

Vì vậy, có thể suy đoán rằng một FTA giữa EU và Việt Nam sẽ có kết cấu, phạm vi, mức độ tham vọng về mở cửa thị trường và các đòi hỏi khác tương tự với các FTA mà EU ký kết trong thời gian gần đây với những đối tác tương tự (cả về hoàn cảnh kinh tế, xã hội lẫn mức độ mong đợi của đối tác EU), kết hợp với các chiến lược về thương mại quốc tế của EU. Việc xem xét những yếu tố này tuy không đưa đến một đánh giá tác động cụ thể của FTA tương lai này đối với Việt Nam (bởi điều này phụ thuộc vào mức độ cam kết cụ thể, yếu tố không thể xác định trước của mỗi FTA) nhưng lại là tiền đề tốt để đánh giá tác động chung của FTA này bởi FTA với Việt Nam, nếu có, khả năng lớn là cũng đi theo hướng này.

Quan trọng hơn, việc tìm hiểu nội dung và cách thức mà EU thường đàm phán các FTA là cơ sở tốt để Việt Nam chuẩn bị phương án đàm phán thích hợp, khả thi và mang lại lợi ích nhiều nhất có thể. Đây mới chính là điều quyết định đến tác động tích cực hay tiêu cực của một FTA.



Về phạm vi, các FTA trong giai đoạn gần đây của EU tập trung vào việc điều chỉnh các nội dung cơ bản sau đây:

Thương mại hàng hóa, trong đó tập trung vào các vấn đề:

- + Cam kết cắt giảm thuế quan
- + Các biện pháp phi thuế quan (Phòng vệ thương mại – trade remedies, hàng rào kỹ thuật TBT, biện pháp vệ sinh dịch tễ SPS)
- + Các biện pháp thuận lợi hóa thương mại và hải quan
 - ✓ Thương mại dịch vụ và đầu tư
 - ✓ Thanh toán và di chuyển vốn
 - ✓ Mua sắm công
 - ✓ Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ
 - ✓ Cạnh tranh
 - ✓ Minh bạch hóa
 - ✓ Phát triển bền vững
 - ✓ Giải quyết tranh chấp

Nhìn vào phạm vi các vấn đề được đề cập trong các FTA của EU, có thể thấy hướng đi của khối này có điểm đặc thù so với thế giới. Cụ thể, mặc dù vẫn đi theo xu hướng chung của thế giới trong việc ký kết các FTA¹⁸, các FTA giai đoạn trước của EU mang dấu ấn mạnh mẽ của những yếu tố xã hội và mục tiêu “xuất khẩu giá trị EU” của khối này, trong khi

các FTA gần đây của khối lại hướng sự quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề về mở cửa thị trường và tự do hóa.

Tuy nhiên, xét từ góc độ kinh tế và mức độ tham vọng trong tự do hóa thương mại, phạm vi FTA của EU này nhìn chung không khác nhiều lắm so với các FTA mà Việt Nam đã hoặc đang đàm phán (ví dụ TPP). Và vì vậy, FTA này mặc dù rất lớn về số lượng đối tác (EU với tính chất là một khối thuế quan thương mại thống nhất của 27 nước thành viên EU) cũng không đặt ra những thách thức cho Việt Nam lớn hơn những FTA mà Việt Nam có thể đàm phán ký kết hiện tại và trong tương lai gần.

Thực tế này, vì vậy, có thể xem là một điểm “cộng” trong cân nhắc của Việt Nam về việc có đàm phán FTA này không.

18. Theo quan sát của các chuyên gia thì sự phát triển của các FTA trên thế giới có thể được nhóm thành 03 giai đoạn (thường được biết đến dưới cụm từ “03 thế hệ FTA”) theo trình tự thời gian, bắt đầu từ đầu những năm 90 trở lại đây, bao gồm FTA thế hệ thứ nhất (chỉ tập trung chủ yếu vào việc tiếp cận thị trường hàng hóa thông qua việc cắt giảm thuế quan và một số hàng rào phi thuế); FTA thế hệ thứ hai (quan tâm đến việc mở cửa thị trường hàng hóa và tăng khả năng tiếp cận thị trường dịch vụ), và các FTA thế hệ thứ ba (mở rộng phạm vi điều chỉnh không chỉ ở các vấn đề thương mại mà còn quan tâm đến các nội dung phi thương mại như môi trường, lao động..)

Nội dung cụ thể của mỗi FTA tùy thuộc vào kết quả đàm phán cụ thể giữa các bên liên quan. Tuy vậy, những vấn đề cơ bản và mức độ tự do hóa của các FTA thì thường được quyết định bởi các yếu tố

- ✓ Quy định của WTO: Mức độ tự do hóa của FTA phải cao hơn mức trong khuôn khổ WTO và phải bao trùm phần lớn các lĩnh vực;
- ✓ Chiến lược đàm phán FTA của các bên liên quan; và
- ✓ Xu hướng thế giới, hoàn cảnh cụ thể tại thời điểm đàm phán.

Trong trường hợp cụ thể này của FTA Việt Nam – EU, những nội dung và mức độ cam kết của các FTA mà EU đã ký với các nước đang phát triển có hoàn cảnh tương tự với Việt Nam trong thời gian gần đây sẽ có giá trị tham khảo quan trọng bởi chúng đồng thời thể hiện cả 3 yếu tố nói trên.

Có thể nhìn thấy mục tiêu cũng như mối quan tâm của EU khá rõ trong các FTA của khối này¹⁹:

HỘP 7

FTA VIỆT NAM - EU CÓ VI PHẠM NGUYÊN TẮC KHÔNG PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ CỦA WTO?

WTO là một sân chơi chung, bình đẳng giữa 153 nước thành viên (tính đến thời điểm hiện tại). “Không phân biệt đối xử” được xem là nguyên tắc xương sống trong quan hệ thương mại giữa các thành viên trong khuôn khổ Tổ chức này.

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 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. Vì vậy một FTA Việt Nam – EU với mức độ tự do hóa hầu hết thương mại sẽ không vi phạm nguyên tắc “không phân biệt đối xử” của WTO.

(i) Thương mại hàng hóa

- ✓ Thuế quan và hạn ngạch được loại bỏ đối với ít nhất 90% dòng thuế hoặc trị giá thương mại;
- ✓ Đặc biệt chú trọng tới việc bảo vệ thị trường nông sản và các lĩnh

19. Tóm tắt nội dung liên quan tại EU FTA Manual, Actionaid-Christian Aid-

vực sản xuất mà EU có thể mạnh như ô tô, máy móc thiết bị, kim loại, dệt may, thiết bị điện;

- ✓ Nhấn mạnh các yêu cầu loại bỏ các biện pháp thuế quan đối với xuất khẩu các mặt hàng là nguyên liệu đầu vào quan trọng cho EU như các sản phẩm phục vụ nông nghiệp, năng lượng, kim loại, khoáng sản, da và da thuộc;
- ✓ Yêu cầu đối tác loại bỏ các hình thức cấm, hạn chế (ví dụ cấm và hạn chế xuất khẩu) và các rào cản thương mại phi thuế quan;
- ✓ Các biện pháp rào cản kỹ thuật (TBT): các cam kết chấp thuận những tiêu chuẩn quốc tế được thừa nhận chung và hài hòa hóa các thủ tục kiểm tra
- ✓ Các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS): Nhấn mạnh các cam kết về thủ tục SPS (mà WTO chưa đề cập tới);
- ✓ Quy tắc xuất xứ: Áp dụng phương pháp xác định xuất xứ theo giá trị gia tăng kết hợp với phương pháp xuất xứ cộng gộp từ các nước trong khối thương mại chung (ít chấp nhận phương pháp thay đổi mã HS).

(ii) Thương mại dịch vụ

- ✓ Muốn đối tác mở cửa mạnh thị trường dịch vụ (đặc biệt là viễn thông, phân phối, môi trường và tài chính); trong khi EU không mở quá nhiều thị trường dịch vụ cho đối tác (chỉ hơn WTO chút ít), đặc biệt là các dịch vụ công, nghe nhìn, hàng không;
- ✓ Một số nội dung khác như hỗ trợ nâng cao năng lực, các tiêu chuẩn chung, thừa nhận lẫn nhau (về các tiêu chuẩn đối với đơn vị cung cấp dịch vụ), các thông lệ phi cạnh tranh trong dịch vụ;

(iii) Đầu tư

- ✓ Không có những cam kết đi quá xa WTO (tuy nhiên gần đây dường như thông lệ này thay đổi, EU đang muốn áp dụng mô hình Mỹ với những cam kết sâu hơn trong vấn đề đầu tư);
- ✓ Đề cập tới các vấn đề về không phân biệt đối xử (đối với nhà đầu tư và hiện diện thương mại của nhà đầu tư), lưu chuyển tự do dòng vốn và tiền liên quan đến khoản đầu tư, nguyên tắc tối huệ quốc trong vấn đề hiện diện thương mại, điều khoản không hạ thấp tiêu chuẩn đầu tư (chủ yếu liên quan đến các vấn đề về môi trường, lao động... nhằm tránh các hiện tượng cạnh tranh xuống đáy trong thu hút đầu tư)

(iv) Cạnh tranh

- ✓ Nhấn mạnh các vấn đề mang tính nguyên tắc (minh bạch, không phân biệt đối xử, các quyền tố tụng);
- ✓ Hối thúc việc cấm cartel, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, các hỗ trợ của nhà nước thông qua các nguồn lực của nhà nước hoặc các biện pháp ưu tiên có khả năng bóp méo thị trường;
- ✓ Các cơ chế hợp tác và trao đổi thông tin tự nguyện, linh hoạt cho các nước đang phát triển theo nhu cầu phát triển, hỗ trợ nâng cao năng lực.

(v) Mua sắm Chính phủ

- ✓ Nhấn mạnh các nguyên tắc minh bạch trong đấu thầu công, đối xử quốc gia và không phân biệt đối xử, lựa chọn trúng thầu theo giá hoặc theo các tiêu chuẩn điều kiện kinh tế tốt nhất;
- ✓ EU đặc biệt quan tâm đến mua sắm công trong một số lĩnh vực cụ thể mà EU có thế mạnh như xây dựng, kiến trúc, pháp lý, kế toán, dược, máy tính.

(vi) Sở hữu trí tuệ

- ✓ Yêu cầu đối tác tham gia các công ước quốc tế về sở hữu trí tuệ (các công ước này phần lớn là về các thủ tục bảo hộ các đối tượng sở

hữu trí tuệ chứ không phải về tiêu chuẩn bảo hộ, mặc dù vậy chúng có thể bao gồm một số yêu cầu cao hơn TRIPS trong WTO);

- ✓ Yêu cầu thực thi đầy đủ TRIPS, nhấn mạnh các yếu tố thực thi;
- ✓ Đảm bảo rằng các quyền sở hữu trí tuệ phục vụ sức khỏe công cộng, khuyến khích sáng tạo và chuyển giao công nghệ;
- ✓ Đặc biệt nhấn mạnh việc bảo hộ các chỉ dẫn sở hữu trí tuệ.

Nhìn chung, các FTA mà EU ký gần đây cho thấy EU đang hướng tới các FTA 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.

Bảng tóm tắt dưới đây có thể cung cấp một bức tranh cơ bản về từng nhóm nội dung trong một số FTA của EU với đối tác là nước đang phát triển trước khi có Chiến lược Châu Âu toàn cầu năm 2006.

Bảng 3 - Tóm tắt phạm vi nội dung các FTA mà EU đã ký với một số nước đang phát triển

	Ai cập	Nam Phi	Mexico
Lý do ký kết			
EU	An ninh	Tăng cường dân chủ trong khu vực	Tiếp cận khu vực thương mại NAFTA
Đối tác	<ul style="list-style-type: none"> - Duy trì các quyền ưu đãi ở thị trường EU - Cải cách các nút thắt bất cập - Thu hút FDI 	<ul style="list-style-type: none"> - Tăng cường việc tiếp cận thị trường EU - Thu hút FDI - Cải cách các nút thắt bất cập 	<ul style="list-style-type: none"> - Giảm sự phụ thuộc vào thị trường Mỹ - Tăng cường việc tiếp cận thị trường EU - Thu hút FDI
Giai đoạn quá độ (lộ trình)			
EU	Ngay lập tức	10 năm	10 năm
Đối tác	12/15 năm	12 năm	12 năm
Phạm vi thỏa thuận về Sản phẩm công nghiệp			
EU	Tất cả	Hầu như tất cả (đa số là từ 2006)	Tất cả, từ 2003
Đối tác	<ul style="list-style-type: none"> Tất cả - Trên 50% sau 4 năm 	87%	<ul style="list-style-type: none"> - Tất cả, từ 2007 - Phần lớn, từ 2003
Phạm vi thỏa thuận về Nông nghiệp			
EU	<ul style="list-style-type: none"> - Khoảng trên 60% dòng thuế nhập khẩu - Giá nhập khẩu - Ưu đãi trong phạm vi hạn ngạch thuế quan - Một số nhượng bộ về giá trị gia tăng (nhưng không áp dụng thuế đặc định) 		
Đối tác	<ul style="list-style-type: none"> - Rất hạn chế - Một số dòng thuế giảm trong hạn ngạch thuế quan 	<ul style="list-style-type: none"> - Phần lớn - Hạn ngạch thuế quan đối với một số loại rượu 	<ul style="list-style-type: none"> - Một số (ví dụ sữa, thuốc lá, thực phẩm chế biến)

Quy tắc xuất xứ			
EU	<ul style="list-style-type: none"> - Quy tắc EU hoặc Kết hợp với quy tắc EU - Có thể có ngoại lệ 		
Đối tác	Quy tắc cộng góp một phần MEDA (Part MEDA cumulation an objective)	Quy tắc cộng góp toàn phần SACU (Full SACU ²⁰ cumulation) Quy tắc cộng góp một phần SADC với một nước (Partial SADC ²¹ cumulation with one country)	Nới lỏng trong một số lĩnh vực do thiếu nguồn nguyên liệu và thành phần thô
Biện pháp tự vệ	<ul style="list-style-type: none"> - Chuẩn EU cho cả hai bên, và - Một số dàn xếp cho giai đoạn chuyển đổi cho đối tác 		
Chống bán phá giá	Chuẩn WTO		
Quyền sở hữu trí tuệ	TRIPS + Danh mục các Thỏa thuận quốc tế		Ủy ban riêng để giải quyết các bất cập phát sinh
Các quy tắc cạnh tranh	Các thỏa thuận trái pháp luật, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường làm bóp méo cạnh tranh trong thương mại (trừ các sản phẩm ECSC)	<ul style="list-style-type: none"> - Mỗi bên duy trì pháp luật của riêng mình - Hợp tác và EU hỗ trợ đối với các vấn đề liên quan đến thỏa thuận trái pháp luật 	<ul style="list-style-type: none"> - Mỗi bên duy trì pháp luật của riêng mình - Tuyên bố cụ thể về hợp tác - EU hỗ trợ kỹ thuật
Hỗ trợ Nhà nước	Không được bóp méo cạnh tranh trong thương mại giữa EU với đối tác nhưng được phép thực hiện vì mục tiêu công cộng hoặc chính sách		
Mua sắm Chính phủ	Tham vấn với mục tiêu tự do hóa	Công bằng, bình đẳng và minh bạch	Đối xử quốc gia và không phân biệt đối xử sau 10 năm (trừ một số dịch vụ công và vận tải)
Quyền thành lập và dịch vụ	GATS + một số cam kết mở cửa khác		<ul style="list-style-type: none"> - Mở cửa hầu hết các dịch vụ và phương thức cung cấp dịch vụ từ 2004 - Đối xử quốc gia

20. Liên minh Thuế quan Nam Phi

21. Cộng đồng phát triển Nam Phi

Dịch chuyển vốn	Vốn liên quan đến đầu tư trực tiếp nước ngoài, lợi nhuận lãi và cổ tức được chuyển tự do		Chương trình tự do hóa liên quan đến đầu tư và Bảo hộ đầu tư
Tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh dịch tễ	Giảm bớt khác biệt và công nhận chung (đặc biệt là SPS)		- Hợp tác - Ủy ban đặc biệt về các biện pháp SPS
Các cơ chế hợp tác về hải quan	<ul style="list-style-type: none"> - Ví dụ: trao đổi thông tin, xuất trình chỉ một văn bản quản lý duy nhất, đơn giản hóa các thủ tục kiểm tra và thông quan, hợp tác về vấn đề Xuất xứ hàng hóa - Thiết chế (Ủy ban, Liên Hiệp...) chung EU-Đối tác cấp bộ trưởng về vấn đề này (hỗ trợ bởi các nhóm hỗ trợ kỹ thuật) 		
Giải quyết tranh chấp	<ul style="list-style-type: none"> - Tranh chấp liên quan được giải quyết bằng một Hội đồng hỗn hợp hoặc trọng tài, quyết định giải quyết có giá trị ràng buộc các bên - Không có hạn chế về thời gian hoặc thủ tục cưỡng chế thi hành 	<ul style="list-style-type: none"> - Tranh chấp liên quan được giải quyết bằng một Hội đồng hỗn hợp hoặc trọng tài - Có thời hạn cho từng giai đoạn giải quyết tranh chấp - Không có thủ tục cưỡng chế thi hành 	<ul style="list-style-type: none"> - Tranh chấp liên quan được giải quyết bằng một Hội đồng hỗn hợp hoặc trọng tài - Có quy tắc cụ thể về thủ tục, thời hạn, các giai đoạn, bồi thường
Chung	<ul style="list-style-type: none"> - Đối thoại chính trị - Hợp tác văn hóa, xã hội - Các nguyên tắc dân chủ - Tôn trọng quyền con người - Hợp tác khoa học, kỹ thuật, công nghệ 		
Các vấn đề khác	<ul style="list-style-type: none"> - Rửa tiền - Vận chuyển ma túy - Di cư bất hợp pháp và dịch chuyển người lao động - Hội nhập khu vực 	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp tục đàm phán Thỏa thuận về rượu và đồ uống có cồn, đánh bắt cá - Hợp tác khu vực 	

Nguồn: Trích Tài liệu Nghiên cứu "EU-Developing country FTA's: Overview and Analysis", Joseph F. Francois, Matthew McQueen, Ganeshan Wignaraja, 5/2005

FTA EU – Hàn Quốc (ký tắt ngày 15/10/2009, ký chính thức ngày 16/9/2010, có hiệu lực tạm thời từ 1/7/2011) là văn bản FTA duy nhất cho đến nay mà EU đàm phán, ký kết sau Chiến lược đưa ra năm 2006. Người ta nhận thấy rõ ràng là trong FTA này, những mục tiêu thương mại đã được EU nhấn mạnh hơn nhiều so với các FTA trước kia. Có người còn ví FTA này là một “mô hình FTA kiểu Mỹ”, với kết cấu và các điều khoản rất giống với các FTA gần đây của nước này. Có ý kiến cho rằng đây chính là điều khiến Việt Nam lo ngại khi cân nhắc

có đàm phán FTA với EU hay không (vì sợ rằng EU sẽ xem FTA Hàn Quốc như một tiêu chuẩn cho đàm phán với Việt Nam). Mặc dù vậy, lo ngại này không thực sự có cơ sở bởi trong FTA EU – Hàn Quốc, “yếu tố EU” truyền thống vẫn được thể hiện tương đối rõ (và vì vậy những đòi hỏi mở cửa không quá “cứng rắn” như Hoa Kỳ - xem Hộp dưới đây). Hơn nữa, Hàn Quốc là một nước có trình độ phát triển về thương mại cao hơn Việt Nam, do đó ít có khả năng EU áp dụng đúng khuôn mẫu Hàn Quốc cho Việt Nam.



TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG FTA EU – HÀN QUỐC

1. **Thương mại hàng hóa:** Hầu hết các dòng thuế được loại bỏ, bao gồm cả phần lớn các dòng thuế nông sản đối với EU (nhưng không áp dụng đối với Hàn Quốc). Việc loại bỏ sẽ được thực hiện ngay khi FTA này có hiệu lực hoặc theo lộ trình nhất định (tối đa 5 năm đối với một số sản phẩm mà EU cho là nhạy cảm như ô tô và một số nông sản; tối đa là 8 năm đối với một số mặt hàng công nghiệp có giá trị gia tăng cao của Hàn Quốc như thiết bị y tế).
2. **Thương mại dịch vụ:** Một số thỏa thuận đi xa hơn về dịch vụ so với WTO (đặc biệt là dịch vụ tài chính, viễn thông, hàng hải, thương mại điện tử)
3. **Biện pháp phi thuế (chủ yếu là TBT):** Một số điều khoản chi tiết và mạnh về việc loại bỏ một số loại biện pháp phi thuế nhất định (ví dụ các tiêu chuẩn an toàn và thủ tục chấp thuận) trong lĩnh vực ô tô và hàng điện tử; Quy định bắt buộc tham gia một số tiêu chuẩn quốc tế về hàng điện tử - ô tô, tuyên bố tuân thủ, loại bỏ các thủ tục chấp thuận hai lần;
4. **Quy tắc xuất xứ:** Theo tiêu chí tỷ lệ nội địa là chủ yếu;
5. **Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ:** Đi xa hơn truyền thống của các FTA là bảo hộ chặt về Chỉ dẫn địa lý đối với sản phẩm nông nghiệp, bảo hộ tên gọi đối với rượu vang và đồ uống có cồn mà còn mở rộng diện bảo hộ chặt sang nhiều sản phẩm khác như bia, các loại thịt đặc sản, pho mát, dầu ô liu (Hàn Quốc thì bảo hộ chặt về trà, gạo, các loại gia vị);
6. **Các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS):** Chủ yếu tương tự như WTO với một số khác biệt nhỏ (Hàn Quốc duy trì các biện pháp SPS chặt để bảo vệ ngành nông nghiệp của mình, EU thì nhấn mạnh “nguyên tắc thận trọng” – cho phép một số biện pháp SPS hạn chế thương mại mà không dựa trên các chứng cứ khoa học rõ ràng như yêu cầu của WTO);
7. **Cạnh tranh và trợ cấp:** Tiếp cận theo cách truyền thống với các điều khoản về chính sách cạnh tranh đòi hỏi đối tác phải điều chỉnh thông lệ cho tương ứng với EU; điểm mới là nghĩa vụ phải thông báo minh bạch về phân bổ trợ cấp cho các ngành kinh tế (trừ đóng tàu và nghề cá);
8. **Tự vệ và chống bán phá giá:** Tương tự quy định của WTO; điểm mới là các bên phải thông báo trước cho nhau về các trường hợp áp dụng biện pháp tự vệ;
9. **Quyền con người, tiêu chuẩn lao động, bảo vệ môi trường:** Đây là FTA với một danh sách về các Công ước về những vấn đề nêu trên mà EU yêu cầu đối tác phải gia nhập dài nhất từ trước tới nay;
10. **Cơ chế giải quyết tranh chấp:** Sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp song phương bằng trọng tài (tương tự Hoa Kỳ) đối với các vấn đề thương mại hàng hóa trong FTA trừ SPS, chống bán phá giá, biện pháp phi thuế đối với ô tô.

Với những nội dung này, FTA EU-Hàn Quốc có thể ví như một món fillet với thịt kiểu Mỹ và nước sốt châu Âu. Trong đó “thịt” là các vấn đề về thuế quan, dịch vụ, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp; “nước sốt” là các vấn đề tiêu chuẩn TBT và IP đối với một số loại hàng hóa, đầu tư...

Trích “What the EU-South Korea FTA reveals about the status of EU trade policy” của tác giả Iana Drever, đăng trên European Center for International Political Economy ngày 13/1/2010

Từ những phân tích ở trên, rõ ràng nếu chấp nhận đàm phán FTA với EU, 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. Cùng với đó, rà soát các FTA của EU cũng cho thấy chiến lược đàm phán FTA của khối này có một số đặc điểm riêng rất có ý nghĩa mà Việt Nam có thể tận dụng để tối đa hóa phương án đàm phán với EU, nếu có:

■ *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 cửa 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 thế mạnh như bản quyền, thiết kế và chỉ dẫn địa lý đối với các loại rượu, 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 và có lợi cho Việt Nam nếu chúng ta “học tốt” từ những gì mà các nước khác đã làm được trước đó.

KẾT LUẬN

FTA Việt Nam – EU được suy đoán là một FTA mà EU đặt nhiều tham vọng trong việc mở cửa thị trường và trong các nội dung cam kết khác gắn với tự do hóa thương mại.

Đó dự kiến sẽ là một FTA với phạm vi rộng nhưng không lớn hơn các FTA thông thường trong giai đoạn hiện nay, những yêu cầu mở cửa thị trường đầy tham vọng trong cả lĩnh vực hàng hóa và dịch vụ nhưng không phải là bất thường so với những FTA khác mà Việt Nam đang



xem xét (thậm chí có những điểm hạn chế hơn) rõ ràng không phải là thách thức không thể vượt qua đối với Việt Nam.

Trong khi đó những lợi ích thu được từ FTA này (ngay cả với kịch bản mở cửa lớn nhất) lại suy đoán là rất lớn (như đề cập trong Phần thứ hai của Kiến nghị này). Vì vậy việc thử hình dung khuôn khổ và phạm vi một FTA Việt Nam – EU cho thấy thêm một điểm cộng nữa trong tính toán của phía Việt Nam khi xem xét khả năng đàm phán FTA này.

PHẦN 4

CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀ FTA VIỆT NAM – EU



Trong khi các cơ quan Nhà nước đang cân nhắc và chưa có động thái gì về việc có đàm phán FTA với EU hay không, các doanh nghiệp đã bước đầu có quan điểm riêng của mình về vấn đề này và những ý kiến này tất nhiên có giá trị tham khảo nhất định cho các cơ quan liên quan trong tính toán của mình.

Để làm rõ quan điểm này của cộng đồng doanh nghiệp và các giới liên quan, Ủy ban Tư vấn chính sách Thương mại Quốc tế thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã tiến hành khảo sát nhanh ý kiến của các chuyên gia, hiệp hội, doanh nghiệp về các khía cạnh khác nhau của FTA này.

Khảo sát này được thực hiện trong khuôn khổ (i) Khảo sát ý kiến của các doanh nghiệp về phương án chung trong đàm phán FTA Việt Nam – EU (khảo sát qua thư) và (ii) trong khuôn khổ Hội thảo có chủ đề “FTA Việt Nam – EU? Cơ hội và thách thức nào cho Việt Nam” do Ủy ban thực hiện vào đầu tháng 3/2011.

Nội dung khảo sát tập trung vào các vấn đề sơ bộ về FTA Việt Nam EU bao gồm:

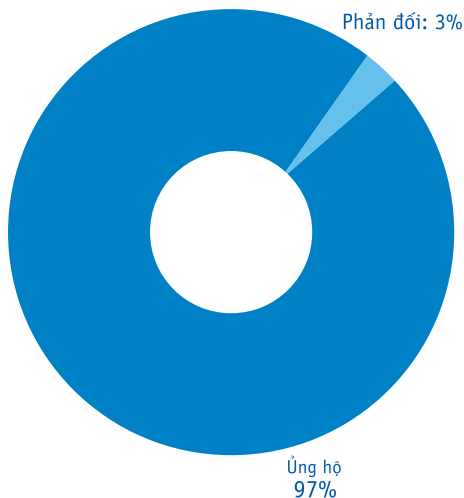
- ✓ Đánh giá chung về việc Việt Nam đàm phán FTA Việt Nam - EU? (nên hay không nên tham gia, vì lý do gì)
- ✓ Đánh giá về các lĩnh vực và mức độ cam kết mà Việt Nam nên thực hiện
- ✓ Những lưu ý đối với quá trình đàm phán FTA này

Đã có 123 chuyên gia, đại diện hiệp hội, doanh nghiệp, cán bộ nghiên cứu, cán bộ phụ trách kinh tế thương mại của các tổ chức phi chính phủ đã tham gia trả lời khảo sát. Đây là những đối tượng có chuyên môn và lĩnh vực khác nhau, thuộc các giới trong xã hội và có cùng mối quan tâm về FTA Việt Nam - EU. Và do đó có thể xem kết quả khảo sát đã phản ánh một phần quan điểm của những đối tượng liên quan đối với đàm phán này.



Tổng hợp từ 123 phiếu trả lời khảo sát cho kết quả đa số áp đảo các ý kiến ủng hộ việc Việt Nam sớm “nhận lời mời” của EU và tiến hành đàm phán FTA với đối tác kinh tế lớn này.

Biểu đồ tỷ lệ ủng hộ - phản đối FTA Việt Nam - EU



Những kỳ vọng vào FTA Việt Nam - EU

Phần lớn các ý kiến ủng hộ việc Việt Nam sớm đàm phán ký kết FTA với EU vì nhìn thấy ở đây những cơ hội lớn về mặt kinh tế. Cụ thể, các nhóm lợi ích được kỳ vọng nhiều nhất từ FTA Việt Nam - EU bao gồm:

a. Nhóm các lợi ích trực tiếp

- ✓ Tăng xuất khẩu sang thị trường rộng lớn của 27 nước thành viên EU (thông qua việc EU cắt giảm thuế theo FTA)
- ✓ Khả năng nhập khẩu công nghệ nguyên liệu chất lượng cao từ EU với giá rẻ hơn
- ✓ Khuyến khích đầu tư công nghệ sạch
- ✓ Thúc đẩy cạnh tranh và cải thiện nền kinh tế
- ✓ Lợi ích nhiều mặt từ thực tế là cơ cấu hàng xuất khẩu và nhập khẩu giữa VN - EU có tính bổ sung

b. Nhóm các lợi ích gián tiếp

- ✓ Sức ép từ mở cửa thị trường với EU sẽ buộc các doanh nghiệp Việt Nam đẩy nhanh quá trình cải thiện, nâng cao khả năng cạnh tranh
- ✓ Thúc đẩy sản xuất phát triển sẽ giúp tạo thêm nhiều công ăn việc làm cho người dân;
- ✓ Là một nhân tố chứng minh tính mở của nền kinh tế, từ đó tăng sức thuyết phục cho những lập luận về nền kinh tế thị trường ở Việt Nam, tạo điều kiện để Việt Nam có thể được công nhận quy chế này sớm hơn;

Có thể thấy cộng đồng có quan điểm khá bao trùm về những lợi ích kinh tế mà FTA Việt Nam - EU có thể mang lại cho Việt Nam và khá tương đồng với những phân tích từ góc độ nghiên cứu (như trình bày ở Phần thứ ba của Kiến nghị này).

Những quan ngại về FTA Việt Nam - EU

Số ý kiến phản đối việc Việt Nam bắt đầu đàm phán FTA với EU rất hãn hữu (4/114 ý kiến được khảo sát – chiếm 3,51%) với những quan ngại không mới:

- Hàng hóa Việt Nam kém sức cạnh tranh; Doanh nghiệp Việt Nam chưa đủ năng lực để cạnh tranh và vì thế có thể bị ảnh hưởng từ FTA này (ý kiến này cho rằng FTA với EU chỉ có lợi cho 3 ngành dệt may, giấy dếp và nông sản);

- Hành lang pháp lý của Việt Nam chưa rõ ràng, chưa hoàn thiện và vì thế không thể thu hút FDI từ EU với FTA này.

Về cơ bản, những quan ngại này phản ánh một phần hiện trạng của Việt Nam hiện nay về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và hệ thống pháp luật.

Mặc dù vậy, nếu cho rằng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam còn quá kém để không mở cửa thì cũng có thể sẽ bỏ qua những cơ hội rất lớn để cải thiện năng lực cạnh tranh này từ sức ép FTA. Trên thực tế, những lo ngại như thế này đã từng được đẩy lên khi Việt Nam đàm phán gia nhập WTO cũng như đàm phán các FTA trước đây. Một phần quan ngại này đã thành sự thật (với một số doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ đã bị thiệt hại từ cạnh tranh khi mở cửa, đặc biệt trong ngành nông nghiệp, và đặc biệt là với đối tác Trung Quốc). Tuy nhiên, nhìn tổng thể, những số liệu thống kê chính thức cho thấy các doanh nghiệp vẫn tiếp tục cạnh tranh tốt trong hoàn cảnh hội nhập mới, những trường hợp khó cạnh tranh thì có sự linh hoạt trong điều chỉnh và thích nghi, và vì vậy vẫn tiếp tục kinh doanh bình thường²².

Về quan ngại liên quan đến hành lang pháp lý về kinh doanh của Việt Nam, tình trạng chưa hoàn thiện trong quy định, yếu kém và thiếu thống nhất trong thực thi là một

22. Theo kết quả nghiên cứu của Viện Kinh tế Việt Nam - Viện Khoa học Xã hội Việt Nam trong Đề tài cấp Bộ “Khả năng thích ứng của doanh nghiệp tư nhân sau khi Việt Nam tham gia WTO” thực hiện tháng 10/2010 thì các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam đa số vẫn có lợi nhuận dương và tỷ lệ giá trị gia tăng trên tổng doanh thu là không thay đổi đáng kể qua hai năm Việt Nam gia nhập WTO. Sự ổn định này, mặc dù vậy, chủ yếu do các doanh nghiệp có khả năng thích nghi tốt (chứ không phải là khả năng điều chỉnh tốt).

thực tế. Tuy vậy, những nỗ lực cải cách đang được thực hiện rất mạnh mẽ ở Việt Nam (ví dụ Đề án 30, Chương trình cải cách hành chính tổng thể 2001-2010, 2011-2020), và một trong những tác nhân cho quyết tâm ấy lại chính là những sức ép từ hội nhập. Ngoài ra, hạn chế trong

môi trường kinh doanh của Việt Nam dù có thể khiến cho nguồn đầu tư từ EU sau FTA không được như mong đợi, điều này khó có thể là lý do để không đàm phán, ký kết FTA với EU, đặc biệt trong khi FTA này có thể mang lại những lợi ích khác rất đáng kể.

Với phạm vi điều chỉnh tham vọng, bao trùm nhiều vấn đề (như đã nêu trong Phần thứ ba của Kiến nghị này), FTA Việt Nam – EU được suy đoán sẽ có mức độ tự do hóa cao trong cả thương mại hàng hóa (tổng số dòng thuế phải cắt giảm cao, mức độ cắt giảm mạnh) và thương mại dịch vụ (các lĩnh vực phải mở cửa nhiều, các điều kiện gia nhập và hoạt động trên thị trường hạn chế). Điều này có thể gây ra lo ngại về khả năng “chịu đựng” của thị trường nội địa.

Tuy nhiên, kết quả khảo sát cho thấy các luồng ý kiến trên thực tế lại lạc quan hơn nhiều. Nhìn vào các lĩnh vực thương mại mà các ý kiến khảo sát đề xuất mở cửa ngay có thể thấy khá rõ sự sẵn sàng này. Cụ thể, những đề xuất mở cửa ngay không chỉ bao gồm những mặt hàng mà Việt Nam cần như máy móc thiết bị công nghệ cao mà còn bao gồm cả những sản phẩm mà Việt Nam không có khả năng cạnh tranh. Cũng tương tự như vậy, các lĩnh vực dịch vụ mà các ý kiến được khảo sát đề xuất mở cửa ngay bao gồm cả những lĩnh vực mà Việt Nam không mạnh (như dịch vụ cảng biển, hàng hải, logistics) hoặc còn bị xem là

nhạy cảm (như truyền thông, thông tin, giáo dục...).

Những lĩnh vực được các ý kiến khảo sát đề xuất mở cửa thận trọng (có lộ trình) bao gồm nông nghiệp, các sản phẩm mà Việt Nam có tiềm lực cạnh tranh mạnh hay những lĩnh vực dịch vụ có ảnh hưởng trực tiếp điều hành tiền tệ và kinh tế vĩ mô như tài chính.



Các ý kiến trong khảo sát mặc dù ủng hộ việc đàm phán và ký kết FTA với EU nhưng đều có những lưu ý đối với việc đàm phán (từ cả góc độ các vấn đề lẫn mức độ). Hầu hết những lưu ý này tập trung vào những nội dung đàm phán, tuy nhiên cũng có những lưu ý liên quan đến các vấn đề chuẩn bị cho thực thi.

Cụ thể, những điểm mà cộng đồng các chuyên gia và doanh nghiệp mong muốn các nhà đàm phán lưu ý bao gồm:

(i) Những lưu ý trong xác định phương án đàm phán

- ✓ Cần đánh giá đầy đủ các tác động tích cực và tiêu cực của các FTA đã ký kết trước đây để rút ra bài học tốt cho đàm phán FTA Việt Nam - EU;
- ✓ Trong quá trình đàm phán, cần có sự tham gia tích cực và hiệu quả của các doanh nghiệp (đại diện là các hiệp hội);
- ✓ Việc xác định phương án đàm phán cần thực hiện trên cơ sở lợi ích quốc gia, lợi ích chung của toàn dân tộc (chứ không phải của một nhóm lợi ích đơn lẻ nào), tuy nhiên cần đặc biệt tính đến lợi ích của các nhóm yếu thế (nông dân, người lao động)
- ✓ Cần chú ý nhấn mạnh một (các) cơ chế để xử lý tốt các vấn đề liên quan đến các rào cản phi thuế quan thường gặp đối với hàng Việt Nam xuất khẩu sang EU (các tiêu chuẩn kỹ thuật...);
- ✓ Chú ý một số lợi thế lý thuyết mang lại từ việc đối tác mở cửa thị trường hàng hóa hoặc dịch vụ có thể không hiện thực trong thực tế (ví dụ đối tác loại bỏ thuế đối với những loại hàng hóa mà Việt Nam chưa có sức cạnh tranh cao và cùng với chi phí vận chuyển cao, Việt Nam sẽ không thể tận dụng được; hoặc đối tác mở cửa thị trường dịch vụ ở những lĩnh vực Việt Nam có khả năng cạnh tranh nhưng trên thực tế Việt Nam vẫn không thể tiếp cận được bởi những quy định hạn chế về lao động, nhập cảnh);
- ✓ Cần tính đến sự khác nhau giữa trình độ, tốc độ phát triển của Việt Nam và EU để có những nhượng bộ thích hợp
- ✓ Vấn đề lợi ích của các doanh nghiệp nhỏ của Việt Nam cần được quan tâm.

(ii) Những lưu ý trong chuẩn bị cho thực thi

- ✓ Cần lưu ý mối quan hệ giữa các cam kết có thể có trong FTA với pháp luật hiện hành tại Việt Nam để có biện pháp điều chỉnh thích hợp;
- ✓ Nếu có thể thì đề nghị EU đẩy mạnh hỗ trợ vấn đề kỹ thuật dưới hình thức tư vấn hoặc đầu tư để giúp doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận và đáp ứng yêu cầu kỹ thuật của EU;
- ✓ Việt Nam cần chú ý hoàn thiện hệ thống các quy định về hàng rào kỹ thuật nhằm hạn chế hiện tượng lợi dụng FTA để chuyển sang Việt Nam những công nghệ lạc hậu, ảnh hưởng môi trường...;
- ✓ Cải cách hệ thống pháp luật; bỏ trợ cấp ưu đãi cho các SOEs; khuyến khích phát triển công nghiệp phụ trợ.



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 loạt Hội thảo quốc tế đầu tiên ở Việt Nam bàn về những cơ hội và thách thức của một FTA giữa Việt Nam và EU và đặt vấn đề Việt Nam có nên đàm phán, ký kết FTA này không.

Trong hoàn cảnh các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền dường như đã giữ im lặng quá lâu về chủ đề này, đây được xem là một sự mở đường chủ động và đầy ý nghĩa của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cho các thảo luận sôi nổi của nhiều giới sau đó về FTA này.

Điều này cũng cho thấy sự cần thiết của việc sớm có một quyết định về việc đàm phán và ký kết FTA quan trọng này. Và trong khi các cơ quan Nhà nước vẫn đang cân nhắc nhiều bề, các doanh nghiệp có thể đã có quan điểm của riêng mình.

Những xem xét đánh giá về FTA Việt Nam – EU như nêu trong các phần trên của Kiến nghị này có thể mới chỉ nhìn từ khía cạnh kinh tế của vấn đề. Mà việc có đàm phán, ký kết một FTA hay không với EU – một đối tác toàn diện của Việt Nam còn phải nhìn nhận từ cả các khía cạnh chính trị, văn hóa, xã hội. Mặc dù vậy, trong hoàn cảnh Việt Nam và khối này đã ký tất Hiệp định hợp tác toàn diện PCA, những vấn đề này dường như đã được xem xét. Hơn nữa, về nguyên tắc trong các tính toán liên quan đến FTA, kinh tế vẫn phải là yếu tố được đặt lên hàng đầu. Vì thế, những xem xét này có giá trị nhất định trong các cân nhắc về việc có nên đàm phán, ký kết FTA Việt Nam – EU hay không.

Từ những phân tích về triển vọng cũng như những tác động của một FTA Việt Nam - EU tới nền kinh tế và sự phát triển của hoạt động kinh doanh cũng như doanh nghiệp nói trên, cộng đồng doanh nghiệp kiến nghị các Cơ quan có thẩm quyền trong hoạch định chính sách và đàm phán các cam kết thương mại quốc tế của Việt Nam như trong Bảng tóm tắt các Kiến nghị sau:

23. Ví dụ một loạt các bài viết, bình luận, đánh giá về các lợi ích và bất lợi của một FTA Việt Nam – EU trên các phương tiện thông tin đại chúng trong tháng 3/2011; các ý kiến của chuyên gia hội nhập tại Hội thảo “Chiến lược đàm phán và ký kết các FTA của Việt Nam” do Văn Phòng Chính phủ Tổ chức 16/3/2011; Loạt Hội thảo “FTA Việt Nam – EU: Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp FDI tại Việt Nam” tháng 4/2011 của Hiệp hội các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài VAFIE...

HỘP 8

BẢNG TÓM TẮT CÁC KIẾN NGHỊ CHUNG VỀ ĐÀM PHÁN FTA VIỆT NAM – EU VỚI CÁC CƠ QUAN CÓ THẨM QUYỀN TRONG ĐÀM PHÁN, KÝ KẾT CÁC FTA

Kiến nghị 1

Sớm quyết định bắt đầu tiến hành đàm phán FTA Việt Nam – EU

Kiến nghị 2

Có quan điểm mở và mạnh dạn trong cam kết về mở cửa thị trường (hàng hóa và dịch vụ) trong đàm phán.

Kiến nghị 3

Chú ý và linh hoạt trong đàm phán để có kết quả tốt nhất trong các vấn đề có ý nghĩa đối với Việt Nam, đặc biệt là:

- ✓ Lộ trình mở cửa trong các lĩnh vực nhạy cảm đối với Việt Nam với tính chất là một nền kinh tế đang phát triển và có nhiều nhóm dễ bị tổn thương;
- ✓ Quy tắc xuất xứ linh hoạt, đơn giản và phù hợp;
- ✓ Rào cản kỹ thuật, tiêu chuẩn lao động, môi trường phù hợp;
- ✓ Mức độ bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ phù hợp;
- ✓ Công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường.

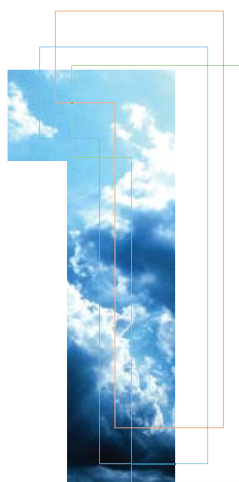
Kiến nghị 4

Rà soát và cân nhắc đầy đủ các bài học kinh nghiệm trong đàm phán FTA với EU của các nước đi trước có điều kiện tương tự Việt Nam khi xây dựng phương án và chiến lược đàm phán.

Đặc biệt nhấn mạnh sự chênh lệch trong năng lực cạnh tranh và trình độ phát triển giữa Việt Nam và EU để có nguyên tắc đàm phán thích hợp (quy tắc đối xử đặc biệt và khác biệt đối với nước đang phát triển).

Kiến nghị 5

Chú ý chuẩn bị các điều kiện để thực thi tốt các cam kết trong FTA Việt Nam – EU, đặc biệt là trong hỗ trợ các đối tượng dễ bị tổn thương trong quá trình mở cửa.



FTA GIỮA VIỆT NAM VÀ EU

PHÂN TÍCH TÁC ĐỘNG ĐỊNH TÍNH VÀ ĐỊNH LƯỢNG

(Tóm tắt Báo cáo MUTRAP III Activity Coded FTA-9 EU)²⁴

24. Thực hiện Báo cáo: GS Claudio Dordi, Jean-Marc Philip, Federico Lupo Pasini, Eugenia Laurenza

Thực hiện tóm tắt theo yêu cầu của VCCI: GS Claudio Dordi



1. Quan hệ thương mại Việt Nam - EU

Báo cáo khẳng định Việt Nam là nền ***kinh tế định hướng xuất khẩu***, với kim ngạch xuất khẩu chiếm 69% GDP năm 2008 (64% năm 2009 và 61% năm 2005); 16% GDP được xuất khẩu sang EU với giá trị kim ngạch là 14,9 tỷ USD (14% năm 2009 với 12,6 tỷ) và chiếm 17% tổng xuất khẩu Việt Nam (tỷ lệ này giữ ổn định kể từ năm 2005).

Năm sản phẩm dẫn đầu xuất khẩu vào EU (giày dép: 4,5 tỷ, dệt may: 2,3 tỷ, cà phê: 1,4 tỷ, thủy hải sản: 1,1 tỷ và đồ nội thất: 1 tỷ) chiếm 70% tổng giá trị xuất khẩu vào EU năm 2008 (65% năm 2009) với chỉ số tập trung (chỉ số Herfindahl-Hirschman) tương đương 0,12 (mức vừa phải): vì thế xuất khẩu sang EU dễ phải hứng chịu những ***cú sốc đối với một số ngành công nghiệp*** như đã thấy khi xuất khẩu từ VN sang thị trường này giảm 15% năm 2009 (giày dép: -20%, cà phê: -26%, đồ nội thất: -20% trong khi dệt may giảm 10%).

Mức thuế quan trung bình EU áp dụng đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam

trong năm 2009 khoảng 4,1% (giảm từ 4,5% năm 2005). Tuy nhiên, mức thuế quan bình quân gia quyền (có tính đến mức độ hưởng mại) lên tới 7%, có nghĩa là EU đang áp mức thuế tương đối cao hơn đối với các sản phẩm xuất khẩu quan trọng của Việt Nam (ví dụ dệt may: 11,7%, thủy sản: 10,8% và giày dép: 12,4%) và mức thuế cao nhất (hơn 57%). Điều này cũng có nghĩa là việc cắt giảm thuế đối với hầu hết các sản phẩm trong khuôn khổ FTA sẽ mang lại những ích lợi quan trọng cho Việt Nam khi so sánh với các đối thủ cạnh tranh tại thị trường EU. Liên quan đến thuế quan đối với hàng nhập khẩu, Việt Nam cắt giảm thuế đang kể sau khi gia nhập WTO và hiện nay mức thuế quan trung bình là 9,3% (giảm từ 13,7% năm 2005); mức thuế quan áp dụng cho hầu hết các sản phẩm xuất khẩu của EU vào Việt Nam rất thấp, ngoại trừ ô tô 24,2% (điện tử: 8,9%, cơ khí: 3,4%, dược phẩm: 2%, sắt: 2%, dụng cụ thí nghiệm quang học và thiết bị y tế: 1,3%, máy bay: 0%). Tuy nhiên, trong tất cả các danh mục kể trên ngoại trừ máy bay, có rất nhiều dòng thuế cao (từ 10% đối với dược phẩm đến 90% đối với ngành ô tô).

2. Kỳ vọng gì từ FTA với EU: bài học từ các FTA gần đây của EU

Trong các FTA gần đây, EU thực hiện miễn thuế nhập khẩu đối với hầu hết tất cả các sản phẩm và thúc đẩy tự do hóa sâu rộng trong các ngành thương mại dịch vụ ở tất cả các phương thức cung cấp. Các Hiệp định này thường bao gồm các điều khoản về đầu tư trong lĩnh vực dịch vụ và công nghiệp và những quy định chặt chẽ trong các lĩnh vực liên quan như bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, mua sắm công, quy tắc cạnh tranh, minh bạch hóa các quy định và phát triển bền vững (ví dụ như môi trường và các quyền xã hội). Các quy tắc khác cũng được thống nhất liên quan đến các cam kết cụ thể nhằm loại bỏ và ngăn chặn những rào cản phi thuế quan đối với thương mại trong một số lĩnh vực cụ thể (ví dụ như trong trường hợp Hiệp định FTA EU - Hàn Quốc là lĩnh vực ô tô, dược phẩm và điện tử). Thông thường nước đối tác phải cắt giảm thuế quan theo lộ trình 10 năm ngoại trừ một số ngành đặc biệt nhất định. Liên quan đến rào cản kỹ thuật và vệ sinh, đàm phán FTA là một cơ hội tốt để thảo luận và giải quyết các vấn đề mà nhà xuất khẩu Việt Nam gặp phải khi tiếp cận thị trường EU.

3. Tác động của hiệp định tương lai: phương pháp luận

Báo cáo phân tích tác động của hiệp định tương lai sử dụng phương pháp tổng hợp: **đánh giá định lượng** đối với việc giảm thuế quan với mô hình CGE (Computational General Equilibrium - Cân bằng tổng thể tính toán) và **đánh giá định tính** đối với ba ngành xuất khẩu Việt Nam chọn theo mức độ quan trọng (giày dép, dệt may và đồ nội thất) và ba ngành nhập khẩu vào Việt Nam (ô tô, điện tử, máy móc và ngân hàng). Phân tích định lượng được tiến hành với các giả thuyết khác nhau: “cắt giảm ngay”, theo đó loại bỏ 90% các dòng thuế quan Việt Nam áp dụng cho hầu hết các sản phẩm nhập khẩu từ EU; và giả thuyết “cắt giảm dần dần” (nhiều khả năng hơn), theo đó cắt giảm thuế quan với các lộ trình khác nhau tùy thuộc vào mức độ nhạy cảm của mỗi sản phẩm. Ví dụ, đối với các sản phẩm không nhạy cảm (hóa chất hay máy móc) nhiều khả năng sẽ loại bỏ hoàn toàn thuế quan trong vòng 5 năm sau khi hiệp định có hiệu lực; đối với những sản phẩm nhạy cảm sẽ kéo dài thêm 8 năm trong khi đối với các sản phẩm rất nhạy cảm (như ô tô, xe máy...) được loại ra khỏi danh mục mở cửa. Cần nhớ rằng, tác động từ phân tích định lượng có thể bị đánh giá thấp hơn thực tế do

phân tích này không tính đến hiệu ứng lan tỏa của cải cách thể chế và pháp luật sau khi thực thi hiệp định.

4. Phân tích định lượng

Mô hình CGE **cho kết quả tích cực** đối với tất cả các biến kinh tế phân tích trong cả hai giả thuyết phân tích (cắt giảm ngay và cắt giảm dần dần).

Thu tài khóa sẽ tăng đáng kể do thu từ tăng trưởng nhập khẩu lớn hơn mức thiệt hại do giảm thuế (529 tỷ đồng hàng năm từ năm đầu tiên thực hiện mở cửa theo giả thuyết cắt giảm ngay và từ 0 tỷ đồng trong năm đầu tiên lên tới 6305 tỷ đồng sau 15 năm theo giả thuyết cắt giảm dần dần).

Xuất khẩu sẽ tăng trung bình 4% năm, mức cao nhất 6% năm đối với các ngành mà hiện nay Việt Nam đang phải chịu mức thuế nhập khẩu cao vào EU và trung bình 3% đối với các ngành khác (không bao gồm các sản phẩm cụ thể có dữ liệu cao hơn). Lấy 2008 là năm tham chiếu, điều này có nghĩa là xuất khẩu sang EU sẽ tăng hơn 3,2 tỷ USD trong vòng 5 năm và hơn 7,1 tỷ USD trong 10 năm.

Trung bình, nhập khẩu sẽ tăng 3.1% đối với những sản phẩm nhập khẩu quan trọng nhất từ EU (điện tử và máy

móc +2,7%, hóa chất +2,5% và các ngành khác bao gồm dược phẩm, 3%). Các sản phẩm nhạy cảm (giày dép và dệt may) báo cáo chỉ phân tích theo giả thiết cắt giảm dần dần vì thuế nhập khẩu áp dụng cho các sản phẩm này có thể là những dòng thuế cuối cùng phải cắt giảm: trong 10 năm, nhập khẩu giày dép hi vọng sẽ tăng khoảng hơn 6% năm (10% trong 15 năm) trong khi tốc độ tăng nhập khẩu dệt may sẽ hạn chế hơn (+2% trong 10 năm và +4,5% trong 15 năm).

Mô hình được mở rộng cho ngành nông nghiệp, áp dụng giả thuyết cho tất cả sản phẩm khác: vì thế kết quả (tốc độ tăng trưởng nhập khẩu 6,8% đối với ngành chăn nuôi, 6,9% đối với rau quả và 6,3% đối với các sản phẩm khác) cần được xem xét trong giả thuyết là việc mở cửa lĩnh vực nông nghiệp sẽ rất hạn chế.

Thặng dư **cán cân thương mại** với EU tăng trong tất cả các giả thuyết (lên tới 10.000 tỷ đồng trong giả thuyết cắt giảm ngay). Cần chú ý rằng cải thiện cán cân thương mại với EU sẽ bù đắp sụt giảm cán cân thương mại với Trung Quốc và Hàn Quốc từ kết quả của gia tăng nhập khẩu phụ tùng và nguyên liệu thô sử dụng trong sản xuất sản phẩm cuối cùng xuất khẩu sang EU.

Tác động đối với **GDP** sẽ thực sự tích cực: khoảng +2,7% /năm trong giả thuyết cắt giảm ngay, trong khi đối với giả thuyết cắt giảm dần dần, sẽ tăng dần từ năm thứ hai thực hiện và lên đến +3,7% sau 15 năm.

Tiêu dùng Chính phủ và khu vực tư nhân dự kiến sẽ tăng hơn 2% trong cả hai trường hợp giả thuyết trong khi đầu tư cũng tăng tương ứng là 2,3 – 2,6% trong trường hợp cắt giảm ngay và lên đến 3,4% trong năm thứ năm trong trường hợp cắt giảm dần dần.

Kết quả là **giá** nhập khẩu và giá tổng hợp (gồm cả giá nhập khẩu và giá nội địa) sẽ giảm đối với hầu hết các sản phẩm nhập khẩu (ít hơn đối với máy móc và điện tử - sản phẩm nhập khẩu quan trọng nhất từ EU), làm gia tăng tự nhiên tiêu dùng nội địa (2% đối với cả tiêu dùng hộ gia đình và chi tiêu chính phủ).

Lương cũng được dự đoán sẽ tăng trong những ngành mà hiện nay ít được bảo hộ hơn (máy móc, điện tử, hóa chất và ngành công nghiệp nói chung). Do những ngành được bảo hộ nhiều nhất cũng là những ngành Việt Nam kỳ vọng tăng trưởng xuất khẩu nên kết quả cuối cùng đối với lương sẽ có thể tích cực do xuất khẩu tăng nhiều hơn nhập khẩu. Nhìn chung, liên quan đến chiến lược tự do hóa, mô hình cho thấy giả thuyết cắt giảm dần dần sẽ mang

lại nhiều kết quả tích cực hơn với giả thuyết cắt giảm ngay xét trong dài hạn.

5. Đầu tư

Thị trường Việt Nam là một trong những điểm đến hấp dẫn nhất về FDI và thực tế cũng đã và đang thu hút lượng vốn FDI lớn. Tổng dòng vốn FDI năm 2010 ước tính khoảng 11 tỷ USD, tăng 10% so với năm 2009. Tuy nhiên, dường như chất lượng đầu tư chưa tương xứng với số lượng.

Việt Nam sẽ có nhiều lợi ích từ Hiệp định Thương mại Tự do với EU trong cả lĩnh vực thương mại và thu hút đầu tư. Phân tích định tính cho thấy lợi ích lớn nhất của Việt Nam (không chỉ xét đến khối lượng và chất lượng của dòng vốn FDI mà xét trên lợi ích kinh tế chung) là quá trình tự do hóa thương mại dịch vụ.

6. Phân tích một số ngành nhập khẩu được chọn

Ngành công nghiệp ô tô Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn sơ khai với khoảng 25,480 ô tô được sản xuất năm 2009. So với 13.790.994 ô tô sản xuất tại Trung Quốc cùng năm này, rõ ràng ngành công nghiệp ô tô vẫn chưa đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển công nghiệp của Việt Nam. Đối với ngành công nghiệp ô tô, việc cắt giảm

thuế quan và các hàng rào phi thuế quan từ phía Việt Nam sẽ có tác động mạnh đối với nhập khẩu thiết bị từ Châu Âu và nhưng chỉ có tác động hạn chế đối với lượng FDI. Còn đối với việc nhập khẩu, do chi phí vận chuyển và vị trí địa lý gần nhau của các đối thủ cạnh tranh sản xuất ô tô, giảm thuế quan sẽ không làm tăng đáng kể nhập khẩu các sản phẩm ô tô lắp ráp từ châu Âu, bởi lợi ích của việc cắt giảm thuế quan có thể bị vô hiệu hóa bởi chi phí vận chuyển quá cao. Điều này không đúng đối với nhập khẩu thiết bị và phụ tùng lắp ráp mà trong một số trường hợp có thể được nhập khẩu số lượng lớn từ các nhà sản xuất châu Âu. Thực tế, mức độ biến động giá của các sản phẩm thiết bị và phụ tùng lắp ráp rất cao và giảm thuế quan về mặt lý thuyết sẽ tác động lên xuất khẩu. Mặt khác, không có một ngành sản xuất nội địa cạnh tranh và không có các nhà đầu tư châu Âu tại Việt Nam có nhu cầu lắp ráp thiết bị thì ngay cả giảm thuế cũng sẽ chỉ có tác động hạn chế tới nhập khẩu. Đối với thiết bị lắp ráp, yếu tố thực sự ảnh hưởng đến cầu hiện vốn đã rất nhỏ chính là số vốn đầu tư hạn chế vào ngành công nghiệp ô tô Việt Nam. Điều này làm hạn chế rất nhiều tác động của việc giảm thuế quan. FTA sẽ có tác động nhỏ đến FDI cho ngành công nghiệp ô tô. Thực tế dường như

các nhà sản xuất ô tô châu Âu ít quan tâm tới Việt Nam như một công xưởng sản xuất của khu vực ASEAN. Nhìn vào biểu thuế quan, mức độ bảo hộ cao đối với các nhà sản xuất Việt Nam cùng với việc song song cắt giảm thuế quan tại các nước thành viên ASEAN khác và các nước ký kết FTA với khối ASEAN, giá xuất khẩu ô tô từ Việt Nam sang khu vực châu Á trở nên rất rẻ. Hơn nữa, nguồn lao động giá rẻ ở Việt Nam sẽ là một yếu tố quan trọng khác. Trên thực tế, ưu đãi thuế quan và lao động giá rẻ không đủ để thúc đẩy đầu tư vào ngành sản xuất ô tô. Những điểm yếu nói trên (cơ sở hạ tầng yếu kém, thiếu ngành phụ trợ, công nghệ thấp) ngăn cản các nhà đầu tư nước ngoài đặt cơ sở sản xuất tại Việt Nam. Về khía cạnh này, việc cắt giảm thuế quan đối với máy móc và phụ tùng có thể thúc đẩy dòng đầu tư châu Âu vào Việt Nam, nhưng chỉ riêng yếu tố này lại là chưa đủ.

Trong giai đoạn 2004 – 2009, kim ngạch nhập khẩu hàng năm đối với ***hàng điện tử*** tăng trung bình 33,6%. Kim ngạch nhập khẩu đạt 2,6 tỷ USD năm 2005, năm 2008 đã tăng gấp 3 lần lên 7,6 tỷ. Ngược lại, năm 2009 Việt Nam thu lại 2,6 tỷ nhờ xuất khẩu máy tính và linh kiện máy tính. Các điểm đến xuất khẩu chính năm 2009 là: Các

nước thuộc liên minh châu Âu (47%), Ả rập (14%), Brazil (8%), Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất (7%), Canada (5%), Đài Loan (4%) và Hàn Quốc (2%). Đối với ngành điện tử, một phân tích kinh doanh cho kết luận rằng giảm thuế quan thực sự có tác động đến khối lượng và giá các sản phẩm và linh kiện điện tử nhập khẩu từ Châu Âu. Thực tế, giảm thuế quan ít nhất cũng sẽ bù trừ chi phí vận chuyển từ Châu Âu và mang lại lợi thế kinh doanh lớn cho các nhà xuất khẩu Châu Âu so với các đối thủ cạnh tranh châu Á đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc vốn đang có lợi thế từ khoảng cách địa lý gần và thuế nhập khẩu giảm.

Qua nhiều năm, Việt Nam đã không ngừng tăng nhu cầu về **máy móc** chất lượng cao và vì vậy phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu. Năm 2008, Việt Nam nhập khẩu 11,1 tỷ USD máy móc. Về lĩnh vực này, EU chiếm khoảng 14% thị phần với 1,5 tỷ xuất khẩu sang Việt Nam. Đối với lĩnh vực máy móc, cắt giảm mức thuế quan vốn đã thấp của Việt Nam đối với nhập khẩu máy móc sẽ không làm gia tăng nhập khẩu đáng kể. Ngoài ra, Việt Nam có thể hưởng lợi từ việc gia tăng FDI từ các nhà sản xuất châu Âu, những người có thể quyết định chọn Việt Nam làm nơi sản xuất. Trên thực tế, phát triển các ngành sản

xuất nội địa cùng với tăng trưởng kinh tế chung của Việt Nam có thể tạo hiệu ứng lan tỏa đối với tất cả các ngành công nghiệp phụ trợ khác vốn hiện đang thiếu. Về vấn đề này, các sản phẩm chất lượng cao của châu Âu có thể có một thị trường quan trọng tại Việt Nam và thị trường tiềm năng tại các nước láng giềng như Lào hay Campuchia.

Hiện nay, **ngành ngân hàng** Việt Nam có 5 ngân hàng quốc doanh (Vietcombank, VietInBank, BIDV, Agribank, and Mekong Housing Bank), 40 cổ phần (11 với nhà đầu tư nước ngoài), 6 ngân hàng 100% vốn nước ngoài (HSBC, Standard Chartered, ANZ, Shinhan Vietnam Bank Ltd and Hong Leong Bank Vietnam Ltd), 45 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 55 văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài và 5 ngân hàng liên doanh. Ngành ngân hàng sẽ là một trong những mục tiêu chính trong bối cảnh mở cửa mạnh mẽ các ngành dịch vụ theo yêu cầu của FTA. Về vấn đề này, không có cơ sở đặc biệt nào để dự đoán sự gia tăng mạnh xuất khẩu và FDI từ Châu Âu trong lĩnh vực ngân hàng. Lý do chính là bản thân Việt Nam không là thị trường hấp dẫn đối với các ngân hàng Châu Âu vốn cũng chưa lớn mạnh trong khu vực. Mặt khác, tự do hóa

ngày càng tăng trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ ngân hàng qua biên giới (MODE 1), mặc dù không có bất kỳ tác động lớn nào, có thể cho phép cá nhân và tổ chức Việt Nam tiếp cận thị trường ngân hàng châu Âu mà không cần thành lập bất kỳ hiện diện thương mại nào của các ngân hàng châu Âu tại Việt Nam. Trong bối cảnh tự do hóa ưu đãi trong FTA với EU, Việt Nam có thể buộc phải tuân theo một số tiêu chuẩn ổn định tài chính quốc tế. Việc nâng cấp khung pháp lý Việt Nam theo yêu cầu của EU sẽ là một trong những tác động quan trọng nhất từ FTA, như đã từng thực hiện theo BTA với Mỹ, cánh cửa cho Việt Nam gia nhập WTO. Một trong những biểu hiện tiêu cực có thể có của tự do hóa sâu hơn bắt nguồn từ việc mở cửa hoàn toàn tài khoản vốn mà không đặt ra có bất kỳ quy định pháp lý thận trọng cần thiết cũng như lưới an toàn tài chính trong ngăn chặn khủng hoảng hệ thống. Trong bối cảnh FTA, sẽ rất khôn ngoan nếu kết hợp việc tăng cường huy động vốn với nâng cấp lưới an toàn tài chính và tiền tệ cho các cơ quan quản lý của Việt Nam.

7. Phân tích một số ngành xuất khẩu được chọn

Dệt may, một trong những ngành công nghiệp lớn nhất Việt Nam (hơn 2 triệu nhân công làm việc tại các doanh

nghiệp, phần lớn là doanh nghiệp nhà nước tập trung ở khu vực Đông Nam Bộ - 58% và đồng bằng sông Hồng - 27%) có tiềm năng xuất khẩu lớn: hơn 65% sản xuất được xuất khẩu sang thị trường Mỹ và phần còn lại chủ yếu xuất khẩu sang EU và Nhật Bản. Xuất khẩu hàng dệt may có tốc độ tăng trưởng ổn định trong suốt giai đoạn 2005 - 2008 (trung bình hàng năm +32%) và giảm mạnh năm 2009 (-10%) do cầu giảm (và giá giảm) sau khủng hoảng kinh tế. Việc tăng giá nguyên liệu và lãi suất cho vay cũng góp phần làm giảm năng lực cạnh tranh của ngành này. Khó khăn trong xuất khẩu sang thị trường EU và Mỹ đẩy các nhà sản xuất Việt Nam phải tìm đến các thị trường nhỏ hơn như Thổ Nhĩ Kỳ, Trung Đông, Châu Phi và Đông Âu. Do việc giảm thuế quan mà Nhật bản áp dụng theo FTA giữa ASEAN và Nhật Bản, năm 2009 xuất khẩu dệt may sang thị trường Nhật tăng 25%. Hiệp định FTA với ASEAN có thể sẽ làm giảm sự tăng chi phí nguyên liệu nhập khẩu từ Nhật bản và Hàn quốc. Ngoài sự bất ổn quốc tế, ngành này cũng phải đối mặt với những thách thức mới về phía xuất khẩu, trong tương lai gần, sự thâm nhập gia tăng của các sản phẩm từ Trung Quốc, Ấn độ, Pakistan và Bangladesh sẽ có thể là thách thức quan trọng nhất đối với Việt Nam.

Ngoài các lợi thế khác, ký kết FTA sẽ giảm mức thuế quan hiện nay 12% EU áp dụng đối với hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam xuống còn 0%. Cụ thể, điều này sẽ có lợi đối với 5 sản phẩm dẫn đầu xuất khẩu của Việt Nam (bộ vest nữ - 285 triệu, bộ vest nam - 233 triệu USD, áo khoác nam - 211 triệu, áo khoác nữ - 207 triệu và áo len - 166 triệu). Dựa trên số liệu năm 2009, việc cắt giảm thuế quan của EU sẽ giúp tăng xuất khẩu của 5 sản phẩm xuất khẩu dẫn đầu nói trên, trung bình hơn 20%.

Ngành sản xuất **giày dép** (trên 500 doanh nghiệp, 1 triệu nhân công) chiếm 40% tổng giá trị sản xuất công nghiệp và trở thành ngành xuất khẩu chiến lược của Việt Nam (10% kim ngạch xuất khẩu, Việt Nam là một trong 10 nhà xuất khẩu hàng đầu thế giới). Ở EU, Việt Nam là nhà xuất khẩu quan trọng thứ hai sau Trung Quốc (4,5 tỷ USD năm 2008; năm 2009 xuất khẩu đạt 3,6 tỷ USD giảm 20%; Trung Quốc xuất khẩu 10,5 tỷ, Ấn Độ và Indonesia mỗi nước khoảng 1,5 tỷ); xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu tập trung vào giày da chất lượng cao (48%, 2,3 tỷ USD năm 2008) và giày thể thao cho các thương hiệu giày của Mỹ và EU; gần đây một số nhà sản xuất Việt Nam đã bắt đầu tập trung vào nhu cầu nội địa bằng cách đầu tư thành lập các phòng thiết kế mẫu chuyên nghiệp. Thị

phần nhập nhẩu tại EU của giày dép Việt Nam trong tổng lượng giày dép nhập khẩu giai đoạn 2004 – 2008 theo hình chữ U (11% năm 2004, 9,3% năm 2006 và 10,5% năm 2008). Sự suy giảm năm 2005 và 2006 có thể là kết quả của thuế chống bán phá giá mà EU áp dụng đối với giày mũ da (thậm chí là dù thuế chống bán phá giá được áp dụng chỉ từ năm 2006 nhưng tác động tiêu cực của nó đã phát sinh ngay từ khi có tin về vụ kiện năm 2005); trong giai đoạn này Việt Nam chuyển một phần xuất khẩu giày da sang Mỹ. Tuy nhiên, trong cùng thời kỳ, Trung Quốc và các đối thủ cạnh tranh khác đã tăng thị phần ở EU (Trung Quốc: từ 12,1% năm 2004 lên 21,1% năm 2009; Ấn Độ +0,6%, Indonesia +0,5%) năm 2009 khủng hoảng kinh tế tác động nhiều đối với hàng xuất khẩu Việt Nam hơn hàng xuất khẩu Trung Quốc (Việt Nam: -1.1% thị phần, Trung Quốc: +1,5% thị phần). Xuất khẩu giày da Việt Nam nhạy cảm với các cú sốc bên ngoài hơn xuất khẩu của Trung Quốc: điều này được khẳng định bởi xu hướng xuất khẩu từ 2006 đến 2009 sau khi áp dụng thuế chống bán phá giá. Mức thuế quân bình quân gia quyền EU áp dụng đối với giày dép nhập khẩu từ Việt Nam là 12,4%: tuy nhiên, thuế nhập khẩu giày da gồm cả thuế chống bán phá giá là 17%. Mất thị phần và mức độ nhạy cảm của hàng xuất khẩu đối với các cú sốc bên ngoài làm cho việc ký kết FTA trở nên đặt biệt quan trọng đối với

xuất khẩu giấy dếp Việt Nam: trong mô phỏng SMART (Ngân hàng thế giới), xuất khẩu các loại giấy dếp khác nhau sẽ tăng từ 7 đến 21%; cần cộng thêm 14-16% do hết hạn áp dụng thuế chống bán phá giá.

8. Các biện pháp phòng vệ thương mại và các vấn đề đàm phán khác

Đàm phán FTA với EU ngoài việc cắt giảm các loại thuế quan của EU, kỳ vọng sẽ hạn chế áp dụng các hàng rào phi thuế quan. Rào cản phi thuế quan lớn nhất ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam sang EU liên quan đến việc sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại của EU, chủ yếu là chống bán phá giá cũng như các biện pháp SPS và TBT.

Liên quan đến các **biện pháp phòng vệ**, không chắc là các đề xuất đàm phán của EU về các công cụ phòng vệ thương mại liên quan tới chống bán phá giá và các hành động đối kháng, trong bối cảnh đàm phán FTA hiện tại, sẽ bao gồm các điều khoản nâng cao hợp tác và thiết lập các nghĩa vụ “WTO-cộng” hay chỉ đơn giản quy định yêu cầu thông báo bắt buộc và các quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan theo các hiệp định WTO. EU ít khả năng sẽ nhượng bộ các vấn đề thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng đối với Việt Nam và FTA có thể không

có tác động quan trọng nào trong việc ngừng sử dụng các biện pháp chống bán phá giá và đối kháng của EU – ngược lại, FTA có thể đặt ra những yêu cầu chặt chẽ hơn đối với Việt Nam trong vấn đề bán phá giá, trợ cấp và sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại – trừ khi trong khuôn khổ đàm phán FTA, EU công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường trước thời hạn của WTO. Tương tự, việc công nhận ngay lập tức quy chế nền kinh tế thị trường phải được coi là ưu tiên đàm phán của Việt Nam trong FTA với EU. Tuy nhiên, nếu Việt Nam không đạt được sự công nhận này, Việt Nam nên đàm phán với EU về khung thời gian thích hợp cho việc công nhận này và phải đảm bảo thời hạn này tương ứng với thời hạn mà Trung Quốc sẽ được xem là nền kinh tế thị trường theo WTO.

Về **các biện pháp SPS và TBT**, có lẽ việc đàm phán để giảm các rào cản SPS và TBT sẽ không xảy ra. Thậm chí sau khi đưa ra chiến lược “Châu Âu toàn cầu”, chính sách của EU vẫn không đổi: vẫn nhằm mục đích giải quyết các rào cản phi thuế nhưng phải có lợi cho các nhà xuất khẩu EU. Nhiều khả năng FTA giữa EU và Việt Nam sẽ đưa ra khung hỗ trợ kỹ thuật, thỏa luận và hợp tác hơn nữa về vấn đề SPS và TBT. Cần phải nhấn mạnh tầm quan trọng của đàm phán các điều khoản hợp tác toàn diện. Về vấn đề này, hiệp định EU đã ký kết với các nước ACP có

thể là một chuẩn mực hữu ích trong mở rộng hợp tác về các vấn đề SPS và TBT mà Việt Nam mong muốn đạt được với EU. Trong các hiệp định này, hợp tác bao gồm cả đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật, các biện pháp thúc đẩy chuyển giao tri thức và tăng cường các dịch vụ công. Việt Nam có thể xem xét yêu cầu EU các mức tương tự như những thỏa thuận các nước ACP đã đạt được và yêu cầu hỗ trợ kỹ thuật từ EU trong quá trình đàm phán.

Cuối cùng, để giảm chi phí tuân thủ yêu cầu SPS và TBT của EU, Việt Nam cần chủ động ký kết các thỏa thuận công nhận chung và thỏa thuận tương đương trong từng trường hợp cụ thể với EU. Dù rằng việc đạt được các thỏa thuận về các công cụ để thuận lợi hóa thương mại là rất phức tạp, đây vẫn là mục tiêu rõ ràng nhất của các FTA, vì vậy đây phải là vấn đề được ưu tiên trong các đàm phán FTA. Việc đạt được các thỏa thuận như vậy, đặc biệt trong những lĩnh vực mà hàng xuất khẩu của Việt Nam có cơ hội tiếp cận thực sự hoặc tiềm năng vào thị trường EU sẽ mang lại cho các nhà sản xuất, xuất khẩu và kinh doanh Việt Nam những lợi thế so sánh lớn và điều kiện ưu tiên tiếp cận thị trường, những lợi thế có thể tương đương hoặc thậm chí lớn hơn những nhượng bộ thuế quan trong

FTA. Các công cụ thuận lợi hóa thương mại cũng mang đến cho Việt Nam cơ hội để trở thành trung tâm chế biến (ví dụ, như đã từng thấy, cơ hội để nhập khẩu thủy sản của nước thứ ba, ví dụ như các sản phẩm của Bangladesh, chế biến tại Việt Nam theo những tiêu chuẩn nghiêm ngặt của EU và tái xuất khẩu sang EU) và tận dụng khả năng tuân thủ các tiêu chuẩn liên quan của EU cũng như những ưu đãi FTA với EU.

Khi xuất khẩu của Việt Nam sang EU thường xuyên bị cản trở bởi sự áp đặt các biện pháp rào cản phi thuế của EU, Việt Nam cũng có thể xem xét việc đưa vào FTA với EU cơ chế giải quyết tranh chấp đặc biệt đối với rào cản phi thuế, ví dụ như “Cơ chế hòa giải liên quan đến các biện pháp phi thuế quan” trong chương 14 của FTA giữa EU và Hàn Quốc.

Cuối cùng, điều quan trọng là Việt Nam cần chuẩn bị kỹ lưỡng vị thế trong đàm phán bao gồm thông qua sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp và các thành phần liên quan, và đảm bảo rằng các lợi ích cụ thể được đẩy mạnh và sự khác biệt trong trình độ phát triển giữa Việt Nam và EU đã được tính đến đầy đủ trong đàm phán.



CÁC FTA CỦA EU NHỮNG ĐẶC ĐIỂM CƠ BẢN²⁵

25. Nghiên cứu được thực hiện bởi Giáo sư Claudio Dordi (Trưởng nhóm chuyên gia MUTRAP III) và Federico Lupo Pasinim (Luật sư, Tư vấn viên về luật và chính sách kinh tế quốc tế) thực hiện theo yêu cầu của Ủy ban Tư vấn Chính sách Thương mại Quốc tế của VCCI.



I. Giới thiệu chung

Các hiệp định tự do thương mại (FTAs) đang ngày càng trở thành các công cụ chính sách thương mại phức tạp. Liên minh Châu Âu đã bắt đầu sử dụng các FTA một cách hệ thống từ những năm 1990 để mở rộng ảnh hưởng kinh tế đối với các nước láng giềng. Cùng với thời gian, các FTA đã phát triển và bao hàm cả các khía cạnh phi thương mại. Thực tế, so với làn sóng FTA đầu tiên đầu những năm 1990 vốn chủ yếu liên quan đến tiếp cận thị trường và thương mại hàng hóa, thế hệ FTA mới có thể được biết đến như công cụ chính sách đối ngoại và kinh tế vượt lên trên vấn đề cắt giảm các rào cản thương mại.

Nhìn chung, các FTA EU có thể được phân loại một cách hệ thống thành nhiều nhóm khác nhau dựa trên phạm vi và kết cấu pháp lý. Mỗi nhóm có mục tiêu chính sách khác nhau để từ đó tạo nên hình thức và nội dung của Hiệp định.

■ *Nhóm các hiệp định với các nước gần về địa lý, những nước có thể sẽ gia nhập EU*

Nhóm này bao gồm các hiệp định mà EU đã ký với các nước láng giềng thứ ba, kể cả những nước đang trong tiến

trình gia nhập Liên minh (ví dụ, Hiệp định ổn định và liên kết với Tây Balkans và Hiệp định Châu Âu với Các nước Trung và Tây Âu);

■ *Nhóm các hiệp định nhằm đảm bảo ổn định chung trong khu vực EU mở rộng.*

Nhóm thứ hai này gồm các hiệp định mà EU đã ký nhằm mục đích tạo ra sự ổn định kinh tế và chính trị quanh biên giới của khối. Lý do đằng sau việc ký các hiệp định này là các điều kiện kinh tế và chính trị bất ổn ở khu vực EU mở rộng có thể gây ra những tác động tiêu cực đến chính EU; vì thế, bất kỳ khả năng bất ổn nào cũng phải được giảm thiểu (ví dụ như Hiệp định Liên kết Địa Trung Hải châu Âu);

■ *Nhóm các hiệp định mà trọng tâm chính nhằm thúc đẩy sự phát triển của một khu vực nào đó.*

Nhóm này gồm các hiệp định mà EU đã ký với các nước thứ ba dựa trên các yếu tố lịch sử và phát triển. Việc ký kết này nhằm giảm đói nghèo và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế tại các nước đang phát triển và kém phát triển mà



trong quá khứ có quan hệ thuộc địa với EU (ví dụ các Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược với các nước ACP (bao gồm 5 quốc gia tại Châu Phi)); và

■ *Nhóm các hiệp định có mục tiêu chính là đảm bảo lợi ích thương mại cho các nhà xuất khẩu EU*

Nhóm này gồm các hiệp định thương mại EU đã ký chủ yếu với mục đích đảm bảo cho các doanh nghiệp EU được hưởng các lợi ích thương mại lớn nhất khi xuất khẩu sang các nước thứ ba. Các hiệp định với Chile, Mexico, Hàn Quốc, Colombia và Peru đều thuộc nhóm này.

Ngoài các hiệp định nói trên, Liên minh châu Âu cũng bắt đầu khởi động các đàm phán khác nhau với những đối tác kinh tế chiến lược nhằm tìm kiếm khả năng ký kết hiệp định thương mại tự do. Chiến lược châu Âu mới đã được Ủy ban Châu Âu chính thức ban hành trong bản “Châu Âu Toàn Cầu – Cạnh tranh trên Thế giới” (“Global Europe – Competing in the World”), trong nêu rõ chính sách thương mại mới của Liên minh châu Âu. Trong khung chính sách đó, việc ký kết những FTA mới và đầy tham vọng với các đối tác chiến lược là một trong những ưu tiên hàng đầu.

Về mặt nội dung, mục tiêu của Chiến lược “Châu Âu Toàn cầu” *Global Europe* là có được những FTA “WTO +” toàn diện và mạnh mẽ. Thuế quan và các biện pháp hạn chế số lượng cũng cần phải được loại bỏ. Điều này nên áp dụng cho ít nhất 90 – 95% dòng thuế suất và kim ngạch thương mại để phù hợp với tiêu chí “phần lớn thương mại” trong Điều XXIV GATT. Tiếp đến là sự tự do hóa sâu rộng về dịch vụ và đầu tư. Các điều khoản về dịch vụ cũng cần phù hợp với tiêu chí “hầu hết các ngành” trong Điều V GATS. Một hiệp định đầu tư EU mẫu, dự kiến sẽ được xây dựng với sự thảo luận của các nước thành viên EU. Tiếp đến là những điều khoản cao hơn các nguyên tắc WTO về cạnh tranh, mua sắm chính phủ, quyền sở hữu trí tuệ (IPR) và thuận lợi hóa thương mại. Ngoài ra, sẽ có những điều khoản về lao động và các tiêu chuẩn về môi trường. Quy tắc xuất xứ (ROO – Rules of Origin) sẽ được đơn giản hóa. Từ góc độ khái quát hơn, sẽ có những ự hợp tác pháp lý chặt chẽ hơn, đặc biệt để giải quyết vấn đề rào cản phi thuế quan. Điều này cũng bao gồm cả các nghĩa vụ mạnh mẽ hơn trong việc minh bạch hóa, các thỏa thuận công nhận lẫn nhau, hài hòa hóa các quy tắc, các cuộc đối thoại và hỗ trợ kỹ thuật.

Trên cơ sở chiến lược mới này, vào ngày 23 tháng 4 năm 2007, Hội đồng Liên minh Châu Âu ủy quyền cho Ủy ban EU bắt đầu đàm phán FTA với Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (sau đây gọi là ASEAN). Đàm phán chính thức được khởi động tại Hội nghị Tư vấn các Bộ trưởng Kinh tế EU – ASEAN được tổ chức tại Brunei Drusalam ngày 4 tháng 5 năm 2007. Đàm phán giữa EU và ASEAN dự kiến diễn ra theo cấp khu vực với khu vực, trong khi vẫn công nhận và tính đến các mức độ phát triển và năng lực khác nhau của từng thành viên ASEAN. Do tiến độ trong đàm phán EU – ASEAN rất chậm, tháng 3/2009, hai bên đã thống nhất hoãn việc đàm phán này. Ngày 22 tháng 12 năm 2009, Ủy ban EU thông báo tới các quốc gia thành viên EU ủy quyền cho Ủy ban EU theo đuổi đàm phán FTA với từng quốc gia thành viên ASEAN.

Hơn nữa, Ủy ban EU đã bắt đầu các cuộc đối thoại với Canada, Ấn Độ, Mercosur, Hội đồng Hợp tác vịnh Gulf và đã bước vào đàm phán để ký hiệp định hợp tác với Cộng hòa Trung Mỹ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua và Panama.

II. Nội dung chính của các FTA của EU

Trong phân tích này, chúng tôi chọn 4 Hiệp định Thương mại Tự do bởi tính mới và tương đồng về loại FTA sẽ được EU đề xuất và sẽ có nhiều khả năng là chuẩn hữu ích để đánh giá các yêu cầu của EU đối với Việt Nam. Các Hiệp định đó là:

- ✓ EU – Chile
- ✓ EU – Hàn Quốc
- ✓ EU – CARIFORUM
- ✓ EU – Colombia và Peru



	EU – Hàn Quốc	EU - Chile	EU – Co/Peru	EU - CARIFORUM
Thương mại hàng hóa	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
Các biện pháp phòng vệ thương mại	CÓ	KHÔNG	CÓ	KHÔNG
Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại (TBT)	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
Các biện pháp vệ sinh dịch tễ	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
Thuận lợi hóa thương mại và thuế quan	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
Thương mại dịch vụ và đầu tư	CÓ	CHỈ THƯƠNG MẠI TRONG DỊCH VỤ VÀ THÀNH LẬP	CÓ	CÓ
Thanh toán và di chuyển vốn	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
Mua sắm công	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
Sở hữu trí tuệ	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
Cạnh tranh	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
Minh bạch hóa	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
Phát triển bền vững	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
Giải quyết tranh chấp	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ

1. Thương mại hàng hóa

Cắt giảm thuế quan

Cắt giảm thuế quan luôn là vấn đề then chốt trong một hiệp định thương mại tự do. Tùy thuộc vào đối tác thương mại của FTA và đặc biệt là với các quốc gia đang phát triển, việc cắt giảm thuế quan đối với “hầu hết thương mại” sẽ là trọng tâm của đàm phán. Tất nhiên, việc cắt giảm thuế quan đều phải từ hai phía nhưng gánh nặng nhất sẽ thuộc về quốc gia đối tác của EU.

Thực tế, khi nhìn lại biểu thuế quan của EU đối với hàng hóa, chúng ta

thấy rằng hầu hết các dòng thuế là rất thấp đối với tất cả các sản phẩm, ngoại trừ đối với hàng nông nghiệp và thủy hải sản. Trong các đàm phán, các nhà đàm phán thương mại của EU thường kiên quyết giữ các mức thuế bảo hộ trong lĩnh vực sản phẩm nông nghiệp và thủy hải sản cao trong khi có thể giảm mức thuế quan đối với tất cả các sản phẩm khác.

Ngược lại, khi xem xét việc cắt giảm thuế quan của các nước là đối tác FTA của EU (sau đây gọi là PC), việc cắt giảm thuế quan là cao hơn trong dài hạn. Các quốc gia đối tác có thể không chấp nhận sự không đối xứng trong

thỏa thuận và vì thế EU thường nhượng bộ các vấn đề khác để cân bằng trong đàm phán. Thông thường thậm chí ở PC, lĩnh vực nông nghiệp vẫn bị bỏ lại không mở cửa thị trường để ngăn cản hàng nông nghiệp được trợ cấp của EU xâm nhập thị trường nội địa. EU thường tránh hoặc hạn chế tối đa những nhượng bộ thuế quan đối với các sản phẩm như thịt bò, đường, các sản phẩm sữa, ngũ cốc và các sản phẩm từ ngũ cốc, gạo, một số loại trái cây tươi và rau, hoa và các sản phẩm thủy hải sản. Đối tác là quốc gia đang phát triển thường cũng không nhượng bộ thuế quan đối với các sản phẩm nông nghiệp để bảo vệ ngành nông nghiệp các nước này trước sự xâm nhập của hàng nông nghiệp được trợ cấp của EU như thịt bò, cá sản phẩm sữa và ngũ cốc. Kết quả như trong trường hợp hiệp định với Mexico, chỉ 62% thương mại song phương trong lĩnh vực nông nghiệp được mở cửa hoàn toàn, trường hợp hiệp định với Nam Phi 62% hàng nhập khẩu vào EU được cam kết mở cửa trong khi Nam Phi mở cửa hoàn toàn với 82% hàng nhập khẩu từ EU. Các nhà đàm phán EU cũng chấp nhận cho các quốc gia đối tác có nhiều thời gian hơn để đạt được lộ trình cam kết mở cửa hoàn toàn trong thương mại hàng hóa. Cụ thể, trong khi thông thường EU sẽ

hoàn thành quá trình mở cửa trong 5 năm, các nước đối tác có thể kéo dài thời gian thời gian này từ 5 đến 15 năm. Việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện dần dần trong khoảng thời gian chuyển đổi này, và vì vậy đây là cơ hội để các nhà sản xuất nội địa có thể dần thích nghi với việc cắt giảm các loại thuế quan. Người tiêu dùng sẽ được hưởng lợi từ việc giá cả hàng hóa thấp hơn và các nhà xuất khẩu có khả năng cạnh tranh hơn. Mô hình giảm thuế ở các nước đang phát triển thường thực hiện theo thứ tự lần lượt :các loại thuế áp đặt lên vốn và hàng hóa trung gian sẽ được loại bỏ trước, sau đó mới tới việc loại bỏ các loại thuế đánh vào hàng tiêu dùng cuối cùng, loại hàng hóa chịu mức thuế ban đầu cao hơn rất nhiều và chỉ được mở cửa sau khi kết thúc giai đoạn chuyển đổi.

Các rào cản phi thuế quan (TBT)

Với “Chiến lược Châu Âu Toàn cầu” mới, EU muốn tiếp cận thị trường sâu hơn thông qua việc loại bỏ các hàng rào phi thuế quan (NTBs). NTBs là tất cả các rào cản đối với thương mại ngoài thuế quan và đặt ra dưới rất nhiều hình thức khác nhau. Trong các Hiệp định của WTO, có một hiệp định dành riêng cho NTBs có tên chính thức là Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại (TBT). Những rào cản đó tồn tại

dưới những quy định khác nhau về tiêu chuẩn, yêu cầu, quy tắc và thủ tục kiểm tra và chứng nhận. Cái giá phải trả cho những hàng rào phi thuế quan là một gánh nặng lớn, thường cao hơn thuế quan, đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Vì nhiều rào cản là tác động kèm theo của việc theo đuổi các mục tiêu chính sách công, nên việc vượt qua các tác động tiêu cực đòi hỏi phải tìm ra các giải pháp cân bằng.

Các phụ lục trong NTBs giải quyết một cách hiệu quả những quy định và các rào cản mà ngành sản xuất EU coi là rào cản quan trọng nhất trong tiếp cận thị trường nước ngoài. Các rào cản kỹ thuật thường rất chi tiết và mang tính kỹ thuật, vì vậy việc xử lý các rào cản này là rất khó và đòi hỏi phải đi sâu vào thông lệ pháp luật của các nước đối tác. Vì vậy việc xây dựng các quy tắc về NTBs dựa trên mô hình pháp lý của EU là rất hữu ích.

Trong mỗi hiệp định, các nhà đàm phán EU đều phân tích một số ngành cụ thể được lựa chọn theo mối quan tâm của các nhà xuất khẩu hay nhập khẩu EU và đàm phán các phụ lục cụ thể nhằm thu hẹp khoảng cách về quy định giữa hai bên trong lĩnh vực liên quan. Điều này thực hiện được bằng cách cả hai bên cùng công nhận các

tiêu chuẩn quốc tế và xem chúng có giá trị tương đương với tiêu chuẩn quốc gia.

Các phụ lục cụ thể đã được đàm phán: Điện tử tiêu dùng, dược phẩm, ô tô và các sản phẩm hóa chất.

Trong chiến lược NTB, các FTA của EU thường có một chương dựa trên các điều khoản của hiệp định TBT của WTO. Thêm vào đó, họ cũng đưa ra các điều khoản hợp tác về các vấn đề pháp lý và tiêu chuẩn, và, trong những tình huống thích hợp, thiết lập những cuộc đối thoại giữa những nhà quản lý với mục tiêu đơn giản hóa và tránh những sự mâu thuẫn không đáng có trong các yêu cầu kỹ thuật áp dụng cho các sản phẩm. Các Hiệp định này cũng có những yêu cầu cụ thể về việc thực hành quản lý tốt: minh bạch trong ban hành các quy định, sử dụng các tiêu chuẩn quốc tế khi cần thiết, cho đối tác cơ hội để thảo luận các quy tắc trước khi ban hành một khoảng thời gian hợp lý để bình luận và cân nhắc các bình luận này khi xem xét thông qua. Những vấn đề tương tự cũng được nêu trong trường hợp các tiêu chuẩn kỹ thuật.

Các Hiệp định này cũng có những điều khoản về ghi nhãn và dán nhãn, theo đó các yêu cầu về ghi dán nhãn sản

phẩm cần được giảm thiểu và phải được áp dụng không phân biệt đối xử. Cuối cùng, một cơ chế hợp tác được thiết lập giữa các thành viên FTA để vấn đề này luôn được kiểm soát và giải quyết bất kỳ vấn đề cụ thể nào.

Các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS)

Mục đích chính của Chương về các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS) là tạo thuận lợi hóa hơn nữa trong thương mại giữa EU và các đối tác về động vật, thực vật và các sản phẩm từ động vật, thực vật trong khi vẫn đảm bảo duy trì mức độ bảo vệ cao về tính mạng, sức khỏe con người, động vật và thực vật. Một mục tiêu nữa là đảm bảo sự minh bạch liên quan đến các biện pháp vệ sinh dịch tễ ảnh hưởng đến thương mại.

Để có một cách hiểu chung về vấn đề này, chương này trong FTA cũng bao gồm những điều khoản về hợp tác. Mục đích này sẽ đạt được thông qua các yếu tố chính sau:

- ✓ Một hình thức đối thoại chính thức về các vấn đề SPS ảnh hưởng đến thương mại;
- ✓ Các cam kết cụ thể về: minh bạch hóa (đặc biệt liên quan đến các điều kiện nhập khẩu), tư vấn, hợp tác hướng đến phát triển một cách hiểu chung về các tiêu chuẩn quốc tế và

đối xử công bằng của tất cả các thành viên EU;

- ✓ Quy trình công nhận các khu vực không mắc bệnh, ví dụ các khu vực đủ điều kiện xuất khẩu sản phẩm sang đối tác.

Trong khuôn khổ FTA, một cơ chế hợp tác cụ thể giữa các bên (Ủy ban về các biện pháp SPS) có thể được thiết lập để thực thi chương SPS. Ủy ban này sẽ xây dựng các thủ tục và sắp xếp cần thiết, sẽ giám sát tiến trình và đưa ra một diễn đàn để thảo luận các vấn đề phát sinh khi áp dụng một số biện pháp SPS nhất định.

Thuận lợi hóa thương mại và hải quan

Hiệp định này sẽ nâng cao sự hợp tác về hải quan và các vấn đề liên quan đến hải quan. Cụ thể, các bên sẽ cam kết, nhưng không giới hạn ở, các vấn đề sau:

- ✓ Theo đuổi sự hài hòa hóa các yêu cầu về chứng từ và dữ liệu với mục đích thuận lợi hóa thương mại giữa các bên;
- ✓ Xây dựng kênh đối thoại hiệu quả với cộng đồng doanh nghiệp;
- ✓ Hỗ trợ nhau trong các vấn đề liên quan đến phân loại thuế quan, định giá và xuất xứ sản phẩm ưu tiên;

- ✓ Thúc đẩy thực thi mạnh mẽ quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến xuất khẩu, nhập khẩu và quá cảnh;
- ✓ Tăng cường an ninh đối với containers đường biển và các lô hàng khác nhập vào, quá cảnh qua hoặc quá cảnh sang các bên trong khi vẫn thuận lợi hóa thương mại

Hiệp định cũng đưa ra một tiêu chuẩn toàn diện để ứng dụng các thủ tục hải quan và biên giới hiện đại và thân thiện (với thương mại). Các điều khoản này được xây dựng dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế và đề cập hầu hết các vấn đề được đưa ra trong Nhóm đàm phán về thuận lợi hóa thương mại của WTO. Để có được sự minh bạch và ổn định pháp lý, các điều khoản thuận lợi hóa thương mại trong FTA có thể quy định về các phán quyết trước, thủ tục kháng cáo và quy tắc chi tiết trong việc ban hành quy định pháp lý liên quan đến thương mại và hải quan, phí và lệ phí, các điểm yêu cầu và tư vấn với đại diện của cộng đồng thương mại. Để đơn giản hóa và thuận lợi hóa các thủ tục biên giới, chương này có thể gồm các điều khoản nhằm giảm phí và lệ phí, quản lý rủi ro, nộp chứng từ điện tử, loại bỏ kiểm tra trước khi giao hàng, đơn giản hóa thủ tục hải quan và định giá hải quan.

Các Hiệp định này cũng thành lập một Ủy ban Hải quan gồm các đại diện của các cơ quan hải quan và các cơ quan có thẩm quyền khác của các bên chịu trách nhiệm về vấn đề thuận lợi hóa hải quan và thương mại.

Ủy ban này chủ trì một diễn đàn thảo luận và cố gắng giải quyết bất kỳ sự khác biệt nào phát sinh giữa các bên liên quan đến các vấn đề thuận lợi hóa thương mại và hải quan như phân loại thuế quan, xuất xứ hàng hóa, hỗ trợ hành chính lẫn nhau trong các vấn đề hải quan. Ủy ban cũng có thể đưa ra ý kiến và khuyến nghị cần thiết để đạt được mục tiêu đã đưa ra trong chương về thuận lợi hóa thương mại và hải quan trong hiệp định. Trong thời gian giữa các phiên họp Ủy ban, cả hai bên hợp tác chặt chẽ thông qua các kênh không chính thức và bên lề các cuộc họp quốc tế (ví dụ trong khuôn khổ của Tổ chức Hải quan Thế giới hay WTO).

Các biện pháp phòng vệ thương mại

Chương các biện pháp phòng vệ thương mại bao gồm các điều khoản liên quan đến việc sử dụng các công cụ bảo hộ thương mại truyền thống đã tồn tại trong WTO (chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ toàn cầu).

Nguyên tắc chính liên quan đến các công cụ truyền thống này phải khẳng định lại nhu cầu cần tôn trọng quyền và nghĩa vụ quy định trong WTO trong khi vẫn phải đưa ra các quy định nhằm giới hạn việc sử dụng các công cụ này chỉ trong các trường hợp cần thiết và đảm bảo sự đối xử công bằng cho tất cả các bên liên quan. Tất cả các điều này đều được đã được ghi nhận trong luật pháp EU.

Ví dụ, FTA yêu cầu mức thuế cần thấp hơn biên độ phá giá hay trợ cấp và chỉ ở mức đủ để loại bỏ thiệt hại. FTA cũng cho phép tiến hành kiểm tra lợi ích cộng đồng để có thể cân bằng những lợi ích khác nhau và xác định tác động có thể của các loại thuế đối với các chủ thể kinh tế trước khi áp dụng bất kỳ biện pháp nào.

Các Hiệp định cũng có những điều khoản nhằm tăng cường tính minh bạch trong quá trình điều tra, tạo cơ hội để các chủ thể kinh tế tham gia vào quá trình điều tra được cung cấp chứng từ bằng tiếng Anh, điều này cho phép các bên liên quan thực hiện tốt hơn quyền bào chữa của mình và tránh các chi phí dịch thuật đắt đỏ.

Các Hiệp định cũng gồm một điều khoản về tự vệ song phương, cho phép

một trong hai bên có thể sử dụng thuế quan tạm thời áp dụng cho các thành viên WTO trong trường hợp có sự gia tăng hàng nhập khẩu gây ra hoặc có nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng. EU sẽ giám sát thị trường trong các lĩnh vực nhạy cảm và sẵn sàng khởi xướng các thủ tục điều tra tự vệ nếu thỏa mãn các điều kiện. Ngay khi hiệp định có hiệu lực, EU thường thông qua các thủ tục thi hành nhanh và hiệu quả điều khoản tự vệ song phương này.

Cuối cùng, một nhóm làm việc về các biện pháp phòng vệ thương mại cũng được thành lập để xây dựng một diễn đàn đối thoại về hợp tác về các biện pháp phòng vệ thương mại. Điều này sẽ cho phép các cơ quan điều tra của mỗi bên có kiến thức đầy đủ hơn về việc thực hiện và trao đổi quan điểm để nâng cao tiêu chuẩn sử dụng trong thủ tục điều tra phòng vệ thương mại.

2. Thương mại dịch vụ, thành lập doanh nghiệp và thương mại điện tử

Các FTA mới của EU chủ yếu dựa vào tiếp cận thị trường trong thương mại dịch vụ và cố gắng để đạt được mức độ nhượng bộ thương mại và thực hiện mạnh mẽ hơn GATS. Ngược với FTA của các quốc gia khác, cho đến nay các FTA của EU không có một chương

riêng dành cho thương mại dịch vụ và đầu tư. Thay vào đó là một mục chung về các vấn đề về mở cửa dịch vụ, đầu tư thì chỉ giới hạn ở vấn đề hiện diện thương mại. Thông lệ này rất có thể sẽ thay đổi trong tương lai khi EU được trao thẩm quyền về vấn đề đầu tư.

Mục của dịch vụ gồm 6 đến 7 chương. Chương đầu tiên đưa ra các điều khoản chung. Chương thứ hai liên quan đến hiện diện/thiết lập thương mại, áp dụng cho cả các hoạt động dịch vụ và các hoạt động kinh tế phi dịch vụ (giống kiểu của NAFTA). Chương thứ ba liên quan đến thương mại dịch vụ xuyên biên giới. Chương thứ tư liên quan đến di chuyển tạm thời thể nhân và chương thứ năm là khung pháp lý. Chương thứ 6 đề cập đến vấn đề thương mại điện tử trong khi chương 7 liên quan đến gói hợp tác dịch vụ (viện trợ thương mại). Thêm vào đó, các FTA của EU gồm các phụ lục bổ sung cụ thể đối với một số ngành tiêu biểu như giao thông, viễn thông, tài chính, dịch vụ pháp lý, dịch vụ môi trường, vận tải biển và xây dựng.

Ngoài Mục về dịch vụ, các FTA của EU cũng gồm các điều khoản về di chuyển vốn tự do để đảm bảo sự vận hành suôn sẻ của hiệp định. Các điều khoản này bao gồm các biện pháp tự vệ tiêu

chuẩn cho cả hai bên với khả năng áp dụng các biện pháp để đảm bảo tính ổn định của hệ thống tài chính.

3. Các vấn đề khác liên quan đến thương mại

Mua sắm chính phủ

Trong tất cả các FTA của EU đều có Chương về mua sắm chính phủ (mua sắm công). Chương này áp dụng cho mua sắm công cả về hàng hóa và dịch vụ. Việc đưa Chương này vào FTA là rất có ý nghĩa bởi nhiều đối tác thương mại của EU không có quy định riêng về mua sắm chính phủ và cũng không phải là một bên của Hiệp định mua sắm chính phủ đa phương 1994 (GPA).

Trong chiến lược “Châu Âu Toàn cầu” của mình, EU đã xác định mua sắm chính phủ là một chính sách quan trọng giúp các công ty EC cạnh tranh tốt hơn trên thị trường quốc tế. Trong bối cảnh đàm phán FTA, có thể có hai động lực giải thích tham vọng của EC khi muốn đưa chương về mua sắm chính phủ vào trong hiệp định. Thứ nhất, và quan trọng nhất, các Hiệp định Đối tác Kinh tế (EPA) cho phép EC có khả năng tiếp cận tốt hơn thị trường mua sắm công của các đối tác FTA. Thứ hai, các EPA cung cấp một nền tảng để thúc đẩy những lợi ích kinh tế tiềm năng đối với đối tác FTA

bằng cách cải thiện môi trường kinh doanh, giúp các nước này chống lại tham nhũng, nâng cao cơ chế thực thi nội địa và thủ tục hành chính và giúp chính phủ định giá tốt hơn trong các giao dịch mua sắm, thúc đẩy hình thành các công ty có khả năng thâu ở thị trường khác.

Cạnh tranh

Trong rất nhiều FTA của EU, có một chương về cạnh tranh, và chương này đã được khá nhiều các đối tác FTA gần đây của EU đưa vào hệ thống pháp luật của mình. Trong chương cạnh tranh, các bên thống nhất cấm và trừng phạt những hành vi và giao dịch liên quan đến hàng hóa, dịch vụ bóp méo cạnh tranh và thương mại giữa hai bên. Điều này có nghĩa là những hành vi phi cạnh tranh như cartels hay lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường và các vụ sáp nhập phản cạnh tranh sẽ không được tha thứ bởi các bên và sẽ phải chịu các hình thức xử phạt do gây hại cho người tiêu dùng và làm giá tăng cao.

Để đảm bảo thi hành hiệu quả, các bên thống nhất duy trì hệ thống luật cạnh tranh hiệu quả và một cơ quan cạnh tranh được trang bị đầy đủ chịu trách nhiệm giải quyết các hành vi phi cạnh tranh đó. Cả hai bên đều nhận thức

tầm quan trọng của việc phải tôn trọng các thủ tục điều tra cần thiết trong quá trình áp dụng luật cạnh tranh này. Hiệp định cũng quy định rằng luật cạnh tranh phải được áp dụng cho cả các doanh nghiệp nhà nước và không phân biệt đối xử đối với các công ty độc quyền. Điều này đảm bảo cho các công ty của hai bên có cơ hội công bằng tiếp cận thị trường của nhau. Bên cạnh đó, các hiệp định cũng có các quy định về các nguyên tắc cơ bản trong tư vấn và hợp tác giữa các bên.

Trong FTA giữa EU và Hàn Quốc có một mục về trợ cấp trong đó quy định các bên thống nhất xử lý hay loại bỏ các hành vi bóp méo cạnh tranh do trợ cấp gây ra làm ảnh hưởng đến thương mại quốc tế. Mục này đặc biệt có ý nghĩa với những điều khoản cấm một số loại trợ cấp mang tính bóp méo cạnh tranh. Đó là:

- a) Trợ cấp cho các khoản nợ hoặc trách nhiệm tài sản của một doanh nghiệp mà không có bất kỳ hạn chế nào (về pháp luật và thực tế) về hạn mức hay thời hạn;
- b) Các trợ cấp cho các công ty yếu kém mà không kèm theo kế hoạch tái cơ cấu hợp lý dựa trên những giả định thực tế cho phép bên tiếp nhận trở lại tình trạng tốt mà không cần dựa vào sự hỗ trợ của Nhà nước. Việc tái cấu trúc này

phải được thực hiện trong một thời gian hợp lý và doanh nghiệp phải có đóng góp đáng kể vào chi phí tái cơ cấu.

Mục này cũng bao gồm các điều khoản về tính minh bạch, theo đó các Bên hàng năm phải báo cáo tổng số tiền, loại và phân loại trợ cấp theo ngành. Hơn nữa, các Bên phải cung cấp thêm thông tin về chương trình trợ cấp hay trợ cấp theo yêu cầu.

Hiệp định cũng có một điều khoản quy định về thời gian nhóm họp về dịch vụ: 3 năm sau khi hiệp định có hiệu lực các bên sẽ nhóm họp để thảo luận xem có nên áp dụng mục này cho ngành dịch vụ hay không. Cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, mục này là đối tượng của cơ chế giải quyết tranh chấp.

Nội dung của bản chào về hợp tác trong vấn đề cạnh tranh đa số là tự nguyện về bản chất. Tuy nhiên, cũng có những quy tắc cần tuân theo khi hợp tác trên thực tế. Một trong những quy tắc đó là yêu cầu các cơ quan cạnh tranh phải thông báo cho các cơ quan cạnh tranh khác về quá trình thực thi các chế tài đối với các hành vi kinh doanh phi cạnh tranh thuộc phạm vi của chương này và đang diễn ra tại lãnh thổ của nước đối tác.

Quyền sở hữu trí tuệ

Bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ rất quan trọng đối với sức cạnh tranh của doanh nghiệp châu Âu. Để giữ tiêu chuẩn bảo hộ áp dụng ở châu Âu, các FTA của EU bao gồm một chương về sở hữu trí tuệ, trong đó cấu trúc pháp lý thay đổi tùy từng đối tác. Chương sở hữu trí tuệ tham vọng nhất được quy định trong FTA giữa EU với Hàn Quốc và chương này bao gồm cả những điều khoản về bản quyền, thiết kế và chỉ dẫn địa lý (GIs), phần thường được coi là bổ sung và cập nhật cho Hiệp định TRIPS. Chương này cũng có một mục về thi hành các quyền sở hữu trí tuệ dựa trên các quy tắc nội bộ của EU về hướng dẫn thi hành.

Đối với vấn đề bản quyền, các điều khoản có nội dung gần với thông lệ quốc tế mới nhất về vấn đề này. Phần này của chương cũng gồm các điều khoản nhằm tạo thuận lợi cho những chủ thể quyền EU được hưởng những khoản lợi hợp lý cho việc sử dụng âm nhạc hay các tác phẩm nghệ thuật của họ. Gần đây, thiết kế cũng trở thành quyền sở hữu trí tuệ quan trọng về mặt kinh tế. Vì thế chương này cũng có những điều khoản lấp chỗ trống của TRIPS liên quan đến thiết kế gồm các điều khoản về các thiết kế chưa được đăng ký.

Rượu, côn pho mát, giấm bông EU là các sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu của EU. FTA đưa ra mức bảo hộ cao đối với các chỉ dẫn địa lý của EU có tầm quan trọng về mặt kinh tế như:

– *Rượu sâm panh, whisk(e)y, Grappa, Ouzo, Polska Wódka của Scotland hay Ailen*

– *Prosciutto di Parma, Szegedi szalámi hay Jambon de Bayonne*

– *Pho mát Manchego hay Parmigiano Reggiano*

– *Rượu Rinho Verde hay Tokaji cũng như rượu từ the Bordeaux và Rioja và nhiều vùng khác như vùng nho*

- *Murfatlar*

– *Bayerisches Bier or České pivo*

Khoảng 160 chỉ dẫn địa lý lớn của EU sẽ được bảo hộ trực tiếp ngay khi hiệp định có hiệu lực. Tất cả các chỉ dẫn địa lý nông nghiệp và không chỉ những chỉ dẫn địa lý liên quan đến rượu sẽ có cùng mức bảo hộ. Cả hai bên cam kết bảo hộ các chỉ dẫn địa lý bổ sung thông qua một quá trình được quy định rõ trong hiệp định.

FTA cũng sẽ bảo hộ các chỉ dẫn địa lý từ Hàn Quốc. Điều này sẽ giúp người tiêu dùng EU cảm thấy rõ ràng ví dụ khi mua trà xanh Boseong, họ sẽ biết đây là sản phẩm chính xác từ Hàn Quốc.

Thương mại và Phát triển bền vững

Các FTA của EU có các điều khoản nhằm thiết lập những cam kết chung và một khung hợp tác về thương mại và phát triển bền vững. Các Hiệp định này tạo nên một nền tảng mới cho thương mại và phát triển bền vững, cho phép đối thoại cởi mở và cam kết liên tục giữa EU và các quốc gia đối tác trong lĩnh vực môi trường và lao động.

Chương về thương mại và phát triển bền vững gồm các cam kết của cả hai bên về các tiêu chuẩn lao động và môi trường. Hiệp định cũng thiết lập các thiết chế để giám sát và thực thi cam kết giữa các bên thông qua sự tham gia của các xã hội dân sự.

Các nội dung chính của Chương về Thương mại và Phát triển bền vững gồm:

■ Về lao động, cam kết chung áp dụng các tiêu chuẩn lao động chính của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) và bám sát chương trình nghị sự phù hợp của ILO, bao gồm cam kết thông qua và thực thi hiệu quả tất cả các công ước đã đạt được tính tới thời điểm hiện tại của ILO (chứ không chỉ dừng lại ở các công ước liên quan đến tiêu chuẩn lao động chính).

■ Về môi trường, có cam kết nhằm thực thi hiệu quả tất cả các hiệp định môi trường đa phương mà các nước này là một bên trong hiệp định đó.

■ Khẳng định quyền của các bên được chủ động quy định trong nội địa nhưng vẫn đảm bảo mức độ bảo vệ cao về môi trường và lao động, và một cam kết không miễn trừ hay điều chỉnh các tiêu chuẩn đó theo cách có thể làm phương hại đến thương mại và đầu tư giữa các bên.

■ Các cơ chế giám sát mạnh mẽ, được xây dựng dựa trên sự giám sát của cộng đồng thông qua sự tham gia của xã hội dân sự tại cả quốc gia đối tác và EU. Mỗi bên sẽ thành lập nhóm tư vấn xã hội dân sự, gồm đại diện của các doanh nghiệp, các tổ chức môi trường và lao động. Hai nhóm sẽ nhóm họp hàng năm trong một diễn đàn xã hội dân sự để thảo luận về việc thi hành các khía cạnh phát triển bền vững. Các hoạt động hợp tác và giám sát thực hiện cam kết sẽ được thực hiện bởi Ủy ban về Thương mại và Phát triển bền vững.

■ Cơ chế để giải quyết những khác biệt thông qua một Hội đồng độc lập gồm các chuyên gia. Các khuyến nghị của Hội đồng chuyên gia sẽ được giám sát bởi Ủy ban về Thương mại và Phát

triển bền vững. Hội đồng chuyên gia sẽ xin ý kiến của Nhóm tư vấn nội địa và các tổ chức quốc tế có uy tín như ILO hay các tổ chức môi trường đa phương có liên quan. Báo cáo của hội đồng sẽ được công bố công khai cho nhóm tư vấn nội địa.

Tính minh bạch

Vì môi trường pháp lý nội địa có ảnh hưởng đến thương mại, các FTA của EU cũng có một chương đưa ra tiêu chí cần phải tuân thủ nhằm đảm bảo một môi trường pháp lý hiệu quả và có thể dự đoán được cho các chủ thể kinh tế đặc biệt là những chủ thể nhỏ. Thiếu tính minh bạch trong môi trường pháp lý thường là mối quan ngại của nhiều công ty châu Âu khi kinh doanh ở các quốc gia khác. Vì thế, các FTAs của EU rất cần có cam kết minh bạch mạnh mẽ áp dụng cho tất cả các quy định có tác động đến các vấn đề được đề cập trong FTA.

Cụ thể, Chương này quy định:

■ Cam kết cho phép các đối tượng quan tâm được bình luận về dự thảo các biện pháp luật lệ mới.

■ Hình thành điểm hỏi đáp và liên lạc để trả lời các câu hỏi phát sinh từ việc áp dụng các luật lệ hay để giải quyết các vấn đề từ những luật đó.

■ Các yêu cầu về thủ tục phải tuân thủ trong thủ tục hành chính bao gồm rà soát hay kháng kiện các hành vi hành chính liên quan đến các lĩnh vực đề cập trong FTA.

Giải quyết tranh chấp

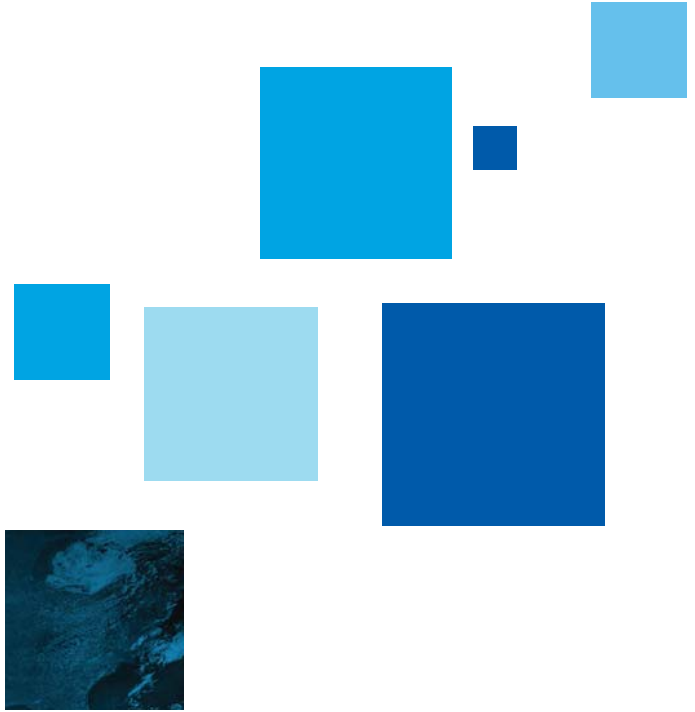
Trong hầu hết các FTA có hiệu lực, luôn có một chương về giải quyết tranh chấp. Trong các FTA của EU, cơ chế giải quyết tranh chấp dựa trên mô hình Cơ chế giải quyết tranh chấp của EU, nhưng các thủ tục nhanh hơn nhiều.

Bước đầu tiên trong quy trình giải quyết tranh chấp là tham vấn giữa hai bên với mục đích tìm ra giải pháp. Nếu các bên không tìm thấy tiếng nói chung, tranh chấp được đưa tới một Ban Hội thẩm trọng tài. Ban Hội thẩm gồm ba chuyên gia do các bên lựa chọn hoặc được chọn bằng hình thức bỏ phiếu từ một danh sách đã thỏa thuận trước. Ban Hội thẩm sẽ nhận đơn từ các bên và sẽ tổ chức phiên điều trần công khai. Các cá nhân hoặc các công ty quan tâm được phép thông báo cho Ban Hội thẩm quan điểm của họ bằng cách gửi các lập luận viết. Phán quyết của Ban Hội thẩm, trong vòng 120 ngày kể từ khi Ban này được thành lập sẽ có giá trị ràng buộc đối với các bên. Sau khi có phán quyết, bên nào vi phạm FTA sẽ có thời hạn hợp lý để thực thi tuân thủ theo FTA. Thời hạn này được thỏa thuận giữa các bên hoặc được quyết định bởi một trọng tài.

Kết thúc thời hạn thực thi, bên nào bị phát hiện vi phạm hiệp định sẽ phải xử lý tình hình. Nếu bên nguyên đơn cho rằng bên bị đơn vẫn tiếp tục vi phạm FTA, bên này có thể đưa vấn đề này lên Ban Hội thẩm. Nếu Ban Hội thẩm khẳng định rằng bị đơn vẫn tiếp tục vi phạm FTA, nguyên đơn có quyền áp dụng các biện pháp trừng phạt. Các thời hạn cho tố tụng trọng tài sẽ được rút ngắn trong các trường hợp khẩn cấp. Các FTA cũng có một điều khoản về cơ chế hòa giải mà các bên có thể sử dụng để giải quyết các vấn đề tiếp cận thị trường do các biện pháp phi thuế quan gây ra. Mục đích của cơ chế này không phải là để rà soát tính pháp lý của một biện pháp mà để tìm ra giải pháp nhanh và hiệu quả cho vấn đề tiếp cận thị trường.

Theo cơ chế hòa giải, các bên sẽ được hỗ trợ bởi một hòa giải viên mà cả hai bên cùng đồng ý hay được lựa chọn bằng hình thức bỏ phiếu từ một danh sách đã được thỏa thuận trước. Hòa giải viên sẽ gặp các bên và đưa ra ý kiến tư vấn và đề xuất trong thời gian 60 ngày kể từ ngày nhận nhiệm vụ. Ý kiến và đề xuất của hòa giải viên không mang tính ràng buộc, các bên được tự do chấp nhận, hay sử dụng như là cơ sở cho một giải pháp.

Cơ chế hòa giải không loại trừ khả năng phải dùng đến giải quyết tranh chấp trong hoặc sau khi hòa giải./



SỐ LIỆU THƯƠNG MẠI
VIỆT NAM - EU

TÌNH HÌNH THƯƠNG MẠI GIỮA EU - THẾ GIỚI VÀ EU - VIỆT NAM (2010)

(Xếp hạng theo dòng chảy thương mại năm 2010)

TDC Sections	EU Nhập khẩu từ ...			EU Xuất khẩu đến ...			Cán cân Thương mại EU với ...		
	Thế giới	Việt Nam		Thế giới	Việt Nam		TDC Sections	Thế giới	Việt Nam
	Triệu Euro	Tỷ lệ	Tỷ trọng trong Tổng KNKK của EU	Triệu Euro	Tỷ lệ	Tỷ trọng trong Tổng KNKK của EU			
TOTAL	1,491,610	9,397	100.0%	4,671	100.0%	0.3%	TOTAL	-143,332	-4,726
TDC 12	16,678	1,993	21.2%	1,375	29.4%	0.4%	TDC 06	86,877	657
TDC 11	83,884	1,537	16.4%	842	18.0%	0.4%	TDC 17	93,813	617
TDC 16	344,070	1,221	13.0%	717	15.4%	0.3%	TDC 16	35,867	154
TDC 02	36,623	1,016	10.8%	364	7.8%	0.4%	TDC 18	11,130	129
TDC 20	37,329	858	9.1%	253	5.4%	0.5%	TDC 04	11,817	53
TDC 01	19,731	752	8.0%	193	4.1%	0.3%	TDC 15	5,915	47
TDC 07	41,609	460	4.9%	158	3.4%	0.9%	TDC 10	12,297	43
TDC 08	11,673	319	3.4%	137	2.9%	0.4%	TDC 21	2,734	13
TDC 15	87,987	317	3.4%	132	2.8%	0.2%	TDC 05	-319,567	5
TDC 17	100,535	225	2.4%	122	2.6%	0.7%	TDC 03	-3,758	2
TDC 04	34,961	200	2.1%	88	1.9%	0.8%	TDC 19	1,285	1
TDC 13	10,742	154	1.6%	55	1.2%	0.2%	TDC 14	-113	-34
TDC 09	10,262	115	1.2%	36	0.8%	0.4%	TDC 09	-876	-78
TDC 14	38,465	69	0.7%	35	0.7%	0.2%	TDC 13	5,051	-124
TDC 18	51,480	64	0.7%	35	0.6%	0.1%	TDC 08	-682	-231
TDC 06	125,254	60	0.6%	30	0.6%	0.2%	TDC 07	12,548	-327
TDC 05	399,827	15	0.2%	24	0.5%	0.1%	TDC 01	-1,873	-594
TDC 10	15,999	12	0.1%	20	0.4%	0.0%	TDC 20	-16,465	-823
TDC 21	16,541	11	0.1%	5	0.1%	0.1%	TDC 02	-18,887	-894
TDC 03	6,920	0	0.0%	3	0.1%	0.1%	TDC 11	-49,747	-1,400
TDC 19	1,041	0	0.0%	1	0.0%	0.0%	TDC 12	-10,698	-1,988

TDC sections (Harmonized System):		TDC 11	TDC 12	TDC 13	TDC 14	TDC 15	TDC 16	TDC 17	TDC 18	TDC 19	TDC 20	TDC 21
TDC 01	Ch.01-05	Dệt và các sản phẩm dệt	Ch.50-63									
TDC 02	Ch.06-14	Giấy, bìa, mủ, ô che nắng, giấy chống ...	Ch.64-67									
TDC 03	Ch.15	Sắt lam từ đá, thạch cao, xi măng, amiăng, mica hoặc các vật liệu tương tự ...	Ch.68-70									
TDC 04	Ch.16-24	Ngọc trai tự nhiên, ngọc trai nhân tạo, các loại đá quý ...	Ch.71									
TDC 05	Ch.25-27	Kim loại cơ bản và các sản phẩm từ kim loại cơ bản	Ch.72-83									
TDC 06	Ch.28-38	Máy móc và thiết bị cơ khí; thiết bị điện tử ...	Ch.84-85									
TDC 07	Ch.39-40	Xe cộ, máy bay, tàu thuyền và các phương tiện giao thông liên hợp	Ch.86-89									
TDC 08	Ch.41-43	Thiết bị quang học, máy ảnh, điện ảnh, thiết bị đo lường, kiểm tra ...	Ch.90-92									
TDC 09	Ch.44-46	Vũ khí, đạn và các bộ phận liên quan ...	Ch.93									
TDC 10	Ch.47-49	Các sản phẩm sản xuất khác	Ch.94-96									
		Tác phẩm nghệ thuật, đồ sưu tầm, đồ cổ	Ch.97									

Nguồn: EUROSTAT (Comext, Statistical regime 4) - Số liệu Thương mại Thế giới không bao gồm TM nội khối EU; Liên minh Châu Âu: 27 quốc gia.





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