



BÁO CÁO **HỒ SƠ THỊ TRƯỜNG TÂY BAN NHA**



MÃ HOẠT ĐỘNG: EU-15 (Hồ sơ thị trường)

“Hỗ trợ Bộ Công Thương nghiên cứu và tập hợp hồ sơ thị trường của các nước thành viên EU và nghiên cứu về một số ngành liên quan đến xuất khẩu của Việt Nam”

Bản cuối cùng

Hà Nội, tháng 10/2015

***Chuyên gia soạn thảo: Lê Hải Triều
Phạm Thế Phương***

Báo cáo này được thực hiện với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu. Các quan điểm được trình bày trong báo cáo này, cũng như mọi sai sót và chi tiết chưa chính xác đều thuộc trách nhiệm của các tác giả và không thể hiện quan điểm của Bộ Công Thương hay quan điểm của Phái đoàn Liên minh châu Âu.

MỤC LỤC

I. Giới thiệu khái quát về thị trường Tây Ban Nha

1. Thông tin cơ bản
2. Điều kiện tự nhiên
3. Khí hậu
4. Xã hội
5. Thể chế và cơ cấu hành chính
 - 5.1 Thể chế
 - 5.2 Cơ cấu hành chính
6. Hệ thống pháp luật
7. Lịch sử
8. Văn hóa
9. Giáo dục
10. Ngày nghỉ, lễ tết

II. Tình hình phát triển kinh tế, thương mại và đầu tư

1. Kinh tế
 - 1.1 Tổng quan tình hình phát triển kinh tế
 - 1.2. Các ngành kinh tế trọng điểm
2. Thương mại
3. Đầu tư
4. Cơ sở hạ tầng kinh tế
5. Các chỉ số kinh tế, thương mại và đầu tư cơ bản
6. Quan hệ quốc tế

III. Quan hệ hợp tác Việt Nam – Tây Ban Nha

1. Quan hệ ngoại giao
2. Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại
3. Hợp tác đầu tư
 - 3.1 Hợp tác đầu tư
 - 3.2 Hợp tác phát triển

IV: Một số điều cần biết khi kinh doanh với Tây Ban Nha

1. Các quy định về nhập khẩu
 - 1.1. Chứng từ nhập khẩu
 - 1.2 Các mặt hàng cấm nhập khẩu
 - 1.3 Các mặt hàng hạn chế nhập khẩu
 - 1.4 Tạm nhập
 - 1.5 Nhập khẩu hàng mẫu và tài liệu quảng cáo
2. Chính sách thuế và thuế suất
 - 2.1 Thuế nhập khẩu

2.2 Thuế giá trị gia tăng

2.3 Thuế thu nhập

3. Quy định về bao gói, nhãn mác
4. Quy định về kiểm dịch động thực vật
5. Quyền sở hữu trí tuệ
6. Khu vực tự do thương mại
7. Quy định về tiêu chuẩn đối với hàng hoá và dịch vụ
8. Thành lập doanh nghiệp
9. Văn hoá kinh doanh

V. Tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam sang Tây Ban Nha

VI. Địa chỉ hữu ích

VII. Tài liệu tham khảo

I. Giới thiệu khái quát về Tây Ban Nha

1. Thông tin cơ bản

Tên chính thức: Vương quốc Tây Ban Nha

Vị trí địa lý: nằm ở khu vực Tây Nam của châu Âu

Tổng diện tích: 505.370 km²

Dân số: 47.737.941 người (năm 2014)

Thủ đô: Madrid (thành phố lớn nhất Tây Ban Nha)

Ngôn ngữ chính thức: Tiếng Tây Ban Nha Castilian (chiếm 74%), ngoài ra còn có các ngôn ngữ khác là ngôn ngữ chính của từng vùng: Catalan (17%), Galician (7%), Basque (2%).

Đơn vị tiền tệ: Euro (EUR)

Thế chế chính phủ: Quân chủ lập hiến

2. Địa lý

Vị trí địa lý: thuộc khu vực Tây Nam châu Âu và 3 phần lãnh thổ tách biệt nằm ở Bắc Phi. Vùng lãnh thổ chính được bao quanh là vịnh Biscay, biển Địa Trung Hải, Bắc Đại Tây Dương, dãy núi Pyrenees và giáp phía Tây Nam nước Pháp. Tây Ban Nha có đường biên giới chung với các quốc gia Bồ Đào Nha, Pháp, Andorra, Gibraltar và Maroc.

Tọa độ địa lý: 40⁰Bắc, 4⁰Tây.

Diện tích: 504.782 km². Với diện tích đất liền là 499.542 km² và diện tích phần nước là 5.240 km², diện tích Tây Ban Nha đứng thứ 50 trên thế giới và đứng thứ 4 trong EU chỉ sau Nga, Ukraina và Pháp.

Chiều dài đường bờ biển: 4.964 km

Địa hình: Địa hình của Tây Ban Nha chia làm 3 miền chính: miền Trung tâm Meseta, miền núi và miền đất thấp. Miền Trung tâm của Meseta có thể coi như một vùng cao nguyên khổng lồ ở trung tâm Tây Ban Nha với độ cao trung bình từ 610 m đến 700 m.

Miền núi bao gồm dãy núi Pyrenees ở phía đông bắc và dãy Sistema Penibético ở phía Đông Nam.

Vùng đất thấp bao gồm đồng bằng Andalusia phía Tây Nam, lòng chảo Ebro phía Đông Bắc và các đồng bằng ven biển.

Điểm cao nhất: đỉnh Pico de Aneto, cao hơn 3400 m.

Tài nguyên thiên nhiên: Tây Ban Nha có nguồn tài nguyên thiên nhiên đặc biệt là khoáng sản tương đối dồi dào như than đá, vonfram, fluorit, tungsten, cao lanh, năng lượng nước, quặng Pyrit, thạch cao, than, sắt, chì, kẽm, thủy ngân, uranium... Tuy nhiên nguồn năng lượng dự trữ lại không có nhiều, ngoại trừ một số những mỏ dầu và khí tự nhiên nhỏ trên biển Biscay và mỏ than ở vùng Asturial và León phía Tây Bắc. Đáng chú

hơn là gần đây nguồn năng lượng từ nước đang được Tây Ban Nha ngày càng đầu tư và khai thác nhiều hơn.

Sử dụng đất: tương đối màu mỡ và đem lại giá trị cao. Đất nâu nửa khô hạn tập trung ở vùng cao nguyên trung tâm còn đất đỏ Địa Trung Hải lại có nhiều ở khu vực phía Nam và vùng duyên hải phía Đông Bắc.

Đất được phân bố sử dụng:

Đất trồng trọt: 24,9%.

Đất trồng cây lâu năm: 9,1%

Đồng cỏ lâu năm: 20,1%.

Rừng: 36,8%.

Mục đích khác: 9,1% (2011)

3. Khí hậu

Nói chung, khí hậu của Tây Ban Nha tương đối ôn hoà với lượng mưa thấp. Lượng mưa trung bình của Tây Ban Nha là khoảng gần 610 mm mỗi năm.

4. Xã hội

(Theo nguồn CIA - Factbook)

- **Dân số:** 47.737.941 người (2014)

- **Cơ cấu độ tuổi:**

0-14 tuổi: 15,4% (nam 3,791,781/ nữ 3,575,157)

15-24 tuổi: 9,6% (nam 2,370,289/ nữ 2,212,511)

25-54 tuổi: 45,9% (nam 11,158,451/ nữ 10,752,197)

Từ 65 tuổi trở lên: 17,6% (nam 3,582,643/ nữ 4,833,478)(2014)

- **Tỷ lệ tăng dân số:** 0,81% (2014)

- **Độ tuổi trung bình:** 41,6 tuổi

- **Tỷ lệ sinh:** 9,88 trẻ /1000 dân (2014)

- **Tỷ lệ tử :** 9 người /1000 dân (2014)

- **Tỷ lệ nhập cư:** 7,24 người /1000 dân

- **Cơ cấu giới tính:** 1,07 nam/nữ

0 -14 tuổi: 1,06 nam/nữ

15 – 24 tuổi: 1,07 nam/nữ

25 – 54 tuổi: 1,04 nam/nữ

55 – 64 tuổi: 0,98 nam/nữ

Trên 65 tuổi: 0,74 nam/nữ (2014)

- **Tỷ lệ tử vong của trẻ sơ sinh:** 3,33/1000 trẻ

- **Tuổi thọ trung bình:** 81,47 tuổi

Nam: 78,47 tuổi

Nữ: 84,67 tuổi

- **Dân tộc:** người Châu Âu (92%) và các nhóm người khác (8%)

- **Tôn giáo:** Thiên chúa giáo (80,4%), các tôn giáo khác (19,6%)

- **Ngôn ngữ:** Tiếng Tây Ban Nha Castilian (74%), Catalan (17%), Galician (7%), Basque (2%). Tiếng Castilian là ngôn ngữ chính thức trên cả nước, những ngôn ngữ khác là ngôn ngữ chính thức theo vùng.

- **Tỷ lệ biết chữ:** 97,9%

5. Thể chế và cơ cấu hành chính

Thể chế chính phủ: Tây Ban Nha là một quốc gia quân chủ lập hiến với ngôi vua cha truyền con nối và quốc hội lưỡng viện. Việc hành pháp được thực hiện bởi Hội đồng Bộ trưởng, đứng đầu là Thủ tướng Chính phủ, được bầu trong cuộc tổng tuyển cử toàn quốc. Việc lập pháp được tiến hành bởi các nghị sĩ quốc hội, gồm 350 thành viên được chọn lựa qua bầu cử và có nhiệm kỳ 4 năm.

- **Hành pháp:**

Đứng đầu nhà nước: Quốc vương FELIPE VI (kể từ ngày 19/7/2014)

Đứng đầu chính phủ: Thủ tướng chính phủ Mariano RAJOY (từ ngày 20 tháng 12 năm 2011)

Phó Thủ tướng: Soraya SAENZ DE SANTAMARIA (kể từ ngày 22 tháng 12 năm 2011)

Nội các: Hội đồng Bộ trưởng do Thủ tướng chỉ định.

- **Lập pháp:** bao gồm Thượng nghị viện và Hạ nghị viện.

Thượng nghị viện (Senado) gồm 257 ghế, 208 nghị sĩ được bầu trực tiếp bằng phiếu phổ thông và 50 người khác do các cơ quan lập pháp địa phương chỉ định làm việc nhiệm kỳ 4 năm.

Hạ nghị viện (Congreso de los Diputados) gồm 350 ghế, được bầu trực tiếp theo hình thức phổ thông đầu phiếu, nhiệm kỳ 4 năm.

- **Tư pháp:** Toà án tối cao, toà án công luận.

Đảng phái chính trị:

Tây Ban Nha gần như theo hệ thống chính trị hai Đảng với hai Đảng chính: Đảng Lao Động Xã Hội Tây Ban Nha (PSOE) và Đảng Quần Chúng (PP). Hai đảng này có vị trí quan trọng bậc nhất trong đời sống chính trị của đất nước và hầu như không có một đảng phái chính trị nào khác có khả năng vượt lên dành quyền lãnh đạo. Ngoài ra còn có một số những đảng phái chính trị nhỏ khác trên các vùng miền khác nhau của nước này như Đảng Catalonia hay Đảng Dân Tộc Basque...

Một số các đảng phái chính trị và người lãnh đạo:

- Đảng Lao Động Xã Hội Tây Ban Nha hay PSOE (Jose Luis Rodriguez Zapatero)

- Đảng Quần Chúng hay PP (Mariano RAJOY Brey])
- Đảng Dân Tộc Basque hay PNV (Anoni ORTUZAR)
- Liên minh Canarian hay CC (Liên minh 5 đảng) (Claudina MORALES Rodriquez)
- Khối dân tộc Galician hay BNG (Xavier VENCE)
- Đảng Cộng hòa Cánh tả của Catalonia hay ERC (Joan HERRERA i Torres và Dolors CAMATS)
- Đảng Cánh tả Thống nhất hoặc IU (Liên minh các đảng gồm PCE và các đảng nhỏ khác) (Cayo LARA Moya)

Cơ cấu hành chính:

Cơ cấu hành chính của Tây Ban Nha gồm hai thành phố tự trị Ceuta và Melilla và 17 khu tự trị là Andalucia, Aragon, Asturias, Baleares (Quần đảo Balearic), Canarias (Quần đảo Canary), Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y Leon, Cataluna, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Murcia, Navarra, Pais Vasco (hạt Basque).

6. Hệ thống pháp luật

Tây Ban Nha theo hệ thống luật dân sự áp dụng cho từng vùng miền. Bản hiến pháp đầu tiên của nước này ra đời vào năm 1812. Đến năm 1978, sau cái chết của nhà độc tài Franco, một bản hiến pháp tự do được ban hành và sử dụng đến ngày nay.

7. Lịch sử

Một trong những đặc điểm nổi bật trong thời kỳ đầu của lịch sử phát triển của Tây Ban Nha là những cuộc xâm chiếm không ngừng của rất nhiều dân tộc khác nhau như người Iberi, Lybi, Celts, Arian hay người La Mã.

Từ thế kỷ 15, sau khi Christopher Colombus phát hiện ra châu Mỹ năm 1492 và nhờ sự phát triển của ngành hàng hải, Tây Ban Nha trở thành đế quốc hùng mạnh, xâm chiếm nhiều thuộc địa và có tầm ảnh hưởng rộng lớn ở Mỹ La tinh, châu Phi và châu Á.

Năm 1873 nền Cộng hòa đầu tiên ở Tây Ban Nha được thành lập. Năm 1936 cuộc đảo chính quân sự do tướng Franco cầm đầu đã thiết lập chế độ độc tài phát xít suốt 40 năm. Tháng 11 năm 1975, nhà độc tài Franco chết. Juan Carlos I làm lễ đăng quang Vua Tây Ban Nha, tuyên bố đất nước theo chế độ Quân chủ lập hiến. Những cuộc bầu cử sau đó đều chứng kiến chiến thắng của Đảng Công nhân Xã hội Tây Ban Nha (PSOE). Tuy nhiên, trong cuộc bầu cử năm 1996, Đảng Nhân dân Tây Ban Nha (PP) đã giành phần thắng trong cuộc chạy đua vào quốc hội. Trong năm 2004, dưới ảnh hưởng của vụ khủng bố tại nhà ga điện ngầm tại thủ đô Madrid làm 191 người chết, Đảng Công nhân Xã hội Tây Ban Nha đã lại lên cầm quyền, với việc ông Rodríguez Zapatero trở thành Thủ tướng Chính phủ của Tây Ban Nha.

8. Văn hóa

Tây Ban Nha nổi tiếng với những giá trị di sản văn hóa đặc sắc du nhập từ nhiều quốc gia trong suốt quá trình phát triển lịch sử. Văn hóa Tây Ban Nha bắt nguồn từ những nền văn minh của các dân tộc đầu tiên đến xâm chiếm quốc gia này như Iberi, Celts, La Mã... Với con số 40, Tây Ban Nha chỉ đứng sau Italia về số lượng các di sản thế giới được Unesco công nhận.

Tây Ban Nha không chỉ nổi tiếng với những cuộc đấu bò tót hấp dẫn và những giai điệu flamenco đậm chất dân gian mà đất nước này cũng nổi tiếng với những công trình kiến trúc độc đáo theo nhiều phong cách khác nhau. Tiêu biểu nhất là kiến trúc đạo Hồi với cung điện Alhambra và kiểu kiến trúc Gothic với thánh đường Sagrada Familia nổi tiếng.

Văn học Tây Ban Nha cũng là một trong những nền văn học lớn có ảnh hưởng lớn đến thế giới. Một trong những kiệt tác kinh điển của nền văn học này chính là tác phẩm Don Quixote của đại văn hào Cervantes. Tây Ban Nha có 5 nhà văn đã từng đoạt giải Nobel văn học trong các năm 1904, 1922, 1956, 1977 và 1989.

Bổ sung cho các sắc thái văn hóa đa dạng chính là nghệ thuật ẩm thực phong phú với hàng ngàn cách chế biến, gia vị khác nhau. Những món ăn của đất nước này thường được nấu bằng khoai tây, cà chua, ớt xanh và dầu ôliu. Một số những món ăn phổ biến của Tây Ban Nha có danh tiếng trên thế giới như cơm thố Paella, món trứng chiên Huevos Flamencos hay món hầm truyền thống Cocidos.

9. Giáo dục

Dưới thời kỳ độc tài của Franco, hầu như tất cả các cơ sở giáo dục chịu sự quản lý của Giáo hội. Hệ thống giáo dục giai đoạn này rất cổ lỗ và độc đoán. Nó còn tạo nên sự phân hóa xã hội, văn hóa, kinh tế và chính trị giữa các tầng lớp. Sau đó, dưới thời của vua Juan Carlo, công cuộc cải cách giáo dục được tiến hành và nó đã đem lại bộ mặt mới cho nền giáo dục. Kể từ năm 1983, chính phủ ngày càng cố gắng giảm bớt sự kiểm soát của nhà nước đối với các trường đại học và chương trình giảng dạy, trao cho các trường đại học công nhiều quyền tự chủ hơn. Kể từ năm 1991, theo quy định của Tây Ban Nha, giáo dục tiểu học và trung học sơ sở là bắt buộc và được miễn phí học phí.

10. Ngày nghỉ, lễ tết:

Việc nghỉ lễ, tết phụ thuộc vào từng tôn giáo, dân tộc khác nhau. Nói chung, người Tây Ban Nha nghỉ khoảng 14 ngày một năm.

- 1/1: Năm mới
- 19/3: Ngày của cha
- 5/1: Lễ Lao Động
- 24/6: Ngày Thánh John
- 29/6: Ngày Thánh Peter và Paul
- 15/8: Lễ Đức Mẹ thăng thiên

- 12/10: Ngày Columbus (quốc khánh)
- 11/1: Ngày lễ các Thánh
- 25/12: Lễ Giáng Sinh

II. Tình hình phát triển kinh tế, thương mại và đầu tư

1. Kinh tế

Tây Ban Nha là một cường quốc của thế giới vào thế kỷ 16 và 17. Tuy nhiên với chính sách thương mại không phù hợp cùng với cuộc cách mạng công nghiệp đã khiến cho Tây Ban Nha bị tụt hậu sau Anh, Pháp và Đức cả về kinh tế lẫn quyền lực chính trị. Trong Chiến tranh Thế giới I và II, Tây Ban Nha ở thế trung lập nhưng bị cuộc nội chiến tàn phá vào những năm 1936-1939. Sau cái chết của nhà độc tài Francisco Franco vào năm 1975, Tây Ban Nha đã có những chuyển biến tích cực và nhanh chóng hiện đại hóa kinh tế (Tây Ban Nha gia nhập EU vào năm 1986), chính điều này đã giúp cho Tây Ban Nha có một nền kinh tế năng động và phát triển nhanh chóng, đứng đầu thế giới về đảm bảo tự do và nhân quyền.

Gần đây Chính phủ đã tập trung vào các biện pháp nhằm cải thiện tình trạng suy thoái kinh tế nghiêm trọng kể từ năm 2008. Các biện pháp thắt lưng buộc bụng nhằm giảm thâm hụt ngân sách và trấn an các nhà đầu tư nước ngoài đã khiến cho Tây Ban Nha trở thành quốc gia có tỷ lệ thất nghiệp cao nhất ở châu Âu. Tây Ban Nha là thành viên không thường trực tại Hội đồng Bảo an LHQ nhiệm kỳ 2015-16.

Tây Ban Nha đã trải qua một cuộc suy thoái kéo dài do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới. Trong năm 2009, GDP của Tây Ban Nha giảm 3,7%, kết thúc đà tăng trưởng trong 16 năm, và tình trạng này kéo dài đến gần hết năm 2013.

Cuối năm 2013, nền kinh tế Tây Ban Nha bắt đầu phục hồi mặc dù chỉ ở mức khiêm tốn, việc thu hẹp tín dụng trong khu vực tư nhân, tài chính được thắt chặt, và tỷ lệ thất nghiệp cao tiếp tục là gánh nặng với tiêu thụ trong nước và đầu tư. Tuy nhiên nhờ xuất khẩu luôn ở mức cao cả trong giai đoạn khủng hoảng tài chính đã giúp cho tài khoản của Tây Ban Nha đạt giá trị thặng dư trong năm 2013, lần đầu tiên kể từ năm 1986.

Chính phủ đã giải quyết việc các ngân hàng phản ứng trước tình trạng lĩnh vực bất động sản và xây dựng trong nước đi xuống bằng cách thực hiện thành công chương trình tái cơ cấu vốn và tái cấu trúc nguồn vốn của EU vào tháng 1 năm 2014. Thời gian gần đây, tiêu dùng cá nhân tăng giúp GDP Tây Ban Nha tăng trưởng trở lại ở mức dương 1,3% trong năm 2014, các chính sách cải cách lao động đã giúp giảm bớt tỷ lệ thất nghiệp từ 26% năm 2013 xuống còn hơn 24% vào năm 2014, lạm phát đã giảm từ 1,5% năm 2013 xuống mức -0,1% năm 2014.

Các ngành kinh tế trọng điểm

Các ngành kinh tế mũi nhọn: xây dựng, khai thác mỏ, chế tạo máy, công nghiệp đóng tàu (đội tàu Tây Ban Nha có trọng tải 7 triệu tấn), sản xuất dầu ô liu (hiện Tây Ban Nha đứng đầu thế giới). Các ngành trồng nho, làm rượu vang, trồng hoa quả xuất khẩu cũng rất phát triển.

Ngành du lịch và dịch vụ đóng vai trò lớn đối với sự phát triển kinh tế Tây Ban Nha, chiếm 70,9% GDP của nước này. Năm 2013, Tây Ban Nha đạt kỷ lục thu hút 60 triệu du khách, đứng thứ 3 trên thế giới chỉ sau Pháp và Hoa Kỳ.

Dịch vụ

Cũng như nhiều quốc gia châu Âu khác, khu vực dịch vụ chiếm vai trò quan trọng nhất trong nền kinh tế Tây Ban Nha với 66,6% tỷ lệ cơ cấu GDP của đất nước. Từ năm 1980 đến năm 2000, ngành dịch vụ của nước này luôn có mức độ tăng trưởng trên 80%. Các ngành dịch vụ cũng cung cấp hơn 64,6% việc làm cho lực lượng lao động. Những lĩnh vực quan trọng trong khu vực dịch vụ nước này là ngành thương mại bán buôn và bán lẻ, quản lý công (thuộc về Chính phủ) và du lịch. Ngoài ra, lĩnh vực dịch vụ kinh doanh như dịch vụ ngân hàng và tài chính cũng phát triển rất mạnh mẽ.

Dịch vụ thương mại bán buôn và bán lẻ: là hoạt động lớn nhất trong tất cả các ngành nghề dịch vụ. Ngành này hiện đang có những đổi thay trông thấy. Số lượng những cửa hàng nhỏ đang giảm dần, thay vào đó là những trung tâm mua sắm lớn và những cửa hàng tự phục vụ đáp ứng nhu cầu của người dân địa phương và du khách.

Du lịch: trong suốt nửa thế kỷ qua, du lịch luôn là động lực chính thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ không ngừng của ngành dịch vụ. Tây Ban Nha là điểm du lịch hấp dẫn thứ hai trên thế giới (chỉ đứng sau Pháp) với hàng triệu khách du lịch đem đến cho đất nước này hơn 50 tỷ USD doanh thu mỗi năm. Thời tiết, bãi biển và các di tích lịch sử là những điểm nổi bật thu hút du lịch và đóng góp một phần đáng kể vào nền kinh tế của đất nước. Khách sạn, nhà hàng và các dịch vụ ăn uống cũng đem lại nhiều việc làm cho lao động địa phương. Hầu hết những du khách đến từ những nước trong Liên minh châu Âu như Vương quốc Anh, Đức, Pháp... Những điểm đến yêu thích của du khách là các bãi biển ở Địa Trung Hải như Costa del Sol ở phía Nam, Costa Blanca ở phía Đông Nam, Costa Brava ở phía Đông Bắc hay trên quần đảo Balearic và Canary.

Công nghiệp

Tuy không phát triển bằng ngành dịch vụ nhưng công nghiệp vẫn là ngành không thể thiếu trong sự phát triển của nền kinh tế Tây Ban Nha. Đầu những năm 80, các ngành công nghiệp nặng như sắt, thép chiếm vai trò chủ đạo trong các ngành sản xuất với nhiều khu công nghiệp được đặt ở phía Bắc. Sau đó, những ngành công nghiệp nhẹ ngày càng phát triển mở rộng ra các khu vực xung quanh Madrid và vùng biển phía Đông. Ngày nay, những ngành công nghiệp lớn là công nghiệp thực phẩm, đồ uống, dệt may, chế tạo kim loại, đóng tàu, sản xuất xe, hóa chất, khai mỏ. Ngoài ra, những mặt hàng khác như dầu tinh lọc, giày dép, dược phẩm cũng đóng vai trò quan trọng phục vụ cho nhu cầu trong nước.

Nông, lâm, ngư nghiệp

Dưới sức ép của sự phát triển công nghiệp và dịch vụ, các ngành nông lâm ngư nghiệp dần dần bị thu hẹp. Đến năm 2007, những ngành này chỉ chiếm khoảng 3,5% tổng sản phẩm thu nhập quốc nội (GDP). Tuy nhiên, nông nghiệp vẫn giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế, cung cấp việc làm cho một lực lượng lớn lao động địa phương, đồng thời đem lại nguyên vật liệu cho ngành công nghiệp thực phẩm. Những sản phẩm nông nghiệp chính là ngũ cốc (lúa mạch, lúa mì, ngô), củ cải đường, nho, ô liu, cà chua, khoai tây, cam, nho, táo, đào... Khoảng 1/5 sản phẩm nông nghiệp của Tây Ban Nha được dùng cho xuất khẩu.

Về lâm nghiệp, hiện Tây Ban Nha là nước sản xuất gỗ sồi lớn nhất trên thế giới. Về ngư nghiệp, nước này luôn có ngành đánh bắt thủy hải sản lớn nhất Châu Âu, tập trung chủ yếu ở Basque, phía Bắc Galicia và phía Tây Bắc. Trong những năm gần đây, tổng số lượng đánh bắt thủy hải sản lên tới hơn 1,2 triệu tấn mỗi năm. Một số loại thủy sản chính ở Tây Ban Nha là cá mòi, cá ngừ, các tụyết, cá thu, sò, mực và trai...

2. Thương mại

Kể từ giữa thế kỷ XX, với sự tự do hoá nền kinh tế, thương mại của Tây Ban Nha ngày càng được mở rộng và phát triển. Buôn bán trao đổi hàng hoá trở nên dễ dàng hơn, đặc biệt là giữa các nước trong khối Liên minh châu Âu (EU).

Trong năm 1973, hàng hóa tại thị trường các nước trong EC (tên cũ của Liên minh Châu Âu) đã chiếm tới 37% kim ngạch xuất khẩu của nước này. Sau khi Tây Ban Nha gia nhập EC vào năm 1986, con số này còn tăng cao hơn nữa. Trong năm 1987, xuất khẩu vào EC là 63,8% và nhập khẩu là 54,6%. Các bạn hàng lớn nhất của Tây Ban Nha là Pháp, Đức, Italia và Bồ Đào Nha. Ngày nay, thương mại quốc tế đã chiếm đến hơn 55% GDP của đất nước. Tuy nhiên, với việc nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu như hiện nay, thâm hụt thương mại của nước này tương đối lớn.

Xuất khẩu

Với nền kinh tế tương đối đa dạng nhiều ngành nghề khác nhau, các mặt hàng xuất khẩu của Tây Ban Nha cũng rất phong phú cả về chủng loại lẫn số lượng. Kim ngạch xuất khẩu của Tây Ban Nha năm 2014 là 317,3 tỷ USD. Những nước nhập khẩu hàng hóa lớn nhất của Tây Ban Nha là Pháp 16,7%; Đức 10,5%, Bồ Đào Nha 7,8%, Italy 7,3%; Anh 7% (năm 2013).

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Tây Ban Nha gồm máy móc, phương tiện vận chuyển, thực phẩm, dược phẩm, thuốc men và hàng tiêu dùng khác.

Nhìn chung, giá trị xuất khẩu của Tây Ban Nha ngày càng tăng, đem lại nguồn lợi lớn cho nền kinh tế đất nước. Tuy nhiên, gần đây, những nhà phân tích kinh tế đang lo ngại về việc đồng Euro mạnh có thể đẩy giá hàng hoá xuất khẩu của Tây Ban Nha lên cao.

Nhập khẩu

Giá trị hàng hoá nhập khẩu của Tây Ban Nha trong năm 2014 đạt 337,9 tỷ USD. Trong số đó, những mặt hàng nhập khẩu chính của nước này là nhiên liệu và dầu. Mặc dù, nhiều khoáng sản nhưng Tây Ban Nha lại rất thiếu những nguồn nhiên liệu. Trong năm 2009, nước này đã nhập hơn 1,7 triệu thùng dầu/ngày. Ngoài ra, Tây Ban Nha còn nhập các thiết bị máy móc, hoá chất, thực phẩm, hàng tiêu dùng và dược phẩm... Những nước xuất khẩu chính cho thị trường nước này là Đức 13%, Pháp 11,8%, Ý 6,7%, Trung Quốc 5,8%, Hà Lan 5%, Anh 4,5% (năm 2013).

3. Đầu tư

Là nền kinh tế năng động đứng thứ 8 trên thế giới, Tây Ban Nha luôn được coi là một trong những địa điểm đầu tư hấp dẫn trên thế giới với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao hơn mức trung bình của châu Âu và có tỷ lệ tạo việc làm cao nhất khu vực. Tây Ban Nha vừa là nước thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài cao thứ 8, vừa là nhà đầu tư lớn thứ 3 trên thế giới. Tây Ban Nha đã thực sự trở thành một trung tâm kinh tế thế giới với 1.300 triệu lượt khách hàng tìm đến quốc gia này mỗi năm. Hiện nay có hơn 11.000 doanh nghiệp và 54 ngân hàng quốc tế đang hoạt động ở đây. Ngoài lợi thế có hơn 440 triệu người sử dụng tiếng Tây Ban Nha như tiếng mẹ đẻ hoặc ngôn ngữ giao tiếp trong kinh doanh, đất nước này còn có những thuận lợi nhất định về vị trí địa lý, chi phí đầu tư, nguồn nhân lực địa phương cũng như môi trường pháp lý.

Tây Ban Nha còn có một nguồn lực lao động phong phú và có chất lượng cao. Người dân nước này có trình độ học vấn và khả năng làm việc chuyên môn cao. Thị trường lao động cũng rất linh hoạt, tạo nhiều việc làm cho những nhóm người khác nhau trong xã hội. Tây Ban Nha được xếp vào hàng những nước có chi phí kinh doanh thấp nhất Châu Âu. Có được điều đó là nhờ quốc gia này có nguồn nhân công tương đối rẻ và chi phí vận chuyển hàng hoá thấp. Do là một thị trường trong EU nên tỷ giá ngoại tệ ở Tây Ban Nha cũng ít biến động. Điều này làm giảm các chi phí giao dịch ở đây.

Bên cạnh đó, hệ thống pháp lý của Tây Ban Nha tương đối thân thiện và cởi mở. Hầu hết những luật lệ kinh doanh đều theo tiêu chuẩn của EU, Hoa Kỳ hay Canada. Nếu những điều khoản kinh doanh hợp lệ với tiêu chuẩn chung của EU thì hầu như đều được chấp nhận tại Tây Ban Nha. Ngoài ra, những điều khoản khác trong hợp đồng dựa vào thương thuyết giữa hai bên.

Chính phủ Tây Ban Nha ngày càng cố gắng tạo ra môi trường đầu tư tốt nhất cho các doanh nghiệp nước ngoài. Hàng loạt các chính sách được chính phủ áp dụng như giảm hoặc miễn thuế, ưu tiên mua bất động sản, giảm lãi suất ngân hàng, hỗ trợ thuế và đào tạo nguồn nhân lực. Nói chung không có sự khác biệt lớn giữa các doanh nghiệp nước ngoài và trong nước.

Hà Lan, Đức, Pháp, Vương quốc Anh là những nhà đầu tư lớn nhất của Tây Ban Nha, chiếm tới hơn nửa vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của nước này. Chủ yếu nguồn

đầu tư được đưa vào các ngành dịch vụ như giao thông, truyền thông và tài chính. Chỉ có khoảng gần 1/4 nguồn FDI được đưa vào các ngành công nghiệp như: chế tạo xe, hoá chất, thực phẩm, điện tử và dược phẩm.

Tây Ban Nha còn là nước có vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài tương đối lớn. Nhiều năm trước đây, đa số lượng tiền đầu tư được đưa đến các quốc gia ở châu Mỹ La tinh. Nhưng gần đây, chính phủ ngày càng chú ý hơn đến các nước trong EU, Bắc Phi và châu Á. Những quốc gia như Trung Quốc, Ấn Độ ngày càng trở thành sự lựa chọn yêu thích của những công ty Tây Ban Nha hướng đến thị trường các nước đang phát triển. Khi đầu tư sang nước ngoài, Tây Ban Nha thường chú ý đến những đặc điểm như chi phí đầu tư, tiềm năng thị trường và rủi ro của những thị trường mới.

4. Cơ sở hạ tầng

Phương tiện thông tin

Là một quốc gia phát triển, Tây Ban Nha có một hệ thống phương tiện thông tin liên lạc rất hiện đại bao gồm hệ thống viễn thông, bưu điện và Internet.

Hệ thống điện thoại cũng tương đối phổ biến và được nhà nước quản lý. Tây Ban Nha có khoảng hơn 151 tờ báo ra mỗi ngày và tính trung bình 1 tờ báo/ 10 dân. Báo có số lượng phát hành lớn nhất là báo quốc gia El Pais.

Về truyền hình, kể từ những năm 1980, các kênh truyền hình Tây Ban Nha được giới thiệu đến công chúng bởi tập đoàn truyền hình quốc gia RTVE. Sau đó, rất nhiều những trạm truyền hình được xây dựng tại nhiều địa phương. Những vùng như xứ Basque, Galicia, Valencia bắt đầu phát sóng những chương trình bằng tiếng địa phương riêng.

- Điện thoại:

Số thuê bao sử dụng điện thoại: 19,22 triệu (năm 2012)

Số thuê bao di động: 50,663 triệu

Mã quốc gia là 34

- Vô tuyến/Radio:

Trạm phát sóng radio: AM 18, FM 250, sóng ngắn 2

Trạm phát vô tuyến: 379 (năm 2008)

- Internet:

Chủ thuê bao Internet: 4,228 triệu (năm 2012)

Số lượng người sử dụng Internet: 28,119 triệu (năm 2009)

Giao thông vận tải

Hệ thống giao thông hiện đại ở Tây Ban Nha bao gồm hệ thống sân bay, đường bộ và đường sắt nối liền mọi nẻo đường đất nước. Hệ thống đường sắt dưới sự quản lý của nhà nước được coi là tốt nhất châu Âu hiện nay. Việc sử dụng các phương tiện giao thông công cộng cũng rất hiệu quả và phổ biến. Không có nơi nào ở Tây Ban Nha thiếu sự xuất

hiện của những phương tiện giao thông công cộng và những hãng xe buýt cung cấp vé với giá cạnh tranh. Những du khách nước ngoài cũng như người dân địa phương thường đi lại bằng xe hơi, xe buýt, tàu, máy bay. Ngoài ra, cùng với hệ thống đường sắt, Tây Ban Nha cũng có rất nhiều hải cảng. Đây là những phương tiện chính trong việc giao thương buôn bán trong và ngoài nước.

- Sân bay: 150 (2013)
- Đường tàu: 15.293 km
- Đường bộ: 683,175 km
- Đường thủy: 1000 km (2012)
- Tàu buôn: 132 chiếc
- Đường ống dẫn:
 - o Ống dẫn gas: 10,481km
 - o Ống dẫn dầu: 616 km
 - o Những sản phẩm tinh lọc: 3461 km (năm 2013)

5. Các chỉ số kinh tế

- GDP (PPP): 1,534 nghìn tỷ USD (năm 2014)
- GDP (tỷ giá hối đoái chính thức): 1,4 nghìn tỷ USD (năm 2014)
- Tỷ lệ tăng trưởng GDP: 1,3% (năm 2014)
- GDP trên đầu người (PPP): 33.000 USD (năm 2014)
- GDP theo khu vực: Nông nghiệp 3,2%
Công nghiệp 25,4%
Dịch vụ: 71,4% (năm 2014)
- Lực lượng lao động: 22,93 triệu người (năm 2014)
- Lực lượng lao động phân theo ngành nghề:
Nông nghiệp: 2,9%
Công nghiệp: 15%
Dịch vụ: 58,4%
- Tỷ lệ thất nghiệp: 24,3% (năm 2014)
- Tỷ lệ lạm phát giá tiêu dùng: -0,1% (năm 2014)
- Dân số dưới mức nghèo đói: 21,1% (năm 2012)
- Đầu tư: 18 % GDP
- Ngân sách: Tổng thu nhập: 529,7 tỷ USD
Tiêu dùng: 608,8 tỷ USD (năm 2014)
- Nợ công: 37,8% GDP (năm 2014)
- Sản phẩm nông nghiệp: ngũ cốc, rau, ô liu, rượu nho, củ cải đường, cam chanh, thịt bò, thịt lợn, thịt gia cầm, sản phẩm bơ sữa, cá
- Các ngành công nghiệp: dệt may, da giày, thực phẩm, đồ uống, kim loại và sản xuất kim loại, hoá chất, đóng tàu, sản xuất xe, thiết bị máy móc, du lịch, gốm, dược phẩm, thiết bị y tế
- Tỷ lệ tăng trưởng sản xuất công nghiệp: -0,3% (năm 2014)
- Lượng điện sản xuất: 276,5 tỷ kWh
- Lượng điện tiêu thụ: 243,9 tỷ kWh

- **Lượng điện xuất khẩu:** 17 tỷ kWh
- **Lượng điện nhập khẩu:** 10,21 tỷ kWh
- **Lượng dầu sản xuất:** 7,340 triệu thùng/ngày
- **Lượng dầu tiêu thụ:** 1,250 triệu thùng/ngày
- **Lượng dầu xuất khẩu:** 404,200 triệu thùng/ngày (năm 2012)
- **Lượng dầu nhập khẩu:** 390,200 triệu thùng/ngày (năm 2012)
- **Lượng khí gas sản xuất:** 56 triệu mét khối (năm 2013)
- **Lượng khí gas tiêu thụ:** 29,98 triệu mét khối
- **Lượng khí gas xuất khẩu:** 5,426 tỷ mét khối (năm 2013)
- **Lượng khí gas nhập khẩu:** 34,99 tỷ mét khối
- **Cân bằng tài khoản vãng lai:** -145,6 tỷ USD
- **Dự trữ ngoại hối và vàng:** 46,31 tỷ USD
- **Nợ nước ngoài:** 2.278 tỷ USD
- **Nguồn FDI trong nước:** 851,2 tỷ USD
- **Nguồn FDI ở nước ngoài:** 770,8 tỷ USD USD (tháng 12 năm 2014)
- **Tiền tệ:** Euro
- **Tỷ giá ngoại tệ từ Euro sang USD:** 0,7489 (2014), 0,7634 (2013), 0,78 (2012), 0,7185 (2011), 0,755 (2010)

6. Quan hệ quốc tế

Dành được nền dân chủ vào năm 1975, Tây Ban Nha mở rộng quan hệ với nhiều quốc gia và tham gia vào tổ chức Liên minh Châu Âu (EU). Việc gia nhập này đã gắn chặt mối quan hệ của Tây Ban Nha với các nước khác trong khu vực. Đối với các vấn đề quốc tế và khu vực, quốc gia này thường lựa chọn đưa ra bàn thảo với các thành viên khác trong EU để tìm phương hướng giải quyết chung.

Về mặt quân sự, Tây Ban Nha là thành viên của khối phòng thủ các nước Bắc Mỹ NATO kể từ năm 1982. Quốc gia này đóng vai trò tương đối quan trọng trong các hoạt động phòng thủ quốc tế đa phương của tổ chức.

Về mặt ngoại giao, với việc bình thường hoá mối quan hệ với Triều Tiên vào năm 2001, có thể coi Tây Ban Nha đã hoàn tất việc thiết lập các quan hệ ngoại giao với tất cả các quốc gia trên thế giới. Tây Ban Nha vẫn duy trì mối quan hệ thân thiết đặc biệt với các nước ở Châu Mỹ La tinh với những chương trình hợp tác kinh tế và văn hoá. Tây Ban Nha cũng rất chú trọng tới khu vực Bắc Phi, đặc biệt là với Ma rốc. Mối quan tâm này có là do sự gần gũi về mặt địa lý và lịch sử cũng như việc Tây Ban Nha có hai thành phố tự trị Ceuta và Melilla trên bờ biển phía Bắc châu Phi. Mặc dù Tây Ban Nha đã không còn là mẫu quốc của Ma rốc, nó vẫn có những lợi ích nhất định từ những cam kết sau khi nước này trao trả nền độc lập cho Ma rốc. Vấn đề này đã được hâm nóng sau một cuộc khủng hoảng trong năm 2002. Lực lượng bảo vệ Tây Ban Nha đã đuổi một nhóm nhỏ người Ma rốc trên một hòn đảo nhỏ của bờ biển thuộc Ma rốc nhằm cố gắng bảo vệ chủ quyền của Tây Ban Nha trên hòn đảo thuộc nước này.

Gần đây, Chính phủ nước này cũng đang tìm mối quan hệ gần gũi hơn với Senegal, Mauritania, Mali và một số các nước khác để tìm cách giải quyết vấn đề liên quan đến nhập cư bất hợp pháp vào quần đảo Canary.

Tây Ban Nha cũng được biết đến như nhà trung gian của khu vực Trung Đông. Với mối quan hệ với thế giới Ả Rập, Tây Ban Nha thường xuyên ủng hộ vị trí của Ả Rập trong những vấn đề Trung Đông. Các quốc gia Ả Rập chính là nhà xuất khẩu lớn dầu và gas cho Tây Ban Nha cũng như rất nhiều công ty của những nước này đang đầu tư vào thị trường Tây Âu này.

Hiện nay, Tây Ban Nha cũng đang cố gắng củng cố thêm nữa mối quan hệ với các nước ở Châu Á Thái Bình Dương như Philippines, Việt Nam, Trung Quốc và Nhật Bản.

III. Quan hệ hợp tác với Việt Nam

1. Quan hệ ngoại giao

Tây Ban Nha và Việt Nam thiết lập mối quan hệ ngoại giao từ ngày 23/5/1977. Dưới thời tướng Franco, chính quyền độc tài Tây Ban Nha ủng hộ chính sách xâm lược của Hoa Kỳ ở Việt Nam. Tuy nhiên, chế độ độc tài kết thúc đã mở ra bức tranh mới cho quan hệ giữa hai nước. Từ năm 1990, Tây Ban Nha tích cực ủng hộ Việt Nam trong quá trình bình thường hoá quan hệ với các tổ chức tài chính, tiền tệ quốc tế và thúc đẩy quan hệ giữa nước ta và EU. Việt Nam cũng đã ủng hộ Tây Ban Nha vào Ủy ban Luật thương mại Quốc tế của Liên hợp quốc (UNCITRAL). Trong suốt những năm qua, hai bên đã trao đổi một số đoàn cấp cao nhằm tăng cường tiếp xúc và bàn các biện pháp thúc đẩy quan hệ hợp tác giữa hai quốc gia.

Các phái đoàn ngoại giao của Tây Ban Nha và Việt Nam

- Ngày 17/1/2002, hai bên đã họp Ủy ban Hỗn hợp lần thứ 1 tại Hà Nội nhằm triển khai cụ thể các thoả thuận, cam kết đạt được trong chuyến thăm của Thủ tướng Phan Văn Khải.
- Tháng 6/2002, Bộ trưởng Nguyễn Dy Niên thăm chính thức Tây Ban Nha và khai trương Đại Sứ quán Việt Nam tại Madrid.
- Tháng 12/2003: Phó Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Văn Yếu thăm Tây Ban Nha.
- Tháng 2/2005: Trợ lý Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Nguyễn Trung Thành thăm Tây Ban Nha.
- Tháng 3/2010 Đoàn 20 doanh nghiệp vào tìm hiểu cơ hội đầu tư.
- Tháng 11/2010 Đoàn 24 doanh nghiệp vào tìm hiểu cơ hội đầu tư.
- Tháng 3/2014 Bộ trưởng Ngoại giao và Hợp tác Tây Ban Nha José Manuel García-Margallo đã thăm chính thức Việt Nam trong khuôn khổ chuyến công du châu Á của mình.

Sau 31 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, nói chung mối quan hệ ngoại giao giữa Tây Ban Nha và Việt Nam tương đối tốt đẹp với những cam kết trong việc phát triển đối thoại chính trị và những định hướng đưa việc hợp tác kinh tế thương mại giữa hai nước hiệu quả hơn.

2. Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại

Quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam – Tây Ban Nha tăng trưởng hàng năm, đạt gần mốc 2.500 triệu Euro trong năm 2014. Lượng khách du lịch giữa hai nước cũng theo xu hướng tương tự với hơn 40 nghìn du khách Tây Ban Nha thăm Việt Nam trong năm ngoái. Thời gian qua, hai bên có nhiều hợp tác trong lĩnh vực phát triển như thực hiện các chương trình giảm nghèo, giới và môi trường. Không chỉ về số lượng, các chương trình còn tập trung vào chất lượng, đảm bảo thực hiện hiệu quả, phối hợp chặt chẽ giữa cơ quan hợp tác của Tây Ban Nha với các cơ quan liên quan của Việt Nam.

Tây Ban Nha là một trong những nước EU có tốc độ tăng trưởng trao đổi thương mại với Việt Nam ở mức cao, đạt 30%/năm trong vài năm qua.

Thương mại hai chiều Việt Nam – Tây Ban Nha giai đoạn 2011-5 tháng 2015

Đvt: triệu USD

Năm	2011	2012	2013	2014	5 tháng 2015
Việt Nam XK	1.554,7	1.793,6	2.109,3	2.563,6	896,2
Việt Nam NK	262,2	283,7	312,4	353,4	161,4
Tổng XNK	1.816,9	2.077,3	2.421,7	2.916,0	1.057,6

(Nguồn: Tổng cục Hải quan)

Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Tây Ban Nha gồm thủy sản, nông sản, dệt may và giày dép.

Kim ngạch xuất khẩu sang Tây Ban Nha trong 5 tháng đầu năm 2015 là 896.292.338 USD với số mặt hàng xuất khẩu tương đối phong phú gồm: thủy sản, cà phê, hạt điều, cao su, hàng dệt may, gỗ và các sản phẩm từ gỗ, nhựa... Trong đó, ngành điện thoại các loại và linh kiện đạt giá trị kim ngạch xuất khẩu cao nhất lên tới 286.315.897 USD trong 5 tháng đầu năm 2015.

Xuất khẩu các mặt hàng chủ yếu của Việt Nam sang Tây Ban Nha năm 2014 và 5 tháng đầu năm 2015

STT	Mặt hàng chủ yếu	Trị giá (USD)	
		Năm 2014	01-05/2015
1	Hàng thủy sản	120.815.035	36.975.821
2	Hạt điều	14.432.437	10.393.966
3	Cà phê	232.329.325	104.274.199
4	Hạt tiêu	25.575.379	25.101.913
5	Gạo	1.328.527	162.108
6	Sản phẩm từ chất dẻo	18.915.414	7.042.943
7	Cao su	23.390.621	687.800
8	Túi xách, ví, vali, mũ và ô dù	38.445.440	12.909.991
9	Sản phẩm mây, tre, cói và thảm	6.300.814	2.705.883
10	Gỗ và sản phẩm gỗ	18.940.380	10.426.963
11	Hàng dệt, may	698.518.115	179.432.641
12	Giày dép các loại	382.788.224	112.984.764
13	Sản phẩm gốm, sứ	6.467.973	1.045.864
14	Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	2.121.524	881.231
15	Sắt thép các loại	1.992.560	3.246.981
16	Sản phẩm từ sắt thép	3.143.362	52.926.043
17	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	128.257.912	286.315.897
18	Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng	27.353.491	10.318.071

	khác		
19	Phương tiện vận tải và phụ tùng	6.932.111	4.824.326

(Nguồn: Tổng cục Hải quan)

Ngược lại với xuất khẩu, các mặt hàng nhập khẩu từ Tây Ban Nha sang Việt Nam mới chủ yếu dừng lại ở mức tiềm năng. Mặc dù kim ngạch nhập khẩu từ Tây Ban Nha tăng đều trong các năm nhưng vẫn ở mức thấp. Tính đến tháng 5 năm 2015, kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng từ Tây Ban Nha sang Việt Nam đạt 161,448,098 USD, trong đó mặt hàng đạt giá trị kim ngạch nhập khẩu lớn nhất là các sản phẩm hóa chất ở mức 21.482.241 USD

Chính phủ hai nước đang có những biện pháp để tăng sản lượng nhập khẩu và khai thác thêm những mặt hàng thế mạnh của Tây Ban Nha như rượu vang, thực phẩm, điện thoại di động, sản xuất xe, giáo dục và giao thông.

Nhập khẩu các mặt hàng chủ yếu của Việt Nam từ Tây Ban Nha năm 2014 và 5 tháng đầu năm 2015

STT	Mặt hàng chủ yếu	Trị giá (USD)	
		Năm 2014	01-05/2015
1	Sữa và sản phẩm sữa	6.601.995	3.082.669
2	Thức ăn gia súc và nguyên liệu	11.790.611	18.232.330
3	Hóa chất	9.931.756	5.292.814
4	Sản phẩm hóa chất	63.605.775	21.482.241
5	Nguyên phụ liệu dược phẩm	16.101.633	3.992.715
6	Dược phẩm	37.259.598	17.146.107
7	Chất dẻo nguyên liệu	16.742.516	8.027.583
8	Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày	18.161.735	7.193.062
9	Sắt thép các loại	1.869.661	1.685.444
10	Sản phẩm từ sắt thép	7.131.917	3.695.375
11	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	2.895.564	759.318
12	Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	49.842.868	20.516.855
13	Linh kiện, phụ tùng ô tô	5.585.086	6.016.314

(Nguồn: Tổng cục Hải quan)

3. Hợp tác đầu tư

Hợp tác phát triển

Tây Ban Nha là nước đứng thứ 6 thế giới về cấp viện trợ phát triển. Viện trợ phát triển Tây Ban Nha dành cho Việt Nam tăng nhanh theo từng năm. Đến nay, hai bên đã ký kết và đang thực hiện ba Nghị định thư tài chính, cụ thể như sau: 1994-1996: 80 triệu USD;

1997- 2000: 102 triệu USD; 2001-2003: 135 triệu USD. Hiện quan hệ hợp tác tài chính kinh tế giữa hai nước được thực hiện theo hai nguồn vốn chính.

Viện trợ không hoàn lại: thường dành cho các dự án nhỏ và được giao cho các tổ chức phi chính phủ Tây Ban Nha thực thi, tập trung chủ yếu vào việc hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn, hỗ trợ nhân đạo (ví dụ: dự án nâng cấp trụ sở Liên hiệp các tổ chức hữu nghị; trang bị phòng tiếng Tây Ban Nha tại trường Đại học Ngoại ngữ Hà Nội). Các dự án này đều do Cơ quan Hợp tác Phát triển Quốc tế (AECI) thuộc Bộ Ngoại giao và Hợp tác Tây Ban Nha quản lý. Mỗi năm Tây Ban Nha viện trợ khoảng 2,5 đến 3 triệu Euro cho Việt Nam.

Nguồn vốn vay: tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực ưu tiên trong chương trình phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam như y tế, phát triển lưới điện, phát triển nông thôn, phát triển cơ sở hạ tầng, bảo vệ môi trường... và được xác định theo từng chương trình hợp tác tài chính với thời gian 5 năm do Bộ Công nghiệp, Du lịch và Thương mại Tây Ban Nha quản lý. Nguồn vốn vay có hai dạng: vốn vay ưu đãi và vốn vay tín dụng xuất khẩu theo điều kiện OECD.

Một số dự án ODA Tây Ban Nha đã và đang thực hiện tại Việt Nam như Tuyến Metro số 5 tại Thành phố Hồ Chí Minh sử dụng 500 triệu Euro vốn ODA; Dự án Thu gom và xử lý rác thải tại TP. Vũng Tàu trị giá 54 triệu USD; Dự án xây dựng cầu Thiệu Khánh, Thiệu Hóa, Thanh Hóa trị giá 17 triệu Euro. Ngoài ra, hai bên cũng đang thực hiện các dự án ODA không hoàn lại khác như Dự án xây dựng trạm phát sóng kỹ thuật số tại Đà Nẵng trị giá 5 triệu Euro; Dự án Truyền thông nhằm thúc đẩy việc thực hiện Luật phòng, chống bạo lực gia đình trị giá 490 nghìn Euro; Dự án khả thi về giảm thiểu tác động môi trường trong quản lý nước thải tại TP Hồ Chí Minh trị giá 472 nghìn Euro.

Hợp tác tại các diễn đàn quốc tế: Việt Nam và Tây Ban Nha có quan hệ tốt đẹp, ủng hộ lẫn nhau vào các cơ quan của LHQ. Tây Ban Nha ủng hộ Việt Nam vào Hội đồng Bảo an 2008-2009, vào Hội đồng Nhân quyền 2014-2016. Việt Nam ủng hộ Tây Ban Nha vào Cơ quan thanh tra chung của LHQ (IJU) nhiệm kỳ 2011-2015, Hội đồng Nhân quyền 2011-2013 và Tổng Giám đốc Tổ chức FAO.

Hợp tác đầu tư

Tây Ban Nha có 12 dự án FDI tại Việt Nam với 11 triệu USD vốn FDI đăng ký: lớn nhất là dự án sản xuất men sủ và thuốc màu tại Bà Rịa – Vũng Tàu (3,6 triệu USD); lớn thứ 2 là dự án Sản xuất vật liệu cách nhiệt cao cấp tại Vĩnh Phúc (2,4 triệu USD). Tây Ban Nha hiện đứng thứ 14 trong số 19 nước EU có đầu tư trực tiếp vào Việt Nam.

Tuy nhiên tiềm năng đầu tư giữa hai nước còn rất lớn, đặc biệt là khi các doanh nghiệp Tây Ban Nha ngày càng chú trọng hơn vào khu vực Châu Á Thái Bình Dương. Chính phủ Việt Nam cũng đang tạo mọi điều kiện để các doanh nghiệp Tây Ban Nha tham gia đầu tư vào các dự án lớn tại Việt Nam, đặc biệt là các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, tàu điện ngầm. Hiện Cục Hàng hải Việt Nam đang triển khai rất hiệu quả dự án ODA của Tây Ban Nha về “Cải tạo, nâng cấp hệ thống đèn biển” với trị giá 3 triệu USD.

Tính đến 3/2015, Tây Ban Nha đứng thứ 57 trong 101 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam với 39 dự án đầu tư trực tiếp (trong các lĩnh vực gồm sứ, gạch men sứ, tấm cách điện và sản xuất túi xách) được cấp giấy phép còn hiệu lực tại Việt Nam và tổng số vốn đăng ký 35,9 triệu USD, chủ yếu là dự án 100% vốn nước ngoài. Đáng chú ý là dự án sản xuất men sứ và thuốc màu tại Bà Rịa – Vũng Tàu (3,6 triệu USD); dự án sản xuất vật liệu cách nhiệt cao cấp tại Vĩnh Phúc (2,4 triệu USD). Các doanh nghiệp Tây Ban Nha đang quan tâm đầu tư các dự án hạ tầng lớn tại Việt Nam, kể cả theo hình thức PPP.

Các hiệp định hợp tác đầu tư phát triển đã ký kết:

- Tháng 10/2001: Hiệp định khung về hợp tác được ký trong chuyến thăm Tây Ban Nha của Thủ tướng Phan Văn Khải.
- Tháng 4/2002: Ký kết Hiệp định Hợp tác Du lịch giữa Tổng cục Du lịch Việt Nam và Bộ Du lịch Tây Ban Nha.
- Tháng 3/2005: Ký kết Hiệp định tránh đánh thuế trùng.
- Tháng 7/2005: Ký kết Hiệp định Hợp tác Văn hóa, Giáo dục và Khoa học kỹ thuật.
- Tháng 10/05 : Ký kết Hiệp định Hợp tác giữa các Phòng Thương mại và Công nghiệp hai nước.
- Tháng 12/2009, hai nước đã ký Chương trình hành động chung giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Tây Ban Nha trong đó xác định khuôn khổ quan hệ song phương là “Đối tác chiến lược hướng tới tương lai”
- Tháng 4/2010: Biên bản ghi nhớ về hợp tác trong lĩnh vực Hạ tầng giao thông.
- Tháng 9/2010: Biên bản ghi nhớ về hợp tác Quốc phòng.
- Tháng 7/2011, hai nước đã tiến hành đàm phán Hiệp định dẫn độ và Hiệp định chuyển giao người bị kết án phạt tù
- Ngày 9/12/2014, tại Madrid, thừa ủy quyền của Chính phủ hai nước, Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải Đinh La Thăng và Bộ trưởng Bộ Công chính Ana Pastor đã ký Hiệp định Vận chuyển hàng không giữa Việt Nam và Tây Ban Nha.
- Ngày 22/5/2015, Hội hữu nghị Việt Nam - Tây Ban Nha đã tổ chức buổi giao lưu hữu nghị với Đại sứ quán Tây Ban Nha tại Việt Nam nhân kỷ niệm 38 năm ngày thiết lập quan hệ ngoại giao giữa hai nước (23/5/1977 - 2015).

IV. Một số điều cần biết khi kinh doanh với Tây Ban Nha

1. Các qui định về xuất nhập khẩu

1.1. Chứng từ nhập khẩu

Nhà xuất khẩu cần bảo đảm gửi tất cả các chứng từ cần thiết cho người nhập khẩu, để người nhập khẩu hoàn thiện bộ chứng từ hải quan và khai báo trong vòng 72 tiếng sau khi hàng được dỡ. Nếu quá thời hạn trên, người nhập khẩu sẽ bị phạt. Việc thiếu bất kỳ chứng từ nào cũng có thể làm chậm trễ việc lấy hàng và phát sinh chi phí ngoài phí lưu kho.

Bộ chứng từ bao gồm :

- Tờ khai hải quan (Clearance)
- Hóa đơn chiếu lệ (Proforma Invoice): Thường thì chỉ cần một bản copy là đủ, và phải chỉ ra được giá FOB, cước vận chuyển và phí bảo hiểm.
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): Yêu cầu phải có một bản gốc và một bản sao. Đối với mỗi mặt hàng, phải ghi rõ số lượng, trọng lượng tịnh và tổng trọng lượng đo bằng kilogam, giá cả mỗi loại hàng và các phụ phí theo giá CIF. Tất cả các chi tiết trong hóa đơn thương mại phải khớp với giấy phép nhập khẩu.
- Phiếu đóng gói (Packing List): Không bắt buộc nhưng sẽ giúp quá trình làm thủ tục hải quan thuận tiện hơn.
- Chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin): Chỉ yêu cầu đối với một số loại hàng cụ thể. Nên gửi kèm hàng 3 bản copy.
- Vận đơn (Bill of Lading): Không quy định dạng cụ thể. Được phép sử dụng vận đơn theo lệnh (To order).
- Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate)
- Các loại giấy chứng nhận đặc biệt cho một số sản phẩm nhất định:
 - + Động thực vật sống, thịt và các bộ phận của chúng đều yêu cầu phải có giấy chứng nhận an toàn vệ sinh do các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất xứ cấp và phải được đóng dấu thị thực bởi Lãnh sự Tây Ban Nha trước khi gửi hàng đi.
 - + Gia cầm sống và trứng để ấp chỉ được nhập khẩu nếu có giấy chứng nhận cụ thể về cách thức xuất khẩu các sản phẩm này và giấy chứng nhận vệ sinh an toàn do cơ quan thú y có thẩm quyền ở nước xuất xứ cấp, có thể là Cục Kiểm dịch An toàn Thực phẩm.

+ Giấy chứng nhận vệ sinh dịch tễ (*Sanitary Certificates*) do các cơ quan y tế có thẩm quyền ở nước xuất xứ cấp để chứng thực các sản phẩm từ động vật sống (da sống, xương...) và các phế phẩm đã được miễn dịch.

+ Giấy chứng nhận dược phẩm (*Pharmaceutical Certificates*): Yêu cầu bắt buộc với thuốc và một số thiết bị chăm sóc sức khỏe. Riêng đối với thuốc, cần kê khai cụ thể thành phần

Giấy phép nhập khẩu

Tây Ban Nha yêu cầu giấy phép nhập khẩu và quy định hạn ngạch đối với một số sản phẩm công nghiệp, và một số sản phẩm khác bao gồm: nông sản, thuốc nổ, dầu hạt và vàng...

- Giấy phép nhập khẩu - Import Authorization (Autorizacion Administrativa de Importacion, AAI): Được sử dụng để quản lý nhập khẩu bằng hạn ngạch. Thời gian hiệu lực của một giấy phép nhập khẩu thường là 6 tháng nhưng sẽ được gia hạn thêm nếu có đủ lý do hợp pháp.

- Thông cáo trước khi nhập khẩu - Prior notice of imports (Notificacion Previa de Importacion): Được dùng khi kinh doanh và vận chuyển hàng hóa trong khu vực Liên minh Hải quan các nước EU, nhưng chỉ để kê khai hàng hóa là chủ yếu. Các nhà nhập khẩu phải giữ chứng từ này và chuyển nó tới Cục đăng kiểm thuộc Bộ Thương mại Tây Ban Nha. Sau đó, các nhà nhập khẩu xin giấy thông hành ở Cục đăng kiểm hoặc bất cứ cơ quan nào khác của Bộ Thương mại ở khu vực đó. Hải quan sẽ kiểm duyệt hóa đơn thương mại qua fax.

Những hàng hóa khi đi vào địa phận hải quan Tây Ban Nha mà không có giấy phép nhập khẩu hoặc tờ khai hợp lệ thường bị trì hoãn rất lâu và có thể phải trả thêm tiền bồi thường do giữ tàu quá hạn giao kèo. Chính vì thế, các nhà xuất khẩu phải đảm bảo phía nhập khẩu đã nắm được các giấy phép cần thiết và phải chứng thực với hải quan Tây Ban Nha xem hàng gửi cần phải có các chứng nhận sản phẩm hay chứng từ đặc biệt nào khác để thông quan.

1.2. Những mặt hàng cấm nhập khẩu

Những mặt hàng cấm nhập khẩu vào Tây Ban Nha bao gồm:

- Cá ngừ, cá hồi đỏ Đại Tây Dương có nguồn gốc từ Belize, Panama và Honduras.
- Những đồ chơi chứa chất Sunfat
- Những vật dụng có lưỡi kim loại sắc bọc trong vỏ hoặc bao nhựa, giấy hay vải.
- Ma túy và các chất kích thích
- Tất cả các dạng của sợi amiang
- Tất cả sản phẩm có thành phần là L-tryptophane

- Cục tẩy bằng cao su có bề ngoài giống với thực phẩm
 - Nhiệt kế y học chứa thủy ngân dùng cho mục đích kinh doanh
 - Các loại hooc-môn của thịt bò Mỹ.
 - Xác người, cơ quan và bộ phận người, phôi người và động vật, xương cốt
 - Các chất gây nổ
 - Súng ngắn, vũ khí và các thiết bị vũ trang
 - Các loại thực phẩm và đồ uống ôi thiu.
 - Động vật sống và chết (bao gồm cả côn trùng)
 - Vé số xổ và các thiết bị đánh bạc
 - Tiền (tiền xu, tiền mặt, tiền tệ, tiền giấy và các dạng giá trị tương đương với tiền mặt như cổ phiếu, trái phiếu..)
 - Tiền xu và tem đề sưu tập
 - Sách báo khiêu dâm
 - Những hàng hóa có thể gây hại cho thiết bị, người và các hàng hóa khác
 - Những hàng hóa đòi hỏi giấy phép đặc biệt và giấy phép vận tải, xuất nhập khẩu
 - Những hàng hóa mà người gửi, xuất hoặc nhập khẩu đã bị cấm theo các quy định và luật
 - Những hàng hóa nguy hiểm
 - Những thùng hàng, gói hàng ướt, rò rỉ hoặc bốc mùi
- Ngoài ra còn một số các mặt hàng bị cấm nhập khẩu khác nữa.

1.3. Các mặt hàng hạn chế nhập khẩu

Một số mặt hàng có thể bị hạn chế hoặc cấm nhập khẩu vào Tây Ban Nha vì lý do bảo vệ kinh tế và an ninh Tây Ban Nha cũng như các thành viên EU, bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng, môi trường và đời sống động thực vật trong nước. Hay nói cách khác, hàng hóa nhập khẩu sẽ không bị hạn chế nếu tuân thủ các quy định quốc tế về đạo đức, sức khỏe, quy tắc công cộng và các quy định khác.

Một số sản phẩm cũng phải chịu hạn ngạch nhập khẩu hoặc hạn chế theo các thoả thuận thương mại song phương. Bên cạnh các yêu cầu của Hải quan, nhiều mặt hàng còn phải tuân theo các quy định của các cơ quan Tây Ban Nha như: hạn chế gửi hàng, lưu trữ, sử dụng, nhãn mác... Nhà xuất khẩu phải đảm bảo chắc chắn rằng nhà nhập khẩu Tây Ban Nha đã cung cấp đủ thông tin cần thiết để: (1) cho phép đưa ra các thông tin cần thiết liên quan tới nhãn mác, bao bì ..., (2) đảm bảo rằng nhà nhập khẩu đã thu xếp để nhập hàng vào Tây Ban Nha.

1.4. Tạm nhập

Hệ thống tái xuất khẩu Tây Ban Nha được quy định bởi Đạo luật ngày 24/7/1987 và phù hợp với các quy định của EU. Các thắc mắc về tái xuất khẩu phải được gửi thẳng tới giám đốc cục Hải quan ở cảng. Tái xuất khẩu hàng hóa từ Tây Ban Nha phải tuân theo các thủ tục giống như khi xuất khẩu hàng hóa Tây Ban Nha.

Có 4 quy định về tạm nhập - tái xuất hàng hóa ở Tây Ban Nha:

Tạm nhập: Các hàng hóa được phép nhập khẩu trong thời gian nhất định thông qua một ATA (Temporary Admission - chứng từ hải quan quốc tế đối với việc nhập khẩu miễn thuế tạm thời). Cần phải nộp cho Hải quan một dạng trái phiếu có giá trị tương đương với thuế, coi như sự bảo đảm về tiền, và sẽ được hoàn trả khi hàng đã rời khỏi đất nước.

Chứng nhận tạm thời: Hàng hóa tạm nhập cần phải có chứng nhận trước của Văn phòng chính phủ về Thương mại. Thủ tục về tạm nhập này được áp dụng tương tự với việc tái xuất khẩu.

Hàng hóa thay thế: Sau năm thứ 2 hoạt động, các công ty nước ngoài có thể yêu cầu được tạm nhập các trang thiết bị, máy móc để thay thế các thiết bị sử dụng ban đầu đã hết khấu hao sử dụng. Việc tạm nhập này phải xin chứng nhận từ Văn phòng chính phủ về Thương mại, và phải trả cho Hải quan một khoản chi phí bồi thường. Việc huỷ các thiết bị cũ phải do Hải quan giám sát và không phải chịu thuế nhưng đòi hỏi thêm các chứng từ phụ.

Khấu trừ: Việc đóng thuế và nộp danh sách sản phẩm được tái xuất trong tương lai diễn ra đồng thời. Sau đó, tiền thuế sẽ được khấu trừ khi hàng tái xuất khỏi cửa khẩu. Thủ tục này cũng cần phải có chứng nhận từ trước của Văn phòng chính phủ về Thương mại.

Các công ty nên sử dụng giấy phép tạm thời (ATA) để nhập khẩu hàng hóa vào Tây Ban Nha mà không phải chịu thuế hay kí kết giao kèo gì cả. Giấy phép tạm thời ATA phải được trình diện trước nhà chức trách hải quan bất cứ khi nào đến hoặc rời đất nước. Đồ tiêu dùng và các hàng mẫu hạ giá không cần đến ATA.

Giấy phép tạm thời ATA được dùng chủ yếu với các hàng mẫu thương mại, công cụ kinh doanh, tài liệu quảng cáo hoặc các thiết bị quay phim, nghe nhìn, y học, khoa học hay các thiết bị chuyên ngành khác nếu chúng chỉ nhập khẩu trong thời hạn dưới 1 năm. Ưu điểm của giấy phép tạm thời ATA là giúp các nhà xuất khẩu tránh các hình thức khai báo hải quan bình thường.

Giấy phép tạm thời ATA cũng bảo đảm về tài chính cho các cán bộ hải quan để đề phòng trường hợp hàng không được tái xuất thì phải trả lại thuế. Một trái phiếu giá trị tương đương với thuế sẽ được thanh toán.

1.5. Nhập khẩu hàng mẫu và tài liệu quảng cáo

Tài liệu quảng cáo, ca-tơ-lô, bảng giá và các sản phẩm in tương tự được miễn thuế. Các doanh nghiệp khi mang hàng mẫu thương mại vào Tây Ban Nha cần chuẩn bị một lá thư giới thiệu của chủ doanh nghiệp nhằm xác nhận hàng mẫu và không dùng để bán, và phải được Lãnh sự Tây Ban Nha gắn nhất chứng nhận.

2. Chính sách thuế và thuế suất

Tây Ban Nha sử dụng hệ thống Thuế Hải quan chung (CCT) của EU, áp dụng với tất cả hàng hóa nhập khẩu từ các nước không thuộc EU. Hầu hết các loại thuế là theo giá hàng

(%), dựa trên Luật định giá của Hiệp định chung về Thuế quan và Mậu dịch (GATT), gần đúng bằng giá CIF. Tây Ban Nha không đánh thuế đối với hàng hóa nhập khẩu từ các nước thuộc EU khác kể từ ngày 1/1/1993. Tây Ban Nha sử dụng Hệ thống Thuế quan hài hòa (HS – Harmonized System) từ năm 1988.

2.1. Thuế nhập khẩu

Thuế suất thuế nhập khẩu chia làm 2 loại: Thuế suất Tối huệ quốc (MFN) và thuế suất chung. Hầu hết hàng nhập khẩu vào Tây Ban Nha được hưởng thuế suất Tối huệ quốc (MFN).

Các loại thuế suất tương đối cao áp dụng với hàng dệt may, xe ô tô, đồ điện tử dân dụng, ngũ cốc, thịt, bơ sữa, đường, rượu cồn và thuốc lá.

Đối với hàng nông sản, thuế và các chứng từ nhập khẩu giống với các quốc gia EU khác. Trong khi một số loại nông sản được miễn thuế hoặc chịu thuế cực thấp như đậu tương, hạt cây hướng dương, sản phẩm ngũ cốc và gỗ xẻ; phần lớn hàng nông sản quy định trong Chính sách Nông nghiệp chung của EU (CAP) và thực phẩm lại phải chịu thuế cao hoặc các mức thuế nhập khẩu khác nhau. Điều này đã hạn chế lớn việc nhập khẩu các loại hàng hóa vào thị trường Tây Ban Nha.

2.2. Thuế giá trị gia tăng (VAT)

Kể từ ngày 01 tháng 9 năm 2012, hàng nhập khẩu vào Tây Ban Nha phải chịu thuế giá trị gia tăng (VAT), được tính ở 1 trong 3 mức thuế 21% (mức tiêu chuẩn), và 2 mức giảm là 4% và 10%.

Tỷ lệ 10% áp dụng đối với một số hàng hóa và dịch vụ, chẳng hạn như mua một tài sản mới được xây dựng, khách sạn, nhà hàng, sản phẩm y tế, vui chơi giải trí và các hoạt động thể thao.

Tỷ lệ 4% áp dụng đối với hàng hóa được coi là nhu cầu cơ bản, chẳng hạn như thực phẩm nhất định và đọc tài liệu (báo, tạp chí, sách).

Ngoài các quy định chung, còn có những quy định đặc biệt dành riêng cho các tổ chức như các trung tâm lữ hành, đồ cổ, các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi.

Một số hoạt động chuyên ngành khác được miễn thuế GTGT là các tổ chức tài chính, bảo hiểm, lệ phí bác sĩ, nha sĩ.

- Thuế giá trị gia tăng không áp dụng ở khu vực quần đảo Canary, Ceuta và Melilla. Thuế gián thu chung 7% của Canary thì chỉ áp dụng trên quần đảo Canary.

- Kể từ ngày 20 tháng 12 năm 2014, một số quy định về thuế GTGT cũng được sửa đổi áp dụng cho các công ty đăng ký tham gia vào một nhóm VAT. Điều này cho phép các công

ty trong nhóm này không bị tính thuế VAT cho các giao dịch nội bộ, và chỉ đánh thuế 1 lần cho tất cả các công ty trong nhóm này.

Ngoài ra Chính phủ Tây Ban Nha còn cho phép các công ty hoãn nộp thuế cho đến kỳ kê khai thuế GTGT của tháng sau.

Thông tin chi tiết có tại <http://www.spainaccountants.com/ct.html>

2.3. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Kể từ ngày 01 tháng 1 năm 2015, mức thuế thu nhập doanh nghiệp chung áp dụng cho các công ty ở Tây Ban Nha đã được giảm từ 30% xuống còn 28% vào năm 2015 và xuống mức 25% vào năm 2016.

Đối với các công ty nhỏ và vừa, đã được giảm thuế từ năm 2014, thì mức thuế áp dụng trong giai đoạn chuyển tiếp 2015 sẽ được áp dụng là 25%, đối với những công ty có mức thu nhập trên 300 Euro thì mức thuế áp dụng là 28%. Công ty nhỏ là các công ty có doanh thu trong năm trước ít hơn 5 triệu Euro và có từ 1 đến 24 lao động. Công ty vừa là các công ty có doanh thu trong các năm trước ít hơn 10 triệu Euro.

Cũng kể từ ngày 1/1/2015, các công ty mới được thành lập trong 2 năm đầu tiên sẽ được áp dụng mức thuế thấp hơn trong là 15%.

Kỳ tính thuế của doanh nghiệp được tính theo năm dương lịch, kết thúc vào ngày 31/12. Cơ sở để tính thuế là thu nhập doanh nghiệp trong năm đó.

2.4. Các loại thuế khác

Thuế tiêu thụ đặc biệt

Thuế suất tiêu thụ đặc biệt đánh vào một số sản phẩm nhất định bị coi là “hàng xa xỉ”, như thuốc lá, nước hoa và các sản phẩm rượu cồn và cũng có thể đánh vào các sản phẩm khác theo quy định của Tây Ban Nha.

Thuế trợ giá

Thuế trợ giá được định ra để chống lại ảnh hưởng từ việc trợ giá của các chính phủ nước ngoài cho hàng xuất khẩu sang Tây Ban Nha, dẫn đến giá thấp và gây thiệt hại cho kinh tế Tây Ban Nha và các nước thành viên EU. Thời hạn đánh thuế trợ giá tùy theo từng trường hợp, hiện tại áp dụng ở mức từ 5% - 33%.

Thuế chống bán phá giá

Dưới tác động mạnh của Bộ Luật Cạnh tranh không công bằng, Hải quan đã định ra thuế chống phá giá. Như đã ký kết Bộ Luật Thuế trợ giá và chống phá giá của Hiệp định chung

về Thuế quan và Mậu dịch (GATT), Tây Ban Nha thông qua Ủy ban Chống phá giá của EU phạt các hàng hóa nhập khẩu bán phá giá tại nước nhập khẩu gây tổn thất vật chất cho kinh tế của nước đó.

Chỉ được phép hạ giá bán dưới mức bình thường trong trường hợp các nước khác nhau về điều kiện và quy định kinh doanh, khác nhau về chính sách đánh thuế và các khác biệt khác ảnh hưởng tới tương quan về giá. Để đền bù và ngăn chặn việc bán phá giá, thuế chống phá giá sẽ quy định một khoản giá trị không lớn hơn chênh lệch giữa giá đã bị hạ quá mức và mức giá thị trường của hàng hóa.

3. Qui định về bao gói, nhãn mác

Cấm nhập khẩu hàng hóa không tuân theo các quy định về nhãn mác của Tây Ban Nha.

Ở Tây Ban Nha, nhãn mác để phân loại sản phẩm phải có chiều cao không dưới 3mm. Chữ viết phụ bằng tiếng nước ngoài được phép dùng miễn là không mâu thuẫn với thông tin đưa ra bằng tiếng Tây Ban Nha và cỡ chữ của nó phải không lớn hơn chữ viết Tây Ban Nha.

Các thùng hàng ở bên ngoài phải có dán mác của người nhận hàng và mác của cảng và được đánh số (để phù hợp với phiếu đóng gói) trừ khi lượng hàng có thể dễ dàng xác định bằng cách khác.

Tên nước xuất xứ, thương hiệu, tên của nhà sản xuất và nơi sản xuất phải được thể hiện trên tất cả hàng hóa nhập khẩu. Nên gửi trước nhãn mẫu cho người nhập khẩu.

Nhãn mác thực phẩm phải bao gồm các thông tin bằng tiếng Tây Ban Nha như sau:

- + Tên nước xuất xứ
- + Số lượng hàng và liệt kê các thành phần chính gồm cả chất phụ gia và phẩm màu.
- + Trọng lượng tịnh hoặc thể tích đo bằng đơn vị mét khối.
- + Hướng dẫn sử dụng và mọi hướng dẫn bảo quản đặc biệt khác.
- + Ngày sản xuất và ướp lạnh (tháng và năm)
- + Tên của hãng sản xuất và tên thương mại của sản phẩm.

Một số loại hàng đòi hỏi nhãn mác đặc biệt:

- Sản phẩm sữa, macgarin, socola, cafe, rượu và các sản phẩm khác yêu cầu phải ghi đầy đủ thành phần.

- Hàng dệt may và các sản phẩm may sẵn phải có nhãn miêu tả thành phần vật liệu. Nếu là hàng nhập khẩu thì phải có nhãn mác bằng tiếng Tây Ban Nha, với chữ viết cùng cỡ hoặc lớn hơn cỡ của chữ nước ngoài và trong bất kì trường hợp nào chiều cao không được dưới 3mm. Các yêu cầu liên quan tới lượng hàng, nhãn mác và đóng gói hàng dệt may phải cụ thể và rõ ràng. Thương hiệu của nhà sản xuất đã được đăng ký mới được phép có mặt trên các sản phẩm dệt may. Tất cả đều được quy định trong Sắc lệnh của Hoàng gia số 928/1987 ngày 5/7/1987.

- Thuốc, dược phẩm và mỹ phẩm phải thông qua kiểm tra kỹ thuật và đăng ký trước khi nhập. Nhãn mác đối với mỗi loại sản phẩm cụ thể đều phải ghi chi tiết các thành phần hóa học.

- Phân bón và thuốc diệt nấm: Nhãn mác phải bằng tiếng Tây Ban Nha và bao gồm các cách phòng ngừa chi tiết. Các loại phân bón nhập khẩu phải đăng ký với cơ quan của Bộ Nông nghiệp địa phương. Trước khi làm thủ tục hải quan phải tiến hành kiểm tra và phân tích. Bộ Nông nghiệp là cơ quan phê chuẩn các tài liệu quảng cáo loại hàng này.

- Súng ngắn: Chính phủ Tây Ban Nha quản lý tất cả các loại súng ngắn và chúng phải được dán tem chứng nhận.

- Các loại săm lốp nhập khẩu (ngoại trừ loại lốp rắn có vành khung bằng kim loại) đều phải dán số seri. Các số seri phải được dán trên bề mặt kim loại của động cơ và khung gầm ô tô xe máy.

- Việc chế tạo sản xuất các kim loại quý phải có dấu xác nhận tiêu chuẩn vàng bạc và tem của chính phủ từ Cục Bảo hành Tây Ban Nha trước khi làm thủ tục nhập khẩu.

- Nông sản: Các yêu cầu về nhãn mác phải hoàn toàn phù hợp với hệ thống nhãn mác của EU, tuy nhiên nhãn mác phải bằng tiếng Tây Ban Nha.

4. Quy định về kiểm dịch động thực vật

- Động vật sống được kiểm tra ở các trạm kiểm dịch. Việc làm vệ sinh và tẩy uế các thiết bị kiểm dịch là bắt buộc.

- Tất cả các sản phẩm hay phế phẩm động vật được kiểm tra đầu vào bởi viên chức của Bộ Nông Nghiệp.

- Giấy chứng nhận vệ sinh y tế do nhà chức trách ở nước xuất xứ cấp phải kèm theo hàng gửi.

- Thực vật và các sản phẩm từ thực vật tùy thuộc vào các quy định khác nhau.

- Việc đăng ký và kinh doanh dược phẩm, mỹ phẩm, thuốc trừ sâu và các sản phẩm thú y phải tuân theo các quy định kiểm soát đặc biệt. Các sản phẩm này chỉ được phép nhập khẩu sau khi đã đăng kí với Ban quản lý của Bộ sức khỏe công cộng Tây Ban Nha.

- Thực phẩm phải được đăng ký với cơ quan quản lý an toàn thực phẩm và phải tuân theo tiêu chuẩn của Tây Ban Nha.

- Phân bón và thuốc diệt nấm phải được đăng ký với Sở Nông Nghiệp. Những sản phẩm này cũng phải thông qua kiểm tra và phân tích trước khi làm thủ tục hải quan.

5. Quyền sở hữu trí tuệ

Trong những năm gần đây, các đạo luật về sở hữu trí tuệ của Tây Ban Nha đã được cải tiến nhiều để phù hợp với nguyện vọng của cộng đồng và khuynh hướng chung của thế giới. Đồng thời giúp cho các cá nhân, doanh nghiệp bảo vệ phát minh, sáng chế tốt hơn. Thay đổi lớn nhất là về vấn đề bảo vệ thương hiệu, các kiểu mẫu công nghiệp, giống cây trồng và công nghệ sinh học. Mỗi đạo luật điều chỉnh một lĩnh vực nhất định.

Luật về Thương hiệu

Luật Thương hiệu Tây Ban Nha số 17/2001 ngày 7/12/2001 bảo hộ thương hiệu và nhãn hiệu hàng hóa, thời hạn bảo hộ là 10 năm kể từ ngày đăng ký có hiệu lực.

Luật Thương hiệu cũng quy định trách nhiệm của những kẻ vi phạm, bao gồm phải trả cho chủ thương hiệu ít nhất 1% tổng lợi nhuận thu được, chưa kể phải bồi thường các tổn thất gây ra do việc sử dụng trái phép thương hiệu đã đăng ký.

Luật về Bằng sáng chế

Luật về Bằng sáng chế của Tây Ban Nha số 11/1986 ra ngày 20/3/1986 quy định việc bảo hộ đối với bằng sáng chế và cải tiến kỹ thuật. Bằng sáng chế được bảo hộ 20 năm kể từ ngày đăng ký có hiệu lực, nhưng cải tiến kỹ thuật chỉ có thời hạn 10 năm.

Luật về bảo hộ kiểu mẫu công nghiệp

Luật về Kiểu mẫu công nghiệp mới số 20/2003 ra ngày 7/7/2003 dựa trên Nghị định số 98/71/EC đã ban hành. Một kiểu mẫu công nghiệp đã đăng ký bản quyền ở Tây Ban Nha sẽ được bảo hộ trong 5 năm kể từ ngày hiệu lực, và có thể được gia hạn 5 năm một lần trong tổng số thời hạn 25 năm kể từ ngày đăng ký.

6. Khu thương mại tự do

Khu thương mại tự do là nơi diễn ra việc sản xuất, xử lý, phân loại, đóng gói, trưng bày, bán hàng mẫu và các hoạt động thương mại khác mà không phải chịu bất cứ loại thuế nào của Tây Ban Nha. Ở Tây Ban Nha có nhiều khu thương mại tự do cả trên đất liền và ngoài đảo, hầu hết là ở các sân bay và bến cảng.

Những khu thương mại tự do lớn nhất là: Barcelona, Cadiz, và Vigo. Ngoài ra, có một số khu thương mại tự do đặc biệt như: quần đảo Balearic, quần đảo Canary và một khu thương mại tự do ở phía Bắc Châu Phi giữa 2 vùng Ceuta và Melilla

Các khu thương mại có diện tích khác nhau, từ quy mô của một kho hàng nhỏ đến khu rộng lớn đo bằng km². Quy định hải quan Tây Ban Nha cho phép các công ty có khu

thương mại tự do riêng của mình miễn là họ phải trả thuế đối với các mặt hàng tiêu dùng nhập khẩu.

7. Quy định về tiêu chuẩn hàng hoá, dịch vụ

Những quy định của Tây Ban Nha tuân theo những tiêu chuẩn chung của EU. Những sản phẩm nào đáp ứng được tiêu chuẩn và những yêu cầu chứng nhận của bất kỳ nước EU nào thường đều có thể được nhập khẩu hay bán ở Tây Ban Nha.

Tuy không bắt buộc, những hàng hoá chứng nhận tiêu chuẩn ISO 9000 cũng như các tiêu chuẩn tương đương khác của EU sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn.

Ngoài ra, Tây Ban Nha cũng có chứng nhận riêng cho một số sản phẩm cụ thể. Hiệp hội chứng nhận tiêu chuẩn Tây Ban Nha chịu trách nhiệm đưa ra những tiêu chuẩn và các chương trình chứng nhận tiêu chuẩn. Hàng năm Chính phủ Tây Ban Nha công bố danh sách những cơ quan được phép kiểm tra và những nhận về những tiêu chuẩn này.

8. Thành lập doanh nghiệp

Có nhiều cách để bắt đầu kinh doanh ở Tây Ban Nha:

- Ký hợp đồng phân phối
- Hoạt động thông qua hệ thống đại lý
- Liên doanh với 1 hoặc một số công ty Tây Ban Nha
- Thành lập công ty

Trước khi bắt đầu hoạt động, các doanh nghiệp phải hoàn thành các thủ tục đăng ký kinh doanh theo những bước cần thiết:

- Đăng ký tên công ty bằng cách xin giấy chứng nhận từ Trung tâm Đăng ký Thương mại (Registro Mercantil Central)
- Đăng ký xin C.I.F (mã số xác định thuế của công ty)
- Gửi tiền vốn vào tài khoản ngân hàng dưới tên của công ty, mức vốn tối thiểu là 3.005,06 Euro
- Hoàn thành văn bản pháp lý để thành lập công ty.
- Trả thuế chuyển dời cho địa phương nơi công ty mở. Số tiền bằng 1% số vốn.
- Đăng ký thành lập công ty
- Sau khi có thông báo chính thức đồng ý việc thành lập, công ty bắt đầu được đi vào hoạt động.

Ngoài ra sau đó, công ty phải tiếp tục hoàn thành các thủ tục khác liên quan đến thuế, về thủ tục đầu tư từ nước ngoài...

9. Văn hoá kinh doanh

Kinh doanh ở Tây Ban Nha

Mô hình và hệ thống cấp bậc

- Cấp bậc và địa vị được đánh giá rất cao trong văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha. Vì thế làm việc với những người có cấp bậc ngang bằng tốt hơn là với những người ở vị trí thấp hơn.

- Mô hình hệ thống cấp bậc riêng biệt của kinh doanh Tây Ban Nha thể hiện ở chỗ quyền ra quyết định tùy thuộc vào người nắm quyền lực cao nhất.

- Người cấp dưới rất coi trọng cấp trên, người quản lý họ. Văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha khuyến khích khả năng tự giải quyết trước khi cần đến sự giúp đỡ của người quản lý.

Quan hệ công việc

- Muốn làm kinh tế ở Tây Ban Nha thì điều rất cần thiết là thiết lập các quan hệ cá nhân. Nói chung, người Tây Ban Nha thích kinh doanh với những người thân quen, hơn thế nữa việc có quan hệ sẽ giúp cho quá trình đàm phán tiến triển nhanh hơn và thành công hơn.

- Thiết lập các quan hệ kinh doanh vững vàng và xây dựng mối quan hệ đồng nghiệp đúng đắn là một phần thiết yếu trong văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha. Những cuộc đàm phán và quyết định kinh doanh có hiệu quả thường dựa trên niềm tin, cảm tính cũng như những bằng chứng cụ thể.

Các quy ước trong kinh doanh

- Hãy giữ bình tĩnh trong khi giao dịch với đối tác Tây Ban Nha, vì đôi khi thói quan liêu của người Tây Ban Nha sẽ gây rắc rối cho bạn.

- Nên cố gắng duy trì không khí thân thiện và riêng tư trong suốt cuộc đàm phán. Để có thành công ở Tây Ban Nha, văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha cũng đòi hỏi một ý thức tự tôn, khả năng đánh giá và tài ngoại giao.

- Bạn nên sử dụng cách xưng hô lịch sự cơ bản như Mr (ông), Mrs (bà), hay Miss (cô) trước họ của đối tác hoặc chức vị chuyên môn như Dr (tiến sỹ). Đặc biệt đối với những đối tác lớn tuổi hơn hoặc những người ở miền Nam Tây Ban Nha. Cũng nên cẩn thận trong việc sử dụng chính xác họ tên vì người Tây Ban Nha có 2 loại, họ của cha và họ của mẹ. Thường thì họ của cha có cách sử dụng riêng.

- Đừng hi vọng sẽ thảo luận các vấn đề kinh doanh vào đầu mỗi buổi họp. Những đồng nghiệp Tây Ban Nha sẽ muốn thiết lập môi trường thân quen để từ đó tạo nên các môi

quan hệ kinh doanh mới. Điều này dẫn đến việc hỏi các câu hỏi riêng tư như về cuộc sống gia đình hay tiểu sử của bạn.

- Các bữa ăn được sử dụng cho hoạt động giao lưu kết bạn là chủ yếu. Không nên đề cập đến công việc kinh doanh trước khi đối tác Tây Ban Nha tự đề cập đến vấn đề đó. Mặc dù vậy, các bữa ăn trưa và ăn tối vì mục đích kinh doanh là một phần cần thiết vì qua đó có thể thiết lập niềm tin và các quan hệ kinh doanh tương lai.

- Không nên thể hiện ra ngoài sự quá quả quyết hay vượt trội, vì đối tác Tây Ban Nha thường coi trọng sự khiêm tốn.

Một số điều cần lưu ý

Cách xử sự nơi công cộng

- Hãy nhạy cảm với khác biệt của từng vùng; việc bình luận sai lệch về vùng đất khai sinh của người Tây Ban Nha được xem là sự sỉ nhục nghiêm trọng (Ví dụ: nhầm lẫn một người Catalunya với một người Baxco).

- Bắt tay là một phần chuẩn mực của nghi thức ngoại giao kinh doanh Tây Ban Nha.

- Phụ nữ đôi khi ôm nhẹ nhàng, rồi chạm nhẹ hai bên má. Bạn cũng sẽ có thể quan sát thấy một người phụ nữ chuyên nghiệp chào một người đồng nghiệp nam đặc biệt thân thiết theo cách này.

- Trong công ty, những người đàn ông thường ôm chặt hoặc vỗ nhẹ vào lưng nhau bên cạnh cái bắt tay.

- Những người Tây Ban Nha có thể không chỉ đứng rất sát bạn mà còn vỗ nhẹ vào tay hoặc vai khi trò chuyện với bạn. Khi bạn bắt gặp phải những cử chỉ này, nếu bạn tránh xa họ ra thì sẽ chỉ gây ra sự xúc phạm.

- Biểu tượng “O.K.” của người Bắc Mỹ (bằng cách tạo ra một hình tròn giữa ngón trỏ và ngón cái) bị xem như một sự thô tục.

- Tây Ban Nha là quốc gia có tỷ lệ người theo tôn giáo cao, nhiều người sẽ bị xúc phạm nếu họ nghe thấy bạn không coi Chúa ra gì. Giải pháp tốt là tránh nguyên rủa trước mặt người khác.

- Nếu bạn đang xếp hàng thì đừng ngạc nhiên khi ai đó cố gắng chen ngang lên trước bạn.

- Chú ý rằng trong khi đàn ông Tây Ban Nha có thể rất quyến rũ trước phụ nữ, cách thể hiện của họ đôi khi hơi quá đà theo nhìn nhận của một số người. Chẳng hạn như khi họ nhìn thấy một phụ nữ hấp dẫn đi dạo trên phố, họ có thể huýt sáo về phía cô ấy để thể hiện sự thích thú.

- Trước khi lên taxi, chắc chắn phải thương lượng giá cả.

Tặng quà

- Trong văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha, những món quà thường được tặng vào cuối các cuộc đàm phán thành công.
- Nếu bạn nhận được một món quà, bạn nên mở nó ngay và trước mặt người nhận.

Những quà tặng nên tránh:

- Đừng tặng bất cứ cái gì quá hoang phí vì sự hào phóng của bạn có thể bị xem là việc hối lộ.
- Nếu bạn quyết định tặng hoa, hãy tránh tặng hoa thược dược và hoa cúc vì chúng liên tưởng tới cái chết.
- Tặng 13 bông hoa luôn bị coi là điều không may mắn.

V. Tiềm năng xuất khẩu hàng Việt Nam sang thị trường Tây Ban Nha

Trong năm 2014, Việt Nam đã vươn lên vị trí thứ 28 trong số gần 230 nước xuất khẩu sang Tây Ban Nha. Thậm chí Việt Nam còn đứng trên phần lớn các nước khác trong khu vực châu Á như Hàn Quốc, Indonesia, Thái Lan, Malaysia... và các đối tác truyền thống ở Mỹ Latinh như Argentina, Venezuela hay Chile. Các sản phẩm xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam vào thị trường Tây Ban Nha là cà phê, giày dép, thủy sản, dệt may, hàng thủ công mỹ nghệ...

Các doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý tới một số vấn đề khi xuất khẩu hàng hóa vào thị trường Tây Ban Nha như:

Thứ nhất, việc giới thiệu sản phẩm thành công phụ thuộc nhiều vào các đầu mối tại Tây Ban Nha và quan hệ cá nhân. Tây Ban Nha có nhiều kênh phân phối bán hàng đa dạng, bên cạnh những đại siêu thị, siêu thị, cửa hàng tự chọn... thì các cửa hàng bán lẻ truyền thống vẫn tồn tại phổ biến và việc có mối quan hệ các đầu mối địa phương thường sẽ là điều kiện thuận lợi để phân phối hàng đến những cửa hàng này.

Thứ hai, suy thoái kinh tế đã ảnh hưởng nhiều tới thói quen tiêu dùng của người Tây Ban Nha và giờ đây giá cả được họ xem xét rất kỹ. Bên cạnh đó, thay vì ăn tối bên ngoài, người Tây Ban Nha tiết kiệm chi phí bằng cách nấu ăn ở nhà nhiều hơn.

Thứ ba, các giấy tờ cơ bản để đưa hàng nông lâm thủy hải sản vào Tây Ban Nha bao gồm vận đơn, hóa đơn thương mại, giấy chứng nhận kiểm dịch, giấy chứng nhận nhập khẩu. Tây Ban Nha áp dụng những quy định thuế quan hài hòa của EU, các quy định về tiêu chuẩn thực phẩm của EU, ngoài ra còn có một số quy định khác.

Thứ tư, các mặt hàng có nhiều tiềm năng sang Tây Ban Nha hiện nay là thủy hải sản (các loại philê cá, cá bằm tươi hoặc đông lạnh, tôm, mực...). Người Tây Ban Nha ăn nhiều thủy hải sản không phải vì họ ưa thích mà vì họ cho rằng nó tốt cho sức khỏe, nên tiêu dùng thủy hải sản ở nước này rất cao, 70% người tiêu dùng ăn ít nhất 1 lần 1 tuần sản phẩm thủy hải sản.

Đối với mặt hàng hoa quả, Tây Ban Nha là nước sản xuất nhiều mặt hàng hoa quả nhiệt đới trong số các nước EU. Tuy nhiên, Tây Ban Nha cũng là nước có tốc độ tăng trưởng nhập khẩu từ các nước đang phát triển cao nhất EU (tăng 32%/năm) mặc dù bị ảnh hưởng nặng nề từ cuộc khủng hoảng kinh tế. Các mặt hàng chuối (tăng 50%/năm) và dứa (tăng 30%/năm) là những mặt hàng có tốc độ tăng trưởng nhập khẩu từ các nước đang phát triển cao nhất. Các sản phẩm nhập khẩu phổ biến nhất từ các nước đang phát triển bao gồm chuối (44%) và dứa (30%). Đây chính là điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nông sản Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng này vào thị trường Tây Ban Nha.

Tuy nhiên các doanh nghiệp Việt Nam cần phải chú trọng tới việc sản xuất đúng quy cách và đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng (theo các tiêu chuẩn chung của Liên minh Châu Âu và của Tây Ban Nha áp dụng với các mặt hàng nông sản). Ngoài ra còn có các mặt hàng quả nhiệt đới khác như bơ, ổi, xoài và măng cầu được coi là các loại trái cây đặc sản của Việt Nam nhưng lại chưa được người tiêu dùng Tây Ban Nha biết tới và không tiêu thụ thường xuyên. Chính vì vậy các doanh nghiệp Việt Nam cần xúc tiến đẩy mạnh quảng bá các sản phẩm nông sản Việt Nam, xây dựng được thương hiệu riêng cho các loại nông sản, tránh trường hợp phụ thuộc quá lớn vào một vài thị trường truyền thống.

VI. Địa chỉ hữu ích

Đại sứ quán Tây Ban Nha tại Việt Nam

Địa chỉ: tầng 15, Trung tâm thương mại Daeha, 360 Kim Mã, quận Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 84-4-771 52 07, 771 52 08 & 771 52 09

Fax: 84-4-771 52 06

Email: embespn@mail.mae.es

Chi nhánh của Tây Ban Nha về hợp tác quốc tế ở Việt Nam

Địa chỉ: tầng 15, Trung tâm thương mại Daeha, 360 Kim Mã, quận Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 7715 207/8

Điện thoại: 7715 207/8

Email: aeci.vietnam@fpt.vn

Đại sứ quán Việt Nam tại Tây Ban Nha

Địa chỉ: C/ Arturo Soria 201, 1-AyB 28043 - thành phố Madrid, Tây Ban Nha

Điện thoại: (3491) 510 2867 (3491) 415 7067

Email: claudiomes@yahoo.com

Thông tin chung về Tây Ban Nha

<http://www.donquijote.org/culture/spain/history/>

<http://www.justspain.org/spain/media.asp>

<http://www.mapsofworld.com/spain/spain-transportation/index.html>

http://encarta.msn.com/encyclopedia_761575057_3/Spain.html

Thông tin về kinh tế, thương mại:

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>

<http://countrystudies.us/spain/62.htm>

http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_EP_CI.aspx?RP=724&YR=2006

http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_IP_CI.aspx?RP=724&YR=2006

<http://www.emporikitrade.com/uk/countries-trading-profiles/spain/economic-indicators>

<http://www.sispain.org/english/economy/>

<http://www.economist.com/COUNTRIES/Spain/profile.cfm?folder=Profile-Economic%20Data>

<http://www.bde.es/informes/be/infanu/2007/cap1e.pdf>

Đầu tư và kinh doanh tại Tây Ban Nha:

<http://www.spainlawyer.com/guialegal/guialegal.cfm?IDCAPITULO=09030000>

http://www.ottawaregion.com/media_lib/Doing_Business_Archive_Presentations/Doing_Business_in_Spain_Legal_Environment.pdf

http://www.interes.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5322992_5325152_5335352_0,00.html

<http://www.escapeartist.com/spain4/spain4.htm>

Quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và Tây Ban Nha

http://www.mofa.gov.vn/vi/cn_vakv/euro/nr040819111831/ns070628102812

<http://vietnamnews.vnagency.com.vn/>

Thủ tục hải quan, thuế và các qui định nhập khẩu:

www.mfa.go.th/internet/document/1180.pdf

<http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inimr-ri.nsf/en/gr118438e.html>

http://www.euromonitor.com/Packaging_in_Spain

VII. Tài liệu tham khảo

- Cuốn sách Spain Today
- http://www.la-moncloa.es/docs/pdfs/SpainToday/ESP07_ING_04.pdf
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>
- <http://countrystudies.us/spain/62.htm>
- www.mfa.go.th/internet/document/1180.pdf
- Thông tin về quan hệ ngoại giao Việt Nam – Tây Ban Nha trên website của Bộ Ngoại giao Việt Nam (www.mofa.gov.vn).
- Số liệu thống kê xuất nhập khẩu của Việt Nam với Tây Ban Nha của Tổng cục Hải quan và Tổng cục Thống kê Việt Nam.
- Trang web của Cục Xúc tiến thương mại: www.vietrade.gov.vn
- Trang web của Bộ Công Thương: www.moit.gov.vn



Mọi thông tin xin liên hệ:

Cục Xúc tiến thương mại

Phòng Nghiên cứu Phát triển thị trường

Địa chỉ: 20 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 84.4.4.39347628, số máy lẻ 174; 193

Fax: 84.4.39348142

Email: nctt@vietrade.gov.vn

Website: <http://www.vietrade.gov.vn>